

المجلة الاقتصادية ١

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٤٤ • السنة الثامنة والثلاثون • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨
AL BAYAN Economic • Issue N° 444 • 38th Year • November 2008

الحكومات العربية انقذت مصارفها بضمان ودائعها

الناقلون العالميون يتخوفون من انتقال عدوى الافلاسات الى قطاعهم

رؤساء المصارف الاميركية المنهارة في قفص الاتهام

حملة أميركية شعواء على وكالات التصنيف الدولية

معرض جيتكس ٢٠٠٨ ملتقى شركات التكنولوجيا العالمية

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL7,500 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR2 • Qatar: QR25 • Syria: S£200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1

موريس غرينبرغ: ملايين الاشخاص سوف يتضررون اذا انهارت آ اي جي (AIG)

موريس غرينبرغ الرئيس التاريخي لشركة AIG قال «ان الوقت يمر والشركة سوف تنهار اذا لم يجرِ خفض الفوائد التي تستوفيها الخزينة والبنك المركزي من الشركة».

اضاف: «في حال انهارت آ اي جي (AIG) فإن المتضررين سوف يكون عددهم هائلا ويبلغ ملايين الاشخاص، في طليعتهم الموظفون البالغ عددهم ١٠٠ الف موظف».

وقد دفعت الشركة خلال الفصول الثلاثة الماضية ٢٥ مليار دولار اميركي تعويضا للمؤسسات المصرفية والصناديق التي تكفلت آ اي جي (AIG) بضمان رهوناتها العقارية ON BAD MORTGAGE INVESTMENT GUARANTEES. وبلغت قيمة الفوائد المستحقة على آ اي جي (AIG) منذ حصولها على قرضين بقيمة ١٢٢,٥ مليار دولار اميركي قبل حوالى شهرين ٣٣٠ مليون دولار اميركي.

«ابو ظبي للتطوير الاقتصادي»: الازمة المالية العالمية فرصة للقطاع المصرفي الاماراتي

كشف تقرير اقتصادي صادر عن مجلس ابو ظبي للتطوير الاقتصادي ان الازمة المالية العالمية الراهنة قد توفر للقطاع المصرفي الاماراتي الفرصة لان يقف على ارضية صلبة.

واستند التقرير الى ما نشرته صحيفة «الفاينشال تايمز» حيث تنبأت بأن المراكز المالية الناشئة في الخليج يمكن ان تجني مكاسب، بينما موجات الصدمة تعصف بنيويورك ولندن، حيث انه سيلجأ العديد من المصرفيين الى تعلم اللغة العربية في الاشهر القليلة المقبلة، اذ ستصبح الوظائف في ابو ظبي ودبي الخيار الاكثر اغراء.

وقف مفاوضات جمع مؤسستي عوده - سرادار وهيرمس القابضة

يعلن بنك عوده ش.م.ل. – مجموعة عوده سرادار وشركة أي.اف جي. هيرمس القابضة، ش.م.م. انه تم ايقاف المفاوضات المتعلقة بجمع المؤسستين وذلك نظرا للظروف الحالية التي تمر بها الاسواق المالية العالمية.

كما تؤكد المؤسستان استمرار التعاون في ما بينهما في العديد من المشاريع والأنشطة التي توفر قيمة مضافة للعملاء والمساهمين في المؤسستين.

القاسمي: فرص جيدة للاستثمار في الولايات المتحدة

رأت وزيرة التجارة الخارجية في دولة الامارات الشيخة **لبنى القاسمي** فرصا جيدة للامارات مع تراجع اسعار الشركات لتعزيز الاستثمار في الولايات المتحدة، معتبرة انه الوقت الافضل لاستغلال بعض فرص الاستثمار العظيمة والاستحواذ على شركات اميركية بجزء زهيد جدا من قيمتها قبل شهور.

١١٥٠,٩ بليون دولار الناتج المحلي الاجمالي لدول مجلس التعاون

توقع تقرير صادر عن صندوق النقد الدولي استمرار النمو الموجب في اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي، وطبقا للصندوق سيبلغ حجم الناتج المحلي الاجمالي للدول الست في ٢٠٠٨ نحو ١١٥٠,٩ بليون دولار، مرتفعا من مستوى ٨١٥,٢ بليون دولار لعام ٢٠٠٧، محققا معدل نمو يقارب ٤١,٢ في المئة.

المعلنون في الجزء الثاني

ADVERTISER	PAGE
ACE	283
AGILITY	251
AHLIA / KSA	303
AJIG	255
ARABIA	289
AREPCO	247
BUSTAN CTR & RESIDENCE	245
CHABROS	287
CIG CAPITAL	269
DEYAAR	243
DOHA INSURANCE	241
EMIRATES PALACE	220-221
GULF UNION	279
HYDRA	235
INJAZ	253
JOFICO	297
KHAZNA INSURANCE	237
LIMITLESS	231
LIMITLESS	257
MADAR	249
MAG	259
MEGA EVENTS	295
MISR INSURANCE	293
OMAN INSURANCE	261
PLUS PROPERTIES	275
QATAR PROPERTY INS.	267
RITZ CARLTON	227
SALAM FOR EXHIBITION	291
SOROUH	214
SOROUH	311
SOROUH	312
TAMEER	265
TRADE UNION	273
UAE ENTERPRISES	229
UP	263
WATHBA NATIONAL	281
WTC	285

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
ABOU MERHI GROUP	XVII
ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL	175
ACER	33
ADIR	VII
AHLEIA INS. / KUWAIT	37
AHLYA / EGYPT	113
AIG / PALESTINE	121
ALA	109
ALICO	159
ALLIANCE INSURANCE	79
ALLIANZ SNA	93
AMAN	163
AMAN / YEMEN	101
AMANA	IV
AMI	149
ARAB ASSURERS	63
ARAB RE	125
ARABI FOR FINANCE	73
ARABIA / SYRIA	131
ARIG	151
AROPE	77
AUDI	2
AUDI	3
AUDI BANK	212
AUG	I
AWRIS	23
BAHRAIN ISLAMIC BANK	97
BANKERS	71
BARAKA BANK / LEBANON	87
BARAKA BANKING GROUP	27
BYBLOS INSURANCE	III
CANON	31
CAPE	XIII
CITY RE BROKERS	115
COGENT	173
CORETECH	69
CREDIT FINANCIER	85
CREDIT SUISSE	7
CUMBERLAND	57
DAMAN	135
DU	29
ELB	8
ELB	9
ESA	39
ESKADENIA	41
ETISALAT	51
EURO ARAB	143
FAJR GULF	XXIII
FALCON CITY	11
FEDERAL BANK	90
FEDERAL BANK	91
FENCHURCH FARIS	141
FOREFRONT TECHNOLOGIES	81
FUJAIRAH NATIONAL	136
G.A. BAZERGI	191
G.A. BAZERGI	197
GENERAL ARABIA	45
GEN RE	127
GEZAIRI SHIP.	XIX
GLOBEMED SYRIA	129
GULF INSURANCE	171
IBL	XIV
IBL	XV
INVEST BANK	103
ITHMAAR BANK	21
ITS	65
J.E. ZAKHOUR	130
J.E. ZAKHOUR	138
JORDAN INSURANCE	211
KHALEEJ INS / QATAR	119
KUWAIT RE	157
LCI	IX
LEBANESE CANADIAN BANK	95
LEBANESE CARTS	XXXI
MANALCO	59
LIBANAISE DE DISTRIBUTION	X
LIBANO ARABE	12
LIBANO SUISSE	183
MED RE	145
MEDGULF	181
MEDNET	153
MERIT SHIP.	XXI
MINISTRY & ENERGY	XI
MSC	185
MULTI TECHNOLOGY	98
MUNICH RE	139
NEXT CARE	165
NORTEL	43
OMAN UNITED	83
PORSCHE	187
SAMSUNG	47
SAUDI BROKERS	169
SAUDI PEARL	133
SEALINE	XXVII
SGCI	167
SHAMIL BANK	107
SOLIDARITY	67
SOROUH	4
SOROUH	5
SUEZ CANAL	123
SYRIAN ARAB INSURANCE	61
TAKAFUL RE	155
TECHNOSYS	35
THARAWAT	99
TRUST RE	147
UCI	55
UFA	XXIX
UIB	161
UIC	179
UNISHIP	XXV
UNITED / LYBIA	111
UNITED / UAE	49
UNITED / YEMEN	117
VERTU	212
WINDSOR BROKERS	17
ZARIS	162

لبنـــان أقـــوى



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

طغى الاعصار المالي الذي ضرب بقوة في قلب النظام الرأسمالي العالمي وبشكل غير مسبوق على ما عداه، فحتى هذه اللحظة ما زالت الاسعار والردهات والاسواق في العالم تتهاوى وتتخبط على غير هدى، متلمسة مخارج الحد الادنى من الخسائر والاضرار التي عصفت بها بقوة وقسوة، خصوصا وان التداعيات الدومينو ما زالت تلحق المزيد من السلبيات على جميع المستويات وفي جميع القطاعات، حيث من غير المنتظر ان تتوقف في القريب العاجل، وبالتالي، فإن العالم يواجه اليوم اصعب الخيارات واخطرها تأثيرا على نمط حياته واسلوب عيشه، وسط مخاوف حقيقية من ازدياد الفقراء والفقر، والجياع والجوع، وتوسع خروقات البطالة وانكماش وانخفاض المداخيل وفرص العمل مما يعيدنا قرنا كاملا الى الوراء، في ما عرف آنذاك «بالركود الكبير» اثر انهيار الاسواق المالية عام ١٩٢٩ والتداعيات الاقتصادية الكبرى التي تلت تلك الحقبة من حيث التحولات الاجتماعية والديموغرافية والاقتصادية التي ضربت بقوة وقسوة في ذلك الوقت، وكانت في اساس متغيرات سياسية عميقة، ساهمت خلال اقل من عقد من الزمن في خلق الظروف المؤاتية التي ادت الى نشوب الحرب العالمية الثانية، وذلك قبل تأسيس النظام المالي العالمي الجديد من خلال مؤتمر BRETTON WOODS CONFERENCE في انكلترا عام ١٩٤٤.

ويبدو اليوم واضحا، ان النظام الاقتصادي والمالي العالمي والذي جرى العمل عليه وعلى تطويره خلال ما يزيد على النصف قرن، هو في الحقيقة فاقد للمناعة، ويكاد ان ينهار تماما امام كم هائل من الفوضى التي خلفتها التداعيات التي لحقت بالوحدات المالية والمصرفية والائتمانية والعقارية الكبرى في العالم، والتي كانت قد بدأت بتطوير نظام جديد وهجين (العولمة) بغرض جعل العالم قاطبة عبارة عن وحدة متكاملة (قرية كونية واحدة وموحدة) تتحرك بواسطة REMOTE CONTROL، حيث تتداول هذه المؤسسات العملاقة بمليارات الدولارات يوميا IN-OUT في عدد من مصارف WALL STR فيما تخصص محافظ مالية بمليارات الدولارات الاخرى يوميا بغرض المضاربات والتلاعب بالاسعار والارباح، والسيطرة على السوق المالية، وكان لهذا الترابط العضوي الهجين بين هذه المؤسسات آثره السلبي المباشر، بحيث ما ان انهار المصرف الاول LEHMAN BROS حتى توالت التداعيات والانهيارات بسرعة خاطفة، بحيث انها لم تترك فرصة امام الاجراءات الدفاعية السريعة التي لجأت اليها الولايات المتحدة الاميركية والسوق الاوروبية المشتركة ونمور شرق آسيا، من حيث ضخ المليارات في الاسواق لاصطناع سيولة نضبت بفعل التغاضي عن نقاط الضعف والثغرات في النظام المالي العالمي، الذي تم مضاعفته وحقنه ورما وانتفاخا ماليا وفق مبدأ الادانة والاستدانة حتى الثمالة، بحيث كانت القيود والارقام والاوراق المتداولة المحاكية VIRTUAL عصب الاقتصادات الكبرى الفاعلة في العالم، في حين انها اعتمدت على تركيبة من مجموعة مؤشرات يومية تضخها مؤسسات المتابعة والتقييم كبوصلة تتحرك بموجبها تلك الاسواق المتداخلة حتى العظم.

هل تؤثر الانزلاقات الحالية نحو الكساد والانكماش الى النهاية نظاما ونمطا؟ سؤال نطرحه وسط بلبلة غير مسبوقة، وهلع حقيقي من اندثار عالم التفوق والرفاهية اللذين احدثهما النظام الرأسمالي، محدثا الفارق الواسع والتقدم الكبير على غيره من الدول والشعوب في العالم. ومن هنا تساؤلنا ايضا عن فعالية الاجراءات السريعة التي اتخذتها مجموعة الدول الكبرى منفردة ومجتمعة لوقف الانزلاقات الخطيرة تلك وتعزيز انظمتها المالية تعويما وتمويلا وتأميما (شراء الحصص والمشاركة) في محاولة لالتقاط الانفاس وايجاد افضل وسائل التصدي والصمود، بانتظار القمة العالمية في ١٥ الشهر الحالي التي ستستضيفها اميركا لزعماء الدول الصناعية الكبرى واكبر الاقتصادات العالمية والناشئة، في محاولة تجنب ما تخشاه ويقلقها من توقعات اقتصادية سيئة جدا قد تضرب الاسواق العالمية على خلفية الازمة المالية الاسوأ التي يشهدها العالم، وذلك في ما يمكننا اعتباره عملية انقاذ دولية لكنس اوساخ سوق المال الاميركي WALL STR وانقاذ فئات نقود المستثمرين والمودعين، ووقف الانهيار الائتماني عن طريق شراء الديون الهالكة، ودعم ما تصدع في بنيان الثقة بالمؤسسات الائتمانية والمالية، ومعالجة الخروقات والثغرات التي اتاحت الفرصة تلو الفرصة للمتلاعبين (المقامرون بأموال الغير) في اسواق المال بيعا وشراء للسندات والاسهم، لممارسة تشاطرهم ونرجسيتهم المهنية (أعلى المداخيل في العالم) دون ان يرف لهم جفن، في غياب المساءلة او المحاسبة، وفي ما يشبه التقصير الخطير في بنية الانظمة المالية الاميركية من حيث غياب شبكات الدعم والضمان والحماية، بحيث الحقت الازمة الحالية خسائر فادحة في كتلة الودائع والاوراق الاستثمارية وسندات الدين، انسحبت على قطاعي العقارات والاسهم كالنار في الهشيم، نتيجة فوضى التعاملات وغياب السقوف والحدود والرقابة.

يبدو اليوم ان الفلتان هو اقوى من ان تلجمه الاجراءات الطارئة، العملية والاكاديمية، باعتبار ان ما كان يسمى بحرية السوق، انما كان يعني انفلاتا تاما، وغيابا للضوابط والرقابة والمحاسبة والمساءلة. وفي هذا الاطار، ووسط هذا التسونامي المالي التاريخي، فإن ما يعنينا نحن اليوم، هو تجنب الانعكاسات الخطيرة لهذا الحدث العالمي غير المسبوق، وان يبقى لبنان في دائرة الضوء والاهتمام العربي والدولي القوي، رغم انشغالات العالم في التصدي لهذه الكارثة الحقيقية والتداعي لتدارك انعكاساتها، حيث يرى ممثل صندوق النقد الدولي (ادوارد غاردنر) بأن لبنان لن يتاثر بصورة مباشرة بالازمة المالية العالمية بل يمكن ان تصيبه بعض من تداعيات تلك الازمة على اسواق الخليج، حيث التواجد اللبناني الفاعل (موظفون، عمال شركات، مساهمات، وساطة، تحاويل الى الداخل...) ذلك ان المرونة التي يبديها الاقتصاد اللبناني بعد الانفراجين السياسي والأمني اللذين أعقبا مؤتمر الدوحة، كانت موضوع تقدير من صندوق النقد الدولي الذي يرى امكانية تحقيق لبنان نسبة نمو لا تقل عن ٦٪، وهي نسبة اكثر من جيدة وفقا للمؤشرات الدولية، كما اشاد الصندوق بعامل الاستقرار النقدي والذي كان له الأثر الأكبر في ثقة المراجع الدولية بإمكانات الدولة اللبنانية وكفاءة مديريها الماليين والنقديين، علما ان لبنان نجح بفضل نظامه الحر والمتماسك وحكمة وخبرة قياداته المالية والنقدية في ان يحافظ على استقرار قطاعه المصرفي والمالي في احلك الظروف. وفي الوقت الذي نرى فيه حكومات دول العالم تضطر الى التدخل المباشر لحماية مصارفها ومؤسساتها المالية، فلبنان الذي مر بظروف سياسية وأمنية صعبة وخطيرة، حافظ وبشكل مطرد على سمعته المالية والمصرفية الممتازة وعلى مصداقيته الائتمانية العالية، ساعده في ذلك نظام مالي مرن وتدفق مستمر لرؤوس الاموال والتحاويل، وخصوصا من الاغتراب اللبناني (حوالى ٦ مليارات دولار سنويا)، مما مكنه حتى اليوم من الصمود ومواجهة ازماته المالية والاقتصادية المختلفة، والتي نتجت على الدوام من تقصير في الاداء السياسي الذي طالما انعكس فساداً اداريا وهدراً مالياً قاتلاً او انعكس بأشكال عنيفة مكلفة (اعادة بناء، ترميم، تعويضات). ومع ذلك من المنتظر ان يستطيع لبنان اليوم، ومرة اخرى، ان يتجنب الازمة المالية العالمية وتداعياتها الكبرى ويحفاظ على استقراره النقدي والمالي والاجتماعي.

لقد انعكست تعاميم مصرف لبنان ورقابته المسبقة واللاحقة والدائمة الى تحسن مطرد في اداء القطاع المصرفي اللبناني، انعكس توسعا حجما ونوعا، وفوائض ايجابية على كافة بنود ميزانياته، وخصوصا بنود الارباح والخسائر، والودائع والاموال الخاصة والاحتياطيات. ومن هنا ايضا الايمان الراسخ لحاكم مصرف لبنان بضرورة المحافظة والابقاء اليوم على سعر صرف الليرة اللبنانية بالهوامش المتبعة نفسها، رغم تحسن اوضاعها والطلب المتزايد عليها هربا من تقلبات السوق.

بعد الذي عددناه أعلاه، بات من المفترض ان تؤدي مظاهر الهدوء السياسي في البلد الى تحسن ملموس في المردود المالي نتيجة التعافي الاقتصادي، مثال ذلك موسم الاصطياف لهذا العام والذي فاض خيرا وبركة على جميع قطاعاته وبنسب تجاوزت ١٠٠٪، بحيث عانت الفنادق والشقق المفروشة والمطاعم وشركات تأجير السيارات وبيعها والمزارات السياحية والدينية واماكن اللهو والسهر من طوفان اشغالي حقيقي مع منتصف تموز الماضي، والامل بموسم اعياد شتوي مماثل بمناسبة اقتراب اعياد الميلاد ورأس السنة والاضحى وموسم الرياضات الشتوية في شباط المقبل. ■

بصراحة

وكالات التصنيف تفشل في رصد الخلل والعيوب
وتحصر اهتماماتها بـ «مخصصات» المؤسسات الطامحة الى تصنيفها

الكونغرس يتهمها بالضلوع في انهيار النظام المالي

عندما كنا نرى ولا نزال كيف توزع وكالات التصنيف الائتماني المراتب AAA وBBB وA+ وغيرها على المؤسسات المصرفية والمالية وبشكل يكاد يكون يوميا، بينما كان في السابق بالكاد يجري سنويا، كنا نتساءل هل يعقل ان تكون تلك التصنيفات دقيقة وصادقة؟ فالتصنيف يعني المؤشر لنسبة المخاطر على القروض او السندات، وبقدر ما يكون التصنيف مرتفعا اي من المراتب الاعلى، تتحسن وتتجمل صورة المصرف المصنّف، ويتسابق للتعامل معه كبار المستثمرين قبل الناس العاديين.

