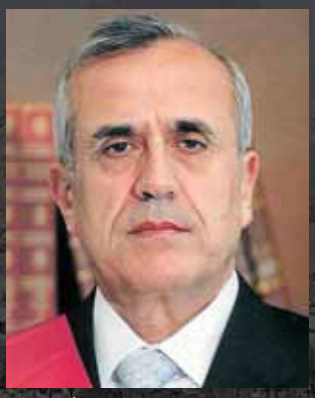
الاقتصادية
البيان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٣٩ • السنة السابعة والثلاثون • حزيران (يونيو) ٢٠٠٨

AL BAYAN Economic Mag • Issue N° 439 • 37th Year • June 2008



العماد ميشال سليمان رئيساً للبنان

تحية لبنان الى قطر البلد الصغير الذي يحكمه أمير كبير

«ضجة» في المنتدى الاقتصادي العالمي في شرم الشيخ

رابطة المصارف السويسرية تنتظر مفاجآت من أزمة الرهن العقاري

الاردن اول بلد عربي يخضع تعاطي «التأمين عبر المصارف» لترخيص مسبق

المرافئ العشرون الاولى في العالم وسنغابور الاول

تغطية واسعة لـ ٥ مؤتمرات:
- كارت ميدل ايست ٢٠٠٨
- المنتدى الاقتصادي في بيروت
- معرض اتصالات الشرق الاوسط
- معرض ITS التكنولوجي الضخم
- مؤتمر القادة في ابو ظبي

5 287000 356060

ضريبة القيمة المضافة في دولة الإمارات العربية تستثني الفائدة من الضريبة

تأكد ان السلطات في دولة الإمارات العربية ستطبق ضريبة القيمة المضافة على القطاعات الاقتصادية الخدمية، إضافة الى تطبيقها على عدد من خدمات المصارف والفنادق وشركات التأمين.

بالنسبة الى المصارف فهي ستطبق على رسوم الشهادات والخدمات المستندية التي يقدمها المصرف لعملائه، بمعدل ٣ في المئة كبديل عن الرسوم الجمركية البالغة ٥ في المئة.

ويبدو ان القانون سيفصل الفائدة عن الخدمات المصرفية الأخرى بحيث يتم اعفاء الفائدة من الضريبة..

محاكمة مسؤولي مجموعة سيمنس لاستعمالهم الرشاوى في تسويق منتجاتهم

بدأت في مدينة ميونيخ بألمانيا محاكمة أركان مجموعة «سيمنس» الألمانية العملاقة بتهمة استخدام الرشاوى خلال تسويقها لمنتجاتها، وقدر الخبراء المبالغ التي انفقت بـ ١,٦ مليار دولار، ويوجد على رأس المتهمين المدير السابق لشركة سيمنس راينهارت زيكاتسيك.

وقال كبير ممثلي الادعاء انتوني وينكلر في المحكمة ان المحاكمة تعتبر رسالة واضحة للشركات الأخرى لتكف عن استخدام الرشاوى في أعمالها.

زيكاتسيك اعترف بفعلته وقال انه أسس شبكة لأموال العمولات في العام ١٩٩٩. وتتجه الإدارات الأميركية الى منع سيمنس من الاشتراك في تلزيماتها ومناقصاتها.

«مزايا السعودية» للتطوير العقاري برأسمال ١٨٠ مليون دينار كويتي

اعلن بيت الاستثمار العالمي (غلوبل) عن زيادة رأسمال شركة الثريا لادارة المشروعات الى ١٨٠ مليون دينار كويتي، والتي تستهدف استثمار رأسمالها بالكامل في شركة مزايا السعودية للاستثمار التجاري «مزايا السعودية».

وستعمل «مزايا السعودية» التي تديرها «مزايا القابضة» كشركة للتطوير العقاري في المملكة من اجل الافادة من الفرص المتاحة في القطاع العقاري في السعودية.

وسيبلغ رأس المال المدفوع لـ«مزايا السعودية» ٢,٥ مليار ريال سعودي وستدير نشاطاتها وفق مبادئ واحكام الشريعة الاسلامية.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
ACER	002
ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL	309
ACE	173
ACE ARABIA	139
ACIG	069
ADNIC	285
AFRICAN INS,	201
AGILITY	233
AHLEIA INS. / KUWAIT	145
AHLIA	287
AHLIA INS. / BAHRAIN	121
AIG / PALESTINE	196
AJIG	199
AL JAHRA COPTHORNE	347
ALIG	091
ALJAZIRA BANK	075
ALLIANCE INS	247
ALLIANZ SNA	081
AMAN	189
AON M.E.	159
ARAB ORIENT / JORDAN	169
ARAB ORIENT / SYRIA	149
ARAB P & I POOL	164
ARAB RE	167
ARABIA INS.	099
ARABIA INS. / SYRIA	195
ARIANE	373
ARIG	165
ASEZA	031
ASL	215
AUDI BANK	261
AUG	083
BAHRAIN ISLAMIC BANK	131
BANKERS	223
BBAC	043
BEIRUT BANK	141
BEITNA	051
BERYTUS	111
BLC	113
BLF	135
BMW	231
BNH	123
BUHAIRA NATIONAL	283
BURJUMAN ROTANA	313
BUSTAN CENTRE & RESIDENCE	379
BUSTAN HOTEL / QATAR	345
BYBLOS BANK	289
CANON	007
CAPITAL INS.	089
CAPITAL INVESTMENT	084
CCHI	185
CHEDID & ASSOCIATES	258
CHERFAN TAWIL	085
CHERFANE TAWIL	327
CIB	025
CIG CAPITAL	125
CLA	225
COMPASS	217
COPTHORNE UAE	319
CROWNE PLAZA JORDAN	367
CROWNE PLAZA SALALAH	335
CROWNE PLAZA SHARM EL SHEIKH	339
CROWNE PLAZA-ABU DHABI	329
CUMBERLAND	115
DEUTSCHE BANK	021
DGPIP / MAURITANIA	103
DHAFRA INS.	073
DHL	060
DHL	061
DHOFAR INS.	161
DOHA INS.	191
DRIVE COMMUNICATION	117
DUBAI CHAMBER	015
EMIRATES NBD BANK	059
EMIRATES PALACE	264
EMIRATES PALACE	265
ESA	245
ESKADENIA	183
FAJR AL GULF	087
FLAGSTONE RE	151
FRANSABANK	137
GENERAL ARABIA	053
GEZAIRI SHIPPING	211
GFH	039
GLOBE MED SYRIA	192
GRAS SAVOYE-WILLIS	190
GULF INS. / KUWAIT	077
GULF RE	205
GULF UNION	176
HYDRA	275
IBQ	045
ICIEC	047
IHG	331
IMPERIAL TOBACO	093
INTERCONTINENTAL -ABU DHABI	299
ISTITHMAR WORLD	019
ITHMAAR BANK	041
ITS	241
J.E. ZAKHOUR	188
JOFICO	295
JORDAN INS.	259
JW MARRIOTT	351
KFH	049
KHALEEJ INS. / QATAR	119
KHAZNA INS	263
LIBANO ARABE	010
LIBANO SUISSE	109
MARSH	037
MAZAYA	067
MED RE	157
MEDEXA	197
MEDGULF	079
MEDNET LIBAN	147
MEGA EVENTS	143
MENA CAPITAL	277
MERCEDES	229
MERIT SHIPPING	209
MIB	182
MILLENNIUM	260
MISR BANK	033
MTC	009
MUNICH RE	155
NACB	107
NATIONAL AHLIA	301
NILE SERVICED APART	363
NISSAN	029
OMAN AIR	307
OMAN UNITED	181
QATAR GENERAL	179
QFC	133
RED SEA	249
SALAM FOR EXHIBITIONS	341
SAMA FLY	303
SARAYA HOLDINGS	281
SAUDI BROKERS	187
SAUDI GENERAL	175
SAUDI GENERAL	227
SAUDI PEARL	153
SEA CARGO AGENCY	207
SEA SHELL	355
SEATRANS SHIPPING	213
SHAMIL BANK	055
SOLIDARITY	057
SOROUH	004
SOROUH	005
SOROUH	262
SOROUH	383
SOROUH	384
STAT IPSOS	097
SUEZ CANAL	129
SYRIAN ARAB INS.	071
TAKAFUL RE	171
TAMEER	279
TECHNOSYS	177
TIIC	163
TRADE UNION	253
TRUST / PALESTINE	202
UCA	219
UIB	256
UNION OF ARAB BANKS	095
UNISHIP	221
UNITED INS / YEMEN	127
UNITED INS. / LYBIA	063
UNITED INS. / UAE	239
UP	315
UPS	235
VOLVO	003
WATHBA NATIONAL	291

للبنان ربّ يحميه

يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

باغتنا الجنون على حين غفلة، وأصابنا بصدمة عصبية TRAUMA حيث كنا على قاب قوسين او أدنى من السقوط في الهاوية، وذلك عندما انفجرت ألغام الجحيم في عقولنا وتحت أقدامنا بتداعياتها المرعبة التي ضربت بيروت، (عاصمة الوطن) وروّعت اهلها، وكادت ان تنفلش جبلاً وبقاعاً، ومن يدري لاحقا، اين شظاياها وتداعياتها كانت لتحط ايضا، تكرارا وتكرارا. ولأن للبنان ربّا يحميه، فقد شق شعاع الأمل حبر الليل الاسود، ليوقظنا بالقوة من الكابوس المرعب، وكان صوت الشقيقة قطر، ان كفى، (لبنانكم هذا، ماذا انتم به فاعلون !؟)، تماما كما الطائف من قبل، الحضن الدافئ والصدر الحنون. وهناك، كان الامير بكامل هيبته ووقاره وحزمه، يهدئ من روع القلقين والخائفين، ويرشد التائهين ويلجم المتهورين، ويأخذ بيد الجميع الى ما فيه خيرهم وصلاح امرهم ومصلحة شعبهم، ومستقبل بلدهم، باعتبار ان (يد الله مع الجماعة).

انه الاحتضان العربي مرة اخرى، ومن القلب للقلب. فكان الاتفاق في الدوحة، ورفع الاعتصامات، وفتح الطرق والافراج عن مطار لبنان ومرفئه، وفتح البرلمان، فأنجزنا استحقاق الرئاسة الاولى الغالية، تحت انظار المجتمعين العربي والدولي، اللذين كانا يتابعان، ويراقبان بالعين المجردة والثاقبة، حسن تنفيذ ما اتفق عليه اولا بأول، حيث ان لبنان كان ولا يزال، أولوية مطلقة عربيا ودوليا، ولم يكن مسموحا ان تسقط تجربته الفريدة والمميزة، والتي باتت حاجة اقليمية ملحّة. من هنا سقط الذي لم يقرأ جيدا، وانتصب الوطن مجددا، شامخا، حرا ومستقلا. فلبنان هو الوطن والأخ الصغير، الأحب والأغلى والأقرب الى قلوب العرب جميعا، وخصوصا اهل الخليج العربي، اهلنا هناك، وبالتالي فقد اثبت العمل العربي الجدّي والمشترك نجاحه (وربما للمرة الاولى) في انجاز اتفاق (افضل الممكن) وان لم يكن الاتفاق الافضل، والذي أهمّ ما فيه، انه وضع حدا للفوضى والفراغ اللذين ضربا بقسوة وعنف رأس الدولة، وجسدها، ومفاصلها (مؤسساتها). ذلك انه وبعد اشهر ستة من الفراغ في الرئاسة الاولى، بات للبنان اليوم رئيس، هو الثاني عشر، فعاد للدولة رأسها ورمزها، وتم العرس الانتخابي وسط احتفالية ديمقراطية في مجلس النواب (كان معطلا لأكثر من سنتين) وتحت قبة البرلمان (تماما كما ينص الدستور)، ووسط حضور عربي ودولي غير مسبوق، مما غيّر راديكاليا في المشهد اللبناني المحزن، لينطلق رئيس الدولة في ورشة استعادة الوطن، وبناء الدولة التي تبقى الضامن الاساسي والوحيد للجميع، ورمزا للوحدة الوطنية، وبحيث تكون المرحلة الجديدة عنوانا للاستقرار والازدهار، على الرغم من التحديات الاقتصادية والمالية والاجتماعية الهائلة التي تراكمت وأرخت بحملها الثقيل على اكتاف، بقايا دولة، وأشلاء مؤسسات، كذلك ضرورة استكمال البرامج الاصلاحية التي باشر بها لبنان والتي كان قد التزم بها في باريس ٣،

الى جانب الاهتمام الجدّي بمشاريع الخصخصة ضمانا لموارد جديدة للخزينة، ورفعا لأكلاف مالية مزمنة، لا تزال تتكبدها الخزينة مرغمة، مما يساعد في ضبط الدين العام ولجم خدمته المرتفعة، والحد من انعكاساته السلبية على مختلف المرافق الاقتصادية والمالية والحياتية، ومحاولة تعويض ما تراكم من خسائر باهظة جديدة، علما اننا لم نكن قد استطعنا بعد تعويض خسائر العدوان الاسرائيلي عام ٢٠٠٦، فكيف بنا اليوم والخسائر قد ازدادت وتضاعفت، خصوصا بنتيجة توقف مرافق وقطاعات بأكملها (المطار، المرفأ، الترانزيت، حركة الشحن جوا وبرا وبحرا، السياحة (تقدر خسائرها بحوالى ٣٥٠ مليون دولار) فنادق، شركات بيع وتأجير السيارات، إحراق مكاتب ومؤسسات ومنازل وأثاث، تعطيل ووقف انتاج وتوزيع صناعي وزراعي الخ..) ممّا يصعب تحديده او تقييمه نظراً لحجمه الكبير، حيث تقدر خسائر المرفأ وحده خلال أيام الإقفال القسري بحوالى ٤٠ مليون $ وفقاً لرئيس الغرفة الدولية للملاحة البحرية الأستاذ ايلي زخور، كون المرفأ يعتبر البوابة الرئيسية للاستيراد والتصدير، بالإضافة الى خسائر وتراجع الواردات الجمركية والضريبية بمعدل ٥ ملايين $ يومياً، في حين يقدر المتعهدون وأصحاب الشركات والمصالح الهندسية خسائرهم الأولية بأكثر من ٦٥ مليون $ (تشكل أعمالهم ما إجماله ١٧٪ من الحركة الإقتصادية العامة)، ناهيك عن اهتزاز الثقة وهجرة الكوادر والكفاءات ونقص اليد العاملة والمدربة. كذلك فبعد أكثر من ١٧ شهراً من رزوح الوسط التجاري تحت وطأة الإقفال والتعطيل القسري الذي أودى بمئات المؤسسات التجارية وصرف عمّالها ومستخدميها وهجرة بعض مستثمريها، عاد قلب الوطن ينبض بقوة وعزم وشوق ولهفة للحياة، وبسرعة أدهشت العالم والمراقبين وضيوف لبنان الرسميين الذين فغروا أفواههم بعدما غرقوا في بحر متلاطم من اللبنانيين الذين هرعوا بشغف الى حضن وسط عاصمتهم، بحيث أنه لم يكن هناك متسع لسيارة أو موطئ قدم بعد ساعة واحدة فقط من تفكيك الخيم، فعاد النبض الى قلب الوطن، ونفضت بيروت عنها بسرعة قياسية تداعيات التخييم والتعطيل، لتستعيد عاصمة الوطن إشراقتها الحلوة، وبوشر العمل بوتيرة سريعة لاستعادة ما فاتنا، وتعويض الخسائر والفرص الضائعة، حيث نثق بقوة بأن إمكانات لبنان وطاقات شعبه، تؤهله لاستعادة مركزه الاقتصادي الريادي في المنطقة، حيث من المتوقع ان يستعيد البلد سريعاً الثقة الاستثمارية فيه، ممّا سينعكس إيجاباً على مجمل الحركة الإقتصادية وعلى مجتمع الأعمال والاستثمار بشكل عام، ممّا يضعنا مباشرة أمام فورة اقتصادية استثنائية للنصف الثاني من العام الحالي (أكد عدد كبير من المستثمرين في الوسط التجاري اهتمامهم والتعجيل بالعودة الفورية لاستكمال برامجهم ومشاريعهم مجدداً)،

الى جانب تأكيد دول الخليج على مواطنيها بزيارة لبنان والاستجمام والراحة فيه، مع ما يعنيه ذلك من دفق سياحي ونقدي مباشر للبلد، مما يبشر بصيف واعد ومثمر. الى جانب ذلك فقد انعكس اتفاق الدوحة سريعاً على الأسواق المالية اللبنانية التي تفاعلت بوتيرة تصاعدية مباشرة وسريعة، لتقفل بعض أسهمها على الحدود القصوى المتاحة لها يومياً LIMIT UP ، كذلك الأمر بالنسبة الى سائر الصكوك المصرفية التي سجلت ارتفاعات فورية ملحوظة وتفاعلت مع الحدث بإيجابية عالية. ويبدو اليوم، وسط طغيان التفاؤل، وخصوصاً بعد انتخاب الرئيس اللبناني، بأن الدعوة مفتوحة للجميع للإنخراط في ورشة العمل كي نستحق هذا الوطن الرائع، وان، تعالوا نؤكد إيماننا بلبنان نموذجاً رائعاً للحرية والعيش المشترك، وموئلاً للاعتدال والوسطية وميداناً للعمران والازدهار، وكفى ما تكبدناه من خسائر بشرية واقتصادية وفرص ضائعة. وبالفعل فسرعان ما رفعت شركة ميريل لينش المالية العالمية مؤشر توصيفها لسندات دين الدولة المقومة بالدولار الى مستوى مؤشر السوق المعياري العالمي MARKET WEIGHT بعدما كانت هذه السندات دون مستوى مؤشر السوق حتى فترة قريبة UNDERWEIGHT. فانتخاب الرئيس في ٢٥ الماضي، وبالحضور العربي والدولي الكثيف يعني لنا، نحن اللبنانيين، شيئاً واحداً فقط، وهو ان دولة لبنان لن تسقط، وان الذين تحاوروا هناك، كانوا قد رضخوا مسبقا لارادة المجتمعين العربي والدولي، ورغبة الاغلبية الساحقة من اللبنانيين بضرورة الاتفاق على خيار الحياة والتقدم والازدهار، واعتبار الدولة هي ملاذ الجميع واعتبارها بمؤسساتها هي الحل اولا واخيرا، وهو ما يتطلب فرض سلطة الدولة وسياستها حصرا على جميع اراضيها. وما السرعة الصاروخية التي يتعافى بها الوطن وعاصمته الجميلة، سوى الرد الصارخ على كل محاولات تعطيل دورة الحياة، وثقافة العيش والتقدم والتي هي حق مشروع لكل لبناني ولبنانية. ■

بصراحة

قطر بلد صغير يحكمه أمير كبير

أمير قطر الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني

رئيس الوزراء القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني

ان يفشل الكبار من الحكام العرب والأجانب في ايجاد حل لخلاف اللبنانيين الذي استمر طويلا وازداد عمقا وتشنجا، وتسبب باقتتال ادى الى سقوط عشرات الضحايا الابرياء، ان يفشل أقرب المقربين الى فريقي النزاع رغم عشرات المحاولات في تقريب اللبنانيين الى بعضهم البعض، والحيلولة دون اقتتالهم مجددا وسيرهم نحو الهاوية، وان تتمكن دولة صغيرة، صغر لبنان، او أصغر بقليل، من ايجاد الحل وانهاء الخلاف بأقل من خمسة ايام، وان يتمكن امير دولة قطر **الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني** بمعاونة رئيس وزرائه الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** (رئيس اللجنة الوزارية العربية) في مصالحة القادة اللبنانيين بين عشية وضحاها، مسألة تتطلب هي عينها تفسيرا.. كيف تم ذلك؟ بالإقناع، وهذا امر مجرب وغير ممكن، بـ «المَونة»، وقطر لا تؤمن بهذا الإغراء اللاحضاري وغير المجدي.

بالسحر، وهذا ممكن، انما بسحر الحنكة والذكاء والخبرة، وكلها مزايا تجتمع عادة بقائد من صنف القادة العظام الذين عرّفنا بهم التاريخ.

نعم لقد نجح أمير قطر الشيخ **حمد** في ايجاد الحل المتوازن والذي لا يمكن لأي فريق رفضه والا اعتبر متجنيا ومستأثرا وغير عادل، فأقنع به الفريقين وحلّ الخلاف. لقد حلّ الخلاف بإعطاء كل ذي حق حقه، وليس بالاصطفاف والانحياز الى فريق ضد فريق.

صغيرة دولة قطر وكبير فعل أميرها، كبير في إحقاق الحق، وكبير في احتواء كل الافرقاء وفي اعادتهم «برضاهم» الى احجامهم.

شعب لبنان يدين لك أيها الامير العظيم بإنقاذه من شرور المكابرين والانانيين.

شعب لبنان يقول لك ولرئيس وزرائك ولشعب قطر الطيّب لن ننساكم، وشكراً.

«أ.ز»

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

رئيس مجلس الادارة –المدير العام: **انطوان زخور**
نائب رئيس التحرير المسؤول: **اميل زخور**

المستشار القانوني: **مكتب المحامي كمال ابو ظهر**
طباعة: **مطبعة شمس**
توزيع: **الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات**

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رحال – الطابق السادس
هاتف: ٣٩٦٨٠٥ ١ ٩٦١+
فاكس: ٣٩٦٤١٧ ١ ٩٦١+
ص.ب. ١٥١٠ – ١١ لبنان
رياض الصلح بيروت ١١٠٧٢٠٨٠

AL BAYAN ECONOMIC MAG

CEO: **Antoine ZAKHOUR**
Editorial Manager: **Emile ZAKHOUR**

Head Office
Beirut - Sami El Solh avenue
Rahal Building - 6th Floor
Phone: +961 1 396805
F a x : +961 1 396417
P.O.Box: 11-1510 Lebanon
Beirut Riad El Solh 11072080
www.albayanmagazine.com
Email:info@albayanmagazine.com

BAHRAIN
+973 3 6518878

EGYPT
+20 1 61796279

FRANCE
+33 1 40509012
+33 1 45002222

JORDAN
+962 78 5133439

KUWAIT
+965 6 584624
+965 6 924535

OMAN
+968 99696685

QATAR
+974 5 320211

SAUDI ARABIA
+966 55 8846200
+966 50 8058310
+966 2 6601847

SUDAN
+249 910 443322

SYRIA
+963 11 6667102
+963 11 6626670

TUNISIA
+216 21848226

UNITED ARAB EMIRATES
+971 4 3356501/2
+971 50 3794655
+971 50 7594858
+971 50 9637944

YEMEN
+967 711 200322

بدل الاشتراك السنوي:
لبنان، سوريا، فلسطين، الاردن، مصر والعراق 100$ US
باقي الدول العربية والاجنبية 200$ US

ثمن النسخة: لبنان ٥٠٠٠ ل.ل.، سوريا ٥٠ ل.س.، مصر ١٠ جنيهات، الاردن ٢ دينار، قطر ١٥ ريالا، السعودية ١٥ ريالا، الكويت ١,٥ دينار، الامارات ١٥ درهما، البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٢ ريال، العراق ٤ دينارات، السودان ٣ جنيهات، اليمن ٢٠ ريالا، ليبيا ٥ دنانير، المغرب ٥٠ درهما، FRANCE 5 EURO، U.K. 3,5 Stg، CYPRUS 3 C.P، GERMANY 5 EURO، USA 7 US $

Barghoud & Co. Représentant

DIFFUSION CONTROLE
OJD

لبنانيات

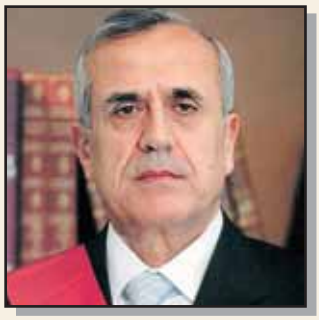
الشعب اللبناني بكل أطيافه يردد عبارات الشكر والتقدير لأمير قطر الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني، حاكم اصغر دولة وحامل اكبر قلب وأرجح عقل

ص: ١١

لبنانيات

رئيس لبنان الجديد ميشال سليمان له رأيه المتطور في قضايا الزراعة والصناعة والمال .. وفي لقائه مع قادة مصارف لبنان قال كلاما فاجأهم فماذا قال؟

ص: ١٤



في هـذا العـدد

حصاد الشهر: للبنان رب يحميه – بقلم د. عبد الحفيظ البربير – ٨
بصراحة: قطر بلد صغير يحكمه أمير كبير ١١
رأينا: من الرئيس سليمان .. الى مصارف لبنان ١٤

اقتصاد عربي وعالمي

تغطية شاملة للمنتدى الاقتصادي العالمي WEF في شرم الشيخ ١٦
ماذا قال الرؤساء مبارك وبوش والملك حسين ولماذا انسحب مبارك عندما القى بوش كلمته؟ ١٦
احاديث مع: د. هنري عزام (دويتشه بنك)، اشرف بسيسو (رئيس الاتحاد العربي العام للتأمين)، ابراهيم ابراهيم (المصرف الخليجي التجاري)، د. كريم الصلح (غلف كابيتال)، محمد حسن عمران (اتصالات – الامارات)، خالد المالك (تطوير)، عادل الشيراوي (استثمارات العالمية)، حسين سجواني (داماك القابضة)، ناصر الشعالي (مركز دبي المالي)، حسني ابو غيدا (سلطة منطقة العقبة الاقتصادية)، عصام جناحي (بيت التمويل الخليجي)، ناصر الشيخ (املاك)، د. سعد البراك (زين)، طارق سلطان (اجيليتي)، صبحي عبد الكريم بترجي (مجموعة مستشفيات السعودية)، عمر غانم (الغانم للصناعات)، هشام عز العرب (CIB)، غسان عساف (BBAC)، صائب نحاس (مجموعة نحاس)، محمد الحاطي (CAYAN)، منال زيدان (NISSAN)، ياسر الملواني (EFG)، طارق القاسمي (EIG)، ستاين بير (OLIVER WYMAN)، منال شاهين (NAKHEEL)، د. محمود القاضي (مجموعة سلطان)، عمرو حسن (HP)، معاوية طيان (بيت المال)، سميح ساويرس (اوراسكوم)، فهد الراشد (الكويتية الوطنية) وعبداللطيف جناحي (VENTURE) ٢٨–٥٦
رشيد النفسي وخالد اسبيته (المزايا): نحرص على الالتزام بمعايير الشفافية عبر مؤتمرنا المالي السنوي ٦٤
جمعية المحامين الاماراتيين تحاول منع المحامين الوافدين ممارسة العمل من خلال مكاتبهم الخاصة ٦٦
مدينة دبي الرياضية تستضيف وفد نادي ماريلبون ٧٠
العماد ميشال سليمان رئيسا للبنان ٧٨

مال ومصارف

«البيان الاقتصادية» غطت اعمال المنتدى الاقتصادي في بيروت ١٠٠
د. علي الزميع (مجموعة عارف للاستثمار): نجاحنا في المجتمع طريق الى انجازات داخل مختلف الاسواق ١٠٢
سلامه: الثقة بالوضع المالي لاية دولة تستند على عملة مستقرة ١٠٦
اكتمل عدد المساهمين في بنك الشرق – سوريا – رئاسته لصفا جانودي ورأسماله ٢,٥ مليار ليرة سورية ١٠٨
تحليل لميريل لينش لسائر العملات في العالم، فماذا بالنسبة للدولار؟ ١٢١
البحرين الاسلامي يرتب عقد مرابحة بـ ١٢ مليون دينار لتمويل «الخليج للتعمير» ١٢٦
التجديد لصالح كامل لرئاسة مجموعة البركة المصرفية ١٢٨
العربي الاسلامي الدولي افضل بنك اسلامي في الاردن ١٣٠
كريدي سويس يبتدع مجموعة استثمارات للمستثمرين ١٣٤
رئيس رابطة المصارف السويسرية ينتظر مفاجآت من ازمة الرهن العقاري ١٣٦
د. علي شمالي (اكتتاب القابضة): انشطتنا لم تعد مقتصرة على الكويت ١٤٤

تأمين

مفكرة ضامن عربي: تجرأ العرب حيث لم يجرؤ الآخرون – بقلم جوزف زخور – ١٤٦
التحصيل من معيد التأمين هل هو مضمون دائما؟ – بقلم جميل حجار – ١٤٨
خسائر الصين من الزلازل ٢٠ مليار دولار حصة شركات التأمين الاميركية منها مليار دولار ١٥٠
ضحايا نظام التمييز العنصري في افريقيا يلاحقون شركات ومصارف مطالبين بتعويضات قدرها ٤٠٠ مليار دولار ١٦٠
الاردن اول بلد عربي يخضع المصارف الراغبة بممارسة التأمين عبر البنك لترخيص مسبق ١٦٨
سوريا رفعت قيمة التعويض «الحبّي» عن الوفاة الى ١٥ الف دولار ١٦٨
ACR شركة اعادة خليجية جديدة برأسمال ٣٠٠ مليون دولار ١٧٦
د. عبدالله الشريف: وصل عدد المضمونين صحيا في السعودية الى ٣,٨ ملايين شخص ١٨٦
الملتقى العربي للتأمين الصحي في سوريا: وزير المالية محمد الحسين يرد على المنتقدين حول الامتيازات الممنوحة الى شركة التأمين الحكومية ١٩٣
مؤتمر التمويل والنقل في العقبة ٢٠٣

نقل

المرافئ العشرون الاولى في العالم: سنغابور الاول ٢٠٦
أخبار الوكالات والمرافئ ٢٠٨

تكنولوجيا: تغطية للمؤتمر التاسع لـ«كارت ميدل ايست ٢٠٠٨» ٢٣٢
اتفاقية شراكة بين اسكدنيا وهواوي الصينية لتبادل الحلول البرمجية والتقنية ٢٣٤
تغطية مؤتمر ومعرض اتصالات الشرق الاوسط «ميكوم ٢٠٠٨» – احاديث مع محمد الغانم، عثمان سلطان، عبد الكريم جلفار، مصطفى شاهين، د. مروان سمان ٢٣٦
ITS تغير شعارها في مؤتمر حضره ٦٠٠ مشارك ٢٤٢

مجتمع: اعداد ميراي فارس بويز ٢٥٠

نقاط سوداء: هل قلتم سياحة؟ – بقلم المهندس زياد زخور – ٢٥٧

تكنولوجيا

ثلاثة محاور كانت وراء نمو «دو» DU – الامارات وهي كما حددها عثمان سلطان: النمو الاستثنائي لدولة الامارات واستخدام التكنولوجيا وقيام منافسة شريفة تجذب العملاء

ص: ٢٣٧

مقابلة

قال عادل الشيراوي (استثمار العالمية): ان التضخم آفة كبيرة لا يمكن الحد منه الاّ بتعاون اقليمي

ص: ٢٨

اقتصاد عربي وعالمي

تحول التضخم الى معضلة في معظم الدول فكيف يمكن معالجته؟ عصام جناحي – بيت التمويل الخليجي (GFH) يرى ان المعالجة تكون بتعويم العملات المحلية وتعزيز الصناعات البديلة

ص: ٣٢

تكنولوجيا

في مقابلة مع خالد فرج السعيد (ITS) بعد تغيير شعار الشركة قال لنا: التغيير يشمل انظمتنا وعملياتنا وأنشطتنا مرتكزين على الاستباقية واستشراف متطلبات المستقبل

ص: ٢٤٤

اقتصاد عربي وعالمي

١٤٠٠ مشارك بينهم ١٣ رئيس دولة وملكا التقوا في المنتدى الاقتصادي العالمي في شرم الشيخ، فماذا قالوا وماذا جرى بينهم.. «البيان الاقتصادية» غطت المنتدى ص: ١٦

اقتصاد عربي وعالمي

حسني ابو غيدا – سلطة العقبة الاقتصادية – الاردن دعا الى تواصل وتعاون الدول العربية في تنفيذ المشاريع للإبقاء على رؤوس الاموال داخل العالم العربي ص: ٣٢

IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH - LEBANON IN GOD'S HAND - BY DR ABDEL HAFIZ BARBIR - 8

FRANKLY SPEAKING : QATAR A SMALL COUNTRY WITH A GREAT EMIR 11

EDITORIAL: FROM PRESIDENT MICHEL SULEIMAN TO THE BANKERS OF LEBANON 14

ARAB AND WORLD ECONOMY:

WORLD ECONOMIC FORUM AT SHARM EL SHEIKH (COMPLETE COVERAGE) 16

INTERVIEWS WITH KEY FIGURES WHO ATTENDED WEF AT SHARM EL SHEIKH 28

UAE LAWYERS ASSOCIATION TRYING TO BAN FOREIGN LAWYERS 66

GUESTS IN THE HOSPITALITY OF DUBAI SPORT CITY 70

FINANCE AND BANKING:

BEIRUT ECONOMIC FORUM: COVERAGE BY AL BAYAN CORRESPONDENTS 100

INTERVIEW WITH DR ALI AL ZOMEIH, CEO, AREF INVESTMENT GROUP 102

BDL'S RIYAD SALAMEH: CONFIDENCE IN ANY COUNTRY DEPEND ON ITS CURRENCY STABILITY 106

SYRIA AL MASHREK BANK: SAFA JANOUDI, ELECTED PRESIDENT 108

MERRIL LYNCH ANALYSIS OF ALL CURRENCIES 121

SHEIKH SALEH KAMEL REELECTED CHAIRMAN OF AL BARAKA GROUP 128

JORDAN ARAB ISLAMIC BANK BEST BANK IN JORDAN 130

SWISS BANKERS ASSOCIATION EXPECTING FURTHER SUBPRIME NASTY SURPRISES 136

KUWAIT: DR ALI SHIMALI : OUR ACTIVITY NOT RESTRUCTED TO KUWAIT 144

INSURANCE :

ARAB INSURER'S DIARY : 7 NEW ARAB REINSURERS - BY JOSEPH ZAKHOUR - 146

INSURANCE WRITINGS - BY JAMIL HAJJAR - 148

CHINA EARTHQUAKE : INSURED LOSSES ESTIMATED AT $ 1 BILLION 150

SOUTH AFRICA: $ 400 BILLION CLAIM MADE BY VICTIMS OF RACISM 160

JORDAN BANCASSURANCE : REGULATED FOR FIRST TIME IN ARAB WORLD 168

SYRIA AUTO COMPULSURY INSURANCE: LIMIT RAISED TO $ 15 THOUSAND 168

ACR : A NEW REINSURER IS BORN IN DUBAI 176

SAUDI ARABIA : 3.8 MILLION NUMBER OF PERSONS HOLDING HEALTH INSURANCE

(INTERVIEW WITH DR ABDALLA SHERIF) 186

SYRIAN FINANCE MINISTER DR. M. HUSSAIN AT FORTH ARAB HEALTH SEMINAR :

CRITICIZING OUR PROTECTIVE MEASURES IS NOT JUSTIFIED 193-194

SHIPPING:

TOP 20 PORTS IN THE WORLD 206

PORTS AND SHIP AGENTS NEWS 208

HIGHTECH 9TH M.E. CARD 2008 CONF. ESKADENIA AND HAWAII SIGNED COOPERATION AGREEMENT ... 234

MECOM 2008 EXCLUSIVE COVERAGE 237

600 PERSONS PARTICIPATED IN ITS SEMINAR 242

SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ 250

BLACK POINTS DID YOU SAY TOURISM?- BY ZIAD ELIE ZAKHOUR (CIVIL ENGINEER) - 257

تأمين

الدكتور عبدالله الشريف امين عام مجلس الضمان الصحي التعاوني في السعودية قال لنا ان عدد المضمونين صحيا وصل الى ٣,٨ ملايين شخص والرقم المستهدف هو ٨ ملايين ص: ١٨٦

مقابلة

شدد الدكتور هنري عزام على قدرة القطاع الخاص في تنفيذ المشاريع التنموية وقال «التنمية المستدامة تقوم بوجود بيئة قانونية واسواق فاعلة للقطاعات الخاصة: ٣٠

تكنولوجيا

قال عبد الكريم جلفار (اتصالات ETISALAT) ان الشركة تخطت عائق ايجاد الكوادر المؤهلة وطموحها اليوم ان تكون بين الشركات العشر الاولى عالميا ص: ٢٣٨

اقتصاد عربي وعالمي

رأى طارق سلطان (AGILITY) ان كبر حجم القطاع العام يعوّق نمو اقتصادات الدول العربية بينما الشركات الخاصة تحرك القطاعات الانتاجية ص: ٣٥

من الرئيس سليمان.. الى مصارف لبنان

الرئيس العماد ميشال سليمان في صورة تذكارية مع رئيس واعضاء جمعية المصارف

في الكلمة الوجيزة التي استقبل بها اركان جمعية مصارف لبنان، تحدث الرئيس العماد **ميشال سليمان** عن حاجة الوطن الى الأمن، والأمن يوفره الاستقرار الاجتماعي أولاً.

والمؤسسات بما فيها المصارف يمكن ان تلعب دورا في ترسيخ الاستقرار الاجتماعي، وذلك من خلال «التضحية» بشيء من مصالحها.

والتضحية المطلوبة من المصارف، والتي اشار اليها الرئيس سليمان تلميحا، هي ان توفر تسهيلات وقروضاً للمزارعين والصناعيين والحرفيين، كي يمكن لهؤلاء ان ينهضوا ويساهموا في بناء الاقتصاد، وتأمين العيش الكريم لهم وللعاملين في محيطهم. والعيش الكريم هو الشرط الذي لا بد منه لترسيخ الامن في البلاد.

الاركان المصرفيون بدوا وكأنهم فوجئوا بالرئيس الجديد يلفتهم الى شيء يشبه نقصا او «نقيصة» في ادائهم، وهم كانوا ينتظرون على الارجح ان يسمعوا من الرئيس كلمات الثناء وحسب، الا ان الرئيس القادم الى قصر بعبدا من بين صفوف الناس، لم يكن ليرضى بأن يقتصر لقاؤه بالقوة الرأسمالية العظمى من المجتمع اللبناني على تبادل عبارات التبجيل. فالأزمة الاقتصادية كبيرة وحلها يحتاج الى تضحيات تقدمها كل فئات المجتمع، لا سيما الفئات المقتدرة من بينها، وليس الى جهود وخطط يعدها الرئيس بالتعاون مع الحكومة وحسب.

والكلام الذي قاله الرئيس يردد في كل مكان في لبنان، وهناك وزيران سابقان للمالية الدكتور جورج قرم ودميانوس قطار، وشخصيات عديدة وقادة سياسيون تحدثوا غير مرة عن غياب المصارف عن الساحة الزراعية والصناعية، حيث ان المصارف تكاد تحصر نشاطها في مجال الاكتتاب في سندات الخزينة، حيث العائد اعلى والعناء اقل.

ومن الوقائع التي باتت ترددها الاندية المالية ان المصارف اللبنانية اهملت زبائنها المحتملين (اي التجار والمزارعين والصناعيين) لتنصرف للاهتمام بزبون واحد هو الحكومة اللبنانية، وقد تراجعت تسليفاتها الى القطاع الخاص على نحو حاد خلال السنوات الاخيرة، لترتفع في المقابل تسليفاتها الى الخزينة اللبنانية.

ومن الطرائف التي يرددها الدكتور جورج قرم انه عندما كان وزيرا للمال قرر التريث في الاستدانة، وعدم اصدار سندات دين جديدة و«قامت القيامة» واخذت المصارف تحتج وتشن حملات اعلامية ضده شخصيا وضد حكومة الرئيس سليم الحص، متهمة إياها بمحاولة خنق القطاع المصرفي وتعطيل اعماله.

ثم ان الارباح التي تحققها المصارف سنويا اخذت حجما غير معقول، حيث بلغت خلال العام الماضي حوالى مليار دولار اميركي، هذا في الوقت الذي ترزح فيه سائر القطاعات الانتاجية الاخرى تحت اثقال هائلة.

كلام الرئيس العماد سليمان وان كان جافا بعض الشيء فإنه جاء في مكانه الصحيح.

وكان لا بد له ان ينتهزها مناسبة لينبه زائريه الى ان ورشة الانقاذ لا تقتصر على تدابير تتخذها السلطات الرسمية، بل وعلى تضحيات الفئات المقتدرة في المجتمع اللبناني كل بحسب قدرتها الذاتية.

والقطاع المصرفي في لبنان هو اليوم وبلا منازع الأقوى والاكثر اقتدارا بين القطاعات الاقتصادية اللبنانية على الاطلاق.

«شرف، وفاء، تضحية» ثلاث ركائز يبنى عليها جيشنا الوطني ويمارسها افراده ضباطاً وجنوداً ومتقاعدين طوال الحياة. ويبدو بوضوح انها لم تفارق الرئيس سليمان بعد دخوله الى قصر بعبدا.

وبدعوته الاركان المصرفيين الى «التضحية» انما تصرف بوحي العقيدة التي التزمها، وهذه الدعوة حظيت بترحيب اللبنانيين الذين يأملون ان تلقى آذانا صاغية لدى سائر المقتدرين من بين الافراد والقطاعات الاقتصادية في لبنان، والمصارف خصوصا. ■

« البيان الاقتصادية »

١٤٠٠ مشارك بينهم ١٣ رئيس دولة وملكاً في منتدى دافوس بشرم الشيخ

الرئيس مبارك: المجتمع الدولي يتحمل تبعات تصحيح الوضع الراهن

خيار مصر مواصلة الاصلاح وسلام الشرق الاوسط

من اليسار: الرئيس حسني مبارك و KLAUS SCHWAB

الرئيس جورج بوش

الملك عبد الله الثاني

من اليمين: DETARIAS، خالد عبدالله جناحي، الشيخة هنادي آل ثاني، DAR وياسر الملواني

من اليسار: ZANOYAN،TAZHIN، عصام جناحي BOZUMBAYEV وSHKOLNIK

الرئيس الاميركي بوش: يجب التقليل من الاعتماد على النفط وتوسيع اقتصاد دول المنطقة

شرم الشيخ – اميل زخور

احتشد في ايار (مايو) الماضي داخل قاعة المؤتمرات الكبرى في شرم الشيخ نحو ١٤٠٠ مشارك في المنتدى الاقتصادي العالمي «دافوس»، بينهم ١٣ رئيس دولة وملكا، ورؤساء حكومات ووزراء، وشخصيات اقتصادية ورجال اعمال واعلام وممثلون لمنظمات اجتماعية عالمية وهيئات ومنظمات دولية. وقد تقدم الجميع: الرئيس الاميركي جورج بوش وملك الاردن عبدالله الثاني، وكان شعار المنتدى «التعلم من المستقبل».

بداية كلمة لمؤسس المنتدى كلاوس شواب الذي عدد انجازات هذا الحدث والصدى الذي تركه المنتدى الاخير، مؤكدا على ضرورة الاهتمام بالتنمية البشرية والاقتصادية والتعليم.

من اليسار: قرينة الرئيس الاميركي لورا بوش وقرينة الرئيس المصري سوزان مبارك

الرئيس مبارك

الرئيس حسني مبارك القى خطابا هنا بعض ما جاء فيه:

«يعود منتدى دافوس الى شرم الشيخ. ومنطقة الشرق الاوسط والعالم في مفترق طرق.. وسط ظروف اقليمية ودولية صعبة.. وتحديات عديدة.

يواجه العالم ازمة اقتصادية حادة، بدأت بانهيار سوق التمويل العقاري الاميركي،

الملك عبدالله الثاني:
على القادة ان يخبروا شعوبهم بما يؤمّن لهم حقوقهم

من اليمين: الملك عبدالله بن الحسين وسوزان مبارك

من اليسار: رئيس الوزراء الكويتي الشيخ الاحمد الصباح

من اليسار: ناصر النويس، خميس بو هارون، سليم الزير وسميح ساويريس

من اليسار: ابراهيم دبدوب، شيخة البحر، صلاح الفليج وجورج نصره

وتراجعت معها معدلات النمو المتوقع للاقتصاد الدولي».

«تجتاح العالم موجات تضخمية عاتية، تشهد ارتفاعات غير مسبوقة في اسعار الطاقة والسلع الغذائية الاساسية والخامات.. تلقى بالجانب الاكبر من تبعاتها وتداعياتها على الدول الفقيرة، وعلى الفقراء داخل البلد الواحد».

ويضيف: «ينعقد المنتدى الاقتصادي هذا العام تحت شعار (التعلم من المستقبل).. في محاولة تجتهد لاستشراف معالمه.. بما يطرحه من تحديات وفرص، وما قد يأتي به من متغيرات واحتمالات.. يصعب التكهن بها على وجه القطع والتحديد».

«لقد بات العالم في مفترق طرق.. وباتت الدول النامية في موقف صعب وامام مقارنة صعبة.. بين ما تحققه من منافع العولمة، وما تواجهه من مشاكلها وتحدياتها. جاءت الازمة العالمية الراهنة لتعزز مواقف من يدعون للعودة للاجراءات الحمائية وهيمنة الدولة.. في مواجهة من يقتنعون بتحرير الاقتصاد والتجارة».

«ان المجتمع الدولي يتحمل مسؤولية تصحيح الوضع الراهن، واحتواء تداعيات الازمة الحالية على الدول النامية وشعوبها.. باتت الحاجة تدعو لاعادة النظر والتفكير – على نحو موضوعي وخلاق – في شكل العالم الذي نتطلع اليه في المستقبل».

وقال الرئيس: «تشتد الحاجة لحوار دولي عاجل، يلتقي حول مائدته مصدرو ومستوردو الطاقة والغذاء من الدول المتقدمة والنامية.. حوار يضع حلولا تضمن الوفاء باحتياجات سكان العالم من الطعام.. وتوفر –

من اليسار: رشيد المعراج

من اليمين: اياد دوجي
وLAURENT LAVIGNE DU CADET

من اليمين: احمد حافظ وجورج نصره

من اليسار: د. سعد البراك، علاء الدين جبر، ناصر الشيخ وGREEN

من اليسار: سليم الزير، احمد الحاطي، يوسف النويس وخلدون طباري

من اليمين: أمينة طاهر ومنال شاهين

من اليمين: ناصر الشيخ واحمد بن فهد

من اليسار: الشيخ غسان عساف وقرينته

في ذات الوقت – امدادات الطاقة للاقتصاد العالمي.. حوار يسفر عن حلول نتفق عليها جميعا.. ونلتزم بها جميعاً».

خيارات مصر

وينتقل الرئيس **مبارك** ليتحدث عن خيارات مصر: «لقد حددت مصر خياراتها.. باقتناع لا يعرف التردد. وبرؤية تمضي في تنفيذها بعزم وثقة.

كان خيارنا – وسوف يظل – هو مواصلة الاصلاح على كافة محاوره، ومواصلة السعي نحو سلام الشرق الاوسط وأمنه واستقراره».

كلمة الرئيس جورج بوش

تحدث الرئيس الاميركي **جورج بوش** (عندما تحدث انسحب الرئيس مبارك) عن الثروات الهائلة في المنطقة وعن اسعار النفط وحذر القادة العرب من محدودية انتاجهم ودعاهم الى المضي قدما باتجاه الديمقراطية والحرية، واعتبر ان القادة مطالبون بالتغيير، والتوقف عن قمع شعوبهم، والافراج عن كافة المعتقلين السياسيين.

وهاجم ايران بقوة معتبرا انه «من اجل السلام، يجب ان لا يسمح العالم لايران بامتلاك السلاح النووي»، ووصفها بأنها اكبر دولة راعية للارهاب في العالم.

كما دعا الى مواجهة «حماس» و«حزب الله» ومنع ايران وسوريا من دعم ما سماه «الارهاب». وقال في هذا الصدد «علينا ان نقف مع شعبي ايران وسوريا الصالحين والمحترمين واللذين يستحقان حياة افضل كثيرا من الحياة التي يعيشانها اليوم».

لويس حكيم

وفي ما يتعلق بالشرق الاوسط ايضا اعتبر بوش ان التوصل الى اتفاق سلام بين الفلسطينيين واسرائيل ممكن قبل نهاية العام الجاري، لكنه قال ان الامر يتطلب تنازلات من الجانبين، بما في ذلك «تضحيات قاسية» من جانب اسرائيل. «ونحن ندعم بقوة حل الدولتين ونعتقد ان الشعب الفلسطيني من حقه ان يكون له وطن».

وحول النفط قال **بوش**: «زيادة اسعار النفط ادت الى تحقيق ثروات طائلة لدى البعض في المنطقة، ولكن العرض من النفط محدود والدول التي تقوم بعمليات التنقيب في

أزمة مفاجئة في الجلسة الافتتاحية
الرئيس مبارك قاطع كلمة بوش رداً على مقاطعة بوش لكلمته

تفاجأ المشاركون في المنتدى بتأخر الرئيس الأميركي **جورج بوش** عن موعد الافتتاح وعدم سماعه لخطاب الرئيس **حسني مبارك**. وتفاجأوا أكثر عندما انسحب الرئيس المصري فور الانتهاء من كلمته وذلك قبل ان يقف الرئيس الأميركي ليلقي خطابه.

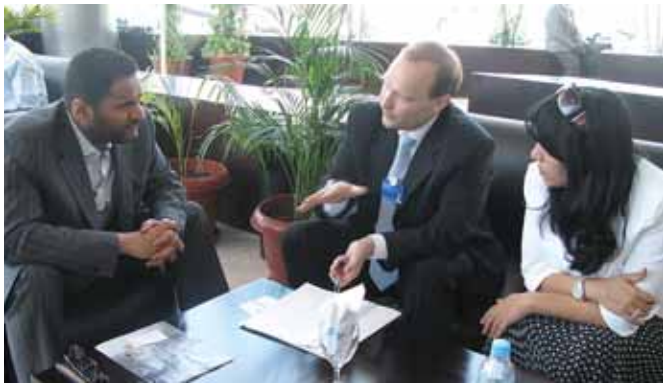
عدد من القادة والشخصيات لحقوا بالرئيس مبارك لإعادته الى الجلسة ولتطويق الأزمة، التي لم يعرف سببها الحقيقي.

مع العلم ان عقيلة الرئيس الأميركي **لورا بوش** كانت تجلس بقرب السيدة **سوزان مبارك** داخل القاعة، بينما كان الرئيس الأميركي عند إلقاء الرئيس **مبارك** كلمته، ينتظر خارج القاعة!

من اليمين: رئيس الوزراء الاردني نادر الذهبي في حوار مع د. هنري عزام ويظهر في الوسط السيد قعوار

من اليسار: منال زيدان وSIMON SPROULE

ناصر الشعالي في الوسط


من اليسار: ناصر الشيخ، قسطنطين ماراخوف ولينا العناني

من اليمين: DIMITRI BLASI، ابراهيم ابراهيم، عبداللطيف جناحي وعبدالله جناحي

المناجم، تبحث عن طاقة بديلة للنفط» مشيرا الى انه بذلك فإن العالم سيتمكن من التقليل من الاعتماد على النفط بشكل رئيسي في منطقة الشرق الاوسط، وبذلك يتوجب على دول المنطقة توسيع اقتصادها».

وقال «مشكلتنا تحل اذا رفعنا قدراتنا على التكرير واستمرينا في استراتيجية دفع مصادر الطاقة البديلة».

الملك عبدالله الثاني

استمع المشاركون الى خطاب الملك عبدالله الثاني ملك الاردن بكثير من الانتباه، لا سيما عندما تحدث عن مستغلي الازمات والفقر والمستقبل وكلفة النزاع الاقليمي والطاقة والاستثمار والنمو وواجب الحكومات للتصدي لكل المشاكل والتحديات وازالة عوائق النمو، مؤكدا ان العمل يبدأ من الاعلى (الرؤساء التنفيذيين) في مختلف المجالات.

وهنا بعض ما جاء في خطاب ملك الاردن:

«ان الوقت اليوم اساسي وجوهري، ومن الاهمية بمكان ان لا ينتهي العام ٢٠٠٨ كما انتهى العام ٢٠٠٠ بإنقطاع مسيرة التقدم، وبإنهيار أفق الاتفاق، وما تبع ذلك من سنوات

مروان لطفي وقرينته

يظهر من اليمين: ابراهيم دبدوب

العنف التي اتسع نطاقها».

وقال: «فلنعمل اذا على ان لا نقف هنا ثماني سنوات اخرى، او حتى سنة واحدة، ونحن نفكر ونقول: «لو ان»، ذلك انه يمكننا ان نبدأ في بناء مستقبل مختلف الآن.

وعلينا ان نتذكر هنا ان المستقبل يبدأ برفع ظلال النكبة، فاحتفالات الاستقلال تظل جوفاء ما دام السلام الدائم لم يتحقق بعد بسبب الاخطاء التي لم يتم تصحيحها على مدار السنين. اما الاحتفال الحقيقي فسيكون هو ذلك اليوم الذي يستطيع فيه الفلسطينيون والاسرائيليون فقط ان يقولوا: «اننا احرار... نشعر بالأمن والأمان... وقد اصبح الماضي خلفنا»».

وخاطب القادة قائلا: «ان القادة في الجانبين يعدون شعوبهم بأنهم لن يتخلوا عن حقوق بلدهم. لكن عليهم ان يخبروا شعوبهم ايضا بما يؤمّن هذه الحقوق التي لن تتحقق الا من خلال تسوية يتم التوصل اليها عن طريق التفاوض مع كل خياراتها الصعبة. وليس هناك طريقة لتحقيق هذه الغاية سوى هذا السبيل. فلن يجدي نفعا العمل المسلح، ولا العمل من جانب واحد، ولا الجدران العازلة، فالقوة والعزل يحققان سلاما خادعا – والسلام الخادع يؤدي الى أمن خادع. وبعد ستين عاما، آن الاوان فعلا لايجاد اساس جديد للمستقبل، اساس يقدر حاجات الجميع». ■

من اليسار: د. كريم الصلح ويوسف النويس

من اليمين: د. حيدر المجالي، صالح الكيلاني ومعالي حسني ابو غيدا

من اليمين: عصام جناحي، حسين سجواني ورشاد جناحي

شيخة البحر (الكويت الوطني): هدفنا التوسع في أسواق المنطقة

قالت نائب الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني **شيخة البحر**، ان استحواذ بنك الكويت الوطني على البنك الوطني المصري يأتي ضمن استراتيجيته التوسعية للدخول في أسواق المنطقة وتحديداً السوق المصري (للبنك تواجد في مناطق عدة) الذي يعتبر من أفضل الأسواق الرحبة للقطاع المصرفي في العالم العربي.

وأشادت البحر بالمناخ الإستثماري في مصر حيث توجد ٤٠٠ مؤسسة اقتصادية كويتية.

وحول منتدى «دافوس» قالت انه نجح مجدداً في جمع القادة العالميين والإقليميين تحت مظلة واحدة لاتخاذ قرارات مهمة تسهم في دفع المنطقة والعالم نحو غد مشرق.

من اليمين: ابراهيم ابراهيم، حيدر المجالي، اسماعيل عباسي ورشاد جناحي

من اليمين: معاوية ظبيان وعصام قضماني

حاضر حول «كيف نجعل شركات الشرق الاوسط عالمية»

محمد الشايع: الطموح يستوجب التحلي بالجرأة واغتنام الفرص

من اليسار: وسيم عرابي، محمد الشايع وخالد سلمان

شارك رجل الاعمال رئيس مجلس الادارة التنفيذي لمجموعة الشايع **محمد عبد العزيز الشايع** في رئاسة اجتماع المنتدى الاقتصادي العالمي «دافوس» في شرم الشيخ، فألقى كلمة في احدى جلسات المؤتمر في اليوم الاول بعنوان «كيف نجعل الشركات الشرق اوسطية عالمية»، فأكد على اهمية دور القطاع الخاص في صياغة مستقبل الشرق الاوسط، ودعا شركات المنطقة الى الانطلاق بطموحها نحو العالمية وعدم حصر نشاطاتها في نطاق جغرافي واحد.

الطامح الى العالمية ابدا

ومما قاله هذا الرجل الطامح ابدا الى العالمية: يجب ان يتوفر لدى الشركة الاستعداد الكافي لما هي مقدمة عليه فعلاً، وكذلك القدرة على دخول الاسواق بسرعة مدروسة. ناهيك عن سرعة اتخاذ القرارات، فالطموح يستوجب التحلي بالجرأة والتطلع الدائم لاغتنام فرص جديدة وهذه بالتحديد سمة يجب احياؤها في منطقة الشرق الاوسط نظرا لأهمية دورها في ايجاد فرص عمل جديدة في المنطقة. ومما لا شك فيه ان امتلاك الشركة للمواهب المؤهلة مسألة في غاية الاهمية، وعلى انظمتنا التعليمية ان تنهض لإعداد وتأهيل الكوادر لدخول سوق العمل باقتدار، وتحمل المسؤوليات الملقاة على عاتقها بكفاءة عالية. وكذلك فإن التوسع الجغرافي للشركة يتطلب مستوى عاليا من الالتزام، وهذا امر لا يمكن تحقيقه ما لم يتوفر لديها ولدى فريق العمل الحماس اللازم والقناعة الكافية بما تعتزم القيام به».

فريق عمل MMC ويظهر الثاني من اليسار: بوب مخول وقرينته وستاين بير

محمد العبار: توجهنا الحالي للاستثمار في منطقة الشرق الاوسط بصفة عامة

قال رئيس احدى كبريات الشركات العربية العاملة في السوق العقاري **محمد العبار** احد المشاركين الرئيسيين في المنتدى، انه يقوم باعتباره احد المستثمرين الخليجيين باستثمارات في المنطقة العربية تصل الى ٧٠ بليون دولار ويستثمر جزءا بسيطا في دول خارج المنطقة.

وقال **العبار** ان هناك توجها لدى كبرى الشركات العربية للاستثمار في الوقت الحالي داخل منطقة الشرق الاوسط بصفة عامة، ومنها مصر بصفة خاصة، حيث اصبح حجم الاستثمارات الخليجية في المنطقة الآن يصل الى نحو تريليوني دولار ومن المتوقع ان يرتفع خلال المرحلة المقبلة.

من اليمين: منال شاهين: وحيد عطالله وعمر الفطيم

من اليمين: عبداللطيف الملا وحسين السجواني

كلمات من المؤتمر

● ألقى رئيس الوزراء الأردني **نادر الذهبي** خلال جلسة انعقدت في إطار فعاليات المنتدى كلمة بعنوان «استراتيجيات جديدة لتحقيق الاستقرار»، حيث أشار الى الجهود التي يبذلها جلالة الملك عبد الله الثاني للإبقاء على الزخم المطلوب لضمان الوصول بعملية السلام الى أهدافها المنشودة، وفي مقدمها قيام الدولة الفلسطينية.

واعتبر رئيس الوزراء ان عدم إيجاد حل عادل للقضية الفلسطينية، إضافة الى قضايا الفقر والبطالة وزيادة النمو السكاني وشح المياه، والنزاعات في المنطقة والقضايا المتعلقة بالأمية وتعزيز دور المرأة في المجتمع، عوامل أساسية تقف عائقاً أمام التطور الاجتماعي والاقتصادي المنشود في المنطقة.

● قال **روبرت زوليك** رئيس البنك الدولي انه لاحظ حدوث تقدم مؤخراً بالنسبة لاهتمام رجال الأعمال بالبيئة والخدمات المجتمعية، مشيراً على سبيل المثال الى ما تحقق في هذا المجال في كل من مصر والأردن.

أضاف: ان البنك الدولي قام بدراسات للتعرف على أولويات الاحتياجات في المنطقة العربية مثل إقامة مدارس للأطفال، والربط بين التعليم والعمل وزيادة الكفاءة في خدمات الحكومة. واتضح من الدراسات ان القطاع الخاص بدأ يساعد الدولة في تقديم الخدمات للمجتمع، حيث كان دور الدولة مهيمناً في الماضي ولكنه بدأ في التغير، ونرى ان هناك عدداً أكبر من الشركات بدأ في المشاركة المجتمعية.

من اليسار: صبيح نحاس، صائب نحاس وهادي نحاس

من اليمين: عدنان كاظم، بدر عباسي، علي الشامسي ومصطفى كرم

من اليسار: محمد حسين، اشرف بسيسو، عادل حسين المسقطي وعبد الحكيم المطوع واشرف الجوهري

من اليسار: عارف ناقفي، محمد حسين، وزير المالية البحريني الشيخ احمد آل خليفة، خالد عبدالله جناحي ووزير شؤون مجلس الوزراء البحريني الشيخ احمد آل خليفة

مداخلة له في جلسة حول النظام المالي الجديد

ابراهيم دبدوب: الصناديق العربية مستثمر سلمي يوفر استقرارا للنظام والاقتصاد العالميين

من اليسار: STELZNER ، **ابراهيم دبدوب**، ZOELLIK،AZIZ وARDALAN

قال الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني **ابراهيم دبدوب** على هامش المؤتمر وفي جلسة حملت عنوان «تدفق رأس المال والنظام المالي الجديد».

انا اعمل في بلد (الكويت) لديه اعرق صندوق سيادي منذ ١٩٥٣، والنظام المالي في حركة تجدد وتصحيح دائمين، والصناديق السيادية العربية هي مستثمر سلمي يوفر استقرارا للنظام والاقتصاد العالميين، كونها حصيلة ايرادات صادرات النفط التي تعتمد على استقرار الاقتصاد العالمي. آمل ان النزعة الحمائية ليست من ضمن اهداف سياسية. وسأل: «لماذا لا اعتراض على استثمارها في السندات العالمية في مقابل اعتراض قوي على مساهمتها في رؤوس اموال مصارف او اسهم شركات عالمية؟».

القطاع الخاص الكويتي سباق ونشط

وفي حديث له عن القطاع الخاص قال **دبدوب**: ان القطاع الخاص الكويتي سباق ونشط وان الكويت لديها قدرات بشرية ومالية هائلة وشركات ناجحة محليا واقليميا ودوليا.

واضاف ان القطاع الخاص الكويتي اثبت قدرات فائقة في بناء مقومات الاقتصاد الوطني منذ عهود زمنية بعيدة، مبينا ان القطاع الخاص يشارك في عجلة التنمية بالدول العربية الاخرى ايمانا من تلك الدول بما حققه القطاع الخاص الكويتي من نجاح كبير على المستوى المحلي.

محمد بركات مشاركا في المنتدى الاقتصادي العالمي

شارك رئيس مجلس ادارة بنك مصر **محمد بركات** في فاعليات المنتدى الاقتصادي العالمي، وكانت له لقاءات جانبية مع فاعليات اقتصادية عربية واجنبية وعدد من نظرائه المصرفيين بحث معهم في آخر تطورات الصناعة المصرفية التقليدية والاسلامية.

ووجّه **بركات** في حديث مقتضب الى «البيان الاقتصادية» شكره وتقديره لمنظمي المنتدى الذين بحسب قوله احسنوا التنظيم، بحيث كان لكلمات رؤساء الدول وملوكها الوقع في نفوس المشاركين والحاضرين، كما كان للمحاضرات والندوات أثرها التوجيهي والتثقيفي.

من اليسار: ابراهيم دبدوب، جميل اخرس ولبنى العليان

يظهر في الصف الاول رئيس الوزراء الاردني نادر الذهبي، وفي الصف الثاني خالد عبد الله جناحي

مازن فايد

من اليسار: ناصرالشعالي وسلطان الجابر

من اليمين: عصام جناحي وعادل الشيراوي

من اليسار: محمد عمران وحسين سجواني

كلمات من المؤتمر

● أشار وزير المال الأردني **حمد الكساسيه** الى ان تجربة الأردن في رفع الدعم عن بعض السلع الأساسية، أهمها المحروقات، كانت صعبة على الشريحة الاجتماعية الفقيرة، لكن الأخيرة حصلت على دعم مادي.

● رأى وزير المال المصري **يوسف بطرس غالي**، ان ارتفاع سعر النفط يؤدي الى خلل في العرض والطلب عليه وفي أدوات مالية أخرى مرتبطة به. وأضاف ان الدول الخليجية لديها عنصر تضخم محلي، هو ارتفاع سعر العقار، يدفع الى اعتماد سياسة نقدية خاصة بها، في حين ان التضخم في مصر معظمه خارجي المصدر.

● لفت نائب رئيس «باركليز كابيتال» عضو مجلس إدارة «مركز دبي المالي العالمي»، **سايروس آردالان** الى انتقال الثقل المالي العالمي الى الصناديق السيادية، لكنه أوضح ان هذه تشكل ظاهرة مستقلة عن ضعف المصارف العالمية بسبب الأزمة المالية.

من اليسار: د. سعيد الشيخ، عبدالله باحمدان، عبد الكريم ابو النصر ونصر الدين بنيسه

من اليسار: ياسر الملواني في حوار مع مشاركين

من اليمين: سميح ساويريس وألبير مومجيان

من اليسار: محمد الشايع، خالد عبد الله جناحي، والامير اندرو
WALES، KOIKE، DUKE OF YORK

وزيرة خارجية اسرائيل TZIPI LIVNI في حوار مع احد المشاركين

من اليمين: الشيخ طارق القاسمي، احمد مروان واحمد الحسيني

من اليمين: عادل الشيراوي وصالح لوتاه

من اليسار: سلطان الجابر واحمد بن فهد

كلمات من المؤتمر

● أشار وزير المال البحريني الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة** الى ان النفط يدخل في شريحة كبيرة من عمليات الإنتاج. وبالنسبة للبحرين، لا يزال معدل التضخم محدوداً نسبة الى النمو، فالتحدي التضخمي يختلف بين دولة وأخرى، وعلينا توجيه دخل البنية التحتية ومساعدة المواطن. ولفت الى ان التحدي أمام تنمية القطاع الزراعي الأساسي في الخليج هو شح المياه، لذلك يمكننا الاستثمار في دول أخرى زراعية تتوافر فيها المياه.

● وقال الرئيس التنفيذي لـ«دويتشه بنك» لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، **هنري عزام**، ان ارتفاع سعر النفط أدى الى سياسات مالية حكومية توسعية في المنطقة، وكذلك في القطاع الخاص، ما أدى الى زيادة الأسعار. وأضاف ان التضخم هو ضريبة على شرائح المجتمع كافة، لا سيّما الفقراء الذين يتوسع الشرخ بينهم وبين دخل الأغنياء.

● قال رئيس الوزراء المصري **احمد نظيف** في لقاء مع صحافيين على هامش أعمال المؤتمر ان ارتفاع الأسعار العالمية للحبوب بنسبة ١٨ في المئة»، وما تطلبته من إجراءات لمكافحة التضخم وانعكاساته على الفقراء، كلفت ميزانية الدولة ١٤ مليار جنيه مصري (نحو ٨,٢ مليارات دولار).

وأكد ان الكثير من السياسات التي كانت مأخوذة كمسلمات بحاجة لمراجعة، ومن بينها السياسات الزراعية التي كانت المؤسسات المالية الدولية مثل صندوق النقد الدولي ينصح بها الدول النامية، التي اعتمدت على مبدأ حرية التجارة ووجهت الزراعة في اتجاه محاصيل غير غذائية.

د. سعد البراك محاطا بمشاركين

من اليسار: د. حيدر مجالي واحمد طنطش

من اليسار: سليم الزير وقرينته

من اليسار: خالد عبد الله جناحي وفادي غندور

عادل الشيراوي (شركة استثمار العالمية ISTITHMAR WORLD) :

تضخم السلع آفة لا يمكن الحد منها إلا بتعاون إقليمي

نائب الرئيس في شركة «استثمار العالمية ISTITHMAR WORLD» عادل الشيراوي رأى ان أهم التحديات التي تواجه الاقتصادات العربية هو التخطيط المستقبلي لأسعار السلع، خصوصاً ما يتعلق منها بالزراعة والمواد الخام والنفط. واعتبر التضخم آفة لا يمكن الحد منها إلا بتعاون جهود الدول إقليمياً للتخفيف من آثارها. ولفت الى ان «استثمار العالمية» تطبق مفهوم التنوع في استثماراتها والتطلع الى استثمارات جديدة، كاشفاً عن سعي للتوسع في السوق الإفريقي المتميز بغنى قطاعاته ومناطقه الحرة.

من اليمين: عصام جناحي وعادل الشيراوي

التعايش مع التطورات

■ ما تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي «التعلّم من المستقبل»؟

– يأتي هذا الشعار تحت معنى التعلّم من أحلام المستقبل والأفكار الجديدة، إضافة الى تهيئة الأجيال الناشئة للتعايش مع التطورات التكنولوجية الحاصلة في منطقة الشرق الأوسط، والتغيير الذي طرأ على أسعار المنتجات والسلع والتأقلم مع التضخم.

■ ما هي التحديات التي تواجه اقتصادات الدول العربية؟

– يعتبر التخطيط المستقبلي لأسعار السلع من أهم التحديات التي تواجه الاقتصادات العربية. ومن أبرز هذه السلع تلك المتعلقة بالزراعة، وبالمواد الخام والنفط وغيرها.

التعاون بين الدول للحد من التضخم

■ ما تأثير موجة الغلاء العالمية على الاقتصاد ككل برأيكم؟

– سببت موجة الغلاء العالمية تضخماً كبيراً بعدما عجزت السياسات الضريبية عن حل المشكلة. وفي رأيي لا يمكن الخوض في الحل ما لم يتوافر التعاون الإقليمي بين الدول من منطلق حماية الدول لبعضها البعض من آثار التضخم، بمعنى ان السياسات النقدية المحلية لكل دولة لا يمكن ان تجد الحلول الشافية.

■ ■ ■

نخطط للاستثمار في المصادر الطبيعية والمواد الخام والطاقة

■ ■ ■

أنواع جديدة من الاستثمارات

■ ما هي اهم استثمارات شركتكم؟

– بدأنا في التخطيط للاستثمار في المصادر الطبيعية والمواد الخام، وسنعلن عن ذلك قريباً. كما أننا بدأنا نتطلع للاستثمار في الطاقة.

تركيز على السوق الإفريقية

■ ما هي أكثر الأسواق الواعدة اليوم برأيكم؟

– انشأت دبي العالمية مؤخراً شركة جديدة أطلقنا عليها تسمية DUBAI WORLD AFRICA وذلك سعياً منا للتركيز على السوق الإفريقية لغنى قطاعات العقارات والموانئ والمناطق الحرة فيه، وغيرها من المجالات الواعدة. وفي هذا السياق أنصح المستثمرين العرب بأن يوجهوا استثماراتهم نحو السوق الإفريقية، تحقيقاً لتوازن تلك الاستثمارات في ظل الارتفاع الكبير في الأسعار. ■

د. هنري عزام (دويتشه بنك DEUTSCHE BANK) :

التنمية المستدامة لا تقوم إلاّ بوجود بيئة قانونية مسهّلة وأسواق فاعلة مشجعة للقطاعات الخاصة

الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا لـ «دويتشه بنك» DEUTSCHE BANK الدكتور هنري عزام شدّد على قدرة القطاع الخاص في تنفيذ المشاريع التنموية. وطالب الدول العربية ذات الاقتصادات الموجهة بإيجاد بيئة استثمارية تؤمن حماية المصالح، وتمكّن القطاعات الخاصة من إقامة المشاريع والإبداع في المجالات كافة، مبدياً تأييده فكرة الإنطلاق بسوق خليجية مشتركة أولاً تكون أساساً للوصول الى سوق عربية موحدة، معتبراً ان التنمية المستدامة لا تقوم إلا بالثقافة والتعليم ووجود بيئة قانونية مسهلة، وأسواق فاعلة مشجعة للقطاعات الخاصة على قيادة عملية التنمية، معدداً بعض التحديات التي تواجه اقتصادات العديد من الدول العربية.

دبي مثال يحتذى

■ **ما تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي «التعلّم من المستقبل»؟**

– لم يستطع الكثير من الدول العربية حتى الناجحة منها التعلم من المستقبل، غير ان نجاح إمارة دبي مثال حي يحتذى. ولا أخفي سراً أنني من غير المحبذين لمفهوم وضع الخطط الخمسية والعشرية من قبل الحكومات، لإيماني بقدرة القطاع الخاص. فالخطط المستقبلية تساعد على تحقيق الأهداف، ولكن النقطة الأهم تبقى ضرورة تفعيل القطاع الخاص. فسوريا ومصر وضعتا خططاً خمسية لكنها لم تنفذ.

بيئة استثمارية أمام القطاع الخاص

■ **ما رأيكم في فصل القطاع العام عن الخاص؟**

– تقتصر مهمة القطاع العام على توفير البيئة الاستثمارية القانونية المنظمة، والقطاع الخاص هو الذي يتولى الباقي. ولذلك نطالب العديد من الدول العربية ذات الاقتصادات الموجهة ببيئة استثمارية تؤمن حماية المصالح، عندها سيتمكن القطاع الخاص من إقامة المشاريع الناجحة والإبداع في المجالات كافة.

■ **في رأيكم ما تأثير موجة ارتفاع الأسعار العالمية على اقتصاد الدول العربية؟**

– الدول العربية هي دول مستوردة بامتياز، لذا ومع ارتفاع أسعار السلع والحاجيات فإن الدول الفقيرة نسبياً، حيث قدرة الفرد الشرائية متواضعة سوف تتأثر.

سوق خليجية مشتركة أولاً

■ **ما رأيكم بقيام سوق عربية مشتركة؟**

– علينا بادئ ذي بدء الانطلاق بسوق خليجية مشتركة ومن ثم التفكير بسوق عربية موحّدة، لأننا نحتاج الى عملة خليجية واحدة تمهيداً لتحقيق السوق العربية.

وفي الوقت الذي نرى فيه ان مختلف العملات العربية مرتبطة بالدولار (باستثناء الكويت) فمن السهل التحولّ الى عملة خليجية واحدة في المستقبل لأنها خطوة مهمة مكمّلة للسوق الخليجية.

الطريق الى فك الارتباط بالدولار

■ **هل تؤيدون فصل العملات العربية المحلية عن الدولار؟**

من اليسار: د. هنري عزام، صبحي بترجي وحسين سجواني

– من الأسهل إيجاد عملة خليجية موحدة، على ان يكون الدولار المثبت المشترك، لكن ذلك لن يتحقق إلاّ بعد إقامة سوق نقدية ثابتة وأدوات مالية مثل السندات الحكومية وشهادات الإيداع تفضي الى تنفيذ سياسة نقدية مستقلة، عندها يمكن فصل العملات المحلية عن الدولار.

■ **ما هي العوامل الضرورية لتحقيق التنمية المستدامة؟**

– التنمية المستدامة قائمة على الثقافة والتعليم. بمعنى ان الشعب المثقف والمتعلّم قادر على تنويع أعماله والانتقال من وظيفة الى أخرى في حال دعت الحاجة. والتنمية المستدامة تقوم على وجود بيئة قانونية مسهلة، وعلى أسواق فاعلة مشجعة للقطاعات الخاصة على قيادة عملية التنمية.

تحديات الاقتصادات العربية

■ **ما هي التحديات التي لا تزال تواجه اقتصادات الدول العربية؟**

– تحديات عدة تواجه الاقتصادات العربية منها العجز في ميزانية بعض الدول (الأردن – لبنان – مصر). إضافة الى ارتفاع أسعار النفط والبطالة التي تزيد يوماً بعد يوم، ناهيك عن معاناتها مشكلة إعادة توزيع الدخل. ولكن تبقى المشكلة الأساسية في غياب التعليم وقلة النظم التعليمية الفعّالة الضرورية لسوق العمل، باستثناء لبنان الذي يضم أصحاب الشهادات والمراحل التعليمية المتقدمة.

وفي هذا الإطار على الحكومات العربية التحرك لحل هذه المعضلة التي تتطلب وقتاً طويلاً. ■

حسني ابو غيدا

(سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة - الاردن):

مع تواصل وتعاون الدول العربية في تنفيذ المشاريع للإبقاء على رؤوس الاموال داخل العالم العربي

وزير الاشغال العامة والاسكان السابق في الاردن ورئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة حسني ابو غيدا توقع ان يقبل العالم على مراحل صعبة من ارتفاع الاسعار ومواجهة متطلبات العولمة، مشددا على ضرورة السير في خطوات استباقية لتحسين مستوى معيشة المواطنين خنقا للنفور والثورة الشعبية، مبديا تشجيعه للتواصل والتعاون بين الدول العربية في تنفيذ المشاريع وتبادل الخبرات للإبقاء على رؤوس الاموال داخل العالم العربي.

نحو بناء مجتمع افضل

■ ما هو تعليقكم على شعار «التعلم من المستقبل» الذي رفعه المنتدى الاقتصادي العالمي هذه السنة؟

– «التعلم من المستقبل» هو شعار ورسالة المنتدى الاقتصادي العالمي هذه السنة، وقد اطلق كخطوة استباقية لبناء مجتمع افضل للأجيال القادمة بدل التركيز على الحاضر فقط.

فالعالم اجمع مقبل على مراحل صعبة من ارتفاع الاسعار ومتطلبات العولمة وغيرها.

وقد ركز القادة والمسؤولون في خطاباتهم في المنتدى على ضرورة التخطيط للمستقبل.

خطوات استباقية لتحسين مستوى المعيشة

■ في رأيكم، ما مدى تأثير ظاهرة ارتفاع اسعار المواد الاولية عالميا على اقتصادات الدول العربية؟

– ارتفاع اسعار المواد الاولية الغذائية والنفط وغيرها قد يخلق نفورا وثورة شعبية، لذا من الواجب ايجاد حلول والسير في خطوات استباقية لتحسين مستوى معيشة المواطنين ورفع مداخيلهم، تفاديا لحدوث ازمات ومشكلات اجتماعية في مقدمها الفقر.

بقاء رؤوس الاموال في الاسواق العربية

■ ما رأيكم، هل سيتأثر القطاع الخاص سلبا في بعض الدول العربية نتيجة الاموال الضخمة التي تملكها الحكومات؟

– تملك بعض الحكومات في الدول النفطية اموالا طائلة ولكنها تستخدم لمصلحة شعوبها وتحسين مستوى الحياة في دولها.

اما في الاردن، فالقطاع الخاص هو صاحب رؤوس الاموال. ونحن نشجع التواصل والتعاون بين الدول العربية في تنفيذ المشاريع الانمائية وتبادل الخبرات لإبقاء الاموال في اسواقنا، لا سيما ان العالم العربي يجمعه مصير مشترك. ■

عصام جناحي (بيت التمويل الخليجي GFH):

حل مشكلة التضخم بتعويم العملات المحلية المرتبطة بالدولار

ركز رئيس مجلس ادارة بيت التمويل الخليجي GFH عصام جناحي على اهمية الخطط الانمائية المستقبلية في معظم الدول العربية والتي تمتد الى آماد طويلة، ورأى ان معظم اقتصادات الدول تعاني مشكلة التضخم التي اضحت عالمية، عارضا لحل جذري يتمثل في تعويم العملات المحلية المرتبطة بالدولار الاميركي وتعزيز الصناعات البديلة. وتوقع اندماجات غير تقليدية بين المصارف في ظل غياب الخبرات المتراكمة في الصناعة المصرفية، منوها بدور مؤسسات القطاع الخاص المتجهة نحو الانخراط في الاسواق العربية، بما يعزز العلاقات بين الدول.

خطط انمائية طويلة الأمد

■ بم تعلقون على شعار المنتدى «التعلم من المستقبل»؟

– يجمع المنتدى الاقتصادي العالمي خبرات متعددة متراكمة نستطيع الافادة منها في المستقبل. فمعظم بيوت الاموال والمؤسسات المالية كانت تتوقع الا يتجاوز سعر برميل النفط ٦٠ او ٧٠ دولارا. اما اليوم فيفوق سعره الـ ١٣٥ دولارا للبرميل الواحد. ولذلك لا بد من اخذ العبرة والتنبه لعدم ارتكاب الاخطاء في المستقبل، ومن هنا تتجلى اهمية الخطط الانمائية المستقبلية في معظم الدول العربية، والتي تمتد لخمسة وعشرين او ثلاثين عاماً، وضرورة التطلع الى المستقبل للتقدم.

تعويم العملات المرتبطة بالدولار

■ ما الاثر الذي تركته موجة ارتفاع الاسعار العالمية على اقتصادات الدول؟

– تعاني اقتصادات معظم الدول مشكلة التضخم، والحكومات المعنية هي التي تقدم الحلول المباشرة وغير المباشرة للحد من تفاقم هذه المشكلة.

الا ان المعضلة باتت عالمية وليس فقط اقليمية، لان ارتفاع اسعار النفط في شكل متواصل يؤثر على المنتج (من ناحية التصنيع مثلا) وكيفية طرحه في السوق بسعر يناسب المستهلك والجهة المصنّعة. اما الحل الجذري فهو التفكير بتعويم العملات المحلية المرتبطة بالدولار الاميركي وتعزيز الصناعات البديلة.

■ ما رأيك بفصل الكويت عملتها عن الدولار وهل تشجّع الدول العربية الاخرى على اتخاذ خطوة مماثلة؟

– لا شك في ان كل دولة لها خصوصياتها ولكن المعروف ان اتخاذ مثل هذه الخطوة سيؤثر سلبا على حجم الاستثمارات الاجنبية وعلى عوائد الدولة، وبالتالي فإن المشكلة معقّدة ويصعب اتخاذ قرار في هذا المجال.

٥٠٠ بليون دولار اصول المصارف الاسلامية

■ كيف تنظر الى اندماج المصارف؟

– لقد باتت اصول الصناعة المصرفية الاسلامية تتجاوز ٥٠٠ بليون دولار، وبالتالي فإن حجم اسواقها يزيد يوما بعد يوم. كما يلاحظ نشأة كيانات مالية جديدة ليست صالحة للاندماج وفي حال حصول الاندماجات فهي لن تكون شبيهة بالاندماجات التقليدية (مصرف ضخم مع مصرف صغير)، وبالاخص في ظل غياب الخبرات المتراكمة في الصناعة المصرفية.

انخراط القطاع الخاص في الاسواق

■ ماذا عن الاسواق العربية المشتركة؟

– القطاع الخاص يسير نحو هذا الهدف بسرعة كبيرة تفوق القطاع الحكومي، وخير دليل على ذلك الجهد الذي تبذله مؤسسات القطاع الخاص للانخراط في الاسواق العربية، الامر الذي يعزز العلاقات بين الدول كافة. ■

ناصر بن حسن الشيخ (أملاك للخدمات المالية AMLAK) :

فك ارتباط العملات الخليجية بالدولار مرتبط بقرار من دول مجلس التعاون

رأى رئيس مجلس إدارة شركة أملاك للخدمات المالية ناصر بن حسن الشيخ ان الفرص الاستثمارية المتوافرة في الشرق الاوسط كبيرة وواعدة رغم التحديات السياسية الموجودة. وأوضح انه من المهم جداً وضع خطط تنموية طويلة الأمد، على ان تتغير وتتطور باستمرار لتتماشى والمستجدات الحاصلة على أرض الواقع، كاشفاً عن تحضيرات للتحول الى مصرف عقاري متخصص، آملاً في التوسع داخل سوقي السعودية ومصر المميزين، رابطاً مسألة فك ارتباط العملات الخليجية بالدولار الأميركي بقرار موحد يصدر عن دول مجلس التعاون.

المنتدى حدث مميز

■ ما تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي: «التعلّم من المستقبل»؟

– باعتقادي ان هذا الشعار يؤكد أن الجميع بات يعلم اليوم الى أين يتوجه المستقبل. فالفرص الاستثمارية المتوافرة في الشرق الأوسط كبيرة وواعدة، بالرغم من التحديات السياسية الموجودة. وشركة «أملاك» تعتبر المنتدى الاقتصادي العالمي حدثاً مميزاً، لأنه أتاح لنا فرصة الالتقاء مع الوزراء وعدد من الفاعليات لعرض التطورات الحاصلة والتحديات الحالية، خصوصاً أننا نعمل على إنجاز مشروع في مصر. كما أننا حاولنا الاستفادة من تجارب الآخرين، من خلال تبادل الآراء ووجهات النظر مع المشاركين.

خطط طويلة الأمد

■ هل تحبذون وضع خطط إنمائية خمسية أو عشرية؟

– من المهم جداً وضع الخطط الطويلة الأمد، ولكن في الوقت عينه نحن اليوم في عصر السرعة ما يتطلب تغيير وتطوير هذه الخطط باستمرار، لتتماشى مع المستجدات الحاصلة على أرض الواقع، علماً ان هذه الرؤية المستقبلية التي يجب ان تكون متوازنة تحدد التوجه العام لأصحاب الشركات ورجال الأعمال.

■ ما تأثير موجة الغلاء العالمية على اقتصاد العالم العربي؟

– هذه المشكلة عالمية وتطال الجميع، ولكن الإمارات لا تشعر بوطأتها كما هي حال الدول الأخرى، نظراً لتمتع الفرد بمستوى دخل مرتفع يتماشى وموجة الغلاء، إضافة الى تدخل الهيئات الرقابية والحد من المضاربات، لكن تبقى المشكلة لدى الاقتصادات التي تعاني من عدم مواكبة الدخل الفردي فيها للغلاء.

قطاعا العقار والبورصة

■ لماذا تركّز معظم الاستثمارات في العالم على قطاعي العقار والبورصة؟

– لا شك في أن القطاع العقاري هو مجال آمن وثابت، وحتى الخطأ الذي قد يحدث فيه هو مرحلي محدود كون السوق العقاري يوزان ذاته.

أما بالنسبة لأسواق المال في الشرق الأوسط فالتجربة لا تزال في بداياتها والفرص عديدة في هذا المجال. إضافة الى أننا شهدنا عملية تصحيح ما ساعد المتعاملين على التعلّم من الخبرات السابقة، وخير دليل على ذلك آداء بورصة دبي وبورصات الخليج الذي كان أفضل هذا العام مقارنة بالأعوام الماضية.

نتطلع الى السوقين المصري والسعودي

■ ما هي أكثر الأسواق الواعدة اليوم برأيك؟

– «أملاك» شركة شرق أوسطية، تتطلع بالأخص نحو السوقين السعودي والمصري. فالسعودية تتمتع بثروات وفوائض مالية ناتجة من ارتفاع أسعار النفط. وبالتالي فإن جزءاً كبيراً من هذه السيولة المالية تضخ في مختلف القطاعات المنتجة، والحصة الأكبر منها تتجه نحو الإستثمار العقاري.

الى ذلك فإن السعودية ومصر تتميزان بكثافة سكانية، إضافة الى عوامل مشجعة أخرى تتمثل بالقوانين الراعية للإستثمارات.

مصرف عقاري متخصص

■ هل صحيح ان «أملاك» ستتحوّل الى مصرف؟

– تبحث شركة «أملاك» اليوم في إمكانية تحولها الى مصرف، وندرس هذا الموضوع مع البنك المركزي، علماً أننا عندما نتحول الى مصرف فسيكون عقارياً متخصصاً. وبالرغم من غياب التجارب في العالم العربي، إلا انه هناك تجارب عالمية ناجحة كما في ألمانيا مع مصرف (HYPOBANK) وفي الهند مع (HDFC) وهما مصرفان عقاريان مهمان.

■ يتخوّف البعض من عدم قدرة البنوك على متابعة التمويل في ظل الطفرة الاقتصادية الحاصلة، ما تعليقكم؟

– السيولة متوافرة، ولكن يجب القيام بالدراسات اللازمة والضرورية قبل القيام بعملية تمويل المشاريع.

عملة موحدة في السنتين المقبلتين

■ ما رأيكم في فك ارتباط العملات المحلية العربية عن الدولار؟

– الدول العربية جزء من منظومة كبيرة هي دول مجلس التعاون الخليجي. لذا، وباعتقادي ان اتخاذ مثل هذا القرار يجب ان يكون موحداً وصادرا عن دول مجلس التعاون. وبالأخص ان تأثيرات هذا القرار ليست محصورة في سعر صرف العملة فقط، بل تتعداه الى إطلاق عملة موحدة خلال العامين المقبلين، على ان تكون آلية صرف هذه العملة موحدة في الاقتصادات الخليجية كافة، كما انه يجب توحيد الضرائب وإيجاد سوق واحدة مفتوحة. ولذلك لا بد من الابتعاد عن التفرّد بهذا القرار وانتظار قرار جماعي. ■

د. سعد البراك (زين ZAIN):

نركز على نسب النمو والإشباع والمعايير الاقتصادية قبل دخولنا سوقاً معينة

العضو المنتدب ونائب رئيس مجلس إدارة شركة زين للاتصالات المتنقلة ZAIN الدكتور سعد البراك حذر من خطورة ارتفاع الأسعار في الدول العربية، حيث يتم الالتفاف حول الأنظمة والقوانين لخدمة الروزنامات والمصالح السياسية الشخصية، وأكد ضرورة وجود قطاع خاص الى جانب الدولة المسؤولة عن تنظيم العمل الاقتصادي ورقابته. كاشفاً عن تركيز على عوامل نسب النمو والإشباع والقوانين والمعايير الاقتصادية قبل الدخول الى سوق معينة، متوقعاً ان تصبح «زين» من ضمن أكبر عشر شركات اتصالات في العالم بعد خمس سنوات.

العبرة بالتنفيذ

■ **كيف قرأتم شعار المنتدى الاقتصادي العالمي لهذه السنة «التعلّم من المستقبل»؟**

– اعتمدت شركة «زين» هذا الشعار منذ وقت طويل، إذ سعينا دائماً الى التطور والتقدم بخطوات سبّاقة لصناعة المستقبل. ونتمنى ان يترجم شعار «التعلّم من المستقبل» على أرض الواقع لأن المنتدى الاقتصادي العالمي لم يساهم في ترك أثر إيجابي وتغييري منذ ١٥ سنة رغم تقدم مستوى التنظيم والحضور.

خطط للمدى المنظور

■ **هل أنتم مع وضع الشركات العربية خططاً طويلة الأمد؟**

– من الواجب ان تتمتع الإدارات برؤية بعيدة الأمد، لكن وضع خطط يكون على المدى المنظور، وهذا ما نعتمده في شركة «زين» حيث نضع خطة تفصيلية لكل ثلاث سنوات. ونحن نتوقع ان تصبح «زين» من ضمن أكبر عشر شركات اتصالات في العالم بعد خمس سنوات.

الالتفاف حول الأنظمة والقوانين

■ **كيف في رأيكم ينعكس ارتفاع أسعار المواد الأولية في مختلف القطاعات عالمياً على اقتصادات العالم العربي؟**

– ظاهرة ارتفاع الأسعار والغلاء عالمية لكنها مضبوطة في الدول المتقدمة، بفضل وجود بيئة اقتصادية قائمة على الانفتاح والشفافية والحوكمة، وحرية تداول رؤوس الأموال وصلابة التنظيم الاقتصادي ومرونته وعدالته.

لكن في العالم العربي المتأخر اقتصادياً، يتم الالتفاف حول الأنظمة والقوانين وتبرز مسألة الاحتكار التي تجابه سياسياً وليس اقتصادياً.

والمفروض ان تكون السياسة لخدمة وتطوير الاقتصاد، لكن في العالم العربي يجيّر العمل الاقتصادي لخدمة الروزنامات والمصالح السياسية الشخصية.

واجب التنويع في الاستثمارات

■ **هل تؤيدون فصل القطاع العام عن الخاص في الدول العربية؟**

– القطاع العام عبارة عن بقايا الفكر الاشتراكي. والمفروض وجود قطاع خاص فقط الى جانب الدولة المسؤولة عن تنظيم العمل الاقتصادي ورقابته من دون تملكه أو إدارته.

■ **هل تؤيدون التنويع في الاستثمارات؟**

– من واجب الشركات الاستثمارية التنويع في استثماراتها، أما الشركات المتخصصة فعليها التركيز على قطاع عملها والتوسّع في الأسواق التي تدخلها.

الخوض في أسواق جديدة

■ **ما هي الأسواق التي تتطلعون الى العمل فيها؟**

– أهم الأسواق هي السعودية والعراق، إضافة الى بعض الأسواق الإفريقية مثل نيجيريا، غانا، ومستقبلاً الأسواق الآسيوية.

ونركّز على عوامل عدة لدخول سوق معيّن أبرزها نسب النمو والإشباع، القوانين والمعايير الاقتصادية المطبقة لجهة مطابقتها الشفافية والحوكمة. ■

طارق سلطان (اجيليتي AGILITY):

حجم القطاع العام ابرز التحديات المعيقة لنمو الاقتصادات العربية

تعتبر «اجيليتي» AGILITY احدى اهم الشركات المقدمة للخدمات اللوجستية والامداد والتموين، وهي من الشركات العالمية بحيث تنتشر مكاتبها الـ ٥٥٠ في مئة دولة حول العالم وتضم اكثر من ٣٢ الف موظف.

رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في الشركة طارق سلطان اشار في حديثه الى «البيان الاقتصادية» على هامش المنتدى الاقتصادي العالمي الى «ان الاستثمار العقاري اساسي في كل دولة ناشئة تشهد مرحلة نهضة». معتبرا حجم القطاع العام الكبير ابرز التحديات التي تعوق نمو اقتصادات الدول العربية، مؤكدا ان الشركات الخاصة هي المحرك الرئيسي لتنمية القطاعات الانتاجية.

تركيز على الاسواق الناشئة

■ **هل لنا بلمحة عن تجربة «أجيليتي» الناجحة في العالم العربي؟**

– تأسست شركة «أجيليتي» كمؤسسة حكومية في الكويت وما لبثت ان تحولت الى خاصة عام ١٩٩٧ . وركزت الشركة بداية على القطاع العقاري ثم انتقلنا الى الخدمات اللوجستية. وتوسعنا في منطقة الخليج والعالم العربي الى جانب تركيزنا على الاسواق الناشئة مثل الهند والصين.

الاستثمار العقاري اساسي

■ **هل تعتقدون ان توجه الاستثمارات العربية نحو قطاع العقارات هو ظاهرة طبيعية؟**

– لا تزال «أجيليتي» تستثمر في القطاع العقاري اللوجستي فالاستثمار العقاري اساسي في كل دولة ناشئة تشهد مرحلة نهضة وفورة نفطية. ومن الطبيعي ان تظهر طفرة عقارية في البداية، علما ان الاسعار اقل بكثير مما هي في دول اوروبا واميركا.

■ **ما هي نصائحكم للمستثمرين العرب الشباب؟**

– يجب ان يبنى الاستثمار على معرفة واسعة ودقيقة بالقطاع المنشود، ومن الافضل ان يدخل المستثمر الجديد او الشاب تدريجا وعبر مراحل الى السوق اضافة الى اعتماد مبدأ تنويع الاستثمارات تفاديا للمخاطر.

القطاع الخاص محرك التنمية

■ **ما هي ابرز التحديات التي تواجه المستثمرين العرب في المنطقة؟**

– ابرز التحديات هي كبر حجم القطاع العام الذي يعوّق نمو اقتصادات الدول العربية. وهنا، من الضروري ان يعتمد القطاع العام على الخاص لتفادي هدر الاموال والنفقات الباهظة، فالشركات الخاصة هي محرك رئيسي لتنمية القطاعات الانتاجية. ■

خالد المالك (تطوير - TATWEER):

الاسواق الناشئة واعدة لتبنيها قوانين مرنة جاذبة للاستثمارات

المدير التنفيذي لشركة تطوير TATWEER التابعة لمجموعة دبي القابضة DUBAI HOLDING خالد المالك تمنى على الدول العربية حزم امرها وادارة ازمة التضخم بالتعاون مع الجهات المعنية في الداخل والخارج. ورأى ان الاسواق الناشئة هي اكثر الاسواق الواعدة حاليا لتبنيها قوانين مرنة جاذبة للاستثمارات. وبرر المالك تمايز قطاعي العقارات والبورصة معددا عوامل نجاحهما وازدهارهما خصوصا في دول الخليج، مذكرا بضرورة تنويع الاستثمارات درءا للمخاطر.

الاعتماد على خبرات الماضي

■ ما تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي «التعلّم من المستقبل»؟

– باعتقادي ان الشعار يتعلق نوعا ما بالتوقعات المرتبطة بالسياسة والاقتصاد والأمنين الغذائي والاستراتيجي. وانطلاقا من هذه التوقعات يتم وضع المعايير المطلوبة لتجنّب هذه المشكلات، ولكن لا بد من الاعتماد على خبرات الماضي لكي نتمكن من التوقع للمستقبل.

ادارة ازمة التضخم

■ ما تأثير موجة الغلاء العالمية على دولة الامارات خصوصا واقتصادات الدول العربية عموما؟

– لا شك في ان آثار الغلاء والتضخم هي دائما سلبية بانعكاساتها على النواحي الاقتصادية والاجتماعية، لذا نتمنى على الدول العربية ادارة ازمة التضخم بالتعاون مع الجهات المعنية داخل الدولة او خارجها، برغم ان المهمة صعبة كون التضخم يبقى خارج اطار التحكم لتشابهه مع كوارث الأمن الغذائي والعوامل الطبيعية.

■ ما هي اكثر الاسواق العربية الواعدة؟

– الاسواق الناشئة هي اكثر الاسواق الواعدة حاليا، لانها بدأت تنفتح وتضع قوانين مرنة جاذبة للاستثمارات. وخير دليل على ذلك ما يطبقه العديد من الدول العربية من لوائح قانونية تنظيمية مرنة جاذبة للاستثمارات، هذا اضافة الى الاسواق الافريقية مثل ليبيا والسودان، الآسيوية مثل فيتنام، ماكاو، الصين، الهند، وهي دول منفتحة، وقد تمكنت من وضع القواعد الاساسية لجذب الاستثمارات الاجنبية.

توجه نحو تنويع الاستثمارات

■ لماذا في رأيكم تتركز الاستثمارات اليوم على قطاعي العقار والبورصة؟

– الملاحظ ان بعض الاسواق تتميز بعوائد مالية مجزية، ففي منطقة الخليج مثلا قد تصل العوائد وخلال سنوات الى قيمة الاستثمار العقاري، وهذا ما ميّز القطاع العقاري مقارنة بالقطاعات الاخرى التي قد تحتاج لوقت اطول لاستعادة المبالغ المستثمرة.

ولكن هذا لا يعني ان العقار هو محل اهتمام كل الدول فتايلندا مثلا تركز على القطاعين الطبي والسياحي، وامارة دبي تسعى للتنويع من خلال الانخراط في القطاعات الطبية والتعليمية والسياحية.

التنوع قوة للاقتصاد

■ ما اهمية التنويع في الاستثمارات في رأيكم؟

– الاعتماد على قطاع او قطاعين استثماريين، يشكل ضررا كبيرا على اقتصاد الدول. وبالتالي، فإن التنوّع مهم للدول وللمستثمرين لانه يساهم في الحد من الكوارث والاضرار التي قد تحصل. ونلاحظ اليوم ان دولة الامارات تتميز بسلّة استثمارات متنوعة في قطاعات الاعلام والتعليم والتقنيات والرياضة وغيرها، وتؤمن قوة اقتصادية على المدى الطويل وقد نجحت الامارات بالتوصل الى التنويع. وبدورها تتبع مصر اليوم الاسلوب نفسه. ■

صبحي عبد الجليل بترجي

(مجموعة مستشفيات السعودي الالماني):

طموحنا احتواء ٣١ مستشفى و٥ كليات طب وايجاد ٥٠ الف فرصة عمل بحلول ٢٠١٥

الرئيس والمدير التنفيذي لمجموعة مستشفيات السعودي الالماني المهندس صبحي عبد الجليل بترجي تحدث عن ريادة المجموعة في مجالها، وطموحها لاحتواء ٣١ مستشفى من الدرجة الاولى وخمس كليات طب وايجاد ٥٠ الف فرصة عمل مع حلول سنة ٢٠١٥. وطالب القطاعات الحكومية في البلدان العربية بالتخلي عن ادارتها للمرافق الصحية لمصلحة المؤسسات الخاصة المحترفة.

البحث عن التواصل وتوطيد العلاقات

■ ما تقويمكم لفعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي؟ وما الهدف من مشاركتكم فيها؟

– بداية نشكر حكومتي مصر والاردن لاستضافة ودعم هذا المنتدى الاقتصادي العالمي الذي يساعد على وضع المنطقة العربية على خارطة العالم الاقتصادية، وعلى تفعيل مفهوم التنمية الاقتصادية المشتركة بين القطاعين العام والخاص.

اما بالنسبة الى مشاركتنا، فمجموعة مستشفيات السعودي الالماني تبحث عن التواصل وتوطيد علاقاتها العربية والعالمية بغية التوصل الى عقد شراكات مع مؤسسات اخرى.

ومجموعتنا رائدة في مجالها وتطمح الى احتواء ٣١ مستشفى من الدرجة الاولى وخمس كليات طب وايجاد ٥٠ الف فرصة عمل مع حلول سنة ٢٠١٥.

نتطلع الى التوسع

■ ما مدى انتشار مستشفيات السعودي الالماني في العالم العربي؟

– مستشفيات السعودي الالماني موجودة في مختلف الدول العربية في السعودية، دبي، القاهرة، اليمن، الى جانب تطلعنا الى اسواق ايران، تركيا، الصين والهند والاستحواذ على مستشفيات في المانيا.

للتخلي الرسمي عن القطاع الصحي

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهها المستشفيات العربية في المنطقة؟

– تصطدم المستشفيات العربية الخاصة بمشكلة القوانين والتشريعات، الى جانب منافسة المستشفيات الحكومية التي تقدم خدمات طبية مجانية لكنها تبقى دون المستوى المطلوب، وغالبا ما تتكلف الحكومات العربية مصاريف ضخمة تثقل كاهلها.

لذا، نحن نطالب بخروج الحكومات من القطاع الطبي والصحي وتسليمه الى القطاع الخاص القادر على تقديم خدمات افضل وضبط القطاع وفق استراتيجية تأخذ في الاعتبار امكانات اصحاب الدخل المحدود. وقد بدأت فعلا بعض المناطق في الخليج مثل دبي وابو ظبي، بتحرير القطاع الصحي وتلزيمه لمؤسسات خاصة.

التعلم من التجارب

■ ما هو تعليقكم على شعار «التعلم من المستقبل» الذي رفعه المنتدى هذه السنة؟

– عادة يكون التعلم من التجارب الماضية التي تحضنا وتقوي من عضدنا للتقدم بخطوات سليمة وثابتة نحو المستقبل. ■

«البنك التجاري الدولي» راع رسمي لـ«المنتدى الاقتصادي العالمي»

شارك البنك التجاري الدولي CIB كداعم رسمي لقمة «المنتدى الاقتصادي العالمي» ٢٠٠٨ عن منطقة الشرق الاوسط، والذي عقد في شرم الشيخ في مصر تحت شعار «التعلم من المستقبل» او Learning From The Future. وشارك البنك عبر رئيس مجلس ادارته ومديره الاداري السيد **هشام عز العرب**، في جلسة نقاش بعنوان «عين على الجزائر» وهي ضمن جلسات عدة تناولت المشكلات والمعوقات التي تعترض نمو وازدهار الاسواق الناشئة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وقد شاركت في الجلسة، الى جانب السيد **عز العرب**، شخصيات واسماء عربية رفيعة المستوى من مختلف القطاعات الاقتصادية من مصر والجزائر، ابرزها وزير الصناعة وترقية الاستثمارات الجزائري السيد **عبد الحميد تمار**.

هذا وقد افتتح «المنتدى الاقتصادي العالمي» فعالياته بخطاب مميز القاه الرئيس المصري **حسني مبارك** الذي رحب بحضور ١٢ رئيس دولة وحكومة من ضمنهم العاهل الاردني **عبدالله الثاني** والرئيس الاميركي **جورج بوش**.

هشام عز العرب
CIB

شعار CIB

عمر الغانم
: (ALGHANIM INDUSTRIES)

تأثير ارتفاع الأسعار سينعكس سلباً على الدول غير المنتجة للنفط

الرئيس التنفيذي لمجموعة صناعات الغانم عمر الغانم تطرق في حديثه الى أسباب انتعاش الاقتصاد العربي، متوقفاً عند تأثير ارتفاع أسعار النفط والمواد الأولية والغذائية على الدول غير المنتجة للنفط..

وقال الدول العربية الخليجية تفيد بالإجمال من موجة الارتفاع هذه كونها مجتمعات منتجة. ولكن في الوقت عينه نشهد ارتفاعاً في أسعار المواد الغذائية، وهذا الأمر سيؤثر سلباً خصوصاً على البلدان غير المنتجة للنفط (لبنان – الأردن – مصر).

وعن مجموعة الغانم، اشار الى انها تنوّع في استثماراتها (بنوك – تجزئة – تأمين وغيرها) ولديها ٣٠ شركة منتشرة في ٤٠ بلداً. وهي شركات رائدة في مجال عملها، واستطاعت ان تحوز على حصص كبيرة في الأسواق التي تتواجد فيها. والبعض الآخر يفضل إدارة مختلف القطاعات والتنويع في الاستثمارات، إلاّ ان ذلك يعود لكل شركة ولطاقاتها وقدراتها. وفي هذا السياق تركز مجموعة صناعات الغانم على اختيار المدراء والكوادر البشرية الكفية، وهذه مهمة صعبة وتتطلب الكثير من الوقت. ■

الشيخ غسان عساف

(بنك بيروت والبلاد العربية BBAC) :

سنتوسع قريباً في دول إقليمية وشمال أفريقيا وغربها

اسف رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك بيروت والبلاد العربية BBAC الشيخ غسان عساف لعدم إفادة لبنان من الفوائض المالية للفورة النفطية خلال السنوات الماضية، واعتبر توجه المصارف اللبنانية نحو الخارج وجهاً من التأقلم مع ظروف لبنان المتأزمة، وإذ عدد الشروط الواجب توافرها في كل مصرف محلي للإنطلاق نحو أسواق خارجية، كشف عن انتشار وتوسع جديدين لـ "BBAC" في دول إقليمية وشمال أفريقيا وغربها.

نتمنى اجتذاب الاستثمارات

■ **في رأيكم، هل لا يزال لبنان قادراً على الإفادة ولو جزئياً من الفورة النفطية الحاصلة في دول الخليج؟**

– من المؤسف ألاّ يفيد لبنان من الفورة النفطية الحاصلة في دول الخليج حالياً تماماً كما حصل عامي ١٩٧٤ و١٩٧٩. نتمنى ان تتحسّن الأوضاع بعد انتخاب رئيس الجمهورية وان يجتذب لبنان جزءا من الاستثمارات العربية التي لا بد أن تنعش اقتصادنا الوطني.

توسع نحو الخارج

■ **كيف تأقلمت المصارف اللبنانية مع ظروف لبنان المتأزمة منذ سنتين؟**

– من أوجه هذا التأقلم التوجه نحو الخارج لا سيّما نحو الدول التي تضم جاليات لبنانية وعربية كبيرة، كما في دول الخليج وشمال وغرب أفريقيا.

■ **ما هي آخر المستجدات في «بنك بيروت والبلاد العربية»؟**

– حصل «بنك بيروت والبلاد العربية» على رخصة لفتح مكتب تمثيلي في أبوظبي، وللعمل في السوق العراقي وتحديداً في شمال البلاد. وقد قدّمنا طلباً للحصول على رخصة عمل مصرفية في إحدى الدول الإفريقية.

شروط التوسع

■ **في رأيكم، إلامَ تحتاج المصارف اللبنانية كي تتوسّع في المنطقة؟**

– يحتاج المصرف اللبناني الى رأسمال كبير وحجم مقبول للتوسّع خارجاً، إضافة الى تمتعه بالسمعة الطيبة والقوية، وبنك بيروت والبلاد العربية يملك المقوّمات المالية والمعنوية للتوسّع خارج لبنان، وسنعمد الى زيادة أموالنا الخاصة متى دعت الحاجة.

محاضرات مفيدة

■ **كيف تقوّمون فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي؟**

– المحاضرات مفيدة وقدّمت معلومات جيدة، لكن نتمنى ان نلمس التطوّر والفائدة على أرض الواقع مع سعي القادة العرب والعالم الى تحسين الظروف الاقتصادية. ■

صائب نحاس (مجموعة مؤسسات نحاس - سوريا):

عدم وضوح القوانين والتشريعات الراعية للإستثمارات عائق امام المستثمرين

تنشط مجموعة مؤسسات نحاس السورية NAHAS ENTERPRISES GROUP في مجالات متنوعة منها السياحة والسفر والنقل والتجارة العامة والتكنولوجيا والاتصالات والفنادق وفي قطاعي التأمين والمصارف وهي من المجموعات العريقة والمتمتعة بخبرات واسعة.

رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للمجموعة صائب نحاس نوه بفاعليات المنتدى وتطرقها الى مشكلات تعانيها دول الشرق الاوسط في مجالات التنمية والتعليم والصحة وغيرها، مبرزا عائق عدم وضوح وشفافية القوانين والتشريعات الراعية للاستثمارات لدى البلدان التي يقصدها المستثمرون، متطرقا الى مشكلة عدم توافر الكفايات البشرية لإدارة تطوير المشاريع والاستثمارات، عازيا السبب الى عدم ربط الدول خطط التعليم بأسواق العمل.

طرح ومناقشة مشكلات

■ **ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى الاقتصادي العالمي؟**

– بصفة كوني عضوا مؤسساً في المنتدى الاقتصادي العالمي منذ ٣٢ سنة، نحرص في مجموعة نحاس دائما على المشاركة في هذا المؤتمر الذي يجمع نخبة رجال الاعمال والقادة الاقتصاديين والسياسيين من كل انحاء العالم، لبحث ومناقشة مشكلات وموضوعات خاصة بمنطقة الشرق الاوسط تتعلق بالتنمية والتعليم والصحة والاستقرار وغيرها.

والجدير ذكره ان منطقة الشرق الاوسط تعاني نسب بطالة مرتفعة، اذ ان مليوني فرد لا يجدون سنويا فرص عمل في السوق.

وقد حاولنا في المنتدى ايجاد حلول للأجيال الشابة وتفادي نشوء مشكلات اجتماعية كارثية، من خلال مناقشتنا كيفية الافادة من الثروات الطبيعية وتوظيفها في قطاعات تعود بالفائدة على المجتمع الشرق أوسطي سياسيا واقتصاديا واجتماعيا.

تحديات القوانين والتشريعات

■ **ما هي ابرز التحديات التي يواجهها المستثمرون العرب في المنطقة؟**

– يواجه المستثمرون العرب معوقات لجهة عدم وضوح القوانين والتشريعات وخضوعها تكرارا لتغييرات وتبديلات، تطبق على المشاريع الاستثمارية المتعاقد عليها، ما يعرقل اعمال المستثمرين وحساباتهم وينفرهم، وبالتالي يبعدهم عن الدخول في مغامرات غير مدروسة ووضع هامش احتياط للعوامل المتغيرة قد يصل الى ٥٠ في المئة من قيمة اي مشروع سيخوضون فيه.

لذا ننصح الحكومات العربية بتطبيق التعديلات القانونية على المشاريع الجديدة فقط، وليس على المتعاقد عليها سابقا.

نقص في الكفايات المهنية

■ **هل تواجه مجموعتكم صعوبات معينة لدى توسعها في الدول العربية؟**

– تكمن الصعوبة في عصرنا في عدم توافر الكفايات البشرية الضرورية لإدارة وتطوير المشاريع والاستثمارات. فالدول لم تربط التعليم بسوق العمل، ولم تضع خططا مستقبلية بعيدة الامد تأخذ في الحسبان انفتاح الاسواق على بعضها البعض، والذي يتطلب طاقات شبابية محترفة وذات رؤى منفتحة.

كذلك، يعاني الشرق الاوسط من عدم توازن في عدد المتخرجين من القطاعات الاقتصادية كافة، فلدينا عدد كبير من الأطباء والمهندسين مقابل نقص في المهنيين والفنيين العاملين في قطاعات التكنولوجيا والالكترونيات والتأمين. ■

محمد الحاطي (كيان للتطوير العقاري - CAYAN):

البقاء سيكون لشركات التطوير صاحبة المشاريع النوعية

عاب رئيس مجلس ادارة شركة كيان للتطوير العقاري محمد الحاطي على دول المنطقة العربية عدم وضوح القوانين والتشريعات والانظمة الراعية للاستثمارات فيها، مميزا الاستثمارات العقارية باهتمام اعلامي اكبر، عازيا توجه الشركة بمشاريعها نحو الطبقات الميسورة، الى ارتفاع اسعار مواد البناء، مؤكدا ان البقاء سيكون لشركات التطوير صاحبة المشاريع النوعية والقادرة على تنفيذ مشاريعها بالمستوى والمعايير العالمية الموعودة.

فرصة لتبادل الافكار

■ **ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى الاقتصادي العالمي WEF؟**

– ضم المنتدى الاقتصادي العالمي مشاركين ومؤسسات من مختلف القطاعات الاقتصادية، ما سمح لنا بالاطلاع على التطورات والتغييرات الحاصلة اقتصاديا في دول المنطقة، وفي رأيي يعد هذا المنتدى فرصة للتعرف على رجال اعمال وشركات متنوعة وتبادل الافكار ووجهات النظر حول قضايا مالية واقتصادية حيوية.

■ **ما هي ابرز المعوقات التي تواجه الشركات الاستثمارية العربية في الاسواق المحلية؟**

– تشهد المنطقة العربية انفتاحا وتطورا شديدين، وهي تتجه نحو مرحلة جديدة من النمو الاقتصادي. لكن ابرز المعوقات التي تواجه معظم الشركات العربية هي عدم وضوح القوانين والتشريعات والانظمة التي من الواجب تحسينها لتشجيع وتسهيل الاستثمارات في المنطقة.

متخصصة في التطوير العقاري

■ **هل لنا بلمحة سريعة عن شركة «كيان» CAYAN؟**

– تأسست شركة «كيان» في دبي وتعمل في مجال التطوير العقاري ولدينا مشروعات عدة منها: ابراج انفينيتي، درة باي، سيلفيرين، جوويلز وغيرها في دبي اضافة الى مشروع لامار السكني التجاري في مدينة جدة في المملكة العربية السعودية والتي نركز عليها حاليا.

■ **في رأيكم، لمَ تتركز معظم الاستثمارات العربية في قطاع العقارات؟**

– تتوزع الاستثمارات العربية على مختلف القطاعات الصحية، التعليمية وحتى الصناعية، لكن مشروعات التطوير العقاري تلقى اهتماما اعلاميا اكبر.

مشاريع للطبقة الميسورة

■ **ما مدى تأثير ارتفاع اسعار المواد الاولية للبناء عالمياً على اعمالكم في المنطقة؟**

– من الطبيعي ان تتأثر استثماراتنا بظاهرة ارتفاع الاسعار. فقد ارتفعت كلفة البناء الامر الذي رفع سعر الوحدات العقارية، وهذا ما دفع شركة «كيان» الى التوجه بمشاريعها نحو الطبقة الميسورة القادرة ماديا.

■ **ما هي ابرز التحديات التي ستواجهها الشركات العربية مستقبلا في هذه المنطقة؟**

– زادت حدة المنافسة ووتيرتها في منطقة الشرق الاوسط وهذا ما ادى الى رفع مستوى الخدمة والنوعية المقدمتين من المطورين، وفي رأيي ان البقاء في السوق سيكون للشركات المحترفة والخبيرة والقادرة على تسليم وتنفيذ مشاريعها بالمستوى والمعايير العالمية الموعودة.

فوائد ابعد من المحاضرات

■ **كيف تصفون فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي لهذا العام؟**

– شركة «كيان» عضو في المنتدى الاقتصادي العالمي، وقد اختيرت العام الماضي من بين اسرع الشركات نموا في العالم. ونعتقد ان المنتدى مهم ومميز جدا، وفوائده المحققة ابعد من جلسات النقاش والمحاضرات التي تقام خلال فعالياته. ■

مُنال زيدان

(نيسان - الشرق الاوسط NISSAN):

استراتيجية الاسعار المنافسة بمواجهة ارتفاع اسعار النفط

مدير عام ادارة التسويق والاتصالات في شركة نيسان للسيارات NISSAN الشرق الاوسط مُنال زيدان كشف عن استعداد الشركة اليابانية لطرح نماذج وطرازات من السيارات الكهربائية سنة ٢٠١٢، حيث من المتوقع لها ان تغير في معايير النقل ومفاهيمه، مذكرا بسياسة الشركة الاستراتيجية المرتكزة على الاسعار المنافسة بمواجهة ارتفاع اسعار النفط عالميا.

شريك رسمي في المنتدى

■ **ما الهدف من مشاركتكم في «المنتدى الاقتصادي العالمي هذه السنة»**

– شركة «نيسان» العالمية شريك رسمي في المنتدى الاقتصادي العالمي. ومشاركتنا في فاعلياته سيساعدنا على مواكبة التطورات والتوجهات الاقتصادية المستقبلية في القطاعين العام والخاص.

وقد كان لنا مشاركتنا اللافتة عبر ما قدمه نائب رئيس قسم الاتصالات العالمية في «نيسان» السيد سايمون سكوول في محاضرته حول مستقبل قطاع النقل في مدن الشرق الاوسط. وبما ان شركة «نيسان» رائدة في انتاج السيارات الكهربائية عالميا. فإنها تستعد لطرح نماذج منها رسميا سنة ٢٠١٢ في كل انحاء العالم، حيث المعول عليها تغيير معايير ومفاهيم النقل عالميا.

ضرر من عدم تطبيق الاتفاقيات

■ **ما هي اهم التحديات التي تواجه الاستثمارات العربية في المنطقة؟**

– بصفة عامة، ان عدم تطبيق الاتفاقيات الاقتصادية بين الدولة لجهة اعادة التصدير وغيرها في شكل جدي يضر بالصناعيين في مختلف الاسواق العربية.

اسعار منافسة

■ **ما مدى تأثير ارتفاع سعر برميل النفط على صناعة السيارات عموما وعلى «نيسان» خصوصا؟**

– انعكس ارتفاع سعر برميل النفط ارتفاعا في اسعار المواد الاولية الخام والعملات منها الين الياباني. لكن وبما ان «نيسان» تصنّع وتنتج سياراتها في اسواق عدة منها اليابان والولايات المتحدة الاميركية، فقد افادت من التصدير خصوصا مع طرحها اسعارا منافسة. ■

الشيخ طارق القاسمي (مجموعة الإمارات للإستثمار - EIG):

نأمل في توافر عالم اقتصادي عربي يتمتع بحريات أوسع

أمل رئيس مجلس إدارة مجموعة الإمارات للإستثمار EIG الشيخ طارق القاسمي في ان يتوفر عالم اقتصادي عربي يتمتع بحريات أوسع وقوانين وأنظمة تتميز بهامش كبير من المرونة، ورأى ان الطريقة الأمثل لتطوير المنطقة العربية اقتصادياً تتمثل بإيجاد شراكة وتعاون بين القطاعين العام والخاص. مشيراً الى تحدي التضخم اللاغي لإيجابيات التنمية الاقتصادية، معدداً بعض التدابير لإدارة التضخم، مفسراً ازدهار قطاعي العقار والبورصة اللذين يسجلان طلباً واسعاً من جمهور المستثمرين.

عالم اقتصادي عربي

■ **ما تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي «التعلّم من المستقبل»؟**

– هذا الشعار الذي تبناه المنتدى الاقتصادي العالمي يعبّر عن الطموح والأمل بإنجاز مشاريع ضخمة مستقبلية زاهرة، لكن تبقى العودة الى الماضي وتجاربه أساساً للنظر نحو المستقبل. وقد لاحظنا خلال المؤتمر الاهتمام الكبير بالسياسة، لأن الاقتصادات العربية معظمها مسيّسة أكثر مما هي اقتصادات حرة. ونأمل في توافر عالم اقتصادي عربي يتمتع بحريات أوسع، وقوانين وأنظمة تتميّز بهامش كبير من المرونة، وإيجاد فرص استثمارية متعددة أمام رجال الأعمال والمستثمرين.

شراكة وتعاون القطاعين

■ **ما رأيكم بفصل القطاع العام عن الخاص؟**

– باعتقادي، ان الطريقة الأفضل لتطوير المنطقة العربية اقتصادياً تتمثل بإيجاد شراكة وتعاون بين القطاعين العام والخاص.

والمعروف ان الحكومات في الغالب تفشل في إدارة المشاريع، ولا بد من ترك هذه المهمة للقطاع الخاص.

■ **في رأيكم ما هو تأثير موجة الغلاء العالمية على اقتصادات الدول العربية؟**

– التحدي الأكبر الذي يواجه اقتصادات الدول العربية هو التضخم اللاغي لإيجابيات التنمية الاقتصادية. وثمة أساليب عدة لإدارة التضخم منها عدم تجزئة المشاريع العقارية التي أوجدت سيولة مالية، توجيه الاستثمارات الى قطاعات منتجة وليس الى استثمارات مضاربة.

كل الأسواق العربية واعدة

■ **ما هي أهم الأسواق العربية الواعدة؟**

– كل أسواق العالم العربي واعدة بحاجاتها ومتطلباتها، ولكن على الإدارات المعنية في الحكومات تقديم التسهيلات اللازمة للمستثمر لتجزئة الاستثمار.

فالحكومات مثلاً ترفع أسعار الأراضي وتبيعها للمستثمر، لكنها بذلك تجذب استثمارات غير منتجة، ولحل مشكلة السكن لديها أوجدت مشكلة أكبر وهي عدم قدرة التملّك بسبب الأسعار المرتفعة.

ازدهار قطاعي العقار والبورصة

■ **لماذا في رأيكم تتركّز معظم الاستثمارات اليوم على قطاعي العقارات والبورصة؟**

– الاتجاه نحو الاستثمار العقاري يفسّر بالنقص الكبير في الوحدات السكنية في معظم الدول العربية، حيث نسبة كبيرة من المواطنين دون سن ١٨ عاماً ستكون في عداد طالبي السكن مستقبلاً، ممّا عزّز الطفرة الاقتصادية العمرانية.

أما البورصة فهي آلية ادخار مناسبة للمستثمر الصغير. وبالتالي فمن الطبيعي ان تلحظ توجهاً نحوها ترتفع وتيرته يوماً بعد يوم.

وفي هذا الإطار لطالما نادينا بتشجيع الاستثمارات الصناعية والبترولية بعد تخصيصها. بمعنى وجوب طرحها في البورصات لإيجاد سيولة أكبر وفرص أوسع لصغار المستثمرين، ممّا سيولد عمقاً في البورصات العربية يؤدي الى تفعيل الاقتصادات العربية. ■

ستاين بير

(شركة اوليفر ويمن OLIVER WYMAN):

على الشركات العربية بذل الجهود لتحسين أدائها بمواجهة تحدي ادارة المخاطر

الشريك في «اوليفر ويمن» OLIVER WYMAN الشركة التابعة لمجموعة MMC الاميركية السيد ستاين بير STEIN BERRE رأى ان اهم وابرز المواضيع المطروحة في الشرق الاوسط هي ادارة المخاطر داخل الشركات والمؤسسات، والتي تشكل تحديا امام تنفيذ المشاريع وتسليمها في الوقت المناسب، مشددا على ضرورة عمل الشركات العربية على ضبط وضعها وتحسين ادائها، مظهرا موقف الشركة من تشجيع الشركات الشرق اوسطية والعربية على الاستثمار في السوق الصيني الواعد.

تحدي ادارة المخاطر

■ **ما هو تعليقكم حول موضوع «ادارة المخاطر» في الشركات العربية؟**

– اصبحت ادارة المخاطر من اهم وابرز المواضيع المطروحة في منطقة الشرق الاوسط. فالشركات تحقق نسب نمو هائلة مما يفرض عليها تحديات عدة، أوّلها ادارة المخاطر ودراستها والتحقق من امكانية تنفيذ المشاريع وتسليمها في الوقت المحدد. الى ذلك فالصفقات تعاني تعقيدات مالية اكثر من اي وقت مضى في المنطقة، لذا من الضروري ضبط الوضع وتحسين الاداء، لا سيما ان شركات عربية واجنبية ستعمل على هذه النقطة في المستقبل.

نشجع على دخول السوق الصيني

■ **كيف تصفون العلاقات التجارية بين منطقة الشرق الاوسط والصين من منطلق توليكم ادارة جلسة نقاش حول هذا الموضوع ضمن فعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي؟**

– ثمة مصالح تجارية واقتصادية تجمع منطقة الشرق الاوسط والصين التي ستصبح من ابرز الاسواق الاستثمارية واكثرها نموا في العقدين المقبلين. لذا نحن نشجع الشركات الشرق أوسطية والعربية على دخول سوق الصين والاستثمار فيه بمبالغ ضخمة وتحقيق الارباح. ■

ياسر الملواني (EFG - HERMES):

ضرورة إزالة الحواجز بين الدول العربية ومساعدة الاقل وفرة على التطور

تنشط EFG HERMES المجموعة المالية – هيرميس في اسواق الخليج ومصر وتسع دول عربية، إما مباشرة او من خلال وكلاء محليين، وهي تعتبر اكبر واهم بنك استثمار في الشرق الاوسط وشمال افريقيا. الرئيس التنفيذي للمجموعة ياسر الملواني شدد على ضرورة التطلع الى العالم العربي ككتلة اقتصادية واحدة، وإزالة الحواجز الاقتصادية والتجارية بين مختلف الدول لمساعدة الاقل حظا ووفرة مالية على التطور والتقدم، وخصوصاً الدول الخليجية التي يتحتم عليها البحث عن آليات جديدة للمحافظة على نموها وتفادي التضخم في ظل تراجع سعر صرف الدولار.

اكبر بنك استثمار في الشرق الاوسط

■ **هل لنا بلمحة عن المجموعة المالية – هيرميس وانتشارها في منطقة الشرق الاوسط؟**

– تعمل EFG HERMES مباشرة في اسواق رئيسية وهي الامارات، المملكة العربية السعودية، مصر وقطر، وقد دخلنا مؤخرا سوق سلطنة عمان عبر الاستحواذ على شركة VISION للوساطة. هذا وتنشط الشركة في تسع دول عربية اخرى إما مباشرة او عبر وكلاء محليين، بغرض التواجد فى اكبر رقعة جغرافية من العالم العربي، وخدمة عملائنا فى كافة الاسواق المحلية التي يودون العمل فيها.

وتعتبر المجموعة المالية هيرميس اكبر واهم بنك استثمار في الشرق الاوسط وشمال افريقيا، وتقدم المجموعة خدمات شاملة ومتكاملة من عمليات الاستحواذ والاندماج وزيادة رؤوس الاموال والطرح العام في الاسواق المالية، اضافة الى قطاع ادارة الاصول والاستثمار المباشر حيث وصل اجمالي الاصول المدارة الى ٨,٦ مليارات دولار، هذا بالاضافة الى نشاط السمسرة وقسم البحوث.

افادة من الفرص

■ **ما هي العوامل الرئيسية التي ساهمت في تألق «هيرميس» ونجاحها؟**

–يرتكز نشاط بنك الاستثمار على موارده وثروته البشرية التي تشكل دعما رئيسيا لتطور المؤسسة ونموها. وقد استطاعت المجموعة المالية هيرميس بدءا من عام ٢٠٠١ الاستفادة من الفرص العديدة التي ظهرت في منطقة الشرق الاوسط والخليج وحققت نسب نمو ممتازة. وذلك بالاضافة الى الظروف المواتية في الاسواق التى نعمل فيها مع امكانياتنا في اجتذاب العديد من العملاء للعمل مع المجموعة المالية هيرميس واستغلال الفرص المتاحة في الاسواق التي نعمل فيها.

■ **في رأيكم، ما هي التحديات التي ستواجه العالم العربي في المرحلة المقبلة؟**

–يقبل العالم العربي على مرحلة دقيقة لاستثمار الموارد المالية الناتجة عن حصيلة بيع النفط بطريقة متنوعة لتمثل موارد دخل بديلة للأجيال القادمة وضمان عدم اعتماد اقتصاد تلك الدول على مصدر دخل واحد، من هنا، يجب ان نتطلع الى العالم العربي ككتلة اقتصادية واحدة، وازالة الحواجز الاقتصادية والتجارية بين مختلف الدول لمساعدة الاقل حظا ووفرة مالية على التطور والتقدم، وفتح الباب امام امكانية تملّك الشركات العربية في شتى الاسواق العربية وفقاً لضوابط تحافظ على كيان المؤسسات المحلية وتشجع الجميع على التوسع اقليميا وعالميا.

عائق توافر الكفايات البشرية

■ **ما هي ابرز الصعوبات التي تواجهونها في عملكم الاستثماري؟**

– أبرز صعوبة تواجهها المجموعة المالية هيرميس وبنوك الاستثمار بوجه عام هي استقطاب الطاقات والكفاءات البشرية الشابة.

■ **ما مدى تأثير ارتفاع الاسعار عالميا على اقتصادات المنطقة؟**

–ارتفاع اسعار المواد الاولية يؤدي الى التضخم، مما يؤثر سلبا على ديناميكية اسواق المال وهي مجال عملنا .

■ **ما تعليقكم على موضوع فك ارتباط العملات الخليجية بالدولار الاميركي؟**

– نؤيد فك ارتباط العملات الخليجية بالدولار او المحافظة على قيمة العملات المحلية ونسبة نمو مرتفعة.

بنك عالمي

■ **ما هي ابرز خططكم المستقبلية؟**

– تركز المجموعة المالية هيرميس على التوسع فى نشاطها الرئيسي في بنوك الاستثمار ومتفرعاته وازدياد التواجد الجغرافي في شتى دول المنطقة العربية. بالاضافة الى ذلك، نحن مؤمنون بصيغة المصرف المتكامل الشامل، ولكن شرط تحقيقه للقيمة المضافة لمجموعتنا.

■ **ما تقويمكم لفاعليات المنتدى الاقتصادي العالمي هذه السنة؟**

– في رأيي ان فاعليات المنتدى الاقتصادي العالمي هذه السنة افضل من عام ٢٠٠٦، نظرا لتوافر ظروف سياسية واقتصادية جيدة في المنطقة والتي سمحت بتقدمه ونجاحه وحثت كثيراً من الشخصيات الاقليمية والعالمية على حضوره.■

ناصر النويس (فنادق روتانا ROTANA):

الخطط التنموية الطويلة الأمد تساهم في إيجاد الحلول للمشكلات الاقتصادية

رئيس شبكة فنادق روتانا **ناصر النويس** لفت الى أهمية إعداد الخطط التنموية الطويلة الأمد في زيادة وتفعيل المشاريع التي من شأنها المساهمة في إيجاد الحلول للمشكلات الاقتصادية والاجتماعية التي تعانيها بعض الدول العربية، مطالباً الحكومات بتحديث القوانين والتشريعات الجاذبة للإستثمارات والتركيز على التعليم وإعداد الموارد البشرية.

واشار الى ان الخطط الخمسية أو العشرية مهمة وضرورية لزيادة وتفعيل المشاريع التي من شأنها ان تجد الحلول المشرّفة لمعظم مشكلات العالم العربي، وهنا يتجلى دور الحكومات في تسهيل هذه المشاريع من خلال إصدارها قوانين وتشريعات حديثة تساهم الى حد كبير في حل مشكلة البطالة وتفعيل حركة الاستثمارات.

واضاف أن الاقتصاد العربي في تحسّن دائم ولكن هذا التقدّم لا يزال بطيئاً ومحدوداً. ولذلك، لا بد من مطالبة الحكومات العربية بتحديث التشريعات والقوانين الجاذبة للإستثمارات، والتركيز على التعليم الذي يشكّل سر نجاح أي دولة أو مؤسسة.

منال شاهين (NAKHEEL):

ابرز التحديات امام المطورين التكيف مع الاسواق

مديرة التسويق والمبيعات في شركة نخيل NAKHEEL للتطوير العقاري منال شاهين وجدت في المنتدى الاقتصادي العالمي فرصة لتبادل الخبرات بين المطورين العقاريين وتوطيد علاقاتهم الدولية.

ورأت ان ابرز التحديات امامهم التكيف مع الاسواق والوقوف على مفاهيم المستهلكين فيها، موضحة تركيز «نخيل» على قطاعي العقار والسياحة.

فرصة لتبادل الخبرات

■ ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى الاقتصادي العالمي؟

– شركة «نخيل» تابعة لـ«دبي العالمية» التي تحرص على المشاركة في المؤتمرات العالمية المهمة عبر شركاتها العديدة، ومشاركة وفد او حضور رئيس مجلس ادارة دبي العالمية في بعض الجلسات.

وتجد «نخيل» وشركات «دبي العالمية» في المنتدى فرصة لتبادل الخبرات مع شركات ومؤسسات عدة وتوطيد علاقاتنا الدولية.

تحديات الاسواق

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجه الاستثمارات العربية في المنطقة؟

– من ابرز التحديات هي التعامل مع اسواق متفاوتة تفرض طريقة التكيف معها الاطلاع على القوانين الراعية لها ومفاهيم المستهلكين فيها، وقد ساعد المنتدى «نخيل» والشركات العربية الاخرى على توسيع معارفها ومعلوماتها عن مختلف الدول، تفيدها في وضع خطط سليمة وصحيحة للتوسع في الاسواق المذكورة.

■ ما مدى تأثير ارتفاع اسعار المواد الاولية على المستثمرين؟

– ارتفاع اسعار السلع له تأثير كبير، وعموما يتنبه المستثمر طالب التملك في بلد او سوق معين الى كل التفاصيل عن اسعار المواد الغذائية والتنقلات، ومدى قدرته على العيش وفق مستوى معين في السوق.

اما في دبي، ففوائض الاستثمار تجذب المستثمرين لمناخها المشجع على اقامة المؤسسات وبالتالي توافر فرص العمل.

نركز على قطاعي العقار والسياحة

■ هل لديكم نية في توسيع نشاطاتكم الى قطاعات اقتصادية اخرى غير العقارات؟

– تركز شركة «نخيل» على قطاعي العقار والسياحة بعكس «دبي العالمية» التي تنوع استثماراتها في اكثر من قطاع.

■ ما هو تعليقكم على شعار «التعلم من المستقبل»؟

– التعلم من الماضي واجب للتطلع نحو المستقبل والتطور نحو الافضل. ■

د. محمود القاضي

(مجموعة سلطان للانشاءات العامة والتنمية):

توجه الاستثمارات العربية في السنوات المقبلة نحو القطاعات الصناعية والزراعية

رئيس مجلس ادارة مجموعة سلطان للانشاءات العامة والتنمية السعودية الدكتور محمود القاضي توقع اتجاه الاستثمارات العربية في السنوات المقبلة نحو القطاعات الصناعية والزراعية وغيرها، مذكرا بالتحدي الابرز وهو عدم وضوح الرؤية والاحساس بالمخاطر المحدقة بالمنطقة العربية.

تنويع الاستثمارات

■ في رأيكم، لم تتجه معظم الاستثمارات العربية نحو قطاع العقارات؟

– اتجهت فوائض رؤوس الاموال العربية في الدول النفطية الى النشاط العقاري في السنوات الخمس الماضية، لكن مجموعتنا فضّلت التنويع في استثماراتها لتشمل قطاعات عدة تفاديا للمخاطر.

وفي رأيي ان الاموال والاستثمارات العربية ستتجه في السنوات المقبلة نحو القطاعات الصناعية، الزراعية وغيرها لا سيما بعد حدوث أزمة الرهن العقاري في اميركا والتي كان لها تأثيراتها السلبية على العالم اجمع.

عدم الاحساس بالمخاطر

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجه الاستثمارات العربية في المنطقة؟

– ابرز تحد هو عدم وضوح الرؤية والاحساس بالمخاطر المحدقة بالمنطقة العربية، الى جانب الوعود الكاذبة التي تطلقها الولايات المتحدة الاميركية حول احلال السلام في فلسطين، العراق، أفغانستان ولبنان.

■ ما هو تعليقكم على شعار «التعلم من المستقبل» الذي رفعه المنتدى الاقتصادي العالمي هذه السنة؟

– الدول العربية لم تتعلّم من تجارب الماضي، فكيف لها ان تتعلم من المستقبل؟ العالم العربي مكانك راوح. ■

عمرو حسن

(HP الشرق الاوسط):

ندعم مجتمع المعرفة ومختلف المبادرات في القطاعات الاقتصادية

المدير الاقليمي لمجموعة الطباعة والتسويق والتصوير الرقمي في شركة HP الشرق الاوسط عمرو حسن اشار الى تحسن تدريجي في الاستثمارات العربية بقطاع التكنولوجيا، مسلطا الضوء على دور HP في دعم مجتمع المعرفة ومختلف المبادرات في القطاعات الاقتصادية.

فرصة للتواصل مع الوكلاء والشركاء

■ ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى الاقتصادي العالمي WEF؟

– اهمية المنتدى الاقتصادي العالمي انه يطرح مواضيع وقضايا معاصرة تتعلق بالقطاعات الاقتصادية السياسية وحتى الاجتماعية، اضافة الى انه يوفر فرصة للقاء المشاركين من كل انحاء العالم والتواصل مع وكلائنا وعملائنا.

ندعم مجتمع المعرفة

■ هل تعتقدون ان الاستثمارات العربية في المجال التكنولوجي كافية؟

– لا تزال الاستثمارات العربية في قطاع التكنولوجيا في بداية الطريق لكنها تتحسن تدريجا.

ففي قطاع التعليم، وقّعت HP عقدا بالتعاون مع وزارات الاتصالات والتعليم والتعليم العالي لتجهيز ثلاث جامعات مصرية بأحدث الاجهزة التكنولوجية المساعدة على التحول الى مجتمع المعرفة.

هذا وتستمر HP بدعم مختلف المبادرات في القطاعات الاقتصادية من صناعة وتجارة وغيرها.

توعية الجمهور على المشكلات

■ كلمة اخيرة؟

– من المهم توعية الجمهور عبر القاء الضوء اعلاميا على المشكلات والمسائل الاقتصادية الآنية والخطط والحلول التي تنسج في المنتدى. ■

حسين سجواني (داماك القابضة DAMAC):

البطالة اكبر تحد يواجه الاقتصادات العربية

اعتبر رئيس مجلس ادارة «داماك القابضة» للتطوير العقاري حسين سجواني، ان البطالة اكبر تحد يواجه الاقتصادات العربية، كونها تولّد الارهاب والانقلابات السياسية والمشكلات الاقتصادية والاجتماعية. ووصف موجة الغلاء العالمية بالمشكلة الخطيرة التي ستؤدي لا محالة الى الركود الاقتصادي، منتقدا مضاربي البورصات والتجار الذين يتحكمون بأسعار المواد الغذائية.

منتدى عالمي

■ **ما تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي «التعلّم من المستقبل»؟**

– لا شك في ان هذا المنتدى الاقتصادي يعتبر مؤتمرا عالميا لما يجمعه من فاعليات اقتصادية وسياسية. والفكرة من الشعار هي في ان الانسان الطموح والناجح له رؤية مستقبلية متقدمة اساسها خبراته الطويلة.

تحديات امام الاقتصادات العربية

■ **ما هي في رأيكم التحديات التي تواجه الاقتصادات العربية اليوم؟**

– التحديات التي تواجه الاقتصادات العربية متعددة وابرزها ايجاد فرص العمل، لان البطالة هي اكبر تحد سياسي واجتماعي واقتصادي. فالبطالة هي التي تولّد الارهاب والانقلابات السياسية، والمشكلات الاقتصادية والاجتماعية، ومن هنا تتجلى اهمية القضاء على البطالة وايجاد فرص عمل، من خلال فتح الاقتصادات بعضها على بعض، وتشجيع الاستثمارات الاجنبية، والقضاء على البيروقراطية وتصحيح الانظمة السياسية وغيرها.

نحو ركود اقتصادي عالمي

■ **ما الاثر الذي تركته موجة الغلاء العالمية على اقتصادات الدول؟**

– انها مشكلة عالمية وخطيرة وتمس الفئات الاجتماعية كافة، فالطبقات الاجتماعية الفقيرة والوسطى تعيش موجة غلاء جنونية، والميسورون اصحاب المصالح لا بد ان يتراجع انتاجهم وبالتالي ارباحهم، مما سيوقع المجتمعات في ركود اقتصادي. وسيزيد الطين بلة البورصات وبالاخص مع وجود المضاربين الذين يتحكمون بأسعار المواد الغذائية وغيرها لتحقيق افادة ولو مرحلية.

الاسواق الخليجية واعدة

■ **ما هي اكثر الاسواق الواعدة حاليا؟**

– هذا الامر يتعلق برجل الاعمال وبالمنطقة التي يعيش فيها، فالمستثمر الخليجي سيفيد بالطبع من الطفرة الاقتصادية الحاصلة في المنطقة حوله، وفي رأيي ان الاسواق الخليجية واعدة اكثر من شمال افريقيا وغيرها من الاسواق. ■

ناصر الشعالي (مركز دبي المالي DIFC):

لن تستطيع الدول العربية المنافسة عالميا ما لم تتعاون مع بعضها البعض

رأى الرئيس التنفيذي لمركز دبي المالي DIFC ناصر الشعالي ان الاستراتيجيات المستقبلية حافز مهم لتعاون القطاعين العام والخاص والمواطنين على السواء لبذل الجهود اللازمة لتحقيق الاهداف المرسومة، محددا الموارد البشرية كتحد يواجه اقتصادات الدول العربية، اضافة الى التوسع في اقامة البنى التحتية المواكبة لحركة النمو العقاري.

واعتبر الشعالي مركز دبي المالي جزءا من النمو الاقليمي الذي تتولى المساهمة في تحقيقه بقية المراكز المالية الموزعة على العديد من الدول العربية، مؤكدا ان الدول العربية لن تستطيع المنافسة عالميا ما لم تتعاون مع بعضها البعض.

تعاون القطاعين العام والخاص

■ **ما تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي: «التعلّم من المستقبل»؟**

– باعتقادي، ان معنى الشعار تضمن التطلع الى امكانيات المنطقة المستقبلية، وقدرات القطاعين الخاص والعام من دون النظر الى الماضي. وفي رأيي فإن الاستراتيجيات المستقبلية تعتبر حافزا مهما لتعاون القطاعين العام والخاص والمواطنين على السواء لبذل الجهود اللازمة لتحقيق الاهداف المرسومة.

تحدي الموارد البشرية

■ **ما هي في رأيكم التحديات التي تواجه الاقتصادات العربية؟**

– تحديات عدة تواجه اقتصادات الدول العربية ابرزها ايجاد الموارد البشرية الكفية والمؤهلة، والتوسع في كافة البنى التحتية المواكبة لحركة النمو العقاري المتصاعد.

■ **ما تأثير موجة ارتفاع الاسعار العالمية على اقتصاد المنطقة؟**

– تشهد المنطقة العربية حاليا نموا غير مسبوق وطفرة اقتصادية لافتة، ولذلك لا بد من البحث عن حلول نهائية للمستقبل، وهذه طبعا من اهم اهداف الملتقى الذي شدد في كلمات ومحاضرات المشاركين على اهمية الاستثمار في الطاقة البشرية وتعاون القطاعات الخاصة مع دور التعليم.

■ **ما رأيكم في الفصل بين القطاعين العام والخاص؟**

– الربط بين القطاعين العام والخاص مفيد وناجح جدا، والتجربة ماثلة ببعض المؤسسات الخليجية التي استطاعت ان تتوسع عالميا وان تحقق نسب نمو عالية.

جزء من النمو الاقليمي

■ **ما الذي يميز DIFC عن غيره من المراكز المشابهة؟**

– عملنا في الـ DIFC هو جزء من النمو الاقليمي، ومن المستحيل ان نعمل كوحدة مستقلة عن المراكز الاخرى، والتي نتعاون معها على تعزيز النمو الاقتصادي. وتتوزع اهم هذه المراكز على قطر والكويت والرياض والبحرين وغيرها.

التعاون والتنسيق وصولا الى عملة موحدة

■ **هل تأملون في اطلاق السوق العربية المشتركة قريبا؟**

– نأمل في تسريع حركة الدمج والتنسيق الاقتصادي بين مختلف دول المنطقة. فالدول العربية لن تستطيع المنافسة عالميا ما لم تتعاون مع بعضها البعض، ولا بد من النظر في كل ما يتعلق بمعوقات نمو القطاع الخاص، وصولا الى اطلاق العملة المشتركة الموحدة، لنضمن للاجيال القادمة فرص العمل والوظائف المطلوبة. ■

معاوية ظبيان (بيت المال - الاردن):
دعوة للمستثمرين الى دخول السوق الاردني الانسب في المنطقة

رئيس مجلس ادارة بيت المال في الاردن معاوية ظبيان وصف السوق الاردني بالممتاز للاستثمار فيه، معددا مزاياه التفاضلية. واعتبر ظبيان ان عاملَي الأمن والاستقرار هما ابرز التحديات التي تواجه حاليا المستثمرين العرب، داعيا الى دخول هؤلاء السوق الاردني باعتباره الانسب حاليا في المنطقة. كاشفا عن مشروع عقاري ضخم في المنطقة الشرقية يضم ابراجا سكنية وتجارية وخدمية وجامعة دولية.

سوق الاردن ممتاز للاستثمار

■ **ما هو تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي لهذه السنة «التعلّم من المستقبل»؟**

– ثمة خطط واستراتيجيات مستقبلية عدة لمنطقة الشرق الاوسط، نأمل في ترجمتها على ارض الواقع.

■ **في رأيكم، ما هي اكثر الدول العربية الجاذبة للاستثمارات العربية حاليا؟**

– تتوجه الاستثمارات العربية نحو الاسواق العربية المستقرة والتي تتمتع بعلاقات دولية جيدة. وتشكل الاردن سوقا ممتازاً للاستثمار بعد تشبع دبي، وهي مؤهلة قانونيا وتنظيميا وجغرافيا لاستقطاب رؤوس الاموال من الدول المجاورة، فضلا عن علاقاتها المميزة بكل الاطراف العربية والدولية.

الاردن في مواجهة الصعوبات

■ **ما مدى تأثير ارتفاع اسعار المواد الأولية والنفط على اقتصاد الاردن؟**

– يؤثر ارتفاع الاسعار على القطاعات الاقتصادية كافة، لكن دولة الاردن اعتادت على مواجهة المشقات والصعوبات التي تعوق تقدم الاستثمارات. وهذه الروح القوية تساعد الكوادر والطاقات البشرية على التأقلم مع الظروف ومحاولة ايجاد الحلول المناسبة.

الامن والاستقرار

■ **ما هي ابرز التحديات التي تواجه الاستثمارات العربية في المنطقة؟**

– عاملا الامن والاستقرار هما ابرز التحديات التي تواجه المستثمرين العرب في المنطقة، الى جانب صعوبة تنقل رؤوس الاموال بين الدول العربية والخارج. لذا نشجع المستثمرين العرب على دخول السوق الاردني الانسب حاليا في المنطقة لجهة الاستقرار والمناخ الجغرافي والمالي الآمن للاستثمار.

مشروع عقاري متكامل

■ **هل لنا بلمحة عن مشروعكم العقاري الضخم في الاردن؟**

– يقع المشروع في المنطقة الشرقية في الاردن وهو اكبر مشروع عقاري متكامل وشامل في الشرق الاوسط ويتضمن ابراجا سكنية وتجارية وخدمية. وقد استحوذنا على الاراضي المجاورة وسنعمد الى بناء جامعة دولية، اضافة الى محطة سكة حديد. ويتألف المشروع من ١٤ مرحلة أنهينا ثلاثا منها لغاية الآن، ونحن نرحب بالاستثمارات العربية للتعاون معنا.

حركة استثمارية قوية

■ **كلمة اخيرة؟**

– تشهد الاردن حركة استثمارية قوية اضافة الى انتقال الخبرات والكوادر البشرية، لا سيما من لبنان الى دولتنا، وهذا الاستقطاب للطاقات من مختلف الدول يساهم في تنوّع الافكار ووجهات النظر نظرا لتعدد الثقافات. ■

سميح ساويرس (اوراسكوم ORASCOM) :
بإمكان شركات التطوير العربية منافسة الاجنبية متى اعتمدت المعايير العالمية

تتوزع أنشطة شركة اوراسكوم ORASCOM بين قطاعات الاتصالات والمقاولات وبناء الفنادق والمنتجعات والمدن السكنية، وتنتشر مشاريعها التطويرية في الامارات ومصر والاردن وسلطنة عمان وسويسرا وجزر موريس... رئيس مجلس ادارة الشركة الخاصة بالفنادق والعقارات سميح ساويرس لاحظ الطلب الكثيف على الاستثمار في قطاع الفنادق والمنتجعات في منطقة الشرق الاوسط، عازيا اياه الى ارتفاع الدخل الفردي للمواطن العربي وزيادة حجوزات السياح الاوروبيين في فنادق المنطقة. ورأى ساويرس ان لدى شركات التطوير العربية امكانية منافسة مثيلاتها الاجنبية متى اعتمدت المعايير العالمية في الادارة والتدقيق المحاسبي والكفايات البشرية الخبيرة والمحترفة.

■ **ما هو تعليقكم على شعار «التعلم من المستقبل» الذي رفعه المنتدى الاقتصادي العالمي هذه السنة؟**

– يسعى الانسان الطموح نحو التقدم والتطور باستمرار. لكن بالنسبة الي، فالماضي اهم من الحاضر والتجارب الناجحة هي خير معلّم لنا، لا سيما تجارب الدول العربية المجاورة والتي تسبقنا تطورا وتقدما بسنتين او حتى بخمس سنوات.

طلب استثماري كبير

■ **هل تعتقدون ان سوق الشرق الاوسط لا يزال قادراً على استيعاب مشروعات فندقية وعقارية جديدة؟**

– لا يزال المجال واسعا للتطوير والاستثمار في قطاع الفنادق والمنتجعات، لا سيما ان الطلب الاوروبي على الاجازات والسياحة ارتفع في منطقة الشرق الاوسط، اضافة الى زيادة نسبة الدخل الفردي العربي، ما يسمح برفع نسب السفر والتنقل والحاجة الى وحدات عقارية.

■ **في اية اسواق تستثمر اوراسكوم؟**

– نستثمر في اسواق عدة في قطاع الفنادق والمنتجعات والمدن السكنية داخل الدول العربية مثل الامارات، مصر، الاردن، سلطنة عمان اضافة الى اسواق اوروبية مثل سويسرا وجزر موريس.

المنافسة بتطبيق المعايير العالمية

■ **في رأيكم، إلام تحتاج الشركات العربية لمنافسة مثيلاتها الاجنبية؟**

– تستطيع اي شركة عربية ان تنافس مثيلاتها الاجنبية متى اعتمدت معايير عالمية في الادارة والتدقيق المحاسبي والكفايات البشرية الخبيرة والمحترفة وغيرها.

وهذه العوامل تسهل انتقال الشركات العربية الى الاسواق الاجنبية خصوصا ان الخبرات الموجودة في الشرق الاوسط متنوعة وجامعة ولا مثيل لها في مناطق اخرى.

■ **ما مدى تأثير ارتفاع اسعار المواد الاولية عالميا على حركة اعمالكم العقارية؟**

– الغلاء وارتفاع الاسعار نعمة في قطاع العقارات. واوراسكوم وان تكبدت نفقات بناء وانشاء وتجهيز، تبقى ادنى مما ستتكبده شركات التطوير الجديدة المنافسة.

تحديات امام الاستثمارات العربية

■ **ما هي ابرز التحديات التي تواجه الاستثمارات العربية في المنطقة؟**

– يشوب الاسواق العربية عدم وضوح في الرؤية. فالانظمة المحاسبية والمعلومات عن عدد الوحدات العقارية والفنادق غير صحيحة، وهذا ما يعوق تحرك المستثمرين في قطاعي الفنادق والعقارات.

■ **ما تقويمكم لفعاليات المنتدى والكلمات التي القيت في الجلسة الافتتاحية؟**

– اعجبني خطاب كل من العاهل الاردني عبدالله الثاني ورئيس جمهورية مصر العربية حسني مبارك، على عكس خطاب الرئيس الاميركي جورج بوش الذي لم يبذل جهدا لاقناع الحاضرين بكلامه. ■

ابراهيم ابراهيم (المصرف الخليجي التجاري KCB):

لا تأثير لأزمة الرهن العقاري العالمية على المصارف الإسلامية

كشف الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في المصرف الخليجي التجاري KCB ابراهيم ابراهيم عن صندوقين عقاريين لتطوير مشروعين عقاريين في الهند وقطر. واعتبر الاندماج بين المصارف ظاهرة صحية في مواجهة المنافسة، وملجأ لتعزيز رأس المال تجاوباً مع معايير بازل ٢، نافياً أي تأثير لأزمة الرهن العقاري العالمية على المصارف الإسلامية الخاضعة لأحكام الشريعة.

دور مهم للصناعة المصرفية

■ **ما دور القطاعات المصرفية في الأسواق الجديدة التي تظهر اليوم؟**

– لا شك في ان الصناعة المصرفية هي صناعة ضخمة ولها دور مهم في قيام المؤسسات المالية في كل الأسواق العالمية. كما ولا يجدر إغفال التوجه نحو الإستثمار في المجال اللوجستي وفي قطاع الطاقة.

صندوقات عقاريان

■ **ما هي أبرز منتجات المصرف الخليجي التجاري لهذا العام؟**

– نعمل خلال هذا العام على مشروعين أساسيين، الأول صندوق عقاري في الهند قد تمّ الاكتتاب فيه، وحجمه ١٦٥ مليون دولار، ويضم مستثمرين من منطقة الخليج.

والمشروع الثاني هو صندوق آخر أطلق بغية إقامة مدينة الطاقة في منطقة لوسيل والتي ستتحوّل الى مدينة عصرية عملاقة، ستحدث تغييراً في المشهد الاقتصادي لدولة قطر. وسينتهي هذا المشروع بعد نحو ثلاث سنوات.

وأذكر هنا ان المستثمرين يتوجهون نحو الاستثمار العقاري في الدول العربية والخليجية خصوصاً في ظل الطفرة الاقتصادية الحاصلة. إلاّ ان بعضهم يفضل الأسواق الخليجية تحديداً وذلك للتنويع في الإستثمارات.

الإندماج في مواجهة المنافسة

■ **كيف تنظرون الى عمليات دمج المصارف العربية؟**

– لا شك في أن الاندماج ظاهرة صحية تعطي قوة أكبر للمصارف المندمجة مع بعضها البعض. وبالتالي، فإن الجميع يلجأ الى الاندماج لمواجهة المنافسة، وتعزيز رأس المال تجاوباً مع معايير بازل ٢.

■ **ما هو الدور الذي يلعبه القطاع المصرفي البحريني في تحقيق النمو للدولة؟**

– باعتقادي، ان دور القطاع المصرفي كبير، وبالأخص ان المصارف الإسلامية رائدة في تمويل المشاريع العقارية وغيرها.

لا تأثير لأزمة الرهن العقاري

■ **ما كان تأثير أزمة الرهن العقاري على المصارف الإسلامية؟**

– لم تتأثر المصارف الإسلامية أبداً بهذه المشكلة، كونها بعيدة كل البعد عن أنشطة الرهن العقاري. وثمة شروط واساليب خاضعة لأحكام الشريعة، تمنعها من الدخول في هذا المجال. ■

أشرف بسيسو (رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين):

دور الحكومات العربية الحد من التضخم وإيجاد التوازن في الأسواق

رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين ورئيس جمعية شركات التأمين في البحرين ونائب الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي القابضة للتأمين اشرف بسيسو ايّد أية خطة تنمية مستقبلية مدروسة بعمق ومبنية على معطيات واقعية، مشترطا تنفيذها بدقائقها وتفاصيلها. ورأى ضرورة تدخل الحكومات العربية في وضع حد للتضخم وايجاد التوازن في اسواق بلدانها، وايلاء القضايا الاجتماعية والمعيشية الاهتمام اللازم تداركا للثورة، منوها بدور قطاع التأمين في البحرين ومساهمته الفعالة في اقتصاد الدولة.

شعار لافت

■ **ما تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي: «التعلّم من المستقبل»؟**

– هذا الشعار لافت ومبتكر، لان من يريد التعلّم من الخبرات الماضية لا بد من ان يتطلع نحو المستقبل، وان يضع خططا مستقبلية لبناء مشاريع مدروسة ومثمرة.

العبرة في تنفيذ الخطط

■ **هل تؤيدون فكرة الخطط الخمسية والعشرية؟**

– أؤيد أية خطة مستقبلية مدروسة بعمق ومبنيّة على معطيات واقعية وتلبي حاجات السوق المختلفة. ولكن طبعا الخطط تختلف من دولة الى اخرى، والاهم ليس وضع هذه المخططات، بل تنفيذها لان معظمها يبقى حبرا على ورق وبعيداً كليا عن التنفيذ الفعلي.

ضرورة الالتفات للقضايا الاجتماعية

■ **ما تأثير موجة الغلاء العالمية على اقتصاد البحرين؟**

– اقتصاد البحرين جزء لا يتجزأ من منظومة الاقتصاد الكلي وبالتحديد العربي. وبالتالي، فإن هذه الموجة تؤثر سلبا على اقتصاد البحرين من حيث التضخم وارتفاع كلفة المعيشة، بالرغم من ان ايرادات البحرين من البترول الى ارتفاع.

ولا بد للحكومات من وضع حد لهذا التضخم وايجاد التوازن في الاسواق. وقد لاحظنا مؤخرا تركيز الحكومات على قطاعات النفط والمعادن والذهب، واهمال القضايا والشؤون الاجتماعية لرعاياها. ولا بد للمعنيين بالاقتصاد العالمي ان يأخذوا بالاعتبار هذه المشكلة كي لا تتفاقم في المستقبل، خصوصا ان كل شعب يجوع من المرجح ان يثور، وحينها لن يكون للسياسات الاقتصادية والاجتماعية اي معنى.

مساهمة فاعلة لقطاع التأمين البحريني

■ **ما هو دور قطاع التأمين البحريني في تحقيق النمو للاقتصاد عموما؟**

– لا شك في ان لصناعة التأمين البحرينية دورا كبيرا، وبالاخص ان مساهمة قطاع التأمين في اقتصاد الدولة يعتبر من اعلى النسب في المنطقة. ■

د. كريم الصلح (غلف كابيتال GULF CAPITAL):

ارتفاع عدد شركات الاستثمار اوجد منافسة حادة في ما بينها

الرئيس التنفيذي لشركة «غلف كابيتال» الاستثمارية GULF CAPITAL الدكتور كريم الصلح توقف عند اهمية المواضيع المطروحة خلال فعاليات المنتدى، ورأى ان عدد شركات الاستثمار وادارة الاصول في منطقة الخليج ارتفع في شكل كبير ما اوجد منافسة حادة في ما بينها، مبرزا التحدي الاكبر الذي يواجه شركات الاستثمار والمتمثل في صعوبة ايجاد الموارد البشرية الكفية اللازمة لإدارتها وتطويرها، منوها بشعار «التعلم من المستقبل» المشجع على التحلي برؤية مستقبلية واقتناص الفرص المناسبة.

مواضيع حيوية

■ **ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى الاقتصادي العالمي؟**

– انها المشاركة الاولى لنا في المنتدى الاقتصادي العالمي الذي ضم مشاركين ورجال اعمال من مختلف دول العالم.

وقد طرح المنتدى مواضيع رئيسية وحيوية مثل التعليم، الصحة والمياه وغيرها وهي قطاعات تهمنا لمتابعة التغييرات والتطورات الحاصلة فيها.

بمنأى عن ارتفاع الاسعار

■ **ما مدى تأثر ظاهرة ارتفاع اسعار السلع والمواد الاولية على نشاطكم؟**

– ظاهرة ارتفاع اسعار السلع والمواد في القطاعات الاقتصادية كافة تؤثر على زيادة نفقاتنا والتكلفة التشغيلية، لكن نمو شركتنا قوي جدا ولا يتأثر سلبا بهذه الظاهرة.

■ **ما هي ابرز المعوقات التي تعترض الشركات الاستثمارية في المنطقة؟**

– طاول التضخم الشركات في دبي، فارتفعت قيمتها وسعرها اكثر من قبل وقللت من نسبة ارباحها.

كما ان عدد شركات الاستثمار وادارة الاصول ارتفع في شكل كبير، ما اوجد منافسة في ما بينها وعدل الاسعار. لكن تبقى الافضلية للشركات الاقوى والاكبر والتي تتمتع بقدرة مالية وسياسة طرح صائبة ورؤية واضحة للاسواق.

تحدي الموارد البشرية الكفية

■ **في رأيكم، ما هي ابرز التحديات التي ستواجه الشركات في السنوات المقبلة؟**

– ابرز التحديات هي ايجاد الموارد البشرية الكفية القادرة على ادارة الشركات التي نطورها ونوسعها.

رؤية مستقبلية لشعار المنتدى

■ **ما تقويمكم لفعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي هذه السنة؟**

– سجل المنتدى الاقتصادي العالمي هذه السنة حضورا كثيفا فاق ١٢٠٠ شخص من كل انحاء العالم ومن مختلف القطاعات الاقتصادية.

وقد افدنا من مشاركتنا للمرة الاولى ومن شعار «التعلم من المستقبل» الذي شجع على التحلي برؤية مستقبلية واقتناص الفرص المناسبة والناجحة. ■

محمد حسن عمران (ETISALAT - الإمارات):

دولة الإمارات نموذج يعكس فعالية قطاع الاتصالات

رئيس مجلس إدارة شركة اتصالات الرائدة في توفير خدمات الاتصالات محمد عمران اقترح تحويلاً وتغييراً في الخطط المستقبلية المعدّة للتنمية كي تواكب النمو السريع الحاصل في المجالات كافة. ورأى ان التحدي الأكبر أمام الدول العربية يكمن في ان تكون اقتصاداتها فاعلة ولها دورها في الاقتصاد العالمي. واصفاً قطاع الاتصالات بعصب النمو، ودولة الإمارات بالنموذج الذي يعكس فعالية هذا القطاع.

تغيير في الخطط المستقبلية

■ **ما تعليقكم على شعار المنتدى الاقتصادي العالمي «التعلّم من المستقبل»؟**

– لا وقت لدينا للعودة الى الماضي ولذلك لا بدّ لنا من التعلّم من المستقبل وتصوّر المستقبل لمواكبة كل التطورات الحاصلة.

أما في ما يتعلق بالخطط الخمسية والعشرية فهي جيدة ولكن لا يمكننا الاعتماد عليها كخطة مستقبلية ثابتة، تتطلع الى ١٠ سنوات مستقبلية، وذلك بسبب النمو السريع الحاصل في المجالات كافة. وبالتالي فإن هذه الخطط المستقبلية ممكنة ولكن يجب ان تتحوّل وتتغيّر في الوقت عينه.

ضرورة مواكبة التطور والتحديث

■ **ما هي التحديات التي تواجه اقتصادات الدول العربية؟**

– التحدي الأكبر يكمن في أن تكون الاقتصادات العربية فاعلة في المجتمع ولها دورها في الاقتصاد العالمي الجديد، وبالتالي، لا بد من مواكبة التطوّر والتحديث التكنولوجي والأبحاث، لأن العالم العربي لا يزال متأخراً في هذه المجالات.

■ **ما هو دور قطاع الإتصالات في تنمية اقتصاد الدولة والدول العربية المجاورة؟**

– قطاع الاتصالات هو عصب النمو، ودولة الإمارات نموذج جيد يعكس فعالية هذا القطاع، وخير دليل على ذلك ربط الدولة بكوابل بحرية. إلاّ ان هذا المجال بات مختلفاً عن الماضي حيث أضحى مرتبطاً بالإعلام، وبالتطبيقات المالية التجارية التعليمية وغيرها.

مساهمة شركات الاتصالات في وحدة السوق

■ **ما هو دوركم في تأسيس السوق العربية المشتركة؟**

– شركة «إتصالات» هي وسيلة من شأنها تسهيل هذه المهمة. فوجود شركات عربية لها شبكات مرتبطة ببعضها البعض يشكل نقطة الانطلاق نحو السوق العربية المشتركة.

وفي هذا الإطار نسعى دائماً الى المشاركة في المؤتمرات المتخصصة، لأن ذلك يساهم في بناء علاقات مع شركات الاتصالات الأخرى، ويعزّز دورنا في نشر الوعي عن أهمية هذا القطاع. ■

د. فهد الراشد (اللجنة الكويتية الوطنية للتنافسية):

عمل اللجنة لا يقتصر على تشخيص الاقتصاد الكويتي بل يتعداه الى اقتراح القوانين

رئيس اللجنة الكويتية الوطنية للتنافسية ورئيس مجلس إدارة شركة الدرّة للخدمات البترولية فهد الراشد تحدث عن التقرير السنوي الذي تصدره اللجنة وعن محتواه، وأشار الى ان مهمة اللجنة لا تقتصر على إصدار التقرير بل تعمل على تشخيص الاقتصاد الكويتي وإصدار توصيات من شأنها ان تفعّل التنافسية في السوق الكويتية، لافتاً الى ان مفهوم التنافسية يشمل مجال التعليم ومستواه وكيفية تحسينه، إضافة الى البنى التحتية وطريقة إيجاد الحلول الجذرية للمشكلات التي تعانيها. وعن الاقتراحات التي تقدمت بها اللجنة ذكر د. الراشد تحسين قانون سوق المال وقانون المناقصات المركزية والقوانين الراعية للخصخصة وكيفية تفعيلها.

■ هل لنا بلمحة عن اللجنة الكويتية الوطنية للتنافسية؟ وعن الهدف من التقرير السنوي الذي تعدّه؟

– تأسست اللجنة الكويتية الوطنية للتنافسية عام ٢٠٠٥، حيث تصدر سنوياً تقريرها عن التنافسية العالمية. إلا ان التقرير لم يكن يتضمن شؤون الكويت، فقمنا بالتعاون مع القائمين على هذا منتدى الاقتصادي الدولي بتكليف مركز التميز في كلية العلوم الإدارية في جامعة الكويت مهمة إعداد «تقرير الكويت للتنافسية» وإدخال الكويت فيه. ونحن اليوم نصدر التقرير السنوي الثالث تحت إشراف اللجنة، علماً ان هذه اللجنة، لا تبغي الربح المادي وهي مؤلفة من خمسة أشخاص ومن ضمنهم أنا حيث أتولى رئاسة هذه اللجنة. أما الأعضاء فهم السيد ساير الساير (رئيس مجموعة الساير)، الدكتور عادل أكسنيان (عميد كلية العلوم الإدارية في جامعة الكويت)، الدكتورة رولا دشتي (رئيسة الجمعية الاقتصادية) والسيد ماجد جمال الدين (غرفة تجارة وصناعة الكويت).

وتضم اللجنة مجموعة من المتخصصين الكويتيين والمتطوعين الذين ينتمون الى مؤسسات المجتمع المدني والأعمال. أما الهدف منها فهو تحقيق التكامل ما بين التنمية الإجتماعية والاقتصادية للارتقاء بمستوى رفاهية المواطن. ورسالتنا الدفع في اتجاه الإصلاح في المجالات الاجتماعية والاقتصادية وفقاً لأكثر المعايير العالمية شمولاً ومصداقية. الى ذلك فمهمتنا لا تقتصر فقط على إصدار التقرير بل نعمل على تشخيص الاقتصاد الكويتي، وعلى إصدار توصيات من شأنها ان تفعّل من تنافسية السوق الكويتية. وهنا، لا بد من الإشارة الى أهمية التواصل الدائم والمستمر مع الدولة لضمان تطبيق بعض التوصيات وتقديم الحلول المناسبة للإرتقاء بالإقتصاد الكويتي، وللوصول الى الغاية يتم اطلاع الحكومة وأعضاء مجلس الأمة التشريعي ورجال الأعمال، وجمعيات المجتمع المدني.

مجالات التنافسية

■ هل من أهداف أخرى يشملها هذا التقرير؟

– ينظر التقرير في كل الجوانب الاقتصادية والاجتماعية التي لها أثرها على التنافسية. وبالأخص ان التنافسية تشمل مجال التعليم ومستواه وكيفية تحسينه، إضافة الى البنى التحتية وطريقة إيجاد الحلول الجذرية للمشكلات التي تعانيها.

كما ان التقرير ينظر في القوانين والتشريعات التي قد تؤثر على بيئة العمل وكيفية تحسينها، ناهيك عن أننا نقوم بعملية النقد البناء للقوانين الكويتية، ونبحث في المعوقات الحالية ونطرح الحلول البديلة، من دون أن ننسى أننا نركّز على كفاءة الأسواق وغيرها.

المصارف والشركات في التقرير

■ هل تتناولون في هذا التقرير نتائج المصارف والعقارات؟

– لا نتناول في التقرير نتائج القطاعات الاقتصادية، بل نكتفي بتناول موضوع المصارف لجهة ملاءتها من دون التطرق الى أرباحها. ونتناول مهنية الشركات في اختيار إدارتها، ومدى قدرة هذه الأخيرة على القيام بدورها الإداري كاملاً.

اقتراحات وتوصيات

■ ماذا عن الحلول الخاصة بالقوانين الكويتية وما هي اقتراحاتكم على هذا الصعيد؟

– اقترحنا تحسين قانون سوق المال، وقانون المناقصات المركزية، وقوانين الخصخصة وكيفية قبولها وتفعيلها، إضافة الى قانون الشركات وتطويرها. وفي هذا الإطار تقتصر مهمتنا على التوصية والاقتراح وليس سن قوانين أو تشريعات. ■

عبداللطيف جناحي

(VENTURE CAPITAL BANK - البحرين):

نعمل على استحداث وهيكلة المنتجات والادوات الاستثمارية والتمويلية لقطاع المشاريع

يعتبر «فينتشر كابيتال بنك البحرين VENTURE CAPITAL BANK اول بنك استثماري اسلامي متخصص في الاستثمار في المشاريع الناشئة والواعدة على مستوى القطاع المصرفي الاسلامي والتقليدي في العالم العربي، وتتركز منهجية البنك وعملياته المصرفية على استحداث وهيكلة المنتجات والادوات الاستثمارية والتمويلية لقطاع المشاريع الواعدة.

عضو مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في البنك عبداللطيف جناحي القى الضوء على دور القطاع المصرفي البحريني في خدمة اقتصاد المملكة، معتبرا المصارف العربية عالمية وتتمتع بكفاية ذاتية مميزة سواء في مجال التمويل او تأهيل الكوادر البشرية العاملة لديها، كاشفا عن خوض البنك في قطاع الملاحة البحرية بعد توقيعه اتفاقية شراكة مع مجموعة «لميسولر لإدارة السفن».

دور حيوي للقطاع المصرفي البحريني

■ ما دور القطاع المصرفي البحريني في النمو الاقتصادي في المملكة؟

– للقطاع المصرفي البحريني دور اساسي في ايجاد وظائف وتنفيذ مشاريع اقتصادية تشمل القطاعات كافة: الصناعية، الخدماتية، العقارية، وغيرها... مما يساهم في زيادة النمو الاقتصادي، اضافة الى دوره في تنشيط حركة التصدير، وتأهيل الكوادر المحلية. وكل ذلك يصب في الحفاظ على المكانة المتميزة التي تتبوأها البحرين كمركز مالي محوري في المنطقة.

البنوك العربية عالمية

■ ما هي المقومات الاساسية التي لابد منها لتتحول البنوك العربية من اقليمية الى عالمية؟

– باعتقادي، ان المصارف العربية هي بنوك عالمية حاليا. فالمصارف الاجنبية، تتوجه الى منطقة الشرق الاوسط والخليج لاستقطاب الاموال، في الوقت الذي نجد فيه المصارف العربية المحلية تتمتع بكفاية ذاتية مميزة، سواء في مجال المشاريع او تأهيل الكوادر البشرية وحتى التمويل، لذلك لم تتخذ قرارا بالتوسع في الخارج حاليا، الا انها قد تقوم بهذه الخطوة في المستقبل.

الخوض في قطاع الملاحة البحرية

■ ما هي اهم الخدمات التي اطلقها «فينتشر كابيتال بنك» لهذا العام؟

– وقع فينتشر كابيتال بنك، اول بنك بحريني اسلامي متخصص في المشاريع الناشئة، اتفاقية شراكة مع مجموعة لميسولر لإدارة السفن، لإنشاء شركة ملاحة وسفن في مملكة البحرين برأسمال ١٢٠ مليون دولار تحت اسم «لميسولر للملاحة والسفن د.م.م.» وذلك بهدف امتلاك وتشغيل اسطول من السفن التجارية.

وقد باشرت حاليا الشركة اعمالها بامتلاك سفن متخصصة وبواخر شحن، لتقدم قريبا خدمات للمنطقة ذات منفعة في هذا المجال.

وقد استطاع «فينتشر كابيتال بنك» خوض قطاع الملاحة البحرية، الذي يعتبر من اهم القطاعات السريعة النمو والمرتبط مباشرة بالنشاط التجاري المتزايد في العالم، حيث يعتبر قطاع الملاحة البحرية الدولي مسؤولا عن نقل ٩٠ في المئة من التجارة العالمية، والشريان الحيوي للاقتصاد العالمي. ■

حاكم دبي يهتم بدعاوى الناس ويأمر بإنشاء ست محاكم متخصصة للبت بها

الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم
حاكم دبي

أنشئت في دبي – الامارات ست محاكم متخصصة للنظر في الدعاوى الابتدائية المتعلقة بالقضايا العقارية، الاحوال الشخصية، العمالية، التجارية، الجزائية والمدنية.

وجاء ذلك القرار الرقم ٥٧ الصادر عن رئيس محاكم دبي بناء على توجيهات سمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس الدولة ورئيس مجلس الوزراء حاكم دبي.

وسوف توفر هذه المحاكم للتقاضي السرعة في فصل الدعاوى.

ووفق القرار، يرأس القاضي عمر عتيق المري رئاسة المحكمة التجارية، والقاضي سالم عبيد عثمان رئاسة محكمة الاحوال الشخصية، والقاضي احمد عبدالله محمد رئاسة المحكمة العمالية، والقاضي عبد القادر موسى محمد رئاسة المحكمة العقارية، والقاضي عمر يونس سعيد رئاسة المحكمة المدنية، والقاضي احمد ابراهيم سيف رئاسة المحكمة الجزائية. على ان يطبق القرار اعتبارا من الاول من حزيران (يونيو) الجاري.

الأمير سعود بن عبد المحسن أعلن البدء بتأسيس شركة إسمنت «حائل» برأسمال ١,٢ مليار ريال

أعلن الأمير **سعود بن عبد المحسن بن عبد العزيز**، أمير منطقة حائل رئيس الهيئة العليا لتطوير منطقة حائل، البدء في تأسيس شركة إسمنت حائل كشركة مساهمة برأسمال يتجاوز ١,٢ مليار ريال.

وأوضح أمير **حائل** خلال اجتماعه مع فريق العمل التأسيسي لمشروع إسمنت حائل انه سيتم السعي الى حصول أهالي منطقة حائل على الأولوية في مرحلة التأسيس لهذا المشروع العملاق.

وشكل أمير **حائل** لجنة تنفيذية لمتابعة مراحل التأسيس تتكون من أحمد سليمان الراجحي رئيساً، وعضوية يحيى بن لادن والمهندس علي الزيد وعبد الرحمن بن محفوظ وخالد علي السيف والمهندس فهد المعجل.

يذكر ان رأسمال المصنع البالغ ملياراً و٢٠٠ مليون ريال موزع على ١٢٠ مليون سهم، وسيحصل المساهمون المؤسسون في المصنع على ٦٠ مليون سهم، أي ما يعادل نسبة ٥٠ في المئة من رأس المال، في حين ستطرح ٦٠ مليون سهم أي نحو ٥٠ في المئة من رأسمال المصنع المتبقية، للاكتتاب العام في سوق الأسهم السعودية.

صافولا السعودية تشتري حصصاً أقلية بشركات زراعية

تعتزم شركة صافولا السعودية شراء حصص اقلية في عدد من الشركات الزراعية في مصر والسودان ودول اخرى، وقد خصصت لذلك مبلغ ١٠٠ مليون دولار.

هذا ما صرح به العضو المنتدب في مجموعة صافولا **سامي باروم** على هامش منتدى «دافوس» في شرم الشيخ.

وقال **باروم لرويترز** ان الهدف من هذه المشاركات هو تحسين هامشنا وادارة التقلبات دون الخوض في التفاصيل، فعندما تتعرض هوامش الربح في مجالات التسويق والتوزيع لضغوط، فإن عمليات الانتاج يمكن ان تحقق ربحا.

وأوضح ان الشركة تنتظر موافقة السلطات المعنية على بيع حصة تبلغ ٣٠٪ في سلسلة هيرفي للخدمات الغذائية التي تملك سلسلة مطاعم للوجبات السريعة من خلال اكتتاب عام أولي، وتبلغ قيمة الحصة نحو ٦٦ مليون دولار من الاسهم المصدرة.

الطاير يستقبل وفداً فرنسياً رفيع المستوى ويطلعه على معلومات شاملة عن اقتصاد الإمارات

احمد الطاير ويظهر الى يمينه سليمان المزروعي خلال الاجتماع مع الوفد الفرنسي

استقبل معالي **أحمد حميد الطاير** رئيس مجلس إدارة الإمارات دبي الوطني، وفداً فرنسياً مالياً واقتصادياً رفيع المستوى برئاسة السيد **باتريك براويزيك**، عضو البرلمان الفرنسي ورئيس «كومون بلين كوميونيتي». وهدف الاجتماع الى تزويد الوفد الزائر بمعلومات شاملة عن اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة، وبحث أحدث التطورات في القطاع المصرفي.