والتصنيفات التي جادت بها مؤسسات التصنيف على المصارف الاميركية والاوروبية قبل الانهيار المالي، ساعدت وشجعت على التعامل معها بدون تردد، لا سيما من قبل المصارف والمؤسسات المالية الصغيرة والمتوسطة، وكانت هذه الاخيرة تتفاخر بأنها تتعامل مع مصرف ليمان برادرز مثلا، أليس هو الذي تكرّمت عليه وكالات التصنيف بأعلى مرتبة؟

ولم يكن قد جفّ بعد آخر تصنيف مُنح لهذا البنك، حتى سقط وسقط معه عدد كبير من المصارف والمؤسسات وبعضها مصنف ايضا.

فإلى ماذا كانت تستند وكالات التصنيف في توزيعها للتصنيفات «الجيدة» و«الممتازة»؟

سؤالنا الاخير هو الذي يوجهه اليوم الكونغرس الاميركي لوكالات التصنيف، متهما اياها بأنها تجاهلت كل اشارات الانذار ولم ترصد كتل الجليد الكامنة تحت سطح مياه المالية العالمية».

واتهم الكونغرس الاميركي، ومعه معظم الحريصين على النظام المالي العالمي، وكالات التصنيف مثل «موديز» و«فيتش» وغيرها بأنها «تقيّم» ملاءة شركات القروض ونوعيتها كما تقيم منتجات الالبسة في الاسواق.

وكذلك اتهم نواب في الكونغرس مثل النائب الديمقراطي **هنري واكسمان** بوجود صراع مصالح داخل نظام التصنيف المالي، «حيث تتقاضى الوكالات أجرا من شركات تتولى في ما بعد تصنيف سنداتها».

ولا يخفى على اي مراقب ومدقق في ميزانيات المؤسسات المالية والمصرفية، ان ممثلي مصارف الاستثمار يجولون على مختلف الوكالات للحصول على افضل تصنيف ممكن لسندات مصارفهم.

فبأي حق يسمح لوكالات التصنيف المالية العالمية ان تتحول الى موزع افادات وفئات وفقا للطلب؟

نحن بتنا نخشى على مؤسساتنا العربية من الوقوع في ظاهرة التصنيف العالي، والحصول عليه بأي ثمن! لا شك ان لدينا مؤسسات كثيرة تستحق التصنيف الجيد والممتاز، وهي حصلت عليه من دون ان يزور ممثلوها وكالات التصنيف، لكن مؤسسات كثيرة حصلت على التصنيف من دون ان يكون لها تاريخها وعراقتها في المجال الذي تعمل فيه. فقد بات على وكالات التصنيف ان تعيد النظر بتصنيفاتها، لا سيما الاستثمارية، لتكون تصنيفاتها عن حق المؤشر لمدى المخاطر المرفقة بالقروض او السندات.

ونختم نقلا عن وكالة الصحافة الفرنسية بما صرح به النائب الجمهوري الاميركي **كريستوفر شايز** بأنه لم يعد يثق بوكالات التصنيف منذ ضلوعها في انهيار شركة «انرون» في نهاية العام ٢٠٠١، لأنها لم تنبه المستثمرين الى اي خلل او عيب في «انرون»..

وقال: «اعتقد ان وكالات التصنيف الائتماني لم تعد مفيدة، وانا لن اثق بها لو كان لدي اموال اريد استثمارها».

«أ.ز»

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

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 شمص**
توزيع: **الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات**

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رحال – الطابق السادس
هاتف: ٢٩٦٨٠٥ 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**

Lebanon
Beirut Head Office:
Sami El Solh Boulevard
Rahal Building - 6th Floor
P.O.Box: 11-1510
Riad El Solh 11072080
Phone: +961 1 396805
Fax : +961 1 396417

Algeria:
+ 213 7 95127003

Bahrain:
+ 973 3 6518878

Egypt:
+ 20 1 61796279
+ 20 1 69528866

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 78 5133439

Kuwait:
+ 965 6 584624
+ 965 6 924535

Oman:
+ 968 99696685

Qatar:
+974 5 062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 56 1209464
+ 966 2 6601847

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 11 6626670

Tunisia:
+ 216 24931222

United Arab Emirates:
+ 971 4 3356501/2
+ 971 50 3794655
+ 971 50 2812266
+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944

Yemen:
+ 967 711 200322

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

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

ثمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل.، سوريا ٢٠٠ ل.س.، مصر ٣٠ جنيهات، الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالا، السعودية ٢٥ ريالا، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهما، البحرين ٣ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ دينارات، السودان ٢ جنيهات، اليمن ١,٥ ريالا، ليبيا ٧ دنانير، المغرب ٦٠ درهما، CYPRUS 3 C.P, U.K. 3,5 Stg, FRANCE 5 EURO, USA 7 US $, GERMANY 5 EURO

Barghoud & Co. Représentant

DIFFUSION CONTROLE
OJD





اقتصاد عربي

حمت دولة الامارات انجازاتها بالقرارات الحكيمة التي اصدرها خليفة بن زايد ومحمد بن راشد فماذا قال اركان القطاعات الاقتصادية

ص: ١٨



مال ومصارف

تقديراً لدوره المميز في البنك المركزي الكويتي منذ بدايات التسعينات، اختارت مجلة يوروموني المعروفة عالمياً المحافظ الشيخ سالم الصباح لنيل جائزة محافظ البنك المركزي لمنطقة الشرق الأوسط ٢٠٠٨.

ص: ١٠٦



في هـذا العـدد

حصاد الشهر: لبنان أقوى – بقلم د. عبد الحفيظ البربير – ١٠
بصراحة: وكالات التصنيف تفشل في رصد الخلل والعيوب وتحصر اهتماماتها بـ«مخصصات» المؤسسات الطامحة الى تصنيفها الكونغرس يتهمها بالضلوع في انهيار النظام المالي ١٣
رأينا: مهندسو الفقاعة حسابهم آتٍ ١٦

اقتصاد عربي وعالمي

الامارات حمت انجازاتها بقرارات حكيمة اصدرها خليفة بن زايد ومحمد بن راشد ١٨
سعد الحريري العاشر بين أغنى سياسيي العالم بـ ٣,٣ مليارات دولار ٢٠

عقارات

تغطية لمعرض الكويت الدولي للعقار والاستثمار ٢٤
جراح المطيري (AREPCO): ان دولة الكويت مطالبة بتحرير الاستثمار العقاري والتمييز بين المطورين والمضاربين ٢٦

تكنولوجيا

تغطية شاملة لمعرض جيتكس دبي ٢٠٠٨ ..... ٢٨
أحاديث مع ابرز رجال التكنولوجيا سجلناها في معرض جيتكس ٢٠٠٨ ..... ٣٠

مال ومصارف

حاكم مصرف لبنان تحوّل الى نجم في شهر ت١ لنجاح هندساته المالية والمصرفية ولإنقاذه القطاع المصرفي من الازمة المالية العالمية ٨٦
سميح سعاده وغسان مهنا و د. مروان بركات يردون على اسئلة «البيان الاقتصادية» حول رفع قيمة الوديعة المصرفية بعد ان وصلت في الخارج الى ٧٠ الف يورو ٨٨
بنك الامارات ولبنان (BNPI سابقاً) يرفع حقوق مساهميه الى ١٥٠ مليون دولار ٩٢
وزير المال اللبناني محمد شطح قال بصراحة ان ارتباط لبنان المالي والاقتصادي بالمنطقة لا يجنبه تأثيرات الازمة على اقتصاده ٩٦
محافظو البنوك المركزية الخليجية يوصون بإجراءات لازالة المخاوف ١٠٢
تغطية للمؤتمر الاسلامي العالمي في الدوحة ١٠٤
حاكم البنك المركزي الاردني د. أميه طوقان اكد بحضور رئيس الوزراء نادر الذهبي ان الازمة المالية العالمية لم تؤثر على البنوك الاردنية ١٠٦
نائب في البرلمان الكويتي ناصر الدويلة دعا الحكومة الى دمج البنوك الكويتية دمجا قسريا لمواجهة العاصفة ١٠٦
٨ مصارف سعودية تنفي تورطها بالازمة المالية وتعلن عن ارباحها ١٠٨
رشيد المعراج محافظ مصرف البحرين المركزي قال «اننا استبقنا الازمة وألزمنا البنوك بتنويع المخاطر» ١٠٩
الفاعليات الاماراتية تثني على قرارات البنك المركزي التي اتخذها لحماية النظام المالي ١١٠
رؤساء المصارف والشركات الاميركية المنهارة في قفص الاتهام – عشرات الدعاوى اقيمت ضدهم ١١٢
مصرف اسلامي جديد في البحرين: فرست انفستمنت بنك ١١٥
١٤,٢ مليار دولار استثمارات الوليد بن طلال في الاسهم السعودية ١٢٠
٩٦ مليون دينار الارباح الصافية لبنك الاسكان للتجارة والتمويل في الاردن ١٢١
رنيه خلاط: تلمس اهمية تكاتف الجهود بين أدير للتأمين وبنك بيبلوس ووعد ببذل المزيد من الجهد في حقل التدريب ١٢٤

تأمين

مفكرة ضامن عربي: الضامن العربي «البشع» – بقلم جوزف زخور – ١٢٦
كتابات في التأمين: الوعي التأميني العربي – بقلم جميل حجار – ١٢٨
التأمين في سوريا.. هذه هي الحقيقة – بقلم برنار عجوري – ١٣٠
ركنان من شركة ميونيخ ري تحدثا الى «البيان الاقتصادية» عن موسم التجديد للاتفاقيات والازمة المالية العالمية فماذا قالا؟ ١٣٢
ماذا جرى في لقاء بادن – بادن ؟ ١٣٤
ازمة AIG : لائحة بالشركات المرشحة للبيع ١٣٧
ياماتو لايف شركة التأمين على الحياة اليابانية سقطت بعد ٩٨ سنة على تأسيسها وخسرت ٦٧٠ مليون دولار من قيمة اسهمها ١٤٢
حملة اميركية شعواء على وكالات التصنيف الاميركية لأنها خذلت المواطنين ولم ترتقب الازمة ١٤٤
اقترح وزير البيئة في لبنان انطوان كرم اعتماد التأمين الالزامي لمسؤولية صيادي الطيور والحيوانات البرية ١٥٢
اميركان لايف (أليكو) دفعت تعويضا لأحد عملائها قدره ٢٥٠ الف دولار ١٥٨
اللجنة الفنية لـ AWRIS اجتمعت في بيروت واطلعت على نتائج النصف الاول من العام ١٦٤
دمشق: محاضرات قيمة قُدمت في الذكرى الثالثة لإنشاء هيئة الاشراف على التأمين ١٧٦

نقل

تخوف من انتقال عدوى الافلاسات الى قطاع النقل البري العالمي الذي بدأ يعاني ركودا كبيرا ١٨٠
سيارات ١٨٨
سياحة – نشاطات ١٩٢
مجتمع – ميراي فارس بويز – ٢٠١
نقاط سوداء: اثبتوا لنا العكس – بقلم المهندس زياد زخور – ٢١٠

مال ومصارف

اكد حاكم البنك المركزي الاردني د. أميه طوقان ان الازمة المالية العالمية لم تؤثر على البنوك الاردنية التي تستثمر موجوداتها وفق التعليمات التي يحددها البنك المركزي ص: ١٠٦



تكنولوجيا

الرئيس التنفيذي في «دو» للإتصالات عثمان سلطان لا يرى ان هناك مشكلة سيولة تعترض الشركة، ويشدّد على أولوية المحافظة على نسبة النمو المحققة ص: ٣٠



تكنولوجيا

خدمات تقنية وتكنولوجية توفرها «فورفرونت» للمدارس والكليات والقطاعات التعليمية. والشركة بحسب الشريك المفوض فيها جورج محشي تتمتع بخبرة ودراية بالسوق العربي ص: ٣٨





مال ومصارف

كان رياض سلامه طيلة شهر تشرين الاول (اكتوبر) نجم المؤتمرات والندوات والمقابلات الاعلامية، فهو جذب الانظار اليه لنجاح هندساته في مصرف لبنان وانقاذه القطاع المصرفي من الازمة المالية العالمية ص:٨٦



تأمين

خصت شركة ميونيخ ري «البيان الاقتصادية» بمقابلة خاصة مع ركنين من اسرتها هما: اندرياس مولك اوديه وكريستيان كراوت فماذا قالا عن الموسم الجديد والازمة المالية العالمية ص: ١٣٢



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH - STRONGER LEBANON - BY DR ABDEL HAFIZ BARBIR - 10
FRANKLY SPEAKING : THE RATING AGENCIES FAILURE 13
EDITORIAL: THOSE WHO ENGINEERED THE BUBLE .. WILL HAVE TO PAY FOR IT 16

ARAB AND WORLD ECONOMY

UAE MANAGED TO BRING THE SITUATION UNDER CONTROL 18
SAAD HARIRI: THE TENTH WEALTHIEST POLITICIAN IN THE WORLD 20

REAL ESTATES

AREPCO'S JARRAH AL MUTAIRI: SPECULATORS MUST BE DRIVEN OUT OF THE MARKET 26

TECHNOLOGY

GITEX 2008 LEADING PARTICIPANTS INTERVIEWED BY OUR CORRESPONDENTS 28

BANKING AND FINANCE

RIYAD SALAMEH'S ACHIEVEMENTS HIGHLY PRAISED BY WORLD CENTRAL BANKS GOVERNORS
GUARANTEEING BANK DEPOSITS IN LEBANON 86
BANKERS CALL FOR HIGHER GUARANTEE (INTERVIEWS) WITH SAMIH SAADEH, GHASSAN MUHANNA
AND DR MARWAN BARAKAT 88
MINISTER OF FINANCE MOH. CHATTAH: LEBANON IS CLOSELY LINKED TO THE GULF MARKETS AND
CANNOT AVOID BEING AFFECTED BY THE ON GOING FINANCIAL DIFFICULTIES IN THE REGION 96
FIGHTING FEAR: CENTRAL BANKS IN THE GULF REGION WORK TOGETHER TO FACE THE FINANCIAL CRISIS 102
COVERAGE FOR ISLAMIC BANK CONFERENCE HELD IN DOHA 104
JORDAN CENTRAL BANK GOVERNOR: JORDANIAN BANKS UNHARMED BY THE WORLD FINANCIAL CRISIS 106
KUWAIT: PM NASSER AL DUWAILA CALL FOR BANKS MERGER IN KUWAIT 106
SAUDI ARABIA: EIGHT BANKS DENY BEING HURT BY THE FINANCIAL CRISIS 108
BAHRAIN CENTRAL BANK GOVERNOR: BAHRAIN BANKS UNSCATHED BY THE FINANCIAL TURMOIL 109
UAE MARKET LEADERS APPRAISE UAE CENTRAL BANK'S PREVENTIVE MEASURES 110
US BANKERS AND INSURERS BEING SUED BY SHAREHOLDERS 112
BAHRAIN: NEW ISLAMIC BANK FOUNDED FIRST INVESTMENT BANK 115
PRINCE AL WALEED BIN TALAL INVESTMENTS IN SAUDI ARABIA : $ 14.2 BILLION 120
JORDAN HOUSING BANK: NET PROFIT JD 96 MILLION 121
ADIR'S RENE KLAT: ADIR AND BYBLOS BANK WORKING TOGETHER IN THE TRAINING FIELD 124

INSURANCE

ARAB INSURER'S DIARY: THE UGLY ARAB INSURER BY JOSEPH ZAKHOUR 126
INSURANCE WRITINGS: INSURANCE AWARENESS BY JAMIL HAJJAR 128
INSURANCE IN SYRIA: THIS IS THE TRUTH BY BERNARD AJOURY 130
MUNICH RE EXCLUSIVE INTERVIEW: WE HAVE OUR OWN TREATY RENEWAL POLICY 132
BADEN - BADEN 2008 HELD LAST WEEK OF OCTOBER 134
AIG IN CRISIS: COMPANIES OFFERED FOR SALE 137
JAPAN: YAMATO LIFE DECLARES BANKRUPT 142
USA RATING AGENCIES DISCREDITED AT AMERICAN CONGRESS 144
ACAL PREPARING FOR A HUNTING INSURANCE LIABILITY POOL 152
LEBANON: $ 250.000 INDEMNITY PAID BY ALICO 158
AWRIS: 6 MONTH RESULTS ANNOUNCED BY KAISS AL MUDARESS 164

SHIPPING

FINANCIAL CRISIS MAY HIT SHIPPING INDUSTRY 180

AUTO SHOW ROOMS - TOURISM - EVENTS 188

SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ 201

BLACK POINTS: PROVE THE CONTRARY - BY ZIAD ELIE ZAKHOUR (CIVIL ENGINEER) - 210



مال ومصارف

بنوك البحرين في حالة سليمة ولا خوف عليها.. هذا ما اكده رشيد المعراج محافظ البنك المركزي في البحرين وقال: استبقنا الازمة وألزمنا مصارفنا بتنويع المخاطر ص: ١٠٩



عقارات

قال جراح المطيري AREPCO ان دولة الكويت مطالبة بتحرير الاستثمار العقاري والتمييز بين المطورين والمضاربين ص: ٢٦



تكنولوجيا

قال لنا محمد عمران الرئيس التنفيذي لاتصالات الاماراتية ان الشركة توفر قيمة مضافة للاسواق التي تختارها لنشاطها ص: ٢٣



تكنولوجيا

نائب الرئيس الإقليمي لدى «أوراكل» حسام دجاني أشار الى سعي حثيث لتوفير أرقى خدمات التكنولوجيا الموجهة للشركات، كاشفاً عن ثلاثة آلاف منتج تقوم «أوراكل» باخضاعها لتعديلات وتحديثات بما يمكنها من تلبية المتطلبات. ص: ٣٦

مهندسو الفقاعة حسابهم آت

ليس صحيحاً القول ان ليس هناك من خرج رابحاً من الأزمة المالية التي تجتاح العالم وتأكل مدّخرات الناس وأرزاقهم. فعلى امتداد العقدين من السنين توالى تأسيس ما يسمى بالشركات المالية والمصارف الإستثمارية وصناديق الإستثمار، على نحو لم يعرف العالم له مثيلاً من قبل.

وقد عمدت تلك المصارف والصناديق والشركات الى نشر وكلاء لها وباعة في كل أصقاع الدنيا. وأوكلت اليهم مهمة تسويق ما اصبح يعرف اليوم بالمشتقات المالية DERIVATIVES والرزم الاستثمارية INVESTMENT PACKAGES. وكانت «عدة الشغل» التي استعملها هؤلاء لاستقطاب الناس وإقناعهم بجدوى المنتجات التي يروّجونها بيانات وإحصائيات موقعة من كبريات وكالات التصنيف RATING AGENCIES وشركات المحاسبة والتدقيق AUDITORS.

وكالات التصنيف تضع المؤسسات مصدرة المشتقات والرزم المعروضة للاكتتاب في مراتب أ (A) وما فوق، وشركات المحاسبة تشهد بأن مراجعاتها لحسابات المؤسسات المصدّرة تبين التزامها الأصول المحاسبية المعتمدة دولياً الخ..