وقد رحب معاليه بالضيوف الكرام في دولة الإمارات العربية المتحدة وأطلعهم على أسباب النمو الذي تشهده الدولة والمنطقة، حيث تشهد مختلف قطاعات الدولة نمواً غير مسبوق. وسجل الاقتصاد المحلي معدل نمو سنوي بنسبة ١٥٪. ويعود ذلك لتعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الدولة والأسواق الناشئة مثل الصين وجنوب شرق آسيا وشبه القارة الهندية. وإضافة الى ذلك، لعبت الزيادة في أسعار النفط دوراً كبيراً في تدفق الأموال، مما أتاح لدول المنطقة ان تضاعف من قوتها الاقتصادية.

كما اطلع الوفد على أحدث أنشطة مجموعة الإمارات دبي الوطني، وقاموا بعد ذلك بجولة في متحف اللؤلؤ حيث شاهدوا نماذج من تراث وتقاليد دولة الإمارات العربية المتحدة.

ضريبة ٢٠٪ على عوائد أذونات الخزينة المصرية

أعلن رئيس مصلحة الضرائب نائب وزير المالية المصري **أشرف العربي** ان مصر ستفرض ضريبة على عوائد أذونات الخزينة نسبتها ٢٠ في المئة، وهذه الضريبة ستسري على غير المقيمين أيضاً.

وقال العربي لرويترز ان إلغاء الإعفاء الضريبي على عوائد أذون الخزانة أحد الإجراءات التي أقرها مجلس الشعب لتغطية كلفة زيادة أجور العاملين بالدولة والقطاع العام بنسبة ٣٠ في المئة.

٧,٨ مليارات دولار الاستثمارات الأجنبية في مصر

قال وزير الاستثمار المصري **محمود محي الدين** ان حجم الاستثمار الأجنبي في مصر في النصف الثاني من العام ٢٠٠٧ بلغ ٧,٨ مليارات دولار مقارنة بستة مليارات في الفترة عينها من العام ٢٠٠٦.

منح الايزو.... لشركة الزامل للصناعة

حصلت ادارة تقنية المعلومات في شركة الزامل للصناعة على شهادة المنظمة العالمية للمقاييس الأيزو 20000 في مجال تقنية المعلومات، لتكون بذلك احدى اربع شركات في منطقة الشرق الاوسط تحصل على هذه الشهادة. وتم منح هذه الشهادة الدولية من قبل شركة DET NORSKE VERITAS المتخصصة في مجال التدقيق والمراجعة على المواصفات العالمية ومقرها النرويج، كما تم اعتمادها من قبل منتدى ادارة خدمات تقنية المعلومات ITSMF.

شهد توقيع ثلاث اتفاقيات اقتصادية وتجارية واستثمارية بين البلدين

الملتقى الاقتصادي الاسباني - الاماراتي نحو شراكة استراتيجية

الملك الأسباني خوان كارلوس في أبوظبي

المهندس صلاح الشامسي وأركان غرفة أبوظبي مع الأسبان في صورة تذكارية

عقد الشهر الماضي على هامش زيارة ملك اسبانيا خوان كارلوس الاول لدولة الامارات الملتقى الاماراتي – الاسباني، بحضور ميغيل انخيل موراتينوس وزير الشؤون الخارجية والتعاون الاسباني، وسلطان بن سعيد المنصوري وزير الاقتصاد والمهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في الدولة رئيس مجلس ادارة غرفة تجارة وصناعة ابو ظبي، وعدد من المسؤولين في القطاعات الاقتصادية والتجارية في الامارات واسبانيا، وحوالى ٥٠٠ شخصية تمثل عددا كبيرا من الشركات والمؤسسات الاقتصادية والتجارية في البلدين.

وكانت كلمة للملك الاسباني أوضح فيها ان الزيارة والملتقى يشكلان خطوة مهمة نحو بناء الشراكة الاستراتيجية بين الامارات واسبانيا، مؤكدا تطلعه الى هذه الشراكة وحرصه على تشجيع وتطوير العلاقات بين البلدين.

بدوره قال الوزير المنصوري ان اللقاءات اكدت الإرادة العالية لتشجيع وتطوير العلاقات الثنائية.

وشهد الملتقى توقيع الامارات واسبانيا ثلاث اتفاقيات في مجالات اقتصادية وتجارية استثمارية، حيث تم توقيع اتفاقية بين شركة مبادلة وشركة اندرا الاسبانية المتخصصة في مجال الصناعات الالكترونية.

ووقعت شركة الطاقة في ابو ظبي مذكرة تفاهم مع شركة ايبرد رولا احدى كبرى الشركات العالمية في مجال الطاقة التقليدية والطاقات المتجددة.

وتم توقيع مذكرة تفاهم بين غرفة تجارة وصناعة ابو ظبي ومؤسسة ارباب العمل الاسبانية لتعزيز التعاون بين القطاعين الخاصين في دولة الامارات واسبانيا.

وكان اللافت في الملتقى اطلاع شركة ابو ظبي لطاقة المستقبل «مصدر» الوفد الاسباني على آخر التطورات التي حققتها في ما يتعلق بـ «مدينة مصدر» و«معهد مصدر للعلوم والتكنولوجيا».

بطل الوزن الثقيل

www.dhl.com

مع أفضل شبكة شحن جوي وبري في الشرق الأوسط. كن على ثقة تامة من أن شحناتك الثقيلة ستذهب في الاتجاه الصحيح مع دي اتش ال. ومع خدمة Economy Select الجديدة، يمكنك الآن الاستفادة من حلول اقتصادية يمكنك الاعتماد عليها للشحن من الباب إلى الباب وكذلك من خدمة التتبع السهل للشحنات وخبرتنا في التخليص الجمركي وعدم وجود حد أدنى لوزن الشحنة. لمعرفة المزيد، قم بزيارة موقعنا الإلكتروني www.dhlheavyweight.com. أو الاتصال بمكتب دي اتش ال المحلي اليوم لحجز شحنتك الثقيلة على خدمة Economy Select.

DHL

«مجد للأغذية» ثمرة تعاون بين الرتاج للإستثمار ومركز مجدي

جهاد محمد القبندي

شركة الرتاج

أسست شركة الرتاج للإستثمار بالتعاون مع مركز مجدي للأغذية شركة مجد للأغذية برأسمال مليوني دينار، وفق حصة ٥١ في المئة للرتاج و٤٩ في المئة للمركز.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الرتاج **جهاد محمد القبندي** «ان شركة مجد للأغذية هي ثمرة شراكة استراتيجية، تهدف الى تنويع منتجاتها والتوسع جغرافياً انطلاقاً من الكويت الى سائر دول مجلس التعاون الخليجي ودول الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وذلك بمقتضى خطة وبرنامج عمل مستقبلي يتم اعداده حالياً حتى تقدم منتجاتها الشهيرة في سائر الأسواق المستهدفة».

منافع للإستثمار تنهي البنية التحتية لمشروع «نورث ستار»

عارف قمبر

نائب الرئيس التنفيذي لشركة منافع

انتهت شركة منافع للإستثمار من تنفيذ البنية التحتية لمشروع «نورث ستار» في منطقة سيف البحرين، على ان تبدأ بتسويق الأراضي خلال النصف الثاني من العام الحالي، حيث تمتلك نسبة ٢٠ في المئة من المشروع والبالغة قيمتها ٣٠٠ مليون دولار، وذلك بمشاركة مصرف السلام البحريني.

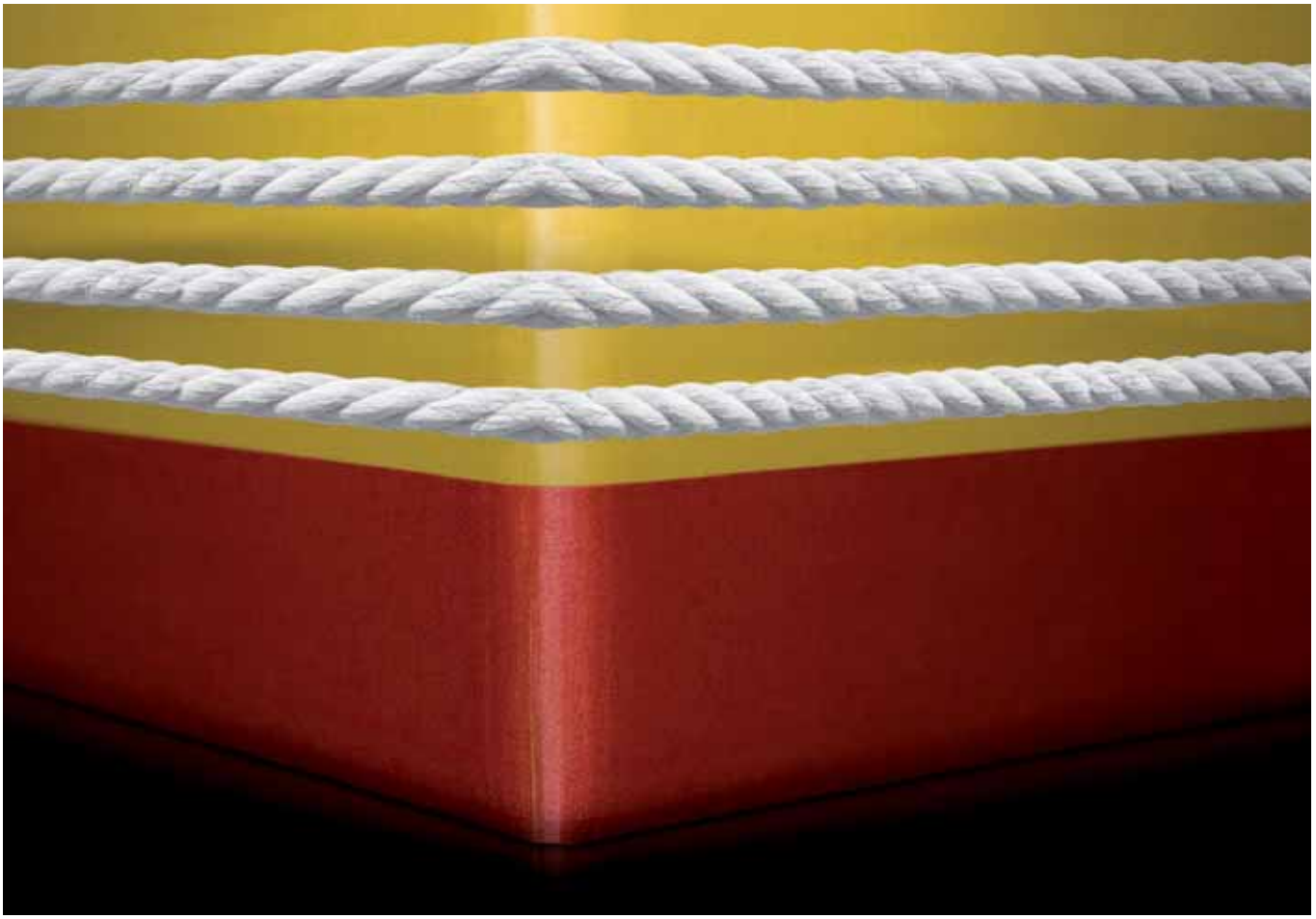
وعلم ان «منافع للإستثمار» بصدد تأسيس شركة في مجال الطاقة برأسمال ١٠ ملايين دينار بالتعاون مع شريك أجنبي، وسوف تقوم بالاستثمار في الخدمات النفطية في الكويت ودول الخليج.

وكالات التصنيف وزعت تصنيفات عالية بخفة
فايننشال تايمز تكشف عن أخطاء جديدة ارتكبتها موديز MOODY'S

أعلنت شركة موديز MOODY'S أنها كلفت مكتب المحاماة البريطاني سوليفن وكروميل SULLIVAN & CROMWELL لإجراء تحقيق حول أخطاء ارتكبتها عند تصنيف سندات دين أوروبية. وأضافت انه في حال ثبوت حصول أخطاء فأنها سوف تتخذ التدابير المقتضاة بحق الذين أخطأوا من العاملين لديها. وكانت صحيفة فايننشال تايمز البريطانية قد كشفت ان موديز صنفت سندات دين أوروبية بمرتبة تريبل آ(AAA) ، وتبين في وقت لاحق ان السندات المصنفة لا تستحق تلك المرتبة بل ان تصنيفها الحقيقي يقل عن ذلك بأربع نقاط على الأقل !!.

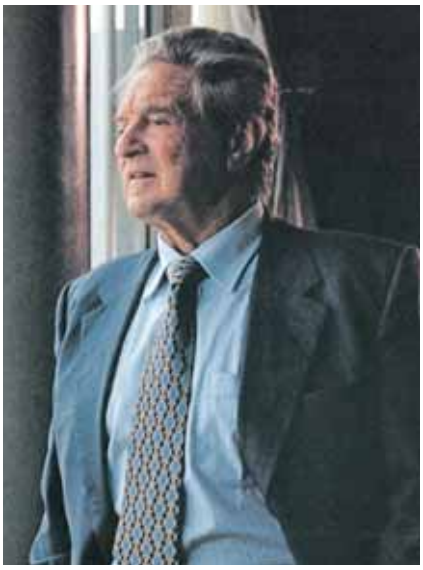
وذكرت الصحيفة ان الخطأ نتج عن إدخال معلومات مغلوطة الى الكمبيوتر من قبل العاملين في موديز، حول السندات المشكوك فيها. وما ان نشرت الصحيفة الخبر حتى تراجع سعر سهم موديز "MOODY'S" في البورصة بنسبة ١٦ في المئة.

وكانت موديز وغيرها من وكالات التصنيف العالمية، قد اتهمت بارتكاب أخطاء مماثلة عند تصنيف المصارف المتورطة في تمويل القروض المنزلية ذات المخاطر المرتفعة نسبياً SUBPRIME ، ووجهت في حينه انتقادات كثيرة لوكالات التصنيف حيث أخذ عليها توزيع التصنيفات الرفيعة بسخاء وبخفة. وجاءت فضائح الـ SUBPRIME، لتكشف ان وكالات التصنيف كانت منحت المصارف المتورطة بقروض الـ SUBPRIME تصنيفات لا تستحقها.



الملياردير الاميركي سوروس: الفورة الاقتصادية التي شهدها العالم طوال الـ٢٥ سنة الماضية ولّت ولن تعود

ارتفاع الطلب على البترول في الصين وراء الارتفاع المستمر للاسعار



قال الملياردير والمستثمر الأميركي **جورج سوروس**، انه لربما نكون بصدد نهاية «الفقاعة المالية» التي شهدها الاقتصاد العالمي على مر الـ ٢٥ سنة الماضية، وان فترة الازدهار الكبير الذي اعقب الحرب العالمية الثانية قد ولّت الى غير رجعة، وان التباطؤ الاقتصادي سوف يكون اكثر حدة وبالتأكيد اطول مما يتوقعه معظم الناس.

واضاف ان بريطانيا في وضع اسوأ من اميركا بشان قدرتها على الصمود في وجه العاصفة الاقتصادية الآتية، لان لديها قطاعاً مالياً ضخماً، وشهدت اكبر معدل زيادة في اسعار المنازل.

واردف الملياردير الاميركي قائلا، انه «لا مفر» امام البنك المركزي البريطاني من ان يبقي اسعار الفائدة مرتفعة جدا من اجل خير اقتصاد البلاد.

وتعتبر تصريحات **سوروس** بمثابة صدى للتنبؤات المتشائمة والقاتمة السواد التي طالعنا بها محافظو البنوك المركزية في العالم خلال الاسابيع القليلة المنصرمة.

ففي لقاء اجرته معه بي بي سي مؤخرا، قال **جان كلود تريشيه**، رئيس المصرف المركزي الاوروبي، ان عملية تصحيح وضع السوق ما زالت جارية.

اما **ميرفين كينغ**، محافظ مصرف انكلترا، فقد حذر في التقرير الذي اصدره البنك من ان التضخم في بريطانيا سيرتفع فوق المعدل المستهدف، بينما يتباطأ الاقتصاد على نحو حاد.

ويعتقد **سوروس** انه يجب توجيه اللوم جزئيا الى محافظي البنوك المركزية في وقوع ازمة الائتمان، وذلك بسبب سلوكهم خلال الفترة الماضية في ما يتعلق بتقديم الكفالة للقطاع الاقتصادي كلما دخل في مشكلة افراط الاقراض المالي، وهذا ما يطلق عليه «مشكلة الخطر الاخلاقي».

وقال **سوروس** انه كان يتعين على البنوك المركزية استهداف ومعالجة قضية الارصدة والمبالغ المالية الوهمية، مثل الارتفاع الكبير في اسعار المنازل، وان تحاول كبح جماحها وان تمنع خروجها عن نطاق السيطرة، الامر الذي قامت بمقاومته حتى الآن.

وشدد على انه لا بد في المستقبل من اتخاذ اجراءات اكثر حزما وصرامة ولكن اكثر ذكاء، من اجل تخفيض تقديم الائتمان المبالغ فيه والزائد عن حده في الاقتصاد.

ورأى **سوروس** انه يمكن ان تشمل مثل تلك الاجراءات خطوات وتعليمات ترمي الى ارغام البنوك على الاحتفاظ بالمزيد من الاحتياطات اثناء ايام الرخاء ليعاد ضخها في الاقتصاد من جديد في اوقات الشدة.

وعبر الملياردير الاميركي عن اعتقاده بأن هناك مبالغة الآن في تسعير النفط والسلع الاخرى، الا انه لا يرى كبير فرصة لانخفاض اسعار النفط، ما لم يحدث تباطؤ كبير في اقتصاديات الدول الاكثر ثراء.

فهو يرى ان زيادة الطلب من قبل الدول المتقدمة، مثل الصين هي التي تقف وراء ارتفاع اسعار البترول، حيث ان الاسعار المدعومة للطاقة تعني وجود حساسية اقل بالنسبة للاسعار.

وقال **سوروس** ايضا ان اسواق البورصة (الاسهم) ما زالت تقلل من شأن حدة التباطؤ الاقتصادي والمخاطر الناجمة عن طول مدته، وخصوصا في الولايات المتحدة حيث يتم الاعتماد على ذهنية «السوق الذي يستطيع احتمال المزيد».

عقار تراثي تعود ملكيته للملكة أليزابيت
بيع الى شركة دبي العالمية القابضة بـ٢٥٥ مليون دولار

باعت شركة كراون استيت المسؤولة عن الإستثمارات العقارية الخاصة بالملكة أليزابيت الثانية (ملكة بريطانيا) عقاراً رقمه ١٠ وايتهول بقيمة ١٣٠ مليون جنيه أو ما يعادل ٢٥٥ مليون دولار الى شركة دبي العالمية القابضة، الذراع الاقتصادية لحكومة دبي.

وأوضح بيان صدر عن رئيس شركة «كراون استيت» المسؤولة عن الإستثمارات العقارية للملكة أليزابيت تشارلز غاردنر، ان حكومة دبي اشترت بناية «متروبول» وعقاراً رقمه «١٠ وايتهول»، وان الاتفاق يتضمن إعادة تأهيل المبنى والحفاظ على واجهته.

ويعود تاريخ بنائه الى ثمانينات القرن التاسع عشر، وهو يضم أحد أفضل فنادق لندن، لكنه تحوّل الى مقر لوزارة الدفاع البريطانية خلال الحرب العالمية الأولى، وشغر عام ٢٠٠٤.

تبلغ مساحة العقار أكثر قليلاً من ٣٧ ألف متر مربع، ويفترض ان يعاد تأهيله ليصبح فندقاً من فئة خمسة نجوم يضم ٢٨٣ غرفة وصالة وشققاً سياحية فخمة، تطل على نهر التايمز وسط العاصمة البريطانية.

التايمز البريطانية تعتذر من نظمي اوجيه

اعتذرت صحيفة «التايمز» البريطانية من رجل الاعمال العراقي الاصل وحامل الجنسيتين اللبنانية والبريطانية، رئيس مجموعة «ميديترنيان هولدنغ» المالكة لأوتيل رويال الضخم في لبنان **نظمي اوجيه**، لنشرها خبرا كاذبا حول تبرعه بمبلغ ٣,٥ ملايين دولار الى المرشح للرئاسة الاميركية اوباما بواسطة رجل الاعمال الاميركي **انطوان رزكو**.

لقد اضطرت الصحيفة الانكليزية الشهيرة الى الاعتذار بعد ان استحال عليها ايجاد اي اثبات للخبر.

«دبي انترناشيونال كابيتال» ضمن افضل ١٠ شركات عالمية

صنفت شركة «دبي انترناشيونال كابيتال» التي تدير اصولا تقدر بـ ١٢ مليار دولار، ضمن افضل عشر شركات عالمية وفقا لدراسة شركة «تي آر اي ام» العالمية للبحوث والدراسات وخدمة الزبائن.

محمد القرقاوي رئيس الشركة، والتي تعتبر ذراع «دبي القابضة» الاستثمارية العالمية، قال «ان هذا التصنيف يعزز مكانة الامارات كوجهة للمواهب والخبرات الباحثة عن تطوير مسارها المالي العالمي».

و«مجموعة دبي» تشتري ٤٩ ٪ من سفنكس المصرية

وفي القاهرة اعلنت «مجموعة دبي» الشركة العاملة في مجال الخدمات المالية المتنوعة التابعة لمجموعة «دبي القابضة» عن استحواذها على حصة بنسبة ٤٩ في المئة في شركة «سفنكس للزجاج المصرية» من خلال شراكة مع «سيتادل كابيتال» (مقرها القاهرة). بلغت قيمة الصفقة نحو ٧٣٠ مليون درهم.

رسالة شكر من الرئيس السوداني للأمير الوليد بن طلال لتبرعه المتواصل ودعمه للسودان

الأمير الوليد بن طلال والسفير السوداني محمد أمين الكارب

تسلّم الأمير **الوليد بن طلال** رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة من سفير جمهورية السودان لدى المملكة العربية السعودية **محمد أمين الكارب**، رسالة شكر من الرئيس السوداني **عمر حسن البشير**، على تبرعه بمبلغ مليون و١٩٣ ألف دولار لتمويل مشروع إنشاء قرية في إقليم دارفور تشتمل على ٥٠٠ منزل.

وخلال اللقاء أكد **الأمير الوليد** حرصه على تعزيز العلاقات بين البلدين ودعم سبل تعزيزها في المجالات التجارية والاقتصادية. طالباً من السفير إيصال تحياته الصادقة للرئيس السوداني.

وكان **الأمير الوليد** قد تبرّع في عام ٢٠٠٣ بـ ٨٠ طناً من المساعدات لضحايا الفيضانات بالسودان. وجاء تبرع سمو الأمير تلبية لطلب فخامة الرئيس السوداني في دعم الحكومة السودانية في مواجهة الكارثة الإنسانية التي حصلت جراء تضرر العديد من الولايات الشرقية في البلاد من الفيضانات.

«المستثمرون القابضة» و«ليبيا افريقيا للإستثمار» تنشئان شركة رأسمالها مليارا دولار

سامي البدر

المستثمرون القابضة

قالت شركة «المستثمرون القابضة» في بيان صحافي انها وقعت اتفاقية مع محفظة «ليبيا افريقيا للاستثمار» الحكومية، لإنشاء شركة برأسمال مليار دولار مناصفة بين الطرفين، وستقوم الشركة بتنفيذ مشاريع ضخمة وبينها مشروع «طاقات سيتي».

وقع عن مجموعة «المستثمرون» نائب رئيس مجلس الادارة **سامي البدر**، وعن محفظة ليبيا امين لجنة الادارة المدير العام **د. بشير صالح بشير**.

رواتب ومخصصات الموظفين السعوديين تدفع مع فارق انخفاض العملات

بأمر من الملك عبد الله بن عبد العزيز وموافقته، تم تثبيت سعر صرف رواتب الموظفين الرسميين والبدلات ومخصصات الإسكان والرسوم الدراسية للأبناء والزوجات، وأي تعويضات تخص الموظفين ورواتب المتعاقدين السعوديين العاملين في ممثليات المملكة في بعض الدول المتضررة من تذبذب سعر صرف العملات الأخرى مقابل الريال السعودي.

رأسمال المزايا يرتفع أكثر من ٣٠ مليون دينار خلال اربع سنوات

رشيد النفيسي: «المزايا تحرص على الالتزام بمعايير الشفافية عبر مؤتمرها المالي السنوي»

رشيد النفيسي
رئيس المزايا القابضة

خالد اسبيتة
المزايا القابضة

عقدت شركة المزايا القابضة MAZAYA، رائدة التطوير العقاري في المنطقة، في ١٣ ايار (مايو) ٢٠٠٨، ندوة خاصة للتحليل المالي، القاها المهندس خالد اسبيته، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب، بحضور كل من السيد رشيد النفيسي، رئيس مجلس ادارة المزايا القابضة، وطاقم ادارة الشركة في كل من دبي والكويت.

وحضر الندوة مدراء وأعضاء مجلس إدارة الشركة وعدد كبير من المساهمين ومدراء الصناديق المالية في الشركات الاستثمارية والبنوك وشركات الوساطة والتحليل المالي، بالاضافة إلى شريحة كبيرة من المستثمرين ورجال الصحافة والاعلام.

افتتح السيد رشيد النفيسي، رئيس مجلس ادارة شركة المزايا القابضة، الندوة مرحبا بالحضور، واعتبر ان هذه الندوة تعكس حرص المزايا على الالتزام بمعايير الشفافية في عملها، عبر تقديم شروحات مفصلة حول الشركة وادائها ومشاريعها وخططها المستقبلية الى جانب تقديم تحليلات واسعة حول نتائجها المالية المحققة وفتح باب المناقشات حول ادائها المالي، ما يعزز الثقة بين الشركة والمستثمرين والمحللين ليقوموا بالابحاث اللازمة حول المزايا واداء اسهمها وحركتها مقارنة باداء الشركات الاخرى، ويبقي المساهمين على اطلاع مباشر بالمشاريع واعمال الشركة على كل الاصعدة للسنوات المقبلة.

خالد اسبيته: «هدف المزايا يدور حول تعظيم الفائدة على المساهمين، وتحقيق افضل العوائد للمستثمرين»

هدية الى أمير دولة الكويت

بعد الكلمة الترحيبية، بادر المهندس **خالد اسبيته**، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة، الى تقديم هدية مميزة الى امير دولة الكويت والكويتيين، وهي عبارة عن مبادرة تتطلع الى تحويل الكويت الى مركز مالي وثقافي وحضاري من الدرجة الاولى، وقد عرض للغاية شريطا مسجلا يشرح من خلاله رؤية المزايا .

مزايا بأسطر

وباشر بعدها **اسبيته** عرضه حول شركة المزايا انطلاقا من تاريخ التأسيس عام ٢٠٠٤، مرورا بهيكلية الشركة واداراتها الى جانب فروعها ومشاريعها ورأسمالها، كما استعرض كل القطاعات التي تعمل بها الشركة مستشهداً بالمشاريع كل على حدة في الكويت والخليج العربي. وذكر اسبيته ان الشركة باشرت اعمالها سنة ٢٠٠٤ برأسمال لم يتعد ١٥ مليون دينار كويتي، ليصل بعد ٣ سنوات الى ٣٧,٥ مليون دينار عام ٢٠٠٧، وسيرتفع خلال ٢٠٠٨ الى ٤٥,٥ مليون دينار كويتي كنتيجة لشراء عدد من المستثمرين الاستراتيجيين حصة ٢٣٪ من رأسمال الشركة.

وذكر **اسبيته** ان المزايا هي شركة مدرجة في سوقين ماليين هما سوق الكويت للاوراق المالية وسوق دبي المالي، كما تمتلك الشركة مقرا رئيسيا لها في الكويت، المركز الام للشركة القابضة، ومقرين في اهم المناطق الحيوية في دبي، وذلك في مركز دبي المالي العالمي وفي مدينة دبي الطبية. واشار اسبيته الى ان المزايا تمتلك حاليا حوالى ٣٠ شركة تابعة لها تقوم بكل المهام التابعة للشركة الام والمناطة بها. واشاد اسبيته بقوة مجلس ادارة الشركة وبقوة فريق العمل من الموظفين الذين فاق عددهم ١٥٠ موظفاً في كل ادارات الشركة، قائلا ان المزايا نجحت في تأهيل فريق فني من ذوي الخبرات العالية. أصبح الحصول عليها يمثل تحدياً أمام نجاح الكثير من الشركات.

انجازات وجوائز

واستعرض **اسبيته** كذلك عددا من انجازات الشركة للعام الماضي، وعدّد بعض الجوائز والتنويهات التي حازت عليها الشركة كشهادة ايزو ٢٠٠٠:٩٠٠١، ولقب أفضل شركة عقارية لعام ٢٠٠٧ من مجلة ارابيان بزنس، وحصولها على الترتيب ٣٤ من ٥٠ من بين أكثر الشركات المقدرة، وذلك من مجلة ارابيان بزنس ايضا، الى جانب لقب افضل شركة عقارية لعام ٢٠٠٧ من شركة تمويل. كما نجحت الشركة في الحصول على رخصة مطور عقاري من مؤسسة التنظيم العقاري في دبي (RERA)، والتي تمنحها الحق باقامة المشاريع المختلفة في دبي.

وذكر **اسبيته** ان اهم انجازات ٢٠٠٧ هو تشغيل مؤشر المزايا العقاري، اول مؤشر من نوعه في المنطقة. واشار الى ان فكرة المزايا في مؤشرها كانت بهدف التركيز على حركة القطاعات العقارية في كل دولة من دول مجلس التعاون الخليجي على حدة، لكنها لاحظت ان الحركة والثورة العقارية التي تشهدها المناطق داخل هذه الدول تحتاج الى مواكبة حركتها ايضا. واعلن ان مؤشر المزايا يعمل حاليا على تخصيص جزء من عمل المؤشر لحركة القطاعات العقارية داخل المناطق في كل دولة، وسوف يرى هذا المشروع النور قريبا.

حجم المشاريع

وفصل **اسبيته** حجم مشاريع شركة المزايا، مشيرا الى ان حجم المشاريع داخل الكويت قد وصل الى ٣٠٠ مليون دولار، في حين انها وصلت الى ١٠ مليارات دولار في دولة الامارات العربية المتحدة، ومليار دولار في سائر دول الخليج. وشدد **اسبيته** على استثمار المزايا في داون تاون جبل علي والذي تصل قيمة استثمارات الشركة فيه الى ما يفوق ٥ مليارات درهم، مشيرا الى ان هذا الاستثمار سيؤسس لمرحلة جديدة لناحية العائدات والارباح، وهو نقلة نوعية في ما يتعلق بمستقبل استثمارات المزايا ومشاريعها. كما عقب اسبيته على مشروع المزايا الجديد في دبي على شارع الشيخ زايد، وهو عبارة عن برج مخصص للمكاتب يزيد عن ٧٠ طابقاً ويحمل اسم الشركة. من جهة اخرى، اشار اسبيته الى اهمية مساهمة المزايا الواعدة في قطر، والتي تفوق قيمتها ٥٠٠ مليون ريال قطري.

وفي القسم الثاني من الندوة، عرض اسبيته لاداء المزايا المالي، قائلا ان لدى المزايا بيانات ربحية مالية قوية وذلك لزيادة اصولها بمعدل نمو سنوي مركب يعادل ٩٦٪، وزيادة حجم مشاريعها ذات العوائد المجدية. واضاف ان ٩٠٪ من ارباح الشركة هي ارباح

رشيد النفيسي يقدم درعا تكريميا الى جوناثان لايون (بنك برقان)

ودرعاً الى مصطفى زنتوت (GLOBAL)

والى لؤي مخاميس (CBK)

والى رياض كمال (ارابتك)

والى احمد السامرائي (صحارى)

والى وليد وفيق (شانغريلا)

والى نديم لحد (طيران الامارات)

والى ضاري الوزان (طيران الامارات)

تشغيلية محققة بنسبة ١٠٠٪. وافاد ان لدى المزايا عوائد عالية على سهمها، حيث قال ان اجمالي اصول الشركة قد قفزت من ٣٦ مليون دينار كويتي عام ٢٠٠٤، الى ٣٠٢ مليون دينار كويتي مع ٢٠٠٨. واوضح **اسبيته** ان اصول الشركة موزعة بنسبة ٤٦٪ مشاريع قيد التطوير، و١٦٪ استثمارات متفرقة، فيما تشكل النسبة المتبقية اراضي برسم البيع.

الارباح

اما عن ارباح الشركة، فقال **اسبيته** ان الشركة حققت ربحية ٣٢ مليون دينار كويتي لعام ٢٠٠٧، واعدا ان الشركة ستستمر في تحقيق نمو متوازن في الارباح، مشيرا الى ان خير دليل على ذلك هو تحقيق المزايا ارباح ١٣ مليون دينار كويتي خلال الربع الاول من ٢٠٠٨، وذلك بزيادة ٢٥٦٪.

واعتبر ان المزايا تسعى لنيل رضى مساهميها حيث كانت توزيعاتها في نهاية ٢٠٠٧، ٢٠٪ اسهم منحة و٥٠٪ نقدا.

وذكر **اسبيته** ان سياسة المزايا في عملها هي سياسة امنة، وذلك لكون الشركة تعتمد نظام المحاسبة والارباح الناتجة عن مشاريعها هي ارباح تشغيلية، تسير بخط متواز بين التنفيذ والتسويق، مما يضمن كون الشركة تستطيع تحقيق عوائد على مشاريعها خلال فترة التنفيذ لكل مرحلة، خصوصا في ظل نجاح الشركة في تسويق مشاريعها كافة.

المصداقية والشفافية

ولفت **اسبيته** الى ان هدف المزايا يدور حول تعظيم الفائدة على المساهمين، وتحقيق افضل العوائد للمستثمرين، بناء على قاعدة من الاصول التي تحمي الشركة، الى جانب التركيز على انجاز كامل منتجاتها بالوقت والجودة المطلوبة.

واشار **اسبيته** الى ان تحقيق هذه الاهداف انما يتم عبر الاستفادة من كل الفرص الاستثمارية التي حققت عوائد مجدية للشركة والمساهمين، ومن خلال تأسيس الصناديق والمحافظ العقارية لتمويل مشاريعها، وسياسة الاستحواذ على الشركات العقارية والتكتل والاندماج لمواكبة المنافسة في هذا القطاع، والاهم من كل ذلك المحافظة على المصداقية والشفافية في الاداء وترسيخ اسم الشركة ومكانتها في السوق العقاري.

ونوه **اسبيته** خلال حديثه، بالموارد البشرية والعنصر البشري في الشركة، الى جانب ثقة المساهمين بالمزايا، والعملاء الذين تحرص الشركة على الوفاء الدائم لهم، واعتبر ان نجاح الشركة في تحقيق هذا النمو يعود إلى استراتيجيتها التي تقوم على التوسع الاقليمي والعالمي، فضلا عن تنفيذ المشاريع العقارية الضخمة المنتقاة بدقة وتأسيس الصناديق والمحافظ العقارية، وسياسة الاستحواذ على الشركات العقارية والتكتل والاندماج لمواكبة المنافسة في هذا القطاع. هذا الى جانب، المحافظة على اسم ومصداقية الشركة، وتنمية الاصول والموارد البشرية والمالية.

دروع تكريمية

واختتم **اسبيته** ندوة التحليل المالي بتقديم دروع تكريمية الى شركاء المزايا في النجاح، حيث تم تكريم بنك برقان ممثلا برئيسه التنفيذي جوناثان لايون، وشركة ارابتك ممثلة برئيسها التنفيذي السيد رياض كمال لدورها في تنفيذ أعمال البناء، ومجموعة صحارى ممثلة بالدكتور احمد السامرائي رئيس المجموعة لدورها في تعزيز اسم المزايا وحضورها اعلاميا، وشركة بيت الاستثمار العالمي غلوبال ممثلة بالسيد مصطفى زنتوت نائب رئيس اعمال التسويق، وبنك الكويت التجاري ممثلا بالسيد لؤي مخاميس، وفندق الشانغريلا ممثلا بالسيد وليد وفيق مساعد مدير عام الفندق، وطيران الامارات ممثلة بالسيد نديم لحد المدير الاقليمي لطيران الامارات في الكويت، وبالسيد ضاري الوزان، كما كرمت المزايا ابرز الصحف الكويتية والخليجية، وعددا من قنوات التلفزة. ■

حلول مبتكرة من «تمويل» للمشترين في برجي «دايتونا هاوس» و«ديترويت هاوس»

وسيم سيفي

تمويل

ابتكرت «تمويل» حلولاً سريعة ومقبولة لمن يريدون شراء الوحدات التجارية في برجي التميمي التجاريين «دايتونا هاوس» و«ديترويت هاوس» في موتور سيتي.

وقد وقعت تمويل اتفاقية شراكة مع التميمي للاستثمار في دبي، تقوم بموجبها بتمويل ما تصل نسبته الى ٨٠ في المئة من الوحدات في البرجين المشار اليهما والمتوقع انجازهما في العام ٢٠٠٩، وقد عهد بإدارتهما الى قسم إدارة حسابات الضمان في تمويل.

وسيم سيفي الرئيس التنفيذي لشركة «تمويل» أعرب عن سعادة «تمويل» لكونها الممول الحصري للبرجين ولتزويدهما عملاء التميمي للاستثمار، بحلول مبتكرة في مجال التمويل العقاري.

وقال اننا على ثقة بأن هذه الشراكة ستعود بنفع كبير على جميع مشتري الوحدات التجارية في البرجين، خصوصاً وان سجل انجازاتنا حافل بمنتجات تمويل الرائدة.

صكوك «الخليج القابضة» تسجل نجاحاً في بورصة دبي

كشفت شركة الخليج القابضة ومقرها الكويت عن الادراج الناجح للصكوك التي أصدرتها شركة صكوك فيلامار المحدودة، وهي احدى الشركات التابعة لها. وتصل قيمة الصكوك التي كان قد تم إدراجها في بورصة دبي العالمية، الى ١٩٠ مليون دولار أميركي.

وتم تعويم شهادات الصكوك التي تمتد على مدى خمس سنوات بمعدل ٢٧٥ نقطة أساس، وذلك على مدى ثلاثة أشهر بسعر الاقتراض ما بين البنوك في لندن (ليبور) تحت إدارة شركة ميريل لينش الدولية، وهي احدى أكبر المؤسسات العاملة في مجال إدارة الثروات وأسواق المال والخدمات الاستشارية ولها مكاتب في أكثر من ٤٠ دولة. ويشارك في تلك الإدارة مصرف الراجحي، الذي يعد واحداً من أكبر المصارف الإسلامية في العالم وأكبر مصرف مدرج في سوق المال في السعودية. وتعد ميريل لينش المدير بالوكالة لهذه الصكوك التي أغلقت بنجاح في ١٨ نيسان (ابريل) ٢٠٠٨.

وتعليقاً على هذا الإصدار الناجح للصكوك قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة الخليج القابضة والشركات التابعة لها، احمد الأمير، ان التعويم الناجح لهذه الصكوك وإدراجها الحالي في بورصة دبي العالمية لهو شهادة واضحة على نجاح هذه المبادرة ذات القيمة الكبيرة، والتي تشمل أرباحاً تنافسية من ٢٧٥ نقطة أساس على مدى ثلاثة أشهر ليبور، وعلاوة على ذلك فإنه من مكاسب تلك المبادرة أنها تأتي اتساقاً مع جوهر استراتيجيتنا الرامية لإحداث تنويع نشط لقاعدة حاملي الأسهم في الشركة، وذلك عبر عملية إعادة تعزيز الجودة العالية لتلك الأداة، كما أنها تؤشر عن دخولنا الى الأسواق المالية بدولة الإمارات عالية التطور والتنافسية وذلك من خلال بورصة دبي العالمية.

تجدر الإشارة الى ان طرح تلك الصكوك الدولية مضمون بمشروع فيلامار في مرفأ البحرين المالي ذي المرافق المتعددة. وتبلغ الكلفة الإجمالية للبناء، غير شاملة تكاليف التمويل، ٦٠٥ ملايين دولار. ويتألف المشروع من خمسة عناصر رئيسية هي الأبراج الملتوية، والشقق العصرية، فلل السطح، الفلل الحصرية والممشى البحري. إضافة الى مساحات التجزئة وأماكن الانتظار والكثير من الخدمات الراقية الأخرى.

ويأتي إصدار هذه الصكوك في أعقاب المبيعات القياسية التي حققتها المرحلتان الأولى والثانية من مشروع فيلامار في مرفأ البحرين المالي، والذي يشكل احد المشروعين العملاقين اللذين تطورهما شركة الخليج القابضة في البحرين. والمشروع الآخر هو داون تاون العرين الذي يقع ضمن مشروع العرين التطويري. وإضافة الى ذلك فقد حصل المشروع على جائزة فخرية كـ «أفضل مشروع عقاري للعام» ضمن جوائز الأعمال العربية ٢٠٠٨، التي تنظمها مجموعة أي تي بي للنشر في دبي.

العمل في مشروع الجزيرة وصل الى مراحل متقدمة

صندوق «تالا» يحقق عوائد تتجاوز ٨٧٪

ليث المعمار

تالا

اعلنت شركة صندوق «تالا ايلاند» انه تم تخارج المستثمرين في صندوق «تالا» الذي تم تأسيسه بموافقة مصرف البحرين المركزي في العام ٢٠٠٣، بغرض الاستثمار في تطوير جزيرة تالا احدى المكونات الرئيسية لجزر أمواج، وذلك بعدما حقق المشروع عوائد نقدية تتجاوز ٨٧ في المئة خلال فترة ٤ سنوات.

واوضح العضو المنتدب لشركة «تالا للتطوير» **ليث المعمار** «ان العمل في المشروع وصل الى مراحل متقدمة جدا حيث تم الانتهاء من اعمال الانشاءات في جميع المباني، كما ان اعمال التشطيبات النهائية قد انتهت في الجزء الاكبر من المشروع حيث المتبقي ينحصر في المرحلة الرابعة فقط، وان اعمال توصيل الكهرباء والماء قد انتهت وتم توصيلها الى عدد كبير من الوحدات، حيث تتمثل في جميع وحدات المرحلة الاولى بما فيها الفلل وشقق المارينا وشقق تالا، وايضا الشاليهات وشقق الجسر في المرحلة الثانية. كما انه من المتوقع توصيل الكهرباء لمجموعة كبيرة من شقق المرحلة الثالثة والرابعة خلال الايام القليلة المقبلة.

مشروع جزيرة تالا

جمعية المحامين الاماراتيين: لا يحق للمحامين الوافدين ممارسة العمل من خلال مكاتبهم الخاصة

يقوم جدال في دبي دولة الإمارات بين المحامين الوافدين والمحامين المواطنين حول تفسير قانون تنظيم مهنة المحاماة، فالوافدون الذين يعملون في الامارات قبل صدور القانون وتعديلاته منذ العام ٢٠٠٢ يقولون ان القانون الذي حدد مدة سنتين لممارسة مهنة المحاماة للذين وفدوا بعد صدوره، لا يشملهم فهم سيواصلون العمل كما المواطنين.

جمعية الحقوقيين الاماراتيين تخالف رأي المحامين الذين يعملون في الامارات منذ زمن وقبل صدور القانون، وتؤكد انهم مشمولون بالقانون الذي يمنع الوافدين من المثول امام المحاكم بانتهاء شهر آذار (مارس) ٢٠٠٨.

وتقول: فإن الزعم بأن القانون خلا من نص متعلق بالمحامين غير المواطنين الذين يزاولون المهنة قبل صدوره، من ثم فإنهم مخولون بممارسة المهنة دون مدة محددة هو زعم واه ومتسرع. فقد غاب عن بال قائل هذا الزعم بأن المادة ١٠ المعدلة بالقانون رقم ٢٠ لسنة ١٩٩٧ قد نظمت احكام هذه الفئة بالنص الآتي: ويجوز للمحامي غير المواطن المقيد في جدول المحامين المشتغلين قبل تاريخ ١٩٩٦/١٢/٢٣ ان يمارس مهنة المحاماة من خلال مكاتب احد المواطنين المقيدين بجدول المحامين المشتغلين قبل ذلك، خلال مدة سنتين من تاريخ العمل بهذا القانون، على ان لا يتم السماح بقيد اي محام غير مواطن للعمل في تلك المكاتب بعد العمل بهذا القانون. وهذا التنظيم لم يلغه التعديل اللاحق للمادة ١٠ الصادر عام ٢٠٠٢. اذن فالتشريع الاماراتي لم يشُبْه فراغ او ثغرة في تنظيم شأن ممارسة المحامين غير المواطنين للمهنة سواء قيدوا قبل عام ٢٠٠٢ او بعده. بل ان قراءة نص المادة ١٠ بتعديلاتها عام ١٩٩٧ و٢٠٠٢ وبحسب الزعم بتقسيم اولئك المحامين الى فئتين، يفضي الى الجزم بأن المحامين غير المواطنين الذين يزاولون المهنة قبل صدور القانون عام ٢٠٠٢ قد استنفدوا مهل التمديد لهم لمزاولة المهنة بانقضاء مدة ٦ سنوات التي منحها المشرع لهم عام ١٩٩٧، ويكون بذلك اي ظهور لهم او تمثيل امام المحاكم باطلا منذ ٢٠٠٣/٧/٢٩ لانتفاء صفة المحامي عنهم بانقضاء تلك المدة.

الأمير الوليد يلتقي بوفيت في قمة مايكروسوفت

الأمير الوليد خلال لقائه وورن بوفيت

التقى صاحب السمو الملكي الأمير **الوليد بن طلال بن عبد العزيز آل سعود**، رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة، بالرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة بركشاير هاثاواي BERKSHIRE HATHAWAY **وورن بوفيت** خلال قمة مايكروسوفت MICROSOFT الثانية عشرة للرؤساء التنفيذيين، والتي عقدت في مركز مؤتمرات مايكروسوفت في ريدموند بولاية واشنطن، وحضرها سموه استجابة لدعوة السيد بيل غيتس.

وناقش الطرفان مواضيع متنوعة تركزت على الجانب الإستثماري وخصوصاً استثمارات سموه الدولية وبالتحديد في الولايات المتحدة الأميركية، حيث يعد أكبر مستثمر في سيتي غروب CITIGROUP، وفي قطاعي الإعلام والترفيه من خلال شركة نيوز كورب NEWS CORPORATION وشركة تايم وارنر TIME WARNER وشركة والت ديزني WALT DISNEY.

وأثنى السيد **وورن بوفيت**، رجل الأعمال وأشهر مستثمر أميركي في البورصة الأميركية وأغنى رجل في العالم حسب تصنيف مجلة فوربز FORBES للعام ٢٠٠٨، على إنجازات الأمير **الوليد** في القطاع الإستثماري الدولي وعلى جهود سموه في الجانب الإنساني.

تقرير لوكالة فيتش FITCH : قيمة الخسائر المرتبطة بالقروض السكنية SUBPRIME ٢٠٠ مليار دولار اميركي

وكالة فيتش الدولية للتصنيف FITCH قدرت قيمة الخسائر المرتبطة بالقروض السكنية ذات المخاطر العالية SUBPRIME LOANS بمبلغ اجمالي قدره ٢٠٠ مليار دولار اميركي. واصدرت الوكالة تقريرا تذكر فيه ان المصارف المتورطة بتلك القروض كشفت عن ٨٠ بالمئة من خسائرها وهناك ٢٠ بالمئة من الخسائر سوف يكشف عنها في مراحل لاحقة.

وذكرت فيتش FITCH ان المصارف تتحمل ٥٠ بالمئة من تلك الخسائر، بينما تتوزع النصف الآخر شركات التأمين وصناديق الاستثمار والتحوط وشركات ادارة الاصول ASSET MANAGERS .

واضافت ان اربعة مصارف عالمية هي: سيتي غروب CITIGROUP وميريل لينش MERRIL LYNCH ويو بي اس UBS ومصرف آي كاي بي IKB الصناعي الالماني تتحمل ٦٠ بالمئة من خسائر المصارف. وان ما تبقى اي ٤٠ بالمئة توزعت على حوالى ٥٠ مصرفا آخر في العالم.

واضافت الوكالة ان المنطقة الآسيوية تتحمل نسبة ٢٠ بالمئة من مجموع الخسائر.

القطاع الصناعي العراقي غارق في خسائره

أعلنت وزارة الصناعة والمعادن العراقية عن خسارة تكبدها القطاع الصناعي المختلط (يضم ١٩ مصنعاً) ما يعادل ٥٠ مليون دولار نتيجة أعمال النهب والسلب بعد أحداث نيسان (ابريل) في العام ٢٠٠٣.

وقالت الوزارة انه لم يتم لغاية الآن تعويض المتضررين بانتظار ان تستعيد عافيتها وتصحح أوضاعها.

ما أعلنته وزارة الصناعة العراقية كان نتيجة دراسة إحصائية، حيث تبين ان تصحيح الوضع يتطلب إخضاع المستوردين المنافسين للإنتاج الوطني لرسوم جمركية مناسبة.

الامتيازات القابضة ترفع رأسمالها عبر طرح أسهم ودخول مستثمرين

احمد اليعقوب: مفاوضات لدخولنا كمستثمر استراتيجي مع شركات آسيوية

من اليمين: أحمد اليعقوب وبدر السميط

وافقت الجمعية العمومية لشركة الامتيازات القابضة في الكويت على القرار الخاص بزيادة رأسمال الشركة بمبلغ ٨٢ ألف دينار، والتي كان من المقرر الاكتتاب بها من قبل موظفي الشركة وفقاً لنظام خيار شراء الأسهم للموظفين، وذلك من طريق إصدار أسهم جديدة بمقدار ٨٢٠ ألف سهم بنسبة ٠,٠٨٢ في المئة من رأس المال.

كما وافقت العمومية العادية على زيادة رأس مال الشركة عن طريق دخول مستثمرين استراتيجيين جدد.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة **أحمد اليعقوب** «ان زيادة رأس المال سوف تساعد في تحقيق الشركة للتنمية المتوازنة لقطاعات مختلفة بدءاً بقطاع المطاعم الذي سوف يشهد افتتاح أكثر من ١٠ مطاعم مختلفة خلال السنوات المقبلة.

كما سوف يشهد قطاع البيع بالتجزئة إضافة ١٢ متجراً جديداً في الكويت ودبي تحضيراً لانطلاقة أكبر، تواكب التطور السكاني والسياحي السريع ولا سيما في دولة الإمارات العربية المتحدة».

وأكد اليعقوب من ناحية اخرى أهمية المفاوضات التي تجريها الشركة حالياً للدخول كمستثمر استراتيجي أول مع مجموعة شركات آسيوية في قطاع التغذية والفندقة، مما سوف يساعد على التوجه نحو أسواق جديدة.

وبيّن اليعقوب ان التوسعات المقبلة لا تنحصر في قطاع دون آخر، وأنه من المتوقع للشركة ان توزع استثماراتها مستقبلاً في أدوات ومنتجات مالية وعقارية مختلفة، داخل الكويت وخارجها، مما سوف يساعد بشكل رئيسي على تحقيق الأهداف المرجوة وتحقيق أفضل العوائد للمساهمين.

ارتفاع حجم الاستثمارات في اليمن

صنعاء – كشفت احصائية رسمية ان حجم الاستثمارات المحلية والعربية المسجلة لدى هيئة الاستثمار اليمنية خلال الربع الاول من العام ارتفعت الى ٩٤ مليار ريال، اي ٤٧٢ مليون دولار، مقارنة بـ٥٧ مليار ريال خلال الفترة المقابلة من عام ٢٠٠٧. واوضح تقرير احصائي خاص بالهيئة، ان عدد المشاريع المسجلة لدى الهيئة وفروعها بلغ ٨٤ مشروعا، بزيادة اربعة مشاريع عن المشاريع المسجلة خلال الفترة عينها من العام ٢٠٠٧.

محام يطالب الخطوط الكويتية بتعويض عن إلغاء رحلة

ذكرت جريدة «أراب تايمز» ان المحامي الكويتي **عباس علي عباس** تقدم بدعوى ضد الخطوط الجوية الكويتية KUWAIT AIRWAYS، يطالب فيها بإلزامها دفع مبلغ ١٠٠ ألف دينار كويتي له تعويضاً عن خسائر لحقت به جراء إلغاء رحلة لطائرة الشركة من القاهرة الى الكويت.

وقال المدعي انه كان حجز مقعداً على رحلة الخطوط الكويتية من القاهرة الى الكويت صباح ٢٦ نيسان (أبريل) ٢٠٠٨، وقد حضر الى المطار فأبلغ ان موعد الإقلاع سوف يتأخر، وان الشركة سوف تتصل به لإبلاغه موعد الإقلاع الجديد.

وقد عاد المدعي الى الفندق في القاهرة ينتظر مخابرة الشركة، إلا انه لم يتلق أي اتصال حتى اليوم التالي.

وأكد المحامي **عباس** ان التأخير فوّت عليه فرصة المشاركة في اجتماع عمل مهم وألحق به خسائر مادية كبيرة.

افتتاح مصنع للسكر في حمص - سوريا
طاقته الانتاجية مليون طن سنوياً

رئيس مجلس الوزراء السوري ناجي العطري وكبار الشخصيات شاركوا في افتتاح المصنع

جولة في المصنع ويظهر: الوزير محمد الحسين، رئيس الوزراء ناجي العطري، الوزير عبد الله دردري، نجيب عساف ومهنئون

محمد نجيب العساف يلقي كلمة

في ١٤ ايار (مايو) ٢٠٠٨ قام السيد رئيس مجلس الوزراء السوري **ناجي العطري** بافتتاح شركة السكر الوطنية في منطقة جندر جنوب مدينة حمص، وهي قريبة من مينا طرطوس الذي يتم فيه استقبال السكر الخام على مساحة وقدرها ٢٥٠,٠٠٠ متر مربع.

وقد اقامت الشركة، التي يرأسها **محمد نجيب العساف**، مصفاة مصممة كي تصنع ٣٠٠٠ طن من سكر القصب الخام يومياً، وقد بلغت التكلفة ٩٠ مليون دولار اميركي، وهو اكبر مشروع غير نفطي ممول من قبل قطاع خاص سوري، وتبلغ طاقته الانتاجية مليون طن سنويا وبإمكانه ان يؤمن حاجات الاسواق العربية: سوريا، لبنان، الاردن والعراق.

اما الجهات المساهمة في الشركة فهي:

- عساف للاستثمارات المحدودة: من سوريا.
- كارجيل: من اكبر الشركات في القطاع الخاص بالعالم.
- كريستالسيف كوميرسيوربريز نتاكو: مجموعة برازيلية.
- ويلينفتون ماركيتينغ FZE: شركة تجارية مقرها في دبي.
- شواغر انفست: مجموعة من رجال اعمال ومصرفيين كويتيين واماراتيين وسعوديين.

المصنع في منطقة جندر - حمص

مدينة دبي الرياضية تستضيف وفد نادي ماريلبون
وتعرض خططها التطويرية

توني لويس في حوار مع السيد فالكاناز

وفد نادي ماريلبون يستفسر عن مجسم مدينة دبي الرياضية

استضافت مدينة دبي الرياضية، وفد نادي ماريلبون للكريكيت المالك لملعب لورد كريكيت الشهير في لندن، والذي يخطط لاستثمار ١,٤ مليار درهم في مشروع تطوير النادي. وقد قام الوفد بجولة تفقدية للمكان وعاين العمل المستمر على تطوير أكاديمية الكريكيت العالمية، وملعب مدينة دبي الرياضية الذي يتسع لحوالى ٢٥ ألف شخص، والمتوقع ان تنتهي أعمال الإنشاءات فيه بحلول نهاية العام الحالي.

ترأس الوفد الرئيس السابق للنادي، وهو أيضاً لاعب المضرب السابق لنادي انكلترا، **توني لويس** الذي وصف خطط مدينة دبي الرياضيةبأنها مثيرة للإعجاب. كما رافق **لويس** خلال الجولة التفقدية مدير مشروع نادي ماريلبون **ديفيد باتس**.

وكان في استقبال الضيوف رئيس مدينة دبي الرياضية، أول مدينة رياضية متكاملة في العالم، **خالد الزرعوني** الذي قال بالمناسبة: يسعدنا ان نرحب بممثلين عن أقدم وأعرق أندية الكريكيت العالمية هنا في مدينة دبي الرياضية، واطلاعهم على خططنا المستقبلية للرياضة. كما أننا سررنا جداً بمقابلة **توني لويس** الذي كانت له مساهمات عدة في رياضة الكريكيت العالمية.

أما **لويس** فقال: «ان ملعب الكريكيت في مدينة دبي الرياضية مناسب جداً لاستضافة كبرى مباريات الكريكيت العالمية، حيث من السهل ان أتخيل مباراة بين انكلترا واستراليا. ويتميز الملعب بموقعه الرائع ناهيك عن المرافق الرياضية المصممة وفقاً لأرقى المعايير العالمية. كما يتسم القائمون على هذا المشروع بالحماس اللازم، لذا فإن الفرق والمنتخبات الدولية أصبحت تخطط بالفعل لزيارة هذا الملعب الدولي.

تجدر الإشارة الى ان نادي ماريلبون للكريكيت تأسس منذ أكثر من ٢٢٠ سنة، وما زال يلعب دوراً هاماً في هذه الرياضة. وفي هذا السياق، قال **لويس**: «يعد ملعب الكريكيت في مدينة دبي الرياضية صرحاً رياضياً عالمياً بكل ما تحمله الكلمة من معاني. لقد جئنا لنعتبر من هذا المثال ونرى هذا المشروع رائعاً ونحن متحمسون لبناء ملعب جديد.

وتقع مدينة دبي الرياضية في موقع جغرافي مميز في عالم الكريكيت، حيث يستطيع ملايين من المشاهدين في الهند وباكستان وأوروبا والشرق الأوسط السفر وبسهولة لمشاهدة مباريات الكريكيت. وأعربت إدارة النادي عن تفاؤلها بأن ملعب الكريكيت الجديد سيكون بمثابة وجهة أيقونية لرياضة الكريكيت.

كما ان أكاديمية الكريكيت العالمية والتي ستأخذ من مدينة دبي الرياضية مقراً لها ستكون بمثابة مصدر لتدريب اللاعبين بجميع المستويات.

بمشاركة نجوم وخبراء إدارة وعسكريين

مؤتمر القادة ناقش أساليب التخطيط الاستراتيجي للأعمال في المنطقة

مهدي أمجد يلقي كلمة

افتتح مؤتمر القادة الشهر الماضي في فندق قصر المؤتمرات في أبوظبي LEADERS IN ABU DHABI بحضور عدد من الخبراء ورجال الأعمال من شتى دول العالم.

وشهد المؤتمر إقبالاً واسعاً من رجال الأعمال والمديرين التنفيذيين، حيث استمعوا الى نصائح إدارية للشركات العائلية التي تسعى للاستمرار والنجاح الى ما بعد الجيل الثالث في المنطقة.

وبدأت الجلسة الأولى للمؤتمر بمحاضرة لبطل العالم السابق في الشطرنج، **غاري كاسباروف**، تناول فيها تجربته الفريدة في الدمج بين مقومات النجاح في لعبة الشطرنج وأساليب التخطيط الاستراتيجي للوصول الى النجاح في مجالات الأعمال كافة.

وشارك في المؤتمر واحد من أهم خبراء الإدارة العالمية، في مجال رسم السياسات التصحيحية للشركات وهو **ماركوس باكنغهام**، حيث تناول أهمية تركيز الشركات على مواطن القوة في الموارد البشرية، وتعزيز دور القيادة العليا للشركات، مقابل التفريق في عملها عن الإدارة التنفيذية التي تتولى جوانب العمل اليومي بكافة تفاصيله.

وشهدت جلسة ما بعد الظهيرة محاضرة مهمة للجنرال الأميركي **ويسلي كلارك**، القائد السابق لقوات حلف شمالي الأطلسي «الناتو»، الذي تحدث عن القيادة من وجهة نظر عسكرية، متناولاً خبرته الواسعة في هذا المجال، حيث ناقش موضوعات تعنى بإدارة الأزمات التي عادة ما تكون أهم ما يواجه القيادة العسكرية في مواقعها كافة.

واختتم رجل الأعمال الانكليزي الشهير **سيمون وودروف** جلسات مؤتمر القادة في أبوظبي بحديث شيق حول تجربته الواسعة في مجال الأعمال، حيث أسس العلامة التجارية واسعة الانتشار (يو) عام ١٩٩٧ في مدينة لندن، واستثمر أفكاره الرائدة في تطوير العديد من البرامج الإدارية الناجحة والتي ساهمت في قيادة أعماله الى الشهرة والانتشار العالمي.

وكانت للسيد **مهدي امجد** رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة أمنيات OMNIYAT القابضة كلمة قيمة استمع اليها المشاركون بشغف حدد فيها المواصفات التي يجب ان يتحلى بها القادة.

المشاركون

غاري كسباروف يتسلم جائزة من شركة «اتصالات»

من اليسار: محمد حميد وكلود صقر

من اليمين: كريم صفي الدين، هشام كيال وعلي رضا (جناح CITI)

«فيوليا ووتر» VEOLIA WATER تفوز بأول عقد ادارة المياه وتوزيعها في السعودية

من اليمين: GERARD VELTERE، PATRICE FONLLADOSA، وزير المياه والكهرباء السعودي عبدالله الحصين، ولؤي المسلم وكيل وزارة التخطيط والتطوير السعودية

جيلبير رستم، عبدالله الصبار وعبدالله الدعيج

من اليمين: جميل عازوري وعبدالله الصبار

أبرمت «فيوليا ووتر» الشركة الرائدة عالميا في مجال ادارة خدمات المياه والصرف الصحي ومن خلال فرعها VEOLIA WATER AMI عقدا مع وزارة المياه والكهرباء في المملكة العربية السعودية، يتمحور على خدمات معالجة مياه الشرق وتوزيعها وجمع المياه المستعملة من مدينة الرياض عاصمة المملكة والبالغ عدد سكانها ٤,٥ ملايين نسمة.

وبموجب العقد تتولى «فيوليا ووتر» ولمدة ٦ سنوات الادارة العامة مستفيدة من خدمة شركة المياه الوطنية وفقا لنظام استفادة مرتبط بالانجازات والادخارات التي يتم تحقيقها، كما وستنخرط فيوليا ووتر في اطار برنامج مهم لإعادة تأهيل وتطوير البنى التحتية للمياه والصرف الصحي، اضافة الى تحسين المناهج الادارية لخدمة الرياض توافقا مع نموها الاقتصادي.

ومن حيث الاهداف المحددة في العقد فهي تتمحور على خفض الخسارة على المستوى التقني والتي تمثل اليوم ٥٠٪ من المياه الموزعة، وتطوير التوصيلات بشبكة الصرف الصحي (تم توصيل مليوني شخص في العام ٢٠٠٧)، ولكن ايضا التزويد المستمر بالماء، حيث ان هناك بعض المناطق اليوم التي لا يتم تزويدها بالماء الا يوماً واحداً كل اربعة ايام، واخيرا تحسين الخدمات بالنسبة للعملاء.

الى ذلك ستضع شركة «فيوليا ووتر» VEOLIA WATER فريقا من المدراء والخبراء الاداريين في الخدمة، وذلك في مجالات استراتيجية مثل ادارة شبكات المياه والصرف الصحي، ومنشآت مياه الشرب، والتخطيط للاستثمارات، وتتبع الاعمال، وادارة العلاقات مع العملاء، وادارة الموارد البشرية، بهدف ضمان نقل المهارات لما يصل الى ٤٠٠٠ موظف منفصل عن السلطات العامة. ومن المعد له انشاء مركز تدريب في المستقبل، من شأنه التدريب على الادارة وتقنيات خاصة بالمهن في مجال المياه.

باتريس فونلادوزا (فيوليا ووتر VEOLIA WATER):

نوفر الخبرات التقنية والإدارية والحلول لشركائنا

الرئيس التنفيذي لشركة فيوليا ووتر أي. إم. آي، VEOLIA WATER AMI باتريس فونلادوزا قدّم لمحة عن الشركة واختصاصها، مشيراً الى بعض التحديات التي تواجه الشركة خصوصاً في مجال الاستعانة بالكوادر البشرية المتخصصة، مذكراً بأن الشركة عالمية ورائدة في مجالها وتوفر الخبرات التقنية والإدارية والحلول لشركائها.

■ **هل لنا بلمحة عن شركة «فيوليا ووتر» AMI؟**

– «فيوليا ووتر» (أفريقيا، الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية) VEOLIA WATER AMI هي فرع من VEOLIA WATER الشركة الرائدة عالمياً في إدارة خدمات المياه والصرف الصحي، والتي تزوّد شركاءها بالخبرة التقنية والإدارية والحلول المتخصصة. ويعمل لمصلحة «فيوليا ووتر AMI» أكثر من ٦٥٠٠ موظف وعامل حول العالم، وقد بلغ حجم اعمالها عام ٢٠٠٧ (٧٣٩ مليون يورو).

عقود في بلدان خليجية

■ **هل لنا بلمحة أيضاً عن العقود التي وقعتها «فيوليا ووتر» في منطقة الشرق الأوسط؟**

– سعت «فيوليا ووتر» الى تدعيم وجودها في منطقة الشرق الأوسط منذ عام ٢٠٠٦. وقد وقعت في إمارة عجمان أول عقد للإدارة المفوّضة لخدمات الصرف الصحي في بلدان الخليج لمدة ٢٥ عاماً، ومن ثم في سلطنة عمان حيث حازت على عقد تحسين أداء شبكات المياه والصرف الصحي في مسقط، الى جانب شركة OWSC العامة وعقد بناء واستثمار منشأة تحلية مياه البحر بتقنية النضح العكسي لمدة ٢٢ عاماً.

كذلك، وقعت الشركة عقد استثمار منشأة قذفة في الفجيرة في دولة الإمارات العربية المتحدة، إضافة الى المشروع الجديد حيث فازت بأول عقد إدارة مفوضة لخدمات المياه مع وزارة المياه والكهرباء في المملكة العربية السعودية لمدة ٦ سنوات. وستتولى «فيوليا ووتر» إعادة تأهيل البنى التحتية للمياه والصرف الصحي وتحسين المناهج الإدارية لتزويد السعودية بخدمات أوسع، فضلاً عن إنشاء شبكة توزيع ضخمة لمياه الشرب يفوق طولها ١٠ آلاف كلم لخدمة زهاء ٤,٥ ملايين شخص.

ومن الأهداف الأساسية خفض الهدر على المستوى التقني من نسبة ٥٠ الى أقل من ٢٠ في المئة مع انتهاء مدة العقد الذي أبرمته «فيوليا ووتر». ■

أحمد يسري

(مركز سلطان SULTAN CENTER - الكويت) :

نتوسع نحو أسواق واعدة لاستثماراتنا

«مركز سلطان» احدى الشركات القابضة المتنوعة الاستثمارات خصوصاً في مجال تجارة التجزئة، وقد اشترت مؤخراً سلسلة مخازن مونوبري و "GEANT" في لبنان، الى جانب استثمارات لها في مسلسل المطاعم في العديد من الدول العربية.

مدير عام شركات الاستثمار والتجارة في المركز أحمد يسري تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن توسع المجموعة نحو قطاعات مستحدثة في مقدمها قطاع الاتصالات، معتبراً ان دخول أسواق جديدة يحتاج الى دراسات جدوى معمقة ودقيقة، كاشفاً عن إنشاء شركة تعمل في مجال الطاقة.

■ هل لنا بلمحة عن «مركز سلطان»؟

– «مركز سلطان» شركة مسجلة في بورصة الكويت منذ عام ١٩٩٦، وهي بمثابة شركة قابضة تستثمر في شركات وقطاعات عدة.

وقام «مركز سلطان» على نشاط رئيسي هو التجزئة وتحديداً الأسواق الكبرى (سوبر ماركت). لكننا دخلنا في قطاعات وأنشطة أخرى منها الاتصالات والمطاعم وغيرها.

ومع تعدّد وتنوّع استثماراتنا، تم تقسيم المركز الى شركات عدة تنضوي تحت نشاطين رئيسين هما الاستثمار وتجارة التجزئة. ويتولى السيد عبد السلام بدير إدارة نشاط التجزئة.

وتضم محفظتنا في مجالي الاستثمار والتجارة شركة «يونايتد كابيتال غروب» (UNITED CAPITAL GROUP) التي تصل أصولها الى ١٠٠ مليون دينار كويتي، وقد حصلت على رخصة من البنك المركزي للعمل كمصرف استثماري وفق الشريعة الإسلامية.

كذلك لدينا شركة عقارات تهتم بتطوير عقارات مجموعة «مركز سلطان» سواء أكانت مكاتب، مطاعم أو محالاً تجارية وغيرها.

وتضم المحفظة الاستثمارية أيضاً شركة «غود فود» (GOOD FOOD) للمطاعم، التي شاركت في مطاعم مهمة مثل «مطعم كرم»، "JEANS GRILL"، "L'ENTRECOTE"، "CAFE DE PARIS" وغيرها. وستتوسع «غود فود» في المنطقة وتحديداً في دبي، البحرين، الأردن، مصر الى جانب الكويت خلال هذه السنة والسنة المقبلة. ونهدف الى افتتاح حوالى ١٠٠ مطعم خلال سنتين في منطقة الشرق الأوسط، على ان ندخل مستقبلاً سوقي تركيا والهند.

كذلك دخلنا في مجال الأزياء عبر شركة "SPECIALITY FASHION GROUP" وتضم ماركات تجارية هامة مثل NAF NAF وغيرها. وسنتوسع في دبي، مصر، البحرين ودول أخرى في الخليج والشرق الأوسط.

نشاط في قطاع الاتصالات

■ ما هي الأسباب التي دفعتكم لدخول سوق لبنان عبر شراء مونوبري وGEANT من شركة ADMIC؟

– لقد أجرى مركز سلطان صفقة مع شركة ADMIC واشترينا سلسلة مخازن مونوبري "MONOPRIX" و "GEANT" في لبنان بقيمة ٩٧ مليون دولار. وسنقوم بعملية تقويم للموظفين والعمال مع الحفاظ على حقوقهم كاملة.

وهذه الصفقة تندرج ضمن خطة توسع لمركز سلطان في المنطقة، ولبنان لا يزال سوقاً جاذباً وهو يتمتع بكوادر وطاقات بشرية إدارية مميزة.

هذا وسنتسلم موقعاً في منطقة سوليدير لفتح فرع جديد لـ "MONOPRIX" ونتوقع افتتاحه مع نهاية هذا العام، ونحن نعقد آمالاً كبرى عليه ونتمنى فقط تحسن الأوضاع السياسية والأمنية، الى ذلك لدينا نية في دخول سوق مصر وبالتحديد قطاع الأغذية.

■ كلمة أخيرة؟

نسعى مستقبلاً الى دخول مجال الطاقة، وقد أنشأنا شركة برأسمال ٥٠ مليون دينار لم تنطلق بعد بنشاطها. ■

نزيه خاجة (العقيلة للإجارة والتمويل) :

محفظة استثماراتنا متنوعة وموزعة على العديد من الدول

تنشط شركة العقيلة للإجارة والتمويل الكويتية في أسواق المنطقة العربية من خلال مشروعات متعددة الاستخدام، خصوصاً في مجال التطوير العقاري. كما توسعت الى قطاع الطيران حيث أنشأت شركة في بنغلادش، والى قطاع التأمين وهي المالكة لشركة العقيلة التكافلية في سوريا.

رئيس قسم التسويق في الشركة نزيه خاجة عرض لأهم المشروعات التي تحتويها محفظتها الإستثمارية وشراكتها مع «هيدرا العقارية» إحدى الشركات الرائدة في التطوير العقاري، كاشفاً عن سياسة الشركة التسويقية في تقديمها لمشروعاتها الموجهة الى مختلف فئات المجتمع.

محفظة متنوعة

■ ماذا تضم محفظة «العقيلة» الاستثمارية من مشروعات متنوعة في دول المنطقة والعالم؟

– توجهت العقيلة نحو السوق السوري الواعد، إضافة الى إنشاء شركة خطوط جوية في بنغلادش حيث يصل عدد المسافرين الى ثلاثة ملايين سنوياً. وقد ارتأينا الاستثمار في هذا القطاع نظراً لعوائده. وفي هذا الإطار اشترينا الخطوط الجوية الوطنية في جمهورية بنين الإفريقية.

أما في سوريا، فلدينا شركة طيران خاصة تحت اسم «لؤلؤة دمشق»، إضافة الى مشروعات عقارية عدة وهي «مدينة السلام» الشاملة والمتكاملة الخدمات والتي تمتد على مساحة ٩ ملايين متر مربع وينتهي العمل فيها عام ٢٠١٢.

كما سننشئ مشروع فلل فخمة يبدأ سعرها من مليون ونصف المليون دولار أميركي، ويتميّز بموقع مميّز على جبل قرب مرمريتا في سوريا.

من ناحية أخرى، أنشأنا شركة العقيلة للتأمين التكافلي في سوريا أيضاً.

أما في دولة الكويت، فتضم محفظتنا الإستثمارية مشروعات عدة أبرزها مشروع «العقيق مارينا» في مدينة الخيران، وهو نتيجة شراكة بين «العقيلة» و«هيدرا العقارية». والمشروع عبارة عن مجمع تجاري وآخر سكني ضخم، إضافة الى فندق سيكون من أفخم وأضخم الفنادق في المنطقة. وتبلغ المساحة الإجمالية لـ«العقيق مارينا» ٥٠ ألف متر مربع بقيمة استثمارية تصل الى ٢٧٠ مليون دينار كويتي.

شراكة مع «هيدرا العقارية»

■ كيف يتم التنسيق والمشاركة في الأعمال بين «العقيلة» و«هيدرا العقارية»؟

– الشراكة بيننا وبين «هيدرا العقارية» أثمرت عن شركة «هيدرا العقيلة العقارية» والتي تسعى الى التميّز والريادة والابتكار.

ويتم التواصل والمشاركة في الأعمال بين الكوادر البشرية والأقسام الإدارية والتقنية بين الشركتين، ما يسمح بتبادل الخبرات والأفكار بما يوصل الى النجاح والتميّز.

استراتيجية التسويق

■ ما هي السياسة التسويقية التي تعتمدونها؟

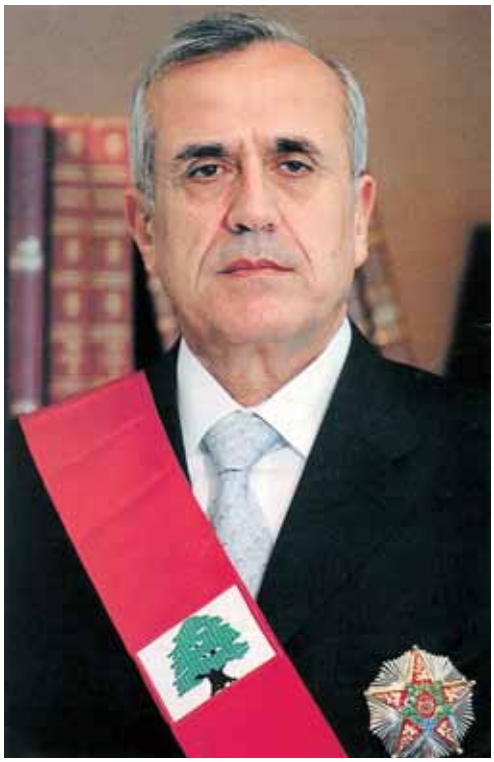
– تختلف استراتيجية التسويق من بلد الى آخر. في سوريا مثلاً وتحديداً في مشروع السيدة زينب، سنقوم بإنشاء فنادق ذات تصنيف من فئة نجمتين الى خمسة نجوم كون الوافدين المستهدفين من مختلف الفئات الاجتماعية. أما مشروع الفلل فهو فخم ويستهدف الأغنياء والقادرين مادياً.

من هنا تختلف السياسة التسويقية بحسب كل دولة وكل مشروع.

■ كلمة أخيرة؟

– تملك شركة العقيلة صندوقاً لتطوير العقار في الكويت وخارجها، وقد تم طرحه في بورصة الكويت وحقق عوائد مجزية.

هذا ونتطلع الى أسواق واعدة جديدة أبرزها في العراق وإيران. ■



«البيان الاقتصادية» كانت اول من دعا الى ترئيسه

العماد ميشال سليمان رئيسا للبنان

في شهر تموز (يوليو) ٢٠٠٧ وفي مقاله الشهري «بصراحة» كتب **انطوان زخور** منتقدا معظم السياسيين الذين أوصلوا البلاد بأنانيتهم وعنادهم الى الهاوية، والذين جعلوا اللبنانيين يدفعون الثمن بخسارتهم موسم الاصطياف (الى خسارتهم لكل المواسم) وبخسارتهم ايضا وخسارة الجيش اللبناني لعدد من جنوده البواسل في معركته مع «فتح الاسلام» الذي جيء به خصيصا ليكسر شوكة الجيش، فإذا بالجيش البطل يقضي على العصابة رغم مدها اكثر من مرة بالدعم المشبوه.

وانهى رئيس تحرير «البيان» مقاله: «ولم يقتصر تأييد الجيش اللبناني على اللبنانيين وحدهم، بل تعداهم الى كل الخليج وبلدان اوروبية واميركية، فهؤلاء يريدون ايضا ان ينتصر الجيش ليمنع قيام ميليشيات مسلحة تعيد استرهان الناس والتسلّط عليهم، كما جرى في الاعوام ١٩٧٥ وما بعد..

بإمكاننا ان نطمئن اخواننا الخليجيين ان ليس من لبناني يقبل بعودة الميليشيات. وفي حال استمر الخلاف على الاستحقاق الرئاسي، ولكي لا يعم الخراب وتسود الفوضى وتظل ارزاق الناس اللبنانيين والخليجيين وغيرهم مصانة، **سيزحف الناس، النساء قبل الرجال، الى وزارة الدفاع ليحملوا من انتصر على أعداء لبنان بالإيمان والآدمية وبعض السلاح الخفيف، ليحملوا القائد البطل ميشال سليمان الى سدة رئاسة الجمهورية.**

من يعتقد ان ما نقوله هو مجرد تصوّر، قد يعود عن اعتقاده مع اقتراب موعد الاستحقاق وتباعد تلاقي السياسيين الموالين والمعارضين عن بعضهم اكثر فأكثر.

وها هي قراءتنا للاحداث وتوقعاتنا تتحقق ويتم انتخاب العماد **ميشال سليمان**، بضغط من اللبنانيين جميع اللبنانيين، رئيسا للجمهورية اللبنانية».

وها هي جماهير اللبنانيين تهلل وتزغرد، يغمرها الفرح باعتلاء الرئيس العماد **ميشال سليمان** سدة الرئاسة الاولى، لا ليتابع سياسة الاسلاف، بل ليضرب بشدة ويحقق الاصلاح الذي ينشده اللبنانيون والذي اوصت به المنظمات الدولية المتخصصة المراقبة لمسيرة الحكام العرجاء، والتي طالما حذرناهم مرارا لإصلاحها قبل الوقوع في الهاوية.

هنيئا للبنانيين برئيسهم العماد **ميشال سليمان**، وأملنا كبير بأن تكتمل فرحتهم، عندما يعيد الرئيس الجديد للدولة مؤسساتها الدستورية والرقابية، ويحقق للهيئة القضائية استقلالها، فهذه الاخيرة هي الضامن لتحقيق العدالة التي ننشدها جميعنا.

الهيئات الاقتصادية: انتخاب سليمان يوم تاريخي في حياة لبنان

استقبل انتخاب العماد ميشال سليمان رئيسا للجمهورية بإجماع النواب الموالين والمعارضين بترحيب عام في لبنان والخارج، وكان الترحيب الاكبر للهيئات الاقتصادية في لبنان، التي كانت معظم مؤسساتها على وشك التعثر والافلاس.

عدنان القصار

رئيس هذه الهيئات **عدنان القصار** قال: «اننا نرى في انتخاب العماد **ميشال سليمان** رئيسا للجمهورية بعد التوافق الذي تم في قطر، يوما تاريخيا في حياة لبنان ينهي فترة الفراغ في كرسي الرئاسة الاولى، ويعيد للمؤسسات الدستورية دورها ويضمن تنفيذ اتفاق الدوحة الذي جاء ليكرس الحرص على العيش المشترك والسلم الاهلي واعادة بناء الدولة التي تبقى الضامن الاساسي والرئيسي لوحدتنا الوطنية».

واشاد **القصار** بخطوة عودة الحياة الى الوسط التجاري بعد خطوة الإنهاء الفوري للإعتصام قائلاً: «ان الوسط التجاري كان وسيبقى قلب بيروت النابض ومكان تلاقي كل اللبنانيين على اختلاف طوائفهم. كما هو مكان تلاقيهم مع اخوانهم العرب واصدقائهم في العالم.

وما يفرحنا ان هذا التلاقي سرعان ما بدأ يتحقق، واننا نتطلع الى ان يشهد موسم الصيف المقبل نشاطا اقتصاديا سياحيا واعدا، يمكّن القطاعات الاقتصادية من زيادة انتاجها وتعويض ما خسرته خلال الازمة التي امتدت طوال السنوات الثلاث الاخيرة، علّها في ذلك تزيد من قدراتها الانتاجية والمالية ومن اسباب نموها وتطورها وزيادة تنافسيتها».

وختم القصار بدعوة كل الفرقاء السياسيين الى الاستمرار في الالتزام بخطاب سياسي يعتمد التهدئة وعدم التشنيج، ويجمع ولا يفرق لأن قدر لبنان هو الوحدة بين ابنائه.

الرفاعي

واعتبر رئيس مجلس تنمية الصادرات الصناعية **محمد الرفاعي** ان انتخاب رئيس الجمهورية العماد ميشال سليمان شكّل انعطافا جذريا للاوضاع اللبنانية، سيترسخ معها السلم الاهلي والحوار والاستقرار والنمو الاقتصادي.

ورأى **الرفاعي** ان العناوين العريضة لخطاب القسم قد اراحت الجميع، لا سيما مجتمع الاعمال الذي بات يأمل خيرا باستعادة عافيته وتحقيق النهوض المرجو، واللحاق بركب التطورات الاقتصادية الحاصلة في محيطه العربي نتيجة الفورة النفطية، وتعويض ما فاته من فرص كبيرة.

شقير

ورحب عضو مجلس ادارة غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان **محمد شقير** بانتخاب رئيس الجمهورية العماد ميشال سليمان، وتقدم بهذه المناسبة بأحر التهاني من جميع اللبنانيين.

ورأى **شقير** ان ما تضمنه خطاب القسم من نقاط واضحة حول الاصلاحات السياسية والاقتصادية، لا سيما معالجة الازمات الاقتصادية والاجتماعية والتركيز على الانماء المتوازن واللامركزية الادارية والسياسات الصناعية والتربوية والزراعية، يبشر بمرحلة جديدة ستعود بالاستقرار والازدهار على جميع اللبنانيين.

جمعية المزارعين

ودعت جمعية المزارعين اللبنانيين في بيان الى اخذ الموضوعين الاقتصادي والاجتماعي بعين الاعتبار في تعيين رئيس الحكومة ثم في التشكيلة الحكومية، معتبرة «ان انتخاب العماد **ميشال سليمان** رئيسا للجمهورية، هو انتصار للبنان واعادة الامل ببناء دولة عصرية تكون فيها الاولوية لمصلحة المواطن، تحميه وتصون له حقوقه».

تجار طرابلس

وهنأت جمعية تجار طرابلس اللبنانيين بانتخاب الرئيس **سليمان** الذي «يجسد العودة الى بناء الجمهورية بمشروعه الوطني وبإيمانه الراسخ بلبنان الرسالة وتلاقي الحضارات في اطار ثقافة الحوار».

عمال بيروت

ونوّه اتحاد نقابات العمال والموظفين في محافظة بيروت بانتخاب العماد **سليمان** رئيسا للجمهورية، مشددا على ضرورة «الالتفاف حوله لتمكينه من القيام بما يمليه عليه موقع الرئاسة من حماية اتفاق الدوحة وتطبيقه كاملا».

سد شبروح هل سيعمل في صيف ٢٠٠٨

الرئيس لحود تفقده ليتأكد من اكتمال اشغاله

الرئيس اميل لحود
صاحب الفضل بإنجاز السد

د. فادي قمير
الساهر على اكتمال السد وتشغيله

كل الاخبار التي كانت ترد للمواطنين في كسروان عن سد شبروح، كانت تصدمهم اذ تخبرهم بأن سد شبروح لن يوفر لهم كميات المياه التي وعدوا بها هذا الصيف، لان بعض الشبكات لم تؤمن للمتعهد لتركيبها.

وعندما بلغ الرئيس **اميل لحود** الذي كان وراء تحريك مشروع السد واكماله قبل رحيله، ان السد الذي دشنه لن يكتمل هذا الصيف، قام بزيارته في اواخر ايار الماضي برفقة الدكتور **فادي قمير** مدير عام الموارد المائية والكهربائية والوزير السابق **سليمان طرابلسي** ورئيس اتحاد بلديات كسروان الفتوح **نهاد نوفل** ومدير عام مياه بيروت وجبل لبنان **جوزف نصير** والمتعهد **جورج معوض** والمشرفين على التنفيذ **انطوان المعوشي واندره عطا الله**.

بعد زيارة لحود للمشروع ابدى ارتياحه للمرحلة التي وصل اليها السد، لا سيما بعد امتلائه بما مقداره ٨ ملايين متر مكعب والذي يحتاج ايضا الى مليون متر مكعب ليمتلئ بالكامل، اثنى على العمل الذي انجز لغاية ايار ٢٠٠٨ ، متمنيا ان يعود بالخير على منطقة كسروان بما فيه فتوح كسروان.

المدير العام **د. قمير** اخبر الرئيس لحود ان مؤسسة المياه استكملت مد الشبكات اللازمة بما فيه شبكات الري حول المشروع.

الجميع اعتبروا حلم الكسروانيين قد تحقق.

اهالي كسروان يشككون بأن يسمح تجار المياه بتشغيل السد هذا الصيف، رغم ان المدير العام يسهر على ان يكون السد جاهزا هذا الصيف وان يغرق كسروان الفتوح بمياهه.

الشاطئ اللبناني ملوّث؟

من يطمئن اللبنانيين قبل ازدهار موسم السباحة

نقل عن خبراء في البيئة ان السباحة في مناطق عديدة ليست آمنة لا سيما المناطق التي تسربت الى شواطئها ومياهها المواد النفطية إثر حرب تموز ٢٠٠٦، وهذه المواد «كانت لها تأثيرات سلبية على الصحة البشرية والتنوع البيولوجي والاسماك والسياحة..».

وقال الخبراء ان تلوّث البحر وعدم تنظيفه سببه الاهمال وعدم المسؤولية تجاه بحرنا وهذا ما اوصلنا الى ما نحن عليه، فسوء وضع البحر وزيادة نسبة تلوّثه تؤكد عدم وجود اجراءات جدية للحد من هذه الكارثة البيئية.

ويستدرك الخبراء بأنه لا يمكن القول ان الشاطئ ملوّث بكامله بل انه متنوع، بعض المناطق يمكن السباحة فيها فيما تتعذر في مناطق اخرى.

وسمى الخبراء الشواطئ الملوّثة وهي كثيرة لن نذكرها حرصا على مصالح اصحابها وموسم السباحة، انما نطالب المسؤولين بأن يدلونا هم على المسابح النظيفة والمسابح غير النظيفة حرصا على صحة عائلاتنا واطفالنا بصورة خاصة.

موسم سياحي مزدهر جدا في لبنان

٦٠٠ الف حجزوا تذاكرهم بشركات الطيران

حجز اللبنانيون العاملون في الخارج والسياح العرب والاجانب جميع تذاكر السفر الى لبنان في معظم شركات الطيران التي تتعامل مع مطار بيروت وذلك لشهري حزيران (يونيو) وتموز (يوليو).

ويأمل من تعذر عليهم شراء التذاكر ان تزيد شركات الطيران اللبنانية والاماراتية وغيرها رحلاتها الى مطار بيروت خلال الشهرين المشار اليهما، كي يتمكنوا من الاصطياف مع عائلاتهم واصدقائهم في المصايف اللبنانية التي استعدت لمثل هذا الاقبال.

وقدر عدد الذين سيمضون الصيف في لبنان، بين ٦٠٠ و٧٠٠ الف شخص.

وتوقع رئيس نقابة اصحاب وكالات السفر والسياحة **جان عبود** وصول نسبة الحجوزات في القطاع الفندقي الى ٦٠ و٧٠ في المئة كمعدل يومي وتوقع ان تكون نسبة السياح العرب من هذه النسب نحو ٤٠ في المئة.

خليجيون اتصلوا ووعدوا بالمجيء الى لبنان

ما ان أعلن عن اتفاق الدوحة وانتخاب العماد **ميشال سليمان** رئيساً للجمهورية حتى انهالت الاتصالات من قبل الأخوة الخليجيين برؤساء البلديات في المصايف التي يتملكون فيها فللهم وشققهم السكنية طالبين ان يحضروها لهم (لأنهم وضعوا المفاتيح بحوزتهم) حيث يأملون المجيء الى لبنان في بداية حزيران (يونيو) الجاري.

اسطه أبورجيلي رئيس بلدية بحمدون الذي كان بين رؤساء البلديات الذين تلقوا عشرات الاتصالات من سعوديين وكويتيين وقطريين ليباركوا لهم بعودة السلام الى ربوع لبنان، قال: «تلقيت عشرات الاتصالات من إخواننا الكويتيين والسعوديين الذين باركوا الاتفاق حيث أكدوا تصميمهم على الاصطياف في ربوع لبنان، مما سينعكس إيجاباً ليس على محطة بحمدون وقرى الاصطياف التي تحوطها فحسب، وإنما على لبنان بأكمله». وأشار الى أنه تلقى اتصالات عدة من تجار لبنانيين للاستفسار عن المحال الشاغرة في المحطة لاستثمارها. وعلم من بعض أصحاب الفنادق في بحمدون ان موسم الاصطياف سيبدأ باكراً هذه السنة من خلال الحجوزات العديدة في الفنادق. وشكر **أبورجيلي** الجهود المتواصلة التي قامت بها اللجنة الوزارية العربية والأمين العام للجامعة العربية **عمرو موسى** وكذلك أمير قطر، والتي أعطت ثمارها.

٤٠ مطعماً من أصل ١٠٤ فتحت أبوابها في الوسط

الإقبال الكبير على مطاعم الوسط التجاري في بيروت الذي حصل في الأيام الأولى لحصول اتفاق الدوحة، شغل ٤٠ مطعماً فقط من أصل ١٠٤ مطاعم.

بول عريس رئيس نقابة أصحاب المطاعم والمقاهي شرح الأسباب فقال: ان المطاعم الموجودة في الوسط التجاري يبلغ عددها ١٠٤ مطاعم منها ٤٠ مطعماً قادراً على العمل سريعاً و٣٠ آخر مقفلاً. قد تعمد مؤسسات اخرى الى استثمار هذه المطاعم مستقبلاً، و٤٠ مطعماً لا يستطيع العمل إذا لم تتخذ الدولة إجراءات لمساعدته كما فعلت بالنسبة الى المؤسسات والأبنية المتضررة في حرب تموز عام ٢٠٠٦، إضافة الى إعفائه من الضرائب والرسوم البلدية وغيرها.

واعتبر انه من المهم جداً إعادة الحياة الى الوسط التجاري عن طريق عودة الحركة الى مطاعمه وملاهيه ومقاهيه، وقال: لمسنا مدى دعم المواطنين لهذه الأماكن في اليوم الأول من توقيع اتفاق الدوحة وإزالة الخيم من الوسط التجاري.

قطار يحاضر: المديونية عواقبها غير سليمة

الوزير السابق د. ديمانوس قطار

حاضر الوزير السابق **د. ديمانوس قطار** في مدرسة الأليزيه – الحازمية حول الاقتصاد والمديونية والعجز، فصارح الطلاب المستمعين الى ان المديونية عواقبها غير سليمة.

فعلى صعيد الاقتصاد المبرمج أوضح قطار انه الاقتصاد المنظم الذي يحرك عجلة الإنتاج ويؤمن الربح للدولة. وعن العجز والمديونية أكد المحاضر على أنهما نتيجة سوء تصرف وتنظيم يؤدي الى خلل بين المدخول والمصروف.

وأعطى مثلاً لذلك شخصاً يصرف أكثر من مدخوله فيقع تحت عجز يضطر أمامه لبيع أصوله وهكذا يقع في مديونية عواقبها غير سليمة.

كما أوضح مفهوم تسييل الأموال الذي يقوم على بيع المؤسسة المديونة لعقارات تملكها في سبيل تغطية العجز، الذي إذا ما استمر قد يفقد هذه المؤسسة القدرة على الاستمرار ثم تقع في مديونية وتسير الى الزوال.

وبعد انتهائه من إلقاء محاضرته القيمة، وجه اليه الطلاب مجموعة أسئلة أجاب عليها بصراحة وبشفافية اشتهر بهما.

حظر أثيوبي على سفر الفتيات للعمل في لبنان

اتخذت اثيوبيا قرارا يقضي بحظر سفر العاملات الاثيوبيات الى لبنان، بعد ان وصل حجم الاساءة التي يتعرضن لها الى مستوى لا يمكن للحكومة ان تتجاهله.

وقالت وزيرة الدولة في وزارة العمل الاثيوبية **رينبو تاديسي** ان الوزارة ستساعد الفتيات اللواتي ترغبن في العودة الى اثيوبيا، موضحة ان الوزارة اعطت تصاريح عمل لـ ٧٠ الف فتاة للعمل في دول شرق اوسطية، منها نحو ٢٠ الفا في لبنان وحده.

اخبار الشركات الاجنبية في لبنان

– قررت شركة داو ميدابست سيستمز، اعلان وشطب مكتبها التمثيلي في بيروت اعتبارا من ٨/ ٤/ ٢٠٠٨.

– عين السيد ادونيس الفقيه مالك كامل اسهم شركة AYNA CORPORATION (اجنبية) السيدة سيرين ملحم الفقيه مديرة تنفيذية للشركة لمدة خمس سنوات.

– اعلمت ادارة بنك دي روما السلطات اللبنانية عن تغيير اسم البنك الى UNICREDIT BANCADIROMA S.P.A. وذلك بعد دمج UNICREDITO ITALIANO SOCIETA به.

– قررت شركة NORTEL NETWORKS GLOBAL CORP اقفال وتصفية فرعها في بيروت وتعيين الاستاذ بديع مكرزل مصفيا. وقد الغيت الصلاحيات المعطاة للسيد دافيد بلدوشي بصفته ممثلا قانونيا لفرع الشركة في لبنان.

– رفعت شركة المباني – مقاولون (سعودية) رفع رأسمالها من ٣٠ مليون ريال سعودي الى خمسين مليونا، كما عدلت اغراضها فأضافت الى ما تؤديه من اعمال خدمات النقل والتموين..

– قررت شركة اكتيل للاتصالات المحدودة (جزر العذراء بريطانية) انشاء مكتب تمثيلي لها في لبنان.

وعينت ادوار غ. عون ممثلا رسميا ومديرا عاما لها في لبنان.

إيدال: عاد المستثمرون الى لبنان واستأنفوا أعمالهم

نبيل عيتاني
إيدال

«إيدال» المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان، قالت في بيان لها ان عدداً من المستثمرين في الوسط التجاري في بيروت قرروا العودة الى لبنان لإعادة العمل في مشاريعهم التي كانت قد توقفت في فترة الأحداث وخلال الاعتصام في الوسط.

وقالت ان المستثمرين المشار اليهم أكدوا عودتهم لتسريع مشاريعهم، مجددين دعمهم للبنان وثقتهم بمستقبله الزاهر وبدوره المحوري في المنطقة.

نبيل عيتاني رئيس مجلس إدارة «إيدال» قال: «حان الوقت للتعويض عن الفرص الضائعة التي خسرها لبنان..».

وزارة الصحة منعت الاعلان عن الاعشاب قبل الحصول على موافقتها المسبقة

صالح دبيبو
نقيب الصيادلة

في احد تصريحاته هاجم نقيب الصيادلة **صالح دبيبو** فلتان المتاجرة بعلاج الاعشاب عبر الحملات الاعلانية المركزة على شاشات التلفزيون وحذر من مخاطر هذه المعالجة على صحة الناس..

وفي المؤتمر الذي عقد في استراحة صور السياحية بدعوة من نقابة الصيادلة في لبنان تحت عنوان «التداوي بالاعشاب بين الحقيقة والوهم»، بحضور وزير الصحة **محمد خليفة** ونقيب الاطباء د. **جورج افتيموس** وممثلين عن المؤسسات الرسمية والصيدلية والطبية والنقابية والاجتماعية وعدد من النواب، القى نقيب الصيادلة **دبيبو** كلمة حذر فيها من المعالجة بالاعشاب التي اصبحت تشغل الناس، فقال:

«نحن كقطاع مهني علمي لا ننكر اهمية الاعشاب، وهذه الثروات استطاع العلم ان يستخدمها لفائدة البشرية، وان المسؤولية تقضي ان يتم التعاطي معها على اسس علمية صرفة وبرقابة صارمة من الهيئات المعنية في وزارة الصحة».

بعد المؤتمر وبعد مطالبتنا المتواصلة صدر عن وزارة الصحة قرار يمنع عرض اعلانات متعلقة بالاعشاب الطبيعية والمتممات الغذائية في كل الوسائل الاعلامية الا بعد اخذ الموافقة المسبقة من دائرة التثقيف والارشاد الصحي في الوزارة. ويشترط في الاعلانات عدم التشخيص المرضي اثناء الاعلان، وعدم اعطاء الوصفات الطبية. وان يعلن بشكل واضح ومتكرر اثناء الاعلان بأن هذه المستحضرات ليست أدوية، وبأن المرجع الصحيح لتشخيص المرض ووصف الدواء هو الطبيب المختص...

انتخاب هيئة إدارية لبنانية لمجلس الأعمال اللبناني الأوكراني

جرى في غرفة التجارة في بيروت بحضور الهيئات المنتسبة الى الغرفة، انتخاب هيئة إدارية للجانب اللبناني في مجلس الأعمال اللبناني – الأوكراني، ففاز السادة: المؤسس **سمير طويلة**، الرئيس **ربيع افرام**، أمين الصندوق الشيخ **نسيب الجميل** وأمين السر **ارسلان سنو**.

كازينو لبنان يوزع أنصبة الأرباح على حاملي أسهمه

الأرباح ٦٠ مليون دولار ولكل سهم ١٥ دولاراً

خاطر بو حبيب
رئيس كازينو لبنان

ذكرنا في عدد سابق بأن الجمعية العمومية لشركة أنترا للإستثمار (رئيسها **محمد شعيب**) قررت توزيع أنصبة أرباح بواقع ١٥ دولاراً عن كل سهم لكازينو لبنان الذي بلغت أرباحه العام الماضي نحو ٦٠ مليون دولار، باعتبارها المالكة له.

وعلم ان إدارة الكازينو بناء على طلب إدارة أنترا باشرت بتوزيع أنصبة الأرباح (١٥ دولاراً عن كل سهم).

فإذا كان إجمالي عدد الأسهم هو ٧٢٠ ألف سهم، يكون المبلغ المطلوب توزيعه نحو عشرة ملايين و ٨٠٠ ألف دولار.

حصة الدولة

ولما كانت الدولة تجني ضريبة من الأرباح بنسبة ١٠ في المئة، فإن حصتها ستكون حوالى مليون و ٨٠ ألف دولار.

هذا إضافة الى عائداتها من الكازينو والتي ارتفعت بعد التسوية الأخيرة معها من ٣٠ الى ٤٠ في المئة، مما يعني ان حصتها ستكون في حدود الـ ٢٥ مليون دولار.

نذكر ان حاملي الأسهم يرفضون بيع أسهمهم حيث يأملون ان ترتفع الأرباح سنة بعد أخرى.

وزارة المال سددت استحقاقات العام ٢٠٠٨ البالغة ٨٠٠ مليون دولار عن طريق الاستبدال

بعد ان أتمت وزارة المال عملية استبدال استحقاقات سندات في مطلع شهر أيار (مايو) بقيمة ٧٣٢ مليون دولار لمدة ست سنوات بفائدة ٩ في المئة سنوياً، أجرت عملية استبدال جديدة بقيمة ١٥٠ مليون دولار لمدة ست سنوات أيضاً بفائدة ٩ في المئة.

وقد جمعت وزارة المال من الاكتتابين ما قيمته ٨٨٢ مليون دولار، وهو المبلغ التقريبي أو الزائد قليلاً عن استحقاقات العام ٢٠٠٨.

وأبدت وزارة المال تقديرها للمصرفين اللذين أجريا الاكتتاب وهما بنك عوده وبنك كريدي سويس، كما أبدت ارتياحها لتمكنها من سداد الدين في موعده.

جهاد أزعور: الزيادة تشمل سائر الرواتب

المتقاعدون: بأي حق اعتبرتم المتقاعد نصف انسان؟

قال وزير المال **جهاد أزعور** ان الزيادة على الحد الأدنى للأجور والبالغة ٢٠٠ ألف ليرة لبنانية، هي أعلى نسبة أعطيت من قبل الحكومات المتعاقبة حتى اليوم وقيمتها ٦٧ في المئة.

وأكد بأن الزيادة تعطى لجميع الموظفين، فصاحب دخل المليون ليرة يستفيد من زيادة نسبتها ٢٠ في المئة، وصاحب دخل المليوني ليرة يستفيد من ١٠ في المئة.

وإزاء تأكيد الوزير **أزعور** بأن المتقاعدين ستلحق بهم نصف الزيادة ١٠٠ ألف ليرة بدلاً من ٢٠٠ ألف، تنادت روابط ومجالس المتقاعدين الى اجتماع استنكرت فيه عدم مساواتها بالموظفين الدائمين، وأصدرت بياناً قالت فيه: بهذا القرار اعتبرت الحكومة، المتقاعد نصف انسان لتقرر له نصف الزيادة، وهي بذلك كرست أقصى ضروب التمييز.

وحذر المتقاعدون من ان القرار سيدخلهم الى حيث لا يشاؤون، وهم لن يتركوا وسيلة إلا ويلجأون اليها لحفظ حقوقهم ولاستدراك الخطأ واحترام كراماتهم.

كابيتال إنفستمنت كوربوريشن ش.م.ل.

الميزانية وبيان الدخل

الموجودات	٢٠٠٧/١٢/٣١	٢٠٠٦/١٢/٣١
الصندوق ومؤسسات الاصدار	٤٧,٣١٨,٢٩٤	٢٤,٢٧٠,٣٢٥
المصارف والمؤسسات المالية	١,٠٠٨,٨٨٢,١٨٩	٩٣٩,٠٥٢,١٥٨
حسابات تحت الطلب	١١٥,٠٨٧,٩٨٥	٦٤,٠٩٩,٣٦٨
توظيفات لأجل	٨٩٣,٧٩٤,٢٠٤	٨٧٤,٩٥٢,٧٩٠
قروض وتسليفات للزبائن	١,١٤١,٦٩٣,٠٧٢	١,١٨٩,٢١٨,٦١٩
ديون تجارية	٢٤,٤٨٤,٩٦٦	٣٠,٤٤٠,٥٧١
ديون اخرى	١,٠٢٢,٤٠١,٦٨١	٩٤٧,٧٢٨,٠٤٨
صافي حسابات مدينة لقاء دائنة هوامش نقدية	٤,٠٧٠,٠٠٠	١١٣,٠٦٢,٥٠٠
قروض وتسليفات للجهات المقربة (مادة ١٥٢) ق.ن.ت.	٩٠,٧٣٦,٤٢٥	٩٧,٩٨٧,٥٠٠
الأصول الثابتة المادية	٣٤,٢٦٤,٦٥٨	٣٩,٢١٢,٥٠٠
الأصول الثابتة غير المادية	٢٢,٩٦٨,٦٦٣	٣٢,٢٠٨,١٠٨
حسابات التسوية وحسابات مدينة اخرى	١,٦٦٢,٣٣٩	١,٨٠٧,٠٣٥
مجموع الموجودات	٢,٢٥٦,٧٨٩,٢١٥	٢,٢٢٥,٧٦٨,٧٤٥
المطلوبات		
حسابات دائنة للزبائن	٩٤,٨٠٦,٤٢٥	٢١١,٠٥٠,٠٠٠
صافي حسابات دائنة وهوامش نقدية لقاء حسابات مدينة	٩٤,٨٠٦,٤٢٥	٢١١,٠٥٠,٠٠٠
حسابات الارتباط والتسوية		
ودائنون مختلفون	٤٣,٢٨١,٣٥٦	٢٠,٩٦٧,٧٠٩
مؤونات لمواجهة الاخطار والأعباء	٥١٦,٤١٤	١٤٣,٥١٠
مجمل رأس المال او		
مخصصات رأس المال	٢,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	٢,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠
نتائج سابقة مدورة	–	–٢,٤١٢,٥٠٧
نتائج الدورة المالية	١١٨,١٨٥,٠٢٠	–٣,٩٧٩,٩٦٧
مجموع المطلوبات	٢,٢٥٦,٧٨٩,٢١٥	٢,٢٢٥,٧٦٨,٧٤٥

خارج الميزانية	٢٠٠٧/١٢/٣١	٢٠٠٦/١٢/٣١
تعهدات اخرى مستلمة	١٩٥,٨٠٨,٩٢٥	٢٤١,٩٥٣,٧٥٠

بيان الدخل

	٢٠٠٧	٢٠٠٦
الفوائد والايرادات المشابهة	٣٢٢,٩٠٧,١٠٣	١٧٦,٤٠٢,٨٨١
الفوائد والأعباء المشابهة	–٦,٨٣٨,١٨١	–٤,٦٣٤,٨٣٦
صافي الفوائد المقبوضة	٣١٦,٠٦٨,٩٢٢	١٧١,٧٦٨,٠٤٥
صافي الايرادات من العمولات	٩,٥٦٧,٦٧٧	٨,٨٨٤,٢٣٣
ارباح عمليات مالية	٨٩١,٢٨٠	٧١٩,٥٥٤
خسائر عمليات مالية	–	–٥٢,٢١٥
صافي النتيجة من العمليات المادية	٨٩١,٢٨٠	٦٦٧,٣٣٩
الايرادات التشغيلية الاخرى	١٤,١٨٤,٤٢٥	١٢,٢٠٩,٥٣٨
الأعباء التشغيلية الاخرى	–٣٧٢,٩٠٤	–١٤٣,٥١٠
الأعباء الادارية العمومية	–١٨٩,٠٥٨,٩٠٨	–١٨١,١٣٩,٨٢٤
مخصصات الاستهلاك ومؤونات الأصول الثابتة المادية	–١٤,٥٨٤,٢٨١	–١٥,٥٠٨,٠٨٨
النتائج العادية قبل الضريبة	١٣٦,٦٩٦,٢١١	–٣,٢٦٢,٢٦٧
النتائج الاستثنائية قبل الضريبة	–٩٧٣,١٩١	٧١٧,٧٠٠
الضريبة على الارباح	–١٧,٥٣٨,٠٠٠	–
نتائج الدورة المالية	١١٨,١٨٥,٠٢٠	–٣,٩٧٩,٩٦٧

أعضاء مجلس الادارة:

– السيد نزيه اسطفان
– السيد الياس اسطفان
– السيدة رانيا اسطفان
– السيدة غادة اسطفان
– الآنسة رولا اسطفان

مفوض المراقبة: السيد حبيب حاتم
المستشار القانوني: الاستاذ عبده لحود

وصف العلاقات القبرصية - اللبنانية بالمميزة والفريدة من نوعها

القائم بأعمال سفارة قبرص د. كيرياكوس كوروس:

لطالما كانت قبرص حاضنة اللبنانيين في مصابهم وقاعدة أساسية لرجال أعمالهم

العلاقات القبرصية – اللبنانية مميزة وفريدة من نوعها وهي على الطريق الصحيح نحو تعاون راسخ، هذا ما أكده القائم بأعمال السفارة القبرصية في لبنان الدكتور كيرياكوس كوروس، ملقياً الضوء على أوجه شبه كثيرة مناخية وحضارية وتجارب مماثلة مر بهما لبنان وقبرص.

ورأى كوروس ان التعاون بين البلدين يتعزز يوماً بعد يوم ولطالما كانت قبرص وستبقى حاضنة اللبنانيين في مصابهم، ومركزاً متقدماً لرجال أعمالهم بالدرجة الأولى الذين يتخذون الجزيرة قاعدة أساسية لتسيير أعمالهم.

ولدى دخوله في تفاصيل العلاقة الإقتصادية بين البلدين أشار الى ان قيمة التبادل التجاري وصلت في العام ٢٠٠٦ الى ٤٤ مليون يورو وان حجم الاستثمارات اللبنانية – القبرصية بلغت ٢١,٤ مليون يورو في ظل تعاون جدي بين مؤسسات وشركات كلا البلدين.

د. كيرياكوس كوروس متوسطا ضابطين من اليونيفيل العاملة في جنوب لبنان

■ هل لنا بنبذة عن حياتك الخاصة والمهنية؟

– ولدت في نيقوسيا (قبرص) عام ١٩٦٣. متأهل ولدي طفلة. مارست العمل الصحافي في وسائل إعلامية قبرصية ويونانية قبل الالتحاق بوزارة الخارجية القبرصية حيث اخترت عضواً في فريق البحث عن المفقودين جراء الإجتياح التركي للجزيرة عام ١٩٧٤. ثم عينت مديراً لمكتب الأمانة العامة في وزارة الخارجية في نيقوسيا، لأتولى منذ ٣ تموز ٢٠٠٦ منصب القائم بأعمال السفارة القبرصية.

تخرجت من كلية الحقوق في أثينا (اليونان) وحائز على دراسات عليا من جامعة لندن للفنون الصحافية، فضلاً عن شهادة الدكتوراه بدرجة مشرّف جداً في قوانين وسائل الإعلام، من جامعة أثينا. كما أنني مارست مهنة التعليم من خلال إلقاء محاضرات في جامعة نيقوسيا، وقد نشرت مقالات مختلفة تتناول وسائل الإعلام والقانون الدولي.

■ ما هو عدد المقيمين اللبنانيين في قبرص.

– خلال حرب تموز ٢٠٠٦، تقدّم حوالى ٧٥٠ مواطناً من حملة جواز السفر القبرصي بطلب الإجلاء وهؤلاء في غالبيتهم من اللبنانيين. وأذكر انه خلال الحرب الأهلية اللبنانية، وصل عدد المقيمين اللبنانيين في قبرص الى خمسين ألف شخص.

وقد أوردت احصاءات ان ١١٤٠٠ لبناني زاروا قبرص قبل حرب تموز ٢٠٠٦ إمّا للسياحة أو للزواج مدنياً. بالمقابل، فإن ١٧٨٦٠ قبرصياً زاروا لبنان خلال ٢٠٠٧ للسياحة.

مساهمات لإعادة إعمار لبنان

■ ما هي المشروعات التي تعملون على تنفيذها منذ توليكم مهام البعثة في لبنان وهل من أولويات محددة؟

– للأسف، لا ينعم لبنان بالاستقرار وهذا ما لا يسمح بالتخطيط للكثير من المشروعات. وفي هذا الإطار، قدمت الحكومة القبرصية خلال أحداث حرب تموز (يوليو) ٢٠٠٦ الدعم الكامل للبنان واللبنانيين فوضعت قبرص مطاراتها ومرافقها تحت تصرف المجتمع الدولي وأضحت قبرص قاعدة أساسية لترحيل المدنيين الأجانب واللبنانيين من لبنان. وبعد انتهاء الحرب، شاركت قبرص في مؤتمر ستوكهولم وساهمت بمبلغ مئة ألف دولار أميركي لإعادة إعمار لبنان، فضلاً عن مبلغ ١٧٠ ألف يورو مساهمة منها في مؤتمر باريس ٣.

كما عادت وقدمت قبرص مبلغ ٥٠٠ ألف يورو لإعادة إعمار لبنان، من دون أن ننسى برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية المموّل من قبرص وهولندا ولبنان وتبلغ تكلفته الإجمالية نحو ١,٥ مليون يورو. وكان الهدف من هذا المشروع تأمين المساكن للمواطنين بعد انتهاء الحرب مباشرة والمساهمة في عملية الإعمار الطويلة الأمد.

ومنذ تسلّمي منصب القائم بأعمال السفارة القبرصية حتى اليوم تمّ توقيع اتفاقيات ثنائية بين لبنان وقبرص، ومنها الاتفاق على إلغاء سمات الدخول لحاملي جوازات السفر الدبلوماسية الخاصة والإستثنائية في مجال البحث والإنقاذ، فضلاً عن الاتفاقية التي تقضي بالحد من «إستثنائية المنطقة الحرة» أو EOZ بين قبرص ولبنان، الى الاتفاقيات المبرمة والتي لا يزال تطبيقها مربوطاً باستقرار الأوضاع في لبنان.

علاقات ثنائية مميزة

■ هل من خطة لتعزيز الثقافة القبرصية في لبنان؟

– لا شك في أن العلاقات القبرصية – اللبنانية مميّزة وفريدة من نوعها، وقد تجلّى ذلك من خلال المساعدة والدعم اللذين قدمتهما الدولة القبرصية، والمساعدات الإنسانية التي لم تبخل بها على اللبنانيين. ولكن نظراً الى عدم استقرار الوضع الأمني والسياسي اللبناني حالياً، أصبحت النشاطات الثقافية كافة، من حفلات ثقافية ومعارض وغيرها، شبه معدومة باستثناء بعض العروض التي تؤدى في الجامعة الأميركية في بيروت والتي تعكس الثقافة القبرصية.

٤٤ مليون يورو قيمة التبادل التجاري

■ كيف تقيّمون التعاون بين البلدين وما هي أهم مجالاته؟

– يتعزز التعاون بين لبنان وقبرص يوماً بعد يوم، إذ وصلت قيمة التبادل التجاري بينهما في العام ٢٠٠٦ الى ٤٤ مليون يورو. وفي هذا الإطار فتحت قبرص أبوابها أمام رجال الأعمال اللبنانيين القادمين من دول الشرق الاوسط وهي توفر الخدمات اللازمة والفرص المناسبة لهم عبر اتخاذهم الجزيرة قاعدة أساسية لتسيير أعمالهم.

■ ما هو حجم الإستثمارات بين البلدين؟

– الإستثمارات المباشرة، عام ٢٠٠٦، من وإلى قبرص بلغت ٢١,٤ مليون يورو، في ظل تشجيع قبرص لكل تعاون جدّي بين الشركات والمؤسسات اللبنانية – القبرصية. وقد نجحت قبرص خلال السنوات العشر الماضية في إبراز دورها الثقافي، من خلال سعيها لتعزيز الجامعات الست والتي تفتخر بها، وذلك عبر تنظيم حلقات دراسية في مؤسسات جامعية عدة، وقد تمكنت قبرص من مواكبة كل تطورات التكنولوجية الاتصالات والمواصلات والنقل...

يذكر ان موقع قبرص الإستراتيجي بين ٣ قارات لعب دوراً فعالاً في استقطاب الإستثمارات. فمناخ جزيرة قبرص، وعلاقاتها الجيدة مع الدول الأوروبية والإستقرار الاقتصادي الذي تتمتع به، إضافة الى توافر البنى التحتية الإقتصادية والإجتماعية والتسهيلات الضريبية المتاحة (وهي الأدنى بين الدول الأوروبية كافة)، فضلاً عن الإجراءات الحكومية المحفزة، كلها عوامل جعلت من قبرص محطة لاستقطاب الأعمال والإستثمارات.

اقتصاد مزدهر

■ ما هي أبرز النشاطات الإقتصادية لجزيرة قبرص؟

– أبرز النشاطات الإقتصادية القبرصية تتمحور على قطاع الشحن البحري، فمرفأي ليماسول ولارنكا هما ركيزة النشاط التجاري وتقدر إيرادات قبرص من هذا القطاع بـ ١,١٧ بليون دولار سنوياً، وقد باتت قبرص من أهم محطات المسافنة والتجارة الحرة في الشرق الأوسط، خصوصاً في ظل التسهيلات المعتمدة تنظيمياً وضريبياً.

أما أبرز السلع التي تصدرها قبرص للاتحاد الأوروبي فهي المواد الطبية والتبغ والأثاث المنزلي والمكتبي والمواد الغذائية والترابة وغيرها، علماً ان قطاع الخدمات يعتبر أيضاً من أهم القطاعات الإقتصادية القبرصية ويشكل العمود الفقري للإقتصاد الوطني، وقد وضعت الحكومة القبرصية خطة استراتيجية لتأمين خدمات ذات نوعية مميّزة، إضافة الى قطاعات الأعمال على أنواعها من مصرفية ومحاسبية وخدمات قانونية واستشارات هندسية وتسويق ورعاية صحية وتربوية وصناعة الأفلام السينمائية.

ولا بد من الإشارة الى ان الإقتصاد القبرصي ينمو بنسبة ٤ في المئة. أما نسبة البطالة فلا تتعدى الـ ٤ في المئة ونسبة التضخم هي ٢٪ فقط. أما الدخل الفردي فهو ٢١ ألف يورو سنوياً وهو الأعلى بين كل الدول الأعضاء الذين انضموا الى الاتحاد الأوروبي حديثاً. كما ان قبرص تبنّت عملة اليورو في ١ كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٨. علما ان وزارة التجارة والسياحة القبرصية أكدت على لسان وزيرها ANTONIS MICHAELIDES أن قبرص أخذت بجدية المنافسة الشرسة التي ستواجهها بعد دخولها في الاتحاد الأوروبي وأن قبرص تسعى الى إيجاد مناخ محفّز لتطوير نشاطاتها الإستثمارية والتجارية. ■

درة لبنان

فهد العذل

أسس السادة فهد العذل، عماد دندشلي، وليد تابت وعثمان عرقجي شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم درة لبنان وموضوعها العقارات والمقاولات.

اسندت رئاسة الشركة وإدارتها العامة الى السيد **فهد العذل**.

انطوان حكيم

أسس السادة انطوان الياس حكيم وأولاده كارول وجويل وجو شركة مساهمة لبنانية باسم انطوان حكيم برأسمال ٢٠٠ مليون ل.ل. موضوع الشركة: المجوهرات والساعات.

أسندت رئاسة الشركة وإدارتها العامة الى السيد **انطوان حكيم**.

MATRIX GROUP

أسس السيدان نجيب الخطيب وبشر صقال ومجموعة أي آر بي شركة هولدنغ برأسمال ١٥٠ مليون ل.ل. باسم ماتريكس غروب.

أسندت رئاسة الشركة الى السيد **نجيب الخطيب**.

كفرذبيان ٨٣٢٤

أسس السيدان كريم فرنسوا باسيل، فادي رنيه نجار وشركة بيبلوس للإستثمار العقاري شركة مساهمة لبنانية باسم كفرذبيان ٨٣٢٤ وبرأسمال ٣٠ مليون ل.ل. موضوع الشركة العقارات

أسندت رئاسة الشركة الى **كريم باسيل**.

PHOENICIA ASSETS MGT

أسس السادة فرانك هودن وجوزف جورج زغيب وألين شقير برنس شركة مساهمة لبنانية باسم فينيسيا أستس منجمنت برأسمال ٢٠ ألف يورو.

أسندت رئاسة الشركة الى السيد **هودن**.

ننشر في ما يلي اسماء عدد من الشركات التي تأسست مؤخرا وذلك وفقا للمستندات التي قدمتها الى السجل التجاري:

في بيروت

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
ثقافة	هولدنغ	٤ مليارات دولار	–	بسام صلاح الدين شبارو
مجموعة المورد القابضة	هولدنغ	١ مليون دولار	–	زهير محمود عيتاني
برايم فود للخدمات	هولدنغ	١٥٠ الف دولار	مأكولات	فادي محمد علي احمد
ريتايل كونسبتس دفلوبمنت	هولدنغ	٨٠ الف دولار	–	زياد حسن دكروب
المهران للاستيراد والتصدير	اوف شور	٢١٠ ملايين ل.ل.	–	ميهران جورج لطفي
ماتريكس	هولدنغ	١٥٠ مليون ل.ل.	–	نجيب منير خطيب
غروب ت – س – ل	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	هادي عبدالله ميلان
داتا لينكس	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	ميشال ادمون رعد
هودس	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	مازن نجيب صالحة
تلتك	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	لويس مارك موردي
رفيق الخوري وشركاه	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	رفيق سامي خوري
تالا	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	انطوني ايلي اسطفان
أمنية	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	عاصم منير الشيخ
فينيسيا أستس مانجمنت	هولدنغ	٢٠ الف يورو	استثمارات	فرانك روبير هودن
زن أستس مانجمنت	هولدنغ	٢٠ الف يورو	استثمارات	فرانك روبير هودن
لوفان	هولدنغ	١٥ الف يورو	–	سامي فؤاد صغير
ميمات	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	خالد محمد سلام
برومبت دفلوبمنت	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	جهاد جمال أنان
JWA غروب	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	جسيكا وديع عبسي
ستيريكام	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	باتريك مارون ضاهر
THE.C. كولكشن	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	عامر عبد الجليل فهيم
هولدينكو	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	وليد حسين جيباوي
كرايزي بوكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جيسيكا وديع عبسي
توي بارك	ش.م.م.	٣٠ مليون ل.ل.	العاب	كمال يحيى حمزه سنو
اراضينا العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	انور محمد خليل
برومدز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	احمد نبيل حداد
بيلد تك مقاولون عامون وادارة البناء	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	فايز محمود نويري
درواند	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	عبدالله نقولا معلولي
ذي كرياتيف بوتيك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	رامي عبد الوهاب طرابلسي
كفرذبيان ٨٣٢٤	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	بناء	كريم فرانسوا باسيل
ن.ن.أ.غروب	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	زياد فارس صابر
فنيكس غلوبال تلكوم	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	اتصالات	أسامة فؤاد ساید
بولو اوبويستو كومباني	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	محمود توفيق محي الدين
زيلتا	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	هاني احمد فهمي مراد
سركويت لوجستيكس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	خدمات لوجستية	جاد توفيق عبود
بيروت انتر بروغرامز	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	الياس نقولا عبد المسيح
تشانل ديزاين	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	ديالا فيل الريس
سوليتيك لهندسة الغاز والنفط	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	نفط	نزيه مبيض خوري
انترنت اتوس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	صلاح نديم لبابيدي
الحلول البيئية الدائمة	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	صلاح ماهر طباره
AQG	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	زياد محمد مغربي
اوركا تكنولوجيز	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تكنولوجيا	محمود حمود
الخليج مديكل سبلايز	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	معدات طبية	محمود كاظم عثمان
كومونيكايشن بلاس كونسلتنسي	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استشارات	فادي ديب سماك
درّة لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	فهد صالح عزل
الناعورة العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	–
وي كرييايت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ناتالي ابو حيدر شويري
فوكالباد انترناشيونال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	حسن علي غندور
مزايا عقارات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	زاهر حسن دبوك
ماتريكس دفلوبمنتس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	–	نجيب محمد منير خطيب
الشرق الاوسط لونغ تايم لاينر	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ميشال كورفليز شودبرز

بعبدا

كارانكا	ش.م.ل.	١ مليار ل.ل.	عقارات	انطوان حليم قارح
انطوان حكيم	ش.م.ل.	٢٠٠ مليون ل.ل.	مجوهرات	انطوان الياس حكيم
باتيمار	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة	روجيه انطون عوده
اياتاليان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	انطوني نبيه معلوف
سكوراتل	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جان سليم حداد
ايستاتس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	شارل يوسف حاج

نصري الماروني خسارة للصحافة وللاصدقاء وللوفاء

يوم تعرفت على نصري الماروني صاحب مجلة «مرحبا» في زحلة، لم أكن أعرف مدى مقدرته الكتابية ولا مميزاته الشخصية، إذ أنني لم أكن من قراء مجلته الزحلاوية، ولا من أصدقائه المقربين.

ومن خلال أصدقاء مشتركين، صرت ألتقي نصري وأقرأ مجلته، وأبدي له إعجابي بقلمه الصريح الجريء اللاذع، وكم تمنيت عليه ان ينتقل الى بيروت حيث تتسع أكثر لقلمه المدرار، ولكلمته المدوية والمعبّرة، التي تغطي على عشرات الكتاب ممن تتصدر «أقلامهم» الصفحات الأولى في الصحف والمجلات الدورية.

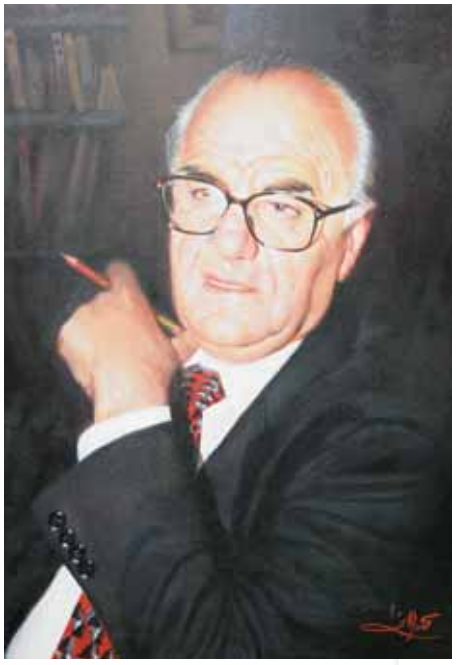
في ٢٦ أيار (مايو) سنة ٢٠٠٣ وفي العدد ١٢٥ من مجلة مرحبا تفاجأت بمقال كتبه نصري عن «البيان الاقتصادية»

وأنطوان زخور، لم أنشره لأنني لم أتعود الدعاية لنفسي من خلال «البيان الإقتصادية»، وهذا الأمر اتبعه منذ صدور مجلتنا قبل ٣٨ عاماً.

أما بعد خسارتنا لهذا الزميل العزيز والصديق الوفي الذي فاقنا تشبثاً بمبادئه ووفائه، رأيت ان أنشر ما كتبه على مساحة صفحة دون أن أغيّر شيئاً فيها سوى إدخال هذه المقدمة الى المقال.

رحمات الله عليك يا عزيزي نصري، فأنت لم يخسرك الزحالنة فحسب، بل خسرك أصدقاؤك على مساحة الوطن، وخسروا قمة الوفاء في شخصك.

(أ.ز)



انطوان زخور

الكتابة عن رجل صنع لنفسه درباً، وصنع من نفسه مدرسة، وصنع بنفسه مجداً، عملية فيها الكثير من المخاطرة والارهاق والقلق.

فالمجد العسكري، يكون محدداً بمعركة او وطن.

والمجد الطبي يكون محدوداً بجسد او عملية.

والمجد الهندسي يكون محصوراً بمجمع او عمارة.

امّا المجد الصحفي، فلا حدود له، فهو المجد الذي لا تسعه كل الكرة الارضية.

فصناعة الخبر ليس نزهة، فحين تنتهي من قراءته، تبدأ مفاعيله.

منذ ثلاثة وثلاثين عاماً، كانت الحرب بالقلم مهنة المتاعب، لأنه ليس سهلاً اطلاقاً ان تبني في ذلك الوقت وانت على ارض مفخخة، دون خوف من زلة قدم تؤدي بك الى بتر قلمك وانفجار عملك، ودفن وسيلتك.

وحتى يرتفع البنيان، ويترسخ الكيان ويصدر البيان، عليك ان تبني بإيمان مدماكاً وراء مدماك، حتى لا تهزّك الرياح، وتجرفك الاعاصير، وتغمرك السيول.

هذا هو حال مجلة البيان، وحال صاحبها الزميل الكبير انطوان زخور، المعلم الذي لم يهمت قلمه، ولم يرتعش، ولم يرخص.

والبيان هي رائدة المجلات المالية والاقتصادية والاجتماعية في لبنان والعالم العربي.

دائماً في اطلالتها تبويب جديد، وفي اخبارها سبق فريد، وفي مضمونها تحليل ورأي بنّاء.

صنعها انطوان زخور حلماً بحلم، وعدداً بعدد، وندر بندر.

وانطوان زخور يعلم ان ما زرعه بالتعب، حصده بالاستمرار والطليعة، ودون حسد، وبعيداً عن صبيات العين الكثيرة، فإن الاعداد الانيقة الطباعة، الواسعة المعلومات، الوافرة المقابلات، الكثيفة الاعلانات ولأكبر المؤسسات في لبنان والعالم العربي، هي اكبر اثبات على نجاح البيان، وهي الدليل الغير قابل للشك اطلاقاً.

ماذا نريد من كلمتنا هذه؟

نريد ان نسير على خطاه هذا الاشيب الناجح.

نريد التشبه بهذا الاستاذ صاحب القلب الكبير، الذي حضن المئات من الزملاء الذين اتوا اليه، فعلّمهم ودرّبهم وخرّجهم الى الدنيا، ليصدروا الصحف والمجلات، ومن بينهم، انا الذي لم اكن اعلم حين عرّفني عليه مدير عام وزارة الصناعة السابق الفرد الدبس، انه يدفعهني للتعرف برجل فيه الوفاء المثقول كحبات الماس.

نريد ان نخرج من عالم الارتهان، والسياسية الضيقة، لكي ندخل الى عالم الصحافة الحقيقية التي يجسدها انطوان زخور.

فإلى البيان، طليعة المجلات في العالم العربي، كل الاعناق المتطلعة الى فوق.

والى صاحب البيان الاستاذ انطوان زخور.

كل العيون المشدودة المندهشة، والمتطلعة الى صناعة الخبر والكلمة والوسيلة.

منذ العام ١٩٧٠، صدرت بيانات، وسقطت بيانات.

وحدهما استمرا في رونقهما وحلاوتهما

بيان انطوان زخور وضحكته الرنّانة.

نصري الماروني

مجلس القضاء وزع ٦٩ قاضيا على المحاكم
يدرسون الدعاوى وليس لهم حق التوقيع على الاحكام

وزع مجلس القضاء الاعلى ٦٩ قاضيا تخرجوا من معهد الدروس القضائية في العامين ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ على المحاكم بتدبير إداري داخلي، ولكي لا يظل هؤلاء بدون عمل بانتظار صدور مرسوم تعيينهم. وقد يساعد هؤلاء المحاكم التي تتراكم فيها الدعاوى، في درسها وابداء آرائهم فيها واحالتها الى القضاة الملحقين بهم لتوقيعها واعلانها.

وكنا ذكرنا في احد اعدادنا ان ١٤ قاضيا سيحالون على التقاعد في هذا العام مما يتسبب بفراغ كبير في عدة غرف في التمييز والاستئناف والنيابة العامة.

وعلم ان مجلس القضاء الاعلى ملأ الفراغ في ثلاث غرف تمييزية بتعيين ثلاثة قضاة لإشغالها وهم: سامي منصور مكان شبيب مقلد، امين ابو نصار مكان سهيل عبد الصمد والياس بو ناصيف مكان لبيب زوين. وقد ارسل مشروع مرسوم تعيينهم الى مجلس الوزراء الذي اقره.

نعود ونذكّر هنا بأسماء القضاة الذين سيحالون على التقاعد هذا العام:

الرئيس الاول لمحاكم الاستئناف في جبل لبنان صلاح مخيبر في ١١ حزيران المقبل، رئيس الغرفة الثالثة لمحكمة التمييز الجزائية ورئيس صندوق تعاضد القضاة عفيف شمس الدين، والرئيس الاول لمحاكم الاستئناف في البقاع عصام ابو علوان، والمستشار في الغرفة التاسعة لمحكمة التمييز عبد الغني الحجار، والرئيس الاول لمحاكم الاستئناف في بيروت جهاد الوادي، والمستشار في محكمة الاستئناف انطوان رشماني، والملحق بالمديرية العامة لوزارة العدل رياض طليع، ورئيس هيئة القضايا في وزارة العدل عاطف عون في الاول من شهر تموز، ورئيس التفتيش القضائي محمد علي عويضة في الاول من آب، ورئيس الغرفة الرابعة لمحكمة التمييز امين بو نصار في الاول من تشرين الثاني، والنائب العام الاستئنافي في البقاع عبد الله بيطار في ٥ تشرين الثاني، والمستشار في محكمة الاستئناف في النبطية زهراب عيوازيان في ٤ كانون الاول، ورئيس مجلس القضاء الاعلى انطوان خير في ٢٥ كانون الاول، والنائب العام المالي خليل رحال في ٢٩ كانون الاول.

قاضيان في الاستيداع

صدر مرسومان يحملان الرقمين ١٣٢٤ و١٣٤٢ تم بموجبهما وضع القاضيين **جاد معلوف القاضي** المنفرد في قرطبا جبيل لمدة سنة، والقاضي الآنسة **عفاف يونس** لمدة سنة ثالثة وذلك بناء لطلبهما.

القاضي سامي منصور عضوا في الهيئة المصرفية العليا

صدر مرسوم يحمل الرقم ١٢٦٥ عيّن بموجبه القاضي **سامي منصور** رئيس الغرفة العاشرة لدى محكمة استئناف بيروت عضوا في الهيئة المصرفية العليا لدى مصرف لبنان، بدلا من القاضي **شبيب مقلد** الذي أحيل على التقاعد لبلوغه السن القانونية في ٤/٤/٢٠٠٦.

شركة لوريكو توقفت عن الدفع في ٨/٥/٢٠٠٤

صدر قرار عن محكمة الإفلاس في بيروت برئاسة القاضي **فادي اليان** وعضوية القاضيين **غسان باسيل وساندرا المهتار**، حدد استناداً الى حكمي الإفلاس الصادرين في ٢١/٧/٢٠٠٥ وفي ٨/١١/٢٠٠٥، تاريخ توقف شركة المؤسسة اللبنانية للتجارة الدولية «لوريكو» عريضة اخوان – شركة تضامن – وميشال ورجا عزيز عريضة، في ٨/٥/٢٠٠٤ عن الدفع.

وكان إفلاس هذه الشركة المعروفة جداً قد فاجأ الجميع لا سيما القطاع المصرفي، إذ بلغ حجم العجز ما يزيد على مئة مليون دولار.

يمكن الادعاء على صاحب الشيك في مكان استلامه له
وان كان المصرف المسحوب عليه يقع بعيداً

اصبح بمقدور من يتسلم شيكا بدون رصيد، الادعاء على صاحب الشيك في مكان تسلمه له وان كان المصرف المسحوب الشيك عليه يقع بعيدا عنه وفي محافظة اخرى.

هذا ما يتضح من القرار الذي اصدره قاضي التحقيق المنتدب في جبل لبنان **محمد بدران**. ورأى القاضي **بدران** في قراره ان سحب الشيك واخراجه من حيازة الساحب وطرحه في التداول بتسليمه الى المستفيد او الحامل، واقعة مادية يقوم عليها الدليل بمختلف وسائل الاثبات وفقا للقواعد المقررة في قانون اصول المحاكمات الجزائية.

وهذا ما جاء في قرار قاضي التحقيق.

وحيث ان الشاهد إ.ش. اكد لدى سماع اقواله بعد تحليفه اليمين انه تسلم الشيك من المدّعى عليه، لحساب المدعية وبناء لطلبها، في مقر فرع البنك في ذوق مصبح اي ضمن نطاق محافظة جبل لبنان، وبالتالي ضمن نطاق الصلاحية المكانية لدائرة التحقيق في جبل لبنان، وبذلك تكون هذه الدائرة صالحة مكانيا للنظر في هذه الدعوى تبعا لحصول واقعة اصدار الشيك وتسليمه ضمن محافظة جبل لبنان عملا بأحكام المادة التاسعة من قانون اصول المحاكمات الجزائية، ما يستتبع رد الدفع الشكلي ومتابعة التحقيق من النقطة التي وصل اليها.

بماذا يحكم على القاصر في لبنان؟
المساعدة في الصليب الاحمر او الدفاع المدني

يتساءل الكثيرون عن العقوبات التي تنزل بالقاصرين الذين يرتكبون اعمالا مخالفة للقانون وتشكل جنحا يعاقب عليها الكبار بالسجن لعدة سنوات.. واحيانا يحكمون مع الاشغال الشاقة.

ويزداد التساؤل متى عرف انه لا توجد سجون خاصة بالقاصرين تحميهم من أذى السجناء الكبار في حال حُشِروا معهم في «قواويشهم»، مع العلم ان الراشدين يحشرونهم معهم ليتخرّجوا اكثر شراسة وقباحة وضررا على مجتمعهم.

في جوابه على هذا السؤال قال الرئيس **فوزي خميس** رئيس محكمة الاحداث ان قانون الاحداث الرقم ٤٢٢/٢٠٠٢ يعطي المحكمة صلاحيات واسعة، وبينها كيفية انزال العقوبات بالقاصرين، وهي تتراوح بين إلزامهم بالعمل في مؤسسات اجتماعية وخيرية لمدة معينة – حسب اعمارهم ومقوماتهم الجسدية – وبين إلزامهم بالعمل في مؤسسة الصليب الاحمر او الدفاع المدني، حيث يساعدون في نقل الجرحى ومساعدة الممرضين والمسعفين، وكذلك في مساعدة عناصر الدفاع المدني في مهامهم وتكليفهم بأعمال تتلاءم مع اوضاعهم واعمارهم...

وتوجد حاليا تعديلات لسد الثغرات في القانون النافذ وهي موجودة في ادراج المجلس النيابي.

طرح يخت ابراهيم أبو عياش
للبيع بالمزاد العلني

طرحت دائرة تنفيذ بيروت «يخت» **ابراهيم أبو عياش** للبيع بالمزاد العلني في ٥/٦/٢٠٠٨ وذلك تحصيلاً لدين بقيمة عشرة ملايين دولار أميركي للمدعي **صالح علي عاصي** و٢٠٠ ألف دولار للمدعي **ماجد دمشقية**.

ويدعى اليخت (مدينة ٩).

اختصاص النظر بدعاوى الجنسية يعود للمحاكم العدلية
الغرفة الاولى برئاسة القاضي جوني القزي تحكم «لمكتوم» بتسجيله على خانة والده اللبناني

تتحفنا محكمة الدرجة الاولى في جبل لبنان (جديدة المتن) الناظرة في دعاوى الاحوال الشخصية، برئاسة القاضي **جوني القزي** وعضوية القاضيين **آلاء الخطيب وناجي الدحداح**، بأحكام مبنية على اجتهادات، قل ان بحثت عنها محاكم عدة.

القاضي جوني القزي

المحكمة المشار اليها قضت مؤخرا وخلافا لآراء ومطالعات العديد من الدوائر، باعتبار ايلي عمانوئيل، من التابعية اللبنانية وتسجيله في سجلات الاحوال الشخصية على خانة والده الذي يحمل الجنسية اللبنانية. وذلك استنادا الى القرار رقم ١٥ تاريخ ١٩ كانون الثاني من العام ١٩٢٥ وتعديلاته التي تجيز لكل ولد ان يطلب الحصول على الجنسية اللبنانية بعد ان يكون والده قد حصل عليها . وبعد ان اكدت المحكمة في قرارها المعلل اختصاصها للنظر في دعاوى الجنسية، ولا سيما دعاوى المكتومين، اعتبرت ان كل المستندات والوثائق المقدمة اليها عن ولادة ايلي من شهادة ولادة وعماد صحيحة، فضلا عن محضر تحقيق صادر عن المديرية العامة للأمن العام بناء لطلب المدعى عليها الدولة اللبنانية، يؤكد أنه من مواليد بيروت في العام ١٩٧٧، وبالتالي فإن شرط اعطاء المولود الجنسية اللبنانية متوافر اضافة الى ثبوت الشرط الثاني المرتبط بكونه لا يحوز اوراقا رسمية تعرف بشخصيته.

وازاء انطباق الشرطين على حالة ايلي، قررت المحكمة اعتباره من التابعية اللبنانية، وتسجيله على خانة والده في الدوائر الرسمية، واعطاءه بطاقة هوية، وتضمين المدعى عليها الدولة اللبنانية النفقات كافة.

دور القضاء في وضع حد للفلتان البيئي
القاضي صاري يقترح تخريج قضاة بيئيين

دعا رئيس محاضرات التدرج في نقابة المحامين في بيروت المحامي **ناضر كسبار** للاستماع الى محاضرة للقاضي **نبيل صاري** تحت عنوان: «النيابة العامة البيئية واقع وآفاق».

عشرات المحامين المتدرجين الى جانب قضاة ومحامين جاؤوا ليستمعوا الى محاضرة هي الأولى من نوعها في قاعة المحاضرات في بيت المحامي.

المحامي **كسبار** قدم المحاضر فقال، ان التطورات الاقتصادية والعمرانية والمدنية فرضت علينا هماً بيئياً، حيث الفلتان البيئي وحال اللاوعي واللامسؤولية دعيا الى التصدي لهذا الهم الجديد، وتم اختيار القاضي الواسع الثقافة والمعرفة **نبيل صاري** ليحدثنا عن هذا الموضوع وليقترح الحلول.

القاضي نبيل صاري

ثم تكلم المحاضر القاضي **نبيل صاري** فقال ان التمدد السكاني أدى الى استنزاف متزايد للموارد الطبيعية في غياب الوعي العام والقوانين التي تحمي التوازن بين الإنسان والطبيعة، وفي غياب الرادع والمحاسب الذي يعاقب المخالف.

يضاف الى ذلك القضاء على المساحات الخضراء، والتلوث وتخريب الشواطئ ومنح الرخص للمقالع والكسارات التي تطحن صخور لبنان بعيداً عن أي تنظيم توجيهي، يضاف الى ذلك الأضرار الناجمة عن العدوان الإسرائيلي، ان لجهة القصف والضرب والتخريب أو لجهة ما أصاب الشواطئ اللبنانية من أضرار لا تزال آثارها حتى اليوم، هذا عدا عن موجة الحرائق التي طاولت مساحات كبيرة من الغابات والأشجار المثمرة.

وأضاف القاضي **صاري** مكرراً انه يقترح إدراج مواد متخصصة في معهد القضاء لتخريج قضاة بيئيين يواكبون التشريعات الدولية والتطورات، وإعداد شبكة سدود أو بحيرات جبلية وطرق زراعية، وانضمام لبنان الى كل الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالبيئة، وإقرار مشروع القانون بإعطاء الجمعيات والهيئات المدنية الحق والصفة للتقدم بالإدعاء في موضوع المخالفات البيئية.

الى روح الرئيس عبد الباسط غندور
القاضي الحر المستقل في ذكرى الأربعين لرحيله

بمناسبة حلول ذكرى مرور أربعين يوماً على رحيلك عن هذه الفانية وانتقالك الى دنيا الحق، لا بد لي من الإضاءة على شخصيتك القوية الحرة المستقلة، علماً ان مآثرك لا تحصى.

كان اتصالك الهاتفي الأخير بي يوم الأحد في ٢٣ آذار ٢٠٠٨ لتهنئتي بعيد الفصح، ولم أكن أعلم آنذاك أنك سترحل بعد ثلاثة أسابيع من هذا «الإتصال – الوداع».

لقد عرفتك عن كثب، ايها الرئيس الكبير، الكثير التواضع والنزاهة والشجاعة والتهذيب. فأنت فارس العدالة والعالم الكبير ذات الثقافة العالية.

لقد خضت مع زملاء كبار معركة استقلال القضاء لأنه سلطة دستورية مستقلة، وحققتم بعض ما أردتم، وإني أطمئنك أننا سنتابع في القضاء هذه المعركة. فثقة المواطن بالقضاء هي معيار تقدم المجتمع ومدى انتمائه الى النظام الديمقراطي الذي يحمي الحقوق ويحافظ على الحريات العامة والخاصة.

ولتعزيز الثقة بالقاضي، عليه ان يكون مستقلاً، ولا يكون كذلك إلا إذا كان حراً، والقضاة الأحرار المستقلون، أمثال الرئيس **عبد الباسط غندور**، هم الذين يحوزون الثقة، وهم حماة الحرية والديمقراطية في المجتمع.

عندما كنت، أيها الراحل الكبير رئيساً لهيئة التفتيش القضائي في الثمانينات وحتى إحالتك على التقاعد سنة ١٩٩٢، وهي فترة تولّيك هذا المنصب، وقفت بجرأة ضد المفسدين وكان شعارك الإصلاح، وبهذا السياق أذكر بكل فخر حضورك الى مكتبي في قصر العدل في بيروت أواخر شهر تشرين الأول من سنة ٢٠٠٤ عند اقتراب انتهاء مدتي البالغة أربعة أشهر كرئيس بالوكالة لهيئة التفتيش القضائي وقلت لي «جئت لأهنئكم من كل قلبي لتفعيلكم التفتيش القضائي المنوط به مراقبة حسن سير القضاء في تلك المرحلة الإنتقالية الوجيزة، مما ولّد الثقة لدى الرأي العام وفي قلوب الناس بقضاة التفتيش»، وقد شكّل هذا الثناء لنا وسام شرف علّقته على صدرنا.

فأنت عشت من أجل المبادئ السامية التي طالما ظلّلت مسيرتك المثالية المتّسمة بالإستقامة والشفافية، ودخل اسمك سجل الخلود.

هذا غيض من فيض من صفاتك، فنم قرير العين، أيها الراحل الكبير.

رحمة الله عليك، فإن أمثالك يرحلون ولكن لا يغيبون، فإنك دخلت في ضمير الناس، وستبقى صورتك راسخة في وجدان كل من عرفك.

المفتش العام القضائي
القاضي الدكتور انطوني عيسى الخوري

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر ايار (مايو) ٢٠٠٨.
ان ارتجاع الشيك لا يعني بالمطلق عدم وجود مؤونة، فقد يكون هناك اشكال فني او حقوقي تسبب بارتجاع الشيك، لذلك نعلم اصحاب الشأن بأننا على استعداد لنشر اي ايضاح او تصحيح يكون متطابقا مع الواقع.

بيروت

– منير ابو عمر على ديالا وليد الكجك واحمد سليم
– ابراهيم السباعي على سعد الدين نعمه وعبير صالح
– جواد الموسوي على ماجده علوية
– محمد بحلق على علي شاهين وشركة نوكوز للاستثمار
– عبدالله دندش على حسن البواب
– تانيا سكر على حسن محمد مصطفى ومارون حبيب سعد
– جورج دمّر على ماهر سمير حميدي صقر
– محمد الظاظا على معروف الظاظا
– حسن فواز على فائزة الفيل
– جان المكاري على فؤاد ابي رميا
– سالم العنان على محمد حسين بري
– طعان العنان على محمد حسين بري
– ازاد اتايان على مصطفى البروش
– علي زيات على مصطفى نبيل ناجي ونبيل ناجي
– سمير احمد صياح وسمر المصفى على ربيع فايز خليل
– شركة سعودي مايكروتك على هاني سامي الحسامي
– شركة ابتكس على حسين علي جابر ويوسف رفيق شميساني
– حسين خليفة على روعة الشريف وعبد القادر موسى
– غسان حاطوم على فادي عابد
– ابراهيم السباعي على جمال غندور وسمير حلاوي
– محمد مراد على محمد حسين بري
– فؤاد جمول على رامز غزيل
– ابراهيم السباعي على ديفيد بو عقل وايلي فياض
– رشيد بلوط على محمد ابراهيم احمد السيد محمد
– حسام الغرى على سهى وسمر مزاحم
– عدنان المحمد على عبداللطيف شيبان
– ابراهيم السباعي على محمد احمد هاشم
– سالم العنان على عبدالله علي مجبور وشبلي محمد محسن
– ابراهيم السباعي على فادي عابد
– شركة الضمان اللبنانية على انطوان قسيس
– محمد عبدالله على عبد الناصر حسن المقداد
– محمود مراد على عثمان ومحمد ابراهيم مهدي
– محمد سماق على فادي حسنين
– هنري ديرنيغوغوسيان على هدى ابراهيم معتوق
– ازاد اتايان على شركة نور الوليد
– شركة الاغذية والادوية على شركة ليبكو وعدنان احمد منذر
– هيثم دريان على بيار جورج شوى وثريا نخله
– نبيل كرم على فادي الحصري
– محمود عباس على مجير العمري
– خالد قاسم على مجير العمري
– علي الغرير على انطوان وسيمون رزق
– ناصر ابراهيم على حسن وفادي حسنين
– سهيل الحسيني على علي برو
– اسامة فرشوخ على لينا تازيان
– ماجد دكروب على جوني غنطوس
– جورج فلاحه على محمد وهيبي
– كلود فرحات على نادر رضى ونادر غطاس
– عصام علي خميس على امير يوسف رفيق الصيداني
– خليل الجوهري على عبد القادر الطويل وحبيب الخوري
– محي الدين قصابيه على نبال مروان بندقجي
– ابراهيم السباعي على محمد عثمان
– زياد العيناتي على نبيل محمد سليمان
– ميشال زغيب على جيزيل يازجي
– ابراهيم عيسى على علي عبد الغني طراف
– عبد الرحمن حسن العجوز على مصطفى عباس حرب
– محمد فتوني على مصطفى بركات
– محمد فتوني على محمود فارس ومحمد عيسى وقاسم عيسى
– علي غرير على فاروق صيداني وطارق كريديه
– منير عبد الكريم الشرقاوي على علي فهمي شاهين
– انطوان ابي رعد على لينا انطوان عماطوري
– طنوس نمنوم على شادي ابراهيم عبود وسمير طباره
– شركة سنشوري موتور كومباني على نهاد الجوهري
– انيس مكرزل على كورين عماطوري
– الامير حسين حرفوش على فاروق رفيق صيداني وسامر سرور
– حسن الجعفري على يوسف محمد امين السعيد
– شادي عراوي على خالد ومحمود مكاري
– جمال كاتبه على ملحم صالح وعلي اسماعيل
– الشيخ زياد ابو عز على فادي زين الدين
– محمد بكري على غرازيللا صباغ
– علي الغرير على غرازيللا صباغ
– شركة مركز التعهدات العامة الخاصة على اديب العوف
– غسان حاطوم على الياس فاضل
– علي الغرير على كرم الرشعيني
– غسان حاطوم على مروان جميل حلاوي وعبدالله مجبور
– محمد المغربي على هادي فواز
– محمد علي قبيس على هادي مغربل
– نجاة الزيلع على حسن عفيف البواب
– ابراهيم السباعي على جورج سمعان كرم ولورات كرم
– المحامي كميل حرب على ابراهيم نينال
– ULRICH DODERER على محمد احمد الشهال

بعبدا

– برجيس صفير على نبيل قيصر عقيقي
– ابراهيم أبو نجم على طوني يوسف سيف
– شربل سلامة على شربل جان أبي راشد
– يوسف معوض على دافيد غرابيت غرابتيان
– اميل حبشي على روجيه الكاش
– بنك المشرق على ميلاد خليل الدحداح
– ايلان الحكيم ضو على عباس علي الحركة
– محمد فليفل على الياس جورج العقيقي
– كميل متري بو متري على رجا اسبر الشويري
– يوسف عون على حسين سليمان ابو الحسن
– ايلي فريد توما على مصباح سليم سليم
– روبير ربيز على محمد حسن يوسف عواضة وحسن يوسف عواضة
– خالد حلوم على سيزار نمور
– نورمن الدويهي على امال جورج نجم
– ماريو قرداحي على فادي جان سلامة
– غازي المقداد على عبد الناصر حسن المقداد وغازي حسين المقداد
– بنك المشرق على رزق جورج عيد
– احمد ناصر على فادي سامي رحال
– بنك المشرق على دارين سهيل البيم
– ألان بيار مطر على يوسف جرجس القارح
– زكي السباعي على جاد جورج عقيقي
– فاتن البعيني على سمير غانم
– جورج ايليا شحود على عماد نجا صفير
– مرشد زعيتر على علي احمد عماشة
– شكري عمانوئيل عيسى على عباس سامي قاسم موسى وزهير محمد هويللو
– انطوان يوسف المدور على ادوار انطوان كريدي
– بيار عطا الله على ايلي رشيد السنكري
– جان يوسف سركيس على نزار عبد المنعم حسن
– جوزف فرنسوا عطاالله على يوسف كريم باز
– روي جوزف سليمان على ميرنا اسحق داوود
– شركة الشرق الأوسط للتصنيع اوماترا على خالد نايف عزام
– حسين عيد على حسن نجيب عبد الله
– ابراهيم السباعي على محمد رضا قمح
– حبيب شفيق شريم على سعيد سليم المصري
– عبد المسيح سعيد قسيس على الياس انطوان الحسيني
– رياض قبلان على زياد بسام سنو
– بنك المشرق على عبد الله يوسف أبو عبود
– نهال زكريا على روز ماري سليم شمعون
– خليل سمهون على محمد حسن مشيك
– بنك المشرق على بسام نبيل نهرا
– بنك المشرق على عبد الله اسعد الدباس

صيدا

– نعمة حسن رميثي على حسين علي غزال
– علي هاني الديراني على محمود محاميد اسعد وصالح نواف الطعيمي
– حسان سعد المصري على غسان خليل يوسف الخوري وجورج خليل يوسف الخوري وجوزف خليل يوسف الخوري
– مؤسسة الجنوب على حسان عبد السلام القطب
– غالب مصطفى زغيب على سليم مصباح سليم
– محمد غالب سليمان على وسام عاطف اسعد
– محمد نمر حبنجر على عبدالله محمد بعلبكي وحسان عبد السلام القطب
– جمال المسلّم على علي حسين فرحات
– محمود جرادي على حسن محمد علي درويش
– ماجد علي قشاقش على موسى عز الدين ونصر الدين صالح قصير
– محمد بركات تميم على حسن محمد علي
– هلال نبيل شرقاوي على حسن محمد علي درويش
– عماد فواز على ناصر محمد احمد
– خالد عبد الغني كنعان على حسين علي شكر
– علي بشكار على جمال شحادي عكر
– خضر كامل عبود على خليل عبد الحسن حريري

زحلة

– شركة بلانكي على موسى ابراهيم الرياشي
– عصام علي احمد على يوسف نعمة منصور
– شركة معراوي على رياض عبد الله أصلان
– نديم الصلماني على الياس خليل طعمة
– مارون مشعلاني على الياس خليل طعمة
– فؤاد مسعد على ميشال شفيق قزي
– داوود جريش على تريز ملحم الشيباني
– فيصل الميس على يوسف علي أبو منصور
– وليد بدرا على ياسر هاشم العبسي وحبيب محمد ايوب

احكام البيع بالمزاد العلني تتضمن اسماء شركات معروفة

في ما يلي الاحكام القضائية ببيع ممتلكات المدينين الذين لم يسددوا ديونهم لدائنيهم من مصارف ومؤسسات تجارية وافراد.

وتعود هذه الاحكام الى آخر شهر نيسان (ابريل) وشهر ايار (مايو).

نشير الى اننا لا ننشر من حكم عليهم وكانت ديونهم تحت عشرة آلاف دولار.

وسوف يلاحظ القارئ ان بين المدينين شركات ومؤسسات معروفة:

الاسم	دولار اميركي
تفليسة شركة رخام الشرق الاوسط بدل الطرح	٤٣٦,٠٠٠
زهير وهشام مكحل	١٢,٠٠٠
ماجد عباس احمد الحاج	٥٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل.
ورشة فريدريك نصر	٤٠,٠٠٠
نزيه نعيم عبد الخالق	٨٥,٠٠٠
نديم جورج معاصري	٢٩١,٠٠٠
اكرم قاسم خليل	٣٠,٠٠٠
الياس جرجي سركيس	٧٣,٠٠٠
و	٢,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل.
تفليسة حبيب سالم مطر	٣٥,٠٠٠
جورج زوين	٢٠,٠٠٠
شركة الشعلة غروب وتوفيق روفايل	٦٥,٠٠٠
تفليسة ابناء انطوان العم وجوزف وفرنسوا وسمعان	١٣٥,٠٠٠
و	٦١,٤٩٤ و٢٢٥,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل.
عادل خوري	١,٤٠٢,٠٠٠
حبيب وابراهيم ناصيف	٢٥,٠٠٠
شركة غولدن بويز ومرسال ومارون مزنر ونصري ونقولا مارون مزنر ولويس وفيليب مرسيل مزنر وميرنا ناصر مزنر ومكسيم كرم مزنر	١,٣٠٠,٠٠٠
ورثة صلاح فكتور عازار	٦٢,٠٠٠
المفلس وليد منيا (بدل التخمين)	٧٣,٠٠٠
جورج نقولا عوده	٢٨,٠٠٠
جرجس وسعاد سعاده	٢٠٠,٠٠٠
جان فارس القسيس	٢,٤٨٠,٠٠٠
حليمة خليل السايس	١٤٥,٠٠٠
ورثة بلال شغري	١٠,٠٠٠
حاتم مملوك وهناء عمار	٢٣,٠٠٠
شركة الخطيب موبيليا وديكور – زحلة	١,٠٩٣,٠٠٠ و٨٥٧,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل.
طارق مروة	٣٠,٠٠٠
ماري نمور وسليم عسلي	١٢,٠٠٠
روبير الساحلي	١٧,٠٠٠
وليد كامل ابو شقرا	١٥,٠٠٠
رجا محمد العلي	٧٩,٠٠٠
موجودات النادي الرياضي وسام عون	٨٣,٠٠٠

الاسم	دولار اميركي
نسيب ايليا أبو جوده	١١,٠٠٠
قره بيت قيومجيان	١٨,٠٠٠
شركة سوليفرا (قيمة الطرح)	١,٠٢٠,٠٠٠
شارل منياسيان	٣٧,٠٠٠
تفليسة انطوان جميل ملعب	٩٥,٠٠٠
شركة سبورت اند فيتنس	٥٣,٠٠٠
نعمة الله جرجي غانم	٢٨٢,٠٠٠
نبيل خاطر فهد	٢٠٣,٠٠٠
جرجس حبيتر	٢٠١,٠٠٠
عقل القزي	١٥,٠٠٠
شركة الماس	٢٧٤,٠٠٠
ميشال بو سجعان	٢,٠٠٠,٠٠٠
بيبلوس اوتوسيلز جورج سعاده	٨١,٠٠٠
شركة ميدافارم	٣٠,٠٠٠
شركة شلالا اخوان	٢١٧,٠٠٠
انطوان وغسان اسطفان	٢٨,٠٠٠
فلادو الدمعة	٤٥,٠٠٠
جان فارس القسيس	٥٦٤,٠٠٠
خالد وعبدالله ياسين	١٨,٠٠٠
نعيم محمود منقارة	٣٠٠,٠٠٠
غزوى الخضرا	٢٢٤,٠٠٠
تفليسة نزيه واحمد البزري	١,٣١٧,٠٠٠
جورج ابراهيم بيضا	٢٥,٠٠٠
جاك عازار	١٠,٠٠٠
محمود محمد ماضي	١٨,٠٠٠
اوديت القزي والياس جرجي القزي	٥٠,٠٠٠
ورثة عوني نمر ناصر	١١٠,٠٠٠
ناجي ناصر غانم	١١٠,٠٠٠
المفلس ادوار جرجي القزي	٣٧,٠٠٠
بول لويس الهوا	٦٥,٠٠٠
انطوان بشارة نعمان	٤٨,٠٠٠
شركة الخريف	٥١ ٥٩١٨٠,٢٧٠ ل.ل.
	٦٩٣٢٧,٣٦ يورو
	١,٢٦٥,٩٣٣,٣٥
جميشل فريد الهاروني ونقولا جميل الهاروني	٣٠٠,٠٠٠
الشركة الشرقية للمطبوعات وجوزف بولس ابراهيم	٥١٩,٠٠٠

الاسم	دولار اميركي
سركيس داويلبيوكيان	١٢٠,٠٠٠
عميد الياس الخوري	١٥٧,٠٠٠
رزق الله اسطنبولي	١٤,٠٠٠
احمد فخر الدين	١٢٠,٠٠٠
مطانيوس ومخايل شهلوب	٢٥٠,٠٠٠
نبيل صوان والينا افاديسيان	١٣٦,٠٠٠
خليل سعيد البيطار	٤٣,٠٠٠
الشركة الدولية للوازم	١٧٩,٠٠٠
شركة الصحافيين المتحدين	٩٦,٠٠٠
ورثة الياس ديب	٢٤,٠٠٠
انطوان انيس عيسى وكلود الياس فارس	٤١٧,٠٠٠
ادمون عبد المسيح	٥٢,٠٠٠
	٥,٩٤٩,٢٠٨,٣٧ ل.ل.
جميل ابو حمزه	١٠٥,٠٠٠
شركة الاميوني الدولية للمقاولات والتجارة	٢٤,٠٠٠
شركة كوتش ش.م.م.	٤١,٠٠٠
طوني وريتا سلامه	١١٤,٠٠٠
ورثة جوزف فضول	١٨,٠٠٠
مارون يوسف القزي	١٣٦,٠٠٠
نهاد ابي ياغي	٦٦٣,٠٠٠
يوسف طاطرس مكرزل	٢٢,١٢١٥٤٠,٥٥ ل.ل.
	٦,٣٨٠,٥٨٥ دولار
ماريروس جوافيان	١٦٥,٠٠٠
شركة ساجيك وعادل غصوب	١٥,٠٠٠
سركيس داويلبيوكيان	١٣٠,٠٠٠
ورثة رفيق عطا عون	٣٨,٠٠٠
سليم فريد سعاده	٥٦,٠٠٠
حنا حبيب هاشم	٤٦٦,٠٠٠ دولار
	١٠٨١٤٢٠ ين
	٧٨٩٢,٣٤ يورو
الياس والفرد وفريد البواري	٤٢١,٠٠٠
سامي عبدو جاد	٢٦,٠٠٠
طلال ابي سليمان	١١,٠٠٠
جان ضو واليان غانم	٥٥,٠٠٠
ماريا مراد وعصام صخر	٣,٠٤٧,٢٥٤,٢٢٩ مليارات ل.ل.
شركة غلوبل كلين اندستري	١٩٣,٠٠٠

شطب بضائع من جدول الجمارك

اصدر المجلس الاعلى للجمارك عبر وزارة المالية شطب مخلصي البضائع التالية اسماؤهم: انطوان يوسف الديك، الياس داود حاتم، جورج يوسف لطوف، غبريال برباري وحسن امين الشيخ، وذلك اعتبارا من ١٧ نيسان ٢٠٠٨.

افلاسات جديدة

اعلنت محكمة الافلاس في جبل لبنان برئاسة القاضي بسام مولوي وعضوية القاضيين جيهان عون وفرح حاطوم في ٢٠٠٥/٣/١١ شهر افلاس شركة باولو جولاق وشركاه، شركة تضامن وباولو زافين جولاق وبدروس اسحق بربريان وبولين زافين جولاق، وعينت المحامية لودي نادر وكيلة للتفليسة وارجعت تاريخ توقفهم عن الدفع الى ٢٠٠٥/٩/١١.

ولما كانت المحامية لودي نادر اعتذرت عن متابعة مهامها كوكيلة للتفليسة قررت المحكمة في ٢٠٠٨/٤/٨ تعيين المحامي مطانيوس عيد وكيلا للتفليسة.

افتتاح أعمال المنتدى الاقتصادي العربي برعاية السنيورة

الوزير جهاد أزعور: عازمون على الحفاظ على الاستقرار الاقتصادي

من اليسار: رياض سلامة، الوزير القطري عبد الله بن حمد العطية، الوزير الموريتاني الزين ولد زيدان، الوزير جهاد أزعور، عمرو موسى، رؤوف أبو زكي ود. فرنسوا باسيل

الصف الامامي

رياض سلامة: الثقة بالوضع المالي لأي دولة تستند على عملة مستقرة

طمأن وزير المال جهاد أزعور الى ان الأوضاع الاقتصادية والمالية والنقدية ستبقى جيدة في ٢٠٠٨ رغم التحديات الراهنة، مؤكداً على عزم الحكومة على الحفاظ على الاستقرار الاقتصادي وعلى تحسين وضع مالية الدولة، من خلال خفض العجز ومعالجة مشكلة الدين العام وإبقاء نسبة التضخم منخفضة.

وكشف الوزير أزعور في افتتاح أعمال منتدى الاقتصاد والأعمال في فندق فينيسيا انتركونتيننتال الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال عن ان الحكومة تعمل على امتصاص جزء كبير من ظاهرة ارتفاع الأسعار من خلال اجراءات الدعم التي واصلت تنفيذها، والتي كبدت الخزينة ما لا يقل عن المليار دولار أميركي. وهي منكبة حالياً على درس سبل مواجهة التحديات الاجتماعية للمرحلة المقبلة من دون التسبب بأي اختلالات اقتصادية أو مالية أو اجتماعية قد تفاقم الوضع.

من اليسار: محمد الحريري، د. جوزف طربيه، د. محمد حلايقه، الوزير محمد ولد باها، سعيد خوري، الشيخ فهد بن فيصل، السفير هشام يوسف ومحمد عبد العزيز الشحي

باسيل

ثم تحدث رئيس جمعية مصارف لبنان الدكتور **فرنسوا باسيل** فقال: ... «نجاحنا، كما فشلنا، يقاس أولاً وأخيراً بقدرتنا على توفير التمويل الملائم، أحجاماً وشروطاً وآجالاً للأنشطة الاقتصادية والمؤسسات وخصوصاً للشريحة المتوسطة والصغيرة منها. إنه الشرط الضروري لتنويع بنية إنتاج السلع والخدمات وتبادلها، وكذلك لرفع معدلات النمو وتوسيع تغطيته الى مناطق وفئات يخشى ان تظل خارجه، بدون بنية فاعلة وحديثة. إذاً مسؤوليتنا ان نجعل الوساطة المالية المصرفية وغير المصرفية قادرة على تعبئة المدخرات وعلى إعادة تخصيصها بكفاءة».

سلامة

بدوره أشار حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** الى ان المنتدى ينعقد والأسواق المالية العالمية لا تزال تنظم خروجها من أهم أزمة عرفتها منذ أكثر من ٢٠ عاماً.

وقال: ان كان من عبر يمكن استنتاجها من هذه الأزمة فإنها تتلخص بعناوين، نذكر منها:

– تراجع هيبة مؤسسات التصنيف التي كانت قد منحت أدوات تسنيد الرهونات العقارية علامات مرتفعة جعلتها تستقطب مئات المليارات من الدولارات. وقد انهارت هذه الأدوات فجأة دون أي تحذير من قبل مؤسسات التقييم.

– ان النظام المحاسبي الدولي الذي اعتمد احتساب الأصول على اساس سعرها في السوق لم يتحسب الى الغياب الكلي للأسواق في تسعير الأصول، والى العواقب السلبية التي تنتج حينما يترك لمدققي الحسابات والمسؤولين عن المخاطر تسعير الأصول.

– إن سياسة اعتماد فوائد سلبية وتعويم السوق في السيولة من أجل إحداث نمو مستمر يؤدي الى تورمات يكون تصحيحها مؤلماً.

– هذه الأزمة أكدت ايضاً ان الثقة بالوضع المالي لأي دولة تستند على قطاع مالي سليم وعملة مستقرة، ودولة تكون صاحبة المبادرة في الشأن الاقتصادي وقادرة مالياً. وقد لاحظنا تراجع عملات دول أهم منا بكثير عندما ضربت مربحية مصارفها، فلم يتوقف تراجع الدولار إلا عندما قامت الدولة والمصرف المركزي في الولايات المتحدة بالتدخل لمنع إفلاس مؤسسات، ربما كان قد أدى الى انهيار كل النظام المالي.

– إن دخول المصارف التجارية وامتلاكها لمصارف أعمال شكل تجربة أدت الى المجازفة بأموال المودعين، وكانت تجربة مكلفة على الدول والمصارف المركزية التي ضخت أموالاً عامة وأموالاً معدة للتدخل من أجل استقرار الأسعار لإنقاذ النظام المالي من الانهيار. إن هذه التجربة بالدمج بين المصرف التقليدي ومصرف الإستثمار شجعت الـ LEVERAGE، ونحن على يقين بأنه سيعاد النظر بالأسس التي تعمل بها هذه المؤسسات».

العطية

ثم تحدث نائب رئيس الوزراء وزير الصناعة والطاقة في دولة قطر **عبد الله بن حمد العطية** فقال: «لعلنا نتفق جميعاً ان البلدان العربية تواجه تحديات محورية تتطلب منا الوقوف بصدق وجرأة مع أنفسنا، ومع الآخرين بوعي تام لحجم تلك التحديات وما تتطلبه من جهود كي نحقق طموحاتنا وآمال أجيالنا المستقبلية.

على افتراض ان الهدف الأساسي لصناع القرار الاقتصادي على المستوى الوطني هو دفع عملية التنمية قدما بكافة أشكالها، فعند الحديث عن التنمية هنا لا أعني ان تقتصر

من اليمين: حبيب غانم، يعقوب ندّى، رؤوف أبو زكي، السيد ربيع، الوزير جهاد أزعور، نبيل شعيا، الزين ولد زيدان، جوزف كسرواني ورنده بدير (جناح بنك عوده)

من اليمين: سالم بيضون، فادي عبود، نعمة صباغ، عبد الرحمن العطار وصائب نحاس

على تحقيق معدلات نمو اقتصادي فحسب، ولكنها التنمية في مفهومها الأشمل الذي يغطي الجوانب الاجتماعية والسياسية كذلك.

ولعلكم تشاركونني الرأي أن التنمية عملية معقدة جداً ونجاحها يرتبط الى حد كبير بالظروف السائدة في كل مجتمع، ومدى فهم هذه الظروف بشكل دقيق، والتعامل معها بالآليات والوسائل المناسبة هو مفتاح النجاح».

الوزير الأول الموريتاني

أما الوزير الأول في موريتانيا **الزين ولد زين** فشدد على «الظرفية الدولية التي ينعقد فيها المنتدى الاقتصادي العربي في دورته السادسة عشرة متميزة ببروز تحديات كبرى جديدة، تضاف الى سلسلة التحديات التي يواجهها العالم العربي في طريقه الى التطور الاقتصادي والاجتماعي والتكيف مع ما تتطلبه العولمة الاقتصادية من تضافر للجهود».

وقال: «يأتي على رأس التحديات الظرفية الارتفاع المذهل في أسعار المواد الغذائية، وندرتها في الأسواق الدولية في ظل تراجع النمو الاقتصادي العالمي، وتذبذب أسعار صرف بعض العملات الرئيسية.

إلا ان هذا التحدي البالغ الخطورة، والذي يتطلب من الحكومات العربية إيجاد الحلول السريعة والمناسبة تفادياً لما قد يحمله من أزمات اقتصادية واجتماعية، يتيح في الوقت نفسه لأصحاب القرار العربي فرصة فريدة يجب اقتناصها لتجسيد التكامل الاقتصادي العربي المنشود، على أسس جديدة قوامها المصالح المشتركة وأداتها القطاع الخاص».

من اليمين: محمد لمع، جورج حج، نجوى حجار، الوزير الاول الزين ولد زيدان، العميد سامي نصيري، الوزير جهاد أزعور، ميشال خديج، فاندا صالح وماري صليبا (جناح بنك الاعتماد اللبناني)

من اليمين: غلاديس يونس، الوزير جهاد أزعور، الوزير الاول الموريتاني الزين ولد زيدان، سعد الأزهري، جورج صايغ وفؤاد سعيد (جناح BLOM)

من اليمين: منى خوري، الوزير الاول الموريتاني الزين ولد زيدان، الوزير جهاد ازعور، جورج اندراوس وخليل زيدان (جناح فرنسبنك)

من اليسار: رفيق شلالا، عباس خلف، د. صائب جارودي، أرمان فارس وايلي زخور

موسى

وكانت كلمة لأمين عام جامعة الدول العربية **عمرو موسى** قال فيها: «إن لبنان صيغة فريدة، ويأتي تفرده من أعماق وعاء ثقافي عربي ثري، وانفتاح على العالم وقبول لقواعد التعامل الدولي، وعلى رأسها التعايش الحر والتفاعل الحضاري، سواء في داخله بين كافة أبنائه وطوائفه، وهي صيغة يجب ان تستمر.. بل يجب ان تنفذ في العالم العربي».

وكان مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي** افتتح المنتدى. ■

من اليسار: سهلة بن جدو، يحيى ولد الطالب، محمد ولد بلال، الوزير محمد ولد اياها، محمد المختار، الوزير جهاد أزعور، الوزير الأول الموريتاني الزين ولد زيدان ومحمد علي

د. علي الزميع (مجموعة عارف للإستثمار AREF) :

نجاحنا في المجتمع طريق الى إنجازات داخل مختلف الأسواق

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في مجموعة عارف للإستثمار AREF الدكتور علي الزميع عدّد في حديث خاص الى «البيان الإقتصادية» الأسباب الكامنة وراء التركيز على الإستثمار العقاري وفي البورصة. مطالباً بإيكال مهمة التنمية الى القطاع الخاص بسبب عجز الحكومات في هذا المضمار.

وحذّر الزميع من عودة المؤسسات العامة للهيمنة على الأسواق العربية والتي تبشر بانغماس في الضعف الإداري والترهل والفساد. معتبراً ان التنويع في الإستثمار يساعد على تحقيق عوائد ثابتة بعيداً عن الدائرة الاقتصادية التقليدية، مؤكداً ان فصل الدينار عن الدولار الأميركي كان خطوة صائبة، آملاً في نجاح المجموعة داخل كل الأسواق.

خطة تنموية جديدة

■ لماذا في رأيكم تتركّز معظم الإستثمارات في العالم العربي في قطاعي البورصة والعقارات؟

– عموماً، الإستثمارات في قطاعي العقار والبورصة تضم استثمارات متنوعة ومختلفة، بينما في الوطن العربي، وللأسف تحوّلت الاستثمارات في البورصة مثلاً لتصبح منتجاً بذاته، فعندما يحصل المستثمر على الترخيص الذي يستوفي شروط الإدراج تبدأ المضاربة عليه من دون التطلّع الى مضمون الشركات، علماً ان شركات التشغيل نادرة الوجود في ظل المضاربة في الأسهم، والتي تعتمد معظمها في مختلف الأسواق الخليجية على الشائعات وليس على النتائج المالية. وبالنتيجة فإن تحقيق الأرباح أصبح من طريق منتج الشركة المدرجة وليس من خلال عملية التشغيل التي تقوم بها الشركة، ممّا دفع المستثمرين الى إهمال قطاعات استثمارية هامة في المنطقة العربية ومنها الإستثمار في مجال الخدمات، التنمية البشرية، الزراعة والثروة الحيوانية والصناعة التي لا تأخذ حقها حالياً.

وبالنسبة الى العقار، فبرأيي ان المشكلة تكمن في تكرار المنتج العقاري (السكن، المباني التجارية..)، ولذلك يجب التوجه نحو خطة تنموية جديدة. فالإسكان الشعبي يمكن ان يشكل منتجاً مالياً متقدماً وفي الوقت عينه عملاً تنموياً لجهة توفير السكن الرخيص للمواطن. ولذلك من المفروض ان يوكل الاستثمار في القطاع العقاري التخصصي من مبان صحية وتعليمية وغيرها الى القطاع الخاص، بسبب عجز الحكومات عن إيجاد مبان للمدارس والمستشفيات لكلفتها المرتفعة، في الوقت الذي يمكن للقطاع الخاص ان يوجد صناديق ويقوم بعمليات البناء ويؤجر هذه المباني للدولة. مع ملاحظتنا ان التركيز في المجال العقاري حالياً هو على السكن الفاخر والعقار التجاري، بينما يمكن ان يكون للقطاع العقاري تأثير إيجابي في حال تولى القطاع الخاص إدارة المشاريع الكبرى والطويلة الأمد.

قطاع خاص رسمي الطابع

■ هل أنتم مع الاحتفاظ بنظام الـ B.O.T المطبق حالياً في دولة الكويت؟ وما هي نظرتكم المستقبلية للعالم العربي؟

– لم ينجح نظام الـ B.O.T في دولة الكويت لأسباب عديدة. وباعتقادي انه لا يجب ان يكون لدينا ما يسمى بالقطاع العام، بل يجب ان يستبدل بأجهزة عامة رقابية تخطيطية إشرافية. خصوصاً ان أخطر ما يواجهنا حالياً، هو ظاهرة عودة المؤسسات العامة للهيمنة على الأسواق العربية، وخير دليل على ذلك ان المؤسسات الكبرى الموجودة على الساحة العربية تنتمي الى القطاع الحكومي. فالحكومة بعد ان دخلت في صراعات سياسية وتوجهت نحو خصخصة شركاتها القديمة، تنشئ حالياً قطاعاً خاصاً جديداً ينتظر ان نعاني منه في السنوات المقبلة، لتبدأ من جديد عملية الضعف الإداري، الفساد والترهل، وهذه نقطة لا بد من التنبه اليها.