أما الإحصائيات والتوقعات فتشهد لماضي المؤسسة مصدّرة المشتقات والرزم الإستثمارية وتفوقها في مجال تحقيق عوائد سنوية من رقمين على الأقل (DOUBLE DIGIT).

وهكذا نجح المسوّقون في تكوين محافظ استثمارية لم يعرف التاريخ شيئاً مشابهاً لها من قبل، سواء في الحجم أو المبالغ المستثمرة فيها.

ومضت سنوات جرى خلالها توزيع عوائد سنوية مرتفعة فعلاً، وهذا ما شجع الناس على الإقبال على تلك المشتقات والرزم وعلى الاكتتاب بمزيد منها. وجاءت الاحداث الأخيرة لتظهر ان المحفظة الإستثمارية بجزئها الأعظم لم تكن حقيقية، وان معظم مكوناتها كانت وهمية واسعارها المتداولة في الأسواق افتراضية VIRTUAL.

ولذا درجت وسائل الإعلام على تسمية المحفظة التي هوت بالفقاعة (BULLE) وكان ما كان. وسقط من سقط. وفقد الناس ثقتهم بالإستثمار وأخذوا يتخلون عن كل ما يحملونه من أسهم، وبأي ثمن وأياً تكن الخسائر التي يتكبدونها جراء ذلك.

والسؤال الذي يتردّد هو: لقد عرفنا الخاسرين، أما الرابحون فمن تراهم يكونون؟

وغالباً ما يتردّد ان في كارثة من هذا النوع الكل خاسر. إلاّ أننا نرى غير ذلك، ونعتبر ان هناك أفرقاء ربحوا الكثير قبل افتضاح الأمر. وفي طليعة هؤلاء:

١) رؤساء ومديرو المصارف والشركات والمؤسسات المالية التي تولت هندسة «الفقاعة»

٢) المصارف والشركات التي تقاضت على امتداد السنوات الماضية أجوراً وعمولات مقابل تسويقها المشتقات المالية. ويجب ألاّ ننسى هنا ان العمولة والأجور تبنى على ثمن السهم، وترتفع بارتفاعه.

٣) شركات المحاسبة والتدقيق AUDITIORS التي صادقت على ميزانيات المؤسسات التي صدرت المشتقات والرزم الاستثمارية وتلك التي تولت تسويقها في سائر أنحاء العالم. وهذه الشركات تستوفي بدلات أتعابها بالساعة (PER HOUR). ويقول الخبراء أنها استوفت بدلات أتعابها من «مئات آلاف ساعات العمل» التي أمضتها وهي تدقق بالقيود لتعود وتشهد بأنها صحيحة.

٤) وكالات التصنيف RATING AGENCIES التي تطوعت لتطمين الناس الى انهم يتعاملون مع مؤسسات ذات صدقية عالية. وهناك أحاديث عن تعرفات تحدد ثمن كل (أ) (A) تمنح الى الشركة أو المصرف أو المشتقة DERIVATIVE أو الحزمة الاستثمارية PACKAGE.

هذا على مستوى القطاع الخاص، أما في القطاع العام فقد استوفت الحكومات ضرائب دخل عن الأرباح التي حققتها المؤسسات والمصارف التي تولت إصدار المشتقات والحزم الاستثمارية، وكذلك الأرباح التي حققتها شركات المحاسبة والتدقيق والتصنيف، والبورصات والوسطاء والباعة والمستشارون الماليون. ولا بد لتلك الضرائب ان تكون قد انعشت خزائن الدول الصناعية، وسهلت لها مهمة تمويل الأعمال الحربية في مناطق عدة من العالم، خلال العقد الماضي من السنين.

خلاصة القول هناك رابحون بالتأكيد، وهؤلاء أُثروا ونعموا بما فازوا به من عمولات وأجور وبدلات أتعاب ومكافآت، ونالوا من الشهرة ما جعل أندية الأعمال في العالم تكتب أسماءهم بحروف من ذهب. بل ان فيلماً سينمائياً أميركياً جعل منهم رجالاً من ذهب (GOLDEN BOYS).

يبقى ان الشرطة الفدرالية في أميركا فتحت تحقيقاً مع هؤلاء وسائر الذين تورطوا في استنزاف جيوب الناس أو شهدوا بالزور، وهذا ما فعلته واقعاً شركات المحاسبة والتصنيف.

وفي موازة ذلك بدأت مكاتب المحاماة في الدول الصناعية بالتقدم بدعاوى جماعية ضد الرؤساء والمديرين التنفيذيين والمحاسبين AUDITORS ووكالات التصنيف RATING AGENCIES، وكل من شارك في تضليل الناس واستدراجهم للمساهمة في استثمارات تبين اليوم أنها لم تكن حقيقية. ولا بد للعدالة ان تقتص من هؤلاء ولو بعد حين. ■

« البيان الاقتصادية »

الإمارات حمت إنجازاتها بقرارات حكيمة
أصدرها خليفة بن زايد ومحمد بن راشد


الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان


الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

دولة الإمارات العربية التي غابت الإبتسامة عن وجوه حكامها وأبنائها والعاملين فيها فترة ٤٨ ساعة، عادت اليها مع قرارات حكيمة وتاريخية اتفق على إصدارها **الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان** رئيس الدولة، و**الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي.

وكان القرار الأبرز الذي اتخذ في ١٢ تشرين الأول (أكتوبر) قد قضى بضمان الحكومة لعدم تعرض أي من المصارف الوطنية (والعاملة في الدولة) لأية مخاطر ائتمانية، وضمان الودائع والمدخرات في المصارف الى جانب توفير ضمان عمليات الإقتراض في ما بين المصارف العاملة في الدولة، وضخ السيولة اللازمة في الجهاز المصرفي في حال تطلب الأمر ذلك.

الشيخ **محمد بن راشد** نائب رئيس الدولة حاكم دبي قال: «إننا جادون في حماية نظامنا المالي وقطاعنا المصرفي حفاظاً على المصالح العليا لدولتنا وشعبنا».

آراء

الفرحة التي عمت دولة الإمارات العربية يوم صدور القرار القاضي بضمان الحكومة لكل الودائع المصرفية، حملت الصحافة الإماراتية ومنها الزميلة «الخليج» على استصراح عشرات الشخصيات الإقتصادية الفاعلة آراءها بالقرار المذكور.

نقتطف من التصريحات ما يلي:

عبد العزيز الغرير (الشرق):
مصداقية إضافية تستقطب الودائع



قال **عبد العزيز الغرير** رئيس المجلس الوطني الاتحادي والرئيس التنفيذي لبنك المشرق ان إعطاء الحكومة ضماناً للودائع المصرفية في البنوك الوطنية وكذلك لعمليات الإقتراض في ما بين البنوك العاملة في الدولة، سيؤمن لحركة السيولة الإستمرار في التدفق نحو مختلف الأنشطة الإقتصادية، ويعزز الفرص لاستقطاب الودائع من خلال المصداقية الإضافية التي يعطيها للقطاع المصرفي عبر الضمانات الحكومية.

وقال: «ان ضمان الإقتراض بين البنوك سيكون له انعكاسات إيجابية في تعزيز مستويات السيولة، لأن هذا الإقتراض هو أحد المصادر الأساسية للأموال التي تستخدمها البنوك في عملياتها، ويشكل ما بين ٢٠٪ الى ٢٥٪ من هذه الأموال، وبالتالي فإن القرار يحسن إمكانيات القطاع المصرفي على هذا الصعيد.

سليمان المزروعي (بنك الإمارات دبي الوطني):
خطوة تاريخية لها مفعول السحر



قال **سليمان المزروعي** مدير عام الاتصال المؤسسي ببنك الإمارات دبي الوطني «ان هذه الخطوة جاءت في مكانها الصحيح وتأتي تتويجاً لثقة الناس والمؤسسات في الوضع المالي للدولة، حيث كانت هناك أزمة ثقة وبعض الشائعات التي ربما أثرت في الأسواق. غير ان هذه الخطوة التاريخية من قبل الحكومة بضمان الودائع سيكون لها مفعول السحر على الأسواق في الفترة المقبلة وستعيد ثقة المستثمرين والمودعين، حيث ستؤكد على مدى قوة ومتانة القطاع المصرفي في الدولة الذي يعد ثاني أكبر اقتصاد عربي».

سعود باعلوي (مجموعة دبي):
ضمانة لاستمرارية استقرار المؤسسات



قال **سعود باعلوي** رئيس مجلس إدارة مجموعة دبي: «يأتي هذا التوجه الوقائي لحكومة دولة الإمارات بخصوص الأزمة المالية العالمية في إطار التزام الدولة بتوفير بيئة مستقرة وقوية لقطاع الخدمات المالية. ونحن نعتقد ان هذه التوجيهات ستعزز ثقة المستثمرين على الصعيدين المحلي والعالمي، كما ستضمن استمرارية استقرار المؤسسات المالية والمصرفية في الدولة».

محمد جميل برو (بنك الهلال) :
زادت الثقة في بنوك الدولة



أكد **محمد جميل برو** الرئيس التنفيذي لمصرف الهلال «أهمية هذه الخطوة التي تعد إيجابية بكل المقاييس وتدل على سلامة القطاع المصرفي، وجاءت لتؤكد على زيادة الثقة في بنوك الدولة من خلال الضمان الحكومي للودائع، بما يؤكد ان الظروف الخارجية التي تحيط بالإقتصادات التي تنهار بالخارج لا تنطبق علينا بشكل مباشر، كما ان ظروف اقتصادنا مختلفة وتتمتع مصارفنا بالسيولة الكافية وأسواقنا بخير ولا ينقصها سوى مزيد من الثقة».

حسين سجواني (داماك) :
القطاع العقاري بخير بدعم القيادة الرشيدة



قال **حسين سجواني** رئيس مجموعة داماك القابضة «ان القطاع العقاري بخير وسيبقى بخير بدعم وتوجيهات قيادتنا الحكيمة».

وأشاد **سجواني** بقرار ضمان الودائع وقال: «لقد عودتنا قيادتنا الرشيدة على سرعة اتخاذ القرارات الحكيمة في وقتها المناسب التي تؤكد بالدرجة الأولى على حفظ أمن وأمان الناس وضمان الصالح العالم».

وأضاف «ان القطاع المصرفي بالدولة يمتاز بالقوة، وجاء الدعم الحكومي هذا ليعزز هذه القوة، ويلغي أي آثار نفسية أو تخوف ظهر على كافة شرائح المجتمع، وليطمئنوا على أموالهم واستثماراتهم».

سامي فرحات (بنك الإستثمار) :
قرار تاريخي سبقت به الدولة كل الدول



أكد **سامي فرحات** مدير عام بنك الإستثمار بالشارقة «ان قرار مجلس الوزراء بضمان الودائع الحكومية من شأنه ان يعمل على خفض أسعار الفائدة في ما بين البنوك، ويعود بوتيرة الإقراض الداخلي الى سابق عهدها حيث سينمو المعروض النقدي من جديد خلال الفترة المقبلة. كما ان هذا القرار التاريخي الذي سبقت به دولة الإمارات كل الدول الأخرى سيعمل على تطمين الأسواق لحد كبير، مما يبشر بحالة جيدة مقبلة على أسواق المال والأسواق الأخرى بوجه عام. ومن المؤكد ان هذا القرار سيجلب ودائع أجنبية مما يزيد المعروض النقدي وينتج عنه خفض أسعار الفائدة».

وأثنى **سامي فرحات** على قرار مجلس الوزراء، مشيراً الى ان الحكومة الإماراتية عودت القطاع المصرفي على التدخل في الوقت المناسب لحماية الأسواق.

محمد نصر عابدين (بنك الاتحاد الوطني) :
قمة المسؤولية والحكمة باتخاذ القرارات



قال **محمد نصر عابدين** الرئيس التنفيذي لبنك الاتحاد الوطني «ان استمرار صاحب السمو الشيخ **خليفة بن زايد** وصاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد** في دعم النمو الاقتصادي ودعم المصارف الوطنية هو قمة المسؤولية والحكمة واتخاذ القرار في الوقت المناسب».

وأضاف: «ان ما يصدر عن القيادة الرشيدة الشابة يفاجئ العالم ببعد النظر والثقة بالنفس. ومطلوب منا نحن أركان القطاع المصرفي ان نلتزم بأعلى المسؤولية في الحفاظ على مواردنا وتوجيهها الوجهة الصحيحة».

طارق القاسمي (مجموعة الإمارات للإستثمار) :
خطوة فاقت نظيراتها في العالم



قال الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي** رئيس مجلس إدارة مجموعة الإمارات للإستثمار: «أنا على يقين بأن هذه القرارات ستكون رصيداً إيجابياً ليس على المدى القريب فحسب، وإنما على المدى المتوسط والبعيد، والذي يعكس اهتمام حكومة الإمارات وقيادتها بمصالح المستثمرين المحليين والعالميين، وإضافة المصداقية الكبيرة الى الإستثمارات المتدفقة للدولة والمشاريع القائمة».

وأشار الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي** الى أن هذه الخطوة قد فاقت من حيث المعادلات الإقتصادية نظيراتها في العالم الغربي نفسه، وأثبتت القدرات الإقتصادية التي تتمتع بها الجهات التشريعية والتنفيذية في الدولة.

أغنى ١٠ سياسيين في العالم
سعد الحريري العاشر بـ ٣,٣ مليارات دولار



نشرت «تايمز اون لاين» قائمة بأغنى عشرة سياسيين في العالم، وذكرت اسم سعد الحريري رئيس كتلة المستقبل في لبنان بين اكبر الاثرياء العشرة.

وهنا القائمة:

الاسم	الوظيفة	الثروة مليارات الدولارات
١– سليمان كريموف	سيناتور في جمهورية داغستان شركة غاز بروم بترول ومصارف	١٧,٥
٢– مايكل بلومبرغ	عمدة نيويورك بورصات والكترونيات	١١,٥
٣– سيرج داسو	سيناتور فرنسي صناعة الطيران	٩,٩
٤– سيلفيو برلسكوني	رئيس وزراء ايطاليا رجل اعمال ومصارف	٩,٤
٥– ابو ريزال بكري	وزير في الحكومة الاندونيسية رجل اعمال وبترول	٩,٢
٦– ورينات اخميتوف	برلماني اوكراني – رجل اعمال	٧,٣
٧– اندريه مولشانوف	سيناتور روسي قطاع البناء	٤
٨– غليب فييتسوف	سيناتور روسي تاجر بالمواد الخام	٣,٩
٩– كوستيانشين جيتاغو	مالك لشركة تعدين	٣,٤
١٠– سعد الحريري	نائب لبناني مقاولات وسعودي أوجيه	٣,٣

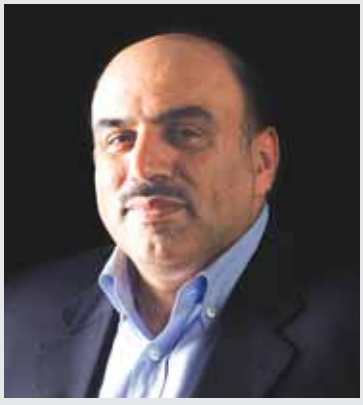
تأسيس شركتين كويتيتين برأسمال ١٩ مليون دينار

تم الكشف مؤخرا عن تأسيس شركتين مساهمتين مقفلتين في الكويت برأسمال اجمالي قدره ١٩ مليون دينار كويتي.

احدى الشركتين هي المستقبل للاستثمار التي تأسست كشركة مساهمة كويتية مقفلة برأسمال يبلغ ١٧ مليون دينار موزعة على ١٧٠ مليون سهم نقدي بقيمة ١٠٠ فلس للسهم الواحد. ومن اغراض الشركة الاستثمار في مجالات عديدة ومتنوعة منها ادارة اموال المؤسسات العامة والخاصة واعداد الدراسات، كما يمكن لها القيام بالوساطة في عمليات الاقراض والتجارة الدولية.

اما الشركة الثانية فهي سكايرز لخدمات الطيران والتي تأسست كشركة مساهمة مقفلة ايضا برأسمال يبلغ مليوني دينار موزعة على ٢٠ مليون سهم نقدي قيمة كل سهم ١٠٠ فلس. ومن اغراضها تقديم خدمة شراء الطائرات والاصول الاخرى المرتبطة بها نيابة عن شركات الطيران وتقديم خدمات التأجير التشغيلي او التمويلي بما يتناسب مع احتياجات ورغبات العملاء من شركات الطيران، اضافة الى خدمات حجز التذاكر والخدمات الخاصة بالمسافرين في المطارات.

خالد جناحي: العمل المؤسسي الخيري جزء من الثقافة الاسلامية



بعد احالة مجلة «البيان الاقتصادية» في شهر تشرين الاول (اكتوبر) الماضي الى الطبع وصلتنا تفاصيل انعقاد المنتدى الاقتصادي العالمي الذي استضافته مدينة تيانجين في الصين في ٢٧ و٢٨ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٨.

ولفت نظرنا مشاركة رئيس مجلس ادارة بنك الاثمار **خالد جناحي** في المنتدى، والكلمة التي القاها في مداخلته في الجلسة العامة التي ترأسها مؤسس المنتدى ورئيسه **كلاوس شواب**. ومما جاء في كلمة **خالد جناحي** «ان العمل المؤسسي الخيري هو جزء من ثقافتنا في الشرق الاوسط. وفي الواقع، فإن هذا الامر يأتي ضمن التعريفات الدقيقة للزكاة التي هي احد اركان الاسلام، وهي الركن الرابع». موضحا «ان الشركات في دول كدولنا خلال الاعوام الخمسة عشر الماضية قد حظيت بالوصول الى العالمية، وعلى هذا الاساس فإن هذه الشركات بحاجة الى التفكير في المسائل العالمية».

واضاف «ان هذا يتطلب تغيير العقلية، وهو امر ليس بالسهل.. ان المساهمين بحاجة الى ان يفهموا انهم ليسوا اصحاب المصلحة الوحيدين، لان المنتفعين من هذه المصالح هم الناس من حولنا والنسيج الاجتماعي المحيط بنا في كل مكان لحظة خروجنا الى العمل، وهذا ما يتطلب منا التفكير في المسائل التي تؤثر على الجميع».

واردف السيد **جناحي** قائلا: «اننا بحاجة فعلية الى الانخراط في هذا النسيج الاجتماعي.. واننا لسنا بحاجة الى التضحية بالربحية فحسب. وفي الواقع، اننا سنصبح اكبر الرابحين بهذه الطريقة».

مؤكداً ان الرؤساء التنفيذيين يلعبون دورا محوريا في دفع المشاركة والمسؤولية الاجتماعية للشركات.

كارلوس سليم اشترى حصة في «نيويورك تايمز»

يفاجئ رجل الأعمال اللبناني الأصل في المكسيك **كارلوس سليم الحلو** من مواليد جزين، العالم، بإنجازات متواصلة، جعلته يجني ثروة تقدر بـ ٦٨ مليار دولار.

وكانت آخر مفاجآته شراءه لـ ٦,٤ بالمئة من الشركة التي تملك صحيفة نيويورك تايمز الأميركية، مسجلاً بذلك خروجه من مجال اختصاصه (الاتصالات) الى عالم الصحافة.

وليس غريباً ان يبحث رجال الأعمال بعد جمعهم للثروات الطائلة، عن وسائل الإعلام التي تنقل أخبارهم وتتحدث عنهم وتريحهم.

لبناني عضواً منتدباً لشركة «موبينيل»

رجل الأعمال المصري **نجيب ساويرس** يؤمن بكفاءة الإنسان اللبناني، لذلك تراه في معظم مؤسساته في مصر والخارج يستعين بالشباب اللبنانيين من أصحاب الكفاءات ويسلمهم ارفع المناصب أو يخصهم بحصص في شركاته.