مرتبطون بالمجتمع

■ ما هي أهمية التنويع في الاستثمارات بالنسبة لمجموعة «عارف» المعروفة باستثماراتها المختلفة؟

– لا شك في ان التنويع في الاستثمارات يساعد على تحقيق عوائد ثابتة بعيداً عن الدائرة الإقتصادية التقليدية والمضاربة في البورصة والعقار، إضافة الى ان الدخول في مجالات تنموية متعددة يعطي للشركة احتراماً، ثقافة وقيماً اجتماعية خاصة، فضلاً عن المدى المؤسسي العميق، كون العمل في استثمارات طويلة المدى وفي قطاعات تنموية مختلفة (التعليم – الصحة..) يوجد مؤسسات متميزة. في الوقت الذي تكون فيه شركات المضاربة محصورة بأشخاص معينين يديرون اللعبة. بالمقابل فإن مجموعة عارف مؤسسة مرتبطة بالمجتمع، لأنها تركز على معالجة الاختلالات الهيكلية في عملية التنمية الاجتماعية والاقتصادية في المنطقة العربية ككل، ومن أهم هذه القطاعات: الاستثمار والتمويل، الخدمات التعليمية والتدريبية والتي تضم عاملين بالآلاف مرتبطين بعدد كبير من العملاء من مختلف الفئات الاجتماعية، الى خدمات النقل الجوي، البحري والنهري، الطاقة، التكنولوجيا، المعلومات، الخدمات اللوجستية والصحية، الاستثمار العقاري والثروة الحيوانية. كل ذلك يساعد على إيجاد مؤسسات ضخمة لها جذورها العميقة في المجتمع.

فصل الدولار عن الدينار قرار صائب

■ فصلت دولة الكويت مؤخراً عملتها الوطنية عن الدولار، ما تعليقكم على هذه الخطوة؟

– لا شك في أن البنك المركزي الكويتي لم يتخذ هذه الخطوة إلا بعد دراسات معمقة تؤكد ان مصلحة الكويت تقضي باتخاذ مثل هذا القرار. أما بعض الدول الخليجية والعربية الأخرى، فوضعها الحالي قد لا يسمح لها باتخاذ القرار نفسه، فهذا الموضوع يتعلق بوضع كل دولة على حده نظراً للاختلاف بين دولة وأخرى، علماً ان الأثر الأكبر لهذا القرار يبقى على اقتصاد الدولة عموماً وليس على المؤسسات والأفراد. ويبدو حتى الآن ان القرار الذي اتخذته الحكومة الكويتية كان صائباً وإيجابياً على القطاع الخاص.

نحو النجاح في مختلف الأسواق

■ ما هي مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟

– يتمحور نشاط شركتنا على الاستثمار في السوق التعليمي المحلي والإقليمي، وفتح سبل العلاقة مع مؤسسات تعليمية عالمية ليحصل الطالب في مؤسسات المجموعة على أعلى مستويات التعليم المعتمد عالمياً، فضلاً عن الإستثمار في قطاعات عديدة كنا قد عدّدناها من قبل. أما جغرافياً فالشركة منتشرة ونأمل ان تؤدي استثماراتنا المتنوعة الى نشوء مؤسسات تتميز بعراقة تاريخية.

فتركيزنا يبقى أولاً على المجتمع الذي يوجد السوق، والنجاح في المجتمع طريق الى تحقيق الإنجازات داخل مختلف الأسواق. نأمل ان نكون جزءاً من مؤسسات المجتمع التي نعمل فيها على اختلافها. ومجموعتنا منتشرة في اوروبا، الولايات المتحدة والعالم العربي. وحالياً نركّز على إفريقيا لأنها سوق واعد بعيداً عن الازدحام الذي تشهده منطقة الشرق الأقصى. وفي هذا الإطار نسعى دائماً الى التقاط الفرص الاستثمارية أينما وجدت. ■

بنك عوده يكرم المشاركين في المنتدى الاقتصادي العربي

أقام رئيس مجلس إدارة بنك عوده السيد ريمون عوده حفل استقبال تكريماً للمشاركين في المنتدى الإقتصادي العربي الذي أقيم في بيروت في أوائل الشهر الماضي (قبل الأحداث الأليمة التي تعرض لها لبنان). وقد استقبل عوده وقرينته مي وأركان البنك الضيوف في حدائق صوفيل – التباريس.

من اليمين: ريمون عوده، نبيل شعيا، مي عوده، عبدو جفي وجوزف كسرواني

من اليمين: جاسم المناعي، د. فرنسوا باسيل، رشيد المعراج، سعد الأزهري، جمال منصور ود. مكرم صادر

من اليمين: سلام حنا، توفيق عريضة، انطوان بشارة، رمزي أبو سمح وزاريه بصمجيان

من اليسار: سميح سعادة وايلي أشقر

من اليمين: سالم بيضون، سهلة بن جدو، محمد يحيى وفايز جباضو

من اليمين: أنطوني نعوم، مارون حلو، فادي رومانوس وأدمون غاريوس

من اليسار: كارول عون، كاتالينا فغالي، فادي فغالي وفادي شابو

من اليسار: محمد نحاس، فيصل علوان، صائب نحاس، نجيب عساف، انطوان بشارة واحمد محمد النعيمي

جمعية المصارف وبنك البحر المتوسط يكرمان المشاركين في المنتدى الإقتصادي العربي

من اليمين: د. مكرم صادر، جوزف كسرواني، نجيب سمعان، جمال منصور وسعد الأزهري

من اليمين: أيمن البساط، سمير حمود ونعمة صباغ

أقامت جمعية المصارف في لبنان وبنك البحر المتوسط BANKMED مأدبتي غداء في فندق انتركونتيننتال – فينيسيا تكريماً للمشاركين في المنتدى الإقتصادي العربي الذي أقيم في بيروت في أوائل الشهر الماضي، وذلك قبل الأحداث الأليمة التي تعرض لها لبنان.

من اليمين: د. فرنسوا باسيل، الوزير الأول الموريتاني الزين ولد الزين، الوزيرالمصري محمود محي الدين، السفير المصري حمد بداوي

من اليسار: عمر كعكي، معتصم محمصاني، عبد الحميد التقي، بسام كراكي، جمال منصور وأيمن ميداني

من اليسار: نبيل أبو صعب، سهلة بن جدو، د. مكرم صادر وعبدو الجفي

من اليسار: د. يوسف الزلزلة، نبيل عيتاني، الوزير محمد عبدالله اياها، رشيد المعراج وجهاد الوزير

من اليمين: نسيب غبريل، جو ناضر، سمير حمدان، شادي حنا، السيدة كيروز وانطوان منسى

من اليمين: سمير الظاهر، عبدالله القرطاس، ياسر علي، فهد ناصيف وفيصل علوان

من اليمين: اميل خوري، عماد الفتى، العميد سامي نصيري وبهيج أبو غانم

في اللقاء الشهري بين حاكم مصرف لبنان وجمعية المصارف

رياض سلامه: لا تزال الأموال النقدية تفوق الـ ١٤ مليار دولار

طمأن حاكم مصرف لبنان رياض سلامه اللبنانيين عبر جمعية المصارف بأن الاحتياطي من العملات الأجنبية في مصرف لبنان لا يزال يفوق الـ ١٤ مليار دولار، مما يؤكد الى بأنه لم تجر تحويلات تذكر خلال الاحداث الأخيرة الى الخارج.

كشف سلامه عن ذلك خلال اللقاء الشهري بين حاكمية مصرف لبنان وجمعية المصارف في أيار (مايو) الماضي بحضور نواب الحاكم د. أحمد جشي، د. مروان نصولي وآلان باليان، وعن جمعية المصارف حضر رئيس الجمعية د. فرنسوا باسيل، سعد الأزهري، نعمه صباغ، سمير حنا، نجيب سمعان، عبد الرزاق عاشور، جورج صغبيني، جورج خديج، الدكتور تنال الصباح، الدكتور مكرم صادر، وعن لجنة الرقابة على المصارف حضر وليد علم الدين، الدكتور أمين عواد، فاروق محفوظ، كمال سماحة والدكتور عبد الله عطية.

ميزانيتنا لم تتأثر

وبدأ سلامه حديثه متمنيا ان تعود الحياة المدنية الى طبيعتها بعد الأزمة الأخيرة، مؤكداً أنه خلال الأحداث التي مرت تم تأمين كافة الخدمات للقطاع المصرفي وللجمهور، وقد قامت المصارف بجهد لتأمين الخدمات لزبائنها.

واستعرض سلامه بعض الأرقام المبنية على معطيات لديه، فأكد ان سوق القطع لم يسجل أي طلب يذكر، وبالتالي لم يكن هناك تحويلات من الليرة الى الدولار بل اقتصر الأمر على أعمال روتينية لم تؤثر على ميزانية مصرف لبنان، ولا تزال الأموال النقدية تفوق ١٤ مليار دولار أميركي.

وبما يخص الفوائد فإن الأنتربنك لا يزال يحافظ على مستواه، كذلك اليوروبوند والسواب. ولفت الى ان ظاهرة التضخم العالمية لا بد ان يكون لها آثارها على لبنان، إذ سيبقى مستوى التضخم فوق الـ ١٠ في المئة، وإن تطوره متوقف على تطور الأسواق العالمية، علماً بأن لا نية للمركزي برفع معدل الفائدة، مع الإشارة الى ان مستوى هذه الفائدة يبقى ذاته المعتمد في المنطقة.

نسبة الدولرة

وأكد ان نسبة الدولرة بقيت بحدود ٧٧,٥ في المئة، وعلى الدولة موجبات للعام ٢٠٠٨ يوروبوند تبلغ ٨٧٥ مليون دولار، بالإضافة الى خدمة الدين الذي يصل الى ٨٠٠ مليون دولار، معتبراً ان هذه المبالغ لا تشكل ثقلاً بالنسبة الى حجم القطاع وإمكانات مصرف لبنان، علماً بأن المركزي كان قد استبق الأمور وأصدر مليار دولار شهادات إيداع على ٥ سنوات، هذا بالإضافة الى التحويلات التي ستأتي بالعملات الأجنبية والتي سيتم تحويلها الى الليرة اللبنانية، الأمر الذي سيغطي الفارق في حال وجد.

وهندساتنا المالية لم تتغير

وقال سلامه ان سياسة مصرف لبنان واضحة، وهي المحافظة على استقرار سعر الصرف والاستمرار في تأمين السيولة بالعملات الأجنبية للأسواق، معتمدين على الهندسات المالية ذاتها منذ العام ٢٠٠٥، فلا تغيير في السياسة أو في أهداف المركزي.

مطلوب تحسن المناخ السياسي

وأمل ان يتحسن المناخ السياسي، لأن العام الحالي هو واعد على الصعيد المصرفي، وان الأذى الاقتصادي لن يكون مهماً في حال انتهت الأزمة بسرعة، كما ان مصرف لبنان هو على مسافة واحدة من الفريقين وكذلك القطاع المصرفي، الأمر الذي سهل استمرارية العمل في القطاع.

باسيل: خطة لأسوأ الحالات

من جهته أثنى باسيل على كلام سلامه، وأبدى تخوفه من استمرار الوضع الأمني، مشدداً على ضرورة تعاون الجمعية مع المركزي بهدف استقرار سعر الصرف، كما تمنى التوصل الى حل نهائي منعاً لتشويه صورة لبنان في الخارج.

ولفت باسيل الى ان سلامه طمأن بأن المركزي وضع خطة لمواجهة أسوأ الحالات والأرقام خير دليل على ذلك، وان السيولة بالعملات الأجنبية مرتفعة وإمكانيات مصرف لبنان أقوى ولا قدرة للخارج على المنافسة نظراً لفوائده المنخفضة، باستثناء الخليج، بسبب أوضاع لبنان التي لا تسمح بالمنافسة الكلية، آملاً التوصل الى حلول نهائية.

فؤاد مطره جي: نخدم جميع الطوائف في لبنان فالجميع بدأوا بتفهم طبيعة عملنا المتخصص

يظن البعض ان المصارف الإسلامية لا تتعامل إلا مع المسلمين، وهذا المفهوم صحّحه الدكتور **فؤاد مطره جي** عضو مجلس الإدارة المدير العام لبيت التمويل العربي، مؤكداً ان المصارف الإسلامية مؤسسات مالية ذات مبدأ أساسي يميزها عن سواها من البنوك والمؤسسات المالية، فهي لا تتعامل بالربا بل تعمل بمبدأ المشاركة في الربح والخسارة، وهي تقبل الودائع طبقاً لهذا المبدأ (أي بدون فوائد) وتقدم التمويل طبقاً للمبدأ عينه، ومن خصائص المصارف الإسلامية أنها لا تتعامل مع فرد أو مؤسسة لتمويل صفقة أو نشاط محرم شرعاً، إنما يمتد نشاطها الى جميع القطاعات والآجال الزمنية التي تتلاءم مع آجال استحقاق مواردها المالية.

وقال **د. مطره جي** ان العاملين في بيت التمويل العربي يعملون بروح واحدة متجانسة، وهم يسعون لاستقطاب كل الفئات وخدمتهم، مسلمين وغير مسلمين. وبدأنا نلاحظ ان شريحة من اللبنانيين بدأت فعلاً تتفهم طبيعة عملنا وتنظر الينا كمصارف متخصصة.

فعلى رغم ان بيت التمويل العربي مصرف إسلامي يتقيد بالشريعة الإسلامية في معاملاته، فهو يحظى باهتمام كل الطوائف في لبنان لأدائه الجيد وربحيته العالية.. وقال ان الصيرفة الإسلامية آخذة في العملقة ومن واجبنا ان نظهر نكهتها الخاصة التي ستتجدد تباعاً.

أسماء المساهمين في بنك الشرق – سوريا رأسماله ٢,٥ مليار ل.س. ورئيسه صفا جانودي

فريد روفايل
رئيس البنك اللبناني الفرنسي

اكتمل عدد المساهمين في بنك الشرق آخر البنوك السورية التجارية الخاصة المرخصة، وقد بلغ عددهم ٢٠ شخصاً من رجال وسيدات الأعمال السوريين، وهم يملكون نسبة ٥١ في المئة ويملك البنك اللبناني الفرنسي ٤٩ في المئة.

وهنا أسماء المساهمين ونسبة مساهمة كل منهم:

محمد الركابي يساهم بنسبة ١٪، شكري صقال ٢,٥٪، احمد نبيل الكزبري ١,٥٪، نقولا أكزم ٢,٥٪، محمود سليمان طلاس فرزات ١٪، خليل بولس جورج سارة ١٪، ناجي بطرس اميل شاوي ٣٪، جورج فتح الله أنطاكي ٢٪، محمد وفيق محمد رضا سعيد ٣٪، نجيب الباكير البرازي ٠,٥٪، فاروق جود ١٪، محمد خلدون الأتاسي ١٪، مصطفى جانودي ١٪، ندى جانودي ٢٪، عماد غريواتي ٣٪، آرام يعقوبيان ١,٥٪، احمد سعيد الشهابي ١٪، جمال الدين قنبرية ١,٥٪، حسان محمد الدبس ٠,٥٪، أحمد زهير شبارق ١٪.

وقد سبق وذكرنا ان رأسمال هذا البنك سوف يصل الى مليارين و٥٠٠ مليون ليرة سورية، وان رئيسه المدير العام هو **صفا جانودي**.

مع العلم ان رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني الفرنسي ومديره العام هو الوزير السابق السيد **فريد روفايل**.

رغم عدم افتتاح سوق دمشق للاوراق المالية وصل عدد الشركات المالية المرخصة الى ١٢

لم تحدد السلطات السورية المختصة موعدا جديدا لافتتاح سوق الاوراق المالية الذي أرجئ افتتاحه غير مرة، ذلك ان المعنيين حريصون على تأمين كل التشرعيات والمتطلبات التي يحتاجها السوق لكي لا يبدأ بخطوة ناقصة.

وعلى امل افتتاح السوق قريبا، تتقدم شركات مالية بطلبات الى مفوضي هيئة الاوراق والاسواق المالية السورية، ليصار الترخيص لها بمزاولة العمل في السوق السوري. وقد رخصت الهيئة لغاية اليوم لـ ١٢ شركة، وكان آخر شركتين تم الترخيص لهما بنك بيمو السعودي الفرنسي وشركة بايونيرز للاستثمارات المالية.

مؤتمر لـ دويتشه بنك حول ادارة الاصول في ابو ظبي

عقدت «دي بي ادفيزرز» ذراع ادارة الاصول للمؤسسات التابع لدويتشه بنك مؤتمرا عالي المستوى في مجال ادارة الاصول لعملائها في ابو ظبي.

وتداول المشاركون ازمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة وادارة السيولة وعوامل المخاطرة والاستثمارات الخاصة، والفرص المتاحة للإستثمار في البنية التحتية في آسيا وغيرها من المواضيع.

وتقوم «دي بي ادفيزرز» بهيكلة استراتيجيات استثمارية مبنية على فهم عميق للمتطلبات الاستثمارية لكل مؤسسة، آخذة في الاعتبار البيئة الرقابية والاهداف الاستثمارية وعوامل المخاطرة ومتطلبات السيولة. وتشمل قاعدة عملائها الدوليين الشركات والمؤسسات وصناديق التقاعد وشركات التأمين وغيرها من المؤسسات المالية.

شركة AFS تعين مديراً تنفيذياً للعمليات

شنكر شارما
AFS

أعلنت شركة الخدمات المالية العربية AFS عن تعيين السيد **كيكا بوركاريمي** في منصب المدير التنفيذي للعمليات.

وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة **شنكر شارما:** نحن بغاية السرور لانضمام السيد كيكا إلينا، فهو مؤهل تماماً للدور المناط به نظراً للخبرة الواسعة التي يتمتع بها في قطاع الخدمات المصرفية للأفراد والمعرفة اللازمة بالتكنولوجيا التي تدعم عملياتنا، كما ان لديه خبرة إدارية مشهوداً لها. إننا في حاجة الى تعزيز موقعنا الريادي في السوق عن طريق تطور عملياتنا اليومية، وتوفير التكنولوجيا والموارد المناسبة لتلبية الحاجات المتزايدة لقاعدة عملائنا. ليس لدي أدنى شك في ان السيد كيكا يتمتع بجميع المهارات اللازمة لإيصال AFS الى هذه الأهداف.

برنامج عقاري للأهلي سوسيته جنرال – مصر يشتري الوحدات السكنية ويبيعها مقسطة

القاهرة – طرح البنك الاهلي سوسيته جنرال مصر (NSGB) برنامجه الجديد للتمويل العقاري، وهو يفيد بأن البنك يقوم بشراء وحدات سكنية (شقق وفيلات وشاليهات) ويعرضها امام عملائه واصحاب الاعمال الحرّة للبيع بفوائد مدروسة.

محمد الديب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للبنك يقول ان هذا البرنامج يقوم على تمويل ٨٠ في المئة من قيمة الوحدة السكنية، وقد يصل مبلغ التمويل الى نحو خمسة ملايين جنيه مصري بفترة سداد تتراوح بين ٥ و١٠ و١٥ سنة.

«ابو ظبي الوطني» يستعين بخبرات المصرفيين الاوروبيين

عيّن بنك ابو ظبي الوطني في الشهر الماضي مصرفيا اوروبيا متخصصا هو روود برينس رئيسا لإدارة المؤسسات والشركات في الامارات الشمالية.

ولهذا المدير خبرة طويلة في القطاع المصرفي وفي مجال اختصاصه، اكتسبها من خلال عمله في المؤسسات المالية العالمية في اوروبا ودول مجلس التعاون الخليجي (١٣ عاما).

بنك فاروس يفاوض لشراء شركة سمسرة اماراتية

يفاوض بنك «فاروس» المصري للاستثمار والسمسرة احدى شركات السمسرة في دبي للاستحواذ عليها بغية تمكنه من التوسع خليجيا.

وقال **محمد علوي تيمور** على هامش اجتماعات المنتدى الاقتصادي في شرم الشيخ: «نهتم لتكون اعمالنا اقليمية، وهذا ما يحملنا على التوسع نحو اسواق واعدة».

ورفض **تيمور** وهو مؤسس للبنك الاستثماري المصري المنافس للمجموعة المالية – «هيرميس» تحديد نسبة الاستحواذ، او ذكر المبلغ المتوقع ان يدفعه «فاروس».

لكنه قال ان شركة السمسرة المعنية في دبي لها وجود في السعودية اكبر اسواق الاسهم في الخليج، مؤكدا انه وابناءه اسسوا شركة فاروس بعد حوالى تسعة اشهر من تركه هيرميس.

سميح سعاده – BEMO : لولا ارتفاع أسعار العملات لما شعرنا بأي ضغط بفضل فصل الوضع السياسي عن الاقتصادي

سميح سعاده
BEMO

سميح سعاده مدير عام بنك BEMO أدلى بحديث مصرفي قيّم الى الزميلة «البيرق» نقتطف منه رده على سؤالين عن تأثير الأزمة السياسية على الوضع الاقتصادي وانعكاس ذلك على القطاع المصرفي وعلى بنك «بيمو». قال **سعادة**: ما حصل اليوم هو ان هناك فصلاً بين الوضع الاقتصادي والوضع السياسي أدى الى تحييد الاقتصاد. ولولا ارتفاع أسعار العملات والذهب والبترول لما كنا قد شعرنا ببعض الضغط، وكذلك بالنسبة للقطاع المصرفي الذي ينتشر ويتوسع نحو المنطقة ويحقق أرباحاً كبيرة في وقت تستمر أعماله بنجاح في لبنان على رغم الأوضاع الصعبة. وهذا يثبت ويبرهن أن القطاع المصرفي اللبناني لا يستطيع التأقلم فقط مع كل الأوضاع السياسية والأمنية بل يستطيع أيضاً ان يحقق النجاحات.

ومن الطبيعي القول أنه لو كانت الأوضاع السياسية مستقرة في لبنان، لكنا قد استطعنا الاستفادة من الطفرة المالية التي تشهدها المنطقة أكثر بكثير مما ننجزه اليوم، فلو أخذنا القليل من هذه الطفرة لتمكنا من أن نكون بلداً نامياً بشكل أفضل مما نحن عليه اليوم.

وعن تأثر بنك بيمو BEMO كمصرف متخصص من جراء ذلك، فقال: بالنسبة الى بنك بيمو ركزنا على العمل في سوريا حيث استطعنا تحقيق نجاحات كبيرة جداً واستخدمنا كل قدراتنا هناك بما فيها القدرات البشرية. أما بالنسبة الى لبنان، فإن توجهنا هو أن نكون "CORPORATE AND PRIVATE BANK".

بالنسبة الى الـ "CORPORATE" فقد نجحنا كون الأموال الخاصة للمصرف تتجاوز التسعين مليون دولار، وكما أن هناك إمكانية لإعطاء القروض وفق حد معين. ولكن لو كانت الأوضاع السياسية أفضل لكنا قد تمكنا من إنجاز مشاريع في هذا الإطار أكبر بكثير. فتأثر بنك بيمو بالأوضاع الراهنة هو من الناحية الاستراتيجية التي رسمها البنك للوصول الى خدمة الشركات في جميع أوجه عملياتها. صحيح أننا لم نخسر لكننا لم نصل بعد الى ما كنا نطمح إليه. أما القسم الأكبر الذي تأثرنا به فهو النمو في الـ "PRIVATE BANKING" ولا سيّما ان الوضع العربي الاستثماري في لبنان قد خف كثيراً.

يضاف الى ذلك ان الأزمة التي شهدتها الأسواق العالمية أثرت في خدمات الـ "PRIVATE BANKING" التي كنا ننوي توفيرها، ولكننا استطعنا التأقلم معها والتكيف مع عملائنا وتأميننا لهم خدمات تتناسب مع الوضع السائد في لبنان والخارج. في المجمل استطعنا زيادة أرباحنا بنسبة ٢٥ في المئة في لبنان، ولكن طموحنا كان أكبر من ذلك لولا الأوضاع المتردية.

بنك البقاع صار اسمه «ال بنك»

اصحابه الجدد رفعوا رأسماله ٥٠ مليون دولار

وافق مصرف لبنان على طلب بنك الشارقة الذي اشترى بنك البقاع ومحفظة بنك BNPI بتغيير اسم البنك الى بنك الامارات لبنان «ال بنك»، كما وافق له على رفع رأسمال «ال بنك» بمقدار ٥٠ مليون دولار اضافة الى مساهمة نقدية بقيمة ١٠٠ مليون دولار.

ومع الزيادات المقررة تصبح حقوق المساهمين بحدود ١٥٠ مليون دولار.

وكنا ذكرنا ان بنك الشارقة عهد بإدارة البنك اللبناني الى البنك الفرنسي بي ان بي BNP لمدة ثلاث سنوات، وتعهد للموظفين بعدم صرف اي منهم ووعدهم بتقديمات اجتماعية ومدرسية تلائم اوضاعهم.

فرنسبنك يقفل إصداره من الأسهم التفضيلية على ١٠٠ مليون دولار

القصار: سنستخدم الإصدار في دعم سياسة توسعنا الاستراتيجي

عدنان القصار
FRANSABANK

حقق فرنسبنك FRANSABANK حجم اكتتاب في إصدار أسهمه التفضيلية فئة A على مبلغ ١٠٠ مليون دولار، وصل الى ١٠٣,٨١ ملايين دولار، أي ما يعادل ١,٣ ضعف قيمة المبلغ الأساسي، وكان العرض الأولي للبنك تراوح بين ٦٠ و٨٠ مليوناً.

وللمناسبة قال رئيس مجلس إدارة مجموعة فرنسبنك ورئيسه التنفيذي **عدنان القصار**: «نشكر جميع المساهمين في عملية الاكتتاب بأسهمنا التفضيلية على ثقتهم الكبيرة بمصرفنا، وإمكاناته المالية وآفاق نموه وتطوره واستراتيجية عمله على كافة الصعد سواء المحلية منها أو الخارجية».

ولفت القصار الى ان الطلب الكثيف الذي لقيه هذا الإصدار من عموم المستثمرين قد جاء من قبل مستثمرين أفراد ومؤسساتيين من داخل وخارج لبنان، حيث بلغت حصة اللبنانيين نحو ٥٥٪ وحصة غير اللبنانيين نحو ٤٥٪.

وأضاف: «أسباب عديدة تجعل من هذا الإصدار متميزاً وذا نجاح منقطع النظير. فحصولنا على قيمة اكتتاب غير متوقعة في ظل الظروف الدقيقة والحرجة التي يمر بها لبنان، والتي نأمل ان يكون اتفاق الدوحة قد خلفها وراءنا الى غير رجعة، وفي ظل التطورات الدولية غير المؤاتية التي شهدتها الصناعة المصرفية والمالية الدولية، ولا سيّما أزمة الرهونات المالية العقارية في الولايات المتحدة الأميركية وتداعياتها السلبية في أكثر من دولة وسوق في العالم، خير دليل على هذا. أضف الى ذلك العائد البالغ ٨,٥٠٪ سنوياً، والطلب الكثيف الذي لقيه الإصدار عند عموم المستثمرين اللذين يشكلان دليل ثقة جديداً بلبنان وصناعته المصرفية رغم كل الظروف المعروفة، كما يشكلان علامة فارقة بالنظر الى شروط الاكتتاب العامة وسرعة الإقفال وحجم الإصدار».

وختم: «سوف نستخدم حصيلة هذا الإصدار الذي سيغذي أموالنا الخاصة الأساسية في دعم سياسة توسعنا الاستراتيجي في أسواق صاعدة وواعدة بإمكاناتها الاقتصادية والمالية في المنطقة. وأيضاً في تعزيز سياسة نمو مصرفنا الذاتي أو العضوي، الأمر الذي سيساهم في تعزيز مكانة مصرفنا ضمن القطاع المصرفي اللبناني والعربي، كما يعزز من سمعته على الصعيد الدولي كمجموعة مصرفية كبرى لها دورها المالي والاقتصادي في اقتصاد لبنان والمنطقة».

عضوان جديدان في مجلس ادارة فدرال بنك

ياسر مرتضى
مدير عام بنك فدرال

علمت «البيان الاقتصادية» ان اصحاب بنك فدرال ش.م.ل. آل ايوب عينوا المدير العام السابق للبنك **بشاره مطر** عضوا في مجلس الادارة ومستشارا للمجلس، وعينوا **ياسر مرتضى** مديرا عاما للبنك خلفا **لبشاره مطر**.

وعلم ايضا ان مصرفيين عربيين كبيرين قد انتخبا في مجلس ادارة البنك هما **د. كريم الصلح وعبد الرحمن وزيّ**.

سعد الأزهري: المركزي واصل المحافظة على الاستقرار النقدي وحجم الودائع يفوق ثلاث مرات اقتصاد لبنان

قال **سعد الأزهري** رئيس مجلس الإدارة المدير العام لبنك لبنان والمهجر «بلوم» ان المصرف المركزي استطاع الحفاظ على الاستقرار النقدي في أوضاع سياسية صعبة وأعطى دليلاً اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري والعدوان الإسرائيلي.

وقال **الأزهري** ان نسبة الودائع في لبنان عالية جداً. وان أعلى نسبة ودائع الى حجم الاقتصاد في العالم هي في لبنان، إذ تفوق ثلاث مرات حجم اقتصاده.

أقوال **سعد الأزهري** هذه وردت في احدى تصريحاته الصحفية الأخيرة، ومما قال أيضاً ان الوضع السياسي لو كان في لبنان مستقراً، لكنا قد شاهدنا انتعاشاً ونمواً أكبر في القطاع المصرفي، كما نرى في مختلف الدول العربية.

وحول توسع لبنان والمهجر في الخارج قال: ان بنك لبنان والمهجر هو اسم على مسمى. فنحن نعتبر منذ زمن انه من الطبيعي ان يكون لدينا حضور خارج لبنان. وكان لدينا هذا الحضور، ولكننا لم نستطع دخول بعض الدول بسبب قوانينها. إلا ان الأسواق القريبة منا بدأت في الوقت الحاضر تنفتح على الأسواق الأخرى، فانتهزنا الفرصة للانتشار في سوريا والأردن ومصر وأبوظبي، وقد حصلنا على رخصة لإنشاء مصرف استثمار في المملكة العربية السعودية. كذلك نتوقع الحصول على رخصة لافتتاح مصرف في قطر.

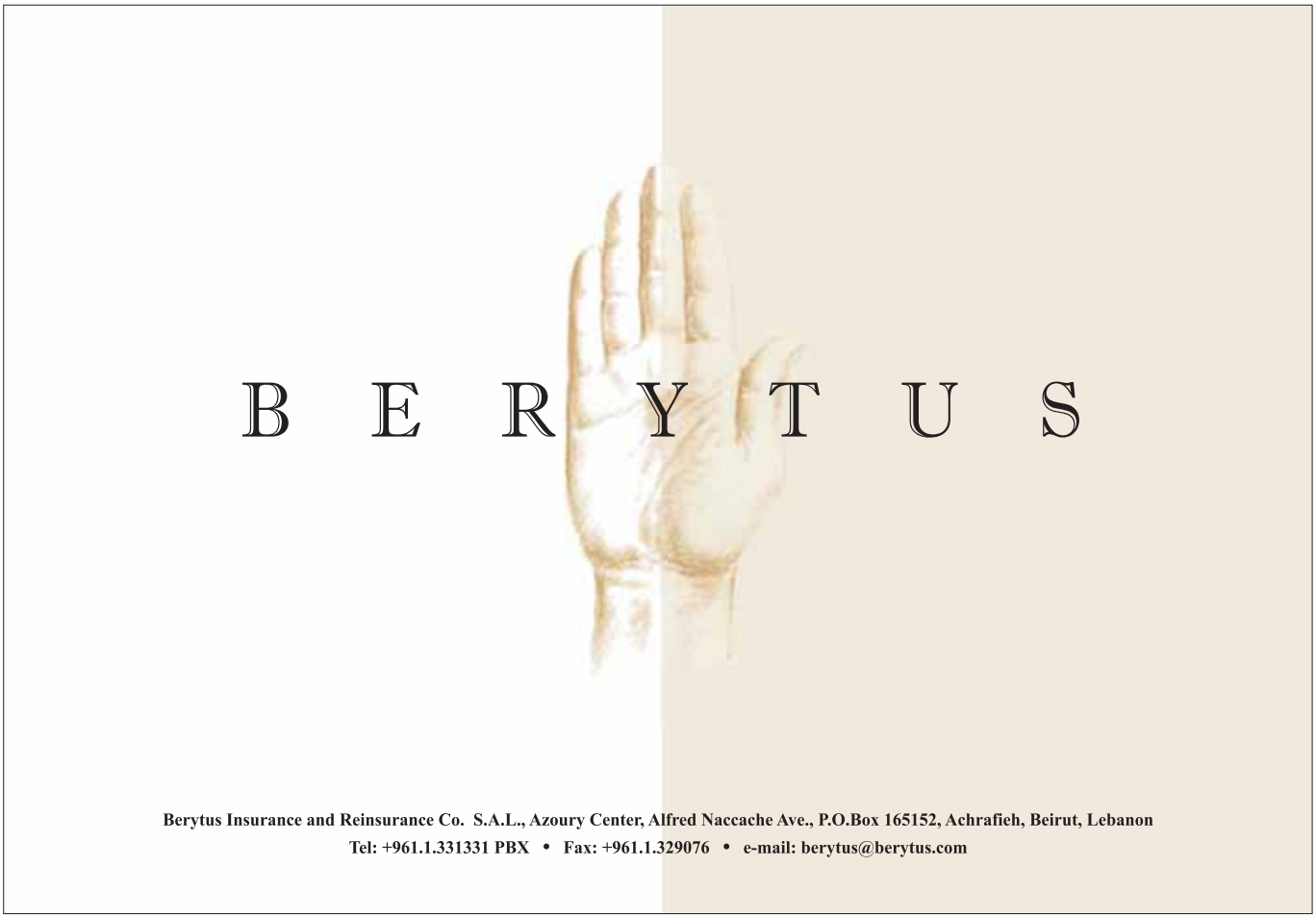
ونشهد نمواً سريعاً بالودائع والأرباح في هذه الدول التي انتشرنا فيها مؤخراً.

جان رياشي (FFA): قرارات البنك المركزي خفضت من التأثير السلبي على القطاع المصرفي اللبناني

في حديث للسيد **جان رياشي** رئيس مجلس ادارة FFA PRIVATE BANK، نفى حصول تأثير سلبي للاحداث الاخيرة على التصنيف الائتماني للبنان على المدى المنظور، انما على المدى البعيد قد يكون لها اثرها. وقال **رياشي** ان سياسة وتوجهات مصرف لبنان خفضت من التأثير السلبي، كما ان القطاع المصرفي اللبناني بنظر المودعين الاجانب محصن، وان تعاميم لجنة الرقابة على المصارف تشكل شبكة أمان فعلية للودائع.

تصنيف موديز لم يتغير

وكانت وكالة موديز العالمية قد اعلنت تصنيفها للسندات الحكومية اللبنانية بالليرة والعملات الاجنبية من فئة (3B – مستقر)، وهي لم تغير هذا التصنيف بعد الاحداث الاخيرة لانها لم تدم اكثر من ايام، الا انها ابدت قلقها من ان يؤدي استمرار الفوضى السياسية الى التأثير سلبا على التصنيف وعلى وفاء الحكومة بالتزاماتها..



كابول بنك ينضم الى شبكة CSC

من اليسار: د. مروان قدورة و SHERKHAN FARNOOD

من اليمين: مازن رحم، JOHNSON M.R.، SHERKHAN FARNOOD، شريفة سلام ود. مروان قدورة

وقعت شركة CSC ممثلة برئيس مجلس إدارتها الدكتور **مروان قدورة** اتفاق تعاون مع كابول بنك KABUL BANK في أفغانستان ممثلاً برئيس مجلس إدارته SHERKHAN FARNOOD. وذلك في مكاتب الشركة وبحضور وفد من المصرف والشركة.

ونص اتفاق التعاون على ربط صرافات المصرف الآلية مع شبكة CSC NETWORK في إفغانستان، إضافة الى إصدار أنواع البطاقات الإئتمانية كافة.

وكابول بنك أهم وأكبر المصارف التجارية الأفغانية ولديه ٤٢ فرعاً، هو المصرف الثاني الذي ينضم الى شبكة CSC بعد بنك أفغانستان الإسلامي عام ٢٠٠٥.

ثلاثة قرارات لمصرف لبنان حول الشيكات المسحوبة والمصارف الاسلامية

صدر قرار أساسي عن حاكم مصرف لبنان في ١٣ أيار (مايو) ٢٠٠٨ يحمل الرقم ٩٩٠١، يطلب فيه من جميع المصارف والمؤسسات المالية والوساطة المالية وشركات الإيجار التمويلي العاملة في لبنان:

١) توخي الحيطة واتخاذ أقصى درجات الأمان في حفظ وضبط مخزون دفاتر الشيكات العائدة لحساباتها المفتوحة لدى مصرف لبنان وفي كيفية تسليمها واستعمالها وتداولها.

٢) قبل قيامها بتحصيل ودفع قيمة الشيكات أو أوامر الدفع المسحوبة على مصرف لبنان، التأكد بدقة من مشتملات هذه الشيكات وأوامر الدفع وشكلها ومواصفاتها وإشاراتها المطلوبة كافة بموجب النصوص القانونية والتنظيمية.

وطلب من باقي المؤسسات ان يصار الى إعلامه عن اكتشاف شيكات أو أوامر دفع مسحوبة عليه، مزورة أو مزيفة أو متلاعباً بها، والاحتفاظ بها بغية تسليمها له بعد تنظيم محضر بها.

وأصدر مصرف لبنان أيضاً سلسلة قرارات تعدل بموجبها قرارات سابقة تتعلق بالميزانيات والبيانات المالية للمؤسسات المالية.

قراران لمصرف لبنان يتعلقان بأعمال المصارف الاسلامية

اصدر مصرف لبنان قرارا وسيطا رقمه ٩٨٩٨ بتاريخ ٦/٥/٢٠٠٨ عدل بموجبه القرار رقم ٨٨٢٨ المتعلق بممارسة عمل المصارف الاسلامية. وقد جاء في المادة الاولى:

١- يجب ان لا يتعدى حجم التمويل، في الحالات التي تستلزم تقديم ضمانات من قبل عملاء المصرف، ٦٠٪ من الضمانات العينية حسبما يقدرها خبراء المصرف على مسؤوليتهم الشخصية.

وفي حال انخفاض قيمة الضمانة نتيجة لأي سبب كان، على المصرف مطالبة العميل فورا بتوفير ضمانات اضافية بغية التقيد بالنسبة المذكورة اعلاه.

تستثنى من النسبة المنوه عنها عمليات التمويل المضمونة بالودائع النقدية او الكفالات المصرفية المرهونة او المخصصة كضمانة، وعمليات التمويل الممنوحة لشراء معدات او تجهيزات، وعمليات التمويل الممنوحة لغايات اسكانية (Personal House Loan) او استهلاكية (CONSUMER LOAN)».

«على المصارف الاسلامية الاستحصال على موافقة مصرف لبنان المسبقة عند رغبتها في اعتماد اي نوع من العمليات او الآليات او الهيكليات او المنتجات الآيلة او الآيل اي منها الى خلق استثمارات اسلامية غير تلك المنظمة او الملحوظة صراحة في الانظمة الصادرة عن مصرف لبنان».

واصدر مصرف لبنان قرارا اساسيا رقمه ٩٩٠٠ تاريخ ١٣ ايار ٢٠٠٨ يتعلق بالاموال الخاصة للمصارف الاسلامية، وهنا ابرز مواده:

تدرج ضمن الاموال الخاصة الاساسية «المقدمات النقدية المخصصة لرأس المال» المدفوعة بالعملة الاجنبية من مساهم او اكثر، والمنشأة بموجب عقد استثمار مطلق مرتبط بنتائج المصرف السنوية، اذا توفرت الشروط (عدد الشروط).

«يمكن للمجلس المركزي لمصرف لبنان الموافقة على احتساب كامل او جزء من ودائع المصارف الاسلامية المقدمة من المساهمين او من غيرهم ضمن الاموال الخاصة المساندة اذا توفرت الشروط (عدد الشروط)».

«يمكن للمجلس المركزي لمصرف لبنان الموافقة على احتساب اي قرض حسن مقدم من المساهمين ضمن الاموال الخاصة المساندة اذا توفرت الشروط (عدّد الشروط)».

«على المصرف الاسلامي، في حال انخفاض قيمة الودائع المحتسبة ضمن الاموال الخاصة المساندة نتيجة خسارة ناتجة عن العمليات الاستثمارية المتعلقة بها، اعادة تكوين هذه الودائع خلال مهلة اقصاها ثلاثة اشهر من تاريخ تحقق الخسارة.

«تنزل قيمة الانخفاض في هذه الودائع من مجموع الاموال الخاصة المساندة للمصرف الاسلامي المعني فور تحقق الخسارة.

وفي حال عدم الالتزام بإعادة تكوين هذه الودائع خلال مهلة الثلاثة اشهر من تاريخ تحقق الخسارة، تنزل كامل قيمة هذه الودائع من مجموع الاموال الخاصة المساندة وحتى تاريخ اعادة تكوينها».

٤ اتفاقيات خطوط ائتمان لمصارف لبنانية مع برنامج تمويل التجارة العربية بقيمة ٥٧ مليون دولار

من اليمين: نعمه صباغ، د. جوزف طربيه، د. فرنسوا باسيل، د. جاسم المناعي، فريد روفايل وعادل القصار

بحضور رئيس جمعية المصارف اللبنانية الدكتور **فرنسوا باسيل** وعدد من كبار المسؤولين والعاملين في القطاع المصرفي، تم في مقر الجمعية التوقيع على ٤ اتفاقيات خطوط ائتمان بين برنامج تمويل التجارة العربية ومقره ابو ظبي، وكل من بنك الاعتماد اللبناني وفرنسبنك والبنك اللبناني الفرنسي وبنك البحر المتوسط.

وتبلغ قيمة هذه الاتفاقيات الاربع ٥٧ مليون دولار اميركي، وستستخدم في تمويل التجارة الخارجية للجمهورية اللبنانية، ليصل بذلك اجمالي المبالغ التي وفرها البرنامج حتى الآن للمصارف اللبنانية في اطار تعهداته التي التزم بها في مؤتمر «باريس٣» الى ما يزيد عن ٢١٤ مليون دولار اميركي.

وبهذه المناسبة القى الدكتور **باسيل** كلمة المصارف اللبنانية، مشيرا من خلالها الى اهمية الدور الذي يقوم به برنامج تمويل التجارة العربية من خلال التسهيلات والخدمات التي يوفرها، لما في ذلك من اثر ايجابي في دفع مسيرة التنمية الاقتصادية، وفي رفع القدرات التنافسية للمنتجين والمصدرين العرب.

والقى الدكتور **جاسم المناعي** كلمة بهذه المناسبة اشاد فيها بدور الوكالات الوطنية في توفير التسهيلات التي تحصل عليها من البرنامج، لاتاحتها للمنتجين والمصدرين اللبنانيين في قطاعات اقتصادية مختلفة. واوضح ان البرنامج قد وفر منذ بداية تعامله مع الوكالات الوطنية في الجمهورية اللبنانية، ما يزيد عن الف مليون دولار، متضمنا ما التزم به البرنامج في مؤتمر باريس٣ الداعم للبنان.

واثنى الدكتور **جوزف طربيه** رئيس بنك الاعتماد اللبناني على عمل برنامج تمويل التجارة العربية، مشيراً الى ان البرنامج حقق خطوة ايجابية في مجال توفير المعلومات حول أنشطة التجارة العربية وتقديم التمويل للمبادلات التجارية بين الدول العربية من خلال خطوط ائتمان، معززا القدرات الانتاجية والتنافسية للمنتج والمصدر العربي.

وقال: ان برنامج تمويل التجارة العربية يأتي اليوم ليؤكد مرة اخرى على استمرار الثقة بالقطاع المصرفي اللبناني.

ثم كانت كلمة معالي **فريد روفايل** رئيس البنك اللبناني الفرنسي شدد فيها على النجاح الذي حققه برنامج تمويل التجارة العربية، وهو نجاح تمثل في ثلاث محطات اساسية تعرفنا عليها في لبنان.

وكانت الكلمة الاخيرة **لنعمة صباغ** مدير عام بنك البحر المتوسط الذي قال: ان توفر خطوط الائتمان من برنامج تمويل التجارة العربية ساعد بشكل ملحوظ على تحسين نسبة النمو الاقتصادي وعلى زيادة حجم التبادل التجاري بين البلدان العربية، كما ان وجود هذه الخطوة حسنت القيمة التنافسية للمراكز الصناعية في الاجمال، وللمصدرين اللبنانيين بشكل خاص.

«فرنسَبنك» يفوز بجائزة «أفضل عملية مصرفية في لبنان لعام ٢٠٠٨»

عدنان القصار: «هذه جائزة للبنان وقطاعه المصرفي بقدر ما هي جائزة لمصرفنا»

من اليسار نبيل القصار خلال استلامه الجائزة

فاز فرنسَبنك Fransabank بجائزة «أفضل عملية مصرفية لعام ٢٠٠٨» (Deal of the Year 2008) في لبنان من قبل الدورية العالمية المعروفة «The Banker»، وذلك بالنسبة لعملية تملكه ٩٧,٥٢٪ من أسهم البنك اللبناني للتجارة (BLC) التي شكلت بقيمتها وسرعة انجازها وآلية تنفيذها علامة فارقة بين عمليات الأعمال المصرفية على مستوى لبنان.

نبيل القصار يستلم الجائزة

وقد استلم نائب المدير العام السيد **نبيل القصار** الجائزة ممثلاً فرنسَبنك في احتفال خاص نظمته The Banker. ويؤكد هذا التكريم الدولي الذي ناله المصرف على تقدير المجتمع المصرفي لمثل هذه المبادرات التي يحذوها فرنسَبنك، وعلى استراتيجية التوسع الداخلي التي يتبناها المصرف.

ومن المعلوم أن صفقة امتلاك البنك اللبناني للتجارة هي الخامسة في سجل عمليات الدمج والتملك التي قام بها فرنسَبنك خلال السنوات الماضية، حيث كان امتلك سابقا أسهم بنك طعمة، ويونيفرسال بنك، والبنك المتحد للسعودية ولبنان، وبنك البقاع. كما كان قد تملك نحو ٣٧,٠٥٤٪ من أسهم بنك بيروت والبلاد العربية.

عدنان القصار: انجازات عديدة

وقد صرح رئيس مجلس إدارة «فرنسَبنك» ورئيسه التنفيذي الأستاذ **عدنان القصار** بهذه المناسبة قائلا: «نحن فخورون بنيلنا هذه الجائزة العالمية المتميزة، وهي جائزة للبنان وقطاعه المصرفي بقدر ما هي جائزة لمصرفنا، وهي تؤكد مجددا حجم الثقة الكبيرة بمصرفنا وإمكاناته على النمو والتوسع في الداخل والخارج بكل كفاءة وفعالية، وأيضا بالقطاع المصرفي اللبناني الذي يحافظ على صموده ونموه رغم كل الظروف الصعبة والدقيقة التي يمر بها بلدنا منذ سنوات».

وأضاف **القصار**: «إن ما حققناه من انجازات خلال السنوات الأخيرة يأتي في إطار سياسة التوسع المدروس داخل وخارج لبنان، والتي تكثفت تماما كما أردناها، وقد سعينا لتحقيقها من ناحية توسعنا في عدد من بلدان المنطقة والعالم ذات الإمكانات الاقتصادية والاستثمارية والمصرفية الواعدة، مثل فرنسا والجزائر وسوريا والسودان وليبيا وكوبا وروسيا البيضاء، والتي نعتقد بأنها ستفتح مجالات عمل واسعة أمامنا في هذه الأسواق، وأيضا منها باتجاه أسواق أخرى في المنطقة. وقد تبلورت إنجازاتنا أيضاً من خلال سياسة التملك والدمج الفعالة التي تبنيناها والتي كان آخرها عملية البنك اللبناني للتجارة، التي أدركنا ومنذ اللحظة الأولى أهميتها الإستراتيجية لنمونا وتوسعنا، وقد حققناها رغم كل الظروف غير المؤاتية بجدية ونجاح».

تحالف ائتماني بين بنك عوده و MEA

إطلاق سيدر مايلز فيزا للأعمال المخصصة للشركات

من اليمين: سمير حنا ومحمد الحوت يلقيان كلمتهما

من اليمين: محمد الحوت وريمون عوده

من اليسار: غابي قسيس، رنده بدير وسامر حنا

من اليمين: محمد زيدان، صلاح عسيران وجورج أبوجوده

أطلق بنك عوده AUDI BANK وشركة طيران الشرق الأوسط MEA مرحلة جديدة من تحالفهما عبر إطلاق بطاقة إئتمان جديدة سيدر مايلز فيزا للأعمال المخصصة للشركات. وتأتي هذه الخطوة بعد أربع سنوات من التسويق الناجح لبرنامج بطاقات سيدر مايلز الإئتمانية المعدة للأفراد والتي حلّت في المرتبة الأولى في السوق اللبناني.

وفي هذه المناسبة، أقام بنك عوده وطيران الشرق الأوسط حفل غداء في مطعم EAU DE VIE – فندق انتركونتيننتال فينيسيا، حيث استضافا معاً أكثر من ٢٥٠ شخصية من أصحاب المؤسسات والمديرين التنفيذيين، بحضور **ريمون عوده**، رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك عوده – مجموعة عوده سرادار، بالإضافة الى **سمير حنا** المدير العام التنفيذي للبنك، ورئيس مجلس إدارة ومدير عام طيران الشرق الأوسط **محمد الحوت**، والمدير الإقليمي لشركة فيزا انترناشيونال **طوني غوغاسيان**.

وأكدت **رندة بدير**، مديرة الصيرفة الألكترونية وتطوير الأعمال لدى بنك عوده ش.م.ل. – مجموعة عوده سرادار ان «بنك عوده آل على نفسه ان يكون حليفاً لأصحاب المؤسسات الكبيرة والمتوسطة. وما إطلاق برنامج بطاقة سيدر مايلز فيزا للأعمال سوى تأكيد متجدد على هذا الدعم، فنحن نعتقد ان من بين الدوافع الأولية لدى أصحاب المؤسسات ورجال الأعمال لحيازة بطاقات للأعمال هو الرغبة في الفصل بين النفقات المهنية والنفقات الشخصية لأغراض ضريبية ومحاسبية، وفي التمكن من الحصول على جوائز الرحلات الجوية والمنافع الإضافية المتعلقة بها. لأجل ذلك ابتكرنا هذا البرنامج كي نقدم لأصحاب المؤسسات ورجال الأعمال حلاً فعالاً لإدارة نفقاتهم المهنية ولتسهيل معاملاتهم ومطالباتهم، مع منح الشركة وموظفيها في آن واحد المكافأة ذاتها من سيدر مايلز: مايل واحد مقابل كل دولار يتم إنفاقه بواسطة هذه البطاقة. وينطوي البرنامج على سلة كاملة من المنافع تشمل التأمين والحماية والسفر».

أما **أيلا دامي**، رئيسة دائرة خدمات الزبائن لدى طيران الشرق الأوسط، فأوضحت ان السفر المجاني يبقى أقوى حافز لدى حاملي بطاقات الإئتمان. أما فراده هذه البطاقة فهي أنها تتيح للشركات وللمرة الأولى في لبنان، القدرة على كسب أميال سيدر مايلز من جراء نفقاتهم المهنية. من جهة أخرى، فإن هذا لا يعني حرمان موظفيهم من الأميال التي يكسبونها بانتظام حين يسافرون على متن طيران الشرق الأوسط.

من اليسار: مروان صالحة، المحامي ميشال تويني، فريد قنازع وميشلين أبو سمرا

من اليسار: سمير الريس، هشام جارودي(وقوفاً) وريمون عوده

من اليمين: سمير حنا، سمير مقبل وجاك صراف

من اليمين: رنده بدير وايلا دام

خدمات خاصة من قطر الدولي للجالية اللبنانية

جورج نصرة
بنك قطر الدولي

يحاول القطريون مساعدة لبنان على جميع الصعد السياسية والاجتماعية والمصرفية. فإلى كل ما قدمته قطر للبنان ليحل السلام والوئام في ربوعه وبين أبنائه جميعاً.. فعلى الصعيد المصرفي أعلن بنك قطر الدولي IBQ عن طرح مجموعة من الخدمات المصرفية الخاصة بالجالية اللبنانية في قطر وللقطريين الذين يزورون لبنان بصفة مستمرة، حيث أن هذه الخدمات تمكن المقيمين اللبنانيين من إدارة احتياجاتهم المالية في وطنهم الأم انطلاقاً من دولة قطر.

وبهذه المناسبة قال **جورج نصرة** الرئيس التنفيذي لبنك قطر الدولي: «نحن ندرك تماماً ان جميع المقيمين من الجاليات المختلفة في قطر يتطلعون لإدارة أعمالهم المصرفية بسهولة من مكان إقامتهم الدائم، ولذلك قمنا بالإتفاق مع شريكنا بنك الكويت الوطني لتوفير هذه الحزمة من الخدمات المصرفية المميزة للمقيمين اللبنانيين في قطر، ليستفيدوا من هذه الشراكة في إجراء جميع معاملاتهم المصرفية في قطر ولبنان بمنتهى السهولة والراحة وفرصة الحصول على خدمة سريعة وعالية الجودة».

واختتم **جورج نصرة** قوله: «ان الخدمات المصرفية للمقيمين اللبنانيين تتيح للعملاء الحرية التامة لإدارة معاملاتهم المصرفية في لبنان من مقر إقامتهم في قطر بمنتهى السهولة واليسر».

«المصرف» يرعى القمة الخامسة لمجلس الخدمات المالية الإسلامية في الأردن

الدوحة – رعى المصرف القمة الخامسة لمجلس الخدمات المالية الإسلامية التي عقدت في الأردن مؤخراً، وناقشت موضوع العولمة وآثارها على صناعة الخدمات المالية الإسلامية في المرحلة المقبلة.

وقد استضاف البنك المركزي الأردني القمة التي عقدت بدعوة من مجلس الخدمات المالية الإسلامية (ومقره كوالا لمبور، ماليزيا) وحضرها ٣٠٠ من المنظمات الإسلامية الرائدة وممثلون عن عدد كبير من محافظي البنوك العربية والأجنبية، إضافة الى شخصيات اقتصادية معروفة.

وأعرب الرئيس التنفيذي للمصرف **صلاح الجيدة** عن أهمية رعاية هذه القمة بقوله: «إننا بذلك نؤكد على المركز الريادي الذي يحتله المصرف في دنيا الخدمات المالية الإسلامية، وعلى إيماننا بضرورة النهوض بالمعايير الموضوعة لهذه الصناعة، ورغبتنا في تحقيق الانسجام في ما بين مختلف الخدمات المالية الإسلامية، وفي رسم الصورة المستقبلية لهذا المفهوم الأخلاقي للعمل المصرفي».

تجدر الإشارة الى ان المصرف عضو بمجلس الخدمات المالية الإسلامية الذي يعمل كهيئة دولية لوضع المعايير التي من شأنها كفالة ثبات واستقرار صناعة الخدمات المالية الإسلامية.

التجارة السعودية توافق على تأسيس مصرف الإنماء

وافقت وزارة التجارة السعودية على إعلان تأسيس مصرف الإنماء كشركة مساهمة عامة، وذلك بعد موافقة عبد المحسن العكاس وزير التجارة والصناعة بالنيابة. ويبلغ رأسمال المصرف ١٥ مليار ريال (٤ مليارات دولار).

وتأتي الموافقة على تأسيس هذه الشركة في إطار سياسة الدولة الرامية لتوسيع القاعدة الإقتصادية وتنويع روافد الدخل الوطني، وتشجيع القطاع الخاص على القيام بدور فاعل في دفع عجلة التنمية الإقتصادية.

البنك السعودي الهولندي أسس شركة عقارية تحمل اسمه

مبارك الخفرة: مجلس الإدارة يدرس طلبات بنوك عالمية لشراء حصة الشريك الأجنبي

كشف البنك السعودي الهولندي عن تأسيسه شركة عقارية مستقلة في السعودية تحمل اسمه، لتكون ذراعاً استثمارية جديدة تابعة له. وقد تزامن هذا التطور مع وجود رغبة عارمة لجهات مصرفية واستثمارية متعددة لشراء حصة الشريك الأجنبي في البنك، الذي يجري دراسة تقييمية شاملة لكل العروض المقدمة حالياً.

وتتلاءم مبادرة البنك السعودي الهولندي بتأسيس شركة عقارية، مع فورة يعيشها السوق العقاري الذي بات مغرياً للكثير من البنوك في السعودية.

واللافت ان رغبة الجهات المصرفية والاستثمارية المتعددة لشراء حصة الشريك الأجنبي في البنك تأتي في وقت بادر فيه البنك بالتوجه لتكوين شركة متخصصة في العقار، ضمن خطوة أولى من نوعها على صعيد المصارف والبنوك السعودية، لتكون ذراعاً استثمارية جديدة بعد أن أعلن العام المنصرم عن إنشاء شركة السعودي الهولندي للاستثمار في تقديم الخدمات المالية بترخيص من هيئة السوق المالية.

وكان العام ٢٠٠٧ قد شهد استحواذ تحالف بنوك مكون من «رويال بنك أوف سكوتلاند» و «بانكو سانتاندير فورتيس» على بنك «أي بي ان آمرو»، وهي شريك البنك السعودي، لتؤول حصته البالغة ٤٠ في المئة من رأسمال «السعودي الهولندي» البلغ ٦٤٦,٢ مليون ريال (٧٠٥,٦ ملايين دولار) الى تحالف البنوك.

الخفرة

وكشف رئيس مجلس إدارة البنك السعودي الهولندي **مبارك الخفرة** ان الشريك الهولندي «باق» و«قائم» كحصة في كيان البنك حتى الآن وفقاً للاتفاقيات الفنية المبرمة سابقاً، ولكن لا وجود له في ما يخص التشغيل الإداري وما يتعلق به من تسيير مهام وشؤون البنك، مفيداً بأن ذلك سينتهي حالما يحل الشريك الجديد بديلاً فعلياً.

ولفت **الخفرة** الى ان أمام طاولة مجلس إدارة بنك السعودي الهولندي ملفات لعدد من البنوك العالمية سيتم تقييمها والنظر فيها بما يتلاءم مع مكانة البنك ويطور من إمكانياته، إلا أنه لم يحدد الموعد مكتفياً بالإشارة الى أنه سيتم البت فيها لاحقاً.

مجلس إدارة جديد لـ«الأولى للإستثمار»

أعلن **عمر سالم المطوع** نائب الرئيس التنفيذي في الشركة «الاولى للإستثمار» ان شركة المتحد للتطوير والإستثمار العقاري والتي تتملك حصة رئيسية في الشركة الأولى عقدت جمعيتين عموميتين عادية وغير عادية في ٤ أيار (مايو) الماضي، وقد تم حل مجلس الإدارة السابق وانتخاب عشرة أعضاء جدد لمجلس الإدارة وهم: الأمير فيصل بن أحمد بن عبد العزيز آل سعود رئيس مجلس الإدارة، وأسعد بن أحمد البنوان نائب رئيس مجلس الإدارة، وعامر بن عواض بن لويحق اللويحق، خالد بن محمد العبودي، عبد المحسن بن عبد العزيز الفارس، محمد بن عبد العزيز العلوش، هشام بن عبد العزيز الدخيل، عبد العزيز بن عبد الله راشد التويجري، عبد العزيز بن حمود ابراهيم الذياب، وخالد بن عبد الله العرج، أعضاء.

في ظل منافسة ضمت ٧٠٠ شركة حول العالم

الامـارات دبـي الوطنـي يفـوز بجائـزتـي «صفقـة العـام»

سليمان المزروعي، ديفيد لو وستيفن تايمويل

من اليمين: سليمان المزروعي، ستيفن تايمويل وبيرتران فالي

فاز بنك الامارات دبي الوطني، اكبر مجموعة مصرفية في الشرق الاوسط من حيث الاصول، بجائزتي «صفقة العام» لدولة الامارات العربية المتحدة ولمنطقة الشرق الاوسط التي تمنحها مجلة «ذا بانكر» بالتعاون مع مجموعة «فاينانشيال تايمز» العالمية، وجاء ذلك خلال حفل توزيع الجوائز الذي اقيم ضمن فعاليات قمة الخدمات المالية في الشرق الاوسط الذي استضافته مملكة البحرين.

وفي تعليقه على الجائزتين، قال السيد **سليمان المزروعي**، مدير عام التسويق والاتصال المؤسسي في الامارات دبي الوطني: اننا سعداء بأن يتم اختيارنا لجائزتي صفقة العام في دولة الامارات العربية المتحدة ومنطقة الشرق الاوسط، وتمثل هاتان الجائزتان اعترافا برؤية مجموعة الامارات دبي الوطني الاستراتيجية وخبراتنا التنفيذية وقدراتنا الادارية. وتعتبر صفقة الاندماج التي حققتها الامارات دبي الوطني بنجاح، فريدة من نوعها في المنطقة، كما وضعنا لأنفسنا تحديا جديدا يتمثل بالجدول الزمني المحدد والدقيق لإتمام عملية توحيد الاعمال. ونحن واثقون ان النجاح الذي حققناه قد وضع معيارا جديدا للقطاع المصرفي والمالي في المنطقة.

وقد فازت صفقة دمج بنك الامارات وبنك دبي الوطني، التي اكتمل انجازها في ١٦ تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٠٧، حين تم ادراج اسهم الامارات دبي الوطني في سوق دبي المالي رسميا، بهاتين الجائزتين. وقد تم اختيار الفائزين بناء على مجموعة من المعايير التي تتضمن درجة صعوبة الصفقة والابتكار وسرعة التنفيذ.

وعلى ضوء النجاح الذي حققته حفلات توزيع جوائز صفقات العام في دورتها السابقة، تقدمت هذا العام، شركات من ٨٥ دولة للتنافس على جائزة صفقة العام، التي اعتبرت الاكثر تنافسية في تاريخها حيث تجاوز عدد الشركات المتقدمة للفوز بها ٧٠٠ شركة من حول العالم.

بيت التمويل الخليجي يدخل في شراكة استراتيجية مع شركة AT & T

بيتر بانابيوتو
بيت التمويل الخليجي

كشف بيت التمويل الخليجي، GFH أحد أبرز مطوري البنية التحتية الاقتصادية والصناعية في منطقة آسيا، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عن الدخول في شراكة استراتيجية مع شركة AT & T وشركتها الفرعية NAVLINK. وجاء في بيان له ان الهدف من هذه الشراكة مع AT & T هو إدخال أحدث تكنولوجيا الاتصالات للبنية التحتية للشركة، في مدن الطاقة التابعة لبيت التمويل الخليجي، ومدن الاتصالات التي يطورها البنك، بالإضافة الى توفير كل التسهيلات في كل المواقع ومنها مركز لعمليات الشبكة (NOC).

وستكون مدينة الطاقة في قطر ومدينة الاتصالات في مومباي من أولى المدن التي تستفيد من استخدام شبكة AT & T العالمية. ويعقب هذا الاتفاق الإعلان السابق عن توقيع اتفاقية بين مدينة الطاقة قطر AT & T و NAVLINK في آذار (مارس) الماضي.

وستقوم كل من شركة AT & T وشركة NAVLINK بالتعاون لتوصيل وصيانة أنظمة إدارة الشبكة، واستخدام كل من مركز معلومات شبكة الإنترنت (IDC) ومركز عمليات الشبكة (NOC) لتوفير سلسلة متكاملة من الخدمات العالمية المميزة للمستأجرين في مدن الطاقة، وخلق بيئة مناسبة من شأنها جذب أكبر الشركات في قطاع الطاقة العالمي.

وأوضح جون جبسون مدير تطوير الأعمال للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في AT & T «ان الشراكة مع بيت التمويل الخليجي ومشاريعه العملاقة هي الوسيلة المثالية للإسراع في تحقيق أهداف التكامل في الشرق الأوسط، شمال أفريقيا والهند، لتطوير البنية التحتية الاقتصادية والمساعدة على ربط الأعمال حول العالم».

وقال القائم بأعمال الرئيس التنفيذي في بيت التمويل الخليجي **بيتر بانابيوتو** «إننا ملتزمون بخلق تسهيلات عالمية ممتازة في جميع مدن الطاقة التابعة لنا، وأن ذلك لا يمكن ان يتحقق إلا باختيار أفضل الشركاء والمشغلين لدعم رؤيتنا».

«التجاري وفا» المغربي يشتري «المصرف التجاري الكونغولي»

يواصل مصرف «التجاري وفا بنك» المغربي توسعه الإفريقي، فبعد الانتهاء من إنشاء فرعه الموريتاني أخيراً، وإتمام صفقة شراء ٧٩,٢ في المئة من رأسمال الشركة المصرفية لأفريقيا الغربية (سي بي إ أو) في نيسان (أبريل) الماضي، يستعد المصرف المغربي لضم «المصرف التجاري الكونغولي» الى شبكته الإفريقية خلال الأسابيع المقبلة.

ويرجع اهتمام مصرف التجاري وفا المغربي بـ المصرف التجاري الكونغولي الى سنة ٢٠٠٥، عندما قررت المجموعة المالية البلجيكية الهولندية «فورتيس» تصفية تركة فرعها الإفريقي «لابيلغولين» عبر بيع فروعه المصرفية في النيجر وتنزانيا والكونغو.

وتبلغ قيمة أصول المصرف المغربي ٢٧,٥ مليار دولار. ويستند الى قاعدة مساهمين قوية تضم مجموعة «أونا» المالية المغربية، التي تعتبر المساهم الرئيسي في المصرف، بالإضافة الى مجموعة «كريدي أغريكول» الفرنسية ومجموعة «سانتاندرز» المالية الإسبانية، ومصرف «كاخا مدريد» ومصرف «أونيكريديتو إتاليانو» كشركاء دوليين استراتيجيين.

«دويتشه بنك» يتجه للدخول في صفقات استحواذ

جوزف أكرمان
مصرف دويتشه بنك

يستعد مصرف دويتشه بنك، أكبر البنوك الألمانية لبدء جولة جديدة من صفقات الاستحواذ في ظل مرحلة الاندماج التي يمر بها القطاع الألماني.

وقال الرئيس التنفيذي للمصرف **جوزف أكرمان** أمام المساهمين المشاركين في الجمعية العمومية للبنك: «لن نقف على الهامش في الوقت الذي تشهد فيه سوق البنوك الألمانية موجة اندماجات. وقد ظهر مصرف بوست بنك التابع لمجموعة الخدمات البريدية الألمانية العملاقة دويتشه بوست هدفاً مفضلاً لدويتشه بنك. كما ظهر قطاع خدمات التجزئة المصرفية في ألمانيا التابع لمجموعة سيتي غروب الأميركية هدفاً آخر.

وقال **أكرمان**: نحن في بداية نهاية الأزمة. فقد ظهرت مؤشرات على عودة الاستقرار الى أسواق المال ولكن لا تزال التحديات تسيطر على هذه الأسواق على الأقل حتى الآن. وأضاف أكرمان ان العام الحالي لن يكون عاماً سهلاً في كل الأحوال بالنسبة لدويشته بنك.

ربط صرافات «بنك الشام» بصرافات البنوك السورية

تم ربط آلاف الصرافات الآلية (ATMs الخاصة «ببنك الشام» مع صرافات البنك العقاري والبنوك السورية الأخرى الخاصة والعامة. وبالتالي يمكن استخدام بطاقات «بنك الشام» على هذه الصرافات، وكذلك يمكن استخدام بطاقات البنوك الأخرى على صرافات بنك الشام.

مصرف السلام – السودان ادرج أسهمه في بورصة دبي

قرر مصرف السلام – السودان ادراج اسهمه في سوق دبي المالي، على ان يبدأ التداول بها اعتبارا من التاسع من هذا الشهر. وقد حصل المصرف على موافقة هيئة الاوراق المالية والسلع في دولة الامارات على قراره.

وقال **حسين محمد** الميزة نائب رئيس مجلس الادارة: «تأتي خطوة ادراج اسهم مصرف السلام – السودان في سوق دبي المالي في اطار استراتيجية المصرف الرامية لتعزيز مكانته وقوة حضوره في الاسواق العربية، وتعزيز تواجده الاقليمي والدولي. اذ تحرص ادارة المصرف على تسهيل عملية التداول لاصحاب الاسهم في دولة الامارات العربية المتحدة ودول المنطقة الاخرى، وكذلك اعطائهم حرية الاختيار للتداول في اكثر من سوق مالي حسب اولوياتهم واهتماماتهم».

البحرين الاسلامي يشتري ٦٠٪ من الاسلامي اليمني

يفاوض بنك البحرين الاسلامي، البنك الاسلامي اليمني للتمويل والاستثمار لاستحواذ حصة فيه تبلغ نسبتها ٦٠ في المئة بقيمة ٣٠ مليون دولار.

وكان المركزي اليمني قد فرض على المصارف رفع رؤوس اموالها الى ٦ مليارات ريال مع نهاية العام ٢٠٠٩ كحد ادنى، وهذا ما اجبر البنك اليمني على بيع حصة غالبية للبحرين الاسلامي.

«دبي التجاري» يضيء على الفرص الاستثمارية في الصين بالتعاون مع «دي ان ام ستراتيجيز» المحدودة

بيتر بالتوسن
بنك دبي التجاري

نظم بنك دبي التجاري CBD بالتعاون مع شركة دي ان ام ستراتيجيز المحدودة ومقرها هونغ كونغ، ندوة لعملائه من الشركات بعنوان «الصين الصاعدة» وذلك في مقره الرئيسي.

وفي كلمته الافتتاحية التي القاها امام الحضور قال الرئيس التنفيذي للبنك **بيتر بالتوسن** «ندرك في بنك دبي التجاري ان جميع الاعمال تواجه تحديات صعبة وفرصاً فريدة، ونأمل ان تقدم هذه الندوة صورة واضحة لعملائنا للقيام بأعمال في الصين».

وقال **بالتوسن** عن الفرص الجديدة في الصين: «خلال السنة الماضية استثمرت الصين ٢٩ مليار دولار اميركي في الشركات الاجنبية، بينما بلغ حجم الاستثمار فيها من بقية انحاء العالم ٢٢ مليار دولار. لطالما كانت قصة النمو الكبير للصين محط اهتمام الامارات، وقد بدا ذلك جليا من خلال الزيارة الناجحة التي قام بها صاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي الى الصين».

تحليل «ميريل لينش» سائر العملات بالعالم
ماذا بالنسبة لليورو والدولار والسترليني والين؟

وضعت شركة ميريل لينش دراسة طالت سائر العملات في العالم وركزت على عشر عملات كان اهمها العملات الاربع: الدولار الاميركي واليورو الاوروبي والين الياباني والليرة الاسترلينية الانكليزية، وهنا ما جاء في الدراسة بالنسبة لهذه العملات الاربع:

● **الدولار الاميركي:** انتعاش معتدل. نتوقع للدولار الاميركي انتعاشا متواضعا في النصف الثاني من العام. فقد انخفض الدولار في بعض الاحيان بحدة وهو الآن مستقر زهاء ٧٪ تحت قيمته الاساسية حسب نموذج البوصلة التي نعتمدها.

● **اليورو:** لا يزال قويا ولكن باعتدال. نتوقع بعض الضعف باليورو ازاء الدولار. وفي رأينا، سيبقى قويا ازاء الليرة الاسترلينية، فقد كان اليورو مدعوما بمستويات مرتفعة قياسية حيث الاقتصاد متين نسبيا والتضخم يؤثر على موقف البنك المركزي ليبقى دون تغيير في سياسته النقدية. بالاضافة الى ذلك، يظل الطلب من قبل البنك المركزي على اليورو عامل دعم.

● **الين الياباني:** ثابت في مستويات قوية. يبقى الين الياباني يتراوح حول ١٠٢ للدولار هذا العام. فقد قوي الين ازاء الدولار، اذ ازدادت مستويات التقلبات، فكان ان انخفض الدولار وبات المستثمرون في قلق على مستقبل الاقتصاد الشامل. وبالنظر الى اعتبار الين عملة محافظة، فإن الظروف الراهنة تبقى ايجابية.

● **الليرة الاسترلينية:** اكثر ضعفا مع خطر النزول. نتطلع الى نزول سعرها. فقد انخفض سعر الليرة الاسترلينية بنسبة مهمة على اساس قيمتها المثقلة تجاريا، لكنها لا تزال مسعرة فوق قيمتها ضد الدولار الاميركي. ونظرا لتردي اوضاع الاقتصاد البريطاني، ستظل الليرة الاسترلينية تحت الضغط. وفيما الدولار سيستقر ويتوقع المزيد من سوء الظروف الاقتصادية البريطانية، نتطلع الى انخفاض الاسترلينية ازاء الدولار الاميركي.

We value your peace of mind

With a firmly established track record as a leading player in Bahrain market, Al Ahlia Insurance offers you a variety of customized insurance policies.

الأهلية للتأمين
Al Ahlia Insurance

P.O. Box 5282, Manama, Bahrain • Tel:17 225860 • E-mail: marketing@alahlia.com • website: www.alahlia.com

«المصرف» القطري رفع عدد فروعه الى ٢٠

من اليسار: صلاح الجيدة خلال تفقده لفرع مسيمير

صورة تذكارية للرئيس التنفيذي وعدد من كبار المسؤولين والموظفين

الدوحة – تنفيذاً لاستراتيجية مجلس إدارة «المصرف» القطري القاضية بتوسيع شبكة فروعه المحلية ليرتفع عددها من ٢٠ فرعاً حالياً الى ٣٥ فرعاً خلال أربع سنوات، افتتح الرئيس التنفيذي لـ «المصرف» السيد **صلاح الجيدة** فرعاً جديداً في منطقة مسيمير ضمن مجمع (الميرة)، بحضور السيد **صلاح الهيل** المدير العام للدائرة العقارية وعدد من مدراء الفروع وكبار المسؤولين في المصرف.

عامر الجابري المدير التنفيذي الأول للفروع قال بالمناسبة: ان المصرف يمتلك رؤية متكاملة للانتشار جغرافياً لتغطية المواقع الحيوية في البلاد، وذلك لمواكبة التطور الكبير الذي يشهده الاقتصاد القطري، والطلب المتزايد على الخدمات المصرفية الإسلامية.

المركزي الكويتي رخص بفرع لبنك مسقط

بعد التعديل الذي ادخل على القانون المصرفي في الكويت والذي يسمح للمصارف الخليجية بإنشاء فروع لها في الكويت، تم الترخيص لبنك مسقط العماني لفتح فرع له في الكويت.

وفي عام ٢٠٠٤ كان بنك بي.ان.بي باريبا اول بنك اجنبي في حوالى ثلاثة عقود يحصل على ترخيص للعمل في سابع اكبر مصدر للنفط في العالم. وحذت حذوه لاحقا بنوك اخرى مثل اتش اس بي سي هولدنغز وسيتي غروب.

المصرف العالمي يطلق شركة تابعة في مجال الطاقة

اعلن المصرف العالمي (GBCORP) عن اطلاقه لشركة تابعة تركز في شكل حصري على قطاع الطاقة المتنامي في المنطقة.

وستقدم الشركة الجديدة مجموعة متكاملة من الخدمات الاستشارية في مجال الطاقة لمشاريع المصرف العالمي التي تعمل وتستثمر في قطاعات النفط والغاز والطاقة. ولتحقيق اهدافها الموضوعة عقدت الشركة الجديدة شراكة استراتيجية مع شركة تيلور ديونغ (TDJ) مؤسسة مصرفية استثمارية تمتلك خبرة كبيرة في قطاع الطاقة، مقرها واشنطن دي سي.

بنك برقان يشتري حصصا بأربعة بنوك اقليمية

قيمة الصفقة بلغت ٧٢٥ مليون دولار

طارق عبد السلام

BURGAN BANK

قـرر بنـك برقـان الكويتـي BURGAN BANK (احـد اكبـر البنوك) شراء حصص فـي اربعـة بنوك اقليمية مقابل ١٩٤ مليون دينار كويتي (٧٢٥ مليون دولار).

وقال بيان للبنك ان هذه الصفقة تخضـع للموافقـات الرقابيـة مـن السلطـات المختصـة فـي الكويـت والبحريـن وفـي اربـع دول اخرى، وتوقع ان يصبح بنك برقان واحدا من اكثر البنوك التجارية الكويتية تنوعا في الانتشار الجغرافي على مستوى الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وتعود الحصص التي اشتراها مبدئيا «برقان» الى: بنك الخليج المتحد في بنك الخليج الجزائر، مصرف بغداد، البنك الاردني الكويتي وبنك تونس العالمي.

وسوف يعدّ بنك برقان اصدارا بحدود ٢٠٠ مليون سهم لتعزيز رأسماله.

نذكر ان رئيس مجلس ادارة البنك هو **طارق عبد السلام** ونائب الرئيس هو السيد **فيصل العيار**.

اجراءات «المركزي السعودي» لمكافحة التضخم في المملكة

خفضت مؤسسة النقد العربي السعودي سعر اعادة الشراء العكسي للدولار من ٢,٢٥ في المئة الى ٢ في المئة، وتركت سعر اعادة الشراء الاساسي او سعر الاقراض بدون تغيير عند ٥,٥ في المئة، ورفعت المؤسسة الاحتياطي الى ١٣ في المئة بدلا من ١٢ في المئة.

وجاءت هذه الاجراءات الرابعة من نوعها منذ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، في محاولة لكبح المزيد من الضغوط التضخمية في ظل الاسعار المتزايدة، ورفع المركزي السعودي ايضا لاول مرة منذ سنوات، كما تقول «رويترز»، متطلبات الاحتياط الخاصة بالودائع الادخارية الى ٤ في المئة بدلا من ٢ في المئة.

الى ذلك خفضت السلطات السعودية الرسوم على واردات سلع غذائية عديدة.

آسيان تقرر تأسيس صندوق لمواجهة الازمات المالية

قرر وزراء المال في ١٣ بلداً آسيويا على هامش اجتماع لبنك التنمية الآسيوي في مدريد انشاء صندوق مشترك للاحتياطات بالعملات الصعبة يضم ٨٠ مليار دولار لمواجهة امكانية اندلاع ازمة مالية اقليمية.

وجاء في بيان مشترك ان الصين واليابان وكوريا الجنوبية ستقدم ٨٠ في المئة من الاموال، اما المبلغ المتبقي فستقدمه البلدان العشرة لرابطة دول جنوب شرق آسيا (آسيان).

ويعتبر انشاء هذا الصندوق خطوة اولى لايجاد رديف آسيوي لصندوق النقد الدولي، وتوقع بنك التنمية الآسيوي ان تحقق الاقتصادات الآسيوية في ٢٠٠٨ نموا يبلغ متوسطه ٧,٨ في المئة، وهي النسبة الاضعف في السنوات الخمس الاخيرة وفي ٢٠٠٧، بلغ النمو ٧,٨ بالمئة.

٢٠ الف طلب قرض في بنك التسليف السعودي

توقع بنك التسليف السعودي ان ترتفع قروضه في الاسابيع القريبة الى ٦٠٠ مليون ريال اذ تجمع لديه حوالى ٢٠ الف طلب قرض من المواطنين لأغراض اجتماعية: الزواج، ترميم منزل، قرض اسري، او لحالات طارئة. ولكي يحصل صاحب الطلب على القرض عليه ان يثبت الحاجة اليه.

الرئيس السوداني عمر البشير يفتتح بنك الجزيرة السوداني الاردني

ميشيل الصايغ
بنك الجزيرة السوداني الاردني

افتتح الرئيس السوداني **عمر حسن احمد البشير** مقر بنك الجزيرة السوداني الاردني في العاصمة السودانية الخرطوم.

والقى رئيس مجلس ادارة البنك **ميشيل الصايغ** كلمة اشاد فيها باهتمام الحكومة السودانية بالاستثمارات الاردنية والتسهيلات التي لقيت هذا المشروع المصرفي الكبير الذي يبلغ رأسماله ١٠٠ مليون دولار. واشاد نيابة عن المساهمين جميعا بكافة الجهود التي بذلت ليتحول هذا البنك من حلم الى حقيقة واقعة.

كما القى والي ولاية الجزيرة الفريق اول **عبد الرحمن سر الختم** نائب رئيس مجلس الادارة كلمة اشاد فيها بالشراكة الاردنية السودانية في جميع المجالات، وهذه الشراكة المصرفية الاولى بين البلدين هي تجسيد لما يتمتع به المستثمرون الاردنيون من نظرة ثاقبة لما للسودان من اهمية اقتصادية في هذا الزمن من حيث البنية التحتية والانفتاح الاقتصادي وجميع التسهيلات التي يجدها المستثمر والاستثمار ليكون مقرا له في السودان.

وسجل الفريق **سر الختم** الشكر الخاص لجلالة الملك عبدالله الثاني الذي كان بتوجيهاته للأخوة الاردنيين الاثر الاكبر في تشجيع توجيه الاستثمار الاردني نحو بلدهم الثاني السودان.

كما انشأ البنك شركة استثمارية قابضة لتكون الذراع الاستثمارية للبنك، خصوصاً في مجال الاستثمار العقاري والذي يشهد نموا متصاعدا في السودان.

تركيا رفضت تسليم فروع «أمرو» للمجموعة الشارية خوفا من الانتقام من بنك باركليز البريطاني

اكد رئيس مجلس تنظيم الاعمال المصرفية التركي **توفيق بلجين** ان السلطات التركية لم تسمح لمجموعة المصارف الاوروبية التي اشترت بنك «ايه بي ان أمرو» الهولندي قبل شهرين مقابل ٧١ مليار دولار (اكبر صفقة شهدها تاريخ المصارف العالمية) تسلم فروع البنك في تركيا لأسباب أمنية، وقد رفض الإفصاح عن ماهية «الاسباب الأمنية»..

وعزت مصادر مصرفية تركية رفض التسليم الى ضلوع بنك باركليز البريطاني، ثالث اكبر بنك في بريطانيا، في عدد من التحويلات والصفقات المالية لمصلحة عناصر حزب العمال الكردستاني المحظور، والذي يقاتل منذ ٢٥ عاما السلطات التركية لانشاء وطن للأكراد جنوب غربي البلاد.

اما لماذا بنك باركليز، فلأن هذا البنك هو شريك لبنك رويال اوف اسكتلند البريطاني احد المصارف التي اشترت بنك «امرو» الهولندي.

وكانت السلطات التركية تنتظر الفرصة المناسبة للسماح للمجموعة المصرفية الاوروبية بتسلم الفروع الستة التي يملكها «أمرو بنك».

خسائر المؤسسة المصرفية العربية ٥٨٧ مليون دولار

تكبدت المؤسسة العربية المصرفية ABC (البحرين) خسائر قدرها ٥٨٧ مليون دولار في الربع الاول من العام الجاري نتيجة مشاركتها في الاقراض السكني العالي المخاطر في الولايات المتحدة الاميركية.

ونتيجة هذه الخسائر قررت المؤسسة مضاعفة رأسمالها المدفوع الى ملياري دولار من خلال اصدار حقوق ملكية يكون للمساهمين الحاليين اولوية في الحصول عليها، ولم يحدد البنك موعد الاصدار.

يذكر ان المؤسسة العربية كانت اكبر البنوك العربية تضررا من ازمة الرهون العقارية.

www.bnhgroup.com

هـويـة جـديـدة
لآفـاق جـديـدة

BNH
bni

علامة جديدة لعهد جديد
من الرخاء والإزدهار

تقدم لكم علاماتنا الجديدة BNH لشركة البحرين الوطنية القابضة و bni (لكل من شركة البحرين الوطنية للتأمين وشركة البحرين الوطنية للحياة).

نحن على دراية بصعوبة و تعقيدات أمور التأمين والتخطيط المالي، وأننا ومن منطلق خبرتنا الكبيرة باستطاعتنا أن نبسط الكثير لزبائننا أفراداً كانو أو شركات.

شاركونا رؤيتنا المتمثلة في خلق الرخاء من خلال الأمن

حماية الرفاهية والإزدهار

ثلاث جوائز تقديرية جديدة ومميزة لبيت التمويل «بيتك»

المنيع: اكد «بيتك» قدرته على ابتكار ادوات ومنتجات وفق الشريعة

محمد سليمان العمر

مدير عام بيت التمويل الكويتي

منحت مجلة غلوبل فاينانس البريطانية المتخصصة بيت التمويل «بيتك» ثلاث جوائز تقديرية جديدة، وهي جائزة **افضل بنك اسلامي في الكويت، وافضل بنك في اصدار الصكوك والبنك الافضل في التمويل التجاري.**

وجاء ذلك بعد تقييم ايجابي ومتواصل لجهود ادارة البنك المتميزة على مختلف المستويات، والتي كانت موضع متابعة من جهات عالمية متخصصة، اكدت استحقاقها لهذه الجوائز.

مدير ادارة الاستثمار الدولي في البنك عماد يوسف المنيع علق على فوز البنك بهذه الجوائز قائلا «ان الجوائز الثلاث تجمع ميزة مهمة وهي انها تعد تتويجا لبيتك كمصرف اسلامي ناجح، وايضا تأكيدا لتميز منتجاته وتشجيع ادواره في الواقع الاقتصادي المحيط».

وأشار المنيع الى «ان بيتك بهذا يؤكد قدرته العالية على ابتكار ادوات ومنتجات وفق الصيغ الشرعية، تعزز حصته السوقية وتخدم عملاءه وتطور اداء السوق المالي الاسلامي، حيث يستشعر بيتك دوره الريادي واهمية تطوير ادوات جديدة تنافسية في سوق واعد يحظى بمعدلات نمو عالية». كما أوضح «ان هذه الجوائز المتوالية تعبر عن مدى جودة الخطط الموضوعة وملاءمة النتائج المحققة وتوازنها في جميع المجالات، مما يجعل الاداء النهائي للمؤسسة بشكل عام مميزا لخدماتها وانشطتها، ملتزما بالمعايير ومتكاملا في الاداء مع بعضه البعض، بحيث تأتي الصورة الاجمالية ايجابية وناجحة». مشيرا مرة اخرى الى «ان الجوائز هي حافز لتحقيق المزيد من النجاح الذي يستهدف خدمة العميل وتعزيز حصة بيتك وتطوير الاداء».

مكّن إيران من تحويل أموال الإرهابيين

متضررون يطالبون بنك UBS بـ ٥٠٠ مليون دولار

وردت في تقارير «إيلاف» ونقلتها صحف عالمية قضية الدعوى التي رفعتها المحامية نيتسانا درشان ليتر أمام محكمة فدرالية في منهاتن بوكالتها عن «ضحايا هجمات وقعت في إسرائيل» على البنك السويسري UBS، مدعية انه خرق القانون الأميركي الذي يحظر على الأميركيين الدخول في أي تعاملات مالية مع حكومة دولة ترعى الإرهاب.

ناطق باسم البنك السويسري **كريس كاغل** رفض التعليق على هذه الدعوى القضائية.

وتقول «إيلاف» ان البنك خضع لغرامة في العام ٢٠٠٤ قدرها ١٠٠ مليون دولار لإرساله أموالاً الى ليبيا وإيران وكوبا ويوغسلافيا. وقال البنك في حينه ان «أخطاء حقيقية حصلت» لكنه لم يعترف بالاتهامات.

وتستغرب مصادر مصرفية ان ينفذ القانون الأميركي في سويسرا، وان يطاول مصرفاً كبيراً ليس من اختصاصه تصنيف الأشخاص الذين ترسل اليهم الأموال بواسطته.

رفع رأسمال بنك الرياض الى ١٥ مليار ريال

أوعزت الجمعية العمومية غير العادية لبنك الرياض توصية برفع رأسمال البنك من ٦,٢٥ مليارات ريال سعودي الى ١٥ ملياراً، من طريق طرح أسهم جديدة تكون الأولوية فيها للمساهمين المسجلين في مركز الإيداع «تداول».

رئيس مجلس الإدارة راشد الراشد أوضح ان هذه الزيادة ضرورية لمقابلة الاحتياجات التمويلية المتزايدة لعملاء البنك، في ظل التطور والنمو اللذين يشهدهما الاقتصاد السعودي في المراحل الحالية.

«الإثمار» يحقق زيادة في أرباحه الفصلية ٩١٪

محمد حسين

بنك الإثمار

مايكل لي

بنك الإثمار

أعلن بنك الإثمار الذي يتخذ من البحرين مقراً له ويحظى بتواجد عالمي، عن تحقيق أرباح صافية في الربع الأول من العام الجاري قدرها ٥٩,٣ مليون دولار أميركي بزيادة ٩١ في المئة عن الفترة عينها من العام ٢٠٠٧. وجاءت هذه الزيادة القياسية نتيجة للتوسع الذي شهده البنك والشركات التابعة له والزميلة في منطقة الشرق الأوسط ومنطقتي شرق آسيا وشمال افريقيا.

مايكل لي

مايكل لي الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بنك الإثمار علق على هذه النتائج فقال: «لقد تمكن بنك الإثمار من مواصلة الزخم الذي اعتمد عليه منذ الاكتتاب العام لأسهمه في عام ٢٠٠٦ ونتائج قياسية. كما أحرز البنك تقدماً وعلى جميع الأصعدة، بما في ذلك الأسهم الخاصة وإدارة الصناديق وخدمات الاستشارات».

محمد حسين

وقال **محمد حسين** الرئيس التنفيذي المشارك لبنك الإثمار «لقد استمر الأداء القوي لشركاتنا التابعة الرئيسية، وعلى رأسها مصرف الشامل، وهو البنك المملوك بالكامل لبنك الإثمار وذلك بعد عملية تبادل الأسهم في نهاية العام الماضي، حيث قام المصرف بتدشين العديد من المنتجات الجديدة هذا العام، بما فيها صناديق الإستثمار في قطاع العقارات في تركيا وفي دول وسط وشرق أوروبا، فضلاً عن طرح منتج «جواهر الشامل» الذي صمم لتحقيق عوائد أفضل من تلك التي تقدمها برامج التوفير التقليدية».

بمشاركة بنكي العربي والدولي للتمويل والتجارة

مصرف جديد في سوريا: الأردن – سوريا

أسس في الشهر الماضي بنك جديد باسم: بنك الأردن – سوريا.

يساهم في البنك الجديد الذي يبلغ رأسماله ١,٥ مليار ليرة سورية، بنك الأردن والبنك العربي والبنك الدولي للتمويل والتجارة بنسبة ٤٩ في المئة، ومجموعة من رجال الأعمال السوريين وفي مقدمهم رجل الأعمال السوري إيهاب مخلوف بنسبة ٥١ في المئة.

إيهاب مخلوف

إيهاب مخلوف، رد على أسئلة وكالة يونايتد برس فقال: أهمية دخول المصرف الجديد الى السوق السوري وهي المكانة التي يمثلها في «السوق الأردني». وأضاف مخلوف: «ان المصارف الخاصة وحتى شركات التأمين، تمكنت من جذب رجال الأعمال إليها بكثافة، الأمر الذي عزّز استثمار الأموال السورية في الداخل وضمان عودة جزء مهم من الأموال من المصارف الخارجية».

يشار الى ان المصارف الخاصة تمكنت من استحواذ جزء مهم من السوق المصرفي السوري، قدرت العام الماضي بـ ٣٠ في المئة من حجمها بعدما نجحت في جذب ودائع تجاوزت الـ ٢٠ مليار دولار.

عبد المجيد الشطي: حجم اصول المصارف الاسلامية ٥٠٠ مليار دولار

قدر رئيس مجلس ادارة اتحاد مصارف الكويت **عبد المجيد الشطي** حجم اصول وودائع المصارف الاسلامية لغاية شهر نيسان (ابريل) الماضي بـ ٥٠٠ مليار دولار اميركي، وتوقع ان تصل الى تريليون دولار في عام ٢٠١٢.

وكان **الشطي** يتحدث على هامش المنتدى الاقتصادي الاسلامي الرابع الذي عقد في الكويت في بداية شهر آذار (مارس)، وقال ان الناتج المحلي الاجمالي لدول منظمة المؤتمر الاسلامي وصل الى حوالى ٧,٨ تريليونات دولار في عام ٢٠٠٦، وهو ما يمثل ١٢ في المئة من الناتج المحلي الاجمالي العالمي.

وقال **الشطي** ان العقد الاخير تميز بتوجه عالمي ملحوظ نحو الصيرفة الاسلامية.

سلسلة ندوات للبحرين الاسلامي حول غسل الاموال

حرصا منه على العمل بمبدأ الشفافية، وايمانه التام بأهمية التضامن الجماعي لمنع محاولات غسيل الاموال المنتشرة في ارجاء عديدة من العالم، نظم بنك البحرين الاسلامي مؤخرا عددا من الدورات المتخصصة لمنتسبيه حول موضوع مكافحة غسيل الاموال.

وبهذه المناسبة صرح السيد **عبد العزيز عاشور** مساعد مدير عام الموارد البشرية والخدمات ببنك البحرين الاسلامي قائلا «تم تنظيم هذه الدورات من منطلق ايمان ادارة البنك بأهمية مكافحة غسيل الاموال، لما فيه من مخالفات تتنافى مع قواعد الشريعة الاسلامية السمحاء في العمل المصرفي الاسلامي، حيث اصبحت بعض المصارف وللاسف الشديد تقع في هذا الفخ وبدون وعي منها».

واضاف **عاشور**: تأتي هذه الدورات لتبين مدى حرص البنك وسعيه الدائم لالقاء مزيد من الضوء على موضوع غسيل الاموال، خصوصا وان ادارة البنك تسعى دائما لإبعاد موظفيها وانشطتها المصرفية عن الشبهات، كما يهمها ان تبين لمنتسبي البنك ما يدور حولهم في مصارف العالم من مغالطات».

خدمة التحويل المالي من شخص الى آخر من البنك العربي سوريا

اطلق البنك العربي – سوريا خدمة مصرفية الكترونية جديدة تقوم على التحويل المالي من شخص الى شخص آخر p 2 p عبر الرسائل القصيرة من الهاتف النقال، وذلك بالاشتراك مع شركة أتمتة الخدمات SAC وشركة سيريتل.

وتعتبر هذه الخدمة المصرفية الجديدة الاولى من نوعها في سوريا وعدد من الدول في المنطقة، وهي تمكن زبون البنك من اصدار امر دفع بواسطة رسالة نصية قصيرة SMS عبر هاتفه النقال المرتبط بأحد مشغلي الخدمة داخل سوريا.

ولمناسبة اطلاق الخدمة المصرفية الجديدة قال المدير العام للبنك العربي – سوريا السيد **علي زعتر**: ان البنك يحرص دوما على تقديم كل ما هو جديد في السوق المصرفي، ويتطلع دوما الى تقديم عروض وخدمات ومنتجات مصرفية تتناسب مع حاجات العملاء وتلبي رغباتهم وأذواقهم ومصالحهم.

واكد **زعتر** سهولة استخدام الخدمة الالكترونية الجديدة وتوفيرها اقصى درجات الأمان، اضافة الى انها متاحة لزبائن البنك على مدار اربع وعشرين ساعة.

ARE YOU LOOKING FOR A NEW INVESTMENT OPPORTUNITY?

CIG CAPITAL

PROVIDES YOU THIS OPPORTUNITY
YOU CAN INVEST IN CANADA
WITH HIGH YIELD PROFIT
AND
YOU CAN OBTAIN THE CANDIAN CITIZENSHIP

CONTATC US

CIG CAPITAL

300 BOUL.MARCEL-LAURIN, suite 114
MONTREAL, QC. H4M 2L4
PHONE (1-514-581-5060) (1-514-315-8762)
FAX (1-514-807-7580) EMAIL cig@cigcapital.ca

(we are seeking agents in the middle east)

«البحرين الإسلامي» يرتب مع بنوك عقد مرابحة بـ ١٢ مليون دينار لتمويل «الخليج للتعمير»

خليفة ناجم
تمويل المؤسسات المالية والحكومية

أحمد القطان
تعمير العقارية

نادر محمد ابراهيم
بنك البحرين الإسلامي

وقع بنك البحرين الإسلامي، في خطوة تهدف الى الاستمرارية في تقديمه لأفضل الخدمات لعملائه، اتفاقية مرابحة سلع دولية بقيمة ١٢ مليون دينار بحريني، كوكيل للإستثمار عن البنوك المشاركة في التمويل لمصلحة الخليج للتعمير «تعمير» لمدة ١٨ شهراً.

وقع عقد المرابحة نيابة عن البنك **نادر محمد ابراهيم** مدير عام دائرة تمويل الشركات والمؤسسات المصرفية، في حين وقع على العقد نيابة عن شركة الخليج للتعمير «تعمير» السيد أحمد القطان نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب.

وبهذه المناسبة قال **ابراهيم** «ان توقيع هذا العقد يأتي تتويجاً لجهود مكثفة تم على إثرها نجاح بنك البحرين الإسلامي قيامه بدور وكيل الاستثمار نيابة عن البنوك المشاركة في التمويل، وكذلك نجاحه بهيكلة التمويل عن طريق مرابحة السلع الدولية في بورصة لندن للمعادن».

من جهته أورد السيد **أحمد القطان** نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة تعمير «أننا سعداء بالتعاون مع بنك البحرين الإسلامي وبنك البحرين والكويت والبنك الأهلي المتحد، حيث كنا وما زلنا واثقين من قدرة هذه البنوك على تلبية متطلبات الشركة من عمليات تمويلية وغيرها».

وعن طبيعة دور بنك البحرين الإسلامي في هذه العملية، أوضح **خليفة ناجم** مساعد مدير عام تمويل المؤسسات المالية والحكومية أن البنك قام بمهام عدة لضمان مسيرة نجاح سير العملية. فقد قام أولاً بدور وكيل الاستثمار نيابة عن البنوك المشاركة في التمويل، ومنها بنك البحرين والكويت والبنك الأهلي المتحد، وكذلك قام بهيكلة التمويل عن طريق مرابحة السلع الدولية في بورصة لندن للمعادن، وتم أيضاً إعداد العقود المتعلقة بالعملية.

قروض البنوك الكويتية للقطاع الخاص ٢١,٣ مليار دينار

ذكرت النشرة الشهرية لبنك الكويت الوطني ان القروض والتسهيلات الإئتمانية الشخصية التي منحتها البنوك للقطاع الخاص من الشركات والأفراد بلغت في شهر نيسان (أبريل) نحو ٢١,٣ مليار دينار كويتي مقابل ٢١,٦ ملياراً في شهر آذار (مارس) الماضي.

وذكرت النشرة ان أصول البنوك المحلية واصلت الارتفاع لتصل الى نحو ٣٧,٤٥ مليار دينار مقارنة بـ ٣٧,٢٣ ملياراً في آذار (مارس) الماضي.

أما الودائع فقد بلغت في نيسان (أبريل) الماضي نحو ٢١,٩ مليار دينار بزيادة ١,١٥ في المئة مقارنة بشهر آذار (مارس) ٢٠٠٨ وقدبلغت ودائع القطاع الخاص منها ٢٠ ملياراً.

بنك التمويل الآسيوي يعتزم إنشاء صندوق عقاري إسلامي برأسمال ٥٠٠ مليون دولار

يعتزم بنك التمويل الآسيوي، وهو أحد ثلاث مؤسسات تمويل إسلامية في ماليزيا، إنشاء صندوق عقاري إسلامي برأسمال يصل الى ٥٠٠ مليون دولار في عام ٢٠٠٩ لشغل الفراغ في سوق يرى أنها لم تحظَ بحقها من التقدير.

كما يخطط بنك التمويل الآسيوي، والذي يمتلك «المصرف» ومستثمرون استراتيجيون معه نسبة ٧٠٪ من أسهمه، لإنشاء بنك إسلامي متكامل في أندونيسيا بحلول عام ٢٠١٠ كجزء من جهوده للتوسع في قارة آسيا.

وقال **فيصل الشويخ**، الرئيس التنفيذي لبنك التمويل الآسيوي بأنه في أعقاب أزمة الرهن العقاري العالمية شهد سوق العقارات نوعاً من التراجع، لكنه أعرب في الوقت ذاته عن اعتقاده بأن صندوقاً عقارياً في ماليزيا أمامه فرص نجاح كبيرة.

جدير بالذكر ان سوق التمويل الإسلامي يعتبر الأسرع نمواً على المستوى العالمي بمعدل نمو سنوي ٢٠٪، ويتوقع له بحسب (أرنست اند يونغ) في شباط (فبراير) الماضي، ان يقفز حجم تعاملاته من ٩٠٠ مليار دولار حالياً الى تريليوني دولار في سنة ٢٠١٠ حيث أرجع ذلك لتدفق أموال النفط.

مصرف الشارقة الاسلامي فاز بجائزة دبي للتنمية

محمد عبد الله
مصرف الشارقة الإسلامي

فاز مصرف الشارقة الإسلامي بجائزة دبي للتنمية البشرية لعام ٢٠٠٧، التي تقدمها دائرة التنمية الاقتصادية في دبي.

تسلم الجائزة الرئيس التنفيذي للمصرف **محمد عبد الله** من سمو الشيخ **مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم**، نائب حاكم دبي رئيس مؤسسة دبي للإعلام، وذلك في حفل أقيم في فندق غراند حياة دبي.

الامان للاستثمار تنشئ لها ذراعا للسوق السعودي

انهت شركة الأمان «للاستثمار» حملة الاكتتاب في نهاية ايار (مايو) الماضي لتغطية رأسمال الشركة العقارية التي قررت انشاءها برأسمال ٤٠ مليون دينار كويتي (المدفوع منه ٢٠ مليونا)، بمشاركة رجال اعمال ومستثمرين خليجيين بنسبة لا تزيد على ٣٠ في المئة.

وتهدف أمان للاستثمار من انشاء الشركة الجديدة الى ان تكون ذراعها العقارية الاستثمارية في السوق السعودي والاسواق الخليجية ككل.

السماح لمصرف الخليج الليبي بالعمل في دولة الإمارات

أبوظبي – أعلن مصرف ليبيا المركزي في ٢١ أيار (مايو) الماضي عن اعتماد السلطات المالية في دولة الإمارات عقد التأسيس والنظام الأساسي لمصرف الخليج الأول الليبي، والمملوك بالكامل من قبل كل من بنك الخليج الأول وصندوق الإنماء الإقتصادي والاجتماعي في ليبيا وبنسبة ٥٠٪ لكل منهما، وقد تم منح الإذن لمصرف الخليج الأول الليبي بممارسة نشاطه في الدولة.

حسين القمزي : بنك نور الاسلامي يفتح ٢٤/٢٤ لتأمين الخدمة المتواصلة لعملائه في دبي

اكـد **حسين القمزي** الـرئيس التنفيـذي لمـجـمـوعـة بنك نـور الاسـلامـي ما تـردد حـول اعـتـزام الـبـنـك فـتـح ابـوابـه عـلـى مـدار الـسـاعـة اي ٢٤/٢٤، وقال ان البنك اختار الفرع الرئيسي في شارع الشيخ زايد في دبي التي لا تنام، والتي اصبحت من اهم المراكز الاقتصادية في العالم.

وأوضـح **القمزي** ان «نـور الاسـلامـي» يـوفـر لعملائه خدمات راقية، و«ان تقديم خدماتنا على مدار الساعة ستساعد عملاءنا في الحصول على كافة خدمات البنك وفي كل الاوقات».

التجاري وفا المغربي يشتري مصرفاً في السنغال

اشـتـرى الـبـنـك المـغـربـي «الـتـجـاري وفـا بـنـك» المؤسسة المصرفية لأفريقيا الغربية أكبر بنك في الـسـنـغـال، وقـد طـاولـت الـصـفـقـة ٧٩,١٥ في المئة من أسـهـم البنك السنغالي بقيمة ١٢٠ مليون يـورو وفـقـاً لـمـا أشـارت الـيـه «ايـكـونـومـيـست» المغربية.

تعتبر مجموعة «التجاري وفا بنك» أكبر مجموعة مصرفية في المغرب العربي، وثامن مجموعة في افريقيا حيث تملك ٦٢٤ فرعاً في المغرب و١٠٣ فروع في تونس و٢٩ فرعاً في السنغال.

مصارف الكويت تتشدد في اصدار البطاقات الائتمانية

تجاوبا مع تعليمات المصرف المركزي الكويتي، اخـذت الـمـصـارف الـكـويـتـيـة بـالـتـشـدد في اصـدار الـبـطـاقـات الائـتـمـانـيـة، وهـي بدأت تطلب وثائق وبيانات رسمية حول الوضع المالي لطالب البطاقة، وكانت في السابق تتساهل ولا تطلبها.

ويـخـشـى مـصـرفـيـون عـديـدون ان تـتـأثـر المـصـارف بـهـذا الـتـشـدد فـتـخـفـض ارباحـها في الفصلين الثالث والرابع من العام الجاري.

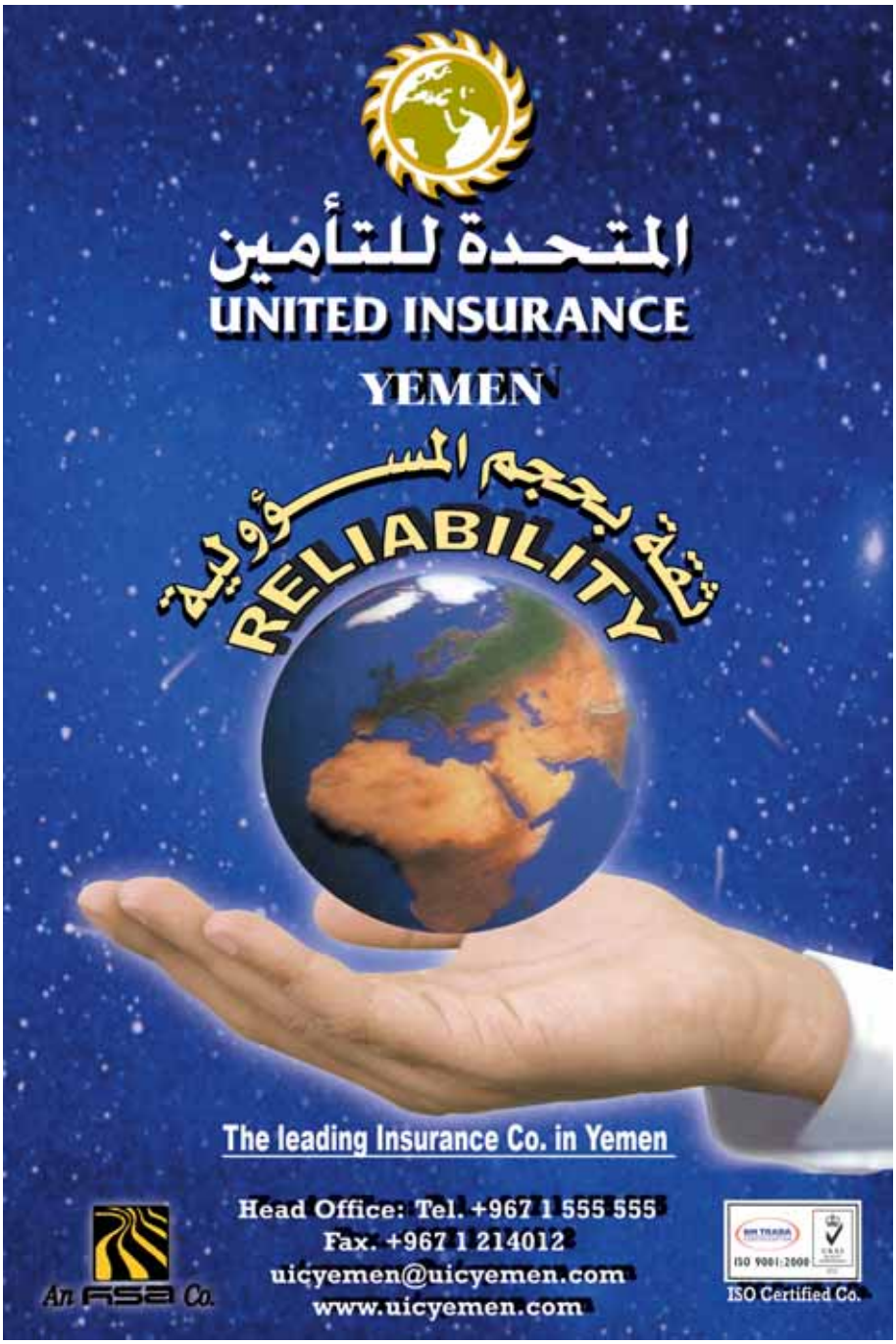
دار الاستثمار و«أستون مارتن» ينشآن بنكا في بريطانيا

عدنان المسلم
دار الاستثمار

قـال **عدنـان المسلم** رئـيس مـجـلس ادارة شـركـة دار الاسـتـثـمـار الـكـويـتـيـة ان الـشـركـة تـعـمـل عـلـى تـأسـيـس وحـدة مصرفية في بريطانيا برأسمال ١٠٠ مليون جنيه استرليني (١٩٧ مليون دولار).

ولم يحدد **المسلم** موعد المباشرة بأعمال الوحدة لان الخبراء يقيّمون المشروع، والتقييم قد يكتمل في نهاية العام الحالي.

نـذكـر ان دار الاسـتـثـمـار تـمـلـك ٥٠ فـي المـئـة من شـركـة أسـتـون مـارتـن مـصـنـعـة الـسـيـارات الـفـخـمـة. ومـشـاركـة دار الاسـتـثـمـار لـهـذه المؤسـسـة الـبـريـطـانـيـة الـعـمـلاقـة شـجـعـتـها عـلـى انـشـاء بـنـك فـي لـنـدن لـتـقـديـم الـخـدمـات الـتـي تـتـفـق مـع الشريعة الاسلامية.



التجديد لصالح كامل لرئاسة مجموعة البركة المصرفية وستاندرد اند بورز تجدد تصنيفاتها الإئتمانية للمجموعة

صالح عبد الله كامل
مجموعة البركة المصرفية

عدنان يوسف
مجموعة البركة المصرفية

عبد الله عمار السعودي
مجموعة البركة المصرفية

زاد صافي أرباح مجموعة البركة المصرفية ش.م.ب. (ABG) وهي المجموعة المصرفية الرائدة (مقرها البحرين) بنسبة ٥٩ في المئة وفي الدخل التشغيلي بنسبة ٦٨ في المئة. هذا ما أعلنه عبد الله السعودي نائب رئيس مجلس الإدارة في ختام اجتماع مجلس الإدارة برئاسته.

وقال **الشيخ صالح عبد الله كامل** رئيس مجلس إدارة المجموعة بهذه المناسبة: «إننا سعداء مع بدء الدورة الجديدة لمجلس إدارة المجموعة والذي جدد فيه ثقته بنا بانتخابنا رئيساً لمجلس إدارة المجموعة، ان نشاهد مقدرة المجموعة على مواصلة البناء على النجاحات المتميزة التي حققتها من خلال تحقيق الأرباح الممتازة، جنباً الى جنب مع استمرار المثابرة والعمل الدؤوب والمبرمج في تنفيذ خططها الطموحة والكبيرة لزيادة عملياتها وأنشطتها في الأسواق التي تتواجد فيها حالياً وتلك التي تخطط للدخول اليها، وهو ما انعكس إيجاباً في تقييم وكالات التصنيف العالمية للمجموعة، حيث جددت مؤسسة ستاندرد أند بورز الشهر الماضي تصنيفاتها الإئتمانية بدرجاتها الاستثمارية للمجموعة، مع التأكيد على التطورات الإيجابية التي تشهدها على الأصعدة المالية والتشغيلية والبشرية و الفنية كافة».

بدوره علق **عبد الله عمار السعودي** نائب رئيس المجموعة على النتائج المالية الفصلية لعام ٢٠٠٨ والتي بلغت ١٤٠,٦١ مليون دولار مقارنة بـ ٩٣,٠١ مليون دولار في الفترة عينها من العام الماضي ٢٠٠٧. وقال: «ان النتائج المالية للفصل الأول من العام ٢٠٠٨ جاءت ثمرة تنفيذ الخطة الخمسية الطموحة التي بدأت المجموعة بتنفيذها منذ العام الماضي، والتي ترتكز على مجموعة من المحاور والأهداف والبرامج والمبادرات. وباشرت المجموعة فوراً بتنفيذها معتمدة على ما تمتلكه من عمق جغرافي وخبرة واسعة في الأسواق والمنتجات المصرفية الإسلامية وموارد رأسمالية قوية، وشبكة فروع واسعة هي الأكبر بين المؤسسات المصرفية الإسلامية».

الرئيس التنفيذي للمجموعة **عدنان احمد يوسف** علق بدوره على النتائج فقال: ان النتائج المالية والتشغيلية المتميزة التي حققناها خلال الفصل الأول من العام ٢٠٠٨ تؤكد مرة أخرى إصرارنا على مواصلة استثمار الموارد المالية والفنية الكبيرة، علاوة على الشبكة الجغرافية الواسعة للوحدات التابعة للمجموعة في تعظيم العوائد المتأتية للمساهمين والمستثمرين في المجموعة، وذلك من خلال استراتيجيات عمل قصيرة ومتوسطة الأجل تقوم على تحسين جودة المنتجات والخدمات المقدمة وطرح المزيد من المنتجات المبتكرة، والتوسع في شبكة الفروع التابعة لوحدات المجموعة التي فاق عددها ٢٥٠ فرعاً في عشرة بلدان، وتقوية العلاقات مع شركائنا ومستثمرينا وعملائنا، والدخول الى أسواق جديدة، الى جانب تحديث وتطوير البنية البشرية والتشغيلية والرقابية والفنية على مستوى المجموعة والوحدات المصرفية التابعة.

وأضاف السيد **عدنان يوسف**: وعلاوة على نتائجنا المالية المتميزة شهد الفصل الأول من العام ٢٠٠٨ تحقيق العديد من الإنجازات الهامة، حيث أنهينا وبنجاح مع مؤسسة ستاندرد أند بورز المراجعة الأولى للتصنيفات التي منحتها العام الماضي للمجموعة، وأعادت المؤسسة في ختامها تأكيدها على التصنيفات الاستثمارية الممنوحة لها وهي -BBB و 3 - A مع نظرة مستقبلية بدرجة مستقر.

جائزة مميزة لبنك عوده سوريا

باسل حموي
بنك عوده سوريا

منحت مجلة «غلوبل فاينانس» جائزة أفضل مصرف سوق ناشئ في العام ٢٠٠٨ لبنك عوده سوريا.

المدير العام للبنك **باسل حموي** أبدى اعتزازه بهذه الجائزة التي «تشكل اعترافاً بجهودنا المتواصلة للنمو والتطور والتوسع، فمثل هذا الاعتراف يعني لنا الكثير نظراً لما تتمتع به «غلوبل فاينانس» من مكانة مرجعية محترمة في الأوساط المالية العالمية. وبالتالي فإن هذه الجائزة تشكل لنا حافزاً إضافياً لمتابعة جهودنا الرامية الى توسيع أعمالنا وخدماتنا وتنويع منتجاتنا داخلياً».

ثلاثة بنوك عربية تقدم تسهيلات لشركة «العراب» بقيمة ٥٥٠ مليون دولار لتغطية جزء من كلفة عشرة ابراج في قطر

الرياض – لم تعد مصارفنا العربية تحصر تمويلاتها بمشاريع صغيرة قياساً الى رأسمال كل مصرف، فهي أخذت تتبع طريقة المصارف الأجنبية العالمية في حالات التمويل الكبير، حيث تقوم بتشكيل «كونسورتيوم» في ما بينها لجمع القيمة المطلوبة نقداً وعن طريق إصدارات بما تراه كافياً.

ومنذ اتباع مصارفنا العربية، لا سيّما الخليجية، هذه الطريقة وهي تسجل النجاح تلو النجاح، مما أكسبها ثقة المستثمرين العرب والأجانب.

الكونسورتيوم الذي تشكل في الشهر الماضي لتمويل جزء من كلفة بناء عشرة أبراج في مشروع اللؤلؤة – قطر بقيمة ما يعادل ٥٥٠ مليون دولار، ضم كلاً من بنك قطر الوطني وبنك الإمارات والبنك العربي.

شركة «العراب للمقاولات» وهي واحدة من مجموعة الراجحي السعودية هي طالبة التسهيلات من البنوك الثلاثة، مع العلم ان كلفة استثمارات المشروع قد لا تقل عن تسعة مليارات ريال قطري.

وقع الاتفاقية مع البنوك الثلاثة كل من احمد سليمان الراجحي رئيس مجلس إدارة شركة «العراب للمقاولات» وكبار المسؤولين في البنوك المشار اليها.

نذكر ان لشركة العراب استثمارات في السعودية والإمارات وقطر والبحرين والأردن تقدر بـ ٣٠ مليار ريال سعودي.

صندوق وسط وشرق أوروبا العقاري يجذب المستثمرين مدته خمس سنوات ورأسماله ١٥٠ مليون يورو

المنامة – أعلن بنك فيصل الخاص الذي يقع مقره في سويسرا، ومصرف الشامل الذي يقع مقره في البحرين ومصرف الشارقة الإسلامي في ٢٠٠٨/٥/١١، عن إطلاق صندوق وسط وشرق أوروبا العقاري المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية بقيمة ١٥٠ مليون يورو. ويستثمر الصندوق في القطاع العقاري في عدد من دول وسط وشرق أوروبا، حيث يركز الصندوق على تحقيق عوائد سنوية منتظمة وفي الوقت نفسه تحقيق مردود مناسب في نهاية فترة الاستثمار البالغة خمس سنوات، من خلال تطوير وشراء مجموعة من العقارات ذات استخدامات متنوعة.

والجدير بالذكر أن بنك فيصل الخاص هو مستشار الاستثمار للصندوق، ويقوم مصرف الشارقة الإسلامي بدور الراعي الرئيسي للصندوق، بينما يقوم مصرف الشامل بدور المستشار الفرعي والراعي المشارك.

جيوفاني بيرن

وفي تصريح أدلى به بهذه المناسبة قال السيد **جيوفاني بيرن** رئيس إدارة الاستثمارات المصرفية في بنك فيصل الخاص «إننا مسرورون للغاية للإستجابة الطيبة والمشجعة التي لمسناها من سوق البحرين، حيث يهدف الصندوق الى استقطاب قاعدة

من اليسار: جيوفاني بيرن، سعيد الأميري وعبد الحكيم المطوع

من المستثمرين ذوي الخبرة والثقافة الاستثمارية العالية. كما قمنا بالإتصال بمستثمرين في منطقة الخليج، ونتوقع ان يلقى الصندوق قدراً مماثلاً من الاهتمام عند زيارتنا لكل من سلطنة عمان ودولة الإمارات العربية المتحدة».

سعيد الأميري

ومن جانبه قال **سعيد محمد الأميري** رئيس مجموعة الاستثمار في مصرف الشارقة الإسلامي: «إن قرار مصرف الشارقة الإسلامي بالمشاركة في صندوق وسط وشرق أوروبا العقاري قد تم بعد دراسة متأنية لسوق العقار والنمو الاقتصادي الذي تشهده تلك المنطقةعلى مختلف المستويات. لذا فنحن على ثقة من أن هذا الصندوق سوف يستقطب المزيد من الاهتمام من قبل مؤسسات الاستثمار من مختلف أنحاء المنطقة».

١٣ مصرفا يقرضون ١٧٥ مليون دولار لـ«أعيان الكويتية»

فوضت شركة «أعيان للاجارة والاستثمار الكويتية» مصرفي «اتش اس بي سي» و«ستاندرد تشارترد» ليرتبا لها قرضا بمشاركة عدد من المصارف الاماراتية بقيمة ١٧٥ مليون دولار، وقد توصل المصرفان المفوضان بإنشاء كونسورتيوم من ١٣ مصرفا لتقديم القرض المطلوب.

وبين المصارف المشاركة: «اتش اس بي سي» و«ستاندرد تشارترد» «الامارات الدولي» و«الخليج الاول» و«البحرين» و«الكويت» و«آسيا الاسلامي» و«نور الاسلامي» و«الدوحة» وبيت «التمويل الكويتي ماليزيا» و«شركة الاستثمار العربية».

وتحتاج شركة أعيان الى هذا القرض لتسديد تسهيلات ثنائية واعادة هيكلة التزامات الشركة.

بنك يونيكورن للاستثمار يعلن عن نتائج قوية خلال الربع الاول من العام

اعلن بنك يونيكورن للاستثمار (UNICORN) عن تحقيقه لنتائج قوية خلال فترة الثلاثة اشهر المنتهية في ٣١ آذار (مارس) ٢٠٠٨. ونجح البنك في رفع ايراداته بقيمة ٢٠,٢ مليون دولار اميركي، اي ما نسبته ٨٣٪ من ٢٤,٠ مليون دولار في الربع الاول عام ٢٠٠٧ الى ٤٤,٠ مليون دولار عام ٢٠٠٨. وبلغت زيادة صافي الربح لمساهمي يونيكورن ١٥,٦ مليون دولار خلال الربع الاول من هذا العام، واسفرت هذه النتائج القوية عن تحسن ربحية البنك الاساسية ومعايير عوائد المستثمرين، وزاد العائد على حقوق المساهمين الى ٢٥,٢٪.

البنك العربي الإسلامي الدولي أفضل بنك إسلامي في الأردن والشرق الأوسط وشمال افريقيا

غسان بندقجي: نصر على المزيد من التميز والعمل الإيجابي

منحت مجلة غلوبل فاينانس المتخصصة في مجال البنوك والمؤسسات المصرفية (GLOBAL FINANCE) البنك العربي الإسلامي الدولي الذي تأسس العام ١٩٩٧ جائزة أفضل بنك إسلامي لعام ٢٠٠٨ في الأردن ومنطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا عدا بلدان مجلس التعاون الخليجي.

وبهذه المناسبة عبر عضو مجلس الإدارة المدير العام للبنك العربي الإسلامي الدولي **غسان بندقجي** عن فخره بهذه الجائزة التي تعبر عن نجاح البنك في تطبيق وتنفيذ الاستراتيجيات والخطط الموضوعة بدقة، معتبراً ان الحصول على جوائز متخصصة وتقييمات مصرفية جيدة يتطلب في الوقت نفسه الإصرار على المزيد من التميز والعمل الإيجابي.

وأضاف **بندقجي** ان هذه الجائزة تظهر تفوق البنك العربي الإسلامي الدولي في مجال تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية، وتؤكد كذلك على مدى التميز في المنتجات المصرفية التي يقدمها بأسلوب مهني عال، والارتقاء الى المستويات العالمية خصوصاً.

وتعتبر جائزة غلوبل فاينانس الأولى من نوعها في مجال البنوك الإسلامية، ويعتبر حصول البنك العربي الإسلامي الدولي عليها مؤشراً واضحاً على سلامة السياسات والخطط المتبعة لديه، وتفهمه العميق للتطورات المتسارعة التي يشهدها القطاع المصرفي الإسلامي، والنظرة الشمولية التي وضعته في موقع الصدارة محلياً وإقليمياً، والمتمثلة في حجم الإنجازات والقدرات المالية والمصرفية التنافسية العالية. ويعتبر البنك هذه الجائزة دعماً للثقة بتميز مستويات الأداء والخدمات، وتفاني فريق العمل ومثابرته من أجل الوصول الى المكانة التي يتبوأها.

بنك باركليز: ١٠٠ الف بريطاني يشترون عقارات في دبي منذ ٢٠٠٢

اشار تقرير لبنك باركليز نشرته مؤسسة انترناشيونال بروبيرتي اند انفستمنت الى ان دولة الامارات تعتبر وجهة جيدة للراغبين في شراء العقارات، وان ١٠٠ الف بريطاني اشتروا عقارات في امارة دبي وحدها منذ عام ٢٠٠٢.

وجاء في التقرير ان قطاع العقارات الاماراتي يزدهر رغم المصاعب والمشكلات المالية في العالم، والتي تعتبر ازمة القروض العقارية اكبرها في الوقت الراهن.

واضاف ان الزيادة الكبيرة في عدد الزوار القادمين الى الدولة، وارتفاع حجم العائدات التي يولدها قطاع السياحة، يشكلان عاملين رئيسيين من عوامل جذب الاستثمارات الاجنبية الى الامارات.

هيئة الاوراق المالية السورية ترخص لشركتين ماليتين جديدتين

منح مجلس مفوضي هيئة الاوراق والاسواق المالية السورية الموافقة النهائية لمزاولة العمل في السوق لبنك بيمو السعودي – الفرنسي المالي وشركة بايونيرز للاستثمارات المالية.

واوضح رئيس المجلس **محمد العمادي** ان الشركتين الجديدتين تقومان بتقديم الاستشارات وتحليل ونشر المعلومات المتعلقة بالاوراق المالية والوساطة في الاوراق المالية لحسابها ولحساب الغير، وادارة اصدارات اولية بدون تعهد بالتغطية اضافة الى ادارة الاستثمار.

رفع تصنيف بنك مسقط الى B/C وتأكيد تصنيفاته السابقة (BBB+) و (A)

عبد الرزاق علي عيسى
الرئيس التنفيذي لبنك مسقط

رفعت وكالة فيتش التصنيف الفردي الممنوح لبنك مسقط ومقره سلطنة عمان من (C) الى (B/C)، كما أكدت تصنيفات البنك الأخرى لكل عملياته وهي تتراوح بين BBB+ و A.

إن ترفيع التصنيف الفردي للبنك يؤكد النمو المطرد لبنك مسقط إقليمياً ويعكس الزيادة في القيمة السوقية للأسهم، بعد تخصيص حصة من أسهم البنك في اكتتاب خاص لصالح مجموعة دبي المالية (DFG) في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٧. هذا ويعتبر التصنيف الفردي مؤشراً للحصة السوقية المهيمنة للبنك في سلطنة عمان، واستقرار ربحية البنك وجودة أصوله وتنوع مصادر التمويل المتاحة له.

ويعتبر بنك مسقط أكبر بنك في سلطنة عمان وهو يحتل موقعاً متقدماً في السوق المحلي نتيجة لعمليات اندماج واستحواذ عدة ناجحة. وينشط البنك في مجال الأعمال المصرفية للأفراد والعمليات المصرفية التجارية وأعمال بنوك الاستثمار والخزينة وإدارة الأصول. كما يمتلك البنك حصة تبلغ ٤٩٪ من أسهم بنك مسقط الدولي في مملكة البحرين، إضافة الى فرع في الرياض بالمملكة العربية السعودية ومكتب تمثيلي في إمارة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة، إضافة الى انه يمتلك حالياً حصة تبلغ ٣,١٧٪ في سنشوريان بنك أوف بنجاب في الهند والذي أعلن مؤخراً اندماجه مع بنك HDFC، ثاني أكبر بنك في القطاع المصرفي الخاص بجمهورية الهند. ويعتزم بنك مسقط الاحتفاظ بحصة تبلغ ٣٪ في الكيان المدمج، كما ان بنك مسقط استحوذ مؤخراً على نسبة ٣٥٪ من أسهم SAUDI PAK COMMERCIAL BANK في باكستان.

«يو بي اس» يلغي ٥٥٠٠ وظيفة بسبب ازمة الائتمان العقاري

نتيجة ازمة الائتمان العالمي المخاطر ألغى بنك «يو بي اس» السويسري UBS ٥٥٠٠ وظيفة اي نحو ٧ في المئة من القوة العاملة.

وذكر البنك ان احوال الاسواق المالية والاقتصاد العالمي لا تزال صعبة، وان خسائر الربع الاول بلغت ١١,٣٥٣ مليار فرنك سويسري (١٠,٩٣ مليارات دولار)، وهذا الرقم افضل قليلا مما اعلن عنه في نيسان (ابريل) الماضي.

ويوبي اس اكبر متضرر في القطاع المصرفي في اوروبا من ازمة الرهن العقاري بعد شطب اصول تزيد قيمتها عن ٣٧ مليار دولار. وسبب الازمة ثغرة في ميزانية البنك كشفت ضعفا عاما في الاستراتيجية والرقابة على المخاطر وثقافة الادارة.

دار الاستثمار يتلقى عرضا لشراء حصته في بنك الشام

يدرس بنك الاستثمار الكويتي «دار الاستثمار» عرضا مقدما من بنك الكويت التجاري لشراء حصته في بنك الشام السوري.

واوضح نائب الرئيس التنفيذي لدار الاستثمار **عمرو ابو السعود** «ان العرض قدم ولكننا لم نتخذ بعد قرارا في شأنه».

يذكر ان الكويت التجاري عرض ٧٠٠ ليرة (١٥,٣٢ دولارا) للسهم في الحصة البالغة ١٢,٥ في المئة في بنك الشام.

لخلافه مع الرئيس نجاد على تحديد أسعار الفائدة

إيران تغيّر محافظ البنك المركزي

محمد أحمدي نجاد

الرئيس الإيراني

أشرنا سابقاً الى معارضة محافظ المركزي الإيراني **طهماسب مظاهري** لسياسة الرئيس الإيراني **محمد أحمدي نجاد** بالنسبة الى أسعار الفائدة وضرورة خفضها، وحينذاك نقل عن الرئيس نجاد «إما ان يخفض محافظ المصرف المركزي الفائدة وإما ان يتنحى..»

وفي خبر لصحيفة إيرانية «انه من المتوقع ان تغيّر إيران قريباً محافظ البنك المركزي لخلافه مع الرئيس نجاد حول السياسة النقدية».

ويتعرض الرئيس الإيراني الذي تولى السلطة في عام ٢٠٠٥، بعدما تعهد بتوزيع أكثر عدالة لثروة البلاد النفطية، لانتقادات متزايدة من البرلمان ووسائل الإعلام والعامة بشأن فشله في كبح جماح التضخم الذي تجاوز عشرين في المئة.

وانتقد مظاهري الذي عين في أيلول (سبتمبر) الماضي **أحمدي نجاد** علناً بشأن سياسة أسعار الفائدة.

وكان المحافظ السابق للبنك على خلافات مشابهة مع أحمدي نجاد.

وكان **أحمدي نجاد** قد دعا الى خفض أسعار الفائدة وقال ان على من يعارضون خفضها أو «التنحي».

غلوبل تدرج شهادات إيداع عالمية في بورصة لندن

جانب من الاحتفال الذي اقيم في لندن بعد اعلان الادراج

أدرج بيت الاستثمار العالمي «غلوبل» شهادات الإيداع العالمية في القائمة الرئيسية لسلطة الإدراج البريطانية. وقد بدأ تداولها في سوق الأوراق المالية المنظمة والتابعة لبورصة لندن في ٢١ أيار (مايو) الماضي وتحت الرمز GLOB.

وبالمناسبة اعتبر نائب الرئيس التنفيذي في «غلوبل» عمر محمود القوقة، «ان هذا الحدث مميز في تاريخ الشركة، إذ أنها أول شركة كويتية تدرج شهادات إيداع في بورصة لندن. وقد تمكنا أيضاً من إضافة قاعدة من المؤسسات الاستثمارية العالمية الى قائمة مساهمينا».

وكانت «غلوبل» قد جمعت من الطرح ما يعادل ١,١٥ مليار دولار أميركي. وتفوق القيمة السوقية لـ «غلوبل» ٥ مليارت دولار أميركي، مما يجعلها أكبر شركة استثمار في القطاع الخاص في منطقة الخليج والشرق الأوسط وشمال افريقيا. وبهذا الإدراج تصبح غلوبل الشركة ٣٤ من الشرق الأوسط في بورصة لندن والخامسة التي تدرج في البورصة هذا العام.

والجدير بالذكر ان أسهم «غلوبل» يتم تداولها في كل من سوق الكويت للأوراق المالية وسوق البحرين للأوراق المالية وسوق دبي المالي.

فيتش تمنح بنك الدوحة تصنيف درجة "A"

الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني

رئيس بنك الدوحة

منحت وكالة «فيتش» للتصنيف الائتماني بنك الدوحة درجة "A"، هذا بالنسبة للتقييم الذي اجرته بمصدر العملة الاجنبية على المدى الطويل (IDR) ومنحته درجة "FI" على المدى القصير.

رئيس مجلس الادارة

رئيس مجلس ادارة البنك الشيخ **فهد بن محمد بن جبر آل ثاني** ابدى ارتياحه لهذا التقدير الذي اكد مرة اخرى صلابة البنك وقوة الاسس المالية التي يقوم عليها والتي تلبي متطلبات عملاء البنك محليا وعالميا.

العضو المنتدب

اما الشيخ **عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني** العضو المنتدب لدى بنك الدوحة فقد صرح قائلا: «تماشيا مع الرؤية السديدة لمجلس ادارة بنك الدوحة الرامية الى التوسع الدولي، يلتزم بنك الدوحة باتخاذ المزيد من الاجراءات لزيادة وجوده على الساحة الدولية في الدول التي تربطها علاقات تجارية مع دول مجلس التعاون الخليجي عموماً ودولة قطر خصوصاً.

ذاب الثلج وبانت خسائر المؤسسات المصرفية الألمانية

المحصلة النهائية للخسائر ٣٠ مليار يورو

ذاب الثلج وبانت الكارثة، والكارثة هنا تتمثل بالخسائر التي تكبدها القطاع المصرفي الألماني ودافعو الضرائب الألمان جراء تورط عدد من المصارف الألمانية في أزمة الرهن العقاري، إذ بلغت لغاية ايار (مايو) ٢٠٠٨ نحو ٣٠ مليار يورو.

وتم تقاسم الخسائر بين الدولة الألمانية التي تملك حصة كبيرة في بنك (IKB) الألماني، وهو الأكثر تضرراً (خسر ٩,٣ مليارات يورو)، وبين المؤسسات الخاصة الألمانية بما فيها المصارف.

وخسر بنك WEST LB الذي تملكه حكومة ولاية شمال الراين ووستفاليا وقد خسر ملياري يورو، وخسر بنك SACHSEN LB الذي تملكه ولاية ساكست الشرقية ١٧,٥ مليار يورو مع العلم ان رأسماله لا يزيد على ١,٥ مليار يورو.

وخسر بنك LBBUS الذي اشترى المصرفين المشار اليهما سابقاً لإنقاذهما من الإفلاس ١,٥ مليار يورو، وخسر مصرف HSH NORDBANK الذي تملكه ولايتا هامبورغ وشيلسفيك هولشتاين ١,٣ مليار يورو.

أما المصارف الكبيرة مثل دويتشه بنك فقد خسر ٤,٧ مليارات يورو وخسر بنك درسدنر ٩٠٠ مليون يورو. والى المصارف تراجعت أرباح شركة ALLIANZ للتأمين في الربع الأول من العام ٢٠٠٨ من ٣,٢مليارات يورو الى ١,١ مليار يورو.

كريديه سويس يبتدع مجموعة استثمارات للمستثمرين تضيف الالتزام الاجتماعي الى استراتيجيتهم الاستثمارية

بسام يمين
CREDIT SUISSE

قليل عدد المصارف الذي يهتم الى جانب عمله التجاري بالقضايا الاجتماعية ومد يد العون الى شرائح المجتمع المعوزة والفقيرة عن طريق خلق مجموعة من الاستثمارات ذات طابع المسؤولية الاجتماعية.

بنك كريديه سويس (credit suisse) اطل علينا من خلال المجلة الخاصة به «غلوبال انفيستور» (Global Investor) بالبحث التالي:

يبحث المحللون والخبراء المستقلون، في العدد الحالي من مجلة كريديه سويس «غلوبال انفيستور» (Global Investor)، كيفية الاستخدام المتنامي لممارسات الأعمال لخدمة الأهداف الاجتماعية. ويقدم العدد الجديد من المجلة تحت عنوان «أبعد من الأعمال الخيرية» لمحة عامة حول مجموعة إبداعية من الاستثمارات ذات طابع المسؤولية الاجتماعية، والتي تجمع بين العوائد المالية والمجتمعية وتفتح فرصاً جديدة للمستثمرين. وتتيح أعمال التمويل للأفراد وتمويل الأسهم الخاصة والصناديق الاستثمارية التي تتميز بالمسؤولية الاجتماعية للمستثمرين، امكانية اضافة الالتزام الاجتماعي إلى استراتيجياتهم الاستثمارية.

وكان كريديه سويس قد نجح فعلاً في الماضي في توفير منتجات متميزة للمستثمرين الملتزمين بخدمة الأهداف الاجتماعية. وتشمل تلك المنتجات: صندوق ريسبونس أبيليتي لتمويل الأفراد العالمي (responsability Global Microfinance Fund) وتشاريتي نوتس (Charity Notes) للأعمال الخيرية، وتقدم تلك المنتجات للمستثمرين عوائد جيدة وتدعم الأغراض الخيرية في آن معاً.

يذكر ان السيد **بسام يمين** هو المدير والرئيس التنفيذي المشارك للشرق الاوسط لبنك كريديه سويس ورئيس الاعمال المصرفية الاستثمارية وادارة الاصول في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

الاستثمار في قاعدة الهرم

أصبح تمويل الأفراد أداة جوهرية لمكافحة الفقر. ويوضح تطوير هذه الأداة خلال العقود الماضية، وفي جميع المراحل من مرحلة الهبات إلى فكرة الاستثمار وفئة الاستثمار الخاصة، أن الامكانية الكبرى تقع في التفاعل المتوازن بين اللاعبين المختلفين بأدواتهم المختلفة. وفي هذه الأيام، تستثمر المؤسسات الاستثمارية أيضاً في عمليات تمويل الأفراد. ويمثل المستثمرون الاجتماعيون أهمية خاصة بالنسبة للاستثمارات التي ندعوها «الاستثمارات في قاعدة الهرم». كما أصبح مقدمو الخدمات المالية أكثر أهمية من ذي قبل كأداة ربط بين المستثمرين والمبادرات الاجتماعية. وفي هذا المجال، أسست كريديه سويس قبل خمس سنوات، وبالتعاون مع مقدمي الخدمات المالية، مبادرة «ريسبونس أبيليتي» في زيوريخ للتخصص في الاستثمارات الاجتماعية. وبالاضافة إلى تمويل الأفراد، تغطي مبادرة «ريسبونس أبيليتي» العديد من الخطط الاستثمارية مثل حرية الصحافة والتجارة العادلة وترويج الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

تدشين «مؤشر كريديه سويس للوعي الاجتماعي» الجديد

سيدشن كريديه سويس خلال الأسابيع المقبلة مؤشراً جديداً يشمل معايير المسؤولية الاجتماعية، اضافة الى تقييم قوي ومزايا أداء متين. كما سيتألف المؤشر من أسهم عالية بالنسبة لمعايير المسؤولية الاجتماعية والنسب المالية، ويتم تعريف النسب المالية من قبل أداة (HOLT) من كريديه سويس لتحليل الملكية المالية. وسيقدم المؤشر للمستثمرين امكانية الاستثمار في العديد من الأسهم التي يتم اختيارها لمزاياها القوية في ضوء أداء الشركات والتقييم وامكانية تحقيق النمو باستخدام هيكلية أداة (HOLT). ومع طريقة متميزة لتحديد الشركات الملتزمة اجتماعياً، بما في ذلك تقييم القضايا السياسية والبيئية والعمالية ومعايير حقوق الانسان، أظهرت هذه الطريقة المستخدمة في عملية التفحص المنظم تميزاً في تحديد الأسهم التي تتفوق في أدائها مع بعضها البعض على مستوى الأداء السوقي.

ندوة في الوطني الكويتي لعملاء حساب الذهبي

صلاح الفليج متحدثا – ويظهر المحاضرون (من اليمين: كريم كمال ، جورج ريشاني ومايك آزلن)

جورج ريشاني محاضرا

نخبة من عملاء البنك

نظم بنك الكويت الوطني NBK، اكبر بنك في الكويت والاعلى تصنيفا في الشرق الاوسط، مؤخرا ندوته الاستثمارية الثانية المخصصة لعملاء حساب الذهبي من ذوي الملاءة المالية العالية. وقد عقدت الندوة التي ترأسها **صلاح الفليج** رئيس شركة الوطني للاستثمار في قاعة الراية، فندق ماريوت كورت يارد في ٦ ايار (مايو) بحضور نخبة من قياديي الوطني، وفي مقدمهم نائب الرئيس التنفيذي للبنك **عادل عبد الوهاب الماجد**، ونوقشت فيها قضايا الاستثمار والاوضاع الاقتصادية الاقليمية والفرص الاستثمارية المتيسرة لعملاء ومستثمري الذهبي، علاوة على استعراض افضل استراتيجيات الحماية الناجحة لرأس المال وتنميته.

وقال **الفليج** تعليقا على انعقاد الندوة: لقد عرضنا امام المشاركين في الندوة من عملاء الذهبي لدى بنك الكويت الوطني منتجات استثمارية مبتكرة، تم تصميمها على نحو يستهدف بشكل رئيسي حماية رأس المال وضمان نموه المستدام، كما استعرضت الندوة المزايا التي تحملها الفرص الاستثمارية المتيسرة لهذه الشريحة من العملاء في الاسواق المحلية والاقليمية.

شارك في الندوة، التي شهدت حضورا لافتا نخبة من المحاضرين ضمت كلا من نائب مدير عام ونائب مدير الخزينة في الوطني **جورج ريشاني**، ومدير ادارة البحوث لأسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا **كريم كمال**، بالاضافة الى ضيف الشرف **مايك آزلن** الرئيس التنفيذي لشركة فرونتير كابيتال مانجمنت، الذي هو مدير صندوق الوطني فرونتير متعدد الاصول وصندوق الذهبي متعدد الاصول – الفائزين بجائزة صناديق التحوط العالمية ٢٠٠٨ للمنتج الاكثر ابتكارا في الشرق الاوسط، والذي استعرض امام الحضور من العملاء والمستثمرين تطورات التخصيص الاستراتيجي للاصول والتنوع العالمي.

هل وضعت خاتمة لأزمة الرهن العقاري؟

رئيس رابطة المصارف السويسرية: مفاجآت منتظرة

يشك الخبراء المصرفيون بأن تكون أزمة الرهن العقاري، التي قضت على عدة مصارف وابتلعت مليارات الدولارات، قد انتهت أو وضعت خاتمة لها، بسداد المصارف الخاسرة خسائرها.

رئيس رابطة أصحاب المصارف السويسرية **بيار ميرابو** واحد من المشككين بانتهاء الأزمة، فهو حذر مؤخراً من احتمال ظهور المزيد من المفاجآت غير السارة نتيجة لتلك الأزمة الكارثية.

ففي لقاء لبيار مع الإعلام الدولي قال «ان عدم وجود مستوى كاف من المعرفة وفهم البنية المعقدة للغاية لعمليات الإئتمان العقاري والمنتجات الأخرى المتعلقة بها، كانت من بين أسباب حدوث الأزمة، حيث اختفت بعض المنتجات بين عشية وضحاها دون أية مبررات، فضاعت معها أموال كثيرة وتوالت الخسائر تباعاً».

أسباب الخسائر

أما أسباب الخسائر الفادحة فقد حللها **ميرابو** بأنها نتيجة «الإقبال الشره» من قبل المستثمرين على سندات الرهن العقاري طمعاً في تحقيق نسبة ربح عالية، ولم يكن هناك شعور قوي باحتمالات حدوث خسائر حتى اللحظات الأخيرة قبل وقوعها.

مطلوب متخصصون لحل الأزمات

كما يعتقد ان إقبال مؤسسات مالية ذات ثقل تجاري قوي بالسوق على سندات الرهن العقاري أعطى ثقة كبيرة للمستثمرين لضخ المزيد من الأموال، مستندين الى إمكانيات المصارف الكبرى في تحليل الموقف.

واعتبر الرجل ان ما يحتاجه النظام الإستثماري المصرفي الآن هو طرق أفضل لعمليات إدارة الأزمات وتقييم المخاطر، وان أفضل من يقدم تلك الحلول هم العاملون في المجال نفسه، إذ لن تساعد الإجراءات الصارمة على حل المشكلة إذا كان المتخصصون غير قادرين على مواجهتها.

بيار ميرابو

رئيس رابطة أصحاب المصارف السويسرية

مرحلة اختبارية للأزمات

ويعتبر الخبير المصرفي ان تلك المرحلة هي اختبار للأزمات تمر به كل المؤسسات المالية اللاعبة على الساحة الدولية، مشيراً الى نتيجة التحقيق الداخلي الذي قام به مصرف «يو بي اس» السويسري للكشف عن أسباب الخسائر ومن المتسبب في وقوعها، مما سيساعد في إجراء اصلاحات بدأ البنك فيها بالفعل.

المركزي الايراني يخالف طلب نجاد بتحديد الفوائد المصرفية

خالف رئيس المصرف المركزي الايراني **طهمز مزهري** قرار الرئيس الايراني **محمود احمدي نجاد** بتحديد سعر الفائدة المصرفية بما بين ١٠ و١٢ في المئة دون مستوى التضخم الذي وصل في نيسان (ابريل) الماضي الى ٢/ ٢٤ في المئة.

ويصر مزهري على ربط نسب وفوائد القروض بنسبة التضخم. مؤكداً ان موقف المركزي يختلف عن موقف الرئيس وبذلك لم يبلّغ البنوك بقرار الرئيس نجاد.

هل تتم الصفقة بين التجاري الكويتي والعراق القابضة لشراء حصتها (٢٠٪) في بنك بغداد؟

تجري مفاوضات بين بنك الكويت التجاري واحدى شركات الاستثمار الخليجية لشراء حصتها في احد المصارف العراقية، وقد تنتهي المفاوضات بتوقيع عقد الشراء خلال فترة قصيرة.

وكانت شركة العراق القابضة الكويتية وهي شركة استثمارية قد اعلنت في اواخر العام الماضي عن رغبتها في بيع حصتها في بنك بغداد، وما ان اعلنت عن رغبتها هذه حتى توالت عليها العروض من مصارف خليجية لدخول مباحثات معها حول الصفقة.

وتبلغ حصة الشركة البائعة نحو ٢٠ في المئة.

بنك سعودي يقدم قروضاً اجتماعية بدون فوائد مصرفية

منح بنك التسليف والادخار في الرياض في الربع الأول من العام الجاري مبلغ ٧٠٠ مليون ريال لمواطنين بمثابة قروض اجتماعية.

ويقدم البنك القروض الاجتماعية لأغراض الزواج والحاجات الضرورية للأسرة (التأهيل والترميم)، كما يقدم قروضاً مهنية لغرض تنمية المنشآت الصغيرة، الى تملك سيارات الأجرة.. كل ذلك بدون تحميل المقترضين أية رسوم إضافية أو فوائد مصرفية، ويكتفي بالحصول على ضمانات ميسرة على ان تكون مدة سداد القرض الاجتماعي ٦٠ شهراً كحد أقصى.

ونظراً للإقبال الكبير على هذه القروض، دعا البنك الراغبين للحصول على نماذج الطلبات من خلال الموقع الالكتروني.

اصول الدول الخليجية المقومة بالدولار: تريليونا دولار فإذا فكت ارتباطها به تخسر ٤٠٠ مليار دولار

قال **محسن خان** مدير ادارة الشرق الاوسط وآسيا الوسطى في صندوق النقد الدولي، خلال عرضه تقرير «آفاق الاقتصاد الاقليمي في منطقة الشرق الاوسط وآسيا الوسطى» امام المجلس الاقتصادي لامارة دبي، ان جميع اصول دول مجلس التعاون الخليجي المقومة بالدولار تقدر بنحو تريليوني دولار اميركي، والمؤكد انها ستتعرض الى تراجع في حال تقرر فك ارتباط هذه الاصول بالدولار، وقد تبلغ قيمة الخسائر التي سوف تتكبدها هذه الدول نحو ٤٠٠ مليار دولار.

البترول الى ٩٥ دولارا

ولم ينفِ **خان** او يستبعد وصول سعر النفط الى ١٥٠–٢٠٠ دولار حسب توقعات «غولدمان ساكس»، قائلا ان توقعات صندوق النقد ان يصل متوسط سعر البرميل الى ٩٥ دولارا عام ٢٠٠٨، وقدر الفوائض المالية النفطية لدول مجلس التعاون بنحو ٥٠٠ مليار دولار على اساس سعر ١٠٠ دولار للبرميل، متوقعا ان تقفز العائدات الى ٧٠٠ مليار دولار في حال وصل السعر الى ١٥٠ دولارا.

واعتبر ان التضخم سيظل التحدي الاكبر الذي يواجه الاقتصادات الخليجية، مضيفا ان السبب الرئيس وراء ارتفاعه بمعدلات قياسية الى ٩,٦ في المئة في السعودية يرجع الى ارتفاع اسعار المواد الغذائية، في حين يرجع السبب في حالتي الامارات وقطر الى ارتفاع اسعار ايجارات المساكن.

واكد **خان** ان السيطرة على التضخم في البلدان المصدرة للنفط ذات العملات المرتبطة بالدولار ستكون من التحديات التي يتعين عليها مواجهتها ما دام سعر الدولار آخذا في التراجع، خصوصاً اذا ما استمرت اسعار السلع المستوردة في الارتفاع، ولا سيما المواد الغذائية.

«المال كابيتال» تطرح صندوق المال «مينا» في البحرين

ناصر النابلسي: خبرتنا انعكست في مؤشر الأداء القياسي للمنتجات

من اليمين: ناصر النابلسي، بلير لوك وطارق قاقيش

أطلقت «المال كابيتال» فترة الاكتتاب الأولية لصندوق المال «مينا» للأوراق المالية في البحرين. ويركز الصندوق بشكل رئيسي على الاستثمار في الأسهم المدرجة للشركات في أسواق دول الشرق الأوسط وشمال افريقيا. وسيكون الصندوق مفتوح رأس المال ويتيح إمكانية الاكتتاب والاسترداد في شكل أسبوعي.

وكانت «المال كابيتال» قد طرحت منتجات عديدة في السنوات الأخيرة، من ضمنها صندوق المال العقاري، الذي يستثمر في فرص العقارات الإقليمية، الى جانب صندوق المال كابيتال بارتنرز وصندوق الفارس للأسهم الخاصة الذي يتيح الفرصة أمام المستثمرين للتمتع بنسبة عالية من حصص التأسيس واستثمارات ما قبل الطرح الأولي العام للأسهم الخاصة في الشرق الاوسط وشمال افريقيا. ومن ضمن صناديق الشركة الاستثمارية الأخرى المرتكزة على الأسهم المدرجة، صندوق المال للأسهم الإماراتية الذي حقق أداء تجاوز أداء مؤشر الإمارات لمؤسسة مورغان ستانلي لقياس أداء الأسهم بنسبة ٣٥٪ منذ إطلاق الصندوق العام ٢٠٠٦.

وقال **ناصر النابلسي**، رئيس مجلس الإدارة التنفيذي في المال كابيتال: لقد انعكست خبرتنا في إدارة الأصول بوضوح من خلال مؤشر الأداء القياسي للمنتجات التي طرحناها، ودعمنا كلاً منها من خلال الاستثمار برأسمالنا الخاص. بالإضافة لذلك، ساهمت العديد من الظروف الإيجابية المحفزة كانتعاش الاقتصاد العالمي الكلي نتيجة ارتفاع أسعار النفط، وطفرة الازدهار العمراني الآخذ بالنمو عاماً بعد آخر، في تشجيع المستثمرين الإقليميين والدوليين على أن يساهموا في إنجاح الأسهم الإقليمية.

وتبلغ قيمة سعر السهم الأولي ١٠ دولارات للوحدة، وسيكون الحد الأدنى للإكتتاب الأولي في الصندوق ٢٥٠,٠٠٠ دولار. وتمدد فترة الاكتتاب الأولي في صندوق المال مينا للأوراق المالية من ٢٥ أيار (مايو) الماضي الى ١٥ حزيران (يونيو) الحالي.

بعد الغائها لحامليها العاجزين عن التسديد

انخفاض عدد بطاقات الائتمان في الكويت

لاحظ البنك المركزي الكويتي انخفاضا في عدد بطاقات الائتمان المستعملة من قبل المواطنين والمقيمين في الكويت في الربع الاول من العام الجاري من نحو ٥٥٠ الف بطاقة الى ٥٢٢,٥ ألفا.

وعرف موظفو المركزي ان ذلك يعود الى الغاء عدد من المصارف البطاقات المعطاة لعملائهم بنسبة ٧,٤ في المئة، وذلك تقيدا بتعليمات المركزي بوجوب التشدد في منح البطاقات وحصر منحها بأشخاص مليئين ولهم القدرة على تسديد ما ينفقونه بواسطتها. وهذا التشدد حصل بعد قيام نزاعات عديدة مع عدد من حامليها لعجزهم عن تسديد المستحقات عليهم.

وبينت احصاءات المركزي الكويتي ان الانفاق بواسطة هذه البطاقات في الربع الاول من العام الحالي قد بلغ ١٤٤,٧ مليون دينار (٥٥٠ مليون دولار) منها ٦٣,٨ في المئة داخل الكويت.

قطر الإسلامي يحصل على تصنيف (A) من فيتش

صلاح الجيدة: التقييم يدل على نجاحنا في تطبيق الاستراتيجية وخطط العمل

حصل مصرف قطر الإسلامي على تصنيف (A) من مؤسسة فيتش FITCH للتصنيف الإئتماني.

ووفقاً لتقرير «فيتش» فإن تصنيف المصرف للإئتمان قصير الأجل حصل على التصنيف في الفئة (F1) من الفئة (F2)، والتصنيف الفردي (C) وتصنيف (أ) لتقييم مستوى الدعم الذي يحصل عليه المصرف من السلطات القطرية عند الضرورة.

كما يعكس التصنيف الخاص لفئة الأفراد، قوة الامتياز التي يحظى بها المصرف في مجال التمويل الإسلامي، ورسوخ رسملته السوقية، وارتفاع معدلات الربحية فضلاً عن وفرة السيولة.

ويضع هذا التصنيف المصرف في المرتبة الثانية بين أفضل ٥ بنوك إسلامية في العالم، وفي المرتبة الثانية بين أفضل ٤ بنوك في قطر.

وقد بنت «فيتش» تصنيفها على أساس الوضع المالي الممتاز للمصرف، واعتباره أكبر مصرف إسلامي في قطر بحيازته على حصة تقدر بحوالى ٥٠٪ من السوق المصرفي الإسلامي و ١٠٪ من مجمل السوق المصرفي في قطر. هذا بالإضافة للثقة الكاملة التي توليها السلطات المالية في قطر للمصرف بناء على ملاءته ونموه المطرد.

ووصف السيد **صلاح الجيدة** الرئيس التنفيذي للمصرف هذا التصنيف بقوله: «ان رفع تصنيف المصرف يدل على نجاحنا في تطبيق الاستراتيجية وخطط العمل خلال العام ٢٠٠٧، مما أدى الى نتائج استثنائية في كل من الربحية والتصنيفات من قبل الوكالات الدولية، والحصول على جوائز عالمية من أهمها: جائزتا أفضل بيت تمويل عقاري إسلامي، وأسرع بيت تمويل إسلامي تطوراً في العالم من يوروموني، وجائزتا أفضل تطوير هوية وحملة تسويق من مجلة الأعمال والتمويل الإسلامية».

١٠ في المئة من مجان للتعمير انتقلت الى الشارقة الاسلامي

تملك بنك الشارقة الاسلامي نسبة ١٠ في المئة من اسهم شركة «مجان للتعمير» في سلطنة عمان بقيمة ٤٠ مليون ريال عماني.

ومجان للتعمير شركة عمانية استثمارية تعمل على شراء وتطوير وتأجير وبيع الاراضي والعقارات وادارة الصناديق العقارية داخل وخارج السلطنة.

سعيد الاميري رئيس مجموعة الاستثمار بمصرف الشارقة الاسلامي، قال ان هذه الصفقة تأتي ضمن سياسة المصرف في تنويع مصادر الدخل والتوسع في الاستثمارات الخارجية.

واضاف: ان قيام المصرف بشراء ١٠٪ من شركة مجان العقارية، يعد خطوة أولية في القطاع العقاري بسلطنة عمان، يتوقع ان تعقبها خطوات بحصص اكبر، مع التوسع في الاستثمار في قطاعات اخرى كالقطاع المالي والصناعي والسياحي وغيرها من القطاعات الحيوية، ليس على مستوى الخليج فحسب بل على المستوى الدولي ايضا.

يشار الى ان شركة مجان للتعمير تضم بالاضافة الى مصرف الشارقة الاسلامي، نخبة من المساهمين الرئيسيين كشركة بيت الاستثمار الخليجي، وصندوق تقاعد وزارة الدفاع، والشركة التجارية العقارية، والهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية العمانية، وشركة عمان والامارات للاستثمار القابضة، وشركة اسمنت عمان، وصندوق تقاعد الحرس السلطاني العماني.

اجتماع ثان للرؤساء التنفيذيين لبيوت التمويل التابعة لـ«المصرف»

صلاح الجيدة: يعزز التوجه الجديد للمصرف وينسجم مع استراتيجيته المستقبلية

صلاح الجيدة محاطاً بالرؤساء التنفيذيين

ناقش الرؤساء التنفيذيون لبيوت التمويل والبنوك العالمية التابعة لـ «المصرف» (QIB) في اجتماعهم السنوي الثاني في الدوحة – قطر، سير الاستراتيجية المستقبلية وآليات التعاون والتكامل وفرص الاستثمار المشترك وتبادل الخبرات.

وأكد الاجتماع الذي ترأسه السيد **صلاح الجيدة** الرئيس التنفيذي للمصرف، على أهمية الابتكار والتجديد واقتناص الفرص الإستثمارية التي تعزز من استثمارات المجموعة، وتوسيع أنشطتها إقليمياً وعالمياً في مجالات أهمها:

– التسويق المتبادل للمنتجات والخدمات المصرفية من أجل تقديم خدمات متكاملة لعملاء المصرف والمجموعة في قطر وفي الدول التي تتواجد فيها بيوت التمويل والبنوك التي تشكل المجموعة، تطوير المنتجات وابتكار منتجات تلبي تطلعات عملاء المجموعة، الفرص الإستثمارية المحلية والعالمية وذلك من خلال:

– التعاون في مجال دراسة وتحليل المخاطر التي تتعلق بالعمليات المصرفية والتمويلية والإستثمارية.

– التعاون في متابعة التعليمات الخاصة للبنوك والمصارف المركزية في الدول التي تتواجد فيها المجموعة، وذلك بهدف تحقيق أعلى قدر من المتابعة.

– الرؤية الاستراتيجية للمجموعة للمرحلة المقبلة.

ووصف **الجيدة هذا** الاجتماع بقوله: «ان الاجتماع الثاني للرؤساء التنفيذيين لمجموعة المصرف، يشكل نقطة انطلاق نحو تعزيز العلاقة بين المصرف وبيوت التمويل التابعة له، ويأتي في إطار التوجه الجديد للمصرف وينسجم مع استراتيجيته للمرحلة المقبلة».

وأضاف **الجيدة**: «أمام المجموعة فرص نجاح كبيرة بفضل الدعم الذي تحظى به من مجلس إدارة المصرف ومجالس إدارات بيوت التمويل الأعضاء في المجموعة، والفرص الواعدة في مناطق عملها في قطر ولبنان وماليزيا وأوروبا، خصوصاً ان هناك بنوكاً أخرى تجرى الدراسة لتأسيسها في تركيا ومصر ومنطقة الخليج العربي».

منتج صيفي مريح لعملاء بنك الجزيرة

جدة – أعلن **صقر نادر شاه** مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الجزيرة في المملكة العربية السعودية عن إطلاق البنك لخدمة يقدمها خلال فصل الصيف لعملائه، بدءاً من شهر أيار (مايو) الماضي وتمتد الى شهر آب (أغسطس) المقبل، وهي تسمح للمقترض من البنك ان يسدد القسط الأول بعد ستة أشهر من تاريخ استلامه. وتبيّن من تصريح **صقر نادر شاه** ان فائدة هذا التمويل الشخصي متدنية. وكذلك يقدم البنك عدة منتجات وخدمات مصرفية تلبي حاجة العملاء وتوفر للعميل إجازة صيفية مريحة.

وقال **شاه** ان الخدمات الحديثة التي يوفرها بنك الجزيرة تعطي بعداً جديداً للخدمات المصرفية الموجهة للأفراد، وخصوصاً ان البنك يتمتع بمستوى خدمات متميز من خلال فروعه المنتشرة في كل المملكة.

المؤتمر السنوي الرابع للصناديق الإسلامية ينعقد في البحرين
أكثر من ٤٠٠ مشارك والخبراء يتوقعون مزيداً من النمو في الإستثمارات الإسلامية

من اليمين: عبد الرحمن الباكر ومحمد المطاوع الرئيس التنفيذي لبنك البركة الاسلامي اثناء قص شريط الافتتاح

رشيد المعراج يلقي كلمته

شهد مركز الخليج الدولي للمؤتمرات في البحرين انعقاد المؤتمر السنوي العالمي الرابع للصناديق الإسلامية وأسواق رأس المال الإسلامي وذلك في الفترة من ٢٦ الى ٢٧ أيار (مايو) الماضي.

افتتح المؤتمر محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد محمد المعراج** والأمين العام لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية **محمد نضال الشعار**، وحضره أكثر من ٤٠٠ من أعضاء الوفود الدولية التي تمثل كبرى المصارف التقليدية والإسلامية، بالإضافة الى مديري الصناديق الإستثمارية الإقليمية والدولية والمستثمرين ومدراء الأصول وممثلي الهيئات التنظيمية والإخصائيين القانونيين وكبار علماء الشريعة.

وقد ركزت الجلسات على الأولويات الرئيسية اللازمة للحفاظ على نمو صناعة الاستثمارات الإسلامية، بالإضافة الى الأولويات التنظيمية والمخاطر التي تواجه هذه الصناعة، وكذلك الابتكار في المنتجات الإسلامية بحيث تصبح أكثر تطوراً وعمقاً.

أما أهم الأحداث التي رافقت المؤتمر فكانت إطلاق التقرير السنوي الثاني حول الصناديق والإستثمارات الإسلامية، والذي سلط الضوء على استمرار النمو الاقتصادي عبر الأسواق الرئيسية وما نجم عنه من زيادة في السيولة التي تمتلكها شرائح اساسية من المستثمرين. وخلص الى تقديم الاستنتاجات بشأن الفجوات القائمة والمتوقعة في المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة.

وتناول المؤتمر أيضاً التطورات الديناميكية التي يشهدها الرهن العقاري الإسلامي، فتم تحديد الفرص المتاحة في مجالات التمويل الإسلامي للممتلكات والأوراق المالية والاستثمار العقاري، والتحديات التي تواجه صناعة الاستثمارات الإسلامية، وفرص النمو في أسواق الصكوك العالمية.

شركة استثمارية لـ بي ان بي باريبا في البحرين

حصل البنك الفرنسي بي ان بي باريبا من مصرف البحرين المركزي على ترخيص لتأسيس شركة استثمارية لادارة الصناديق الاستثمارية في مملكة البحرين.

واكد **احمد عبد العزيز البسام** مدير ادارة التراخيص والسياسات بمصرف البحرين المركزي، ان المركزي البحريني يدعم خطط التوسع التي تقوم بها مجموعة بي ان بي باريبا انطلاقا من المملكة، وان تواجد المؤسسات المرموقة كمجموعة بي ان بي باريبا في البحرين يضفي قيمة هامة على الدور الريادي الذي تلعبه المملكة كمركز مالي دولي.

الدوسري على هامش مؤتمر الشفافية الثالث لشركة أعيان:
نتوجه نحو الانتشار الجغرافي والتوسع في دول الخليج العربي

من اليمين: منصور المبارك ، احمد الدوسري، هشام العومي وعبد الوهاب الابراهيم

اعلن العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة أعيان للاجارة والاستثمار الكويتية **احمد الدوسري** على هامش مؤتمر الشفافية الثالث للشركة، «ان المرحلة المقبلة ستشهد تفعيل عملية فصل قطاعي الاجارة والتمويل والعقار الى شركات مستقلة، ومن المتوقع اتمام عملية فصل قطاع الاجارة والتمويل في بداية العام المقبل».

واوضح **الدوسري** «ان توجه اعيان في الفترة المقبلة يتمثل في الانتشار الجغرافي والتوسع في دول الخليج العربي كقطر والسعودية والامارات، واستهداف بعض الاسواق الاخرى الواعدة كالسوقين المصري والتركي.

وعن قطاع العقار قال **الدوسري** ان أعيان اصبحت تملك منظومة شركات متكاملة في قطاع العقار، تشمل التمويل والتطوير والمتاجرة والاستثمار العقاري من خلال شركات أعيان العقارية وابيار للتطوير العقاري وشركة برج هاجر العقارية وشركة عنان للتمويل العقاري والأنشطة العقارية المختلفة لشركة مشاعر وشركتها التابعة المسعى العقارية.

العربي الدولي الاسلامي يقدم خدماته عبر الـ IMA

باشر البنك العربي الاسلامي الدولي (IIAB) تقديم خدماته من خلال نظام (IMA) في ١٦ فرعا في المملكة الاردنية الهاشمية.

نهاد حركة رئيس قسم العمليات لدى البنك العربي الاسلامي الدولي قال: «سوف يتمكن البنك بفضل النظام المصرفي الاساسي الجديد، من تنفيذ مجموعة واسعة من العمليات بما يسمح للمصرف احتلال مركز الريادة وتلبية كل المعايير والمتلطبات الدولية. وفي هذه المناسبة، يسرني ان اشكر جميع الافرقاء للجهود التي بذلوها، وتصميمهم على انهاء المشروع واطلاق المرحلة الثانية منه».

بدوره قال **بسام العيان**، رئيس قسم تكنولوجيا المعلومات ومدير المشروع لدى البنك العربي الاسلامي الدولي: «نظرا للحاجة الماسة لتحديث التقنية الاخيرة واستخدامها لتنظيم حاجات العمل مع الخط التقني، قررنا استخدام نظام iMAL بهدف تحسين أدائنا وتعزيز مستوى الخدمات التي نقدمها لعملائنا».

اما **آلان ابو خليل**، مدير المشاريع في شركة باث سوليوشنز، فصرح قائلا: «لقد تعاون كل من المستشارين التقنيين ومستشاري الاعمال في شركتنا بشكل لافت مع فريق عمل البنك العربي الاسلامي الدولي، وبذلوا جهودا جبارة لانجاح هذا الحدث الهام».

البنك العربي التونسي حقق ٢١,٧ مليون دولار ارباحا

حقق البنك العربي التونسي ارباحا في العام ٢٠٠٧ بلغت ما يعادل ٢١,٧ مليون دولار.

وقال البنك في بيان له على الانترنت ان الايرادات ارتفعت الى ١٠٠,٣ مليون دينار تونسي وان ارباحه التشغيلية زادت ٢٤٪ الى ١٨٩,٧ مليون دينار.

«الإمارات دبي الوطني» يطرح «الخدمة الخاصة» التابعة لبرنامج «كنزي»

سليمان المزروعي
المدير الرئيسي لـ بنك الإمارات دبي الوطني

أعلن بنك الإمارات دبي الوطني عن طرح «الخدمة الخاصة» التابعة لـ «برنامج كنزي». وينطوي البرنامج على خطط ادخار خاصة، وخطط اختيار حصص واسهم الموظفين وخطط التعويضات المؤجلة، وصمم ليمنح الشركات منافع ومزايا تنافسية عندما تقوم بتوظيف المواهب الجيدة وتساعد على الاحتفاظ بها.

وقال **جمال بن غليطة**، المدير العام لتمويل المستهلكين وإدارة الثروات في البنك: «ان برنامج كنزي المتوفر عبر الخدمة الخاصة يعد برنامجاً مجزياً لكل من الشركات الإقليمية والدولية التي تزاول أعمالها في دول الخليج. ويوفر البرنامج لعملائنا من الشركات نظاماً متطوراً يشمل مجموعة من خدمات الإدارة وخدمات الموظفين الخاصة بخطط أسهم وحصص الموظفين وخطط الإدخار الدولية وخطط التعويضات المؤجلة، وهو مصمم ليتيح للشركات الإقليمية استقطاب الكوادر البشرية الموهوبة ومن ثم الاحتفاظ بها».

وأشار الى ان البرنامج سيركز على ذوي المناصب العليا والقيادية في الشركات باعتبارهم من أهم الكوادر البشرية ويصعب استبدالهم بمرور الوقت.

قضية الخسائر في سوسيته جنرال باريس أثبتت سوء ادارة وتسامح مع مخالفات المسبب

نقلت وكالة الصحافة الفرنسية عن تقرير مصرف داخلي وجود وسيط مشتبه به في عمليات تزوير ادت الى خسارة بنك سوسيته جنرال الفرنسي نحو خمسة مليارات يورو، وكذلك وجود تقصير في الاشراف على نشاطات الموظف المسبب للخسارة «جيروم كيرفيل».

وقال التقرير ان عملية الاحتيال كانت سهلة او تأخر رصدها بسبب ضعف عمليات الاشراف على الوسيط وجهاز مراقبة نشاطات السوق.

واشار التقرير الى ان الرئيس المباشر للموظف «جيروم كيرفيل» كان يبدي تسامحا غير مناسب حيال القرارات غير المسموح بها التي كان يتخذها الموظف المشار اليه في الاسواق، علما انه كان يفتقر الى الخبرة في الشراء والبيع ولم يؤهل بشكل كاف قبل تولي مهامه الجديدة.

اما بالنسبة للوسيط المشبوه فيقول التقرير انه كان يطلع على عمليات ذات طبيعة احتيالية من «جيروم كيرفيل».

المركزي الأردني سيرد «أذونات» ويصدر أخرى

قال البنك المركزي الأردني على موقعه على شبكة الإنترنت انه سيتم بتاريخ ٢٦ أيار (مايو) تسديد شهادات ايداع مع فوائدها بقيمة ١٠١,٤ مليون دينار، كما سيتم تسوية الإصدار رقم ٢٠٠٨/١٤ من شهادات الإيداع بقيمة ١٤٧ مليون دينار. الى ذلك أعلن البنك المركزي الأردني نيابة عن حكومة المملكة الأردنية الهاشمية عن طرح الإصدار السابع لعام ٢٠٠٨ من أذونات الخزينة الأردنية بمبلغ ١٥٠ مليون دينار أردني استحقاق ٢٧ أيار (مايو) ٢٠٠٩ بالمزاد وفق شروط الإصدار.

يذكر ان الاحتياطات الإلزامية في المركزي الأردني تبلغ نحو ٩١٤,٦ مليون دينار أردني، اما الاحتياطات الفائضة فتبلغ نحو ٥٥٧,٥ مليون دينار.

بنك الخليج يفوز بجائزة أفضل بنك في الكويت

بسام الغانم: الجائزة تعكس التقدير العالمي الذي يحظى به البنك

حصل بنك الخليج GULF BANK على جائزة أفضل بنك في الكويت في مجلة «غلوبل فاينانس» بعد دراسة مسحية لبنوك المنطقة أجرتها المجلة ضمن تقريرها السنوي حول أفضل بنوك الأسواق الناشئة في الشرق الأوسط.

وقد تضمنت معايير اختيار بنك الخليج للفوز بهذه الجائزة في الكويت كلاً من النمو في اصوله، والربحية، وتحالفاته الاستراتيجية، والخدمات المقدمة الى العملاء والأسعار التنافسية للخدمات والمنتجات المبتكرة التي يطرحها.

وتعد هذه الجائزة الأحدث ضمن سلسلة من الجوائز التي فاز بها بنك الخليج من مجلة غلوبل فاينانس. وكانت المجلة قد اختارت بنك الخليج كـ «أفضل بنك في الكويت»، و«أفضل بنك للخدمات المصرفية الفردية عبر الإنترنت في الكويت» لعام ٢٠٠٧، كما اختارته في اوائل عام ٢٠٠٨ «أفضل بنك في مجال تبادل العملات في الكويت».

وفي معرض تعليقه على فوز البنك بهذه الجائزة، قال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك الخليج **بسام يوسف الغانم**: «تعكس هذه الجائزة الدولية التقدير العالمي الذي يحظى به بنك الخليج لجودة الخدمات التي يقدمها، ومكانة البنك الريادية في قطاع الخدمات المالية في الكويت. ونشعر بالفخر والاعتزاز لتقديرنا كبنك رائد في الأسواق الناشئة، التي تشكل عنصراً بالغ الأهمية لاستمرار نمو وازدهار الاقتصاد العالمي».

مكتب تمثيل لـ«أبوظبي الوطني» في ليبيا

حصل بنك أبوظبي الوطني على ترخيص من مصرف ليبيا المركزي لافتتاح مكتب تمثيلي في ليبيا، وسوف يتم افتتاح الفرع في الربع الأخير من العام الجاري.

قمبر علي الملا المدير العام للقطاع المصرفي الدولي في البنك أوضح بان افتتاح هذا المكتب سيكون الخطوة الأولى في تعزيز تواجده في ليبيا ودول شمال أفريقيا، حيث يعتزم البنك افتتاح المزيد من الفروع في المنطقة خلال الفترة المقبلة.

وأضاف **الملا** ان المهمة الرئيسية لمكتب التمثيل ستكون تقديم المشورة وتسهيل أعمال الشركات الإماراتية الراغبة في الإستثمار في ليبيا، وكذلك دعم حركة التجارة بين الشركات الليبية ومثيلتها الإماراتية.

وأبوظبي الإسلامي يفتتح فرعاً في الجزائر

يسعى بنك أبوظبي الإسلامي لفتح فرع في الجزائر، وقد تباحث مع المصرف المركزي الجزائري بهذا الصدد.

وقال **خميس بو هارون** العضو المنتدب في المصرف ان المصرف يسعى الى تعزيز وجوده في المنطقة والخارج، مشيراً الى ان عملية الاستحواذ على بنك الوطني للتنمية في مصر دليل على ذلك.

وقال **طراد محمود**، الرئيس التنفيذي الجديد في مصرف أبوظبي الإسلامي إن المصرف يعمل على توسيع نطاق خدماته وإدخال إضافات مبتكرة تناسب احتياجات العميل.

د. علي شمالي (شركة اكتتاب القابضة):

أنشطتنا في مجالي الخدمات المالية والاتصالات لم تعد مقتصرة على الكويت

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة اكتتاب القابضة في الكويت الدكتور علي شمالي، نوّه بالتخصصية المعتمدة لدى الشركات الشقيقة التابعة لشركة «المدينة للتمويل والإستثمار»، والتي تعتبر من أهم عوامل نجاحها، الى جانب فرق العمل المحترفة فيها.

وأشار شمالي الى خوض مجال الاتصالات من خلال شركة «هيتز تيليكوم "HITS TELECOM" العالمية، والتوسع نحو مختلف الدول العربية في مجال تقديم الخدمات المالية، لافتاً الى قرب إدراج «اكتتاب القابضة» في سوق دبي المالي، مؤيداً لفكرة الاندماج بين الشركات خصوصاً في قطاع الاتصالات.

أرباح ربعية واعدة

■ ما هي الخطة الإستراتيجية التي تتبعها الشركة؟

– تخطط اكتتاب القابضة ضمن استراتيجيتها للإلتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية، التي تضفي البركة على أعمال الشركة والمساهمين ممّن ينتمون الى بيت الزكاة والجمعيات الخيرية، إضافة الى الجهود التي يبذلها فريق عملنا المتفاني من خلال حرصه على اعتماد الأسلوب الإحترافي في إدارة الإستثمارات. وهذا الفريق المميز إنما يشكّل سرّ نجاح شركتنا المرتكز أصلاً على التخصصية. فالفرص العقارية من اختصاص الشركة العقارية، الاكتتابات العامة والخاصة من اختصاص «اكتتاب القابضة»، أما فرص الهيكلة والتمويل فتبقى من اختصاص «المدينة للتمويل والإستثمار». هذا وسبق لنا ان نشرنا نتائج اكتتاباتنا عبر البورصة حيث سجلت أرباحاً وصلت الى ٦,٤١ ملايين دينار كويتي خلال الربع الأول من السنة الحالية، على أمل ان نحقق نتائج أفضل في الربع الثاني، علماً ان عدد أعضاء الشركة ارتفع مؤخراً من ثلاثة الى خمسة، وقد عيّن السيد أسامة نصر مديراً عاماً للشركة نظراً الى خبرته الواسعة والمميّزة في هذا المجال وبحكم تجربته الواسعة في «الكويتية للتمويل والإستثمار».

هيتز تيليكوم

■ ما هي أهم مشروعاتكم؟

– سنعقد قريباً اجتماعاً لمجلس إدارة «هيتز تيليكوم» (HITS TELECOM) للتباحث في زيادة رأسمال الشركة (١٩ مليون دينار كويتي حالياً)، بعد أن أعلنّا عنها منذ أسابيع. وقد استحوذت الشركة على تراخيص للاتصالات في أسواق مختلفة خارج الكويت تدخل في اختصاص التوزيع وحق الاستخدام وتشغيل أنظمة GSM.

٧١ مليار دينار القيمة السوقية لبورصة الكويت

■ كيف تقوّمون آداء الأسواق المالية في الكويت والمنطقة خلال ٢٠٠٨، مقارنة مع العام ٢٠٠٧؟

– في العام ٢٠٠٧ وصلت القيمة السوقية وحقوق المساهمين في البورصة الكويتية الى ٧١ مليار دينار كويتي بربحية ٤ مليارات ونصف مليار دينار، علماً ان نسبة الربحية هذه كان يمكن ان تكون أفضل لولا الظروف التي سادت العام الماضي من تضخّم وفورة عقارية وأوضاع سياسية غير مؤاتية. لذا وتحت وطأة الظروف الآنفة الذكر، تراجعت الفرص داخل السوق الكويتي وانخفضت نسبة الأرباح، مما دفع بعض الشركات الى تحويل استثماراتها الى خارج البلاد. أمّا في ما يتعلق بنتائج ٢٠٠٨ فباعتقادي ان الربحية ستزيد، خصوصاً بعد التحسن الذي لمسناه في السوق منذ بداية السنة حتى اليوم.