وقد ورد خبر في الشهر الماضي من القاهرة يفيد بأن شركة موبينيل التابعة لمجموعة أوراسكوم تليكوم التي يرأسها **نجيب ساويرس** عيّنت اللبناني **حسان قباني** عضواً منتدباً للشركة.

و**حسان قباني** خريج «الانسياد» والـ ESA وقد أصبحت له خبرة معمقة في قطاع الاتصالات حيث تسلم مناصب رفيعة في غير شركة كبرى وفي أكثر من بلد.

هيدرا تستحوذ على ٤٧,٤٪ من أسماك

الفهيم: الخطوة جزء من استراتيجية تنويع الاستثمارات

الشامسي: الأموال التي يتم ضخها تساهم بتوسيع عملياتنا



د. سليمان الفهيم

HYDRA

استحوذت شركة هيدرا العقارية HYDRA على حصة إجمالية قدرها ٤٧,٤٣ في المئة من أسهم شركة أسماك المتخصصة في مجال تربية الأسماك في الإمارات، والتي يغطي نطاق عملها استثمارات رئيسية في قطاعات متنوعة تشمل جميع جوانب زراعة الأسماك والتسويق والتوزيع والتصدير والاستشارات. وقد زادت هيدرا حصتها بعد تحويل السندات الممنوحة الى أسماك بقيمة ١٤٠ مليون درهم الى أسهم.

وكانت الشركة قد دخلت قطاع التطوير العقاري من خلال إنشائها مؤخراً شركة تابعة لها في أبوظبي هي أميريتس ستاليون العقارية، ومن خلال شبكة من الشركاء والشركات التابعة في دول مجلس التعاون الخليجي وأوروبا. وذلك بالإضافة الى توسيع نطاق عملياتها في مختلف أنحاء الشرق الأوسط وغرب المحيط الهندي. هادفة الى تحقيق النمو المستدام من حيث الإيرادات والربحية بغية تعزيز العوائد للمساهمين.

ولفت الرئيس التنفيذي لشركة هيدرا **الدكتور سليمان الفهيم** الى ان الإستثمار الجديد في أسماك يمثل جزءاً من استراتيجية هيدرا العقارية لتنويع استثماراتها وأنشطتها الإقتصادية، انطلاقاً من ثقتنا بأن صناعة الأسماك تشكل أهمية كبرى للإقتصاد الإماراتي. ومن المقرر ان تسهم خطط تنويع الأنشطة الإقتصادية والتوسعية التي تعتمدها الشركة في وضع أسماك على درب النمو السريع الذي سيساهم في تحويلها الى واحدة من الشركات الرائدة في الإمارات والمنطقة خلال السنوات المقبلة. ونوّه بعمل وإدارة أسماك ورئيسها **حمد عبدالله الشامسي** الذي وصف أداءه بالرائع في إطار تعزيز مكانة أسماك.

وأكد **الفهيم** ان هيدرا ستعمل على تماسك سعر سهم أسماك لافتاً الى ان سهم الشركة لن يقل عن ٢٨ درهماً وأنه في حال توفر عرض من أسهم الشركة فإن هيدرا سوف تقوم بشرائها والاستحواذ عليها. وقال ان شركة أسماك تعتبر الوحيدة التي حافظت على قيمة أسهمها خلال الفترة الماضية التي شهدت انخفاضات كبيرة في قيمة أسهم مختلف الشركات المدرجة، مؤكداً العمل على رفع قيمة السهم وان هيدرا لن تبيع أسهمها في أسماك حتى لو بلغ السعر ١٠٠ درهم.

من جهة أخرى، شدّد الفهيم على ان وضع السوق العقاري في الإمارات مطمئن للمطورين والمستثمرين، وأنه لن يشهد أي هبوط.

أما **الشامسي** فكشف ان من المقرر ان تسهم الجوانب الديناميكية والنشطة لشركة هيدرا والأموال التي يتم ضخها في تعزيز جهود وتوسعة عمليات أسماك والانطلاق بقوة خلال السنوات القليلة المقبلة.

المترو.. قريباً في دبي

بدأت تصل الى دبي مجموعات عربات المترو، وقد بلغ عددها في مستودعات مرأب جبل علي ٢٠ مجموعة، وقد يصل العدد في العام المقبل الى ٤٤ مجموعة.

ويقول المدير التنفيذي لمؤسسة القطارات **عبد المجيد الخاجة** ان نسبة الاشغال في المشروع قد بلغت ٧٨ في المئة.

جائزة تميز تثبت نجاحها في الامارات وتضاعف ميزانيتها

النعيمي: مشاركة المؤسسات الخاصة في الجائزة واجب وطني

لوتاه: المشاركات تعدت الاطار المحلي الى دول مجلس التعاون



محمد مصبح النعيمي



رحاب لوتاه

اقر مجلس أمناء جائزة (تميز... وفالك طيب) ضرورة مخاطبة المؤسسات الخاصة للمشاركة في الجائزة بدورتها الثانية من منطلق الواجب الوطني قبل ان تكون مشاركة اجتماعية، وذلك لأهمية دور القطاع الخاص في تحفيز الكفاءات المواطنة والمساهمة في تعزيز المواطنة ودعم عمليات التوطين في قطاع المصارف والتمويل بالقطاع الخاص.

جاء ذلك في الاجتماع الذي استعرضت فيه الرئيسة التنفيذية للجائزة **رحاب لوتاه**، تقييم الاعمال خلال الدورة الاولى والاعلان عن ادخال تعديلات جديدة على الجائزة في دورتها الثانية، الامر الذي من شأنه احداث نقلة نوعية كبيرة تستهدف رفع الميزانية المخصصة للجائزة والفئات المستهدفة، ومشاركة عدد من المؤسسات الخاصة المجتمعية والمواطنة لموارد للتمويل في تبنيها للجائزة، بدافع من الحس الوطني والاسهام في بناء الانسان ورعاية المواطن الذي يعد الثروة الحقيقية لدولة الامارات.

وذكرت **لوتاه** ان اجتماع مجلس أمناء جائزة (تميز... وفالك طيب) الذي ترأسه رئيس مجلس الامناء **محمد مصبح النعيمي** بحضورها وحضور اعضاء المجلس الدكتور **سليمان الجاسم** مدير جامعة زايد، الدكتورة **فاطمة الشامسي** الامين العام لجامعة الامارات، **سالم يوسف القصير** نائب مدير الجامعة الاميركية في الشارقة، **جمال احمد الجسمي** مدير عام معهد الامارات للدراسات المصرفية والمالية في الشارقة، استعرض آليات عمل الجائزة في دورتها الاولى وما حظيت به من دعم من نائب حاكم دبي **الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم** وحرصه على تكريم الفائزين بالجائزة في دورتها الاولى، وكذلك الفاعليات التي ساهمت في انجاحها ومواصلة هذا النهج سنوياً، اضافة الى ما لقيته الجائزة من دعم اعلامي ومشاركات بمعارض التوظيف في دبي والشارقة للتسويق لها، واستحداث موقع خاص بها على الانترنت هو www.tamaiaz.ae حتى بلغ عدد المشاركين فيها بدورتها الاولى اكثر من ٥٠٠ طالب وطالبة وخريجين حديثي التخرج من جامعات الامارات كافة الحكومية منها والخاصة.

واشارت **لوتاه** الى كم الانجازات التي حققتها الجائزة من مشاركات تعدت الاطار المحلي لمشاركات من جامعات بدول مجلس التعاون الخليجي مما يؤكد نجاحها، وان اصداء تلك النجاحات وصلت مسامعها خارج حدود الامارات.

من جهتهم اكد كل من **النعيمي** واعضاء مجلس الامناء على ان مخاطبة المؤسسات الخاصة للمشاركة في الجائزة في دورتها الثانية هو واجب وطني لرصد افضل الآليات واكثرها فعالية، من اجل نشر الوعي الوطني حول اهمية العطاء في بناء الوطن الاماراتي، مؤكدين على ان نائب حاكم دبي وجميع الفاعليات ورؤساء الجامعات بشكل يبعث على التفاؤل والامل الكبير في ان تكون اكثر من جائزة تميز يتبناها القطاع الخاص، لان هدفنا في النهاية كقطاع خاص او حكومي خدمة الوطن والمواطن ودعم عمليات التوطين في قطاع المصارف والتمويل بالقطاع الخاص.

«أجيليتي» أفضل شركة للخدمات اللوجستية



طارق سلطان
رئيس AGILITY

حازت أجيليتي، AGILITY الشركة العالمية الرائدة في تقديم الحلول اللوجستية المتكاملة على جائزة أفضل شركة للخدمات اللوجستية في منطقة آسيا باسيفيك، وذلك خلال توزيع جوائز جريدة «لويدز ليست آشيا» في سنغافورة.

وعلق الرئيس التنفيذي للشركة في منطقة آسيا باسيفيك **وولفغانغ هولرمان** «جاء فوزنا بهذه الجائزة نتيجة لتضافر جهود جميع زملائنا في منطقة آسيا باسيفيك وحول العالم».

وكان قراء هذه الجريدة التي تعد أقدم جريدة في العالم متخصصة في الشحن والخدمات اللوجستية الدولية، قد صوتوا لصالح أجيليتي لتصل الى المرحلة النهائية، وتفوز بالجائزة بعد تغلبها على المنافسة القوية التي شهدتها من أربعة منافسين آخرين.

حماية المستهلك تمنع دخول ١٠٠ «دواء عشبي» صنع «غروب الاتات» الى الاسواق الاميركية و١٠ أدوية لشركتين اخريين

منعت منظمة الـ FDA الاميركية (حماية المستهلك) التي تراقب المنتجات الصحية والغذائية والاستهلاكية التي تصدّر الى الاسواق الاميركية، نحو ١٠٠ دواء صنع من الاعشاب على يد شركة اتات غروب اللبنانية، لعدم توافقها مع مواصفات المؤسسة التي تهدف الى حماية المستهلك الاميركي من المنتجات المغشوشة والمزورة والضارة.

وكذلك منعت منظمة الـ FDA الاميركية دخول المنتجات المصنعة على يد شركة الضياء DAYAA AL كفرعكا (خمسة منتجات) ومنتجات أمانا كير AMANA CARE (خمسة منتجات).

اما بالنسبة للمنتجات الغذائية فقد منعت المنظمة دخول منتجات الزيتون الاسود والاخضر المصنعة في مصنع مشعلاني MECHAALANY في بلدة المريجات.

ماذا تفعل حماية المستهلك في لبنان وكيف تسمح لأدوية مضرة بالصحة العامة بأن تباع في الاسواق (مئات الاصناف) بينما تحظر السلطات الاميركية دخولها الى بلادها؟

اذا ارادت منظمة حماية المستهلك او وزارة الصحة الحصول على نسخة من قرارات المنع فنحن على استعداد لتزويدها بها.

مبرد تؤسس شركة في عمان وتخطط لدخول السوق التونسي

اسست شركة مبرد للنقل شركة تابعة لها في سلطنة عمان، وقد تم الانتهاء من الاجراءات القانونية للتأسيس. وتخطط الشركة ايضا لدخول السوق التونسي.

وقد اوضح رئيس مجلس الادارة العضو المنتدب في شركة مبرد **عبداللطيف المحيلاني** ان مبرد بدأت فعليا في الاعمال الانشائية لوحدات التخزين التابعة لشركة الخدمات اللوجستية المتكاملة، التي تتواجد وتعمل في مصر والتي تمتلك مبرد فيها نسبة تبلغ ٤٩ في المئة تقريبا.

وقال اثناء اجتماع الجمعية العمومية العادية للشركة انها تعمل ضمن الشركات التي يعتبر عملها ١٠٠ بالمئة تشغيلياً، مؤكدا ان هذا الاختيار كان حماية لها ضد الازمة المالية العالمية.

وكانت الجمعية العمومية العادية للشركة قد وافقت على تفويض مجلس الادارة شراء اسهم الشركة بما لا يتجاوز ١٠ في المئة من رأس المال ولمدة ثمانية عشر شهرا من تاريخه وذلك بناء على رغبة المساهمين، خصوصا في ظل ما يحدث الآن من انخفاض في اسعار الاسهم المدرجة في السوق، حيث ان الشركة تهدف الى ان تكون احدى الشركات الداعمة للسوق في المرحلة الحالية.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
(AWRIS)
٢٨ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٤٧ شركة من ١٨ دولة عربية.
التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن – النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل
طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات – الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For the past 28 years The Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 147 Member Companies, operating in 18 Countries in the Arab World.
Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo, Containers & Trucks
Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate
مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994

برج الصقر، المنطقة الدبلوماسية، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة – مملكة البحرين، هاتف: ١٧ ٥٣٣٤٨٨، فاكس: ١٧ ٥٣٢٨٢٢
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: 17 533488, Fax: 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: www.awris.com
Email: awris@batelco.com.bh

رشيد الطبطبائي في افتتاح معرض الكويت الدولي للعقار والاستثمار:
وضع سوقي العقار والأسهم المحليين جيد



من اليمين: محمد الشطي ، رشيد الطبطبائي والشيخ سلمان آل خليفة (جناح MJM)



عبدالله الملك يستقبل الطبطبائي (جناح BAZ)



احمد العلي يستقبل الطبطبائي (جناح KFH)



درع تقدير للبنك التجاري CBK

اكد وكيل وزارة التجارة والصناعة في الكويت **رشيد الطبطبائي** ان وضع سوقي العقار والأسهم المحليين جيد، لافتاً الى انه مطمئن الى حالتهما بالنسبة الى وضع الأسواق على المستوى الإقليمي والعالمي.

وقال **الطبطبائي** ان المستثمر هو صاحب القرار لتوجيه استثماراته بين سوقي العقار والأسهم، مشيراً الى ان ما يحصل في البورصة حالة غير مسبوقة، لكن بشكل عام السوق المالي الكويتي يعد ضمن الأسواق الواعدة، لا سيّما في ظل ما نتلمسه من التدخلات النقدية لبنك الكويت المركزي ومراقبته لنسب السيولة والعمليات الإئتمانية في السوق المحلي. وأكد ان تدخلات البنك المركزي حمت الأسواق.

وعن معرض العقار والإستثمار الذي تنظمه مجموعة توب اكسبو بالتعاون مع شركة معرض الكويت الدولي والذي افتتح برعايته، قال انه يقام للدورة الواحدة والعشرين وان هذه الاستمرارية تعد أكبر دليل على أهميته.



اياد الشارخ مع الطبطبائي (جناح ماس)



منال بن حيدر (المدينة للتمويل والاستثمار)



محمد نوفل (RETAJ) مستقبلا الطبطبائي



من اليسار: سعود بو عكري والطبطبائي



الطبطبائي داخل جناح NBK



درع تقدير لبنك بوبيان



الطبطبائي داخل جناح برج هاجر



من اليمين: عبداللطيف علي، الطبطبائي وعلي النمر (جناح AWALI)



الطبطبائي وسليمان العقل داخل جناح مرابحات



علي الكاظمي (AMTAR) يتسلم درع تقديري



درع تقدير لشركة عوالي يتسلمه علي النمر



محمد الشطي يتسلم درع تقدير لـ MJM

عشرات الأحاديث القيّمة تنشر في عدد يناير ٢٠٠٩

تجمعت لدى قسم التحرير في «البيان الاقتصادية» عشرات الأحاديث القيّمة التي يجريها مندوبونا في جولاتهم الصحافية على بلدان الخليج.

ونظرا لضيق المجال في اعدادنا التي سوف تصدر في تشرين الثاني (نوفمبر) وكانون الاول (ديسمبر) رأينا ان ننشرها في العدد الممتاز (٧٠٠ صفحة) الذي سيصدر كالعادة في شهر كانون الثاني (يناير).



جراح المطيري (الاهلية القابضة AREPCO):

دولة الكويت مطالبة بتحرير الاستثمار العقاري والتمييز بين المطورين والمضاربين

تأسست شركة الاهلية للمشاريع العقارية عام ٢٠٠٤ برأسمال ٥٥ مليون دينار كويتي، بغرض تطوير لاغون سيتي اكبر مشروع عقاري بحري سكني وتجاري فريد من نوعه في الكويت. والشركة تابعة لـ «الاهلية القابضة» ولها استثمارات عدة في الكويت وخارجها، منها بنسبة ٧ في المئة من احد الصناديق العقارية في لندن، اضافة الى مشروع WELLNESS CENTER في دبي وهو منتجع صحي.

الرئيس التنفيذي في الشركة المهندس جراح المطيري اكد ان اسواق المنطقة هي الاكثر أمانا وثباتا في ظل توافر الاحتياطات النقدية لفوائض النفط، عازيا سبب الازمة التي يعانيها القطاع العقاري في الكويت الى الاجراءات الحكومية المهرّبة للمطورين العقاريين الى الخارج، مطالبا الدولة بتحرير الاستثمار العقاري والتمييز بين المطورين الحقيقيين والمضاربين.

اسواق المنطقة آمنة

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– تبدو تداعيات ازمة الائتمان العالمية واضحة للعيان في كل دول العالم، ومنطقة الشرق الاوسط ليست في معزل عن هذه التأثيرات.

لكن ما يحصل في البورصات الخليجية عموما والكويتية خصوصا من هبوط في اسعار الاسهم هو نتيجة التخوف والذعر من الازمة ولأسباب داخلية اخرى. لكن تبقى اسواق المنطقة مختلفة اقتصاديا عن الاسواق الاوروبية والاميركية، وهي اكثر أمانا وثباتا خصوصا في ظل توافر الاحتياطات النقدية من الفوائض النفطية.

■ في رأيكم، ما هي الخطوات التي من واجب الحكومات العربية اتباعها لتفادي ازمات مماثلة في اسواقها؟

– من الواجب ان تدرس الحكومات العربية اسباب الازمة المالية بجدية وتطلع على أدق التفاصيل، وذلك لتفادي الثغرات وعدم تكرارها في اسواقنا مستقبلا.

لا تفريق بين المضاربين والمطورين

■ كيف تنظرون الى اوضاع السوق العقاري في الكويت؟

– يعاني القطاع العقاري الكويتي ازمة خاصة. وصورة الوضع القائم تظهر ان المطورين العقاريين في ظل إحجام المصارف عن تعاطي اعمال الرهن العقاري، يلجأون الى التداول بالاسهم في البورصة بغية تأمين السيولة اللازمة لتطوير مشاريعهم، وهنا الحكومة لا تفرق بين المضاربين وهؤلاء المطورين.

ونتيجة هذا اللغط وعدم وجود مستثمرين وتوافر السيولة، نضطر آسفين للقيام بالمبادلة في العقارات، بمعنى الاندفاع في المضاربة بحافز من الحكومة.

وكان ان وزعت معلومات عن بنك اسلامي كويتي استثمر مبلغ ٢٠٠ مليون دولار اميركي في عقارات في كندا، في وقت يعتبر السوق االكويتي اولى به، ولعل ذلك من الاسباب المباشرة التي ظهرت فيها الحكومة وكأنها تدفع بالشركات والمؤسسات المالية والعقارية الى خارج الكويت.

وبالنتيجة واذا كان العقار الملاذ الآمن في اي اقتصاد، ففي الكويت، لا دعم لهذا القطاع، حتى ان المستثمرين يندفعون تحت وطأة الضغوط للعمل خارج الكويت.

رغم ذلك وفي ظل هذه الظروف طورت الاهلية للمشاريع العقارية مشروع لاغون سيتي في الخيران في الكويت، وقد أتممنا بيع وحداته التجارية كاملة السكنية والاستثمارية.

وفي رأيي، ان كل الشركات المحلية الكويتية ترغب بتطوير مجتمعها وتنميته من خلال اقامة مشاريع متنوعة فيه، لكنها وللأسف وصلت الى مرحلة ضغط كبيرة لم تعد فيها قادرة على التحمّل.

بعنا وحدات «لاغون سيتي»

■ ما مدى تطور العمل في مشروع لاغون سيتي؟

– كما ذكرت، بعنا وحدات «لاغون سيتي» كاملة ونحوا من ٥٠ في المئة من مشروعي بدرة وجبلة، وهما عبارة عن فلل سكنية وقد رفعنا اسعارنا بنسبة ٢٥ في المئة نتيجة زيادة اسعار مواد البناء، لكن المستثمرين متفهمون لظروفنا.

■ هل لديكم نية للتوسع خارج الكويت في مشروع مشابه لـ «لاغون سيتي»؟

– كل مطور عقاري يسعى الى التوسع والانتشار واستغلال الفرص المناسبة لتطوير مشاريع عقارية مميزة، ومتى توفرت الفرصة في اي سوق وكان مردودها جيدا، فلا مانع لدينا من الاستفادة منها، لكن الربحية التي حققناها في مشروع لاغون سيتي تدفعنا الى التأني في اختيار الفرص كي نحافظ على مستوى معين من العوائد.

ضرورة تنويع الاستثمارات

■ ما رأيكم بأهمية تنويع الاستثمارات داخل الشركة؟

– التنوّع في الاستثمار مطلوب وضروري وذلك لضمان نجاح الشركة في حال تعثرت في قطاع معيّن.

نحن ننوع داخل القطاع العقاري ونطور مشاريع سكنية، تجارية، استثمارية وغيرها، رغم ان بعض القوانين العقارية التي صدرت اخيرا في الكويت لجهة القطاع السكني أثّرت على أعمالنا.

تحرير الاستثمار العقاري

■ كيف تتعاملون مع القوانين العقارية في الكويت؟

– تطالب الشركات العقارية الكويتية دائما بضرورة تحسين الاوضاع وتعديل القوانين، لكن الحكومة تصم آذانها عن هذه المطالب ولا تتخذ خطوات جريئة للتطور والتقدم بهذا القطاع نحو الامام كما يحصل في الدول المجاورة.

والواقع ان الدولة تتملك اكثر من ٨٠ في المئة من العقارات في الدولة، وهذا غير صحي، وعليها ان تفتح مجالات اخرى مثل B.O.T. لاستثمار الاراضي وتطويرها.

ولطالما تمنينا على المعنيين تحرير هذا القطاع او على الاقل تنويع فرص استثمار الاراضي التي يملكونها، مع التمييز بين المطورين الحقيقيين والمضاربين.

٤٠٠ مليون دينار قيمة الاصول العقارية في الكويت

■ ما هي ابرز مشاريعكم العقارية؟

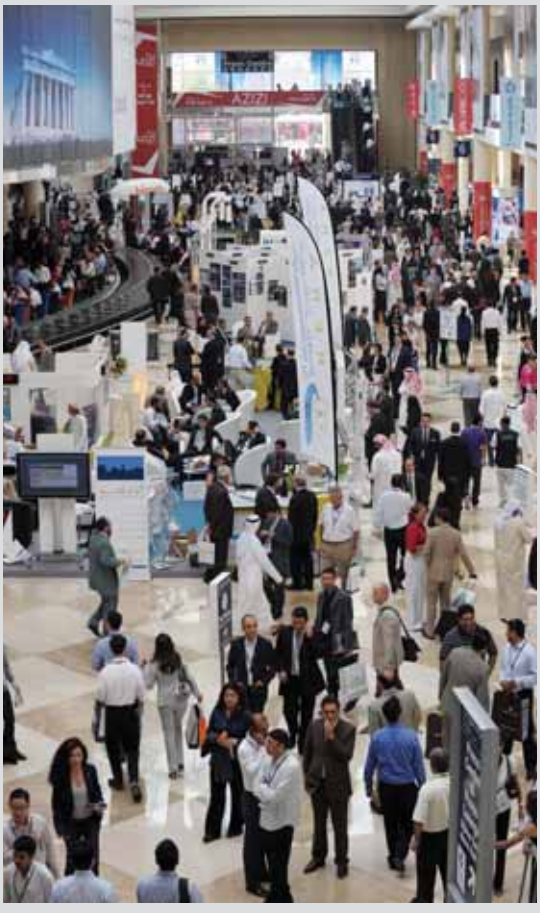
– تمتلك «الاهلية للمشاريع العقارية» اصولا عقارية في الكويت بقيمة تتجاوز ٤٠٠ مليون دينار كويتي تعود لأبراج سكنية ومكتبية وغيرها. ونسعى الى تطوير بهذه المشاريع وتقديمها للجمهور وفق مفهوم وفكر جديدين اكتسبناهما من عملنا في «لاغون سيتي». وبالرغم من كل الاوضاع التي نعيشها فإننا مصرون على تطوير مشاريع محلية مهما كانت القوانين تعسفية.

اما خارج الكويت فلدينا استثمار بنسبة ٧٠ في المئة في مشروع WELLNESS CENTER في دبي، اضافة الى «برج بيروت ١» في لبنان وقد بعنا الارض التي اشتريناها لانشاء «برج بيروت ٢».

هذا وقد وسعنا آفاقنا للعمل في عمان، دبي، ولدينا اهتمام بأسواق مصر والمملكة العربية السعودية ولبنان. ■

٣٣٠٠ شركة من ٨٣ دولة عرضت أحدث تقنيات المعلومات

الشيخ محمد بن راشد يفتتح معرض «جيتكس» ويتفقد أجنحة الشركات والوزارات والدوائر المشاركة





الشيخ محمد بن راشد بعد افتتاح المعرض يزور جناح DU وعدد من الاجنحة الاخرى

مرة أخرى أظهرت شركات تقنية المعلومات العالمية المشاركة في معرض جيتكس للتقنية GITEX الذي جرت فعاليات دورته الأضخم في دبي، انها تسعى الى زيادة حصتها في سوق «غير مشبع» معولة على وضع البلدان الآسيوية والخليجية التي لا يزال سكانها ينعمون بسيولة تفتقدها معظم الأسواق الغربية، جراء أزمة الرهن العقاري والأزمة المالية.

وما الحشد الذي سجله المعرض بعدد زواره المئة والثلاثين ألفاً وبمشاركة ٣٣٠٠ شركة من ٨٣ دولة، سوى دلالة على ان قطاع التكنولوجيا والمعلومات هو الأقل تأثراً بالأزمة، بسبب المبيعات المرتفعة في الأسواق الناشئة.

وكان نائب رئيس الدولة، رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي سمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم افتتح المعرض وقص شريط افتتاحه التقليدي يرافقه ولي عهد دبي الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، متفقداً مختلف أجنحة الشركات والمؤسسات والوزارات الحكومية المشاركة في المعرض.

هذا وانتشرت في أرجاء المعرض أكثر من ٢٥٠ شركة آسيوية من الصين وكوريا وتايوان، في وقت تسعى شركات عربية الى تحقيق شراكات وثيقة مع مؤسسات مماثلة في الدول الآسيوية المطلة على المحيط الهادئ، وبخاصة في مجالات الاتصالات والمعدات التقنية والاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية.

وفي هذا الإطار أشار تقرير أصدرته المؤسسة البحثية والاستشارية العالمية فيوجن كونسلتنغ الى ان سوق تقنيات المعلومات والاتصالات في دول آسيا المطلة على المحيط الهادئ ينمو بمعدل ٨ في المئة، مقارنة بالسوق العالمي الذي ينمو بمعدل ٥ في المئة، وستصل قيمتها الى أكثر من ٤٠٠ مليون دولار في ٢٠٠٩، اي ما يعادل نحو ربع القيمة الإجمالية للسوق العالمي.

«البيان الإقتصادية» كانت هناك وجمعت ما عرضته أبرز الشركات العالمية من تقنيات وأجهزة تكنولوجية وبرامج معلوماتية.

SONY تطلق سلسلة الأجهزة الدفترية VAIO Z لتلبية متطلبات رجال الأعمال الباحثين عن التقنيات المتطورة

أطلقت شركة سوني الخليج SONY GULF سلسلة الكمبيوترات الدفترية الحديثة VAIO Z، بهدف تلبية متطلبات رجال الأعمال الباحثين عن التقنيات المتطورة في مجال الحوسبة المتنقلة. وتأتي هذه السلسلة من الكمبيوترات الدفترية التي تم تصميمها وتصنيعها في اليابان، لتجسد التزام سوني المتواصل بتوفير أجهزة كمبيوتر دفترية قوية تجمع بين إمكانية التنقل العالية والأداء المميز من جهة، والتصميم المبتكر من جهة أخرى.

فمع الوزن البالغ ١,٤٨ كيلو غرام فقط، تتمتع سلسلة VAIO Z بلوحة رئيسية عالية الكثافة (١٢ طبقة) تقدم أداء قوياً وتتيح المجال للشكل المضغوط والعصري الذي تتمتع به أجهزة السلسلة الجديدة. وبالمقارنة مع الموديلات السابقة، يعتبر حجم الأجهزة الجديدة أقل بنسبة ١٠٪، وذلك بفضل اللوحة الرئيسية المتطورة التي تجعل منها مثالية لكل من الحوسبة المكتبية والمتنقلة معاً. كما تتضمن الأجهزة الجديدة بطارية تدوم طويلاً ما يجعلها مثالية لرجال الأعمال كثيري التنقل.

وتأتي السلسلة الجديدة مع غطاء خارجي أسود من نوع خاص إضافة الى ان هيكل الأجهزة مصنع من ألياف الكربون القوية. ويشكل مركز المفصل الفضي، الذي يمنح الأجهزة شكلها المميز، جزءاً من البطارية ويحتضن بداخله المحول الكهربائي.



وقد خضع هيكل الأجهزة المصنّع من ألياف الكربون القوية لاختبارات صارمة لقياس مدى تحمله ومتانته، ليؤمن حماية كاملة للجهاز لدى تعرضه لأي صدمات أو حوادث ارتطام، كما تتميز شاشة LCD بطبقة خارجية قوية لمنع الحك والتجريح. علاوة على ذلك، يأتي هيكل الجهاز المؤلف من قطعة ألمنيوم واحدة ليعزز متانته وقوته.

والجدير بالذكر ان نظام التقنيات الجديد المعتمد يتيح إمكانية المستخدم يدوياً باختيار ما بين وضعية الأداء العالي والسرعة في العمل أو وضعية العمر الأطول للبطارية. ويمكن تغيير هذه الإعدادات عبر مفتاح يوضع بشكل مناسب فوق لوحة المفاتيح ولا تتطلب العملية إعادة تشغيل الجهاز.



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم في حوار مع عثمان سلطان DU



عثمان سلطان (دو للإتصالات DU):

لا مشكلة سيولة لدينا والأولوية المحافظة على نسبة النمو المحققة

تسعى شركة دو للإتصالات الإماراتية الى تحسين نوعية خدماتها من خلال تعزيز شبكات الاتصال وتوسيع مدى التغطية، وهي لذلك تطلق منتجات جديدة جاذبة مخصصة لفئات معينة من المجتمع.

الرئيس التنفيذي في الشركة عثمان سلطان طمأن الى عدم تأثر الشركة بالأزمة المالية التي تعانيها أسواق العالم، لحصولها مؤخراً على قرض مصرفي بقيمة ٣ مليارات درهم لتوسيع البنية التحتية. مشيراً الى ان قرار التوسع نحو الخارج يبحث في مجلس الإدارة، وان الأولوية بعد الاستحواذ على حصة ٣٠ في المئة من إجمالي السوق هي المحافظة على نسبة النمو المحققة.

سيولة متوافرة للتوسع

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– أعلنت «دو» منذ ٤ أشهر تقريباً بأنها حصلت على قرض مصرفي بقيمة ٣ مليارات درهم لتوسيع البنية التحتية للشركة، وبالتالي لن نحتاج الى تسهيلات مصرفية إضافية في الأعوام المقبلة، والسيولة متوافرة لدينا والأزمة العالمية لن تؤثر على دو مباشرة ولكنها ستترك آثاراً سلبية على الإقتصاد ككل.

أولوية توسيع البنية التحتية

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام على صعيد التقنيات الاحترافية للقطاع الاستهلاكي؟

– الأولوية بالنسبة للشركة تبقى الاستمرار في توسيع البنية التحتية وانتشار التغطية لشبكة الهاتف المتحرك وتغطية خدمات الاتصال الثابت.

وبعد ان أعلنا في شهر رمضان الماضي عن شراكة مع MBC، أتبعناها بالإعلان عن شراكة استراتيجية أيضاً ولكن هذه المرة مع مجموعة روتانا لتقديم خدمات المحتوى الترفيهي للعالم العربي.

كما أننا نشدّد على الخدمات المقدمة للشركات على نطاق واسع، وقد زدنا سرعة الإنترنت حتى أصبحت ١٢ ميغا وهي تعتبر أكبر سرعة إنترنت في الشرق الأوسط.

■ هل تفكّرون في التوسّع خارج الدولة؟

– مهمة «دو» الحالية خدمة سوق دولة الإمارات العربية المتحدة. وقرار التوسع يعود الى مجلس الإدارة والمساهمين في الشركة، علماً ان شركتي تيكوم ومبادلة شريكتي «دو» الرئيسيتين تملكان اليوم حصصاً في شركات اتصالات عالمية. ومن السابق لأوانه التحدث في هذا الموضوع.

تعزيز نوعية الخدمات

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟ ؟

– منذ أن أطلقت الشركة خدمة الهاتف المتحرك ركّزنا على توفير أفضل الأسعار، فعمدنا الى طرق مبتكرة وابرزها: طريقة احتساب المكالمات بالثانية الواحدة سواء على الهاتف المتحرك أو الثابت. ثم قدّمنا بطاقة تعبئة فريدة من نوعها واضعين أمام العميل اختيار ما بين الحصول على حسم يطاول السعر العادي، وما بين الاستخدام لمدة أطول. كما أننا قدّمنا خدمة الرصيد المجاني الإضافي مما جذب شريحة واسعة من المستهلكين.

ومن منطلق انه لا يمكن اعتماد طريقة سحرية لجذب المستهلك، تبقى نوعية الخدمات هي الأهم. ولذلك تعمد الشركة الى تحسين نوعية خدماتها من خلال تعزيز شبكات الإتصال وتوسيع مدى التغطية، وقد أطلقنا مؤخراً منتجاً يحمل اسم «ألو»، بالتعاون مع اللجنة الدائمة لشؤون العمال وخصوصاً عمال قطاع البناء، وهو مخصّص لشريحة معينة من الناس ويتناسب مع حاجاتهم المختلفة. وسيكون لدينا في المستقبل مجموعة من المنتجات التي تتوجّه تسويقياً لفئات معينة من المجتمع.

المحافظة على نسبة النمو

■ ما هي خطتكم المستقبلية للعام ٢٠٠٩؟

– وضعت شركة دو خطة مستقبلية للعام ٢٠٠٩ تقوم على زيادة الإستثمار خصوصاً ان الشركة لا تزال في طور النمو. وكان من المتوقع ان تستحوذ الشركة على نسبة ٣٠ في المئة من حصة السوق في نهاية ٢٠٠٩، إلاّ أننا حققنا هذه النسبة حالياً وقبل الموعد المحدّد، لتصبح الأولوية السعي في ٢٠٠٩ الى المحافظة على النمو المتسارع، برغم ما يتطلبه قطاع الإتصالات من استثمارات ضخمة.

قدرة على استقطاب مشتركين جدد

■ ما هي فرص النمو الدائم في قطاع الاتصالات؟

– في دولة الإمارات هناك عدة اتجاهات للنمو: النمو العددي نتيجة التطور السريع للإقتصاد عموماً، إضافة الى النمو العام النوعي الذي يعرف بالتطبيقات (مثلاً طريقة استخدام الخليوي التي تتطور مع الوقت). أما فرص النمو بالنسبة لـ «دو» فتتلخص بقدرتها على استقطاب مستخدمين من الشركات المنافسة، بفضل ما تقدمه من خدمات متكاملة. ■



محمد عمران (اتصالات ETISALAT):

نوفر قيمة مضافة للأسواق التي نختارها لنشاطنا

تتحين شركة اتصالات الاماراتية الفرص للدخول في اندماجات واستحواذات، سعيا منها لتحقيق هدفها الارتقاء الى مصاف شركات الإتصالات العشر الاولى عالميا.

رئيس مجلس ادارة الشركة محمد عمران استبعد اي تأثير سلبي للأزمة المالية على اعمال ومخصصات الشركة الرائدة في عالم الاتصالات.

واوضح ان اتصالات تعتمد استراتيجية اختيار الاسواق التي تعمل فيها من منطلق إعطائها قيمة مضافة، متوقعا ان يزيد عدد المشتركين في المرحلة المقبلة الى ١٠٠ مليون مشترك، عارضا لأهم خدمات تكنولوجيا الاتصالات التي وضعتها الشركة في تصرف مشتركيها، واعدا بتحضير العديد من الخدمات النوعية.



يظهر نبيل درويش غيث



من اليمين: حمدان الشحي، احمد جلفار ومحمد عمران

نتبع خطة توسعية مدروسة

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم؟

– تتبع شركة اتصالات الاماراتية خطة توسعية مدروسة في المنطقة، وليست مدينة لأية جهة، كما ان لديها اموالا فائضة في بنوك الامارات مما يساعدها على تحقيق فرصها التوسعية، خصوصا ان مجال الاتصالات في المنطقة يتميز بنسب نمو ضخمة جدا.

الى ذلك فقد نشهد في المرحلة المقبلة اندماجات واستحواذات عدة نتيجة بعض الاخفاقات المالية، والتي ستترك آثارا ايجابية على شركة اتصالات.

فالشركات المتعثرة ماليا، ستتيح المجال امامنا لشرائها بتكاليف اقل من السابق. كما ان الشركة تسعى لتكون ضمن الشركات العشر الاولى عالميا، والاوضاع الحالية ستسهّل الوصول الى هذا الهدف بسرعة.

قيمة مضافة للاسواق

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدها شركة اتصالات؟

– تركّز الشركة على انتقاء الاسواق التي ستعمل فيها من منطلق تحقيق الافادة واعطاء قيمة مضافة لتلك الاسواق في الوقت نفسه. ومن ابرز هذه الاسواق: نيجيريا، الهند، وآسيا. وكل هذه العوامل، تشكل أعمدة الاستراتيجية الناجحة التي نعتمدها. ولدينا حاليا اكثر من ٧٠ مليون مشترك في هذه الاسواق، ومن المتوقع ان يصل عددهم الى ١٠٠ مليون في المرحلة المقبلة.

خدمات مواكبة للتكنولوجيا

■ كيف تواكبون الاتجاهات التكنولوجية الحديثة حاليا؟

– لا شك في ان حاجات الناس ومتطلباتهم تتطور بسرعة، ونحن نسعى الى مواكبة هذا التطور من خلال مثلا تقديم خدمة «بلاك بيري» الهاتف الذكي والذي يقدم حلولا مخصصة لشريحة معينة من المستخدمين. واليوم، تعتبر شركة اتصالات اكبر موزع لخدمات «البلاك بيري» في الشرق الاوسط، اضافة الى تقديم خدمات متخصصة بتحويل الاموال بين البلدان، فضلا عن ان الشركة متقدمة جدا في مجال توفير خدمات الهاتف الثابت والانترنت، وهي الوحيدة التي تملك الكابل التلفزيوني الذي يقدّم خدمات تلفزيونية وخدمات تفاعلية inter active بيننا وبين المستخدمين.