■ كيف تنظرون الى تركيز الاستثمارات في قطاع العقارات في المنطقة؟

– لا شك في أن القطاع العقاري شهد مؤخراً نمواً هائلاً، وقد لاحظنا نقلة نوعية في استخدام العقار. وفي رأيي، ان الأسواق العقارية وخلال سنتين مقبلتين ستصل الى مرحلة الاشباع، علماً ان القطاع العقاري في الكويت سجل تراجعاً بسبب القوانين الحكومية على عكس دول الخليج كافة.

التوسع نحو أسواق جديدة

■ كيف تقوّمون نشاطاتكم في المنطقة وفي بورصة دبي؟

– نسعى من خلال نشاطاتنا الى الانخراط في أسواق جديدة والترويج للخدمات التي نوفرها، متسلحين بثقة العملاء بنا وبسمعتنا الطيبة التي لم تعد محصورة بالكويت بل تعدتها الى مختلف الدول العربية.

ومن المنتظر، وخلال شهر تقريباً، ادراج الشركة في سوق دبي المالي في ظل الظروف المسهلة التي تقدمها سوق الأوراق المالية الإماراتية.

■ كيف تنظرون الى سوق المال الكويتي؟

– يشهد السوق الكويتي المالي حاليا صراعا بين الشركات وادارة البورصة، الامر الذي يتسبب بالقلق للمساهمين والمستثمرين. وبالرغم من اننا بمنأى عن هذا الصراع الا اننا نرفض الوضع القائم.

الانخراط في مجال الاتصالات

■ هل تعتقدون ان الشركة تسير على الطريق الصحيح، وما هي مشروعاتكم المستقبلية؟

– خطتنا مرنة جدا ونحن نعمل بجهد لتطويرها اكثر فأكثر مع مرور الوقت، وبالتالي نسعى لاقتناص الفرص المناسبة للانطلاق بمشروعات توسعية جديدة، وابرزها انخراطنا في مشروع الاتصالات (HITS TELECOM) الذي وصلت تكلفته الى نحو ٤٣ مليون دينار كويتي، اي ضعف رأسمال شركتنا، علما اننا نعمل دائما على تنويع مشروعاتنا وهذا ما يميزنا عن غيرنا من الشركات الموجودة اليوم في السوق.

وبعد ان ركزنا العام الماضي على الاكتتاب سنخوض السنة الحالية في مجال الاتصالات.

■ ماذا عن الاندماج مع شركات اخرى للتعاون في تنفيذ بعض المشروعات؟

– نؤيد فكرة الاندماجات، فقطاع الاتصالات مثلا يحتاج الى شركة استثمارية متخصصة في هذا القطاع، في ظل اختلاف القطاعات الاقتصادية عن بعضها البعض.

هيتز تيليكوم خليجية عالمية

■ هل لنا بلمحة عن نشاطات HITS TELECOM؟

– تتركز نشاطات «هيتز تيليكوم للاتصالات» HITS TELECOM، في اوروبا، البرازيل وآسيا. فهي شركة خليجية عالمية مقر ادارتها المالية الكويت، اما ادارتها التنفيذية ففي البحرين. ومصدر رأسمالها كل من الكويت والسعودية. وسيتولى منصب رئيس مجلس الادارة فيها الدكتور **سلطان البهابري** وهو من الجنسية السعودية، بمساعدة مدير لبناني وآخر اسباني.

وتمتلك الشركة، والتي باشرت العمل مؤخرا، ٤ رخص في افريقيا ورخصة في البرازيل. اما «المدينة للاستثمار» فتمتلك نسبة ٤٠ في المئة منها و٦٠ في المئة المتبقية موزعة على مساهمين سعوديين بحصص لا تتعدى ١٦ في المئة والبقية لمساهمين متنوعين. ■

٧ شركات اعادة عربية جديدة

تجرأ العرب حيث لم يجرؤ الآخرون

بقلم جوزف زخور *

توقف المستثمرون عن تأسيس شركات اعادة تأمين جديدة في الاسواق العالمية منذ ما يزيد عن ربع قرن. بل انهم ذهبوا في اتجاه معاكس تماما حيث عكفوا على تجميع طاقات شركات الاعادة CONSOLIDATION ذات الابعاد الدولية، ضمن «امبراطوريات» امكنت لهم ان يهيمنوا على الاسواق في العالم على نحو كامل تقريبا.

الا ان الاعتداء الذي تعرضت له الولايات المتحدة الاميركية صباح ٢٠٠١/٩/١١ كشف عن ثغرة في القدرات المالية لتلك الامبراطوريات، حيث تبين ان اتفاقات اعادة الاعادة RETROCESSION التي تحملها لم تكن تكفي لتغطي الخسائر التي اسفر عنها الاعتداء (٥٠ مليار دولار اميركي)، وهذا ما اوجب عليها ان تستعمل اموالها الخاصة EQUITY لتفي التزاماتها حيال المتضررين ما افقدها ثلثي تلك الاموال، وحمل الوكالات الدولية على خفض تصنيفاتها العالمية وذلك للمرة الاولى منذ عشرات السنين.

كما تبين انه لم تكن توجد في اسواق الاعادة طاقة اكتتابية كافية لاحتواء كوارث بذلك الحجم، في ما لو حصل ان تعرضت لكوارث جديدة .

واقتضى الامر ان تعمد كبريات شركات الاعادة مثل «ميونيخ ري» MUNICH RE و«سويس ري» SWISS RE الى اعادة تكوين رسملتها على نحو يمكن لها ان تستمر، بينما تعذر ذلك على شركات اعادة عالمية اخرى فاندثرت.

وقد وجد بعض كبار المستثمرين في تلك الثغرة فرصة لتأسيس شركات اعادة تخصص لإعادة تأمين الكوارث CATASTROPHE REINSURANCE، فأنشأوا منذ ذلك التاريخ وحتى الأمس القريب ١٦ شركة اعادة جديدة تعنى بتغطية الكوارث على انواعها، على ان تتحمل الشركة المسندة الجزء الاول من الخسائر الذي يعرف بنقطة التجاوز EXCESS POINT ولا يقل عن عشرات ملايين الدولارات في كل كارثة.

وجرى تسجيل معظم شركات الاعادة الجديدة في برمودا، وباتت تعرف بالبرموديات THE BERMUDIANS .

كما انشأ الملياردير الاميركي جورج سوروس شركة غلاسيير ري GLACIER RE للغرض نفسه، واختار مقرا لها في امارة ليختنشتاين LIECHTENSTEIN .

في ما عدا البرموديات وشركة الملياردير سوروس، لم يسعَ احد لإنشاء شركة اعادة جديدة، والسبب في ذلك ان الجميع يتهيبون الواقع، ويرون في اي محاولة اقتحام المواقع المعقودة اللواء لتلك الامبراطوريات مجرد لعبة عبثية وقد تكون انتحارا.

وحدهم المتمولون الخليجيون تجرأوا حيث لم يجرؤ الآخرون واسسوا ست شركات اعادة عربية جديدة:

تكافل ري TAKAFUL RE (الاماراتية)، السعودية للاعادة SAUDI RE، الفجر ري AL FAJR RE (الكويتية)، عمان ري OMAN RE (عمانية)، الخليج ري GULF RE (اماراتية)، آسي اي ري ACI RE (اماراتية)، وهناك حديث عن شركة اعادة سابعة تؤسسها مجموعة سلامة SALAMA لتكون شركة الاعادة السعودية الثانية.

وفي ظني ان عوامل رئيسية ثلاثة شجعت المستثمرين على اقتحام حلبة الاعادة هي :

– النهضة الاعمارية التي تعيشها الدول النفطية العربية، والتي تفتح امام شركات التأمين المباشر آفاقا جديدة، وهي التي تجعل اقساط التأمين في الخليج العربي تنمو بنسب غير مسبوقة (٣٠ بالمئة وما فوق).

– تنامي عدد شركات التأمين (التعاوني) في المملكة العربية السعودية و(التكافلي) في دول الخليج عامة.

– الاموال المعدة للاستثمار والتي ضاقت بها المجالات الاستثمارية الاخرى، حتى لم يعد المستثمرون يجدون فيها موطئ قدم.

ولقد اعطيت شركات الاعادة الجديدة من الرسملة ما يرفعها الى مصاف الشركات المقتدرة ماليا، ويؤهلها للفوز بتصنيف دولي رفيع بين قريناتها في العالم.

الا ان ذلك لا يعني ان المهمة التي اوكلها المستثمرون الى الشركات الجديدة سوف تكون نزهة او مشوارا سهلا.

ففي اسواق اعادة التأمين عامة، طاقة اكتتابية فائضة OVER CAPACITY ، والمشاريع التي تزخر بها الاسواق الخليجية جعلت تلك الاسواق قبلة المعيدين حيثما وجدوا ومهما كانت هويتهم.

وخير دليل على ذلك اقبال شركات عالمية مثل آ اي جي AIG وطوكيو مارين TOKIO MARINE وهانوفر HANOVER واليانز ALLIANZ وميونيخ ري MUNICH RE على تأسيس شركات لاعادة التكافل.

تشهد على ذلك ايضا الحشود التي ازدحم بها المؤتمر ٢٧ لـ GAIF الذي انعقد مؤخرا في المنامة. وقد فاض فيه عدد المشاركين الاجانب عن المشاركين العرب.

اضف الى ذلك ان بناء العلاقة بين المعيد من جهة والشركة المسندة من جهة اخرى، يستغرق فترة زمنية تقاس بالسنين وليس بالشهور او الاسابيع، ويفترض ان يسبقه نسج ثقة متبادلة وعلاقة شخصية، يكون لهما من القوة، ما يقنع النافذين في الشركة المسندة بإضافة شركات الاعادة الجديدة الى لائحة المعيدين المعتمدين منهم او احلالها مكان شركات اعادة اخرى.

وفي ضوء الظروف التي نعيشها ووجود ١٣ شركة اعادة عربية قديمة يبدو لي انه سوف يكون بإمكان شركات الاعادة العربية الجديدة اختصار المراحل الصعبة، وذلك باستحواذها على شركة من شركات الاعادة العربية التي تقبض على قاعدة زبائنية CLIENT BASE ذات شأن.

ويشجعني على قول ذلك الرسملة العالية التي تملكها شركات الاعادة الجديدة، والتي تزيد في بعض الحالات عن ٢٥٠ مليون دولار اميركي.

وفي يقيني ان الاستحواذ على قاعدة زبائن جاهزة (READY MADE) سوف يكون في نهاية المطاف اقل تكلفة من صنع قاعدة جديدة.

والى ذلك فباستحواذها على شركة اعادة عاملة، تحذف شركة الاعادة الجديدة من دربها لاعبا محترفا ومنافسا خبر السوق وعاصره وتعرف الى خباياه.

وبضم لاعب بهذا المستوى تضمن شركات الاعادة الجديدة دخولا سهلا مرنا، واقل كلفة الى نادي المعيدين المحترفين.

وشركات الاعادة الجديدة تدرك بالطبع ان كبريات شركات الاعادة لم تكن لتأخذ حجم الامبراطوريات لولا انتهاجها طريق التنامي عضويا ORGANIC GROWTH، اي بضم اعضاء جدد الى شبكتها.

وحتى «البرموديات» تقدم بين حين وآخر على عقد صفقات تستحوذ بموجبها على شركات اعادة اخرى، وقد قرأنا مؤخرا عن صفقات عديدة انجزتها بارتنر ري PARTNER RE وفلاغستون ري FLAGSTONE RE في هذا الاطار. ■

سوق التأمين بين أيدي الوسطاء

تلقيت من الزميل **جميل حجار** بالبريد الالكتروني التعليق الآتي:

مقالك الاخير في مجلة «البيان» حول الوسطاء الملوك هو «ضربة معلم». مسكينة صناعة التأمين وشركاتها فهي «مأكولة مذمومة» والوسطاء ينعمون بأكل الجبنة. ان لي من التجربة مع الوسطاء سواء أكانوا وسطاء تأمين او اعادة تأمين، ما يمكن تصنيفه بالمسرحية الهزلية، ولا يتسع المجال للحديث عن تفاصيله هنا.

ولكن هل يمكن اغفال دور هؤلاء الوسطاء في مجال التسويق والتوعية التأمينية؟ لا اظن ان ذلك ممكن. لقد عرفوا موقعهم وحاجة الشركات اليهم.

واني أشاطرك الرأي بأن اي قرار من سلطات اشراف او رقابة او جمعيات تأمين، لا يستطيع ان يمنع المداورة وحصول الوسطاء على ما يرمون اليه من منافع، فالسوق في أيديهم. مع خالص التحية والمحبة.

جميل حجار

* مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دولية

يمكن للقارئ ان يطلع على مقالات اخرى للكاتب على الموقع www.zakhourco.com

التحصيل من معيد التأمين هل هو مضمون دائماً ؟

بقلم جميل حجار
استشاري تأمين وإعادة تأمين

من المعروف ان أية شركة تأمين مباشر سواء أكانت تعمل بموجب الصيغة التجارية أو التكافلية، لا تستطيع تحمل أخطار التأمين التي تكتتب بها كافة، وهي لذلك تحوّل ما يزيد على اقتدارها عن حمله الى شركة أخرى بموجب آلية تدعى الاشتراك بالتأمين، وذلك في حال تعاون أكثر من شركة تأمين واحدة COINSURANCE على تحمّل الفائض، أو الى إعادة التأمين REINSURANCE. وسنقصر الكلام على آلية إعادة التأمين وأنواعها وبصورة خاصة على تحصيل ما يترتب على شركة الإعادة من التعويض الذي تلتزم شركة التأمين المسندة تسديده بموجب عقد التأمين.

تتم العلاقة ما بين شركة التأمين المباشر وشركة اعادة التأمين على اساس اتفاقيات مكتوبة تدعى اتفاقيات اعادة التأمين او اسنادات اعادة تأمين اختيارية. وتكون اتفاقيات اعادة التأمين اما على اساس وقف الخسارة او الفائض عن الخسارة او طريقة الاعادة النسبية. وفي كل الاحوال فإن هذه العلاقة تتثبت كتابيا وتكون بموجب عقد سنوي قابل للتجديد. او على اساس اسناد افرادي يشمل عقود التأمين ذات المبالغ الضخمة او الاخطار الشديدة. وتتضمن الاتفاقيات السنوية المكتوبة بالاضافة الى ما تتضمن من شروط، كتحديد كيفية التحاسب وشروط الالغاء والتجديد، شرطا هاما خاصا هو شرط: اتباع التسديد FOLLOW SETTLEMENT CLAUSE، او شرط تسديد ما وجب تسديده PAY TO BE PAID CLAUSE، او شرط التعاون في التعويض CLAIM COOPERATION CLAUSE، او شرط مراقبة التعويض CLAIM CONTROL CLAUSE.

يبدو واضحا من قراءة هذه الشروط ما ترمي اليه في ما يتعلق بآلية التعاون ما بين شركة التأمين المباشر وشركة اعادة التأمين بالنسبة لمعالجة التعويضات وتسديدها. فإذا بدأنا بآخرها وهو شرط مراقبة التعويض، فإن الواضح من هذا الشرط ان على شركة التأمين ان تبلغ شركة الاعادة بوقوع الحادث حال علمها به وان تجمع المستندات المثبتة لصحة وقوعه وتوافي شركة الاعادة بها، ولهذه الحق في تعيين خبير لتقدير الاضرار او ان توافق على الخبير الذي تقترحه الشركة، كما ان لها الحق في التدخل في مفاوضات التسوية او متابعة الدعوى امام المحاكم او اجراءات التحكيم حتى الوصول الى التسوية النهائية والحصول على المخالصة والتسديد.

ويختلف الامر اختلافا جزئيا في حال شرط التعاون. ففي هذا الشرط يتم كل ما تقدم ذكره بالتعاون مع شركة التأمين.

ولهذين الشرطين سببهما كما لهما مساوئهما بالنسبة لشركة التأمين المباشر. فهما متلازمان لاسنادات المخاطر الكبيرة المبالغ التأمينية او الشديدة الخطورة بحيث ان القسم الأعظم من الخطر وبالتالي من التعويض ان لم يكن بكامله، يقع على معيد التأمين وبالتالي فإن من يحمل العبء الاكبر من الخطر له ان يفرض شروطه.

ومن مساوئهما ان شركة التأمين المباشر تظهر امام المؤمن له وكأنها الوسيط العاجز عن تقديم الخدمة التأمينية التي يتوخاها منها، كما انهما يخالفان القوانين والاعراف المتصلة بالعلاقة المباشرة ما بين المؤمن والمؤمن له، وقد لا يكون لهذا اي حرج او غرابة بالنسبة للمؤمن له المطلع سلفاً على الامر. فقد اصبحنا وللاسف، نجد بعض المؤمن لهم الكبار يتعاملون مع اسواق اعادة التأمين مباشرة او عن طريق وسيط فيحصلون على الاسعار والشروط ثم يبحثون عن شركة التأمين الوطنية التي تقبل بأدنى مبلغ لقاء اصدار عقد التأمين بطرق المواجهة FRONTING للتوافق مع القانون لا غير. ولهذا ما له من مسؤولية كبيرة على شركة التأمين التي تقبل بتأجير توقيعها فقط. وقد تم ايضاح هذه المسؤولية في بحث سابق.

ومع كل ما تقدم وبصرف النظر عن مخالفة اصول التعاقد، فهذان الشرطان، اي شرط مراقبة التعويض وشرط التعاون في التعويض، لا يسببان لشركة التأمين المباشر اي مشكلة في استرداد حقوقها المالية من معيد التأمين فيما لو ابلغته واشركته في معالجة التعويض منذ البدء وحتى التسديد.

ويختلف الامر كثيرا في حالة شرط اتباع التسديد او شرط تسديد ما وجب تسديده، وهو الشرط الذي تتضمنه عادة اتفاقية اعادة التأمين. ففي هذه الحالة وبموجب الاتفاقية فلا صلة مباشرة لمعيد التأمين بالاجراءات التي يتطلبها قبول الاشعار بوقوع الحادث ومن ثم تقدير الاضرار او التعويض عنها. ويبدو للقارئ الشرط المذكور ولاول وهلة، ان معيد التأمين سوف يتبع ويوافق على كل الخطوات التي تقوم بها شركة التأمين حتى تسديد الاضرار، وان ليس على المعيد الا تسديد ما يقع عليه منها. اما في الواقع فالامر مختلف بعض الشيء وخاصة في ما يتعلق بالحوادث ذات الأضرار الكبيرة أو الغامضة في وقوعها. فللمعيد في مثل هذه الحالات ان يثير سؤالين اثنين ويعلق قبوله اتباع شركة التأمين في ما تقوم به بخصوص مثل هذا التعويض على اجابتها المقنعة. فالسؤال الاول هو: هل ينطبق الحادث على شروط بوليصة التأمين بمعنى هل تغطي شروط بوليصة التأمين الحادث؟ والسؤال الثاني هل ان تقدير الاضرار قد تم من قبل جهة مختصة ومشهود لها بالامانة والصدق في العمل؟ ولم يكن لمعيد التأمين ان يثير ايا من السؤالين المذكورين في حالة الشرطين السابقين لانه كان حاضرا في الصورة منذ البدء.

ان عدم الاجابة المقنعة على المطلوب يقود الى التحكيم او التقاضي ما بين شركة التأمين ومعيد التأمين مع ما في ذلك من اساءة لعلاقة الثقة ما بينهما. ان مثل هذه الخلافات قد وقعت في السابق وستقع في المستقبل ولا اظن الا ان بعض رجال التأمين العرب ممن كانوا على رأس عملهم في السبعينات والثمانينات من القرن الماضي وممن يقرأون هذا البحث، سيذكرون موضوع حريق مستودعات سبينز SPINNEYS في بيروت خلال الحرب الاهلية اللبنانية، واحتجاز البواخر في شط العرب خلال حرب الخليج الاولى وما تبع هذا الحادث وذاك من تقارير خبراء تأمين ولوائح ضمتها ملفات المحاكم حتى تم البت النهائي في هذه القضايا بعد سنين طويلة من الاخذ والرد.

ان بعض اتفاقيات اعادة التأمين تشترط ابلاغ المعيد عن الحوادث التي قد تبلغ تقديراتها او تزيد عن حد معين، ومع ذلك، ومن الحكمة، ان يتم اطلاع المعيد، وبعد الابلاغ الاولي، على التطورات التي تحصل لمثل هذه الحوادث في ما بعد، تجنبا لاية مصاعب مستقبلية في تحصيل ما على المعيد من هذه التعويضات.

وهكذا فإن الضمان الوحيد لحفظ حقوق شركة التأمين المباشر لدى شركة اعادة التأمين، ليس في التصنيف العالي لشركة الاعادة كما تحب ان تفرضه هيئة الاشراف والرقابة مع ما لهذا التصنيف من اهمية كبيرة في التأكد من المقدرة المالية لشركة اعادة التأمين، بل هو في الحذر واليقظة الدائمة في ادارة التعويضات في شركة التأمين المباشر والحرص المستمر على تطبيق اتفاقيات اعادة التأمين وشروط الاسنادات الاختيارية في ما يتعلق بما تتضمنه من واجبات على الشركة المسندة ينبغي تطبيقها حفاظاً على السلامة في التعامل مع شركة الاعادة وحرصا على مصالح شركة التأمين المباشر. ■

نيكولاس فون بومهارد
MUNICH RE

«ارغو» الالمانية اختارت صانع دراجات هوائية شريكا استراتيجيا لها
اقساط التأمين على الحياة في الهند ٤٠ مليار دولار اميركي

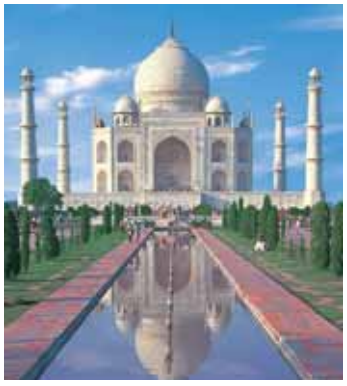
اعلنت مجموعة ميونيخ ري MUNICH RE ان شركة ارغو ERGO الالمانية التابعة للمجموعة، والتي تتعاطى التأمين المباشر DIRECT INSURANCE ، وقعت اتفاق شراكة مع مجموعة هيرو HERO المعروفة بكونها اشهر صانعي الدراجات الهوائية MANUFACTURER OF BICYCLE . ويقضي الاتفاق بأن تؤسس المجموعتان شركة للتأمين على الحياة (LIFE).

وجاء في البيان الصادر عن ميونيخ ري ان مجموعة هيرو HERO الهندية تملك سبعة آلاف نقطة بيع، ولديها ٢٥ الف موظف، وبلغ رقم مبيعاتها ٤,٢ مليارات دولار اميركي خلال سنة ٢٠٠٧ . اما شركة ارغو ERGO فهي من كبريات شركات التأمين الاوروبية وتعمل في ٢٥ دولة في العالم، وقد بلغت الاقساط التي استوفتها الشركة خلال ٢٠٠٧ حوالى ١٧,٤ مليار يورو، وحققت ارباحا صافية بقيمة ٧٨١ مليون يورو.

ويتطلع الشريكان الى توزيع بوالص التأمين على الحياة، البوالص التي تصدرها الشركة عبر نقاط البيع التي تملكها شركة هيرو في شبه القارة الهندية. والى جانب كونها كبرى شركات صناعة الدراجات، تملك مجموعة هيرو شركات مالية وصناعية كثيرة.

وقد جرى الاعلان عن هذا الاتفاق خلال مؤتمر صحافي مشترك عقده رئيس مجموعة ميونيخ ري **نيكولاس فون بومهارد** و**سانيت كانت مونجال** رئيس مجموعة هيرو.

وذكر **فون بومهارد** ان سوق التأمين على الحياة في الهند يسجل نموا استثنائيا بلغت نسبته ٦٧ بالمئة خلال ٢٠٠٦ و٤٧ بالمئة خلال ٢٠٠٧. وقد تضاعفت اقساط التأمين على الحياة في الهند لتبلغ ٤٠ مليار دولار اميركي في العام ٢٠٠٧، ويتوقع لها ان تنمو الى مستوى ١٠٠ مليار دولار اميركي بحلول العام ٢٠١٢.



الهند

ستاندرد أند بورز أعادت تصنيف مونتبيليه ري وسحبت تصنيف بانتر ري البرموديتين

أعلنت وكالة التصنيف الأميركية ستاندرد أند بورز STANDARD AND POORS أنها أعادت تصنيف القدرة المالية لشركة مونتبيليه ري البرمودية MONTPELLIER RE في مرتبة آ مايونوس A - MINUS مع نظرة مستقبلية مستقرة. كما أعلنت الوكالة انها سحبت التصنيف التي كانت قد حصلت عليه شركة بانتر ري PANTHER RE البرمودية وهو تريبل بي BBB، وذلك نتيجة لإلغاء اتفاق الإعادة الذي كانت عقدته الشركة مع صندوق هيسكوس العامل في لويدز ٠٠٣٣ هيسكوس HISCOX - SYNDICATE 0033 والذي كان يوفر لها الحماية.

ثمانية زلازل على الأقل ضربت الصين تاريخياً
الخسائر ٢٠ مليار دولار أميركي حصة شركات التأمين منها مليار دولار

الزلزال الذي ضرب الصين في ٢٠٠٨/٥/١٢ كان الأسوأ الذي تتعرض له منذ عشرات السنين، حيث بلغت درجته ٧,٩ على مقياس ريختر، وأدى الى انهيار مساكن ومصانع تقدر قيمتها بمليارات الدولارات. أما عدد الضحايا فقد ذكرت وكالة شينخوا الصينية أنه بلغ ١٠٠ ألفاً بين قتيل ومفقود.

وقدرت مؤسسة ايرورلد وايد AIR WORLD WIDE المتخصصة بدرس الزلازل والوقاية منها، الخسائر التي نتجت عن الزلزال بمبلغ ٢٠ مليار دولار أميركي. إلا ان الجزء المؤمن عليه INSURED LOSSES فيراوح بين ٣٠٠ مليون ومليار دولار أميركي.

وأوضحت المؤسسة ان هذه الخسائر تشمل الأضرار التي لحقت بالمجمعات التجارية والسكنية والمشاريع الهندسية الجاري تنفيذها في مدينة شينغدو CHENGDU وجوارها.

وذكرت المؤسسة ان التأمين ضد الزلازل في الصين إلزامي لمشاريع المقاولات وحسب CONSTRUCTION ERECTION ALL RISKS، وإن نسبة الأبنية المؤمن عليها ضد الزلازل محدودة جداً بالنسبة للمجمعات السكنية والمنازل، وهامشية بالنسبة للمصانع والمجمعات التجارية.

وقال الدكتور **بينغمينغ شن تو**، رئيس قسم الصين في مؤسسة «أير AIR» ان الأبنية التي لم تدمّر تعرضت للتفسخ والتشقق وهي لم تعد صالحة للاستعمال. ولفت الى ان المنطقة التي تعرضت للزلزال تقع على جانبي فالق معروف، والصين تعرضت تاريخياً الى ثمانية زلازل مدمّرة، وتزيد قوتها عن ٧,٨ درجات على مقياس ريختر، وتخوف من تداعيات قد تؤدي الى انهيار السدود في المناطق التي تعرضت للزلزال الأخير.

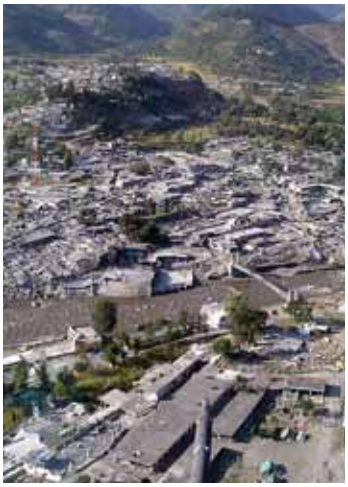
وذكرت وكالة التصنيف الاميركية فيتش FITCH ان الخسائر المؤمن عليها INSURED LOSSES، والتي تقدر بحوالى مليار دولار اميركي، سوف تتحملها شركات التأمين في الصين الشعبية وفي هونغ كونغ.

واضافت ان شركات التأمين التي تغطي الجزء الاكبر من الخسائر هي :

– شركة بيبول انشورنس PEOPLE INSURANCE CO (PIC)
– شركة شاينا لايف CHINA LIFE
– شركة بنغ ان PING AN
– شركة شاينا باسيفيك CHINA PACIFIC

وتحمل هذه الشركات اتفاقات اعادة تأمين مع شركة الاعادة الصينية CHINA RE الحكومية.

واضافت الوكالة ان هذه الخسائر لا تبرر حتى الآن خفض التصنيفات RATINGS التي تحملها شركات التأمين والاعادة المشار اليها.



الزلزال الذي ضرب الصين

وورن بوفيت

وورن بوفيت: المصارف والصناديق التي تورطت بالقروض المنزلية ارتكبت حماقات ولا تستحق العطف

شن الملياردير الاميركي الاكثر ثراء في العالم **وورن بوفيت** WARREN BUFFET ونائبه شارلي مونجر CHARLIE MUNGER حملة شعواء ضد المصارف والمؤسسات المالية وصناديق الاستثمار الاميركية التي تورطت في القروض الاسكانية العالية المخاطر SUBPRIME HOUSING LOANS . وقالا ان تلك المصارف والمؤسسات والصناديق استحقت الخسائر التي لحقت بها، وهي لا تستحق اي تعاطف معها THEY DON'T DESERVE ANY SIMPATHY.

ورأى مونجر ان الكثير من تلك المؤسسات تصرفت بكثير من الحماقة في سعيها لتحقيق ارباح غير عادية خلال السنوات الاخيرة.

وقال **بوفيت**: اذا اراد احدكم ان يوظف مليون دولار اميركي بشراء عشرة انواع من الاسهم، لعله من الاسهل ان يجد اسهما ذات قيمة في سوق المال الكوري ويوظفها هناك، بدلا من ان يوظفها في اسهم المصارف الاميركية لانها تعاني الكثير من التعقيد.

IF SOMEONE HAD $ 1MILLION TO INVEST IN 10 STOCKS IT WOULD BE EASIER TO FIND GOOD VALUES IN THE KOREAN STOCK MARKET THAN AMONG U.S.A. BANKS BECAUSE THE BANKS ARE SO COMPLICATED.

وقد ادلى **بوفيت** ومونجر بهذه التصريحات خلال مؤتمر صحافي عقداه على هامش الجمعية العمومية السنوية التي عقدها مساهمو مجموعة بركشاير هاثاواي BERKSHIRE HATHAWAY في اوماها الولايات المتحدة الاميركية، بحضور ما يزيد عن ٣١ الف مساهم. ومما قاله بوفيت ايضا انه شخصيا يعتقد ان الاقتصاد الاميركي دخل مرحلة الركود RECESSION وان كان الاقتصاديون الآخرون لا يوافقونه على ذلك.

واضاف «في مفهومي هناك ركود عندما يشعر رجل الاعمال ان اعماله تتراجع عما كانت عليه خلال الفصول الثلاثة الماضية وليس بالضرورة عندما يسجل نمواً سلبياً لفصلين متتاليين».

IN MY DEFINITION RECESSION IS WHEN MOST PEOPLE AND BUSINESSMEN ARE NOT DOING AS WELL AS THEY WERE SIX OR NINE MONTHS AGO.

واشار **بوفيت** الى ان المدينين الذين حصلوا على القروض السكنية ضُللوا وقيل لهم ان اثمان المنازل سوف ترتفع باستمرار، وهم راهنوا على ارتفاع الاسعار لسداد القروض وليس على معطيات اقتصادية ملموسة. مؤكداً ان المؤسسات المالية ارتكبت اخطاء جسيمة عندما اقدمت على منح القروض دون ان تحصل على ضمانات.

نشير الى ان مجموعة بركشاير BERKSHIRE تضم مجموعة كبيرة من الشركات التجارية والصناعية والمالية والتأمينية الناجحة، من بينها جنرال ري GENERAL RE وان سهم بركشاير BERKSHIRE هو الافضل بين الاسهم الاميركية.

احمد رجب

الممثل الاقليمي لـ WILLIS

ويليس انشأت شركة لإدارة شركات التأمين الاسيرة في البحر المتوسط

اعلنت ويليس غروب هولدنغز WILLIS GROUP HOLDINGS انها انشأت شركة متخصصة في ادارة شركات التأمين الاسيرة CAPTIVE MANAGEMENT COMPANY في جزيرة مالطا، وانها عينت مارك برواملي مديرا تنفيذيا للشركة الجديدة. وقالت ان جزيرة مالطا، تمنح شركات التأمين الاسيرة حوافز وتسهيلات ضريبية، ويتوقع لها ان تكون مقرا محوريا لهذا النوع من الشركات في البحر المتوسط.

نذكر ان الممثل الاقليمي لـ WILLIS هو السيد احمد رجب.

برج سويس ري في لندن

ارباح سويس ري تراجعت ٥٣ بالمئة وستاندرد اند بورز تبقي تصنيفها في مرتبة دوبل A ماينوس

اعلنت وكالة التصنيف الاميركية ستاندرد اند بورز STANDARD AND POOR'S ان الخسائر التي تكبدتها شركة الاعادة السويسرية SWISS RE في حقل القروض السكنية SUBPRIME LOANS والبالغة ملياري فرنك سويسري (١,٩ مليار دولار اميركي) لن تتسبب في خفض التصنيف الحالي للقدرة المالية او القدرة الائتمانية لشركة سويس ري وهو في مرتبة دوبل آ ماينوس (AA MINUS).

وذكرت الوكالة ان مبلغ الخسائر لا يزال ضمن الحدود التي يمكن للشركة ان تستوعبها دون ان يلحق ذلك تأثيرا في قدراتها المالية والمبنية على رسملة وواردات قوية.

وكانت سويس ري SWISS RE قد شطبت مبالغ تعادل ملياري فرنك بعد ان اعتبرتها من السندات والصكوك الهالكة.

وكانت نتائج الفصل الاول من ٢٠٠٨ قد اظهرت ان ارباح الشركة قد تراجعت بنسبة ٥٣ بالمئة عما كانت عليه في الفترة عينها من العام الماضي، حيث بلغت ارباحها الصافية ٦٢٤ مليون فرنك سويسري مقابل ١,٢٦١ مليار فرنك سويسري في الفصل الاول من العام ٢٠٠٧. واوضحت الشركة ان تراجع الارباح يعود الى الصعوبات التي تتخبط فيها اسواق المال في العالم والى المرونة التي عادت لتسود اسواق الاعادة في العالم.

غرينبرغ ينقض على AIG ويتهمها بتضليل المساهمين بعد ان اعلنت ان خسائرها ٧,٨ مليارات دولار خلال الفصل الاول

سهم آ آي جي AIG يتراجع بنسبة ٣٨ بالمئة

مارتن سوليفان يعلن ان الشركة قررت رفع رأسمالها بقيمة ١٢ مليار دولار اميركي

الرئيس السابق لـ AIG **موريس غرينبرغ** وجد في النتائج التي اعلنتها آ اي جي AIG في نهاية الفصل الاول من العام ٢٠٠٨ مناسبة لينقض عليها ويتهمها بتزوير الحقائق وتضليل المساهمين.

فقد قدمت ستار فونديشن STARR FOUNDATION التي يملكها **غرينبرغ** بكونه مساهما كبيرا في آ اي جي AIG بدعوى امام القضاء في نيويورك ضد كل من الرئيس التنفيذي لمجموعة آ اي جي AIG **مارتن سوليفان** MARTIN SULLIVAN و**ستيفن بنزنغر** STEVEN BENSINGER ، ويتهمهما فيها بإخفاء الحقائق المتعلقة بتورط الشركة في استثمارات هالكة في مجال القروض السكنية.

وكانت آ اي جي قد اعلنت في وقت سابق انها غير متورطة في ذلك النوع من الاستثمارات وقد اعتبر **غرينبرغ** ذلك الاعلان بمثابة تضليل للمساهمين. وحيث انهم احتفظوا بالاسهم التي يحملونها بعد ان اطمأنوا الى ان آ اي جي غير متورطة الا ان النتائج التي نشرت اليوم تبين العكس، وقد ادت عمليا الى تدهور سعر سهم آ اي جي AIG بنسبة ٣٨ بالمئة، ما ألحق بالمدعية ستار فونديشن STARR FOUNDATION خسائر فادحة.

وكانت آ اي جي قد نشرت ميزانيتها للفصل الاول من ٢٠٠٨، وهي تظهر ان الخسائر التي تكبدتها خلال الفصل الاول بلغت ٧,٨ مليارات دولار مقابل ارباح بلغت ٤,١٣ مليارات دولار اميركي للفترة عينها من العام ٢٠٠٧. وقد اوضحت الشركة ان الجزء الاكبر من تلك الخسائر ناتج عن استثمارات في مجال القروض الاسكانية ذات المخاطر غير العادية SUBPRIME واضطرت المجموعة لحذف تلك الاستثمارات من موجوداتها لكونها هالكة.

وقال **مارتن سوليفان** الرئيس التنفيذي لمجموعة آ اي جي AIG ان الميزانية الفصلية تظهر ان النتائج الاكتتابية UNDERWRITING RESULTS لا تزال جيدة على الرغم من تراجعها بعض الشيء. وبلغت الاقساط المحققة في التأمينات العامة NON LIFE خلال الفصل الاول من هذه السنة ١٢,١ مليار دولار اميركي. وبلغت النسبة المركبة COMBINED RATIO ٩٦,٩ بالمئة مقابل ٨٧,٥ بالمئة للفصل الاول من العام ٢٠٠٧.

واعلن **سوليفان** ان آ اي جي AIG سوف ترفع رساميلها الخاصة بقيمة ١٢,٥ مليار دولار اميركي من خلال طرح اسهم جديدة للاكتتاب في البورصة، وذلك تدعيما لأوضاعها المالية.

ستاندرد اند بورز تخفض تصنيف AIG

هذا وقد اعلنت ستاندرد اند بورز انها خفضت تصنيف القدرة الائتمانية للشركات التابعة لمجموعة آ اي جي AIG من دوبل آ ماينوس (-AA) الى آ ماينوس (-A)، نظراً للواقع السيئ الذي تركته خسائرها في الفصل الاول من ٢٠٠٨ على قدرتها المالية.

موريس غرينبرغ

STARR FOUNDATION

مارتن سوليفان

AIG

محطات توليد الطاقة وغيرها من المرافق العامة في الشرق الأوسط وأوروبا ليست مغطاة بنسبة كافية

خبير في مارش ينصح الحكومات والمؤسسات بتعديل عقود التأمين

في دراسة قدمها الى ندوة متخصصة نظمتها مجموعة مارش MARSH في باريس قال **غوردون سبرنغت** GORDON SPRINGETT، رئيس قسم تأمين الكهرباء والمرافق العامة لمنطقة الشرق الأوسط وأوروبا وأفريقيا POWER AND UTILITY PRACTICE، ان بوالص التأمين التي تحملها المؤسسات والحكومات المالكة لمحطات توليد الطاقة وغيرها من المرافق العامة في المنطقة تغطي تلك المنشآت على نحو منقوص UNDERINSURED، سواء لجهة القيمة الحقيقية للمنشآت أو التأمين ضد التوقف عن العمل BUSINESS INTERRUPTION PERIOD.

وأوضح ان أسعار قطع الغيار وبناء المحطات قد ارتفعت، وان المبالغ المؤمن عليها SUMS INSURED تدنت ولم تعد تمثل القيمة الفعلية لتلك المنشآت، مؤكداً ان الخسائر التي يمكن ان تلحق بتلك المنشآت في حال تعرضها للأضرار سوف تتجاوز بالتأكيد المبالغ المتفق عليها في عقود التأمين، ما يعني ان المؤسسات والحكومات المالكة سوف تتحمل حصة من تلك الخسائر وفقاً للقاعدة النسبية AVERAGE CLAUSE عند إعادة تقييم المنشأة أو المرفق الذي تعرض للحادث.

ورأى **سبرنغت** ان يصار الى إجراء إعادة تقييم شاملة لقيمة المنشآت والتحقق من القيمة الفعلية لاستبدالها REPLACEMENT VALUE في حال تعرضت للهلاك، وإذا تعذر ذلك يجب ان يجرى تعديل عقد التأمين من تأمين مبني على الثمن الكامل للمنشأة FULL VALUE PROPERTY INSURANCE الى تأمين معقود على أساس الخسارة الأولى FIRST LOSS INSURANCE. وهذا التعديل من شأنه ان يعفي المؤسسات المالكة من موجب تحمل الفارق بين القيمة الفعلية للمنشأة وقيمة عقد التأمين.

كما نصح **سبرنغت** الحكومات والمؤسسات التي تملك محطات لتوليد الطاقة أو مرافق عامة أخرى ان تعمد الى تمديد فترة توقف العمل BUSINESS INTERRUPTION PERIOD المؤمن عليها الى ٣٦ شهراً، لأن إعادة بناء محطة لتوليد الطاقة أو أي مرفق آخر للخدمات العامة لا يمكن ان ينجز بأقل من ثلاث سنوات. وما لم تفعل ذلك فإن المؤسسة أو الحكومة التي تملك المنشآت والمرافق المؤمن عليها سوف تتحمل الخسائر التي تلحق بها خلال فترة التوقف التي تزيد عن الفترة المتفق عليها في عقد التأمين.

مرافق عامة يصعب تحديد قيمتها الفعلية

مجموعة مارش: تقدم في وساطة التأمين وتراجع في أسعار الاعادة

تكبدت مجموعة مارش اند ماك لينين MARSH AND MC LENANN خلال الفصل الاول من العام ٢٠٠٨ خسارة صافية قدرها ٢١٠ ملايين دولار اميركي، وهذه النتيجة جعلت حملة اسهمها يقبلون على عرض اسهمهم للبيع بكثافة، ما ادى الى تراجع قيمة السهم بما يعادل ٤٠ سنتا.

وعزت المجموعة الخسارة الى تراجع اصول شركة كرول KROLL التابعة لها والمتخصصة بالأمن الخاص SECURITY.

ومقابل ذلك حققت شركة مارش لوساطة التأمين MARSH INSURANCE BROKING خلال الفترة عينها نموا نسبته ٧ بالمئة. وقالت المجموعة ان الجزء الاكبر من هذا النمو مصدره الشرق الاقصى والحوض الباسيفيكي.

اما في مجال وساطة اعادة التأمين REINSURANCE BROKING فقد سجل تراجع بنسبة ٦ بالمئة وعزا ذلك الى تراجع اسعار اعادة التأمين في العالم.

وقال **بريان دوبيرو** BRIAN DUPERRAULT الرئيس التنفيذي الجديد للمجموعة انه يعمل من اجل تصويب ابواب شركة كرول KROLL ، وان المجموعة سجلت في حقل الوساطة نتائج جيدة ونجحت في زيادة عدد الزبائن المتعاملين معها.

بريان دوبيرو
MARSH AND MC LENANN

الـ FBI حقق في ٢٠٩ جرائم تزوير ضد شركات التأمين
واسترد تعويضات بقيمة ٢٧ مليون دولار اميركي

في بيانه السنوي والذي يتضمن صورة شاملة عن الانشطة والمهمات التي نفذها خلال سنة ٢٠٠٧، اعلن مكتب التحقيق الفدرالي في اميركا (FBI) انه حقق في ٥٢٧ جريمة فدرالية من بينها ٢٠٩ جرائم تتعلق بعمليات تزوير ضد شركات التأمين.

وأوضح البيان التحقيقات التي اجراها في مجال التزوير التأميني ادت الى استرداد ٢٧,٢ مليون دولار اميركي، وتحصيل غرامات مالية بقيمة ٤٢٧ الف دولار اميركي كما تمت ادانة ٢٩ شخصا بارتكاب الجرائم وانزال العقوبات بـ ٤٧ شخصا آخرين.

وتوقع الـ (FBI) ان يكتشف عددا اكبر من عمليات التزوير ضد شركات التأمين خلال التحقق من المطالبات التي قدمت الى شركات التأمين غداة تعرض وسط اميركا للاعصار كاترينا KATRINA ، حيث قدم مئات الالوف من الناس طلبات الى شركات التأمين وقبضوا تعويضات عن ممتلكات زعموا انها تعرضت للهلاك وقد تكون وهمية.

ويتحرك المكتب الفدرالي للتحقيق في المطالبات المشبوهة التي يتقدم بها الناس الى شركات التأمين وبعد ان تتقدم شركات التأمين الى النيابة العامة للتحقق من صحة المطالبات.

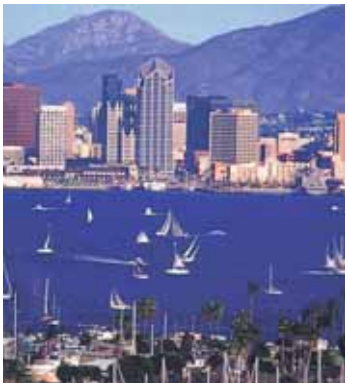
FBI

بوليصة المسؤولية المدنية تغطي التحرش الجنسي
تعويضات بقيمة ٣٧٥ الف دولار لعاملات تعرضن للتحرش من اركان شركة اميركية

اعلنت المفوضية الاميركية للمساواة في فرص العمل U.S. EQUAL EMPLOYMENT OPPORTUNITY COMMISSION انها قررت ان توقف الملاحقات ضد شركة اميركان اندستريال سايلز كورب في روتشستر AMERICAN INDUSTRIAL SALES CORP. ROCHESTOR بعد ان وافقت هذه الاخيرة ان تدفع تعويضا قدره ٣٧٥ الف دولار اميركي لـ ١٨ من العاملات في الشركة، جراء تعرضهن لعمليات تحرش جنسي SEX HARASSMENT.

واثبت التحقيق الذي قامت به المفوضية ان المسؤولين الكبار في الشركة تحرشوا بالعاملات وفي الشركة من خلال اللمس او التعابير او العروض الجنسية المسيئة خلال العمل.

وقالت ممثلة المفوضية **مارغريت مالوي**، ان تعرض الاناث للتحرش خلال العمل ألحق بهن اساءات اوجبت إلزام المسؤولين في الشركة دفع التعويض. وتشمل بوالص التأمين ضد المسؤولية المدنية التعويضات التي يتعيّن على اصحاب العمل ان يدفعوها جراء اساءة التصرف حيال العاملين لديهم بما في ذلك التحرش الجنسي.



سان دييغو كاليفورنيا

كاليفورنيا توافق على توصيف الارتباط بين مثيلي الجنس بالزواج
وتعطي الزوجين الحق في الميراث والاستفادة من عقود التأمين

وافقت المحكمة العليا في كاليفورنيا على اعتبار زواج المثيلي الجنس SAME SEX MARRIAGE قانونيا. وبذلك اعطت هؤلاء الحقوق القانونية عينها التي تعود للزوجين من جنسين مختلفين.

وقد عارض ثلاثة من القضاة السبعة اعضاء المحكمة العليا القرار، ما يعني انه صدر بأكثرية اربعة اصوات ضد ثلاثة، ووافقت المحكمة على اعتبار الشريكين اللذين يرتبطان بعقد «زواج» «زوجين» بالمعنى القانوني للكلمة.

وكانت السلطات في كاليفورنيا ترفض توصيف الارتباط بين اثنين من مثيلي الجنسين زواجا MARRIAGE، وتعتبرهما فريقين في شراكة منزلية DOMESTIC PARTNERSHIP.

وقد اعترضت جمعيات مثيلي الجنس على ذلك التوصيف وخاضت معركة قضائية حتى بلغت المحكمة العليا، وحصلت على اعتراف بشرعية الزواج بين اثنين من مثيلي الجنس.

وكالفيورنيا هي الولاية الثانية في الولايات المتحدة الاميركية بعد ولاية مساتشوسيتس MASSACHUSETTES التي توافق على «زواج» المثيلي الجنس، وتعطيهم الحقوق الكاملة للازواج سواء في الارث او التأمين او الطلاق او الثروة الخ...

اكسا الفرنسية قطعت نصف الطريق لبلوغ مرتبة الشركة المفضلة من الزبائن والموظفين والمساهمين

قال **هنري دوكاستريز** HENRI DE CASTRIES الرئيس التنفيذي لشركة أكسا الفرنسية AXA ان الهدف الذي رسمناه لأنفسنا قبل عشر سنوات هو ان نصبح في العام ٢٠١٢ الشركة المفضلة للزبائن والموظفين والمساهمين PREFERED COMPANY OF ITS CLIENTS EMPLOYEES AND SHARE HOLDERS.

وأوضح «أن هناك ورشة جارية حاليا في عشرة اسواق تعمل فيها الشركة، حيث نقوم بإجراء مقابلات مع حوالى ١٠٠ الف من الزبائن والموظفين والمساهمين بغية تفهم تطلعاتهم والخدمات المالية والمهنية التي ينتظرونها منا».

وأشار الى «ان التاريخ المحدد لبلوغنا الهدف المذكور هو سنة ٢٠١٢. وقد قطعنا حتى الآن نصف الطريق ونحن مستمرون في تنفيذ التغييرات المطلوبة كي نبلغ المرتبة التي نطمح اليها بحلول سنة ٢٠١٢».

نذكر ان اكسا AXA تساهم بنسبة ٥١ بالمئة في شركة اكسا الشرق الاوسط اللبنانية AXA MIDDLE EAST التي يرأسها **روجيه نسناس** في بيروت.

هنري دوكاستريز

AXA

محام اميركي ذائع الصيت يمضي سنتين في السجن بعد ان اقر بذنبه بدفع رشاوى لتحقيق تسويات بقيمة ٧ مليارات دولار اميركي

المحامي الاميركي الذائع الصيت **وليام ليراك** WILLIAM LERACH (٦٢ سنة) مثل امام ادارة سجن لومباك في كاليفورنيا، حيث يمضي سنتين تنفيذا لحكم صادر بحقه يقضي بسجنه مدة سنتين ودفع غرامات يبلغ مجموعها ٢٥٠ الف دولار اميركي. وكان المحامي **ليراك** قد اقر بأنه مذنب PLEADED GUILTY خلال محاكمته بتهمة حض المستثمرين في شركة الطاقة الاميركية انرون ENRON التي تعثرت قبل سنوات، وتوكيله شخصيا للتقدم بدعاوى ضد المدراء التنفيذيين في تلك الشركة ومطالبتهم بتعويضات جراء اخلالهم بواجباتهم في ادارة الشركة. وقد نجح **ليراك** في اجراء تسويات مع المدراء التنفيذيين في الشركة المدعى عليها وقبض تعويضات تزيد على ٧ مليارات دولار اميركي. وقد اقر المحامي بأنه تواطأ مع افرقاء عديدين، ودفع رشاوى معينة من اجل الوصول الى التسويات مع المدراء التنفيذيين المدعى عليهم.

وكان المحامي شريكا في مكتب كوفلين ستويا للمحاماة في سان دييغو، كاليفورنيا، وقد رفض المكتب المذكور التعليق على خبر دخول المحامي السجن.

روجيه نسناس

AXA MIDDLE EAST

اختفاء مراقبة التأمين في نورث كارولاينا بعد ان اجرت كشفا على قيود احد الوكلاء

اوقفت شرطة ولاية نورث كارولاينا في الولايات المتحدة الاميركية **مايكل ارثور هاول** (٤٠ سنة)، وهو احد الوكلاء المرخص لهم INSURANCE AGENT بمزاولة التأمين في ولاية نورث كارولاينا بعد ان اشتبه به بإخفاء مراقبة التأمين **سالي روروباخ** (٤٤ سنة). وكانت **روروباخ** التي تتولى الرقابة على وكلاء التأمين في ولاية نورث كارولاينا قد اجرت كشفا على قيود الوكيل **هاول** وضبطت مخالفات لم يكشف عنها بعد، الا انه يُعتقد انها تتعلق بمخالفات جسيمة ارتكبها **هاول** خلال مزاولته للعمل كوكيل تأمين.

وقالت **كريسي بيرسون** التي تعمل مع **روروباخ** في مكتب مفوض التأمين في ولاية نورث كارولاينا ان زميلتها اختفت بعد ان اجرت تحقيقا في ١٤ ايار ٢٠٠٨ في مكاتب **هاول** ولم تعد الى العمل منذ ذلك التاريخ. ووجدت سيارتها بعد اربعة ايام من اختفائها متوقفة بالقرب من احد المطاعم في مدينة شارلوت في ١٨ ايار ٢٠٠٨.

واضافت **بيرسون** ان مفوضية التأمين في الولاية تمارس اعمال الرقابة على قيود الوكلاء دوريا، وانها في بعض الحالات تتحرك لتحقق في قيود الوكلاء بعد ان تتسلم شكاوى ضدهم. وترجح ان تكون زميلتها كانت تحقق في تهمة خطيرة موجهة الى **هاول**.

وقال رئيس الشرطة الكابتن **الن روتلدرج** ان المشتبه به اودع السجن في مكلنبورج وهو يخضع حاليا للاستجواب.

بركشاير هاثاواي: مرحلة الازدهار انتهت ونتائج التأمين والاعادة بدأت تتراجع هبوط ارباح الفصل الاول بنسبة ٦٤ بالمئة

اعلنت مجموعة بركشاير هاثاواي BERKSHIRE HATHAWAY ان ارباحها للفصل الاول من العام ٢٠٠٨ تراجعت بنسبة ٦٤ بالمئة عما كانت عليه نهاية الفصل الاول من العام ٢٠٠٧.

وقالت الشركة ان ارباحها الاكتتابية في حقل التأمين واعادة التأمين بلغت ١٨١ مليون دولار اميركي مقابل ٦٠١ مليون دولار اميركي، وعزت هذا التراجع الحاد الى اشتداد المنافسة في تدهور اسعار التأمين والاعادة في العالم.

وكانت اسواق التأمين والاعادة في سائر اسواق العالم قد سجلت خلال السنتين الماضيتين ارباحا استثنائية، وهذا الامر شجع الشركات على الاندفاع في خفض الاسعار وصولا الى تحقيق ارقام اعلى من الاقساط، ما يعني ان فترة الازدهار التي استمرت سنتين انتهت وان الاسواق بدأت تفقد ربحيتها من جديد.

نشير الى ان مجموعة بركشاير هاثاواي تملك شركات تأمين واعادة عديدة من بينها شركة جايكو GEICO التي تحتل المرتبة الاولى بين شركات التأمين الاميركية وشركة جنرال ري GENERAL RE لإعادة التأمين.

مازن ابو شقرا

المدير الاقليمي لفرع الحياة في شركة جنرال ري

خضر الحمصي

ALLIANCE RE

«فلاغستون ري» تستحوذ على ٣٠ بالمئة من أسهم «أليانس ري» القبرصية

أعلنت مجموعة فلاغستون ري FLAGSTONE RE البرمودية انها بصدد الاستحواذ على ٣٠ في المئة من أسهم شركة اليانس ري ALLIANCE RE المسجلة في قبرص والتي يتولى رئاستها **خضر الحمصي**.

وذكرت فلاغستون ري ان إبرام الصفقة يحتاج الى موافقة مسبقة من السلطات المختصة في برمودا وقبرص.

ولأليانس ري ALLIANCE RE مكتب إقليمي في مركز دبي المالي العالمي DIFC وهي تتعاطى أعمال الإعادة في المنطقة الأفروآسيوية، ولا سيما الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

كما ان لفلاغستون ري FLAGSTONE RE مكتباً إقليمياً في مركز دبي المالي العالمي DIFC يقوده **أرشيد الطيب**.

وخلال العام ٢٠٠٧ احتلت فلاغستون ري الحديثة العهد نسبيا، المرتبة ٣٢ بين كبار معيدي التأمين المسجلين في برمودا من حيث الأقساط المكتتبة، وهي بصدد تنفيذ خطة توسع عالمية.

تأمين المسؤولية المدنية .. لا يموت حق وراءه مطالب

ضحايا نظام التمييز العنصري في افريقيا الجنوبية يلاحقون شركات ومصارف امام القضاء الاميركي ويطالبونها بـ ٤٠٠ مليار دولار اميركي

وافقت المحكمة العليا في الولايات المتحدة الاميركية U.S. SUPREME COURT على السماح للمحاكم الاميركية بمتابعة النظر في دعاوى جماعية بقيمة ٤٠٠ مليار دولار اميركي، كان جرى تقديمها في العام ١٩٩٢ من قبل جمعية اهلية تحمل اسم كولوماني KHULUMANI GROUP، تضم المتضررين من نظام التمييز العنصري APARTHEID في جنوب افريقيا.

والشركات المدعى عليها هي شركات متعددة الجنسية كانت تعمل في افريقيا الجنوبية خلال الفترة الممتدة بين ١٩٤٨ و١٩٩٤، وهي الحقبة التي مورس خلالها التمييز العنصري ضد السود في افريقيا الجنوبية من قبل الحكام من ذوي البشرة البيضاء. وفي العام ١٩٩٤ ربح نيلسون مانديلا الانتخابات في افريقيا الجنوبية وتسلم الحكم من الاسياد السابقين، وألغى نظام التمييز العنصري.

وبلغ عدد الاعضاء المنتسبين الى الجمعية المدعية ٣٢٧٠٠ شخص لا يزالون على قيد الحياة بعد انتهاء عصر الأبارتهايد APARTHEID، وكانوا قد تعرضوا للاضطهاد خلال تلك الحقبة.

وكانت الجمعية قد تقدمت بدعواها امام المحكمة في نيويورك، ضد حوالى ٥٠ شركة اميركية كانت تعمل في افريقيا الجنوبية خلال مرحلة التمييز العنصري الابارتهايد APARTHEID. ومن بين الشركات المدعى عليها شركات دولية معروفة نذكر من بينها: مصرف سيتي غروب CITIGROUP ، دويتشه بنك DEUTSCHE BANK، يو بي اس UBS السويسري، اي بي ام IBM، جنرال موتورز GM وشركتي النفط بي بي BP واكسون EXXON.

وقد رد قاضي البداية الدعوى لعدم الإختصاص، الا ان الجمعية المدعية استأنفت الحكم وفازت بقرار من محكمة الاستئناف في نيويورك توافق فيه على النظر في الدعوى. الا ان الشركات المدعى عليها لجأت الى المحكمة العليا طالبة رد الدعوى بعد ان اعتبرت القضاء الاميركي غير ذي اختصاص، لأن الاضرار حصلت خارج الاراضي الاميركية. الا ان المحكمة العليا اكدت على صوابية قرار المحكمة الاستئنافية واعتبرت القضاء الاميركي صالحا للنظر في الدعوى، وذلك بموجب القانون الذي يرعى المطالبات التي يرفعها متضررون اجانب ضد مواطنين اميركيين ALIEN TORT CLAIMS ACT.

أرشيد الطيب

FLAGSTONE RE

المسؤولية المدنية الناتجة عن عيب في الإنتاج

سحب أوعية وزجاجات تسخين الأطفال من الأسواق لأنها يمكن ان تتسبب بحرائق

سحبت من أسواق الولايات المتحدة الأميركية الزجاجات والأوعية المخصصة لتسخين غذاء الأطفال DELUX BOTTLE AND FOOD WARMERS، بعد ان تبين للمفوضية المعنية بسلامة المنتجات الاستهلاكية US CONSUMER PRODUCT SAFETY COMMISSION ان حرارة الزجاجات والأوعية المشار اليها يمكن ان تتجاوز الحدود المرسومة لها OVER HEAT وتتسبب باندلاع حرائق.

وذكرت المفوضية ان الشركة الأميركية التي صنعت تلك الزجاجات هي شركة مونشكين في كاليفورنيا MUNCHKIN وانها أنتجتها في الصين. ودعت المفوضية كل الأشخاص والعائلات التي اشترت تلك الزجاجات الى مراجعة المفوضية لاسترداد أثمانها.

نذكر ان بوالص التأمين ضد المسؤولية المدنية تغطي المسؤولية الناجمة عن انتاج وتسويق منتجات مصابة بعيب PRODUCT LIABILITY، وتضمن شركة الضمان بموجب البوليصة المشار اليها تكلفة استرداد البضائع المصابة بعيب في الصنع RECALL EXPENSES.

الدكتورة مينا صادق نوحي

سيدة تتولى الرقابة على اعادة التأمين في ايران

اصدر الدكتور **نوروز كوهزادي** رئيس بيمه مركزي BIMEH MARKAZI، وهي شركة الاعادة الحكومية التي تتولى في الوقت عينه ممارسة الرقابة على قطاع التأمين، قرارا يعين بموجبه الدكتورة **مينا صادق نوحي** مراقبة لإعادة التأمين REINSURANCE SUPER INTENDENT.

وجاء في القرار ان السيدة **نوحي** بدأت مسيرتها التأمينية في العام ١٩٨٦، وهي تحمل شهادة الزمالة (ACII) من المعهد البريطاني المجاز للتأمين.

الوثبة الوطنية تحالفت مع مجموعة آي ام جي IMG لتقدم خدماتها الصحية عالميا

بسام جلميران
AL WATHBA NATIONAL

لم تعد خدمات التأمين الصحي تقتصر على توفير الطبابة والاستشفاء للمضمونين المتعاقدين مع الشركة في مكان اقامتهم فحسب، بل توسعت لتشمل توفير الطبابة والاستشفاء في اي مكان في العالم، اضافة الى دولة الاقامة.

وكي يمكن لأي شركة تأمين ان توفر خدماتها على امتداد الكرة الارضية، لا بد لها ان تتعاقد مع شركة عالمية متخصصة ولديها شبكة تغطي كافة انحاء الارض.

وهذا ما فعلته الوثبة الوطنية للتأمين AL WATHBA NATIONAL، حيث عقدت تحالفا مع المجموعة العالمية المتخصصة انترناشونال ميديكال غروب International Medical Group (IMG).

بسام جلميران المدير العام لشركة الوثبة الوطنية اعلن ذلك خلال احتفال اقامه بهذه المناسبة في ابو ظبي بحضور جمع كبير من رجال الاعمال ووسطاء التأمين وشركات الاعادة.

وقال جلميران ان الوثبة وبالتعاون مع "IMG" صممت برنامجا صحيا يحصل المضمون المتعاقد بموجبه على بطاقة صحية MEDICAL CARD معتمدة في سائر انحاء العالم.

واوضح **جلميران** ان حصة التأمين الصحي من مجمل سوق التأمين في الامارات العربية المتحدة تصل الى حوالى ٢٠٪. وتوقع ان ترتفع مساهمة سوق التأمين الصحي في الدولة هذا العام الى حوالى ٢٥٪ من اجمالي الاقساط في سوق التأمين الإماراتي والذي يقدر بحوالى ٣,٥ مليارات دولار اميركي.

مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA تنصح الشركات قيد الدرس بتجميع قواها وإعادة تأسيس شركات برساميل وقدرات اكثر شأنا

تتحدث شركات التأمين في السعودية عن نصائح توجهها مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA الى شركات التأمين، التي لا تزال قيد الدرس ولم يرخص لها بالعمل، بأن تسحب طلبات الترخيص التي تقدمت بها الى ساما SAMA ، وان تسعى كي تجمع قواها مع غيرها من الشركات التي تنتظر الترخيص CONSOLIDATION وتعود لتتقدم بطلبات تأسيس جديدة، وبرساميل اكبر شأنا.

وتضيف اوساط الشركات المعنية ان مؤسسة النقد SAMA ترى انه لا يمكن لها ان توافق على طلبات الترخيص التي تقدم اليها، لأن من شأن ذلك ان يرفع عدد شركات التأمين في المملكة الى مستويات غير معقولة. فالمال غزير الا ان رأس المال البشري محدود بل مستورد في معظم الحالات.

وذكر ان تلك النصائح وجهت خصوصا للشركات التي تفتقر الى قواعد زبائنية كبيرة ولم يسبق ان كان لها وجود فاعل في المملكة. ويبدو ان بعض الشركات التي هي قيد الدرس لدى مؤسسة النقد العربي اقتنعت بالنصيحة التي اعطيت لها، ودخلت في مفاوضات مع شركات اخرى من الفئة عينها من اجل التوافق. ويتوقع ان يصار الى اعادة تكوين ملفات الترخيص، بحيث تختفي اسماء عدد من الشركات المدرجة «قيد الدرس»، لتدمج في شركات اخرى.

ايون AON السعودية حصلت على الترخيص النهائي من ساما

عبداللطيف شريف الريّس
AON MIDDLE EAST

اعلن **عبداللطيف شريف الريّس** الرئيس التنفيذي لشركة ايون الشرق الاوسط AON MIDDLE EAST ، ان الشركة حصلت على الترخيص النهائي من مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA لمزاولة اعمال وساطة التأمين والاعادة المحلية العربية السعودية.

وقال، لقد مضى على وجودنا في المملكة حوالى ٢٠ سنة حيث بدأنا العمل هناك في العام ١٩٧٩، ولدينا ثلاثة فروع في كل من الرياض وجده والخبر. وان سوق التأمين في المملكة العربية السعودية هو الاهم في المنطقة، ونحن نعلق عليه آمالا كبيرة ونتطلع الى المساهمة في تطويره وفي توفير الدعم والمساندة لشركات التأمين السعودية في تعاطيها مع الاخطار المعقدة، لا سيما اخطار الطاقة، والطيران، والاخطار الهندسية.

العقارات في بريطانيا تباع بنصف اثمانها

صندوق كويتي للاستثمار يعرض شراء بناية ويلليس الجديدة WILLIS في لندن بـ ٤٠٠ مليون جنيه استرليني

نقلت وكالة رويترز من لندن ان مجموعة ويلليس WILLIS تسلمت عرضا كويتيا لشراء بنايتها الجديدة الكائنة تجاه سوق لويدز LLOYD'S في حي المال في لندن (سيتي CITY) بمبلغ ٤٠٠ مليون جنيه استرليني اي ما يعادل ٧٩١,٩ مليون دولار اميركي.

وذكرت الوكالة ان الفريق الذي تقدم بالعرض هو شركة سانت مارتن بروبرتي للاستثمار ST MARTIN PROPERTY INVESTMENT ، وهي احد الصناديق الاستثمارية السيادية لدولة الكويت. واضافت ان البناء الجديد الذي انتقلت اليه ويلليس WILLIS خلال شهر شباط (فبراير) الماضي، يشكل احد معالم لندن الجديدة.

وذكر خبراء عقاريون ان الاسعار الرائجة حاليا في سوق العقارات في بريطانيا تقل بنسبة ٥٠ في المئة عن تلك التي كانت رائجة قبل انكشاف ازمة القروض السكنية SUBPRIME ، وان عمليات الشراء التي تجري حاليا تعتبر فرصة ثمينة للفريق الشاري. وقال احد المحللين الماليين في مصرف مورغن ستانلي MORGAN STANLEY ان الديون العقارية المتوجبة للمصارف في بريطانيا تقدر بـ ٣٤ مليار جنيه استرليني وان المصارف تضغط بقوة لاسترداد اموالها من المدينين، وهذه الضغوط تجعل هؤلاء يرتضون تصفية ممتلكاتهم بأسعار متدنية احيانا كي يمكن لهم تلبية مطالبات المصارف الدائنة.

وكانت مجموعتا سويس ري SWISS RE وكناري اوف وورف CANARY OF WHARF ، قد باعتا ممتلكاتهما في لندن، من صناديق استثمارية ايضا في اوقات سابقة، وللاسباب عينها.

وذكر ان المستثمرين الجدد الذين يسعون الى تملك العقارات في بريطانيا، هم في معظم الاحيان صناديق استثمارية عربية او المانية.

عبد الغفار الشاذلي عضواً منتدباً في «المهندس للتأمين»

عيّنت شركة المهندس للتأمين في مصر السيد عبد الغفار الشاذلي عضواً منتدباً للشركة.

وللشاذلي خبرة طويلة في صناعة التأمين، حيث تقلب في مناصب رفيعة وتولى مسؤوليات كبيرة في العديد من الشركات المصرية الرائدة.

شركة وساطة سعودية جديدة تؤسسها فنشرش فارس ومجموعة العليان

باسم فارس
رئيس FENCHURCH FARIS

تقدمت شركة فنشرش فارس FENCHURCH FARIS ومجموعة العليان السعودية AL OLAYAN GROUP الى مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA بطلب الموافقة على الترخيص لهما بتأسيس شركة سعودية تتعاطى وساطة التأمين والإعادة، عملاً بأحكام النظام التعاوني السعودي للتأمين.

وشركة فنشرش فارس FENCHURCH FARIS عضو في مجموعة هيلث لامبرت HEALTH LAMBERT العالمية، وهي تتعاطى أعمال الوساطة في المنطقة العربية بما فيها المملكة العربية السعودية منذ عشرات السنين. أما مجموعة العليان، فهي من كبريات شركات المقاولات والخدمات في المملكة العربية السعودية وفي دول عديدة من العالم لا سيّما الولايات المتحدة الأميركية.

وسبق لشركة فنشرش فارس ان أنشأت فروعاً لها في كل من الكويت والإمارات العربية المتحدة والأردن، وذلك إضافة الى شركة يونانية تابعة ومكتب اقليمي يرعى أعمالها في الشرق الأوسط وشمال افريقيا انطلاقاً من أثينا اليونان.

للمرة الاولى في البحرين بوالص الكترونية في متناول الزبائن من البحرين الوطنية

محمود الصوفي
الرئيس التنفيذي لـ BNI

اعلن **محمود الصوفي** الرئيس التنفيذي لشركة البحرين الوطنية للتأمين BNI ان الشركة وضعت في متناول المستهلكين خدمة الكترونية جديدة، تمكّنهم من الحصول على بوليصة التأمين مباشرة عبر الكمبيوتر، وهذه هي المرة الاولى التي توضع فيها هذه الخدمة في متناول الزبائن في البحرين.

واطلقت الشركة على خدمتها الجديدة اسم بي ان اي دايركت BNI DIRECT وكشف **جوناثان أبيلا** JONATHAN ABELA مساعد المدير العام بقسم السيارات والتأمين الشخصي عن امكانية الحصول على البوالص وتجديدها الكترونيا، وكذلك الابلاغ عن المطالبات وترك الاقتراحات، والاطلاع على البوالص والمطالبات الخاصة بها، مع القدرة على تغيير البيانات الشخصية والسرية.

ARAB P&I POOL

ZARIS HOUSE
7 Steliou Kyriakide Street
CY-3080 Limassol
Tel: + 357 25 825 985 - Fax: +357 25 825 984
E-mail: info@arabpool.com

على هامش مؤتمر الاستثمار في فلسطين

وكالة ضمان الاستثمارات الاميركية OPIC وقعت اتفاقا مع شركة الوطنية للتأمين (NIC) الفلسطينية لتغطية الصادرات الاميركية الى فلسطين ضد اعمال العنف

سلام فياض
رئيس الحكومة الفلسطينية

عزيز عبد الجواد
NIC

وقعت وكالة ضمان الاستثمارات الاميركية الخاصة في الخارج اوبيك Overseas Private Investment Corp (OPIC) التابعة للادارة الاميركية، اتفاق تعاون مع الشركة الوطنية للتأمين في فلسطين NATIONAL INSURANCE CO (NIC).

ويقضي الاتفاق بأن تتولى شركة التأمين الفلسطينية اصدار بوالص التأمين باسم ولحساب المؤسسة الاميركية، للشركات والمؤسسات الاميركية الخاصة التي تستثمر اموالا على الاراضي الفلسطينية ضد الاخطار السياسية POLITICAL RISKS التي تشمل اعمال العنف والانقلابات والمصادرة والتأميم والحروب الداخلية.

وقد جرى التوقيع على الاتفاق على هامش المؤتمر الدولي للاستثمار في فلسطين، والذي انعقد في رام الله في الضفة الغربية بحضور ٥٠٠ رجل اعمال جاؤوا الى الضفة من سائر انحاء العالم بما في ذلك الولايات المتحدة الاميركية والدول الصناعية الاخرى والدول العربية. وكان **سلام فياض** رئيس الحكومة الفلسطينية قد ابلغ المشاركين في المؤتمر ان حكومته تعمل على ايجاد البيئة التي تريح المستثمرين الاجانب والعرب.

وقال ان حكومته، اعدت قانونا خاصا يمنح المستثمرين العرب والاجانب اعفاءات وحوافز ضريبية خاصة.

وقد وقع الرئيس **محمود عباس** القانون الجديد واصبح نافذا. وقال نائب وزير الخزانة الاميركي **روبرت كيميت** ROBERT KIMMIT الذي حضر المؤتمر، ان حكومته تشجع الشركات الاميركية الخاصة على استثمار الاموال وتنفيذ المشاريع على الاراضي الفلسطينية. وقال **روبرت موسباشر جونيور**، رئيس وكالة اوبيك OPIC ان عقد التأمين ضد الاخطار السياسية الذي تصدره الوكالة بالتعاون مع الشركة الوطنية للتأمين (NIC) في فلسطين، يضمن الخسائر التي تلحق بالمستثمر الاميركي حتى حدود ٧٥ الف دولار اميركي لكل شحنة من البضائع المصدرة الى الاراضي الفلسطينية. وان الشركة الوطنية للتأمين (NIC) تتحمل العشرة آلاف الاولى من هذا المبلغ. وقال **فياض**، هناك فريق ثالث مشارك اوبيك OPIC في تغطية المبلغ المتبقي، اي ٦٥ الف دولار اميركي هو مؤسسة الشرق الاوسط للمبادرات MIDDLE EAST INVESTMENT INITIATIVE (MEII)، وهي منظمة اميركية لا تبغي الربح انشئت لتحفيز الاستثمار في الدول الصديقة. والى ذلك سوف تقدم اوبيك OPIC بمشاركة (MEII)، ضمانات مالية بقيمة ٢٢,٩ مليون دولار اميركي لتغطية القروض وعمليات التسليف للشركات الاميركية التي تنفذ مشاريع في فلسطين.

مراقبون من رجال الاعمال في فلسطين قالوا ان الولايات المتحدة يمكن ان تجد حلولا اكثر فعّالية من ضمان الاستثمارات، كأن تجبر المحتل الاسرائيلي على الخروج من الاراضي الفلسطينية، وبذلك يعم السلام ولن تعود هناك حاجة للتأمين ضد اخطار العنف والتقلبات السياسية.

الاراضي الفلسطينية في الضفة الغربية

فعاليات «ملتقى الكويت للتأمين» و«الدورة ٣٥ لمنظمة التأمينات الإفريقية» في عددنا المقبل

غطّت «البيان الإقتصادية» فعاليات «ملتقى الكويت للتأمين» في دولة الكويت و«الدورة الخامسة والثلاثون لمنظمة التأمينات الإفريقية» في الجزائر الذي تم خلاله انتخاب عبد الكريم دجعفري رئيساً للمنظمة.

ترقبوا التفاصيل كاملة والأحاديث التي أجراها مندوبونا مع عدد من أركان شركات التأمين في العدد المقبل.

مؤتمر الجزائر

ملتقى الكويت للتأمين

اسرار التأمين

● اعتبرت هيئة الاشراف على التأمين في سلطنة عمان ان اسناد اخطار الى شركات وصناديق اعادة التأمين غير المصنفة بالحد الادنى غير قانوني ولا تعترف بوجوده. وعليه، فانها ترفض تنزيل الاقساط المسندة الى الشركات والصناديق غير المصنفة، من حساب الاحتياط الفني المتوجب تكوينه على الشركات المسندة.

***

● فرضت هيئة الاوراق المالية في بورصة الرياض غرامة مالية على ست شركات تأمين بسبب عدم تقيدها بأحكام القانون، لجهة نشر ميزانيتها لسنة ٢٠٠٧ ضمن المهلة القانونية. وكانت الشركات المشار اليها قد ادرجت اسهمها للتداول في البورصة، الا انها لم تبدأ اعمالها فعليا حتى الآن. وهذا ما جعلها تصرف النظر عن نشر الميزانية لسنة ٢٠٠٧.

***

● توقفت مديرية التعاونيات في وزارة الزراعة اللبنانية عن الترخيص بقيام صناديق جديدة للتعاضد الصحي، وذلك بعد ان تجاوز عدد تلك الصناديق عدد شركات التأمين المرخص لها بالعمل في لبنان.

المملكة الاردنية اول بلد عربي يخضع المصارف الراغبة بتسويق بوالص التأمين BANCASSURANCE لترخيص مسبق؟

د. باسل الهنداوي
مدير عام هيئة التأمين في الأردن

عودتنا هيئة التأمين في الأردن على ان تأخذ المبادرة وتقتحم الميادين التي لا تزال غير معروفة من قريناتها في الدول العربية الأخرى، ورغم ان التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE لم يدخل الأردن إلا في العام ٢٠٠٤، فقد أصدرت هيئة التأمين هناك تعليمات ترعى أصول تعاطي المصارف لعملية تسويق وتوزيع منتجات التأمين.

وهذه هي المرة الأولى التي تقدم فيها دولة عربية مشرقية على إعداد نظام متكامل للترخيص بمزاولة التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE .

فقد أعلن الدكتور **باسل الهنداوي** المدير العام لهيئة التأمين ان الهيئة أصدرت تعليمات تخضع بموجبها المصارف التي ترغب بتوزيع وتسويق بوالص التأمين لشروط الحصول على ترخيص من هيئة التأمين تجيز لها ذلك. وتشترط الهيئة على المصرف الذي يرغب بتوزيع بوالص التأمين باسم شركة تأمين متعاقدة معه، ان يخصّص وحدة من الموظفين تعنى خصيصاً بعملية تسويق وتوزيع المنتجات التأمينية. وعلى المصرف الذي يتقدم الى الهيئة بطلب الترخيص له بمزاولة التأمين عبر شبابيكه بكونه وكيلاً لشركة تأمين، ان يقدم للهيئة خطة عمل للسنوات الثلاث الأولى التي تلي حصوله على الترخيص، على ان تبين الخطة نماذج البوالص التي يرغب المصرف بتسويقها، وتفاصيل العقد الذي تفوض شركة التأمين بموجبه للمصرف ان يسوّق تلك البوالص.

متى تراها تقدم هيئات الإشراف على التأمين في لبنان والدول العربية الأخرى على الإقتداء بقرينتها الأردنية، فتعمد الى إخضاع التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE الى نظام خاص يحفظ لكل من الأفرقاء المعنيين به، لا سيّما المستهلك حقه، ويضع حداً للشكاوى التي نسمعها من هنا وهناك حول مضاربات غير مشروعة وضغوط يتعرض لها المستهلك، لحمله على الإذعان وقبول عقد تأمين قد لا يعكس مشيئته ويرعى مصالحه على النحو الأفضل.

غرامات مالية على شركات تأمين اردنية لم تحترم معايير الملاءة

من جهة ثانية، اعلنت هيئة التأمين الاردنية انها وبنتيجة المراجعات التي اجرتها على قيود وسجلات شركات التأمين ثبت لها ان الاوضاع المالية لبعض شركات التأمين لم تكن تتوافق والمعايير المطلوبة قانونا لجهة الملاءة والاحتياطات المالية والفنية، وعليه فقد جرى فرض غرامات مالية عليها. وتراوحت الغرامات المالية المفروضة ما بين ١٧٥٠ ديناراً و ٩٥٠٠ دينار وفقا لجسامة المخالفة وتأثيرها على الوضع المالي للشركة، كما حددت الهيئة لهذه الشركات فترة معينة لتصويب اوضاعها.

كما تقرر فرض غرامة على احدى شركات ادارة النفقات والخدمات التأمينية الطبية لمخالفتها احكام قانون تنظيم اعمال التأمين والتعليمات رقم ٥ لسنة ٢٠٠٥ المنظمة لأعمالها، من حيث عدم تزويد الهيئة بالبيانات المالية الختامية للسنة المالية المنتهية وذلك خلال المدة المحددة في التعليمات ذات العلاقة.

الوزير حداد وقع النظام الداخلي للجنة مراقبة قطاع الضمان تكليف الوحدة المالية بمراقبة الوسطاء والمعيدين

د. سامي حداد
وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني

اصدر وزير الاقتصاد والتجارة **سامي حداد** قرارا يحدد بموجبه النظام الداخلي للجنة مراقبة هيئات الضمان، وذلك عملا بالمادة ٤٧ من قانون هيئات الضمان.

ويقضي القرار بإعادة هيكلة اللجنة المذكورة وصلاحيات رئيسها، كما يقضي بتوزيع المهام التي تقوم بها على اربع وحدات وهي:

وحدة الرقابة المالية، وحدة الرقابة القانونية، وحدة الرقابة السلوكية، ووحدة الرقابة الادارية، على ان يكون لكل وحدة مدير يعين بقرار من الوزير بناء على اقتراح رئيس اللجنة.

ويجيز القرار لوزير الاقتصاد ان يتعاقد مع الاشخاص الذين تحتاجهم اللجنة لمساعدتها في تأدية اعمالها (مثل السكرتاريا والطباعة..) وذلك بموجب عقود يبرمها الوزير **حداد** لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد.

وكلفت الوحدة المالية في اللجنة بمراقبة اوضاع وسطاء الضمان ومعيدي الضمان. وينص القرار على ان يتولى رئيس اللجنة تمثيل لبنان لدى الاتحاد الدولي لهيئات الرقابة على التأمين، والمنتدى العربي لهيئات الاشراف على التأمين ويتولى رئاسة اللجنة حاليا السيد **وليد جنادري**.

سوريا: التأمين الإلزامي على السيارات

رفع قيمة التعويض الحبي عن الوفاة الى ١٥ ألف دولار أميركي

نشرنا في عددنا لشهر أيار (مايو) الماضي التصريحات التي أدلى بها إلينا ثلاثة من أركان شركات التأمين السورية، والتي تناولوا فيها موضوع الحد الأقصى لمسؤولية شركة التأمين بموجب عقد التأمين الإلزامي على السيارات.

وأشرنا الى ان الاتحاد السوري لشركات التأمين كان قد رفع الى هيئة الإشراف على التأمين توصية تقضي باعتماد حد أقصى قدره ٥٠٠ ألف ليرة سورية (١٠ آلاف دولار أميركي) لمسؤولية الشركة الضامنة حيال حوادث الوفاة والأضرار الجسدية التي تتسبب بها السيارات المؤمن عليها.

وتمنى الاتحاد العربي على هيئة الإشراف رفع التعرفة الحكومية للتأمين الإلزامي على السيارات بما يتناسب وتعاظم الأخطار التي تتحملها شركة التأمين، إلا ان هيئة الإشراف على التأمين وبنتيجة التداول الذي أجرته حول هذا الأمر، قررت رفع الحد الأقصى لمسؤولية شركة التأمين بموجب عقد التأمين الإلزامي الى ٧٥٠ ألف ليرة سورية (١٥ ألف دولار أميركي) حيال حوادث الوفاة والإصابات الجسدية.

ويتخوف أركان صناعة التأمين من ان يؤدي رفع مستوى مبلغ التعويض المنصوص عليه في عقد التأمين الإلزامي الى ١٥ ألف دولار أميركي، الى تكبيد شركات التأمين أعباء كبيرة، خصوصاً وان الشركات لن تتمكن من استيفاء قسط إضافي مقابل تحمل تلك الأعباء.

ونشير الى ان الحد الأقصى المعتمد حالياً في بوالص التأمين الإلزامي لمسؤولية الشركة حيال حوادث الوفاة هو ٣٠٠ ألف ليرة سورية (٦ آلاف دولار أميركي).

وكان أركان شركات التأمين الذين تحدثوا إلينا قد أوضحوا ان المبلغ المعتمد في بوالص التأمين الإلزامي يمثل القيمة التي يتعين على الشركة ان تدفعها بمثابة تسوية حبية، وبالتالي فإن المبلغ المذكور ليس ملزماً لذوي الضحايا أو للضحايا أنفسهم، حيث يمكن لهم ان يرفضوه ويلجأوا الى القضاء لمقاضاة السائق الجاني، وتحميله تعويضات تتجاوز المبلغ المؤمن عليه في بوليصة التأمين الإلزامي.

الصندوق الخاص بضحايا السيارات المجهولة وغير المضمونة

من جهة أخرى، أوصت هيئة الإشراف على التأمين بتحديد سقف قدره ٧٥٠ ألف ليرة سورية (١٥ الف دولار أميركي) للمسؤولية التي يتحملها الصندوق المخصص للتعويض على ضحايا السيارات المجهولة وغير المضمونة UNKNOWN UNINSURED، أي السيارة التي تفر من مكان الحادث وتبقى مجهولة، أو ان سائقها يتجول بها دون ان يكون قد عقد بوليصة التأمين الإلزامي المنصوص عليها في القانون.

ويغذى الصندوق المشار اليه من اشتراكات تدفعها شركات التأمين العاملة في مجال التأمين على السيارات في سوريا، وتحدّد الحكومة نسبتها وفقاً لحاجات الصندوق.

شهر حافل في تاريخ اولى شركات التأمين الاماراتية

من اليسار: ادريان شو، بطي عبيد الملا، عبد اللطيف ابو قوره وديفيد افاستي

شهر ايار (مايو) ٢٠٠٨ كان شهرا مميزا في تاريخ شركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE حيث احتفلت بمرور ٣٨ سنة على تأسيسها. وانتهزت هذه المناسبة لتعلن عن حدثين: الاول هو تطوير علامتها التجارية، والثاني توقيع اتفاق تعاون مع شركة تأمين عالمية رائدة في مجال التأمين الصحي.

وتعليقاً على الحدث قال **عبداللطيف ابو قوره** المدير العام لشركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE «نحن نفخر بأننا اولى شركات التأمين التي اسست في الامارات العربية المتحدة. ونحن بصدد طرح بدائل جديدة ومنتجات ذات طبيعة مخصصة لتناسب احتياجات السوق الاماراتية وتتفق مع المعايير العالمية. كما سنواصل في الوقت نفسه التزامنا بتوفير حلول مبتكرة للمخاطر وافضل خدمات تسوية المطالبات لأصحاب وثائق التأمين».

وقد عينت دبي للتأمين **ديفيد أفاستي** رئيسا لمنتجاتها المالية، حيث كلفته بتقليص المخاطر المالية المصاحبة لمشروعات البنية الاساسية، وزيادة كفاءة استخدام السيولة المتوفرة للشركات في المنطقة. ويجلب افاستي معه عقودا من الخبرة الدولية في مجال الاكتتاب التي اكتسبها خلال مشواره المهني الحافل بالنجاح من العديد من شركات التأمين البارزة، من ضمنها اميركان انترناشيونال غروب (AIG) وسيجنا (CIGNA)، وكروم اند فوستر (CRUM & FOSTER) وميونيخ ري (MUNICH RE).

وأوضح **ابو قوره**: وفي مجال تطوير المنتجات المتخصصة وقعت دبي للتأمين عقد شراكة مع ويليام راسل (WILLIAM RUSSEL) وهي شركة مقرها المملكة المتحدة تمتلك ما يزيد على ١٥ عاما من الخبرة في مجال العناية بالاحتياجات التأمينية للمغتربين حول العالم، وقد اسفرت الشراكة الجديدة كذلك عن تدشين ثلاثة برامج تأمينية حصرية، وهي برنامج التأمين الصحي الدولي، وبرنامج التأمين على الحياة وبرنامج حماية الدخل.

وتشمل المنتجات الجديدة برنامج (GLOBAL HEALTH) للتأمين الصحي على الوافدين، وبرنامج (GLOBAL LIFE) للتأمين على حياة الافراد، وبرنامج (GLOBAL INCOME PROTECTION) لحماية الدخل بتوفير دخل منتظم للوافد في حالة عجزه عن العمل بسبب المرض او الاصابة.

وسوف تتولى شركة دبي للتأمين اكتتاب البرامج الجديدة بينما تتولى شركة ويليام راسل ادارة هذه البرامج.

جيمس سثزلاند مديراً عاماً لتطوير أعمال التأمين في مركز قطر للمال

ستيوارت بيرس

QFC

يسعى مركز قطر للمال QFC ليصبح المنصة الاقليمية المفضلة لصناعة التأمين واعادة التأمين على المستوى العالمي، ومن اجل ذلك عيّن جيمس سثزلاند مديرا عاما لتطوير اعمال التأمين واعادة التأمين.

ستيوارت بيرس الرئيس التنفيذي لمركز قطر للمال ومديره العام صرح بهذه المناسبة: «يسعدنا الترحيب بجيمس سثزلاند في مركز قطر للمال لأن خبرته الكبيرة ومعرفته الوثيقة بالسوق يشكلان عنصرا اساسيا في تحقيق المزيد من التطوير لأعمال التأمين واعادة التأمين الخاصة بالمركز»، علما ان معدل النمو المرتفع في قطر من جهة والحجم الصغير نسبيا لحصة السوق يعنيان ان السوق بحاجة الى التطوير، لتصبح احد اكثر الاسواق في المنطقة ديناميكية في مجال التأمين على الحياة وغيره من فروع التأمين.

عمل سثزلاند قبل التحاقه بالمركز مع «لويدز اوف لندن» كمسؤول عن التطوير والعمليات الدولية. كما عمل لمدة ١١ عاما في ادارة عمليات التأمين في جنوب شرق آسيا و٨ سنوات في شركة وساطة تأمين عالمية في لندن.

وسطاء التأمين اللبنانيون شاركوا في الجمعية العمومية للاتحاد المتوسطي

سليم يارد تحدث في المؤتمر وايلي زياده فاز بمنصب نائب رئيس الاتحاد

من اليسار: النقيب سليم يارد، النقيب ايلي زياده، جورج رزق الله وعصام حتي

رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان **سليم يارد**، واعضاء مجلس النقابة النقيب السابق **ايلي زياده** وامين السر **عصام حتي**، وامين الصندوق **جوزف رزق الله**، شاركوا في الجمعية العمومية للاتحاد المتوسطي لوسطاء التأمين FEDERATION MEDITERRANEENNE DES BROKERS EN ASSURANCE (FMBA) التي انعقدت في جزيرة مالطا بتاريخ ٨/٥/٢٠٠٨. وشاركت في الجمعية وفود تمثل نقابات وسطاء التأمين في كل من فرنسا، ايطاليا اسبانيا، المغرب العربي، مالطا ومصر.

وقد تداولت الجمعية العمومية في المواضيع المدرجة على جدول الاعمال واتخذت القرارات المناسبة بشأنها. وكانت لرئيس نقابة الوسطاء في لبنان **سليم يارد** كلمة قال فيها «اننا ننظر باهتمام كبير الى هذا اللقاء، من حيث انه يمكن للمشاركين فيه ان يتبادلوا الافكار ويشاركوا في إعداد استراتيجيات مشتركة، والى ذلك فإنه يتيح لنا ان نجد الحلول للمسائل التي تعنينا جميعاً في هذه المنطقة، وهذا كله يصب في مصلحة وسطاء التأمين في المنطقة».

انتخاب ايلي زيادة نائبا للرئيس

وجرى خلال الجمعية انتخاب نائب لرئيس الاتحاد المتوسطي، فترشح لهذا المنصب النقيب السابق **ايلي زيادة** ففاز بإجماع الاصوات، وبوصوله الى هذا المنصب تفتح امام زيادة فرصة الترشح لمنصب رئاسة الاتحاد عند انتهاء ولاية الرئيس الحالي للاتحاد والذي يمثل اسبانيا.

خادم عبدالله القبيسي رئيسا لمجلس ادارة تكافل

اعلنت شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين التكافلي «تكافل» TAKAFUL ان مجلس ادارتها انتخب السيد **خادم عبدالله القبيسي** رئيسا و**خميس محمد بو هارون** نائبا للرئيس.
يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **اسامه القيسي**.

اسامه القيسي
TAKAFUL

مجموعة هاودن استحوذت على شركة وساطة في دبي

اعلنت مجموعة هايبريون انشورنس غروب HYPERION INSURANCE GROUP انها استحوذت على اكثرية الاسهم في شركة مسجلة في دبي وتعمل تحت اسم ال ال بي LLP . واوضحت ان اسم الشركة العاملة في دبي عدّل ليصبح هاودن دبي HOWDEN DUBAI ، وان ارفيند كاشيابا ARVIND KASHYAPA عين رئيسا تنفيذيا للشركة الجديدة في دبي. وكان كاشيابا يشغل سابقا منصب المدير العام لشركة نيوإنديا للتأمين NEW INDIA في دبي.
وقال **دايفيد هاودن**، رئيس المجموعة «ان طموحاتنا كثيرة ونحن ننوي ان نعزز موقعنا كشركة وساطة تتعاطى اعمال التجزئة والاعادة، وتعتبر دبي الباب الافضل لدخول منطقة الشرق الاوسط».

صلاح العجيل امينا عاما لهيئة الاشراف على التأمين في ليبيا

ابلغنا الدكتور **عزيز صقر**، رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين في دمشق ARAB UNION RE ، ان المدير العام للشركة **صلاح العجيل** عاد الى وطنه الأم ليبيا، حيث عين أمينا عاما لهيئة الاشراف على التأمين هناك. واشاد الدكتور **صقر** بالعمل الذي قام به العجيل خلال توليه مسؤولياته في شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين، متمنيا له النجاح في منصبه الجديد.

صلاح العجيل
أمين عام هيئة الاشراف على التأمين في ليبيا

سوفرين ريسك SOVEREIGN RISK شركة متخصصة بتأمين الاخطار السياسية

تعمل انطلاقا من مركز دبي المالي العالمي DIFC

لاعب دولي جديد اختار ان يعمل في منطقة الشرق الاوسط انطلاقا من مركز دبي المالي العالمي DIFC هو شركة سوفرين ريسك انشورنس SOVEREIGN RISK INSURANCE CO وهي شركة برمودية متفرعة من مجموعة آيس البرمودية الاميركية (ACE BERMUDA) ومتخصصة بتغطية الاخطار السياسية POLITICAL RISKS SPECIALISTS.
واعلنت الشركة ان نيلا دافدا NILA DAVDA سوف يقود الفرع الجديد للشركة في دبي.
وشملت الاخطار السياسية التي تغطيها الشركة، اعمال العنف بكل أنواعها، والخسائر الناتجة عن تغيير الانظمة السياسية والمصادرة والتأميم.
وتقرر ان تحمل الشركة الجديدة في دبي، اسم سوفرين ريسك انشورنس دبي ليمتد (SOVEREIGN RISK INSURANCE (DUBAI LTD.
واعلن **جون كيوغ** JOHN KEUGH الرئيس التنفيذي لمجموعة آيس اوفرسيز جنرال ACE OVERSEAS GENERAL، ان افتتاح الشركة الجديدة في دبي يأتي في اطار الخطة الاستراتيجية الجاري تنفيذها في منطقة الشرق الاوسط.
نشير الى ان آيس البرمودية الاميركية (ACE - INA) عززت وجودها خلال السنوات الاخيرة على نحو ظاهر في الدول العربية حيث انشأت فرعا اقليميا في البحرين. كما انشأت شركات تابعة في كل من مصر، المملكة العربية السعودية والامارات العربية المتحدة.

مصباح كمال: البضائع المستوردة الى العراق يؤمن عليها لدى شركات تأمين غير عراقية

أكد مدير الموانئ في البصرة **صلاح خضير ان** عمل الموانئ يسير بشكل إيجابي في ظل التحسن الأمني الملحوظ في المحافظة. وأوضح خضير في حديث لـ «راديو سوا» ان معدلات التفريغ في الموانئ تضاعفت لتصل الى نحو ٢٥ ألف طن يومياً.
وحول ارتفاع أجور التأمين الخاصة بالبواخر الوافدة الى العراق، قال خضير ان أي ارتفاع في أجور التأمين يعود لقرار من شركات التأمين، نافياً ان يكون لمديرية الموانئ أي دخل في هذا الأمر.
وتعليقاً على هذا الخبر قال **مصباح كمال** المدير التنفيذي في شركة يو أي بي UIB في لندن «نحن نعتقد ان شركات التأمين التي يشير اليها السيد خضير ليست عراقية، وما يعزز هذا الاعتقاد ان شركات التأمين العراقية قلما تقوم بتأمين البضائع المشحونة بحراً أو جواً الى العراق».
أضاف: و«إن كان اعتقادنا صحيحاً بشأن عدم التأمين مع شركات تأمين عراقية، فإن ذلك يعني عدم انتفاع هذه الشركات من تأمين بضائع عراقية، أي حرمانها من أداء دورها في حماية الأصول المادية العراقية، وجباية أقساط التأمين عنها ومراكمتها لمقابلة طلبات التعويض والاستفادة منها في تكوين الاحتياطيات على أنواعها وتشغيلها لأغراض فنية واستثمارية. والأهم من كل ذلك رفع القدرات المحلية وتطوير السوق الوطني للتأمين».
وسأل **كمال**: أما آن الآوان لمعالجة الثغرات الموجودة في القانون وفي العقود التي تبرمها المؤسسات الرسمية مع الشركات الأجنبية؟ أما آن الآوان لوقف هدر الموارد العراقية؟.

مطار البصرة

ا.ام.بست A.M.BEST تعيد تصنيف الشرق العربي الاردنية في مرتبة بي بلوس(جيد)

الشركة كرست موقعها الرائد في السوق وتتمتع برسملة قوية

عصام عبد الخالق

ARAB ORIENT JORDAN

اصدرت وكالة التصنيف الاميركية ا.ام.بست. بيانا بتاريخ ١٥/٥/٢٠٠٨ تعلن فيه انها اعادت تصنيف القدرة المالية FINANCIAL STRENGTH لشركة الشرق العربي للتأمين الاردنية ARAB ORIENT JORDAN، في مرتبة بي بلوس (+B) التي تعني (جيد) GOOD. كما اعادت تصنيف القدرة الائتمانية للشركة CREDIT RATING في مرتبة تريبل (BBB) مع نظرة مستقبلية مستقرة.

واوضحت الوكالة ان هذين التصنيفين يعكسان الرسملة القوية للشركة والمحتسبة في ضوء التزاماتها STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION ومركزها الرائد في السوق الاردني LEADING BUSINESS POSITION، وكذلك اداءها العملاني الجيد GOOD OPERATING PERFORMANCE. وتوقعت الوكالة ان تحتفظ الشركة برسملتها القوية، وان تسجل نموا سنويا لا يقل عن ١٥ بالمئة خلال السنوات المقبلة. واضافت ان الشرق العربي كرست موقعها كشركة رائدة في الاردن، حيث بلغت حصتها ٩ بالمئة من مجموع الاقساط التي حققتها شركات التأمين مجتمعة في البلاد خلال ٢٠٠٧.

واضافت ان محفظة الشرق العربي ARAB ORIENT تعكس الواقع القائم في السوق الاردني حيث يلقى التأمين على الصحة والسيارات إقبالاً كبيراً. وتبلغ نسبة الاقساط المكتتبة في هذين المجالين ٦٥ بالمئة.

لويد ستيوارت ينضم الى جي ال تي JLT دبي

اعلن **بيريغرين تاونلي** PEREGRINE TOWNELEY الرئيس التنفيذي لشركة جاي ال تي JLT لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا JLT MENA REGION تعيين **لويد ستيوارت** LLOYD STEWART مديرا في فرع الشركة في الامارات العربية المتحدة، الذي يتخذ من مركز دبي المالي العالمي DIFC مقرا اقليميا لاعمالها في الشرق الاوسط.

وللسيد **ستيوارت** خبرة طويلة في مجال التأمين في الشرق الاوسط، حيث سبق ان عمل لفترة ٢٥ سنة في مواقع مختلفة في المنطقة.

وكان شغل منصب مستشار تأميني لإمارة دبي، كما عمل قبل ذلك ممثلا لشركة سيدجفيك فوربز SEDGWICK ومجموعة آيس ACE INA الاميركية البرمودية في المملكة العربية السعودية.

ارباح الصقر الوطنية ١٢٢ مليون درهم اماراتي

ورد في عدد «البيان الاقتصادية» الصادر في شهر نيسان (ابريل) ان ارباح شركة الصقر الوطنية للتأمين بلغت خلال العام ٢٠٠٧ نحو ٦٠ مليون درهم اماراتي، والصحيح هو ١٢٢ مليون درهم اي ما يزيد عن الضعف.

«البيان الاقتصادية» : نأسف لهذا الخطأ ونتمنى للصقر الوطنية للتأمين بإدارة الصديق العزيز سامي الشخشير المزيد من الارباح والازدهار.

تكافل الإمارات عينت هيئتها الشرعية

نادر القدومي

الفجيرة الوطنية للتأمين

اعلن **نادر القدومي**، المدير العام لشركة الفجيرة الوطنية للتأمين والذي يشغل في الوقت عينه منصب مستشار شركة «تكافل الامارات»، ان مجلس ادارة شركة تكافل الإمارات شكل هيئة رقابة شرعية للشركة الجديدة لفترة ثلاث سنوات وهي تضم كلا من:

الاستاذ الدكتور عبد الناصر موسى عبد الرحمن ابو البصل رئيسا للهيئة، وعضوية كل من الاستاذ الدكتور عبد الستار ابو غدة، والمفتي الشيخ محمد حسان كليم. تتولى الهيئة الاشراف على جميع النواحي الشرعية لنشاطات الشركة وتراقب هذه النشاطات كافة للتأكد من مطابقتها لأحكام الشريعة الاسلامية وقواعدها.

وكانت الجمعية العمومية قد انتخبت اول مجلس ادارة لها برئاسة الشيخ **فيصل بن خالد القاسمي** وقد اشرنا الى ذلك في حينه.

زيد عوده خبير في التأمين واعادة التأمين

منحت وزارة العدل والشؤون الأسلامية بمملكة البحرين السيد **زيد علي عوده** ، إجازة خبير تأمين في مجال التأمين المباشر وإعادة التأمين.

يعمل **عوده** في مجال التأمين منذ العام ١٩٦٨ حيث بدأ عمله بشركة التأمين العربية في لبنان، وتنقل في ما بين ليبيا والسعودية والإمارات والبحرين. كما عمل لمدة إحدى عشرة سنة في المجموعة العربية للتأمين أريج ARIG .

وخلال عمله في المجموعة العربية للتأمين أريج شارك بفاعلية في اطلاق مبادرات عديدة، من بينها اصدار الدليل السنوي لأسواق التأمين العربية و إصدار التقارير السنوية عن سوق التأمين في البحرين من قبل وزارة التجارة.

وفي عام ١٩٩٢ عاد والتحق مرة أخرى بشركة التأمين العربية ARABIA وهو لا يزال يعمل فيها حالياً بمنصب مدير فرع.

خسائر الحريق في مستودعات دبانة ٢,٥ مليون دولار

قدرت الخسائر الناجمة عن الحريق الذي اندلع في مستودعات شركة دبانة للاسمدة والمواد الزراعية (EXOTICA) صباح ١٦/٥/٢٠٠٨ بحوالى ٢,٥ مليون دولار اميركي. وتقع المستودعات عند مثلث الزهراني جنوب لبنان. وقد اتى الحريق على المستودعات بكاملها.

ولم يحدد الخبراء بعد اسباب الحريق، والمستودعات مؤمن عليها لدى شركة تأمين في لبنان.

بعد ان ضاقت أسواق الخليج بشركات التأمين المباشر إقبال على تأسيس شركات إعادة

ACR شركة إعادة خليجية جديدة برأسمال ٣٠٠ مليون دولار

محمد القرقاوي
رئيس «دبي القابضة»

سعود باعلوي
رئيس مجلس ادارة مجموعة دبي

بعد أن ضاقت الأسواق الخليجية بشركات التأمين المباشر DIRECT INSURANCE بصيغتيه التقليدية والإسلامية على السواء، ها ان الشركات الإستثمارية تتجه لتوظيف أموالها في شركات متخصصة بإعادة التأمين REINSURANCE، وهي تفعل ذلك بمشاركة شركات إعادة متخصصة.

وقد أعلن في دبي عن إنشاء شركة إعادة جديدة تتعاطى أعادة التأمين بصيغته الإسلامية تحمل اسم آ. سي. آر ACR، وذلك بمبادرة من مجموعتين استثماريتين هما: مجموعة دبي المصرفية التابعة لـ«دبي القابضة» DUBAI BANKING GROUP - DUBAI HOLDING الخليجية وشركة خزانة KHAZANAH NATIONAL BHD الماليزية، وبمشاركة مجموعة آسيا كابيتال ري انشورنس ASIA CAPITAL REINSURANCE المسجلة في سنغافورة SINGAPORE، والناشطة في حقل إعادة التأمين في المنطقة الآسيوية على نحو خاص.

وأعلن المؤسسون ان رأسمال الشركة الجديدة سوف يكون ٣٠٠ مليون دولار أميركي (١,١ مليار درهم إماراتي)، وانها سوف تتعاطى إعادة التأمين بصيغته الإسلامية.

مجموعة دبي المصرفية

تقبض مجموعة دبي المصرفية على مجموعة من الاستثمارات الإسلامية الناجحة، نذكر من بينها بنك دبي، وبنك إسلام الماليزي ولها أصول تقدر بـ ١٠ مليارات دولار أميركي، وكانت قد استحوذت على حصة مهمة من شركة الفجر للتأمين الكويتية.

خزانة KHAZANAH

أما شركة خزانة الاستثمارية فهي احد كبار المساهمين في مجموعة آسيا كابيتال غروب السنغافورية، ولها حصص في شركة إعادة تأمين إسلامية في ماليزيا.

من هي آ. سي. آر ACR ؟

تأسست مجموعة آسيا كابيتال لإعادة التأمين ASIA CAPITAL REINSURANCE GROUP (ACR) سنة ٢٠٠٦ في سنغافورة، وهي احدى الشركات التابعة لشركة قابضة تحمل اسم آسيا كابيتال القابضة ASIA CAPITAL HOLDING المسجلة في سنغافورة أيضاً برأسمال مدفوع قدره ٦٢٠ مليون دولار أميركي.

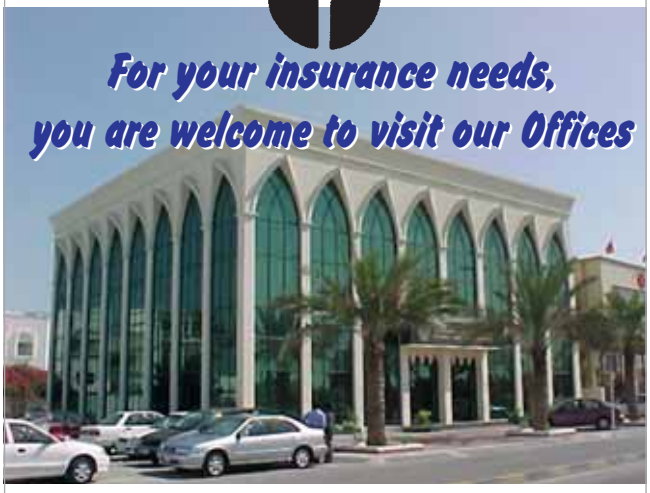
تتعاطى آ.سي.آر ACR إعادة تأمين الأخطار العامة باستثناء الحياة NON LIFE REINSURER، وتعنى على نحو خاص بتغطية أخطار الطيران والنقل والمقاولات والطاقة.

وبلغت الأقساط التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠٠٧ (٣٤٠ مليون دولار أميركي). وتحمل آ. سي. آر ACR تصنيفاً من مرتبة ألف ماينوس A MINUS من وكالة أ.أم. بست A.M.BEST. إضافة الى مركزها الرئيسي في سنغافورة تملك آ. سي. آر ACR مكتباً تمثيلياً في البحرين وفروعاً في كل من ماليزيا وتايوان.

ACR Asia Capital Reinsurance Group

شعار ACR

GULF UNION INSURANCE
& PROJECT MANAGEMENT HOLDINGS (EC)



Saudi Arabia :
GULF UNION INSURANCE & RISK MANAGEMENT CO. (E.C)
Dammam, (Head Office)
Saudi Arabia Al-Moajil Centre Building,
Dhahran Street Corner Prince Moh'd Street
Dammam, Saudi Arabia
P.O.Box 5719, Dammam 31432
Tel: 8333802 / 8333646 / 8333544 /8334556
Fax: 8333517 • Telex: 802458 GUINCD SJ

Riyadh
Al-Olaya Building, Olaya Main Street, Riyadh
P.O.Box 8539, Riyadh 11492
Tel: 4656784 / 4624485 • Fax: 4656801

Jeddah
Zagzoug Commercial Center, 3rd. Floor; Al-Maadi Street
P.O.Box 17282, Jeddah 21484
Tel: 6523286 (5 lines) • Fax: 6523283

Al-Khobar
ABACORP Car Care 2000 Building, Khobar-Dammam Hwy, Al-Khobar
P.O.Box 30445, Al-Khobar 31952
Tel: 8827793 • Fax: 8826617

Bahrain :
GULF UNION INSURANCE & REINSURANCE CO. BSC (C)
Manama, (Head Office)
Gulf Union Building 0331, Road 5616, Shaikh Salman Highway,
Manama 356, State of Bahrain
P.O. Box 10949
Tel. : 17 238880 (10 lines), 17 255292 (8 lines) • Fax : 17 255090
E-mail : gfunion@gulfunion.com.bh

Sitra
Gulf Union Automotive Repair Centre
Bldg. 195, Road 4904, Area 949
East Riffa, Bahrain, Near Alba Roundabout
P.O. Box 10949
Tel: 17 703007 • Fax: 17 703365

Claims Service Office
Bldg. 195, Road 4904, Area 949
East Riffa, Bahrain, Near Alba Roundabout
P.O. Box 10949
Tel: 17 703716, 17 703718 • Fax: 17 701241

WITH US YOUR SUCCESS IS PROTECTED

بعد سوريا، شركة جديدة تابعة للمشرق العربي في مصر

خميس بو هارون
مصرف ابو ظبي الاسلامي

عارف الهرمي
املاك للتمويل

عمر الامين
المشرق العربي

الكثافة السكانية التي تتميز بها مصر عن سائر الدول العربية الاخرى، وموقعها الاستراتيجي بين القارات، يجعلها نقطة جذب لشركات التأمين الاقليمية والعالمية. ويتنامى يوما بعد يوم عدد شركات التأمين المرخص لها بالعمل في مصر.

وفي هذا السياق اعلن في دبي عن توقيع مذكرة تفاهم بين كل من شركة املاك للتمويل وشركة المشرق العربي للتأمين، احدى شركات مجموعة الفطيم ومصرف ابو ظبي الاسلامي في مصر لإطلاق شركة تأمين جديدة في مصر، تحت اسم شركة المشرق العربي للتأمين التكافلي.

واتفقت الاطراف الثلاثة على ان تتولى شركة المشرق العربي للتأمين مهام ادارة الشركة الجديدة نظرا لخبرتها الواسعة في هذا المجال.

وقال **عارف الهرمي** ، الرئيس التنفيذي لشركة املاك للتمويل اثر النجاح الذي حققته مشاريع املاك في مصر منذ اطلاقها بشكل رسمي في تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٠٧ يسرنا اليوم اعلان شراكتنا مع اثنتين من الشركات الرائدة اقليميا في المجال المصرفي وقطاع التأمين.

وقال **عمر الامين**، المدير التنفيذي الاول لشركة المشرق العربي بهذه المناسبة «اننا وبكوننا شركاء والمسؤولين الاداريين في الشركة الجديدة سوف نقوم بتطبيق احدث الانظمة، بالاضافة الى تطبيق نظام متطور لادارة المطالبات، الامر الذي من شأنه تعزيز مكانة الشركة الجديدة وترسيخ موقعها في سوق التأمين المصري».

نشير الى ان «المشرق العربي» عقدت قبل عامين صفقة مماثلة في سوريا، حيث انشأت شركة تابعة مع مجموعة من رجال الاعمال النافذين في البلاد، وعهد اليها بإدارة الشركة.

وتحمل المشرق العربي تصنيفا من مرتبة آ ماينوس A-MINUS.

وقال **خميس بو هارون** رئيس مجلس ادارة مصرف ابو ظبي الاسلامي في مصر، عن توقيع المذكرة: «تعكس هذه الشراكة التزامنا العميق تجاه السوق المصري الذي يعتبر سوقا اساسيا في استراتيجية مصرف ابو ظبي الاسلامي التوسعية. كما تنسجم هذه الشراكة مع استراتيجيتنا الرامية الى اتاحة المجال امام عملائنا للاستفادة من مجموعة خدماتنا الرائدة والشاملة في مجال التمويل الاسلامي.

احتمالات جعل التأمين الصحي الزاميا في الاردن مؤجلة

هل يمكن في الظروف الاقتصادية السائدة جعل التأمين الصحي الزاميا للعاملين في القطاع الخاص في الاردن؟ هذا السؤال كان موضوع حوار انعقد في عمان برئاسة الدكتور **باسل الهنداوي** رئيس هيئة التأمين في الاردن، وحضور ممثلي الهيئات الاقتصادية في المملكة. وقد انتهى الاجتماع الى اذاعة توصية تقول بترك الحرية للمؤسسات الخاصة في اختيار التقديمات الصحية التي تراها مناسبة لموظفيها، ما يعني عمليا ان احتمالات جعل التأمين الصحي الزاميا في الاردن، مؤجلة.

حريق في مستشفى الصقر في رأس الخيمة

شب حريق في مستشفى الصقر في رأس الخيمة اتى على الطابق الخامس منه بالكامل واقتضى نتيجة اندلاع الحريق، اجلاء جميع المرضى منه، وتولت ٢٠ سيارة اسعاف نقلهم الى مستشفيات اخرى مختلفة في الامارات العربية المتحدة. ولم تعرف اسباب الحريق الذي اندلع في الساعات الاولى من صباح ٢٦ ايار (مايو) ٢٠٠٨، واقتصرت الاضرار على الخسائر المادية وامكن انقاذ جميع المرضى والعاملين في المستشفى.

وذكر ان المستشفى مغطّى لدى احدى شركات التأمين.

شركة شقيقة جديدة للقطرية العامة QGIR

الشيخ ناصر بن علي آل ثاني
QGIR

مساهمو الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين (QGIR) اسسوا شقيقة لها لتزاول التأمين بصيغته الاسلامية. فقد اعلن ان السلطات المختصة وافقت على طلب الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين تحويل «نافذة» التأمين الاسلامي فيها الى شركة تأمين مستقلة وتحمل اسم القطرية العامة للتأمين التكافلي QATAR GENERAL TAKAFUL. وقد استكملت الشركة الجديدة معاملات الترخيص والتسجيل في السجل التجاري، واصبح لها كيانها القانوني وفقا لأحكام القوانين النافذة في قطر.

رابطة وسطاء التأمين العرب تقر نظامها الاساسي وتنتخب رئيسا وأمينا عاما

اشرنا في عددنا لشهر ايار (مايو) الماضي ان رابطة وسطاء التأمين العرب تعقد اولى اجتماعاتها في العاصمة السورية في دمشق صباح يوم الثلاثاء الموافق في ١٧ حزيران ٢٠٠٨. وعلمنا ان جدول اعمال الاجتماع يقتصر على بندين:

الاول: اقرار النظام الاساسي للرابطة.

والثاني: انتخاب هيئتها الادارية بما في ذلك رئيس الرابطة وامينها العام.

وذكر ان ممثلي اتحادات وجمعيات وسطاء التأمين والاعادة في الاردن، ومصر، ولبنان وعدد من شركات الوساطة في بعض الدول العربية الاخرى، سوف يشاركون في اجتماع دمشق.

«ساما» تمنع اسناد الاخطار الى المعيدين غير المصنفين بمرتبة آ (A) على الاقل

ابلغت مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) شركات التأمين السعودية بأنها واعتبارا من ١/١/٢٠٠٩ لن توافق على اسناد الاخطار الكائنة في المملكة الى معيدي تأمين غير مصنفين دوليا، وتشترط ان يكون التصنيف صادرا عن ستاندرد اند بورز بالذات وبمرتبة آ (A) في حده الادنى.

مجموعة الخريجي وآيس البرمودية
أسستا شركة تأمين سعودية جديدة وتنتظران الترخيص

عبد العزيز الخريجي
ACE

جيلز وورد
ACE

اعلنت المجموعة الاميركية البرمودية آيس ACE انها وبمشاركة مجموعة الخريجي السعودية، انشـأت شركـة تأمـين سعوديـة جـديـدة تحمـل اسم آيس العربيـة للتأميـن التعـاونـي ACE ARABIA COOPERATIVE INSURANCE CO. ، وان الشركة الجديدة سوف تبدأ بمزاولة العمل بعد استكمال معاملات الترخيص لدى مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA وسائر الوزارات والدوائر الرسمية في المملكة.

وقال جيلز وورد GILES WARD المدير التنفيذي لمجموعة آيس في الشرق الاوسط وشمال افريقيا، ان علاقتنا بمجموعة الخريجي السعودية تعود الى ٣٠ سنة خلت. وسبق ان اسسنا معا شركة تأمين في البحرين تحمل اسم آيس العربية ACE ARABIA، ونحن مستمرون بتقديم الخدمات لزبائننا في المملكة عبر الشركة البحرينية، وذلك الى ان يرخص لنا بإطلاق شركتنا السعودية الجديدة.

الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني جاهزة للانطلاق

عباس عبد الجليل
TRADE UNION COOPERATIVE

اعلـن **عبـاس عبـد الجليل**، الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد التجاري للتأميـن التعاونـي TRADE UNION COOPERATIVE INSURANCE CO. ان الشـركـة الـجـديـدة استـكملـت مـعـامـلات الترخيص وتحريـر رأس المـال وادراج اسمهـا فـي السجل التجـاري. وبذلـك اصبحت مهيـأة بالتكـافـل لمزاولـة الاعمـال كشركـة تـأمـيـن سعوديـة.

«اللاينس للتأمين» تقترح السماح للأجانب بتملك ٢٥٪ من رأسمالها

دبي – قال **جمعة سيف بخيت** نائب رئيس مجلس ادارة شركة اللاينس للتأمين ان مجلس الادارة رفع توصية الى الجمعية العمومية غير العادية بالسماح للاجانب بتملك ما لا يزيد على ٢٥ في المئة من رأسمال الشركة.

وقال **جمعه** «ان رفع حصة تملك الاجانب في الشركات المساهمة يصب في مصلحة الشركات والمساهمين، ويعطي قوة دافعة لقطاع الاعمال في دولة الامارات، كما يمنح المقيمين فرصة الاستثمار في الشركات ضمن حدود آمنة».

ومن المتوقع ان تقر الجمعية العمومية في اجتماعها المقبل المحدد في ١٨ حزيران (يونيو) الجاري توصية مجلس الادارة على ان توافق هيئة الادارة المالية والسلع عليها.

المرشحون لعضوية مجلس إدارة جمعية شركات الضمان

بسبب الأحداث الأمنية التي شهدتها العاصمة أرجئت الى ٢٠٠٨/٦/١٧ الجمعية العمومية لشركات الضمان في لبنان، والتي كان مقرراً انعقادها في ٢٠٠٨/٥/١٢.

وسوف تدعى الجمعية العمومية للإنعقاد في وقت لاحق وعلى جدول أعمالها الآتي:

– الاطلاع على ميزانية العام ٢٠٠٧ والموافقة عليها.

– انتخاب أربعة أعضاء لملء المراكز الشاغرة في مجلس الإدارة وقد تسلمت الجمعية ترشيحات كل من:

١) ميدغلف MEDGULF محمد الخطيب.
٢) شركة نورث NORTH (أنطوني الفضل).
٣) النسر AL NISR (صبحي الحسيني).
٤) الاعتماد اللبناني CLA (ايلي طربيه).
٥) كابيتال CAPITAL (أسعد ميرزا).
٦) المشرق AL MASHREK (أبراهام ماطوسيان).
٧) يو سي آ UCA (عبده الخوري).

وبعد انتخاب الأعضاء الأربعة الجدد ينعقد مجلس الإدارة وينتخب رئيساً ونائباً للرئيس.

الاسلامية القطرية تغطي القروض المصرفية من خلال بوالص التأمين على الحياة

قال **محمد ماهر الجعبري**، مدير ادارة التأمين التكافلي في الشركة الاسلامية القطرية للتأمين QATAR ISLAMIC ان الشركة قامت مؤخرا بتسديد مطالبة تأمين تكافلي عائلي (حياة) تجاوزت قيمتها ١,١ مليون ريال قطري، وذلك عن وفاة احد المؤمنين لديها في برنامج أمان لحماية الديون الشخصية، حيث حصل المتوفي على قرض مصرفي شخصي من فرع الهلال الاسلامي التابع للبنك الاهلي. وبموجب شروط وثيقة التأمين سددت الاسلامية للتأمين رصيد المديونية للبنك، وذلك في اقل من اسبوعين من تاريخ ورود اشعار المطالبة من البنك، ونتيجة لذلك اغلق البنك ملف الدين وأسقطه من ذمة المتوفي.

واضاف **الجعبري** ان الشركة طورت برنامج أمان لحماية القروض الشخصية منذ اكثر من ٤ سنوات، وان مثل هذه البرامج التأمينية تؤكد، بما لا يدع مجالا للشك، ان التأمين الاسلامي ليس فقط البديل الشرعي للتأمين، بل هو البديل الاكثر تفاعلا مع مبادئ التكافل والتعاضد والتراحم التي تشكل بعض اهم قواعد ومبادئ ديننا الاسلامي الحنيف.

اسرار تأمينية

● اصدر القاضي المنفرد الجزائي في الشمال حكما يقضي بإلزام المؤسسة العامة السورية للتأمين بالتكافل والتضامن مع جمعية شركات الضمان في لبنان بدفع تعويض قدره ٨٠ مليون ليرة لبنانية لورثة المرحوم **محسن زكريا درويش**، والذي قتل جراء حادث سببته شاحنة سورية خلال عبورها الاراضي اللبنانية، وتبين انها تحمل بطاقة برتقالية صادرة عن المؤسسة العامة السورية للتأمين. واستند القاضي المنفرد في قراره إلزام المؤسسة السورية وجمعية شركات الضمان بالتكافل والتضامن بدفع التعويض الى ان البطاقة البرتقالية الصادرة عن المؤسسة العامة السورية للتأمين تسمي جمعية شركات الضمان في لبنان كممثل للشركة السورية، يقتضي الرجوع اليه في حال حصول حادث على الاراضي اللبنانية. وقد استأنف وكيل جمعية شركات الضمان في لبنان المحامي **ادوار كرم** الحكم طالبا فسخه، واخراج جمعية شركات الضمان في لبنان من الدعوى، لأن دورها يقتصر على تبلّغ الحوادث التي تحصل على الاراضي اللبنانية وإطلاع الشركة السورية على تفاصيلها وحسب. كما ان النظام الاساسي للجمعية يمنع عليها تعاطي اعمال التأمين ويقتصر على السهر على مصالح الشركات الاعضاء.

الخليج للتأمين تطلق وحدة تأمين تكافلية
طارق الصحاف: نطبق استراتيجيتنا التوسعية الشاملة

عقدت شركة الخليج للتأمين من مقر الشركة في الكويت مؤتمراً صحافياً أعلن فيه مديرها العام **طارق الصحاف** عن تقديم الشركة لخدمة جديدة: التأمين عبر الإنترنت CLICK-ON LINE. وكذلك أعلن عن انطلاق العمل في وحدة التأمين التكافلي التي تمارس التأمين وفقاً للشريعة الإسلامية.

وقال الصحاف ان ما تطلقه الشركة من خدمات تأمينية يتطابق مع استراتيجيتها في التوسع في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وهي في طور وضع دراسات الجدوى الاقتصادية لإكمال شبكتها والتوسع نحو تونس والجزائر والأردن وفي مختلف دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة الى تعزيز حضورها في الدول التي تتواجد فيها مثل السعودية ومصر ولبنان.

ونظراً للمنافسة الشديدة بين شركات التأمين في الكويت توقع الصحاف حصول عمليات اندماج واستحواذ واسعة في هذا القطاع، وقال ان الأقوى هو من يستطيع تقديم خدمات جديدة ومفيدة للعملاء.

وحول الهدف من إطلاق وحدة التأمين التكافلي قال: ان شريحة كبيرة من عملاء الشركة يرغبون في تأمين مخاطرهم عبر وحدات تكافلية، ونحن نلبي طلبهم، وسوف يناط بهذه الوحدة الاكتتاب بالعديد من المخاطر التأمينية، كالتأمين على السيارات والتأمينات البحرية والطيران والممتلكات والحوادث العامة، الى تقديم العديد من برامج تأمينات الحياة والصحة التكافلية.

وأنهى بان الشركة اختارت برج أعيان ليكون مقراً لها.

الخزنة الإماراتية استحوذت على ١٥ بالمئة من أسهم سند السعودية

محمد الجاسم
AL KHAZNA

أعلن **أحمد محمد الرميثي** عضو مجلس الإدارة في شركة الخزنة الإماراتية للتأمين AL KHAZNA ان الشركة استحوذت على ١٥ في المئة من مجموعة أسهم شركة سند SANAD السعودية للتأمين التعاوني، والبالغ رأسمالها ٢٠٠ مليون ريال سعودي.

وكانت شركة سند SANAD قد حصلت على الترخيص النهائي من مؤسسة النقد العربي السعودي وحررت رأسمالها بالكامل، وسوف تدرج أسهمها للتداول في بورصة الرياض ابتداء من منتصف تموز (يوليو) ٢٠٠٨.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة الخزنة للتأمين هو السيد **محمد الجاسم**.

MIB

THE BROKER OF CHOICE

AN INDEPENDENT BROKING COMPANY
OFFERING PROFESSIONAL SERVICES FOR
ALL ASPECTS OF INSURANCE AND
REINSURANCE THROUGHOUT
THE MIDDLE EAST

MARKET INSURANCE BROKERS LIMITED
107 FENCHURCH STREET, LONDON EC3M 5JF
TEL: +44 (020) 7264 1100 FAX: +44 (020) 7264 1111
Email: contact@mib.co.uk
www.mib.co.uk

«دار التكافل» شركة تأمين جديدة تدرج اسهمها في سوق دبي المالي

محمد النعيمي
دار التكافل

شركة تأمين اسلامية جديدة سوف تدرج اسهمها في سوق دبي المالي، هي «دار التكافل» TAKAFUL HOUSE برأسمال قدره مئة مليون درهم اماراتي.

اعلن ذلك **محمد النعيمي** رئيس الجمعية التأسيسية للشركة، واوضح ان الشركة الجديدة سوف تطرح للاكتتاب من الجمهور ٥٥ في المئة من اسهمها على ان يحتفظ المؤسسون بـال ٤٥ في المئة المتبقية من الاسهم. والمؤسسون هم المجموعة التي تملك شركة «موارد» للتمويل القابضة (MAWARID FINANCE) . وقال النعيمي ان الطلب على منتجات التأمين الاسلامي يتصاعد ويلقى اقبالا من الجمهور، وهناك ٤٨ شركة تأمين في الامارات من بينها ١٤ شركة تأمين اماراتية و٢٤ شركة تأمين اجنبية.

محمد عبد الجواد مساعداً لنائب الرئيس التنفيذي في «الصفاة للتأمين التكافلي»

عيّن السيد **محمد عبد الجواد** مساعداً لنائب الرئيس التنفيذي لشركة الصفاة للتأمين التكافلي SAFAT TAKAFUL بعد أن كان يشغل منصب رئيس قطاع وعضو مجلس إدارة في الشركة المصرية لإعادة التأمين.

ويتمتع **عبد الجواد** بخبرة طويلة في قطاع التأمين تمتد الى ٢٩ عاماً في مصر، السعودية ولندن.

عبد السلام منغوش رئيساً لهيئة الرقابة على شركات التأمين في الإمارات

عيّن السيد **عبد السلام منغوش** وكيلاً لوزارة الاقتصاد والتجارة ورئيساً لهيئة الرقابة على شركات التأمين في الإمارات.

ويتمتع **منغوش** بخبرة مصرفية .

آ اي جي AIG تستعيد تصنيفها العالي دوبل آ بلوس بعد ان ضخت زيادة ١٧ مليار دولار اميركي زيادة في رأسمالها

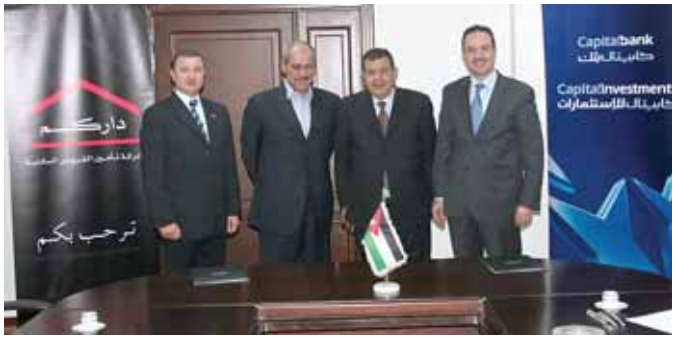
بعد ان نجحت مجموعة آ اي جي (AIG) في رفع رأسمالها بقيمة ١٧ مليار دولار اميركي، اعادت ستاندرد أند بورز STANDARD AND POORS الى مجموعة آ اي جي (AIG) والشركات التابعة لها تصنيفها السابق دوبل آ بلوس (+AA) الذي يعني متفوق (SUPERIOR) .

وكانت وكالات التصنيف قد وضعت آ اي جي (AIG) قيد المراجعة UNDER CREDIT WATCH بعد ان اذاعت نتائج الفصل الاول لسنة ٢٠٠٨ وهي تظهر انها خسرت ما يزيد عن ٧ مليارات دولار اميركي، جراء تورطها في استثمارات في مجال القروض السكنية SUBPRIME. الا ان المجموعة الاميركية سارعت الى رفع رأسمالها عبر طرح اسهم جديدة للاكتتاب في البورصة، فحصدت ١٧ مليار دولار اميركي وضمتها الى اموالها الخاصة. وهكذا اصبحت قادرة على مواجهة الخسائر التي ترتبت او سوف تترتب على تورطها في القروض ذات الاخطار المرتفعة نسبيا SUBPRIME.

مصارف أردنية تموّل شراء المنازل السكنية و«داركم» تضمن سداد الدين

من اليسار: كمال البكري، خالد صبيح المصري، د. فايز الطراونة ووسيم زعرب (الاتفاقية مع بنك القاهرة عمان)

مصافحة بين عصام السلفيتي رئيس بنك الاتحاد ووسيم زعرب



من اليسار: وسيم زعرب، د. فايز الطراونة، د. زياد فريز وهيثم قمحية (بعد توقيع الاتفاقية مع CAPITAL BANK)

وقعت شركة «داركم» DARKOM المتخصصة بتأمين القروض الاسكانية HOUSING CREDIT INSURANCE اتفاق تعاون مع عدد من المصارف الاردنية. وتنص الاتفاقات على ان تتولى المصارف الموقّعة تمويل عمليات شراء الشقق السكنية والمنازل، على ان تغطي شركة داركم DARKOM للتأمين سداد القروض في حال تخلف المدين عن الدفع ولأي سبب.

المصارف الموقعة (لغاية تاريخ كتابة الخبر): بنك الاتحاد UNION، كابيتال CAPITAL، القاهرة عمان CAIRO AMMAN والاردني الكويتي JKB.

وسبق ان اشرنا في غير مناسبة الى ان شركة «داركم» انشئت بمشاركة اردنية – كندية، وبغرض تسهيل عمليات تمويل شراء المنازل والشقق السكنية للشبان والشابات الاردنيين الراغبين في تأسيس منزل زوجي، او المتزوجين الراغبين بتملك منزل او شقة سكنية.

وقد اعرب وسيم زعرب، مدير عام الشركة، بهذه المناسبة عن سروره لتوقيع الاتفاقات قائلا «ان هذا التوقيع يشكل خطوة متقدمة في طريقنا لتحقيق الاهداف التي انشأنا شركة «داركم» من اجلها».

الدكتور عبد الله الشريف:

عدد المضمونين صحياً ٣,٨ ملايين شخص والمستهدفون ٨ ملايين

الأمين العام لمجلس الضمان الصحي التعاوني في المملكة العربية السعودية الدكتور عبد الله الشريف عرض لمدير تحرير «البيان الإقتصادية» خلال مقابلة خاصة المراحل التي قطعها التأمين الإلزامي الصحي في المملكة. وقال ان عدد المضمونين صحياً في المملكة بلغ ٣,٨ ملايين شخص، وهذا العدد مرشح للارتفاع ليبلغ ٨ ملايين. ودعا الدكتور الشريف شركات التأمين العاملة في المملكة للتزوّد بالإمكانات والأجهزة البشرية والتقنية التي تؤهلها لتلبية حاجات السوق السعودي، ليس في المجال الصحي وحسب بل وفي سائر قطاعات الحياة موضحاً أن حجم سوق التأمين في منطقة الشرق الأوسط لايتعدى ٢٪ من سوق التأمين العالمي.

٢١شركة تتعاطى التأمين الصحي

■ الى أين وصل مجلس الضمان الصحي التعاوني في مسألة تطبيق قانون التأمين الصحي الإلزامي؟

– بدأ المجلس تطبيق قانون التأمين الصحي الإلزامي على الشركات التي يزيد عدد العاملين فيها عن ٥٠٠ شخص كمرحلة أولى واستمر التطبيق التدريجي حتى وصلنا باستهداف الشركات التي لديها اقل من مئة عامل. وعند الانتهاء من تغطية الشركات الصغيرة المستهدفة كافة، سننتقل الى المرحلة الثانية وهي الكفالة الفردية أي تأمين السائقين والعمال والعاملات المنزليين، إضافة الى المواطنين السعوديين العاملين في القطاع الخاص. وقد ارتفع عدد شركات التأمين المؤهلة لمزاولة التأمين الصحي ووصل الى ٢١ شركة، إضافة الى نحو ألف مقدم لهذه الخدمة منها ١١٠ مستشفيات.

بوليصتان جديدتان

■ هل تعملون على إصدار بوالص تأمين جديدة مناسبة للفئات كافة؟

– نعمل على إصدار بوليصة تأمين جديدة لكبار السن الذين يزيد عمرهم عن ٦٠ عاماً. وتقدم هذه البوليصة منافع صحية مثل تغطية الأمراض النفسية والشيخوخة، أمراض الفم واللثّة وصحة الإسنان الى الأمراض المزمنة. أما البوليصة الثانية فخاصة بالعمالة التابعة للكفلاء الأفراد وقد تم الانتهاء منها وسيتم استخدامها عند بدء التطبيق على الكفالات الفردية.

تغطية ٨ ملايين عامل

■ الى أي مدى نجح مجلس الضمان الصحي في تطبيق التأمين الإلزامي في السعودية؟

– تسجّل المعلومات كافة عن الشركات وعدد العاملين فيها في مركز المعلومات الوطني، وبالتالي لا يستطيع أي فرد أو عامل إنهاء إجراءاته وأوراقه الرسمية من دون الحصول على تأمين صحي إلزامي. وقد شملت تغطيات مجلس الضمان الصحي التعاوني ثلاثة ملايين و٨٠٠ ألف عامل في المملكة من أصل ٨ ملايين عامل في غضون اقل من سنتين. ونتوقع ان نقوم بتغطية مليوني فرد إضافي بعد البدء بتنفيذ المرحلة الخاصة بالشركات الصغيرة.

الأقساط المكتتبة في المملكة حالياً تمثل ٤٦ ٪ من المستهدفين أمام شركات التأمين

قدرة الشركات على التغطية

■ هل تعتقدون ان شركات التأمين السعودية قادرة على استيعاب تأمين عدد هائل من العاملين؟

– مع بداية تنفيذ مرحلة تغطية الشركات الكبيرة التي يزيد عدد العاملين في كل منها عن ٥٠٠ فرد، ارتفع الطلب على التأمين الصحي، وهذا ما دفع شركات التأمين الى تعزيز قدراتها الإدارية والاستيعابية لاحتواء العدد الكبير من المؤمن لهم، وفق نظام محدد وضعته مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)، والذي يفرض على شركة التأمين إيجاد التغطيات اللازمة لعدد من الأفراد توازناً مع كفايتها وملاءتها المالية. ومن المشجّع ان شركات التأمين السعودية قادرة مادياً ورأسمال الواحدة منها لا يقل عن ١٠٠ مليون ريال، وهذا يسمح بتغطية عدد كبير يتناسب مع ملاءتها المالية.

حريصون على حل الإشكالات

■ ما هي الإجراءات المتبعة في حال وقوع خلافات بين طرفي التأمين أي بين شركة التأمين والمضمون؟

– مجلس الضمان الصحي التعاوني هو المسؤول عن حل الإشكالات بين أطراف التأمين بمن فيهم ارباب البوالص وشركات التأمين ومقدمي الخدمة وذلك من النواحي الفنية وحدود المنفعة الصحية. ففي بداية ورود أي شكوى نحرص على التأكد من صحتها ومضمونها، ونطلب المعلومات اللازمة من شركة التأمين موضوع الخلاف. وغالباً ما تحل الخلافات ويوضّح اللبس من دون إثارة التعقيدات. أما في الحالات المستعصية، فتحال القضية الى لجنة مختصة تسمى «لجنة مخالفة النظام» ومهمتها فضّ النزاع ومحاسبة المخلّين بالعقد التأميني.

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين عموماً في المملكة العربية السعودية؟

– يعتبر التأمين كمفهوم وكنشاط اقتصادي جيداً في المملكة العربية السعودية، لكنه لا يزال يشكّل نسبة أقل من ١٠٪ فقط من الإمكانات الكامنة POTENTIAL في المملكة. ومن هنا تحتاج هذه الصناعة الى الوقت كي تزدهر وتتطوّر تدريجاً. وهذا أمر طبيعي لا سيّما ان حجم قطاعات التأمين في منطقة الشرق الأوسط لا يزال متدنياً جداً ولا يزيد عن نسبة ٢ في المئة فقط من حجم أقساط التأمين في العالم.

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهكم في السوق السعودي؟

– قطاع التأمين الصحي ناشئ وهذا يعرّضه لتحديات عدة أبرزها قلّة الوعي التأميني وندرة الكوادر والكفاءات البشرية المؤهلة للعمل فيه.

تنسيق مع «ساما»

■ كيف تصفون تعاونكم مع مؤسسة النقد العربي السعودي؟

– التنسيق متواصل مع «ساما» في النواحي الرقابية والتشريعية، والتواصل يومي. كذلك لا ننسى أن سعادة وكيل محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي د. عبد الرحمن الحميدي هو عضو في مجلس الضمان الصحي التعاوني.

إفادة من الأفكار المطروحة

■ هل تواجهون اعتراضات من بعض شركات التأمين على طريقة العمل والتنفيذ؟

– لا شك في أن بعض شركات التأمين تعترض على إجراءات معيّنة أو تبدي آراء مغايرة لما تنص عليه اللوائح التنفيذية. نحن نسعى دائماً الى أخذ كل وجهات النظر بالاعتبار والدراسة والأخذ بما هو مناسب ويخدم جميع الأطراف. ■

الاهلية (الكويت): الارباح ١٦ مليون دينار كويتي وتوسع باتجاه السعودية واليمن والعراق

سليمان الدلالي

الاهلية للتأمين – الكويت

في التقرير السنوي الذي قدمه الى الجمعية العمومية للمساهمين، تحدث سليمان الدلالي رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب للشركة الاهلية للتأمين – الكويت، عن السياسة المعتمدة من قبل الشركة فقال، انها تتطلع الى رفع نسب الاحتفاظ RETENTION من دون تعريض مركز الشركة المالي لاية ذبذبات، وذلك بالاعتماد على العدد الكبير من الاخطار المتجانسة، وعلى ملاءمة مالية عالية والاحتفاظ بالاحتياطات الاضافية المناسبة، وهو المسعى الاستراتيجي للشركة للاعتماد على نظرية الاحتمالات، باستخدام مختلف الوسائل المتاحة والتي يدخل بعضها ضمن الاستراتيجيات الاخرى.

واضاف: كذلك ساعدت سياسة الانتشار والتوسع الاقليمي، على تعزيز وتحسين المحفظة التأمينية عن طريق الاهتمام بالتأمينات الشخصية بجانب الحصول على العديد من التأمينات التجارية والصناعية الضخمة، التي يمكن تبادل حصص منها مع الشركات الشقيقة والزميلة، مما يشجع على زيادة الاحتفاظ.

وقال انه اصبح للاهلية شركات تأمين شقيقة وتابعة في كل من الاردن، لبنان، السعودية، مصر، اليمن والعراق.

وتظهر الميزانية ان الشركة حققت خلال العام ٢٠٠٨ النتائج الآتية:

بملايين الدينارات الكويتية

	٢٠٠٨	٢٠٠٧
الاقساط المكتتبة	٢٦	٢٤
الارباح الصافية	١٦	١٤
حقوق المساهمين	٨٨	٧٥
الموجودات	١٦٩	١٢٥

ويبين التقرير السنوي ان للشركة الاهلية مساهمات في شركات التأمين العربية الآتية:

شركة عرب لايف ARAB LIFE – لبنان	٤٩,٧ بالمئة
الاتحاد التجاري TRADE UNION – السعودية	٢٠ بالمئة
العرب للتأمين – الاردن	٢٧,٢٠ بالمئة
الاهلية المتحدة – الكويت	١٠٠ بالمئة
هوك للتأمين – بريطانيا (غير عاملة)	١٠٠ بالمئة
الاتحاد التجاري TRADE UNION – البحرين	٢٠ بالمئة

«أمان» جزأت سهمها الى درهم واحد وسمحت بتملك غير المقيمين نسبة ١٥ ٪

قررت شركة دبي الاسلامية للتأمين واعادة التأمين «أمان» تجزئة سهم الشركة من ١٠ دراهم الى درهم واحد، كما قررت بناء على موافقة الجمعية العمومية غير العادية السماح بتملك غير المواطنين نسبة ١٥ في المئة من اسهم الشركة.

وقال **حسين الميزة** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة ان قرار تجزئة سهم «أمان» يعد امرا مهما يتماشى مع متطلبات القيمة الدفترية للسهم، وسوف يؤدي الى زيادة المعروض من الاسهم والاستفادة من التداول في السوق، متوقعا ان يكون لقرار فتح الباب امام تملك غير المواطنين لسهم أمان بنسبة ١٥٪ مردود ايجابي، اذ سيفتح المجال امام رؤوس الاموال للدخول الى السوق.

أريج: الأقساط نمت بنسبة ٤١ بالمئة وبلغت ١٣٠ مليون دولار

انخفاض العوائد الاستثمارية ادى الى تراجع ارباح الفصل الاول الى ٢,٩ مليوني دولار

ياسر البحارنة

ARIG

تعليقا على التقلبات الحاصلة في اسواق الاعادة والتي ادت الى تراجع الاسعار واحتدام المنافسة، قال **ياسر البحارنة** الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين اريج ARIG ، ان الشركة لم تفاجأ بما يجري، وانها اتخذت من الاحتياطات والتدابير ما مكنها من ان تحمي مصالحها ونتائجها. وقال ان النتائج التي حققتها الشركة خلال الفصل الاول من ٢٠٠٨ جاءت لتؤكد صوابية السياسة المتحفظة التي اتبعناها خلال تلك الفترة، ونحن ماضون باتباعها طالما استوجبت احوال السوق ذلك. وتظهر الميزانية المؤقتة للفصل الاول ان اريج سجلت نموا قدره ٤١ بالمئة في الاقساط المكتتبة التي بلغت مليون دولار اميركي، مقابل ٩٣ مليوناً للفترة عينها من السنة الماضية.

اما الارباح الصافية فقد بلغت ٢,٩٥ مليوني دولار اميركي مقابل ٧,٦ ملايين في الفصل الاول من العام الماضي، وعزا **البحارنة** تراجع الارباح الى انخفاض في مستوى العوائد الاستثمارية.

اللبنانية السويسرية عرضت برنامجها الصحي الجديد «عناية» في قطر

من اليمين: يوسف قاسم مدير فرع اللبنانية السويسرية في قطر، فادي عماطوري مدير بنك عوده في قطر وشربل صافي

من اليسار: سعادة السفير حسن السعد سفير لبنان في قطر و شربل صافي مساعد مدير التسويق في اللبنانية السويسرية

وكما في كل المناسبات التي تهم الشعب القطري، لبت اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE الدعوة للمشاركة في معرض QATAR PROJECT 2008 الذي أقيم في مركز قطر الدولي للمعارض، برعاية الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، رئيس مجلس الوزراء، وجرى افتتاحه بحضور وزير الخارجية الشيخ عبد الرحمن بن خليفة الثاني وجمع كبير من الوزراء والدبلوماسيين ورجال الأعمال.

ومن بين المنتجات التي عرضتها اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE في جناحها الخاص في المعرض، برنامج جديد للتأمين الصحي حمل اسم «عناية» وهو مخصص للمقيمين في قطر.

وقام ممثلو الشركة في تعريف الزائرين الى المنافع والتقديمات التي يوفرها البرنامج الصحي الجديد: ويغطي البرنامج المتعاقدين مع الشركة في كل من قطر، لبنان ودول عربية أخرى: تغطية دولية، تغطية مالية من دون حدود، ميزة ضمانة التجديد، تغطيات الأمومة، علاج الأمراض المزمنة والحوادث الشخصية.

نشير الى ان اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE كانت قد شاركت في مؤتمر مشاريع قطر ٢٠٠٧ الذي انعقد في المكان عينه العام الماضي، واستقطب جناحها عدداً كبيراً من رواد المعرض.

صورة لبرنامج عناية

الملتقى العربي للتأمين الصحي في دمشق

الوزير محمد الحسين يرد على المنتقدين

من اليمين: د. عبد اللطيف عبود، بسام عبد النبي وعبد الخالق رؤوف خليل

من اليسار: سامر العشي، محمد منير آمنة، فاروق جود، عادل قضماني، عبد الغرير معقالي، حسن جلالي، عبد الرزاق قاسم، د. عبد الرحمن العطار ود. خلف عبد الله

اين يقف التأمين الصحي اليوم وما هي الآفاق التي سوف تكون مفتوحة امامه مستقبلا في سوريا؟

سؤالان تمحورت حولهما الكلمات والمحاضرات التي القيت خلال الملتقى العربي للتأمين الصحي الذي انعقد في فندق شيراتون في دمشق بين ٤ و٥ ايار (مايو) ٢٠٠٨ برعاية وزير المالية الدكتور محمد الحسين وبدعوة من شركة السلام للمؤتمرات.

حضر الملتقى حشد من المسؤولين والعاملين في قطاع التأمين الصحي، يتقدمهم بسام عبد النبي ممثلا وزير المالية محمد الحسين، وعبداللطيف عبود عضو مجلس الادارة المدير العام لهيئة الاشراف على التأمين، وعبد الخالق رؤوف خليل الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين .

من اليمين: عماد العسكر، خالد الفضلي، محسن عزام، نورا شرفاني، خير الدين اسماعيل، رانيا اليوسف، د. أحمد قاسم، د. ياسين الأسطا وهشام ديواني

الوزير الحسين: شركة متخصصة في التأمين الصحي تعمل في اطار المؤسسة العامة للتأمين

وردّ الوزير **حسين** في الكلمة التي تلاها عنه **بسام عبد النبي**، على الانتقادات التي توجه الى هيئة الاشراف على التأمين في سوريا حول استمرارها في منح المؤسسة العامة السورية للتأمين (شركة التأمين الحكومية) امتيازات خاصة. وقال ان تلك الامتيازات تهدف الى تعزيز فرص الشركة الحكومية في مواجهة الشركات الخاصة، لان هذه الاخيرة تملك حرية اتخاذ القرارات وهذه الحرية تفتقدها الشركة الحكومية. وقال الوزير **الحسين** : راهنا على سرعة الانطلاق وسلامة البناء وضبط الأداء... فجاءت الارقام والنتائج خير شاهد على صحة رهاننا، فقد بلغ حجم اقساط التأمين في السوق السورية لعام ٢٠٠٧ / ٩,٣ مليارات ليرة سورية، اي بمعدل نمو قدره ٢٥٪ عن حجم الاقساط في عام ٢٠٠٦، وهي نتائج مطمئنة تلوح باستقرار هذا السوق بوضعه العام، واصبح بمقدورنا الآن الاهتمام بتفاصيله والتركيز على التجديد والتنوع في الخدمة المقدمة بما يلبي كل الحاجات المطلوبة، والحرص بأن لا تطغى الخدمات التأمينية ذات الربح الاسهل والاسرع على بعض الخدمات الاخرى التي تعد اكثر عمقا واهمية للمجتمع والمواطن وايلاءها الاهتمام والدعم الكافيين.

وردا على الانتقادات التي توجه الى هيئة الاشراف على التأمين حول منحها حقوقا حصرية لشركة التأمين الحكومية (المؤسسة العامة للتأمين) قال الوزير «ان المزايا موضوع الشكوى منحت للشركة الحكومية تعويضا عن عدم امتلاكها لحرية اتخاذ القرار كما هي الحال في الشركات الخاصة». وقال: عملنا جاهدين لتهيئة سبل نجاح الشركات الوافدة الى السوق ولكن بخلق نوع من التوازن مع الفرص الممنوحة للشركة الحكومية الوحيدة في السوق –

من اليمين: د. محمد عماد الدين خليفة، عماد كيلاني، نبيل حنيدي وذرى الخش

من اليسار: سيلين حورانية، رولا ابراهيم، رامي داوود وروجيه كوتون

وزير المالية السوري: الامتيازات الممنوحة الى شركة التأمين الحكومية تهدف الى تحقيق التوازن بينها من جهة وشركات التأمين الخاصة من جهة اخرى

من اليمين: سمير نحاس، محمد منير آمنة، حسين عويدر، فواز الهاشمي وماهر عبد الحق

من اليسار: رامي خوري، شيرين بوز، فؤاد حنون، وعزت الأسطواني

من اليسار: الوزير محمد الحسين وعبد الخالق رؤوف خليل

مصطفى أسعد

مشاركون

المؤسسة العامة السورية للتأمين – التي يؤخذ علينا بأننا نخصّها ببعض المزايا لانها شركة حكومية وهذا صحيح. الا ان ما يغفلون عنه هو ان كونها مؤسسة قطاع عام فإن ذلك يجعلها خاضعة للكثير من الانظمة والقوانين التي تقيد عملها، في حين ان شركات القطاع الخاص في حل من هذه الانظمة وهذا ما عنيته بخلق التوازن.

وحول النمو الذي يسجله التأمين الصحي قال الوزير **الحسين**:

شهد قطاع التأمين الصحي نموا ملفتا حيث تصدر قائمة الخدمات التأمينية من حيث نسبة نموه التي بلغت ٢٠٨٪ في عام ٢٠٠٧ عنها في عام ٢٠٠٦، وهي بالتأكيد نتائج مرضية تدعو للارتياح والاطمئنان.

وقال الوزير **الحسين** ان الحكومة السورية تتجه الى اعتماد مبدأ قيام شركات تأمين متخصصة بالتأمين الصحي، هذا الامر ممكن التحقيق عن طريق شركة او شركات تأمين متخصصة في التأمين الصحي، الامر الذي سيسهم في احياء هذا النوع من التأمين، وفي الوقت نفسه يخفف الاعباء المالية التي تتحملها خزينة الدولة، والناتج عن تعدد الجهات والادارات الرسمية التي تؤمن، كليا او جزئيا، انواعا مختلفة من التغطية الصحية وغياب اي تعاون مرئي بين هذه الادارات، اي يعمل على تنظيم منح الخدمة المناسبة في الوقت المناسب وللشخص المناسب.

عبداللطيف عبود: التأمين الصحي سيكون احد الفروع البالغة الاهمية في سوريا

وتحدث الدكتور **عبداللطيف عبود** حول الصعوبات والاعباء التي تواجهها الحكومات في سائر انحاء العالم جراء ارتفاع تكاليف المعالجة والاستشفاء وقال: ان التأمين الصحي الخاص الذي تمارسه شركات التأمين آخذ في النمو

أماني شيحاوي، رانيا اليوسف، نادرة فرزان، ريما خردقة، مجد عبد الغني وماريا الأبرش

والتطور، وهو يملك فرصة طيبة ليلعب دوره الهام في ذلك، ولكن الامر يحتاج الى مواجهة عوامل متعددة تبدأ من الاستجابة الكفوءة لانظمة الاشراف والرقابة، عبر بناء المقدرة على تبني اساليب ادارة متطورة، ثم موازنة كلفة التأمين الصحي لتحقيق مبدأ الملاءمة والكفاية والعدل...

واضاف: في سوق التأمين السوري يعتبر التأمين الصحي قادما جديدا في اطار التطور الذي يشهده قطاع التأمين، فجميع شركات التأمين العاملة في السوق الوطني قد اكدت تطلعها المشروع في ان يكون التأمين الصحي احد المكونات الرئيسية لمحافظها التأمينية، وعلى الرغم من ان عام ٢٠٠٧ قد أظهر نسبة عالية من النمو، الا ان حجم التأمين الصحي لا يزال دون ملامسة الطموح، وهذا امر طبيعي اذ لا يزال في سنته الثانية من الممارسة، ولكن يتعزز لدينا الاقتناع بأن هذا الفرع سيكون احد الفروع التأمينية البالغة الاهمية، وتحقيق

من اليمين: غادة قطان، د. نذير الباتع، سمير نحاس وفواز زند الحديد

ذلك يتطلب تضافرا حقيقيا بين الجهات الحكومية المعنية وجهات الاشراف ومختلف الجهات التي تمارس التأمين الصحي، وسيكون هذا التضافر مهمة متجددة لجميع مفردات سوق التأمين السوري.

عبد الخالق رؤوف خليل: شركات التأمين العربية مدعوة الى الاستفادة من الانتشار الجغرافي

عبد الخالق رؤوف خليل قال ان التأمين الصحي مرشح لمزيد من النمو والانتشار في الدول العربية. ودعا في كلمته الى العمل من اجل نشر الوعي التأميني الصحي بين المؤمن لهم لاستخدام التغطية المتاحة عند الحاجة فقط تطبيقا لمبدأ منتهى حسن النية، سوف يؤدي الى توفير هذه الخدمة بالسعر المناسب لامكانياتهم، وعلى ان تعمل شركات التأمين على الاستفادة من الانتشار الجغرافي لتوسيع قاعدة المشاركة، تحت شعار الارضاء التام للمضمون والاهتمام بالكوادر الفنية التي تقوم بالإكتتاب وتسوية المطالبات.

المحاضرات وورش العمل

وقد تضمن جدول اعمال المؤتمر ورش عمل ومحاضرات استمرت على مدى يومين، وشاركت فيها نخبة من خبراء التأمين الصحي، وعرضوا خلالها التقدم الذي بلغته صناعة التأمين الصحي في العالم، خصوصا على المستوى التكنولوجي. كما جرى تقديم بعض المنتجات المتداولة في الدول التي تتبع انظمة صحية مشابهة للنظام الصحي السوري. ■

التوصيات

وعند انتهاء المؤتمر صدرت توصيات نختار من بينها الآتي:

– تشكيل لجنة مؤلفة من مندوبين عن هيئة الاشراف على التأمين والاتحاد السوري لشركات التأمين وشركات ادارة الخدمات الطبية للعمل على مراقبة حسن تنفيذ هذه التوصيات.

– إصدار نشرة من قبل الاتحاد السوري لشركات التأمين بشكل ربعي مختصة بالتأمين الصحي.

– التأكيد على استخدام الترميز الموحد CODIFICATION لدى مقدمي الخدمة الطبية وشركات إدارة الخدمات الطبية كافة.

– التوصية بأتمتة AUTOMATION الصيدليات وربطها مع الشركات.

– توجيه الإعلام لقضايا التأمين من خلال وسائل الإعلام المقروءة والمسموعة والمرئية، وذلك بهدف نشر الوعي التأميني وخصوصاً في مجال التأمين الصحي.

ناجي بن طالب (الافريقية - ليبيا):
هناك اهتمام من اصحاب العمل لتوفير التأمين الصحي للعاملين لديهم في ليبيا

نائب المدير العام - مدير اعادة التأمين في الشركة الافريقية للتأمين الليبية، ناجي سالم بن طالب شارك في الملتقى العربي الرابع للتأمين الصحي، وقد كان لنا لقاء معه حيث سجلنا الحوار الآتي:

■ **كيف تصفون اوضاع التأمين في ليبيا الشقيقة؟**

- السوق الليبي كان مفتوحاً ثم جرى تأميم صناعة التأمين، وحولت محافظ التأمين الى شركة تأمين واحدة من العام ١٩٨١ حتى ١٩٩٩.

اما الآن فالامور افضل بكثير وتوجد في ليبيا ٧ شركات تأمين، واحدة منها للدولة وست شركات خاصة. والشركة الافريقية هي واحدة من هذه الشركات التي بدأت العمل في العام ٢٠٠٤، وكان لها دور كبير في تحسين السوق التأميني في ليبيا.

■ **هل تخبروننا عن اهمية التأمين الصحي في ليبيا؟**

- يعتبر التأمين الصحي في ليبيا حديث العهد، فهناك بعض الشركات الخاصة (من اصحاب العمل) تولي اهتماما كبيرا لتوفير التأمين الصحي لموظفيها. والدولة الليبية تسعى لتوفير التأمين الصحي للشعب الليبي بكامله، وذلك من خلال تملك عدد من المشافي (المستشفيات) في سائر المحافظات حتى تكون الخدمات الصحية في سائر انحاء البلاد.

اضاف: وسيعقد اول ملتقى للتأمين الصحي في ليبيا بداية شهر حزيران ٢٠٠٨ لمدة يومين، والفكرة منه هي تبادل وجهات النظر مع خبراء التأمين الصحي، وتوجيه الشركات مثل قطاع النفط والبنوك والمصارف الى ضرورة تأمين موظفيها.

■ **ما رأيكم في هذا الملتقى؟**

- الملتقى مفيد لانه يفسح في المجال للاستماع الى آراء الخبراء حول ظاهرة التأمين الصحي، فكل الدول تعاني من النفقات والميزانية الكبيرة التي تصرف على هذا المجال.

وهناك توجه من اغلب الدول العربية للاهتمام بالتأمين الصحي، والمؤتمر هو فرصة لتبادل وجهات النظر وايجاد السبل التي تساعد في تطوير وتسهيل العناية في صحة المواطن. ولفتني ان شركات التأمين السورية تبذل جهودا كثيرة كي تقدم منتجات ترضي المتعاقدين معها، وتوفر لهم الغطاء الصحي الافضل.

وحول التعاون العربي قال بن طالب «ان الاتحاد العام العربي للتأمين يقوم مشكورا بتنظيم الندوات والمؤتمرات، وهذه اللقاءات تساعد على توطيد العلاقة وتبادل الخدمات بين شركات التأمين العربية».

سامر العش:
التأمين الصحي مهم للفقير قبل الغني

المهندس **سامر العش**، الامين العام للاتحاد السوري لشركات التأمين، قال ان الاتحاد اسس خلال العام الماضي من قبل شركات التأمين المرخص لها بالعمل في سوريا، وقد بلغ عددها حتى الآن ١٤ شركة.

وأضاف: نحن نعمل على نشر التوعية التثقيفية للتأمين من خلال انشاء مراكز تدريبية لتهيئة كوادر اكاديمية تتقن التعامل مع التأمين، واقامة حملات اعلانية من خلال توزيع بروشورات والاذاعة والتلفزيون لتثقيف المواطن ومعرفته للتعامل بشكل افضل مع التأمين بجميع مجالاته.

وحول التأمين الصحي وفوائده أكد السيد العش ان التأمين الصحي مهم للفقير قبل الغني، وذلك لانه من دونه يصعب عليه في حال وقوعه بمشكلات صحية دفع تكلفة العلاج.

مجد عبد الغني (الوطنية):
مع عودة شركات التأمين الخاصة انتعشت الثقافة التأمينية

المدير الاقليمي لفرع اللاذقية للشركة الوطنية للتأمين (NIC) الدكتور **مجد عبد الغني** قال لمراسلنا «ان الوطنية (NIC) حصلت على الترتيب الاول بين الشركات الخاصة السورية للتأمين، ونحن نستحوذ بموضوع المؤتمر الصحي على حصة قدرها ٢٥٪ من حجم الاقساط لفرع التأمين الصحي البالغ ٢٥٢ مليون ليرة سورية تقريباً».

اضاف: ان الوطنية تعتمد سياسة تقوم على المنهجية والدراسة لكل انواع التأمين المطروحة في السوق بما يتلاءم مع مستوى دخل المواطن السوري، وعلى المصداقية بالتعامل واعطاء كل ذي حق حقه.

وعن نظرته الى الثقافة التأمينية في سوريا قال: للأسف انحسرت ثقافة التأمين في سوريا منذ عشرات السنين، ومع بدء دخول الشركات الخاصة للسوق المحلية بدأت تنتعش من جديد. وهناك اهتمام من الشعب السوري بالتأمين بمختلف انواعه من طبي، صحي، حريق، حياة، الخ....

وأضاف: اصبح لدينا ثمانية فروع متواجدة في كل من دمشق، حلب، حمص، طرطوس، دير الزور، اللاذقية، الرقة، درعا وايضا في المنافذ الحدودية. وأكد: ان الانتشار في المحافظات قد لعب دورا هاما في وصول الشركة للمرتبة الاولى في سوق التأمين السوري.

فؤاد حنون مدير عام التأمين العربية - سوريا يستقبل الوزير محمد الحسين ويظهر روجيه كوتون

عزت الأسطواني مدير عام المشرق العربي - سوريا يرحب بالوزير محمد الحسين

من اليمين: جورج محفوظ، خلود السهوي وباسل محمد

تكريم المشاركين في الملتقى العربي للتأمين الصحي في سوريا

أقام عدد من شركات التأمين وخدمات التأمين السورية مأدب تكريمية للمشاركين في الملتقى العربي للتأمين الصحي الذي أقيم في دمشق - سوريا خلال الشهر الماضي.

والشركات المضيفة هي: العربية، الثقة السورية، المتحدة، آروب سوريا، أمبا، غلوب مد، ميد كسا وبست اسيستنس.

من اليمين: سمير نحاس، مروان مطره جي، نيكولا جورج شاهين ود. نذير الباتع

من اليمين: رجا معوض، غيدا خوري، عزت الأسطواني، فؤاد حنون وسليمان ابي نادر

حمن اليسار: عبد الخالق رؤوف خليل، د. غرة قدورة، مهند سمان، هيثم الحريري، عادل مجركش وسليم سرحان

من اليسار: زينة شاهين، فاتن دوغلاس، فؤاد حنون وعبد المجيد خلوف

من اليسار: عهود مجركش، عادل مجركش، د. دانا قدورة، د. غسان شعت ومحمد شعت

من اليمين: مروان مطره جي، وسيم القدسي، اسبل جان وسافانا الأسد

من اليسار: سمير نحاس، د. نبيل حنيدي، ميس الخير، إيمان الدقاق وحسن سليمان

من اليسار: جورج محفوض، ريتا حجار، جورجيت السهوي وباسل محمد

من اليسار: سمر العصاب، رما الجندي، لينا زغور ومنير الأحمد

العقبة استضافت اول مؤتمر عربي دولي حول «التأمين والنقل»

محاضرون قدموا اوراقا حول اخطار النقل والضمانات التي توفرها شركات التأمين والاعادة ونوادي الحماية والتعويض

من اليسار: وسيم زعرب، معالي حسني أبو غيدا، عبد الخالق رؤوف خليل والكابتن محمد الدلابيح

من اليمين: عماد عبد الخالق، MARKUS KEISER وروبرت جنفريان

استضافت مدينة العقبة السياحية والتي تقع على ضفاف البحر الاحمر اول مؤتمر عربي – دولي للتأمين والنقل، وذلك في الفترة الواقعة بين ١٢ و١٤ ايار (مايو) ٢٠٠٨ .

رعى المؤتمر رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، وتولى تنظيم فاعليات المؤتمر كل من: الاتحاد الاردني لشركات التأمين، الاتحاد العام العربي للتأمين، ونقابة وكلاء الملاحة البحرية. وقد انعقد المؤتمر تحت عنوان: التأمين والنقل البحري. وشارك فيه جمع من رجال القانون والعاملون في حقل تأمينات النقل وشركات الملاحة البحرية ونوادي الحماية والتعويض (P AND I) وشركات النقل، والتأمين واعادة التأمين والوسطاء والخبراء. وجرى افتتاح المؤتمر مساء يوم الاثنين ١٢ ايار (مايو) ٢٠٠٨ بحفل عشاء سبقه تقديم فيلم وثائقي حول منطقة العقبة الاقتصادية وتخللته كلمات افتتاحية لكل من:

– رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين **وسيم زعرب**.
– رئيس نقابة وكلاء الملاحة البحرية الكابتن **محمد الدلابيح**.
– الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل**.
– راعي المؤتمر رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية **معالي حسني ابو غيدا**.

اما الفاعليات الثقافية للمؤتمر فتضمنت خمس جلسات عمل، استمع المشاركون خلالها الى اوراق عمل ومحاضرات قدمها خبراء واختصاصيون في مجال النقل والتأمين واعادة التأمين.

فوزي شرايحة، وجدي عبد الهادي، مراد محمد وزهير أبو حماد

من اليسار: د. فوتي خميس وجمال العوامله

من اليسار: علي الوزني، محمد الأمين أبوقوره وبشار خورشيد

من اليسار: PATRIZIA FERRETTI، بسام حسين، LAURENT BIEHLY وبسام الجازي

من اليسار: ماهر الحسين، سمير قموه، DORTHEA IOANNOU وفريد شديد

هلا غطاس، أرشيد الطيب ورائد الريموني

من اليسار: احمد لطوف، بسام حسين وروبرت جنفزيان

عمر أبوحسان محاطاً بالسيدة عايدة هويدى والآنسة ديما مشربش

من اليسار: سمير قموه ود. وليد زعرب

عبد الخالق رؤوف خليل: محطات عربية حاسمة في تاريخ النقل

الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** عرض في كلمته الافتتاحية بعض المحطات المهمة في تاريخ تأمين النقل في المنطقة العربية ومن بينها:

– نظرا لارتفاع رسوم التأمين ضد خطر الحرب التي تفرض على اغلبية البلاد العربية والتي نشعر انها غير عادلة، جرى تأسيس الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS والذي يتولى تدبير تغطية اخطار الحرب لاعضائه بأسعار مناسبة.

– مع تنامي الدور الذي تؤديه نوادي الحماية والتعويض، لا سيما في مجال مسؤولية الطرف الثالث والمصاريف الناجمة عن استهلاك او استئجار وتشغيل سفينة ما، تم تأسيس نادي الحماية والتعويض العربي ARAB P AND I CULB والمأمول ان يتسع نطاق عضويته ليشمل اصحاب ومستأجري السفن العربية ذات الاحجام الكبيرة.

– تتضمن التشريعات العربية قواعد خاصة لتنفيذ الاحكام الصادرة في قضايا التجارة البحرية، ومنها الحجز على البواخر بنوعيه (التحفظي والاحتياطي). وتنشأ اهمية الحجز التحفظي خصوصاً على البواخر التي لا تعمل على خط ملاحي منتظم لكونه عامل اساسي ورئيسي في توفير الحماية للمتضررين.

الثاني من اليمين: زهير العطعوط

صورة تذكارية مميزة ويظهر من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، روبرت جنفريان، بسام حسين وماهر الحسين

RAVI SHANKAR في الوسط

غسان جبور يتسلم هدية تذكارية

زكي نورسي في الوسط

المرافئ العشرون الاولى في العالم تتداول ٢٣٥,٨١١ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٨

سنغابور يحتفظ بالاولى وشنغهاي يتقدم الى الثانية وروتردام الى السادسة ودبي الى السابعة

مرفاء سنغابور

مرفاء شنغهاي

مرفاء روتردام

مرفاء دبي

سجلت المرافئ التي احتلت المراتب العشرين الاولى زيادة جيدة بحركة الحاويات التي تداولتها في العام ٢٠٠٧، مقارنة مع تلك التي سجلتها في العام ٢٠٠٦. كما اظهرت الاحصاءات ان تغييرات عدة طرأت على اسماء المرافئ التي احتلت هذه المراتب.

فقد بلغ المجموع العام للحاويات المفرغة والمشحونة عبر هذه المرافئ ٢٣٥,٨١١ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٧، مقابل ٢٠٨,٥٨٠ ملايين حاوية للعام ٢٠٠٦، اي بتحسن ملموس نسبته ١٣ بالمئة.

– وافادت هذه الحركة ان مرفأ سنغابور ظل متربعا على المرتبة الاولى بتعامله مع ٢٧,٩٣٢ مليون حاوية نمطية مقابل ٢٤,٧٩٢ مليون حاوية، اي بارتفاع جيد قدره ٣,١٤٠ ملايين حاوية ونسبته ١٣ بالمئة.

– وحقق مرفأ شنغهاي مفاجأة ضخمة بتقدمه من المرتبة الثالثة ليحتل المرتبة الثانية بتداوله ٢٦,١٥٠ مليون حاوية نمطية مقابل ٢١,٧٩٠ مليون حاوية اي بارتفاع كبير قدره ٤,٢٦٠ ملايين حاوية نمطية ونسبته ٢٠ بالمئة. ويذكر ان مرفأ شنغهاي يتربع للمرة الاولى على المرتبة الثانية.

– بينما تراجع مرفأ هونغ كونغ للمرة الاولى ايضا من المرتبة الثانية الى الثالثة بـ ٢٣,٨٨١ مليون حاوية نمطية مقابل ٢٣,٥٤٠ مليون حاوية، اي بتحسن طفيف قدره ٣٤١ ألف حاوية نمطية ونسبته ٢ بالمئة.

– واحتفظ مرفأ SHEN ZHEN بالمرتبة الرابعة بـ ٢١,٠٩٩ مليون حاوية نمطية مقابل ١٨,٤٦٩ مليون حاوية اي بارتفاع جيد نسبته ١٧ بالمئة.

– كما حافظ مرفأ PUSAN على المرتبة الخامسة بتعامله مع ١٣,٢٦٠ مليون حاوية نمطية مقابل ١٢,٠٣٩ مليون حاوية، اي بزيادة نسبتها ١٠٪.

– وتقدم مرفأ روتردام من المرتبة السابعة الى السادسة بتداوله ١٠,٧٩١ ملايين حاوية مقابل ٩,٦٥٣ ملايين حاوية اي بتحسن نسبته ١٢٪.

– كما قفز مرفأ دبي، وهو المرفأ العربي الاوحد الذي ظهر اسمه في لائحة المرافئ العشرين الاولى في العالم، من المرتبة الثامنة الى السابعة بـ ١٠,٦٥٣ ملايين حاوية نمطية مقابل ٨,٩٢٣ ملايين حاوية اي بزيادة جيدة قدرها ١,٧٣٠ مليون حاوية نمطية ونسبتها ٢٠ بالمئة.

وبينت اللائحة ايضا ان كافة المرافئ التي احتلت المرافئ العشرين الاولى في العالم سجلت زيادة بحركة الحاويات التي تداولتها في العام ٢٠٠٧ باستثناء مرفأ LONG BEACH الاميركي الذي تراجعت حركته الاجمالية.

وتجدر الاشارة الى مليارات الدولارات تلحظها الدول في موازناتها السنوية لتطوير وتوسيع مرافئها او بناء مرافئ جديدة لتتمكن من استيعاب حركة التجارة البحرية التي لا تزال تشهد نموا متواصلاً منذ اكثر من ٨ سنوات، ولا سيما في البلدان الآسيوية حيث ان مرافئها كانت ولا تزال بين المرافئ التي احتلت المراتب العشرين الاولى في العالم.

TOP TWENTY PORTS IN (TEU) END 2007

Rank 2007	2006	PORT	2007 TEU (000)	2006 TEU (000)	+/- TEU (000)	+/-% %
1	1	SINGAPORE	27.932	24.792	+ 3.140	+ 13
2	3	SHANGHAI	26.150	21.790	+ 4.360	+ 20
3	2	HONG KONG	23.881	23.540	+ 341	+ 2
4	4	SHEN ZHEN	21.099	18.469	+ 2.630	+ 17
5	5	PUSAN	13.260	12.039	+ 1.221	+ 10
6	7	ROTTERDAM	10.791	9.653	+ 1.138	+ 12
7	8	DUBAI PORTS	10.653	8.923	+ 1.730	+ 20
8	6	KAOH SIUNG	10.257	9.775	+ 482	+ 5
9	9	HAMBURG	9.890	8.862	+1.028	+ 12
10	11	QINGDAO	9.462	7.702	+1.760	+ 23
11	13	NINGBO	9.360	7.068	+ 2.292	+ 33
12	15	GUANG ZHOU	9.200	6.600	+ 2.600	+ 40
13	10	LOS ANGELOS	8.355	8.470	- 115	- 2
14	14	ANTWERP	8.176	7.018	+ 1.158	+ 17
15	12	LONG BEACH	7.312	7.290	+ 22	+ 1
16	16	PORT KLANG	7.118	6.326	+ 792	+ 13
17	17	TIANJIN	7.103	5.950	+ 1.153	+ 20
18	19	TANJIUNG PELEPAS	5.500	4.770	+ 730	+ 16
19	18	NEW YORK	5.400	5.093	+ 307	+ 6
20	20	BREMEN	4.912	4.450	+ 462	+ 10
TOTAL GENERAL			235.811	208.580	+27.231	+ 13

١١٠ ملايين حاوية نمطية حركة المرافئ الصينية في العام ٢٠٠٧

أفادت الإحصاءات الصادرة عن وزارة النقل الصينية ان المرافئ الصينية تداولت ما مجموعه ١١٠ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠٠٧ مقابل ٩٠ مليون حاوية للعام ٢٠٠٦، أي بزيادة كبيرة قدرها ٢٠ مليون حاوية نمطية ونسبتها ٢٢٪.

ويذكر ان ثلاثة مرافئ صينية تداولت مجتمعة ٧١,١٣٠ مليون حاوية نمطية أي ما نسبته ٦٥٪ من مجموع ما تعاملت معه كافة المرافئ الصينية في العام ٢٠٠٧.

والمرافئ الصينية الثلاثة هي: SHANGHAI الذي احتل المرتبة الثانية بـ ٢٦,١٥٠مليون حاوية و HONGKONG المرتبة الثالثة بـ ٢٣,٨٨٠ مليون حاوية نمطية و SHENZHEN المرتبة الرابعة بـ ٢١,١٠٠ مليون حاوية نمطية.

وتجدر الإشارة الى ان المرتبة الأولى لا يزال مرفأ سنغابور متربعاً عليها بـ ٢٨,٩٣٢ مليون حاوية نمطية.

CMACGM تنقل ٧,٦٨٣ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠٠٧

جاك سعادة
مجموعة CMACGM

أعلن **جاك سعادة** رئيس مجلس إدارة المجموعة الفرنسية للنقل البحري CMACGM ان المجموعة سجلت تقدماً ملموساً في العام ٢٠٠٧ مقارنة مع العام ٢٠٠٦. فقد تمكنت من نقل ٧,٦٨٣ ملايين حاوية نمطية مقابل ٥,٩٥٦ ملايين حاوية أي بزيادة كبيرة قدرها ١,٧٢٧ مليون حاوية نمطية ونسبتها ٢٩٪. كما حققت رقماً مالياً كبيراً فارتفع الى ٨,٦١٠ مليارات يورو مقابل ٦,١٥٠ مليارات يورو أي بتحسن ضخم قدره ٢,٤٦٠ مليار يورو ونسبته ٤٠٪.

وانعكست الحركة الجيدة التي احتلتها CMACGM في العام ٢٠٠٧ على أرباحها الصافية التي بلغت ٧٠٥ ملايين يورو مقابل ٤٤٦ مليوناً للعام ٢٠٠٦ بزيادة قياسية قدرها ٢٥٩ مليون يورو ونسبتها ٥٨٪.

وأضاف **سعادة** ان المجموعة افتتحت في العام الماضي ٤٢ خطاً بحرياً جديداً خاصاً بها أو بواسطة التعاون المشترك مع شركات بحرية أخرى. ومن أجل تغطية خدمات هذه الخطوط، رفعت عدد السفن في أسطولها الى ٣٨٤ سفينة مقابل ٢٨٦ للعام ٢٠٠٦، أي بزيادة ملموسة قدرها ٩٨ سفينة ونسبتها ٣٥٪. كما ارتفعت السعة الإجمالية لأسطولها الى ٩١٣ ألف حاوية نمطية مقابل ٦٨٩ ألفاً، أي بزيادة كبيرة قدرها ٢٢٤ ألف حاوية نمطية ونسبتها ٣٢٪.

وأوضح **سعادة** ان المجموعة ستعمد كعادتها الى استثمار كامل أرباحها لتقوية أصولها وفتح خطوط بحرية جديدة، بامتلاك سفن عملاقة جديدة، والمشاركة في امتلاك حصص في محطات الحاويات لتأمين الخدمات السريعة للسفن التابعة للمجموعة.

الأسطول التجاري الروسي يضم ١٤٧١ باخرة إجمالية قدرها ١٦,٢٠٠ مليون طن

مرفأ ULADIVOS TOK الروسي

اعلنت وزارة النقل الروسية أنها مستمرة بزيادة عدد السفن في الأسطول التجاري الروسي حيث بلغ في نهاية العام الماضي ١٤٧١ باخرة بحمولة إجمالية قدرها ١٦,٢٠٠ مليون طن. وأضافت في بيان أصدرته بمناسبة المباشرة في تطوير وتأهيل قطاع النقل البحري، ان ١٦ سفينة بحمولة إجمالية قدرها ١,٣ مليون طن انضمت الى الأسطول خلال العام ٢٠٠٧. ومن المنتظر ان تلتحق ٢٧ باخرة جديدة بحمولة إجمالية قدرها ١,٦ مليون طن خلال العام الحالي.

من جهة ثانية، أوضح البيان ان وزارة النقل عازمة على بناء مرافئ جديدة وتأهيل وتوسيع المرافئ الحالية لترتفع قدرتها الاستيعابية الإجمالية الى ٧٧٤ مليون طن في العام ٢٠١٥ مقابل ٤٥١ مليون طن وهي القدرة الاستيعابية الإجمالية للمرافئ الروسية حالياً.

CONTSHIP ITALIA تخصص ٨٠٠ مليون يورو لتحسين خدماتها

السيدة CECILIA BATTISTELLO
رئيسة مجلس إدارة مجموعة
CONTSHIP ITALIA

أعلنت Cecilia Battistello رئيسة مجلس إدارة مجموعة CONTSHIPITALIA الناشطة في إدارة محطات الحاويات وتشغيلها، ان الشركة قررت ضخ نحو ٨٠٠ مليون يورو لتوسيع وتجهيز وتحسين خدمات المحطات التي تشرف عليها في المرافئ الإيطالية. وأضافت ان CONTSHIP ITALIA التي تؤمن تداول نحو ٦٠٪ من حركة الحاويات التي تستورد وتصدر عبر المرافئ الإيطالية والتي يتراوح مجموعها ما بين ٩ ملايين و١٠ ملايين حاوية نمطية سنوياً، وضعت خطة خماسية تمكنها من تكبير حصتها الحالية لتصل الى نحو ١٠ ملايين حاوية في العام ٢٠١٠ أي بنمو نسبته نحو ١١٪ سنوياً.

وتابعت BATTISTELLO ان الشركة لحظت في الخطة التي وضعتها تقوية نشاط السكك الحديدية، التي تشرف على إدارتها شركة SOGEMAR التابعة لـ CONTSHIPITALIA إضافة الى بناء محطات حاويات جديدة في مرفأي رافينا وليفورنو الإيطاليين.

محمد الالفي نائب رئيس شركة خط الامارات للملاحة: خطة لزيادة عدد السفن في اسطول الشركة لمواكبة النمو في قطاع التجارة البحرية العالمية

اعلن محمد الالفي نائب رئيس شركة خط الامارات للملاحة، ان ٩٠ بالمئة من حجم التجارة العالمية يتم عبر الشحن البحري، وان التغييرات الكبيرة والمتواصلة في مناطق الانتاج والاستهلاك في العالم، ضاعفت من حجم البضائع المنقولة من الشرق الى الغرب. وتوقع الالفي استمرار النمو في قطاع النقل البحري ليصل الى نحو ٢٠ في المئة في العام الحالي، نتيجة لازدهار التجارة البحرية نحو مناطق الخليج العربي والشرق الاوسط. وكشف عن خطة تسعى الشركة لتنفيذها خلال العامين المقبلين، وتقضي بزيادة عدد السفن في اسطولها وتعزيز شبكة عملائها لتتمكن من مواكبة هذا النمو. وقال الالفي ان الشركة حققت نموا بلغت نسبته ٣٠ بالمئة منذ بدء نشاطها خلال العام الماضي.

وتجدر الاشارة الى ان شركة خط الامارات للملاحة فازت بجائزة افضل خط شحن منتظم للعام ٢٠٠٨ BEST SHIP LINER OPERATOR OF 2008 في سنغافورة، وجائزة افضل شركة ملاحة للعام ٢٠٠٨ BEST SHIPPING COMPANY OF THE YEAR في دبي.

الملاحة العربية المتحدة تسلمت الباخرة الرابعة من السفن الثماني سعة ٦٩١٩ حاوية نمطية

تسلمت شركة العربية المتحدة (UASC) الباخرة الرابعة من السفن الثماني التي تعاقدت على بنائها مع شركة بناء السفن، الكورية الجنوبية HYUNDAI، وذلك في حفل استقبال جرى في مقر الشركة في مدينة ULSAN الكورية بتاريخ ١٩ ايار (مايو) الماضي.

وقال بيان للشركة ان السفن الاربع الباقية سيتم تسلمها خلال العام الحالي، وهي تعد من السفن الحديثة تقنيا من حيث السرعة والاقتصاد في استهلاك الوقود، وسعة الواحدة منها ٦١٦٩ حاوية نمطية.

ويذكر ان التكلفة الاجمالية للسفن الثماني تفوق الـ ٨٥٠ مليون دولار اميركي.

HAPAG LLOYD تضاعف خدماتها بين آسيا والمكسيك

سمير مقوم
مجموعة سي لاين

انطوان شمالي
TOURISM & SHIPPING SERVICES

قررت مجموعة HAPAG LLOYD الألمانية تسيير خط بحري أسبوعي إضافي لربط مرافئ الشرق الاقصى بالمرافئ المكسيكية، وذلك لتغطية النمو المتواصل الذي تشهده التجارة البحرية بين هاتين المنطقتين. وأضافت المجموعة ان خدماتها المعروفة باسم ASIA - MEXICO SERVICE (AMX) أصبحت تؤمن النقل المنتظم بمعدل رحلتين بدلاً من رحلة واحدة أسبوعياً. كما أنها أضافت ثلاثة مرافئ صينية الى المرافئ التي تنطلق منها خدماتها نحو المكسيك. وتابعت HAPAG LLOYD ان الخط الجديد سيسمح لها بتأمين رحلات سريعة بحيث أصبحت مدة الرحلة بين مرفأي KAOH SIUNG التايواني و LAZORO MANZANI المكسيكي ١٥ يوماً بدلاً من ٢٣ يوماً.

وأعلنت المجموعة ان هذين الخطين تؤمنهما بالتعاون مع شركة AMERICAN PRESIDENT LINES (APL) حيث تستخدم الأخيرة ست سفن سعة الواحدة منها ٥١٠٠ حاوية نمطية، بينما تستخدم HAPAG LLOYD ست سفن أيضاً سعت الواحدة منها ٤٢٠٠ حاوية نمطية.

ويذكر ان مجموعة HAPAG LLOYD ممثلة في لبنان بوكالة TOURISM & SHIPPING SERVICES و APL بمجموعة سي لاين.

تعاون مشترك بين MAERSK الدانمركية و HAMBURG SUD الألمانية

وقعت شركة الملاحة MAERSK LINE التابعة لمجموعة A.P.MOLLER الدانمركية مع شركة HAMBURG SUD الألمانية عقداً ينص على تأمين الخدمات المشتركة بين أوستراليا / نيوزيلاندا والساحل الشرقي للولايات المتحدة الأميركية، وذلك اعتباراً من مطلع شهر حزيران الحالي. وستؤمن الشركتان بموجب هذا العقد خطين بحريين منتظمين بين هاتين المنطقتين بواسطة ١٢ سفينة سعة الواحدة منها ٢٨٠٠ حاوية نمطية وبمعدل رحلة أسبوعياً.

ويذكر ان MAERSK LINE ممثلة في لبنان بوكالة MAERSK (لبنان) و HAMBURG SUD بوكالة SEATRANS العاملة ضمن مجموعة سي لاين.

وسي لاين تؤمن استيراد ٣٥٠٠ حاوية نمطية

من جهة ثانية، أظهرت احصاءات مرفأ بيروت لشهر نيسان الماضي ان مجموعة سي لاين تواصل تسجيل النتائج الجيدة، حيث تمكنت من استيراد ٣٥٠٠ حاوية نمطية مقابل ٣٠٧٢ حاوية لشهر آذار المنصرم أي بتحسن ملموس قدره ٤٢٨ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٩٣٪.

خط فيدر اضافي لأفرغرين في المتوسط

مارون غالب
PHOENICIAN MARITIME AGENCY

دشنت مجموعة EVERGREEN التايوانية خط فيدر جديد بين مرافئ المتوسط انطلاقا من مرفأ TARANTO الايطالي وبمعدل رحلة كل ١٠ ايام. وقد وضعت المجموعة، الباخرة RECON EAGLE سعة ٦١٢ حاوية نمطية لنقل الحاويات برسم الترانزيت البحري المفرغة في مرفأ TARANTO الى مقصدها النهائي في مرافئ TAVECCHIA CIVI ، ASPEZIA الايطاليين وتونس وجصراته الليبي لتعود مجددا الى مرفأ TARANTO.

والمعلوم ان EVERGREEN ممثلة في لبنان بوكالة PHOENICIAN MARITIME AGENCY.

ارتفاع عدد السفن في مجموعة ARKAS الى ٢٣ باخرة في العام ٢٠٠٧

سجلت مجموعة ARKAS التركية الناشطة في ميدان النقل البحري نموا جيدا في العام الماضي، تمثل بارتفاع عدد السفن التي تستخدمها الى ٢٣ باخرة بسعة اجمالية قدرها ٢٥٨١٣ حاوية نمطية، مقابل ١٧ سفينة للعام ٢٠٠٦. ومن المنتظر ان تنضم اربع سفن جديدة الى اسطولها خلال العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩.

وقالت المجموعة ان بواخرها العاملة ضمن خطها EAST MED EXPESS SERVICE (EMES) تؤمن الخدمات المنتظمة عبر ٢٠ مرفأ في المتوسط والبحر الاسود وبمعدل رحلة اسبوعيا، كما ان الوكالات البحرية الاربع التابعة للمجموعة أمنت تداول ١,٣٤١ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٧.

وتجدر الاشارة الى ان ARKAS تمكنت ايضا من رفع رقم اعمالها الى ١,٢٩٠ مليار دولار في العام ٢٠٠٧، بزيادة نسبتها ٢٠ بالمئة مما كان عليه في العام ٢٠٠٦.

الاتحاد العمالي اليوناني مستمر بمعارضة خصخصة مرفأي بيرايوس وتسالونيك

توقعت مصادر رسمية يونانية ان تصطدم عملية خصخصة مرفأي PIRAEUS و THESSALUNIK التي تعتزم الحكومة اليونانية الإعلان عنها قريباً بصعوبات عدة، وفي طليعتها استمرار الاتحاد العمالي اليوناني بالاعتراض على هذه العملية. وكان هذا الاتحاد قد شل العمل في هذين المرفأين من خلال الإضرابات التي ينفذها من وقت الى آخر، للضغط على الحكومة للتراجع عن قرارها.

ويذكر ان شركات عدة عالمية ناشطة في ميدان تشغيل محطات الحاويات أعربت عن رغبتها في المشاركة في المناقصة التي ستطلقها الحكومة لخصخصة هذين المرفأين ومن بينها: مجموعة مرافئ دبي العالمية وA.P MOLLER - MAERSK الدانمركية و HUTCHISON هونغ كونغ.

ادارة الجمارك تقترح حلولا للتأخير والعراقيل في عملية تخليص البضائع

علمت «البيان الاقتصادية» ان ادارة الجمارك رفعت كتابا الى جانب مجلس الوزراء عددت فيه الاسباب الرئيسية للتأخير الحاصل في عملية تخليص البضائع والعراقيل التي تعترض مسار التسهيل والتبسيط التي تعتمده الادارة. كما تضمن الكتاب الحلول التي ترى ضرورة السير فيها لمعالجة هذه الاسباب.

وقد حددت ادارة الجمارك اسباب هذا التأخير والعراقيل بالآتي:

١– ان عدد البيانات المؤقتة التي تنظم يوميا، بقصد اخذ العينات لمعهد البحوث تزيد عن ٦٠ بيانا لم تكن تحصل بالسابق، وتتعارض مع مبادئ التسهيل والتبسيط التي يرعاها قانون الجمارك، ونظام نجم والمسار الاخضر الذي يعفى المستوعبات من الكشف الجمركي.

٢– ان اخراج البضاعة قبل اجراءات التحليل، بعد انجاز مراحل البيان لقاء تعهد، يعرض اصحابها لدفع الغرامة المتوجبة عن المخالفة المحققة (محاولة استيراد بضاعة ممنوعة)، في حال جاءت نتائج التحليل عدم مطابقتها للمواصفات الالزامية، علما ان المخالفة غير قائمة لو كانت نتائج التحليل معروفة قبل التصريح عنها (فلا يصرح عنها للاستهلاك).

٣– ان التأخير في اجراءات التحليل واصدار النتائج (اما بسبب النقص في عدد الموظفين او عدم جهوزية المعهد لكافة انواع التحاليل كما يشاع) ادى الى اخلال اصحاب العلاقة بتعهداتهم وتصرفهم ببضاعتهم بحجة ان الزبون لا يأتي كل يوم، ما يعرض اصحاب البضاعة ايضا الى دفع الغرامات عند الاخلال بتعهداتهم، واعتبار عدم تقديم البضاعة للتحليل بأنها ممنوعة، ما يؤدي الى خسارة فرص البيع عند التجار، وعرقلة اعمال الصناعيين.

٤– ان كلفة التحليل الباهظة التي يستوفيها معهد البحوث ترفع من قيمة التكلفة وتؤثر في اعمال التنافس بين التجار، في حين ان كلفة التحليل عينها في المختبرات المعتمدة هي اقل.

٥– ان اخضاع بعض السلع الى المواصفات الالزامية اللبنانية ولتأشير وزارة الاقتصاد او غيرها في آن معا يؤدي الى الازدواجية في الصلاحيات وتنشأ عراقيل وقيود اضافية تعيق عملية التخليص وترفع اسعار التكلفة.

٦– لم تحدد اكثر المراسيم المشار اليها أياً من البضائع من ذات الجنس التي يجب اخضاعها للمواصفات الالزامية لورود عبارة:

اكرم شديد

رئيس المجلس الاعلى للجمارك

– بعض المواد الغذائية.
– بعض انواع الزجاج.
– بعض اشياء الاطفال.
– بعض الانابيب من الخرسانة واللدائن.
– بعض المنتجات الورقية...

ما ادى الى ارسال جميع هذه الاصناف الى المعهد دون تمييز، وقد تبين لاحقا ان قسماً منها غير خاضع للاجراءات المفروضة.

٧– يصادف ان بعض الشركات المشهورة والمعروفة تستورد بضاعتها بصورة دورية، كل شهر او كل شهرين، وفي كل مرة تحال هذه البضاعة الى معهد البحوث للتثبت من مواصفاتها علما ان هذه البضاعة هي عينها بماركاتها ومواصفاتها، وطرازها (برادات، غسالات...) ولا تختلف عن سابقاتها من الارساليات في شيء، ونتائج التحليل تكون هي ذاتها في كل مرة.

واوضحت ادارة الجمارك في كتابها ان حماية المستهلك التي يقصدها معهد البحوث من عملية التحليل هي ايضا من مهام ادارة الجمارك وهي المعنية بها اصلا، بالاضافة الى حماية الصناعة والتجارة والاقتصاد الوطني، كما ان النهج الاصلاحي المستمر الذي تعتمده ادارة الجمارك لتحسين اداء الموظفين وتسهيل اجراءات التخليص باستحداث انظمة جديدة ممكنة والتي اثبت تطبيقها نتائج مهمة، وكان من شأنها تسهيل اخراج البضائع في اسرع وقت ممكن دون الاخلال بالرقابة الجمركية، اصبح يصطدم مع اجراءات التحليل ويعيق ويؤخر اعمال الادارة والمخلصين وادارة مرفأ بيروت ومحطة الحاويات والتجار والصناعيين.

واقترحت ادارة الجمارك معالجة هذه الاسباب ضمن الحلول التالية:

– عدم اعتماد البيانات المؤقتة لأخذ العينات، واخراج البضاعة بعد انجاز مراحل بياناتها لقاء التعهدات المعنية.
– الطلب الى معهد البحوث الصناعية تعزيز قدرته وزيادة عدد الموظفين لديه والاسراع في اجراءات التحليل واصدار النتائج.
– خفض معدلات اجور التحليل.
– تحديد اصناف السلع الخاضعة للمواصفات الالزامية بصورة واضحة وتحديد تعريفتها الجمركية المحلية.
– اعتماد التحليل الانتقائي مرة واحدة لعدة ارساليات للبضائع من الماركات المشهورة والمعروفة عالميا.
– القبول بالمواصفات المجددة على البضائع للشركات المصنعة المهمة والمشهورة.

اسرار بحرية

● من المنتظر ان يستعيد مرفأ بيروت نشاطه المزدهر بصورة تدريجية، بعد ان عادت حركة الترانزيت البحري (المسافنة) الى سابق عهدها من الارتفاع.

***

● ابلغ رئيس هيئة بحرية عريقة مرجعا حكوميا ان حركة الحاويات في مرفأ بيروت يمكن ان ترتفع الى ١,٥٠٠ مليون حاوية نمطية سنويا، لو كان مرفأ بيروت قادرا على استيعابها.

***

● تبين ان مشروع توسيع محطة الحاويات في بيروت اصبح جاهزاً، ومن المتوقع ان تطلق ادارة المرفأ المناقصة المتعلقة بتنفيذه قبل نهاية العام الحالي.

● نجحت التدابير الاستثنائية البعيدة عن الاضواء لتشغيل مرفأ بيروت خلال الاشتباكات والعصيان المدني في العاصمة، بحصر انعكاساتها السلبية باضطرار باخرتين محملتين بحاويات برسم المسافنة واخرى محملة بالسيارات برسم الاسواق اللبنانية، الى تحويل مسارهما وتفريغ حمولاتهما في مرافئ بلدان مجاورة.

***

● وافقت احدى محاكم الاستئناف على المراجعة التي تقدم بها محام حول حكم كان يقضي بتحميل وكالة بحرية بصفتها الشخصية، مسؤولية اضرار لحقت ببضائع افرغت من باخرة مؤتمنة عليها، بدلا من تحميلها المسؤولية بصفتها وكيلة للشركة البحرية المشغلة لهذه الباخرة.

رقم قياسي جديد تسجله MSC (لبنان) في نيسان ٢٠٠٨

خير الله الزين
MSC –لبنان

أظهرت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر نيسان الماضي ان وكالة MSC (لبنان) حققت رقماً قياسياً جديداً بعدد الحاويات التي أمنت تفريغها حيث بلغ ٦٣٧١ حاوية نمطية مقابل ٤١٧٥ حاوية لشهر آذار المنصرم، أي بزيادة ضخمة قدرها ٢١٩٦ حاوية نمطية ونسبتها ٥٢,٦٠٪.

من ناحية أخرى، بينت حركة الحاويات في مرفأ بيروت ان مجموعة MSC السويسرية عاودت تفعيل حركة المسافنة اذ ارتفع عدد الحاويات برسم الترانزيت البحري (المسافنة) التي امنت تفريغها وإعادة شحنها الى ٢٣٩٥٣ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ١٢٨٩٧ حاوية نمطية لشهر آذار المنصرم، اي بارتفاع كبير قدره ١١٠٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٨٥,٧٢٪.

وتجدر الإشارة أخيراً الى ان MSC (لبنان) لا تزال تتربع على المرتبة الأولى على صعيد استيراد الحاويات منذ سنوات عدة، في حين أنها تتبادل المرتبة الأولى على صعيد تصدير الحاويات مع وكالات بحرية أخرى.

الباخرة PEPA MOLLOVA تنضم الى الأسطول التجاري لـ NAVI BULGAR البلغارية

منى بوارشي
نقليات الجزائري

بعد ان استلمت شركة الملاحة البلغارية Navigation Maritime Bulgare الباخرة Pepa Mollova من أحواض السفن البلغارية .Bulyard Shipping Indust بدأت باستخدامها عبر أسطولها الذي يضم سفناً عدة ناقلة للحاويات والمحروقات والبضائع المختلفة.

ويذكر ان الباخرة الجديدة خاصة بنقل بضائع الدوكمة BULK CARRIER، تبلغ حمولتها ٢١٢٠٠ طناً وطولها ١٦٨,٥ متراً.

وأعلنت الشركة ان هذه الباخرة ستؤمن النقل من مختلف المرافئ العالمية دون التقيد بأي خط من الخطوط التي تسيّرها، والمعلوم ان NAVI BULGAR تسير خطوطاً بحرية عدة من مرافئ أوروبا الشمالية الى المتوسط والبحر الأسود من جهة وبين مرافئ المتوسط من جهة أخرى.

ويذكر ان NAVI BULGAR ممثلة في لبنان بنقليات الجزائري.

ارتفاع أرباح NOL الى ١٢١ مليون دولار في الربع الأول من ٢٠٠٨

أعلن الدكتور THOMAS HELD الرئيس التنفيذي لمجموعة NOL السنغابورية ان النتائج الجيدة التي حققتها المجموعة على الصعيدين العملي والمالي تؤكد ان السياسة التي تعتمدها جيدة وتسير في طريقها السليم في ظل أوضاع اقتصادية عالمية متقلبة وارتفاع متواصل لأسعار المحروقات.

وأضاف HELD ان الدخل الإجمالي للشركة بلغ ٢,٤٠٧ مليار دولار في الربع الأول من العام الحالي مقابل ١,٨٩٧ مليار دولار للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧، أي بزيادة جيدة قدرها ٥١٠ ملايين دولار ونسبتها ٢٧٪. وانسحب الارتفاع أيضاً على أرباحها الصافية فبلغت ١٢١ مليون دولار مقابل ٤٣ مليوناً أي بارتفاع ضخم قدره ٧٨ مليون دولار ونسبته ١٨٢٪.

والمعلوم ان مجموعة (NOL) NEPTUNE ORIENT LINES ناشطة في ميدان النقل البحري وإدارة محطات الحاويات وتشغيلها إضافة الى الخدمات اللوجستية.

كيف اشتغل مرفأ بيروت خلال الاشتباكات المسلحة والعصيان المدني في بيروت!

د. بشارة الاسمر
رئيس نقابة موظفي وعمال مرفأ بيروت

ساهم التصرف المسؤول الذي اعتمدته نقابة موظفي وعمال مرفأ بيروت خلال الاشتباكات المسلحة والعصيان المدني في بيروت، بالتخفيف من الانعكاسات السلبية لإعلان النقابة عن إغلاق المرفأ حتى اشعار آخر.

وبالرغم من هذا الاغلاق الذي اعلنه رئيس النقابة الدكتور **بشارة الاسمر** حفاظا على سلامة الموظفين والعمال والمتعاملين مع مرفأ بيروت، تمكنت النقابة وبالتنسيق مع ادارة المرفأ والشركة المشغلة لمحطة الحاويات والغرفة الدولية للملاحة في بيروت من تشغيل المرفأ بصورة جزئية، ما اتاح للبواخر المحملة بالبضائع برسم الاستهلاك المحلي من تفريغها في المرفأ بدلا من تفريغها في المرافئ المجاورة، حيث كان سيؤدي الى اعادة تحميلها على السفن لتفريغها في بيروت بعد استئناف نشاطه، وبالتالي تحميل التجار اجور شحن وتفريغ وتحميل اضافية والتي سيتحملها بالنهاية وكالعادة المستهلك اللبناني.

وكان رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت **ايلي زخور** قد تخوف من استمرار تدهور الاوضاع الامنية في العاصمة لأنه سينعكس سلبا على مرفأ بيروت، الذي يشهد نشاطا مزدهرا باعتماده من قبل شركتين عالميتين مركزا لعمليات الترانزيت البحري. واوضح ان تدهور الاوضاع مجددا سيدفع هاتين الشركتين الى تغيير مسار بواخرهما العملاقة المحملة بحاويات الترانزيت البحري الى مرافئ اخرى في المنطقة قادرة على استقبالها. واضاف: ان هذا الاجراء سيحرم مرفأ بيروت من هذه الحركة التي ساهمت في تغذية وارداته المالية وتحقيقه رقما قياسيا بحركة الحاويات في العام ٢٠٠٧، حيث بلغ ٩٤٧ ألف حاوية نمطية مقابل ٥٩٥ الف حاوية للعام ٢٠٠٦، بزيادة بلغت نسبتها ٥٩ بالمئة.

رغم الأوضاع الأمنية المتوترة في البلاد...

ارتفاع الواردات الجمركية والـ TVA خلال الأشهر الأربعة الأولى من ٢٠٠٨

العميد أسعد غانم

مدير الجمارك العام

بيّن المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الأشهر الأربعة الاولى من العام الحالي أنها جاءت أفضل مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، وذلك على الرغم من استمرار الأوضاع الأمنية المتوترة والاقتصادية السيئة التي تعاني منها البلاد. وأفادت الإحصاءات ان المجموع العام لهذه الواردات ارتفعت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي الى ١٠٠٨,٦٣٧ مليارات ليرة مقابل ٩٣٧,٣٥٣ ملياراً للأشهر نفسها من العام ٢٠٠٧، أي بزيادة مقبولة قدرها ٧١,٢٨٤ مليار ليرة ونسبتها ٧,٦٠٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ٤٢٧,٣٣٠ مليار ليرة مقابل ٤٧٤,٠٣٦ ملياراً، أي بتراجع معتدل قدره ٤٦,٧٠٦ ملياراً ونسبته ٩,٨٥٪.

واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها الى ٥٨١,٣٠٧ مليار ليرة مقابل ٤٦٣,٣١٧ ملياراً، اي بتحسن ملموس قدره ١١٧,٩٩٠ مليار ليرة ونسبته ٢٥,٤٧٪.

وعزت مصادر جمركية مطلعة تحسن المجموع العام للواردات المستوفاة من جانب إدارة الجمارك الى التدقيق في فواتير البضائع المستوردة عبر كافة المرافئ والبوابات البرية والبحرية والجوية، بالإضافة الى الكشف اللاحق الذي تجريه الإدارة على البضائع المستوردة في مستودعات التجار ومخازنهم للتأكد من مطابقتها للمعلومات الواردة في البيان الجمركي الخاص بها.

SENATOR تفعّل خدماتها بين كندا والمتوسط

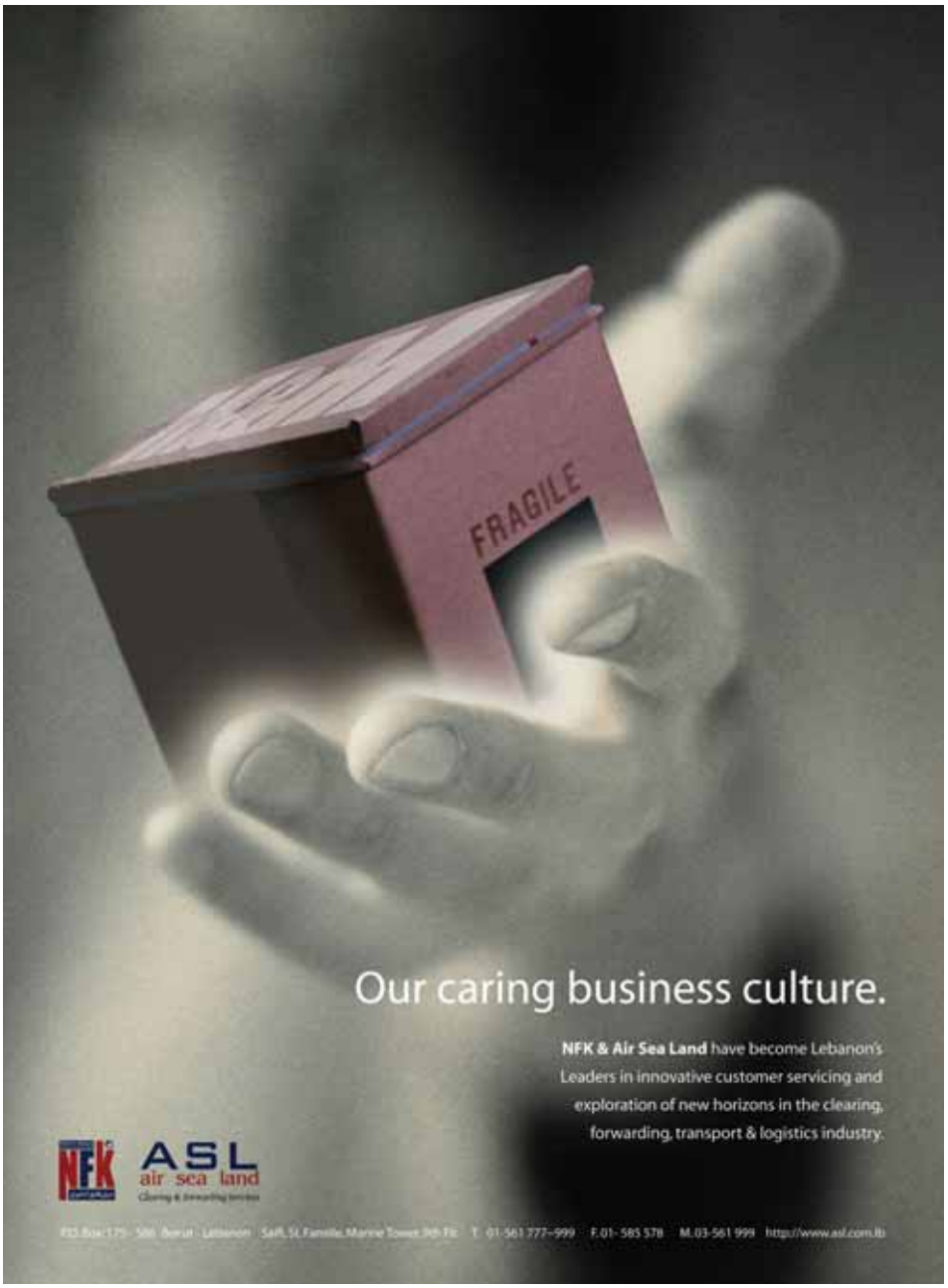
كمال شرفان

وكالة أوربيا انتركونت

قررت شركة الملاحة الألمانية SENATOR LINES التابعة لمجموعة HANJIN الكورية الجنوبية تفعيل عمل خطها بين كندا والمتوسط. فقد صرح المدير الإقليمي MARK EHLERS ان الشركة بدأت باستبدال سفنها العاملة عبر هذين الخطين بسفن أكبر حجما وسرعة، لتأمين الخدمات الجيدة للمصدرين والمستوردين.

فقد باشرت الباخرة MONTREAL SENATOR، التي تبلغ سعتها ٢١٣٠ حاوية نمطية وسرعتها ٢٠ عقدة بحرية، نشاطها ضمن الخط "LOOP A" منطلقة من مرافئ GIOA TAURO و ا الإيطالية و FOS الفرنسي لتصل مباشرة الى مرفأ MONTREAL الكندي في٥ حزيران الحالي.

ويذكر ان SENATOR LINES ممثلة في لبنان بوكالة EURABIA INTER CONT التابعة لمجموعة ميتز.



الحركة النشطة في مرفأ بيروت لم تمنع الواردات الجمركية والـ TVA من التراجع

تراجع الواردات الجمركية الى ١٠٦,٥٧ مليارات ليرة والـ TVA الى ١٤٩,٢٢٥ مليارا والمجموع العام الى ٢٥٥,٢٨٢ ملياراً

اظهرت الاحصاءات الصادرة عن ادارة الجمارك لشهر نيسان الماضي ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات، جاء ادنى مما كان عليه في شهر آذار المنصرم، علما ان الحركة الاجمالية النشطة التي شهدها مرفأ بيروت خلال شهر نيسان (باستثناء حركة السيارات) كان من المتوقع ان تنعكس ايجابا على هذه الواردات.

انخفاض مجموع الواردات الى ٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة

فقد اظهر البيان الصادر عن مصلحة الامانة الرئيسية في ادارة الجمارك ان المجموع العام للواردات الجمركية والـTVA تراجع الى ٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة في نيسان الماضي، مقابل ٢٧١,١٠١ مليارا لآذار، اي بانخفاض نسبته ٥,٨٣ ٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها عبر كافة المرافئ والبوابات البحرية والجوية والبرية ١٠٦,٠٥٧ مليارات ليرة مقابل ١١٣,٨٥٧ ملياراً، اي بانخفاض نسبته ٦,٨٥ ٪.

واردات الضريبة على القيمة المضافة TVA: تراجع مجموعها ايضا الى ١٤٩,٢٢٥ مليار ليرة مقابل ١٥٧,٢٤٤ ملياراً، اي بانخفاض نسبته ٥,١٠ ٪.

مقارنة للواردات الجمركية خلال شهري نيسان وآذار ٢٠٠٨

واظهرت مقارنة بمجموع الواردات الجمركية خلال شهري نيسان وآذار من العام ٢٠٠٨ الوقائع التالية:

– ظل مرفأ بيروت كعادته متربعا على المرتبة الاولى بتحصيله ٨٩,٥٣٠ مليار ليرة مقابل ٩٦,١٨١ ملياراً، اي بانخفاض مقبول نسبته ٦,٩١ ٪.

– كما بقي مطار بيروت في المرتبة الثانية باستيفائه ١١,٦٤٧ مليار ليرة مقابل ١٢,٩٦١ ملياراً اي بتراجع قدره ١,٣١٤ مليار ليرة ونسبته ١٠,١٤ بالمئة.

– كما احتفظت بوابة المصنع بالمرتبة الثالثة بـ ٢,٨٠٦ مليار ليرة مقابل ٢,٦٦٩ مليار ليرة، اي بتحسن صغير قدره ١٣٧ مليوناً ونسبته ٥,١٣ بالمئة.

– وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الرابعة بتحصيله ١,٣١٥ مليار ليرة مقابل ١,١٨٧ مليار ليرة، اي بارتفاع جيد نسبته ١٠,٧٨ ٪.

التراجع ينسحب ايضا على واردات الـ TVA في مرفأ بيروت

وانسحب تراجع الواردات الجمركية في مرفأ بيروت خلال شهر نيسان الماضي على مجموع الواردات الـ TVA المستوفاة عبره، حيث بلغ ١١٥,١٦٩ مليار ليرة مقابل ١١٨,٤١٩ ملياراً، اي بانخفاض صغير قدره ٣,٢٥٠ مليارات ونسبته ٢,٧٤ بالمئة.

مجموع الواردات في نيسان ٢٠٠٨ اكبر منه في نيسان ٢٠٠٧

من جهة ثانية، اظهرت مقارنة بمجموع الواردات الجمركية والـ TVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات في نيسان ٢٠٠٨ والبالغ ٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة انه جاء اكبر مما كان عليه في نيسان ٢٠٠٧، حيث بلغ ٢٣٤,٦١٠ مليار ليرة اي بتحسن نسبته ٨,٨١ ٪.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ١٠٦,٠٥٧ مليارات ليرة مقابل ١١٢,٧٥٧ ملياراً، اي بتراجع مقبول قدره ٦,٧٠٠ مليارات ونسبته ٥,٩٤ بالمئة.

واردات الـ TVA: بينما ارتفع مجموع واردات الـ TVA الى ١٤٩,٢٢٥ مليارات ليرة مقابل ١٢١,٨٥٣ ملياراً اي بزيادة جيدة نسبتها ٢٢,٤٦ بالمئة.

مجموع الواردات عبر مرفأ بيروت في نيسان ٢٠٠٨ اكبر منه في نيسان ٢٠٠٧

وافادت الاحصاءات ايضا ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA المستوفاة في مرفأ بيروت خلال نيسان ٢٠٠٨ جاء اكبر مما كان عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠٠٧.

فقد ارتفع الى ٢٠٤,٦٩٩ مليارات ليرة مقابل ١٨٧,١٠٨ ملياراً اي بزيادة مقبولة قدرها ١٧,٥٩١ ملياراً ونسبته ٩,٤٠ بالمئة.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

الواردات المرفئية: انخفض مجموعها في نيسان ٢٠٠٨ الى ٨٩,٥٣٠ مليار ليرة مقابل ٩٥,٢٨٠ ملياراً للشهر عينه من العام ٢٠٠٧، اي بتراجع قدره ٥,٧٥٠ مليارات ونسبته ٦ ٪.

واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها الى ١١٥,١٦٩ مليار ليرة مقابل ٩١,٨٢٨ ملياراً، اي بتحسن كبير قدره ٢٣,٤٣١ ملياراً ونسبته ٢٥,٤٢ بالمئة.

حصة مرفأ بيروت من مجموع الواردات ٨٠,١٨ بالمئة في نيسان ٢٠٠٨

وتمثل حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية والـ TVA والبالغ مجموعها ٢٠٤,٦٩٩ مليارات، ما نسبته ٨٠,١٨ ٪ من مجموع هذه الواردات والمستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات في نيسان ٢٠٠٨، والبالغ مجموعها ٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة في نيسان ٢٠٠٨ في حين كانت تمثل حصته البالغة ١٨٧,١٠٨ مليار ليرة ما نسبته ٧٩,٧٥ ٪ من مجموع هذه الواردات المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ مجموعها ٢٣٤,٦١٠ مليار ليرة في نيسان ٢٠٠٧.

حصة مرفأ بيروت ٨٤,٤٢ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في نيسان ٢٠٠٨

وتمثل حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية البالغة ٨٩,٥٣٠ مليار ليرة في نيسان ٢٠٠٨ ما نسبته ٨٤,٤٢ ٪ من مجموع هذه الواردات البالغة ١٠٦,٠٥٧ مليارات ليرة، بينما كانت تمثل حصته البالغة ٩٥,٢٨٠ ملياراً في نيسان ٢٠٠٧ ما نسبته ٨٤,٥٠ ٪ من مجموع الواردات الجمركية البالغة ١١٢,٧٥٧ ملياراً.

حصة مرفأ بيروت ٧٧,١٨ بالمئة من مجموع الـ TVA في نيسان ٢٠٠٨

كما تمثل حصة مرفأ بيروت من واردات الـ TVA البالغة ١١٥,١٦٩ مليار ليرة في نيسان ٢٠٠٨ ما نسبته ٧٧,١٨ ٪ من مجموع هذه الواردات البالغة ١٤٩,٢٢٥ ملياراً، في حين كانت تمثل حصته البالغة ٩١,٨٢٨ ملياراً في نيسان ٢٠٠٧ ما نسبته ٧٥,٣٦ ٪ من مجموع واردات الـ TVA البالغة ١٢١,٨٥٣ مليار ليرة.

ارتفاع المجموع العام الى ١٠٠٨,٦٣٧ مليارات ليرة خلال الاشهر الاربعة الاولى

وبذلك ارتفع المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي الى ١٠٠٨,٦٣٧ مليارات مقابل ٩٣٧,٣٥٣ ملياراً للفترة نفسها من العام الماضي، اي بزيادة نسبتها ٧,٦٠ ٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٤٢٧,٣٣٠ مليار ليرة مقابل ٤٧٤,٠٣٦ ملياراً اي بانخفاض معتدل قدره ٤٦,٧٠٦ مليار ليرة ونسبته ٩,٨٥ بالمئة.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ٥٨١,٣٠٧ مليار ليرة مقابل ٤٦٣,٣١٧ ملياراً اي بزيادة جيدة قدرها ١١٧,٩٩٠ مليار ليرة ونسبتها ٢٥,٤٧ بالمئة.

المرافئ والبوابات	نيسان ٢٠٠٨	آذار ٢٠٠٨	+/–
مرفأ بيروت	٨٩,٣٥٠ مليار ليرة	٩٦,١٨١ مليار ليرة	–٦,٦٥١ مليار ليرة
مطار بيروت	١١,٦٤٧ مليار ليرة	١٢,٩٦١ مليار ليرة	–١,٣١٤ مليار ليرة
بوابة المصنع	٢,٨٠٦ مليار ليرة	٢,٦٦٩ مليار ليرة	+١٣٧ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	١,٣١٥ مليار ليرة	١,١٨٧ مليار ليرة	+١٢٨ مليون ليرة
مرفأ صور	٣٥٣ مليون ليرة	٣٤٨ مليون ليرة	+٥ ملايين ليرة
مرفأ صيدا	٢٣٩ مليون ليرة	٢٥٢ مليون ليرة	–١٣ مليون ليرة
بوابة العبودية	١٤١ مليون ليرة	٢٢٩ مليون ليرة	–٨٨ مليون ليرة
بوابتا العريضة / والقاع	٢٦ مليون ليرة	٣٠ مليون ليرة	–٤ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٠٦,٠٥٧ مليارات ليرة	١١٣,٨٥٧ مليار ليرة	–٧,٨٠٠ مليارات ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٤٩,٢٢٥ مليار ليرة	١٥٧,٢٤٤ مليار ليرة	–٨,٠١٩ مليارات ليرة
المجموع العام	٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة	٢٧١,١٠١ مليار ليرة	–١٥,٨١٩ مليار ليرة

المرافئ والبوابات	نيسان / ٢٠٠٨	نيسان /٢٠٠٧	+/–
مرفأبيروت	٨٩,٥٣٠ مليار ليرة	٩٥,٢٨٠ مليار ليرة	–٥,٧٥٠ مليارات ليرة
مطار بيروت	١١,٦٤٧ مليار ليرة	٩,٦٦٤ مليارات ليرة	+١,٩٨٣ مليار ليرة
بوابة المصنع	٢,٨٠٦ مليار ليرة	٢,٣٠٢ مليار ليرة	+٥٠٤ ملايين ليرة
مرفأ طرابلس	١,٣١٥ مليار ليرة	٣,٠٦١ مليارات ليرة	–١,٧٤٦ مليار ليرة
مرفأ صور	٣٥٣ مليون ليرة	٧٦٦ مليون ليرة	–٤١٣ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٢٣٩ مليون ليرة	٥٨٩ مليون ليرة	–٣٥٠ مليون ليرة
بوابة العبودية	١٤١ مليون ليرة	١,٠٨٤ مليار ليرة	–٩٤٣ مليون ليرة
بوابتا العريضة / والقاع	٢٦ مليون ليرة	١١ مليون ليرة	+١٥ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٠٦,٠٥٧ مليارات ليرة	١١٢,٧٥٧ مليار ليرة	–٦,٧٠٠ مليارات ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٤٩,٢٢٥ مليار ليرة	١٢١,٨٥٣ مليار ليرة	+٢٧,٣٧٢ مليار ليرة
المجموع العام	٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة	٢٣٤,٦١٠ مليار ليرة	+٢٠,٦٧٢ مليار ليرة

تحسن الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت لم ينعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية

١٦٨ باخرة، ٥٣١ الف طن، ٨٢٢٧٣ حاوية نمطية، ٤٩٤٤ سيارة و١٤٤,٧٩٣ مليون دولار

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان التحسن الملموس الذي سجلته الحركة الإجمالية في نيسان الماضي لم ينعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي جاءت أدنى مما كانت عليه في شهر آذار (مارس) المنصرم.

كيف كانت حركة مرفأ بيروت خلال نيسان ٢٠٠٨

وأظهرت مقارنة لحركة مرفأ بيروت خلال شهري آذار ونيسان من العام الحالي الارقام التالية:

عدد البواخر: تراجع مجموعها في نيسان الماضي الى ١٦٨ باخرة مقابل ١٨٦ باخرة لشهر آذار المنصرم، أي بانخفاض نسبته ٩,٦٨٪.

كميات البضائع: ارتفع مجموعها الى ٥٣١ ألف طن مقابل ٤٥٥ ألف طن، أي بزيادة جيدة قدرها ٧٦ ألف طن ونسبتها ١٦,٧٠٪.

رقم قياسي لحركة الحاويات في نيسان ٢٠٠٨

وسجل مرفأ بيروت رقماً قياسياً بعدد الحاويات التي تداولها حيث بلغ ٨٢٢٧٣ حاوية نمطية مقابل ٦٠٤٩٤ حاوية أي بارتفاع ضخم نسبته ٣٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٢٢٧٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣٩٧٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٠٣٨٦ حاوية أي بارتفاع جيد نسبته ٣٠,٨٣٪.

الحاويات المصدرة: ارتفع مجموعها أيضاً الى ٤٠٤٠٤ حاويات نمطية مقابل ٢٨٨٣٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٠,١١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغ مجموعها ٣٠٣٨٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٢٠٧٧١ حاوية نمطية مقابل ١٧٠٤٥ حاوية، اي بتحسن نسبته ٢١,٨٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: ارتفع مجموعها الى ٧٨ حاوية نمطية مقابل ٣٩ حاوية، أي بتحسن ملموس قدره ٣٩ حاوية نمطية ونسبته ١٠٠٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٨٩٠٤ حاويات نمطية مقابل ١٣٣٠٢ حاوية نسبتها ٤٢,١١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة في نيسان الماضي والبالغ مجموعها ٤٠٤٠٤ حاويات نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٤٤٥٨ حاوية نمطية مقابل ٤٢٠٣ حاويات، أي بتحسن معتدل نسبته ٦,٠٧٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٥٣٤٢ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٣٧ حاوية، اي بارتفاع كبير قدره ٢٣٠٥ حاويات نمطية ونسبته ١٧,٦٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: سجلت رقماً كبيراً فبلغ مجموعها ٢٠٦٠٤ حاويات نمطية مقابل ١١٥٩٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ٩٠٠٦ حاويات نمطية ونسبتها ٧٧,٦٥٪.

حركة السيارات تنخفض الى ٤٩٤٤ سيارة

وانخفض المجموع العام للسيارات التي تداولها مرفأ بيروت الى ٤٩٤٤ سيارة مقابل ٧٣٧٥ سيارة، أي بتراجع نسبته ٣٢,٣٠٪.

وتوزعت حركة السيارات البالغة ٤٩٤٤ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: تراجع مجموعها الى ٤٦٧٠ سيارة مقابل ٧٣٤٧ سيارة، اي بانخفاض ملموس قدره ٢٦٧٧ سيارة ونسبته ٣٦,٤٤٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ارتفع مجموعها الى ٢٧٤ سيارة مقابل ٢٨ سيارة، أي بتحسن جيد قدره ٢٤٦ سيارة.

ارتفاع الحركة الإجمالية لم ينسحب على مجموع الواردات المالية

من جهة ثانية، سجل المجموع العام للواردات المالية في نيسان انخفاضاً عما كان عليه في آذار، وذلك بالرغم من الارتفاع الكبير للحركة الإجمالية، فقد تراجع هذا المجموع الى ١٤٤,٧٩٣ مليون دولار مقابل ١٥٣,٣٣٣ مليوناً لشهر آذار، اي بتراجع صغير قدره ٨,٥٤٠ ملايين دولار ونسبته ٥,٥٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٤٤,٧٩٣ مليون دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: انخفض مجموعها الى ٨,٧٩٣ ملايين دولار مقابل ١٠,٧٩٨ ملايين دولار، أي بتراجع كبير نسبته ١٨,٥٧٪.

الواردات الجمركية: تراجع مجموعها أيضاً الى ٨٩,٥٣٠ مليار ليرة مقابل ٩٦,١٨١ ملياراً، اي بانخفاض معتدل قدره ٦,٦٥١ مليارات ونسبته ٦,٩١٪.

واردات الـTVA: كما انخفض مجموع واردات الـTVA الى ١١٥,١٦٩ مليار ليرة مقابل ١١٨,٤١٩ ملياراً، أي بتراجع صغير نسبته ٢,٧٤٪.

واردات رئاسة الميناء: بينما ارتفع مجموع واردات رئاسة الميناء الى ٣٢٠ مليون ليرة مقابل ٢٧١ مليوناً، أي بتحسن جيد نسبته ١٨,٠٨٪.

نيسان ٢٠٠٨ أفضل بحركته من نيسان ٢٠٠٧

وأفادت حركة مرفأ بيروت في نيسان ٢٠٠٨ أنها جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر نفسه من العام ٢٠٠٧. فقد أظهرت الأرقام الوقائع التالية:

كميات البضائع: ارتفع مجموعها الى ٥٣١ الف طن مقابل ٤١٣ ألفاً، أي بزيادة كبيرة قدرها ١١٨ ألفاً ونسبتها ٢٨,٥٧٪.

عدد الحاويات: ارتفع مجموعها أيضاً الى ٨٢٢٧٣ حاوية نمطية مقابل ٧٣٣٤١ حاوية، أي بتحسن جيد قدره ٨٩٣٢ حاوية نمطية ونسبته ١٢,١٨٪.

عدد السيارات: بلغ مجموعها ٤٦٧٠ سيارة مقابل ٤١٥٠ سيارة، اي بزيادة جيدة قدرها ٥٢٠ سيارة ونسبتها ١٢,٥٣٪.

وارتفاع مجموع الواردات المالية الى ١٤٤,٧٩٣ مليون دولار

وانسحبت الزيادة بالحركة الإجمالية في نيسان ٢٠٠٨ على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ١٤٤,٧٩٣ مليون دولار مقابل ١٣٤,٠٣٣ مليوناً للشهر ذاته من العام الماضي، أي بتحسن نسبته ٨,٠٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٤٤,٧٩٣ مليون دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: انخفض مجموعها الى ٨,٧٩٣ ملايين دولار مقابل ٩,٦٦٦ ملايين، أي بتراجع قدره ٨٧٣ ألف دولار ونسبته ٩,٠٣٪.

الواردات الجمركية: تراجع مجموعها الى ٨٩,٥٣٠ مليار ليرة مقابل ٩٥,٢٨٠ ملياراً، اي بانخفاض صغير قدره ٥,٧٥٠ مليارات ونسبته ٦,٠٣٪.

واردات الـTVA: ارتفع مجموعها الى ١١٥,١٦٩ مليار ليرة مقابل ٩١,٨٢٨ ملياراً، اي بتحسن جيد قدره ٢٣,٣٤١ مليار ليرة ونسبته ٢٥,٤٢٪.

واردات رئاسة الميناء: انخفض مجموعها الى ٣٢٠ مليون ليرة مقابل ٣٧٥ مليوناً، أي بتراجع ملموس قدره ٥٥ مليون ليرة ونسبته ١٤,٦٧٪.

الابواب	نيسان/٢٠٠٨	آذار/٢٠٠٨	+/−
عدد البواخر	١٦٨ باخرة	١٨٦ باخرة	−١٨ باخرة
كميات البضائع	٥٣١ الف طن	٤٥٥ الف طن	+٧٦ الف طن
حبوب	٧٩ الف طن	٤٤ الف طن	+٣٥ الف طن
محروقات	٤ آلاف طن	١١ الف طن	−٧ آلاف طن
بضائع عامة	١٦٦ الف طن	١٧١ الف طن	−٥ آلاف طنن
بضائع ضمن الحاويات	٢٨٢ الف طن	٢٢٩ الف طن	+٥٣ الف طن
مجموع الحاويات	٨٢٢٧٣ حاوية نمطية	٦٠٤٩٤ حاوية نمطية	+٢١٧٧٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٩٧٥٣ حاوية نمطية	٣٠٣٨٦ حاوية نمطية	+٩٣٦٧ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها	٤٠٤٠٤ حاويات نمطية	٢٨٨٣٨ حاوية نمطية	+١١٥٦٦ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	٢١١٦ حاوية نمطية	١٢٧٠ حاوية نمطية	+٨٤٦ حاوية نمكية
مجموع السيارات	٤٩٤٤ سيارة	٧٣٧٥ سيارة	−٢٤٣١ سيارة
سيارات مستوردة	٤٦٧٠ سيارة	٧٣٤٧ سيارة	−٢٦٧٧ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٢٧٤ سيارة	٢٨ سيارة	+٢٤٦ سيارة
الواردات المرفئية	٨,٧٩٣ ملايين دولار	١٠,٧٩٨ ملايين دولار	−٢,٠٠٥ مليون دولار
الواردات الجمركية	٨٩,٥٣٠ مليار ليرة	٩٦,١٨١ مليار ليرة	−٦,٦٥١ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١١٥,١٦٩ مليار ليرة	١١٨,٤١٩ مليار ليرة	−٣,٢٥٠ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٣٢٠ مليون ليرة	٢٧١ مليون ليرة	+٤٩ مليون ليرة
مجموع الواردات			
ليرات لبنانية	٢٠٥,٠١٩ مليارات ليرة	٢١٤,٨٧١ مليار ليرة	−٩,٨٥٢ مليارات ليرة
دولار اميركي	٨,٧٩٣ ملايين دولار	١٠,٧٩٨ ملايين دولار	−٢,٠٠٥ مليار دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	١٤٤,٧٩٣ مليون دولار	١٥٣,٣٣٣ مليون دولار	−٨,٥٤٠ ملايين دولار

ارتفاع حركة البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انسحب أيضاً على مجموع الواردات المالية

٦٩٥ باخرة، ١,٩٥٧ مليون طن، ٢٨٠٦٥٨ حاوية نمطية، ٢٠٣١٨ سيارة و٥٧٣,٩ مليون دولار

طلال عيتاني

مدير إقليم جمرك بيروت

أظهرت حركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي ان ارتفاع كميات البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس إيجاباً على مجموع وارداته المالية مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. وبينت الحركة أيضاً تراجعاً ملموساً بحركة الحاويات برسم الترانزيت البحري (المسافنة).

كيف توزعت حركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام ٢٠٠٨؟

وأظهرت مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ الوقائع التالية:

عدد البواخر: انخفض عددها في الأشهر الأربعة الاولى من العام ٢٠٠٨ الى ٦٩٥ باخرة مقابل ٨٠١ باخرة للفترة عنها من العام ٢٠٠٧، أي بتراجع كبير نسبته ١٣,٢٣٪.

كميات البضائع: ارتفع مجموعها الى ١,٩٥٧ مليون طن مقابل ١,٧١١ مليون طن، أي بتحسن جيد قدره ٢٤٦ ألف طن ونسبته ١٤,٣٨٪.

تراجع مجموع الحاويات الى ٢٨٠٦٥٨ حاوية نمطية

وأفادت حركة الحاويات المسجلة خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي أنها جاءت أدنى مما كانت عليه في الفترة نفسها من العام الماضي فانخفض مجموعها الى ٢٨٠٦٥٨ حاوية نمطية مقابل ٣١٣٩٥٩ حاوية، أي بتراجع معتدل نسبته ١٠,٦٠٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

الحاويات المستوردة: تراجع مجموعها الى ١٣٦٥٤٤ حاوية نمطية مقابل ١٥٥٤٩٥ حاوية، أي بانخفاض ملموس قدره ١٨٩٥١ حاوية نمطية ونسبته ١٢,١٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: انخفض مجموعها أيضاً الى ١٣٧٩٨٧ حاوية نمطية مقابل ١٥٣٤٨١ حاوية، أي بتراجع معتدل قدره ١٥٤٩٤ حاوية نمطية ونسبته ١٠,١٠٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن البواخر: ارتفع مجموعها الى ٦١٢٧ حاوية نمطية مقابل ٤٩٨٣ حاوية، أي بزيادة ملموسة قدرها ١١٤٤ حاوية نمطية ونسبتها ٢٢,٩٦٪.

كيف توزعت الحاويات المستوردة؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي والبالغ مجموعها ١٣٦٥٤٤ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي الى ٧٣٩٩٠ حاوية نمطية مقابل ٦٥٣٥٨ حاوية للفترة نفسها من العام الماضي، أي بتحسن جيد قدره ٨٦٣٢ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٢١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ١٨١ حاوية نمطية مقابل ١١٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٦٥ حاوية نمطية ونسبته ٥٦٪.

الحاويات المستوردة برسم الترانزيت البحري (المسافنة): سجلت هذه الحركة انخفاضاً ملموساً فبلغ مجموعها ٦٢٣٧٣ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٩٠٠٢١ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٧٦٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٣٠,٧١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي والبالغ مجموعها ١٣٧٩٨٧ حاوية نمطية على الشكل الآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: سجلت هذه الحركة زيادة ملموسة فبلغ مجموعها ١٥٢٢٣ حاوية نمطية مقابل ١٣٥١٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٢,٦١٪.

الحاويات المعاد تصديرها بحرا برسم الترانزيت البحري (المسافنة): تراجع مجموعها الى ٦٢٠٩١ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٨٧٨٥٤ حاوية، أي بانخفاض كبير قدره ٢٥٧٦٣ حاوية نمطية ونسبته ٢٩,٣٢٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٦٠٦٧٣ حاوية نمطية مقابل ٥٢١٠٩ حاويات، أي بزيادة كبيرة قدرها ٨٥٦٤ حاوية نمطية ونسبتها ١٦,٤٣٪.

حركة السيارات ترتفع الى ٢٠٣١٨ سيارة

من جهة ثانية، أظهرت حركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي ان عدد السيارات التي تداولها مرفأ بيروت ارتفع الى ٢٠٣١٨ سيارة مقابل ١٣٩٨٩ سيارة للفترة عينها من العام الماضي، أي بزيادة كبيرة قدرها ٦٣٢٩ سيارةونسبتها ٤٥,٢٤٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ١٩٨٩١ سيارة مقابل ١٣٢٨٨ سيارة اي بتحسن ملموس قدره ٦٦٠٣ سيارات ونسبته ٤٩,٦٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها بحراً: تراجع مجموعها الى ٤٢٧ سيارة مقابل ٧٠١ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢٧٤ سيارة ونسبته ٣٩,٠٩٪.

ارتفاع المجموع العام للواردات الى ٥٧٣,٩٧٦ مليون دولار في ٢٠٠٨

من جهة ثانية، أفادت احصاءات مرفأ بيروت ان نمو حركة البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي انعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية، والمتمثلة بالواردات الجمركية وواردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) وواردات رئاسة ميناء بيروت. فبلغ ٥٧٣,٩٧٦ مليون دولار مقابل ٥٣٦,١٧٢ مليون دولار للفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها ٧,٠٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٧٣,٩٧٦ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها خلال الأشهر الأولى من العام الحالي الى ٣٨,٥٣٤ مليون دولار مقابل ٣٧,٤٩٤ مليون دولار للفترة نفسها من العام الماضي، أي بتحسن صغير قدره ١,٠٤٠ مليون دولار ونسبته ٢,٧٧٪.

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ٢٤١,١٧٧ مليون دولار مقابل ٢٦٤,٤٤٩ مليون دولار، أي بتراجع معتدل قدره ٢٣,٢٧٢ مليون دولار ونسبته ٨,٨٠٪.

واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها الى ٢٩٢,٦٤١ مليون دولار مقابل ٢٣٢,٤٣٦ مليون دولار، أي بزيادة كبيرة قدرها ٦٠,٢٠٥ مليون دولار ونسبته ٢٥,٩٠٪.

واردات رئاسة الميناء: تراجع مجموعها الى ١,٦٢٤ مليون دولار مقابل ١,٧٩٣ مليون دولار، أي بانخفاض معتدل قدره ١٦٩ ألف دولار ونسبته ٩,٤٢٪.

هل توقف تراجع حركة المسافنة؟

ولا بد من الإشارة أخيراً الى ان حركة الحاويات برسم المسافنة التي شهدت خلال الفصل الأول من العام الحالي تراجعاً كبيراً عما كانت عليه في الفصل ذاته من العام الماضي، سجلت زيادة جيدة في الشهر الرابع (نيسان) ٢٠٠٨ عما كانت عليه في شهر آذار المنصرم. وبينت الإحصاءات ان هذه الزيادة عائدة الى إعادة احدى الشركات تفعيل حركة المسافنة عبر مرفأ بيروت، بعد ان كانت قلصتها خلال الفصل الاول من العام الحالي.

الابواب	الاشهر الـ ٤ الاولى ٢٠٠٨	الاشهر الـ ٤ الاولى ٢٠٠٧	+/-
مجموع البواخر	٦٩٥ باخرة	٨٠١ باخرة	-١٠٦ بواخر
مجموع البضائع	١,٩٥٧مليون طن	١,٧١١ مليون طن	+٢٤٦ الف طن
مجموع الحاويات	٢٨٠٦٥٨ حاوية نمطية	٣١٣٩٥٩ حاوية نمطية	-٣٣٣٠١ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة	١٣٦٥٤٤ حاوية نمطية	١٥٥٤٩٥ حاوية نمطية	-١٨٩٥١ حاوية نمطية
مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٧٣٩٩٠ حاوية نمطية	٦٥٣٥٨ حاوية نمطية	+٨٦٣٢ حاوية نمطية
مستوردة فارغة	١٨١ حاوية نمطية	١١٦ حاوية نمطية	+٦٥ حاوية نمطية
مستوردة برسم المسافنة	٦٢٣٧٣ حاوية نمطية	٩٠٠٢١ حاوية نمطية	-٢٧٦٤٨ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة	١٣٧٩٨٧ حاوية نمطية	١٥٣٤٨١ حاوية نمطية	-١٥٤٩٤ حاوية نمطية
مصدرة ببضائع لبنانية	١٥٢٢٣ حاوية نمطية	١٣٥١٨ حاوية نمطية	+١٧٠٥ حاويات نمطية
مصدرة فارغة	٦٠٦٧٣ حاوية نمطية	٥٢١٠٩ حاوية نمطية	+٨٥٦٤ حاوية نمطية
مصدرة برسم المسافنة	٦٢٠٩١ حاوية نمطية	٨٧٨٥٤ حاوية نمطية	-٢٥٧٦٣ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	٦١٢٧ حاوية نمطية	٤٩٨٣ حاوية نمطية	+١١٤٤ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٢٠٣١٨ سيارة	١٣٩٨٩ سيارة	+٦٣٢٩ سيارة
السيارات المستوردة	١٩٨٩١ سيارة	١٣٢٨٨ سيارة	+٦٦٠٣ سيارات
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٤٢٧ سيارة	٧٠١ سيارة	-٢٧٤ سيارة
الواردات المرفئية	٣٨,٥٣٤ مليون دولار	٣٧,٤٩٤ مليون دولار	+١,٠٤٠ مليون دولار
الواردات الجمركية	٢٤١,١٧٧ مليون دولار	٢٦٤,٤٤٩ مليون دولار	-٢٣,٢٧٢ مليون دولار
واردات الـ TVA	٢٩٢,٦٤١ مليون دولار	٢٣٢,٤٣٦ مليون دولار	+٦٠,٢٠٥ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء	١,٦٢٤ مليون دولار	١,٧٩٣ مليون دولار	-١٦٩ الف دولار
المجموع العام	٥٧٣,٩٧٦ مليون دولار	٥٣٦,١٧٢ مليون دولار	+٣٧,٨٠٤ مليون دولار

انخفاض الحركة الاجمالية في مرفأ طرابلس لم ينعكس سلبا على مجموع وارداته المالية

٣٥ باخرة، ٧٦٦٨١ طنا، ٣٥٦ سيارة و١٢,٠٥٦ مليار ليرة مجموع الواردات

احمد هيثم الولي
رئيس مرفأ طرابلس

اظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان الحركة التي سجلها في شهر نيسان (ابريل) الماضي جاءت ادنى مما كانت عليه في شهر آذار (مارس) المنصرم. لكن هذا التراجع لم ينعكس سلبا على مجموع واردات المرفأ المالية التي حققت زيادة عما كانت عليه في آذار ٢٠٠٨. وبينت هذه الاحصاءات استمرار تراجع كميات الحديد المستورد للشهر الثاني على التوالي حيث بلغ ٥٦٦٢ طنا مقابل ٣٣٣٨٣ طنا، كما انخفض عدد السيارات المستوردة حيث بلغ ٣٥٦ سيارة مقابل ٨٥٨ سيارة.

كيف توزعت حركة مرفأ طرابلس في نيسان ٢٠٠٨ ؟

اظهرت المقارنة لحركة مرفأ طرابلس خلال شهري آذار ونيسان ٢٠٠٨ من العام الحالي الارقام التالية:

– **عدد البواخر:** انخفض عدد البواخر الى ٣٥ باخرة في نيسان ٢٠٠٨، مقابل ٤٢ باخرة لاذار الماضي، اي بتراجع ملموس قدره ٧ بواخر ونسبته ١٦,٦٧ بالمئة.

– **كميات البضائع:** افرغت هذه البواخر شحناتها ما مجموعه ٧٦٦٨١ طنا، مقابل ٩٣١١٦ طنا، اي بانخفاض كبير قدره ١٦٤٣٥ طنا، ونسبته ١٧,٦٥ بالمئة.

– **عدد السيارات:** انخفض عدد السيارات ايضا الى ٣٥٦ سيارة، مقابل ٨٥٨ سيارة، اي بتراجع ملموس قدره ٥٠٢ سيارة ونسبته ٥٨,٥١ بالمئة.

انخفاض الحركة لم ينسحب على مجموع الواردات

واظهرت الاحصاءات ايضا ان انخفاض الحركة الاجمالية في مرفأ عاصمة الشمال، لم ينعكس سلبا على مجموع الواردات المالية التي ارتفعت في نيسان الى ١٢,٠٥٦ مليار ليرة مقابل ١١,٩٠٠ مليار ليرة لشهر آذار، اي بتحسن نسبته ١,٣٢٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ١,١٥٦ مليار ليرة مقابل ٨٢٣ مليون ليرة، اي بزيادة كبيرة قدرها ٣٣٣ مليون ليرة ونسبتها ٤٠,٤٦ بالمئة.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ١,٣١٥ مليار ليرة مقابل ١,١٨٧ مليار ليرة، اي بتحسن جيد قدره ١٢٨ مليون ليرة ونسبته ١٠,٧٨ بالمئة.

واردات الـ TVA: انخفض مجموعها الى ٩,٥٨٥ مليارات ليرة مقابل ٩,٨٩٠ مليارات ليرة، اي بانخفاض جيد قدره ٣٠٥ ملايين ليرة ونسبته ٣,٠٩ بالمئة.

حركة مرفأ طرابلس في نيسان ٢٠٠٨ اكبر منها في نيسان ٢٠٠٧

من جهة ثانية اظهرت الاحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس خلال نيسان ٢٠٠٨ جاءت اكبر مما كانت عليه في نيسان ٢٠٠٧ فقد بينت المقارنة الارقام التالية:

عدد البواخر: ارتفع عدد البواخر الى ٣٥ باخرة في نيسان ٢٠٠٨ مقابل ٢٩ في نيسان ٢٠٠٧، اي بارتفاع جيد قدره ٦ بواخر ونسبته ٢٠,٧٠ بالمئة.

كميات البضائع: كما ارتفع مجموع كميات البضائع التي تداولها مرفأ طرابلس استيرادا وتصديرا الى ٧٦٦٨١ طنا مقابل ٥٩٧٨٥ طنا، اي بتحسن ملموس قدره ١٦٨٩٦ طنا ونسبته ٢٨,٢٦ بالمئة.

عدد السيارات: بينما انخفض عدد السيارات الى ٣٥٦ سيارة مقابل ٤٠٥ سيارات، اي بتراجع ملموس قدره ٤٩ سيارة ونسبته ١٢,١٠ بالمئة.

عدد الحاويات: بلغ عدد الحاويات ٣ في نيسان ٢٠٠٨ مقابل لا شيء لنيسان ٢٠٠٧.

ارتفاع الحركة ينعكس ايجابا على مجموع الواردات

واظهرت المقارنة ايضا ان ارتفاع حركة مرفأ طرابلس في شهر نيسان ٢٠٠٨، انعكس ايجابا على مجموع الواردات المالية، حيث بلغ ١٢,٠٥٦ مليار ليرة مقابل ١١,٠٨٧ مليارا للشهر ذاته من العام ٢٠٠٧، اي بارتفاع نسبته ٨,٧٤٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها في نيسان ٢٠٠٨ الى ١,١٥٦ مليار ليرة مقابل ٦٥١ مليون ليرة، اي بتحسن كبير قدره ٥٠٥ ملايين ليرة ونسبته ٧٧,٥٧ بالمئة.

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ١,٣١٥ مليار ليرة مقابل ٣,٠٦١ مليارات ليرة، اي بتراجع ملموس قدره ١,٧٤٦ مليار ليرة ونسبته ٥٧,٠٤ بالمئة.

واردات الـ TVA: بينما ارتفع مجموع واردات الـ TVA الى ٩,٥٨٥ مليارات ليرة مقابل ٧,٣٧٥ مليارات ليرة، اي بزيادة جيدة قدرها ٢,٢١٠ مليار ليرة ونسبتها ٢٩,٩٧ بالمئة.

حركة المرفأ في الاشهر الاربعة الاولى ٢٠٠٨ اكبر منها في الفترة ذاتها ٢٠٠٧

من جهة ثانية، بينت الحركة الاجمالية التي تداولها مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي انها تحسنت عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. فقد اظهرت المقارنة الارقام التالية:

عدد البواخر: ارتفع مجموعها الى ١٦٣ باخرة مقابل ١٤٣ باخرة، اي بزيادة جيدة قدرها ٢٠ باخرة ونسبتها ١٣,٩٩ بالمئة.

كميات البضائع: ارتفع مجموعها الى ٣٦٨٦٦٦ طنا مقابل ٢٩٤٧٠٤ اطنان، اي بتحسن جيد قدره ٧٣٩٦٢ طنا ونسبته ٢٥,١٠ بالمئة.

عدد السيارات: ارتفع مجموعها ايضا الى ٢٠٦٦ سيارة مقابل ١٦٣٤ سيارة، اي بزيادة كبيرة قدرها ٤٣٢ سيارة ونسبتها ٢٦,٤٤ بالمئة.

الارتفاع ينسحب على مجموع الواردات المالية

وانعكس ارتفاع حركة مرفأ طرابلس الاجمالية خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي ايجابا على الواردات المالية حيث بلغ مجموعها ٥٠,٩٦١ مليار ليرة مقابل ٤٨,٤٤٤ مليار ليرة للفترة عينها من العام الماضي، اي بزيادة صغيرة نسبتها ٥,٢٠٪.

وتوزعت هذه الواردات كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٣,٦٣٠ مليارات ليرة مقابل ٢,٦٧٢ مليار ليرة، اي بارتفاع كبير قدره ٩٥٨ مليون ليرة ونسبته ٣٥,٨٥ بالمئة.

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها الى ٥,٦٤٥ مليارات ليرة مقابل ١٨,٢٤٢ مليار ليرة، اي بتراجع كبير قدره ١٢,٥٩٧ مليار ليرة ونسبته ٦٩,٠٥ بالمئة.

واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها الى ٤١,٦٨٦ مليار ليرة مقابل ٢٧,٥٣٠ مليار ليرة، اي بزيادة كبيرة قدرها ١٤,١٥٦ مليار ليرة ونسبتها ٥١,٤٢ بالمئة.

الابواب	نيسان/٢٠٠٨	آذار/٢٠٠٨	+/–
عدد البواخر	٣٥ باخرة	٤٢ باخرة	–٧ بواخر
كميات البضائع	٧٦٦٨١ طنا	٩٣١١٦ طنا	–١٦٤٣٥ طنا
عدد السيارات	٣٥٦ سيارة	٨٥٨ سيارة	–٥٠٢ سيارة
عدد الحاويات	٣ حاويات	١ حاويات	+٢ حاويتان
الواردات المرفئية	١,١٥٦ مليار ليرة	٨٢٣ مليون ليرة	+٣٣٣ مليون ليرة
الواردات الجمركية	١,٣١٥ مليار ليرة	١,١٨٧ مليار ليرة	+١٢٨ مليون ليرة
واردات الـ TVA	٩,٥٨٥ مليار ليرة	٩,٨٩٠ مليار ليرة	–٣٠٥ ملايين ليرة
المجموع العام	١٢,٠٥٦ مليار ليرة	١١,٩٠٠ مليار ليرة	+١٥٦ مليون ليرة

الابواب	نيسان/٢٠٠٨	نيسان/٢٠٠٧	+/–
عدد البواخر	٣٥ باخرة	٢٩ باخرة	+٦ بواخر
كميات البضائع	٧٦٦٨١ طنا	٥٩٧٨٥ طنا	١٦٨٩٦ طنا
عدد السيارات	٣٥٦ سيارة	٤٠٥ سيارات	–٤٩ سيارة
عدد الحاويات	٣ حاويات	–	+٣ حاويات
الواردات المرفئية	١,١٥٦ مليار ليرة	٦٥١ مليون ليرة	+٥٠٥ ملايين ليرة
الواردات الجمركية	١,٣١٥ مليار ليرة	٣,٠٦١ مليار ليرة	–١,٧٤٦ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٩,٥٨٥ مليارات ليرة	٧,٣٧٥ مليارات ليرة	+٢,٢١٠ مليار ليرة
المجموع العام	١٢,٠٥٦ مليار ليرة	١١,٠٨٧ مليار ليرة	+٩٦٩ مليون ليرة

المرفأ يسجل رقما قياسيا بعدد الحاويات وهو الاكبر هذا العام: ٨٢٢٧٣ حاوية نمطية

MSC تحتفظ بالاولى بالاستيراد وميريت شيبنغ تحتلها بالتصدير

سجل مرفأ بيروت رقما قياسيا بعدد الحاويات التي تداولها خلال شهر نيسان (ابريل) الماضي وهو الاكبر هذا العام. وجاء هذا النشاط المزدهر بعد تراجع دراماتيكي في شهر آذار (مارس) المنصرم نتيجة لانخفاض حركة الترانزيت البحري (المسافنة).

ارتفاع حركة الحاويات الى ٨٢٢٧٣ حاوية نمطية

فقد افادت الاحصاءات ان مرفأ بيروت شهد تفريغ وتحميل ما مجموعه ٨٢٢٧٣ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٦٠٤٩٤ حاوية نمطية لشهر آذار، اي بزيادة ضخمة قدرها ٢١٧٧٩ حاوية نمطية ونسبتها ٣٦ بالمئة.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

الحاويات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٣٩٧٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٠٣٨٦ حاوية، اي بتحسن نسبته ٣٠,٨٣ بالمئة.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٤٠٤٠٤ حاويات نمطية مقابل ٢٨٨٣٨ حاوية اي بارتفاع ضخم نسبته ٤٠ بالمئة.

كيف توزعت الحاويات المستوردة؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في نيسان الماضي والبالغ مجموعها ٣٩٧٥٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٠٧٧١ حاوية نمطية مقابل ١٧٠٤٥ حاوية، اي بارتفاع جيد نسبته ٢١,٨٦ ٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ٧٨ حاوية نمطية مقابل ٣٩ حاوية نمطية اي بزيادة قدرها ٣٩ حاوية نمطية ونسبتها ١٠٠ بالمئة.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: سجلت زيادة ملموسة فبلغ مجموعها ١٨٩٠٤ حاويات نمطية ملأى وفارغة مقابل ١٣٣٠٢ حاوية اي بتحسن ملموس قدره ٥٦٠٢ حاوية نمطية ونسبته ٤٢,١١ بالمئة.

الوكالات الفاعلة تراوح مكانها

واظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في نيسان الماضي والبالغ مجموعها ٢٠٧٧١ حاوية نمطية، ان الوكالات الفاعلة حافظت على المراتب عينها التي كانت احتلتها في آذار المنصرم.

– فوكالة MSC (لبنان): بقيت كالعادة متربعة على المرتبة الاولى محققة تفريغ ٦٣٧١ حاوية نمطية، مقابل ٤١٧٥ حاوية اي بارتفاع كبير نسبته ٥٢,٦٠ ٪.

– كما ظلت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية باستيرادها ٤٣١٣ حاوية نمطية مقابل ٣٨٢٧ حاوية، اي بتحسن نسبته ١٢,٧٠ ٪.

– واحتفظت مجموعة سي لاين بالمرتبة الثالثة للشهر الثاني على التوالي مسجلة تنزيل ٣٥٠٠ حاوية نمطية مقابل ٣٠٧٢ حاوية، اي بارتفاع جيد نسبته ١٣,٩٣ ٪.

– وتمكنت MAERSK (لبنان) من التقدم من المرتبة الخامسة الى الرابعة بتفريغها ٣١٧٩ حاوية مقابل ١٧٦٨ حاوية، اي بتحسن ضخم نسبته ٧٩,٨٠ ٪.

– بينما تراجعت مجموعة ميتز من المرتبة الرابعة الى الخامسة بتنزيلها ١٢٠٣ حاويات نمطية مقابل ١٧٧٨ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٢,٣٤ ٪.

كيف توزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا (برسم المسافنة) في نيسان الماضي والبالغ مجموعها ٤٠٤٠٤ حاويات نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٤٤٥٨ حاوية نمطية مقابل ٤٢٠٣ حاويات، اي بتحسن صغير نسبته ٦,٠٧ ٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٥٣٤٢ حاوية نمطية مقابل ١٣٠٣٧ حاوية، اي بارتفاع جيد قدره ٢٣٠٥ حاوية نمطية ونسبته ١٧,٦٨ بالمئة.

الحاويات المصدرة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٢٠٦٠٤ حاويات نمطية مقابل ١١٥٩٨ حاوية، اي بزيادة ضخمة نسبتها ٧٧,٦٥ ٪.

تغييرات مهمة بالمراتب الامامية

واظهرت حركة تصدير الحاويات الملأى بالبضائع اللبنانية خلال شهر نيسان ٢٠٠٨ والبالغ مجموعها ٤٤٥٨ حاوية نمطية ان تغييرات مهمة طرأت على اسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الامامية:

– فوكالة MERIT SHIPPING استطاعت في نيسان الماضي تسجيل قفزة نوعية بالتقدم من المرتبة الثانية الى الاولى بتصديرها ١٤٤٣ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٨ حاوية لشهر آذار المنصرم، اي بارتفاع كبير نسبته ٣٧,٦٩ ٪.

– كما تمكنت MAERSK (لبنان) من الانتقال من المرتبة الثالثة الى الثانية بشحنها ١١٩٥ حاوية مقابل ٩٤٥ حاوية، اي بزيادة جيدة نسبتها ٢٦,٤٥ ٪.

– بينما تراجعت وكالة MSC (لبنان) وللمرة الاولى منذ اشهر عدة من المرتبة الاولى الى الثالثة بتحميلها ٩٦٦ حاوية نمطية مقابل ١٢٥٨ حاوية، اي بانخفاض ملموس قدره ٢٩٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٣,٢١ بالمئة.

– واحتفظت مجموعة سي لاين بالمرتبة الرابعة بتصديرها ٤٣٩ حاوية نمطية مقابل ٣٥٧ حاوية، اي بتحسن جيد نسبته ٢٣ ٪.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب مجموعة ميتز بشحنها ١٣٣ حاوية نمطية مقابل ١٨٤ حاوية، اي بتراجع ملموس نسبته ٢٧,٧٢ ٪.

ارتفاع حركة المسافنة الى ٣٩٥٠٨ حاويات نمطية

وسجلت حركة المسافنة المستوردة والمعاد تصديرها ارتفاعا ضخماً، حيث بلغ مجموعها ٤٠٦٤٩ حاوية نمطية مقابل ٢٤٩٠٠ حاوية، اي بزيادة ضخمة نسبتها ٦٣,٢٥ ٪.

MSC (لبنان) تحافظ على المرتبة الاولى في نيسان ٢٠٠٨

واظهرت حركة المسافنة والمعاد تصديرها (برسم المسافنة) في نيسان الماضي ان وكالة MSC مستمرة بالتربع على المرتبة الاولى حيث تداولت ما مجموعه ٢٣٩٥٣ حاوية نمطية مقابل ١٢٨٩٧ حاوية لشهر آذار المنصرم، اي بارتفاع قياسي قدره ١١٠٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٨٥,٧٢ بالمئة.

وحافظت وكالة ميريت شيبنغ على المرتبة الثانية بتعاملها مع ١٥٥٥٥ حاوية نمطية مقابل ١١٣١٨ حاوية اي بتحسن جيد نسبته ٣٧,٤٣ ٪.

وبلغت حصة الوكالات الاخرى من حركة المسافنة لا شيء مقابل ٦٨٥ حاوية نمطية.

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	APRIL 08	MARCH 08	+/-
1- MSC (LEBANON)	6371	4175	+2196
2- MERIT SHIPPING AGENCY	4313	3827	+486
3- SEALINE GROUP	3500	3072	+428
4- MAERSK (LEBANON)	3179	1768	+1411
5- METZ GROUP	1203	1778	-575
6- TOURISM & SHIPPING	711	1083	-372
7- EDOUARD CORDAHI	575	367	+208
8- LOTUS SHIPPING	518	486	+32
9- GEZAIRY TRANSPORT	336	387	-51
10- FAST AGENCY	43	97	-54
11- HENRY HEALD & CO	12	-	+12
12- GULF AGENCY	10	-	+10
13- SEA SHIPPING & CHARTERING	-	5	-5
TOTAL IMPORT (LOCAL MARKET) (TEUS)	20771	17045	+3726
TOTAL IMPORT EMPTY (TEUS)	78	39	+39
TOTAL IMPORT TRANSHIP (FULL) (TEUS)	13138	12005	+1133
TOTAL IMPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEUS)	5766	1297	+4469
TOTAL GENERAL	39753	30386	+9367

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	APRIL 08	MARCH 08	+/-
1- MERIT SHIPPING AGENCY	1443	1048	+395
2- MAERSK (LEBANON)	1195	945	+250
3- MSC (LEBANON)	966	1258	-292
4- SEALINE GROUP	439	357	+82
5- METZ GROUP	133	184	-51
6- EDOUARD CORDAHI	110	135	-25
7- TOURISM & SHIPPING	94	155	-61
8- GEZAIRY TRANSPORT	65	83	-18
9- LOTUS SHIPPING	13	12	+1
10-SEA SHIPPING & CHARTERING	-	24	-24
11- GULF AGENCY	-	2	-2
TOTAL EXPORT (LEBANESE CARGO) (TEUS)	4458	4203	+255
TOTAL EXPORT EMPTY (TEUS)	15342	13037	+2305
TOTAL EXPORT TRANSHIP FULL (TEUS)	15398	11146	+4252
TOTAL EXPORT TRANSHIP EMPTY (TEUS)	5206	452	+4754
TOTAL GENERAL	40404	28838	+11566

تراجع حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت الى ٤٩٤٤ سيارة

التغييرات في المراتب الأمامية متواصلة: غلوب تستعيد الأولى وسي لاين تتقدم الى الثانية

انطوان وصاف
وكالة غلوب شيبنغ

سمير نعيمه
مجموعة سي لاين

أفادت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في شهر نيسان (أبريل) الماضي أنها جاءت أدنى مما كانت عليه في شهر آذار (مارس) المنصرم. لكن هذه الحركة لا تزال جيدة في ظل الأوضاع السياسية والأمنية التي تتخبط فيها البلاد، علماً ان حركة السيارات في آذار الماضي كانت الأكبر خلال هذا العام.

تراجع حركة السيارات الى ٤٩٤٤ سيارة

فقد أظهرت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال نيسان الماضي بلغت ٤٩٤٤ سيارة مقابل ٧٣٧٥ سيارة لآذار المنصرم، أي بانخفاض كبير قدره ٢٤٣١ سيارة ونسبته ٣٢,٩٦٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

السيارات المستوردة: انخفض مجموعها في نيسان ٢٠٠٨ الى ٤٦٧٠ سيارة مقابل ٧٣٤٧ سيارة لآذار الماضي، أي بتراجع ملموس قدره ٢٦٧٧ سيارة ونسبته ٣٦,٤٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: سجلت زيادة فبلغ مجموعها ٢٧٤ سيارة مقابل ٢٨ سيارة، اي بتحسن كبير قدره ٢٤٦ سيارة.

التغييرات متواصلة في المراتب الأمامية

وأفادت حركة السيارات المستوردة عبر مرفأ بيروت خلال شهر نيسان ٢٠٠٨ والبالغ مجموعها ٤٦٧٠ سيارة ان التغييرات بأسماء الوكالات الفاعلة التي احتلت المراتب الأولى متواصلة وذلك للشهر الثاني على التوالي:

– فقد استطاعت وكالة غلوب شيبنغ ان تحقق مجدداً قفزة جديدة بتقدمها من المرتبة الخامسة في آذار المنصرم الى الاولى في نيسان الماضي باستيرادها ٩٢٣ سيارة من مرافئ شرق المتوسط وغربه مقابل ٨٦١ سيارة، أي بارتفاع نسبته ٧,٢٠٪.

– كما سجلت سي لاين مفاجأة نوعية بانتقالها من المرتبة السادسة الى الثانية بتفريغها ٥٩٧ سيارة مشحونة من مرافئ عالمية عدة، مقابل ٨٠٢ سيارة بانخفاض نسبته ٢٥,٥٦٪.

– كما تقدمت ميريت شيبنغ من المرتبة السابعة الى الثالثة بتنزيلها ٥٢٢ سيارة محملة من مرافئ عالمية عدة، مقابل ٦٦٦ سيارة، أي بتراجع نسبته ٢١,٦٢٪.

– واحتفظت وكالة TOURISM & SHIPPING SERVICES بالمرتبة الرابعة باستيرادها ٥١٣ سيارة مقابل ٨٧٢ سيارة، من مرافئ عالمية عدة أي بانخفاض قدره ٣٥٩ سيارة ونسبته ٤١,١٧٪.

– وقفزت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الثامنة الى الخامسة بتفريغها ٤٧٨ سيارة محملة من مرافئ عالمية عدة، مقابل ٢٤٤ سيارة، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٩٥,٩٠٪.

– وكانت المرتبة السادسة من نصيب وكالة BOXER SHIPPING بتنزيلها ٣٩١ سيارة مستوردة من مرافئ الشرق الأقصى مقابل لا شيء لأنها لم تستقبل أي باخرة سيارات في شهر آذار المنصرم.

انخفاض حصة الوكالات الست الأولى الى ٣٤٢٤ سيارة

وأفادت حركة السيارات المستوردة ان حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى في شهر نيسان الماضي بلغت ٣٤٢٤ سيارة أي ما نسبته ٧٣,٣٢٪ من مجموع السيارات والبالغ ٤٦٧٠ سيارة، في حين بلغت حصة الوكالات التي احتلت المراتب نفسها في شهر آذار ٦٠٦٠ سيارة أي ما نسبته ٨٢,٤٨٪ من المجموع العام للسيارات المستوردة والبالغ ٧٣٤٧ سيارة.

التراجع ينسحب أيضاً على السيارات الجديدة المستوردة

وانسحب تراجع حركة السيارات المستوردة على السيارات الجديدة حيث انخفض الى ٢٥٢٢ سيارة جديدة في نيسان الماضي، أي ما نسبته ٥٤٪ من مجموع السيارات والبالغ ٤٦٧٠ سيارة، مقابل ٣٣٤٦ سيارة جديدة لشهر آذار المنصرم أي ما نسبته ٤٥,٥٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٣٤٧ سيارة.

ارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ٢٥٦٥ سيارة

وسجلت حركة السيارات المستوردة ضمن الحاويات في شهر نيسان الماضي زيادة جيدة بالرغم من تراجع المجموع العام للسيارات المستوردة. فبلغ عددها ٢٥٦٥ سيارة مقابل ١٨٣٥ سيارة لشهر آذار المنصرم، أي بارتفاع جيد قدره ٧٣٠ سيارة ونسبته ٣٩,٧٨٪.

حركة السيارات في نيسان ٢٠٠٨ أكبر منها في نيسان ٢٠٠٧

من ناحية أخرى أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات التي تداولها خلال شهر نيسان ٢٠٠٨ والبالغة ٤٩٤٤ سيارة جاءت أفضل مما كانت عليه في الشهر نفسه من العام الماضي حيث بلغ مجموعها ٤١٥٠ سيارة، أي بتحسن جيد نسبته ١٩,١٣٪.

وتوزعت هذه الحركة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها في نيسان ٢٠٠٨ الى ٤٦٧٠ سيارة مقابل ٤١٣١ سيارة للشهر نفسه من العام ٢٠٠٧، أي بتحسن ملموس نسبته ١٣,٠٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٢٧٤ سيارة مقابل ١٩ سيارة، اي بزيادة ضخمة قدرها ٢٥٥ سيارة.

السيارات الجديدة المستوردة في نيسان ٢٠٠٨ أدنى منها في نيسان ٢٠٠٧

كما أظهرت الإحصاءات ان عدد السيارات الجديدة المستوردة في نيسان الماضي والبالغ ٢٥٢٢ سيارة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر نفسه من العام ٢٠٠٧، حيث بلغ ٢٨١٨ سيارة، أي بتراجع معتدل قدره ٢٩٦ سيارة ونسبته ١٠,٥٠٪.

السيارات المشحونة ضمن الحاويات في نيسان ٢٠٠٨ أكبر منها في نيسان ٢٠٠٧

وانعكس ارتفاع مجموع السيارات المستوردة في نيسان العام الحالي عمّا كان عليه في الشهر نفسه من العام الماضي على السيارات المستوردة ضمن الحاويات حيث بلغ مجموعها ٢٥٦٥ سيارة مقابل ١٨٠٩ سيارات، أي بزيادة ملموسة قدرها ٧٥٦ سيارة ونسبتها ٤١,٧٩٪.

	NAME OF SHIPPING AGENCY	April 08	March 08	+/-
TOP TEN	1- GLOBE SHIPPING AGENCY	923	861	+62
	2- SEALINE GROUP	597	802	-205
	3- MERIT SHIPPING AGENCY	522	666	-144
	4- TOURISM & SHIP SERVICES	513	872	-359
	5- MSC (LEBANON)	478	244	+234
	6- BOXER SHIPPING AGENCY	391	-	+391
	7- LEVANT SHIPPING AGENCY	278	1440	-1162
	8- HAKIM / ROUKOZ AGENCY	209	980	-771
	9- HENRY HEALD & CO	199	-	+199
	10- MEDCONRO SHIP SERVICES	173	45	+128
	11- METZ GROUP	161	1	+160
	12- EDOUARD CORDAHI	122	116	+6
	13- FAST AGENCY	74	151	-77
	14- MUNDIAL LINE	30	22	+8
	15- BARWIL SHIPPING AGENCIES	-	1105	-1105
	15- NATIONAL TRADING AGENCY	-	40	-40
	15- GEZAIRY TRANSPORT	-	2	-2
	TOTAL IMPORT (AUTOS)	4670	7347	-2677
	TOTAL REEXPORT BY SEA (AUTOS)	274	28	+246
	TOTAL GENERAL	4944	7375	-2431

مرسيدس AMG تعرض النسخة المتطورة والمحدودة من SL 63

SL 63 AMG EDITION IWC

قدمت مرسيدس – بنز كمية محدودة ومميزة من الطراز SL 63 AMG EDITION IWC، مطورة من استوديو الأداء AMG ومحصورة بـ ٢٠٠ وحدة فقط. وسيتم تسليم جميع الوحدات الى العملاء مع الساعة المميزة «غروسير انجينوير»، حيث يمكن لهم حجز نسخاتهم ابتداء من مطلع الخريف المقبل وتسلم السيارات ابتداء من تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨.

وتتميز السيارة الجديدة بتشطيب أبيض «ديزاينو ماغنو» كشمير لافت للنظر، إضافة الى مجموعة كربون AMG خارجية. وتناغماً مع المظهر الخارجي، تم تزويد مقصورة السيارة بتجهيزات من الكربون المطفي والفرش المصنوع من جلد نابا البني تباغو، مما يولد إضاءات بصرية ومادية. وتتباين مع اللون بصورة لافتة مكونات التشطيب الكربوني المطفي التي تشمل الحافة الخلفية والمشتت الهوائي على اللوح الخلفي السفلي، وفتحات التهوئة الجانبية على الحاجز الأمامي.

ويبرز تميز هذه السيارة أيضاً من خلال أرضيات AMG السوداء اللون المخففة بجلد بني تباغو وألواح أبواب مع أحرف AMG بيضاء لماعة وشعار IWC على غطاء الكونسول المركزي. ويأتي المقود المختزل القطر كجزء من مجموعة الاداء التي تشمل أيضاً عجلات AMG من الخلائط الخفيفة مزدوجة الأضلع قياس ١٩ بوصة، مع تشطيب تيتانيوم رمادي وأسطح مصقولة. إضافة الى ذلك تتميز السيارة بمجموعة أداء AMG لضمان تحكم لا يضاهى.

ومع تحقيقه لقوة قصوى تبلغ ٥٢٥ حصاناً ولعزم دوران أقصى يبلغ ٦٣٩ نيوتن متر، يعمل محرك AMG ثماني الأسطوانات سعة ٦,٣ ليترات، بشريك عالي التجاوب على شكل ناقل الحركة الرياضي السباعي السرعات والجديد كلياً (شبير شفت MTC). وعليه فإن سيارة SL 63AMG EDITION IWC تتسارع من الصفر الى ١٠٠ كيلومتر بالساعة في خلال ٤,٦ ثوان، فيما تتحدد سرعتها القصوى الكترونياً عند ٣٠٠ كلم في الساعة.

IWC WATCH

وقال مدير المبيعات الإقليمي لمرسيدس AMG الشرق الأوسط، **لي بولي**، ان هذا الطراز هو الاول من نوعه الذي يحمل كل هذه المواصفات المميزة خصوصاً التشطيب الأبيض «ديزاينو ماغنو» كشمير الجديد كلياً.

أما ساعة غروسير انجينوير من IWC الثمينة المقدمة مع السيارة، فتمتاز بعلبتها الستانلس ستيل، وبتكامل تصميم وجهها وحزامها مع تصميم السيارة، إضافة الى أسفلها المصنوع من زجاج الصفير الذي يكشف عن الآلية المعقدة لعمل الساعة بنظام التشغيل الأوتوماتيكي بيلاتون.

والجدير بالذكر ان مرسيدس بنز تتعاون مع صانع الساعات السويسري العريق IWC شافهاوزن منذ العام ٢٠٠٤، حيث قدمت الشركتان في تشرين الأول (أكتوبر) من ذلك العام أول سيارة مصممة بصورة مشتركة بينهما وهي CLS 55 AMG IWC ENGINEER.

سوزوكي تحقق أرقاماً غير مسبوقة على مستوى نتائجها للعام ٢٠٠٧

سيارت SUZUKI KIZASHI 3

أعلنت سوزوكي موتور كوربوريشن (SUZUKI MOTOR CORPORATION) عن استمرارها بتحقيق أعلى النتائج على صعيد المؤشرات المالية الخاصة بالسنة المالية التي انتهت في شهر آذار (مارس) الماضي، حيث تميزت بنسبة نمو قدرها ١٠,٧٪ على صعيد المبيعات الصافية لتصل الى ٥,٧٥ ملايين وحدة على صعيد السيارات.

وقد حقق الدخل التشغيلي خلال السنة المالية الماضية زيادة نسبتها ١٢,٤٪. كما ازداد الدخل العادي بنسبة ١٢,٧٪ والدخل الصافي بنسبة ٧٪. ويرجع هذا الأداء المتميز على صعيد الشركة الى نجاح نشاطاتها التجارية واستراتيجيتها التوسعية، الأمر الذي يجعل الشركة قادرة على زيادة حصتها في الأسواق المحلية والعالمية.

وقد بلغت ارباح الشركة ٣,٥ تريليونات ين وذلك ضمن إطار خطتها متوسطة المدى الممتدة بين عامي ٢٠٠٥ و ٢٠١٠، كما وضعت الشركة خطة متوسطة الأمد لثلاثة أعوام تبدأ اعتباراً من شهر نيسان (أبريل) ٢٠٠٨ وتمتد حتى آذار (مارس) ٢٠١٠.

من جهة أخرى، أعلنت الشركة عن زيادة عالمية نسبتها ٨,٣٪ في مبيعات السيارات، مدفوعة بنمو المبيعات في الأسواق الخارجية بنسبة ١٣,١٪. والى جانب هذه النتائج المالية المتميزة، أفادت «سوزوكي» عن نتائج غير مسبوقة في إنتاج السيارات محققة نسبة زيادة قدرها ٩,٣٪ مدعومة بأداء قوي على مستوى الأسواق الخارجية التي سجلت زيادة ملحوظة نسبتها ١٨,٢٪ على مستوى الإنتاج.

نيسان باعت ٣,٧٧٠ ملايين سيارة سنة ٢٠٠٧

NISSAN

تعليقا على بيع شركة نيسان NISSAN موتور مبيعات قياسية في العام ٢٠٠٧ أذ بلغ مجموع ما باعته ٣,٧٧٠ ملايين سيارة بزيادة نسبتها ٨,٢ في المئة، قال **كارلوس غصن** الرئيس والمدير التنفيذي للشركة: في أوضاع متقلبة ومملوءة بالتحديات، أثبتت نيسان انها حققت نضوجاً كافياً لتقديم أداء بمستوى متقدم.

أول سيارة رياضية ذات تقنية متحكم الأداء الديناميكي

بسول وحنيني تطرح BMW X6 الجديدة في السوق اللبناني

طرحت شركة بسول وحنيني، الوكيل الحصري لسيارات BMW و MINI في لبنان، سيارة BMW X6 الجديدة بالكامل أول سيارة رياضية عالية الأداء فئة COUPE في العالم.

ويتوفر هذا الطراز الذي يعد الأحدث ضمن عائلة BMW بخيارين: BMW X6 xDrive50i و BMW X6 xDrive35i، لتمثل بذلك النموذج الأكثر رياضية وديناميكية في فئة BMW X حتى الآن.

وتتيح BMW X6 التي انتظرها عشاق السيارات بفارغ الصبر، مفهوما جديداً لتصميم وتجسيد هذا الطراز الذي يزاوج بين ديناميكيات القيادة الرائعة والتفوق المدهش.

ويعمل الطراز BMW X6 xDrive50i بمحرك جبار مؤلف من ثماني أسطوانات سعة ٤,٤ ليترات ومجهز بتقنية التوربو الثنائي وقدرة التقطير الدقيق والمباشر للبنزين.

وفي المقابل، يعمل الطراز BMW X6 xDrive35i من خلال محرك عالي الأداء مؤلف من ست أسطوانات سعة ٣,٠ ليترات بتقنية التوربو الثنائي أيضاً.

وتأتي سيارة BMW X6 مجهزة بتقنية xDrive للقيادة الذكية على كافة العجلات والتي طورتها BMW . وفضلاً عن ذلك تعد هذه السيارة الأولى في العالم التي تتيح تقنية متحكم الأداء الديناميكي Dynamic Performance Control، والتي تمنح الطراز الجديد رشاقة فريدة وثباتاً مطلقاً ودقة في الحركة.

وقال أحد مسؤولي شركة بسول وحنيني السيد ناجي حنيني معلقاً: كان الطلب على BMW X6 هائلاً في لبنان، من هنا، لدينا ثقة كبيرة للغاية بأن الطراز الجديد سيواصل مشوار النجاح. وفي الواقع، فإن مبيعات العام الماضي ٢٠٠٧ تخطت التوقعات، حيث جاءت مواكبة لما حققناه من نمو بارز خلال الأعوام الماضية. ونتوقع ان يشهد العام الجاري تحقيق المزيد من المبيعات بفضل طرح الطراز الجديد BMW X6.

تطرح النسخة الاولى في ٢٠٢٠

فولفو VOLVO تطور سيارة مضادة للحوادث

فحص الدمى بعد حادث اصطدام في مركز VOLVO

قدم مركز فولفو VOLVO للسلامة الذي تكلف بناؤه وتجهيزه بالمعدات الحديثة اكثر من ٨١ مليون دولار، والذي تم انشاؤه في عام ٢٠٠٠، عددا من انجازاته تجسدت في تجربة اصطدام معقدة تم اخراجها في التاسع من نيسان (ابريل) الماضي، عندما استخدم احدث طراز من السيارة (فولفو اكس سي ٧٠) لنموذجين صناعيين لراكبين مجهزين بالعديد من المجسات لتمثيل عملية اصطدام قوي بجسم صلب وبطريقة تحاكي سيناريوهات حوادث المرور.

واتضح من التجربة ان اعمدة الدفاع عن السيارة كانت كافية للدفاع عن الراكبين ووقايتهما من الاصابة بالجروح البليغة.

واشار خبراء مركز فولفو للسلامة الى ان هذه التجربة تأتي في اطار برنامج متكامل من التجارب الهادفة لتحقيق مشروع (سيارة مضادة لاصابة الركاب بالحوادث)، الذي ينتظر الانتهاء منه عام ٢٠٢٠ عندما ستشرع شركة فولفو بطرح سيارتها الموعودة في الاسواق.

وتستخدم في المركز جملة من (محاكيات الاصطدام) CRASH SIMULATORS تتألف من السيارة والدمى البشرية الذكية التي تستبدل الركاب الحقيقيين، وتكون متصلة بواسطة اسلاك الى مجسات يمكنها قياس طاقة الاصطدام بدقة كبيرة.

وتنقل اسلاك التوصيل بعد ذلك كافة البيانات المتعلقة بنقاط الضعف والقوة في هيكل السيارة وبالنتائج التي كانت سببا فيها والتي ستظهر على الدمى البشرية.

وبسبب تدفق كميات هائلة من المعلومات والبيانات الناتجة عن عملية الاصطدام وخلال زمن وجيز لا يتعدى بضعة اجزاء المئة من الثانية، فإن من الضروري استخدام كمبيوتر خارق (سوبركمبيوتر) لخزنها ومعالجتها بسرعة فائقة.

«باناميرا» طراز جديد من بورشه يتسم بالفخامة ورحابة المقصورة

اسعد روفايل

مدير عام بورشه سنتر ليبانون

بدأت شركة بورشه PORSCHE الألمانية العمل على انتاج سيارة فخمة رباعية الأبواب، على ان تكون في الأسواق بدءاً من العام المقبل.

وكشفت إدارة الشركة انه من المتوقع طرح هذه السيارة باسم «باناميرا» وبسعر يقارب ٨٠ ألف يورو (٩٦ ألف دولار)، وأنها ستنتج بالكامل في مصانع بورشه في مدينتي شتوتغارت ولايبزغ الألمانيتين. في حين ان تكلفة تطوير وبدء إنتاج السيارة «باناميرا» ستصل الى حوالى مليار يورو.

وتتوقع الشركة ان تبيع ٢٠ ألف سيارة سنوياً من الطراز الجديد الذي تنتظر له ان ينجح في منافسة الطرز المشابهة في السوق، مثل الفئة السابعة من بي ام، والفئة اس من مرسيدس بنز، والفئة ايه من أودي أو لكزس من تويوتا.

ومن المعلوم ان بورشه بدأت نشاطها كشركة متخصصة في السيارات الرياضية، ثم دخلت سوق سيارات الدفع الرباعي ثم السيارات الفخمة مع الفئة الجديدة من «باناميرا».

شاركت ورعت المؤتمر التاسع لكارت ميدل إيست ٢٠٠٨»

انتصار السويدي - «العالمية لخدمات الدفع الالكتروني»: كان فرصة عظيمة لرواد القرار والصناعة في الشرق الأوسط لتطبيق الأفكار الحديثة وتوسيع آفاق الابتكار

الشركة العالمية لخدمات الدفع الإلكتروني (UPS) الرائدة في مجال تقديم الخدمات والحلول لعمليات الدفع الالكتروني وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية والفريدة من نوعها بدولة الكويت شاركت برعاية المؤتمر التاسع لكارت ميدل إيست ٢٠٠٨، والمنعقد تحت رعاية معالي سلطان بن سعيد المنصوري خ وزير الإقتصاد والذي أقيم بفندق البستان روتانا، دبي يومي ١٨-١٩ أيار (مايو) ٢٠٠٨.

مؤتمر ومعرض كارت ميدل إيست ٢٠٠٨ يعتبر من أكبر وأنجح المؤتمرات والمعارض المميزة التي صممت لكبار البارزين والمحترفين في مجال خدمات الدفع الإلكتروني وبطاقات الدفع بجميع أنواعها، بالإضافة إلى أنه فرصة عالمية لجميع المستهلكين وصانعي القرار والرواد في هذه الصناعة ليقدموا أحدث الحلول والتكنولوجيا المتطورة في مجال البطاقات على مستوى الشرق الأوسط، بالإضافة إلى انه فرصة مميزة لمقابلة اكثر من ٢٥٠ مشتركاً يخططون لمسقبل صناعة الخدمات المالية في الشرق الأوسط.

انتصار السويدي

وحول هذا المؤتمر تحدثت السيدة **إنتصار السويدي** - نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة العالمية لخدمات الدفع الإلكتروني فقالت: أن «مؤتمر كارت ميدل إيست ٢٠٠٨» فرصة عظيمة لصناع القرار ورواد الصناعة في الشرق الأوسط لتطبيق الأفكار الحديثة وتوسيع آفاق الإبتكار وتقديم احدث التكنولوجيا في هذه الصناعة. ويعتبر المؤتمر حدثاً هاماً لجميع مستخدمي بطاقات الدفع في جميع المجالات، غير أنه يعطي فرصة كبيرة لاكتساب معايير اتقان تشكيل استراتيجيات التطوير في صناعة عالم بطاقات الدفع.

واضافت: «أنه في ظل الإتجاهات والتحديات الراهنة في تصميم وتسويق منتجات وخدمات الدفع الألكتروني المطابقة لمعايير وقيم الشريعة الإسلامية، والتي تجذب المسلمين وغير المسلمين على حد سواء، قد حرصت الشركة العالمية لخدمات الدفع في «كارت ميدل إيست ٢٠٠٨» على عرض وتقديم محاضرة في أول أيام المؤتمر عن فهم استراتيجيات التطوير لبطاقات الدفع وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية من خلال إعطاء موجز عن الخدمات المصرفية الأسلامية، المتواجدة حاليا واتجاهات سوق بطاقات الدفع الإسلامية مستقبلا، بالإضافة إلى خبرتها كشركة وساطة مالية في تقديم منتجات وحلول الدفع الإلكتروني الإسلامية».

أسامة موسى

أسامة موسى رئيس قسم المبيعات بالشركة قال بدوره: «أن رعايتنا لمؤتمر«كارت ميدل إيست ٢٠٠٨» يجسد ويبرز دور شركات الوساطة في دعم أي حدث أو فرصة إبتكار تعمل على تعزيز وتقوية صناعة الخدمات المالية ودفع عملية التطوير لهذه الصناعة». وأضاف «إن المؤتمر يعتبر فرصة للتعرف على سوق الشرق الأوسط عن قرب، حيث تولي الشركة اهتماما كبيرا ضمن استراتيجية توسعها الجغرافي للإنتشار في سوق الشرق الأوسط، لتلبية الإحتياجات في القطاعات المالية الإسلامية كافة، غير أنه أعطى الفرصة لمناقشة عملية تطوير الخدمات المالية الإلكترونية على الصعيد العالمي، ومقابلة بعض من رواد وصناع القرار في هذه الصناعة، والتعرف على بعض من الشركات المماثلة لنا لإكتساب المزيد من الخبرات وتبادل الأفكار وبناء علاقات عمل جديدة، بالإضافة إلى التطلع إلى ما يخطط له المنافسون في هذه الصناعة».

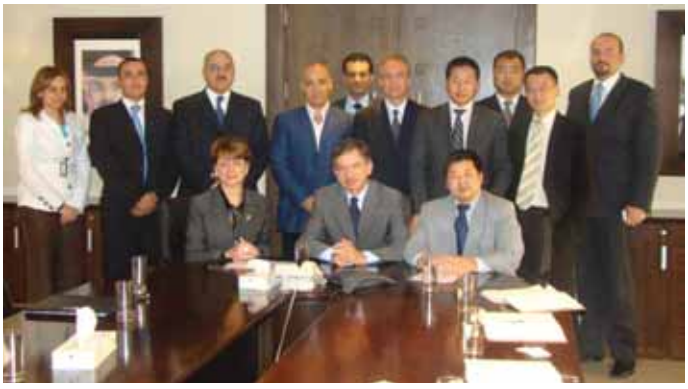
شركة رائدة

ويذكر ان الشركة العالمية لخدمات الدفع الالكتروني هي شركة رائدة فى مجال توفير حلول الدفع الالكتروني والخدمات المصرفية للبنوك ولقطاع التجزئة، بصورة تؤمن الدقة والشفافية وسهولة نقل المعلومات وانسيابيتها، فضلا عن تمتعها باستراتيجية مبتكرة للاستثمار التكنولوجي طويل الامد، عبر جعل عملية شراء السلع والخدمات عملية سهلة وآمنة لكافة مستخدميها من افراد وشركات فى جميع انحاء العالم وبإستخدام أساليب دفع مختلفة، بالإضافة الى الخدمات والحلول التي تقدمها الشركة، وتشمل تجهيز المعاملات والخدمات والقيام بعمليات الخصم المباشر والدفع المرن والبطاقات مسبقة الدفع وبطاقات الرواتب، فضلاً عن إجراء المعاملات البنكية وعمليات الدفع عن طريق جهاز الهاتف النقال، وخدمات أخرى من بينها إدارة العمليات والتحصيل وإدارة المخاطر. ■

برعاية وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الاردني توقيع اتفاقية شراكة بين شركة اسكدنيا وهواوي الصينية لتبادل التكنولوجيا والحلول البرمجية والتقنية

بحضور وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الاردني المهندس باسم الروسان وممثلين عن مؤسسة تشجيع الاستثمار وجمعية شركات تقنية المعلومات في الاردن «انتاج» وعدد من ممثلي القطاع، تم في وزارة الاتصالات التوقيع على اتفاقية شراكة بين شركة اسكدنيا ESKADENIA وشركة هواوي الصينية، وهي تنص على تعاون الشركتين في مجال تكنولوجيا الاتصالات في الشرق الاوسط وافريقيا.

توقيع الاتفاقية بحضور الوزير الروسان



يظهر في الصورة جلوسا هيرو وانج والوزير باسم الروسان وضحى عبد الخالق ووقوفا: مروان جمعه ونائل صلاح

خلال حفل التكريم

الاهداف

وجاء في الاعلان عن الاتفاقية المتوقع لها ان تؤتي ثمارها، انها تهدف الى تأسيس علاقة تجارية مبنية على تبادل التكنولوجيا والحلول البرمجية والتقنية للشركتين وايجاد قنوات التسويق والمبيعات لكلا الطرفين. ومن خلال هذه الاتفاقية سيقوم كل طرف بشمول منتجات الآخر في العروض المقدمة لعملائه في الشرق الاوسط وافريقيا، وكذلك التعاون في مجال التدريب والتأهيل للموارد البشرية في قطاع الاتصالات. وقد اتفقت شركة اسكدنيا على التعاون بشكل خاص في مجال برمجيات الفوترة وتكنولوجيا الاتصالات، بحيث تصل مع هواوي الى عدد اكبر من شركات الاتصالات في اسواق الشرق الاوسط وافريقيا.

الوزير الروسان

وافاد معالي وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المهندس **باسم الروسان** بأن رؤيتنا هي جعل الاردن محورا لصناعة تكنولوجيا المعلومات في المنطقة، ونعتقد بأن هذه الاتفاقية ما بين شركة اسكدنيا للبرمجيات وشركة هواوي تساهم في تحقيق هذه الرؤية. ونحن ندرك النمو السريع في الصين على كافة الاصعدة، وبدورنا نحن فخورون بأن نرى شركات صينية عالمية توقع على اتفاقيات تعاون مع شركات محلية اردنية مثل شركة اسكدنيا التي تسعى ان تنمو الى ابعد من الحضور المحلي.

هيرو وانج

وعن شركة هواوي، افاد السيد **هيرو وانج**، نائب الرئيس لمنطقة الشرق الاوسط، «بأننا متحمسون تجاه هذه الاتفاقية مع شركة اسكدنيا، حيث يأتي هذا التعاون كبداية لعلاقة ممتازة ما بين شركتنا وشركة اردنية رائدة مثل شركة اسكدنيا. ونحن ملتزمون بشدة لدعم نمو قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الاردن، وكلنا ثقة بنجاح هذا القطاع في المستقبل القريب».

ضحى عبد الخالق

وصرحت السيدة **ضحى عبد الخالق** عن شركة اسكدنيا للبرمجيات «بأن هذه الاتفاقية تأتي متابعة حثيثة لملتقى الاستثمار الاردني الذي انعقد في شنغهاي في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٧. ونحن فخورون بأن يتم اختيارنا من قبل شركة هواوي كشريكها التكنولوجي في الاردن. وسوف توفر هذه الشراكة لمهندسينا ومبرمجينا فرصة الاطلاع عن كثب على خبرات شركة هواوي التكنولوجية، والعمل سوية على الترابط مع برمجيات اسكدنيا والوصول الى عدد اكبر من شركات الاتصالات. ■

تشكيل فريق وطني لتنظيم الدورة الثالثة العام المقبل

خلدون مبارك يفتتح مؤتمر ومعرض اتصالات الشرق الاوسط «ميكوم ٢٠٠٨»

افتتح رئيس جهاز الشؤون التنفيذية في امارة ابو ظبي والرئيس التنفيذي لشركة مبادلة للتطوير **خلدون المبارك** فاعليات مؤتمر ومعرض اتصالات الشرق الاوسط «ميكوم ٢٠٠٨»، وذلك على ارض المعارض في ابو ظبي وبمشاركة ٦٠ شركة بحضور رئيس مجلس امناء صندوق تطوير قطاع الاتصالات **أحمد حميد المزروعي** ورئيس مجلس ادارة اتصالات **محمد حسن عمران** ومدير عام هيئة تنظيم الاتصالات **محمد ناصر الغانم** والرئيس التنفيذي لشركة دو **عثمان سلطان** وحشد من المسؤولين والمهتمين بقطاع الاتصالات.

والقى خلال حفل الافتتاح رئيس مجلس ادارة اتصالات **محمد حسن عمران** كلمة ذكر فيها بأن الشركة تستشرف كل جديد في خدمات قطاع الاتصالات ومنها الخدمات الاضافية.

من اليمين: عثمان سلطان، محمد ناصر الغانم، أحمد عبد الكريم جلفار وكريم صباغ

من جهته توقع الرئيس التنفيذي لشركة دو **عثمان سلطان** ان تبدأ الشركة بتحقيق ارباح اعتبارا من العام المقبل، مؤكدا ان «دو» مستمرة في تطوير شبكة الهاتف المحمول التي تغطي ٩٢٪ من المناطق المأهولة، حيث سيتضاعف العام الحالي عدد المحطات في الشبكة لتقديم خدمة افضل.

وقال الرئيس التنفيذي للتسويق في اتصالات **عيسى الحداد** ان عدد مشتركي اتصالات في خدمات الهاتف المحمول بلغ ٦,٧ ملايين مشترك، متوقعا ان يصل عدد المشتركين الى ٨ ملايين قبل نهاية العام الحالي.

وكشف **احمد حميد المزروعي** رئيس مجلس امناء صندوق تطوير قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات انه تم على هامش افتتاح معرض ميكوم الاتفاق على تشكيل فريق وطني تكون مهمته الاساسية الاستعداد لتنظيم الدورة الثالثة للمعرض العام المقبل.

محمد الغانم (الهيئة العامة لتنظيم الاتصالات TRA - الإمارات):

جديدنا نظام لإدارة التراخيص يتميز بمواكبته الأنظمة العالمية

تأسست الهيئة العامة لتنظيم الاتصالات في دولة الإمارات بقانون اتحادي عام ٢٠٠٣. وتستمد الهيئة أهدافها من قانون قطاع الاتصالات ولائحته التنفيذية والسياسة العليا لقطاع الاتصالات، وتتلخص هذه الأهداف بضمان تأمين خدمات الاتصالات في جميع أنحاء الدولة وإنجاز تحسين الخدمات في ما يتعلق بالنوعية والتنويع.

عضو مجلس الإدارة ومدير عام الهيئة محمد ناصر الغانم سلط الضوء على تحدي وضع الإطار التنظيمي المسهّل على مزودي الخدمات إدخال تقنيات جديدة الى شبكات الهاتف المتحرك، مشيراً الى ان نسبة نمو القطاع وصلت الى ٣٨ في المئة، وان المنافسة بين المشغلين أدت الى تراجع أسعار الخدمات وصبت في مصلحة العملاء، كاشفاً عن طرح نظام جديد لإدارة التراخيص يتميز بمواكبته التنظيمات العالمية.

دور فني وإداري

■ ما هو الدور الذي تلعبه هيئة تنظيم الاتصالات لمواكبة التطوّر التكنولوجي السريع؟

– لدى هيئة تنظيم الاتصالات فريق تقني يدير الشؤون الفنية، ومهمته لا تقتصر فقط على متابعة التكنولوجيات الحديثة للإتصالات في العالم، بل يتابع ما يقدمه مزودو الخدمات، إضافة طبعاً الى إدارة شؤون الطيف الترددي، والتي تهتم بأحدث الاختراعات التكنولوجية، الى دور الهيئة في ملاحقة آخر المستجدات في عالم الاتصالات من خلال المشاركة في المعارض المتخصصة والمؤتمرات الدولية، من دون أن ننسى طبعاً علاقة الهيئة مع الشركات المصنعة للهواتف مثل نوكيا وإريكسون وسيمنز وغيرها.

إطار تنظيمي

■ ما هي التحديات التي تواجه هذا القطاع؟

– في ظل التقدم والتطور التكنولوجي السريع الذي يميّز هذا العصر، تلجأ مؤسسات الاتصالات الى الاندماج توفيراً لأفضل تقنيات الاتصال وقواعد المعلومات، مواكبة لتطور أجهزة الخلوي الشاملة لتقنيات الفيديو والإنترنت وقواعد البيانات وغيرها.

أما التحدّي فيكمن في كيفية وضع إطار تنظيمي يسهّل على مزوّد الخدمة إدخال تقنيات حديثة من دون مواجهة أي معوقات، مع الاخذ بالاعتبار دعم الربط بين الشبكات المدمجة، وهذا ما نسعى اليه في الهيئة ومن ضمن صلاحياتنا، حيث ندرس حالياً إمكانية إدخال خدمة الـ BROADCAST MOBILE بحصة واحدة وهو البث التلفزيوني الحي على الهواتف المتحركة على ان نعلن عن هذه الخدمة قريباً.

■ هل صحيح ان شركة اتصالات ثالثة سيرخّص لها قريباً؟

– سيعطى الترخيص لشركة محلية تقدم خدمة البث التلفزيوني الحي على الهواتف المتحركة لشركتي «الاتصالات» و«دو»، وستكون متخصصة في تقديم هذه الخدمة فقط.

المنافسة لمصلحة العملاء

■ ماذا عن المنافسة بين المشغلين؟

– سجل القطاع نسبة نمو وصلت الى حوالى ٣٨ في المئة، ونشهد اليوم منافسة حقيقية بين المشغّلين، وخير دليل على ذلك تراجع أسعار الخدمات، والذي صبّ في مصلحة العملاء.

■ لماذا لم تعطَ الرخصة لشركة أجنبية؟

– هذا القرار حكومي ولا علاقة لنا به، ووزارة الاتصالات من جهتها حدّدت سنة ٢٠١٥ تاريخاً لتحرير قطاع الاتصالات، والسماح للشركات الأجنبية الخوض فيه. وقد التزمنا بهذا القرار.

تنظيم جديد لإدارة التراخيص

■ ماذا ستطرحون من تنظيمات حديثة، إضافة الى خدمة البث التلفزيوني الحي على الهواتف المتحركة؟

– سنطرح نظاماً جديداً يتعلق بإدارة التراخيص ويتميز بمواكبته الأنظمة العالمية، وسيكون هناك نوعان فقط من التراخيص. الترخيص الفئوي المعطى للشركات التي لا تحتاج الى ترددات بسبب المنافسة العالية على هذه الخدمة. والترخيص الشخصي الذي يعطى للشركات التي تحتاج الى إقامة بنى تحتية والى استخدام أرقام وترددات، علماً ان هذه التراخيص تطابق أفضل الممارسات العالمية في نظام التراخيص العالمية. ■

عثمان سلطان (دو DU - الإمارات):

بتوفيرنا للخدمات المتكاملة أدخلنا عنصري الديناميكية والمنافسة الى السوق

قرار التوسع يعود الى مجلس إدارة الشركة، هذا ما قاله الرئيس التنفيذي لشركة دو للاتصالات DU في الإمارات عثمان سلطان الذي عرض لنمو قاعدة عملاء الشركة في السوق الإماراتي وخلال فترة لم تتجاوز ١٥ شهراً على انطلاقتها. وعدد سلطان الى الخدمات الشاملة والمتكاملة التي توفرها الشركة لعملائها إرضاء لرغباتهم ومتطلباتهم، لافتاً الى تمايزها بإدخال عنصري المنافسة والديناميكية الى السوق.

مليونا عميل

■ استطاعت شركة دو استقطاب مليوني عميل خلال فترة وجيزة، فما هي العوامل التي ساهمت في هذا النمو الهائل؟

– ضمت شركة دو للاتصالات مليوني عميل يمثلون نسبة ٢٣ في المئة من حصة السوق بعد ١٥ شهراً على إطلاق خدماتنا. وهذا يعتبر إنجازاً في مجالنا.

وهذا النمو الهائل مصدره ثلاثة محاور: بداية بالنمو الاستثنائي لدولة الإمارات من زيادة الأعمال والشركات، واستقطاب الاستثمارات الأجنبية ما رفع عدد السكان في الدولة وزاد من نسبة حصولنا على عملاء إضافيين. المحور الثاني وتمثل في النمو النوعي لجهة استخدام التكنولوجيات الحديثة للاتصال والأنظمة الالكترونية وغيرها.

أما محور النمو الثالث فهو جذب بعض العملاء من شركات الاتصالات الأخرى وذلك من ضمن المنافسة الشريفة.

وهذه المحاور أو سبل النمو المتنوعة جعلت شركة دو متفائلة في استقطاب أعداد لا يستهان بها من العملاء، والاستحواذ على حصة أكبر من سوق الاتصالات الإماراتي.

لا خطط لدخول أسواق جديدة

■ هل لديكم خطط مستقبلية لدخول أسواق جديدة؟

– ينحصر اهتمام «دو» في السوق الإماراتي في الوقت الراهن، ولا خطط مستقبلية لدخول أسواق جديدة، علماً ان شركتين من ضمن مؤسسي شركة دو وهما «مبادلة» و«تيكوم» حصلتا على حصص في بعض شركات الاتصالات في العالم.

وعموماً، إن قرار التوسع يعود الى مجلس إدارة شركة دو.

خدمة متكاملة

■ تعمل «دو» على ارضاء العميل، كيف ذلك؟

– تبدأ عملية جذب وإرضاء العميل من خلال الحملات الإعلانية وتقديم صورة شركة دو، ليتقدم بعدها العميل الى طلب الحصول على الخط وبالتالي الانتساب الى الشركة.

وتلي هذه الأولويات مدى قدرة الشركة على تغطية رقعة جغرافية واسعة مع توفير الجودة في المكالمات. ولا ننسى الخدمات الإضافية التي أطلقتها «دو» مثل الشراء والدفع عن طريق الخلوي، وخدمة الصورة وغيرها.

كذلك، أنشأت «دو» مركز خدمة العملاء الذي يعمل ٢٤ ساعة وكل أيام الاسبوع ويتواصل مع الزبائن باللغات العربية، الانكليزية والهندية للمرة الأولى في الإمارات.

فعملية إرضاء العميل ليست سهلة أو سحرية بل هي حلقة متكاملة شاملة ومستمرة تواكب حاجاته ورغباته.

أدخلنا عنصري الديناميكية والمنافسة الى السوق

■ ما مدى حدة المنافسة في قطاع الاتصالات في سوق الإمارات؟

– رغم تشبّع وانتشار خدمات الاتصالات في الإمارات، استطاعت شركة دو الحصول على نسبة مهمة من السوق وجذب عملاء من شركات أخرى.

وقد لعبت «دو» دوراً رئيسياً وكاملاً في إدخال عنصري المنافسة والديناميكية. والمنافسة اليوم ليست في استخدام الهاتف المتحرك بل بالتطبيقات التي يساعد مستخدم الهاتف على إنجازها. فالمستهلك يبحث عن هاتف متحرك يحمل عالمه اليومي من ملفات مكتبية، موسيقى، أفلام معاملات مصرفية، فواتير مالية وغيرها.

إنها وجهة عالم الاتصالات المستقبلية والتي ستزيد حدة المنافسة، لكن شركة دو جاهزة كلياً للمراحل المقبلة.

■ ما هي أولويات «دو» في المستقبل القريب؟

– سنستمر في تقديم عروض مبتكرة لعملائنا بأكثر الاسعار تنافسية تماشيا مع النهج الذي اتبعناه منذ اطلاق خدماتنا. ■

«دو» DU تبني أكبر شبكة ألياف ضوئية منزلية في دبي

تقوم شركة دو حالياً ببناء احدى أكبر شبكات الألياف الضوئية المنزلية المعروفة بـ (FTTH) في مجموعة مشاريع دبي الجديدة والتي تشمل برج دبي، جزر النخلة، جزر العالم ومشاريع الواجهة المائية في دبي. وكانت «دو» قد عرضت خططها المستقبلية في هذا المجال خلال جلسة تفاعلية في معرض الشرق الأوسط للاتصالات ميكوم ٢٠٠٨.

وقال **عثمان سلطان**، الرئيس التنفيذي لشركة دو «لقد حققنا السبق في إطلاق خدمات الاتصال الثلاثية عبر شبكات الألياف الضوئية للمنازل في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في العام ٢٠٠٣».

وقال **مصطفى قدورة** نائب الرئيس لتخطيط الشبكات الثابتة وحلول الأعمال «نقدم خدمات شبكات الألياف الضوئية للمنازل حالياً لما يزيد على ٣٠٠ الف منزل، وأكثر من ٥٠ ألف عميل مشتركين في خدمات المكالمات الصوتية عبر بروتوكول الإنترنت (VoIP) والتلفزيون عبر بروتوكول الإنترنت، بالإضافة الى الإنترنت السريع بالاعتماد على شبكة اتصالات مندمجة. وكذلك تقديم خدمة الهواتف العاملة بتقنية بروتوكول الإنترنت لأكثر من ٢٠٠٠ شركة تضم ٣٠ ألف جهاز هاتف».

احمد عبد الكريم جلفار (اتصالات ETISALAT - الامارات):

تخطينا عائق ايجاد الكوادر المؤهلة وطموحنا ان نكون بين الشركات العشر الاولى عالميا

الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة اتصالات – الامارات ETISALAT حمد عبد الكريم جلفار، ركز في حديثه الى «البيان الاقتصادية» على اهمية تقويم الاسواق ودراسة الفرص المتاحة فيها قبل دخولها، متوقفا عند عائق عدم توافر القوانين والتشريعات الراعية لعمل شركات الاتصالات في العديد من البلدان العربية.

ورأى جلفار في منافسة بقية المشغلين دافعا لان تقدم اتصالات خدمات جديدة شاملة وان تطور شبكتها بما يواكب توسعها وانتشارها المستقبليين، مطمئنا الى تخطي الشركة عائق ايجاد الكفايات البشرية المؤهلة من خلال برامج التدريب واستقطاب الكوادر من غير بلد عربي، كاشفا عن طموح «اتصالات» في ان تصبح احدى اهم عشر شركات اتصالات في العالم.

تحديات خارجية

■ ماهي التحديات التي قد تواجه قطاع الاتصالات في السوقين المحلي والخارجي؟

– «اتصالات» شركة اقليمية وعالمية تمتد خدماتها الى ١٦ دولة، وتتميز بخبرة واسعة في مجالها تناهز ٣٠ عاما. وبحسب استراتيجيتها فإنها تفضل العمل داخل السوق المحلي حيث تبقى التحديات محدودة.

اما التحديات الخارجية فتندرج تحت بند القوانين والتشريعات التي تختلف بين دولة واخرى، اسوة بالتي ترعى مختلف القطاعات الانتاجية.

دراسة معمقة للفرص

■ ما هي المقومات الضرورية التي تركز عليها شركة «اتصالات» لتقرر دخول سوق معين؟

– تولي «اتصالات» اهمية كبرى لتقويم الاسواق. وعملية التقويم هذه تتطلب فريق عمل كبيرا من داخل الشركة مدعوما بفريق من المحللين من خارج الشركة لدراسة الفرص المتاحة. والشركة تسعى دائما الى اقتناص الفرص المناسبة من خلال استراتيجية تقييم السوق، دخل العميل وسلوكياته، دخل البلد، معدل المبالغ التي تنفق على قطاع الاتصالات، معدل النمو في الدولة، القوانين والتشريعات، البنى التحتية وغيرها.

وفي هذا الاطار نركّز على البنية التحتية لانها تساعدنا على عرض السعر المناسب، فحيث لا وجود للبنى التحتية اللازمة في البلد الذي ننوي الدخول الى سوقه سنتكبد مبالغ طائلة تمنعنا من تقديم الخدمات بأسعار مدروسة.

السوقان المصري والسعودي واعدان

■ ما هي في رأيكم اكثر الاسواق الواعدة؟

– السوق المصري هو من الاسواق الواعدة (لدينا حاليا اكثر من٤ ملايين مشترك)، والسوق السعودي واعد ايضا (١٢ مليون مشترك). وهذان السوقان يتميزان بكثافة سكانية ملحوظة مع ميزة تفاضلية للسوق السعودي حيث ينتشر الهاتف المتحرك باطراد، فبعد ان كانت نسبة استخدامه لا تتجاوز ٣٥ في المئة وصلت حاليا الى مئة في المئة، مع العلم ان مشغلا ثالثا سيدخل السوق هناك ما سيزيد من حدة المنافسة.

٣٠ في المئة نموا سنويا

■ وكيف تواجهون منافسة المشغلين الآخرين؟

– بداية، اعتمدت الشركة اسلوب المنافسة الذاتية، لكن مع ظهور المشغلين المنافسين استغللنا هذه المنافسة بايجابية حيث دفعتنا الى تقديم خدمات جديدة متطورة وبأسعار مدروسة فضلا عن اننا عملنا على تطوير الشبكة وتحسينها، وبالرغم من ظهور الشركات المنافسة لم يتراجع معدل نمو شركتنا، لا بل حققنا زيادة تصل الى ٣٠ في المئة سنويا مقارنة بنسبة نمو القطاع التي تراوح بين ٣٨ و٤٠ في المئة. وفي رأيي ان النسبة التي

من اليمين: نبيل درويش غيث ومنير بوداد (جناح اتصالات)

حققناها ممتازة وهي نتيجة الجهد الكبير الذي بذله فريق العمل المؤهل.

تجاوزنا تحدي الموارد البشرية

■ هل تجدون صعوبة في ايجاد الكوادر البشرية المؤهلة؟

– شكل موضوع الكادر البشري تحديا كبيرا لنا خلال السنوات القليلة الماضية، نظرا لاهميته في اقامة الشبكات الجديدة وابتكار خدمات متطورة.

اما اسباب هذا التحدي فكثيرة يعود بعضها الى التطور السريع في معظم القطاعات الانتاجية العربية والخليجية، اضافة الى محدودية الخريجين المؤهلين للعمل في هذا المجال في ظل الطلب المتزايد عليهم.

وقد واجهت شركة «اتصالات» صعوبات عندما بدأت المؤسسات تستقطب الكوادر من السوق المحلي، الا اننا تمكنا من المحافظة على معظم موظفينا من خلال اطلاق برامج تعنى بالحفاظ عليهم وتدريبهم وترسخ ولاءهم. كما اننا استقطبنا كفايات من دول عربية واجنبية عدة، من خلال برنامج «الخريجين العرب» الذي اطلقناه في الثمانينات ولا نزال نتبعه حتى اليوم.

ويعتبر البرنامج ناجحا لاستقطابه الكوادر البشرية المؤهلة من مصر والاردن ولبنان وغيرها.

آفاقنا غير محدودة

■ ما هي اهم مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟

– لا شك في ان آفاق الابتكار غير محدودة والطموح نحو الافضل لا ينتهي ابدا. وفي هذا الاطار تسعى شركة «اتصالات» لتكون احدى اكبر عشر شركات اتصالات في العالم. وللوصول الى هذا الهدف لا بد من بذل جهود مكثفة، ووضع خطط توسعية، نستهدف من خلالها اسواقا جديدة، اضافة طبعا الى ضرورة تحقيق نجاحات اكبر في الاسواق التي نعمل فيها حاليا. ■

د. مروان سمّان (C3 CARD - الإمارات):

بطاقاتنا تخوّل مستخدميها التحكم بنفقاتهم والحد من ديونهم

طريقة وأسلوب حياة جديدان توفرهما شركة C3 CARD لرعايا دولة الإمارات من خلال بطاقاتها الموجهة الى مختلف فئات المجتمع.

نائب رئيس مجلس الإدارة الدكتور مروان سمّان قدم لمحة عن البطاقات المصدّرة والموزعة من قبل الشركة والتي تعنى بالدفع المسبق وجداول الرواتب، وتخوّل مستخدميها التحكم بنفقاتهم وخفض ديونهم وطريقة انفاقهم مع أفراد العائلة، الى جانب إفادتهم من مميزات عدة نظراً لارتباطها بالشركات العالمية المصدّرة لأهم بطاقات الإئتمان حول العالم، كاشفاً عن جديد الشركة إطلاق بطاقات السياحة والسفر.

إصدار وتوزيع بطاقات الدفع المسبق

■ **هل لنا بلمحة عن شركة C3 CARD؟**

– تعمل شركة C3 CARD المحدودة في دبي برأسمال إقليمي، وتتعاون مع البنك التجاري الدولي في دولة الإمارات لإصدار وتوزيع بطاقات الدفع المسبق (PREPAID CARD) وبطاقات جداول الرواتب (PAYROLL CARD) للتحكم وإدارة الأموال ألكترونياً.

الحل الأنسب لفئات المجتمع

■ **بمَ تتميز بطاقات C3 CARD عن غيرها من البطاقات الألكترونية؟**

– بطاقات C3 للدفع المسبق هي الحل الأنسب لفئات مجتمعية عدة مثل الطلاب والعمال الذين لا يملكون حسابات مصرفية. فهذه البطاقات أشبه ببنك افتراضي تخوّل المستخدم التحكم بنفقاته والحد من نسبة ديونه، إذ بإمكانه فقط صرف المبلغ الموجود أو المشحون على البطاقة. كذلك تقدم C3 CARD خدمات التحويل المالي الفوري، وتحويل الأموال من عملة الى أخرى بسهولة وسرعة فائقتين.

أما بطاقات جداول الرواتب فتتضمن دفع أجور العمال والموظفين في الوقت المحدد، وتساعد الشركات على خفض نسبة الأخطاء في توزيع الرواتب وفقدان الأموال وغيرها من المعوّقات.

هذا وتتعاون C3 CARD مع شركة ماستركارد (MASTER CARD) العالمية مما يسهّل عملية انتشار بطاقاتنا وتسريع عمليات عملائنا.

إيجابيات استخدام بطاقات C3

■ **ماهي إيجابيات استخدام بطاقات C3؟**

– كما ذكرت، تساهم بطاقات C3 في خفض نسبة الديون المترتبة على الأفراد عبر انفاقهم مبالغ أكثر مما يملكون. وهذا المفهوم الجديد الذي تعتمده C3 CARD يعلّم الناس كيفية السيطرة على مصروفهم، وضبط عمليات الشراء غير الضرورية ممّا يبدّل نمط حياتهم كلياً.

ويستطيع الفرد استخدام الهواتف المتحركة او الانترنت للتأكد من حساباته وبياناته المالية، الى جانب استعمال بطاقة C3 لدفع مبالغ صغيرة مثل تسعيرة النقل العام او دخول دور السينما وغيرها.

كذلك، يستطيع الأهل مراقبة مشتريات أولادهم ووضع ضوابط حول أمكنة ومراكز الشراء أو توقيت استخدام البطاقة.

بطاقات للسفر والسياحة

■ **ما هي خطواتكم المستقبلية على صعيد إصدار بطاقات جديدة؟**

– أطلقنا بطاقات جداول الرواتب بالتعاون مع وزارة العمل الإماراتية وموافقتها، وستعمد C3 الى نشر صرّافات آلية خاصة بها في مراكز العمال لتسهيل عمليات السحب والتحويل.

كما نعمل على اطلاق بطاقات CORPORATE TRAVEL التي تتوجه الى الافراد الذين يسافرون في شكل دائم وPER DIEM لتغطية النفقات المعيشية اليومية.

وبطاقات C3 تتوجه الى كل فئات المجتمع والشركات، وهي متاحة لجميع الأفراد الذين يملكون أو لا يملكون حسابات مصرفية. ■

مصطفى شاهين (EMS - بلاك بيري):

نطمح الى بلوغ عدد مستخدمي هواتفنا ١٢٥ الفا

نائب الرئيس لتطوير الاعمال في شركة «اميتاك لحلول الاجهزة الخلوية» "EMS" ، الشريكة الاستراتيجية لعلامة «بلاك بيري»، مصطفى شاهين عدد مميزات أجهزة «بلاك بيري» من حيث تطبيقاتها الفريدة من نوعها والحلول التي توفرها للمستخدم.

ولفت شاهين الى منافسة EMS لبقية مصنعي الهواتف الخلوية بعدما شملت قاعدة عملائها ٥٠ الف مستخدم في الامارات وخلال سنتين فقط، كاشفا عن طموح الشركة الى ان يصل عدد مستخدمي اجهزتها ١٢٥ الى الفا في مختلف الاسواق.

هواتف «بلاك بيري»

■ **ما الهدف من مشاركتكم في قمة «ميكوم» للاتصالات؟**

– تعقد قمة «ميكوم» للاتصالات سنويا في المنطقة وتستقطب شركات من العالمين العربي والغربي، لذا من الضروري مشاركة EMS في هذا المعرض لتعريف الحضور بعملنا وطرح هواتف «بلاك بيري».

■ **هل ستطرحون طرازا جديدا من «بلاك بيري»؟**

– اعلنا منذ فترة وجيزة عن طرح طراز جديد من هاتف بلاك بيري (BLACK BERRY) وهو «بلاك بيري بولد» (BOLD) الذي يتضمن تطبيقات فريدة من نوعها. ونعمل على استكمال الاجراءات والتحضيرات الضرورية لطرحه في الاسواق.

انتشار واسع

■ **ما مدى انتشار هواتف «بلاك بيري» المتحركة في المنطقة؟**

– منذ سنتين، تولت شركتا اتصالات فقط طرح هواتف «بلاك بيري» في منطقة الشرق الاوسط. اما حاليا فقد انتشرت هذه الهواتف عبر مشغلين عديدين في كل دول المجلس التعاون الخليجي وفي الاردن والعراق، وفي اكثر من ١٥ دولة افريقية وفي أفغانستان وباكستان.

وهذا الازدهار الواسع انعكس ايجابا على «بلاك بيري» وعلى شركة "EMS" ايضا.

٥٠ الف مستخدم لهواتفنا

■ **كيف تنظرون الى المنافسة في قطاع الاتصالات في الاسواق العربية؟**

– المنافسة موجودة دائما في قطاع الاتصالات لجهة التطبيقات والحلول التي تقدمها الشركات المصنعة للهواتف الخلوية مثل نوكيا، «آبل» وغيرها. لكن غالبا ما ينجذب المستهلك الى الخدمات المتكاملة والشاملة التي يقدمها «بلاك بيري» فيعمدون الى استبدال هواتفهم المتحركة بعلامتنا. هذا ونلحظ فرصا عديدة في الاسواق العربية لا سيما مع طرح خدمة «اللغة العربية» في بلاك بيري، والتي تساعدنا مع توسعنا خارج الامارات.

هذا وضمت قاعدة عملاء بلاك بيري ٥٠ الف مستخدم في دولة الامارات خلال فترة أقل من سنتين.

التوسع نحو اسواق جديدة

■ **ما هي خطواتكم المستقبلية؟**

– نعمل في الشركة على زيادة عدد مستخدمي هواتف «بلاك بيري» المتحركة ليصل الى ١٢٥ الف مستخدم في مختلف الاسواق، اضافة الى رفع عدد طاقم عملنا وحجم شركتنا بهدف التوسع في اسواق جديدة منها في آسيا الوسطى واوروبا الشرقية. ■

٦٠٠ مشارك من ٢٢ دولة لبوا دعوتها الى شرم الشيخ لمناسبة تغيير شعارها

ITS عرضت لبرامجها في مجالات حلول التكنولوجيا المتكاملة والتعليم الألكتروني والتمويل الإسلامي

خالد السعيد خلال افتتاح المؤتمر

من اليمين: خالد السعيد، سمير النفيسي، سعد البراك

لمناسبة تغيير شعار شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS)، دعت الشركة حوالى ٧٥٠ شخصاً من عملاء وتقنيين وإعلاميين الى احتفال ضخم في مدينة السلام، شرم الشيخ، امتد ثلاثة أيام، من ٢٧ لغاية ٣٠ أيار (مايو) الفائت، وقد استهل الاحتفال بدعوة الجميع الى حفل عشاء فاخر في فندق (SAVOY & TROPICANA & CONTINENTAL RESORTS) حيث كانت المفاجأة بتغيير صورة علامة شركة ITS.

وفي اليوم التالي بدأت فعاليات المؤتمر الذي حضره ٦٠٠ مشارك من ٢٢ دولة، ناقشوا تكنولوجيا المصارف.

شعار ITS الجديد

خالد السعيد: طموحنا التواجد في ٤٠ دولة بعوائد ٢٥٠ مليون دولار

وأوضح **خالد فرج السعيد** العضو المنتدب والمدير العام لشركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة ITS في كلمته الافتتاحية للمؤتمر ان العائد تضاعف منذ بداية إقامة المؤتمر العام ٢٠٠٢، لتصبح الشركة أسرع شركة لتقديم الحلول التكنولوجية المتكاملة وتحقق ٥٤٪ نسبة نمو خلال السنوات الماضية، من خلال تفهم ديناميكية الصناعة والتحديات التي تواجهها، وتقديم حلول للشركات لمواجهة تلك التحديات وتحقيق طموحاتها في التوسع وخدمة العملاء، ليصل عدد العملاء ومستخدمي الحلول التكنولوجية لأنظمة الكمبيوتر الى أكثر من ٩٠ مليون مشترك، وتنجح الشركة في اجتذاب عملاء من أميركا اللاتينية والفيليبين وجنوب أفريقيا، لتتحدى بذلك معوقات اللغة والجغرافيا.

وأكد **السعيد** للشركة ان خطة ITS ان تتمكن من التواجد في ٤٠ دولة بنهاية العام ٢٠٠٨، وان تصل عوائدها الى ٢٥٠ مليون دولار.

وأشار **السعيد** الى ان الكثير من الشركات الكويتية والعربية تخطط في المرحلة التالية للتوسع الخارجي لتصبح شركات عالمية، ما يستدعي الاعتماد على الحلول التكنولوجية المختلفة لتحقيق الخطط التوسعية، مشيرا الى كل من الأردن ولبنان كنماذج في تقديم حلول تكنولوجية لخدمة توسع الشركات.

وأضاف ان المصارف هي القطاع الأسرع انطلاقاً نحو العالمية والتكيف مع السوق العالمي، مشيراً الى امكانات هائلة تقدمها التكنولوجيا الحديثة في مجال البنية التحتية للمصارف وفي تأمين الشبكات. وتغطي هذه الحلول البنية الأساسية من الأجهزة وشبكات العمل ومساحات التخزين للمعلومات وتكنولوجيا التزود بالإنترنت وعقد المؤتمرات المرئية على الهواء مباشرة، وتغطية احتياجات المصارف عالمياً وفي شكل آمن وكفي.

وقال **السعيد** ان للشركة السبق في تطوير وتصميم برامج كاملة للعمليات المالية الإسلامية والتي تفي بكل احتياجات عمليات التمويل الإسلامي. وتلبي تلك البرامج المالية الآلية القوية احتياجات العمليات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وهي مصممة بصفة خاصة لتلبية الاحتياجات المتنامية لقطاع العمليات المصرفية المالية والتمويل المالي الإسلامي. الى جانب التحالفات التي عقدتها الشركة مع كثير من الشركات الرائدة على مستوى العالم، من تقديم برامج فعّالة في تكنولوجيا المعلومات مصممة لتتناسب مع احتياجات العميل المحلية والدولية. وتخدم برامج العمليات المصرفية العالمية التي تصممها شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة ITS حالياً في أكثر من ٣٠ بنكاً من البنوك الكبرى على مستوى العالم.

وأشار الى الإمكانات الهائلة للتعليم الألكتروني وحلول البرامج للنظم الإدارية والأكاديمية ونظم معلومات الطلاب وإدارة محتويات المعلومات، وحمل صفحات الإنترنت، وحلول التعلم الكترونياً والمكتبات الرقمية والبطاقات الذكية والفصول المدعومة بالتكنولوجيا وإدارة الموارد البشرية والإدارة المالية وإدارة الأصول وإدارة عمليات المنح الدراسية والتجارة الألكترونية.

مستقبل صناعة الاتصالات

وقدمت شركة ITS عرضاً لنظام الفواتير وخدمة العملاء الذي طورته الشركة والمعروف باسم TABS، وتقنية الخوادم والحلول التخزينية من صن مايكروسيستمز، حيث أشار أجوي بينتو المسؤول في شركة صن مايكروسيستمز الى ان صناعة الاتصالات شهدت تطوراً كبيراً لتدير شبكات واسعة لخدمة ملايين المشتركين، حيث تمكنت حزمة الحلول المشتركة من صن مايكروسيستمز وشركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية وشركات الاتصالات من نشر نظام الفواتير وخدمة العملاء TABS وإدارته بالشكل الأمثل، من أجل توفير عقود العملاء الجدد وتلبية متطلبات العملاء الحاليين وإنجاز الدفعات الشهرية. وتعمل الحلول البرمجية على خوادم صن فائقة الأداء على ان تتم عملية تخزين كافة البيانات الناجمة عن التطبيقات وحمايتها في شكل كامل من قبل حلول صن التخزينية.

وفي الاختبارات المعيارية، أثبتت حزمة الحلول المشتركة أنها قادرة على التعامل مع

سعد البراك

PATRICK CLIXON

من اليسار: سعد البراك و محمد زكي

من اليمين: خالد الهاجري، خالد السعيد، منى عبد الجواد ومحمد بحيري

مشاركون

أكثر من ٤٥٠,٠٠٠ من استفسارات العملاء المقرونة بطلباتهم لخدمات جديدة أو مساعدة فردية أو خدمات الدفعات في فترة ساعة واحدة لا أكثر (والمنجزة عبر محاكاة ٥٠٠٠ مستخدم على نحو متزامن).

محمد خفاجي: نخطط لتعزيز القدرة الاستيعابية وتوسيع الحلول لقبول المزيد من المشتركين

وقال **محمد خفاجي** مدير التسويق – صناعة الاتصالات في شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية: «التقنية الفائقة والمتقدمة من أهم المقوّمات التي تمكن الشركات المزودة بخدمات الاتصالات في المنطقة من ان تكون أكثر تنافسية مع الشركات العالمية. وأن نثبت ان شركات الاتصالات الشرق اوسطية تستثمر في الحلول الملائمة بغية توفير خدمة فائقة لقاعدة عملائها من المشتركين الذين يتجاوز عددهم ٢٥ مليون مشترك، بل أنها تخطط لتعزيز قدرتها الاستيعابية وتدرجية حلولها لقبول المزيد من المشتركين مع تزايد الطلب في المنطقة على خدمات الاتصالات».

هيثم عبدو

ITS

سامر عيد

ITS

من اليسار: د. سعد البراك ومحمد الجدعي

د. سعد البراك: توسعنا في الأسواق من خلال ٢٥ مبادرة

وألقى الرئيس التنفيذي لمجموعة زين **د. سعد البراك** خطاباً حماسياً حول القيادة وتحقيق الأحلام، مركزاً على الخطة الجديدة التي تتبناها شركة زين خلال الفترة المقبلة، وهي خطة ACE التي تأتي اختصاراً لثلاثة أهداف تضعها زين، وهي «تسريع النمو» ACCELERATE وتحفيز مجموعة العمل CONSOLIDATE والتوسع في الأسواق الخارجية EXPAND من خلال ٢٥ مبادرة تعمل بها زين لتنفيذ هذه الخطة ٢٠١١.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة زين ان خطة 3X3X3 التي تنتهي في العام ٢٠١١ قد حققت نسبة عالية من أهدافها لتغطي الشبكة مساحة جغرافية واسعة تمتد من الكويت الى نيجيريا، أي مساحة ١٥ مليون كيلومتر مربع، وبنهاية الخطة ستكون زين رابع أكبر شبكة اتصالات في العالم. وأثار البراك الحاضرين من خلال فكاهاته وحماسته وسخريته، وألقى شعراً كتبه باللغة الإنكليزية حول شغفه بخطته الجديدة ACE، وأكدها بإذاعة فيلم مصور حول الشركة وتوسعاتها على خلفية أغنية من هذا الشعر.

وقال البراك: «ان الطريقة الوحيدة لتنفيذ خطة عمل ناجحة وقيادة مجموعة تتكون من ١٩٦٠٠ شخص يمثلون ٩٩ جنسية، هي الحب، حيث لا يمكن قيادة مجموعة بنظام الحوكمة فقط والذي يمثل «الهارد وير» للعمل، بينما يمثل الشغف بالعمل والحب «السوفت وير» للمجموعة». واستعان البراك بمجموعة من الأقوال المأثورة لكبار الكتاب العالميين ليؤكد وجهة نظره.

وأوضح **البراك** ان الخطة الجديدة بأهدافها الثلاثة بدأت بتوسعات الشركة في السعودية والعراق، مشيراً ان الشركة مستمرة في طريقها لتحقيق نجاحات أكثر ليقفز عدد العملاء من نصف مليون عميل الى ٥٠ مليون عميل في الوقت الحالي، والى ٦٤ مليون عميل بنهاية ٢٠٠٨، ولفت البراك الى ان المستثمرين يتدافعون لشراء أسهم زين في سوق المال السعودي قبل بداية عمل الشركة في السعودية بفضل السمعة الجيدة والمؤشرات العالية التي حققتها الشركة في أرباحها خلال الفترة الماضية، مؤكداً ان تقييم سهم زين في البورصة السعودية يعد أعلى من تقييم سهم موبيلي.

وقد شهد افتتاح المؤتمر الرابع لمستخدمي أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية ٢٠٠٨ الذي يقام كل عامين حضوراً مكثفاً من ممثلين للقطاعات التي تعمل فيها الشركة مثل البنوك والاتصالات والتعليم العالي، حيث شارك أكثر من ٧٠٠ شخص يمثلون اثنتين وعشرين دولة حول العالم لمناقشة أحدث التقنيات في مجال شبكات المصرف، وأبرز المنتجات التكنولوجية في المجال البنكي، واستراتيجيات الاتصالات والحلول التكنولوجية للشركات الصغيرة والمتوسطة والتعليم الألكتروني. ويعد المؤتمر فرصة للتواصل مع العملاء وللمساعدة في حل أي عائق يواجهه العملاء وتزويدهم بالجديد في مجال تقنية المعلومات. ■

شعار جديد لـ ITS ركز على التوجهات العالمية والاهتمام بالموارد البشرية

المدير التنفيذي خالد السعيد لـ «البيان الإقتصادية»:

التغيير يشمل نظمنا وعملياتنا وأنشطتنا مرتكزاً على الاستباقية واستشراف متطلبات المستقبل

تعتبر شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة ITS من الشركات السباقة في تطوير وتصميم برامج كاملة للعمليات المالية الإسلامية التي تفي بكل احتياجات عمليات التمويل الإسلامي، كما وتخدم برامج العمليات المصرفية العالمية من خلال أنظمتها المتكاملة والموزعة على أكثر من ٣٠ بنكاً من البنوك الكبرى على مستوى العالم.

و ITS معروفة بإمكاناتها الهائلة في مجالات التعليم الألكتروني وحلول البرامج للنظم الإدارية والأكاديمية ونظم معلومات الطلاب وإدارة محتويات المعلومات وحمل صفحات الإنترنت، وحلول التعلم ألكترونياً والمكتبات الرقمية والبطاقات الذكية والفصول المدعومة بالتكنولوجيا وإدارة الموارد البشرية.

«البيان الإقتصادية» التقت العضو المنتدب والمدير العام للشركة السيد خالد فرج السعيد على هامش مؤتمرها الذي يعقد كل سنتين وجرت فاعلياته في مدينة السلام – شرم الشيخ.

وابرز ما تطرق اليه السعيد كان مغزى تغيير شعار الشركة المرتكز على الاستباقية واستشراف متطلبات المستقبل، وأهمية مركز إدارة المعلومات عن بعد في القاهرة، ومشروع إنشاء أكاديمية ITS لتخريج البطاقات البشرية في مجال حلول التكنولوجيا. كما وتناول أهم إنجازات الشركة على الصعيدين الإقليمي والعالمي وانتشارها عبر فروعها وشركائها الاستراتيجيين.

وهنا تفاصيل الحديث مع السعيد:

المستقبل أساس صناعة المعلوماتية

■ **ما الذي تعوّلونه على المؤتمر؟**

– الهدف الأساسي من دعوتنا الى مؤتمرنا هو التواصل الدائم مع عملائنا وشركائنا والاستماع الى آرائهم وإطلاعهم على توجهاتنا المستقبلية، خصوصاً ان صناعة المعلوماتية أساسها المستقبل حيث نلاحظ رغبة العملاء الدائمة بمعرفة خارطة الطريق الفنية والمعلوماتية المستقبلية. كما ويتمحور هدفنا على إيمان العميل بنظرتنا واقتناعه بأن يكون شريكاً لنا في المستقبل. ومشاركة المدعوين في فاعليات المؤتمر عملية تبادلية تفاعلية، اخترنا لها الأجواء المريحة الترفيهية في منطقة شرم الشيخ، مع الأخذ بالاعتبار موقعها الوسطي والجاذب لكل عميل ومهتم.

■ **وكيف تم تواصلكم مع الشركاء الاستراتيجيين؟**

– ركّزنا في هذا المؤتمر على الشركاء الاستراتيجيين العالميين، لأننا لا نسعى فقط الى عقد صفقات عمل مع العملاء إنما الى بناء علاقات استراتيجية طويلة الأمد معهم، مؤسسة على ما نوفره لعملائنا من أجهزة وبرامج وبنى تحتية للنظم المعلوماتية كل في مجال نشاطه (صيرفة إسلامية، اتصالات، إدارة وغيرها)، وهذه الأخيرة لا تحتاج الى صيانة فحسب بل الى تشغيل وإدارة، وبالتالي فإننا نوفّر على عملائنا الوقت والجهد ونقدم لهم سلة من الخدمات المتكاملة.

رؤية استباقية

■ **بمَ تتمتع شركة ITS من امتيازات في مجال نشاطها؟**

– تتم التحوّلات في علم الإدارة بفعل دافعين: الرؤية الاستباقية بمعنى ان أي مؤسسة تتحضر للتغيرات المستقبلية قبل حدوثها وتقوم بالتغيير المناسب والتحرك تجاه مشكلة أو عائق ضخم، ويكون رد فعل له محاذيره. أما شركة ITS فتحولها كان أكبر من تغيير نظراً لما قامت به من تحضيرات وخطوات طاولت نظمها وعملياتها وأنواع نشاطاتها كافة، وكل ذلك لإيمانها بالاستباقية وأهمية الوقت ومواكبة عملائنا وشركائنا والوقوف على حاجاتهم ومتطلباتهم.

وأشير هنا الى أننا دخلنا مع افتتاح «مركز إدارة نظم المعلومات عن بعد» مرحلة جديدة، كون المركز الأول من نوعه في الشرق الأوسط وتحديداً في مصر. وقد دعّمت الحكومة المصرية هذا التوجه، ومن المتوقع أن يصبح جاهزاً في شهر تموز (يوليو) المقبل.

ولأننا نؤمن بقدرات الشباب والشابات العرب أنشأنا مركزاً لتقديم خدمات لمشاريعنا الضخمة في عَمان سنفتتحه قريباً، ومركزاً في بيروت افتتح العام الماضي. ومهمة مثل هذه المراكز الإسراع في عمليات تطبيق المشاريع الضخمة. وقد كانت تجربتنا ناجحة جداً.

والأهم بالنسبة الينا تحولنا الى شريك استراتيجي عالمي، نقدّم خدماتنا ليس فقط في الخليج بل في كل بقاع العالم.

إدارة المعلومات عن بعد

■ **ما أهمية مركز إدارة المعلومات عن بعد؟**

– تكمن أهمية مركز «إدارة المعلومات عن بعد» في إمكانية مراقبة النظم ومتابعة تشغيلها عندما يكون العميل في بلد والإدارة في بلد آخر.

وقد اخترنا مصر بالتحديد لأنها الأغنى بين البلدان العربية بالموارد البشرية المؤهلة، وفي هذا التخصّص بالتحديد. سيكون لهذا المركز أهميته الكبرى بالنسبة الى الحكومة المصرية التي ستستخدمه لتصدير الخدمات.

■ **ما هي أهم مشاريعكم المستقبلية؟**

– «مركز إدارة المعلومات عن بعد» سيخدم كل بلد قد تتواجد فيه الشركة. ولكن المشكلة هي في افتقار العديد من الدول الى العنصر البشري المتخصص، ولذلك سيقدم المركز خدمات تخدم تواصلنا مع عملائنا، إضافة طبعاً الى ما يوفره هذا المركز من خدمات تكنولوجية تدار عن بعد.

أكاديمية ITS

■ **هل تعانون من مشكلة على صعيد إيجاد الكوادر البشرية المتخصصة؟**

– طريقة إدارتنا لأعمالنا تساعدنا على إيجاد الكوادر البشرية المؤهلة. وهنا لا بد من الإشارة الى أننا بصدد إنشاء ما يسمّى بأكاديمية ITS (ITS ACADEMY) وستكون بمثابة جامعة داخل المؤسسة، مهمتها المساهمة في توفير الطاقات البشرية المطلوبة من خلال برامجها التعليمية الممتدة لسنوات والشهادات التي تعطيها للمتخرجين لدى انتهاء مدة الدراسة.

وفي هذا الإطار أشجع المؤسسات الضخمة وضمن اختصاص كل منها اتخاذ خطوة شبيهة بما سنقوم به، تأميناً للموارد البشرية الكفية الجاهزة لدخول أسواق العمل.

■ **هل لنا بعناوين عن الاستراتيجية التسويقية التي ستعتمدونها؟**

– لعل عنوان خطتنا التسويقية الرئيسي هو سمعة الشركة وثقة العملاء بها، وأهم ما نطمح اليه ان نكون المساهم الأول في نجاح أعمالهم وازدهارها.

مصدرون للبرامج

■ **ما تأثير موجة ارتفاع الأسعار العالمية على سير أعمالكم؟**

– معظم الشركات المتخصصة في تقديم الحلول التكنولوجية المتكاملة تنتظر منتجات الغرب المصدّرة إليها لتبيعها من عملائها المحليين، أما ITS فإنها مصدّرة لهذه البرامج الى الدول المتقدمة وقد نجحت أيضاً في اجتذاب عملاء من أميركا اللاتينية وجنوب افريقيا، لتتحدى بذلك معوقات اللغة والجغرافيا.

وخير دليل على ذلك أننا بعنا العام الماضي نظماً وبرامج مصرفية انتجتها ITS وحازت على إعجاب الجميع.

كما أبرمنا العام الماضي وبرعاية وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري الدكتور طارق كامل اتفاق تعاون مع احدى الشركات الأميركية الرائدة في تقديم حلول التكنولوجيا، سنقوم بموجبها بتطوير هذه الحلول وإعادة تصديرها، ما يؤكد أننا شركة رائدة ومتمكنة من عملها. الى ذلك لدينا مشروع معلوماتي في الفيليبين وجنوب أفريقيا في مجال تزويد المؤسسات المصرفية هناك بحلول التكنولوجيات والمعلومات.

الحكومات الألكترونية

■ **ما تقويمكم لظاهرة الحكومات الألكترونية في منطقة الشرق الأوسط، وما الدور الذي يمكن ان تلعبه ITS على قيام مثل هذه الحكومات؟**

– اتخذنا قراراً منذ سنوات بعدم التعامل مع الحكومات، لاعتماد هذه الأخيرة على معايير واسس لا تتناسب وأسلوب عملنا، برغم ما توصلت اليه بعض الحكومات من مراحل متقدمة في مجال البنى التحتية اللازمة لاعتماد نظام الحكومة الألكترونية.

وفي هذا المجال، تؤكد الإحصاءات أنه في الولايات المتحدة نفسها المصنّعة للتكنولوجيا ٨٣ في المئة من هذه المشاريع يكون مصيرها الفشل، وبالتالي ما يستطيع ان ينجزه القطاع الخاص يتجاوز بمراحل ما يستطيع القطاع الحكومي، والشواهد كثيرة حيث العديد من المشاريع على هذا الصعيد توقفت بسبب عدم قدرة القطاع العام على إدارتها.

بالنتيجة الحكومة الألكترونية ليست عملية سهلة بالرغم من أن حكومة دبي نجحت في هذا المجال، لكن تبقى المسألة مرتبطة بظروف كل بلد على حدة.

■ **كيف تقومون سوق الإمارات؟**

– السوق الإماراتي واعد وكبير، ولكن في الوقت نفسه يتميز بالطابع التجاري، لذا لا يمكن ان يقاس بحجمه.

جوائز عن برامجنا المتكاملة

■ **هلا وضعتنا في صورة أهم إنجازات الشركة؟**

– حصدنا العام الماضي ما لا يقل عن خمس جوائز، تقديراً للسبق الذي حققناه في تطوير وتصميم برامج كاملة للعمليات المصرفية الإسلامية والتي تفي بكل احتياجات عمليات التمويل الإسلامي، وهي مصممة بصفة خاصة لتلبية الاحتياجات المتنامية لقطاع العمليات المصرفية المالية والتمويل المالي الإسلامي.

الى ذلك، فإن برامج العمليات المصرفية العالمية التي تنتجها ITS تخدم في أكثر من ٣٠ بنكاً من البنوك الكبرى على مستوى العالم.

أفضل مزود للحلول التكنولوجية

■ **ماذا عن موقع ITS الحالي؟**

– حازت الشركة على شهادات تؤكد أنها أفضل وأكبر مزود لحلول التكنولوجيا للشركات في المنطقة، وليس في مجال الأجهزة العادية فحسب بل الأجهزة المعقدة الضخمة المسماة عنقودية.

■ **هل لديكم النية بإدراج أسهم الشركة في البورصات العالمية؟**

– تحولنا الى مجموعة شركات ITS حالياً، ولدينا نية بإدارج أسهمنا في إحدى البورصات العالمية، ولكن الخطوة سابقة لأوانها.

■ **بمَ تعولون على تغيير شعار الشركة؟**

– يجسد تغيير الاسم توجهاتنا العالمية والعلامة التجارية الجديدة ترمز الى العالمية والقوة، وتؤكد أننا نركز على العنصر البشري كونه ثروتنا الحقيقية. وحالياً أهم توجهاتنا منصبة نحو توسيع نطاق خدمة عملائنا والتقدم نحو الأفضل في خطى ثابتة نحو العالمية. ■

بعد استحواذ مجموعة «كارلايل» على بوز آلن
الشركاء اطلقوا شركة بوز اند كو وانتخبوا اللبناني جو صدّي رئيسا لمجلس ادارتها

بعد إقدام مجموعة «كارلايل» الاستثمارية على استحواذ حصة الشركاء المسؤولين عن قطاع الاستثمارات التجارية الدولية في شركة BOOZ ALEN HAMILTON ، اقدم هؤلاء الشركاء على اطلاق شركة BOOZ AND CO ما ادى الى الفصل القانوني بين الشركتين، فالاولى ستستمر في تقديم الخدمات الاستشارية لحكومة الولايات المتحدة الاميركية، والثانية ستقوم بتقديم خدماتها الاستشارية في جميع انحاء العالم.

وعلى اثر اطلاق شركة «بوز اند كو» تم انتخاب **شوميت بانرجي** الرئيس السابق للاعمال التجارية العالمية لشركة «بوز آلن» رئيسا تنفيذيا للشركة، كما تم انتخاب جو صدّي رئيسا لمجلس الادارة المكوّن من ١٦ عضوا.

والمعروف عن جو صدّي اللبناني المقيم في بيروت، وله خبرة ٢٠ عاما في مجال الاستشارات الاستراتيجية، قد حقق لشركة «بوز آلن» انجازات مميزة في معظم بلدان المنطقة، وهذه الانجازات حملت قادة الشركة على تقديره وترقيته وتعيينه مسؤولا عن لبنان ومنطقة الشرق الاوسط، ومرة اخرى كانت له نجاحاته المجلية.

وإثر تعيينه رئيسا لمجلس ادارة شركة «بوز اند كو» قال جو «ان هذا هو افضل وقت لنكون فيه جزءاً من احدى الشركات العالمية الرائدة في الاستشارات الادارية».

وأضاف: «لدينا طموح واضح لهذه الشركة يتركز على تحقيق الاثر الفعلي والعميق لدى الجهات التي نتعامل معها».

شوميت بانرجي

بدوره قال الرئيس التنفيذي **بانرجي** «ان اطلاق الشركة الجديدة هو محطة تاريخية مهمة لشركتنا، ان هدفنا هو العمل على الاولويات الرئيسية للجهات والمؤسسات العالمية الرائدة التي نتعامل معها في القطاعين العام والخاص».

وضع مالي متين

تبدأ الشركة الجديدة نشاطها على ارضية صلبة تتمثل بالنمو السريع والمتواصل في حجم اعمالها، وقائمة متميزة من الجهات التي تعمل معها، ووضع مالي متين وخالٍ من الديون. تكون الشركة مملوكة بالكامل من الشركاء العاملين فيها فقط، وتوظف اكثر من ٣٣٠٠ خبير ومهني محترف في فروعها السبعة والخمسين حول العالم. يتضح الانتشار الاولي للشركة من خلال فريق ادارتها حيث ان اغلب الشركاء المساهمين فيها هم من خارج الولايات المتحدة الاميركية.

واخيرا نذكر ان جو صدّي هو ابن عبدالله صدّي احد اصحاب مؤسسة يوسف الصدّي للأقمشة النسائية التي كانت لها شهرتها قبل أحداث ١٩٧٥ في سوق الطويلة، وهو متزوج من هلا نبيل الخازن وله طفلة كريستينا (٣ سنوات).

بعد افتتاح مشروعي سمايلز الطبي ومعهد الفنون الموسيقية
ارتفع عدد المشاريع التي مولتها «طموح» الى ٩٥ مشروعاً
أحمد الطاير: برنامج طموح رسّخ فكرة وقيمة العمل الحر

الطاير والمزروعي اثناء قص شريط الافتتاح

برنامج الطموح الذي يرأس لجنته العليا معالي أحمد حميد الطاير رئيس مجلس إدارة الإمارات دبي الوطني، يواصل تمويل المشاريع التي وصل عددها لغاية شهر أيار (مايو) الى ٩٥ مشروعاً. ولا يتوقف طموح أحمد الطاير هنا، فهو يسعى الى تنفيذ برنامج «طموح» كما تم وضعه لخدمة المواطنين اجتماعياً وثقافياً عن طريق تمويل المشاريع الوطنية الناشئة.

مشروعان جديدان

في الشهر الماضي قام معالي **أحمد الطاير** بافتتاح مشروعين جديدين هما: مركز سمايلز الطبي ومركز الفنون الموسيقية، واللذان تم تمويلهما جزئياً بمبلغ مليون درهم من خلال برنامج «الطموح» الذي قام بصرف حوالى ٣٧ مليون درهم لدعم العديد من المشاريع الوطنية الناشئة في الدولة حتى الآن. وحضر حفل الافتتاح السيد **سليمان حامد المزروعي** العضو التنفيذي للجنة العليا ومسؤولون من الدوائر الحكومية والبرنامج.

وعند الافتتاح قال معالي **أحمد الطاير**: «يسرنا ان نشارك اليوم بافتتاح مشروعين جديدين تم تمويلهما من خلال برنامج الطموح. وبهذين المشروعين فإن نسبة المشاريع المهنية بلغت ٢٠٪ من إجمالي عدد المشاريع التي تم تمويلها حتى الآن والتي بلغت ٩٥ مشروعاً، ويعتبر هذا العدد من المشاريع جيداً علماً بأن البرنامج يسعى الى مضاعفته في السنوات المقبلة».

ترسيخ فكرة وقيمة العمل الحر

وأضاف **الطاير** «بأن برنامج الطموح رسخ فكرة وقيمة العمل الحر وتوطين بعض القطاعات التي تفتقر الى مواطنين لسد الفجوة التي كانت موجودة، وأصبح لدى الشباب المواطنين وعي وإدراك بأهمية المشاركة في العمل الاقتصادي الحر. وسلط الضوء على دور برنامج الطموح في تشجيع تمويل القطاع المهني لإدراكنا بأهمية وجود مشاريع مهنية يمتلكها مواطنون، وإدخال صغار المستثمرين المواطنين في عالم الأعمال وتشجيعهم على المشاركة في التنمية الاقتصادية مما يعود بالفائدة على الشباب المواطنين وعلى اقتصاد دولة الإمارات ككل.

المزروعي

ومن جهته أعرب السيد **سليمان حامد المزروعي** – العضو التنفيذي للبرنامج عن سعادته البالغة بتمويل هذين المشروعين وقال: «يعد هذان المشروعان إضافة جيدة للمشاريع التي يتم تمويلها في إطار البرنامج، وإننا نحث الشباب المواطنين على أهمية دراسة المشروع قبل تنفيذه مما يضمن نجاحه. كما نتقدم بالشكر من الجهات الحكومية والخاصة ورجال الأعمال على الدعم المقدم للمشاريع التي يتم تمويلها من قبل البرنامج».. وأفاد السيد **سليمان المزروعي** بأنه يتم تعميم البرنامج في جميع الإمارات، حيث أنه قائم الآن في دبي والفجيرة والشارقة وعجمان، وأن المرحلة المقبلة سيتم التنسيق لتواجده في إمارة رأس الخيمة.

بذور الامل شجرات الغد

٢٥ الف دولار اميركي من الاعادة العربية لإعادة تشجير لبنان الاخضر

بسمة بركات
ARAB RE

اصدرت منظمة إبصار في الجامعة الاميركية في بيروت AUB - IBSAR بياناً تعرب فيه عن شكرها العميق لشركة اعادة التأمين العربية ARAB RE لرعايتها عملية زرع بذور وشتول اشجار لبنانية تراثية، وقد تبرعت الشركة بمبلغ ٢٥ الف دولار اميركي لهذا الغرض.

وقال رئيس مجلس ادارة الشركة **خلدون بركات** «ان هذه المبادرة جاءت تعبيرا عن تعلّق شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE بلبنان الاخضر، وحرصها على المساهمة في كل عمل يهدف الى المحافظة على طبيعته التي ورثناها من الاجداد، ونحرص بقوة على ان نحفظها خضراء نضرة للاجيال القادمة».

وقد عمدت المؤسسة الى زرع ثلاثة الاف شجرة في امكنة مختلفة من المناطق اللبنانية. وقالت لنا **بسمة بركات** ان البرنامج يلحظ زرع ٥٠ الفا. ويحمل البرنامج اسم «بذور الامل شجرات الغد» SEEDS OF HOPE.. TREES OF TOMORROW.

المشاركون في حملة التشجير

MTC TOUCH تتابع دعمها للمؤسسات الإنسانية

دعمها الجديد لمركز «ينبوع» بمجمع شهاب بجونيه

المشاركون

تتابع "MTC TOUCH" نشاطاتها الاجتماعية عن طريق مد يد العون والدعم للمؤسسات التي تتأكد من جديتها وعملها الفعلي في خدمة الإنسانية. وهنا خبر جديد حول نشاطاتها:

للعام الثالث على التوالي، شاركت MTC TOUCH، الشركة الرائدة في مجال الاتصالات المتنقلة في لبنان والتابعة لمجموعة «زين»، في الحدث السنوي «خطوة بترسم بسمة» الذي أقامه مركز «الينبوع» بمجمّع فؤاد شهاب في جونيه. وتأتي مبادرة الشركة في إطار رغبتها في دعم المركز المتخصص برعاية الأفراد ذوي الحاجات الخاصة ممن هم في سن الرابعة عشرة وما فوق، وإشراكهم في نشاطات ثقافية ويدوية تمكنهم من التأقلم مع مجتمعهم وتشجّع تطوير كفاياتهم.

وفي المناسبة، قالت مديرة الاتصالات والعلاقات العامة في MTC TOUCH غادة بركات «ان دعمنا ورعايتنا لـ «خطوة بترسم بسمة» أصبحا التزاماً ووعداً ينبع من قناعة MTC TOUCH بدعم المراكز الاجتماعية في قضاياها الإنسانية، بما فيها مركز «الينبوع». ونعتبر رعاية النشاطات الاجتماعية واجباً علينا، خصوصاً في ما يتعلق بدعم المؤسسات التي تسهم في تقدم المجتمع اللبناني بنواح مختلفة، ونضع أنفسنا في خدمة هذا المجتمع الذي منحنا الكثير حتى اليوم. كما اننا نفتخر بمشاركتنا المتجددة في هذا الحدث السنوي ذات الأهداف النبيلة، فكل خطوة قمنا بها هي بمثابة أمل جديد وتطلع الى مستقبل نيّر تكون فيه شرائح المجتمع المختلفة متكاتفة ومتعاضدة في سبيل الدفاع عن حقوق الأفراد ذوي الحاجات الخاصة».

نشاطات لنقابة خبراء المحاسبة المجازين

سليم يوقّع البروتوكول مع غندور

اقامت نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان بالمشاركة مع صندوق الزكاة في دار الفتوى ورشة عمل حول «احكام ومحاسبة الزكاة وجودة التدقيق». حاضر فيها عضو لجنة صندوق الزكاة **فادي نور الدين**، وعضو لجنة الصندوق والاستاذ الجامعي الدكتور **سمير الشاعر**، بحضور رئيس لجنة صندوق الزكاة الحاج **عدنان الدبس**، ونقيب خبراء المحاسبة المجازين في لبنان **حكمت سليم** واعضاء مجلس النقابة.

ونظمت النقابة بحضور النقيب **سليم** ورئيس جمعية مدققي ومراقبي الانظمة المعلوماتية في لبنان الاستاذ **رمزي طرابيشي**، وضمن بروتوكول التعاون الموقع بينهما ورشة عمل حول «تخطيط استمرارية العمل وكيفية معالجة الاحداث الطارئة» لمدة يومين في ١٧ و١٨ نيسان ٢٠٠٨، قدمها رئيس الجمعية الاستاذ **رمزي طرابيشي**، والاستاذ **عادل مبارك** في قاعة المحاضرات في النقابة.

وكذلك وقعت النقابة مع غرفة الصناعة والتجارة والزراعة في طرابلس والشمال وفي مقر الاخيرة، بروتوكول تعاون حضره النقيب **سليم** ورئيس الغرفة **عبدالله غندور**.

بنك بيبلوس يشارك في معرض CITY KIDS في FORUM DE BEYROUTH

مشهد للاطفال وهم يمرحون في منصة بنك بيبلوس

كان بنك بيبلوس المصرف الوحيد الذي شارك في معرض CITY KIDS الذي اقيم في الـ FORUM DE BEYROUTH بين ٢٦ نيسان و ١ ايار لتوطيد علاقته مع الاهل والاولاد، والتأكيد مرة اخرى على دوره كمصرف مدى الحياة.

وقد جاءت مشاركة بنك بيبلوس في المعرض ضمن اطار مميز خارج عن المألوف. ففي منصته الملونة والديناميكية حيث راح الاولاد يمرحون مع المهرجين (CLOWNS) ويأكلون غزل البنات ويلهون بالبالونات، كان موظفو المصرف يهتمون بالرد على اسئلة الاهل الراغبين في الاطلاع على سلع المصرف، أكان في ما يتعلق ببرنامج التوفير «أمن معنا تعليم اولادك» ام ببطاقة COOL CARD.

وبعد ان شرح بنك بيبلوس في بيانه ماهية برنامج «أمن معنا تعليم اولادك» وبطاقة COOL CARD، ختم: «بنك بيبلوس مصرفك مدى الحياة» ليس مجرد شعار بل هو خطوات ومبادرات ملموسة يتخذها المصرف بهدف التقرب من زبائنه، ارشادهم ومرافقتهم في كل مراحل حياتهم».

ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

سهرة عامرة لروبير ومي جهشان

مي جهشان

في الاول من ايار، يوم عيد وراحة، أولم **روبير ومي جهشان** في مطعم بيللوتشي في بيروت على شرف مدعويهم المئة، حيث رحب **روبير ومي** ونجلاهما كريم ونبيل وكنتهما هبة بالاصدقاء والمقربين الذين استمتعوا بعشاء فاخر واجواء موسيقية احياها موني عرب و«سينتيا». طالت السهرة حتى ساعة متأخرة من الليل بحضور: الوزير السابق البير منصور وعقيلته ميمو، الدكتور جابر وايفيت صوايا، الدكتور بول وجويس الجميل، المحامي جوزف ولينا شاهين، هدى رولان الجميل، حياة جوزف شداد، صلاح وايفيت غرزوزي، المحامي ايلي وكلود آصاف، اميل وليلى البستاني، سعاد فريد ابو جوده، ماري مادلين حايك، رافي ونادين بطرس، انطوان وماري لويز شرفان، الدكتور يحيى وميراي بستاني، هنري ونهاد خوري، مارون وسيلفيا دحداح، الكسندر فياض، غابي وماري كلود بستاني.

في الغازية غداء تكريمي على شرف الشيخة صباح حيدر

جلوسا انعام الحائري والشيخة صباح حيدر وقوفا: نايلة فاضل، صاحبة الدعوة ليلى غدار فرحات، مليكة حاصي وورولا جبيلي

رولا جبيلي، مروى حلاوي، الشيخة صباح حيدر وليلى غدار فرحات

اقامت نائبة رئيس الصليب الاحمر اللبناني فرع الزهراني ليلى غدار فرحات حفل غداء على شرف الشيخة الفاضلة صباح بدرا حيدر، وذلك في دارتها في بلدة الغازية بحضور عقيلات السفير العراقي والسفير الجزائري والنائب اسامة سعد، انعام الحائري، مليكة حاصي وايمان سعد ورئيسة الجمعية الخيرية لمساعدة المسنين آسيا قاسم، وبعض الصديقات والمقربات.
أحيا الحفل الفنان كمال الاسمر بباقة من اغانيه وعزفه على العود.