وسنقدم قريبا خدمة VIDEO IN DEMAND ، بحيث يستطيع المستخدم ان يختار البرامج التي يريد متابعتها في الوقت الذي يناسبه.

وحاليا نعمل على تقديم خدمات التلفزيونات العالية الدقة، HIGH DEFINITION قبل حلول نهاية العام الحالي. كما ونخطط ايضا لادخال خدمات جديدة في مجال الاعمال والالياف البصرية التي ستسمح للمستخدم الاستفادة من خدمات الفيديو التفاعلي، الالعاب وغيرها...

خدمات لكل الفئات

■ هل تحرص اتصالات على ان تكون كل هذه الخدمات بمتناول كل فئات المجتمع؟

– تختلف متطلبات وحاجات الاسواق نتيجة عوامل عدة، ولذلك نحرص على دراسة الاسواق وتقديم الخدمات التي تناسبها.

■ هل تعمدون الى تنويع استثماراتكم؟

– نعمل على التنويع في استثماراتنا ولكننا في الوقت نفسه نلتزم بإطار عملنا في قطاعي الاتصالات والتكنولوجيا. فالشركة تقدم خدمات متنوعة، ابرزها خدمة الهاتف النقال، الهاتف الثابت، الانترنت... اضافة الى خدمات وسائل الاعلام «ميديا». ■



الازمة نحو الأسوأ!

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لا نزال حالياً في بداية الأزمة المالية، وقد ظهرت نتائجها حتى الآن على سوق الأوراق المالية، وفي مختلف القطاعات وتمثلت في عدم توفر السيولة الضرورية للتوسع في الأعمال.

وشخصياً أتوقع ظهور تداعيات أسوأ من التي نشهدها حالياً نتيجة عدم السيطرة على الأسواق، والافتقار الى القوانين السليمة لمنع الأخطاء التي حصلت في سوقي الرهن العقاري الأميركي والأوروبي. إضافة الى كل ذلك ونتيجة الخلل في أسعار الفائدة تأثرت البنوك سلباً، والمرجح ان يطول هذا التأثير كون البنك هو المصدر الرئيسي للتمويل.

أما بالنسبة الى ثريا للإتصالات الفضائية فلم تتأثر سلباً، نظراً لعدم حاجتها الى أي تمويل، بعدما أطلقت القمر الصناعي في كانون الثاني (يناير) الماضي وبدأ تشغيله في تموز (يوليو)، وقامت بالتجهيزات الأرضية المطلوبة قبل ان تصاب الأسواق بشحّ السيولة.

حققنا التوسع المطلوب

■ ما الهدف من مشاركتكم اليوم في جيتكس وما هي الخدمات التي عرضتموها؟

– نشارك للمرة الحادية عشرة على التوالي في فعاليات جيتكس. الى ذلك، حققت شبكتنا في العام الماضي التوسع المطلوب بحيث أضحت تغطي منطقتين بدل الواحدة من آيسلندا الى اليابان وجنوب استراليا، حيث لاقت خدماتنا استحساناً لدى العملاء.

■ ما هي الصعوبات التي تعترضكم؟

– تختلف الصعوبات باختلاف الأسواق. فالإجراءات في الصين واليابان مثلاً تتطلب اجراءات أوسع يستتبعها مجهود أكبر ووقت أطول.

■ ما هي الأسس التي تعتمدونها في اختيار الموظفين والفنيين؟

– نحرص على أن يتكلم موظفونا وفنيونا اللغات المتداولة في المنطقة. ولدينا مكتب إقليمي في سنغافورة يضم سبعة موظفين يتولّون العمل فيه ويتكلمون اللغتين الصينية والإنكليزية.

ربط حجم الأعمال بالأسعار

■ ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها في الأسواق التي تخططون للإنخراط فيها؟

يوسف عبدالله السيد (ثريا - THURAYA) :

ندرس الأسواق الجديدة قبل اتخاذ القرار بالانخراط فيها

رئيس شركة ثريا (THURAYA) للإتصالات عبر الأقمار الاصطناعية يوسف عبدالله السيد توقع من الأزمة المالية العالمية الأسوأ على صعيد التداعيات. وأوضح ان الشبكة التابعة للشركة أضحت تغطي منطقتين بدل الواحدة من آيسلندا الى اليابان وجنوب أستراليا، وقد لاقت استحساناً لدى العملاء، مشدداً على ضرورة دراسة الأسواق الجديدة قبل اتخاذ القرار النهائي بالانخراط فيها.

– لا بدّ من دراسة الأسواق الجديدة للاطلاع على احتياجات العملاء وتقدير الأسعار قبل اتخاذ القرار النهائي بالانخراط فيها.

أما الفرق بين شركة وأخرى فيكمن في كيفية عرضها للخدمات والأسعار. وغالباً ما نسعى في «ثريا» الى ربط الأسعار بحجم الأعمال والمثال على ذلك سوق الصين الضخم.

منتج جديد

■ هل لنا بلمحة عن نتائج العامين ٢٠٠٧ – ٢٠٠٨، وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟

– نسبة الاستخدام لم تختلف كثيراً بين العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ والسبب هو تركيزنا على خدمات الصوت الهاتفية.

إلاّ أن خدمة الـ GSM المقدمة من بعض الشركات شكّلت منافسة حادة بالنسبة لنا، لأنها تتوسع بسرعة. وجزء من استراتيجيتنا الحالية تقوم على التركيز على تبادل البيانات في المناطق النائية عبر استخدام خدمة «ثريا IP»، التي توفر الخدمات البيانية لكبار المستخدمين بسرعة ٤٤٤ كيلوبت في الثانية.

ونركّز أيضاً على تقديم الخدمات البحرية «ثريا مارين» التي أطلقناها هذه السنة. ونسعى للتوسّع في مناطق معينة بعد اختيارنا للسوق المناسب.



يوسف السيد وابراهيم ابراهيم

ومن المتوقع مع حلول ٢٠٠٩ ان نحقق نسب نمو مرتفعة جداً في مجال خدمات البيانات ونسب نمو متوسطة في الخدمات البحرية.

ولا بدّ من الإشارة الى ان هاتف ثريا يكمّل نظام GSM، حيث يتم تشغيل الخدمة من خلال جهاز ثريا النقال بمزايا GSM. وتغطي هذه الخدمة ١٦٠ دولة، حتى أننا نتعاون مع شركات GSM لتأمين تغطية شاملة. ■

الثريا تتحول الى مساهمة عامة خلال ١٨ شهراً

وتوسع خدماتها لتشمل ٨٠٪ من طرق الملاحة وثلثي البشرية

تخطط شركة الثريا للاتصالات الفضائية THURAYA للتحول الى مساهمة عامة عبر طرح أسهم للاكتتاب العام خلال فترة الأشهر الثمانية عشرة المقبلة. وذلك في وقت تشهد فيه الشركة توسعات كبيرة سواء على نطاق التغطية أو المشتركين. ومع توسع تغطيتها الى شرق آسيا أصبح ما يزيد على ٨٠ في المئة من طرق الملاحة العالمية والموانئ التجارية الكبرى تحت تغطية شبكتها.



من اليمين: علي المزروعي، يوسف السيد، د. سفين غوته وابراهيم ابراهيم

وكان عدد المشتركين في خدمات الثريا قد ارتفع الى ما يراوح بين ٢٢٠ ألفاً و٢٣٠ ألف مشترك. وترتكز الشركة على المستخدمين التجاريين في شكل أكثر من السابق، وذلك في إطار خطتها لتنويع المشتركين، علماً ان عدد المشتركين في خدمات الـ دي سي ال زاد على ألف مشترك وهو ما يعادل ١٠ آلاف مشترك في الهاتف الفضائي.

وفي إطار توسعها أطلقت الثريا قمرها الثالث «الثريا ٣» في منتصف كانون الثاني (يناير) الماضي، لتمد خدمتها التجارية في أسواق رئيسية مثل أستراليا وسنغافورة وهونغ كونغ، ليوسع القمر الثالث من منطقة تغطية الشركة لحوالى ٤ مليارات نسمة وما يقارب ثلثي سكان العالم، ملبية بذلك حاجات القطاعات المختلفة التي تعمل في أماكن لا تحظى بتغطية شبكات أرضية، وتحتاج لإجراء اتصالات من دون انقطاع.

وعن أبرز الشراكات التي قامت بها الشركة قال الرئيس التنفيذي للثريا **يوسف عبدالله السيد** أنها قامت مؤخراً بإبرام شراكة استراتيجية مع شركة جيونكس، وشراكة اخرى مع شركة يوربيان انتينا لتطوير هوائيات خارجية مسطحة وصغيرة الحجم بهدف ضمان بقاء مستويات بث الإشارة قوية ودون انقطاع.

أما رئيس الخدمات التقنية في الشركة **علي سعيد المزروعي** فأشار الى ان الثريا ركزت خلال العام الحالي وبشكل استراتيجي على جانبين هما الابتكارات التقنية الواعدة والأنشطة التجارية التي تساند تلك الابتكارات. وهي تحافظ على موقعها كمشغل رائد ومجدد وديناميكي لشبكات الاتصال الفضائية المحمولة.

حسام دجاني (أوراكل - ORACLE):

نسعى الى توفير أرقى خدمات التكنولوجيا المتكاملة الموجهة للشركات

استبعد نائب الرئيس الإقليمي لشركة أوراكل للحلول المعلوماتية حسام دجاني أي تأثير للأزمة المالية العالمية على قطاع تكنولوجيا المعلومات المختلف في رأيه عن غيره من القطاعات. موضحاً ان نسب النمو في منطقة الشرق ا لأوسط تعتمد على توافر الخبرات البشرية القادرة على خدمة هذا القطاع، أكثر من اعتمادها على السيولة المالية، كاشفاً عن ثلاثة آلاف منتج تقوم أوراكل بإخضاعها لتعديلات وتحديثات بما يمكنها من تلبية المتطلبات كافة، توفيراً لأرقى وأجود أنواع الخدمات المتنوعة والمتكاملة الموجهة للشركات، واصفاً منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بالأسرع نمواً في العالم.



لا تراجع في نسب النمو والمبيعات

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لا شك في أن العالم يشهد اليوم أزمة مالية ضخمة، قد تضطر بعض الشركات إثرها الى صرف أعداد من موظفيها، وقد تتعثّر أيضاً عملية الإقراض، بسبب الافتقار الى السيولة. إلا أن تأثيرات هذه الأزمة، على منطقتنا تبقى محدودة، بحيث أننا لم نسجّل تراجعاً في نسب النمو والمبيعات. وبالأخص أن مجال تكنولوجيا المعلومات مختلف عن المجالات الأخرى كونه يلعب دوراً أساسياً في نسب النمو والتراجع. ويساعدنا على إيجاد برامج لتسهيل عملية الجرد للسلع والموجودات، كما أنه يلعب دوراً مهماً في إدارة الأموال.

نقاط إيجابية للأزمة

يضيف دجاني: تتوافر في أسواقنا حالياً منتجات تخدم قطاع تكنولوجيا المعلومات، وتمكنه من تسجيل نسب نمو مرتفعة، منها منتج «هايبريون» الذي تقدمه «أوراكل» الرائدة في مجالي الإندماجات والاستحواذات، وبالأخص أن نسب النمو هذه تعتمد في منطقتنا على توافر الخبرات البشرية القادرة على خدمة هذا القطاع، أكثر من اعتمادها على السيولة المالية.

وبالنتيجة، تركت هذه الأزمة نقاطاً إيجابية عدة، أبرزها توافر الاستشاريين في الهند مثلاً، والخبرات الضرورية لتركيب وتشغيل وتطبيق البرامج في شكل صحيح. وهذه فرصة ذهبية لا بدّ من الإفادة منها.

حزمة «أوراكل» للأعمال الألكترونية

■ ما هي مواصفات هذه الاجهزة ومدى مواكبتها لاتجاهات التكنولوجيا الحديثة وخاصياتها المنافسة لبقية الماركات في السوق؟

– يعد سوق الحلول الصناعية واحداً من أسرع الأسواق نمواً بالنسبة لشركة أوراكل في منطقة الشرق الأوسط. وقد أتيحت الفرصة لزوار معرض جيتكس لاكتساب فهم أفضل لحلول أوراكل لإدارة علاقات العملاء التي تعرف اختصاراً باللغة الإنكليزية (CRM)، بالإضافة الى الاطلاع عن كثب على حزمة أوراكل للأعمال الألكترونية، وأحدث التحسينات التي ادخلتها على حلول استقصاء معلومات الأعمال وحلول تطوير البرمجيات.

فسريّة المعلومات على سبيل المثال، عملية مهمة جداً سواء للمؤسسات الحكومية الخاصة أو حتى العسكرية، وقد طورنا برنامجاً فريداً من نوعه يعزّز الرقابة على المعلومات ويمنع الموظف من قراءة المعلومات خارج الشركة، حتى ولو قام بتسجيلها على أقراص مدمجة.

علماً أن أوراكل تتعامل مع شركات كبرى، وليس مع أفراد، وتحرص على عدم إزعاج مستخدميها من خلال وضع نظام الإقفال LOCK SYSTEM، بالرغم من أن ذلك قد يعرّض بعض البرامج لخطر النسخ.

٣ آلاف منتج

■ ماذا عرضتم في جيتكس؟

– لدى أوراكل حوالى ٣ آلاف منتج، تخضع لتعديلات وتحديثات كل ٣ أشهر تقريباً، إضافة الى المنتجات الجديدة نتيجة الاستحواذ على بعض الشركات العام الماضي. وقد عرضنا مجموعة من هذه المنتجات المستحدثة، لكي نثبت للجميع بأن الشركة تملك البرامج والحلول التي تلبي المتطلبات كافة.

■ ماذا عن المنافسة في مجال تكنولوجيا المعلومات؟

– في الواقع، تفتقر الأسواق اليوم الى أصحاب الخبرات والكفاءة في مجال تكنولوجيا المعلومات. ولذلك عمدت «أوراكل» الى تدريب مجموعة من الطلاب المتخرجين حديثاً في لبنان، الأردن، مصر، أفريقيا وغيرها.. من خلال إنشاء مراكز مخصصة للتدريب بالتعاون مع بعض الشركاء.

كما أننا نسعى الى ابتكار طرق جديدة في هذا الإطار، فركزنا مثلاً على تدريب العنصر النسائي في منطقة العين، بعيداً عن المنافسة الشديدة في دبي وأبوظبي.

خدمات متكاملة للشركات

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟

– تبقى الثقة العامل الأهم بالنسبة لنا، ونقطة الارتكاز التي نعتمد عليها في عملية التسويق. فالعملاء يثقون بـ «أوراكل» بفضل خبرتها الطويلة وحضورها في الأسواق منذ أكثر من ٢٠ عاماً، ولكونها تضم أكثر من ١٥٠٠ موظف إضافة الى الجهود التي تبذلها لتدريب موظفيها، والاحتكاك بعملائها وتلبية متطلباتهم. فضلاً عن أننا نسعى الى تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات المتنوعة والمتكاملة للشركات. نستفيد من علاقاتنا التجارية وخبراتنا المتراكمة، وندخل في شراكات استراتيجية، (حوالى ١٣٠٠ شراكة استراتيجية في المنطقة) بهدف تعزيز نوعية الحلول المتنوعة والمتكاملة التي نقدمها: كالخدمات المالية، الإتصالات، المصارف..

يذكر ان الشركة تتميّز بكونها تضم حوالى ٢٠ ألف شخص يعملون على ابتكار البرامج الضخمة وتحديثها، ومن الصعب ان نواجه خطر التقليد. وقد استطاعت الشركة ان تحقق أكثر من الأهداف المرجوة، وبالأخص ان منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا واحدة من أسرع المناطق نمواً. ■

«فورفرونت» ForeFront تتوجه بتقنياتها الى قطاعات التعليم

جورج محشي: لدينا الخبرة والدراية بالسوق العربي

جوني جبور: استراتيجية التسويق تختلف باختلاف البلد والسوق

تنشط شركة «فورفرونت تكنولوجيز» ForeFront Technologies في تأمين خدماتها التقنية والتكنولوجية للمدارس والكليات والقطاعات التعليمية، عبر تأمين اجهزة كمبيوتر وتلفزيون وتقنيات مرئية ومسموعة، وذلك بهدف تسهيل وسائل التعليم وسبل المعرفة.

«البيان الاقتصادية» التقت الشريك المفوض في الشركة جورج محشي ومدير المبيعات الاقليمي جوني جبور اللذين اشارا الى اختلاف الاستراتيجية التسويقية المعتمدة بين بلد وآخر وسوق وآخر، لافتين الى نمو في حجم الاعمال والارباح تجاوز ٢٥ في المئة خلال النصف الثاني من ٢٠٠٨ .



جورج محشي


جوني جبور

الاستعانة بخبراء متخصصين

■ **في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟**

محشي: لا أؤمن بوجود أزمة مالية إذ برأيي تكمن المشكلة في إدارة تلك الأزمة ومعرفة حجمها. فمتى استطاع العالم تقدير حجم المشكلة يصبح سهلاً عليه تقدير كلفة حلها. كما أنه لا خوف على السوق العربي إذ بتنا نمتلك قدراً كافياً من الخبرة والدراية به وبمتطلباته. حتى انه لدينا في المناطق العربية فريق عمل محترف في مجال التقنية المعلوماتية، ونستعين بخبراء اختصاصيين من الهند وسريلانكا يتمتعون بخبرة عالية وهم على مستوى عالمي.

وهنا لا بدّ من الإشارة الى ان معظم مطوّري المعلوماتية يستعينون بهذه الخبرات نظراً لتدني تكلفتها. هذا وتتعاون شركتنا مع شركات يابانية وأميركية رائدة في مجالها.



جهاز ثوري

■ **هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي قدمته شركتكم هذا العام على صعيد التقنيات الاحترافية للقطاع الاستهلاكي؟**

جبور: ركّزنا على منتجات التخزين وعرضنا جهازاً فريداً من نوعه يقرأ ١٥٥ صفحة في الدقيقة وقد لقي إقبالاً كبيراً من الشركات المهتمة. ولكن لا يمكن اعتبار ذلك الجهاز منتجاً موجهاً للأفراد، حيث يتخطى سعره المئة وستين ألف دولار، وبالتالي وحدها المدارس والشركات والجامعات تبدي اهتماماً به.



استراتيجية تسويق مناسبة

■ **علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟**

جبور: لدينا مخازن بمساحة ١٢٠٠ م٢، وطاقم صيانة مدرّب يغطي مناطق الشرق الأوسط قاطبة. أما على صعيد استراتيجية التسويق المعتمدة فهي تختلف باختلاف البلد والسوق.

ولكن يمكننا القول أنه قبل عشرة أعوام كان اهتمامنا ينصب أكثر على النوعية في مجال الماسحات الضوئية، وذلك بدافع إيجاد سوق واع يعرف أهمية منتجاتنا.



■ **ما الذي توفرونه من تسهيلات في مجالات البيع وخدمة ما بعد البيع؟**

محشي: في إطار سعينا لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا نجري دورات تدريبية مستمرة لفريق الصيانة الموزّع على بلدان الشرق الأوسط كافة.