ميلاد سعيد لفيفيان اده وكمال رزق الى مائدة انطوان وكلود حبيب

دعا **انطوان وكلود حبيب** الى عشاء على شرف صديقيهما فيفيان اده وكمال رزق بمناسبة عيد مولدهما في مطعم تيتانيك في فندق لو رويال – الضبيه، تخلله غناء شرقي وغربي من قبل الثنائي منال ورجا. واختتم الحفل بقطع قالب حلوى كبير صنع خصيصا لهما من قبل باتيسري تي سكوار.

فيفيان اده... وقالب الحلوى

كمال رزق ... حلو!

من اليمين: انطوان حبيب، كارمن يزبك، ابراهيم صباغ، سامر حطب، جان رزق، هيثم سيوفي، ندى حطب، كمال رزق، فيفيان اده، رنده سيوفي وجلوسا كلود حبيب وهنا صباغ

عشاء رعوي مميز للجنة وقف كاتدرائية مار جرجس – صربا

«حيثما اجتمع اثنان او ثلاثة باسمي كنت هناك بينهم» (متى ١٨:٢٠) ... بهذه الكلمات وبرعاية وحضور سيادة النائب البطريركي العام على نيابة صربا البطريركية المطران غي – بولس نجيم، دعت لجنة وقف كاتدرائية مار جرجس – صربا الى عشاء رعوي في مطعم «لو روايوم» بالرومية – كسروان. اكثر من اربعمئة شخص شاركوا في السهرة التي تخللتها كلمة للمطران نجيم المحبوب، وكلمة ترحيبية لعريف الحفلة امين عام لجنة الوقف جورج خليل. عاد ريع العشاء وسحب التومبولا الى نشاطات النادي الخيرية.

عندما يستقبل اسعد وامال كرم في دارتهما الزغرتاوية

صاحبا الدعوة اسعد بك وامال كرم بين العميد درويش حبيقه وعقيلته فاديا، العميد ناجح يونس وزوجته داليدا، الامير بشير شهاب وعقيلته كارلا، نبيل معوض والمحامي سليم غنطوس

امال كرم وقوفا بين نيللي غنطوس وغاده كلداني الى طاولة تضم من اليمين: د. خليل كرم، المحامي محمود طبو، ميراي بويز، حبيب كرم، النقيب عصام كرم، د. زيدان كرم والشيخ ميشال جرمانوس

افتتح **اسعد بك كرم** وعقيلته **امال** موسم الحفلات في هواء زغرتا الطلق بغداء مميز اقاماه في حديقة دارتهما الزغرتاوية الرحبة. كان ذلك يوم احد مشرق في اطار انيق حيث اجتمع المدعوون حلقات حول طاولات زينتها باقات من الاوركيديا والفراشات الملونة. رحب اسعد بك وامال واولادهما الثلاثة الصغار يوسف، نايلة ونور بضيوفهم الكرام، وكان بينهم نقيب المحررين ملحم كرم، نقيب المحامين السابق عصام كرم، النائب السابق محمود طبو، مدير عام الشؤون العقارية بشارة قرقفي، القاضي الامير احمد الايوبي، العميد درويش حبيقة، الامير بشير شهاب، الدكتور خليل كرم، العميد ناجح يونس...

من اليمين: نقولا شديد، بشاره قرقفي، ميراي بويز، الامير احمد الايوبي، العميد فايز كرم، المحامي فوزي بشاره وبيار طربيه

النقيب ملحم كرم والدكتور خليل كرم

في الكسليك، العشاء السنوي لجمعية «السيدة مريم الخيرية»

رئيسة الجمعية سميرة جبيلي يوحنا تكرّم الرئيسة الفخرية سلوى غدار يونس خلال السهرة

اختارت جمعية «السيدة مريم الخيرية» اولمبيا الكسليك وفرقة مسرح LES DISEURS لإحياء عشائها السنوي هذا العام، الذي اقيم بحضور حشد كبير من اصدقاء الجمعية. وباسم الهيئة الادارية، كُرّمت الرئيسة الفخرية سلوى غدار يونس بدرع التقدير والاحسان. وألقت رئيسة الجمعية سميرة جبيلي يوحنا كلمة نوهت بجهود المنتسبين اليها الذين يعملون بصمت المؤمن بقولها: «وحدها أحزمة البؤس تشهد لها، ووحدها عتبات الابواب المنسية تهلل وتذكر في ليل كل عيد ليتهلل اطفالنا بواجب العطاء». علما ان ريع عشاء سنة ٢٠٠٨ يعود الى تجهيز مستوصف الجمعية الجديد.

ايلي وكارولين سركيس يكرّمان السفير البيرتو فوس روبيو وعقيلته

صاحبا الدعوة ايلي وكارولين سركيس ويبدو الى اليمين سفير الاوروغواي د. خورخي خوري ارنوليتي

سفير اسبانيا ميغيل بنزو بيريا، الزميلة جان مسعد، السفير المكرم البيرتو فوس روبيو وسفير كوبا

مساء ٦ ايار الفائت اقام القنصل ايلي سركيس وعقيلته كارولين مأدبة عشاء في دارتهما في قرنة الحمرا على شرف السفير البيرتو فوس روبيو وعقيلته ميريام لمناسبة زيارتهما لبنان. جمع غفير من الدبلوماسيين والاصدقاء لبوا الدعوة التي تميزت بالاناقة والانشراح.

في فندق «رويال»، صبحية ناجحة لنينا صفير ونادي «ديكاتلون»

المحامية يسرى الترك، نينا صفير ومي متى

نينا صفير محاطة بابنتيها سينتيا وساندرا وصديقات

منى نصوره، ميراي بويز تتسلم جائزة البينغو، نينا صفير وهدى سركيس

نينا صفير والفنانة مادونا

لانها فرحة وايجابية ومتفائلة دائما بالخير، اصرت نينا صفير على اقامة البرانش المقرر في موعده (الذي كانت تدعو اليه) في ٨ ايار الفائت، بالرغم من رداءة الحالة السياسية والاوضاع الامنية في بيروت والشمال والجبل. أحيت الفنانة مادونا والمطرب جورج الراسي بباقة من اغانيهما هذه الصبحية المميزة التي حضرتها مئتا سيدة في فندق لو رويال، وتخللتها لعبة البينغو المتوجة بعقد من الذهب واللؤلؤ (الجائزة الاولى)، وكلمات عذبة لنينا صفير. فهي قدمت بخفتها كل البرنامج على الميكروفون ورحبت بالجمهور واعضاء نادي الرياضة والرقص «ديكاتلون» الذي تديره مع زوجها ايلي صفير.

MONTBLANC يطلق ساعته الجديدة كرونوغراف في جنيف

السيد جان تامر وعقيلته جومانا والآنسة سيمون تامر في نجمة MONTBLANC

الانسة سيمون تامر مع مدعو ياباني

السيد جان تامر وعقيلته جومانا برفقة مدير عام MONTBLANC السيد ايلي شقير

السيد جان تامر وعقيلته جومانا، السيد PHORNI PORT والآنسة سيمون تامر

في اطار المعرض الدولي للساعات المميزة SALON INTERNATIONAL DE LA HAUTE HORLOGERIE (SIHH) ٢٠٠٨ في جنيف، اقامت الشركة (او الماركة) الساعاتية الفاخرة MONTBLANC سهرة عامرة للاحتفاء بخلق الساعة MONTBLANC STAR NICOLAS RIEUSSEC MONOPUSHER CHRONOGRAPH مع حركة مئة في المئة MONTBLANC. حدث، ابداع خلاّق اولي! الف مدعو من الأعلام الثقافية والاعلامية والاقتصادية شاركوا في هذا الحدث الذي تخلله عرض «خارج الوقت» للسينوغراف الشهير روبرت ولسون، وبحضور كلوديا شيفر، جوان كولينز، ديتا فون تيس، ايفا غرين، كريستوفر لي، باولو كولهو...

هذه الساعة الجوهرة الباهرة، هذه الساعة الحدث المهداة للخلاق NICOLAS RIEUSSEC ، مصمم الكرونوغراف، نالت اعجاب الجميع.

بحضور ٤٠٠ شخصية روحية وسياسية وقضائية واقتصادية
عقد قران المحامي كمال أبوظهر والآنسة نادين صفا

والد العريس المحامي كمال أبوظهر مستقبلاً الشيخ عبد اللطيف دريان والشيخ عارف الحاج

الرئيس نجيب ميقاتي شاهداً على العقد وظهر وقوفاً: النقيب محمد بعلبكي ووالد العريس

المحامي كمال أبوظهر وقرينته

احتفل المحامي اللامع **كمال أبوظهر** بعقد قران ابنه الصاعد كمال أبوظهر (JR) على اختصاصية التربية الآنسة الحسناء **نادين** إبنة المحامي **علي صفا**.

عقد القران رئيس المحكمة الشرعية السنية العليا في لبنان، سماحة الشيخ **عبد اللطيف دريان**، حيث تم ذلك في حفل أنيق في فندق البريستول قاعة (GRAND BALL ROOM).

حضر حفل القران حوالى ٤٠٠ شخص من وجوه وشخصيات المجتمع، تقدمهم عدد كبير من السياسيين والمفتين والقضاة العدليين والشرعيين والنقابيين والمحامين والإعلاميين والإقتصاديين وأصدقاء آل أبوظهر وآل صفا.

مبروك **لكمال ونادين ولآل أبوظهر وصفا** الكرام.

السيد شفيق الحريري وسماحة مفتي صيدا الشيخ سليم سوسان

رئيس بلدية صيدا عبد الرحمن البزري والى اليسار النائب السابق د. باسم يموت

من اليمين: الوزير السابق د. بهيج طبارة، غاندي الحلبي، بهيج مومنه وخالد غندور

الأستاذ طلال سلمان الى اليمين مع والد العريس

من اليمين: المحامي سعد الخطيب، د. ميشال مدلج، المحامي ايلي مدلج، المهندس انطوان مدلج ومدعي عام الشمال القاضي عماد زين

العروسان كمال ونادين

من اليمين: النقيب رشيد درباس، الرئيس نجيب ميقاتي ويظهر الى اليسار القاضي وليد عاكوم

دولة الرئيس ميقاتي مصافحاً الشيخ بهيج غزاوي وبينهما والد العريس

من اليمين: الزميل رؤوف أبوزكي، المحامي بسام الدايه، الزميل عبد الكريم الخليل، الوزير السابق الياس حنا، الزميل طلال سلمان والزميل عوني الكعكي

والد العريس المحامي كمال أبوظهر الى اليسار مستقبلاً تمام بك سلام

من اليمين: رفيق بلعه، الزميل صلاح سلام، د. فؤاد مطره جي والمحامي صائب مطره جي

آل أبوظهر

والدة العريس وشقيقته روح

والدا العروس المحامي علي صفا وقرينته

عقد القران

هـل قلتـم سياحـة؟

بقلم المهندس زياد زخور

عشية انطلاق الموسم السياحي في لبنان، ومع الآمال المعقودة عليه من كل حدب وصوب لرفع المعنويات، وتحقيق نسبة من الازدهار الضائع في سراديب النكايات السياسية، لا بد من الاشارة الى امور عدة، لا سيما بعض العيوب الفاقعة التي تضرب القطاع السياحي وتمنع تقدمه ونموه. عيوب لا تلقى الاهتمام الرسمي المطلوب لمعالجتها، علما ان التخلص منها سيؤدي حتما الى نمو هذا القطاع بشكل سريع وكبير، وتلميع صورة لبنان السياحية خارجياً.

وتشير الدراسات الرسمية الى ان عدد السياح في لبنان تراجع بشكل ملموس خلال السنوات الثلاث الماضية (حوالى ٢٠ – ٢٥٪) بسبب الوضعين السياسي والأمني طبعا، ما أدى الى انخفاض نسبة مساهمته في الدخل العام. واذا كان لهذا الواقع المتوتر اليد الطولى في هذه «التنفيسة»، فإن السبب الاساسي يعود ايضا الى عدم بناء وتنظيم هذا القطاع على أسس قوية وثابتة، وبشكل علمي ومهني من قبل الوزارات والمؤسسات المعنية.

فالاتكال لجذب السياح الى لبنان يعود بالدرجة الاولى الى جهود القطاع الخاص وهمة السائح في ظل اللاوعي شبه الكامل للحكومة وخصوصا لوزارة السياحة. فالاساس لجذب السائح وإنجاح «المشروع» السياحي اللبناني هو الاعلان والدعاية، وهما شبه غائبين وضائعين. فعندما نتصفح المجلات الغربية ونشاهد شاشات التلفزة الاجنبية والعربية، نبهر بالكم الهائل من الاعلانات السياحية للعديد من الدول، لا سيما لدول الجوار. اعلانات متقنة ومنفذة بشكل فني، تمزج بين المرح والثقافة لجذب السياح على كافة انواعهم ومتطلباتهم. الا اننا نادرا جدا ما نرى اعلانات سياحية عن الجمهورية اللبنانية تعرض معالم وحلو السياحة عندنا، خصوصاً على مشارف الموسم السياحي الصيفي، مع العلم ان طبيعة لبنان المميزة تسمح بزيارته بقصد السياحة على مدار السنة، كما هي الحال في العديد من الدول الاوروبية. فلبنان يزخر بالمميزات الطبيعية التي قل نظيرها في تلك البقعة من العالم. فالجغرافيا اللبنانية الفريدة من نوعها تمكّن السائح من الاستفادة من دفء الشمس والتمتع بالشواطئ الرملية الجميلة (او ما تبقى منها)، ومن ثم الصعود الى بلدات الاصطياف بأقل من نصف ساعة للسهر واللهو وتنشق الهواء العليل. وهذا امر غير متوفر في معظم دول العالم، دون ان ننسى فصل الشتاء حيث تكسو الثلوج الجبال وتؤمن لمحبي الاستجمام والتزلج على حد سواء كل الفرص لممارسة هواياتهم. لكن سوء الاعلان عن تلك المميزات والجدية في ابراز جمال الطبيعة اللبنانية يضعف فرص الاستفادة من تلك النعم التي أغدقها الله على لبنان وشعبه.

من يجول في دول الغرب، يذهل كيف ان المواطن العادي هناك لا يزال يجهل ان الحرب في لبنان انتهت منذ اكثر من حوالى العشرين عاما، واذا عرف يتبادر الى ذهنه ان لبنان بلد صحراوي متخلف اشبه بأفغانستان! وكم يكون وقع المفاجأة كبيرا وصاعقا عليه عندما يزور لبنان ويكتشف تماما عكس ما كان يتصور او يُصور له! ليس هناك فقط ضعف في الدعاية الجيدة عن مزايا معالم لبنان السياحية وواقعه المميز، بل هناك ايضا حملة دعائية مضادة من قبل بعض الدول ولا سيما اسرائيل، بهدف المنافسة وتشويه صورة لبنان ومعالمه السياحية الفريدة بجمالها في المنطقة.

في ظل هذه الدعاية الخبيثة والمنافسة غير المتكافئة لا تزال المؤسسات السياحية الرسمية نائمة، كالعادة تسبقها الاحداث، ومتخلفة عن القيام بواجبها لدحض تلك الاضاليل... بالاضافة الى سحر الطبيعة اللبنانية ومميزاتها، يجب عدم اغفال لبنان الثقافي والتاريخي. فمَن من الاميركيين يجهل كتاب «النبي» لجبران خليل جبران؟ ومن منهم ليس جاهزا لـ «الحج» الى ارض ولادة جبران؟

فالثقافة عامل اساسي لتنشيط القطاع السياحي، والله وحده يعلم مدى الارباح الفائتة جراء إهمال هذا العامل الاساسي في هذا القطاع... اما التاريخ، فماذا عسانا نقول عنه، ولبنان من اقصاه الى اقصاه يعج بالقلاع والمعابد والمواقع الاثرية التي طبعت التاريخ الانساني. فقسم كبير من تاريخ البشرية مر في لبنان. فها هي صور تقاوم الاسكندر المقدوني الكبير لأشهر عدة رافعة الذل والاستسلام، وجبيل تصدّر الاحرف الابجدية للعالم الغربي، وبعلبك تتباهى بالمعبد الروماني الفريد في العالم وبأعمدته الشامخة نحو العلى... فلماذا هذا الاهمال المتمادي بتلك الرموز الثقافية والتاريخية وعدم الاستفادة من اهميتها على الساحة السياحية؟

ان هذه المزايا والمعالم التي يتمتع بها لبنان تؤهله لأن يكون الاول على الخريطة السياحية في المنطقة. وليس صحيحا ان المشكلات الامنية والازمات السياسية وحدها تضر بالقطاع وتهرّب السياح من لبنان.

انها على اهميتها في لبنان، ليست اخطر واكبر ممّا يدور في دول الجوار! ان المشكلة الاساس، هي في انعدام الدعاية الصائبة وسوء ايصال الرسالة الصحيحة الى السياح لجذبهم لزيارة لبنان.

اما من الناحية العملانية، فيجب العمل على انشاء اسواق سياحية وفنادق ذات نجوم متفاوتة قادرة على جذب السياح بمختلف فئاتهم، لا سيما الشباب، اضافة الى اقامة المخيمات والمجمعات السياحية. كما ان المطلوب ايضا تطهير ادارات الدولة وتحديث القوانين وتسهيل المعاملات وتبسيطها لتشجيع المستثمرين على انشاء مشاريع سياحية في مختلف المناطق اللبنانية.

طبعا انها ورشة كبيرة، الا ان انجازها سهل وفي متناول اليد. فالواقع السياحي في لبنان اشبه بطبخة لذيذة، فكل المكونات متوفرة، لكنها تنتظر الطباخ الماهر لإنضاجها! عسى ان نجده ونلزمه الطبخة قريبا. ■

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٣٩ • السنة السابعة والثلاثون • حزيران (يونيو) ٢٠٠٨
AL BAYAN Economic Mag • Issue N° 439 • 37th Year • June 2008

هـذا الجزء يصدر برعاية
This part is sponsored by
صروح

الجزء الثاني PART II

الاستثمارات العقارية تتضاعف في مؤتمر ومعرض سيتي سكيب ابو ظبي ٢٠٠٨

رجال الاعمال والمستثمرون يقيّمون مشاريعهم

نجاح كبير لمعرض سوق السفر العربي

منير حيدر
الرئيس التنفيذي
SOROUH
ص ٢٧٠

مسعود العور
الرئيس التنفيذي
للمبيعات والتسويق
SOROUH
ص: ٢٧٢

د. سليمان الفهيم
الرئيس التنفيذي
HYDRA
ص: ٢٧٤

محمد سلطان القاضي
العضو المنتدب والرئيس
التنفيذي
RAK PROPERTIES
ص: ٢٧٦

د. عبدالله شعبان
الرئيس التنفيذي
TAMEER ABU DHABI
ص: ٢٧٨

علي قولاغاصي
نائب رئيس شركة
SAUDI OGER
ص: ٢٨٠

عبد المجيد الفهيم
رئيس مجلس ادارة
DUBAI PEARL
ص: ٢٨٢

فردان الفردان
رئيس مجلس الادارة
AL RAYAN
ص: ٢٨٤

محمود المحمود
الرئيس التنفيذي
AL QUDRA HOLDING
ص: ٢٨٦

ايلي ابو ياغي
مدير عام
MINA AL FAJR
ص: ٢٨٨

عبدالله حاج علي
الرئيس التنفيذي
TAMEER
ص: ٢٩٠

عبدالله عطاطرة
رئيس مجلس ادارة
BONYAN
ص: ٢٩٢

أمل بو شلاخ
مديرة الاتصالات
الخارجية والاعلام
وشؤون الرعاة
MANAZEL
ص: ٢٩٣

جون توماس
المدير التنفيذي
لتطوير الاعمال
MUBADALA
ص: ٢٩٨

جراح المطيري
الرئيس التنفيذي
AHLIA
ص: ٣١٠

سيمون عزام
المدير التنفيذي
UP
ص: ٣١٤

المهندسة سلوى ملحس
نائب رئيس اول لتطوير
الاعمال والتسويق
MAZAYA
ص: ٣١٤

مهدي أمجد
رئيس مجلس ادارة
OMNIYAT
ص: ٣٢٠

علي لخريم
الرئيس في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا
MILLENNIUM
ص: ٣٢٤

HANS OLBERTZ
مدير عام
EMIRATES PALACE
ص: ٣٢٦

هيثم مطر
مدير المبيعات والتسويق الاقليمي
IHG
ص: ٣٢٨

JAMES YOUNG
مدير عام
CROWNE PLAZA - ABU DHABI
ص: ٣٣٠

منال شاهين
مديرة المبيعات والتسويق وخدمة العملاء
NAKHEEL
ص: ٣٣٣

SIMON STAMPER
INTERCONTINENTAL ABU DHABI
ص: ٣٣٤

رضا مختار
مدير عام
COPTHORNE-DUBAI
ص: ٣٣٦

ادوار شعيا
مدير عام
CROWNE PLAZA SALALAH
ص: ٣٣٩

شارل حمصي
نائب الرئيس
جليعة للمشاريع السياحية
ص: ٣٤٠

أمين مكرزل
رئيس FLAMINGO
ص: ٣٤٢

موسى حايك
الرئيس التنفيذي للعمليات
BUSTAN CENTRE & RESIDENCE
ص: ٣٤٣

وليد هاروني
مدير عمليات الفنادق
NCTH
ص: ٣٤٤

أياد عبد الرحمن
المدير التنفيذي للعلاقات الاعلامية
دائرة السياحة والتسويق التجاري – دبي
ص: ٣٤٦

مراد الخوري
مدير عام
BURJUMAN ROTANA
ص: ٣٤٨

سيف الدين محمد
مدير التسويق والمبيعات
MARRIOTT
ص: ٣٥٠

روجيه طنوس
مدير عام
AL JAHRA COPTHORNE
ص: ٣٥٢

PASCAL DUCHAUFFOUR
نائب رئيس المنطقة
RITZ CARLTON
ص: ٣٥٦

بسام عطوي
المدير التنفيذي للشؤون التجارية
SAMA
ص: ٣٦٠

حضور معرض سيتي سكيب ابو ظبي فاق ٢٥ الف زائر

٣٠٠ عارض من ٥٠ دولة قدموا مشاريع تطويرية مبتكرة مرفقة بخدمات لامست المستويات العالمية

الشيخ محمد يتحدث مع منير حيدر ويبدو من اليمين مسعود العور

من اليسار: خلدون بن مبارك، الشيخ سلطان وسعيد الغفلي

اعداد: كارلا موريس نجيم

بمشاركة ٣٠٠ شركة امتدت اجنحتها على مساحة ٣٠ الف متر مربع افتتحت الدورة الثانية لمعرض سيتي سكيب ابو ظبي، جامعة اللاعبين الاساسيين في القطاع العقاري على المستويين الاقليمي والدولي تحت مظلة واحدة.

وحظي المعرض بدعم قوي من حكومة ابو ظبي وكبرى الشركات العقارية. ورافق المعرض مؤتمران متوازيان حول التنمية المستدامة والتمويل العقاري والاستثمار.

وانسجاما مع تقاليده النوعية العريقة قدم المنظمون جوائز تحمل اسم المعرض.

وبحسب شركة آي آي آر الشرق الاوسط المنظمة، فإن المعرض استقطب اكثر من ٢٥ الف زائر من ١٠٠ دولة ونيف مع مشاريع من اكثر من ٥٠ دولة.

«البيان الاقتصادية» كانت هناك ونقلت الى قرائها مشاهدات ومقابلات اجرتها مع مسؤولين ومديرين للشركات العارضة.

الشيخ سلطان ود. سليمان الفهيم

من اليمين: خالد عوض، الشيخ محمد ود. سلطان جابر

من اليمين: عبد الله (DWC) يشرح للزوار المشروع

صبا احمد وخالد عوض (مصدر)

خالد حارب (دبي وورلد سنترال)

محمد الحنظل (مجموعة الحنظل)

من اليمين: د. عبد الله شعبان، عبد الله حاج علي واحمد الراجحي (رئيس مجلس إدارة تعمير القابضة)

من اليسار: الشيخ طحنون آل نهيان (العين)، فردان الفردان واميل عيد

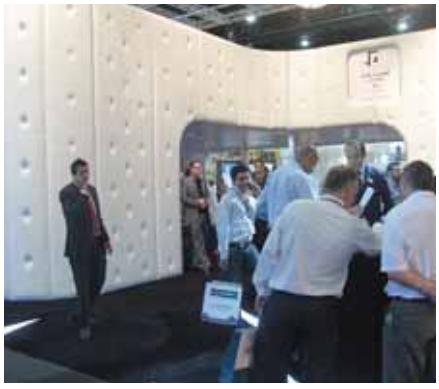
من اليسار: احمد الصايغ وأسامة غنوم (جناح الدار)

من اليمين: المهندس عبد الله عطاطرة ووديع الحنظل

من اليمين: فيصل المطوع (بنيان للإستثمار)، عبد الوهاب الأمير وجميل العيسى (شركة العقارية الوطنية) (جناح دار الظبي العقارية)

الشيخ محمد داخل جناح THE LAND

جناح فالكن سيتي



جناح امنيات

جناح مجلس التخطيط العمراني

مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة صروح - SOROUH:

البيان الإقتصادية تحاور صاحب الدماغ المفكر والمبدع في «صروح»

منير حيدر: نعمل على تحقيق حلم الشيخ محمد بن زايد بتحويل الحلم الى حقيقة

«صروح» العقارية في امارة ابو ظبي اوصلها تحليقها الاقليمي لتكون اسما لمسمى، فهي بفضل ادارتها الخبيرة والذكية استطاعت خلال سنوات قليلة ان تتعملق وتشكل قوة ومفخرة للامارة التي تحتضنها، وراحت القيادة السياسية في الامارة بتوجيه من اميرها الشيخ محمد بن زايد تنظر اليها كمؤسسة رائدة متميزة في مجال اختصاصها، قل ان تواجدت نظيرات لها ليس في الامارة وحسب بل وفي المنطقة.

وتزداد الدلائل على نجاحاتها وعظمتها في المشاريع الكبرى التي يعهد اليها بتنفيذها وتطويرها وهي عديدة، فما ان تنجزها حتى تبادرها القيادة السياسية بالتقدير والتنويه لما ابرزته من خلق وابداع.

كل هذه الانجازات وكل هذا التعملق في مشاريعها وانجازاتها يصنفه الرئيس التنفيذي للشركة منير حيدر في خانة «المسؤولية الاجتماعية» ليس لشركة «صروح» وحسب بل للشركات العقارية ككل. فالذي تنفذه «صروح» تستوحي نجاحاته من توجيهات الشيخ محمد بن زايد، ولي العهد الذي يكرس الكثير من وقته للنهضة العمرانية في ابو ظبي.

وليثبت منير حيدر الذي يعتبر «الدماغ المفكر والمبدع» لـ «صروح» مدى تكريس ولي العهد للنهضة العمرانية، يروي ان الشيخ محمد بن زايد أطلع قادة شركات التطوير العقاري العاملة في امارة ابو ظبي على رؤيته لمستقبل الإمارة القريب والبعيد، فهو وضعهم في صورة ما رسمته الامارة للنهضة العمرانية ولما يحلم به شخصيا ان تكون عليه، وان امام تلك الشركات ما تريده ليسهل عملها ويساعدها على تنفيذ الصورة التي رسمت لهم عن ابو ظبي، الامارة الغارقة في العمران وفي نهج الحياة في كل المرافق والقطاعات، وكانت خلاصة ما طلبه الشيخ محمد من قادة الشركات: تحويل الحلم الى حقيقة.

وبالطبع تم تلزيم الشركات كافة مختلف المشاريع الآيلة الى تحقيق النهضة العمرانية المثالية، بإشراف مجلس التخطيط العمراني الذي يضع المعايير المطلوب اعتمادها في مسيرة التطوير والتنفيذ.

منير حيدر ابو الانجازات المميزة في شركة «صروح» رد على اسئلة «البيان الاقتصادية» كما يلي:

صروح لا تهمل ذوي الدخل المحدود وتعمل على كبح ارتفاع الأسعار

استراتيجية صروح

■ **ما هي الاستراتيجية التي تعتمدها «صروح»؟**

– وضعنا في العام ٢٠٠٧ استراتيجية تعتمد على متابعة النمو في ابو ظبي الى جانب التوسع في النشاطات الخارجية.

وفي موازاة ذلك، وضعنا استراتيجية تهدف الى توسيع قاعدة الموظفين في الشركة، واستقطاب افضل المهارات والكوادر البشرية في القطاع العقاري من آسيا واوروبا والمنطقة العربية، وذلك وبهدف تقوية وتثبيت الشركة.

تحويل الحلم الى حقيقة

■ **كيف تنعكس «خطة ابو ظبي ٢٠٣٠» على النهضة العمرانية في ابو ظبي؟**

– اتخذت حكومة ابو ظبي خطوة مهمة وفريدة من نوعها في المنطقة بحيث وضعت خطة ابو ظبي العمرانية حتى العام ٢٠٣٠.

وبالتالي اعطت هذه الخطوة «صروح» وغيرها من المطورين خطة واضحة ومحددة لمعرفة مكان التطور وكثافته واهدافه، فقد وفرت «خطة ابو ظبي ٢٠٣٠» رؤية للمستقبل ورسمت للمطورين طريقا واضح المعالم، ولا بد من الاشارة هنا الى حكمة القيادة السياسية للبلد، وخصوصا الى فكر الشيخ محمد بن زايد آل نهيان الجدي حول النهضة العمرانية والذي تجلى في «خطة ٢٠٣٠». فقد اطلع الشيخ محمد قادة شركات التطوير العقارية في ابو ظبي على رؤيته القريبة والبعيدة لمستقبل الامارة، واضعا امامهم كل ما يجب ليسهل عملهم

سعيد الغفلي (صروح) ويبدو احمد الصايغ (الدار)

ويساعدهم على تنفيذ الصورة. وخلاصة ما طلبه الشيخ محمد هو تحويل الحلم الى حقيقة، حيث أقرّ مجلس التخطيط العمراني الذي وضع المعايير المطلوبة من الشركات في تنفيذ المشاريع وتطويرها، بهدف تحقيق النهضة العمرانية المثالية.

■ **كيف تصفون مستوى العرض والطلب في سوق ابو ظبي العقاري؟**

– اظهرت دراسة ان هناك نقصاً في الوحدات السكنية يصل الى ١٠٠ الف

من اليسار: سعيد الغفلي، الشيخ محمد ومنير حيدر

وحدة حتى العام ٢٠٢٠ في ابو ظبي. لكنني اعتبر ان هذا النقص قد يكون اكبر نتيجة للنمو الطبيعي والنقص القائم اصلا وبوادر الطلب الشديد على المشاريع الجديدة.

كبح ارتفاع الأسعار

■ **هل تتوقعون استمرار موجة ارتفاع اسعار الوحدات السكنية؟**

– ان ارتفاع الاسعار يتواصل بسبب العرض المتزايد، انما نحن في «صروح» نحاول كبح الارتفاع لاننا نعي المسؤولية المترتبة في السوق، وبالتالي لا يجب رفع السعر بشكل خيالي على اعتبار ان السوق يفرض ذلك.

نهتم بذوي الدخل المحدود

■ **ان معظم المشاريع تتوجه اليوم لذوي الدخل المرتفع وتهمل ذوي الدخل المتوسط. اين صروح من هذا الواقع؟**

– ان «صروح» لا تهمل ذوي الدخل المحدود، وتأكيدا على ذلك لدينا مشاريع سكنية مخصصة للمهنيين الشباب، وهي عبارة عن شقق سكنية من غرفة او غرفتين وبأسعار معقولة جدا.

خلق مجتمعات متكاملة

■ **علام تركز «صروح» عند دخولها سوقا معيناً؟**

– الى جانب المردود، تعمل «صروح» ليس فقط على تطوير عقار، بل على تطوير وتسويق نمط حياة متكامل ومتوازن، فنحن نهدف الى خلق مجتمعات متكاملة تتمتع بكل مستلزمات الحياة. ومشروع «الغدير» مثال على ذلك.

طموحات لا حدود لها

■ **ما هي مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟**

من اليسار: خلدون بن مبارك، الشيخ سلطان وسعيد الغفلي

مجسم في جناح صروح

– تهدف شركة «صروح» الى ان تصبح شركة تطوير متكاملة، بمعنى انها ستقوم ببناء المشاريع الى جانب امتلاكها لمحفظة عقارات منتجة للدخل، ما يمكنها من الاستثمار وادارة العقارات بحيث لا تعتمد في دخلها على نشاط التطوير ذي المخاطر.

اضافة الى ذلك، تعمل «صروح» على تخفيف المخاطر من خلال التنويع الجغرافي، وبالتالي تطمح الى التوسع في الخليج وشمال افريقيا حيث تتوافر الفرص الجيدة، وقد بدأنا بمشاريع في مصر والمغرب.

المصداقية.. المصداقية

■ **كلمة اخيرة تميز «صروح»؟**

– تتمتع «صروح» بالمصداقية. ■

استحواذات متواصلة ومتعددة لصروح العقارية

قيمة مشاريعها الضخمة بلغت ٤٥ مليار درهم

تواصل «صروح العقارية» تنفيذ استراتيجيتها التوسعية بقيادة رئيسها التنفيذي **منير حيدر**، وقد استحوذت في الشهر الماضي أيضاً على ٦٠ في المئة من شركة المحور للهندسة والمقاولات العامة المحدودة (مقرها في أبوظبي).

وتعليقاً على هذا الاستحواذ الجديد قال **منير حيدر** في بيان صحافي أذاعه في ٢١ أيار (مايو) الماضي«إنه وفي ضوء الحجم الهائل لمشاريع شركة صروح التي ستطرح في الأسواق خلال الأشهر والسنوات المقبلة، فإن قوتها الإنشائية يجب ان تكون واسعة وشاملة، كما يجب ان يتم العمل وفقاً للمستويات العالمية لمعايير البناء والسلامة.

وتزيد قيمة مشاريع شركة صروح العقارية على ٤٥ مليار درهم. وكانت صروح قد استحوذت أيضاً في الشهر الماضي على حصة في شركة «إل. إل. جي» العقارية المحدودة التي تتخذ من أبوظبي مقراً لها».

وأضاف حيدر «ان شركة صروح العقارية تحافظ على التزامها بتسليم المشاريع في الوقت المحدد وبأعلى مستوى من الجودة».

وقال «من خلال الاستحواذ على حصة في شركة «إل. إل. جي» العقارية، فقد حققنا استثمارات استراتيجية في اتجاهي المبيعات وتنفيذ المشاريع، الأمر الذي يساعدنا على تحقيق مكانة أقوى من أي وقت مضى».

من جهته قال **فهيم بولص** العضو المنتدب في شركة المحورللهندسة والمقاولات العامة «ان ارتباطنا مع شركة صروح العقارية ومشاريعها يمنحنا قدرة غير مسبوقة على تحقيق النمو والمشاركة في خطط التطوير الرئيسية في هذه المدينة».

يذكر ان شركة صروح العقارية قد كشفت الشهر الماضي أيضاً عن الخطة الرئيسية الأولى لجزيرة اللؤلؤ التي سيتم تطويرها لتكون معلماً سياحياً وسكنياً بارزاً في مدينة أبوظبي.

مسعود العور (صروح SOROUH) :

غياب التنسيق بين المطورين والقطاع الحكومي عائق أمام التنمية المستدامة

الرئيس التنفيذي للمبيعات والتسويق في «صروح» SOROUH العقارية الاماراتية السيد مسعود العور ركز على المصداقية والشفافية اللتين تتعامل بموجبهما الشركة مع عملائها، مشدداً على السمعة الطيبة التي حازتها بفضل التزامها بمواعيد تنفيذ المشاريع وتسليمها. واعتبر خطوة حكومة أبوظبي في مجال دعم مواد البناء الأولية غير كافية لتلبية حاجات المطورين العقاريين، معلناً ان هدف صروح يتمحور على كيفية مساهمتها في تطوير إمارة أبوظبي والتركيز على المشاريع المحلية، عارضاً لمشاريع الشركة التطويرية، مطالباً بتنسيق تام بين شركات التطوير العقاري والقطاع الحكومي، إذ ان غياب التنسيق سيشكل عائقاً أمام تحقيق التنمية المستدامة.

مصداقية وشفافية

■ ما هي الاستراتيجية المتبعة من قبل صروح لتبقى الشركة الرائدة في مجالها؟

– حرص القائمون على شركة «صروح العقارية» منذ لحظة انطلاقتها على اعتماد المصداقية والشفافية في العمل. وبصفة كوننا شركة مساهمة عامة مدرجة في سوق أبوظبي، فإن للشفافية دورها الكبير وهي تساهم بكسب ثقة المستثمرين والعملاء. ولذلك نركز على هذه الصفة بالتحديد، ممّا سيعطينا سمعة طيبة في السوق. وفي هذا الإطار أيضاً نحرص على مصداقيتنا في تصاميمنا للمشاريع وتطبيقنا للمعايير العالمية مما يشجّع المستثمرين على مشاريعنا. كما أننا نسعى لتسويق الشركة من خلال إطلاع الجمهور على إنجازات الشركة ونتائجها، وهذا ما يرفع مقام «صروح العقارية» ويجعلها من أهم المطورين العقاريين العاملين في المنطقة.

الدعم الحكومي غير كاف

■ ما أثر إعفاء الحديد والإسمنت من الضرائب الجمركية التي قدمته أبوظبي الجمركية، بهدف دعم الطفرة العقارية؟

– نقدّر هذه الخطوة ولكنها ليست كافية لتلبية الطلبات المتزايدة للمطوّرين وإقبالهم على المشاريع العقارية. فهذه الخطوة تساهم في تسريع المشاريع لكن الطلب كثيف، مما يعني ظهور مشاريع أخرى مستقبلية.

■ علامَ تركزون لاقتناص الفرص الاستثمارية المناسبة؟

– لا شك في ان هدف «صروح» الأساسي يتمحور على كيفية مساهمتها في تطوير إمارة أبوظبي والتركيز على المشاريع المحلية مما سيكسبها سمعة طيبة. أما كيفية اقتناص الفرص، فهي غالباً تتعلق بالنشاط الاقتصادي في دولة ما والطلب السكاني وتوفر الأراضي التي تسمح بإقامة مشاريع ضخمة.

مشاريع رائدة

■ ماذا عن مشاريع «صروح العقارية»؟

– نسعى دائماً الى وضع جدول زمني محدّد منذ انطلاقة المشروع ومراحل تسويقه وتنفيذه. ونلتزم بهذا الجدول، خصوصاً ان نظرة العملاء للمطوّرين هي نتيجة الالتزام بتنفيذ المشاريع. ومن مشاريعنا المهمة إقامة البنى التحتية لمشروع «شمس أبوظبي» ومشروع «سكاي تاور» الذي لا يزال قيد الإنشاء. إضافة الى مشروع «حدائق الغولف» GOLF GARDEN وسيسلّم المشروع نهاية العام ٢٠٠٨ أو بداية ٢٠٠٩. وعلى هذا الصعيد لا نعاني مشكلات تنفيذية بالنسبة للمشاريع التي نعمل على تطويرها.

التمويل مؤمن

■ يتخوّف البعض من عدم قدرة المصارف على تمويل المشاريع في ظل الطفرة العقارية الحالية والتي تحتاج الى تمويلات ضخمة ما رأيكم؟

– باعتقادي ان الجهات المالية التي تقدّم الدعم اللازم متوافرة. ومن المتوقع ان تنشأ شركات جديدة عديدة مهمتها توفير القروض التمويلية للإسكان، ولا أعتقد أننا سنعاني نقصاً في هذا المجال. وبالتالي، فإن هذا الواقع سينعكس إيجاباً على المستثمر وعلى العميل، بالأخص ان كثرة عدد الشركات والذي يفوق الـ ٢٠ سيمنع شركة معينة من احتكار السوق والتحكم به.

عائق التنمية المستدامة

■ ما هي المقومات الضرورية لتحقيق التنمية العقارية المستدامة في إمارة أبوظبي؟

– المطلوب تنسيق بين الشركات العقارية والقطاع الحكومي. ولا بد من الإشارة هنا الى ضرورة عدم توجه بعض المطورين لتطوير المشاريع بمعزل عن القطاع الحكومي. فالتنمية المستدامة تعني كيفية محافظة المشاريع على استمراريتها لأطول فترة ممكنة، فغياب التنسيق المتكامل سيمنع تحقيق التنمية المستدامة.

وفي رأيي ان صروح وإمارة أبوظبي يوليان أهمية كبرى لهذا الموضوع، من خلال إطلاق أبوظبي خطة ٢٠٣٠ العمرانية، وتشكيل مجلس أبوظبي للتخطيط العمراني.

ذراع حكومية

■ هل لنا بلمحة عن دور هذا المجلس؟

– يفرض المجلس على كل المستثمرين الذين يطوّرون المشاريع في إمارة أبوظبي ان يحصلوا على موافقة «هيئة التخطيط العمراني»، التي من مهماتها الإشراف على المشاريع كافة، علماً ان هذه الخطوة مهمة لأنها ستضمن تحقيق التنمية المستدامة على المدى الطويل. وبالنتيجة فإن «صروح» إحدى أهم الأذرع الحكومية التي تسعى الى تنمية أبوظبي بالتنسيق مع الهيئة.

جزيرة اللؤلؤ

■ ما الذي ميّز صروح في معرض سيتي سكيب أبوظبي لهذا العام؟

– تتبنى صروح شعار «توفير الحياة بتوازن أمثل» وهو شعار يتناسب مع التنمية المستدامة. أما في ما يتعلق بسيتي سكيب لهذا العام، فقد عرضنا مشروع «اللؤلؤ» بعد ان اطلع عليه سمو رئيس الدولة خليفة بن زايد آل نهيان إضافة الى عدد كبير من كبار الشخصيات. ويقام مشروع اللؤلؤ على مساحة تصل الى ٥,٧٩ كيلومترات مربعة، قبالة كورنيش أبوظبي، وتتعاون شركة صروح في تطوير هذه الجزيرة مع

من اليسار: احمد عوض وفيليب كوكو (جناح صروح)

من اليسار: مسعود العور ويونس بوكتر

الشيخ محمد يتحدث مع منير حيدر ويبدو من اليمين مسعود العور

مجلس التخطيط العمراني، مما يؤكد ان هذا المشروع منسجم مع خطة أبوظبي ٢٠٣٠. والمتوقع ان ينتهي مشروع جزيرة اللؤلؤ في غضون سبع سنوات. وستضم الجزيرة مشاريع سكنية، منتجعات وفنادق، نوادي بحرية، مساحات تجارية، مرافق مدنية. يذكر ان جزيرة اللؤلؤ تشمل طرقاً وأنفاقاً وجسوراً تربطها بأبوظبي، إضافة الى مبان لا يزيد ارتفاعها عن أربع طبقات. في حين ان الجزء الأكبر سيخصص للفيلات السكنية والشقق الفخمة وسبعة فنادق راقية من فئة ٥ و٧ نجوم، ومكاتب تجارية وملاه ومدارس وملاعب رياضية فضلاً عن الحدائق الواسعة.

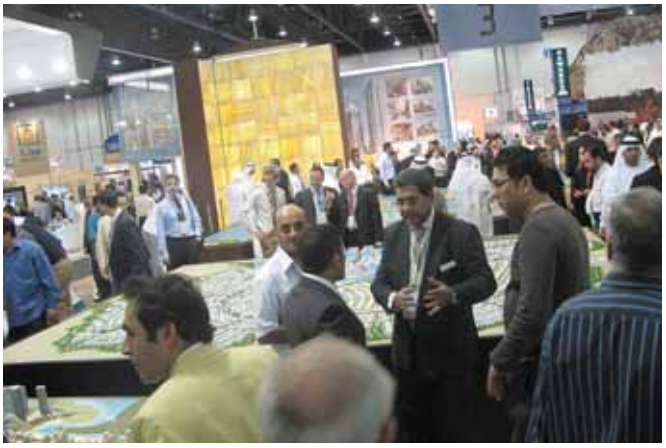
وقد تم تصميم هذا المشروع المتعدد الاستعمالات والفريد من نوعه وفقاً لأعلى المعايير العالمية للمشاريع السياحية والترفيهية الرائدة عالمياً، ليليق باسم ومكانة أبوظبي، ويضعها في قلب خارطة السياحة العالمية. ومن المتوقع بعد الانتهاء من تنفيذ المشروع ان تستقطب جزيرة اللؤلؤ ما يزيد عن ٢٠ ألف نسمة.

توسع نحو دول العالم

■ ما هي أكثر الأسواق الواعدة حالياً، بعد سوق الإمارات؟

– لا بد من أن يكون توسعنا تدريجياً فنخرج من دولة الإمارات الى الخليج، ودول مجلس التعاون، وصولاً الى شمال افريقيا ودول العالم كافة. ■

احد مشاريع صروح



جناح صروح دائم الازدحام

صندوق جديد من صروح العقارية وهيئة الهلال الأحمر لدعم ذوي الدخل المحدود في الإمارات الشمالية

كشفت صروح العقارية الاماراتية في ٣٠ نيسان (أبريل) الماضي، وبرعاية سمو الشيخ حمدان بن زايد آل نهيان نائب رئيس مجلس الوزراء في دولة الإمارات العربية المتحدة، عن اللوحة الإعلانية التي تحمل أكثر من مليون صورة، وذلك خلال مؤتمر صحافي كبير استضافه كل من **مسعود العور** الرئيس التنفيذي للمبيعات والتسويق في شركة «صروح العقارية»، ومحمد الزرعوني مدير عام هيئة الهلال الأحمر الإماراتي فرع دبي، حيث تم أيضاً إطلاق صندوق خيري جديد.

وكانت شركة صروح العقارية، والتي تعد احدى شركات التطوير العقاري الرائدة في إمارة أبوظبي قد توجهت بالدعوة الى الناس من أجل تقديم صورهم الى حملة «وجوه صروح»، ولقاء كل صورة يتم التبرع بها، تقوم صروح بالتبرع بدولار واحد، وصولاً الى الهدف المحدد، ثم تقدم الشركة محصلة المبلغ لصالح برنامج خاص لهيئة الهلال الأحمر في دولة الإمارات العربية المتحدة، وذلك من أجل ترميم وصيانة مساكن ذوي الدخل المحدود في الإمارات الشمالية.

صروح عرضت مخطط جزيرة اللؤلؤ في «سيتي سكيب»

قدمت شركة صروح العقارية النموذج المعماري لجزيرة اللؤلؤ التي ستكون بمثابة المشروع الابرز في المدينة خلال فاعليات «سيتي سكيب ابو ظبي».

واتاح عرض المخطط لجمهور الزائرين الفرصة للاطلاع على الرؤية المستقبلية الخاصة بالمشروع، الذي سيشتمل على مناطق سكنية ومنتجع ومناطق تجارية، اضافة الى القنوات المائية والنوادي البحرية والشواطئ العامة. وعرضت صروح ايضا التفاصيل المتعلقة ببعض مشاريعها.

يذكر ان شركة صروح تمتلك في الوقت الحالي مشاريع تحت التطوير تصل قيمتها الى ٤٥ مليار درهم، بما في ذلك مشروع شمس ابو ظبي ومشروع «منطقة البوابة» ومشروع «سرايا» و«حدائق الغولف».

د. سليمان الفهيم (هيدرا العقارية HYDRA - الإمارات):

لدينا استراتيجيتنا في اختيار الأسواق الجديدة لاستثماراتنا

الرئيس التنفيذي لشركة هيدرا العقارية HYDRA في الإمارات الدكتور سليمان الفهيم كشف عن عناوين استراتيجية الشركة التسويقية، والمقومات المعتمدة من إدارتها لاختيار الأسواق الاستثمارية الجديدة ذات العوائد المالية المجزية.

وحدّ الفهيم من أهمية مصادر التمويل المحلية بالنسبة الى «هيدرا»، كون مصادر تمويلها تتوزع بين الولايات المتحدة وبريطانيا. مبدياً عدم استغرابه إزاء خطوة حكومة أبوظبي إلغاء الرسوم الجمركية على بعض مواد البناء الأولية.

الانخراط في مشاريع مميزة

■ ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدها «هيدرا العقارية»؟

– تعتمد استراتيجيتنا التسويقية الحالية على الانخراط في مشاريع عقارية مميزة، تعود علينا بعوائد مالية مجزية لا تقل عن ٣٠ في المئة من عائد الإستثمار. ونسعى من خلال هذه المشاريع الى تقديم النوعية العالية، كما أننا نهتم بتنويع استثماراتنا على أساس تعدد المواقع الجغرافية في مختلف الإمارات وفي الوقت عينه، نركّز على التسويق الخارجي، وقد بدأنا في سيتي سكيب أبوظبي ببيع مشروعنا العالمي الأول في المكسيك، والذي من المقرر ان يسلم في نهاية ٢٠١٠. وقد وصلت تكلفة البرج الأول الى نحو ١٠٠ مليون دولار في حين يصل عدد الأبراج التي يتضمنها المشروع الى أربعة.

تجاوب مع الحاجات

■ ما هي المقوّمات التي تعتمدونها لاختيار الأسواق الإستثمارية؟

– نركّز على مدى قابلية السوق لاستثمار جديد وندرس العوائد المالية كافة، إضافة الى مراقبة أنواع البناء التي يكثر عليها الطلب من سكن وفنادق ومكاتب وغيرها.

■ هل ستتمكن في رأيكم مصادر التمويل التقليدية كالمصارف من مواكبة الطفرة الحالية؟

– نعتمد على التمويل من خارج دولة الإمارات سواء من أميركا أو بريطانيا، ما يحد من مشكلة محدودية مصادر التمويل.

الاستيراد بكميات كبيرة

■ ما الإجراءات التي تتخذونها لتجاوز مشكلة ارتفاع أسعار مواد البناء؟

– نستورد حالياً كمية كبيرة من مواد البناء لحل مشكلة ارتفاع الأسعار. كما أننا نعزّز علاقاتنا مع المطورين والمقاولين فنتعاون للارتقاء بالقطاع العقاري الى أعلى المستويات.

■ كيف تقوّمون خطوة إمارة أبوظبي القاضية بإلغاء الرسوم الجمركية على الإسمنت والحديد؟

– هذه الخطوة إيجابية وتعود بالفائدة على القطاع ككل. وقد اعتدنا على ان تتخذ الحكومة في الإمارات مبادرات من شأنها تسهيل حركة الاستيراد والتصدير وتفعيلها.

الشيخ سلطان ود. سليمان الفهيم

تواصل مع المطورين

■ ما الهدف من مشاركتكم في «سيتي سكيب» أبوظبي؟

– نسعى من خلال مشاركتنا في هذا المعرض الضخم الى الترويج والتعريف بمنتجاتنا الجديدة، وإطلاق مشاريعنا الحديثة، إضافة الى التواصل مع القائمين على صناعة التطوير العقاري.■

سعر القدم للفلل في هيدرا افنيو ٤٥٠٠ درهم

د. سليمان الفهيم: الشركة باعت كامل الوحدات

صدق ايها القارئ ان الوحدات السكنية في مشاريع عدد من الشركات الرائدة في القطاع العقاري، تباع بالقدم المربعة، ولشدة الطلب على فلل هيدرا افنيو بيع القدم بـ ٤٥٠٠ درهم.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة هيدرا HYDRA **د. سليمان الفهيم** ان الطلب الكبير وغير المسبوق على فلل هيدرا افنيو قد ادى الى رفع قيمة القدم المربعة من ٤٠٠٠ الى ٤٥٠٠ درهم، وهذا السعر هو الاعلى بين اسعار العقارات في امارة أبو ظبي.

مئات الطلبات لوحداتها الجديدة

واذ نجحت هيدرا في بيع جميع الوحدات في مشروع «هيدرا ٥٥» وفي مشروع «هيدرا هايتس»، تسلمت مئات الطلبات من زائري معرض سيتي سكيب ابو ظبي، لحجز الوحدات السكنية التي ستطلقها هيدرا في المستقبل.

واعلنت شركة هيدرا العقارية، عن تدشين مشروعين جديدين هما «ابراج هيدرا أفنيو، وابراج هيدرا ٥٥» اللذين سيغيران المشهد العقاري لمدينة الاضواء بجزيرة الريم، وذلك خلال معرض سيتي سكيب ابو ظبي.

ويضم مشروع ابراج هيدرا أفنيو ٦ ابراج، بارتفاع ٢٩ طابقا، وسوف تسعى الشركة جاهدة من اجل زيادة تألق مدينة الاضواء في جزيرة الريم بأبو ظبي.

يشار الى ان ناطحات السحاب الست سوف تقسم الى مجموعتين، تضم كل واحدة ثلاثة ابراج وسوف تكون بمثابة أبنية متشابهة الملامح في مدينة الاضواء. وقد صممت ابراج هيدرا افنيو لتقف على جدار يمتد لخمسة طوابق.

وقد وضع تصور خاص لابراج هيدرا افنيو لتضفي البهجة والسكينة على قاطنيها من الرجال والنساء. ولكي توفر للسكان بيئة معيشية متكاملة، فقد حرصت العقول المفكرة في هيدرا العقارية على تخطيط ابراج لبيع التجزئة في ابراج هيدرا أفنيو. ومن المتوقع ان يكتمل مشروع ابراج هيدرا أفنيو بحلول كانون الثاني (يناير) عام ٢٠١١.

محمد سلطان القاضي (RAK PROPERTIES):

هدفنا الارتقاء بالفرد الى اعلى المستويات

رأس الخيمة العقارية، شركة مساهمة عامة، تأسست بدعم من حكومة رأس الخيمة لتشرف على تطبيق خطط الحكومة الواعدة لتعزيز وتطوير مختلف القطاعات. كما تهدف الى دعم النمو الاقتصادي وتحقيق أعلى قيمة للمساهمين من خلال توفير الاراضي والمجمّعات السكنية، والمرافق السياحية وخدمات الرهن العقاري وغيرها...

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة محمد سلطان القاضي قدّر خطوة حكومة ابو ظبي الغاء الرسوم الجمركية على مادتي الحديد والاسمنت، معتبرا اياها طريقا الى استقرار اسعار العقارات. منوها بخطة ابو ظبي ٢٠٣٠ الهادفة الى تطوير الامارة ورفعها الى مصاف العواصم العالمية التي تؤمن الحياة الهانئة لأبنائها، متوقعا استمرار الطلب على الوحدات السكنية والمراكز التجارية والفنادق في الامارات حتى حلول سنة ٢٠١٥. كاشفا عن استراتيجية الشركة الهادفة الى الارتقاء بالفرد الى اعلى المستويات.

استقرار الاسعار

■ ماذا تقول عن خطوة حكومة ابو ظبي الغاء الرسوم الجمركية على مادتي الاسمنت والحديد؟

– الغاء الرسوم عن مادتي الاسمنت والحديد يؤكد حرص القيادة الرشيدة على استقرار سوق العقارات، والنهضة العمرانية والتخفيف من أعباء المقاولين واصحاب العقارات والمستهلك.

وهذه الخطوة بلا شك تركت اثرا ايجابيا لدى كل العاملين في مجال الانشاء والتعمير، وستؤدي الى استقرار ملحوظ في الاسعار.

تطوير ابو ظبي

■ كيف تقوّمون خطة ٢٠٣٠ العمرانية والتي اطلقتها ابو ظبي مؤخرا؟

– مرة جديدة، تثبت ابو ظبي انها عاصمة سباقة في كل المجالات، فهذه الخطة العمرانية تأتي في اطار تكثيف الجهود ومواصلة المساعي الحثيثة لتطوير مدينة ابو ظبي، لكي تصل الى مصاف العواصم العالمية الكبرى التي تؤمّن الحياة المستقرة والهانئة لابنائها. فالدولة تبني خططها على أسس خطة مدروسة تأخذ بالاعتبار النمو السكاني والاقتصادي. مع تأكيدها السعي للافادة من النهضة العمرانية الحالية، والسير نحو الانماء المتوازن، حرصا منها على الوطن والمواطنين.

النمو الاقتصادي طريق الى التنمية المستدامة

■ ما هي في رأيكم العوامل الاساسية التي تحقق التنمية المستدامة؟

– يلعب الجانب الامني دورا اساسيا في هذا الموضوع. فاستقرار الدولة الأمني سيؤدي بالضرورة الى تحقيق النمو الاقتصادي، الامر الذي سيوصلنا الى التنمية المستدامة.

وحكومة ابو ظبي اثبتت اكثر من مرة انها تولي اهمية كبرى لهذا الواقع، وتأخذ الاستقرار الأمني بالاعتبار وتعمل جاهدة للمحافظة عليه.

لا خوف على المصارف

■ يتخوف البعض من عدم قدرة مصادر التمويل التقليدية كالمصارف مثلا، على متابعة تمويل المشاريع العقارية في ظل الطفرة العمرانية الحالية، ما تعليقكم؟

– حظيت المشاريع العقارية التي أطلقت بإقبال مميز من المستهلكين، ما وفر لها تمويلا ذاتيا من دون اللجوء الى تمويل خارجي، بالمقابل فإن مؤسسات التمويل والمعتمدة اساسا على الدراسات الموضوعية المستفيضة، لا تقدم على التمويل الا بعد القيام بمختلف التدابير الوقائية لضمان أموالها.

ولا بد من الاشارة الى انه لا يزال هناك نقص كبير في الوحدات السكنية والمراكز التجارية والفنادق السياحية، وفي رأيي ان السوق سيبقى على ما هو حتى حلول سنة ٢٠١٥.

الارتقاء بالفرد الى اعلى المستويات

■ ما هي استراتيجية «رأس الخيمة» العقارية؟

– شركة «رأس الخيمة» العقارية جزء لا يتجزأ من الدولة، ولذلك فإن استراتيجيتنا مرتبطة وثيقا بالخطط الموضوعة من الدولة، وفي هذا الاطار ومن ضمن توجهات الاخيرة نسعى الى الارتقاء بالفرد الى اعلى المستويات من خلال اقامة البنى التحتية وتطوير السكن، وتحسين نوعية الخدمات الاجتماعية.

مشاريع تحاكي مختلف الأذواق

■ ما هي اهم المشاريع الجديدة التي انطلقتم في تنفيذها او تحضرون لها؟

– نعمل حاليا على مشاريع داخل الامارات، اضافة الى الاسواق الخارجية منها: جورجيا، تانزانيا، الهند، مصر، المغرب وغيرها. هذا وقد اطلقنا مشاريع جديدة خلال مشاركتنا في «سيتي سكيب ابو ظبي»، وهي تجمع بين رفاهية الحياة العصرية وأجواء الراحة والسكينة وسط مناظر طبيعية ساحرة، ترضي مختلف الاذواق وتلبي المتطلبات كافة. ■

د. عبد الله شعبان (تعمير - أبوظبي TAMEER) :

مستمرون في سياسة اختيار المشاريع المميزة وتطويرها

«مؤمنون بإمكانات وقدرة أبوظبي على تقديم الأفضل للمستثمرين» قال ذلك الرئيس التنفيذي في شركة تعمير أبوظبي الدكتور عبد الله شعبان الذي أكد استكمال الشركة لسياستها الثابتة القائمة على اختيار المشاريع المميزة وتطويرها مع الالتزام بتسليمها في المواعيد المحددة.

وتوقف د. شعبان عند معضلة ارتفاع كلفة اليد العاملة، عازياً السبب المباشر لذلك، الى ارتباط الدرهم بالدولار.

وإذ طمأن الى توافر التمويلات العقارية اللازمة لدى المصارف التي لم تتراجع حركة عملياتها، نصح بتوزيع الاستثمارات على مختلف القطاعات الصناعية والتجارية.

نموذج للشركات العقارية

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدها «تعمير» اليوم؟

– كنا ولا نزال وسنبقى نؤمن بإمكانات وقدرة أبوظبي على تقديم الأفضل للمستثمرين. وخير دليل على تميّز هذه الإمارة، الإقبال الكثيف الذي شهده «معرض سيتي سكيب» هذه السنة، مقارنة بالعام الماضي. فهذا الإقبال، يعكس صورة نمو القطاع العقاري، وثقة الناس المتزايدة بالإمارة لجهة الاستثمار فيها. و«تعمير» تستكمل اليوم سياستها الثابتة القائمة على اختيار المشاريع المميزة وتطويرها والالتزام بتسليمها وفق جدول زمني محدد. ما حافظ على ثقة الجمهور بها وعزز مكانتها كشركة رائدة في مجالها لتصبح نموذجاً للشركات العقارية كافة.

معضلة اليد العاملة

■ ما رأيكم بالخطوة التي اتخذتها حكومة أبوظبي في مجال إلغاء الرسوم الجمركية على مادتي الإسمنت والحديد، وما الذي تغير في تكلفة المشاريع؟

– تعتبر كلفة الإسمنت والحديد جزءاً بسيطاً من المشكلة، إذ تكمن المعضلة في ارتفاع كلفة اليد العاملة، بسبب ارتباط الدرهم بالدولار، والذي يهدد بارتفاع نسبة التضخم. وفي رأيي، ان العالم العربي سيصل الى مرحلة يكون فيها غلاء المعيشة موازياً للتكلفة المعيشية المرتفعة في المدن الأميركية والأوروبية الكبرى، غير ان نسبة التضخم لا تزال محدودة والأجور مرتفعة (مقارنة بالدول الغربية)، وبالتالي فتأثير التضخم سيبقى محدوداً على النمو.

■ يتخوف البعض من عدم قدرة المصارف على تمويل المشاريع العقارية في ظل الطفرة العمرانية الحالية، فما تعليقكم؟

– في رأيي وبما ان إيرادات الدولة عالية بسبب الفورة النفطية الحاصلة حالياً، فلا مشكلة حقيقية تعانيها البنوك في مجال التمويلات التي توفرها، والدليل ان لا تراجع في حركة عملياتها.

خطة ٢٠٣٠ متكاملة

■ ما رأيكم في الخطة العمرانية ٢٠٣٠؟

– لا شك في ان هذه الخطة متوازنة ومتكاملة وقابلة للتنفيذ. بمعنى انها تشمل القطاعات الاقتصادية كافة. كما وأن التطوير العقاري له حيز مهم من هذه الخطة، بحيث انها تركز على البنية التحتية، لبناء المباني الحديثة، الذي يتطلب بنى تحتية سليمة قابلة لاستيعابها، وهذه الخطوة

من اليمين: د. عبد الله شعبان، عبد الله حاج علي واحمد الراجحي (رئيس مجلس إدارة تعمير القابضة)

تؤكد ان السكن في أبوظبي، يتجه نحو المثالية حيث جميع الخدمات التي يحتاجها الفرد مؤمنة.

هذا ومن المتوقع ان تتوسع أبوظبي لتضم خيارات سكنية متنوعة للمواطنين والمقيمين فيها.

التركيز على كل القطاعات

■ في رأيكم ما هي مقومات التنمية المستدامة؟

– باعتقادي انه من الضروري التركيز على القطاع الزراعي في أبوظبي لتحقيق هذا الهدف. والملاحظ اليوم ان الإمارة تحاول التركيز على كل القطاعات ومنها الصناعية والتجارية، خصوصاً بعد افتتاح ميناء خليفة وتوسيع المطار، مع التركيز طبعاً على القطاع العقاري ذي الانعكاسات الإيجابية على مختلف القطاعات الإنتاجية.

شراكات استراتيجية

■ ما هي أهم مشاريعكم المستقبلية؟

– تتجه شركة «تعمير» لعقد شراكات استراتيجية مع شركة MURRAY AND ROBERTS (جنوب افريقيا) وشركة حبتور وشركة راجحي للبناء. وقد حاولنا جمع هذه الشركات الكبرى والعملاقة بهدف تطوير «تعمير تاورز» في المستقبل، مع التذكير بأن شركتي حبتور و MURRAY AND ROBERTS ساهمتا ببناء «برج دبي» الأعلى في العالم، والذي يعتبر من أروع التحف الهندسية. ■

علي قولاغاصي (SAUDI OGER LTD) :

سيتي سكيب نافذة على الجمهور لإطلاعه على مشاريعنا وانتشارنا وتوسعنا

استبعد نائب رئيس شركة سعودي اوجيه المحدودة علي قولاغاصي أي تأثير على تمويل المشاريع التطويرية التي تتولاها الشركة، لاعتمادها في ذلك على مطورين ذوي تصنيف (AAA). وعرض قولاغاصي للخدمات المتكاملة التي توفرها الشركة وتلبي رغبات ومتطلبات المستثمرين في مختلف البلدان، معتبراً منصة معرض سيتي سكيب أبوظبي نافذة أطلت من خلالها سعودي اوجيه على الجمهور لإطلاعه على مشاريعها وانتشارها وتوسعها المستقبلي.

خبرة وخدمة متكاملة

■ ما الذي يميّز سعودي أوجيه عن غيرها من الشركات العاملة اليوم في الأسواق العربية؟

– تتميّز سعودي اوجيه بقدرتها على تأمين التصاميم الهندسية للمشاريع. ما يساعدنا على الإنتهاء من عملية التشييد والبناء بسرعة كبيرة، بفضل جهود فريق عمل الشركة الخبير. كما ولدينا فريق عمل متخصص يتولّى القيام بأعمال الصيانة والتسهيلات الإدارية.

■ ما هي مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟

– تشكل الطفرة العقارية الحاصلة ضغطاً على المقاولين، لكن شركتنا وبعدما تمكنت من إنجاز مشاريع حققت شهرة واسعة في المنطقة والعالم، بدأت تهتم بالتوسع في المنطقة، وحالياً لديها حضور خارج السوق السعودية في الإمارات والأردن، وقريباً في عمان. إضافة الى سوقي المغرب وفرنسا. وقد لاحظنا الطلب والإقبال الكثيف على خبراتنا وبالأخص أننا نقدّم لعملائنا حلولاً مختلفة مما يشجعهم على التعامل معنا.

لا قلق على التمويل

■ يتخوّف البعض من عدم قدرة المصارف على متابعة تمويل المشاريع العقارية في ظل الطفرة العمرانية الحالية، ما رأيكم؟

– لا أعتقد ان الوضع المالي الحالي يشكّل مرحلة قلق. ولكن تحسباً للمضاربات وتغيّر قيمة العملة المحلية مقابل الدولار بات المطورون العقاريون يتعاملون بالدرهم، أما بالنسبة الى «سعودي اوجيه» فلم تعترضنا أي مشكلة على هذا الصعيد، حيث نتعامل مع مطوّرين من تصنيف (AAA) يتولون مهمة تطوير مشاريع ضخمة، وغالباً ما يكون للشركة المطوّرة التي نتعامل معها وزنها في السوق، وتتقن كيفية التعامل مع البنوك.

■ هل لنا بلمحة عن مشاريع سعودي اوجيه؟

– اهم مشاريعنا في منطقة العين «جامعة الإمارات»، ومشروع ضمان في دبي، ومشروع تشرشل تاور، مشروع سرايا رأس الخيمة، إضافة الى العديد من المشاريع الأخرى في أبوظبي.

مشروع لشركة SAUDI OGER

الإمارات سوق واعد

■ ما هي في رأيكم أكثر الأسواق العقارية الواعدة في المنطقة؟

– لا شك في أننا نعتبر سوق دولة الإمارات ككل واعدة جداً.

عرضنا خدماتنا النوعية

■ كيف تصفون الإقبال على «سيتي سكيب أبوظبي ٢٠٠٨»؟

– لا شك في أن الإقبال على معرض «سيتي سكيب أبوظبي» كان كثيفاً وقد فاق كل التوقعات، وخير دليل على ذلك تمديد فعالياته يوماً إضافياً. وقد تمكنت سعودي اوجيه من خلال المشاركة في هذا المعرض ان تظهر للجمهور العربي مدى انتشارها وتوسعها. وفي الوقت الذي يحتاج فيه المطورون الى مقاول ذات مستوى عال باستطاعته تلبية رغباتهم وطلباتهم، اتخذنا قرار المشاركة في هذا المعرض، لأنه يخدم هؤلاء ويعرفهم على قدرة الشركة في تلبية الحاجات المتعددة (تصاميم هندسية، بناء وغيرها). وبالأخص أننا نولي أولوية لنوعية الخدمات التي نقدمها لعملائنا، الأمر الذي يرضي عدداً كبيراً من المستثمرين الذين يبحثون عن هذا العامل المميز.

هذا وقد شاركنا تحت شعار شركة سعودي اوجيه الأم الممثلة للفروع والشركات التابعة لها وهي اوجيه أبوظبي، اوجيه دبي، اوجيه الأردن واوجيه انترناشونال.■

عبد المجيد الفهيم (لؤلؤة دبي DUBAI PEARL):
نسعى الى إقامة مشروع متكامل في أبوظبي يعبر عن رؤيتنا

أيّد رئيس مجلس إدارة شركة لؤلؤة دبي للتطوير العقاري DUBAI PEARL عبد المجيد الفهيم خطة حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم القاضية بانفتاح الإمارة على العالم. ورأى ان إمارة دبي لم تعد مدينة واحدة وهي اليوم تتوسع لتشمل مناطق جديدة.

واعتبر الفهيم الموارد البشرية العمود الفقري لأي مؤسسة، مشيراً الى جهود الشركة في إحاطة كوادرها بالاهتمام وتوفير المناخ المؤاتي لتطورها مهنياً وحرفياً، كاشفاً عن سعي الى إقامة مشروع متكامل في أبوظبي يعبر عن رؤية الشركة للمجتمع.

احد مشاريع لؤلؤة دبي

أرباح مرتفعة تحققها المصارف

■ هل تتخوفون من عدم قدرة المصارف الإماراتية على تمويل المشروعات العقارية الضخمة في الإمارات؟

– يراعى مبدأ تعديل الأسعار في القوانين والأنظمة الموضوعة والمصارف تتبع هذه القوانين وتخضع لها في تمويلاتها العقارية، لكن الإحصاءات دلّت على ان المصارف حققت أفضل وأعلى نسبة من الأرباح عند ارتفاع أسعار العقارات.

وفي رأيي ان الأسعار في الإمارات مقبولة، مقارنة مع الأسعار العالمية في الأسواق الشبيهة اقتصادياً، وان ثمة هامشاً لارتفاع أسعار العقارات مستقبلاً أكثر من الوقت الحالي.

■ في رأيكم هل لا تزال إمارة دبي قادرة على استيعاب مشروعات جديدة؟

– لم تعد إمارة دبي مدينة واحدة، بل ثمة مدن تنشأ ضمنها مع مرافق مختلفة مثل منطقة جبل علي والمطار الجديد ومناطق صناعية على الحدود مع أبوظبي. لذا فقد توسع نطاق دبي جغرافياً، ونحن من مؤيدي خطة حاكم دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** القاضية بانفتاح دبي على العالم.

بيئة استثمارية فريدة

■ لماذا في رأيكم تتركز معظم الاستثمارات في قطاع العقارات؟

– انطلق الازدهار العقاري في دبي مع إطلاق خطة الحاكم **الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم** وتشعب منها الى المناطق والإمارات الأخرى. لكن رغم ذلك تبقى الأفضلية لدبي البعيدة عن المنافسة لجهة الأنظمة والمقوّمات والحوافز الاقتصادية. فبيئتها الاقتصادية والعقارية فريدة من نوعها، والاستثمارات العقارية في البورصة تحقق عوائد مجزية وخيالية تجذب المطورين من كل أنحاء العالم.

■ هل ترون ان هناك إهمالاً للقطاعات الاقتصادية الأخرى؟

– ركّزت الحكومة على إنشاء بنية تحتية متكاملة كي تساهم في ازدهار القطاعات الاقتصادية. وبرغم التشديد على القطاع العقاري ثمة اهتمام كبير بالصناعة حيث أصبحت دبي أكبر منتج للألمينيوم، وحققت الإمارات تقدماً باهراً في الصناعات البتروكيماوية والثقيلة.

خطة جريئة

■ ما هو رأيكم بخطة «أبوظبي ٢٠٣٠»؟

– حاكم إمارة أبوظبي الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** إنسان رؤيوي، وقد وضع خطة ممتازة ومدروسة وجريئة في الوقت نفسه تضع أبوظبي على الخارطة العالمية للأعمال والسياحة. وهذا الالتزام الكبير من الحكومة شجع المستثمرين من كل أنحاء العالم على دخول سوق أبوظبي والمساهمة في تطويره.

بدورنا نتمنى إيجاد فرصة مناسبة ومميزة لدخول سوق أبوظبي وتطوير مشروع شبيه بـ«لؤلؤة دبي» لكن مع تعديلات معينة تتماشى وثقافة أبوظبي.

زيادة الاهتمام بمشاريع العامة

■ لماذا تتوجه معظم شركات التطوير نحو العقارات الفخمة دون الاقتصادية؟

– في المرحلة الأولى تم التركيز على العقارات الفخمة والراقية، لكن في ما بعد زاد الاهتمام بالطبقة المتوسطة وما دون من مدن العمال والشقق الاقتصادية، لكن هذه الأخيرة لا تحظى باهتمام إعلامي وإعلاني.

■ ما هو تعليقكم على مسألة التنمية المستدامة التي تنادي بها حكومة أبوظبي؟

– التنمية المستدامة أساسية في اقتصاد أية عاصمة ومنها أبوظبي، ومن الواجب الاهتمام بفئات المجتمع كافة وتنويع مصادر الدخل. وأبوظبي تضم نخبة من المتعلمين والمثقفين والشباب ذوي الخبرات والديناميكية القادرين على إيصال أبوظبي الى مصاف المدن العالمية.

إحاطة بالموراد البشرية

■ هل تواجهون صعوبة في إيجاد الكوادر البشرية الخبيرة؟

– الموارد البشرية هي العمود الفقري لأي مؤسسة. وفي ظل الصعوبات الشديدة لإيجاد الشباب الديناميكي والمحترف، نحاول في «لؤلؤة دبي» إحاطة كوادرنا بكل أساليب الاهتمام وتوفير المناخ المؤاتي لتطوره وتقدمه مهنيا حفاظاً على وفائه واستمراريته في شركتنا.

■ ما هي الأسواق التي تبدون اهتماماً لدخولها؟

– كما ذكرت، نسعى الى إقامة مشروع متكامل في أبوظبي يعبّر عن أفكارنا ورؤيتنا للمجتمع. ونتلقى طلبات عمل واستثمار تصل الى الألف سنوياً لكننا نحصرها الى خمس أو عشر صفقات، فالدقة والانتقائية ضروريتان للحفاظ على صورة الشركة وسمعتها.

تعويم القطاعات غير النفطية

■ كيف تنظرون الى مستقبل أبوظبي؟

– تتوجه أبوظبي نحو الاعتماد على مصادر تمويل غير النفط، وقد انخفضت حصة الأموال النفطية في الناتج المحلي لدولة الإمارات من ٨٠ الى ٥٠ في المئة، مقابل ارتفاع حصة القطاعات الصناعية والخدمية والعقارية.

كما شدّدت أبوظبي على إصدار قوانين جديدة وتعديل القديمة وتحديثها لتتوافق والمراحل المستقبلية ومستوى المنافسة المرتفع، لكن الصحي، بين مختلف المدن والإمارات في الدولة. ■

فردان الفردان (شركة الريان AL RAYAN) :
لتوجه المطورين نحو إقامة مشاريع المجتمعات المتكاملة

تنشط شركة الريان في مجال التطوير العقاري الى جانب الإستثمار في قطاعات حيوية متعددة، ومن أبرز مشاريعها الحالية «مجمع مون فلاور» في دانة أبوظبي، و«المدينة السكنية الحديثة» المخصصة للعمال على طريق أبوظبي - دبي السريع، الى المدينة السكنية الخاصة بعمال البناء.

رئيس مجلس إدارة الشركة فردان الفردان اعتبر قطاع العقارات من أهم القطاعات الاقتصادية ذات العوائد المجزية، وتطرق الى التوجه الجديد الذي تبنته الشركة، وهو إنشاء مجمعات ومدن للسكن الاقتصادي وللعمال، مبدياً اعتقاده ان البنوك الإماراتية بلغت السقف الأقصى في تمويلاتها العقارية، مقترحاً توجه المطورين نحو إقامة مشاريع المجتمعات المتكاملة.

استثمارية ومتخصصة في التطوير

■ هل لنا بلمحة عن شركة الريان للإستثمار؟

– أنشئت «الريان» عام ٢٠٠٤، وهي شركة استثمارية يمتلكها عدد من الشخصيات البارزة في قطاع الأعمال.

وتنشط الريان في مجال التطوير العقاري بنسبة ٥٠٪ الى جانب استثمارات في قطاعات الصناعة، التكنولوجيا، التعليم، الصحة والأسهم.

■ في رأيكم لماذا تتجه معظم الاستثمارات العربية نحو قطاع العقارات؟

– تمر منطقة الخليج في مرحلة نهضة وفورة نفطية تواكبها فورة عقارية مماثلة، ما يجعل قطاع العقارات من أضخم وأهم القطاعات الاقتصادية ذات العوائد المجزية والربحية التي طالما تمنيناها ان تنسحب على مختلف القطاعات الاقتصادية.

مشاريع سكنية وتجارية

■ ما هي أبرز مشاريعكم العقارية؟

– تضم محفظة «الريان» مشاريع عقارية عدة تقوم بتطويرها، ومن أبرزها «مجمّع مون فلاور» (MOON FLOWER COMPLEX) في دانة أبوظبي.

ويتكون المجمّع من برج سكني بارتفاع ١٦ طبقة. ويفصل الشقق السكنية في كل طبقة بهو زجاجي بارتفاع المبنى بكامله.

ويضم المشروع مطاعم ومحال تجارية، إضافة الى حوض سباحة، صالة رياضية، جاكوزي وحديقة يابانية على سطح المبنى الذي يتخذ شكل الهلال.

كذلك لدينا مشروع «المدينة السكنية الحديثة» المخصصة للعمال. وتقع في منطقة المصفح في أبوظبي على طريق أبوظبي - دبي السريع. ويتألف المشروع من ستة مجمعات سكنية تستوعب زهاء ٢٥١٥٢ عاملاً في أجواء لائقة وظروف بيئية سليمة، إضافة الى سوبر ماركت، قاعات للطعام، مقاه، محال تجارية، بنوك، دور للسينما ونواد رياضية.

ومن مشاريعنا السكنية أيضاً «المدينة السكنية لعمال البناء» في أبوظبي، وهي عبارة عن مدينة متكاملة تقدم خدمات شاملة شبيهة بمشروع «المدينة السكنية الحديثة»، وقادرة على استيعاب ٣٢ ألف عامل.

نتجه الى بناء المجمعات

■ هل تتوجه «الريّان» بمشاريعها الى شريحة معينة من المجتمع؟

– معظم مشاريعنا العقارية موجهة الى أصحاب الدخل المرتفع، لكن تبديلاً في سياسة الشركة طرأ حديثاً، وهي تتطلع اليوم الى إنشاء مجمّعات ومدن عقارية للسكن الاقتصادي. كما وتعمل على تطوير مشروع مماثل في أبوظبي أشبه بقرية شبابية.

■ ما مدى فائدة القرار التي اتخذته حكومة أبوظبي بإلغاء الرسوم الجمركية على الإسمنت والحديد بالنسبة الى قطاع البناء؟

– انعكست هذه الخطوة إيجاباً على أعمال البناء في الدولة، وقد أعلنت شركة إعمار أكبر مطوّر عقاري في الإمارات أن تكلفة الإنشاء انخفضت بنسبة ١١٪ في الربع الأول من العام، وهذا مؤشر إيجابي.

من اليسار: الشيخ طحنون آل نهيان (العين)، فردان الفردان واميل عيد

بنوك الإمارات قادرة على التمويل

■ هل تتخوّفون من عدم قدرة المصارف الإماراتية على تمويل المشاريع العقارية الضخمة مستقبلاً؟

– الأموال والسيولة متوافرة بكثرة في منطقة الخليج عموماً ودولة الإمارات خصوصا، كما وان المصارف المحلية قادرة على تمويل المشاريع العقارية الضخمة. لكن قوانين المصرف المركزي تحدد نسب التمويل والإستثمار في القطاع العقاري لتفادي المخاطر، وفي ظني ان البنوك بلغت سقفها الأقصى في تمويلاتها العقارية.

خارطة للمطورين العقاريين

■ ما رأيكم بخطة «أبوظبي ٢٠٣٠»؟

– أنها الخطوة التنظيمية، وقد طالبنا منذ البداية باتخاذ خطوة مماثلة لضبط قطاع العقارات والبناء وارتفاعات المباني. وهذه الخطة بمثابة خارطة طريق للمطورين العقاريين لوضع استراتيجياتهم، وتنفيذ مشاريع مطابقة لتصوّرات الحكومة المستقبلية ومفيدة للمجتمع والسياحة في أبوظبي.

مجتمعات متكاملة

■ ما هو تعليقكم على مسألة التنمية المستدامة التي تنادي بها حكومة أبوظبي؟

– من الواجب إيجاد مجتمعات متكاملة من النواحي كافة أي مدن تؤمن السكن، المحال التجارية والمخصصة لأعمال التجزئة ومختلف الخدمات الأساسية للإنسان. فأي مشروع في حاجة الى سكان وموظفين وعمال وليس فقط الى أفراد من الطبقة الغنية. ومن هنا ضرورة اتباع سياسة التنمية المستدامة.

تركيز على أبوظبي

■ هل لديكم نيّة للتوسّع خارج إمارة أبوظبي؟

– نركّز في الوقت الحالي على إمارة أبوظبي والمساهمة في تطويرها، ونعتمد سياسة التقدم بثبات وقوة قبل التسرع والدخول الى أسواق جديدة. ■

محمود المحمود (القدرة القابضة ALQUDRA HOLDING):

خطتنا الاستراتيجية تنويع محفظتنا الاستثمارية وتوازنها

الرئيس التنفيذي في شركة «القدرة القابضة» للتطوير العقاري محمود المحمود اوضح ان خطة الشركة الاستراتيجية تنويع محفظتها الاستثمارية، بما يعزز التوازن فيها، بفضل مساهمة كل الشركات التابعة والى اي قطاع انتمت. وركز على ضرورة تكامل المشاريع التي تقوم الشركة بإنجازها مع الاخذ بالاعتبار تنويع ايراداتها المحققة، واصفا خطوة الغاء الرسوم على بعض مواد البناء في أبوظبي بالجريئة، متوقعا لها ان تعود بالفائدة على المطورين العقاريين، مشددا على التزام القدرة بمواعيد التسليم لمشاريعها كافة.

الشيخ محمد داخل جناح القدرة

الشيخ سلطان بن طحنون داخل جناح القدرة

■ **ما هي الخطة التسويقية التي تعتمدها «القدرة القابضة»؟**

– تقوم خطتنا الاستراتيجية على تنويع محفظتنا الاستثمارية، يساعدنا في ذلك تملكنا لشركات بناء وإدارة مشاريع وتصنيع وتجارة مواد بناء، ما يعزز التوازن في محفظتنا الاستثمارية.

نتطلع الى مشاريع متكاملة

■ **ما هي المقومات الضرورية لاقتناص الفرص الاستثمارية؟**

– نركّز على ضرورة ان يكون اي مشروع جديد مكملا لمشاريعنا القديمة. ونعمل حاليا في مجال العقارات، البنى التحتية، الخدمات، التطوير الصناعي، والقطاع الزراعي، مع اخذنا في الاعتبار تنويع مصادر الايرادات لكل مشاريعنا، وفي الوقت عينه من الممكن ان نستعملها لتتكامل مع المشاريع الاخرى.

كما اننا نركز على اختيار المكان المناسب والدولة المناسبة، تأسيسا على عدد سكانها وحاجتها لاستثمارات في قطاعات جديدة غير القطاع العقاري.

دعم مواد البناء خطوة جريئة

■ **ما رأيكم في الخطوة التي اتخذتها ابو ظبي لدعم اسعار الاسمنت والحديد من خلال الغاء الرسوم الجمركية المفروضة عليها؟**

– لا شك في ان الحكومة تعمل دائما على تشجيع الاستثمار في ابو ظبي في المجالات الاستثمارية كافة وليس فقط في القطاع العقاري. وهذه خطوة جريئة لا مثيل لها في المنطقة، وهي تدل على ان الامارات تنمو سريعاً، واتخاذ مثل هذه الخطوة سيعود بالفائدة على جميع المطورين العقاريين.

■ **ماذا تقولون في خطة ابو ظبي العمرانية للعام ٢٠٣٠؟**

– التخطيط خطوة مهمة جدا للوصول الى تطوير عقاري متكامل. فأية نية للتطوير تحتاج الى دراسة وامكانات وطاقات للوصول الى الهدف. وهذا ما قامت به حكومة ابو ظبي واستطاعت ان تسبق الكثيرين في هذا المجال.

لكل مصرف سياسته التمويلية

■ **كيف تنظرون الى قدرة مصارف التمويل على متابعة مهمتها في ظل الطفرة الحالية؟**

– التمويل جزء ضروري للتطوير العقاري، ولكن لكل مصرف سياسته الخاصة، فبعضها يتحفظ في توفير التمويل اللازم والبعض الآخر لا يعاني صعوبات في هذا الاطار، ناهيك عن المصارف التي بدورها تحتاج الى التنويع في محافظها الاستثمارية، والتمويل العقاري جزء من المحفظة.

نلتزم بالتسليم في المواعيد المقررة

■ **ما الذي عرضتموه في سيتي سكيب ابو ظبي؟**

– قدمنا مشروع الظلال المكوّن من خمسة ابراج ويتراوح عدد طبقات الواحد منها بين ٢٥ و٥٥، وهو ضمن مشروع شمس ابوظبي المقام على جزيرة الريم.

وفي هذا الاطار تتميز «القدرة» بالتزامها بجدول زمني وبسرعة تنفيذ المشاريع، وسينتهي هذا المشروع بين آخر ٢٠١٠ ومطلع ٢٠١١. ■

إيلي أبو ياغي (ميناء الفجر MINA AL FAJER) :

نتطلع الى فرص استثمارية في أوروبا والمتوسط والمحيط الهندي

تواصل شركة ميناء الفجر "MINA AL FAJER" اطلالاتها على الجمهور من خلال المعارض المتخصصة وآخرها «سيتي سكيب»، للترويج لمشروعها الفخم «ميناء الفجر» الذي بيع منه حتى الآن ٨٥ في المئة.

المدير العام في الشركة ايلي أبو ياغي شدّد على المعايير والنقاط الأساسية في الانطلاق بأي مشروع عقاري مع تحديد وجهته.

ولم يخفِ أبو ياغي تطلعه الى الفرص الإستثمارية في مختلف الإمارات، فضلاً عن أسواق أوروبا والمتوسط والمحيط الهندي، منوهاً بخطوة حكومة أبوظبي إلغاء الرسوم الجمركية على مواد البناء الأولية، معتبراً «خطة أبوظبي ٢٠٣٠» منظمة لأبوظبي المستقبلية ومساهمة في تخطيطها وفق معايير عالمية.

مشاريع متمايزة

■ **علامَ تعتمد شركة «مينا الفجر» لتسويق مشروعاتها؟**

– تعتمد شركة «مينا الفجر العقارية» على تميّز المواقع الجغرافية التي تختارها لإقامة مشروعاتها، وهذا كفيل بنجاح الترويج للمشروع. ومشروع «مينا الفجر» يقع في منطقة جبلية وقريبة من البحر في الوقت نفسه، وهو فريد من نوعه في دولة الإمارات وفي المنطقة، وهذا ما ساعدنا على بيع نسبة ٨٥٪ منه خلال فترة وجيزة.

معايير لنجاح أي مشروع

■ **ما هي المعايير المعتمدة للموافقة على إقامة مشروع تحت اسم شركتكم؟**

– ثمة معايير ونقاط أساسية نركّز عليها لإقامة مشروع، منها التميّز في الموقع والتصميم الهندسي. كذلك نفضل مشروعاً محدداً لفئات معيّنة، الى جانب هامش الربحية وهي عناصر ضرورية لضمان استمراريتنا.

■ **في رأيكم ما هي أبرز الأسواق الواعدة عقارياً؟**

– بعد دخولنا سوق إمارة الفجيرة الذي يعتبر سوقاً جديداً، نتطلع الى فرص في بقية إمارات الدولة، فضلاً عن أسواق شرق أوروبا والمتوسط والمحيط الهندي.

خطوة ممتازة

■ **كيف تقوّمون خطوة إلغاء الرسوم الجمركية على الحديد والإسمنت في أبوظبي؟**

– تتابع حكومات الإمارات السوق العقاري باستمرار، وقد اتخذت حكومة أبوظبي خطوة ممتازة بإلغاء الرسوم الجمركية على الحديد والإسمنت، وهذا ما ساعد العاملين في قطاع البناء والعقارات على ضبط ارتفاع الأسعار.

■ **كيف تقوّمون «خطة أبوظبي ٢٠٣٠» التي أعلنت عنها الحكومة المحلية؟**

– هذه الخطة تنظّم السوق العقاري وتبني صورة لأبوظبي المستقبلية وتساهم في تخطيط المدينة وفق معايير عالمية، كما تعزّز ثقة المستثمر بالسوق المحلي. ■

زياد بشناق (كورنر ستون CORNER STONE) :

أبوظبي مستقطبة للمستثمرين من كل الجنسيات

الشريك الاداري في شركة كورنر ستون زياد بشناق رأى ان المشاريع العقارية في أبوظبي باتت معروفة بعوائدها المجزية وأنها اليوم تستقطب المستثمرين من كل الجنسيات، وعزا الموقع المتقدم لأبوظبي في هذا المجال الى فوائضها المالية الناتجة من ارتفاع أسعار النفط، معدداً بعض المشاريع التي أطلقتها الشركة مؤخراً، الى المشاريع المستقبلية التي تنوي الانطلاق بها في الأردن والسعودية، كاشفاً عن دور جديد للشركة في مجال تقديم التسهيلات الإدارية والحلول لمشكلات الاستثمار العقاري.

استثمارات مجزية في ابوظبي

■ **ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها حالياً؟**

– نركز حالياً على تسويق مشاريعنا في إمارة أبوظبي وعلى جزيرة الريم. كما أننا نهتم بالمستثمرين الأوروبيين والمحليين لاستقطاب أكبر عدد منهم. بالأخص ان مشاريع أبوظبي العقارية باتت معروفة بعوائدها المالية الضخمة.

إضافة طبعاً الى أننا نولي أهمية كبرى للمستهلك، والملاحظ ان أبوظبي تستقطب المستثمرين الانكليز والهنود والأميركيين والإيرلنديين.

كما أننا نركز على المشاريع المتوسطة التي من شأنها ان يكون لها فاعلية كبيرة.

مشروع «الجمان»

■ **ما هي مشاريعكم الجديدة التي عرضتموها في «سيتي سكيب»؟**

– أطلقنا مشروع الجمان في جزيرة الريم، وهو عبارة عن مبنى سكني يتكون من شقق ذات أحجام مختلفة، إضافة الى مدينة الضوء CITY OF LIGHT التي تطورها شركة طموح والتي نعرضها اليوم في سيتي سكيب، وقد بعنا أكثر من ٢٥ في المئة منها. أما الانتهاء من مشروع «جمان» فمن المقرر ان يكون مع حلول نهاية ٢٠١٠.

■ **كيف تقومون فاعليات «سيتي سكيب أبوظبي» ٢٠٠٨؟**

– نشارك سنوياً في سيتي سكيب أبوظبي ودبي، وقد لاحظنا تطور حجم المعرض سنة بعد أخرى، وزيادة في الإقبال من زواره.

ميزات استثمارية لدبي

■ **كيف تنظرون الى حركة الاستثمارات العقارية؟**

– تنافس أبوظبي اليوم الإمارات الأخرى داخل الدولة لجهة جذب الاستثمارات، كونها الأغنى برؤوس الأموال والفوائض المالية الناتجة من الفورة النفطية، والتي تعزز حركة الإقبال على المشاريع العقارية الضخمة. ومن أبرز هذه المشاريع بناء حوالى ٢٢٠ جزيرة.

■ **أين وصلتم في مشروع ركاء؟**

– بعنا ٩٠٪ من هذا المشروع حتى الآن. أما الإقبال عليه فكان من مختلف الجنسيات، وبالأخص الجنسيات العربية. وسنبدأ عملية البناء خلال الشهرين المقبلين.

حلول وإدارة

■ **ما هي أهم مشاريع CORNER STONE المستقبلية؟**

– لدينا الكثير من المشاريع المستقبلية التوسعية أبرزها في الأردن، وقد عرضنا العديد منها في «سيتي سكيب»، إضافة الى مشروع شركة مدائن النور التي تطوّر في العقبة وآخر في مكة المكرمة.

كما أننا بدأنا العمل في مجال التسهيلات الإدارية، والتي تتضمن حلولاً لمختلف القضايا والمشكلات، بمعنى أننا نتولى إدارة العقار والمشاريع التي نطورها بعد إنجازها. ■

عبدالله حاج علي (تعمير TAMEER) :

خطة «أبوظبي ٢٠٣٠» تحمي المستثمرين وتعزز ثقتهم بأبوظبي

الرئيس التنفيذي لشركة تعمير – الإمارات للتطوير العقاري عبد الله حاج علي أشار الى المعايير المعتمدة لإقامة المشروعات العقارية بما يتناسب مع حاجة الأسواق. ووصف خطوة حكومة أبوظبي إلغاء الرسوم الجمركية على مواد البناء الأولية بالإيجابية وذات الانعكاسات الحميدة على المقاولين والمتعهدين الكبار، متوقعاً توازناً في أسعار العقارات مستقبلاً. معتبراً «خطة أبوظبي ٢٠٣٠» مدروسة وستساعد المطورين العقاريين وتحمي المستثمرين وتعزز ثقتهم بأبوظبي، لافتاً الى ان منطقة الخليج تعد حالياً أبرز سوق عقاري في العالم.

■ علامَ تعتمد شركة «تعمير القابضة» لاختيار مشروعاتها؟

– تعتمد شركة «تعمير» معايير محددة لإقامة مشروعاتها. بداية، نجري دراسات دقيقة لمعرفة حاجة الأسواق العقارية ثم نختار المواقع المميزة والاستراتيجية. وتركّز تعمير على بناء المدن والمشروعات الفريدة والتخطيط الرئيسي MASTER PLANNING.

■ ما مدى انتشار «تعمير» في منطقة الشرق الاوسط؟

– شركة «تعمير» منتشرة في أسواق عديدة في المنطقة منها في الرياض، جدة، سوريا، الأردن، ليبيا إضافة الى أسواق جديدة سنعلن عنها قريباً.

فارس السميري

خطوة إيجابية

■ كيف تقوّمون خطوة حكومة أبوظبي بإلغاء الرسوم الجمركية على الحديد والإسمنت؟

– نتيجة زيادة الطلب العالمي على مواد البناء الأولية، ارتفعت الأسعار في شكل كبير في الأسواق كافة ومنها الإمارات. وقد اتخذت حكومة أبوظبي هذه الخطوة الإيجابية التي ستنعكس إيجاباً على قطاع العقارات محلياً لا سيّما على المقاولين والمتعهدين الكبار، علماً ان هذا الارتفاع الشديد في الأسعار سيعدّل في المرحلة المقبلة.

الحلول الحكيمة موجودة

■ هل تتخوفون من عدم تمكن المصارف الإماراتية من تمويل المشروعات الضخمة في أبوظبي وبقية الإمارات؟

– المصارف العاملة في الإمارات من محلية وأجنبية تعتبر من أهم البنوك والأكثر أماناً في المنطقة وتخضع لرعاية سلطة حكيمة. وتتجه الحكومات الخليجية الى خفض نسبة التضخم وضبط هذه المسألة، وفي رأيي ان الحلول الحكيمة موجودة.

■ كيف تقوّمون «خطة أبوظبي ٢٠٣٠»؟

– الخطة مدروسة وممتازة وستساعد المطّورين العقاريين وتحمي المستثمرين وتزيد ثقتهم بأبوظبي، التي تركّز على تأمين بنية تحتية أساسية للمشروعات المستقبلية. وعموماً دولة الإمارات سبّاقة الى وضع خطط محكمة تصب في تطوير اقتصادها وازدهارها.

ربحية عالية لقطاع العقارات

■ في رأيكم، لماذا تصب معظم الاستثمارات العربية في قطاع العقارات؟

– يؤمن قطاع العقارات ربحية عالية جداً للمستثمرين في دولة الإمارات، إضافة الى توافر قوانين وتشريعات تحمي استثماراته وتحافظ على حقوقه، منها قانون التملّك الأجنبي الحر في بعض المناطق الخاصة.

■ ما هي أهم الأسواق الواعدة عقارياً؟

– الفرص العقارية موجودة في كل دول العالم رغم المخاطر الموجودة في أي استثمار. لكن حالياً تعتبر منطقة الخليج أبرز سوق عقاري في العالم، حيث يشهد تدفقاً هائلاً من الأموال والاستثمارات الأوروبية والأميركية. ■

موارد الأردنية تفوز بجائزة أفضل مطور خلال مشاركتها في سيتي سكيب

د. أكرم حمدان (موارد) يتسلم جائزة من GAGGENAU

دينا صالتي (جناح مجموعة موارد)

فازت مجموعة «موارد» بجائزة افضل مطور، وقد تسلم مدير عام الشركة المهندس **أكرم أبو حمدان** الجائزة خلال حفل تكريم ضخم حضره أكثر من ٤٠٠ شخصية اقتصادية وممثلين لشركات دولية، من المشاركين في معرض سيتي سكيب الذي عقد في أبوظبي بين ١٣ و١٦ أيار (مايو) الماضي.

وكان جناح مجموعة موارد في المعرض قد شهد إقبالاً واهتماماً كبيرين من المشاركين وزوار المعرض، مما أكد على أهلية الشركة لنيل مثل هذه الجائزة التي تعتبر من أهم الجوائز العالمية المقدمة للمشاريع العقارية، تقديراً لما تتمتع به من الريادة في التصميم والابتكار ومساهمتها في تطوير الأنماط الحياتية ومحافظتها على البيئة. وهذه هي المرة السادسة التي تفوز فيها موارد بجائزة عالمية من خلال مشاركاتها في معارض كـ «سيتي سكيب» أو غيره.

وتعليقاً على الفوز بالجائزة قال **أبو حمدان** ان «موارد» كانت دائماً المؤسسة الرائدة في مجالات التطوير العقاري في الأردن، أما اليوم فقد أثبتت تنافسيتها على الصعيد الدولي، معتبراً ان الفوز بجائزة أفضل مطور العالمية، يؤكد التقدير الذي تحظى به الشركة خارج الأردن.

والجدير بالذكر ان مشاركة موارد تضمنت للمرة الأولى خارج الأردن، عرضاً لمجسم مشروع مدينة الملك عبد الله بن عبد العزيز التي تقوم الشركة بتطويرها في منطقة الزرقاء على مساحة ٢٥ مليون متر مربع والتي ستحتوي على ٧٠ ألف وحدة سكنية، إضافة الى عدد كبير من المتاجر والمكاتب والمراكز الثقافية والرياضية.

عبدالله عطاطرة (BONYAN):
الناتج المحلي والسيولة عاملان داعمان للقطاع العقاري في ابو ظبي

تعتبر «بنيان العقارية» في الامارات الذراع العقارية لمجموعة بنيان الدولية للاستثمار، وقد تبنت منذ البداية مفهوما يواكب طفرة القطاع العقاري ونشاطه في منطقة الخليج والشرق الاوسط لتحقيق اعلى العوائد على الاستثمارات وبلوغ مركز الريادة في القطاع العقاري بمفاهيم عصرية تساير أحدث التطورات العالمية في هذا المجال من طريق طرح مشاريع مميزة.

رئيس مجلس ادارة المجموعة المهندس عبدالله عطاطرة اعتبر ان الناتج المحلي الضخم والسيولة المتوافرة في ابو ظبي عاملان داعمان للقطاع العقاري بتنوع مجالاته، معددا بعض العوامل التي تدخل اساسا في تطوير مشاريع الشركة، ملاحظا دورا كبيرا لمؤسسات التمويل في النهضة العقارية في الامارات.

■ ما هي في رأيكم العوامل الاساسية المساعدة على تحقيق التنمية العقارية المستدامة؟

– تتميز امارة ابو ظبي بناتجها المحلي الضخم وبالسيولة المتوافرة في اسواقها. من هنا، تتجلى اهمية وضع خطة للتطوير العمراني شبيهة بخطة ابو ظبي ٢٠٣٠، والعاملان آنفا الذكر يدعمان في شكل غير مباشر القطاع العقاري بتنوع مجالاته.

عوامل لاختيار المشروع

■ ما هي المقومات الاساسية التي تحفّز «بنيان» على اختيار سوق دون الآخر؟

– لا تفضل «بنيان» دولة على اخرى، وانما تسعى لاختيار فرصها الاستثمارية بدقة كبيرة. وفي الوقت الذي نعمل فيه على تطوير مشاريع عدة، لا بد من التأكيد على ان لكل مشروع طابعا خاصا به. وطبعا طريقتنا في العمل تختلف في ما خص بناء الابراج او تطوير البنى التحتية، ولكن اختيارنا للمشروع يراعي دائما الموقع الجغرافي، العائد الاستثماري، المكونات العامة والشراكات الاستراتيجية. وبالتالي، لا بد من توافر هذه العوامل كافة، الى شرط تناغمها مع خطتنا الاستثمارية.

دور كبير لمؤسسات التمويل

■ يتخوف البعض من عدم قدرة المصارف على متابعة تمويل المشاريع العقارية، فما تعليقكم؟

– لا شك في ان السياسة المعتمدة من قبل البنك المركزي الاماراتي في مجال التمويل ممتازة، وتعتبر افضل وأنسب مقارنة بالعديد من الدول العربية والخليجية الاخرى. وباعتقادي ان مؤسسات التمويل تقوم بدورها على اكمل وجه، حتى انها باتت تنافس بشدة المصارف والبنوك. وبالتالي، فإن مصادر التمويل تقدم دعما كبيرا للقطاع العقاري، وقد لعبت دورا رئيسيا في انجاز نحو ٩٠ في المئة من المشاريع العقارية القائمة حاليا.

رسالة حضارية الى العالم

■ كلمة اخيرة عن «بنيان»؟

– تحاول «بنيان» دائما مواكبة الطفرة العقارية التي يشهدها العالم، وهذا ما عزز موقعنا وريادتنا في المجال العقاري، واتاح لنا الخوض في قطاعات اخرى كالصناعة والطيران والتعليم والطاقة وغيرها، مواكبة للتطورات الجارية في المنطقة، ومن اجل ايصال الرسالة الحضارية الى العالم أجمع. ■

نسيم صدّيقي (ريم للاستثمار REEM):
«خطة ٢٠٣٠» ترسي أبو ظبي وجهة سياحية عالمية

الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة ريم للاستثمار نسيم صدّيقي شدد على مصداقية التسليم في المواعيد المحددة، حفاظا على ثقة المستثمرين. ووصف خطة «ابو ظبي ٢٠٣٠» الموضوعة من الحكومة بالجيدة والمساعدة على اختيار المطورين مواقع جغرافية حيوية لمشاريعهم، تساهم في ارساء ابو ظبي وجهة سياحية عالمية، عازيا النهضة العقارية في منطقة الخليج الى توافر المساحات الشاسعة من الاراضي والطلب على الوحدات السكنية والتجارية.

التزام بمواعيد التسليم

■ ما الذي يم للاستثمار» على تسليم مشاريعها في الوقت المحدد، حفاظا منها على وعودها وثقة المستثمرين بعملها.

وقد سلمنا وحدات المرحلة الاولى من مشروع «نجمات ابو ظبي» نهاية شهر ايار (مايو) الماضي، على امل انهاء العمل فيه وتسليمه كاملا في نهاية الشهر الحالي.

خطة موجهة

■ ما رأيكم بخطة «ابو ظبي ٢٠٣٠»؟

– هذه الخطة جيدة وتوجه المطورين العقاريين والعاملين في مجال البناء والعقارات نحو اختيار المواقع الجغرافية الحيوية للمدينة، والتي تساهم في تطوير وإرساء ابوظبي وجهة سياحية عالمية.

■ علام تعتمدون عند دخول سوق معين؟

– بداية، نجري دراسات عميقة وموسعة عن الاسواق الواعدة لمعرفة حاجات ونقاط القوة والضعف، ثم نخوض في مشاريع ونطورها.

وبعد نجاح مشاريعنا في ابو ظبي، من المقرر ان ندخل اسواق المغرب وباكستان.

عوامل مشجعة للتطوير العقاري

■ في رأيكم، لماذا تصب معظم الاستثمارات العربية في مجال العقارات؟

– تشهد منطقة الخليج مرحلة نهضة وفورة اقتصادية هائلة ما اوجد سيولة ضخمة، ونظرا لوجود مساحات واراض شاسعة غير مطورة، صبّت الاستثمارات في القطاع العقاري بعد ارتفاع وتيرة الطلب على الوحدات العقارية. كما ان الموقع الجغرافي الوسطي لهذه المنطقة بين اوروبا وافريقيا وآسيا يساعد على جذب الاستثمارات العربية والعالمية، والتي كانت محل ترحيب الحكومات الخليجية.

معرض ناجح

■ كيف تصفون مشاركتكم في معرض «سيتي سكيب ابو ظبي»؟

– هذه ليست المشاركة الاولى لنا في معرض «سيتي سكيب ابوظبي»، وقد عمدنا الى خلق تصميم جديد لقسمنا في المعرض.

المعرض ناجح جدا وقد توسع عن العام الماضي، وهذا انجاز ودليل على ازدهار القطاع العقاري في ابو ظبي. ■

أمل بو شلاخ (منازل العقارية MANAZEL - RE):

نتفرد بخطة استثمارية مبتكرة تراعي حاجات ذوي الدخل المتوسط

مديرة الاتصالات الخارجية والاعلام وشؤون الرعاة في شركة منازل العقارية أمل بو شلاخ لفتت الى تفرّد الشركة بخطة استثمارية مبتكرة تراعي حاجات شريحة واسعة من العملاء ذوي الدخل المتوسط، وتسدّ ثغرة كبيرة في سوقي العقار المحلي والاقليمي. ورأت ان خطة ابو ظبي ٢٠٣٠ تعكس مدى اهتمام الحكومة بالقطاع العقاري لتصبح ابو ظبي من افضل العواصم على مستوى العالم، مشيرة الى ان الامارة برغم حداثتها وعصريتها لا تزال تحتاج الى خطط تحديثية مبتكرة، معددة عوامل نجاح الشركة وبالاخص ما يرتبط منها بترقية المجتمع والانسان.

استراتيجية صحية

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية التي تعتمدها «منازل العقارية» والتي تميزها عن غيرها من الشركات؟

– الحقائق المدعّمة بالارقام تثبت صحة استراتيجية شركة «منازل العقارية» والتي انفردت بخطة استثمارية مبتكرة تراعي حاجات شريحة واسعة من الناس، وتسد ثغرة كبيرة في سوقي العقار المحلي والاقليمي من خلال الخوض في مشاريع عقارية مخصصة لذوي الدخل المتوسط، بعدما غيبت حاجات هذه الفئة من المجتمع،عن دائرة اهتمام معظم شركات التطوير العقاري في المنطقة.

■ ما الاثر الذي تركه قرار الغاء الرسوم الجمركية على الاسمنت والحديد؟

– تبقى اسعار الحديد والاسمنت مشجّعة لكن المشكلة هي في ارتفاع اسعار الاراضي، خصوصا ان قيمتها تتغير وبسرعة دراماتيكية.

■ يتخوّف البعض من عدم قدرة المصارف ومصادر التمويل الاخرى، على تمويل المشاريع العقارية مستقبلا ما رأيك؟

– باعتقادي، ان الحكومة وضعت خطة شاملة لحل هذه المعضلة وبالاخص في امارة ابو ظبي، حيث تبرز مصارف جديدة متخصصة في التمويل العقاري.

خطة ٢٠٣٠ رافعة نحو العالمية

■ كيف تقيّمين خطة ابو ظبي ٢٠٣٠ للتخطيط العمراني؟

– في رأيي، ان هذه الخطة ناجحة وهي تعكس مدى اهتمام الحكومة بالقطاع العقاري لتصبح امارة ابوظبي من افضل العواصم، ليس على مستوى الشرق الاوسط فحسب بل على مستوى العالم.

■ هل ترين ان ابو ظبي تتجه نحو تحقيق التنمية المستدامة؟

– بالرغم من ان ابو ظبي عاصمة متطورة وحديثة تضم كل التقنيات والوسائل التكنولوجية وتنعم بفوائض مالية ناتجة من الثروة النفطية، الا انها لا تزال تحتاج الى خطط تحديثية مبتكرة لتصبح في مصاف العواصم الكبرى.

واعتقد ان ابو ظبي، اوشكت على الوصول الى المستوى العالمي وبالاخص مع وجود وسائل الاعلام العالمية التي تساعدها على نشر نشاطاتها العقارية، الثقافية والرياضية وغيرها.

دور اجتماعي حيوي

■ ما هي المعايير التي تدفع العميل للتوجه الى «منازل العقارية» دون سواها من الشركات العقارية؟

– النجاح الكبير الذي حققته الشركة من خلال بيعها لكامل المشاريع العقارية التي انشأتها وتركيزها على متطلبات اصحاب الدخل المتوسط، عاملان حيويان شجعا على اختيار العميل لمشاريع «منازل العقارية» من دون سواها من الشركات. هذا فضلا عن رعايتنا الثقافية والرياضية والتي تركت بدورها أثرا ايجابيا على المجتمع. والجدير ذكره ان «منازل العقارية» هي الراعي الحصري لاتحاد الجودو والمصارعة، والراعي الرسمي لليوبيل الذهبي لشرطة ابو ظبي اضافة الى بطولة منازل الدولية لكرة الطائرة النسائية، وهي الاولى على مستوى الشرق الاوسط. وبالتالي فإن مشاركة منازل برعاية ودعم مختلف الفعاليات في المجتمع تأتي من صميم ايمان الشركة بأهمية المشاركة الفعّالة لتطوير المجتمع وابراز الطاقات الكامنة فيه.

كل هذه العوامل عكست الصورة الحقيقية للشركة وزادت من ثقة عملائنا بنا، واكدت مصداقيتنا. وبالاخص ان التعاون مع غرفة التجارة في ابو ظبي، اعطانا الفرصة ليس فقط لعرض مشاريعنا بل لنؤكد ان هذه المشاريع ليست وهمية، في ظل هذه الفورة العمرانية التي تشهدها ابو ظبي حاليا.■

محمود الشيباني (AL ODAID L.L.C.):

خطوة خفض الرسوم والضرائب في قطاع البناء غير كافية والمطلوب التشدّد في ضبط الأسعار

نفذت «العديد العقارية» احدى الشركات التابعة لمجموعة الغيث القابضة خمسة مشاريع عقارية ضخمة هي برج الجيون في دانة أبوظبي وبرج النخلة في مشروع أبراج الصحراء، إضافة الى ثلاثة أبراج مكتبية ضمن مشروع سرايا أبوظبي بتكلفة إجمالية بلغت أربعة مليارات درهم.

الرئيس التنفيذي – المدير العام للشركة محمود الشيباني اعتبر ان خطوة خفض الرسوم والضرائب في قطاع البناء إيجابية لكنها غير كافية، طالب المراجع الرسمية في الإمارات بفرض رقابة مشدّدة على الأسعار، معدداً مواصفات مشروع «أبراج شاطئ العديد» على جزيرة الريم والذي يبع بالكامل.

■ ما رأيكم بقرار حكومة أبوظبي إلغاء الرسوم الجمركية على مادتي الإسمنت والحديد؟

– لا تزال كلفة المشاريع مرتفعة وخطوة خفض الرسوم والضرائب في قطاع البناء إيجابية، ولكنها ليست كافية في ظل موجة ارتفاع الأسعار العالمية التي كان لها أثر مباشر على حركة السوق.

من هذا المنطلق نطالب الحكومة بفرض رقابة مشددة على الأسعار وفي دولة الإمارات ككل.

«أبراج شاطئ العديد»

■ ماذا عرضتم في «سيتي سكيب أبوظبي»؟

– عرضنا مشروع «أبراج شاطئ العديد» الذي يضم سبعة ابراج سكنية وتجارية على جزيرة الريم بتكلفة ٣ مليارات درهم. وسيضم المشروع الجديد ٢٤٠٠ وحدة سكنية وتجارية، سيبدأ العمل به في الربع الثالث من العام ٢٠٠٨ على ان ينتهي العمل فيه سنة ٢٠١١، وقد جرى حجز المشروع بالكامل من قبل المستثمرين في ظل الطلب الكبير على الوحدات العقارية في أبوظبي. وتعتزم الشركة زيادة استثماراتها في دبي بصفة خاصة، وإنشاء مشاريع عدة في تيكوم ودبي لاند، فضلاً عن إقامة برج ثامن في جزيرة الريم أيضاً.

تأثير إيجابي لخطة ٢٠٣٠

■ كيف تقوّمون خطة أبوظبي العمرانية ٢٠٣٠؟

– لا شك في ان تأثير هذه الخطة سيكون إيجابياً على النهضة العمرانية الحالية الحاصلة في أبوظبي، وبالأخص ان المجلس الأعلى للتخطيط ينظر في تنظيم البناء، ويحدد ارتفاعات المباني، ويحرص على إقامة مواقف السيارات في كل المباني الجديدة. كل هذا يعكس مدى التزام الحكومة بتوفير منشآت سكنية توفر كل الخدمات الضرورية لراحة الناس.

توسع نحو مصر وسوريا

■ ما هي المقوّمات التي تعتمدونها للانخراط في سوق معيّنة دون سواها؟

– طبعاً، هناك دراسات مختلفة ودقيقة يجب اللجوء اليها قبل اتخاذ قرار مهم من هذا النوع. ولا بد من معرفة حاجات السوق ومتطلباته، ودراسة حركة العرض والطلب فيه. وحالياً لدينا أراض ومشاريع في دبي ونحضّر للتوسّع في مصر وسوريا وهي أسواق جيدة وواعدة.■

عاشر حسين (SCHON PROPERTIES):

نتطلع للتوسع نحو اسواق ابو ظبي وروسيا وماليزيا

تنشط «شون بروبرتيز» SCHON PROPERTIES في مجال التطوير العقاري في منطقة الخليج، وتعود ملكيتها الى رجال اعمال باكستانيين. نائب الرئيس في الشركة عاشر حسين أورد تفاصيل عن الخطة التسويقية المعتمدة من الشركة للترويج لمشروعاتها العقارية في غير منطقة، والتي تصل كلفتها الى ١٠ مليارات درهم، متطلعا للتوسع نحو اسواق ابو ظبي وروسيا وماليزيا، واصفا اياها بالواعدة.

ملكية باكستانية

■ **هل لنا بلمحة عن شركة «شون بروبرتيز»؟**

– تأسست شركة «شون بروبرتيز» عام ٢٠٠٥ في دبي وتنشط في مجال التطوير العقاري. والشركة خاصة تعود ملكيتها لرجال اعمال باكستانيين.

■ **ما هي الخطة التسويقية التي تعتمدونها لعام ٢٠٠٨؟**

– تقضي خطتنا التسويقية لعام ٢٠٠٨ بتطوير مشروعات قريبة من منطقة «مطار آل مكتوم الدولي» والواجهة البحرية لدبي وداون تاون جبل علي، وهذه المناطق تتميز بجمالها الطبيعي الخلاب ومواقعها الاستراتيجية، ولا تزال اسعار الاراضي فيها مقبولة.

١٠ مليارات درهم قيمة مشاريعنا

■ **ما هي ابرز المشاريع التي تعدّون لإنجازها؟**

– ابرز مشاريع «شون العقارية» هي «دبي لاغون» وSCHON BUSINESS PARK. ومشروع «دبي لاغون» هو اول مشروع سكني للتملّك الحرّ، ويتوجه لأصحاب الدخل المتوسط ويتألف المشروع من ٥٢ مبنى تؤمن ٤١٠٠ وحدة سكنية عصرية محاطة بأشجار وحدائق وبحيرتين صغيرتين. ويقع المشروع بالقرب من المطار الجديد وملاعب الغولف التي صممها «غريغ نورمان» ومن فندق «كورتيارد ماريوت» وغيرها من المطاعم ومراكز التسوّق. وستنتهي المرحلة الاولى من المشروع نهاية ٢٠٠٨.

اما مشروع «شون بزنس بارك» فيقع في DUBAI INVESTMENT PARK ويمتد على مساحة ١,١ مليون قدم مربعة مخصصة لأنشطة التجزئة والشركات والاعمال. ويضم ٤١٠ مكاتب تستوعب ٤ آلاف موظف.

وستصل كلفة مشاريعنا العقارية الاجمالية الى ١٠ مليارات درهم مع نهاية عام ٢٠٠٨.

أسواق واعدة

■ **في رأيكم، ما هي أبرز وأهم الأسواق الواعدة عقارياً؟**

– نتطلع الى أسواق أبوظبي، ماليزيا وروسيا الواعدة. فحوالى ٢٥٪ من المستثمرين في مشاريعنا في دبي هم من السوق الروسي. أما ماليزيا فتعتبر سوقاً مميزاً يشهد حالياً تطوراً مذهلاً.

■ **ما الخطوات المستقبلية التي ستقومون بها؟**

– سنعمل على تسليم مشروع «دبي لاغون» في الوقت المحدد، وسنجهد لإتمام مشروع داون تاون جبل علي لتسليمه في أقرب وقت، مع الاهتمام بمشروع على واجهة دبي البحرية.

سنشارك في «سيتي سكيب دبي»

■ **كيف تقوّمون مشاركتكم في معرض «سيتي سكيب أبوظبي ٢٠٠٨»؟**

– جاءت مشاركتنا هذا العام في معرض «سيتي سكيب أبوظبي» متراجعة عن مشاركتنا في معرض IPS نظراً لضيق الوقت. لكننا نتطلع الى المشاركة في «سيتي سكيب دبي» في تشرين الأول (أكتوبر) المقبل.

ويعتبر معرض أبوظبي هذا العام جيداً وقد ضم عدداً كبيراً من المشاركين والحضور، وشكل فرصة للقاء والتعارف وبناء علاقات عمل وثيقة. ■

محمد شديد (EAST & WEST PROPERTIES):

طموحنا التوسع الى اسواق جديدة في شمال افريقيا ودول الاتحاد السوفياتي

مدير عام شركة «ايست اند وست بروبرتيز» EAST & WEST PROPERTIES محمد شديد قدم لمحة عن اختصاص الشركة واهم الاعمال التطويرية التي تقوم بها، وفي مقدمها مشروع «مارينا سكاي تاورز» في مرسى دبي، معربا عن طموحه لدخول الشركة اسواقا جديدة في شمال افريقيا ودول الاتحاد السوفياتي السابق واوروبا، منوها بمعرض «سيتي سكيب».

معلم في «مرسى دبي»

■ **هل لنا بلمحة عن شركة «ايست أند وست» (EAST & WEST PROPERTIES)؟**

– تعمل شركة «ايست اند وست» في السوق الاماراتي منذ ١٥ عاما في مجال التطوير العقاري، وكانت قبلا تنشط في اعمال تأجير المباني والشقق.

ومشروع «مارينا سكاي تاورز» هو اول مشروع تتولى تطويره.

■ **بم يتميّز مشروع «مارينا سكاي تاورز»؟**

– تقوم الشركة بتطوير مشروع «مارينا سكاي تاورز» (MARINA SKY TOWERS) الذي سيشكل معلما في «مرسى دبي» DUBAI MARINA. ويتكون المشروع من ثلاثة ابراج خضراء GREEN BUILDINGS فخمة، ارتفاع الواحد منها ١٤ طبقة مخصصة للسكن وللمحال التجارية والتجزئة والمكاتب اضافة الى خدمات عدة مثل نواد صحية، حاضنات للاطفال، موقف للسيارات وفق احدث الانظمة.

ونعمل حاليا على انجاز المراحل التحضيرية وستبدأ عمليات البناء نهاية عام ٢٠٠٨.

طموح الى اسواق جديدة

■ **ما هي الاسواق التي تسعون الى دخولها؟**

– اساس عملنا في السوق الاماراتي، لكننا نتطلع الى دخول اسواق جديدة منها شمال افريقيا، دول الاتحاد السوفياتي السابق واوروبا.

وتهتم شركتنا بإقامة مشاريع تلبي حاجة السوق الذي ندخله، وتحقق خدمة اضافية وجمالية للبلد.

اقبال على جناحنا في «سيتي سكيب»

■ **كيف تقومون فاعليات معرض «سيتي سكيب ابو ظبي» هذا العام؟**

– «سيتي سكيب» معرض عقاري دولي يجذب مشاركين من كل انحاء العالم. وشركة «ايست اند وست» تعرض مشروعها «مارينا سكاي تاورز» لتعريف الناس والمستهلكين على ميزاته وخصائصه.

وقد شهدنا اقبالا شديدا على جناحنا من مختلف الجنسيات.

هذا وسنشارك في معرض «سيتي سكيب» في دبي ومعارض متخصصة اخرى. ■

عبدالوهاب الأمير

(دار الظبي العقارية - الكويت DAR AL DHABI) :

المطلوب قوانين مرنة ومشجعة للإستثمار في الكويت

أسف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في دار الظبي العقارية في الكويت عبد الوهاب الأمير لعدم تحقيق سوق الكويت العقاري عوائد مجزية مثل التي يؤمنها سوق أبوظبي، مطالباً بضرورة تعاون القطاعين العام والخاص وإلغاء نظام الـ BOT المعتمد حالياً، في موازاة طرح قوانين مرنة ومشجعة على الاستثمار تتبنى نظام التملك الحر، مركزاً على إنجاز مشروع جزيرة الريم.

■ هل لنا بلمحة عن «دار الظبي» العقارية؟

– شركة «دار الظبي» العقارية مملوكة بالكامل من شركة «دار الظبي القابضة» التي تأسست عام ٢٠٠٤. وقد طرحنا مؤخراً أسهماً لزيادة رأسمالها من مليون دينار الى ١٠٠ مليون. ويشمل مشروع دار الظبي خمس قطع أرض رئيسية مميزة ضمن مشروع نجمة أبوظبي على جزيرة الريم، حيث سيتم بناء ٦ أبراج تتناسب مع مشروع لجنة أبوظبي.

ويتضمن المشروع برجين سكنيين يرتفع كل منهما ٣٥ طبقة (الشرق تاور ١ – والشرق تاور ٢)، وبرج السيف السكني الذي يتألف من سبع طبقات، وبرج السيف التجاري بسبع طبقات أيضاً. وتصل مساحة الطبقة الواحدة الى ٥ آلاف متر مربع. إضافة الى برجين سكنيين "ICONIC" وتجاريين في الوقت نفسه بارتفاع ٣٠٠ متر. وسيفتح هذا المشروع آفاقاً استثمارية واسعة في العاصمة أبوظبي.

أما التكلفة الإجمالية للمشروع فهي ٦ مليارات درهم تقريباً، وقد بدأنا في إعداد التصاميم، خصوصاً ان المشروع مقسّم الى أقسام عدة.

ونحن حالياً في مرحلة الحصول على التراخيص وتسهيل عملية البناء، التي تتطلب ما بين سنتين الى ٣ سنوات ونصف السنة على ان تنتهي بين ٢٠١٠ و٢٠١٢.

فرص استثمارية واعدة في أبوظبي

■ ما هي مقوّمات أبوظبي والتي دفعتكم الى اختيارها كموقع لمشاريعكم؟

– لا شك في ان أبوظبي تؤمن الفرص الاستثمارية الواعدة. وبالأخص بعد إصدار قانون التملك الحر لرعايا دول مجلس التعاون، والسماح للمستثمر الأجنبي بالإستثمار في جزيرة السعديات، وجزيرة الريم وغيرهما.. الأمر الذي عزّز حركة العرض والطلب. أما في الكويت فالعوائد محدودة، في الوقت الذي نبحث فيه عن عوائد ضخمة لا تؤمنها سوى أبوظبي.

وفي المستقبل قد نتوجه الى قطر، البحرين والسعودية، إذا ما وفرت لنا تلك الأخيرة العوائد المناسبة. علماً أننا نملك أراضي في الكويت غير مستثمرة بعد بسبب العوائد المتواضعة.

تعاون القطاعين العام والخاص

■ ما المطلوب لتشجيع الاستثمار العقاري في الكويت؟

– المطلوب هو التوجه للخصخصة في بعض القطاعات خصوصاً قطاع الخدمات. وباعتقادي ان نظام الـ BOT المعتمد حالياً في الكويت جامد حتى الآن ويستلزم صدور قرار جديد.

وفي رأيي انه يجب على الدولة ان تتعاون مع مستثمري القطاع الخاص، بمعنى إيجاد شراكة بين القطاعين العام والخاص تعزيزاً للنشاط الاقتصادي الكويتي.

ولا بد أيضاً من طرح قوانين بناء مرنة، إضافة الى ضرورة ان تطرح دولة الكويت أراضي جديدة للقطاع العام، لزيادة المساحات المستثمرة. وأتوقع ان تسمح القوانين للمستثمر الأجنبي بالتملك الحر. ■

حارب الخيلي (رويال هاوس ROYAL HOUSE):

خدماتنا متكاملة في المجال العقاري ونسعى الى عقد شراكات استراتيجية مع المطورين

مدير عام شركة رويال هاوس لتطوير العقاري حارب الخيلي اشار الى عامل اختيار الموقع المناسب للمشروع وتوفير النوعية المثالية، مشددا على ان كل عملية توسع او تحديث لا بد من ان تترافق مع خطة تنظم التغييرات المراعية للنمو السكاني وشبكة المواصلات، معددا المشاريع التي طرحتها الشركة خلال فاعليات «سيتي سكيب ابو ظبي».

■ هل لنا بلمحة عن الاستراتيجية التسويقية التي تعتمدها «رويال هاوس»؟

– نعتمد في استراتيجيتنا التسويقية على اختيار الموقع المناسب للمشروع، وعلى تقديم اعلى مستوى خدمة من خلال توفير النوعية المثالية. وخصوصا ان نوعية المشاريع غالبا ما يكون لها اثر على سمعة الشركة في السوق.

■ ما هي المقومات الاساسية لتحقيق التنمية المستدامة في الدولة برأيكم؟

– باعتقادي، ان كل عملية توسع وتحديث لا بد من ان تترافق مع خطة تنظّم هذه التغييرات. وامارة ابو ظبي تحاول ان تتطور تدريجيا بحكمة وتروٍّ، مراعاة منها للنمو السكاني ولمعرفتها بضرورة وضع خطط لتعزيز وسائل النقل والمواصلات. وبالطبع كل هذه العوامل ضرورية لتحقيق التنمية المستدامة.

ملتزمون بتوفير اعلى مستوى خدمة

■ ماذا عرضتم في «سيتي سكيب» ابو ظبي ٢٠٠٨؟

– سلطت رويال هاوس الضوء على مشاريع جديدة متميزة خلال مشاركتها في معرض سيتي سكيب ابو ظبي ٢٠٠٨، وبلغت القيمة الاجمالية لمشاريعها اكثر من مليار ونصف المليار درهم.

ونستكمل اليوم بيع ما تبقى من مشروع النسيم، او البرج الذكي بعد ان توقفنا فترة لدى ارتفاع اسعار المواد الاولية. ونروّج اليوم للانطلاقة القريبة لمشروع «رويال توينز» وبرج الموجة، علما ان مشاركتنا في المعرض جاءت في اطار تعزيز تواجد الشركة في سوق الامارات.

كما اننا نلتزم دائما بتوفير اعلى مستوى من الخدمة والتفاني في سبيل مصلحة عملائنا وارضاء جميع تطلعاتهم، من خلال البحث الدائم عن المشاريع المتمايزة المتنوعة.

نسعى الى شراكات استراتيجية

■ ما هي في رأيك اكثر الاسواق العقارية الواعدة اليوم؟

– لا شك في ان الاقبال كثيف جدا على امارة ابو ظبي، اضافة الى امارتي دبي والشارقة. فأبو ظبي من اكثر الاسواق الواعدة، فضلا عن الامارات الاخرى، علما اننا لم نباشر بعد بإنشاء المشاريع في ابو ظبي كونها مملوكة من شركات تعود للقطاع العام.

ولا مانع لدينا من الدخول في شراكات استراتيجية مع شركات تطوير عقاري، وبالاخص ان هذه الاخيرة ستعود بالفائدة علينا وعلى الشركات التي نتعاون معها.

كما اننا ندرس مختلف الاسواق العربية، لاننا نتطلع للتوسع وانشاء مشاريع مستقبلية متعددة. ■

مازن فايد (سعودي اوجيه SAUDI OGER) :

نسعى الى اقتناص الفرص الجاذبة أينما وجدت

تأسست شركة سعودي اوجيه كشركة ذات مسؤولية محدودة في مدينة الرياض عام ١٩٧٨، تبعتها شركة اوجيه انترناشونال التي تملك فيها الأولى ٩٩ في المئة من أسهمها. وقد تمتعت سعودي اوجيه بمقومات أهلتها تحمل مسؤوليات تنفيذ المشاريع الكاملة (تصميم انشاء)، أو المشاريع التي تنفذ على أساس المبلغ المقطوع (تسليم مفتاح) وعلى أوسع نطاق. وتنوعت مشاريعها لتشمل المطارات الداخلية في السعودية وغيرها من المطارات الإقليمية والدولية، الى المستشفيات والمدارس والمجمعات الحكومية والمرافق العامة والمنشآت الصناعية.

«البيان الإقتصادية» التقت مدير الاتصال والتواصل في الشركة مازن فايد الذي أشار الى إطلاق قسم خاص للتطوير العقاري هدفه المساعدة على تنمية القطاع، مبرزاً سعي الشركة الى اقتناص الفرص الاستثمارية الجاذبة أينما وجدت.

قسم للتطوير العقاري

■ **ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدها «سعودي أوجيه» للعام ٢٠٠٨؟**

– «سعودي أوجيه» هي إحدى أهم وأضخم شركات التطوير العقاري في الخليج، وقد حازت على تصنيف (A) تقديراً لمستوى أعمالها وإنجازاتها. وقد طرحت استراتيجيتها التسويقية في المحافل كافة وفي مختلف المعارض ومنها «سيتي سكيب» الأخير، حيث عرضت للخدمات التي توفرها للمطورين لكي يتمكنوا من إنشاء مشاريعهم بسرعة هائلة وبأقل تكلفة ممكنة. وقد أضافت سعودي اوجيه مؤخراً الى جدول أعمالها قسماً خاصاً للتطوير العقاري بهدف المساعدة على تنمية هذا القطاع.

توسع مع «اوجيه انترناشونال»

■ **هل لنا بلمحة عن مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟**

– لدينا مشاريع مختلفة في الإمارات (دبي، أبوظبي) والسعودية وأوروبا. وكانت «سعودي اوجيه» أسست شركة أوجيه انترناشونال حيث تمتلك سعودي اوجيه ٩٩٪ من أسهمها، وهذا التكتل في دمج المعرفة التقنية والفنية الغربية مع شركة سعودية ذات الخبرة المحلية ساعد في تأهيل سعودي اوجيه لتنفيذ مشاريع عملاقة. ولدينا فرع لـ«اوجيه انترناشونال» في باريس وهذا يثبت ان طموحنا ليس محدوداً، ويؤكد أننا نسعى دائماً لاقتناص واستغلال الفرص الإستثمارية الجاذبة أينما وجدت.

استشاريون ومطورون

■ **هل لنا بلمحة عن طبيعة عمل الشركة؟**

– تتعامل شركة سعودي اوجيه بطريقة مباشرة مع العميل الذي يطلب منا تطوير مشروع معيّن، فنقدم له كل الاستشارات الهندسية اللازمة، ونؤمن له كل التصاميم والخرائط التي يحتاجها وصولاً الى مرحلة التنفيذ.

عوامل نجاح المشروع

■ **ما التأثيرات التي تركتها موجة ارتفاع الأسعار العالمية على الطلب في الأسواق؟**

– لا شك في ان الطلب لم يتأثر لأنه في ارتفاع دائم. ولكننا اليوم بتنا نولي أهمية أكبر لاختيار المشاريع، ونركّز على عوامل عدة أبرزها: حجم المشروع ونوعيته بمعنى أننا ندرس مدى تناسب المشروع مع إمكاناتنا. هذا فضلاً عن تعاوننا الوثيق مع المطوّر الذي نتعامل معه. وفي هذا السياق يحتاج المطورون العقاريون الى شركات ذات سمعة طيبة مثل سعودي اوجيه، تستطيع إنجاز المشاريع العملاقة في الوقت المحدد وبالنوعية المطلوبة. ■

رازا صيديقي (DUBAI LIFE STYLE CITY) :

وحداتنا متمايزة ومجهزة بتقنيات ذكية وخدمات موجهة للنخبة

المدير التنفيذي لمشروع «مدينة دبي لايف ستايل» "DUBAI LIFE STYLE CITY" رازا صيديقي RAZA SIDDIQUI عرض لميزات وحدات المدينة المجهزة والمؤثثة بتوقيع من العلامة التجارية الرائدة «جي دبليو ماريوت»، والمتميزة بالتقنيات الذكية والخدمات الموجهة للنخبة، معتبراً ان معرض سيتي سكيب حقق نجاحاً باهراً بأعداد المشاركين فيه وزواره، لافتاً الى تلقي الشركة طلبات لإنشاء مدن شبيهة بمدينة «دبي لايف ستايل» في الهند والصين.

فلل وشقق ذكية

■ **هل لنا بلمحة عن مشروع «مدينة دبي لايف ستايل»؟**

يقع مشروع «مدينة دبي لايف ستايل» في دبي لاند، وهو مشروع ضخم يمتد على مساحة ٤ ملايين قدم مربعة وتصل كلفته الى ٢,٤ مليار درهم. ويضم المشروع ٦٨ فيلا تحمل توقيع العلامة التجارية الرائدة «جي دبليو ماريوت» في تأثيثها وتجهيزاتها وخدماتها، و١٢٠ شقة سكنية مصممة وفق الفن المعماري التوسكاني.

ويحتضن المشروع أيضاً فنادق أربعة وخمسة نجوم، منتجعات صحية، أكاديميات رياضية، دور أزياء، صالات فنية ومسرحاً ومراكز للتسوق، وينتهي العمل فيه سنة ٢٠١٠.

تقنيات وخدمات فارهة

■ **ما الذي يميّز هذا المشروع عن بقية المشاريع؟**

– «مدينة دبي لايف ستايل» تؤمن بيتاً مؤثثاً كامل الخدمات وقائماً على مبدأ المنازل الذكية. وقد تعاونا مع شركتي «مايكروسوفت» و«سيسكو» لتجهيزها وفق أحدث التقنيات، كما تؤمن مختلف الأنشطة والتسهيلات والخدمات التي تهمّ المستثمرين مثل التسوّق، المسرح والأزياء. ويحصل المالكون على عضوية مجانية في أكاديمية IMG الرياضية،وعضوية في نادي «جي دبليو ماريوت»، إضافة الى استخدام الـ «سبا» الصحي لصحة وشفاء العقل والجسد (BODY & MIND HEALING).

معرض ناجح

■ **ما تقويمكم لفاعليات معرض «سيتي سكيب أبوظبي» هذا العام؟**

– يشهد سوق أبوظبي نهضة عقارية عمرانية ضخمة. وقد شاركنا في «سيتي سكيب أبوظبي» العام الماضي، لكن هذه السنة حقق المعرض نجاحاً باهراً ونسبة المشاركين والحضور تعدّت التوقعات.

نية في التوسع

■ **ما هي الأسواق التي تسعون الى دخولها؟**

– يحقق مشروع «مدينة دبي لايف ستايل» نجاحاً كبيراً وقد تلقينا طلبات لنقل الفكرة الى الهند والصين. ■

جون توماس (مبادلة MUBADALA - أبوظبي):

ننشط في مجال تطوير المشروعات العقارية وقطاع الضيافة والخدمات

تأسست شركة مبادلة للتنمية MUBADALA عام ٢٠٠٢، وتعتبر قاطرة الاستثمار لحكومة أبوظبي، وهي حائزة على جائزة أرابيان بزنس لفئة المؤسسات المالية لعام ٢٠٠٦، وقد حققت استثمارات في أكثر من عشرين شركة في دولة الإمارات والخارج.

المدير التنفيذي لتطوير الأعمال في الشركة جون توماس تحدث عن شركة مبادلة للعقارات والضيافة MUBADALA REAL ESTATE & HOSPITALITY التابعة والمنشأة حديثاً والناشطة في مجال تطوير المشروعات العقارية السكنية والتجارية وقطاع الضيافة والخدمات المرافقة في أبوظبي، موضحاً مغزى الشراكة مع مطورين عقاريين وفي مقدمهم شركة «كابيتالاند» العالمية، كاشفاً عن توقيع عقد لتطوير مدينة سكنية في سنغافورة.

«مبادلة للعقارات والضيافة»

■ ماذا تتضمن محفظة شركة «مبادلة للعقارات والضيافة» التي أطلقتموها مؤخراً، من مشروعات وأنشطة؟

– أطلقت «مبادلة» شركة جديدة وهي مبادلة للعقارات والضيافة (MUBADALA REAL ESTATE & HOSPITALITY) التي ستنشط في مجال تطوير المشروعات العقارية السكنية والتجارية، وقطاع الضيافة والخدمات المرافقة في أبوظبي والخارج.

وقد عقدت «مبادلة للعقارات والضيافة» شراكة استراتيجية مع شركة «جون باك» العالمية (JOHN BUCK) المتخصصة في تقديم الإستشارات والخدمات العقارية للشركات، بغية تطوير مشروع "SOWWAH SQUARE" التجاري على جزيرة "SOWWAH" في ابوظبي. كما وقعت شراكة استراتيجية مع شركة «كابيتالاند» السنغافورية نتج عنها تأسيس شركة «كابيتالا» التي ستطور مشروع «أرزنة» "ARZANAH" بقيمة ٥ مليارات دولار. والمشروع يضم تسعة آلاف منزل، إضافة الى مدارس، مطاعم، مراكز رياضية، طبية، صيحة ومراكز للتجزئة. ويمتد المشروع على مساحة ١,٤ مليون متر مربع قرب «ستاديوم زايد» في أبوظبي.

تطوير عقاري وضيافة

يضيف توماس: من جهة أخرى تقوم شركة «مبادلة للعقارات والضيافة» بتطوير مشروع "MGM GRAND ABU DHABI" في «مينا زايد» على الواجهة البحرية لأبوظبي. وسيضم المشروع أفضل وسائل وأنشطة التسلية والترفيه، إضافة الى فنادق راقية وفخمة منها MGM GRAND HOTEL.

أما على صعيد الضيافة، فقد وقعت الشركة عقداً مع مجموعة "KOR" للفنادق من لاس فيغاس لإنشاء فنادق عدة في منطقة الشرق الاوسط، أفريقيا والمحيط الهندي تحت علامتي "VICEROY" و "THE TIDES".

شراكة استراتيجية مع «كابيتالاند»

■ لماذا اخترتم التعاون مع شركة «كابيتالاند»؟

– نبحث عن فرصة للتعاون والشراكة مع مطورين عقاريين منذ وقت طويل. ونظراً للتقارب الثقافي والعملي والتكامل بين الخبرة والموارد البشرية، قررنا عقد شراكة استراتيجية مع أكبر مطوّر عقاري في آسيا وهي «كابيتالاند».

■ كيف تقوّمون خطة «أبوظبي ٢٠٣٠»؟

– «خطة أبوظبي ٢٠٣٠» رائعة ورؤيوية وستساعد المدينة على التقدم والتطور وجذب أنظار العالم اليها. ونحن نساند هذه الخطة ونجهد للمشاركة في الوصول الى الهدف المبتغى. ■

WONG HEANG FINE (كابيتالاند CAPITALAND):

تحول اهتمامنا نحو أسواق مجلس التعاون في السنتين المقبلتين

الرئيس التنفيذي لشركة كابيتالاند CAPITALAND السيد WONG HEANG FINE لفت الى أن شركة كابيتالاند هي ثمرة شراكة استراتيجية بين كابيتالاند ومبادلة JOINT - VENTURE، ومهمتها تطوير مشروعات مميزة في ابوظبي. ووصف خطة «ابو ظبي ٢٠٣٠» بالمؤثرة والمساهمة في تحويل الامارة الى مدينة عالمية عصرية ذات سمات شرقية اماراتية، كاشفا عن اهتمام كبير بأسواق دول مجلس التعاون الخليجي خلال السنتين المقبلتين.

■ علامَ تركزون في خطتكم التشغيلية؟

– تركز «كابيتالاند» على تسريع عمليات البناء في مشروعاتها في ابو ظبي بالتعاون مع شركة «مبادلة».

■ ما الهدف من عقد شراكة استراتيجية مع شركة «مبادلة»؟

– شركة «كابيتالا» للتطوير العقاري هي ثمرة شراكة استراتيجية بين كابيتالاند بنسبة ٤٩٪ ومبادلة بنسبة ٥١٪. وتسعى هذه الشركة الى تطوير مشروعات مميزة في ابو ظبي والمساهمة في ازدهار هذه المدينة.

خطة ٢٠٣٠ تحول ابو ظبي الى مدينة عصرية

■ ما هو رأيكم بخطة «ابو ظبي ٢٠٣٠»؟

– هذه الخطة مهمة ومؤثرة، وكابيتالاند تشجعت لدخول سوق ابو ظبي مع «مبادلة» بفضل هذه الخطة ورؤية القادة البعيدة والواقعية، والتي تساهم في تحويل ابو ظبي الى مدينة عالمية عصرية ذات سمات شرقية اماراتية.

متخصصون بالتطوير العقاري

■ بمَ تتميز شركة «كابيتالاند»؟

– «كابيتالاند» متخصصة بتطوير العقارات على اختلاف انواعها، السكنية، التجارية والتجزئة اضافة الى العقارات المتعلقة بالضيافة. ومشروعاتنا موجهة للطبقات المتوسطة وما فوق.

اهتمام بأسواق مجلس التعاون

■ ما هي الاسواق التي تثير اهتمامكم عقاريا؟

– دخلت الشركة الى اسواق عدة في العالم، حيث وجدت فرصا واعدة ومميزة لتطوير مشاريع منها استراليا، سنغافورة، الصين، الهند وحاليا اسواق الخليج المثيرة للاهتمام. ونحن نشدد على تحقيق قيمة مضافة للسوق الذي نستثمر فيه، ونصب اهتمامنا في السنتين المقبلتين على اسواق دول مجلس التعاون الخليجي. ■

عماد غنام (شركة تمليك TAMLEEK - الأردن):

نتطلع الى التوسع في السوقين الخليجي والأوروبي ودول المغرب العربي

تعتبر تمليك الأردنية من شركات التطوير العقاري التي تولي اهتماماً كبيراً للاستثمارات العقارية المطلوبة من المستثمرين.

مدير دائرة الاستثمار في الشركة عماد غنّام رأى في الاستثمار العقاري مميزات وعوائد مجزية، متوقعاً استمرارها لفترة طويلة خصوصاً في أسواق الإمارات، كاشفاً عن تطلع الشركة للتوسع في السوقين الخليجي والأوروبي وبعض دول المغرب العربي، مع درس إمكانية طرح صندوق استثماري يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، مقترحاً طرح أدوات استثمارية في مجال التمويل العقاري.

مطور عقاري

■ **ما الذي يميّز «تمليك» عن سواها من الشركات الاستثمارية؟**

– ميزاتنا التنافسية تقوم على كوننا نعمل كمطورين عقاريين، ولكننا نولي أهمية كبرى لنوعية المشاريع وجودتها إضافة الى كوننا نعمل في مجال الاستثمار العقاري، بمعنى أننا نعد منتجات استثمارية في مجال العقار ونتيح الفرصة للمستثمر الراغب بالإستثمار في هذا المجال. وبالنتيجة نحن مطوّر عقاري، وفي الوقت نفسه مقصد استثماري للمستثمر المهتم بالعقار ولكنه يفتقر الى حجم الإستثمار الضروري.

عوائد مجزية للقطاع العقاري

■ **لماذا تركّز معظم الاستثمارات العربية على قطاع العقار؟**

– لا شك في أن الاستثمار العقاري له العديد من المميزات، فهو طويل الأمد وبالتالي فإن عوائده قد تمتد لسنوات عدة، ممّا يؤكد ان فوائده ستستمر لفترة طويلة، إضافة الى أن سعر العقار مستقر ومعدّل المخاطر فيه محدود، ومتدن جداً كما هي الحال في سوق الإمارات اليوم، ناهيك عن عوائده المجزية مماً يشجّع المستثمر على اتخاذ المبادرة.

نتطلع الى السوقين الخليجي والأوروبي

■ **ما هي البلدان التي تستثمرون فيها حالياً؟**

– لدينا مشاريع متعددة حالياً في الأردن، وقد وضعنا خططاً توسعية متنوعة، حيث نتطلع نحو السوقين الخليجي والأوروبي وبعض دول المغرب العربي. إلاّ ان هذه الخطط لا تزال قيد الدراسة حالياً وسنباشر فيها قريباً.

كما أننا ندرس إمكانية طرح صندوق استثماري يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، ولكننا لم نقرر بعد التغطية الجغرافية لهذا المشروع. بمعنى ان يكون صندوقاً محلياً أو أنه سيشمل مناطق خارج الأردن أيضاً.

نشارك في المعارض

■ **كيف تقوّمون المشاركة في «سيتي سكيب» أبوظبي ٢٠٠٨؟**

– اتخذنا قراراً جريئاً بالمشاركة في «سيتي سكيب أبوظبي» في ظل تزامنه مع معرض PROPERTY LINK في عمان. وقد شاركنا في المعرضين نظراً لأهمية الحدثين في مجال التطلع الى فرص استثمارية متوافرة في السوق الإماراتي وعرض المشاريع الأردنية للمستثمر الإماراتي.

أدوات استثمارية

■ **كيف تتعاملون مع موجة ارتفاع الأسعار؟**

– ارتفاع الأسعار والقيود المفروضة على بعض البنوك للتمويل تشكل بعض المعوقات للقطاع المصرفي، ولكننا نستطيع إيجاد الحلول المناسبة من خلال طرح العديد من الأدوات الاستثمارية في هذا المجال. ■

راشد درويش الكبتي (شركة RDK العقارية):

خطة «أبوظبي ٢٠٣٠» متكاملة ومراعية لزيادة عدد السكان

ركز رئيس مجلس إدارة شركة RDK للتطوير العقاري راشد درويش الكبتي على نوعية المشاريع التي تنفذها الشركة والمتميزة بقيمتها المضافة. واعتبر سوق الإمارات من أكثر الأسواق الواعدة عقارياً وتحديداً العاصمة أبوظبي أغنى المدن عالمياً، منوهاً بخطة حكومتها «أبوظبي ٢٠٣٠» المتكاملة والمراعية لزيادة عدد السكان المرتقبة حتى سنة ٢٠٣٠، لافتاً الى الأسعار المدروسة المعتمدة في الشركة والمتناسبة مع مشاريعها النوعية.

أبوظبي واعدة عقارياً

■ **ما هو الشعار الذي ترفعه مجموعة "RDK" في ممارسة نشاطها؟**

– تعتمد مجموعة "RDK" شعار "VALUE FOR MONEY" بمعنى ان يكون للمال المستثمر قيمة مضافة، أي ان المستثمر في مشاريعنا العقارية يضخ أمواله مقابل وحدة عقارية ذات نوعية عالية وقيمة مضمونة.

■ **في رأيكم، ما هي أبرز الأسواق الواعدة عقارياً؟**

– سوق الإمارات من أكثر الأسواق الواعدة عقارياً وتحديداً العاصمة أبوظبي والتي تعتبر من أغلى المدن في العالم. كما وان الحكومة تتجه الى إنشاء البنية التحتية الأساسية تحضيراً لإقامة مشروعات مستقبلية سياحية، ثقافية، ترفيهية، فندقية وغيرها. وقد أطلقت الحكومة خطة «أبوظبي ٢٠٣٠» التي تتضمن المخطط العمراني الشامل لتطوير المدينة، والتي من المقرر ان تتخذ في ضوئه القرارات الخاصة بالتخطيط في أبوظبي خلال الخمس والعشرين سنة المقبلة. مع أخذ الخطة بالاعتبار نمو عدد سكان أبوظبي ليصل الى ثلاثة ملايين نسمة عام ٢٠٣٠.

إلغاء الرسوم خطوة إيجابية

■ **ما مدى انعكاس خطوة إعفاء الحديد والإسمنت من الرسوم الجمركية في أبوظبي على قطاع البناء؟**

– تتابع الحكومة التطورات العالمية وتحاول مساعدة المستثمرين والعاملين في قطاع البناء والعقارات لمواجهة ارتفاع الأسعار. لذا تم إلغاء الرسوم الموضوعة على مادتي الحديد والإسمنت، وقد انعكست الخطوة إيجاباً على القطاع العقاري الذي يواجه صعوبات جمّة.

■ **هل ترون أن أسعار العقارات مضخمة في دولة الإمارات؟**

– من واجب المستثمر ان يتأكد من شراء عقار بقيمة مادية توازي النوعية والتنفيذ النهائيين.

وفي هذا الإطار نعتمد في مجموعة RDK أسعاراً معقولة ومقبولة، مقارنة مع مستوى مشاريعنا النوعية.

عوامل إرساء التنمية المستدامة

■ **ما هي توقعاتكم لمستقبل أبوظبي ؟**

– مستقبل أبوظبي واعد والمدينة تمتلك كل أسباب النجاح من البنى التحتية، الوعي الرسمي والخطط المحكمة، الى جانب رؤوس الأموال النفطية المستثمرة في قطاعات مختلفة من عقارات، تعليم، صحة، أمن، صناعة، وجميعها لها دورها الفعلي في إرساء التنمية المستدامة.

■ **كيف تقومون فاعليات معرض «سيتي سكيب أبوظبي ٢٠٠٨»؟**

– كان معرض «سيتي سكيب، ناجحاً جداً هذا العام، وقد حققنا العديد من الأهداف بمشاركتنا في فعالياته. ■

مجاهد بن ناصر (RASYAT REAL ESTATE):

الطبقات الاجتماعية في الامارات والسعودية قادرة على امتلاك الوحدات الفخمة

تنطلق «راسيات العقارية» احدى الشركات التابعة لمجموعة النهدي العقارية السعودية متسلحة بخبرات الاخيرة في مجال التطوير العقاري. وتعتبر ابو ظبي اهم اسواقها حيث تعمل على تطوير «برج الياقوت» الفاخر في «دانة ابو ظبي».

المدير الاداري والعضو المنتدب في الشركة وعضو مجلس ادارة مجموعة النهدي المهندس مجاهد بن ناصر شرح مميزات وخصائص «برج الياقوت» وبيئته المتكاملة وتجهيزات وحداته السكنية وفق نظام المنزل الذكي، ورأى ان لا مشكلة في توجيه المشاريع السكنية الى الطبقات المتوسطة وذات المداخيل المرتفعة لتوافرها في الامارات والسعودية، وتمتعها بقدرات لشراء الوحدات الفخمة المعروضة عليها.

تابعة لمجموعة محمد النهدي

■ **هل لنا بلمحة عن شركة «راسيات العقارية»؟**

– تأسست «راسيات العقارية» نهاية عام ٢٠٠٦ في الامارات كشركة تابعة لمجموعة «محمد النهدي العقارية» السعودية بغية تطوير وادارة وتسويق المشاريع العقارية في السوق المحلي.

وتعتمد «راسيات» على خبرات وتجارب شركة النهدي الطويلة والممتدة لتسعة عشر عاما في السوق السعودي.

هذا ونتعاون في معظم الاحيان مع شركات تطوير عقارية كويتية.

■ **كيف تنظرون الى القطاع العقاري في امارة ابو ظبي؟**

– تعتبر امارة ابو ظبي من اهم الاسواق العقارية الواعدة، لا سيما مع وجود دعم رسمي حكومي متمثل بخطة «ابو ظبي ٢٠٣٠» التي تنظم وترسم صورة مستقبلية للمدينة.

«برج الياقوت»

■ **ما هي اهم المشاريع التي تقومون بتنفيذها حاليا؟**

– مشروعنا الاساسي هو «برج الياقوت» الفاخر في «دانة ابو ظبي» والذي يتكون من ٢١ طبقة سكنية تراعي مقومات الحياة العصرية والفخمة، ويتضمن مسبحا ومركزا ترفيهيا وصالة رياضية وحديقة عامة ومنطقة مخصصة للعب الاطفال، اضافة الى مواقف واسعة للسيارات.

ويتميز «برج الياقوت» بإطلالة بانورامية خلابة، وتصل قيمته الاجمالية الى ٤٧٠ مليون درهم، وقد تم بيعه بالكامل.

نظام المنزل الذكي

■ **بم يتفرد «برج الياقوت» عن المشاريع المماثلة؟**

– يقع «برج الياقوت» في موقع استراتيجي في «دانة ابو ظبي» وهي منظومة متكاملة تؤمن مختلف حاجات الفرد من مدارس، عيادات طبية، مراكز تسوّق، حدائق، مطاعم ونواد رياضية ومراكز تسلية وحراسة أمنية على مدار الساعة. كما ان مشروع «برج الياقوت» يعتمد نظام «المنزل الذكي».

مشروعات متنوعة للمجموعة

■ **ما هي ابرز مشاريعكم في السعودية؟**

– مشاريع «مجموعة النهدي» عديدة في المملكة العربية السعودية، فقد وضعنا مخططا لمشروع «بحيرة النورس» الذي يضم اكثر من ٦٠٠ قطعة ارض. كما طورنا مشروع فلل اللؤلؤة على كورنيش الخبر، اضافة الى مشاريع وابراج تجارية عدة.

توسع نحو الخليج والشرق الاوسط

■ **هل تسعى «راسيات العقارية» الى دخول اسواق جديدة؟**

– لدينا نية في دخول اسواق خليجية وشرق اوسطية عدة منها قطر، مصر ودبي، حيث نملك هناك بعض الاستثمارات العقارية. ■

ناتاشا غانغارامني (الفرعة العقارية AL FARA'A):

خطة أبوظبي ٢٠٣٠ ممتازة ومعززة لثقة المستثمرين بأبوظبي

أعلنت شركة الفرعة العقارية عن قرب إطلاقها مجموعة مشاريع عقارية ذات إطلالة على البحر بمميزات وإضافات جاذبة للمستثمرين، وهي تعتمد لترويجها خطتها الاستراتيجية الثابتة المرتكزة على التسليم في المواعيد المحددة وإرساء أفضل معايير الجودة والنوعية.

أحد المسؤولين في الشركة ناتاشا غانغارامني NATASHA GANGARAMANI نوهت بخطة أبوظبي ٢٠٣٠، واصفة إياها بالممتازة والمعززة لثقة المستثمرين بأبوظبي. مبدية تفاؤلها بمستقبل السوق العقاري في دولة الإمارات، متوقعة استمراره ونموه في السنوات المقبلة.

مشروعات على البحر

■ **ما هي السياسة التسويقية التي تعتمدها «الفرعة العقارية»؟**

– ستقام معظم مشروعاتنا لسنة ٢٠٠٨ على الخط الساحلي لدبي، لذا سنركّز على تسويق خدمات وإضافات لها ارتباطها بتوفر الإطلالة على البحر.

هذا ولا تزال الخطة التسويقية الأساسية المعتمدة في الفرعة سارية المفعول، وتشدّد على الالتزام بمواعيد البناء والتسليم وإرساء أفضل معايير الجودة والنوعية.

«خطة أبوظبي ٢٠٣٠» ممتازة

■ **ما هو رأيكم بخطة «أبوظبي ٢٠٣٠»؟**

– الخطة ممتازة وتعكس رؤية وحكمة القادة في الإمارات، وتعزّز ثقة المستثمرين بأبوظبي وتجتذب رؤوس أموال إضافية لإنماء الاقتصاد. ونحن سعيدون كوننا جزءاً من هذه النهضة.

■ **ما تقويمكم لفاعليات معرض «سيتي سكيب أبوظبي»؟**

– حقق معرض «سيتي سكيب أبوظبي» نجاحاً منقطع النظير وجذب مشاركين وحضوراً كثيفاً، وفي رأيي ان المنظمين قاموا بعمل ممتاز أوصل «سيتي سكيب أبوظبي» الى مستوى مثيله في دبي.

نتطلع الى أسواق جديدة في الشرق الأوسط

■ **ما هي خطواتكم المستقبلية؟**

– كما ذكرت، ستقام مشروعاتنا الجديدة وعددها ثمانية على الخط الساحلي، وسنطلقها في الفترة الممتدة بين أيار (مايو) وكانون الأول (ديسمبر) من عام ٢٠٠٨.

وسنكمل توسعنا في دبي وأبوظبي في السنوات المقبلة، إضافة الى أسواق جديدة في منطقة الشرق الأوسط.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى الأفضل والازدهار لدبي وأبوظبي، ونحن متفائلون بالمستقبل والسوق العقاري الذي من المتوقع ان يستمر وينمو في السنوات المقبلة. ■

ناديا زعل (زايا للتطوير العقاري ZAYA) :

الطلب على تملك وحدات في مشروع «نوراي» فاق التوقعات

الرئيسة التنفيذية لشركة زايا للتطوير العقاري ZAYA ناديا زعل ركزت في حديثها الى «البيان الإقتصادية» على أهم مشاريع الشركة، منتجع «نوراي» NURAI المقام على احدى الجزر قبالة إمارة أبوظبي، معددة خصائصه ومميزاته النخبوية، عارضة لطريقة اختيار العملاء المستثمرين في هذا المشروع، مشيرة الى ان هناك مشروعين ضخمين ستنطلق الشركة في تطويرهما قريباً احدهما في دبي، كاشفة عن مفاوضات تجريها إدارة «زايا» للدخول الى أسواق قطر وتونس وسلطنة عمان، واصفة المشاركة في «سيتي سكيب» أبوظبي بالناجحة جداً «لتلقينا طلبات تملك فاقت الوحدات المعروضة في مشروع «نوراي».

■ هل لنا بلمحة عن شركة زايا؟

– شركة «زايا للتطوير العقاري» هي ثمرة شراكة استراتيجية حديثة بين شركة «تصاميم العقارية» وشركة «أساس»، واختصاصها تطوير وإنجاز العقارات الفخمة.

وقد أطلقنا مشروع «نوراي» "NURAI" الأيقوني وهو عبارة عن منتجع خاص على جزيرة خاصة قريبة من جزيرة السعديات في أبوظبي.

ويمتد المشروع على مساحة ٣,٣ ملايين قدم مربعة ويضم ٣١ فيلا شاطئية، ٣٥ فيلا عائمة، وفندقاً فخماً مؤلفاً من ٦٠ جناحاً، يفيد قاطنوها من خدمات طائرة مروحية خاصة. ويضم المشروع مطاعم، نشاطات بحرية، مسابح خاصة وأجواء موسيقية.

وقد بدأت أعمال البناء في المشروع لجهة إنشاء المارينا وكاسر الأمواج، وسينتهي تنفيذه في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠.

مشروع نوراي النخبوي

■ ما هي الخطة التسويقية المعتمدة للترويج لمشروع «نوراي»؟

– تعتمد «زايا» خطة تسويقية فريدة من نوعها. فمشروع «نوراي» متميز وموجه لنخبة المجتمع فقط. لذلك يقدم المهتمون ملفاتهم وطلباتهم، ونقوم بدراستها وإجراء مقابلات مطوّلة معهم للموافقة على بيع الوحدات العقارية في المشروع.

وقد شهدنا اهتماماً شديداً من مستثمرين من كل أنحاء العالم كإيطاليا، فرنسا، ألمانيا، أميركا، الهند وغيرها.

بناء نوعي

■ كيف ستعملون لمواجهة المشكلات والظواهر الطبيعية التي قد تؤثر على البناء؟

– استعانت «زايا» بخدمات شركة "JHT" وهي احدى أضخم وأهم الشركات المتخصصة بتطوير الجزر والمارينا. وقد أجرينا دراسة معمّقة لكيفية بناء الفلل والمواد المستخدمة. وكما ذكرت سنبني كاسر أمواج، إضافة الى أننا سنستخدم مواد بناء نوعية في الفلل العائمة وسيتم إنشاؤها في مواقع المياه المنخفضة منعاً لتأثرها بظاهرة المد والجزر.

■ ما هي أهم مشروعاتكم المستقبلية؟

– تضم محفظتنا لهذا العام مشروعين أحدهما في إمارة دبي. ونجري مفاوضات عدة لدخول أسواق قطر، تونس وسلطنة عمان السنة المقبلة.

تأنّ في اختيار عملائنا

■ بمَ تتميز شركة «زايا» عن بقية الشركات العقارية؟

– تتأنى شركة «زايا» قبل الإقدام على مشاريعها وتجري دراسات دقيقة للأسواق. ففي مشروع «نوراي» أجرينا مقابلات مع زهاء ٢٠٠ مستثمر وشار محتمل، واهتممنا بمعرفة أذواقهم ونمط حياتهم للاطلاع على شخصياتهم ونفسياتهم، إذ انّ المشروع خاص ونخبوي ومن الواجب الانتباه الى مختلف التفاصيل.

كما استعنا بخدمات شركات عالمية واستشاريين ومهندسين لوضع تصوراتهم لشكل المشروع وتماهيه ثقافياً مع إمارة أبوظبي. ■

باسل سعيد (الأرض القابضة THE LAND) :

خطة تسويقية إقليمية لترويج مشاريعنا العقارية في المنطقة

الأرض القابضة "THE LAND HOLDING" إحدى الشركات التابعة لمجموعة الراجحي للاستثمار تأسست في الأردن وانطلقت بمشاريعها العقارية في العديد من الأسواق.

مدير عام الشركة باسل سعيد سلط الضوء في حديثه الى «البيان الإقتصادية» على الخطة التسويقية الإقليمية المعتمدة من الشركة للترويج لمشاريعها في المنطقة. وقدم تفاصيل عن مشروع «اجمكان» في السعودية ومشروع بناء وسط تجاري لمدينة رام الله في الأراضي الفلسطينية بحجم استثمارات ٢٠٠ مليون دولار. شارحاً توجه الشركة نحو الخوض في مشاريع عقارية داخل الأراضي المحتلة، وواصفاً السوق هناك بالواعد لطغيان الطلب على الفرص، كاشفاً عن توسع الشركة نحو دول في المنطقة.

مشاريع ضخمة

■ ما الهدف من مشاركتكم في «سيتي سكيب أبوظبي» وماذا عرضتم خلال فاعلياته؟

– الهدف الأساسي من مشاركتنا في «سيتي سكيب أبوظبي» هو إطلاق مشاريع جديدة للشركة.

ومن المشاريع التي عرضناها مشروع مجمع الصحراء النخبوي في السعودية، وهو مشروع أطلقنا عليه تسمية «أجمكان» وتكلفته ستصل الى ملياري دولار ويمتد على مساحة ١٨٤ هكتاراً مربعاً. ويعتبر هذا المشروع التحفة الفنية للشركة وأسطورتها السكنية التي تمتاز بالجمال الطبيعي والأصالة وتجهيزاتها التكنولوجية. ويشمل هذا المشروع الضخم ١٢٠ ألف متر مربع من المساحة الخاصة للتملك الفردي، و٧٤ فيلا ضخمة مطلة على الوادي الأخضر و٤٠٦ شقق للإقامة الفاخرة. ويتيح المشروع للسكان وزوارهم فرصة ممارسة الرياضة والاستجمام والاسترخاء. وقد أعلنا أيضاً عن مشروع «رام الله» في فلسطين، وهو عبارة عن بناء وسط تجاري لمدينة «رام الله» والذي سيضم مشاريع سكنية، تجارية وأبراجاً بحجم استثمار سيزيد عن ٢٠٠ مليون دولار.

ونتميّز بكوننا أول شركة عقارية تشجعت وخاطرت وانخرطت في السوق الفلسطيني. أما الهدف من المشاركة في «سيتي سكيب أبوظبي»، فتأتي في إطار الترويج والتسويق للمشاريع المعروضة، وبالأخص لمشروع رام الله.

وفي ظل الإقبال العربي والخليجي الكثيف على المعرض، يهمنا ان يطلع الجميع على مشروع رام الله، على أمل ان يحمل المطورين على الاستثمار في فلسطين مستقبلاً.

توقع نجاح مشاريعنا في فلسطين

■ ما الذي شجّعكم على الاستثمار في فلسطين، في ظل غياب الاستقرار الأمني والسياسي؟

– يشهد السوق الفلسطيني نسبة طلب عالية بالرغم من وجود الاحتلال الإسرائيلي في حين ان العرض شبه معدوم، الأمر الذي يجعل من هذا السوق واعداً. وبالتالي فإن كل مشروع عقاري سواء كان سكنياً أو تجارياً أو سياحياً سيلقى النجاح في فلسطين. ولا شك في ان المخاطرة موجودة لكننا نأمل ان تتحسن الأحوال هناك في أقرب وقت ممكن. ■

مشروع الدار العقارية الجديد: «دانة المدن الساحلية»
رونالد باروت: حققنا إنجازات متميزة ومشاريع متكاملة

عرضت «الدار العقارية» الشركة الرائدة في مجال التطوير العقاري في أبوظبي، في معرض ومؤتمر «سيتي سكيب» الدولي الذي استضافه مركز أبوظبي الوطني للمعارض بين ١٣ و١٥ ايار (مايو) ٢٠٠٨ والذي تعتبر الدار أحد الرعاة البلاتينيين له، منطقة الدانة، وهي مركز أعمال فخم يقع في قلب مشروع شاطئ الراحة. وتضم منطقة الدانة مزيجاً من المرافق السكنية والتجارية والترفيهية ومرافق التسوق التي تعرض أشهر العلامات التجارية، وغير ذلك من المرافق التي ستجعل منها منطقة جذب لأصحاب الأعمال وللذين ينشدون الحياة الراقية.

تضم الدانة مجموعة من التحف الهندسية المعمارية من إبداع نخبة من أشهر المعماريين في العالم. تشمل هذه الصروح المعمارية المركز التجاري العالمي– أبوظبي (من تصميم فوستر آند بارتنرز) والبرج السكني (من تصميم أسيمبتوت)، والمقر الرئيسي بشركة الدار العقارية (من تصميم ام زد آند بارتنرز) ومساكن وأبراج الدانة (من تصميم فايف بلاس ديزاين)، ومبنى مميزاً من تصميم رافائيل فينولي، مما يجعل من هذه المنطقة رمزاً للتميز والفخامة.

كذلك عرضت الدار العقارية خلال سيتي سكيب مشروع الخبيرة، وهو حي سكني ضمن منطقة خور الراحة يعتبر مكاناً مثالياً للذين ينشدون الهدوء والاسترخاء، حيث تتوفر فيه كافة متطلبات الحياة العصرية، ويتيح لسكانه فرصة الاستمتاع بالجمال الطبيعي لأبوظبي والخليج العربي.

رونالد باروت

وفي هذا الصدد، قال **رونالد ستيفن باروت**، الرئيس التنفيذي لشركة الدار العقارية: تتوق الدار العقارية لعرض هذه المشاريع المميزة في معرض سيتي سكيب أبوظبي. لقد حققنا إنجازات متميزة في إطار جهودنا لإنشاء مشاريع تطويرية متكاملة ومستدامة. إننا نلتزم في كافة مشاريعنا بمعايير التميز في التصاميم التي تراعي متطلبات المحافظة على الطاقة والبيئة. غير أننا لا نكتفي بذلك بل نسعى دوماً للارتقاء بوعينا البيئي. وبفضل هذه الجهود تم تصنيف مباني الدار في مشروع الراحة في الفئتين الفضية والبلاتينية».

احد مشاريع الدار

«مجموعة بنيان» تطلق مشروع «عين عجمان» بتكلفة ٣,٥ مليارات درهم

من اليسار: محمد عطاطرة، عبد العزيز الجسمي، عبد الله عطاطرة وأنس عطاطرة

أعلنت «مجموعة بنيان الدولية للإستثمار» BONYAN ،الشركة الرائدة في مجال الإستثمار والتطوير العقاري، عن إطلاق مشروع «عين عجمان» في إمارة عجمان بقيمة ٣,٥ مليارات درهم إماراتي، والذي يعد أول مشروع لشركة التطوير العقاري في الإمارة.

ويمتد المشروع الرائد على مساحة ٦,٢٧ ملايين قدم مربعة، حيث تبلغ مساحته المبنية الإجمالية ٣٨ مليون قدم مربعة، ويضم ١٠٩ قطع أرض متعددة الاستخدام المناسبة لتطوير المباني السكنية والتجارية والفنادق والمكاتب. وقد عمد المطور العقاري اليوم إلى إقامة عروض البيع الخاصة بالمشروع في قاعة الماسة في فندق مونارك دبي، بهدف تسويق المشروع للمستثمرين. وحضر حفل الاطلاق كل من المهندس **عبد الله عطاطرة** رئيس مجلس إدارة «مجموعة بنيان الدولية للإستثمار»، و**محمد عطاطرة** عضو مجلس الإدارة في «مجموعة بنيان الدولية للإستثمار»، و**أنس عطاطرة** نائب رئيس مجلس إدارة «مجموعة بنيان الدولية للإستثمار»، وحضر أيضاً السيد **عبد العزيز الجسمي** مدير عام «آر القابضة» (R HOLDING) بالإضافة الى مجموعة من كبار المسؤولين في الشركة.

ويقع مشروع «عين عجمان» على مسافة ٢٠ دقيقة من إمارة دبي، حيث يعد مجمعاً نموذجياً يسهل الوصول اليه، ويتألف من اراض ذات مواقع متميزة ومناسبة لتطوير المباني المتعددة الاستخدام، والتي تتروح بين أبنية تتألف من طابق أرضي و٥ مواقف سيارات و١٧ طابقاً (G + 5P+17) وأبنية أخرى تتألف من طابق أرضي و٩ مواقف سيارات و٦٠ طابقاً (G+9P+60). ويتميز المشروع باتصاله بشبكة من الطرق تتيح سهولة حركة المرور داخل المدينة. كما وتم تصميمه لتوفير إطلالات متميزة على البحيرة والحدائق وإتاحة مساحات كبيرة لمواقف السيارات. بالإضافة الى ذلك سيقوم المطور بتوليد الكهرباء للمشروع الذي ستعرض العقارات فيه للتملك الحر بنسبة ١٠٠٪ وبنظام دفع مغر.

«تمكين العقارية» شركة سعودية تستهدف محدودي الدخل
احسان عبد الجواد: سننشئ مساكن اقتصادية لمراعاتهم

الدمام – تشكلت في الدمام في المملكة العربية السعودية هيئة تأسيسية برئاسة **احمد عبد الجواد** لإنشاء شركة تحمل اسم «تمكين العقارية» برأسمال ٢٥٠ مليون ريال وسيكون مقرها في الدمام.

احسان عبد الجواد

وقال رئيس اللجنة التأسيسية لـ«تمكين العقارية» **إحسان عبد الجواد** ان الشركة تستهدف ذوي الدخل المحدود والمتوسط والضعيف، وتعمل على تحقيق التوازن بين العرض والطلب في السوق العقاري للمملكة، مشيراً الى ان الشركة وضعت في استراتيجياتها العامة إنشاء مساكن اقتصادية تراعي ذوي الدخل المحدود ومن دونهم.

وأضاف ان الشركة ستعمل على تقديم عدد من الحلول المتطورة والمبتكرة من أجل توفير مسكن اقتصادي يتناسب مع مدخولات ذوي الدخل المحدود، بالإضافة الى توفير طرق مختلفة للتمويل، مشيراً الى وجود اتفاقيات تمويل للشركة مع البنوك السعودية.

حامد بن حمري

مدير عام الشركة المهندس **حامد بن حمري** أوضح ان مشاريع الشركة سيعلن عنها في وقت قريب، وتتضمن بناء ٣٠٠ وحدة سنوياً فور إتمام الإجراءات الرسمية، مبيناً ان مشاريع تمكين السكنية ستتوزع جغرافياً على ٣ مدن هي الدمام والخبر والقطيف.

مازن فايد (سعودي اوجيه SAUDI OGER) :

نسعى الى اقتناص الفرص الجاذبة أينما وجدت

تأسست شركة سعودي اوجيه كشركة ذات مسؤولية محدودة في مدينة الرياض عام ١٩٧٨، تبعتها شركة اوجيه انترناشونال التي تملك فيها الأولى ٩٩ في المئة من أسهمها. وقد تمتعت سعودي اوجيه بمقومات أهلتها تحمل مسؤوليات تنفيذ المشاريع الكاملة (تصميم انشاء)، أو المشاريع التي تنفذ على أساس المبلغ المقطوع (تسليم مفتاح) وعلى أوسع نطاق. وتنوعت مشاريعها لتشمل المطارات الداخلية في السعودية وغيرها من المطارات الإقليمية والدولية، الى المستشفيات والمدارس والمجمعات الحكومية والمرافق العامة والمنشآت الصناعية.

«البيان الإقتصادية» التقت مدير الاتصال والتواصل في الشركة مازن فايد الذي أشار الى إطلاق قسم خاص للتطوير العقاري هدفه المساعدة على تنمية القطاع، مبرزاً سعي الشركة الى اقتناص الفرص الاستثمارية الجاذبة أينما وجدت.

قسم للتطوير العقاري

■ **ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدها «سعودي أوجيه» للعام ٢٠٠٨؟**

– «سعودي أوجيه» هي إحدى أهم وأضخم شركات التطوير العقاري في الخليج، وقد حازت على تصنيف (A) تقديراً لمستوى أعمالها وإنجازاتها. وقد طرحت استراتيجيتها التسويقية في المحافل كافة وفي مختلف المعارض ومنها «سيتي سكيب» الأخير، حيث عرضت للخدمات التي توفرها للمطورين لكي يتمكنوا من إنشاء مشاريعهم بسرعة هائلة وبأقل تكلفة ممكنة. وقد أضافت سعودي اوجيه مؤخراً الى جدول أعمالها قسماً خاصاً للتطوير العقاري بهدف المساعدة على تنمية هذا القطاع.

توسع مع «اوجيه انترناشونال»

■ **هل لنا بلمحة عن مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟**

– لدينا مشاريع مختلفة في الإمارات (دبي، أبوظبي) والسعودية وأوروبا. وكانت «سعودي اوجيه» أسست شركة أوجيه انترناشونال حيث تمتلك سعودي اوجيه ٩٩٪ من أسهمها، وهذا التكتل في دمج المعرفة التقنية والفنية الغربية مع شركة سعودية ذات الخبرة المحلية ساعد في تأهيل سعودي اوجيه لتنفيذ مشاريع عملاقة. ولدينا فرع لـ«اوجيه انترناشونال» في باريس وهذا يثبت ان طموحنا ليس محدوداً، ويؤكد أننا نسعى دائماً لاقتناص واستغلال الفرص الإستثمارية الجاذبة أينما وجدت.

استشاريون ومطورون

■ **هل لنا بلمحة عن طبيعة عمل الشركة؟**

– تتعامل شركة سعودي اوجيه بطريقة مباشرة مع العميل الذي يطلب منا تطوير مشروع معيّن، فنقدم له كل الاستشارات الهندسية اللازمة، ونؤمن له كل التصاميم والخرائط التي يحتاجها وصولاً الى مرحلة التنفيذ.

عوامل نجاح المشروع

■ **ما التأثيرات التي تركتها موجة ارتفاع الأسعار العالمية على الطلب في الأسواق؟**

– لا شك في ان الطلب لم يتأثر لأنه في ارتفاع دائم. ولكننا اليوم بتنا نولي أهمية أكبر لاختيار المشاريع، ونركّز على عوامل عدة أبرزها: حجم المشروع ونوعيته بمعنى أننا ندرس مدى تناسب المشروع مع إمكاناتنا. هذا فضلاً عن تعاوننا الوثيق مع المطوّر الذي نتعامل معه. وفي هذا السياق يحتاج المطورون العقاريون الى شركات ذات سمعة طيبة مثل سعودي اوجيه، تستطيع إنجاز المشاريع العملاقة في الوقت المحدد وبالنوعية المطلوبة. ■

رازا صيديقي (DUBAI LIFE STYLE CITY) :

وحداتنا متمايزة ومجهزة بتقنيات ذكية وخدمات موجهة للنخبة

المدير التنفيذي لمشروع «مدينة دبي لايف ستايل» "DUBAI LIFE STYLE CITY" رازا صيديقي RAZA SIDDIQUI عرض لميزات وحدات المدينة المجهزة والمؤثثة بتوقيع من العلامة التجارية الرائدة «جي دبليو ماريوت»، والمتميزة بالتقنيات الذكية والخدمات الموجهة للنخبة، معتبراً ان معرض سيتي سكيب حقق نجاحاً باهراً بأعداد المشاركين فيه وزواره، لافتاً الى تلقي الشركة طلبات لإنشاء مدن شبيهة بمدينة «دبي لايف ستايل» في الهند والصين.

فلل وشقق ذكية

■ **هل لنا بلمحة عن مشروع «مدينة دبي لايف ستايل»؟**

يقع مشروع «مدينة دبي لايف ستايل» في دبي لاند، وهو مشروع ضخم يمتد على مساحة ٤ ملايين قدم مربعة وتصل كلفته الى ٢,٤ مليار درهم. ويضم المشروع ٦٨ فيلا تحمل توقيع العلامة التجارية الرائدة «جي دبليو ماريوت» في تأثيثها وتجهيزاتها وخدماتها، و١٢٠ شقة سكنية مصممة وفق الفن المعماري التوسكاني.

ويحتضن المشروع أيضاً فنادق أربعة وخمسة نجوم، منتجعات صحية، أكاديميات رياضية، دور أزياء، صالات فنية ومسرحاً ومراكز للتسوق، وينتهي العمل فيه سنة ٢٠١٠.

تقنيات وخدمات فارهة

■ **ما الذي يميّز هذا المشروع عن بقية المشاريع؟**

– «مدينة دبي لايف ستايل» تؤمن بيتاً مؤثثاً كامل الخدمات وقائماً على مبدأ المنازل الذكية. وقد تعاونا مع شركتي «مايكروسوفت» و«سيسكو» لتجهيزها وفق أحدث التقنيات، كما تؤمن مختلف الأنشطة والتسهيلات والخدمات التي تهمّ المستثمرين مثل التسوّق، المسرح والأزياء. ويحصل المالكون على عضوية مجانية في أكاديمية IMG الرياضية،وعضوية في نادي «جي دبليو ماريوت»، إضافة الى استخدام الـ «سبا» الصحي لصحة وشفاء العقل والجسد (BODY & MIND HEALING).

معرض ناجح

■ **ما تقويمكم لفاعليات معرض «سيتي سكيب أبوظبي» هذا العام؟**

– يشهد سوق أبوظبي نهضة عقارية عمرانية ضخمة. وقد شاركنا في «سيتي سكيب أبوظبي» العام الماضي، لكن هذه السنة حقق المعرض نجاحاً باهراً ونسبة المشاركين والحضور تعدّت التوقعات.

نية في التوسع

■ **ما هي الأسواق التي تسعون الى دخولها؟**

– يحقق مشروع «مدينة دبي لايف ستايل» نجاحاً كبيراً وقد تلقينا طلبات لنقل الفكرة الى الهند والصين. ■

الوحدات السكنية بمشروع «دار الظبي» بيعت بساعات

يظهر في الصورة د. عبد العزيز سلطان، عبد الوهاب الأمير، بن مبارك النهيان شيخ نهيان وفيصل المطوع

أبوظبي – أعلنت «دار الظبي العقارية» شركة مساهمة كويتية مقفلة، ووكيلها للمبيعات والتسويق في دولة الإمارات العربية المتحدة شركة «بيور العقارية»، عن بيعها بالكامل جميع الوحدات السكنية في المرحلة الأولى التي عرضت للبيع من مشروع «دار الظبي»، وذلك خلال الساعات الأولى من إطلاقه خلال فعاليات معرض سيتي سكيب أبوظبي ٢٠٠٨. حيث وصلت المبيعات الإجمالية الى حوالى ١,٥٥ مليار درهم، وكانت أسعار البيع للوحدات أكثر بكثير مما كان متوقعاً في مذكرة الاكتتاب.

وأفاد **عبد الوهاب الأمير**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة دار الظبي العقارية: «إن ذلك يعكس الاستجابة الواسعة التي حظيت بها المرحلة الأولى من مشروع دار الظبي من قبل المستثمرين المحليين والإقليميين، ومدى ا لإمكانيات الاستثمارية التي يتميز بها هذا المشروع. وهذا يثبت أيضاً على نطاق أوسع ان أبوظبي تتحول بسرعة الى مركز رئيسي لتطوير المشاريع العقارية، وبالتالي مصدر رئيسي للإستثمار العقاري».

ويشغل مشروع دار الظبي خمسة مواقع رئيسية مميزة ضمن مشروع نجمة أبوظبي على جزيرة الريم، ويبعد مشروع نجمة أبوظبي حوالى ٣٠٠ متر عن شاطئ أبوظبي.

مشاريع «كي ام بروبرتيز» حققت نجاحا كبيراً

سانجيت جوهر
KM PROPERTIES

نجحت شركة «كي ام بروبرتيز» KM PROPERTIES في عقد العديد من الصفقات منذ اليوم الأول لمعرض «سيتي سكيب»، وكانت بين الشركات المتصدرة لقوائم المبيعات، حيث جذبت مشاريعها المستثمرين الذين زاروا منصة الشركة.

وقال **سانجيت جوهر** رئيس تشغيل عمليات مجموعة كي ام القابضة، الشركة الأم لكي ام بروبرتيز: «نحن مسرورون بالاهتمام والإقبال الشديدين من مستثمري أبوظبي على اقتناء وحدات عقارية بمشروعاتنا الفريدة، وإن دل هذا على شيء فإنما يدل على قوة وحيوية نشاط الإستثمار العقاري في دولة الإمارات وتحديداً في العاصمة أبوظبي ودبي».

وأضاف: «خلال معرض سيتي سكيب الماضي، تمتع زبائن كي ام بروبرتيز في دبي بعوائد استثمارية وصلت الى نسبة ٢٣٦٪ بصورة سهلة المنال، خصوصاً مع وجود مشاريعنا المميزة التي تجذب اهتمام المستثمرين. إن فرصة الحصول على النتائج الاستثمارية المربحة التي حصدناها في سوق دبي الاستثماري مطروحة الآن أمام زبائننا في أبوظبي، من خلال محفظة كي ام التي تحتوي على العديد من المشاريع الفريدة، والتي تتركز في مواقع استراتيجية تسمح لزبائننا بحصد عوائد استثمارية باهرة».

داماك تنطلق في تشييد ٤ أبراج في منطقة الانتاج الإعلامي الدولي

حسين السجواني (داماك) ويبدو أحمد الصايغ (الدار)

كشفت شركة داماك DAMAC العقارية أمام زوار سيتي سكيب عن العقد الموقع مع الشركة الوطنية للخدمات والمقاولات المتخصصة في تصميم وهندسة الأساسات لمشروع «ليكساید» في منطقة الانتاج الإعلامي الدولي في دبي، وقيمة هذا العقد ٢٢,٩ مليون درهم.

وأوضح رئيس مجلس إدارة مجموعة «داماك» **حسين سجواني** في بيان «ان مشروع ليكساید عبارة عن مجمع من أربعة أبراج، اثنان منها بارتفاع ٢١ طابقاً والإثنان الآخران بارتفاع ٢٢ طابقاً، ويتضمن شقق استديو وشققاً من غرفة واحدة مجهزة بأحدث الكماليات، وقد تم تصميم المساحة الداخلية للشقق بعناية بالغة مع تزويدها بالمرافق المتطورة والديكور الداخلي الأنيق».

وصممت مشروعات داماك بشغف وحماس ورؤية تتطلع الى ان تصبح أكبر شركة عقارات، خصوصاً للمشروعات العقارية الفاخرة في الشرق الأوسط.

هيدرا العقارية باعت برجاً من ابراجها الأربعة في المكسيك بقيمة ١٠٠ مليون دولار

جرت في معرض سيتي سكيب الذي أقيم في أبوظبي في الشهر الماضي عملية بيع لافتة من قبل الشركة المعروفة «هيدرا العقارية». فقد أعلن رئيسها التنفيذي الدكتور **سليمان الفهيم** عن بيعها أول برج سكني وفندقي من أبراجها الأربعة في مشروع هيدرا ويغز في مدينة «مازا تلان» الساحلية في المكسيك بقيمة ١٠٠ مليون دولار.

يذكر ان عملية البيع تمت قبل ان يكتمل المشروع والمحدد تاريخ اكتماله في سنة ٢٠١١.

وتوقع **الفهيم**، وهو رجل أعمال له رؤية واسعة وواضحة في مجالات اختصاصه، ان ترتفع نسبة الاستثمارات العقارية في إمارة أبوظبي خلال السنوات الخمس المقبلة الى ٣٠ في المئة.

بروج العقارية تكشف عن مشاريعها الضخمة في أبوظبي ومصر

شاركت «بروج العقارية» احدى شركات التطوير العقاري الأسرع نمواً في الشرق الأوسط ومقرها أبوظبي، بقوة في فعاليات معرض سيتي سكيب حيث عرضت لاستثماراتها البالغة ٥٠ مليار درهم إماراتي.

وكشفت بروج النقاب عن سلسلة من مشاريعها الضخمة التي ستطورها في كل من منطقة القرم وجزيرة الريم في أبوظبي ومدينة ٦ أكتوبر في مصر. كما سلطت الشركة الضوء على خططها المستقبلية لتعزيز قطاع العقارات من خلال تطوير المشاريع العقارية العالية الجودة ذات العوائد الاستثمارية المرتفعة.

جراح المطيري (الأهلية للمشاريع العقارية):

ضرورة إصدار قوانين عقارية جديدة في الكويت تراعي التطور وتواكب الطفرة الإقتصادية في منطقة الخليج

الرئيس التنفيذي في الشركة الأهلية للمشاريع العقارية احدى الشركات الكويتية الرائدة في مجال التطوير العقاري، المهندس جراح المطيري قدم عرضاً وافياً عن مشروع «لاغون سيتي» في الخيران، الذي انتهت تقريباً من تسويق مرافقه كافة محققاً عوائد مجزية.

ورأى المطيري «ان القوانين الراعية للقطاع العقاري في الكويت لا تصب في مصلحة المستثمر الكويتي أو العربي، ممّا يقيد حركتهما ويحد من إنماء الاقتصاد الوطني»، مطالباً بتعديلها أو إصدار قوانين جديدة تراعي التطور وتواكب الطفرة الإقتصادية في منطقة الخليج، مشيراً الى ان الشركة حصلت على موافقة السلطات المعنية لإدراجها قبل نهاية العام الحالي في بورصة الكويت وكذلك في بورصة دبي.

«لاغون سيتي» علامة فارقة

■ هل لنا بلمحة عن الشركة الأهلية للمشاريع العقارية؟

– «الأهلية للمشاريع العقارية» شركة كويتية تابعة لـ «الأهلية القابضة»، وقد تأسست عام ٢٠٠٤ برأسمال ٥٥ مليون دينار كويتي بغرض تطوير مشروع «لاغون سيتي» وهو أكبر مشروع عقاري بحري سكني وتجاري فريد من نوعه في الكويت. وتعتبر «الأهلية» أكبر شركة عقارية في السوق الكويتي حالياً.

■ بماذا يتميّز مشروع «لاغون سيتي»؟

– يقع مشروع «لاغون سيتي» في منطقة الخيران المعروفة في الكويت بفضل منتجع «منتزه الخيران» الذي يضم شاليهات وفللاً لرعايا كويتيين، وهي بمعظمها غير منظمة ومستأجرة من الدولة. لذلك اقتنصت «الأهلية» هذه الفرصة المميزة لتطوير مشروع منظّم برؤية جديدة، والأهم أنه ملك حر بصكوك تملّك من وزارة العدل الكويتية، لا يمكن ان يفيد منها سوى الرعايا الخليجيين.

وقد اشترت «الأهلية» هذا المشروع من المطوّر الأساسي شركة «لؤلؤة المرزوق» ضمن أكبر صفقة عقارية بلغت قيمتها ١٢٦ مليون دينار كويتي.

مرافق على ٣,٥ ملايين متر مربع

■ ماذا يضمّ مشروع «لاغون سيتي»؟

– تبلغ مساحة «لاغون سيتي» ثلاثة ملايين ونصف المليون متر مربع. ويضم ٧٠٠ فيلا جاهزة للسكن، إضافة الى أحد عشر برجاً سكنياً تحتوي على ألف شقة سكنية.

أما الأراضي التجارية التي تمتد على مساحة ٨٠ ألف متر مربع فستستغل لإنشاء فندق مكوّن من ١٤ طبقة، إضافة الى مجمّع تجاري يحتوي على ١٤ دار سينما ومطاعم وحانات ومحال تجارية.

وقد احتفظت «الأهلية» بجزء من الأراضي المميّزة لإقامة مشروعي «بدرة» و«جبلة».

ويضمّ مشروع «جبلة» ٧٨ فيلا بمساحة إجمالية تبلغ ٣٥ ألف متر مربع، أما «بدرة» فهو عبارة عن ٩٦ فيلا على مساحة ٧٠ ألف متر مربع.

هذا وقد طوّرت الشركة بعضاً من قطع الأرض المطلّة على البحر لبيعها بغية تشجيع المستثمرين على بناء مساكنهم وفق رؤيتهم الخاصة.

عموماً، استطاعت الأهلية تسويق نسبة ٩٥ في المئة من مشروع «لاغون سيتي»، ٥٠ في المئة من مشروع «جبلة» و٤٠ في المئة من مشروع بدرة الذي طرح منذ فترة قصيرة.

وسينتهي العمل في مشروع «بدرة» عام ٢٠٠٩، أما الفندق والمركز التجاري فسيتم تسليمهما سنة ٢٠١١.

وقد حققت الشركة عوائد مجزية من مشروع «لاغون سيتي» كاملاً وتبلغ قيمته حاليا ثلاثة أضعاف القيمة الأولية.

مساهمون في تنشيط السياحة

■ ما مدى مساهمة مشروع «لاغون سيتي» في تنمية السياحة في الكويت؟

– يتميز «لاغون سيتي» بموقعه المميّز وهذه صفة تجذب المواطنين والمستثمرين الذين يبحثون عن الرفاهية والجمال.

وسيساعد هذا المشروع في جذب السياح الى الكويت وتحديداً الى منطقة الخيران. وقد حصلت «الأهلية» على حق استثمار أرض تبلغ مساحتها مليون متر مربع وفق نظام B.O.T، ونحن في طور إنهاء مشروع ترفيهي سياحي سيضم مارينا لليخوت.

■ كيف تنظرون الى الواقع القانوني والتشريعي الكويتي في مجال العقارات؟

– القوانين العقارية في الكويت، لا سيّما الصادرة في الفترة الأخيرة، لا تصبّ في مصلحة المستثمر الكويتي والعربي. فالحكومة المحلية تحتفظ بثلثي الأراضي والعقارات، ممّا يقيّد حركة المستثمرين لتطوير وإنشاء مشروعات تساهم في إنماء الاقتصاد الوطني. والمستثمر في هذه الحال يفضل ضخ أمواله وتطوير أراض صحراوية مما يخفض نسبة ربحيته نتيجة القروض التي يأخذها على عاتقه. فهذه القوانين العشوائية تفيد فئة معينة لكنها تضر بشريحة كبرى من المستثمرين الذين يتوجهون الى التوسّع والعمل خارج الدولة.

قوانين وتشريعات جديدة

■ في رأيكم، ما هي الخطوات الواجب اتخاذها لتحسين المناخ الإستثماري العقاري في الكويت؟

– نحن في حاجة الى قوانين جديدة وحديثة تنظّم القطاع العقاري وتطوره، إضافة الى التخلّص من الروتين الإداري والبيروقراطية، حيث تتطلب الموافقة على إنشاء مشروع نحو سنتين.

فالقوانين العقارية في الكويت قديمة ولم تعدّل منذ عام ١٩٧٥، ومن الواجب تغييرها لمواكبة التطوّر والفورة الحاصلة حالياً.

الـ B.O.T مسلك سليم

■ ما هو رأيكم بنظام الـ B.O.T المعتمد في الكويت؟

– في رأيي ان الحكومة أصدرت نظام الـ B.O.T

مشروع «لاغون سيتي» هو أكبر مشروع عقاري بحري سكني وتجاري فريد من نوعه في الكويت

كذريعة لضمان حفاظها على ملكية الأراضي والعقارات للدولة.

ولكن برغم ذلك، يعتبر نظام B.O.T مسلكاً سليماً لتطوير البلد وإعادة تطوير الأراضي غير المستغلّة وفق أفكار ورؤى جديدة ومميّزة من القطاع الخاص. ونحن نؤيد هذا النظام لكن نتمنى استحداث قوانين تنظم وترتب عمليات الطرح والمناقصات.

■ **في رأيكم، ما مدى أهمية فصل القطاع الخاص عن القطاع العام لتطوير الأسواق العقارية العربية وتحديداً في الكويت؟**

– القطاع الخاص أساس الحركة الإقتصادية في أي بلد، لذلك من الضروري توافر قوانين تشجّع الإستثمارات وضخّ الاموال الخاصة في السوق المحلي لمصلحة البلد المنشود.

لذا في رأيي، من واجب الدولة اتخاذ خطوات جدية فعلية مثل إنشاء البنى التحتية وتنظيم الأراضي، خصوصاً ان الحكومة تنادي منذ الثمانينات بضرورة إيجاد وتطوير مدن ومراكز مالية تجارية اقتصادية جديدة بعيداً من وسط البلد المزدحم.

مساعدة من الحكومة

■ **ما هي مطالبكم كاتحاد عقاري في الكويت وإلام تهدف تحركاتكم؟**

– الاتحاد العقاري لا يفوّت أي فرصة للمطالبة بوضع قوانين وتشريعات تضبط القطاع العقاري وتعود بالفائدة على الاقتصاد ككل.

وفي هذا الإطار، نشارك وننظّم مؤتمرات ومحاضرات لمناقشة مختلف المشكلات والمعوّقات، لكن الحكومة تعتبرنا أعداء ولا تساندنا أو تساعدنا لتطوير البلد وإنمائه، عبر استحداث قوانين تفتح الباب على الإستثمارات العربية والأجنبية، بدل ان يتجه المستثمرون الكويتيون الى الخارج.

«العقار يمرض ولا يموت»

■ **في رأيكم، لماذا تتركّز معظم الاستثمارات العربية في قطاع العقارات والأسهم؟**

– هناك مقولة ان «العقار يمرض ولا يموت». فهذا القطاع ثابت ومستقر نسبياً ويؤمن عوائد مجزية للشركات العقارية. ويتوجه المستثمرون الى سوق الأسهم حين تخفّ الربحية في العقار والعكس صحيح.

لكن بالنسبة اليّ، العقار هو أكثر الإستثمارات أماناً في كل مكان وزمان.

إمكانية نمو القطاع العقاري الكويتي

■ **ما هي أبرز الأسواق العربية الواعدة في المجال العقاري؟**

– نلمس إمكانية كبيرة لنمو وازدهار القطاع العقاري في الكويت التي تملك مقوّمات عدة في ما لو تسهلت القوانين والتشريعات. فالمواقع الجغرافية مميزة والكوادر البشرية في القطاع الخاص خبيرة وطموحة.

■ **ما هي أبرز استثماراتكم خارج دولة الكويت؟**

– تملك «الأهلية للمشاريع العقارية» استثمارات عدة في الكويت وخارجها.

وكما ذكرت، مشروعنا الأبرز في الدولة هو «لاغون سيتي» إضافة الى مشروع "OLYMPIA"، وهو عبارة عن برجين للمكاتب وفندق «هيلتون» ومجمّع تجاري، ويقع على الواجهة البحرية في منطقة السالمية.

أما خارج الكويت، فنستثمر بنسبة ٧٪ في أحد الصناديق العقارية في لندن، إضافة الى مشروع "WELLNESS CENTER" في دبي وهو منتجع صحّي يضمّ فندقاً ومركزاً تجارياً. كذلك نملك «برج بيروت ١» في لبنان وهو عبارة عن مشروع سكني للشقق الفخمة يراوح سعرها بين ٤ و ١١ مليون دولار. وقد اشترينا أرضاً لإنشاء برج «بيروت ٢» لكننا ننتظر تحسّن الاوضاع السياسية لتنفيذه.

هذا إضافة الى دراستنا لعروض في سوق البحرين علماً ان «الأهلية القابضة» تعمل في هذه السوق.

إدراج «الأهلية» في البورصة

■ **كيف تقوّمون أداء بورصة الكويت؟**

– أداء البورصة في الكويت جيد وتخضع دائماً لحركات تصحيحية طبيعية تصب دائماً في مصلحة المتداولين وتزيد ثقتهم بالسوق المالي المحلي. وشركة «الأهلية للمشاريع العقارية» حصلت على موافقة السلطات المعنية لإدراجها قبل نهاية العام في البورصة المحلية. كما حصلت على الموافقة لإدراج أسهمها في بورصة دبي، وهذه فرصة للإنفتاح على الوطن العربي والتعاون مع مستثمرين عرب وأجانب ونقل نجاحنا من الكويت الى أسواق أخرى.

■ **كلمة أخيرة؟**

– عتبنا على الحكومة الكويتية نابع من روح المواطنية وسعينا الى تطوير وإنماء بلدنا، لذلك نتمنى ان نلقى دعماً رسمياً لجهة تحسين القوانين الراعية لقطاع العقارات كي نركّز استثماراتنا في الوطن وننمو معاً. ■

«احتضن العالم... بأسلوب سرايا» دعوة الى دخول عالم النخبة

فلل وشقق ومنتجعات وفنادق مراتع لأحلام الرفاهية المطلقة

سرايا للطيران

رحلات بحرية

سكينة واستجمام

تتابع شركة سرايا SARAYA تقديم مشاريعها العقارية المتكاملة والموجهة الى طبقة النخبة في العديد من البلدان العربية، وقد أضافت الى مشاريعها العقارية الرائدة خدمات السفر والرحلات والتوكيل العقاري وغيرها.

وفي بيان للشركة تحت عنوان «احتضن العالم.. بأسلوب سرايا» دعوة للمستثمرين الى دخول عالمها النخبوي: هل حلمت يوماً بأنك تهرب من المدينة وصخبها وروتينها المحبط الى مكان يبعث في أوصالك متعة الحياة الراقية والاحاسيس المتدفقة المرهفة؟ هل تساءلت يوماً كيف يكون الشعور عندما يتحد المرء مع الطبيعة ومع ما تحتويه مكوناتها؟ إن حلماً مرفهاً مثل هذا في متناول يدك ويفصلك عنه قرار بسيط تتخذه، إذ تتعهد لك سرايا ان تحقق لك كل ما تتوق اليه نفسك والذي يوفره لك عالم سرايا المتكامل المتداخل لدرجة تفوق كافة توقعاتك ورغباتك. إن سرايا تتيح لك فرصة الاسترخاء التام وحتى الذوبان في أحضان طبيعة وجهات تخلب الألباب، حيث تستمتع بالرفاهية اللامحدودة التي ترافقها خدمات نخبوية في عالم السياحة والسفر توفر بمجملها رحلة خالية من الضغوطات لحظة اتخاذك قراراً بالهرب الى لحظة عودتك.

تختار سرايا مواقعها بعناية بالغة، وتتوخى فيها الأماكن الطبيعية الخلابة والغنية وغير المطروقة، وتحوّلها بموجب مواصفات عالمية الى وجهات سياحية راقية. وها هي سرايا تفتح أبوابها، وتقدم لكم حق مواطنة سرايا في كافة أرجاء عالمها الشاسع الممتد الأطراف، بامتلاك بيت أحلامك أو بأن تكون ضيف سرايا وتقوم بزيارة أي من وجهاتها الراقية.

وفي معرض سعيها لجعل تجربة سرايا كاملة من كافة جوانبها، ومتكاملة دون أي تعب، تقدم سرايا باقة من الخدمات النخبوية المعدة خصيصاً لضمان راحة الزبون تكمل بها ما توفره وجهاتها. وتمتد هذه الخدمات فتصل السماء والبحار والطرق لتضمن لكافة زبائن سرايا تجربة مريحة لا مثيل لها.

تدعوك سرايا للهروب الى وجهاتها على متن طائرات «سرايا للطيران» الخاصة الفخمة المتوجهة الى أي وجهة في العالم بما فيها الى «سرايا العقبة» في الأردن على شواطئ البحر الأحمر المضيئة، أو الى شواطئ «سرايا البحر الميت» الرائعة في الأردن أيضاً، أو الى «جزر سرايا» على ضفاف الخليج العربي في إمارة رأس الخيمة في الإمارات العربية المتحدة، أو الى «سرايا بندر جصة» على رمال شواطئ خليج عمان التي تحتضن سلسلة جبالها ميناءها وتحيط به، أو الى «سرايا أكتاو» على ضاف أكبر بحيرة في العالم، بحر قزوين في كازاخستان، وأخيراً الى «سرايا سوتشي» على ضفاف اللؤلؤة السوداء – البحر الأسود في روسيا.

وجدير بالذكر ان كافة وجهات سرايا هي منتجعات متعددة الاستخدامات توفر وحدات سكنية مختلفة من بيوت وفلل وشقق تراعي أحدث وأرقى المستويات العالمية المتوفرة، إضافة الى فنادق خمسة نجوم يقوم على تشغيلها أفضل العاملين في حقول الاختصاص مثل جميرا، وفنادق ومنتجعات ستاروود العالمية، وبنيان القابضة، إضافة الى فنادق ومنتجعات وقصور تاج، وسلسلة فنادق ومنتجعات NIKKI BEACH. وتتمتع كافة وجهات سرايا بمرافق بيع تجزئة، وأماكن ترفيهية، ومكاتب ومرافق عقد اجتماعات ومراكز أعمال تجارية التي تجتمع كلها لتجعل من رحلتك ذكرى يصعب نسيانها.

وتتجاوز سرايا ما تقدمه فتذهب الى أبعد من هذا كله في معرض زيادة قيمة استثمارات زبائنها الذين يعيشون فعلياً أحلام الرفاهية المطلقة، فتعمد «سرايا ريلتي» الى تقديم خدمات نخبوية كوكيل عقاري عالمي ضليع في البيع وإعادة البيع لكافة عقارات وجهات سرايا الراقية، فتزود الزبائن ببيوت استخدمت أحدث التقنيات في بنائها وتزويدها بكافة مرافق الحياة العصرية المرفهة، وتوفر لهم فرص هروب دون معاناة أو تفكير بالتفاصيل. وطيلة الوقت، تسعى «سرايا ريلتي» الى زيادة عائدات العقارات من خلال حزم استثمارية مختلفة أعدت وفق متطلبات محددة لتحقيق أكبر قدر من رضى الزبائن.

حضن دافئ للعائلات

وبينما تعمل سرايا على طرح المزيد من الوجهات والخدمات التي تلوح بمجملها في الأفق، تعمد قيادة الشركة الى بناء عالم متكامل خاص بسرايا بات تحقيقه وشيكاً، عالم تتمتع في جنباته بتجربة صممت خصيصاً لإرضائك، عالم شامل ومتكامل ولا يحتاج الى بذل أي قدر من الجهد للاستمتاع بمكوناته. إن سرايا تدعوك للهروب الى أي من وجهاتها الاستثنائية الراقية والاستمتاع بخدماتها النخبوية الخاصة. إنك مدعو الى عالم سرايا، الى عالم من الراحة التامة اللامحدودة. ■

يتيح الفرصة لأكبر عدد من الزوار الافادة من المعلومات
اطلاق مؤشر المزايا العقاري الالكتروني امام المتداولين باللغة العربية

سلوى ملحس
مزايا القابضة

قدمت «مزايا العقارية» مؤشرها الفريد من نوعه والذي اطلقته عبر موقعها لإتاحة الفرصة لأكبر شريحة ممكنة من الزوار الاستفادة من هذا المحتوى المتميز والدقيق عن سوق العقار في منطقة الخليج.

وجاءت مشاركة مزايا في المعرض في أعقاب توقيع مؤشر المزايا العقاري اتفاقية مع «سيتي سكيب انتلجنس سيرفيس» CMIS، تقضي بمنح موقع CMIS الالكتروني المخصص لتقديم الاخبار والمقالات والدراسات المرتبطة بالشأن العقاري الحق بنشر النتائج الشهرية الصادرة عن المؤشر على الموقع الخاص بـ CMIS، الى جانب تبادل المعلومات والتقارير ومختلف البيانات العقارية والخبرات بين مختلف الاطراف، الامر الذي يعزز من فعاليات الخدمات التي يقدمها كل من مؤشر مزايا العقاري وخدمات (CMIS). ويحق لمؤشر المزايا العقاري بناء على هذه الاتفاقية التواجد في كل معارض سيتي سكيب التي تقام حول العالم.

واعتبرت المهندسة **سلوى ملحس**، نائب رئيس اول لتطوير الاعمال والتسويق في المزايا القابضة، ان سيتي سكيب ابو ظبي يكتسب اهميته من اهمية الطفرة التي يشهدها السوق العقاري في الخليج، ومن اهمية المشاريع الكبرى التي تم التأسيس لها، خصوصا ان لأبو ظبي خصائص حضارية وثقافية تميزها وتصبغ مشاريعها الحالية والمستقبلية.

غشان شندر (جناح مزايا)

الدار العقارية: حجز جميع وحدات شاطئ الراحة في ٣ ساعات

الدار العقارية قدمت مشروع شاطئ الراحة، والذي أعادت الشركة اطلاقه تحت شعار «دانة المدن الساحلية»، ولاقى إقبالاً منقطع النظير من زوار المعرض. حيث تم حجز جميع الوحدات التي تم تخصيصها لليوم الأول ضمن المناطق الثلاث المعروضة للبيع في شاطئ الراحة.

وعرضت الدار العقارية ثلاث مناطق من مشروع شاطئ الراحة هي، خور الراحة والتي تضم مجتمعات سكنية مثالية للعائلات، والدانة التي تمثل حي الأعمال الراقي، والزينة المميزة بحدائقها الرائعة المصممة وفق الطراز العربي.

هذا وفازت الدار العقارية بجائزة «أفضل تمويل إسلامي عقاري» وذلك من خلال حفل جوائز سيتي سكيب الشرق الأوسط، الذي عقد في فندق قصر الإمارات في اليوم الأول من انطلاقة المعرض.

الاتحاد العقارية تبني لذوي الدخل المحدود بدبي

سيمون عزام
UP

دبي – قال المدير المالي لشركة الاتحاد العقارية UP **زيدغول** ان الشركة تقوم بمفاوضات مع الحكومة ومؤسسات القطاع الخاص، لشراء أراض تراوح مساحتها بين ٤٠ و٦٠ مليون قدم مربعة تكون معدة للبناء ولإقامة مشاريع خاصة بذوي الدخل المحدود في دبي.

والمعروف ان شركة الاتحاد العقارية التي يديرها **سيمون عزام** هي التي تقوم بتطوير مضمار سباق السيارات فورمولا واحد في دبي ولها مصداقيتها لدى عملائها.

مشروع ابراج الشاطئ بيع قبل عامين من تسلمه

محمد جوعان البادي
رئيس مجموعة البادي

قبل ان تنتهي مجموعة البادي للتطوير العقاري من تنفيذها لمشروع ابراج الشاطئ الذي يقع على جزيرة الريم، اعلنت عن بيعها كافة الشقق السكنية فيه، اي قبل عامين من تاريخ انتهائه.

وقال **محمد جوعان البادي** رئيس مجموعة البادي ان مشروع ابراج الشاطئ الذي يضم ٣٧١ وحدة سكنية حقق نجاحا كبيرا، حيث تم بيع كل الوحدات السكنية قبل عامين من تسليم المشروع، وان الشركة خاضت سوق العقارات لما يحمله من نتائج واعدة نظرا للطلب المتزايد على الوحدات السكنية.

مشاريع الأهلية القابضة تزداد وأرباحها ترتفع

عبد الله العوضي
الأهلية القابضة

أعلن **عبدالله العوضي** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة الأهلية القابضة ان الشركة حصلت على اتفاق من الحكومة الكويتية لتنفيذ مشروعين لهما فائدتهما الكبرى للبلاد وتبلغ كلفتهما نحو ٧٠ مليون دينار كويتي.

وقال **العوضي** ان خطة الشركات التابعة والزميلة والبالغ عددها ٢٠ شركة موزعة على قطاعات مهمة للاقتصاد الكويتي.

وأفاد رئيس «الأهلية القابضة» ان الأرباح التي تأتي من تجمع الشركات الزميلة هي ثمار ما زرعته في السنوات الماضية، ونفى وجود أية نية للاستحواذ على شركات مدرجة.

يذكر ان الجمعية العمومية غير العادية للشركة وافقت على جميع بنود جدول الأعمال بما فيها زيادة رأس المال من ٧٨,٨ مليون دينار الى ٨٢,٨ مليوناً وذلك عن طريق توزيع أسهم.

قامت بعملية تخارج للمستثمرين في مرسى البحرين للاستثمار
احمد القطان (تعمير) انجاز جديد زاد ثقة المستثمرين بنجاحاتنا

سمير يعقوب النفيسي
رئيس شركة تعمير

احمد القطان
العضو المنتدب لشركة تعمير

اعتبر **احمد القطان** نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الخليج للتعمير «تعمير» عملية التخارج التي قامت بها للمستثمرين في المرحلة الأولى لتطوير مرسى البحرين للإستثمار بعائد داخلي ٢١٪، وذلك قبل نهاية مدة الاستثمار بفترة ١٢ شهراً، والتي قامت أيضاً ببيع قطعة أرض بمدينة حمد بـ ١٢ مليون دولار، محققة أرباحاً قدرت بـ ٨٦ في المئة من قيمة الإستثمار وبعائد سنوي قدره ٢١ في المئة، إنجازاً يضاف الى نجاحات تعمير بكل استثماراتها، وهذا ما زاد من ثقة المستثمرين بمشاريع الشركة.

وأضاف **القطان** بأن مشروع المرسى يعتبر من مشاريع البنية التحتية الرئيسية في مملكة البحرين، لما له من دور في دعم حركة الاقتصاد الوطني من خلال استقطاب الشركات والمصانع لتتخذ من المرسى مركزاً لأعمالها، وبالتالي توفير الفرص الوظيفية وإنعاش حركة الاقتصاد من خلال أعمال هذه الشركات.

والجدير بالذكر ان المشروع يقام على مساحة ١٧٠ هكتاراً من الأراضي الصناعية والخدمية، ويقع على مقربة من ميناء خليفة بن سلمان بمنطقة الحد الصناعية، حيث يعتبر من مشاريع الشراكة بين القطاع الخاص متمثلاً بشركة الخليج للتعمير والقطاع العام متمثلاً بوزارة الصناعة والتجارة، وذلك بعقد لمدة ٥٠ سنة، على ان تقوم تعمير بتطوير البنية التحتية والخدمات وتوفيرها للمستثمرين لإقامة المشاريع عليها، وتقوم تعمير بإدارة المنطقة خلال فترة العقد.

«درة البحرين»: مشروع الدرة منتجع نموذجي للذين ينشدون حياة عصرية في بيئة متمايزة

عرضت «درة البحرين» مشروعها «درة البحرين» وهو عبارة عن منتجع نموذجي للعيش للذين ينشدون حياة عصرية في بيئة محاطة بالمياه الجميلة في جنوب البحرين إما كساكنين أو كزائرين.

تقع «درة البحرين» التي تبلغ مساحتها ٢١ كيلومتراً مربعاً في المياه اللازوردية لجنوب البحرين، وقد صممت على شكل صفين دائريين من ست جزر مرجانية وخمس تويجية لتصبح ١١ جزيرة تضم ١٨٠٠ فيلا سكنية فاخرة وحدائق غناء وبلاجات جميلة، تشكل في مجموعها محمية متميزة بالسكينة والإطمئنان.

وتشكل جزيرة الهلال التي تقع في قلب درة البحرين مركز النشاط والحركة لدرة البحرين، حيث يتمكن المقيمون والزائرون من الاستمتاع بعالم مختلف من حيث المطاعم والمحلات التجارية، وسوف يتمكن المقيمون والزائرون وقطاع الأعمال من الاستمتاع بحياة الجزيرة والاستفادة من ملعب الغولف المكون من ١٨ حفرة والذي صممه بطل الغولف العالمي الشهير أيرني إليس.

بعد ان بلغت قيمة المبيعات ١٠ مليارات درهم
الشماع: مشروع الزوراء لفت أنظار المستثمرين العالميين
حمود: تمثل المدينة المبتكرة إنجازاً غير مسبوق
الدنا: يتوجب على المطورين المحافظة على الجمال الطبيعي للمشروع

د. ناصر الشماع
سوليدير انترناشونال

منيب حمود
سوليدير انترناشونال

في حديث للدكتور **ناصر الشماع** رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة سوليدير انترناشونال، عن مشروع مدينة الزوراء (عجمان) الذي سجل مبيعات بقيمة ١٠ مليارات درهم قال: «ان المشروع الذي يتم تطويره على الساحل الشمالي لإمارة عجمان وبمساحة إجمالية تبلغ ١٢ كيلومتراً مربعاً، نجح في لفت أنظار المستثمرين العالميين باعتباره مدينة سكنية وتجارية وترفيهية متكاملة ومستدامة». وأضاف: «لا شك ان إطلاق هذا المشروع الرائد جاء في الوقت المناسب وفي المكان المناسب أيضاً، فالإقبال المشهود الذي تحظى به مدينة الزوراء في أوساط المستثمرين يؤكد إعجابهم البالغ بفكرة المشروع والمخطط التوجيهي العام لهذه المدينة التي تعيد تعريف مفهوم البيئات المتكاملة والتي سيبلغ عدد سكانها حوالى ٢٠٠٠٠٠ نسمة. وتتمتع مدينة الزوراء بالعديد من المزايا حيث ينسجم هذا المشروع تماماً مع نموذج أعمال سوليدير الخاص بصناعة المدن، إضافة الى سياسات حكومة عجمان المشجعة لقطاع الأعمال. وجمع المشروع بين العراقة والابتكار بصورة في غاية التميز».

حمود

ومن جانبه، قال **منيب حمود** الرئيس الأول للعمليات في شركة سوليدير انترناشيونال: «تساهم هذه المبيعات الى حد بعيد في تعزيز مكانة المشروع، وتؤكد مدى النجاح الذي تمكنت مدينة الزوراء من تحقيقه في فترة قياسية. وسوف تمثل هذه المدينة المبتكرة إنجازاً غير مسبوق يعكس رؤية عجمان المستقبلية والإمكانات الواسعة التي تتميز بها سوليدير انترناشيونال».

الدنا

وأوضح **عماد الدنا** الرئيس التنفيذي لشركة الزوراء للتطوير العقاري، قائلاً: «يحرص المشروع على اعتماد أفضل التطبيقات في ما يخص التصاميم المستدامة الصديقة للبيئة، حيث يتوجب على المطورين المحافظة على الجمال الطبيعي للمشروع واستخدام الأساليب الإنشائية الكفيلة بترشيد الطاقة».

وأضاف: «لقد أخذ المخطط التوجيهي العام للمدينة بعين الاعتبار أهمية المحافظة على البيئة المحيطة ولحظ أيضاً شبكة متكاملة من الطرقات للمشاة، والقنوات المائية والمعابر المخصصة لركوب الدراجات ومضامير الجري، إضافة الى مركز للفروسية ووسائل المواصلات العامة التي تقلل من حاجة السكان الى سياراتهم للتنقل داخل هذه المدينة المبتكرة».

القطاع العقاري في لبنان (٢)

معظم المشاريع تباع على الخريطة رغم ارتفاع الأسعار

قدم المدير العام لشركة رامكو RAMCO الخبير العقاري المعروف رجا مكارم في المنتدى الإقتصادي العربي تقريراً شاملاً عن مقومات سوق العقار في لبنان وقد جاء فيه:

يدين سوق العقارات بنشاطه للأموال التي يحولها المغتربون اللبنانيون (بلغت عام ٢٠٠٧ عشرة مليارات دولار)، فعدد اللبنانيين العاملين في دول الخليج وغيرها من البلدان في ازدياد مستمر، وتشكل هذه الشريحة بالتأكيد المستهدف الأهم لأصحاب المشاريع، فقد تم بيع أكثر من ٥٠٪ من الشقق قيد البناء للمغتربين.

شجع انهيار الدولار المغتربين في بلاد اليورو على الاستثمار في لبنان بأسعار منخفضة.

وينقسم المغتربون الذين يريدون موطئ قدم لهم في بيروت الى فئتين: الطبقة الغنية والطبقة المتوسطة.

– الطبقة الغنية المغتربة، مستعدة لشراء شقة بحدود الـ مليون دولار وهي مستعدة لإنفاق مبلغ يتراوح بين ٢٥٠٠ و٣٠٠٠ دولار على المتر المربع.

– الفئة الأهم وهي مؤلفة من العائلات والموظفين الذين يفتشون عن شقق تتراوح مساحتها بين ٢٠٠ و٣٠٠ م٢ بمعدل أسعار بين ٥٠٠ ألف و ٨٠٠ ألف دولار للشقة.

يوفر السوق اللبناني للمشتري ضمانات أكيدة منها:

- احترافية أصحاب المشاريع وشركات البناء.
- تتمتع غالبية المطورين بخبرة عالية في هذا القطاع وقد أنجزوا مشاريع مهمة جداً، ويقوم الكثيرون منهم بمشاريع بناء في البلدان العربية.
- تجاوز سمعة المهندسين المعماريين اللبنانيين حدود لبنان، فقد أصبح عملهم مقدراً في لبنان كما في الخارج.

يبلغ متوسط أسعار الشقق الجديدة في لبنان الألفي دولار تقريباً للمتر المربع الواحد في الطابق الأول، وتتراوح الأسعار بين ٦٥٠٠ دولار للمتر المربع على الواجهة البحرية و ١٢٠٠ دولار للمتر المربع في الأحياء الشعبية من العاصمة. وتبقى هذه الأسعار تنافسية بالنسبة للعواصم الإقليمية الأخرى مثل دمشق وعمان ودبي.

السوق العقاري بالأرقام

يتحدث **مكارم** في التقرير الذي قدمه في المنتدى الإقتصادي العربي ان أكثر من ٢٥٠ مشروعاً قيد البناء في بيروت.

- كان العام ٢٠٠٧ أفضل عام شهده قطاع العقارات منذ العام ٢٠٠٥.
- غطّت رخص البناء في العام ٢٠٠٧ أكثر من تسعة ملايين متر مربع (٨,٢ ملايين متر مربع في العام ٢٠٠٥).
- بلغ عدد الصفقات العقارية في العام نفسه ١٥٤ ألفاً (١٢٢ ألفاً في العام ٢٠٠٥).
- بلغت قيمتها ٤,٢ مليارات دولار في العام ٢٠٠٧ ما يعادل زيادة بنسبة ٣٣٪ مقارنة مع العام ٢٠٠٦.
- يوجد حالياً أكثر من ٢٥٠ مشروعاً سكنياً في بيروت تشكل أكثر من ٩٠٠ ألف متر مربع من مساحة الشقق.

رجا مكارم
RAMCO

الازدهار والأسعار في المناطق

وقد شهدت بعض المناطق ازدهاراً مميزاً.

الحمرا: شهدت هذه المنطقة ازدهاراً ملحوظاً خلال العامين الأخيرين فوصل سعر المتر المربع الواحد في الطابق الاول الى ٢٥٠٠ دولار في بعض المشاريع. ويعتبرهذا الازدهار عودة جيدة لمنطقة طالما قاطعها المطورون لسنوات.

قريطم: وهي مقر سكن مرغوب جداً، أصبحت احدى مناطق رأس بيروت الأكثر ارتفاعاً في الأسعار (خارج الواجهة البحرية) ويتم حالياً بناء تسعة مشاريع فيها. أصبح هذا القطاع خلال السنوات الأخيرة ورشة كبيرة تبنى فيها الأبراج المؤلفة من ١٨ الى ٣٣ طابقاً الواحد بعد الآخر، وغالبية هذه الأبراج موجودة بالقرب من المدرسة الإنجيلية الفرنسية التي توفر مساحة خضراء ومناظر مكشوفة. أكثر الشقق يفوق سعرها ٣٠٠٠ دولار للمتر المربع الواحد.

فرن الحايك (الاشرفيه): يستمر سعر المتر المربع بالارتفاع في «المثلث الذهبي». من ناحية الأسعار يعادل مبنى في فرن الحايك بعض المشاريع في وسط المدينة، لذلك من المستحيل العثور على شقة في الطابق الأول بسعر يقل عن ٢٥٠٠ دولار للمتر المربع الواحد.

السيوفي (الاشرفيه): مع أحد عشر مشروعاً قيد البناء تعتبر هذه المنطقة احدى المناطق الأكثر نشاطاً في بيروت. ان تهاتف أصحاب المشاريع على هذه المنطقة من المدينة يفسره اهتمام الزبائن بالهدوء وسهولة الوصول والقرب من ساحة ساسين والمتحف الوطني، كما الأسعار المنخفضة بنسبة ٢٠ الى ٣٠٪ مقارنة بمناطق الأشرفية الراقية.

الصفقات العقارية

تظهر أهم الصفقات العقارية الأخيرة في بيروت حركة حقيقية في السوق. ففي صيف ٢٠٠٧ بلغت قيمة مشتريات فندق كارلتون في الروشة وقطعة أرض كبيرة في منطقة جل البحر وموقف صوفيل في سرسق أكثر من ١٣٠ مليون دولار. أما في وسط المدينة فقد شكل الانجذاب الى الواجهة البحرية على منطقة النورماندي ارتفاعاً ملحوظاً. وبالتالي فإن أسعار الأمتار القابلة للبناء في ارتفاع مستمر وبدأت سوليدير محاولة بيع أراضيها المميزة والمطلة على البحر بسعر ٥٠٠٠ دولار للمتر القابل للبناء INCIDENCE FONCIERE /BUA بعد ان كان سعرها ٣٠٠٠ دولار في الـ ٢٠٠٦.

٨٠٪ تباع على الخريطة

ويقول التقرير انه على الرغم من الوضع السياسي والأمني المتزعزع يزداد طلب المغتربين (كما ذكر سابقاً) على العقارات وبنسبة قليلة من المستثمرين العرب.

وباستثناء بعض الحالات القليلة، تباع معظم الشقق في بيروت قبل الانتهاء من بنائها. وفي حالات استثنائية بيع ٨٠٪ من المشاريع قبل بدء مرحلة حفر الأساسات. وبعض أصحاب المشاريع يبدأون بالبيع قبل استلام رخص البناء. في ظل الطلب المرتفع يفضل بعض أصحاب المشاريع الامتناع عن البيع نظراً لارتفاع الأسعار المطرد.

دونالد جونيور وإيفانكا ترامب يشاركان في اطلالة خاصة ضمن برنامج HYDRA EXECUTIVES

«هيدرا العقارية» و«مؤسسة ترامب» تعقدان محادثات مشتركة في مجال الاستثمار العقاري في ابو ظبي

من اليسار: IVANKA TRUMP، د. سليمان الفهيم وDONALD TRUMP JR

د. سليمان الفهيم يشرح لدونالد ترامب عن مشاريع HYDRA

اعلنت «هيدرا العقارية» (HYDRA PROPERTIES) شركة التطوير العقاري الرائدة، عن عقدها محادثات مشتركة في مجال الاستثمار العقاري مع «مؤسسة ترامب» (TRUMP ORGANISATION) الشركة العالمية في مجال التطوير العقاري، لاستكشاف الفرص الاستثمارية في مجال العقارات ضمن ابو ظبي. كما اعلنت الشركة بأن **دونالد ترامب جونيور** و**إيفانكا ترامب**، نائبا رئيس قسم تطوير وامتلاك العقارات لمؤسسة ترامب سيشاركان في اطلالة خاصة ضمن برنامج HYDRA EXECUTIVES باللغة الانكليزية، الذي ينتمي الى سلسلة برامج تلفزيون الواقع، والذي يتم انتاجه حاليا.

وسلط الدكتور **سليمان الفهيم** الرئيس التنفيذي لشركة «هيدرا العقارية» الضوء على مجموعة المشاريع الجديدة للشركة خلال الاجتماع، حيث بحث الفرص المتاحة لإقامة الاعمال في مجال التطوير العقاري على صعيد قطاع العقارات المزدهر في ابو ظبي. وقد تم خلال هذه الزيارة، تعريف دونالد وإيفانكا وأريك ترامب، الذي يتخذ ايضا منصب نائب الرئيس في شركة «ترامب»، على اعضاء الفريق الاميركي والفريق البريطاني المشاركين خلال البرنامج، والذي يتوقع عرض حلقته الاولى بلحول شهر ايلول (سبتمبر) من العام الجاري، حيث افاد **انغريد نارانجو**، المسؤول عن تنظيم هذه الزيارة بأنها كانت جولة مثمرة بالنسبة الى شركة «ترامب».

وقالت **ايفانكا ترامب**: «تعد هذه الزيارة الى ابو ظبي بغاية الاهمية، حيث اطلعنا على كافة المشاريع العقارية التي يتم تطويرها حاليا. ونشهد الآن تطورا ملحوظا بوتيرة سريعة غير مسبوقة على النطاق العالمي، ونتطلع قدما الى الدخول في القطاع العقاري ضمن هذه الامارة. وندرك المساعي التي قامت بها «هيدرا العقارية» في تطوير المشاريع المتميزة وعالية الجودة، فيما نعتبر موضوع اقامة علاقات التعاون مع هذا المطور العقاري الرائد مسألة هامة بالنسبة لشركتنا».

شراكة بين «ابيار» و«مدائن» لتطوير مشروعين جديدين في دبي بقيمة ٣ مليارات درهم

من اليمين: عبد العزيز العور ومرزوق الرشدان خلال الاعلان عن الشراكة الاستراتيجية

وقعت اتفاقية شراكة استراتيجية بين شركة أبيار للتطوير العقاري الكويتية وشركة «مدائن» العقارية للقيام معاً بتطوير مشروعين جديدين في دبي هذا العام.

نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة أبيار **مرزوق الرشدان** علق على هذه الشراكة قائلاً: «ان المشاريع التي تبلغ قيمتها ثلاثة مليارات درهم إماراتي والتي ستنفذها الشركتان، تشكل بداية علاقة متينة وقوية وطويلة الأجل بين «أبيار» و«مدائن» حيث لهما تخصصهما في تطوير المشاريع الحديثة الفاخرة».

الرئيس التنفيذي لشركة مدائن **عبد العزيز العور** قال: «ان نهج «أبيار» يوافق استراتيجية التطوير التي تتبعها «مدائن» الساعية الى توفير مشاريع عصرية وفق كل المعايير الدولية ومضاعفة العائد للمستثمرين».

تأسيس شركة قطرية سورية للتطوير العقاري برأسمال ١٠٠ مليون دولار

يجري العمل على تأسيس شركة قطرية سورية محدودة المسؤولية برأسمال يبلغ ١٠٠ مليون دولار يسدد عند التأسيس، وغايتها الاستثمار والتطوير العقاري في سوريا.

وأشارت جهات عليمة الى انه في حال الرغبة المستقبلية بطرح أسهم للاكتتاب العام، يمكن ان تتحول الشركة من محدودة الى مساهمة بعد ثلاث سنوات من تأسيسها.

تحمل الشركة اسم «مكين» وتبلغ حصة الجانب القطري منها ٦٥ في المئة، أما حصة الجانب السوري والبالغة ٣٥ في المئة فهي ٨ في المئة لبنك سوريا الدولي الإسلامي، ٦ في المئة لكل من سليمان معروف بن محمود، وخالد قدور بن ناصر، ٥ في المئة لمحمد حمشو بن صابر، ٤ في المئة للشركة السورية الإسلامية للتأمين، و٣ في المئة لكل من زياد غزال طه وموفق قداح. فيما لم يعلن بعد عن الجهات القطرية المشاركة، غير الإشارة الى انها رفيعة.

أما بخصوص الإدارة فإن النظام الأساسي للشركة يقضي بتشكيل مجلس للمديرين يرأسه رئيس ينتخبه المديرون من بينهم، وفي هذه الحالة تطبق الأحكام المتعلقة بمجلس إدارة الشركة المساهمة لناحية النصاب واتخاذ القرارات وصلاحيات تمثيل الشركة ومسؤوليته على مجلس مديري الشركة ورئيسه.

أملاك تشتري برجاً بـ ١,٦٥ مليار درهم

قال الرئيس التنفيذي لشركة أملاك **عارف الهرمي** ان الشركة في صدد التحالف مع شركتي «مزايا» و«دبي الاولى» لشراء برج سكني فاخر في مركز دبي العالمي بقيمة ١,٦٥ مليار درهم.

وتوقع **الهرمي** ان ينتج عن الصفقة ربح قياسي.

تم اختيارها بين ٧٠٠ نموذج من ٨٨ دولة
جائزة افضل اكتتاب لشركة «دار الاركان»

محمد ربيع عيتاني
مدير التسويق دار الاركان

منحت مجلة ذي بانكر الصادرة عن مجموعة الفاينانشال تايمز العملاقة، شركة «دار الاركان» جائزة افضل اكتتاب لعام ٢٠٠٧ وذلك بعد استعراضها لـ ٧٠٠ نموذج تم تقديمها من قبل مؤسسات مصرفية في ٨٨ دولة في العالم.

تسلم الجائزة نيابة عن «دار الاركان» الدكتور **احمد الدحيلان** مدير المراقبة المالية، ومبارك ساتي مدير التخطيط وتطوير المنتجات في «دار الاركان» في حفل اقيم بهذه المناسبة في فندق الريتز كارلتون في البحرين.

واوضحت شركة دار الاركان ان الجائزة التي تثبت نجاح الاكتتاب بكافة المعايير ما هي الا جائزة لكافة الجهات التي تعاضدت لإنجاح الاكتتاب، وهي مكتب محمد آل الشيخ وايت آند كيس – للاستشارات القانونية والمراجعة، وبنك سامبا المستشار المالي مدير اكتتاب دار الاركان، اضافة الى البنوك المستلمة للإكتتاب وهي اضافة الى سامبا، البنك العربي الوطني، ومصرف الراجحي، والبنك الاهلي التجاري، وبنك الرياض وساب.

هذه المعلومات حصلنا عليها من السيد **محمد ربيع عيتاني** مدير التسويق في دار الاركان.

دشن معرض الرياض للعقارات والتطوير العمراني
الأمير منصور بن متعب: سهلنا اجراءات الدفع والتملك

الرياض – بعد تدشين صاحب السمو الملكي الأمير الدكتور **منصور بن متعب بن عبد العزيز** نائب وزير الشؤون البلدية والقروية في ٨/٥/٢٠٠٨ معرض الرياض الحادي عشر للعقارات والتطوير العمراني، الذي تنظمه شركة رامثان لتنظيم المعارض في مركز معارض الرياض، عقد مؤتمراً صحافياً قال خلاله ان الوزارة رفعت للمجلس الاقتصادي الأعلى دراسة تتضمن آلية لتطوير أراضي المنح من خلال طرح أمانات المدن للمخصصات الممنوحة أمام الشركات العقارية بهدف تطويرها، مبيناً انه تم رفع عدة اقتراحات وخيارات، وقد أخذ فيها بعين الاعتبار، مشيراً الى ان عمليات التطوير العقاري هي عمليات مشتركة بين القطاعين العام والخاص.

اهتمام خادم الحرمين

وقال الأمير **منصور**: ان هناك توجيهاً كبيراً من خادم الحرمين الشريفين بالاهتمام بالعشوائيات، وبالتعاون ما بين الوزارة وأمراء المناطق والوزارات الأخرى المعنية بالموضوع، وهذا من أولويات الوزارة التي هي بصدد عمل الإجراءات والأعمال.

وعن مدى الاستفادة من الشركات العقارية الأجنبية المستثمرة في المملكة، أكد ان المملكة وخلال مسيرتها التنموية استفادت من خبرات خارجية، مع الأخذ في الاعتبار التطور مع المستجدات والمحافظة على الخصوصية الإسلامية للمملكة.

ارتفاع أسعار العقارات

وحول ارتفاع أسعار العقارات أوضح أنه تم إقرار مشروع الرهن العقاري، وسيكون بإذن الله عاملاً ودافعاً لتسهيل إجراءات الدفع والتملك في الوحدات السكنية في المملكة.

وعن آخر التنظيمات المرتبطة بالشأن العقاري أفاد الأمير الدكتور **منصور بن متعب بن عبد العزيز** ان هناك اعتبارات اقتصادية واجتماعية وفنية لهذا الأمر، مشيراً الى ان وزارة الشؤون البلدية والقروية مناط بها الجانب الفني من حيث إعداد التخطيط الهيكلي والتفصيلي، وإصدار القوانين والتشريعات وعمل المرافق والخدمات العامة وإصدار اللوائح والتشريعات.

«أمنيات للعقارات» قدمت مشاريعها ورؤيتها المبتكرة للسوقين الإيطالي والأوروبي في معرض أكسبو العقاري ٢٠٠٨» – ميلانو

مهدي امجد
رئيس OMNIYAT

أعلنت «أمنيات للعقارات» OMNIYAT احدى شركات التطوير العقاري الأكثر ابتكاراً في منطقة الشرق الأوسط انها ستكون منافسا للشركات العالمية خلال فاعليات معرض «أكسبو العقاري ٢٠٠٨» الذي يعقد في ميلانو إيطاليا بين ١٠ و١٣ حزيران (يونيو) ٢٠٠٨.

وتحضّر «أمنيات للعقارات» لمشاركتها الأولى في هذا الحدث الدولي المرموق في قطاع العقارات الأوروبي والمتوسطي، وتسويق رؤيتها لمستقبل التطوير العقاري في المنطقة والعالم من خلال عرض مجموعة من مشاريعها التي طرحت صياغة جديدة لمفاهيم الجودة والتميز التقني والمعماري. وسيتضمن جناح الشركة مجسمات لأحدث مشاريعها، «اوكتيفيان» و«ذا أوبوس» و«ذا باد» التي حظيت بتنويه إقليمي ودولي غير مسبوق يجسده الإقبال الكبير على حجز وحداتها.

وقال **مهدي أمجد**، رئيس مجلس إدارة ورئيس أمنيات للعقارات: «يعود اهتمام المستثمرين الأوروبيين المتزايد في هذا القطاع الى تحديث التشريعات والاتفاقات الموقعة بين المؤسسات المالية المحلية والدولية، الأمر الذي يساعدنا على اجتذاب الإستثمارات الأجنبية وتوفير كافة التسهيلات التي تحتاجها. وتمنح دبي حالياً تسهيلات وحوافز للاستثمارات الأجنبية، الى جانب توفير أجواء من المرونة والشفافية غير المسبوقة».

وأضاف: «يعتبر المعرض الذي ستشارك فيه مجموعة من الشركات العقارية والإستثمارية الأوروبية الرائدة على مستوى العالم، المنصة المثالية لعرض مجموعة من مشاريعنا المبتكرة وخططنا لتوسعة أعمالنا خارج حدود دولة الإمارات العربية المتحدة».

ونجحت أمنيات للعقارات منذ تأسيسها قبل ثلاثة أعوام، بإطلاق وبيع ستة ابراج ومشروعين سكنيين. وفي إطار خططها بعيدة المدى، تسعى الشركة الى مضاعفة قيمة مشاريعها أربع مرات لتصل الى ٢١ مليار درهم بنهاية العام الجاري، وذلك عقب إعلانها مضاعفة حجم مبيعاتها خلال العام الماضي لتصل الى ٣ مليارات درهم.

وتتوقع الشركة، التي تعتبر واحدة من أسرع الشركات المتخصصة نمواً في المنطقة، تعزيز شبكة عملائها عبر التواصل المباشر مع المؤسسات الإستثمارية الأوروبية والمستثمرين الأفراد الراغبين في الإستفادة من ازدهار سوق العقارات في الشرق الأوسط، واغتنام فرص النمو الضخمة التي يوفرها هذا السوق.

إطلاق «بيت العقارات» برأسمال مليار دولار

أطلقت في دبي في الشهر الماضي شركة عقارية جديدة هي شركة التطوير العقاري وإدارة الممتلكات برأسمال مليار دولار (بيت العقارات). وقالت الشركة في بيان إطلاقها أنها تسعى من خلال تطوير مشاريع عمرانية ذات فعالية في دولة الإمارات الى تبوؤ مكانة بارزة ضمن أفضل خمس شركات للتطوير العقاري في المنطقة خلال العامين المقبلين.

وفي كلمة له خلال مؤتمر صحافي عقد في دبي للإعلان عن إطلاق الشركة، قال **محمد نزير**، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة بيت العقارات: «نجحت قيادة دولة الإمارات العربية المتحدة في بناء قطاع عقاري مزدهر يوفر فرصاً استثمارية غير مسبوقة».

وتعهدت شركة «بيت العقارات» بتطبيق أفضل الممارسات العالمية، وفي نفس الوقت مواكبة متطلبات طيف واسع من المستثمرين وتلبية احتياجاتهم من خلال توفير خدمات وتسهيلات جاذبة في كل المشاريع التي تطورها.

وتقوم «بيت العقارات» بتطوير العديد من المشاريع في الإمارات بما في ذلك مشروعا «بابارو» و«سندانس» ضمن مشروع مجان في دبي لاند.

الديار القطرية وبروة العقارية توقعان مذكرة تفاهم مع سوز الفرنسية

غانم بن سعد آل سعد

بروة

وقعت شركتا الديار القطرية وبروة العقارية مذكرة تفاهم مع شركة سوز الفرنسية، وهي شركة عالمية رائدة في مجال إدارة خدمات المرافق العامة، لتأسيس شركة متكاملة لإدارة الخدمات المتعددة. وتهدف الشركة المزمع تأسيسها الى توفير خدمات التخطيط الرئيسي والتصميم والبناء والعمليات، والصيانة المتعلقة بمعالجة المياه والتوزيع وتجميع ومعالجة مياه الخدمة، وتوليد وتوزيع الطاقة الكهربائية وخدماتها، وتجميع الفضلات الصلبة ومعالجتها، بالإضافة الى خدمة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

وقع الاتفاقية غانم بن سعد آل سعد رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة بروة، وجيرارد ميسترالوت رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لشركة سوز في العاصمة الفرنسية باريس في ٢٤ أيار (مايو) الماضي.

وفي تعليقه على الاتفاقية أعرب **غانم** آل سعد قائلاً: «تهدف اتفاقية التفاهم مع شركة سوز الفرنسية الى تأسيس شركة خدمات متعددة ومتكاملة لتوفير الاحتياجات الأساسية البيئية لكل فرد في قطر. إن استراتيجية الديار القطرية وبروة العقارية تهدف الى تعزيز النمو الاقتصادي والاجتماعي في البلاد. وهذه الشراكة ستدعم جهودنا لتطوير وتنفيذ مشاريع رائدة في مجال خدمة المرافق العامة في دولة قطر وخارجها بما يتوافق مع المتطلبات العالمية في هذا المجال».

«الداو» و«اجوان» تطلقان صندوق «واعد للاستثمار العقاري»

من اليمين: عبد الله عسكري، طارق الجاسم، لؤي القطامي ومبارك البدر

عقد **لؤي القطامي** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة أجوان الخليج العقارية مؤتمرا صحافياً في الكويت طرح خلاله بالتعاون مع شركة الداو للإستثمار صندوق «واعد للاستثمار العقاري» المتوافق مع الشريعة الإسلامية، برأسمال يراوح بين خمسة ملايين وخمسين مليون دينار كويتي. وقال: ان الصندوق يوفر فرصاً استثمارية واعدة في أسواق رأس الخيمة وام القيوين وعجمان ومسقط وصحار إضافة الى أسواق السعودية وسوريا واليمن.

وتوقع ان تكون عوائده المالية متميزة وان تراوح بين ١٥ و٢٠ في المئة سنوياً.

الجاسم

نائب الرئيس لشؤون التسويق في شركة الداو للإستثمار **طارق الجاسم** قال يشرفنا تعاوننا الأول مع «اجوان العقارية» صاحبة الخبرة الواسعة في مجال الاستثمار العقاري.

وتوقع ان يشهد الصندوق إقبالاً كبيراً. وقال، قد بدأنا بتلقي المزيد من الاستفسارات ورغبات المستثمرين للمشاركة في الصندوق.

سناسكو تعرض في «سيتي سكيب» مشروع مركز الشارقة

صالح السرّيع: أبوظبي تشهد نهضة عمرانية غير مسبوقة

نجاح شركة التطوير العقاري سناسكو و SNASCO في مشاركتها الأولى في معرض «سيتي سكيب»، شكل دافعاً لها لزيادة الاهتمام بالمشاركة في هذه الدورة، خصوصاً وان أبوظبي تشهد نهضة عمرانية غير مسبوقة، وكونها عاصمة لدولة تعيش طفرة نوعية في مجال الاستثمار والتطوير للمشاريع العقارية والسياحية.

هذا ما قاله رئيس مجلس إدارة مشروع مركز الشارقة الاستثماري ورئيس مجلس إدارة شركة «سناسكو» **صالح السريع**، مؤكداً ان الدافع الآخر الى ذلك اهتمام حكومة أبوظبي بجلب الاستثمارات للمشاريع المميزة والعملاقة».

وعرضت «سناسكو» في دورة معرض «سيتي سكيب» مشروع مركز الشارقة الاستثماري، أحد أهم المشاريع المتعددة الاستخدامات في الشارقة الذي تقوم بتطويره، وهي بمشاركتها هذه أيضاً تهدف الى عرض جميع التطورات الأخيرة التي قطعها المشروع، والى إطلاق عملية البيع في المرحلة الثانية من المشروع.

«صروح» الكويتية تنفذ مشاريع بكلفة ٦٠٠ مليون دولار

محمد بو قيس: نمول المشاريع مباشرة وبطريقة الـ BOT

يمتد عمل «صروح للاستثمار» الكويتية من القطاع العام الى القطاع الخاص حيث تنفذ المشاريع الكبرى والذي يحتاج الى خدمات عديدة مثل محطات الكهرباء ومحطات تحلية المياه وغيرها من الخدمات التي يتطلبها أي مشروع يراد تنفيذه. كما دخلت صروح مع شركات خاصة وعملت على تطوير البنية التحتية لكل منها.

ويقول **محمد بو قيس** الرئيس التنفيذي لصروح للاستثمار ان الشركة تمول المشاريع والشركات أيضاً، وهذا مسار تحذوه الشركة إضافة الى الاستثمار بطريقة الـ BOT.

تبلغ قيمة المشاريع التي تعكف «صروح» على تنفيذها في كل من دبي والبحرين والأردن نحو ٦٠٠ مليون دولار.

شارك في فاعلياته ٢٢٠٨ عارضين من ٧٠ دولة و٦٢ هيئة سياحية وطنية

الشيخ أحمد بن سعيد افتتح الدورة ١٥ لمعرض سوق السفر العربي: مطلوب تكامل الخطط والبرامج السياحية في مختلف دول المنطقة

الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم يفتتح الملتقى ٢٠٠٨

سجل معرض سوق السفر العربي ATM «الملتقى ٢٠٠٨» والذي انعقد من ٦ الى ٩ أيار (مايو) الماضي، نمواً لافتاً في عدد الزوار الذين يمتلكون قدرات شرائية عالية وصلاحيات واسعة لاتخاذ قرارات إبرام الصفقات والاتفاقات المشتركة في مقر الحدث، وأكد الإقبال مجدداً أهمية منطقة الشرق الأوسط كأحد أسواق السياحة الرئيسية.

وبحسب منظمي الملتقى فقد استضاف مشاريع وخدمات سياحية تجاوزت قيمتها ١٠٠ مليار دولار أميركي، وشكل نافذة لتعريف قطاع السياحة الدولي على أبرز وأهم المبادرات والمشاريع في منطقة الشرق الأوسط، والتي تعتبر من اسرع أسواق السياحة نمواً في العالم، وقد شارك في فاعلياته ٢٢٠٨ جهات عارضة من ٧٠ دولة، كما شهد الملتقى ظهوراً أول لحوالى ٩٠ عارضاً جديداً، بالإضافة الى ٦٢ هيئة سياحية وطنية بما في ذلك المشاركة الأولى لكل من بنغلادش والفيليبين وجيبوتي وجورجيا والسنغال ونيبال.

وكان رئيس دائرة الطيران المدني في دبي، الرئيس الأعلى لمجموعة الإمارات سمو الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم دعا خلال افتتاحه الدورة الخامسة عشرة للملتقى الى إيجاد تنسيق أكبر بين المنتجات والخدمات السياحية في منطقة الشرق الأوسط، مشيراً الى أهمية هذه الخطوة في استمرارية مستويات نمو القطاع.

وأوضح سموه: «يشهد قطاع السياحة ازدهاراً لافتاً ليس في دولة الإمارات العربية وحدها بل في منطقة الشرق الأوسط عموماً ويتحتم اتخاذ خطوات جادة وواضحة للتكامل بين الخطط والبرامج السياحية الإقليمية لضمان توافق الاستراتيجيات المقدمة للسياح في مختلف دول المنطقة».

احمد بن سعيد وخالد بن سليم خلال تفقدهما جناح DUBAI LAND

من اليسار: الملازم معصم بلال المعصم، احمد المطروشي، خالد بن سليم، الملازم عبدالله خوريس، علي مراد، الوزير عبد الرحمن العويس ومحمد الحباي

جناح WILD DISCOVERY ويظهر باتريك سماحه ومايا شهاب الدين

ريتا فضول (جناح RIVIERA)

اسامة مسعود مدير عام فندق كراون بلازا عمان

احمد بن سعيد وخالد بن سليم والوزير عبد الرحمن العويس خلال تفقدهم جناح DUBAI WORLD CENTRAL

من اليمين: ادوار شعيا، عبد العالم رخيوت وبول دياب

من اليمين: بطرس بطرس وغيث الغيث

من اليسار: روجيه عازوري، ماجد العريضي وشادي خيشان (جناح دبي مارين)

صورة تذكارية مع اللواء محمد المري

من اليسار: سامي عباري وSTEFAN VANDER KRUYF (ANGSANA)

جناح MEA

الشيخ ماید بن محمد بن راشد مع غسان امهز (جناح مطارات دبي)

VINCENT SMARELLA (جناح LE BRISTOL)

من اليسار: غابي خوري وطوني كيال (جناح SHERATON KHALDIEH)

من اليمين: محمد طاهر ومحمد واكب

علي لخريم

(شبكة فنادق ميلينيوم MILLENNIUM):

ميزة شبكتنا احتضانها لنزلاء من كل الجنسيات والثقافات

الرئيس في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لشبكة فنادق ميلينيوم الشرق الاوسط وشمال افريقيا MILLENNIUM علي لخريم سلط الضوء على الخطة التسويقية المعتمدة للترويج لفنادق الشبكة في المناطق الموجودة فيها، مشيرا الى ان ميزة الشبكة احتضانها للنزلاء من كل الجنسيات والثقافات، لافتا الى دور كبير تلعبه فرق العمل في ترسيخ ثقة الرواد بخدمات الشبكة.

وابدى لخريم اقتراحا يقضي بإنشاء فنادق موجهة لأصحاب الدخل المحدود والمتوسط، توخيا لاستقطاب شريحة واسعة منهم بدأت تتطلع الى السياحة في اميركا الشمالية، واصفا معرض السفر والسياحة بالجيد.

منتشرون في اكثر من ١٨ دولة

■ ما هي السياسة التسويقية التي تتبعها شركة «ميلينيوم» في فنادقها؟

– تنتشر فنادق «ميلينيوم» في اكثر من ١٨ دولة حول العالم، وكل فندق يعتمد خطة تسويقية خاصة به ويتعاون وينسق مع مكاتب التسويق الرئيسية التابعة للشركة في ابو ظبي، دبي، لندن، المانيا، شمال اميركا وآسيا.

وقد اتبعنا في السنتين الماضيتين استراتيجية تسويقية تقضي بأن تروّج فنادق السلسلة لبعضها البعض، لا سيما عند افتتاح فندق جديد. وهذه السياسة سمحت بتعريف النزلاء وحتى الموظفين على كل فنادق «ميلينيوم» في كل انحاء العالم، وشجعت على المشاركة في الاعمال.

نزلاء من مختلف الجنسيات

■ ما هي جنسيات النزلاء والسياح الذين يقصدون «ميلينيوم»؟

– تتمتع شبكة «ميلينيوم» بخلفية آسيوية، وتملك وتدير اكبر عدد من الفنادق في السوق البريطاني.

من اليمين: روجيه طنوس وعلي لخريم (جناح MILLENNIUM)

لذا يشكل السياح الانكليز والآسيويون جزءا كبيرا من روادنا في الشرق الاوسط الى جانب العرب والخليجيين. فطبيعة وميزة فنادق «ميلينيوم» قائمة على تنوع الجنسيات والثقافات.

خلفية ثقافية

■ كيف توفقون بين مختلف أذواق السياح وحاجاتهم؟

– القطاع الفندقي هو صناعة خدمية، واي موظف يعمل في «ميلينيوم» لخدمة وراحة الزبائن. وطاقم العمل في فنادقنا في هذه المنطقة يتميز بتنوع الخلفية الثقافية، لذا لا يجد صعوبة في خدمة اي سائح مهما كانت جنسيته بفعل الاختلاط والاحتكاك بين مختلف الدول وموجة العولمة.

تقدم هيئات السياحة في الامارات الافضل للتسويق لهذا القطاع

من اليمين: علي لخريم وSIMON STAMPER

ولـلأسـف قـد يـعـانـي الـعـرب او الخليجيون مشكلة في التواصل مع الموظفين فـي الفنـادق في اوروبا وشرق آسيا نتيجة غياب هذا التنوع.

علاقة حميمة مع النزلاء

■ **علامَ تعتمد «ميلينيوم» لمنافسة الفنادق العالمية الاخرى العاملة في المنطقة؟**

– تتحكم فنـادق «ميلينيوم» فـي اسعار السوق حتـى وكأنهـا هي التي تـحـدد السـعـر وتـعـتـمـده الشـبـكـات الاخرى، لكن يبقى أن الأهم هو ميزة المـنـافسـة لدينـا في توفير الخدمات المـتـقـدمـة. فـالـنـزيل في حـاجـة الى الراحة، الامن والطمأنينة اي الشعور بالثقة بالفندق وفريق عمله. وهذا ما تركز عليه فنادق ميلينيوم لبناء علاقة قريبة وحميمة مع النزلاء.

فنادق موجهة لاصحاب الدخل المحدود

■ **كيف تصفون اداء مختلف هيئات السياحة في دولة الامارات؟**

– تقدم هيئات السياحة في الامارات الافضل للتسويـق لهذا القطـاع وفق تـوجـه وخطة وضـعـتـهـما الحكومـات، مبنيـان في الغالب على اهمية السياحة فـي مساهمتهـا بالناتـج المحلـي. مـن جهة اخرى، ترتفع ارباح القطاع الفندقي بفضل الاقبال الشديد على السياحة في الشرق الاوسط وفي الخليج.

وفي رأيي ان الهيئات السياحية تبذل جهودا ملحوظـة لدعـم المساهميـن والمعنيين بهذا القطاع، مع تمنياتنا بأن تهتـم الجهـات الرسميـة بالفنـادق الموجهة لأصحاب الدخـل المتوسط والمحدود.

فاليوم، يتوجـه الاوروبيـون الـى اميركا الشمالية اكثر من ذي قبل نظرا لانخفاض سعر الدولار، وتوافر مناطق سياحيـة جميلـة منخفضـة التكلفـة سياحيا.

لـذا، مـن الضـروري التركيـز على الشريحة الكبرى من المجتمع وهي ذات الدخل المتوسط وما دون، مع الاخذ بالاعتبـار انشـاء فنـادق موجهـة ومخصصة لها.

نمو تصاعدي لعدد فنادقنا

■ **ما هو تقويمكم لمعرض السفر والسياحة العربي هذه السنة؟**

– اصبح معرض السفر والسياحة العربي عالميا وهو يضم مشاركين من العالمين الغربي والعربي ودول آسيا. وشركة «ميلينيوم» تهتم بالمشاركة فيه للتواصل مع العارضين والزوار، لا سيما اننا نعتبر من افضل واكبر خمس شركات مالكـة للفنـادق حول العالم. وتنمو الشركة بشكل متزايد سنويا فـي منطقـة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، اذ اصبح عدد فنادقنا ثلاثين فندقا حاليا.

وفي رأيي ان معرض ATM كان جيدا هـذا العـام، ولـكن ليس بـجـودة العـام الماضـي لجهـة عـدد المشاركيـن والزوار. ■

هانز أولبرتز (فندق قصر الإمارات - EMIRATES PALACE):

الفندق أيقونة أبوظبي ومن غير الممكن إطلاق نسخة شبيهة

كشف مدير عام فندق قصر الإمارات – أبوظبي هانز أولبرتز HANS OLBERTZ عن شبه خطة تستهدف الترويج للفندق في الأسواق الأوروبية وتحديداً ألمانيا وسويسرا. وإذ اعتبر الفندق فريداً من نوعه ومن غير الممكن إطلاق نسخة شبيهة، وصفه برمز وايقونة أبوظبي، منوهاً بفاعليات معرض السفر والسياحة العربي ATM والتي تتيح مواكبة تطورات صناعة السياحة العالمية.

من اليمين: نائل حشوه، سليم الزير، HANS OLBERTZ، علي الحوسني، ناصر النويس، كمال الزياتي واحمد حسين

من اليسار: كريم فهري فاسي (جناح EMIRATES PALACE)

نستهدف الأسواق الأوروبية

■ بعد تعيينكم مديراً عاماً لفندق «قصر الإمارات»، هل ستتبعون خطة تسويقية جديدة؟

– لا خطة استراتيجية تسويقية جديدة لفندق قصر الإمارات، بل سنعمل على استهداف أسواق معينة في أوروبا، تحديداً ألمانيا وسويسرا لجهة السياحة الترفيهية الفخمة وسياحة الأعمال.

كما سنشدّد على تعزيز التواصل مع سوق المملكة المتحدة المهم عبر زيادة تعاوننا مع خطوط الاتحاد الجوية.

من جهة أخرى، ثمة اهتمام بإقامة علاقات وتواصل مع الأسواق الآسيوية مثل الصين، هونغ كونغ، تايلندا وسنغافورة وتحديداً في مجال سياحة الأعمال.

أيقونة أبوظبي

■ هل من الممكن إطلاق نسخة مشابهة لفندق «قصر الإمارات» في دولة أخرى؟

– «قصر الإمارات» فريد من نوعه وهو يشكّل رمزاً وأيقونة في أبوظبي، لذلك لا مجال لخلق نسخة عنه في بلد آخر. وتتولى «كيمبنسكي» إدارته منذ ثلاث سنوات ونصف السنة، تاريخ انطلاقه.

أسعار موازية لنوعية الخدمات

■ هل يمكن اعتبار «قصر الإمارات» مفتوحاً أمام فئات المجتمع كافة؟

– «قصر الإمارات» ذات تصنيف سبعة نجوم ويتمتع بميزات وخدمات فخمة وراقية وفريدة. وقد صمّم الفندق لاستقبال الفئات الاجتماعية كافة من النخبة ورجال الأعمال وصولاً الى السياح، ومن الطبيعي ان تكون الأسعار موازية للنوعية العالية والخدمات المقدمة.

معرض مواكب لصناعة السياحة

■ كيف تقوّمون معرض السفر والسياحة العربي هذه السنة؟

– يتطوّر معرض السفر والسياحة العربي سنوياً، وقد استقطب هذا العام مشاركين جدداً الى جانب المشاركين التقليديين، إضافة الى حضور كثيف يدل على الاهتمام بهذين القطاعين. وهذا المعرض يسمح بالتواصل مع الأسواق والدول الأخرى لمواكبة التطورات العالمية على صعيد صناعة السياحة، الى جانب التسويق لإمارة أبوظبي كوجهة سياحية عالمية.

■ ما هي العروض التي ستقدمونها خلال هذا الصيف؟

– يقدم «قصر الإمارات» عروضاً مميزة لموسم الصيف إضافة الى العروض الموسيقية، ومنها حفل موسيقي للفنان العالمي BON JOVI. ■

هيثم مطر (مجموعة فنادق انتركونتيننتال INTERCONTINENTAL) :

نهتم لمتطلبات النزلاء ورغباتهم في أي بلد لنا حضور فيه

تواكب مجموعة فنادق انتركونتيننتال حاجات النزلاء ومتطلباتهم، كما وتشدد على ثقافة وتقاليد البلد الذي يعمل فيه أحد فنادقها، وهي تركز حاليا على تحديث فنادقها بما يتلاءم ورغبات المستهلكين.

مدير المبيعات والتسويق الاقليمي في المجموعة هيثم مطر أشار الى توسع قريب للمجموعة من خلال افتتاح ١٨ فندقا جديدا في منطقة الشرق الأوسط، و٢٣ فندقا سنة ٢٠٠٩، و١٩ فندقا خلال ٢٠١٠، تضاف الى مجموع فنادقها الحالية والبالغ عددها ٧٩ فندقاً تضم ١٦ ألف وحدة.

تطوير الخدمات

■ ما هي خطة «انتركونتيننتال» التسويقية في الشرق الأوسط؟

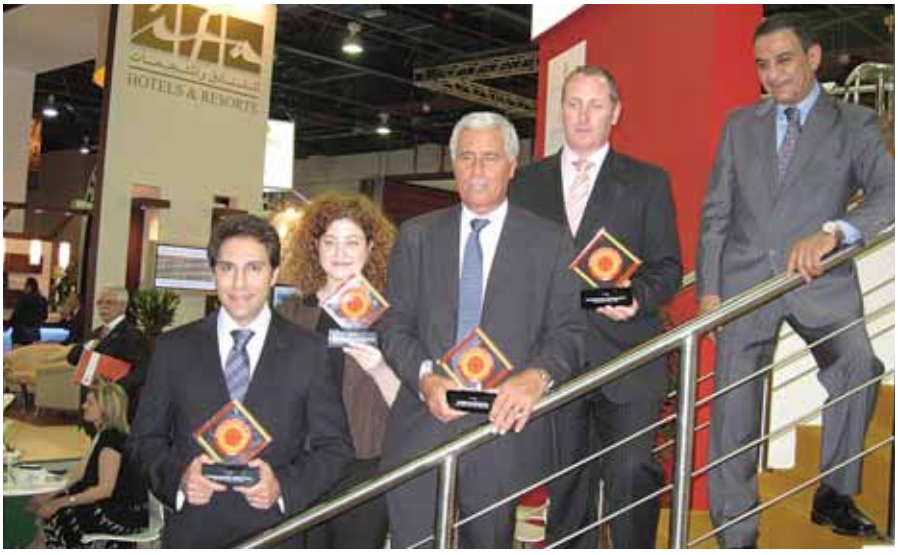
– تركز مجموعة «انتركونتيننتال» حالياً على تطوير خدماتها لمواكبة حاجات السياح المتغيرة باستمرار منذ ما قبل وصولهم الى الفندق وأثناء إقامتهم فيه. وتشدّد المجموعة على إظهار الثقافة الخاصة لكل دولة لها حضور فيها، وإحاطة السيّاح بجو البلد وتقاليده وضيافته.

مواكبون لمتطلبات النزلاء

■ كيف تواكبون حاجات وأذواق السياح والنزلاء في فنادقكم؟

– أجرت مجموعة «انتركونتيننتال» أضخم دراسة عن المستهلكين في القطاع الفندقي، شملت ١٨ ألف شخص من كل أنحاء العالم للوقوف عند حاجاتهم ومتطلباتهم في مختلف الأسواق. وقد ركزنا في شكل كبير على علامة «هولیداي إن». وتبيّن ان الزبائن يفضلون الطابع الشبابي العصري مع تغيير شعار الفندق. وبناء على إجماع الآراء حول هذه النقطة تخضع فنادق «هوليداي إن» لتجديد وتحسين في الشكل العام وفي الغرف، إضافة الى استخدام الموسيقى والإضاءة وغيرها من الاجواء المريحة.

فالتفاصيل الصغيرة في الإضاءة الى ألوان الجدران والغرف وغيرها تعتبر من أولويات النزلاء الذين يبحثون عن الراحة والثقة بعلامة تجارية فندقية معينة. وهذا ما تسعى اليه المجموعة من خلال علاماتها التجارية السبع.



من اليسار: هيثم مطر، تماره صوالحه، JOHN BAMSEY، DAVID TRAYNOR وبندر حربي يحملون عددا من الجوائز التي فازت بها IHG

التعريف بمشاريعنا

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في معرض ATM؟

– مجموعة «انتركونتيننتال» معروفة عالمياً، لذلك لا تبحث عن تسويق أو ترويج لعلامتها التجارية، بقدر ما يهمها استغلال فرصة أو معرض يجمع كل العاملين والمعنيين بالقطاع الفندقي ويعرفهم بمشاريعنا الجديدة مثل «انتركونتيننتال» في جزر موريس و "Staybridge" في مصر، و «اكسبرس» في دبي، وتوقيع اتفاقات وصفقات تجارية في مكان واحد.

٧٩ فندقاً في الشرق الأوسط

■ ما هي خطواتكم المستقبلية في منطقة الشرق الأوسط؟

– جدول أعمال المجموعة للعام ٢٠٠٨ حافل جداً ويتضمن افتتاح ١٨ فندقاً جديداً في منطقة الشرق الأوسط، الى ٢٣ فندقاً سنة ٢٠٠٩، و١٩ فندقاً سنة ٢٠١٠، تتوزع بين دبي والأردن ومصر والكويت وغيرها.

وتملك المجموعة حالياً ٧٩ فندقاً في الشرق الأوسط تضم نحواً من ١٦ ألف غرفة ووحدة فندقية. ■

جايمس يونغ (كراون بلازا - أبوظبي CROWNE PLAZA - ABU DHABI) :

علامتنا التجارية وشهرتنا ساهمتا في نشر خبرتنا

مدير عام فندق كراون بلازا – أبوظبي جايمس يونغ نوه بالدعم والمساندة اللذين توفرهما هيئة أبوظبي للسياحة للشركات والمؤسسات السياحية العاملة عربية وأجنبية، معتبراً المنافسة الحادة بين المرافق السياحية صحية. لافتاً الى ان علامة كراون بلازا التجارية ساهمت في نشر خبرتنا ومعرفتنا بمتطلبات المنطقة، مع مراعاتنا لتقاليد الرعايا العرب وأذواقهم.

دعم هيئة أبوظبي للسياحة

■ ما تقويمكم لسوق السياحة في أبوظبي؟

– سوق أبوظبي السياحي نشط ومميّز ويشهد نمواً وتطوراً ملحوظين. وتقدم هيئة أبوظبي للسياحة والسلطات الرسمية كافة دعماً ومساندة كبيرين للإستثمارات والمؤسسات السياحية العاملة عربية وأجنبية.

■ ما هي الخطة التسويقية التي تعتمدونها لعام ٢٠٠٨؟

– يقع «كراون بلازا» في وسط أبوظبي وهو ذات تصنيف خمسة نجوم، ويوفر خدمات شاملة ومتكاملة بأسلوب راق وفخم. أما خطتنا التسويقية الحالية فتقضي بالتركيز على التعاون مع شركات ووكالات السفر.

منافسة صحية

■ ما رأيكم بالمنافسة في القطاع الفندقي في أبوظبي؟ وماذا يميّز «كراون بلازا» عن الفنادق الأخرى؟

– المنافسة حادة في القطاع الفندقي في أبوظبي وسترتفع وتيرتها مع التطور والازدهار في المدينة، لكن المنافسة صحية عموماً، لا سيّما ان السلطات تعمل على دعم القطاع وتنظيمه وضبطه لجذب المزيد من السياح. ويتميّز «كراون بلازا» بموقعه الجغرافي في الإمارة، إضافة الى تصنيفنا المرتفع وكون علامتنا التجارية ذات شهرة واسعة ولديها انتشار واسع حول العالم. والأهم ان «كراون بلازا أبوظبي» يشيع جواً لطيفاً وأقرب الى العائلي، وهذا ما يجذب النزلاء الذين يجدون ضالتهم في الإقامة بفنادقنا.

نتفهم مختلف الأذواق

■ كيف توفقون بين مختلف أذواق وحاجات السياح في «كراون بلازا» – أبوظبي؟

– علامة «كراون بلازا» موجودة في الشرق الأوسط منذ ٥٠ عاماً، وهذا ما ساعدنا في نشر خبرتنا ومعرفتنا بمتطلبات المنطقة مع مراعاتنا لتقاليد الرعايا العرب وأذواقهم.

من جهة أخرى، يتكوّن فريق عمل «كراون بلازا» من جنسيات مختلفة ممّا يمنحنا قدرة على فهم مختلف الأذواق.

■ كيف تصفون مشاركتكم في معرض السفر والسياحة العربي؟

– نشارك مع «هيئة أبوظبي للسياحة» في معرض ATM وذلك لدعم هذا القطاع في الإمارة، الى جانب التواصل مع زبائننا والتعرّف على المشاركين واطلاع الزوار على خدماتنا. ■

سايد طيون

مدير ادارة المبيعات والتسويق في فندق كراون بلازا ابو ظبي

معين قنديل (فندق ميلينيوم - ابو ظبي):
نوعية الخدمة مقومة اساسية في مواجهة الفنادق الاخرى

يركز مدير عام فندق ميلينيوم – ابو ظبي معين قنديل على نوعية الخدمة كأحدى اهم المقومات الاساسية لنشاط الفندق في مواجهة زيادة عدد الفنادق خلال السنوات المقبلة.

ويوضح قنديل عناوين الاستراتيجية التسويقية المعتمدة والقائمة على ايجاد مناطق ومنشآت ومرافق جاذبة سياحيا في ابو ظبي، منوها بالدور المحوري لكل من الحكومة وشركة الاتحاد للطيران في هذا المجال، لافتا الى مشاركة الفندق في مختلف المعارض المتخصصة التي تقام في مختلف الدول العربية والاوروبية والآسيوية.

نوعية الخدمة

■ كيف تواجهون المنافسة الشرسة المتمثلة بوجود عدد كبير من الفنادق اليوم في ابو ظبي؟

– تشكل النوعية احدى اهم المقومات الاساسية بالنسبة لنا، خصوصا اننا نسعى دائما للحفاظ على مستوى خدماتنا وجودتها في ظل توقع افتتاح ٢٠ الف غرفة فندقية مع حلول سنة ٢٠١٥، مما يعني ضرورة مواكبة التطور وتحديث الخدمات الفندقية، علما ان ابو ظبي بذاتها تستقطب اعدادا كبيرة من الزوار ورجال الاعمال بسبب الفورة الاقتصادية التي تشهدها، وتمهد لافتتاح فنادق جديدة تواكب الحركة الوافدة.

ايجاد مناطق جذب سياحي

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها؟

– تقوم استراتيجيتنا التسويقية على ايجاد مناطق ومنشآت ومرافق جاذبة سياحيا في ابو ظبي، وهذا ما تسعى اليه ايضا هيئة تنشيط السياحة وحكومة أبوظبي. اضافة الى ان شركة الاتحاد للطيران تلعب دورا محوريا في هذا المجال لما تقوم به في مجال ايجاد وجهات سياحية جديدة، من خلال افتتاح مكاتب تروج لأبوظبي في دول عديدة حول العالم.

■ ماذا عن الكوادر البشرية المتخصصة؟

– لا شك في ان زيادة عدد الفنادق دفع الموظف للبحث عن الفرص المهنية المناسبة. انطلاقا من هنا، نحن نسعى في «فندق ميلينيوم ابو ظبي» الى تقديم العروضات المهنية المناسبة لموظفينا، على ان يحصل هؤلاء على حقوقهم وامتيازاتهم كاملة، كما اننا نولي اهمية كبرى لتدريب الموظفين وتأهيلهم.

■ ما الفرق في رأيكم بين السائح الاجنبي والآخر العربي؟

– في الوقت الذي يقصد فيه السائح العربي ابو ظبي للتسوق او زيارة بعض الاقارب، يتوجه السائح الأجنبي الى أبوظبي للاطلاع على عادات اهل البلاد وحضارتهم وثقافتهم من خلال زيارته للمعالم الاثرية والمنشآت والمرافق السياحية والمتاحف.

حملة تسويق عالمية

■ ما هي الخطة الترويجية التي يعتمدها ميلينيوم ابو ظبي لاستقطاب اعداد اكبر من السياح؟

– ننشط في ميلينيوم ابو ظبي في المشاركة بالمعارض الدولية بهدف الترويج للفندق في الاسواق الخارجية. كما ونلجأ الى مساعدة مكاتبنا الموزعة على دول عديدة في مجال اطلاع السياحة على خدماتنا النوعية المقدمة لنزلائنا.

مشاركون في معارض عالمية

■ ما اهمية المشاركة اليوم في سوق السفر والسياحة العربي؟

– سوق السفر والسياحة العربي من اهم المعارض الدولية ويعتبر منصة مهمة لأي عملية ترويج.

يذكر اننا نشارك في معارض سياحية اجنبية ومنها ITB في برلين MITT في روسيا، وWTM في لندن. كما اننا سنشارك في IIB في سنغافورة وغيرها من المعارض.

■ ما هو تقويمكم لحركة الاقبال على امارة ابو ظبي؟

– بدأت ابو ظبي تنال اعجاب عدد كبير من الناس من انحاء العالم كافة، نظرا لسياسة الترويج والتسويق الناجحة المتبعة من قبل هيئة ابو ظبي للسياحة، وبفضل جهود شركة الاتحاد للطيران وانتشارها، والتي كان لها مساهماتها الجلية في تنشيط الحركة السياحية في الامارة. ■

منال شاهين (نخيل NAKHEEL):

رواد في تطبيق المعايير البيئية والمجتمعات الزرقاء في مشاريعنا التطويرية

تجاوباً مع توجيهات صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد المكتوم الذي أراد جعل دبي الواجهة السياحية الأولى في العالم، انطلقت شركة «نخيل» للتطوير العقاري في عملية تغيير ملامح إمارة دبي، تقود مسيرة تحولها الى أجمل واجهة بحرية في العالم.

وها هي «نخيل» وفي كل محفل تسوّق لمشاريعها، النخلات الثلاث (جميرا وجبل علي وديرة) وجزر العالم وكذلك الواجهة البحرية، الى جانب مشروعي تطوير «مرفأ راشد» و«الكون» وغيرهما من المشاريع المتنوعة.

مديرة المبيعات والتسويق وخدمة العملاء في الشركة منال شاهين تحدثت الى «البيان الإقتصادية» عن أهمية استثمارات الشركة السياحية وما قدمته للسياحة الإماراتية، مشيرة الى تبنيها المعايير البيئية والمجتمعات الزرقاء، متوقعة بقاء أسعار العقارات على وتيرتها التصاعدية حتى تحقيق التوازن بين العرض والطلب.

مشاريعنا ذات طابع سياحي

■ **ما أهمية مشاركتكم اليوم في معرض سوق السفر العربي؟**

– تحرص شركة «نخيل» للتطوير العقاري على المشاركة في معرض سوق السفر العربي، كون مشاريعنا ليست عقارية بحتة بل سياحية ساهمت في وضع دبي على خريطة العالم. وقد تميّزت مشاريعنا بأحجامها وحسن تنفيذها وبنوعية استثماراتها الجاذبة.

هذا وقدمت «نخيل» العديد من المشاريع السياحية البارزة والجاذبة للسياح، وقد هدفنا من خلال مشاركتنا في هذا المعرض الى انتهاز الفرصة لإبراز أضخم مشروعين سياحيين. المشروع الأول هو فندق اتلانتس (ATLANTIS) على نخلة جميرا والمنتظر افتتاحه في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) المقبل، وقد اطلع الزوار على معالم هذا الفندق وطريقة الحجز فيه، كما وعرضنا شراكتنا الجديدة مع شركة «بوش للترفيه» بهدف تطوير أول منتزه «وورلدز اوف ديسكوفري» الذي سيشيّد على تاج جزيرة النخلة جبل علي، والذي سيتم ردمه على شكل حوت كبير. أما ميزة المشروع الأول فتكمن في ان «أتلانتس» فندق سياحي، ويضم متنزهات للتسلية المائية، وأحواض سمك ومواقع جذب بحرية وعروضاً للدلافين، علماً ان هذا الفندق موجود في موقعين فقط في باهاما، وإمارة دبي، إضافة الى أنه يضم «عالم البحار» (SEA WORLD) الذي يهدف الى تعريف الناس على المعالم والحدائق المائية كافة.

أهمية سياحية لـ «نخلة الجميرا»

■ **ما هو الدور الذي لعبته «نخيل» في تفعيل السياحة في دبي؟**

– شركة «نخيل» ليست شركة عقارية فقط بل انها سياحية بامتياز، وقد ساهمت بفاعلية في تعزيز القطاع السياحي في دبي، فشكل «النخلة» المميز لفت انتباه الجمهور أينما كانوا الى الإمارة ومشاريعها.

الى ذلك فمشاركات «نخيل» في مختلف المعارض السياحية المتخصصة لم تنقطع يوماً، وسنشارك في معرض «سيتي سكيب العقاري» لإبراز مشاريعنا العقارية. ولعل ذلك خير دليل على ان شركة «نخيل» مميزة في كونها شركة عقارية وسياحية قدمت الكثير لدبي، فإنطلاقة «نخيل» في التسعينات تزامنت مع رغبة صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد المكتوم في أن تكون دبي محط أنظار العالم سياحياً. يومها بدأنا البحث عن العوامل الجاذبة للسياح. فباشرنا بزيادة المساحات البحرية عن طريق إنشاء الجزر وأبرزها نخلة الجميرا، فكان لهذا المشروع أهمية كبرى لأنه ساهم في زيادة مساحة شواطئ دبي، المحدودة أصلاً، والبالغة ألف كيلومتر.

عوامل سياحية جاذبة

■ **ما الاستراتيجية المتبعة لجذب السياح خلال موسم الصيف؟**

– تؤمن «نخلة الجميرا» للسياح الشواطئ الواسعة، إضافة الى ٣٠ فندقاً

نشوى زكريا

منتشرة على الشاطئ تضم منتجعات صحية وكاسر الأمواج، كما وباستطاعة السياح ان يزوروا مدينة اتلانتس لمشاهدة الحديقة المائية، والتسوّق والقيام بالعديد من النشاطات.

■ **هل لنا بلمحة عن الأسعار، وهل هي مخصصة لفئة اجتماعية معينة؟**

– الأسعار في «نخلة الجميرا» مشابهة للاسعار في دبي. ففنادق الموفنبيك وكومبنسكي الموجودة في دبي، شبيهة بتلك الموجودة في نخلة الجميرا، ولكن الأخيرة تقدم عروضاً مختلفة.

المجتمعات الزرقاء

■ **ما هي الاحتياطات الوقائية التي تلجأون لاتخاذها لمواجهة الأعاصير والفيضانات؟**

– في الخليج العربي، البحر هو امتداد للصحراء وبالتالي فهو خال من مظاهر الحياة. وإنشاء مشروع «نخلة الجميرا» تطلب بين ٤ و٥ سنوات من الدراسات المعمقة ولذلك، نحن لم نحمِ الناس فقط بل قمنا بعملية تجميل وتعزيز للمواقع البحرية حيث بات بإمكان الجميع ان يقصدوا المكان لاصطياد السمك، علماً ان ارتفاع الكاسر الموجود على نخلة الجميرا، يصل الى حوالى ٤ أمتار لحماية القاطنين وتأمين الأراضي والمساحات للمنشآت والمرافق الفندقية.

يذكر ان «نخيل» شركة رائدة ومميزة ولذلك أوجدت فريق عمل متخصصاً، مهمته القيام بالدراسات البيئية الدقيقة للمجتمعات الزرقاء، والتي كان من ضمنها إيجاد صخرة طبيعية تحتوي على المرجان لجذب الحياة البحرية، علماً ان هذا الاختيار كان الأغلى والأطول.

والواقع يؤكد أننا سعينا الى المحافظة على الحياة البحرية (الطيور والأسماك..) على عكس ما يزعمه بعض إخصائيي البيئة. وقد استعنا لذلك بخبراء عالميين، أصحاب الخبرة في الردم خصوصاً ان البحر هو امتداد للصحراء. ■

سايمون ستامبر (فندق انتركونتيننتال INTERCONTINENTAL - ابو ظبي):

خطة تسويقية هادفة الى زيادة حصتنا من سياحة الترفيه والتسلية

يسعى فندق انتركونتيننتال – ابو ظبي بعد عملية تأهيل وتحديث لغرفه واجنحته ومرافقه، الى زيادة حصته من سياحة الاعمال المزدهرة في العاصمة الاماراتية. اوضح ذلك مدير عام الفندق سايمون ستامبر SIMON STAMPER الذي تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» خطة تسويقية هادفة الى زيادة حصة الفندق من سياحة الترفيه والتسلية المطلوبة من الرعايا الخليجيين، منوها بالدعم الحكومي لتجهيز البنية التحتية لابو ظبي وفق معايير صديقة للبيئة، والعمل على تطوير معالم الامارة لجعلها وجهة سياحية عالمية.

خدمات شاملة

■ هل لنا بلمحة مختصرة عن فندق «انتركونتيننتال ابو ظبي»؟

– يقع فندق «انتركونتيننتال» – ابو ظبي على شاطئ الخليج العربي ويبعد مسافة ١٠ دقائق عن وسط ابو ظبي ومركز المؤتمرات الدولي. ويضم الفندق ٣٣٠ غرفة وجناحا ومركزا صحيا وSPA واحواض سباحة، الى اربعة ملاعب لكرة المضرب، اضافة الى مطاعم ومقاه متنوعة.

وقد خضع الفندق اخيرا الى عملية تجديد وتأهيل كلفت ٥٥ مليون دولار.

حجوزات عبر الانترنت

■ ما هي الخطة التسويقية التي تعتمدونها لسنة ٢٠٠٨؟

– تقضي خطتنا التسويقية جذب عدد اكبر من الشركات ومؤسسات الاعمال لزيادة حصتنا من سياحة الاعمال التي تنمو في ابو ظبي بشكل سريع.

كذلك، نهتم بتطوير موقعنا الالكتروني باستمرار وتقديم التفاصيل والمعلومات كافة عن فنادقنا، اذ ان نسبة كبيرة من الافراد وحتى الشركات، تقوم بالحجوزات عبر الانترنت. ونحن نتوقع زيادة اعمالنا في هذا المجال.

نقدر جهود حكومة ابو ظبي لجعل المدينة وجهة سياحية عالمية

وايضا، مع استقطاب امارة ابوظبي لمؤتمرات ومنتديات ومعارض، ترتفع حصة سياحة المؤتمرات، وبدورنا نسعى الى رفع حجم نشاطنا في هذا القطاع، اضافة الى زيادة سياحة الترفيه والتسلية.

نزلاء اوروبيون وخليجيون

■ ما هي جنسيات زوار ونزلاء «انتركونتيننتال» في امارة ابو ظبي؟

– يستقبل «انتركونتيننتال» زواراً من السوق الاوروبية وخصوصا المملكة المتحدة، فرنسا، المانيا اضافة الى اميركيين يقصدون ابو ظبي لسياحة الاعمال.

اما سياحة الترفيه فتستقطب رعايا ومقمين من امارة دبي، ونعمل على جذب السياح من المملكة العربية السعودية، البحرين، الكويت وقطر.

عروض مغرية

■ ما هي العروض التي يقدمها «انتركونتيننتال» ابو ظبي هذا الصيف لجذب السياح؟

– يقدم الفندق اسعارا تنافسية وعروضا مغرية وذات نوعية عالية. ونركز في الدرجة الاولى على تعزيز علاقاتنا مع وكالات السياحة الرئيسية العاملة في دولة الامارات.

■ كيف تقومون مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي ATM هذه السنة؟

– انها المشاركة الشخصية الاولى لي في معرض ATM، وقد سنحت الفرصة للقاء اشخاص عديدين، وفتح المجال واسعاً امام نسج علاقات اجتماعية ومهنية مع مسؤولي شركات ومؤسسات عدة.

واشير هنا الى اهمية معرض ATM وحجمه الضخم، الى جانب الاسماء المشاركة من كل انحاء العالم.

وجهة سياحية عالمية

■ ما هي خطواتكم المستقبلية؟

– بعد تجديد الفندق، نعمل على افتتاح مطاعم جديدة مواجهة للمارينا متخصصة بتقديم مأكولات آسيوية وغيرها.

■ كلمة أخيرة؟

– تقوم حكومة ابو ظبي بخطوات رائعة لتطوير الامارة وتجهيز بنيتها التحتية وفق معايير صديقة للبيئة. كما نقدر جهود الحكومة في ايجاد جزر ومدن جديدة وتطويرها ضمن مدينة ابو ظبي، لجعلها وجهة سياحية عالمية. ■

رضا مختار (فندق كوبثورن COPTHORNE - دبي) :

نعتمد سياسة تسويق وترويج دائمة بمعزل عن تأثيرات المنافسة

يعتبر فندق كوبثورن COPTHORNE – دبي من الفنادق الملتزمة بالشريعة الإسلامية السمحاء والموجه الى العائلات، حيث يتيح لنزلائه، نظراً لموقعه في وسط دبي، خيارات واسعة للتسوق وزيارة المعارض وحضور مختلف النشاطات.

المدير العام في الفندق رضا مختار أشار الى اعتماد سياسة تسويق وترويج دائمة بغض النظر عن وجود منافسة من بقية الفنادق، مركزاً على تقديم أفضل الخدمات ذات النوعية المميزة، منوهاً بدور «الملتقى ٢٠٠٨» في ازدهار صناعة السياحة الإقليمية.

ملتزمون مبادئ الشريعة

■ **هل لنا بلمحة عن الفندق،وما هي ميزاته؟**

– يسعى فندق «كوبثورن» – دبي من خلال استراتيجيته التسويقية الى تلبية متطلبات أسواق أبوظبي ودول مجلس التعاون وأوروبا. ومن أبرز سمات الفندق أنه يلتزم في إدارته وتقديمه للخدمات وفق مبادئ الشريعة الإسلامية، مع الحفاظ على خاصية الرجال والنساء في الإفادة من خدمات النادي الرياضي والمركز الصحي.

ويضم الفندق أجنحة مؤلفة من غرفتي نوم و١٦٣ غرفة وجناحاً، تراوح مساحتها بين ٣٥ و٣٢٠ قدماً مربعة، وتطل جميعها على خور دبي.

ويتميز فندق «كوبثورن» بموقعه القريب من وسط مدينة دبي ومن المطار، الأمر الذي يسهّل الوصول اليه.

فندق العائلات

■ **ما هي السياسة التسويقية التي تعتمدونها؟**

– تركز سياستنا الترويجية والتسويقية على طبيعة الفندق الموجه الى العائلات المهتمة بحضور المعارض وزيارة مركز دبي للتسوق.

■ **الى أي من الجنسيات ينتمي زوار الفندق؟**

– «كوبثورن» معروف جداً في نيوزيلاندا وانكلترا ومن الأوروبيين كافة.

■ **ما الفرق بين متطلبات السائح الأجنبي والعربي؟**

– لا فرق بين متطلبات السائح العربي ونظيره الأجنبي. ولكن الأوروبيين الذين يقصدون الفندق لموقعه وقربه من قلب دبي، يطالبون دائماً بالمشروبات الروحية.

الخدمة النوعية

■ **كيف تواجهون منافسة بقية الفنادق؟**

– نعتمد سياسة تسويق وترويج دائمة بغض النظر عن وجود أو عدم وجود المنافسة، ولكن يبقى الاهم بالنسبة الينا تقديم أفضل الخدمات ذات النوعية المميزة وليس الاعتماد على التسويق وتقديم العروضات، وبالأخص ان أسعارنا متوافقة مع أسعار السوق. وفي رأيي الخدمة والنوعية تشكلان العامل الرئيسي لمواجهة المنافسة.

منصة لعرض أحدث الخدمات الفندقية

■ **ما أهمية المشاركة اليوم في سوق السفر والسياحة العربي؟**

– لا شك في ان سوق السفر والسياحة العربي حدث بارز في قطاع السياحة والسفر في منطقة الشرق الأوسط. فهذا الملتقى العالمي له أهمية تتجلّى في كونه حدثاً يستقطب الشركات من مختلف أنحاء العالم، ويشكل منصة لعرض أحدث خدمات صناعة السياحة الإقليمية. كما أنه يعزز العلاقات المباشرة بين شبكات الفنادق والمرافق السياحية، ويتيح المجال أمام إبرام الصفقات الناجحة والانتقال بعدها لمرحلة التواصل عبر مختلف الوسائل، من دون أن ننسى ان ATM يكشف نوعية الفنادق المطلوبة بنوعية خدماتها وتصنيفها.

إقبال واسع من الرعايا العرب

■ **ماذا عن مشاريع فندق «كوبثورن» التوسعية المستقبلية؟**

– يحظى «كوبثورن» بإقبال واسع من السيّاح الرعايا العرب والمسلمين، ولذلك نسعى للتوسع من خلال استقطاب المؤسسات والمصارف الإسلامية كافة، إضافة الى المستثمرين الخليجيين الذين يظهرون اهتماماً كبيراً بالفندق. ■

«إعمار للضيافة» تطلق علامتها التجارية الجديدة «ذي آدريس للفنادق والمنتجعات»

من اليمين: AMIT ARORA ومايكل ابراهيم (جناح THE ADDRESS)

كشفت «مجموعة إعمار للضيافة» التابعة لشركة «إعمار العقارية» عن خططها الرامية الى إطلاق علامتها التجارية الخاصة بالفنادق والمنتجعات الفاخرة من فئة الخمسة نجوم باسم «ذي آدريس للفنادق والمنتجعات» "THE ADDRESS HOTELS & RESORTS". ويتم التخطيط للمشاريع الجديدة بما ينسجم مع أفضل مقاييس الجودة العالمية، وبما يرتقي بقطاع الضيافة في المنطقة الى آفاق غير مسبوقة. وستبدأ «مجموعة إعمار للضيافة» عملياتها في هذا المجال من خلال افتتاح فندقين تحت مظلة العلامة التجارية الجديدة «ذي آدريس» THE ADDRESS في كل من «وسط مدينة برج دبي» و«مرسى دبي».

وبهذه المناسبة قال **محمد علي العبار**، رئيس مجلس إدارة «إعمار العقارية»: «نحن على ثقة من أن «ذي آدريس» THE ADDRESS سيشكل إضافة هامة الى خططنا في توسعة النطاق الجغرافي لمشاريعنا في قطاع الضيافة والترفيه. وتشهد أعمال القطاع نمواً متسارعاً على المستوى الدولي عموماً وفي منطقة الشرق الأوسط تحديداً، بما يزيد من أهمية إطلاق هذه العلامة التجارية التي ستدير فنادق ومنتجعات «إعمار» الجديدة في العالم. ويأتي إطلاق هذه المشاريع في إطار استراتيجيات الشركة الهادفة الى تحقيق التكامل في مختلف جوانب الأعمال التي تديرها».

وأضاف: «تم التخطيط لـ «ذي آدريس» THE ADDRESS بعد إجراء أبحاث ودراسات معمقة حول الواقع الراهن لقطاع الضيافة في العالم. وعملنا خلال الأشهر الماضية على جمع فريق من كبار الخبراء الدوليين للتعاون على تنفيذ العلامة التجارية الجديدة التي ستوفر لضيوف فنادقها ومنتجعاتها تجربة لا مثيل لها. ويمثل «ذي آدريس» THE ADDRESS خلاصة تجربة «إعمار» في قطاع الضيافة والتي نلتزم من خلالها بأرقى المعايير العالمية على مستوى خدمة العملاء».

شيّد في واحدة من اروع المواقع ويتمتع بمميزات فريدة ومتعددة

فندق كوبثورن باكورة فنادق ومنتجعات ميلينيوم في دبي

افتتحت فنادق ومنتجعات ميلينيوم في دبي في دولة الامارات العربية في شباط (فبراير) الماضي ابواب اول فنادق كوبثورن COPTHORNE DUBAI وهنا لمحة عن مميزات هذا الفندق وهي فريدة ومتنوعة:

يتربع فندق كوبثورن دبي COPTHORNE DUBAI في واحد من اروع المواقع في بور سعيد، حيث يبعد مسافة خمس دقائق مشيا على الاقدام عن ديرة سيتي سنتر، احد أرقى مجمعات التسوق والترفيه، كما يبعد مسافة عشر دقائق عن مطار دبي الدولي، ويحظى كوبثورن دبي بإطلالة بديعة أخاذة على خور دبي.

وبهذه المناسبة صرح السيد **رضا مختار**، المدير العام للفندق: يسرنا ان نفتتح باكورة فنادق كوبثورن ضمن مجموعة فنادق ومنتجعات ميلينيوم في دولة الامارات العربية المتحدة، في وقت يشهد فيه سوق دبي نموا متميزا وبفضل غرف تتراوح احجامها في المتوسط بين ٤٠ و١٣٥ مترا مربعا، سيمثل فندق كوبثورن اضافة تلقى الترحاب في قطاع الفنادق بدبي، فضلا عن الخدمات والمرافق التي تنافس مثيلاتها في المدينة. وسواء كان رجال الاعمال من المسافرين يبحثون عن مكان للعمل والاسترخاء، او يتطلعون للاقامة في اجنحة تضم مطابخ وغرف نوم اضافية للعائلات، سيلبي الفندق احتياجات السوق المتباينة ومتطلبات القاعدة العريضة من الجنسيات المتعددة.

٣٥٠ منفذا للتسوق

واضاف السيد **مختار**: بينما نتوقع ان يلقى الفندق اهتماما واسعا في اوساط مواطني دول مجلس التعاون الخليجي بفضل موقعه الاستراتيجي على بعد مسافة جد قصيرة عن ديرة سيتي سنتر، الذي يضم اكثر من ٣٥٠ منفذا للتسوق والعديد من المطاعم ومرافق الترفيه، سيستفيد رجال الاعمال من جميع انحاء العالم من ميزة الاقامة على بعد دقائق عن مطار دبي الدولي، وعلى مقربة من ملاعب الغولف الشهيرة مع سهولة الوصول الى جميع الطرق الرئيسية في دبي.

مميزات الفندق

واضافة الى ١٦٣ غرفة وجناحا على قدر عال من الفخامة والرحابة، يضم فندق كوبثورن دبي ايضا اربعة مطاعم، مسبحا، مركزا للياقة البدنية، مركزا لرجال الاعمال، وغرف اجتماعات. وتمتاز العديد من الغرف بإطلالة ساحرة على الخور بحدائقه الجميلة ومساحاته الخضراء الفاتنة، تضم كل واحدة من الغرف شرفة، وحماما منفصلا مع مسبح خاص وجاكوزي، تلفزيونا بشاشة مسطحة، مقاعد فاخرة مريحة، ومكتبا مع توصيلة انترنت فائقة السرعة، ومركز غرف لرجال الاعمال،وتضم بعض الاجنحة مرافق طهو صغيرة، مما يجعله المكان الامثل للاقامة لفترات طويلة للضيوف والعائلات.

مرافق العمل والراحة

وتتسع حدود الرفاهية لتصل الى النادي المميز لضيوف فندق كوبثورن دبي حيث الاطلالة الخلابة على خور دبي، والمقاعد المتوفرة على الشرفة الخارجية المكملة لردهة النادي، اضافة الى امكانية الوصول المجاني الى غرف الاجتماعات، مرافق رجال الاعمال وغرف رجال الاعمال الفسيحة مع مرافق الراحة الاضافية.

اطلالة خلابة

تقع غرف الاجتماعات في طوابق الفندق العلوية، وتمتاز جميعها بإضاءة طبيعية، واطلالة خلابة على خور دبي وافق المدينة الساحر، اضافة الى مرافق تستوعب حوالى ٦٥ شخصا.

الضيافة العربية الاصيلة

وفي ذات السياق، عقب السيد مختار بقوله: «يمثل الفندق الضيافة العربية الاصيلة في بيئة عصرية تعززه شركة تقوم على ادارته بمستوى عال من الكفاءة وتركز كل اهتمامها على فريق الادارة المعين حديثا».

للحجز والاستفسار، يرجى الاتصال بدائرة التسويق مباشرة عبر البريد الالكتروني: manish.singh@cop-dubai.com

محمد وفاء (كراون بلازا - شرم الشيخ CROWNE PLAZA - SHARM EL SHEIKH) :

نسعى الى استقطاب السياح العرب عبر العروض المخصصة للعائلات

أضحت شرم الشيخ من المناطق السياحية المهمة المستقطبة للسياح من مختلف الجنسيات، وتعتبر حالياً من أهم المقاصد الحاضنة للمؤتمرات والندوات العالمية.

مدير عام فندق كراون بلازا في شرم الشيخ محمد وفاء رأى ان لا حاجة فعلية لخفض الأسعار ما دام مستوى العرض والطلب مرتفعاً، كاشفاً عن سعي لاستقطاب السياح العرب من خلال توفير العروض المخصصة للعائلات، معدداً مميزات الفندق وخدماته المتنوعة والشاملة.

استراتيجية تسويق على المدى القصير

■ **ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها؟**

– نعتمد استراتيجية تسويقية على المدى القصير، نقوم خلالها بدراسات تظهر لنا أعداد الرعايا من مختلف البلدان والجنسيات التي تزور شرم الشيخ. خصوصاً أن هذه الأخيرة تسعى لاستقطاب السياح من جنسيات مختلفة ومن أنحاء العالم كافة.

وحالياً، نلاحظ ان شرم الشيخ تستقطب سياحة المؤتمرات، ولذلك نحن نركز على الشركات المهمة وندرس كل سوق على حدة، مع الأخذ بالاعتبار توقيت العطل والإجازات التي تختلف من دولة الى أخرى، إضافة الى أننا نضع استراتيجيتنا الشاملة للأسعار ناهيك عن الخطط التسويقية البعيدة المدى.

التركيز على نوعية الخدمات

■ **ما هي العروض التي تقدمونها لجذب السياح ولمواجهة المنافسة؟**

– المنافسة موجودة اليوم وهي إيجابية وصحية ولا أعتقد ان هناك حاجة فعلية لتخفيض الأسعار. أما مستوى العرض والطلب المرتفع فهو خير دليل على ذلك. ولذلك نركّز اليوم على نوعية الخدمات التي نقدمها لروادنا.

أما خلال فترة الصيف، القصير نسبياً فنقدم خدمات ذات قيمة مضافة توخياً لجذب أكبر عدد ممكن من الرواد خلال العطلة الصيفية.

جذب السائح العربي

■ **ما الفرق في رأيك بين متطلبات السائح العربي والسائح الأجنبي؟**

– تستقطب شرم الشيخ السياح الأوروبيين أكثر من العرب. ولذلك نسعى الى جذب السائح العربي من خلال تقديم العروض المخصصة للعائلات، ونتابع عاماً بعد عام حركة السوق وحاجاته من خلال إضافة خدمات جديدة.

■ **ما أهمية المشاركة في سوق السفر والسياحة العربي؟**

– لا شك في أن سوق السفر والسياحة العربي وسيلة مهمة للتواصل مع مختلف المعنيين بصناعة السياحة. هذا المعرض بات عالمياً وينافس المعارض العالمية مثل ITB و WORLD TRAVEL MARKET في لندن، ويضم معظم الشركات الأجنبية مما يسمح بالتواصل مع الجمهور العربي.

جنسيات الوافدين متنوعة

■ **كيف تقومون الإقبال على شرم الشيخ؟**

– نسبة الإقبال الأعلى هي للسياح الأنكليز يتبعهم الروس والألمان والسويسريون والفرنسيون. علماً ان فندق «كراون بلازا» لا يعتمد على توافد جنسية واحدة معينة بل يضم جنسيات متنوعة، كما هي حال شرم الشيخ المميزة باستقطابها الجنسيات المختلفة وبأعداد متوازنة.

خدمات شاملة

■ **هل لنا بلمحة عن «كراون بلازا»؟**

– من مميزات «كراون بلازا» انه يضم أحواض سباحة، مطاعم متنوعة تقدم أشهى المأكولات الشرق أوسطية والمغربية والإيطالية وغيرها. ويتضمن أيضاً «كوفي شوب» على الطراز الإفريقي، وآخر مخصصاً لتقديم المشروبات الساخنة على طراز مقاهي القرن التاسع عشر. إضافة الى ملاعب لكرة المضرب، وكرة الطائرة وناد صحي، وحمامات سونا، وجاكوزي وتدليك وغيرها من الخدمات المميزة. ■

سوريا تعول على القطاع السياحي لتغطية العجز

٤,٩ ملايين سائح سنة ٢٠٠٧ و١٠ ملايين سنة ٢٠١٥

بلغ عدد السياح الذين زاروا سوريا عام ٢٠٠٧ نحو ٤,٦ ملايين سائح وتوقع مسؤول سوري ان يرتفع العدد سنويا ليصل في العام ٢٠١٥ الى عشرة ملايين سائح.

وتعتبر السياحة دعامة اساسية في الاقتصاد السوري، كما وان الاستثمار السياحي يشكل جزءا مهما ضمن التدفق الاستثماري العام في سوريا، وتساهم السياحة في الناتج المحلي الاجمالي ١٤ في المئة، كما يقول نائب رئيس الحكومة للشؤون الاقتصادية عبدالله الدردري.

وتعول سوريا على القطاع السياحي لتجاوز عجز الموازنة وتراجع الانتاج النفطي السوري الى النصف خلال عشر سنوات.

مصر تستحوذ على ٢٣٪ من حجم السياحة في الشرق الاوسط

اكد تقرير اقتصادي مصري ان السياحة المصرية تحظى بنسبة ٢٣٪ من حجم السياحة في منطقة الشرق الاوسط، و١٢٪ من حجم السياحة العالمية و١٪ من اجمالي ايرادات السياحة العالمية.

وعرض رئيس الوزراء المصري **احمد نظيف** تقريرا حول استراتيجية وزارة السياحة لزيادة قدرة السياحة المصرية على المنافسة عالميا، وزيادة حصتها في دفع الاقتصاد المحلي وزيادة عدد السياح في السوق المصري.

واكد التقرير ان وزارة السياحة توفر الخدمات لنحو ١١ مليون سائح يقضون حوالى ١١٢ مليون ليلة أنفقوا ٥,٩ مليارات دولار في عام ٢٠٠٧، مما جعل مصر تحتل المركز الاول بين دول الشرق الاوسط وشمال افريقيا والمركز ٢٤ ضمن اهم المقاصد السياحية العالمية.

منتجع كراون بلازا صلالة يحصد الجوائز

أدوارد شعيا: هذه الجوائز تبث فينا روح الاندفاع كسفراء لفنادق انتركونتيننتال

من اليسار: ادوارد شعيا وكيرك كينسل

عندما تكون إدارة أية مؤسسة طموحة وديناميكية ولديها فريق عمل متجاوب معها، لا بد ان تصل الى حيث تريد من النجاح والازدهار.

هذا الأمر ينطبق على مجموعة «فنادق انتركونتيننتال» عامة وعلى إدارة منتجع كراون بلازا صلالة CROWNE PLAZA SALALAH وعلى رأسها المدير العام المميز أدوارد شعيا، فهذا المنتجع أثبت مراراً انه يدار بكفاءة لافتة ويكسب ثقة عملائه الذين يداومون على ارتياده، مؤكدين تقديرهم لإدارته التي توفر لهم كل أسباب الراحة والرفاهية والسعادة. وتأكيداً على ما نقوله هنا ننقل للقراء الخبر الذي وافانا به مندوبنا.

الاحتفال بنجاحاتها وحصدها الجوائز

تقديراً من إدارة المجموعة لأفضل موظفي فنادق مجموعة انتركونتيننتال الذين يحققون لها النجاحات المتواصلة، أقامت لهم احتفالاً في المملكة البريطانية فبدأ في «فامبورغ» تلاه عشاء في مدينة «بركشاير» عند ميدان سباق السيارات الملكي «سكوت».

وقد أعلن خلال الاحتفال فوز منتجع «كراون بلازا صلالة» بجائزة «الاندماج والشراكة مع المجتمع المحلي» ممثلاً بمديره العام المتألق بنجاحه **أدوارد شعيا** الذي تسلم الجائزة وهي الثالثة خلال الثلاث سنوات الأخيرة، إذ سبق ان تسلم جائزة «ترميم الفندق ٢٠٠٥» وجائزة «النوعية سنة ٢٠٠٦» وهذه الجائزة الأخيرة عن العام ٢٠٠٧.

إدوارد شعيا يشكر

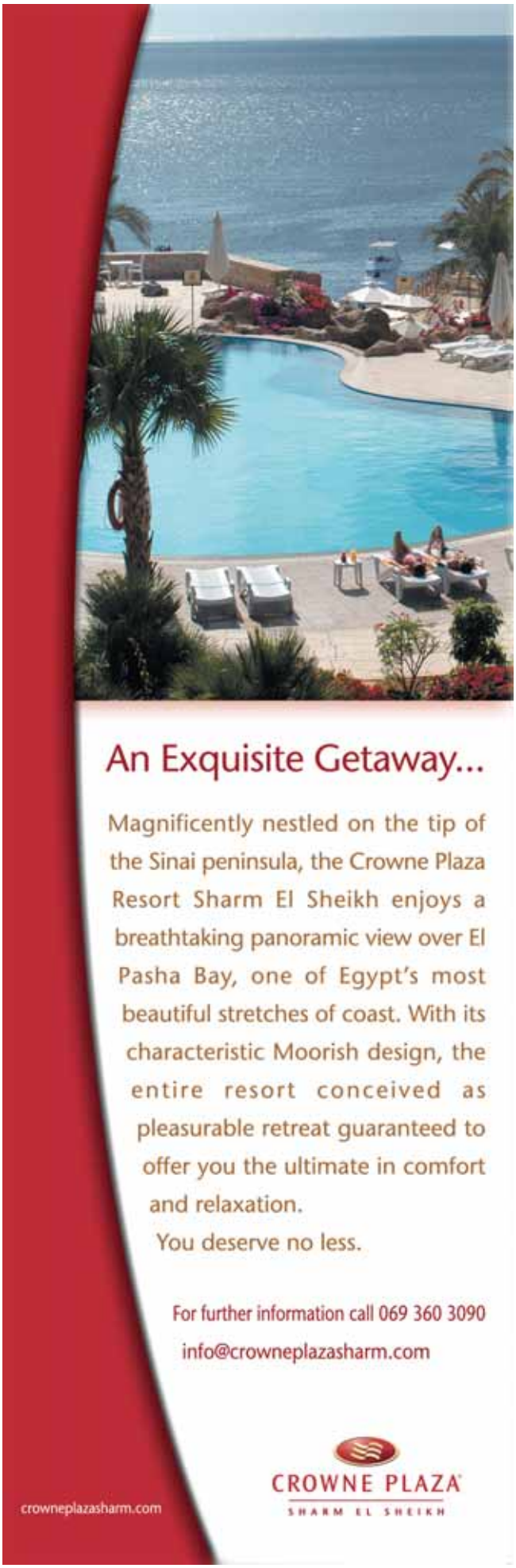
وفي كلمته خلال الاحتفال قال **ادوارد شعيا**: «إنه لشرف رفيع لنا ان نملك فريق عمل دؤوب ومثابر حائز على جائزة راقية «جائزة الاندماج والشراكة مع المجتمع المحلي». إنني متأكد بأن هذا اللقب سوف يبث فينا روح الإندفاع كسفراء لفنادق انتركونتيننتال من أجل تحصيل أفضل النتائج في السنوات المقبلة.

كما نجد أنها الفرصة المناسبة للتعبير عن شكرنا الجزيل لشركة صلالة للفنادق بقيادة ورعاية الشيخ **سالم عوفيت الشنفري** والتي قدمت التسهيلات والدعم من أجل الحصول على هذه الجائزة، كذلك نشكر تعاون جميع المؤسسات الحكومية والمنظمات الخيرية، البيئية والاجتماعية التي ساهمت مع منتجعنا في تنظيم عدة فعاليات لخدمة المجتمع.

كيرك كينسل يهنئ

وقال السيد **كيرك كينسل** رئيس فنادق انتركونتيننتال في أوروبا، أفريقيا والشرق الأوسط «هذه الجوائز في مجموعة انتركونتيننتال هي فرصة لتهنئة الكفوئين في المنطقة، ولجمع كل البلدان للإحتفال بالتزاماتنا المتميزة وقيمنا النبيلة تجاه الآخرين. انه من المهم أن نعرّف فريق العمل ان المضي بما يسمى مسيرة الميل يؤدي الى خلق «فنادق عظيمة يحبها النزلاء».

وأضاف: «بفضل إرضاء الزبون وحبنا لعملنا حسب قيمنا، كنا مرتاحين لتهنئة كل شخص ذي أداء جيد، وهذا ساعد في أن تكون سنة ٢٠٠٧ سنة ناجحة لشركة انتركونتيننتال في أوروبا، أفريقيا والشرق الأوسط».



شارل حمصي نائباً لرئيس «الجليعة للمشاريع السياحية»

عيّن السيد **شارل حمصي** نائباً لرئيس شركة الجليعة للمشاريع السياحية في الكويت، التابعة لمجموعة حمد الخالد وأخوانه للتجارة والمقاولات.

وتملك الجليعة مشروعات سياحية وترفيهية عدة أبرزها فندق ومنتجع "SEA SHELL".

وسيعمل السيد **حمصي** على تطوير أعمال المجموعة في الكويت ومنطقة الشرق الأوسط، وهو يملك خبرة طويلة في القطاع السياحي حيث شغل مناصب رفيعة في فنادق عربية وعالمية.

ليلى قطز (جناح SEASHELL – الكويت)

فندق SEA SHELL

باحة الفندق

نويل مسعود مؤسساً ومديراً لإحدى سلاسل الفنادق العالمية

نويل ايوب

علمت مجلة «البيان الإقتصادية» ان السيد **نويل مسعود**، الذي تولى منصب مدير عام فندق قصر الإمارات – أبوظبي منذ تاريخ افتتاحه حتى بداية العام ٢٠٠٨ وصاحب الخبرة الطويلة في إدارة الفنادق، سيؤسس ويتولى إدارة شركة تقوم بإدارة سلسلة فنادق منتشرة في كل أنحاء العالم.

هذا وستعلن «البيان الإقتصادية» عن تفاصيل الخبر في وقت لاحق.

«سما» SAMA تنال جائزة أفضل شركة طيران في السعودية للعام ٢٠٠٨

الرياض – نالت شركة سما للطيران جائزة أفضل شركة في قطاع الطيران للعام ٢٠٠٨ في السعودية، وذلك ضمن جوائز أفضل الإنجازات في قطاع الأعمال السعودي، والتي تقدمها مجلة ARABIAN BUSINESS العربية خلال حفل حضرته نخبة من رجال الأعمال ورؤساء الشركات وكبار مسؤولي شركة سما للطيران. وهذه الجائزة هي ثاني جائزة كبرى تحققها الشركة، بعد جائزة GEMAS «أفضل حملة تسويقية لإطلاق علامة تجارية ٢٠٠٨» في الشرق الأوسط من مجلة GULF MARKETING REVIEW.

وكانت الشركة قد بدأت عملياتها التشغيلية في آذار (مارس) ٢٠٠٧ بأربع وجهات داخلية وثلاث طائرات، لتوسع عدد وجهاتها الى ١٣ وجهة داخلية و١٠ وجهات دولية، ويرتفع عدد الأسطول الى ٧ طائرات ومضاعفة عدد الموظفين من ٢٥٠ موظفاً عند بدء التشغيل الى أكثر من ٧٠٠ موظف حالياً.

الأمير بندر الفيصل

وقال رئيس مجلس إدارة سما للطيران الأمير **بندر بن خالد الفيصل** بهذه المناسبة، ان تحقيق سما للطيران لهذه الجائزة هو تتويج لجهود الشركة وموظفيها خلال الفترة الماضية، ودلالة على نجاح خططنا الاستراتيجية في النمو والارتقاء بقطاع الطيران والسفر والسياحة في المملكة، فمنذ بدء العمليات التشغيلية خلال أقل من ١٥ شهراً والشركة تواصل تسجيل الإنجازات في جميع قطاعاتها، وما زال لدى فريق سم للطيران من موظفين وأعضاء مجلس الإدارة الكثير ليقدموه في الفترة المقبلة، لتكون سما للطيران هي الناقل الاقتصادي المفضل في المنطقة.

أمين مكرزل (فلامنغو لإدارة الفنادق FLAMINGO):

منطقة الشرق الأوسط في حاجة الى شبكات وعلامات فندقية عالمية

امين مكرزل الثاني من اليسار محاطا من فريق عمان غولدن توليب (GOLDEN TULIP)

يظهر امين مكرزل الثالث من اليمين في احد اجتماعاته داخل جناح GOLDEN TULIP

رئيس شركة فلامنغو لإدارة الفنادق أمين مكرزل قدم تعريفاً عن اختصاص الشركة وتعاونها مع شبكة فنادقه «غولدن توليب»، مشيراً الى ان المنافسة بين الفنادق تتركز في مجال الخدمات ونوعيتها.

ورأى مكرزل ان منطقة الشرق الأوسط في حاجة ماسة الى شبكات فندقية وعلامات تجارية جديدة راقية، معتبراً المنطقة المذكورة قاعدة أساسية وواعدة لتطوير قطاع السياحة وتعزيز نوعية الخدمات الفندقية فيها، مقترحاً تدريب العاملين في القطاعات الفندقية الخليجية لمواكبة التطور الحاصل.

من اليسار: مصطفى شاتيلا وفادي سلمون (جناح GOLDEN TULIP)

■ ما مدى انتشار فنادقكم في منطقة الشرق الأوسط؟

– شهدت منطقة الشرق الأوسط والدول الخليجية في السنوات الثلاث الماضية فورة اقتصادية قوية في مختلف القطاعات خصوصاً القطاع العقاري. وقد ظهرت حاجة كبرى الى تطوير فنادق لفئات المجتمع كافة، وعلى وجه الخصوص فنادق ذات تصنيف أربعة نجوم وفنادق الشقق المفروشة والأجنحة المخصصة للعائلات.

وقد ركزت فنادق «غولدن توليب» العالمية و«فلامنغو» على هذه الفروع والقطاعات، ولديها حالياً ٣٥ فندقاً في المنطقة تتوزع على سوريا والأردن والسعودية وبقية الدول والمدن العربية الرئيسية. وسيصل عدد فنادق «فلامنغو» في المنطقة الى ١١ فندقاً ومنتجعاً سنة ٢٠١٠، معظمها في الامارات والأردن وسلطنة عمان والبحرين.

التعرفة بحسب المواسم

■ في رأيكم، هل تعتبر أسعار الغرف الفندقية مرتفعة نسبياً في الشرق الأوسط؟

– أسعار الفنادق في المنطقة مقبولة مقارنة مع قيمة الخدمات التي تقدم للنزلاء. ولكن في فترات الفورة أي أثناء انعقاد المؤتمرات وإقامة المعارض، فإن الفنادق ترفع أسعارها، مقارنة بما تكون عليه خلال فصل الصيف وشهر رمضان المبارك.

منافسة في الخدمة

■ كيف تنظرون الى المنافسة في القطاع الفندقي بالمنطقة؟

– ازدهار الأسواق الخليجية أدى الى جذب شركات فنادق عالمية حققت نسب إشغال عالية نادراً ما تتدنى عن ٨٠ في المئة، ورغم وجود هذه الأرقام المرتفعة فالمنافسة موجودة وحادة، لا سيّما في مجال الخدمات المقدمة ونوعيتها.

ومن هنا بدأت المجموعات الفندقية بابتكار العروض وتعزيز خدماتها بالمراكز الرياضية والصحية والترفيهية ومراكز التسوّق، ومستوى فخامة الغرف والصالات والمطاعم وغيرها.

شبكات عالمية

■ هل تعتقدون ان منطقة الشرق الأوسط قادرة على استيعاب عدد إضافي من الفنادق والمنتجعات؟

– منطقة الشرق الأوسط في حاجة ماسة الى شبكات فندقية وعلامات تجارية جديدة ذات طابع عالمي. وفي هذا السياق لجأت أهم عشر مجموعات فندقية مشهورة في العالم الى إطلاق علامات فندقية فخمة وراقية.

أما شبكتا «غولدن توليب» و«فلامنغو» فقد زادت محفظتهما من الفنادق ذات تصنيف خمسة نجوم تحت علامة «رويال توليب» (ROYAL TULIP). وهذه الحاجة الشديدة الى الفنادق وقدرة السوق على استيعاب قيام منتجعات وفنادق جديدة تترافق مع عمليات تطوير وتنمية قطاعي السفر والسياحة عبر تجديد وتوسعة وزيادة عدد المطارات في جدة، الدمام، دبي، الشارقة، رأس الخيمة، أبوظبي، جبل علي، الأردن وغيرها، إضافة الى تأهيل وإنشاء شركات طيران وخطوط جوية بغية زيادة عدد السياح والمسافرين.

هذه الخطوات التطويرية سترفع بلا شك عدد الوافدين والمسافرين والسياح، وستوفر فرصاً لإقامة فنادق للفئات الاجتماعية كافة خصوصاً المتوسطة والمحدودة الدخل.

الشرق الأوسط قاعدة واعدة

■ في رأيكم، ما هي أهم الأسواق الواعدة في مجال الصناعة الفندقية؟

– تشكّل منطقة الشرق الأوسط قاعدة أساسية وواعدة لتطوير قطاع السياحة وتعزيز نوعية الخدمات الفندقية، لكن الواقع مغاير فسوق مصر لم تستقطب عدد السياح الكافي، وسوريا لم تنفتح سياحياً، ولبنان ينتظر تحسن الأوضاع في وقت تقف السعودية والأردن في بداية الطريق نحو تحقيق نوع من السياحة المزدهرة نسبياً. من هنا ثمة مجالات واسعة لتطوّر السياحة في الأسواق العربية مستقبلاً.

رفع نسبة توطين العمالة

■ هل تواجهون أية صعوبة في إيجاد الموظفين الكفوئين في مجال الصناعة الفندقية؟

– من المهم في القطاع الفندقي تدريب وتأهيل الموظفين ومواكبة تقدمهم وتطورهم، وتحفيزهم لتقديم الأفضل والحفاظ على ولائهم ووفائهم للمؤسسة التي يعملون فيها.

وقد ناشدت، خلال محاضرة ألقيتها في المؤتمر العربي للاستثمار الفندقي، الدول الخليجية والعربية تقديم المساعدة لإقامة مدارس ومعاهد فندقية لتدريب الموظفين غير الإداريين.

نحن نعتمد بشكل كبير على تنمية الموارد البشرية وقد استطعنا رفع نسبة العمالة المحلية في كل سوق نعمل فيها، وتحديداً في البحرين وسلطنة عمان حيث بلغت في الأخيرة نسبة العاملين في الفنادق المحلية ٧٥ في المئة.■

موسى حايك: (BUSTAN CENTRE & RESIDENCE)

السياحة في دبي تزداد تألقاً والفنادق تواكب الإقبال بالتوسع

أبدى الرئيس التنفيذي للعمليات في فندق البستان BUSTAN CENTRE & RESIDENCE موسى حايك إعجابه بالحركة الناشطة التي شهدها سوق السفر العربي والمزدادة حيوية عاماً بعد عام. ولفت الى ان الإحصاءات للربع الأول من العام الحالي تشير الى ازدهار حركة السياحة في دبي مما يبقي على الحاجة الى إنشاء المزيد من الفنادق. وفيما أشار الى الخدمات المميزة التي تقدمها فنادق دبي، كشف عن تجديدات عدة أجراها مركز ورزيدنس البستان مما يحقق وثبة قوية.

وفي ما يلي نص الحديث:

■ **كيف تقوّمون المشاركة في معرض الـ ATM؟**

– منذ اليوم الأول لافتتاح المعرض لاحظنا حركة ناشطة ومشاركة قوية، وهي تزيد عاماً بعد عام، في ظل مشاركة أسواق جديدة في هذا الملتقى العالمي. ويتيح سوق السفر العربي المجال أمام الجميع للتعرّف على أسواق دبي كافة، وخصوصاً الفنادق والمرافق السياحية الحيوية.

زيادة في نسبة الاشغال

■ **كيف تصفون حركة الإشغال الفندقي في دبي هذا العام؟**

– الإحصاءات للربع الأول من العام الحالي تشير الى ازدهار حركة السياحة، وبالتالي نسبة الإشغال في الشقق الفندقية.

وبالرغم من دخول عدد كبير من الفنادق الجديدة الى السوق، إلا ان الطلب لا يزال على ارتفاع مستمر. أما نسبة الإشغال الأكبر فتبقى لرجال الأعمال وسياحة المؤتمرات والاجتماعات، والتي غالباً ما تضم مئات الأشخاص الذين يساهمون في تنشيط الحركة وتفعيلها.

■ **هل هناك حاجة فعلية في السوق اليوم لإنشاء فنادق جديدة؟**

– باعتقادي ان هناك حاجة آنية نسبة الى الطلب المتنامي لا سيّما في إمارة دبي، الأمر الذي ساهم في زيادة الأسعار مقارنة مع السنوات الخمس الماضية. ولا بد من وجود عدد إضافي من الفنادق لتلبية الطلب المتزايد، ولكي تظل الأسعار متميزة ومدروسة مقارنة مع ما هي عليه في دول أخرى.

والفنادق في دبي مصنفة على أنها من فئة خمسة نجوم حسب المقاييس العالمية، إلا ان الخدمات التي تقدمها تفوق ما تقدمه بعض الفنادق العالمية. وقد برزت مؤخراً فئة جديدة من الفنادق تمثلت بما يسمى الـ BUDGET HOTEL أو الفنادق الاقتصادية، والتي تناسب الطبقات المتوسطة في المجتمع.

■ **هل ستتأثر الفنادق في دبي بظاهرة ارتفاع الأسعار العالمية؟**

– ظاهرة ارتفاع الأسعار هي حقاً موجة عالمية وليست محصورة بدولة واحدة، ولذلك من الطبيعي ان تتأثر دبي بها. ولكننا لاحظنا ان الأسعار لا تزال مقبولة مقارنة مع ما هي عليه في الدول الأوروبية.

التحديث مطلوب

■ **هل من مشكلات تواجه القطاع الفندقي في دبي؟**

– لا بد من العمل الدائم لتحديث الفنادق لمواكبة ما توصلت اليه التكنولوجيا من وسائل وتقنيات تسهل حياة الناس. فرجال الأعمال مثلاً يحتاجون الى مختلف وسائل الاتصالات الحديثة.

ولكن بالمعنى الحقيقي ليس هناك من مشكلات تواجه القطاع الفندقي في دبي، وإدارات الفنادق على تواصل مستمر مع دائرة السياحة والتسويق

من اليمين: مريم الحايك، فؤاد البزري، خالد صعب وياسر موسى (جناح AL BUSTAN CENTRE & RESIDENCE)

التجاري، من حيث المشاركة في المعارض والمؤتمرات الداخلية والخارجية.

سنواكب كل جديد

■ **ماذا عن توفر أو ندرة الكوادر البشرية المؤهلة للعمل في هذا المجال؟**

– الكوادر البشرية المؤهلة متوفرة حالياً، إلا أنها تشكل في الوقت عينه عامل تحد في المستقبل القريب. وبالأخص ان الدول التي كانت تتميز بتوفر العمالة المحترفة باتت اليوم أكثر طلباً عليها، بفضل الازدهار، الذي تشهده. وهو ما يؤشر الى احتمال نقص المعروض منها مستقبلاً إذا لم يتم إعداد المزيد من المتخصصين في الوقت الحاضر.

■ **ما هي التحديثات التي أدخلتموها الى مركز ورزيدنس البستان في دبي؟**

– لقد جدّدنا وحدّثنا جميع المفروشات في الأجنحة الفندقية. ومع حلول حزيران (يونيو) الحالي نكون قد افتتحنا صالة جديدة ومركزاً لرجال الأعمال على مساحة تمتد الى حوالى ١٤ ألف متر مربع مما سيعطي وثبة قوية للفندق.

■ **هل من كلمة أخيرة؟**

– لا بد من الإشارة في النهاية، الى ان مشاركتنا في هذا الملتقى ستبقى جدية وفعّالة، لأننا نسعى الى الأفضل دائماً وسنواكب كل جديد. ■

وليد هاروني (المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق NCTH - الإمارات):

مهمتنا الإشراف على الفنادق وإدارتها لتكون بحق صورة حضارية عن أبوظبي

أولويتها تسويق أبوظبي كوجهة سياحية عالمية، إنها «المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق» (NCTH) التي لا تألو جهداً في الإشراف على فنادق أبوظبي وإدارتها لتكون بحق صورة حضارية لعاصمة دولة الإمارات العربية.

مدير عمليات الفنادق في المؤسسة وليد هاروني شرح لـ «البيان الإقتصادية» علاقة المؤسسة الوطيدة مع هيئة السياحة في أبوظبي، وانخراطها في مشاريع عقارية تطويرية جاذبة بالتعاون مع نخبة من المطورين، مذكراً بالعائق الكبير أمام تسيير الأعمال وهو ندرة اليد العاملة المتخصصة والمتميزة باطلاعها على تقاليد منطقة الخليج وثقافة شعوبها.

إشراف وإدارة

■ هل لنا بلمحة عن المؤسسة ومشاريعها المستقبلية؟

– تعمل «المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق» في مجال الإشراف على الفنادق وإدارتها، إضافة الى انها تملك فندقين: إنتركونتيننتال العين وإنتركونتيننتال أبوظبي. كما انها تعمل على بناء أربعة فنادق فاخرة جداً في أبوظبي. تأسست عام ١٩٩٦، وملكيتها مناصفة بين حكومة أبوظبي وشركة أبوظبي للإستثمار، وتهدف الى تسويق أبوظبي كوجهة سياحية عالمية، وتأمين خدمات المواصلات والتزود بالمواد الغذائية.

تعاون مع هيئة السياحة

■ ماذا تقدّمون اليوم لقطاع السياحة في أبوظبي؟

– تسعى المؤسسة للتعاون الدائم مع هيئة السياحة في أبوظبي كون هذه الأخيرة صاحبة نظرة تطويرية شاملة للقطاع السياحي. فالهيئة تساعدنا في كل ما يتعلق بالقوانين الراعية للقطاع السياحي، والعلاقة مع السلطات الرسمية والحصول على التراخيص، فضلاً عن دور الأخيرة في تعريف الدول الأجنبية على أبوظبي ووضعها على الخريطة، من خلال المشاركة في معارض عالمية بهدف تقديم أبوظبي بصورتها العصرية والحضارية.

أما المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق فتلعب دوراً رئيسياً في هذا المجال من خلال انخراطها في العديد من المشاريع الجاذبة، وأبرزها المشروع الحالي وهو منتجع مميز في جزيرة السعديات.

كما أننا نتعاون مع الهيئة لتطوير مراكز مخصصة للاحتفالات والمناسبات والمعارض، إضافة الى أننا نعمل على تطوير فندق ضخم في أبوظبي، والذي يعتبر من أفخر وأكبر الفنادق في العالم العربي. ويضم عشرة مطاعم، ٢٥٠٠ قاعة مخصصة للإجتماعات و٧٢٥ غرفة فندقية وهو من تصنيف فئة خمسة نجوم.

هذا فضلاً عن مشروعنا السياحي الذي نعمل على إنجازه بالتعاون مع شركة «الدار» في أبوظبي، ويتمثل بمنتجع مميّز وفاخر يشمل مراكز للتسوّق ويقدم الكثير من التسهيلات.

ندرة اليد العاملة المتخصصة

■ كيف يؤثر ارتفاع الأسعار العالمي اليوم على سير أعمالكم؟

– ارتفاع الأسعار لم يؤثر على أعمالنا رغم تخوف الجميع من هذه الظاهرة. وبالتالي فإن نسبة الطلب لا تزال مرتفعة، خصوصاً ان موجة الغلاء ترافقت مع زيادة في الرواتب والأجور. هذا فضلاً عن انخفاض الدولار مقارنة باليورو وغيره من العملات ممّا أثّر إيجاباً على سير أعمالنا. إلا ان المشكلة الأكبر التي تواجهنا حالياً هي ندرة اليد العاملة المتخصصة لتقديم خدمة ممتازة لعملائنا.

ولذلك تطلعنا نحو شرق أوروبا، آسيا، الفيليبين لاستقطاب اليد العاملة. إلا أننا لا نزال في حاجة الى موظفين مطلعين على تقاليد المنطقة وثقافتها، الأمر الذي يشكل عائقاً كبيراً أمامنا.

النوعية جامع مشترك

■ ما الفرق في رأيك بين متطلبات السائح الأجنبي والسائح الخليجي؟

– المتطلبات متشابهة الى حد بعيد. فالسائحان الأجنبي والخليجي يطالبان بالنوعية الجيدة. وقد لاحظنا، ان السائح الأجنبي عندما يزور دبي أو أبوظبي يتأثر عندما يرى الفنادق الفخمة، والشواطئ والمراكز التجارية الضخمة. كما وأنه لا يجد مشقة في التواصل مع المواطنين الخليجيين لإتقان هؤلاء اللغات الحية.

■ ما هي مشاريعكم التوسعية؟

– يبقى تركيزنا الحالي على أبوظبي كونها تشكل سوقاً واعداً وضخماً، وبما أننا شركة لها حضورها في سوق أبوظبي منذ ١٢ عاماً كان لا بد من تطوير المشاريع فيها. وحالياً نعمل على إنجاز ١٨٠٠ غرفة قيد الإنشاء ما يعكس حجم نشاطنا وأعمالنا، علماً ان طموحاتنا ليست محصورة في أبوظبي وحدها، وقد نتوسع الى أماكن أخرى في المستقبل.

نافذة على تعزيز العلاقات

■ كيف تقومون مشاركتكم في معرض السفر والسياحة؟

– المشاركة في ATM خطوة مهمة بالنسبة لنا، خصوصاً ان هذا الحدث بات الأهم والأبرز في قطاع السياحة والسفر في منطقة الشرق الأوسط. ونهدف من خلال هذه المشاركة الى تعزيز علاقاتنا مع المطورين العقاريين ومراقبة حركة السوق، ناهيك عن الاطلاع على المستجدات في قطاع السياحة، في ظل النمو المتسارع الذي تشهده الأسواق اليوم. ■

أياد عبد الرحمن (دائرة السياحة والتسويق التجاري - دبي) :

نعمل على تسويق سياحة دبي من خلال مكاتبنا حول العالم

اياد عبد الرحمن

من اليمين: خالد بن سليم، سعيد حرب، اياد عبد الرحمن وابراهيم ياقود

كشف المدير التنفيذي للعلاقات الإعلامية ومدير إدارة تطوير الأعمال بالإنابة في دائرة السياحة والتسويق التجاري في حكومة دبي أياد عبد الرحمن عن سعي رسمي لجعل الإمارة وجهة سياحية عالمية رائدة، وللغاية تعمل الدائرة من خلال مكاتبها الخمسة عشرة المنتشرة في العالم على تسويق دبي والترويج لها سياحياً. وشدّد على أهمية القطاع السياحي الذي يشكل ٣١ في المئة من الناتج المحلي للإمارة.

وإذ عدّد عبد الرحمن محاور السياحة الرئيسية، أورد بعض التحديات التي تحاول الدائرة تخطيها بالتعاون مع الجهات الرسمية المعنية. لافتاً الى ان دبي تجمع كل ركائز السياحة الناجحة من حضارة وثقافة وآثار الى المنشآت والمرافق الرياضية وغيرها، متطلعاً الى ترويج سياحة دبي في السوق الأسباني ودول البنلوكس.

في ما يلي نص الحوار:

تسويق دبي وجهة سياحية عالمية

■ ما مدى أهمية القطاع السياحي في إمارة دبي؟

– تسعى حكومة دبي الى جعل الإمارة وجهة سياحية عالمية رائدة، وتعمل من خلال مكاتبها الخمسة عشرة المنتشرة في العالم على تسويق دبي والترويج لها سياحياً. وفي هذا الإطار من المقرر ان ننشئ ثلاثة مكاتب جديدة في الصين ومكتباً في البرازيل. وقد وضعت الحكومة خطة خمسية مدروسة للتسويق الخارجي، يساعدنا في تظهيرها عدد المشروعات الجديدة التي تنشأ في الإمارة، والتي بلغت قيمتها ٤٥٤ مليار درهم.

وتساهم السياحة بنسبة ٣١ في المئة من الناتج المحلي في الإمارة، وهذا دليل على مدى أهميتها.

ومن المتوقع ان ترتفع النسبة مع البدء بتشغيل المشروعات الجديدة مثل دبي لاند، النخلة وغيرهما.

لكل سائح اهتماماته

■ هل تتبعون استراتيجية تسويقية موحدة في كل الأسواق؟

– كل سوق مختلف عن الآخر، لذلك تختلف سياستنا التسويقية بحسب حاجات ومتطلبات السوق. فمثلاً السائح الفرنسي يهتم بالسياحة الثقافية، أما البريطاني فيفضّل البحر والشاطئ، بينما يركز السياح الصينيون على التسوّق.

وتنقسم السياحة في دبي الى أربعة محاور رئيسية وهي سياحة التسلية والترفيه، سياحة الأعمال، السياحة الرياضية وسياحة الراحة والاستجمام والاسترخاء.

وقد نمت نسبة سياحة الأعمال بنسبة ٣٠ في المئة في الإمارة، وتعتبر حالياً من القطاعات المهمة.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها؟

– ثمة تحديات عدة نحاول تخطيها والتغلب عليها بفضل جهود الحكومة والجهات المعنية.

بداية، تعاني دبي نقصاً في الوحدات الفندقية التي يبلغ عددها حالياً ٤٢ الف وحدة بين غرف وشقق فندقية وغيرها، وسيضاف اليها ٢٠ ألف وحدة فندقية في السنتين المقبلتين، على ان تصل الى ١٢٤ ألف وحدة مع حلول عام ٢٠١٥، مواكبة مع خطة حاكم دبي سمو الأمير محمد بن راشد آل مكتوم الهادفة الى استقطاب ١٥ مليون زائر.

ومن أبرز التحديات أيضاً، محدودية الرحلات الجوية الى أسواق عدة مثل أسبانيا أحد الأسواق الأوروبية المهمة، وفي هذا الإطار نحن في حاجة الى توسيع رقعة التغطية الجوية لخطوط الطيران للتسويق والترويج لسياحة دبي في كل أنحاء العالم.

سياح من ٢٢٠ دولة

■ ما هو عدد السياح المسجّل عام ٢٠٠٧؟ وما هي جنسياتهم؟

– استقطبت دبي عام ٢٠٠٧ نحو ٧ ملايين زائر مقيم بزيادة ٨ في المئة عن عام ٢٠٠٦. وتستقطب دبي سياحاً من ٢٢٠ دولة مختلفة اولاها المملكة المتحدة وتتبعها المملكة العربية السعودية. وهذا ونستقطب عدداً كبيراً من الأميركيين يصل الى ٣٣٠ ألف أميركي من أصل ١٨ في المئة من الوافدين.

مرافق وخدمات متنوعة

■ كيف توفّقون بين مختلف أذواق السياح ومتطلباتهم في دبي؟

– تجمع دبي كل ركائز السياحة الناجحة من حضارة وثقافة وآثار، الى المنشآت المائية والرياضية ورحلات السفاري في الصحراء، وأماكن الاستجمام والاسترخاء والمراكز والمنتجعات الصحية مثل مدينة دبي الصحية DUBAI HEALTH CITY، إضافة الى الملاهي والنوادي والشواطئ البحرية والأسواق. لذا تجد العائلة السعودية حاجاتها، تماماً كما السائح الانكليزي أو الأميركي.

■ ما هي أبرز الأسواق التي تسعون الى تسويق دبي فيها كوجهة سياحية؟

– كما ذكرت نهتم بسوق اسبانيا، إضافة الى دول البنلوكس أي بلجيكا، لوكسمبورغ وهولندا. وسنفتتح مكتباً في الساحل الغربي للولايات المتحدة الى جانب مكتبنا في نيويورك.

مشاركون في المعارض العالمية

■ هل تشارك حكومة دبي في معارض عالمية للتسويق للسياحة؟

– تشارك حكومة دبي عبر دائرة السياحة والتسويق التجاري في معارض عالمية مثل ITB في برلين، وقد حصدت الى جانب الإقبال الكثيف على جوائز تقديرية عدة، وقد أضحت دبي المدينة الحلم لكل السياح حتى ان نسبة الإشغال في فنادق دبي تقارب ٩٠ في المئة في فصل الصيف رغم درجات الحرارة المرتفعة.

أسعار مناسبة قياساً بالخدمات النوعية

■ هل تعتقدون ان أسعار الفنادق في دبي مرتفعة جداً مقارنة بدول خليجية أخرى؟

– الأسعار في فنادق دبي ليست خيالية كما يصوّر في الإعلام لكنها ليست منخفضة.

فمقابل الخدمة والنوعية العالية المستوى في فنادق دبي، تبدو الأسعار مناسبة مقارنة مع فنادق فرنسا مثلاً، حيث الخدمات ليست بمستوى فنادق دبي لكن الأسعار مرتفعة وتقارب ٤٥٠ أورو لليوم الواحد في فندق عادي.

■ كلمة أخيرة؟

– تفتح دبي أبوابها لكل فئات وطبقات المجتمع. وتعمل الحكومة على إنشاء فنادق للطبقات المتوسطة وما دون. كما سيتم إطلاق شركة خطوط جوية للدرجة الإقتصادية. وواقعاً أصبحت دبي مدينة عالمية سياحية عصرية تجمع وتستقطب كل الجنسيات. ■

فنادقها الراقية تتوزع على المنطقة

لفنادق ميلينيوم بصمة في عالم الضيافة في الشرق الاوسط

سجلت مشاركة فاعلة لفنادق ميلينيوم MILLENNIUM في سوق السفر العربي، واعتبر المدير الاقليمي للمبيعات والتسويق الشرق الاوسط وشمال افريقيا **طارق الشريف** ان المشاركة في سوق السفر العربي هدف نحرص عليه بصفة دائمة، لأنه بمثابة ملتقى صناع السياحة والضيافة في العالم، وفرصة لالتقاء المتخصصين بهذا المجال الحيوي الذي اصبح يشكل جزءا مهما من اقتصاديات دول المنطقة، واصبح يستحوذ على اهتماماتها. لذا توافرت عوامل الجذب بالقطاع واستقطاب اشهر العلامات التجارية في عالم السياحة، واصبح هناك تنافس على منطقة الخليج والدول العربية، وحظيت دبي خصوصاً والامارات عموماً باهتمام كبير من قبل صناع السياحة والهيئات والمؤسسات العالمية، واصبح هناك زخم وتنافس شديدين على تقديم افضل الخدمات كما ان توافر الخدمة الراقية وبيئة العمل بدبي جعل منها مقصدا ومزارا سياحياً طوال العام.

واشار الى ان النجاح الذي حققته دبي جعلها مقصد الكثير من صناع السياحة الذين يأتون الى دبي لترتبط اسماؤهم بها، حتى نالت العلامات التجارية درجات عالية من التفوق والنجاح والانتشار بفضل الميزات والقيمة المضافة التي تمتاز بها دبي ودولة الامارات.

طارق الشريف
MILLENIUM

ولفت **الشريف** ان لفنادق ميلينيوم بصمة في عالم الضيافة بمنطقة الشرق الاوسط، وعلامة مميزة تستقطب النزلاء بكل مكان تتواجد به، مشيرا الى ان نسب الاشغالات في بعض الفنادق التي تديرها ميلينيوم بلغت ٩٥٪.

ولفت الى ان التحول الى غراند ميلينيوم جاء نتيجة الرقي والارتفاع بمستوى المجموعة والادارة وبتواجدنا في دبي.

واضاف للمميزات التي تقدمها المجموعة الكثير، اولا لثقة نزلاء فنادق ميلينيوم والمكانة والموقع التي تمتاز بها دولة الامارات، لذا نخطط الى التوسع ليصل عدد الفنادق الى ٣٥ فندقا بالمنطقة في غضون ٣ اعوام في الامارات ومصر والمغرب والكويت والسعودية. موضحا ان المجموعة تدير حاليا ٩ فنادق في المنطقة ووقعنا اتفاقات لادارة ١٢ فندقا سيتم افتتاحهم تباعا خلال السنوات القادمة، ويأتي ذلك من حرصنا على تلبية متطلبات عملائنا.

مراد الخوري (برجمان روتانا):

نسبة الإشغال الى ارتفاع ولا خشية من تخمة تصيب القطاع

لفت مدير عام «برجمان روتانا» مراد الخوري الى ان نسبة الإشغال في الفندق هي في ارتفاع مستمر، خصوصاً في فترة المؤتمرات والمعارض، وانه مع دخول المزيد من الفنادق الى السوق بات على كل فندق رفع مستوى خدماته لمواجهة المنافسة. وأشار الى تحضير برامج صيفية للعائلات، معتبراً ان دبي باتت قبلة أنظار العالم، وعليه فلا خشية من تخمة تصيب القطاع.

وفي ما يلي نص الحديث:

■ **ما هي نسبة الإشغال الفندقي في «برجمان روتانا»؟**

– ترتفع نسبة الإشغال في «برجمان روتانا» بشكل مطرد وتحقق مستويات عالية في فترة المؤتمرات والمعارض التي تستضيفها إمارة دبي. ويسجّل الفندق نجاحاً مستمراً منذ انطلاقته لغاية اليوم.

■ **هل تعتبرون ان أسعار الغرف الفندقية مرتفعة في دولة الإمارات؟**

– في رأيي ان أسعار الفنادق مقبولة جداً في الإمارات. وهي وإن كانت ترتفع نسبياً في المواسم وفترات الذروة، إلا أنها تنخفض في الفترات الأخرى.

بذل جهد متواصل

■ **كيف تواجهون المنافسة القوية من الفنادق الأخرى؟**

– مع دخول مجموعات فندقية أجنبية الى السوق وإنشاء فنادق جديدة بات على كل مجموعة أو فندق بذل جهد متواصل، وتطوير منتجاته وعروضه ورفع مستوى الخدمات والتركيز على التسويق، ومتابعة التواصل مع الزبائن والشركات للحفاظ على حصته من السوق إن لم يكن زيادتها.

■ **ما هي خططكم وعروضكم لموسم الصيف؟**

– نحن نسعى دائماً الى الحفاظ على خدمة رفيعة المستوى في فندق «برجمان روتانا»، وهذا يتطلب العناية بالغرف وتجديد الأثاث ولوائح الطعام، وكذلك تأمين الخدمة اللائقة والمتابعة الدائمة لراحة الزبائن.

أما بالنسبة الى العروض الصيفية، فنحن نعمل على تحضير برامج متكاملة للعائلات سواء الخليجية منها أو الأوروبية، وبأسعار مدروسة تناسب الجميع.

■ **هل تواجهون معوّقات في استقطاب كوادر بشرية خبيرة في الصناعة الفندقية؟**

– نعم هناك صعوبة في إيجاد كفايات بشرية ديناميكية وخبيرة في المجال الفندقي، لذلك نشدّد على تأهيل وتدريب موظفي الفندق وتأمين مستلزمات الحياة الكريمة لهم، حرصاً منا على حسن الأداء وعلى طاقم العمل وعدم انتقاله الى فنادق أخرى. فالموارد البشرية هي العمود الفقري في «روتانا».

جهود جبارة من الحكومة

■ **في رأيكم، هل ما زالت دبي قادرة على استيعاب فنادق جديدة؟**

– أصبحت دبي مركزاً محورياً للمال والأعمال والإستثمار العالمي، ومعظم الشركات والمؤسسات الإقتصادية توجه أنظارها الى هذه النقطة من العالم، لا سيّما بعد ركود الاقتصاد الأميركي.

وفي المقابل، تبذل السلطات الحكومية جهوداً جبارة للترويج والتسويق للإمارة وإقامة مجمعات ضخمة ضمن المدينة. وهذا التطوّر والفورة الإقتصادية في حاجة الى مواكبة من القطاع الفندقي، ولذلك فلا خوف من تراجع الإشغال أو نمو القطاع.

من اليسار: مراد الخوري ومروان فاضل

■ **هل لديكم طلبات أو احتياجات معينة من السلطات الحكومية في دبي؟**

– حكومة دبي تقدم دعماً ومساندة قويين للقطاع الفندقي الحيوي والديناميكي. وهناك تواصل واجتماعات دائمة مع السلطات المعنية والبلديات، لمواكبة احتياجات هذا القطاع ورفع مستوى الخدمة والسلامة العامة فيه. ■

المروج روتانا يحصد جائزة أفضل فندق للاجتماعات والمؤتمرات في الشرق الأوسط وشمال افريقيا

حسين هاشم
المروج روتانا

نال فندق المروج روتانا دبي الجائزة الذهبية لأفضل فندق للاجتماعات والمؤتمرات في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ضمن مسابقة جوائز قطاع الضيافة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا لهذا العام.

وعن الجائزة صرّح **حسين هاشم** المدير العام لفندق المروج روتانا دبي «إنها بالتأكيد شرف كبير لنا وخصوصاً عندما تكون الجهة المانحة للجائزة هيئة ذات سمعة دولية مرموقة مثل شركة «سي اتش ايه»، وما يزيدنا فخراً إننا كنا من بين فنادق الإمارات والتي حصدت الجوائز في هذه المسابقة لعام ٢٠٠٨ تجاه فنادق الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

أضاف **هاشم**: هذه الجائزة تأتي كتأكيد على نشاط وأهمية دبي في مجال سياحة الحوافز والمؤتمرات، حيث أنها أضحت من أهم الوجهات العالمية لاحتضان أكبر المؤتمرات والتي تعتبر من أهم الأنشطة السياحية، والتي لا تقل أهمية عن الغرف الفندقية والتي بدورها تقدم مؤشرات علمية على مدى نجاح جميع أنشطة القطاع السياحي بشكل عام والفندقي بشكل خاص، ومقياساً يمكن من خلاله استقراء نجاحات المستقبل حيث أضحت دبي واحدة من أهم المراكز لهذا النشاط، والأرقام والجوائز العالمية تثبت مدى أهمية هذا القطاع في إمارة دبي خصوصاً.

خلال استلام الجائزة

بياراس موريارتي (إيفا للفنادق والمنتجعات IFA) :

مشروعاتنا الفندقية متعددة الاستخدام والخيارات

نائب رئيس مجلس إدارة شركة «إيفا للفنادق والمنتجعات» "IFA HOTELS & RESORTS" بياراس موریاتي PIARAS MORIARTY عرض لنشاط الشركة في مجال التطوير الفندقي والمنشآت الفندقية حول العالم، مسلطاً الضوء على المشروعات المتعددة الاستخدام التي توفرها للنزلاء، متوقعاً استمرار النمو في قطاع العقارات وبالتحديد في دبي، خلال السنوات المقبلة.

خلفية تسويقية

■ **هل لنا بنبذة أو سيرة ذاتية عن شخصكم الكريم؟**

– بدأت العمل مع «إيفا للفنادق والمنتجعات» منذ أربع سنوات، وأشغل فيها حالياً منصب نائب رئيس مجلس الإدارة، الى جانب إشرافي على قسم المبيعات الخاص بمنطقة الشرق الأوسط وأوروبا. وكنت عملت سابقاً في مجال التسويق والمبيعات في شركات عقارية تتولى تطوير مشروعات سكنية وسياحية وترفيهية.

استثمارات حول العالم

■ **هلاّ عرفتنا بشركة «إيفا للفنادق والمنتجعات»، اختصاصها ومجال عملها وانتشارها؟**

– «إيفا للفنادق والمنتجعات» شركة كويتية مدرجة في بورصتي الكويت وجوهانسبورغ في افريقيا منذ عام ٢٠٠٦، علماً أنها كانت تعتبر قسماً من شركة استشارات مالية عالمية عام ٢٠٠١.

وتنشط «إيفا» في مجال تطوير العقارات الفندقية والسياحية إضافة الى إنشاء وتطوير فنادق ومنتجعات تابعة.

وتنتشر استثمارات إيفا أيضاً في كل أنحاء العالم وتحديداً في دبي، لبنان، البرتغال، جنوب افريقيا، كينيا، تايلندا، ناميبيا، زانجيبار إضافة الى المملكة المتحدة والولايات المتحدة الأميركية وجزر السيشيل.

مشروعات متعددة الاستخدام

■ **ما الذي يميّز شركة «إيفا للفنادق والمنتجعات» عن غيرها من الشركات؟**

– تركّز «إيفا» على تطوير مشروعات متعددة الاستخدام أي ان كل مشروع يضم مجموعة من الخدمات والخيارات ضمن ملكية جزئية أو سياحية أو «تايم شير» PRIVATE RESIDENCE CLUB، إضافة الى فنادق التجزئة وغيرها من الاستخدامات.

وتخضع كل المنشآت والمرافق الى إدارة مجموعات سياحية وفندقية ذات تصنيف خمسة نجوم.

■ **هل لديكم نية في دخول مجال إدارة الفنادق؟**

– تفضّل «إيفا» التركيز على تعزيز ريادتها وتفوقها في مجال تطوير الفنادق وليس إدارتها، وهو مجال مختلف كلياً. لذلك نتعاون كما ذكرت مع أفضل مشغلي الفنادق مثل «فيرمونت» ، «موفنبيك»، «شيراتون» و«كيمبنسكي»، التي تتمتع بقوة وحضور قويين في مجال إدارة الفنادق والمنتجعات.

اختيار المشغّل المناسب

■ **أليس من الأفضل اعتماد مشغّل فندقي عالمي أوحد؟**

– كل مشروع يتميز بصفات ومتطلبات مختلفة عن غيره من المشاريع، لذلك

من اليمين: PIARAS MORIARTY ، RABIN BISHOP **وعمر بيبي (جناح IFA)**

من الجيد والواجب اختيار الإدارة المناسبة. فمثلاً، لقد استحوذنا على شركة "YOTEL" بنسبة ٨٠ في المئة، وهي متخصصة في الصناعة الفندقية الفخمة ذات الأسعار المدروسة والمتركزة في المطارات فقط.

■ **ما هي الأسواق التي تسعون الى دخولها مستقبلاً؟**

– تهتم «إيفا» بدخول أسواق واعدة وتحديداً الأسواق الناشئة.

■ **هل ترون ان قطاع العقارات سيستمر في النمو في السنوات المقبلة؟**

– قطاع العقارات مهم جداً وتظهر الأرقام والمؤشرات انه سيستمر في النمو خلال السنوات المقبلة في دبي وأسواق أخرى.

خدمات شاملة ومتنوعة

■ **كيف تقوّمون أداءكم لعام ٢٠٠٧؟**

– حققنا نتائج ممتازة عام ٢٠٠٧ إذ وصلت نسبة النمو في أرباحنا الى ٢٤٨ في المئة، وهي نتيجة الاستثمارات المدروسة والمحكمة واستغلال الفرص المميزة، فضلاً عن الاستعانة بكوادر وكفايات بشرية ذات مستوى عال.

كما أن «إيفا» تقدم خدمات ومنتجات متعددة ومتنوعة كفيلة بتغطية فئات المجتمع كافة.

قيمة مضافة للمجتمع

■ **هل تواجهون معوّقات معينة من السلطات الرسمية في الأسواق التي تعملون فيها؟**

– نتواصل دائماً مع المؤسسات الحكومية والرسمية والبلديات والسلطات المعنية في كل بلد نعمل فيه، بغية العمل على تطبيق القوانين والمعايير الموضوعة، ونحن في هذا الإطار حرصاء على تطوير مشروعات ذات قيمة مضافة الى المجتمع المحلي الذي نستثمر فيه. ■

سيف الدين محمد (فندق ماريوت MARRIOTT - الكويت):

اسعار الفنادق في الكويت لا تزال الافضل رغم خدماتها الممتازة

مدير التسويق والمبيعات في فندق ماريوت –الكويت MARRIOTT سيف الدين محمد حض على جذب الاستثمارات السياحية توخيا لتوازن عرض الغرف الفندقية مع الطلب عليها، برغم زيادة عددها ٥٧٠٠ غرفة بين سنتي ٢٠٠٩ و٢٠١٠. وشدد محمد على استراتيجية الفندق القاضية بالحفاظ على كادرها البشري والتمسك به، لافتا الى الخدمات المميزة التي يوفرها الفندق وفي مقدمها برنامج المكافآت الافضل عالميا.

من اليسار: جورج عون وسيف الدين محمد (MARRIOTT – الكويت)

تشجيع الاستثمارات الفندقية

■ نشهد اليوم ظهورا كثيفا للفنادق الجديدة في الكويت، فهل في رأيك يستوعب السوق المزيد منها؟

– ثمة ٥٧٠٠ غرفة فندقية اضافية ستنضم ما بين العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ الى التعداد الاجمالي وفي ظل عدم وجود مؤشرات لزيادة معدل حجم الإشغال الفندقي، نأمل في ان تزيد الاستثمارات الجديدة في مشاريع سياحية، والا سيتفوق العرض على الطلب. مع الاخذ بالاعتبار تعرفة الاسعار الموضوعة من قبل جمعية اتحاد اصحاب الفنادق. الى ميزة الكويت باعتبارها وجهة سفر تجارية اكثر مما هي وجهة سياحية، برغم نشاط السياحة الداخلية المتمثلة بإقامة الرعايا الكويتيين وانتقال عائلات من دول مجلس التعاون الى قضاء العطلات وفصل الصيف في الفنادق الكويتية.

■ ماذا عن الاسعار والتي يعتبرها البعض مرتفعة في الكويت؟

– باعتقادي ان اسعار الفنادق في الكويت لا تزال مقبولة مقارنة بأسعار الفنادق في دبي وقطر والبحرين، والكويت تأتي في المرتبة الرابعة بعد هذه البلدان.

الحفاظ على الكادر البشري

■ هل من عائق تواجهونه في استقدام العمالة الكفية والمؤهلة؟

– هناك صعوبة ليس فقط في الكويت، بل في معظم انحاء دول العالم في استقدام العامل المتخصص المؤهل والحفاظ عليه. وفي هذا الاطار نجهد في تأهيل كوادرنا من خلال إخضاعهم لدورات تدريب وتأهيل، مع الاخذ بالاعتبار مبدأ الحفاظ عليهم، الذي يشكل النقطة الابرز والاهم بالنسبة الينا.

برنامج المكافآت

■ ما الذي يميز ماريوت – الكويت عن غيره من الفنادق؟

– لا يمكننا التغيير في الأسعار لانها محددة، ولكننا نسعى الى تقديم افضل الخدمات لنزلائنا وبالاخص رجال الاعمال. وبالتالي، نعمل على تلبية كل متطلباتهم بما فيها تقنيات التواصل المتوافرة في كل انحاء الفندق وبالمجان.

واضافة الى هذه الميزة التي نتمتع بها، نقدم مجموعة من الخدمات الشخصية منها برنامج مكافآت ماريوت الافضل في العالم، والذي يشكل جاذبا للرواد ويشجعهم على اختيار فندقنا دون سواه.

ولا بد من ان نؤكد للزوار الكرام اننا نسهر دوما على تقديم الخدمة الممتازة والمنتج ذي النوعية الى الخدمات الاساسية الاخرى. ■

حصل على جائزة افضل فندق لرجال الاعمال ٢٠٠٨

عروض صيفية مميزة في «جي دبليو ماريوت» و«كورت يارد ماريوت» – الكويت

جورج عون مستلماً الجائزة ومحاطاً بفريق عمله

حصل فندق جي دبليو ماريوت – الكويت على جائزة «افضل فندق لدى رجال الاعمال في الكويت» وذلك نتيجة استطلاع اجرته مجلة بيزنس ترافلر على مستوى المنطقة والشرق الاوسط.

وعقب تسلمه الجائزة علق مدير عام الفندق السيد جورج عون: «هذه الجائزة تثبت ان ولاء الموظفين وتفانيهم في العمل ومحاولاتهم الجادة في تقديم الافضل دائما لم يذهب سدى وانما أتت «روح الخدمة» لديهم بثمارها. انني فخور بهم جميعا كما أنني ممتن لما تصنعونه من مجهود لجعل اقامة ضيوفنا مريحة، وهذا هو سر نجاحنا المستمر».

من جهة اخرى اطلق فندقا جي دبليو ماريوت وكورت يارد ماريوت عروضا صيفية مميزة موجهة للعائلات يفيد منها الضيوف المواطنون والمقيمون في دولة الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي.

ومن هذه العروض فرصة الاقامة لليلة واحدة بتكلفة ٣٩ ديناراً كويتياً في غرفة مزدوجة، بوفيه افطار لشخصين، الانتقال من والى المطار، الاقامة لطفلين دون ١٢ سنة مجانا، افطار لطفلين دون ٦ سنوات مجانا، حسم ٥٠٪ للاطفال ما بين ٦ و١٢ سنة على سعر الافطار.

الاقامة لليلة واحدة في احد اجنحة الفندق بتكلفة ٨٥ دينارا كويتيا، مع افطار شهي لشخصين وتسوق في مجمع الصالحية، احد اضخم المراكز التجارية في الكويت، بحسم خاص يصل الى ٣٠ في المئة. والعروض مستمرة حتى ٤ تشرين الاول (اكتوبر) المقبل.

روجيه طنوس (فندق الجهرا كوبثورن - AL JAHRA COPTHORNE الكويت):

موقعنا في منطقة الشمال يتيح لنا استقطاب رجال الاعمال والعائلات

روجيه طنوس مدير عام AL JAHRA COPTHORNE – الكويت

من اليمين: روجيه طنوس وعلي لخريم (جناح MILLENNIUM)

يعتبر فندق «الجهرا كوبثورن» – الكويت AL JAHRA COPTHORNE اول فندق تابع لشبكة ميلينيوم العالمية في شمال الكويت. وقد اتاح له موقعه استقطاب رجال الاعمال والعائلات المنتقلين الى المنطقة الشمالية بداعي متابعة الاعمال او قضاء العطل وفصل الصيف.