منتوجات KODAK

محصنون ضد الأزمة

■ **ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟**

محشي: بالإجمال عام ٢٠٠٨ كان جيداً، خصوصاً وأن الأزمة المالية نشأت في النصف الثاني منه، وقد حققنا في النصف الأول نمواً في حجم الأعمال والأرباح تجاوز الـ ٢٥٪، وهذا ما حصّننا تجاه الصعوبات وجعلنا بمنأى عن تأثيرات الأزمة المالية. ■


منتوجات FUJITSU



لا تأثير للأزمة على طلب الهواتف الخلوية

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لا تزال أسواق منطقة الشرق الأوسط في حاجة الى أجهزة خلوية بكميات كبيرة، إذ ان نسبة المستخدمين في بعض الدول لا تتعدّى ٣٠ أو ٤٠ في المئة. لذا، في اعتقادي ان الأزمة المالية لن تؤثر سلباً على الطلب على الهواتف الخلوية.

هواتف ذات علامات

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام على صعيد التقنيات الاحترافية للقطاع الاستهلاكي؟

– اعتمدنا استراتيجية جديدة هذه السنة وهي قائمة على تصنيف الأجهزة الى أنواع تناسب مختلف أذواق المستهلك.

بدأنا بإطلاق هاتف يحمل علامة «جيورجيو أرماني» (GIORGIO ARMANI) وسنطلق قريباً هاتف «أمبوريو أرماني» (EMPORIO ARMANI). كما طرحنا أخيراً الهاتف الذكي «أمنية» (OMNIA) الذي يعمل بنظام التشغيل WINDOWS MOBILE 6.1. وهاتف INNOV 8 والذي يتمتع بأعلى التقنيات مستوى في السوق ومجهز بكاميرا رقمية بدقة ٧ ميغابيكسل.

هذا ونعرض مجموعة هواتف خلوية متنوعة منها الهواتف الموجهة لمحبّي الموسيقى (MUSIC PHONES). وتسعى سامسونغ الى طرح منتجات وهواتف خلوية جديدة في الشرق الأوسط.

هواتف لكل فئات المجتمع

■ هل تركّز سامسونغ على إنتاج الأجهزة المرتفعة الثمن فقط؟

– تركز شركة سامسونغ على أفضل قيمة ونوعية تقدمهما في هواتفها مهما كان ثمنها.

أشرف فواخرجي (سامسونغ - SAMSUNG) :

طرازات جديدة ذات نوعية بأسعار مدروسة في مواجهة المنافسة

مدير المبيعات في شركة سامسونغ SAMSUNG للهواتف الخلوية أشرف فواخرجي كشف عن استراتيجية الشركة القائمة على تصنيف أجهزة الهواتف النقالة بما يتناسب وأذواق المستهلكين، وتحت علامات لكبار المصممين العالميين. وشدّد على ضرورة ان تقدم الشركة طرازات جديدة ذات نوعية وأسعار مدروسة في مواجهة منافسة الشركات المثيلة، لافتاً الى ان الاستراتيجية المعتمدة تختلف بحسب السوق وحاجات المستهلكين وأذواقهم. واصفاً معرض جيتكس بأهم المعارض العالمية في مجال تقنية المعلومات.

فهاتف SAMSUNG E250 الخلوي هو من أكثر الطرازات بيعاً رغم سعره المقبول والذي يبلغ نحو ١١٠ دولارات أميركية وذلك لأنه يتمتع بكل المواصفات المطلوبة.

ولكن بعض المستخدمين يهتمون بالحصول على أحدث التقنيات وأفضلها ولا مشكلة لديهم من دفع مبلغ مرتفع.

وعموماً، فإن سامسونغ تملك أجهزة هواتف خلوية يراوح سعرها بين ٣٥ و١١٠٠ دولار أميركي لإحاطة حاجة المستهلك تقنياً، شكلاً وسعراً.

تطوير نماذج جديدة

■ ما مدى مواكبة سامسونغ لحاجات المستخدمين؟

– مع تطوّر الحياة وسرعتها، ثمة توجه في قطاع التكنولوجيا الى اختصار حاجات المستهلك في جهاز واحد، حيث الهاتف الخلوي يوفر خدمات عديدة أصبحت أساسية منها الكاميرا، الإنترنت، التلفزيون الإذاعة وغيرها.

وشركتنا تحاول دائماً معرفة حاجات الشرائح المختلفة من الجمهور لتطوير أجهزة خلوية مناسبة لأذواقهم. وتستعين سامسونغ بخمسة فرق للأبحاث والتطوير ودراسة السوق، ثم تصنّع نماذج من الجهاز – المشروع لمعرفة مدى إقبال السوق عليه.

أسعار مناسبة

■ كيف تصفون المنافسة في قطاع الهواتف الخلوية في المنطقة؟ وما العمل للحفاظ على تقدمكم في هذا المجال؟

– المنافسة موجودة في هذا القطاع. وكي تبقى سامسونغ محافظة على نجاحها واستمراريتها في الأسواق، يجب ان تقدم منتجات جديدة بأسعار مناسبة.

وتختلف استراتيجية عملنا من سوق الى سوق بحسب حاجات المستهلكين وأذواقهم.

■ ما الإفادة من مشاركتكم في معرض جيتكس؟

– جيتكس من أهم المعارض العالمية في مجال تقنية المعلومات. وتحاول الشركات زيادة حجم مساحتها في المعرض لتقديم منتجاتها وحلولها كافة، منها سامسونغ التي تركّز في حلولها على كيفية تسهيل حياة المستهلك وتقريبه من مستوى عيش تسوده الرفاهية والراحة.



اشرف فواخرجي وSANDEEP SAIHGAL

٥٠ ٪ نمواً في المبيعات

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– بلغت نسبة نمو المبيعات في سامسونغ غلف في قطاع الهواتف الخلوية نحواً من ٥٠ في المئة. ويرجع هذا التقدم الى زيادة الوعي وقوة حضور علامة سامسونغ التجارية.

وفي رأيي، أن الأسواق العربية والشرق أوسطية تحتاج الى تغطية أكبر في مجال التقنيات، إما بسبب الافتقار اليها في بعض الأسواق أو بسبب الإقبال عليها، خصوصاً ان المستخدم العربي من أكثر المستخدمين تبديلاً للهواتف الخلوية في العالم.

ونأمل، من خلال اتباعنا لهذه الأستراتيجية الناجحة، أن تصل نسبة نمونا الى ١٠٠ في المئة العام المقبل.■



دان سميث (زيروكس XEROX) :

الإحاطة بحاجات العملاء والتأكد من حسن تطبيق حلولنا في المؤسسات

تعتبر زيروكس XEROX الشركة الأولى عالمياً في قطاع إدارة الوثائق، حيث تقدم أوسع تشكيلة عرفتها الصناعة من أنظمة معالجة الوثائق الملونة والأحادية، بالإضافة الى تقديمها خدمات استشارية الى جميع الشركات على اختلاف أحجامها ونشاطاتها.وكانت زيروكس الشرق الأوسط وأفريقيا نظمت مؤخراً فعالية معرض زيروكس سوليوشنز المتجول، حيث دعت اليه شركات الأنظمة المتكاملة والموزعين النوعيين وكبريات شركات البرمجيات الرائدة ومجموعة من العملاء.

مدير التسويق قسم نشاطات زيروكس في الأسواق النامية دان سميث DAN SMITH شدّد في حديثه الى «البيان الإقتصادية» على الإحاطة بحاجات العملاء، والتأكد من حسن تطبيق الحلول في الشركات والمؤسسات بما يتناسب ونشاطاتها، مركزاً على توسيع قاعدة العملاء والمساهمة في تطوير أعمالهم.

■ **في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟**

– تصنّف منطقة الشرق الأوسط من ضمن قائمة أفضل اثني عشرة منطقة تشهد نمواً اقتصادياً هائلاً، خصوصاً في قطاع التكنولوجيا. وفي ظل هذه الأزمة المالية العالمية، نلمس فرصاً عدة في المنطقة سنحاول في زيروكس الاستفادة منها.

أنظمة طباعة وأجهزة صديقة للبيئة

■ **هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي قدمته شركتكم هذا العام؟**

– تعتمد زيروكس هذا العام شعار بيئة العمل الجديدة (NEW WORK PLACE) لعرض منتجاتها وأجهزتها المتنوعة، المتكاملة والصديقة للبيئة والتي تلبي احتياجات العملاء كافة، وتساعدهم على مواجهة التحديات العملية اليومية.

وشملت قائمة أنظمة الطباعة الجديدة التي عرضتها زيروكس خلال جيتكس طابعة الليزر الملونة زيروكس فايزر ٨٥٦٠، المعتمدة على تقنية الأحبار الصلبة الثورية والحصرية، وهي طابعة صغيرة الحجم ولكنها تتمتع بالعديد من المزايا والإمكانيات المدهشة، دون أن تؤثر سلباً في البيئة.

سلسلة طابعات وورك سنتر WORK CENTRE 7600، وهي مجموعة من الأجهزة الملونة متعددة الوظائف وتعد أحدث وأسرع ما طرحته زيروكس من المنتجات التي تقوم بالمهام المكتبية كافة، من طباعة ونسخ ومسح ضوئي وفاكس، وتستفيد من منصة زيروكس للواجهات البينية الموسعة. ان أنظمة وورك سنتر الجديدة المعززة بتقنية EIP تشكل فتحاً جديداً في عالم الأجهزة متعددة الوظائف، وتحطم الوهم السائد بأن هذه الأجهزة مجرد مجموعة من المعدات، فهي تتلاءم مع الطريقة التي تمارس بها عملك، بدلاً من ان تجبرك على العكس.

وتعد طابعة فايزر ٣٢٥٠ أحدث طابعات زيروكس الشبكية والإقتصادية للطباعة باللونين الأبيض والأسود. طابعة صغيرة الحجم غزيرة الإمكانيات ذات قيمة إضافية استثنائية، والعديد من المزايا المتطورة التي تساعد مجموعات العمل في الشركات والمؤسسات على اختلاف أحجامها على رفع الكفاءة وزيادة الإنتاجية، كل ذلك بسعر اقتصادي لا يضاهى.

وصمّمت طابعة فايزر ٦١١٥ متعددة الوظائف خصيصاً لكي تساعد الشركات والمؤسسات على اختلاف أحجامها على رفع الكفاءة وزيادة الإنتاجية. تجمع هذه الطابعة الجديدة من زيروكس بين إمكانيات الطباعة والنسخ والفاكس والمسح الضوئي الملون في جهاز صغير الحجم اقتصادي السعر وسهل الاستخدام، والمعزز بالإمكانيات المتطورة التي تجعله أكثر أمناً وأزهى ألواناً.

توسع قاعدة العملاء

■ **علامَ تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟**

– تختلف استراتيجية التسويق بحسب المنتجات والاسواق. لكننا نشدد على احاطة حاجات العملاء والتأكد من حسن تطبيق حلولنا في الشركات والمؤسسات بما يتناسب مع نشاطاتها.

كما يهمنا توسيع قاعدة عملائنا والمساهمة في تطوير اعمالهم.

٢٠ في المئة نموا

■ **ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟**

– حققنا نموا في حجم اعمالنا بنسبة ٢٠ في المئة عام ٢٠٠٧ في المنطقة. وحاليا، تمر الشركة في مرحلة هدوء بانتظار نتائج زيارة رئيس «زيروكس» التنفيذي الى «وول ستريت».

■ **ما هي خطواتكم المستقبلية؟**

– نعمل على التعاون مع شركاء محليين في السوق الخليجي لتوسيع شبكة الموزعين، والتأكد من وصول حلول «زيروكس» ومنتجاتها الى اكبر شريحة ممكنة. ■

أيمن مطر يوطد علامة «زيروكس» التجارية في الاسواق



يشغل السيد **أيمن مطر** منصب مدير التسويق الاقليمي في شركة زيروكس الشرق الاوسط (xeros) . وتشمل مسؤولياته تعزيز مكانة علامة زيروكس التجارية، وتوطيد علاقات الشركة التجارية الحالية مع شركائها وعملائها المنتشرين في ارجاء المنطقة كافة.

وانضم **مطر** الى الشركة عام ١٩٨٨، بعد تخرّجه من برنامج زيروكس «قادة المستقبل»، وتولى عددا من مناصب المبيعات والعمليات والادارة في زيروكس مصر. كما شغل منصب مستشار التسويق في شركة زيروكس المحدودة في المملكة المتحدة لمدة ثلاث سنوات قبل انتقاله الى دبي، ليشغل منصب مدير تسويق زيروكس الامارات، شريك زيروكس في الامارات، لمدة٨ سنوات. وقد ادى دورا كبيرا في النمو الكبير الذي حققته زيروكس الامارات، وساهم في توطيد مكانة علامة زيروكس التجارية في الاسواق المحلية.

حسان حمداني (نورتل نتوركس NORTEL) :

أنظمة وبرامج ثورية موجهة للمؤسسات والأفراد

قدمت شركة نورتل نتوركس NORTEL NETWORKS المتخصصة في مجال الإتصالات المتطورة للهاتف والإنترنت في معرض جيتكس أحدث ما توصلت اليه التكنولوجيا المتطورة، مركزة على نظام وسائط الاتصال الموحّد في المؤسسة.

مدير التسويق لمنطقة الشرق الأوسط حسّان حمداني عدّد الأنظمة والبرامج المعروضة من قبل الشركة والموجهة الى المؤسسات والمنازل، متوقفاً عند تقنية العالم الافتراضي الخاصة بـ«نورتل» وخصائصها المتقدمة، مجرياً مقارنة بين قواعد البيانات المعتمدة من قبل نورتل وسيسكو، لافتاً الى تحقيق نسب نمو مستدامة.



تأثيرات محدودة للأزمة

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية تلقي بظلالها على أعمال معظم الشركات، لكن تبقى تأثيراتها محدودة على شركة نورتل التي تحقق نسبة نمو سنوية تصل الى ٢٠ في المئة، في ظل التطوّر الهائل والطلب على شبكات وأجهزة الاتصال في منطقة الشرق الأوسط.

أنظمة وتقنيات ثورية

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي قدمته شركتكم هذا العام؟

– يستقطب معرض جيتكس قادة صناعة تقنية المعلومات في العالم، ونشارك فيه منذ أكثر من ١٠ سنوات.

هذا وتركزت عروضنا على أنظمة الاتصالات المتعددة HYPER CONNECTIVITY الموجهة الى أصحاب الأعمال التجارية، والتي تسمح باستعمال عدد أكبر من الأجهزة الموصلة للمعلومات في شكل آمن وموثوق، وحيث تفيد الشركات التي تتبنّى هذه الأنظمة في مجال زيادة الإنتاجية والقدرة على المنافسة في الأسواق العالمية.

ولما كان الطلب على هذه الأنظمة الى تزايد، فإن نورتل تحرص على تقديم التسهيلات الضرورية لتنظيم شبكات الإتصال.

كما وعرضنا أيضاً UDM CON شبكة الألياف الضوئية للمنازل، والخط الواحد قادر على استيعاب ٣٤ مشتركا، إضافة الى web.alive وهي تقنية العالم الإفتراضي الخاصة بـ«نورتل».

وتتيح خدمة الإتصالات الإفتراضية التراسل المباشر من المنزل مع الشركات، ومتابعة المؤتمرات صورة وصوتاً واختيار الغرف الفندقية وبيع الشقق عبر الإنترنت وغيرها.. فضلاً عن نظام تحالف الإتصالات المبتكرة ICA الذي يتيح للشركات الضخمة والمتوسطة والصغيرة تقديم احدث خدمات الإتصال الموحدة والمتكاملة. من دون أن ننسى محفظة SMB ونظام 450 (BCM) المستقطب للشركات المتوسطة والصغيرة، ونظام الاتصال اللاسلكي RADIO WAV LING الموجه لرجال الأعمال.

أما نظام مدير الإتصالات التجارية الجديد 50 (BCM) فمصمّم خصيصاً ليمنح الشركات الصغيرة وسيلة اقتصادية فعّالة للحصول على خدمات الإتصال الحديثة.

قواعد بيانات مرنة

■ ما هي ميزة الأنظمة والهواتف المقدمة من شركة نورتل؟

– تنافس أنظمة نورتل المتطورة مثيلاتها لدى سيسكو. وتتميّز قواعد بياناتنا بالمرونة وسهولة التكيف، كما وتتمتع بآداء مميز يفوق بعشرين مرة أنظمة سيسكو. كما أنها ذات استهلاك متدن للطاقة بنسبة ٤٠ في المئة، وتكلفتها بنسبة ٥٠ في المئة عما هي في سيسكو.

نسب نمو مستدامة

■ ما هي الإستراتيجية التسويقية التي تعتمدونها؟

– تتمتع شركة نورتل بخبرة ٢٥ عاماً في مجال الإتصالات المتطورة للهاتف والإنترنت في الشرق الأوسط.

ولدينا ثلاثة مكاتب رئيسية في الرياض، القاهرة، دبي. ونقدّم للمستهلك منتجاتنا مباشرة، وللشركات الضخمة والمتوسطة عبر شبكة موزعين. وننظم حملات دعائية ونشاطات تسويقية وعروضات عدة، كما أننا نخضع موظفينا وفنيينا لتدريبات مكثفة في مراكز متخصصة.

وعند انتهاء الدورات التدريبية يحوز الموظف أو الفني على شهادة تخوله ممارسة عمليات التسويق والبيع.

■ ما هي خططكم التوسعية للعام ٢٠٠٩؟

– تحقق الشركة نسب نمو مستدامة وتخطط لنشاطات عدة شبيهة بتلك التي حضّرناها هذا العام لمنطقة الشرق الأوسط. ■



اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA تطور منتجاتها لتلبية متطلبات الاعمال
والمؤسسان نائل صلاح وضحى عبد الخالق يرفدانها بالمهارات اللازمة



نائل صلاح
المدير العام والمؤسس



ضحى عبد الخالق
شريك مؤسس

طورت شركة اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA SOFTWARE جيلا جديدا من البرمجيات بما يلبي متطلبات الاعمال الدائمة التطور، وذلك التزاما من الشركة بالتحديث الدائم لخدماتها وبرامجها من خلال البحث والتطوير في مختلف مجالات عملها، ساعية باستمرار الى توفير اعلى مستويات الخدمة لزبائنها أينما وجدوا.

واليوم تشكل صادرات اسكدنيا الى الاسواق العالمية اكثر من ٨٠٪ من مبيعاتها حيث تركز الشركة على تصميم وتطوير جميع انظمتها البرمجية والتي تساعد الشركات على تطوير اعمالها باستخدام استراتيجيات وحلول تقنية عالية الكفاءة والفعالية.

تقدم الشركة العديد من الانظمة البرمجية في مجالات عدة ابرزها: الاتصالات حيث تقدم نظام المشتركين واصدار الفواتير واعادة تعبئة الارصدة المسبقة الدفع ومنظومة الشبك بين شركات الاتصالات ونظام خدمة الرسائل، وغيرها العديد من الانظمة والخدمات. اما في مجال الانترنت والتعليم فتقدم الشركة تطبيقات متعددة منها نظام ادارة المدارس الكترونيا وتصميم وادارة المواقع الالكترونية، فيما تقدم لشركات الاعمال والتأمين مجموعة من البرامج التي تسهل وتنظم اعمالها. ولدى الشركة نشاطات تسويقية في كل من الشرق الاوسط واوروبا واميركا وافريقيا.

والجدير بالذكر ان اسكدنيا تأسست في العام ٢٠٠٠ على يد **نائل صلاح** وهو اليوم مديرها العام، و**ضحى عبد الخالق**.

ولدى صلاح باع طويلة من الخبرة في مجالي الإتصالات وتقنية المعلومات حيث عمل في شركة الإتصالات في الإمارات وشركة أريكسون (Ericsson) السويدية.