مدير عام الفندق روجيه طنوس وعد بطرح عروض مشجعة ومدروسة للرواد، متوقعا صيفا مميزا وحافلا.

تابع لسلسلة ميلينيوم

■ **هل لنا بلمحة عن فندق «الجهرا كوبثورن» في الكويت؟**

– فندق «الجهرا كوبثورن» هو اول فندق تابع لمجموعة «ميلينيوم» للفنادق والمنتجعات (MILLENNIUM) في الكويت. وقد افتتح منذ شهرين في مدينة الجهراء، وهو جزء من منتجع سليل الجهراء السياحي (SLAYIL AL JAHRA TOURIST RESORT)، الذي يمتد على مساحة ٥٠٠ الف متر مربع ويضم مجمعا تجاريا ونواديا صحيا ودار سينما ومطاعم ومرافق ترفيهية وخدمية متنوعة.

اما فندق «كوبثورن» فيتألف من ٢٠٢ غرفة وجناحاً وستين شاليهاً تصنيف خمسة نجوم.

ومجموعة «ميلينيوم» حديثة في منطقة الشرق الاوسط ويندرج تحت اسمها علامتا «كوبثورن» و«كينغزغايت» (KINGSGATE). وتملك المجموعة تسعة فنادق حاليا في المنطقة و ٢٠ فندقا قيد التنفيذ.

مستقطب لرجال الاعمال والعائلات

■ **اي من الفئات الاجتماعية تقصد فندق «كوبثورن» في الكويت؟**

– يتميز هذا الفندق بموقعه في منطقة شمال الكويت والتي تشهد تطورا هائلا من بناء مدينة الصبية ومنطقتي بوبيان والعبدلي الحرتين وطرق واتوستردات حديثة.

وسيشكل «كوبثورن» القلب النابض في شمال الكويت اذ تفصله عن اقرب فندق مسافة ٤٠ كيلومترا، كل هذا يخوله لان يكون المستقطب الوحيد للعاملين ورجال الاعمال الذين يقصدون المنطقة، اضافة الى العائلات الكويتية خصوصا الميسورة منها.

عروض مشجعة ومدروسة

■ **ما هي العروض الصيفية التي ستقدمونها في الفندق؟**

– رغم حداثة انطلاقتنا سنطرح عروضا مشجعة ومدروسة للعائلات الكويتية التي تود قضاء العطل وفصل الصيف خارج منازلها، لذا نتوقع صيفا مميزا وحافلا.

■ **هل تواجهون صعوبة في ايجاد فريق عمل مميز؟**

– لا نجد اي صعوبة في ايجاد الكوادر البشرية المميزة او في استقطابها من الخارج. ودولة الكويت تسهل الحصول على تأشيرات الدخول للأجانب. ■

خالد بن حارب (مركز دبي العالمي DWC):

خطتنا تسويق منشآت المركز ومرافقه عالميا

الرئيس التنفيذي لمركز دبي العالمي DUBAI WORLD CENTRAL خالد بن حارب وصف المركز بأكبر المشاريع في امارة دبي، والذي يشكل احد المقومات الاساسية لتعزيز جهود منطقة الشرق الاوسط الطموحة لاستقطاب اعداد كبيرة من السياح، منوها بالهيئات الحكومية والمؤسسات المعنية التي لا تألو جهدا في تقديم التسهيلات الضرورية لجعل المركز منتدى سياحيا مميزا، لافتا الى ان الخطة التسويقية المقررة من المركز تقضي بترويج منشآته ومرافقه السياحية على المستوى العالمي، مذكرا بأن المركز يخضع لقانون دولة الامارات الراعي والمنظم للاستثمارات على اراضيها.

المشروع الاكبر في دبي

■ **ما هو دوركم في تعزيز قطاع السياحة في دولة الامارات؟**

– لا شك في ان مشروع «مركز دبي العالمي» هو من اكبر المشاريع في امارة دبي، ويشكل احد المقومات الاساسية لتعزيز جهود منطقة الشرق الأوسط الطموحة لاستقطاب اعداد كبيرة من السياح.

وقد عمدنا الى تصميم المدينة بطريقة تراعي سبل الحياة العملية والمعيشية للاشخاص الذين سيعيشون فيها. وكوننا نولي اهمية كبرى للقطاع السياحي في الامارة، المعروفة بحركتها السياحية الناشطة، اخذنا بالاعتبار كيفية تعزيز هذا المجال. ومن هنا، بدأنا في انشاء الشقق الفندقية التي تلبي احتياجات قطاع السياحة (السياحة الترفيهية وسياحة الاعمال)، وباشرنا بعملية تصنيف الفنادق سواء لجهة فئات التصنيف واحجامها، وخصصنا اماكن للترفيه تتسع لاستقبال الزوار من داخل المدينة وخارجها. الامر الذي سينعكس ايجابا على السياحة الداخلية والخارجية في الوقت عينه.

تسهيلات حكومية

■ **ماذا عن التسهيلات التي تقدمها الهيئة السياحية؟**

– الهيئات الحكومية والمؤسسات المعنية تقدم التسهيلات الضرورية لتجعل من دبي مركز اعمال حيويا ومنتدى سياحيا مميزا. وفي الوقت الذي تعتبر فيه مدينة «دبي ورلد سنترال» مستقلة، لا بد من ان نسعى بدورنا الى تقديم الدعم اللازم للمؤسسات السياحية المعنية. وبالتالي، فإن الاعمال كافة تتم بالتنسيق مع دائرة السياحة في دبي كونها الجهة المنظمة والمنسّقة التي تقدم لنا النصائح والارشادات.

■ **ما هي الاستراتيجية التسويقية المعتمدة؟**

– يتمحور تركيزنا اساسا على تقديم الخدمات المميزة للمقيمين في المدينة. الا ان الطاقة الاستيعابية التي تتميز بها المنشآت والمرافق السياحية التي سيتم انشاؤها، شجعتنا على الترويج لها خارج نطاق امارة دبي. اما خطتنا التسويقية المقررة للعام المقبل فتقضي بتسويق هذه المنشآت والمرافق على المستوى العالمي، كما اننا نعمل على ان يكمل كل مشروع من مشاريعنا الآخر بغية إكسابها ميزة التكامل بعيدا عن التنافس.

سياحة التسوّق

■ **ما الفرق بين متطلبات السائح الاجنبي ونظيره العربي؟**

– يرغب السائح الاجنبي دائما بالتعرف على المعالم السياحية في البلد الذي يقصده، فنراه يهتم بالعادات والتقاليد والتراث. ومشروع «دبي ورلد سنترال» مشروع حديث ولكنه لا يزال يتضمن بعض المنشآت السياحية التراثية في محاولة جدية منا لتلبية متطلباته كافة. في المقابل، فإن السائح العربي والخليجي لا يهتم بالمعالم التاريخية التراثية، كونه يعيش في بيئته وضمن اجوائه. من هنا اطلقت على السياحة الخليجية تسمية السياحة التسوقية، فأضحت دبي بالنسبة للسائح العربي والخليجي، مركزا ضخما للتسوق يوفر لهم مختلف متطلبات الحياة. اما اماكن الترفيه الموجودة في دبي فتخدم السياحة الاجنبية والخليجية في الوقت نفسه.

ترويج المركز خارجيا

■ **ما أهمية مشاركتكم اليوم في معرض السفر والسياحة العربي؟**

– تأتي مشاركتنا اليوم في هذا الملتقى العالمي في اطار الترويج لمدينة «ورلد سنترال» المتكاملة، والتي تضم مشاريع سياحية واقتصادية ومراكز تسوق وفنادق وشركات طيران وغيرها، وذلك عبر المشاركة في المعارض العالمية والاطلالة على الجمهور عبر مختلف وسائل الاعلام، وبالتالي، فإن هدفنا هو ايصال المعلومة الصحيحة للجمهور.

كما اننا سنشارك في «سيتي سكيب»، وسنعمل على تغطية الاسواق الخارجية والعالمية ابتداء من الشهر المقبل لاستقطاب المطورين والمستثمرين من انحاء العالم كافة. وابرز هذه الاسواق العالمية (كوريا والكويت وروسيا وفرنسا)، علما انها المرة الاولى التي سنخرج فيها من دبي بعد الانتهاء من تطوير البنى التحتية.

■ **ما تقويمكم للإقبال الاجنبي على الاستثمار في دبي؟**

– في رأيي، اننا نعيش في سوق يحمل صفة دولية. وبالتالي، نحن لا نفضل المستثمر الاجنبي على العربي او العكس، بل نحاول ان نقدم افضل الخدمات بغض النظر عن جنسيته وموقعه. فالاستثمار متاح للمستثمرين كافة من كل اقطار العالم.

برعاية قوانين الدولة

■ **هل ستخضع مدينة «دبي ورلد سنترال» المتكاملة لقوانين دبي ام انها ستتميز بتشريعات خاصة؟**

– يخضع المركز لقوانين الدولة والامارة، فقانون تأسيس مشروعنا قائم على أنظمة وتشريعات مكملة للقانون الراعي والمنظم للاستثمارات في دولة الامارات، وهذه ميزة يتمتع بها القانون المحلي، لأنه يكتسب صفة المرونة. ■

جون بامزي (انتركونتيننتال - IHG) :

الجوائز التي حصدناها دليل قوة ونجاح علامتنا التجارية

JOHN BAMSEY

نوّه الرئيس التنفيذي للعمليات في الشرق الأوسط لمجموعة فنادق انتركونتيننتال INTERCONTINENTAL جون بامزي بالجوائز التي حصدتها المجموعة في سوق السفر العربي، معتبراً أنها دليل على قوة ونجاح علامتها التجارية. وكشف عن توقيع العديد من العقود لإنشاء فنادق جديدة مواكبة للنهضة الاقتصادية في البلدان العربية، مشيراً الى نسبة الإشغال المرتفعة في فنادق انتركونتيننتال.

وفي ما يلي نص الحديث:

■ حصدت مجموعة «انتركونتيننتال» جوائز عدة في سوق السفر العربي، فما هي هذه الجوائز وعلى أي أساس يتم منحها؟

– يصوّت الزبائن والحضور على جوائز السفر والسياحة، وقد حصدت مجموعة فنادق «انتركونتيننتال» ست جوائز من أصل ١٥ جائزة تمنح تقديراً لجهود فريق العمل في أي فندق، وهذا دليل على قوة ونجاح علامتنا التجارية في الشرق الاوسط، رغم ان فندقنا في أبوظبي أقفل العام الماضي لإعادة التأثيث. ولم يكن فندقنا في دبي في "FESTIVAL CITY" قد افتتح بعد.

لذا من الطبيعي ان يرتفع عدد جوائزنا العام المقبل مع انتفاء الأسباب الحالية وافتتاح فنادق أخرى في الشرق الأوسط.

■ ما مدى انتشار مجموعة فنادق «انتركونتيننتال» في منطقة الشرق الاوسط؟

– يبلغ عدد فنادق مجموعة «انتركونتيننتال» في الشرق الأوسط وافريقيا ٧٦ فندقاً تشتمل على ١٨ ألف وحدة فندقية. وتضم محفظتنا الإستثمارية ٤٣ فندقاً ستؤمن ١١ ألف وحدة فندقية في المستقبل. وقد وقعنا عقوداً لإنشاء فنادق في كل من الكويت، سوريا، طرابلس الغرب، رواندا ولاغوس.

أما بالنسبة الى علامة «كراون بلازا» فلدينا فنادق ضمن هذه المجموعة في كل من دبي والكويت حيث سنعمد الى مضاعفة الطاقة الاستيعابية.

كذلك سنفتتح فندق «هوليداي إن» في دبي خلال الشهر الحالي. كما باشرنا العمل في فندق «اكسبرس» في مدينة الانترنت في دبي، وسنقوم بافتتاح فندقين آخرين في كل من صفا بارك وجميرا، الى جانب توقيع عقد لإنشاء ١٢ فندقاً من «اكسبرس» في المملكة العربية السعودية في السنوات الخمس المقبلة.

ومن خطواتنا المقررة أيضاً، افتتاح أول فندق في الشرق الأوسط من علامة «ستاي بريدج سويتس» في القاهرة خلال الشهرالحالي. وهذه العلامة متخصصة بالإقامات الطويلة التي لا تقل عن خمسة أيام. وقد وقعنا اتفاقية لإنشاء فندقين من العلامة التجارية نفسها في الكويت، إضافة الى دراسة عقود أخرى في دول خليجية عدة.

■ هل تتوقعون ان تستمر أسعار الفنادق بالارتفاع في دول الخليج والمنطقة؟

– في رأيي ان الأسعار في المنطقة بدأت تستقر. وفي ظل تشبّع نسبي في السوق لناحية الفنادق ذات التصنيف المرتفع، ثمة حاجة الى فنادق مخصصة للطبقات المتوسطة، لذلك كما ذكرت نحاول التوسع في شبكة فنادق «اكسبرس» التي تخدم هذه الشريحة من المجتمع، وتساعدنا على تغطية شاملة للفئات كافة.

■ ما هي الخطة التسويقية التي تعتمدها مجموعتكم في المنطقة؟

– خطتنا التسويقية في الشرق الأوسط تقضي بإنشاء فنادق يحبها الزبائن (GREAT HOTELS GUESTS LOVE). وهذا المبدأ يساعد على بناء قاعدة زبائن وفية وبالتالي ارتفاع واستمرارية في أرباحنا ونمونا.

ومجموعة فنادق «انتركونتيننتال» تنمو بشكل كبير وهي تضم في محفظتها العالمية أكثر من ألف فندق قيد الإنشاء. ■

أحمد عبدالله البيل (مجلس الترويج السياحي - اليمن) :

نهضة على كل المستويات لإنماء السياحة ورفع عدد الزوار

يشدّد المدير التنفيذي لمجلس الترويج السياحي في وزارة السياحة اليمنية احمد عبدالله البيل على ان اليمن بلد سياحي بامتياز، وان العمل جار على المستويين الحكومي والخاص لتفعيل السياحة وإظهار معالم البلاد الثقافية والتاريخية والجغرافية، وتوفير ما يتطلبه ذلك من مواصلات واتصالات وترويج سياحي في الخارج. ولفت الى ان البلاد تطمح الى رفع عدد السياح من ٣٧٠ ألف سائح حالياً الى مليون ونصف المليون في العام ٢٠١٥. وتحقيقاً لذلك تناشد العالم المساعدة على ضبط الوضع الأمني، وفي الوقت عينه تصحيح النظرة المشوهة عن اليمن في الخارج.

■ ما هي المعالم السياحية اليمنية الأكثر جذباً للسياح؟

– تشتهر اليمن بالسياحة التاريخية والثقافية وبتنوعها الثقافي والحضاري والجغرافي. فهي تتميز بجبالها وسواحلها التي تمتد على مساحة حوالى ٢٠٠٠ كيلومتر مربع.

وتشتهر اليمن كذلك «بسياحة المغامرات» كالتخييم وممارسة رياضة المشي والتزلج على الرمال، فضلاً عن ركوب الجمال والخيول والغوص في أعماق البحار.

وقد بدأت اليمن تتوجه نحو تقديم مستلزمات ومتطلبات السياحة العائلية. وعليه، نعمل على توفير الوجهات التي لا تزال تحافظ على التقاليد الإسلامية لإرضاء مختلف الأذواق، وخصوصاً العائلات الخليجية المحافظة.

وبالإضافة الى مناطق الجذب السياحية هذه، هناك عدد من الجزر التي تستهوي السياح وأبرزها «أرخبيل سقطرى» وهي جزيرة الأساطير والسعادة والسحر والطيوب.

جهود من الدولة لتوفير البنى التحتية

■ ماذا عن البنية التحتية السياحية، والى أي حد هي متوفرة؟

– الدولة تكثف جهودها لتوفر البنى التحتية الخدمية. فهي تعمل على تطوير وتحديث الفنادق، من فئة خمسة نجوم وزيادة طاقتها الاستيعابية.

فوزارة السياحة اليمنية بالتعاون مع بعض الوزارات والمجالس المعنية تسعى لتحسين الخدمة السياحية. وفي هذا السياق فإن مجلس الترويج السياحي بصدد الانتهاء من بناء المرحلة الأولى، لخمس استراحات طرق، وهي تقدّم خدمات ممتازة ومنها وجبات طعام سريعة. وهناك استراحات أخرى قيد الإنشاء خلال العام الحالي.

كما اننا نعمل على تحسين الموانئ والمنافذ البرية والبحرية والجوية للرفع من مستوى الخدمة اليمنية. وستكون هناك صالات استقبال راقية ومكيفة. وهناك توجه لدى بعض المعنيين لتحسين الخدمة السياحية من ناحية المواصلات والاتصالات التي تعتبر متوفرة في اليمن وبسعر زهيد جداً.

ونظراً الى طبيعة اليمن الجغرافية، فالسائح يحتاج أحياناً الى سيارات رباعية الدفع لكي يتمكن من بلوغ الأماكن التي يقصدها. ولذلك فالدولة تعيد تأهيل الطرق القائمة وتعمل على شق طرق جديدة، خصوصاً في المناطق النائية والقرى البعيدة. وبموازاة ذلك تتكثف الجهود لتطوير الخدمات كلها وليس فقط الخدمات السياحية، وفي الوقت عينه المحافظة على التراث.

استهداف اكثر من مليون سائح

■ كيف تقوّمون النمو السياحي في اليمن خلال السنوات القليلة الماضية؟

– تمكن هذا القطاع من تحقيق نسبة نمو سنوية بلغت ١٢ في المئة ما بين العامين ٢٠٠٣ و ٢٠٠٦.

وحالياً نسعى لرفع هذه النسبة الى ١٥ في المئة، ونطمح الى ان يصل عدد السياح في العام ٢٠١٥ الى مليون ونصف المليون زائر. علماً ان العدد الحالي هو ثلاثمئة وسبعون ألف زائر، ٧٠ في المئة منهم من دول مجلس التعاون الخليجي و٣٠ في المئة موزعون على دول أوروبا وآسيا. ■

نائل حشوه (روتانا - ROTANA):

سنكون أكبر شركة فندقية عربية في العام ٢٠١٢

أشار نائب الرئيس التنفيذي للمالية – لشبكة فنادق روتانا السيد نائل حشوه لـ«البيان الإقتصادية» الى ان الشركة في صدد افتتاح أكثر من ٦٠ فندقاً خلال السنوات الأربع المقبلة لتكون بذلك أكبر شركة فندقية عربية في الشرق الأوسط، إضافة الى مشاركتها في صندوق استثماري متخصص في إنشاء المقاصد السياحية.

■ ما الجدوى من المشاركة في معرض سوق السفر العربي؟

– «روتانا» شركة عربية، عمرها أكثر من ١٥ عاماً. ولكن في أي حال، فإن هذا الملتقى أعطانا الفرصة لتعريف الناس على نشاطاتنا الجديدة والترويج لمنتجاتنا. ومؤخراً وقعنا عقداً مع شركة سعودية لإدارة فندق في مكة المكرمة. والجدير بالذكر ان روتانا تدير حالياً ٢٤ فندقاً، وهناك حوالى ٤٠ فندقاً لا تزال قيد الإنشاء، أو في مرحلة ما قبل الافتتاح. ونتمنى ان نفتتح أكثر من ٦٠ فندقاً بحلول نهاية العام ٢٠١٢، لنكون بذلك اكبر شركة فندقية عربية في الشرق الأوسط. ونحن إجمالا ندير الفنادق ولا نملكها، ولكننا سنساهم في صناديق استثمارية، وقد خصص منها صندوق للإستثمارات في السعودية. ومن خلال هذا الصندوق سيتم إنشاء ١٧ فندقاً في المملكة خلال السنوات السبع أو الثماني المقبلة.

أما مساهمة «روتانا» في الصندوق الإستثماري فسوف تتجاوز الخمسمئة مليون دولار. كما أننا سنشارك في صندوق استثماري آخر متخصص في إنشاء المقاصد السياحية مع شركة «أوراسكوم» المصرية المعروفة، وهي احدى أهم الشركات في المجال الفندقي والاستثماري. ومشاركتنا مع «أوراسكوم» تهدف الى إنشاء وتطوير فنادق من العلامة التجارية «سنترو – روتانا».

و«سنترو» هي علامة تجارية جديدة، قدمتها روتانا منذ حوالى السنة والنصف تقريباً، وقد حظيت بإقبال كبير في مصر، مما شجعنا على إنشاء ٥ فنادق «سنترو» اقتصادية معظمها في القاهرة. ومع ان «سنترو» هي فنادق اقتصادية إلا انها تتمتع بمستوى عال جداً من الخدمات، وسيكون المستوى الأفضل بين الفنادق من فئة ٣ نجوم. وهي تمتاز بخدمات محددة وغرف صغيرة، مما يساعدنا على توفير أسعار اقتصادية. أما الروّاد فمعظمهم من رجال الأعمال المتوسطين غير القادرين على دفع مبالغ كبيرة.

■ برأيكم هل لا يزال السوق في العالم العربي، قادراً على استيعاب هذا الكم الهائل من الفنادق؟

– الإمارات تضم أكثر من ٢٠٠ مشروع فندقي حالياً، أما حصة روتانا منها فتصل الى حوالى ٢٠ فندقاً. وهذا ما يعكس قوة النهضة السياحية والاقتصادية المسجلة اليوم في عدد كبير من الدول العربية.

ولدينا أيضاً مجموعة من المشاريع في لبنان بالرغم من الجمود الحالي، وفي الأردن، وسوريا حيث وقعنا عقداً مع فندق في اللاذقية، وكذلك في البحرين، عمان، السعودية وغيرها.

وباعتقادي، ان المنطقة العربية، وبالأخص الخليج والإمارات تشهد طفرة اقتصادية كبرى، تبقي وتيرة الأعمال في مستوى عال خلال الأعوام الـ ١٥ المقبلة. ■

حوار بين سليم الزير وعماد الياس ومشاركان

PASCAL DUCHAUFFOUR (RITZ CARLTON):

المجموعة تتوسع في الشرق الأوسط والأسعار لا تزال عادلة

تتوزع فنادق ريتز كارلتون RITZ CARLTON على أكثر من بلد في الشرق الأوسط. وتخطط المجموعة لإضافة فنادق جديدة.

ويؤكد نائب رئيس المنطقة باسكال دوشوفور انه بالرغم من وصول الإشغال الى ما بين ٨٠ و٩٠٪، إلا ان المجموعة لا تزال تحقق نسبة نمو رائعة، معتبراً ان الأسعار الحالية لليالي الفندقية عادلة مقارنة مع وجهات سياحية عالمية. ووصف سوق السفر العربي بالناجح.

■ في أية أسواق تنتشر فنادق «ريتز كارلتون» في منطقة الشرق الأوسط؟

– تتوزع فنادق «ريتز كارلتون» الخمسة على أكثر من بلد في الشرق الأوسط. فهناك اثنان في قطر وفندق في كل من دبي على شاطئ الجميرا، شرم الشيخ في مصر وفي البحرين.

وحالياً يجري تنفيذ مجموعة أخرى من فنادق «ريتز كارلتون» في كل من مركز دبي المالي العالمي DIFC، جزيرة كوكونت (COCONUT ISLAND) في أبوظبي، الكويت، البحرين قرب الفندق القائم حالياً، إضافة الى الرياض. وتخطط المجموعة لإقامة فندقي «ريتز كارلتون» في جدة والقاهرة.

■ في رأيكم، هل تحتاج المنطقة الى مزيد من الوحدات الفندقية؟

– ثمة طلب شديد على الوحدات الفندقية في منطقة الشرق الأوسط التي تمر في مرحلة نمو وازدهار اقتصاديين.

وقد تلقينا دعوات كثيرة من زبائننا للتوسع في مناطق ومدن عدة، مثل السعودية ومصر. ونحن نؤمن بأن المجال واسع لإنشاء فنادق «ريتز كارلتون» وتحقيق عوائد ممتازة.

نسبة الاشغال ٩٠٪

■ ما هي نسبة الإشغال التي تسجّل في فنادق ريتز كارلتون في الشرق الأوسط؟

– ارتفعت نسبة الإشغال في فنادق «ريتز كارلتون» الشرق الأوسط باطراد خلال السنوات الخمس الماضية بحيث راوحت بين ٨٠ و٩٠٪، ومع ذلك فإننا لا نزال نسجل نسبة نمو رائعة ونتقدم بسرعة، مما جعلنا نحتل المرتبة الأولى في الأسواق التي ندخلها.

■ كيف ترون مستوى أسعار الفنادق في المنطقة، وهل تعتبرونها مرتفعة؟

– الطلب شديد على الفنادق في سوق الشرق الأوسط، ونادراً ما تنخفض نسبة الإشغال عن ٨٠٪، مما يؤدي الى ارتفاع الأسعار، علماً أنها لا تزال عادلة مقارنة مع وجهات عالمية، مثل باريس، لندن ونيويورك.

■ ما الذي يميّز «ريتز كارلتون» عن الفنادق الأخرى في الشرق الأوسط؟

– «ريتز كارلتون» موجود في منطقة الشرق الأوسط منذ سنوات عدة. وقد اعتمدنا على فلسفة "OUR LADIES & GENTLEMEN SERVING LADIES & GENTLEMEN"، والتي أصبحت أسلوب تصرّف يومي في معاملة الزبائن والسهر على راحتهم وتلبية حاجاتهم المختلفة في كل سوق. ■

VIVIENNE GAN (جناح THE RITZ CARLTON)

هوس فيتري (الشرق فيلاج اندسبا AL SHARQ - قطر) :

خدماتنا وعروضنا مبتكرة وتتناسب مع شهرة الفندق وفخامته

هوس فيتري HOSS VETRY مدير عام منتجع الشرق فيلاج اندسبا في قطر الذي تديره شبكة فنادق ريتز كارلتون RITZ CARLTON كشف عن خطة لتقديم خدمات وعروض مبتكرة تتناسب وشهرة المنتجع وفخامته، وعن افتتاح «رويال فيلاز» والمتضمنة أجنحة ملكية متمايزة بخدماتها الموجهة الى الملوك والأمراء ورؤساء الدول، مبدياً اعتزازه بحسن اختيار فريق العمل والكوادر البشرية الكفية العاملة في الفندق.

عروض مبتكرة

■ **هل لنا بنبذة عن شخصكم الكريم؟**

– شغلت منذ ١٣ عاماً مناصب رفيعة في فنادق ريتز كارلتون (RITZ CARLTON)، وتحديداً في سان فرنسيسكو في الولايات المتحدة الأميركية، ومن ثم في شنغهاي – الصين وحالياً في قطر.

■ **ما هي الخطة التسويقية التي تتبعونها في SHARQ VILLAGE & SPA؟**

– تقضي خطتنا في «شرق فيلاج أند سبا» (SHARQ VILLAGE & SPA) بالتركيز على الخدمة المميزة، وتقديم خدمات وعروض مبتكرة وجديدة تتناسب مع روعة وجمال الفندق في قطر.

أجنحة ملكية

■ **ما هي نسبة الإشغال التي يسجلها المنتجع؟**

– سجلنا نسبة إشغال تصاعدية خلال الأشهر الستة الماضية. وتنويعاً للخدمات التي يوفرها الفندق سنعمل على افتتاح "ROYAL VILLAS" في شهر حزيران (يونيو) في خطوة متقدمة نحو تأمين خدمات شاملة وبجاهزية تامة. و«رويال فيلاز» عبارة عن أجنحة فخمة وملكية ذات إطلالة على البحر وتتضمن أحواض سباحة داخلية، وصالات للتمارين الرياضية. وسيحظى المقيمون في هذه الأجنحة بخدمات مميزة منها خدمة استقبال وتوصيل من المطار الى الفندق بسيارات «رولز رويس»، إضافة الى أسطول سيارات «بي ام دبليو» من الفئة السابعة الموضوع في خدمة النزلاء على مدار الساعة.

وتستهدف «رويال فيلاز» الشخصيات من ملوك وأمراء ورؤساء دول في منطقة الخليج والشرق الأوسط، الى الرؤساء التنفيذيين والمشاهير.

وقد بدأنا بتلقي الحجوزات لموسم ٢٠٠٩.

ويعتبر العام ٢٠٠٨ السنة التشغيلية الرسمية مع توقعنا ان يكون الموسم الحالي حافلاً.

■ **في رأيكم، هل ستتأثر منطقة الشرق الأوسط بالأزمات العالمية مما سينعكس سلباً على القطاع السياحي والفندقي فيها؟**

– رغم التحولات والأزمات الحاصلة في العالم، تبقى منطقة الشرق الأوسط بعيدة عن التأثيرات السلبية، وبالعكس يظهر الاقتصاد في الدول العربية نمواً مطرداً. لذلك أستبعد أي أزمة في السنوات الخمس المقبلة على الأقل.

تماه مع ثقافات الشعوب

■ **بمَ يتميز فندق «ريتز كارلتون» في قطر؟**

– «ريتز كارلتون» منتشر في كل أنحاء العالم، وكل فنادقنا تتماهى مع ثقافات شعوب الدول التي تفتتح فيها.

ويتميز فندق «ريتز كارلتون» في الدوحة بروعته وخدمته الكاملة وتصميمه الشرق أوسطي وموقعه الساحر والخلاّب على الواجهة البحرية. ويفخر المواطنون القطريون لا سيّما المسؤولون الرسميون بهذا الفندق، وغالباً ما يقيمون مناسباتهم في صالاته.

نوعية الموارد البشرية المختارة

■ **هل واجهتم صعوبات في اختيار الكوادر البشرية الخبيرة في القطاع الفندقي؟**

– ركزنا جهودنا على اختيار الفريق الإداري المناسب والكوادر البشرية الكفية للعمل في «الشرق فيلاج» في قطر. وقد أجرينا عملية اختيار دقيقة للإستعانة بالأفضل في المجال الفندقي مركزين على النوعية، ويعامل الموظفون في الفندق كعائلة ويخضعون لدورات تدريب، ويلقون التشجيع والتحفيز لإظهار مواهبهم وكفاياتهم لما فيه مصلحتهم ومصلحة الفندق.

HOSS VETRY و EVELYN YO
(جناح SHARQ VILLAGE & SPA)

معرض ناجح

■ **كيف تقوّمون فاعليات معرض السفر والسياحة العربية ATM؟**

– هذه المشاركة الأولى لي شخصياً علماً ان «ريتز كارلتون» يعمل في قطر منذ عام ١٩٩٩. والمعرض رائع وضخم ويضم مشاركين رئيسيين وقد زاره عدد كثيف من الزوار. ■

كارلوس مالياروداكيس

(HOLIDAY INN DOWN TOWN - الكويت):

خطتنا التسويقية تستهدف السوق المحلي واسواق الشرق الاوسط

من اليمين: كارلوس مالياروداكيس ووليد كنعان (جناح HOLIDAY INN)

١٦٩ غرفة بينها عشرون جناحا فاخرا يضعها فندق هوليداي إن داون تاون في الكويت بمتناول قاصدي الكويت من رجال الاعمال ومنظمي المؤتمرات والندوات، مضافا اليها خدمات نوعية شاملة تفي بمتطلبات النزلاء.

مدير عام الفندق كارلوس مالياروداكيس كشف عن خطة تسويقية تستهدف السوق الكويتي والاسواق الشرق اوسطية لاستقطاب المزيد من السياح، معتبرا ان معدل الإشغال الفندقي الكويتي الحالي مقبول وطبيعي، مشددا على اختيار الموظفين والعمال الكفوئين برغم صعوبة ايجادهم.

■ هل لنا بلمحة عن فندق «هوليداي إن داون تاون» الكويت؟

– افتتح فندق «هوليداي إن» في داون تاون الكويت منذ عامين، ويقع على شاطئ الخليج العربي قريبا من «الشرق مول». ويضم الفندق ١٦٩ غرفة بينها عشرون جناحا فخماً، اضافة الى قاعات للمؤتمرات ومطاعم راقية وناد رياضي عصري ومسبح داخلي، الى جانب خدمات وتسهيلات فندقية ذات نوعية عالية.

■ ما هي الخطة التسويقية الجديدة التي ستعتمدونها بعد تسلمكم منصب المدير العام للفندق؟

– سنركّز في خطتنا التسويقية على الترويج لـ «هوليداي إن» في الكويت وفي منطقة الشرق الاوسط توخيا لاستقطاب المزيد من السياح. وسأحاول قدر المستطاع الافادة من خبرتي في مجال التسويق والمبيعات لخدمة هذا الهدف.

ملتزمون بتسعيرة جمعية مالكي الفنادق

■ كم تبلغ نسبة الإشغال الفندقي في دولة الكويت؟

– بلغ معدل الاشغال الفندقي في مدينة الكويت عام ٢٠٠٧ حوالى ٦١ في المئة.

وقد وضعت جمعية مالكي الفنادق في الكويت (KUWAIT HOTEL OWNERS ASSOCIATION) حدا أدنى لأسعار الغرف، و«هوليداي إن» يعمل وفق هذا المبدأ، وينشط لزيادة نسبة إشغاله بدعم من مجموعة فنادق «انتركونتيننتال» المالكة لعلامة «هوليداي إن». هذا ومن المتوقع ان تبلغ نسبة الإشغال الفندقي حوالى ٦٠ في المئة ايضا عام ٢٠٠٨ في مدينة الكويت عموما.

٦٠ في المئة معدل الاشغال

■ ألا تجدون ان هذه النسبة منخفضة مقارنة مع نسب الاشغال الفندقي في الدول الخليجية الاخرى والتي تصل الى ٩٠٪ في المئة؟

– رفعت «جمعية مالكي الفنادق في الكويت» الحد الادنى للاسعار اخيراً، وهذا يساعد على زيادة العوائد، علما ان الفندق يجب ان يبذل جهودا مضاعفة لرفع نسبة الإشغال عبر دعم سياسته التسويقية.

لكن معدل الإشغال الفندقي الكويتي الذي يصل الى حدود ٦٠ في المئة هو معدل طبيعي في الدولة. وتشهد الكويت فترات ازدهار وذروة تنعكس ايجابا على نشاط الفنادق وادائها، يقابلها مواسم أخف.

غرف فندقية جديدة

■ في رأيكم هل تحتاج دولة الكويت الى مزيد من المؤسسات الفندقية؟

– تستعد الكويت لإنشاء حوالى ٥٥٠٠ غرفة فندقية في السنتين المقبلتين، مما يعني قيام فنادق ومنتجعات جديدة. وبما ان الحكومة تعمل في اتجاه جعل الكويت مركزا ماليا محوريا، فإن ذلك يستدعي استقطاب الاستثمارات ورؤوس الاموال، ولا بد أن يولّد ذلك حاجة الى فنادق ووحدات سكنية جديدة. ■

عدنان كاظم (EMIRATES):

نركز على افتتاح محطات جديدة وأفريقيا وجهة واعدة

كشف نائب رئيس أول العمليات التجارية – أفريقيا في طيران الإمارات السيد عدنان كاظم لـ «البيان الإقتصادية» ان المجموعة تشارك في سوق السفر العربي (الملتقى ٢٠٠٨) للسنة الـ ١٥ على التوالي من خلال جناح متميز مما يشكل فرصة ذهبية، لافتاً الى ان الاستراتيجية التسويقية تركز على افتتاح محطات جديدة، وان طيران الإمارات لم تتأثر بارتفاع التكاليف التشغيلية ولا بالمنافسة. واعتبر ان التوجه الى افريقيا هو جزء مهم من نجاح الشركة وهي تغطي الآن ١٥ نقطة فيها.

■ ما الجدوى من المشاركة اليوم في معرض سوق السفر العربي (ATM)؟

– تشارك «مجموعة الإمارات» في معرض سوق السفر العربي (الملتقى ٢٠٠٨) للسنة الـ ١٥ على التوالي، من خلال جناح متميز يتولى إدارته ٥٠ موظفاً من مختلف الدوائر والأقسام في المجموعة، مما يعكس مدى اتساع وتنوّع نشاطاتنا.

ويعتبر معرض سوق السفر العربي مكاناً مثالياً بالنسبة الينا، كونه يتيح عرض جميع المنتجات والخدمات التي نوفرها، وهو يشكل فرصة ذهبية لإبراز مدى اتساع خدماتنا في جميع الأسواق العالمية. وهذا يساهم في تزخيم ما نقدمه من دعم لاقتصاد دبي عموماً.

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها؟

– نركّز في استراتيجيتنا التسويقية على افتتاح محطات خارجية جديدة بهدف التوسع، إضافة الى أننا نولي أهمية كبرى للفنادق. وقد أطلقنا مؤخراً فندقين في مدينة دبي هما ريزيدنس هاربر، وغرين ليكس.

وتحتوي الأجنحة على نماذج من الغرف الفاخرة، كالتي يوفرها كل من منتجع وسبا المها الصحراوي في دبي، ومنتجع وسبا وولغان فالي في استراليا. وتعتبر هذه الفنادق والمنتجعات وحدات جديدة في الشركة، عمدنا الى إطلاقها بعد ارتفاع الطلب عليها في دبي والخارج.

وقد أصدرنا كتيباً حديثاً باللغة العربية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، وكتيباً آخر مخصصاً للمملكة العربية السعودية وإيران، وكتيباً خاصاً لمنطقة البحر المتوسط سيتم توزيعه في تركيا اليونان، قبرص ومالطا ناهيك عن الكتيب باللغة الروسية.

ونعرض وجهات سياحية عديدة، وكذلك OFFLINE DESTINATIONS وهي حوالى ١٣٠ أو ١٤٠ نقطة أبرزناها في الكتيبات حسب المناطق التي تغطيها طيران الإمارات.

■ كيف تصفون الإقبال على السفر الى أفريقيا؟

– تشكل افريقيا ١٠,٦ في المئة من مجمل مبيعات طيران الإمارات. وتوسعنا اليوم في منطقة افريقيا كان جزءاً مهماً جداً من نجاحنا، في الوقت الذي لم تسيّر شركات عديدة أخرى رحلات الى هذه المنطقة، خصوصاً ان الخطوط الى افريقيا ليست مزدحمة حتى الآن. ونحن حالياً نغطي حوالى ١٥ نقطة في افريقيا. وقد أعلنا مؤخراً خطاً جديداً لتعزيز وجودنا في جنوب افريقيا من خلال إطلاق خدمة من دون توقف بين دبي ومدينة ديربان. كما أننا نعمل للتوسع مستقبلاً في هذه القارة بالتحديد نظراً الى أهمية هذه المنطقة والى فرص النمو التي تقدمها لنا. ■

عبد الرزاق الرئيسي (شركة الطيران العماني):

وجهات جديدة وسلة خدمات راقية ومميزة قريباً

تعتبر شركة الطيران العماني الناقل الوطني في عمان، وهي شركة مملوكة بالكامل من حكومة سلطنة عمان، ترفع شعار «سافروا مع الأصدقاء» وتعمل به من خلال التمايز بأصول الضيافة والدقة في مواعيد الإقلاع والهبوط نحو أي وجهة.

مدير المبيعات في الشركة عبد الرزاق جمعة الرئيسي قدم لمحة عن الوجهات الجديدة المعتمدة، وعن أسطول الشركة المحدث، مذكراً بالجوائز التي حصدتها وآخرها «جائزة الابتكار لبرنامج المسافر المتميّز»، واعداً بتقديم سلة خدمات راقية ومميزة تعتمدها للمرة الأولى شركة طيران في المنطقة.

وجهات جديدة

■ هل لنا بلمحة عن الخطة الإستراتيجية التي تتبعونها حالياً، وبالأخص بعد إعلانكم عن شعار الشركة الجديد؟

– لدينا خطة مستقبلية للتوسّع في رحلاتنا نحو الدول الأوروبية ودول الشرق الأقصى والأوسط والهند. ومن المتوقع، ان نفتتح ستة خطوط جوية جديدة علماً ان الشركة تسيّر حالياً ٢٥ وجهة موزعة بين دول الشرق الأوسط، الهند، أوروبا والشرق الأقصى ودول الخليج.

فرحلاتنا تشمل دول الخليج العربي بالإضافة الى دول الجوار ومنها لبنان، المملكة الأردنية الهاشمية وجمهورية مصر العربية. ولدينا خطة في ٢٠٠٨ لتسيير رحلات الى الجمهورية العربية السورية.

أسطول حديث

■ هل لنا بلمحة عن أسطول الشركة؟

– يضم أسطولنا حالياً مجموعة من طائرات البوينغ طراز ٧٧٣ وهي من فئة ٧٠٠، و٨٠٠ الحديثة وطائرة من نوع إيرباص ٣١٠ وأخرى طراز بوينغ ٧٦٧، بالإضافة الى ٤ طائرات من طراز اي تي ار.

كما وأننا نسعى الى توسيع هذا الأسطول في العام ٢٠٠٩ من خلال شراء طائرات جديدة من نوع إيرباص ٣٣٠ من فئة ٢٠٠ و٣٠٠، والتي ستسيّر على الخطوط الدولية الطويلة المدى.

الناقل الوطني

■ لمن تعود ملكية الطيران العماني؟

– تملك الحكومة العمانية أكثر من ٩٠ في المئة من إجمالي أسهم الشركة، والنسبة البسيطة المتبقية تعود لبعض المساهمين والمستثمرين. ولكننا نأمل في أن تستحوذ الحكومة على الشركة بالكامل.

يذكر ان الحكومة، في الماضي، كانت تملك نسبة ٣٤ في المئة من الشركة فقط لأن الحكومة كانت آنذاك شريكة في شركة طيران الخليج. لكنها وبعد الانسحاب من الأخيرة، ركزت على دعم الناقل الوطني واستطاعت ضخ رؤوس أموال ضخمة، وبفضل هذا الدعم والتسهيلات توسع الأسطول وتعددت وجهاته.

■ بمَ تتميزون عن غيركم من الشركات الخليجية؟

– شعارنا «سافروا مع الأصدقاء» حيث نعامل المسافرين كالأصدقاء، بالإضافة طبعاً الى أننا نتميّز بكرم الضيافة والدقة في المواعيد.

جوائز مشرّفة

■ المعروف عن شركة الطيران العماني نيلها جوائز عدة في مختلف مجالات تسيير الرحلات والخدمة، ما هي أهم هذه الجوائز؟

– في الواقع، استطعنا حصد العديد من الجوائز في مجال الهندسة والتخطيط. فضلاً عن الجائزة الجديدة التي تسلمناها عندما احتل الطيران العماني المركز الثالث وحصد جائزة الإبتكار لبرنامج المسافر المتميّز، وذلك خلال المؤتمر السنوي الرابع لشركات الطيران الذي عقد هذا العام في مدينة اسطنبول – تركيا.

وهذه الجوائز خير دليل على خدماتنا المتميزة التي نحرص على تقديمها لعملائنا.

■ هل تشكّل المنافسة عائقاً أمام تقدمكم؟

– لا نسعى الى المضاربة في الأسعار بل نعتمد تسعيرة محددة، والشركات التي تخفّض أسعارها لا تترك أي أثر يذكر علينا، أما الشركات التي تتبع نمط شركاتنا من حيث التسعير فالمنافسة دائماً موجودة بيننا، إلا ان كل شركة تعمل على إثبات حضورها من خلال الخدمات التي تقدمها.

سلة خدمات مميزة

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى للطيران العماني دوام النجاح والتألق، خصوصاً ان الأسطول الجديد، والذي سيصبح جاهزاً قريباً، سيكون متميزاً جداً وسيقدم سلة من الخدمات الراقية والمميزة والتي ستتوفر للمرة الأولى في المنطقة. ■

بسام عطوي (سما للطيران SAMA) :

نمونا قياسي ونتوقع أن يصل عدد المسافرين على خطوطنا الى عشرة ملايين في ٢٠١٠

بعد لمحة سريعة عن أسطول الشركة ووجهاتها الاثنتي عشرة والتعريف بالطيران الاقتصادي، أشار المدير التنفيذي للشؤون التجارية في شركة سما للطيران سامر عطوي، الى نمو قياسي محقق خلال فترة قصيرة، مركزاً على أهمية الطيران الاقتصادي في التواصل بين الناس وتقريب المسافات بينهم. متوقعاً بحسب الدراسات الموضوعة ان يصل عدد مسافري الشركة الى عشرة ملايين مسافر سنة ٢٠١٠، مطالباً برعاية القوانين لقطاعات الطيران المدني في الدول العربية أسوة بالسعودية.

مليون مسافر و١٢ وجهة

■ **هل لنا بلمحة عن شركة سما للخطوط الجوية؟**

– تعتبر خطوط سما الجوية أحدث شركة طيران اقتصادي في المملكة العربية السعودية. انطلقنا بتسيير رحلاتنا في ١٨/٣/٢٠٠٧ واليوم عدد المسافرين على متن خطوطنا فاق المليون مسافر.

ونغطي حالياً حوالى اثنتي عشرة وجهة داخلية وتسع وجهات دولية (بيروت – عمان – دمشق – حلب – اللاذقية – الإسكندرية – الشارقة وأبوظبي) إضافة الى أننا أول خطوط جوية سعودية تسيّر رحلاتها مباشرة من جدة الى أسيوط في مصر.

ويضم أسطولنا ٧ طائرات من طراز بوينغ ٧٣٧ ومن المقرر شراء طائرتين في آب (أغسطس) المقبل ليصل الى ٩ طائرات، وهذا التوسع السريع إنما ينم عن قدرتنا على النمو خلال فترة محدودة.

الى ذلك فشركتنا تعتمد مبادئ الطيران الاقتصادي والتي تتيح للمسافر خيارات متعددة للحجز. سواء عبر الموقع الألكتروني WWW.FLY-SAMA.COM أو عبر مركز حجز مبيعات سما، أو حتى من خلال وكالات السفر أو «سما شوبس» SAMA SHOPS الموجودة في المدن السعودية كافة وفي كل المطارات السعودية، وطبعاً من خلال وكلاء السفر الموجودين في الدول العربية التي نسيّر رحلاتنا اليها.

و«سما» شركة سعودية مساهمة تضم نحو ٣٠ مساهماً من رجال الأعمال، أما رئيس مجلس الإدارة فهو صاحب السمو الملكي الأمير بندر بن خالد الفيصل.

والمعروف ان الشركة وككل شركة طيران اقتصادي تتميز بدرجة واحدة ومقعد واحد، وهي المقاعد الجلدية المريحة والصحية المراعية للهندسة الصحية تطبيقاً لشعارنا «سافر ببساطة» حتى في طريقة الحجز والجلوس في الطائرة.

مفهوم جديد للسفر

■ **المعروف ان سعر تذكرة السفر اليوم يلعب دوراً مهماً في استقطاب المسافرين وأكثر من مرة. ماذا عن استراتيجيتكم في هذا المجال؟**

– يلعب الطيران الاقتصادي دوراً استراتيجياً يتمثل في كونه يفتح مجال السفر أمام فئات متنوعة من الناس لم تكن تسافر سابقاً، وهذا ما لاحظناه انطلاقاً من تجربتنا. فمن كان يسافر مرة في السنة الى بيروت، باستطاعته اليوم السفر معنا مرات عدة في السنة وبأسعار مناسبة لا تتعدى ألف ريال، أي بنسبة انخفاض ٥٠ في المئة عن الشركات التقليدية، الأمر الذي شجّع العائلات على السفر، وزاد من بريق الحياة الاجتماعية وأمن التواصل المستمر بين أفراد العائلة الواحدة.

نمو متميز

■ **ما الذي يميزكم عن غيركم من شركات الطيران الاقتصادي؟**

– تكمن ميزة سما في أننا نقدم للمسافر خمسة مستويات مختلفة من حيث السعر، يفرد لكل مستوى عدد من المقاعد. والمستوى الأدنى يصل الى ٧٠ في المئة أقل من السعر الرسمي، ولكنه يتطلب حجزاً مسبقاً.

كما ان سما تتميز في كونها استطاعت ان تحقق معدل نمو متميزاً على مستوى الشرق الأوسط بل على مستوى الوطن العربي. ففي أقل من سنة وصل عدد المسافرين على متن طائراتنا الى مليون مسافر ونحن نتجه الى كسر الرقم بما يفوق ٢٥٠ ألف مسافر. وهذه الأرقام غير مسبوقة في تاريخ الطيران الاقتصادي في المنطقة والعالم.

عائق القوانين الراعية

■ **ما هي في رأيك الأسباب التي تعيق النمو في هذا القطاع؟**

– يعود السبب الى ان القوانين والتشريعات الحديثة لم تشمل هذا القطاع في الدول العربية برعايتها، بمعنى ان هناك ضرورة لتحرير قطاعات الطيران المدني العربية، كما حصل مؤخراً في السعودية التي تتبع القرار الملكي المنظم لعمل الشركات الحديثة في المملكة.

بالنتيجة هذا القطاع يفتقر ليس فقط الى القوانين والأنظمة، بل أيضاً الى الاستثمار والكوادر المؤهلة. لكنه برغم كل ذلك يتقدم ويحقق نسب نمو قياسية.

■ **ماذا عن نسب النمو الحالية، وما هي توقعاتكم المستقبلية في هذا الشأن؟**

– نسبة النمو في معدل السفر هي ٢٨ في المئة في المنطقة العربية مقابل نسبة تراوح بين ٢ الى ٥ في المئة كمعدل عالمي. ومن المتوقع ان تتجه هذه النسب الى الارتفاع. فعلى سبيل المثال تخطط سما لنقل ١٠ ملايين مسافر بحلول السنة ٢٠١٠، الأمر الذي يعكس نسبة النمو الكبيرة المتوقعة في السوق قريباً.

ارتفاع أسعار غاز الطيران

■ **ما هي الآثار التي يمكن ان تتركها موجة ارتفاع الأسعار العالمية على سير أعمالكم ونتائجكم؟**

– لامست أسعار الوقود مستويات قياسية زادت على ١٢٥ دولاراً للبرميل الواحد، أما الوقود المعدّ للطائرات فسعر البرميل الواحد منه يصل الى ١٤٥ دولاراً مع العلم ان الكميات المستخدمة من غاز الطيران غير مشمولة بالدعم الحكومي. ويحضرني هنا ان أوجه شكري وتقديري لهيئة الطيران المدني في السعودية التي توفر لنا أقصى التسهيلات والتي ستساعدنا على تحقيق نتائج مستقبلية جيدة.

لا ننافس الناقل الوطني

■ **ما السبل التي تتوسلونها لمواجهة منافسة الشركات المثيلة؟**

– لدينا اقتناع تام مبني على الأرقام والإحصاءات، ان سوق الطيران العربي اليوم يستوعب أضعاف الشركات العاملة فيه. فضلاً عن أننا لا نعتمد منافسة الناقل الوطني بل على إيجاد أسواق جديدة، وقد نجحنا في تحقيق ذلك وهذا ما تؤكده نتائجنا.

الى ذلك فإننا نعمل على ترسيخ عادات اجتماعية واقتصادية جديدة من ضمن المنافسة التجارية الصرف.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نحن سعداء بوجودنا اليوم في الإمارات، خصوصاً أننا نسيّر رحلاتنا الى الشارقة وابوظبي لأنها من أهم الخطوط الجوية الموجودة لدى «سما». ■

روبير زغبي (انتركونتيننتال مزار INTERCONTINENTAL MZAAR) :

بـوادر تفاؤليـة تؤشر الـى صحـة وسلامـة مـوسم الاصطيـاف

مؤمن بالسياحة اللبنانية وبفرادتها وبموقع لبنان السياحي بين الدول المحيطة. مدير عام منتجع انتركونتيننتال – مزار في لبنان روبير زغبي لاحظ بوادر تفاؤلية تؤشر الى صحة وسلامة موسم الاصطياف في الربوع اللبنانية، كاشفاً عن خطة استراتيجية لترويج منتجع انتركونتيننتال – مزار سياحياً، وإبراز صورته بعد إطلاق فندق «هوليداي إن» التابع له، آملاً في توصل اللبنانيين الى حلول جذرية لمشكلاتهم السياحية وعودة بيروت واجهة سياحية كما في السبعينات.

من اليسار: سيريل معوض، سينتيا فلوطي، روبير زغبي، رافي طوريكيان وتمارة صالحة

نافذة للتواصل

■ ما الإفادة التي يمكن ان تجنوها من مشاركتكم في سوق السفر العربي ATM؟

– لا شك في أن الإفادة من هذه المشاركة كبيرة، فهي تؤمن لنا الاستمرارية وتساعدنا على تعزيز التواصل مع قاصدي وزائري الإمارات من جمهور الدول العربية والأجنبية. وتأتي هذه المشاركة أيضاً في إطار تعبيرنا الصادق عن إيماننا بالسياحة اللبنانية، وبدور لبنان في المنطقة العربية، سياحياً واجتماعياً واقتصادياً، والإطلاع على تطورات ومستجدات الصناعة الفندقية في الدول المحيطة، تمهيداً للقيام بالتحضيرات اللازمة وتحسين خدماتنا، يحدونا الأمل بتحسن الأوضاع في لبنان.

نأمل في موسم ناجح

■ ما هي توقعاتكم للموسم السياحي في صيف الـ ٢٠٠٨؟

– بداية طرحنا علامات استفهام عديدة بهذا الخصوص. ولكن بعد ان أجرينا مجموعة من الاتصالات مع القائمين على السياحة في لبنان والعالم العربي، لاحظنا بوادر تفاؤل تؤكد صحة وسلامة موسم الإصطياف وبالأخص في المناطق اللبنانية الجبلية. وفي هذا الإطار، لا بد من أن نتكل على اللبنانيين المغتربين والعاملين في الخارج وعلى إخواننا الخليجيين للنهوض بالسياحة اللبنانية. وباعتقادي ان هؤلاء ايقنوا أخيراً إيجابية الإعلام السياحي في مواجهة الإعلام السياسي.

وستتضح الصورة وستتكون لدينا الإنطباعات الأولوية عن موسم الاصطياف بعد الاجتماعات المكثفة التي كنا أجريناها مع عدد من المعنيين في القطاعات السياحية العربية.

وما يبشر بالأفضل على صعيد الموسم السياحي في لبنان النشاط الإستثماري من قبل اللبنانيين والعرب في مجال بناء المنازل الصيفية بنسبة نمو تراوحت بين ٢٥ و ٣٠ في المئة. بما يؤكد ان ازدهار القطاع العقاري عامل إيجابي يؤكد على جاذبية لبنان السياحية.

تذليل المعوقات أمام ترويج لبنان

■ ما الأثر الذي تركته ظاهرة ارتفاع الأسعار العالمية، على حجوزات الغرف وغيرها؟

– الكل بات يعلم ان ارتفاع أسعار النفط والعملة الأوروبية الموحدة (اليورو) مقابل الدولار تركت آثاراً سلبية على كلفة القطاع السياحي ككل، ولكن في الوقت عينه، لا بد من النظر الى السنوات الماضية حيث ان الأسعار في لبنان لم تتعدّ المستوى العالمي والدولي، مقارنة بالخدمات ذات النوعية الممتازة التي قدمناها، فضلاً عن موقع لبنان الجغرافي الإستراتيجي الذي يجعله قريباً من الدول العربية كافة. كل هذه المعطيات والعوامل ساعدت على إيجاد توازن لتخطي المعوّقات الاقتصادية والسياسية وغيرها. ومهما يكن فالشعب اللبناني مناضل ويتمتع بدرجات عالية من الوعي، ويعرف تمام المعرفة أهمية القطاع السياحي في الاقتصاد اللبناني. وأي أزمة لطالما شكلت امتحاناً تم اجتيازه وتخطيه من خلال تذليل المعوقات أمام ترويج لبنان سياحياً في كل المحافل.

فندق جديد

■ هل تفكّرون بتوسيع فندق انتركونتيننتال – مزار في ظل الإقبال المتزايد الذي يشهده طوال الفصول والمواسم؟

– من أهداف خطتنا الاستراتيجية التي وضعناها منذ خمس سنوات، التأكيد ان انتركونتيننتال – مزار ليس منتجعاً مخصصاً للتزلج في فصل الشتاء فقط، بل هو منتجع يلعب دوراً أساسياً في السياحة اللبنانية على مدار السنة وطوال المواسم والفصول. وتشمل هذه الخطة أيضاً، التوسع وتطوير منتجع «هوليداي إن» التابع لشركة انتركونتيننتال. ومن المتوقع ان يضم هذا الفندق ١٧٥ غرفة بتصنيف فئة أربعة نجوم. أما الهدف من هذا المشروع التوسعي فهو استقطاب عدد أكبر من السياح الذين يتطلعون الى أسعار مرنة ومقبولة، مقارنة بأسعار سلسلة انتركونتيننتال المرتفعة نسبياً. وفي هذا الإطار نجهد في إعداد دراسات جدوى معمقة بهدف تطوير البنى التحتية والتحكم بالطاقة وترشيدها، بما يسمح لنا بتقديم خدمات بأسعار مدروسة مقارنة بالمنتجعات العربية والأوروبية.

كما أننا ندرس حالياً، إمكانية إقامة مركز مغلق للمؤتمرات وسط الطبيعة، بعيد عن التأثيرات المناخية على ان يتوسط فندقي المزار وهوليداي إن، وتصل طاقته الإستيعابية الى ما بين ١٠٠٠ و١٥٠٠ شخص.

ومن المتوقع ان يساهم هذا المشروع في تنشيط ليس فقط منطقة عيون السيمان وكفرذبيان بل كل منطقة كسروان، لأن هدفنا الأساسي ان يكون أكبر مركز للمؤتمرات في الشرق الأوسط. وسيتم تنفيذ هذا المشروع، ضمن خطة تمتد الى خمس سنوات.

نأمل في ان يكون لبنان قد استطاع التوصل الى حلول جذرية لأزماته السياسية، لتستعيد بيروت مركزها السياحي الذي كانت تتمتع به في السبعينات من القرن الماضي. ■

دانيال حجّار (مجموعة لايا LAYIA):

اعداد الفنادق تفرض رعاية إدارات كفية وقادرة

في جعبة «مجموعة لايا لإدارة الفنادق» "LAYIA" الحديثة العهد مشاريع متعددة، في مقدمها إدارة ثماني منشآت فندقية جديدة خلال العامين المقبلين، وهي تدرج تحت اسمها ثلاث علامات فندقية.

الشريك والرئيس التنفيذي للمجموعة دانيال حجار عدّد بعض الفنادق والمنشآت السياحية التي ستتولى إدارتها المجموعة، نافياً أي توسع خارج منطقة الشرق الأوسط أقله في المدى المنظور، مقدماً لمحة عن الخدمات الشاملة والمختارة التي يحرص القيّمون على الإدارة توفيرها للنزلاء.

ورأى حجار ان العدد الكبير للفنادق العاملة في الإمارات وخصوصاً في دبي تفرض رعاية إدارات كفية وقادرة، معتبراً المنافسة بين الفنادق نقطة إيجابية، مطالباً بتدريب وتأهيل الكوادر الفندقية المحلية.

إدارة فنادق عالمية

■ **هل لنا بلمحة عن المجموعة وعن مشاريعها الحالية؟**

– تأسست المجموعة منذ عدة أشهر بالتعاون مع الشركة الخليجية العامة للإستثمار، وأطلقت فعلياً خلال شهر نيسان (ابريل) الماضي عبر حملات من الصحف وبعض وسائل الإعلام.

وتعتزم المجموعة إدارة ثماني منشآت فندقية جديدة في كل من دبي والشارقة خلال العامين المقبلين.

وسيندرج تحت اسم «لايا» لإدارة الفنادق ثلاث علامات فندقية هي «فنادق لايا»، و«ليفينج كورتس»، وعلامة ثالثة سوف يعلن عنها قريباً.

وقد افتتحنا أول مشروع تحت علامة «ليفينج كورتس» منذ أكثر من شهر في منطقة مقابل دبي انترنت سيتي (DIC) ودبي ميديا سيتي (DMC) وهو مكوّن من ١٠٠ شقة مفروشة مجهزة بأحدث وسائل الراحة والرفاهية وجاهزة للسكن. وتتألف الشقق من غرفة وغرفتين وثلاث. إضافة الى ناد رياضي وحوض للسباحة، والمشروع مزود بخدمات الإدارة والتدبير المنزلي وتأمين التجهيزات ووسائل الحماية والأمن.

وسيفتتح المشروع الثاني في حزيران (يونيو) الجاري مقابل مركز الإمارات للتسوّق، والثالث في الشارقة في أواخر ٢٠٠٨.

وستضم فنادق «لايا» ثلاثة أسماء هي «فنادق لايا»، و«فنادق ريزيدنس لايا»، و«فلل لايا»، وسوف تكون كلها بمستوى فئة أربعة وخمسة نجوم. وسنفتتح الاول بين الشهرين الثامن والتاسع من هذا العام في منطقة تيكوم. وسيضم هذا الأخير، أجنحة فندقية تتراوح مساحتها بين غرفة نوم واحدة أو اثنتين أو ثلاث، فضلاً عن قاعة للاجتماعات وحوض سباحة ضخم جداً.

وتجدر الإشارة الى ان أسعار الأجنحة لن تختلف كثيراً عن أسعار الغرف، في محاولة منا لتلبية متطلبات وأذواق مختلف الطبقات الإجتماعية.

ومجموعة لايا لإدارة الفنادق مملوكة بنسبة ٥١ في المئة من الشركة الخليجية للإستثمار، و٤٩ في المئة من الحصص تعود الي شخصياً وللسيدين محمد عوض الله وفريدي فريد، وجميعنا أصحاب خبرة لا تقل عن ٢٥ عاماً في المجال الفندقي، ولدينا الباع الطويل في متطلبات أسواق الخليج ومنطقة الشرق الأوسط.

تركيز على الشرق الأوسط

■ **هل في جعبتكم مشاريع توسعية مستقبلية؟**

– إنطلاقتنا الحالية هي من دولة الإمارات، وقد تمكنا حتى الآن من توقيع ١٥ عقداً في منطقة الشرق الأوسط وتحديداً في الشارقة ودبي. ولا نفكّر حالياً بالتوسع الى خارج هذه المنطقة، نظراً لحداثة الشركة.

■ **ما هي الخطة الإستراتيجية التي تعتمدونها حالياً؟**

– انطلاقاً من فكرة ان كل الفنادق أصبحت متشابهة الى حد بعيد، حاولنا التركيز على توفير مقومات معينة تكسبنا ثقة العملاء. ومن أبرز هذه النقاط، الطلب من المهندسين التركيز على بناء المكاتب المجهزة داخل الغرف، واختيار أسرّة ذات نوعية مميزة وتصميم الحمامات بطريقة حديثة من حيث اختيار الألوان، الإضاءة وقوة المياه، إضافة الى أننا عمدنا الى توفير خدمة الإنترنت وفق نظام الويرلس لتأمين التواصل السريع وتسهيل الأعمال الى أقصى حد.

وهذه الخطوة فريدة من نوعها ولم تنفذ من قبل في فنادق اخرى. كما أننا حرصنا على اختيار موظفينا من أصحاب الكفايات والخبرات العالية وأصحاب النفسية المرحة والشخصية القوية المرنة، توخياً لبناء أفضل العلاقات مع النزلاء.

الإدارة الكفية مطلوبة

■ **هل لا تزال هناك حاجة فعلية للفنادق الجديدة في المنطقة؟**

– لا شك في أن كل دولة من الدول في منطقة الشرق الأوسط لها خصوصيتها ووضعها الخاص. فالأسعار ارتفعت في الدول كافة باستثناء لبنان لسوء الحظ.

أما في ما يتعلق بدولة الإمارات فهناك حوالى ١٩٠ فندقاً جديداً، ممّا يؤكد ضرورة ان تكون الإدارة في تلك الفنادق كفوءة وقادرة على الإمساك بزمام الأمور، مع العلم ان دبي كانت قرية صغيرة وهي اليوم تتحوّل الى مدينة كبرى، وباعتقادي ان ما تشهده اليوم من تقدّم وتطوّر وتحديث ليس مجرد طفرة اقتصادية وعمرانية آنية.

منافسة إيجابية

■ **وكيف تنظرون الى المنافسة بوجود هذا الكم من الفنادق؟**

– طبعاً الارتفاع في عدد الفنادق، سيوجد نوعاً من المنافسة، لكنها تشكل نقطة إيجابية، إذ ستدفع السلطات الرسمية في دبي الى تحسين أداء الفنادق كونها تابعة لسلطتها الرقابية ودورها الترويجي. وفي رأيي، ان هذه الطريقة إيجابية وفعّالة وعسى ان تتبعها كل الدول.

تدريب الكوادر المحلية وتأهيلها

■ **كيف تقوّمون مستوى الأداء الفندقي اليوم في دبي مقارنة بالعالم العربي؟**

– لا شك في ان المستوى في دبي كان أفضل منذ أربع سنوات والسبب في رأيي مرتبط بتوسع الأعمال في مختلف المجالات، فطفرة الأعمال في دبي أثرت نسبياً على الخدمة، ولكن في الوقت عينه أعتقد ان المعنيين باتوا واعين لهذه المشكلة ويعملون على معالجتها. بالمقابل فإن اليد العاملة الأجنبية الوافدة من غرب آسيا باتت تتمسك بالعمل في بلدانها في ظل المنافسة الشديدة، الأمر الذي يستعجل ضرورة تدريب الكوادر المحلية وتأهيلها.

تعرفة محددة للأسعار

■ **كيف برأيكم انسحبت موجة ارتفاع الأسعار العالمية على قطاع الفنادق؟**

– حققت الفنادق خلال السنوات القليلة الماضية نسب نمو قياسية. ومن المؤكد ان هذا النمو سيصبح طبيعياً في المستقبل. من هنا أهمية توعية أصحاب رؤوس الأموال ان نسب النمو الطبيعية لا تعني تدهوراً أو ضعفاً في الأسواق، علماً ان موجة الغلاء العالمية انعكست بتأثيراتها على القطاع الفندقي عموماً، ولا بد من التنبّه الى ضرورة وضع تعرفة محددة منعاً لأن تصبح دبي مدينة فاحشة الغلاء.

■ **ما هي أهم مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟**

– نركز حالياً على تأسيس شركة على قواعد متينة وثابتة، ولذلك نطمح للتوسّع من دون التسرّع في ما لو اتخذنا مثل هذه الخطوة. ■

عبد الرضا بن رضا (GLOBAL VILLAGE):

دبي أفضل بيئة سياحية للعائلات ورجال الأعمال

شدّد الرئيس التنفيذي لمشروع «غلوبال فيلاج» "GLOBAL VILLAGE" في «دبي لاند» عبد الرضا بن رضا على دور الاستراتيجية التسويقية المعتمدة في مشروع «دبي لاند» للترويج لـ «غلوبال فيلاج» من خلال المشاركة في المعارض العالمية المتخصصة. وألقى بن رضا الضوء على العروضات العالمية التي ستطلقها «غلوبل فيلاج» والمعول عليها تشجيع الزوار على تكرار زيارة دبي مرات عدة، معتبراً ان دبي اليوم تؤمن البيئة السياحية الأفضل للعائلات ورجال الأعمال، كاشفاً عن افتتاح القرية العالمية في الربع الثالث من ٢٠٠٩.

■ **ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها؟**

– نسعى من خلال استراتيجيتنا التسويقية الى الترويج لدبي لاند كونها وجهة سياحية مميزة، إضافة الى العمل على تسويق مشروع «غلوبال فيلاج» من خلال مشاركة مجموعة «دبي لاند» في المعارض الدولية مثل ATM وغيره. كما أننا نسوّق مشروعنا ونعرضه للشركات المهمة كافة، خصوصاً ان هذه المعارض باتت تستقطب أعداداً كبيرة من الزوار، وفي هذا المجال نتوسل مختلف وسائل الإعلام المحلية والإقليمية للترويج لمشروعنا.

عروضات مشجعة

■ **ما الذي تقوله عن إقبال الأجانب؟**

– لا شك في أن دولة الإمارات عموماً ودبي خصوصاً عزّزت البنى التحتية نظراً لأهمية هذه الأخيرة ودورها في جذب السياح، فضلاً طبعاً عن بيئة دبي المميزة والجاذبة للسيّاح.

من هنا، تجدر الإشارة الى ضرورة اعتماد استراتيجية شبيهة بتلك المعتمدة في دبي، للتركيز على جذب السياح والإفادة من الإستثمارات والفورة النفطية. أما نحن، فنلعب دوراً فعالاً في هذا الإطار من خلال إنشاء مشاريع فريدة من نوعها، وتقديم النوعية المميزة خصوصاً ان تطوير المشاريع وافتتاح فنادق عملية سهلة وبمتناول الجميع. ففي القرية العالمية نعمد الى تقديم عروضات عالمية تشجّع الجميع على زيارة دبي مرات عدة. ومن أبرز هذه العروض «بارني شو» الذي قدمناه للمرة الأولى العام الماضي، خلال المهرجان في القرية العالمية والذي حظي بإقبال ضخم. ونحن بصدد تقديم المزيد من العروض العالمية على مدار السنة حتى يحين موعد افتتاح القرية العالمية. ومن العروض التي سنقدمها أيضاً «ميكي ماجيك شو» في مركز دبي للمعارض داخل مطار دبي الدولي وهو عرض عالمي مميز، يعرض للمرة الثانية في منطقة الشرق الأوسط، وهو أفضل من العروض المقدمة في يورو ديزني وديزني لاند، ومعه وصلنا الى مرحلة المنافسة مع الدول الأوروبية، وخير دليل على ذلك توجه معظم الناس خلال العامين الماضيين الى زيارة الشرق الأوسط وآسيا بعد أن كانوا يتوجهون سابقاً لزيارة دول أميركا وأوروبا.

■ **ما هي خطتكم المستقبلية؟**

– من المقرر ان ننشئ نادياً للصغار سنطلق عليه تسمية THE LITTLE BIG CLUB، وسيجمع في القرية العالمية أربع شخصيات كرتونية للمرة الأولى في العالم. كما أننا سنفتتح القرية العالمية في الربع الثالث من العام ٢٠٠٩. ■

محمد الحباي (دبي لاند DUBAI LAND):

«دبي لاند» جزء من خطة الحكومة لاستقطاب ١٥ مليون زائر في ٢٠١٥

الرئيس التنفيذي لمشروع دبي لاند DUBAI LAND محمد الحباي قدم لقراء «البيان الإقتصادية» لمحة موجزة عن تفاصيل المشروع ونشاطاته ومراحل الانتهاء من إنجازه وكلفته. وأوضح ان «دبي لاند» جزء أساسي من خطة حكومة دبي لاستقطاب ١٥ مليون زائر سنة ٢٠١٥، مشدداً على ضرورة توافر فنادق اقتصادية لاجتذاب السياح من مختلف الطبقات الاجتماعية، منوهاً بالجهد الذي تقوم به هيئة السياحة للترويج والتسويق لمدينة دبي بالتعاون مع شركة طيران الإمارات.

■ **هل لنا بلمحة موجزة عن مشروع «دبي لاند»؟**

– أطلق مشروع «دبي لاند» عام ٢٠٠٣ بتوجيه من حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. ويمتد المشروع على مساحة ٢٧٨ كلم٢ ويضم مشروعات متنوعة وضخمة متوزعة على سبعة نشاطات وهي الرياضة، الصحة، التسوّق والتجزئة، الفنادق والمنتجعات، العلوم، الثقافة والفنون و THEME PARKS.

وتصل كلفة مشروع «دبي لاند» الى ٢٣٥ مليار درهم إماراتي ويضم ٤٥ مشروعاً ضخماً.

١٥ مليون زائر في ٢٠١٥

■ **ما مدى مساهمة مشروع «دبي لاند» في دعم السياحة الوطنية؟**

– كما ذكرت «دبي لاند» تضم مشروعات ضخمة متخصصة للتسلية والترفيه وقضاء وقت ممتع تحت شعار "WORK & PLAY و LIVE". و«دبي لاند» جزء أساسي من خطة حكومة دبي لاستقطاب ١٥ مليون زائر سنة ٢٠١٥، وستساهم في جذب ٤٠ ألف زائر يومياً من مختلف الطبقات الاجتماعية. وتضم دبي ٤٥ في المئة من الفنادق فئة خمسة نجوم، بينما تنخفض النسبة الى ٢٥ في المئة في مدن عالمية مثل باريس، لندن ونيويورك.

كما وتنتشر فيها فنادق ذات الأربعة والثلاثة نجوم، من هناتحتاج دبي الى فنادق اقتصادية. وسنحرص من خلال مشروع «دبي لاند» على إقامة فنادق من هذه الفئة لاستقطاب السياح من مختلف الطبقات الإجتماعية.

دعم هيئة السياحة

■ **كيف تصفون أداء هيئة السياحة في دبي؟**

– تجهد هيئة السياحة في دبي للترويج والتسويق لمدينة دبي بالتعاون مع خطوط «طيران الإمارات». وتتعاون هذه الهيئة مع الشركات كافة وتشجّع الإستثمارات الأجنبية والعربية كي تساهم في تنشيط السياحة ودعمها في إمارة دبي، التي أصبحت مركزاً محورياً ونقطة وسط بين قارات أميركا وأوروبا وأفريقيا وآسيا.

راعينا مختلف الأذواق

■ **كيف ستعملون للتوفيق بين مختلف متطلبات السياح وأنماط عيشهم في «دبي لاند»؟**

– وقعت دبي لاند صفقات عدة لاستقطاب شركات ترفيه عالمية مثل DREAM WORKS، UNIVERSAL STUDIOS وغيرهما، مع مراعاة أذواق وحاجات السياح العرب الذين يشكلون نسبة ٤٥ في المئة من السياح الوافدين الى الإمارات. وقد أجرينا دراسة ضخمة في ١٧ سوقاً عربياً الى جانب أسواق جديدة مثل الهند واليابان والأسواق الأوروبية، للوقوف عند متطلبات كل فئة من السياح وتطوير الألعاب ووسائل الترفيه والتسلية والخدمات والأنشطة المرافقة، وفق أنماط العيش وأساليب الحياة المختلفة في كل دولة.

كما سنحاول تخفيف حدة الازدحام عبر استخدام وسائل النقل العامة من شبكة مترو وسيارات أجرة وباصات وغيرها.

■ **كلمة أخيرة؟**

– وقعنا عقداً لإنشاء "LEGO LAND" بكلفة مليار درهم في «دبي لاند». وهذا المشروع الأول من نوعه في منطقة الشرق الاوسط بعد أميركا وأوروبا، وسينتهي تنفيذه سنة ٢٠١١. ■

خلفان سعيد الشامسي
(شركة أبوظبي الوطنية للفنادق ADNH) :
سوق أبوظبي مفتوح وبإمكانه استيعاب أعداد من الفنادق والمؤسسات السياحية

مدير إدارة التسويق والعلاقات العامة في شركة أبوظبي الوطنية للفنادق ADNH خلفان سعيد الشامسي نوه بدور منصة معرض سوق السفر العربي في إطلاع الجمهور على المشاريع الفندقية والسياحية، واصفاً إياه بالحدث الأبرز في قطاع السياحة والسفر في منطقة الشرق الأوسط.

وإذ نفى الشامسي أي أثر لارتفاع الأسعار العالمي على أسعار الخدمات الفندقية، لاحظ ان عرض الغرف الفندقية لا يزال يطغى على الطلب الكثيف لها، وان سوق أبوظبي مفتوحة وبإمكانها استيعاب نشوء أعداد هائلة من الفنادق والمؤسسات السياحية.

مشاركة ناجحة في ATM

■ ما الذي عرضتموه في معرض سوق السفر العربي؟

– كانت مشاركة «أبوظبي الوطنية للفنادق» ADNH المتخصصة في مجال الفنادق والسياحة والنقل والتموين في هذا المعرض ناجحة جداً، حيث عرضت في جناحها مشاريع جديدة ومنها JW MARRIOTT-RESORTS & SPA وجزيرة السعديات، وكابيتال سيتي والتي تضم فندقاً حديثاً، فضلاً عن فندق SOPHIA & JUMEIRAH «صوفيا وجميرا» الذي سيفتتح نهاية العام الحالي، ناهيك عن فنادق شيراتون، هيلتون، لوميريديان وغيرها..

إقبال كثيف وتنوع في الجنسيات

■ ما تقويمكم لفاعليات المعرض وكيف تصفون الإقبال عليه؟

– لا شك في ان هذا الملتقى يتطور سنة بعد أخرى، وهو يعرف عالمياً على أنه الحدث الأهم والأبرز في قطاع السياحة والسفر في منطقة الشرق الأوسط. وقد لاحظنا إقبالاً كثيفاً جداً على أجنحته بفضل جهود هيئة دبي للسياحة، وتنوعاً في جنسيات الزوار من أوروبية وكندية وآسيوية وأميركية وغيرها.

لا تأثير لارتفاع الأسعار عالمياً

■ ما الأثر الذي يمكن ان يتركه ارتفاع الأسعار العالمي الذي نشهده اليوم على القطاع الفندقي؟

– ارتفاع الأسعار العالمي لا يمكن ان يؤثر سلباً على الفنادق، ذلك لأن هذه الظاهرة ليست محلية بل عالمية. ففي الوقت الذي تشهد فيه الأسواق العالمية ارتفاعاً لسعر صرف اليورو تشهد أسواقنا المحلية انخفاضاً لسعر الدولار، مما يبقي أسعارنا مناسبة مقارنة بالأسواق الأوروبية. وإذا قارنا أسعار الغرف الفندقية اليوم بالأسعار منذ عامين، نلاحظ أنها لم تتغير كثيراً ولا تزال في المستوى نفسه.

والجدير ذكره ان نسبة الطلب على الغرف الفندقية والشقق المفروشة ترتفع يوماً بعد يوم، يقابلها عرض من الفنادق نظراً لتوافر الغرف فيها. ■

داييني ليم كوك شون (هيئة أبوظبي للسياحة) :
مرحلة تكاملية تشهدها أسواق الخليج والشرق الأوسط بهدف جذب السياح

«هدفنا إرساء إمارة أبوظبي وجهة سياحية رائدة للترفيه والأعمال في العالم»، هذا ما أكده مدير التطوير في هيئة أبوظبي للسياحة داييني ليم كوك شون DAYNE LIM KOK CHUN، متطلعاً الى تحقيق رقم ٣,٥ ملايين زائر لأبوظبي سنة ٢٠١٥.

وأوضح كوك شون الاختلاف في الاستراتيجيات المعتمدة من قبل الهيئة لتسويق أبوظبي كوجهة سياحية، بما يتوافق وخاصية كل سوق وحاجات ومتطلبات السياح فيه. ورأى ان لا وجود لمنافسة حقيقية بين الأسواق الخليجية والشرق أوسطية، إنما هي اليوم تشهد مرحلة تكاملية بهدف جذب أكبر عدد ممكن من السياح.

تسويق صورة أبوظبي

■ ما هي الخطة الأساسية التي أعدتها هيئة أبوظبي للسياحة لوضع الإمارة على الخارطة السياحية العالمية؟

– هدفنا هو إرساء إمارة أبوظبي كوجهة سياحية رائدة للترفيه والأعمال في العالم خلال السنوات العشر المقبلة، وفي هذا الإطار نعمل على رفع عدد الوافدين الى الإمارة من مليون ونصف المليون شخص حالياً الى ٢,٧ مليون سنة ٢٠١٢ و ٣,٥ ملايين شخص سنة ٢٠١٥. ولتحقيق هذه الغاية، نركّز على تطوير وتسويق صورة أبوظبي باعتمادنا على ثقافة البلد وإيصالها الى الأسواق العالمية، تحديداً أوروبا، إضافة الى اهتمامنا بقيام علاقات مع الشركات ووكالات السفر في الأسواق الأسترالية والصينية والروسية.

■ كيف تقوّمون قطاع السياحة في المنطقة، وماذا في روزنامة الهيئة للتوسع نحو أسواق جديدة؟

– عالمياً قطاع السياحة متطور جداً، ومعظم الدول والأسواق الواعدة تستثمر بقوة في مجال تطوير صورتها كوجهة سياحية جاذبة للسياح، لذلك تعمل هيئة سياحة أبوظبي على التركيز على سوق معين في العالم بدل المنافسة مع أسواق عدة، فمثلاً نهدف الى الاستحواذ على نسبة مهمة من السوق الصيني وتحديداً الشريحة الغنية من الناس.

لكل سوق خطته التسويقية

■ هل تتبعون سياسة تسويقية واحدة في كل الأسواق؟

– تختلف الاستراتيجيات المتبعة لتسويق أبوظبي كوجهة سياحية بحسب كل بلد وسوق. فالسياح مختلفون وحاجاتهم ومتطلباتهم متنوعة، لذلك نحن نركّز دائماً على إظهار الشق الثقافي والعصري لأبوظبي في الوقت نفسه، إضافة الى التشديد على الطبيعة، لكن تقنياً سياسة التسويق تختلف وفق كل سوق.

٣,٥ ملايين زائر سنة ٢٠١٥

■ هل تركّزون على شريحة معينة من السياح؟

– كما ذكرت، نحن لا نسعى الى اجتذاب أعداد هائلة من السياح بل وضعنا خططاً لاستيعاب زهاء ٣,٥ ملايين زائر مع حلول سنة ٢٠١٥. ومن الطبيعي استهداف الطبقة القادرة على الإنفاق لكننا أيضاً نشدّد على نوعية السياح الذين يحترمون ويقدرون طبيعة أبوظبي وثقافتها وشعبها، ونولي اهتماماً بالوافدين من أوروبا وآسيا على وجه الخصوص. ■

من اليسار: الشيخ سلطان بن طحنون وDAYNE LIM ومبارك المهيري

الشيخ سلطان القاسمي

(هيئة الإنماء التجاري والسياحي - الشارقة) :

نعمل على جعل الشارقة وجهة سياحية عالمية

يتولى الشيخ سلطان بن احمد القاسمي مهام رئاسة وهيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة، وهو يبذل جهوداً كبيرة في سبيل جعل الشارقة وجهة سياحية عالمية.

القاسمي وفي حديثه الى «البيان الإقتصادية» فسّر معاني شعار الهيئة، موضحاً ان أعداد السياح قاصدي الشارقة الى ارتفاع تصاعدي وإن مطار الإمارة يستقبل ٤ ملايين زائر سنوياً.

تحقيق الإنماء التجاري

■ هل لنا بلمحة عن الهيئة ودورها؟

– أنشئت هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة عام ١٩٩٦ بغية تحقيق الإنماء التجاري بأشكاله شتى، وتنشيط عملية الترويج السياحي على الأصعدة المحلية والإقليمية والعالمية. وقد انضممت شخصياً اليها منذ حوالى السنتين تقريباً.

■ ما هي الاستراتيجية المعتمدة في الهيئة؟

– لبست هوية إمارة الشارقة مؤخراً حلّة جديدة تبدلت معها بعض الاستراتيجيات المتبعة. وتتكون الخطة الجديدة المعتمدة من عناصر أساسية عدة أولها العنصر السياحي، لأننا نركز غالباً على السياحة العائلية والثقافية. فاللون البرتقالي في شعارها يدل على الجانب السياحي في الإمارة، الأزرق القاتم يدل على الجانب التعليمي (تتميز الإمارة بالمستوى الأكاديمي العالي فيها والمدينة الجامعية)، أما اللون البنفسجي فيرمز الى تمسكنا بالتراث والثقافة، وهو موجود في أعلى شعارها كونه العنصر الأهم في هذا المجال. يبقى اللون الأزرق الفاتح ويرمز الى المنطقة الشرقية التي سنركز عليها في المستقبل، والتي تضم مدناً جاذبة للسياح كونها تتميز بشواطئ خلابة ومناسبة لممارسة هواية الغطس والصيد. وثمة مدن ذائعة الصيت على ساحل الشارقة لطالما كانت مقصداً لممارسة هوايتي الغطس واستكشاف الأعماق وممارسة الصيد البحري.

٤ ملايين زائر

■ كيف تقوّمون النشاط السياحي في إمارة الشارقة؟

– تؤكد الإحصاءات ان عدد السياح الذين يقصدون الشارقة الى ارتفاع تصاعدي، ففي ٢٠٠٧ ارتفع عدد السياح ليصل الى حوالى المليون ونصف المليون سائح. أما عدد الزوار عبر مطار الشارقة فوصل الى أكثر من ٤ ملايين زائر.

وتستقطب الشارقة السياح من مختلف أنحاء العالم العربي، وخصوصاً الآتين من دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة الى السياح الأوروبيين من ألمانيا، وروسيا وغيرهما، هذا فضلاً عن الأعداد الكبيرة التي تكوّن الجالية العربية الموجودة في الشارقة.

٩٧ منشأة سياحية

■ ماذا تقدمون لهؤلاء السياح؟

– نقدم للسياح المتاحف، المدن التراثية والشواطئ كلها عوامل جذب للسياح وهي متوفرة بكثافة. كما أننا نعمل دائماً على تطوير وتحسين الفنادق المخصصة لاستقبال الزوار، وسيتم افتتاح فنادق جديدة في الشارقة قريباً، مع العلم ان هناك ٩٧ منشأة فندقية عاملة حالياً.

يذكر اننا باشرنا في إطلاق عدد من المشاريع السياحية حالياً إضافة الى المشاريع القديمة، وأبرزها «جزر النجوم» وهو مشروع عقاري سياحي بدأنا العمل به منذ حوالى السنتين تقريباً، و«مدينة الشارقة للإستثمار» وهو مشروع عقاري سياحي. كذلك ستتميز المنطقة الشرقية بمشروع ترفيهي تعليمي فخم لا أستطيع إعطاء المزيد من التفاصيل عنه حالياً. ■

لوران ريغو

(كراون بلازا - دبي CROWNE PLAZA - DUBAI) :

ضرورة إيجاد أفكار وخدمات مبتكرة لاستكمال التطور الفندقي

مدير عام فندق «كراون بلازا – دبي» CROWNE PLAZA صاحب الخبرة الفندقية الطويلة والشاغل لمناصب إدارية رفيعة في أرقى الفنادق في لبنان وأبوظبي والكويت لوران ريغو كشف عن أعمال وإصلاحات تحديثية تجرى في الفندق بعد موسم الصيف.

وقدر ريغو جهود هيئة دبي للسياحة والسلطات الرسمية المعنية لجعل دبي وجهة سياحية عالمية، مشدداً على ضرورة إيجاد أفكار وخدمات مبتكرة لاستكمال التطور والازدهار الفندقيين، مع التركيز على الخدمة المميزة والنوعية وكل ما يحتاجه السائح.

تحضيرات نوعية

■ ما هي الخطوات التي اتخذتموها في «كراون بلازا – دبي» تحضيراً للموسم السياحي؟

– يعتبر سوق دبي ديناميكياً ونشطاً، لذلك تشهد مختلف القطاعات تطوراً سريعاً يفرض تلازماً تلبية لحاجات الزبائن ومتطلباتهم.

وبالنسبة الى فندق «كراون بلازا – دبي» فقد عملنا على القيام بأعمال وإصلاحات تحديثية لافتتاح مطاعم جديدة بعد انتهاء موسم الصيف.

الى ذلك ابتكرنا عروضاً صيفية جاذبة الى جانب افتتاح مطعم "L'OSCAR" في الفندق، وذلك تلبية لمتطلبات نزلاء مدينة دبي، من رعايا دول الخليج والأوروبيين.

قاعدة زبائن واسعة

■ في رأيكم، ما هي أهم العوامل المساعدة على ازدهار الصناعة الفندقية وتحديداً في «كراون بلازا – دبي»؟

– «كراون بلازا» موجود في دبي منذ ١٤ عاماً، وقد استطعنا تكوين قاعدة زبائن واسعة ووفية، بفضل طاقم العمل الممتاز والخبير والخدمة المميزة والاهتمام الدائم براحة النزلاء، والنوعية العالية المستوى التي تشكل فارقاً في أداء الصناعة الفندقية ونوعيتها.

أفكار وخدمات مبتكرة

■ كيف تنظرون الى صورة إمارة دبي السياحية في العالم؟

– بذلت هيئة دبي للسياحة والسلطات الرسمية المعنية جهوداً مذهلة لجعل دبي وجهة سياحية عالمية، ولتعريف مواطني العالم عليها واستقطابهم لزيارتها.

ومن الواجب حالياً إيجاد أفكار وخدمات مبتكرة جديدة لاستكمال التطور والازدهار الحاصلين، إضافة الى التركيز على الخدمة المميزة والنوعية، وهذا ما يحتاجه كل سائح ووافد.

■ كيف توفقون بين مختلف أذواق السياح؟

– تختلف أذواق الخليجيين عن الأوروبيين والأجانب، لكن دبي تجمع وسائل الترفيه والسياحة والراحة والتسلية كافة، ويستطيع أي سائح الحصول على مبتغاه ومطلبه. وهذا ما تتفرد به كل من إمارة دبي ولبنان فقط.

ندعم السياحة في دبي

■ كيف تقومون مشاركتكم في معرض السفر والسياحة العربي ATM؟

– يشارك «كراون بلازا» في ATM سنوياً تحت علامة «انتركونتيننتال» ذات الشهرة العالمية، ويحاول المديرون والمسؤولون التواصل مع الزبائن والمشاركين ووكالات السفر، والاطلاع على آخر المستجدات في صناعة السفر والسياحة الى جانب دعم قطاع السياحة في دبي. ■

محمد منيب (شركة إمارات للفنادق EMIRATES HOTELS COMPANY):

نولي أهمية كبرى لنوعية الخدمات ومراعاتها لمتطلبات النزلاء

«شركة إمارات للفنادق» EMIRATES HOTELS COMPANY من الشركات الحديثة الطامحة الى تملك وإدارة فنادق تتميز بمواقعها الإستراتيجية وتشكل قيمة مضافة في مجال الخدمات الفندقية النوعية.

الرئيس التنفيذي للشركة محمد منيب كشف عن ان الشركة في سعي الى امتلاك فنادق وإدارتها تحت علامة VISIA، وهي تركز على خاصية النوادي الصحية التي من المقرر إطلاقها قريباً تحت علامة تجارية جديدة، معلناً عن ان الخطط الموضوعة تولي أهمية كبرى لنوعية الخدمات ومراعاتها لمتطلبات النزلاء، مذكراً بحرص الإدارة الشديد على التمسك بكوادرها البشرية المؤهلة، وبدور الشركة في إعلاء شأن القطاع الفندقي، مطالباً بتنويع خدمات الإقامة نوعية وسعراً.

تملك فنادق مميزة

■ **هل لنا بلمحة عن الشركة؟**

– تعمد شركة الإمارات للفنادق الى شراء الفنادق في دولة الإمارات وخارجها، على ان تتميز هذه الأخيرة بمواقع جغرافية مميّزة وذات قيمة مضافة تعود عليها بفوائد مجزية.

انطلقت الشركة منذ حوالى السنة وهي تضم نخبة من الأشخاص أصحاب خبرة طويلة في هذا المجال.

وبصفة كوني مسؤولاً عن تنفيذ استراتيجية الشركة أعمل بجهد دائم للارتقاء الى أعلى المستويات.

أما رئيس مجلس إدارة الشركة فهو الشيخ حمدان بن مبارك آل نهيان وزير الأشغال في الدولة ورئيس شركة رويال جات، ونائب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي علي الزعابي (لخريم) إضافة الى ثلاثة أعضاء آخرين.

اعتماد علامة VISIA

■ **ماذا حققت الشركة حتى اليوم؟**

– حتى الآن اشترينا ثلاثة فنادق في دبي وأبوظبي، وسنتولى إدارة أول فندق ومنتجع لنا في الجميرا وهو «الموفنبيك» والذي من المقرر افتتاحه مطلع العام المقبل. ويطل «الموفنبيك» على البحر، وهو قريب من «مول الإمارات» ويضم ٣٥٠ وحدة.

أما العلامة التجارية التي ستعتمدها شركة الإمارات في إدارة فنادقها فسنطلق عليها تسمية VISIA التي ستدير عدداً من الفنادق، وهي من فئة أربعة نجوم، إضافة الى عدد من الفنادق فئة خمسة نجوم وأخرى ثلاثة نجوم.

هذا وسنطلق خدمة مميزة وهي عبارة عن ناد صحي أو سبا، يوفر مختلف أنواع الخدمات من تدليك وعناية بالمرأة. ونسعى للتمايز من خلال إنشاء جهاز متخصص يستطيع القيام بعمليات جراحية بسيطة. وستتراوح مساحة هذه النوادي الصحية بين ألفين وأربعة آلاف متر مربع. ونقوم حالياً باستكمال التحضيرات لإطلاق العلامة التجارية الخاصة بهذه النوادي قبل نهاية العام الحالي.

وللتذكير فإن فندق بيرل أزور هو من ضمن فنادق شركة الإمارات للفنادق. ومن المتوقع ان تضم المجموعة حوالى ٢٠ فندقاً مع حلول نهاية العام ٢٠٠٩. تعود ملكية عشرة منها للشركة وتتولى إدارة الأخرى.

تقديم أفضل الخدمات

■ **هلا وضعتنا في صورة الاستراتيجية التسويقية المعتمدة؟**

– انطلاقاً من خبرتي الواسعة في هذا المجال أرى ان النشاط الفندقي يتأثر بحركة السوق. وبالرغم من التقدم في نوعية المنتجات التي تقدم في إمارتي أبوظبي ودبي، إلا ان الخدمة لا تزال تفتقد الى العديد من المزايا. فحركة السوق حالياً لا تولي أهمية للخدمة كما هو مفترض. ولذلك فإن خططنا تعتمد على تقديم أفضل المنتجات والخدمات، فمثلاً عندما يكون النزيل في الفندق موظفاً في احد المصارف، فلا بد من ان نقدم له مع الفطور الصحف المالية والاقتصادية المتعلقة بطبيعة عمله، بمعنى ان ندخل في عمق حاجات النزيل ومتطلباته.

نولي اهتماماً بكوادرنا البشرية

■ **ماذا عن الكوادر البشرية، ما دورها، وهل من صعوبة في اختيارها؟**

– في رأيي من الضروري ان يؤمن الفندق حاجات الموظف ومتطلباته المالية بغية الحفاظ عليه ضمن كادره الوظيفي، خصوصاً ان التزام الفندق بفريق عمل معين، له وجه إيجابي يتمثل بالعلاقة المميزة التي تنشأ بين الموظفين والنزلاء في الفندق.

وشركتنا التي تختلف عن بقية الشركات، لا تعاني مشكلات في إيجاد الكوادر البشرية المؤهلة، خصوصاً ان الشيخ حمدان بن مبارك والقائمين على الشركة يؤمنون بالكوادر الكفية ويحرصون على تقديم الدعم اللازم لها.

■ **ما هو دوركم في تعزيز القطاع السياحي في دولة الإمارات؟**

– تقدم دولة الإمارات خدمات ذات نوعية مميزة ولا مثيل لها حول العالم حتى في نيويورك، أمستردام ومنهاتن. الى ذلك فدبي وأبوظبي تشهدان حركة نمو سريعة، وستصبح كل منهما بمثابة الأعجوبة التي سيتوق الناس الى رؤيتها واكتشافها، وفي هذا السياق لنا دورنا بالتعاون مع المعنيين الرسميين.

فنادق لذوي الدخل المتوسط

■ **ماذا عن تأثير موجة ارتفاع الأسعار؟**

– لا بد من تنويع خدمات الإقامة وعدم التركيز على الفنادق فئة خمسة نجوم فقط. أسعارنا ارتفعت بالفعل ولكن خدماتنا نوعية ومميزة، وأفضل من تلك التي تقدمها الأسواق الأوروبية وغيرها. وهنا لا بد من الإشارة الى ضرورة تقديم خدمات فندقية خاصة بالطلاب وبأصحاب الدخل المحدود.

وضمن هذا التوجه تحاول شركة الإمارات تلبية حاجات مختلف الفئات الاجتماعية من خلال فندق «الموفنبيك» في الجميرا.

مهمات وخبرات

■ **هل لنا بنبذة عن خبرتكم في المجال الفندقي؟**

– عملت في فنادق هيلتون انترناشونال مدة ١٠ سنوات في أبوظبي والعين ودبي والبحرين، ثم انتقلت الى شركة فنادق أبوظبي الوطنية ومطار أبوظبي الدولي، حيث توليت المهام المرتبطة بالأسواق الحرة وكل ما يتعلق بتقديم الحصص الغذائية على متن الطائرات. وفي الوقت عينه شغلت منصب المدير التجاري في شركة المطارات ودائرة الطيران المدني، وكنت مسؤولاً عن قطاع الطيران في المطار. ثم توليت منصب الرئيس التنفيذي في شركة الإمارات وشركة بيرل أزور، التي كانت تدير ثلاثة فنادق وما لبثت ان انضمت الى شركة الإمارات للفنادق.

نطمح للتوسع

■ **ما هي مشاريعكم التوسعية؟**

– مع ان الشركة حديثة العهد فقد تمكنت خلال سنة ان تتملك على الأقل بين ٣ و ٥ فنادق حديثة، وهي تطمح للتوسع في مكة المكرمة والرياض، خصوصاً ان مكة تستقطب سنوياً بين مليونين وثلاثة ملايين زائر سنوياً، إضافة الى مصر، وتحديداً في شرم الشيخ.■

متحفظة في توسعها الى منطقتي الخليج والشرق الأوسط

أركان من شبكة «روز وود»: خدماتنا عصرية متكاملة وأولويتنا التركيز على ترويج علامتنا

تنتقل علامة «روز وود» الفندقية ROSEWOOD من نجاح الى آخر وتتقدم بين مراتب الشبكات الفندقية العالمية. ومع ان عدد فنادقها متدنٍ نسبياً في منطقتي الخليج والشرق الأوسط بسبب اتباعها سياسة متحفظة وخططاً مدروسة للتوسع، غير انها تبرز كإحدى الشبكات المميزة بخدماتها العصرية المتكاملة.

«البيان الإقتصادية» التقت ثلاثة اركان من الشبكة على هامش الملتقى ٢٠٠٨، وهم رون كوزيتر RON CUSITER مدير التسويق الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وآسيا، وكوستاس غافريل GOSTAS GAVRIEL مدير إدارة المبيعات والتسويق في فندق «روز وود» الفيصلية – الرياض، وشامل دروبي مدير التسويق والمبيعات في فندق الكورنيش روز وود – جدة، حيث تحدثوا كل في مجال نشاطه وقد أجمعوا على ترويج علامة «روز وود» التجارية.

وهنا تفاصيل الحديث مع الأركان الثلاثة:

من اليسار: شامل دروبي، RON CUSITER، COSTAS GAVRIEL وخالد الادريسي (جناح ROSEWOOD)

■ **ما مدى انتشار فنادق «روز وود» في منطقة الشرق الأوسط؟**

– رون كوزيتر: تملك مجموعة فنادق «روز وود» (ROSE WOOD) ثلاثة فنادق في السعودية وهي: فندقا الفيصلية والخزامى في الرياض وفندق الكورنيش في جدة.

ومن المتوقع ان نفتتح فندقاً في دبي في الربع الأخير من العام الحالي، إضافة الى تطلعنا الى دخول أسواق جديدة في الشرق الأوسط مثل أبوظبي، القاهرة، سلطنة عمان والكويت. مع الإشارة الى اننا سنركّز في كل فنادقنا ومشروعاتنا الجديدة على علامة «روز وود» فقط.

■ **ما هي عناوين خطة العمل التي تتبعها «روز وود»؟**

– رون كوزيتر: تنشط «روز وود» في الشرق الأوسط منذ عشرين سنة، لكن عدد فنادقنا متدن نسبياً إذ نتّبع سياسة متحفظة ودقيقة جداً في دخول الأسواق واختيار المواقع الاستراتيجية. فكل شركة في القطاع الفندقي تعتمد الخطة الأنسب لها ولتوجهاتها.

مرتبة متقدمة بين الشبكات العالمية

■ **ما الذي يميّز فنادق «روز وود» عن بقية الفنادق والعلامات التجارية؟**

– رون كوزيتر: تشدّد «روز وود» منذ انطلاقتها على تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات الفندقية التي تلبي الحاجات العصرية لجميع النزلاء، إضافة الى افتتاح مرافق متنوعة مثل المطاعم العالمية والنوادي الصحية وغيرها، وقد استطعنا بفضل المستوى والنوعية العاليتين تبوؤ مناصب ومراتب متقدمة بين العلامات التجارية والشبكات الفندقية.

تنوع واختيار

■ **في رأيكم، هل لا تزال منطقة الشرق الأوسط في حاجة الى فنادق فخمة وراقية ذات تصنيف متقدم؟**

– رون كوزيتر: هناك حاجة دائمة الى فنادق فخمة ذات تصنيف مرتفع، لا سيّما في أسواق الشرق الأوسط التي تمر في مراحل تطور وازدهار اقتصادي، لذا فإننا نركّز على انتشار علامة «روز وود» التجارية حالياً، علماً ان منطقة الشرق الأوسط تضم فنادق وعلامات تجارية فندقية متنوعة تغطي شرائح المجتمع كافة مثل (IBIS) الاقتصادية وغيرها. وهذا التنوع يسمح للسياح والوافدين باختيار الأفضل والأنسب وبما يتوافق مع ميزانياتهم.

■ **كيف تقوّمون أداء «روز وود» في الشرق الأوسط؟**

– رون كوزيتر: نحن راضون عن أداء فنادقنا في السوق العالمي وكذلك الأمر بالنسبة الى منطقة الشرق الأوسط، وهذا ما دفعنا الى وضع خطط للتوسع أكثر في هذه المنطقة المزدهرة.

عروضات صيفية

■ **ما هي أبرز العروض الصيفية في فندق «الكورنيش – روز وود»؟**

– شامل دروبي: تعتبر جدة مدينة أساسية للسياحة الداخلية في المملكة العربية السعودية، وهي مدخل للمدينة المنورة ومكة المكرمة. وقد رتّبنا عروضات صيفية مميزة تتضمن خدمات وإضافات غير موجودة في فندق آخر، أبرزها الإطلالة الشاملة على البحر لكل الغرف، والخدمة الشخصية لكل نزيل.

ويقع «الكورنيش – روز وود» في قلب المراكز الترفيهية على كورنيش جدة الشمالي، ما يسمح للنزلاء بالتمتع بجمال الموقع والإفادة من المرافق الأساسية المحيطة بالفندق. الى ذلك يضم الفندق مطاعم مميزة منها المطعم الياباني ذو المفهوم الجديد في الخدمة، وهو "OMIKASE" حيث لا لائحة طعام بل يتولى رئيس الطهاة ابتكار الأطباق بما يتوافق وذوق كل زبون.

كذلك يقدّم المطعم الصيني "LIVE COOKING" أي الطبخ المباشر أطباقه للزبائن وبحسب متطلباتهم وأذواقهم.

وهذا المفهوم الجديد في إعداد الأطباق حقق نجاحات رائعة وجذب أعداداً كبيرة من الروّاد والسياح.

تطوير فندق الفيصلية

■ **هل لنا بلمحة عن فندق «الفيصلية» وما هي الخطوات المستقبلية التي ستقدمون عليها؟**

– كوستاس غافريل: يقع فندق «الفيصلية» وهو من فئة النجوم الخمسة في الرياض، ويضم ٢٢٤ غرفة وجناحاً وصالات للمؤتمرات والحفلات ومطاعم مميزة أبرزها (THE GLOBE). ويتميز هذا الفندق بتصميمه الهندسي اللافت والغريب، ويقدم خدمات متكاملة بما فيها الخدمة الشخصية، النوادي الرياضية ومركز للتسوّق.

وحالياً نحن في طور زيادة عدد الأجنحة والشقق الفندقية في الفيصلية، إضافة الى افتتاح مطاعم جديدة ومركز صحي للسيدات فقط. ■

محمد عبدالله البلوكي (شركة أبوظبي للمطارات - ADAC) :

استقبال ٤٠ مليون راكب سنوياً بعد إنجاز المرحلة الثانية من محطة الركاب

الشيخ ماید بن محمد بن راشد مع محمد البلوكي

من اليمين: محمد البلوكي واندرو جونز

كشف المدير التنفيذي للتسويق والاتصالات في شركة أبوظبي للمطارات (ADAC) محمد عبد الله البلوكي عن عملية توسيع مطار أبوظبي لتمكينه من استيعاب ٩,٤ ملايين راكب أواخر العام الحالي.

وركز في حديثه الى «البيان الإقتصادية» على إنشاء مبنى ثالث خاص بالركاب، إضافة الى مبنى آخر يضم فنادق فئة أربعة نجوم وخمسة نجوم لتوفير الخدمات لرجال الأعمال، واعداً باستقبال المطار ٤٠ مليون راكب سنوياً بعد إنجاز المرحلة الثانية من محطة الركاب في ٢٠١١.

ترويج خدمات مرافق المطار

■ **ما هو الهدف من مشاركتكم في معرض السفر والسياحة العربي؟**

– تشارك «أبوظبي للمطارات» بهدف الترويج «لمطار أبوظبي» والمرافق والخدمات المتوافرة فيه، إضافة الى إطلاق المرحلة الأولى من المحطة الجديدة للركاب التي من المنتظر ان تستقبل ٢٠ مليون راكب، وسينتهي العمل فيها نهاية سنة ٢٠١١، على ان يرتفع العدد الى ٤٠ مليون راكب مع إنجاز المرحلة الثانية.

هذا ونشارك في معارض متخصصة في مجال الطيران حول العالم بغية جذب شركات طيران جديدة من أميركا وأوروبا وآسيا وغيرها.

توسع لاستيعاب ٩,٤ ملايين راكب

■ **ما الذي يميّز «مطار أبوظبي»؟ وما هو عدد شركات الطيران العاملة فيه؟**

– تنطلق الرحلات من مطار أبوظبي الى ٧٠ وجهة حول العالم. وقد تعاقدنا في الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي مع أربع شركات طيران جديدة على ان يصل العدد الى ٤٠ شركة مع نهاية العام.

ويتميّز «مطار أبوظبي» رغم صغر حجمه بسرعة أدائه وخدمته النوعية في إنجاز المعاملات. وقد أنشئ المطار سنة ١٩٨٢ لاستقبال ٣ ملايين راكب لكنه بعد عملية تحديث وتأهيل أصبح يستوعب ٦,٩ ملايين راكب عام ٢٠٠٧، ونتوقع رفع العدد الى ٩,٤ ملايين راكب هذه السنة.

المرفق الأول

■ **ما مدى أهمية مطار «أبوظبي» بالنسبة الى الاقتصاد الوطني؟**

– المطار هو المرفق الأول المستخدم للدخول والخروج من أي دولة، لذا فهو يشكّل الانطباع الأول للزوار عن الدولة. و«مطار أبوظبي» يشدّد على خدمة المسافرين والضيوف العابرين وتأمين راحتهم واستقطابهم لزيارة مدينة أبوظبي.

مرافق مدن المطارات

■ **ما هي المرافق والخدمات الأخرى التي يقدمها المطار؟**

– يتألف المطار حالياً من مبنيين للركاب وسيفتتح مبنى الركاب ٣ تدريجاً نهاية شهر تموز (يوليو).

هذا وسيقام مقابل المطار مبنى BUSINESS DISTRICT، وسيضم فنادق فئة أربعة وخمسة نجوم، مكاتب للأعمال، صالات للمؤتمرات، مراكز طبية وصحية.

فالتوجه العالمي حالياً هو نحو مدن المطارات أو AIRPORT CITIES، بحيث تؤمن مرافق هذه المدن مختلف الخدمات الأساسية والضرورية للمسافرين والعابرين.■

مشاركة لافتة لـ«القصباء» في سوق السفر العربي

من اليسار: مروان السركال، الشيخ سلطان بن احمد القاسمي ومحمد علي النومان

من اليمين: يوسف المطوع، حازم صواف، مروان السركال واحمد القصير

حازم صواف داخل جناح «القصباء»

شهد جناح القصباء إقبالاً كبيراً في سوق السفر العربي – الملتقى ٢٠٠٨ ضمن جناح حكومة الشارقة والذي تنظمه هيئة الإنماء التجاري والسياحي، وهي المشاركة الرابعة على التوالي، حيث تقدم هويتها الجديدة ومشاريعها المستقبلية وعوامل الجذب والفعاليات والمرافق المختلفة التي تحتويها.

وقال مروان جاسم السركال، المدير التنفيذي لمكتب تطوير القصباء: «تم خلال المعرض تزويد الزوار بالكتيبات والنشرات التعريفية بالقصباء ومعالمها وفعالياتها الدورية باللغتين العربية والإنكليزية، فضلاً عن عرض فيلم ترويجي يعكس هويتها الجديدة كوجهة سياحية وثقافية وترفيهية لجميع الزوار والمقيمين في الإمارات».

وأضاف السركال: «تركت مشاركتنا انطباعاً جيداً لدى كبار المسؤولين والزوار والسياح والإعلاميين والعاملين في قطاع السياحة والسفر، والذين قاموا بزيارة الجناح والزوار الذين كان لهم اهتمام كبير بمعرفة ما تتضمنه القصباء من معالم أساسية وفعاليات دائمة وموسمية. وقد قمنا بعقد صفقات جيدة مع عدد من شركات السياحة نتوقع بموجبها زيادة في عدد زوار القصباء».

وليد نوباني (ARABIAN FALCON) :

تسويق الوحدات السياحية بنظام التايم شير لم يتأثر بارتفاع الأسعار

كشف الرئيس التنفيذي للتسويق في شركة ARABIAN FALCON - UAE HOLDINGS وليد نوباني ان الشركة انتهت من تسويق مشروع «رويال كلوب» في نخلة الجميرا، وتعمل حالياً على تسويق رويال كلوب في داون تاون دبي، إضافة الى مشاريع أخرى. ولفت الى انه بالرغم من ظهور شركات أخرى منافسة إلا أنهم لا يزالون في الطليعة .

■ ما هي أحدث إنجازاتكم على صعيد التسويق العقاري في المنطقة؟

– انتهينا مؤخراً من تسويق مشروع «رويال كلوب» في نخلة الجميرا بالكامل. ونسوّق حالياً مشروع «رويال كلوب» في داون تاون دبي والذي يتم تسويقه أيضاً في الخليج، افريقيا وروسيا وفق نظام «تايم شير»، وهو عبارة عن بيع ملكية جزئية في منشأة سياحية.

ومؤخراً أتممنا شراء ٢٠ طبقة من مبنى مكوّن من ٤٥ طبقة في دبي، وعملنا على هندستها وتجهيزها على شكل شقق فندقية من فئة خمسة نجوم، وسينتهي المشروع مع حلول العام ٢٠١٠، إلا أننا باشرنا عملية البيع.

■ هل ما تقدمونه اليوم فريد من نوعه؟

– عندما باشرنا بتسويق مشروعنا الأول «نخلة الجميرا» كنا الشركة الأولى التي تقدم هذا النوع من المشاريع في دبي. ولكن اليوم، ومع ظهور عدد من اللاعبين الأساسيين في السوق مثل فندق ماريوت وفندق شيراتون وغيرهما، لم نعد وحدنا في السوق، إلا أننا لا نزال نحتل المرتبة الأولى.

والجدير بالذكر أننا لن نتولى إدارة مشروعنا الحالي، بل أن شركة P AND G ستأخذ على عاتقها مهام الإدارة، خصوصاً أنها تتمتع بخبرة مميزة من خلال إدارتها ٢٨ منتجعاً في مصر.

■ كيف تصفون حركة الإقبال على الشراء؟

– لقد حققنا نسب مبيع مميزة فاقت جميع توقعاتنا في مشروع داون تاون، أكثر من النسبة التي حققناها في مشروعنا الأول. وبالأخص ان موقع «رويال كلوب» داون تاون المميز، أثر إيجاباً على عملية التسويق وزاد من نسبة الإقبال على هذا المشروع.

■ هل لنا بلمحة عن الأسعار؟

– أسعارنا تتراوح بين ٧٠ ألف درهم في الأسبوع للشقة المؤلفة من غرفة نوم واحدة، و٣٠٠ ألف درهم للشقق المؤلفة من ٣ غرف نوم، علماً ان الأسعار تختلف مع اختلاف المواسم. إلا أن أسعار مشروع «نخلة الجميرا» تعتبر مرتفعة مقارنة مع هذا المشروع، لأن «نخلة الجميرا» مشروع عقاري ضخم تطلب مبالغ طائلة وكبيرة لإنجازه.

■ هل تأثرت مبيعاتكم بموجة ارتفاع الأسعار العالمية؟

– الكل يعلم ان نظام «التايم شير» ظهر في السبعينات يوم كانت الأزمة العقارية في أوجها في أميركا. عندها بدأ المطورون يقسّمون مشاريعهم، ومن ثم يعرضونها للبيع. وعليه، نحن لم نتأثر بموجة ارتفاع الأسعار لأن العميل يشتري وفق النظام التايم شير، وذلك يقتصر على جزء من المشروع ولفترة محددة.

■ كلمة أخيرة؟

– لا يزال الالتباس والغموض يلفان نظام «التايم شير» في العالم العربي، خصوصاً عندما بدأ البعض يبيع وحدات ليست قائمة فعلياً، كما حصل في الأردن، لبنان ومصر وغيرها من دول المنطقة، مما أعطى صورة خاطئة وسلبية عن هذا النظام. من هنا، تتجلى أهمية نشر التوعية وتعريف الجمهور العربي على الفوائد التي تعود على من يشتري شقة فندقية حسب نظام التايم شير، ومقارنته مع من يعتمد الإقامة التقليدية في الفندق. لذلك فإني أدعو المهتمين في الدول العربية الى التعرّف على هذا النظام وأن يكونوا منفتحين، خصوصاً ان الجميع يتوقع ان يشهد هذا النظام ازدهاراً في العالم العربي عموماً، ولا سيّما في دبي التي ستشكل وجهة سياحية أساسية للعالم العربي. ■

توفيق تميم (فندق موفنبيك MOVENPICK) :

تنوع مفهوم الخدمة لدى الشبكات الفندقية يبعد المنافسة ويبطل تأثيراتها

اعتبر مدير التسويق الإقليمي لفنادق ومنتجعات موفنبيك توفيق تميم ان التنوع في مفهوم الخدمة لدى مختلف الشبكات الفندقية تبعد المنافسة وتعطل تأثيراتها وتؤدي الى رفع أعداد السياح والزوار، متوقعاً ان تنخفض نسبة الإشغال الفندقي في دبي مع زيادة عدد الفنادق مستقبلاً، لافتاً الى برنامج معتمد من شبكة موفنبيك يساهم الى حد كبير بتطوير الخدمات النوعية وابتكار العروض المواكبة لمتطلبات الصناعة الفندقية العالمية، متوقعاً الاتجاه نحو إنشاء فنادق للفئات المتوسطة.

■ ما هي الخطة التسويقية التي تعتمدونها في «موفنبيك» دبي؟

– وضعت هيئة السياحة في دبي خطة تسويقية لمدينة دبي لجعلها وجهة سياحية عالمية، والفنادق جزء من هذه الخطة. لذا لا يحتاج هذا القطاع الى بذل جهود كبرى في الترويج بقدر تركيزه على زيادة ربحيته وحصته من السوق. ومع زيادة الإقبال والاهتمام بزيارة دبي والعمل والسكن فيها، تتوسع الخطة الاستراتيجية ومعها الفنادق.

ومجموعة «موفنبيك» تضم شبكة توزيع مؤلفة من ١٢ مكتب تسويق ومبيعات في دول رئيسية حول العالم مثل روسيا، فرنسا، إيطاليا، إنكلترا، ألمانيا، سويسرا، أسبانيا، السعودية، الكويت، وفي الشرق الأقصى، تساهم في ضخ الأعمال الى فنادق «موفنبيك».

■ في رأيكم، هل ان سوق دبي لا يزال قادراً على استيعاب فنادق جديدة؟

– لا يزال سوق دبي قادراً على استيعاب عدد كبير من الفنادق، وبالتالي لا منافسة حادة أو شديدة لا سيّما ان كل مجموعة أو مؤسسة فندقية تركّز على أسواق مختلفة عن غيرها. فمثلاً مجموعة «موفنبيك» ذات خلفية سويسرية وألمانية، «ماريوت» و«هيلتون» أميركية، أما «ميريديان» ففرنسية.. وهذا التنوع يساهم في التوسع نحو دول مختلفة ورفع أعداد السياح والزوار.

من جهة أخرى، يترقب الجميع افتتاح فندق «أتلانتس» (ATLANTIS) الذي سيؤمن ١٦٠٠ وحدة وغرفة فندقية، وسيكون لها أثرها على نسبة الإشغال الفندقي في دبي حيث من المنتظر خفضها من ٩٠ الى ٨٥٪ لأربعة أشهر، لكن نظراً لزيادة الطلب على الغرف الفندقية فإن السوق بإمكانه استيعاب هذا العدد. وقد تشهد فنادق دبي بعد ثلاث سنوات انخفاضاً في نسبة الإشغال الى ٨٠ و٧٥٪ مع زيادة عدد الفنادق، ولكن هذه النسبة تبقى جيدة قياساً بالمعدل الدولي العام.

ابتكار خدمات وعروض جديدة

■ كيف تعمل «موفنبيك» على التوفيق بين مختلف أذواق السياح؟

– تعتمد «موفنبيك» على برنامج "GUEST RECOGNITION PROGRAM" الذي يسمح لطاقم الموظفين بالاطلاع على أذواق وخيارات الزوار الدائمين، ويتم تسجيل كل المعلومات عن النزيل من دون معرفته بعد ملاحظة ذوقه في اختيار الأطعمة أو الإضاءة أو درجة الحرارة وغيرها. ويستخدم هذا البرنامج في كل فندق بمعزل عن غيره، ونعمل على تطوير شبكة تصل فنادق موفنبيك ببعضها البعض لتبادل المعلومات عن النزلاء وتأمين راحتهم في كل فنادقنا.

هذا ونحاول ابتكار عروض جديدة أو تطوير أو تحديث الغرف والمطاعم والخدمات سنوياً تقريباً، لمواكبة تطورات القطاع الفندقي والحفاظ على مستوى عال يرضي النزلاء.

وتخضع غرف VIP للنخبة في موفنبيك لتحسينات وتحديثات متواصلة، ومنها ما يتعلق بالخدمات الصحية ومعالجة البشرة بمنتجات تجميل فرنسية من ماركات مشهورة، كما ونطلع نزلاءنا دائماً على افتتاح فنادق جديدة لموفنبيك لتشجيعهم على زيارتها والتعرف على خدماتها. ■

اندريه سعاده (فندق انتركونتيننتال - الخبر INTERCONTINENTAL AL KHOBAR) :

خطوة الافتتاح فريدة من نوعها ولاقت إقبالاً مشهوداً من الجمهور

وصف مدير عام فندق انتركونتيننتال – الخبر اندريه سعاده حدث افتتاحه بالخطوة الفريدة من نوعها ولاقت إقبالاً مشهوداً من الجمهور، وعرض لماهية وسائل الإعلام التي ساهمت في الترويج لخدمات الفندق النوعية.

واعتبر سعاده التعرفة الموضوعة من السلطات الرسمية المعنية مناسبة لما يوفره الفندق من خدمات نوعية ومميزة، مشيراً الى تنوع وغنى الكادرات البشرية العاملة.

من اليمين: اندره سعاده وهلال سعاده

حضور فريد من نوعه

■ ما هي في رأيك الإفادة من المشاركة في معرض السفر والسياحة العربي؟

– افتتح فندق انتركونتيننتال – الخبر مؤخراً، وبالتالي، فإن مشاركتنا في هذا الملتقى تهدف الى تعزيز الوعي لدى الجمهور، ولفت انتباههم الى حضورنا في الخبر حالياً، بعد انتشار فروعنا الواسع في دول عدة وداخل مناطق حيوية، خصوصاً في المملكة العربية السعودية وبالتحديد في المنطقة الشرقية.

وخطوة افتتاح فرع الخبر فريدة من نوعها وتأتي بعد وقت طويل لم تشهد فيه هذه المنطقة افتتاحاً لفندق، مع الإشارة الى ان الخبر ستشهد قريباً افتتاح فنادق عدة.

أساليب ترويجية

■ ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها لترويج الفندق؟

– نقوم بعملية الترويج من خلال نشر الإعلانات في الصحف والمجلات، إضافة الى توزيع النشرات على المسافرين على متن شركات الطيران السعودية. كما ونستعين بالشاشات الإعلانية الضخمة، ونتوسل طريقة بث الرسائل الألكترونية المباشرة وغيرها للترويج عن افتتاح هذا الفندق.

■ هل ستلجأون الى المنافسة في الأسعار؟

– لن يعتمد الفندق طريقة المنافسة بالأسعار، ذلك لأننا نقدم خدمات ذات نوعية ممتازة وجودة عالية. وقد افتتحنا ١١٢ غرفة فسيحة (مساحة أصغر غرفة تصل الى ٥٢ متراً مربعاً) وسنفتتح عدداً منها في العام المقبل أيضاً.

وبالتالي، سنعمل على الارتقاء بالخدمات التي نقدمها الى أعلى المستويات، بعيداً عن خفض الأسعار، آخذين بالاعتبار تكلفة إنشاء الفندق الضخمة، مع العلم ان الفندق حظي بإقبال واسع من الجمهور منذ الأيام الأولى لافتتاحه.

تسعيرة مناسبة

■ ما هي الجنسيات التي تقصد مدينة الخبر للإقامة في فنادقها؟

– أثبتت الخبر أنها من المناطق الجاذبة للشركات والأفراد من مختلف الجنسيات السعودية، اللبنانية، الكويتية، القطرية. ولكن طبعاً، تبقى غالبية قاصدي الخبر من السعوديين القادمين من الرياض وجدة.

■ ما هو تأثير موجة الغلاء العالمية على أعمالكم؟

– السلطات السعودية المعنية قامت مشكورة بوضع تعرفة للغرفة الفندقية، وقد جاءت مناسبة جداً بالنسبة إلينا، ولذلك لم نشعر حتى الآن بضرورة خفض الأسعار، وبالأخص ان خدماتنا ذات نوعية مميزة.

■ ما الفرق بين متطلبات السائح الخليجي ونظيره الأجنبي؟

– يفضل السائح العربي التواصل مع من حوله والتقرّب منهم، بينما السائح الأجنبي جدّي أكثر في تعامله مع الآخرين.

علماً ان بعض العرب، لا يتقنون اللغة الإنكليزية ويفضلون الاستفسار بدقة عن الأماكن التي يودون زيارتها والإقامة في فنادقها، ولذلك سعينا الى اختيار فريقنا الإداري وموظفينا بدقة كي يتمكنوا من تلبية حاجات نزلائنا وحاجاتهم وترسيخ ثقة هؤلاء بهم.

كادر وظيفي متنوع

■ ممَ يتكون الكادر الوظيفي في الفندق وما هي جنسيات العاملين فيه؟

– ينتمي موظفونا الى جنسيات مختلفة أبرزها الجنسية السعودية، اللبنانية، الأردنية، السريلانكية، المصرية والتونسية إضافة الى عدد كبير من الآسيويين. وقد حرصنا على اختيار الكوادر التي تتقن اللغة العربية وصاحبة الخبرات في قطاعي السياحة والفنادق.

خدمات شاملة

■ ما هي أهم المرافق التي يتضمنها انتركونتيننتال – الخبر؟

– حالياً افتتحنا مطعماً واحداً «تويست» ويتميز بمطبخه المكشوف أمام الزوار (SHOW KITCHEN) الذي يقدم الأطباق والمأكولات العالمية على أنواعها. إضافة الى النادي الرياضي والصحي (HEALTH CLUB)، وسبا مخصص للتدليك، إضافة الى الجاكوزي ومجمّع أحواض السباحة والحمام المغربي وغيرها.. وباعتقادي ان انتركونتيننتال – الخبر هو الفندق الوحيد الموجود في الشرق الأوسط، والذي يقدم خدمات شاملة محصورة في موقع واحد.

وفي الختام أشير الى ان جهوداً كبيرة بذلتها الشركة المالكة لرفع مستوى الفندق ونوعية خدماته تلبية لمختلف أذواق النزلاء. ■

وزيرة السياحة الماليزية داتو عثمان سيد لـ «البيان الإقتصادية»:

حاضنون للمستثمرين والسياح العرب في ربوعنا

علامة فارقة ظهرت في جناح ماليزيا خلال فاعليات معرض سوق السفر والسياحة العربي، تمثلت بالدعوة الى زيارة هذا البلد الآسيوي المفعم بمقومات مناخية وبيئية تجعله مقصداً سياحياً.

«البيان الإقتصادية» التقت على هامش المعرض وزيرة السياحة الماليزية السيدة داتو سري أزالينا داتو عثمان سيد، مستوضحة منها عن سرّ بلد ساحر أضحى محوراً مستقطباً للإستثمارات وأنواع السياحات الحيوية.

الوزيرة الماليزية عرضت للتسهيلات والعروض المقدمة لرجال الأعمال والسياح خصوصاً العرب منهم، وللبيئة الاستثمارية المسهلة لممارسة الأعمال، داعية المستثمرين من العالم العربي والإسلامي الى عدم التردد في الإستثمار داخل ماليزيا.

■ ما هو الهدف من مشاركتكم في معرض ATM؟

– نشارك في معرض السفر والسياحة العربي للترويج والتسويق للسياحة في ماليزيا، ونعتمد في حملاتنا على شعار «حان الوقت، والمكان ماليزيا» وهو بمثابة دعوة للسياح لزيارة بلدنا هذا العام لمناسبة الذكرى الخمسين لاستقلال ماليزيا، حيث ستقام احتفالات ونشاطات متنوعة وغنية في مختلف أرجاء البلاد.

■ بمَ تتميز ماليزيا سياحياً؟

– ماليزيا قلب آسيا النابض، فهي تتمتع بطبيعة خلاّبة ومناخ استوائي دافئ وشواطئ رائعة، إضافة الى ثروة حرجية وحيوانية نادرة ومجمعات طبيعية، كما تتميّز ماليزيا بتعدّد الثقافات والاتنيات والاعتدال الديني، وتتيح للعائلات قضاء عطلات ممتعة بأسعار تنافسية لا مثيل لها في المنطقة.

تسهيلات للسياح العرب

■ هل توفّرون خدمات وتسهيلات معينة للسياح العرب الراغبين بزيارة ماليزيا؟

– جنّدنا في وزارة السياحة الماليزية فريقاً يتقن اللغة العربية لمساعدة السياح والعائلات العربية وإرشادها الى الأماكن السياحية والثقافية. كما توفر الوزارة منشورات مجانية تحوي معلومات باللغة العربية تعرّف عن طبيعة ماليزيا ومواقعها السياحية ومختلف الخدمات والمرافق الأساسية.

هذا إضافة الى وجود فرق عمل سياحية تتحدث اللغة العربية في الفنادق.

مركز معارض متخصصة

■ ما هي العروض المتوفرة لسياحة رجال الأعمال؟

– نقدّم تسهيلات وعروضاً متنوعة لرجال الأعمال والمجموعات، لا سيّما على صعيد أسعار الإقامة والطيران وتأجير السيارات، إضافة الى ابتكار برامج ونشاطات مرافقة للإجتماعات والمؤتمرات للترفيه عنهم.

وتستقبل ماليزيا معارض متخصصة عدة تستقطب رجال الأعمال والمال من مختلف أنحاء العالم والدول العربية.

دعوة الى الاستثمار في ماليزيا

■ كيف تصفون المناخ الاستثماري في ماليزيا؟

– توفر ماليزيا بيئة استثمارية ناجحة ذات عوائد مجزية، ترعاها تشريعات مسهّلة لممارسة الأعمال، ونحن ندعو جميع المستثمرين وخصوصاً من العالم العربي والإسلامي الى عدم التردّد والاستثمار في بلدنا، الذي يقدّم حوافز تفوق تلك التي يوفرها سوقا تايلندا وسنغافورة.

وأعود وأذكر بمدى قرب ثقافتنا وحضارتنا من العرب وعاداتهم وتقاليدهم، حتى ان بعض العائلات الماليزية من جذور عربية يمنية وتحديداً من حضرموت.

هذا ويؤمن الطيران الماليزي التواصل مع البلدان العربية والإسلامية حفاظاً على علاقاتنا الطيبة وسعياً وراء تنميتها وازدهارها. ■

مروان فاضل

(شيراتون جميرا بيتش SHERATON JUMEIRAH BEACH):

خطة تأهيل وتحديث تطويراً لخدماتنا

مدير المبيعات والتسويق في فندق شيراتون جميرا بيتش مروان فاضل نوه بتوقيت سوق السفر العربي «الملتقى ٢٠٠٨» لإتاحته المجال أمام التحضير للموسم السياحي، كاشفاً عن خطة لتحسين وتطوير الخدمات من خلال إعادة تأهيل الغرف والمطاعم والمنشآت الترفيهية التابعة للفندق، معوّلاً على السياح الأوروبيين المستهدفين من خلال حملات الترويج في أسواق ألمانيا وبريطانيا وإيطاليا.

نقطة التقاء

■ ما أهمية المشاركة اليوم في فاعليات معرض ATM؟

– تأتي مشاركتنا في هذا المعرض المستقطب لمجموعة من أبرز المعنيين بصناعة السفر والسياحة، في إطار تعزيز علاقاتنا مع الوجهات السياحية كافة ومع عملائنا وشركائنا أيضاً. وبالتالي فإن هذا المعرض الذي نشارك فيه دائماً داخل جناح ستاروود، يشكل نقطة الالتقاء بين العديد من المشغلين في القطاع الفندقي.

وتجدر الإشارة الى ان توقيت هذا الملتقى قبل حلول فصل الصيف جاء مناسباً جداً، لإتاحته المجال لمناقشة المخططات والمشروعات التي تحضر للموسم السياحي، بعد إجراء عملية تقويم شاملة للأعمال المنفذة.

خطة لتطوير الخدمات

■ ما هي الخطة التي وضعتموها لجذب الرواد؟

– يتميز «شيراتون جميرا بيتش» بموقعه الاستراتيجي على شاطئ الجميرا. وبالتالي، فإن موقع الفندق كفيل بجذب الرواد الذين يرغبون بتمضية الإجازة الصيفية. وقد وضعنا خطة لتحسين وتطوير خدماتنا، وللغاية بدأنا في عملية إعادة تأهيل للغرف والمطاعم والمنتجعات على أن تنتهي بين شهري حزيران وتموز. كما أننا نقدّم عروضات مميزة وتخفيضات في الأسعار تتضمن خدمات المنتجع الصحي والنوادي الرياضية، أو رحلة على متن الطائرات المروحية، ممّا يشجّع السياح على زيارتنا، بالرغم من أن دبي هي نقطة جذب قوية بذاتها.

ترويج في الأسواق الخارجية

■ ما هي استراتيجيتكم التسويقية المعتمدة؟

– يبقى اعتمادنا على النزلاء الأوروبيين فهؤلاء يشكلون ٦٠ في المئة من حجم أعمالنا. علماً أننا نستغل موسم الشتاء تحضيراً لموسم الصيف، حيث ترتفع وتيرة الاشغال أثناء العطلة الصيفية. كما نركّز في حملات الترويج على أسواق ألمانيا وبريطانيا وإيطاليا التي تعتبر من أقوى الأسواق.

للسائح الخليجي متطلباته

■ ما الفرق بين متطلبات السائح الأجنبي ونظيره الخليجي؟

– متطلبات السائح العربي تفوق متطلبات السائح الأجنبي، فالسائح العربي يتطلب خدمات شخصية ويحتاج للرعاية والانتباه أكثر من السائح الأجنبي. وهذا ما نحاول تأمينه لروادنا في جميرا بيتش.

وفي هذا الإطار، نقوم بعملية تأهيل وتحديث للفندق للمحافظة على تصنيف خمسة نجوم ولتقديم أفضل الخدمات لروادنا. ■

نايف الفايز (هيئة تنشيط السياحة - الأردن) :

زيادة في اعداد السياح بعد ادخال البتراء ضمن عجائب الدنيا السبع

من اليسار: الشيخ مايد بن محمد بن راشد، نايف الفايز ووزيرة السياحة الاردنية مهى الخطيب

نايف الفايز ووزيرة السياحة الاردنية مهى الخطيب

للمرة العاشرة على التوالي تشترك هيئة تنشيط السياحة في الأردن في معرض السفرالعربي ATM إضافة الى ست عشرة جهة سياحية، ومن أهداف مشاركاتها حصد نتائج إيجابية تنعكس ازدهاراً للقطاع السياحي الأردني.

مدير عام الهيئة نايف الفايز رأى أنه وبرغم ارتفاع أسعار الخدمات الفندقية المصاحبة لارتفاع النفط، لا تزال الأسعار في الأردن مقبولة وبمتناول السياح. ولفت الى تسجيل زيادة في اعداد السياح القاصدين للربوع الأردنية، خصوصاً بعد إدخال مدينة البتراء الأثرية ضمن لائحة عجائب الدنيا السبع.

المشاركة العاشرة في ATM ؟

كيف تقومون مشاركتكم في معرض السياحة والسفر العربي هذه السنة؟

– معرض ATM من أهم المعارض التي تقام في العالم وقد بدأ يلقى اهتمام الدول الخليجية والعربية. وهذه المشاركة العاشرة لهيئة تنشيط السياحة الأردنية في المعرض، ويزداد عدد المشاركين الأردنيين سنوياً، وقد شاركت ١٦ جهة أردنية هذا العام. ونتطلع الى نتائج إيجابية من مشاركتنا.

تطوير الخدمات السياحية

■ **ما هي أهم الفاعليات والنشاطات السياحية التي ستقام هذا الصيف في الأردن؟**

– تستقطب الأردن زواراً أجانب وعرباً مقيمين في الدول الخليجية. والأردن معروفة بسياحتها منذ زمن لكننا نسعى دائماً الى تطوير الخدمات لمواكبة حاجات السياح ومتطلباتهم على اختلاف جنسياتهم.

وتستقبل الأردن هذا العام فعاليات ونشاطات عربية وعالمية، منها حفلات لفنانين عرب وأجانب سيكون لها بالطبع مساهماتها في جذب ورفع عدد الزوار.

أسعار مقبولة

■ **هل ارتفعت أسعار الفنادق في الأردن كما حصل في المنطقة؟**

– ارتفاع الأسعار ظاهرة عالمية نتيجة ارتفاع سعر النفط. ومن الطبيعي ان تتأثر الدول العربية ومن ضمنها الأردن بهذه الزيادة، علماً ان الأسعار في المملكة لا تزال مناسبة ومقبولة وفي متناول السياح كافة. وتسجل المؤشرات إقبالاً شديداً على المنشآت الفندقية والشقق والوحدات الفندقية.

مواقع أثرية وسياحية

■ **ما هي أهم وأبرز المواقع الجاذبة للسياح في الأردن؟**

– بعد إدخال مدينة «البتراء» ضمن لائحة عجائب الدنيا السبع، زادت نسبة الوافدين والسياح لزيارة المدينة، لا سيما الأجانب منهم. وهذا الإقبال الأجنبي طاول منطقة العقبة، وادي رم ومنطقة البحر الميت المميزة باعتبارها النقطة الأكثر انخفاضاً عن سطح البحر وأكبر منتجع صحي وطبيعي في العالم.

لذلك تقوم الجهات الرسمية ومنها هيئة تنشيط السياحة بتشجيع الاستثمارات العربية والأجنبية في هذا الموقع.

أما منطقة العقبة وبفضل وضعها الاقتصادي الخاص والحوافز الضريبية المطبقة فيها، فقد ازدهرت في شكل كبير وساهمت في إقامة مشروعات ومنتجعات وفنادق جاذبة للسياح من كل الدول.

هذا التنوع في القطاع السياحي الأردني مدعوم بضيق المسافات وقرب المواقع السياحية والأثرية من بعضها البعض، يشكل نقطة انطلاق لسياحة مزدهرة.

عائق الأزمات السياسية

■ **ما مدى تأثير الأزمات السياسية والأمنية في المنطقة على سياحة الأردن؟**

– للأزمات والمشكلات السياسية والأمنية الحاصلة في المنطقة أثرها السلبي على القطاعات السياحية في كل الدول المجاورة خصوصاً قطاع السياحة الوافدة. فمثلاً أثناء حرب تموز في لبنان، حكي عن تحوّل السياح من لبنان الى سوريا ومصر والأردن، لكن الأرقام لم ترتفع في المملكة مثلاً وهذا دليل على ان الأوضاع المتأزمة وفي أي بلد تبعد السياح العرب والأجانب.

■ **هلاّ أعطيتنا فكرة عن عدد السياح الذين يزورون الأردن سنوياً؟**

– وصل عدد السياح في الأردن عام ٢٠٠٧ الى ٣,٥ ملايين سائح تقريباً، علماً ان الأرقام كانت أعلى عام ٢٠٠٦. ويعود هذا التراجع الى انخفاض في عدد السياح العرب نتيجة الأزمات السياسية في المنطقة.

لكن رغم ذلك، ارتفعت العوائد المالية المسجلة للعام ٢٠٠٧.

رسم تشجيعي

■ **ما هي أبرز الحوافز التي تقدمها الأردن لتشجيع السياحة؟**

– تسعى الحكومة الأردنية الى دعم المناطق السياحية كافة وتشجيع السياح لا سيّما العرب على زيارة مختلف المواقع الأثرية، لذلك وضعت الدولة رسماً تشجيعياً وهو دينار أردني واحد للسياح العرب خلال فصل الصيف، والمبلغ عبارة عن القيمة المخصصة للمواطن الأردني، بينما يصل الرسم السياحي الموضوع على كل أجنبي ٢١ ديناراً.■

ANTHONY SLEWLTA - ARMFELT
(أكور الشرق الأوسط ACCOR) :

المنطقة في حاجة الى فنادق اقتصادية ومشاريعنا الى توسع

قال مدير المبيعات والتوزيع في أكور الشرق الأوسط ANTHONY SLEWLTA - ARMFELT، الحائز على ماسترز في إدارة الأعمال من جامعة ديوك – كندا وصاحب الخبرة في التسويق الفندقي ان أكور تتوسع في المنطقة عبر مختلف ماركاتها، ولديها مشاريع مستقبلية في معظم المدن الرئيسية في الشرق الأوسط. واعتبر ان المنطقة في حاجة الى فنادق ذات تصنيف يراوح بين نجمتين وأربعة نجوم لتغطية متطلبات الشريحة الاقتصادية والمتوسطة من العملاء، لافتاً الى ان الأسعار ستشهد انخفاضاً في بعض المناطق وارتفاعاً في أخرى.

■ أين تنتشر «أكور» في منطقة الشرق الأوسط، وما هي أبرز فنادقها؟

– تتوسع «أكور» في معظم دول الشرق الأوسط عبر مختلف ماركاتها وتحديداً «سوفيتيل» (Sofitel)، «نوفوتيل» (Novotel) «بولمان» (Pullman)، الى جانب «ايبيز» (IBIS)، وذلك بغية تغطية متطلبات شرائح المجتمع كافة، من الفخمة الى الاقتصادية.

بالنسبة الى «سوفيتيل» وهي ماركة ذات تصنيف خمسة نجوم، نحاول التوسع في معظم المدن الرئيسية في الشرق الأوسط مثل دبي، بيروت، جدة والخبر، إضافة الى قطر، البحرين، عمان واليمن. والى جانب ذلك نبحث عن فرص جديدة حيث نعمل على إنشاء فندق (SOFITEL) في كاراتشي في باكستان وإقامة مشاريع في إيران. ونهدف الى رفع «سوفيتيل» من فندق للشرائح الوسطى والغنية، الى فندق فخم وراق خلال السنوات الأربع المقبلة، مما يستدعي سحب ٨٠ فندقاً من أصل ٢٠٠ فندق لا تستوفي الشروط المطلوبة للمرحلة الجديدة، إضافة الى إنشاء فنادق جديدة بمعايير عالية تنافس فنادق عالمية مثل HYATT وغيرها.

أما بالنسبة الى PULLMAN، التي نسعى الى تطويرها في الشرق الأوسط، فهي ماركة جديدة ذات تصنيف خمسة نجوم، وفنادقها مخصصة لرجال المال والأعمال.

وفي ما يتعلق بفنادق «نوفوتيل» (NOVOTEL)، فأننا نهدف الى الريادة والقيادة في الفئة الموجهة الى الشرائح الوسطى أو الاقتصادية. ونهتم بانتشارها في مدن الشرق الأوسط الرئيسية والثانوية. وحالياً، لدينا ثلاثة فنادق «نوفوتيل» في كل من دبي، أبوظبي والبحرين، على ان نفتتح فنادق أخرى في دبي هذا العام والعام المقبل، إضافة الى الكويت، الرياض، جدة، الخبر ومكة المكرمة وعمان.

كذلك نسعى الى إنشاء حوالى ٣٠ فندقاً "IBIS" في الشرق الأوسط وهي ذات تصنيف نجمتين الى ثلاثة نجوم. وقد بدأنا عملية التوسع عبر افتتاح فندق في دبي منذ أربع سنوات، وفندق في الكويت منذ شهرين وسيتبعه افتتاح فندق آخر مع نهاية العام المقبل. ولدينا خطط لإقامة فنادق IBIS في مسقط، عمان، الأردن، السعودية، البحرين وقطر.

■ في رأيكم، ألا تزال الأسواق العربية والشرق أوسطية في حاجة الى فنادق جديدة؟

– تحتاج منطقة الشرق الأوسط الى فنادق ذات تصنيف يتراوح بين نجمتين وأربعة نجوم لتغطية متطلبات الشريحة الاقتصادية والمتوسطة من العملاء. فمثلاً تضم الكويت فنادق صغيرة غير عالمية تخدم نصف السوق في القطاع الفندقي المتوسط. لذلك هناك فرص هائلة للتطور والازدهار، لا سيّما ان بعض الأسواق العربية لم يعد في حاجة الى فنادق ذات تصنيف خمسة نجوم. ■

ريتشارد سنيور RICHARD SENIOR
(فندق نوفوتيل - NOVOTEL) :

موقعنا الاستراتيجي يرفع حصتنا من سياحة الأعمال

RICHARD SENIOR وDIANA IONESCU (جناح NOVOTEL)

لفت مدير تطوير الأعمال في فندق نوفوتيل – دبي ريتشارد سنيور RICHARD SENIOR في حديث الى «البيان الإقتصادية» الى ان الموقع الاستراتيجي للفندق في مركز دبي التجاري العالمي أهله لجذب حصة كبيرة من سياحة الأعمال والترفيه. وأشار الى ان فندق IBIS هو أول فندق موجه للدرجة الاقتصادية في الشرق الأوسط، وان نسبة الإشغال ترتفع في فترة المؤتمرات، كاشفاً عن عروض ومنتجات جديدة لرفع حصة المجموعة من السوق.

وفي ما يلي نص الحديث:

■ هل لنا بلمحة عن فندق «نوفوتيل» في دبي؟

– أنشئ نوفوتيل في مركز دبي التجاري العالمي منذ أربع سنوات، وهو جزء من مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض. ويتمتع الفندق بتصنيف أربعة نجوم ويضم ٤١٢ غرفة فندقية. وقد حققنا نجاحات مميزة منذ انطلاقتنا.

وبفضل موقعنا الاستراتيجي استطعنا جذب حصة كبيرة من سياحة الأعمال والشركات إضافة الى سياحة الترفيه. ويضم الفندق عدداً من المسابح ويقدم خدمات التدليك والسونا والترفيه والتسوّق وغيرها. وهناك أيضاً فندق "IBIS" في الموقع نفسه وهو من ضمن مجموعة «أكور» للفنادق والتي تضم أيضاً «نوفوتيل»، «بولمان»، «سوفيتيل» وغيرها. ويتألف هذا الفندق من ٢١٠ غرف مجهزة بكل وسائل الراحة، وهو أول فندق موجه للدرجة الإقتصادية في الشرق الأوسط. والجدير بالذكر اننا خلال العام المقبل سنفتتح فندق "IBIS" في الكويت.

وقد قامت شركات فنادق عالمية بالتوجه نحو قطاع الدرجة الاقتصادية في الشرق الأوسط وافتتاح فنادق مثل سنترو (CENTRO) التابعة لروتانا وأكسبرس (EXPRESS) التابعة لـ «هوليداي إن».

■ ما هي نسبة الإشغال في «نوفوتيل» و ايبيز "IBIS" في دبي؟

– ترتفع نسبة الإشغال في فنادقنا خلال فترة المؤتمرات والمعارض المقامة في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض مثل ATM، GITEX، وغيرها. أما في الأيام والفترات الأخرى من السنة فتنخفض نسبة الإشغال، لذلك نسعى الى البحث عن أسواق سياحية ومناسبات أخرى، وتقديم عروض جاذبة لرفع نسبة الإشغال وبالتالي حصتنا من السوق.

■ في رأيكم، هل تعتبر أسعار الغرف الفندقية في دبي مرتفعة مقارنة مع مدن أخرى؟

– خلال فترة المؤتمرات في دبي، ونظراً لموقعنا في مركز دبي التجاري العالمي، نشهد إقبالاً شديداً على فنادقنا. ومن الطبيعي في فترات محددة ان ترتفع الأسعار في هذه المدينة التي أصبحت توازي مدناً عالمية مثل باريس ولندن ونيويورك وغيرها.

■ ما هي العروض الصيفية التي ستقدمونها لزبائنكم، وما هي خطواتكم المستقبلية؟

– سنقوم بزيادة ٦٠٠ غرفة فندقية إضافية الى "IBIS" في مركز دبي التجاري العالمي، وسيتم تسليمها في سنة ٢٠١١. وبالمقابل سوف نقدم عروضاً جاذبة في نوفوتيل هذا الصيف، حيث سيبلغ سعر الغرفة حوالى ٥٤٩ درهماً من ضمنها خدمات إضافية مثل الفطور والرسوم البلدية واستخدام المسبح والنادي الرياضي. أما سعر الغرفة الفندقية في "IBIS" فيبلغ ٣٦٩ درهماً مع خدمات إضافية أيضاً. ■

GUZMAN MUELA (انتركونتيننتال - العين INTERCONTINENTAL AL AIN) :

نعتمد استراتيجية تسويق مرنة للإحاطة بمتطلبات الزبائن

أوضح مدير عام فندق ومنتجع انتركونتيننتال – العين GUZMAN MUELA لـ«البيان الإقتصادية» ان استراتيجية التسويق تتكيف مع المواسم، وتعتمد تقديم خدمات مرنة وشاملة للإحاطة بمتطلبات الزبائن. وأكد ان معرض سوق السفر العربي هو فرصة هامة للتواصل مع الزبائن.

وفي ما يلي نص الحديث:

■ ما هي استراتيجيتكم التسويقية في فندق ومنتجع «انتركونتيننتال – العين»؟

– نحاول في فندق «انتركونتيننتال – العين» اتباع استراتيجية تسويقية مختلفة حسب المواسم. لذلك نركّز في فصل الصيف وأيام العطلات على صورة المنتجع وتقديم خدمات الراحة والترفيه والتسلية للعائلات والسياح. أما في أيام الأسبوع العادية، فهناك اهتمام وإقبال شديدان على صعيد سياحة الأعمال والشركات.

■ كيف توفّقون بين أذواق ومتطلبات مختلف الجنسيات والسياح؟

– معظم نزلائنا من المواطنين المحليين وتحديداً من دبي وأبوظبي، إضافة الى السياح العرب من سلطنة عمان والبحرين والمملكة العربية السعودية. ومن المهم في الصناعة الفندقية معرفة حاجات وأذواق السياح مسبقاً لتقديم عروض وخدمات شاملة ومناسبة ومرنة للإحاطة بمتطلبات الزبائن.

■ هل تواجهون صعوبة في الترويج لفندقكم في مدينة العين؟

– تبذل هيئة أبوظبي للسياحة جهوداً حثيثة للتسويق للإمارة وللسياحة فيها. وهذا الترويج يشمل مدينة العين التي لم تبلغ بعد مستوى شهرة دبي وأبوظبي، لكنها تسير على الخطى الصحيحة نحو النمو.

■ كيف تقوّمون المنافسة في مدينة العين في القطاع الفندقي؟

– المنافسة موجودة ولكن ليس بالقدر الذي هي عليه في دبي وأبوظبي. ونعتمد في فندق ومنتجع «انتركونتيننتال» على الخدمة والنوعية العالية، الى جانب تقديم عروض جديدة مبتكرة ومختلفة عن الفنادق الأخرى.

■ كيف تصفون مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي (ATM)؟

– معرض سوق السفر العربي (ATM) فرصة هامة للتواصل مع زبائننا، وللقاء شركات الفنادق الزميلة والمعنيين بصناعة السياحة والسفر. كما نهدف من خلال مشاركتنا الى دعم هيئة أبوظبي للسياحة في مشروعها الكبير لجعل الإمارة وجهة سياحية عالمية. ■

برنارد مهاوج (منتجع انتركونتيننتال - العين INTERCONTINENTAL AL AIN) :

نروّج لمنطقة العين بمقوماتها السياحية الجاذبة

ككل سنة يطل منتجع انتركونتيننتال – العين من خلال جناحه في معرض سوق السفر العربي «الملتقى ٢٠٠٨» على الزوار والمهتمين عارضاً خدماته الفندقية على الأفراد والعائلات والمؤسسات.

مساعد مدير التسويق والمبيعات في المنتجع برنارد مهاوج شرح لـ«البيان الإقتصادية» خطة الترويج التي اعتمدت خلال فاعليات الملتقى، مركزاً على الحملة التي يقوم بها قسم التسويق والمبيعات، وتطاول الترويج لمنطقة العين في أبوظبي بمقوماتها السياحية الجاذبة.

■ ما الإفادة التي تجنونها من المشاركة الدائمة في معرض سوق السفر العربي «الملتقى ٢٠٠٨»؟

– معرض سوق السفر العربي حدث عالمي تشهده مدينة دبي سنوياً، ويجمع تحت مظلته العديد من الشركات الأوروبية، الأفريقية والشرق أوسطية. ومشاركتنا فيه وككل سنة إنما تدخل في إطار تسويق منتجعنا الواقع في منطقة العين، إضافة الى ان هذا المعرض يتيح المجال لنا لإبرام الاتفاقيات وتوقيع العقود مع شركات سياحية أوروبية خليجية وإماراتية.

كما أننا نحاول نقل صورة منتجعنا الى الأسواق الخارجية، من خلال عرضه في «الملتقى ٢٠٠٨»، خصوصاً ان منتجع انتركونتيننتال العين يقدّم كل التسهيلات اللازمة للأفراد والعائلات والشركات، وهو من فئة خمسة نجوم.

الترويج لمنطقة العين في الخارج

■ ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها؟

– يتميز كل فندق في إنتركونتيننتال باستراتيجية تسويقية خاصة به، إلا أننا نسعى هذا العام الى اعتماد استراتيجية تسويقية هدفها الأساسي الترويج لمنطقة العين التي لا تزال غير معروفة في السوقين المحلي والعالمي. علماً ان العين منطقة خالية من الرطوبة وتتمتع بطقس مميز مما يجعلها نقطة جذب رئيسية لمحبي الراحة والاستجمام. وبالتالي، فإن هدفنا هو ان يكون المنتجع مكاناً مميزاً تقصده العائلات ومقراً مناسباً تعقد فيه كبريات الشركات ندواتها ومؤتمراتها.

الى ذلك فإن هذه الاستراتيجية التسويقية ليست محصورة بدبي فقط، لأننا نشارك في معارض أوروبية، (ITB) و (AIMEX) وأخرى في أبوظبي وبيروت. ■

الطيب جولاق (فندق دبليو W - قطر):

مؤمن بأن قطر ستصبح وجهة سياحية مهمة في الشرق الاوسط

فندق جديد فئة خمسة نجوم تشهد افتتاحه العاصمة القطرية تحت اسم «دبليو» W التابع لعلامة فنادق «ستاروود» العالمية.

مدير ادارة المبيعات في الفندق الطيب جولاق تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن مواصفات الفندق المتخصص في مجال سياحة الشركات والاعمال، مبديا ايمانه بأن تصبح قطر لؤلؤة الخليج وجهة سياحية مهمة في الشرق الاوسط، كاشفا عن التحضير لخطة ترويج مستقبلية.

■ **كيف تقومون مشاركتكم في فاعليات معرض السفر والسياحة العربي؟**

– يعتبر معرض سوق السفر والسياحة العربي من اهم المعارض المتخصصة في الشرق الاوسط والعالم، ومن الاهمية بمكان المشاركة فيه للتسويق والترويج لفندق "W" الذي سيفتتح في ايلول (سبتمبر) العام الحالي، وهو اول من ضمن شبكة «دبليو» في المنطقة بعد حصول تأخير في افتتاح فرع دبي.

■ **هل لنا بلمحة عن فندق «دبليو» – الدوحة؟**

– تصنف فنادق «دبليو» ضمن فئة الخمسة نجوم ويتميز بفخامته ورقيه ومنشآته الفارهة، وقد بلغت تكلفته ٢٠٠ مليون دولار. وتتبع علامة "W" سلسلة فنادق «ستار وود». ويقع الفندق غرب خليج الدوحة ويضم ٦٥٤ غرفة، اضافة الى مطاعم ومحال تجارية وصالة للمناسبات والحفلات وحوض سباحة خارجي.

سياحة الشركات والاعمال

■ **من هم رواد فندق «دبليو» في قطر؟**

– معظم زبائن فندق «دبليو» يندرجون بنسبة ٨٥٪ تحت خانة سياحة الشركات والاعمال من مصارف وشركات تأمين ومؤسسات النفط والغاز، الى جانب سياحة الترفيه والاقامة الطويلة. وتتنوع جنسيات النزلاء بين اميركية وانكليزية ويابانية.

خدمات مميزة

■ **كيف تنظرون الى القطاع السياحي في دولة قطر؟**

– تبذل الحكومة القطرية جهودا حثيثة لتشجيع السياحة وبالاخص القطاع الفندقي. وتقدم الدوحة فرصاً مميزة للترفيه والتسلية والسياحة الثقافية من نشاطات الغطس، الرحلات في الصحراء، الاسواق التجارية، المراكز الثقافية، سباقات الخيل وغيرها.

نحن نؤمن بأن قطر «لؤلؤة الخليج» ستصبح وجهة سياحة مهمة في الشرق الاوسط.

تحضير استراتيجية تسويق

■ **ما هي الاستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها؟**

– حصلت فنادق «دبليو» على لقب "TOP LUXURY BRAND" لعام ٢٠٠٧ من مجلة «فوربز» FORBES المعروفة. وهذا اللقب سيساعد طبعا على التسويق والترويج للفندق في قطر، الى جانب قيام فريق عمل في نيويورك بوضع استراتيجية تسويق للاشهر الستة المقبلة.

كذلك، لدينا فريق عمل للتسويق والمبيعات في قطر يعمل بكل جهد على الترويج لفندق الدوحة.

■ **ما هي خطط «دبليو» التوسعية في منطقة الشرق الاوسط؟**

– افتتح فندق «دبليو» في اسطنبول منذ فترة قصيرة وسينطلق «دبليو – النخلة» سنة ٢٠١٠، و W DUBAI FESTIVAL CITY سنة ٢٠٠٩. ■

جان بيار ترابوت

(لوميريديان - أبوظبي LE MERIDIEN ABU DHABI):

أبوظبي ستتحول وجهة سياحة وأعمال في المستقبل القريب

جان بيار ترابو ودانيا مالكي

توقع مدير عام فندق لوميريديان – أبوظبي جان بيار ترابوت JEAN PIERRE TRABUT ان تتحول أبوظبي وجهة سياحة وأعمال في المستقبل القريب. ورأى ان المنافسة بين الفنادق والعلامات التجارية الفندقية قوية جداً في السوق المحلي، وهي لابد ستصب في مصلحة الرواد. ملاحظاً ان الأسعار الفندقية تتأثر بعملية العرض والطلب وأنها مرجحة للاستقرار في المستقبل.

■ **كيف تنظرون الى تطور القطاع الفندقي في أبوظبي خلال السنوات الأخيرة؟**

– تطوّر القطاع الفندقي في شكل مذهل خلال السنوات الخمس الماضية، وقد ارتفعت نسبة الإشغال الفندقي من ٧٠ الى ٩٠ في المئة، وذلك نتيجة ارتفاع عدد السياح والوافدين الى المدينة وتحديداً رجال الأعمال.

ومن المتوقع ان تتحول أبوظبي وجهة سياحة وأعمال في المستقبل القريب.

■ **هلاّ أوضحت لنا عناوين خطتكم الاستراتيجية الحالية؟**

– يتبع «لوميريديان» سلسلة فنادق «ستار وود» العالمية (STARWOOD) التي تركز في خطتها التسويقية على الأسواق المحلية، حيث معظم الحجوزات تنجز عبر وسطاء محليين.

منافسة حادة

■ **كيف تقوّمون المنافسة في القطاع الفندقي محلياً؟**

– المنافسة بين الفنادق والعلامات التجارية الفندقية قوية جداً في سوق أبوظبي، لكن هذه المسألة مفيدة وصحية إذ تدفع المشغلين الى تقديم أفضل الخدمات والعروض، وهذا ما يخلق صورة جلية عن الصناعة الفندقية في الإمارات ويصب في النهاية في مصلحة الرواد.

خدمات متمايزة

■ **ما الذي يميّز «لوميريديان» عن بقية الفنادق في أبوظبي؟**

– فندق «لوميريديان» موجود منذ عشرين عاماً في أبوظبي. ويرتفع أربع طبقات فقط، وهذا ما يميّزه عن الفنادق الأخرى. ويقع الفندق في وسط المدينة وقرب البحر وتحوطه حدائق خضراء. وهذا الموقع يجعله جاذباً لسياحة الأعمال نظراً لقربه من المكاتب والمراكز التجارية والمالية، ولاحتوائه على عوامل الترفيه مع وجود مسابح ومنتجع صحي SPA، ومطاعم عدة تقدم أفضل المأكولات العالمية.

■ **ما تقويمكم لخدمات الفنادق الجديدة في أبوظبي والمنطقة؟**

– الفنادق الجديدة في أبوظبي وفي الدول العربية تتميّز بطابع حديث وتصاميم مذهلة، إضافة الى استخدام أفضل الوسائل التكنولوجية. والمميز ان الفنادق في الشرق الأوسط تضم كوادر بشرية مختلفة الجنسية، وهذا يساعد في التواصل مع السياح من كل أنحاء العالم.

الأسعار الى استقرار

■ **في رأيكم، هل ستستمر أسعار الفنادق بالارتفاع في السوق المحلي؟**

– تتأثر الأسعار بعملية العرض والطلب، ومن الطبيعي ان تتوازى الأسعار مع النوعية والخدمة المقدمة. ولا شك في ان أسعار الفنادق ارتفعت منذ سنتين لكنها ستستقر في المستقبل.

مستقبل زاهر لأبوظبي

■ **كيف تنظرون الى مستقبل السياحة في أبوظبي؟**

– أبوظبي مقبلة على مرحلة من التألق والنجاح لا مثيل لها خصوصاً في قطاع السياحة والفنادق، فموقعها الجغرافي الوسطي بين افريقيا، أوروبا وآسيا يمكنها، بمساندة خطوط «الاتحاد» الجوية، من استقطاب وجذب أكبر عدد من السياح. ■

الدار العقارية تتفق ومجموعة فنادق ريزيدور على تطوير فندق راديسون ساس في أبوظبي

الشيخ سلطان بن طحنون يستمع الى شرح اسامة غنوم حول مشروع جزيرة ياس

من اليسار: تالد امهز، اسامة غنوم وسامي عيد

وقعت شركة الدار العقارية AL DAR، رائدة التطوير العقاري في أبوظبي، من خلال قسم الفنادق والضيافة، اتفاقية مبدئية مع مجموعة فنادق ريزيدور REZIDOR، يتم بموجبها تطوير فندق راديسون ساس في أبوظبي ضمن مشروع تطوير جزيرة ياس، الوجهة الترفيهية الفريدة. وقد شهد توقيع الاتفاقية كل من **بول بيل** المدير التنفيذي لشركة الدار للفنادق والضيافة، و**جان مارك بساتو**، نائب الرئيس لمجموعة فنادق ريزيدور.

وتتضمن الاتفاقية بين شركة الدار للفنادق والضيافة ومجموعة فنادق ريزيدور تطوير فندق يحمل اسم راديسون ساس ويضم ٣٧٠ غرفة، ومجموعة من المطاعم إضافة الى مرافق على أعلى المستويات. وسيقدم الفندق خدمات تتناسب مع موقعه المتميز بالقرب من المعالم السياحية العديدة في جزيرة ياس، كمدينة فيراري الترفيهية ومضمار سباق سيارات فورمولا ون وملعب الغولف.

وفي هذا الصدد قال **رونالد باروت**، الرئيس التنفيذي للدار العقارية: «تعتبر الشراكة مع العلامات الفندقية المعروفة عالمياً عنصراً أساسياً من عناصر استراتيجية الدار العقارية الرامية الى جلب فرص استثمارية قيمة الى مشاريعها المختلفة. كما تأتي هذه الاتفاقية تأكيداً على التزام الدار العقارية باستقطاب كبرى الشركات العالمية الى سوق المنطقة، والى أبوظبي بشكل خاص».

وفي تعليقه على توقيع الاتفاقية قال **بول بيل**، المدير التنفيذي لشركة الدار للفنادق والضيافة: «سيكون فندق راديسون ساس إضافة متميزة لقائمة العلامات الفندقية والتجارية العالمية المشاركة في مشاريع الدار العقارية. ونحن في الدار للفنادق والضيافة سعداء بانضمام علامة راديسون ساس الى مشروع تطوير جزيرة ياس. إن استراتيجية شركة الدار للفنادق والضيافة تقوم على عقد شراكات تستقطب كبرى العلامات الفندقية في العالم الى مواقع متميزة ضمن مشاريع الدار العقارية العديدة، ولهذا السبب تأتي اتفاقية الشراكة مع مجموعة فنادق ريزيدور تعزيزاً لهذه الاستراتيجية».

رولا عوض فاريل (هوليداي ان البرشا HOLIDAY INN AL BARSHA):

لا منافسة بين الفنادق وعدد زوار دبي سيتضاعف بعد افتتاح مطار جبل علي

«هوليداي ان – البرشا» احد الفنادق التي ستفتح في امارة دبي قريباً، ويعوّل عليه استقطاب المزيد من النزلاء من قاصدي دبي.

مديرة قسم المبيعات والتسويق في الفندق رولا عوض فاريل توقعت اقبالا كثيفا على الفندق، نظرا لموقعه القريب من المدينة الاعلامية ومدينة الانترنت.

ونفت فاريل ان يكون هناك منافسة بين الفنادق العاملة في الامارة، متوقعة قدوم اضعاف من الزوار بعد افتتاح مطار جبل علي، معددة الخدمات النوعية المقدمة لرجال الاعمال.

■ **ما هي الاستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها؟**

– سيتم افتتاح «هوليداي ان – البرشا» في الاول من تموز المقبل، ولذلك نعمل على تسويقه داخل الامارات من خلال وسائل الاعلام المتاحة، وبالاخص ان موسم الصيف في دبي يستقطب الزوار الخليجيين، وفي الشتاء سنتوجه نحو اسواق اوروبا واميركا الشمالية.

نتوقع اقبالا كبيرا

■ **ما هي العروضات التي ستقدمونها لاستقطاب الزوار، وبالاخص في فصل الصيف الحار؟**

– موقع الفندق الجغرافي المميز بالقرب من «مول الامارات» MALL OF EMIRATES كفيل باستقطاب الرعايا الخليجيين وخصوصا العائلات، من دون حتى ان نضطر الى تقديم العروضات. وقد لاحظنا خلال السنتين الماضيتين ان نسبة الاقبال خلال فترة الصيف لم تكن منخفضة مقارنة بالسنوات الماضية، ويعود ذلك الى ان دبي، تقدم الكثير من العروضات السياحية المغرية التي ساعدت على تفعيل الحركة السياحية، وخير دليل على ذلك ان نسبة الاقبال تصل الى ٨٠ في المئة في موسم الصيف.

ونتوقع ان يكون الاقبال كبيرا جدا عند افتتاح فندق هوليداي ان، علما ان موقع الفندق القريب من المدينة الاعلامية ومدينة الانترنت لا يجعله مكانا يقصده الناس للسياحة الترفيهية فحسب، انما يعزز لديه حركة سياحة الاعمال.

خدمات راقية

■ **هل لنا بلمحة عن الفندق؟**

– يضم الفندق ٣١٠ غرف منها ٩٥ جناحا و ١١ مطعما بينها مطعم هندي وآخر للمأكولات العربية حيث يقدم أشهى الاطباق المغربية، الاردنية، اللبنانية، المصرية وغيرها، ولعل هذه الميزة الاهم للفندق. اضافة الى انه سيضم واحدا من اكبر النوادي الليلية في دبي وسيفتتح آخر السنة، وسنطلق عليه تسمية BLUE ICE ويتسع لحوالى ٥٠٠ شخص.

■ **هل واجهتم عائقا في اختيار الكوادر المؤهلة للعمل في الفندق؟**

– واجهتنا بعض المعوقات المتعلقة بالكوادر البشرية العاملة. واستغرقنا حوالى ستة اشهر حتى توصلنا الى اختيار افضل الكوادر، وقد عمدنا الى تدريبهم وتأهيلهم فتخطينا كل المشكلات على هذا الصعيد. ■

ناصر النيل (فندق النيل للأجنحة المفروشة - الخرطوم):

القطاع السياحي في السودان يواكب الطفرة الإقتصادية في المنطقة

يواكب القطاع السياحي في السودان، وبالتحديد القطاع الفندقي، الطفرة الإقتصادية الحاصلة في المنطقة، وذلك من خلال قيام مشروعات فندقية ومرافق ترفيهية، خصوصاً في ارجاء العاصمة الخرطوم.

وفندق النيل للأجنحة المفروشة أحد هذه المرافق التي حققت نسبة إشغال مرتفعة وصلت الى ٨٠ في المئة على مدار السنة.

مالك الفندق ناصر النيل أورد في حديثه الى «البيان الإقتصادية» بعض مواصفات المرافق التي يتضمنها الفندق. عازياً التأثير الإيجابي للطفرة الإقتصادية على القطاع الفندقي، مطالباً بتحرك حكومي لخفض الرسوم والضرائب وإفساح المجال للإفادة من الخبرات الأجنبية، مذكراً بما تتمتع به السودان من معالم أثرية تضاهي الموجودة في مصر.

شقق عصرية

■ هل لنا بلمحة عن الفندق؟

– افتتح فندق النيل للأجنحة المفروشة في الخرطوم منذ عامين تقريباً، ويتميز بكونه مؤلفاً من تسع طبقات فسيحة واسعة مصممة بطريقة عصرية لتؤمن أقصى درجات الراحة للنزيل، إضافة الى موقعه الجذّاب في الوسط التجاري وعلى مقربة من نهر النيل العظيم.

وتضم الأجنحة غرفاً مزدوجة ومفردة مع منتفعاتها وصالة استقبال مجهزة بأحدث التقنيات الحديثة، فضلاً عن خدمات الانترنت، الهاتف، الفاكس والأقمار الاصطناعية.

٨٠٪ نسبة الإشغال

■ ما معدل نسبة الإشغال مدى السنة؟

– نسبة الإشغال جيدة لا بل ممتازة، وهي لاتقل عن ٨٠ في المئة خلال أيام السنة، ولذلك نحن بصدد إنشاء مؤسسة فندقية أخرى، على امل ان تلقى النجاح نفسه. علماً ان مشروعنا الجديد سيتمتع أيضاً بنظام الشقق الفندقية المفروشة وستكون اطلالته على النيل.

■ هل لنا بمعلومات عن روّاد الفندق؟

– معظم رواد الفندق هم من الأجانب ورجال الأعمال والمهندسين والمتخصصين في مجالات المعلوماتية والإتصالات.

مشروعات فندقية لمواكبة الطفرة الإقتصادية

■ هل هناك حاجة فعلية في السوق السوداني لإنشاء مثل هذه المشاريع؟

– جولة صغيرة في شوارع الخرطوم تكفي لنقل صورة المشاريع التي تعكس الجهد المبذول لمواكبة الطفرة الإقتصادية والعمرانية الحاصلة في المنطقة. والسوق السوداني يحتاج الى مثل هذه المشروعات الفندقية لتواكب الطفرة الإقتصادية في مختلف القطاعات، لكن مفهوم الشقق الفندقية المفروشة لا يزال يحتاج الى تطوير وتحديث.

■ ما هو الفرق بين الفندق والشقق الفندقية؟

– تتميز الشقق الفندقية بوساعتها من حيث المساحة، وتضم غرفة أو غرفتين للنوم إضافة الى المطبخ المجهز تجهيزاً كاملاً.

كما ان الشقة الفندقية، يمكن ان تستعمل كمكتب لأنها مجهزة بخدمات الفاكس والانترنت والهاتف الدولي، إضافة الى الخدمة الفندقية على مدار الساعة. وكل ذلك، بأسعار مدروسة غالباً ما تعادل سعر الغرفة الفندقية العادية.

المطلوب دعم حكومي

■ برأيكم ما الدور الذي تلعبه الطفرة الإقتصادية التي تشهدها السودان في تطوير العمل الفندقي وخدماته؟

– لا شك في أن للطفرة الإقتصادية تأثيراً إيجابياً على القطاع الفندقي وخدماته عموماً. ولكن هذا القطاع يحتاج الى دعم الدولة سواء لجهة خفض الضرائب والرسوم، أو لجهة خفض الضرائب الجمركية وإفساح المجال للإفادة من الخبرات الأجنبية.

ونأمل أن تسير الأمور بحسب الخطط الإستراتيجية الموضوعة لتطوير القطاع، لكي تتغيّر معالم الخرطوم خلال السنوات الخمس المقبلة، علماً ان السودان تتمتع بخصائص سياحية مميزة كالأهرامات والمعالم الأثرية المتنوعة. فضلاً عن النيلين الأزرق والأبيض، لكن للأسف هذا الأمر غائب عن بال الكثيرين، ومن هنا، تظهر أهمية الترويج للمشاريع التي تنشأ حديثاً.

■ ما تأثير الوضع الأمني المتأزم في إقليم دارفور على الحركة السياحية في السودان؟

– تتمتع السودان بالأمن والاستقرار، وشعبها كريم ومضياف ويرحب بالسيّاح الأجانب.

أما في ما يتعلق بالقضايا التي تثار في وسائل الإعلام عن إقليم دارفور، فهي بعيدة جداً عن الخرطوم، حتى ان القاهرة أقرب للخرطوم من إقليم دارفور.

الارتقاء بالقطاع السياحي

■ ما هي الخطط المتبعة لتطوير القطاع السياحي؟

– حالياً، نسعى الى تعزيز وتفعيل الإستثمارات الفندقية والسياحية، فالشركات السياحية لا تزال في بداية الطريق وتعاني نقصاً كبيراً في اليد العاملة. نأمل في الارتقاء بالقطاع السياحي السوداني الى أرقى المستويات.

■ كلمة أخيرة؟

– معروف ان السودان اليوم لا تزال في بداية الطريق نحو تطوير القطاع السياحي. والمطلوب الانخراط في هذا القطاع بطريقة مدروسة بعيداً عن العشوائية، بما ينعكس إيجاباً على الأسعار ويساعد على خفضها على عكس الأسعار التي نشهدها اليوم. ■

فندق النيل للأجنحة المفروشة

رأس الخيمة العقارية: ميناء العرب مفهوم جديد للمشاريع السياحية الراقية

محمد سلطان القاضي
رأس الخيمة العقارية

عرضت «رأس الخيمة العقارية» RAK مشروعها البارز «ميناء العرب»، وقد هدفت بتقديم هذا المشروع الى ارساء مفهوم جديد للمشاريع السياحية الراقية في المنطقة، ودفع عجلة النمو في امارة رأس الخيمة. وقال **محمد سلطان القاضي** العضو المنتدب الرئيس التنفيذي لشركة رأس الخيمة العقارية: «تركزت انظار العالم في الآونة الاخيرة على إمارة رأس الخيمة باعتبارها وجهة مثالية لإقامة المشاريع الاستثمارية والسياحية».

جناح RAK PROPERTIES

مركز ورزيدنس البستان يفتتح صالة الضيوف الحديثة

موسى الحايك محاطاً بالسيدين فؤاد البزري وبول كيال

افتتح مركز ورزيدنس البستان صالة الاستقبال الجديدة في الفندق، والتي ينتظر ان تحدث اختلافاً كبيراً في أكثر من مجال. وكشف وفد رفيع المستوى من المركز خلال مشاركته في معرض سوق السفر العربي عن عدد من الاستراتيجيات الهامة التي من شأنها ان تعزز مكانته كأحدى أرقى وجهات الضيافة والتسوق في الإمارات وتساهم في تفعيل دور السياحة في دبي.

علاوة على ذلك فإن البستان سيعرض عدداً من الخطط والمبادرات الخاصة بالأعوام المقبلة التي من شأنها تعزيز مكانة المركز كجهة ضيافة راقية. ولطالما شارك البستان في المحافل المحلية والعالمية الخاصة بقطاعي السياحة والسفر، ومنها مؤخراً معرضان في كل من الهند وكازاخستان.

واعتبر الرئيس التنفيذي للعمليات في مركز ورزيدنس البستان **موسى الحايك**، ان الملتقى ٢٠٠٨ هو الحدث المناسب للإعلان عن افتتاح صالة الاستقبال الجديدة هذا الصيف، خصوصاً انها تتميز بالتسهيلات المتطورة والحداثة. ولفت الى انه تم انفاق ملايين الدراهم على تشييد هذه الصالة المتميزة والتي ينتظر ان يسعد بها جميع الزوار، متوقعاً ان تكون لمشاركة المركز في المنتدى أصداء طيبة على صعيد قطاع الضيافة والسفر، مؤكداً حرص إدارة البستان على ان تقدم للعائلات والضيوف أفضل وأجود الخدمات على الإطلاق. ولفت الى انه كان لأداء مركز البستان القوي خلال الفترة الماضية أثر إيجابي لأن نتوقع نسبة نمو تصل الى ١٢٪ خلال العام الحالي فيما كانت ٨٪ العام الماضي.

واللافت ان جناح مركز ورزيدنس البستان شهد إقبالاً ملحوظاً من الزوار ومنظمي الرحلات السياحية منذ الأيام الأولى للمعرض، وهو ما يؤشر الى نجاح المشاركة لهذا العام.

رفاد تطلق فندقها الفاخر «ذي سكوير ميديا ون»

انطوان يزبك رئيس شركة رفاد، ويظهر الى يساره عدنان النصف، غانم الغانم وعدنان المسلم

من اليسار: علاء اوغلي وSLOBODAN BOBBY

واطلقت شركة فنادق ومنتجعات رفاد REFAD فندقها الفاخر «ذي سكوير ميديا ون» THE SQUARE MEDIA ONE الذي يعتبر بموقعه الاستراتيجي بالقرب من مدينة دبي للاعلام ملاذا لرجال الاعمال وغيرهم من العاملين في قطاعي الاعلام والاعلان وزوار المدينة. وفي بيان للشركة وزع عن الفندق انه يمتد على مساحة ٨١١ الف قدم مربعة، وهو عبارة عن مبنى متعدد الاستخدامات يجمع ما بين عشرين طابقا للمكاتب، والفندق الذي يحتوي على ٢٦٤ غرفة، واربعة مطاعم، وصالة جيمنيزيوم، وحمام سباحة، ومركزا للاعمال، وسبع قاعات للاجتماعات والمؤتمرات، ومحلات لبيع التجزئة، بالاضافة الى ردهة استقبال واسعة وملفتة للانظار.

ويعتبر الفندق بموقعه المميز المحاذي لمدينتي الاعلام والانترنت وقرية المعرفة، نقطة تجمع لاصحاب الاعمال والخبراء في شتى المجالات، وبذلك فمن المتوقع ان تشكل فئة الموظفين في الشركات القائمة ما نسبته ٧٠–٨٠٪ من زوار ونزلاء الفندق.

رامي السايس: مدير عام فندق فور سيزنز – السعودية نسبة الإشغال عالية جداً وانفتاح المملكة يزيد الإقبال

يخضع فندق فورسيزنز 4 SEASONS في السعودية الى تجديدات دورية ترافقت مع تسهيل الحكومة الحصول على تأشيرات الدخول للأجانب، مما رفع نسبة الاشغال فيه الى ٨٤ في المئة، علماً ان معدل نسبة الإشغال الفندقي في المملكة لفنادق الخمسة نجوم بلغ حوالى ٧٥ في المئة عام ٢٠٠٧.

ويشير مدير عام فندق فورسيزنز في السعودية **رامي السايس**، الى ان نسبة الإشغال المحققة في الفندق تعتبر عالية نظراً الى ارتفاع الأسعار، لافتاً الى عرض مميز يقدمه الفندق حالياً، وهو عرض نهاية الأسبوع للغرف والأجنحة، ويتمثل بحسم ٥٠ في المئة من قيمة الحجز لليلة الثالثة من الإقامة.

وأضاف ان الأرباح تضاعفت في الربع الاول من العام الحالي مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، متوقعاً ان ينعكس الانفتاح السعودي، على أداء القطاع الفندقي فيزيده ازدهاراً.