استثمر السيد **صلاح** السنوات الثمان الماضية في تأسيس وإدارة شركة اسكدنيا للبرمجيات، والتي أصبحت في فترة وجيزة شركة رائدة ذات ملكية فكرية لمنتجاتها.

اشتملت سنوات عمل السيد **صلاح** في شركة أريكسون على خبرة واسعة في تصميم الأنظمة وإدارة المنتجات والتسويق، إضافة إلى عمله كمدير عام في تلك الفترة. وقد شغل مراكز إدارية عديدة من بينها أربع سنوات مديراً تنفيذياً ونائباً للمدير العام في شركة أريكسون في الصين. وقد عمل ايضا كمدير ونائب للمدير العام لـ Corporate LM Ericsson وكذلك رئيساً للمكتب الإقليمي لشركة أريكسون في الشرق الأوسط. وهو حاصل على دراسته في الهندسة الإلكترونية من جامعة ليفيربول في إنكلترا.

اما **عبد الخالق** فلديها سبعة عشر عاماً من الخبرة في مجالي الإستشارة القانونية وشؤون الموظفين، حيث عملت في مجال القانون التجاري وقانون الشركات لمدة عامين في شركة حنا ندة وسالم القانونية في عمان–الأردن. كما عملت لمدة خمس سنوات في شركة أريكسون السويدية (Ericsson) في الصين وستوكهولم ومكتب أريكسون الإقليمي للشرق الأوسط في لبنان.

استثمرت السيدة **عبدالخالق** السنوات الثمان الماضية في تأسيس شركة اسكدنيا للبرمجيات كشريك مؤسس بمهام تنفيذية وتركيز على الموارد البشرية وثقافة الشركة وتطوير الأعمال. وهي تعمل حاليا في مجال قوانين شركات الإتصالات وتقنية المعلومات كما ولديها نشاطات واضحة كمتحدثة وكاتبة في مجالات ثقافة وتطوير الموارد البشرية. وتعطي دورات كعضو في مؤسسة فرانكلين كوفي في مجال تطوير الأفراد على مهارات القيادة في الشرق الأوسط.

وتساهم السيدة **عبد الخالق** في تطوير قطاع الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات على المستوى الوطني من خلال لجنة تطوير الموارد البشرية في جمعية شركات تقنية المعلومات (إنتاج). وهي حائزة على درجة الماجستير في القانون من جامعة لندن (L.S.E) ودرجة الماجستير في القانون التجاري من جامعة استوكهولم، إضافة إلى درجة الدبلوم في الدراسات القانونية من جامعة بكين. وقد حصلت على إجازة المحاماة من نقابة المحامين الأردنية. ■

براذر غلف تطلق جهازاً متطوراً نافثاً للحبر الملون



GURKAR BANJIT
مدير عام BROTHER GULF



SHINJI TADA
العضو المنتدب لـ BROTHER GULF

أطلقت براذر غلف BROTHER GULF الشركة المتخصصة في مجال تطوير وصناعة الطابعات وأجهزة التصوير والاتصالات الرقمية المخصصة للمكاتب الصغيرة والمنزلية والمؤسسات، والتابعة لمجموعة براذر اليابانية والعالمية، أول جهاز متعدد الاستخدامات النافث للحبر الملون أيه ٣، في العالم خلال انعقاد فعاليات معرض جيتكس ٢٠٠٨.

وتعد النسخة الأخيرة من الأجهزة متعددة الاستخدامات (نموذج أم اف سي ٦٤٩٠ سي. دبليو) ضمن سلسلة جاستيو، وهي أول سلسلة محترفة نافثة للحبر الملوّن من براذر والتي تجسد التقنية الرائدة «نظام محرك الأنبوب»، لشركة التصنيع في مجال الطباعة.

ويأتي إطلاق النسخة الأخيرة من الجهاز المتعدد الاستخدامات النافث للحبر الملون أيه ٣ ضمن إطار خطط الشركة لطرح ١١ طابعة جديدة نافثة للحبر الملون، ٩ منها مخصصة للمكاتب الصغيرة والمنزلية و٢ لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMB).

كانون CANON تتوسع في أعمالها في المنطقة نوعاً وانتشاراً

محمد سلامه: نقوم باستثمارات كبيرة في مجال الحلول الطباعية

يشير مدير التسويق الاقليمي في كانون الشرق الاوسط CANON محمد سلامه الى ان تحولاً قوياً الى الطباعة الملونة حصل مع انخفاض الكلفة وتحسن التكنولوجيا، كاشفاً عن استثمارات كبيرة تقوم بها الشركة في مجال الحلول الطباعية، وانه مع النمو السريع في دبي والمنطقة هناك طلب متزايد من العملاء على المنتجات الجديدة مما أحدث تحولاً في المبيعات.



■ **ماذا عن مشاركتكم في معرض جيتكس هذا العام مقارنة مع العام الماضي؟**

– شاركنا في معرض جيتكس للتسويق عبر شركائنا وليس مباشرة، وقد طرحنا سلسلة جديدة من منتجات التصوير الاستهلاكية. ونحن مستمرون دائماً في تدشين الحملات والمبادرات التسويقية التي ستمتد على مدى الأشهر الـ ١٢ المقبلة، والتي نستهدف من خلالها التركيز على شركائنا في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

■ **أي من منتجاتكم شهدت مستوى عالياً من الطلب والنمو بسوق الإمارات؟**

– شهدت سلسلة حلول منتجاتنا إقبالاً كبيراً بدءاً من المنتجات الأحادية الوظيفية وحتى المنتجات المتعددة الوظائف، الأمر الذي أثرى مبيعاتنا بنجاح منقطع النظير. ومع زيادة الحاجة الى الأمان والكفاءة وإدارة الوثائق تمكنت أجهزتنا المتعددة الوظائف من إشباع حاجات المستخدم النهائي بشكل أفضل من المنتجات ذات الوظيفة الواحدة. ولذلك لاحظنا تزايد مبيعاتنا بشكل قوي من تلك المنتجات خلال العامين الماضيين. كما شهدت أنظمتنا لإدارة الوثائق المعلوماتية DIMS والطابعات الكبيرة الحجم نمواً مذهلاً وسنستمر في الإستثمار في تلك المنتجات أيضاً.

■ **كيف تقوّمون اتجاهات صناعة الطباعة كونكم من أهم المؤسسات العاملة في مجال الطباعة وحلولها؟**

– حدث تحول الى الطباعة الملونة كما توقعنا من قبل، وازداد طلب العملاء على الأجهزة الملونة مع انخفاض الكلفة وتحسن التكنولوجيا وسهولة الطباعة الملونة وتوافقية الألوان. فلقد أصبحت النسخ الملونة أكثر احترافاً وهو ما دفع الشركات الى الاستثمار بشكل أكبر في هذا المجال.

■ **ما هي أبرز التطورات على هذا الصعيد؟**

– مع تزايد الاتجاه الى الوحدات الكبيرة (شريحة ٣ و٤) أضحى هناك الكثير من الخيارات وحزم الحلول التي أصبحت متاحة أون لاين، بما يعني تصميم كل عملية بيعية حسب متطلبات المستخدم النهائي. كما أنه مع توافر امكانيات إرسال المعلومات بأمان مباشرة من الطابعات المتعددة المهام والطباعة بأمان، أصبح يمكن للمستخدمين التعامل بأمان مع تلك الأنواع من الوثائق.

■ **هل تخططون للتركيز على الحلول الطباعية وليس البيع فقط، خصوصاً بعد اتجاه عدد كبير من الشركات الى التركيز على هذه الحلول؟**

– نعم، لدينا استثمارات كبيرة في مجال الحلول الطباعية. والطباعة الاحترافية تعني ان كانون قادرة على جلب مصادر جديدة وموظفين لإدارة النمو بكفاءة وترقب. ففريق التسويق الجديد بالشركة فريق متميز ومتعطش ولديه قدرة كبيرة على العمل لتحقيق نجاحات جديدة وإنجاز أهداف الشركة خلال العام ٢٠٠٩.

ففي مجال الطابعات الكبيرة الحجم، تمكنت كانون من تقليل عروضها للوسائل الإعلامية المتخصصة ومع ذلك مدير منتجاتنا الجديد تواصل مع عدد كبير من المصنعين من وسائل الإعلام عالمياً، وهو ما يعني أنه يمكننا ان نقدم مجموعة من الأوراق المتخصصة، التي يمكنها العمل على الطابعات، بما يؤكد على أن الوسيلة الإعلامية الصحيحة تباع من خلال الأشخاص الموثوق بهم (كمصنعي الأوراق).

■ **ما أكثر القطاعات انفاقاً على قطاع تكنولوجيا المعلومات في المنطقة؟**

– تقليدياً، معظم الأعمال تأتي من خلال القطاع العام. فالمناقصات الكبيرة تنطلق من الحكومة وقطاع التعليم بما يعني أن جزءاً كبيراً من الأعمال يتم من خلالهم. لكن هذه الأيام، على الرغم من أنه من المهم جداً ان تعزز عملك، فهناك الكثير والكثير من الأعمال التي تأتي كل يوم من القطاع الخاص. فمع النمو السريع الحاصل في دبي وتدفق شركات القطاع الخاص هناك طلب متزايد من العملاء على التقنيات الجديدة ومنتجات الهاردوير. ويمكنني أن أؤكد على أن هناك تحولاً في المبيعات. ■



بطاقة غرافيكية الأسرع في العالم من AMD

استعرضت شركة AMD مجموعة حلولها المتطورة عالية الأداء بما في ذلك أسرع بطاقة غرافيكية في العالم ATI RADION HD4870 x 2، وذلك خلال مشاركتها في جيتكس. وبذلك أتاحت AMD للمستخدمين وزوار المعرض فرصة الاطلاع على حلولها الداعمة لأحدث المنصات والجيل التالي من أنظمة المعالجة والتقنيات الخاصة بأجهزة الكمبيوتر المكتبية والمحمولة ومراكز وسائط الترفيه.

وقال **عبدالله سقا** المدير الإقليمي للمبيعات والتوزيع في AMD الشرق الأوسط: «نلتزم في AMD بالتعاون مع العملاء والشركاء التقنيين في تقديم الحلول التكنولوجية التي تلبي احتياجاتهم في العمل أو في المنزل أو اثناء التسلية والترفيه، كما نسعى بالتعاون مع شركائنا الى تمكين العملاء من الإفادة من القدرات المتعددة المهام لهذه المعالجات».



عبد الله سقا

AMD



محمد الفلاسي (الكونية GLOBAL):

سنطلق نظاما الكترونيا اول من نوعه في الامارات

نائب مدير عام شركة «الكونية» GLOBAL INFORMATION TECHNOLOGY (GIT) للحلول المعلوماتية محمد خليفة بخيت الفلاسي توقع اقبالا اكبر على النظم المعلوماتية المتنوعة والخاصة بالحكومات الالكترونية التي توفرها الشركة. وكشف عن نظام الكتروني اول من نوعه في العالم سيطبق في دولة الامارات يتعلق بتسهيل مرور سيارات الاسعاف والشرطة والجهات الرسمية على الطرق، لافتا الى توسع الشركة خارج الامارات بهدف استقطاب طاقات بشرية كفية في مجال البرمجة والتطوير الالكتروني.



من اليمين: بن السعاتي، محمد الفلاسي وليال عبد الله

اقبال على النظم المعلوماتية

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– أثّرت الازمة المالية العالمية على القطاع المصرفي والعقارات اكثر من القطاعات الاقتصادية الاخرى. لكن قطاع تكنولوجيا المعلومات IT في تطور دائم، اذ ان الشركات والمؤسسات وعت اهمية الانظمة والبرامج المعلوماتية والحلول المعدة خصيصا لمعالجة الازمات.

هذا ونتوقع ان يزيد الاقبال على الانظمة التي نقدمها مثل النظم الأمنية، آليات الدفع الالكترونية، نظم الحكومات الالكترونية وغيرها.

انظمة حديثة

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام على صعيد التقنيات الاحترافية للقطاع الاستهلاكي؟

– يعتبر «جيتكس» فرصة جيدة لعرض منتجاتنا وانجازاتنا وتحالفاتنا الاستراتيجية الحاصلة خلال العام، مع شركات عالمية لها موقعها ومكانتها في عالم النظم الأمنية المتخصصة منها نظم جوازات السفر الالكترونية (E-PASSPORT)، خصوصا مع التوجه العالمي نحو تغيير الجوازات العادية الى الكترونية.

وقد تسنى لنا ايضا عرض أنظمة PAC المتعلقة بالتحول الرقمي للأشعة والمعلومات الطبية وانظمة الحلول الطبية.

وسنطلق نظاما الكترونيا، هو الاول في العالم، بالتعاون مع الجهات الأمنية في دولة الامارات، وهو نظام انذار عالمي يبث عبر موجات الـ FM الاذاعية لتحذير السيارات على الطرق بضرورة افساح المجال لمرور سيارات الاسعاف او الشرطة والجهات الأمنية كافة.

وعموما، تركز «الكونية» على تقديم حلول تكنولوجية والكترونية للحكومة والهيئات الرسمية.

■■■

نعمل بكل جهد للمساهمة في خطة تطوير الدولة وتقدمها

■■■

استقطاب الطاقات البشرية

■ هل تعانون صعوبات في ايجاد الكوادر البشرية المتخصصة في قطاع التكنولوجيا؟

– ثمة نقص في الكوادر العربية في مجال البرمجة المعلوماتية، لذا توسعنا خارج الامارات وتحديدا في الاردن، ليبيا وسوريا، حيث افتتحنا مكاتب لاستقطاب الطاقات البشرية الكفية في مجال البرمجة والتطوير الالكتروني.

نساهم في تطوير الدولة

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– تأسست شركة الكونية في دبي عام ١٩٩٦، ونشطت بداية في تقديم حلول أمنية ثم مصرفية، وصولا الى حلول الحكومات الالكترونية، ثم توسعنا الى قطاعات أخرى مثل الصحة وغيرها.

وقد واجهنا صعوبات عدة في بداية عملنا كوننا شركة وطنية، لكن بفضل ادائنا العالي وانظمتنا المتينة والآمنة، استطعنا لفت الانظار بالمشاريع الضخمة المنفذة، من بينها مشروع خاص بوزارة العمل. ونشكر دعم الحكومة الاماراتية لنا واسنادها مشاريع لشركتنا، وبدورنا نعمل بكل جهد للمساهمة في خطة تطوير الدولة وتقدمها. ■

فرانسوا فوييه (لكسمارك LEXMARK):

نحرص على اعطاء قيمة مضافة لمنتجاتنا



شاركت «لكسمارك» العالمية، احد موردي حلول الطباعة بفعالية في معرض جيتكس لتقنية المعلومات من خلال باقة جديدة من طابعاتها المتطورة.

مدير عام الشركة في الشرق الاوسط فرانسوا فوييه FRANCOIS FEUILLET قدم لمحة عن احدث الطابعات المعروضة من قبل الشركة مثل طابعات الانكجيت متعددة الوظائف والطابعات الليزرية الاحادية والليزرية الملونة، مرفقا اياها بتعداد مواصفات ومهام تلك الطابعات وافضل الوسائل لاستخدامها بالشكل الصحيح، مؤكدا ان سير اعمال الشركة لن يتأثر بالازمة العالمية وستحافظ على مرتبتها الاولى في الاسواق، عاملة على تطوير منتجات جديدة، مسقطا اي منافسة يمكن ان تتعرض لها من الشركات المنتجة للطابعات مركزا على اعطاء قيمة مضافة لمنتجاتها.

أولى في الاسواق

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– تركت الازمة المالية العالمية بصماتها على الاسواق، لكن «لكسمارك» العالمية لم تتأثر سلبا بها، وحافظت على سير أعمالها ومرتبتها الاولى في الاسواق، عاملة على تطوير منتجات جديدة ستعلن عنها في الوقت المناسب، كما وانها لا تألو جهدا في تشجيع عملائها على الحد من المصاريف، مقدمة افضل الحلول للمحافظة على البيئة تحت شعار «اطبع اقل ووفر أكثر».

■ هذه ليست المشاركة الأولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام ؟

– نحرص دائما على المشاركة في احد اهم معارض تقنية المعلومات في الشرق الاوسط، والتي نهدف من خلالها الوصول الى الشركاء الاقليميين وتكوين علاقات جديدة، فضلا عن تعزيز مكانة «لكسمارك» في المنطقة. وتقوم «لكسمارك» من خلال منصتها بجانب «أبتك» الموزع بالجملة لمنتجات الكومبيوتر والهواتف المحمولة في الشرق الاوسط وافريقيا، بالتفاعل المباشر مع الحاضرين.

وقد كنا سعيدين جدا بهذه المشاركة خصوصا انها الاولى لـ «لكسمارك» الشرق الاوسط في جيتكس، علما ان الشركة الأم هي من المشاركين الاوائل اي منذ ١٩٩٣ بهذا المعرض.

تراجع في اعداد المشاركين

■ كيف تقوّمون المشاركة في «جيتكس» لهذا العام؟

– لاحظنا ان المشاركة كانت ضعيفة في اليوم الاول للمعرض، ولفتنا التراجع في اعداد المشاركين، وغياب بعض الشركات الكبرى وهنا تطرح عدة تساؤلات بهذا الخصوص. وفي اعتقادي ان لا علاقة للمشكلات المالية العالمية بهذا الموضوع خصوصا ان قرار اقامة المعرض اتخذ منذ اشهر عدة.

شركات استراتيجية

■ ماذا عرضتم في «جيتكس ٢٠٠٨»؟

– ركزنا من خلال مشاركتنا في المعرض على كيفية العمل وطريقة التعاون مع شركائنا، والاعلان عن شراكات استراتيجية مجزية. كما اننا وضعنا زوارنا في صورة احدث منتجاتنا التي نحرص على اطلاق الجديد منها كل ثلاثة اشهر.

■ كيف تواجهون منافسة الشركات المثيلة الناشطة في منطقة الشرق الاوسط؟

– لا نواجه منافسة حادة في منطقة الشرق الاوسط، كما ان الشركات المصنعة للطابعات ليست منتشرة بكثرة حول العالم. الا ان الاهم بالنسبة لنا، الحصول على حصة من السوق وتحقيق نسب مبيعات مرتفعة.

ارقى انواع الخدمات

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟

– تعتمد استراتيجيتنا التسويقية على اعطاء قيمة مضافة لمنتجاتنا المختلفة، وتقديم ارقى انواع الخدمات لعملائنا، وقد باشرنا تطبيق هذه الاستراتيجية في منطقة الشرق الاوسط، وباتت تشكل جزءا من محفظتنا. وفي العام ٢٠٠٩، سنعمد الى تعزيزها والتواصل مع عملائنا لتحقيق اهدافنا.

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟



FRANCOIS FEUILLETو SANDRINE GUILLEMOTEAU داخل جناح LEXMARK

– وضعنا خطة طموحة نستطيع من خلالها تحقيق معدل نمو يصل الى ٣٠ في المئة، ولكن بفعل الازمة من المتوقع ان تنخفض هذه النسبة لتراوح بين ١٠ و ١٥ في المئة.

ولكننا سنتحدى كل الصعوبات التي تواجهنا ونتمسك بضرورة تحقيق نسب نمو اسرع في حركة السوق.

الشرق الاوسط سوق واعد

■ كلمة أخيرة؟

– تفتخر «لكسمارك» العالمية بإنجازاتها خلال السنوات الثلاث الماضية وتتمسك بضرورة المحافظة على سمعتها الطيبة بين عملائها. نحن نؤمن بسوق الشرق الاوسط لأنه سوق واعد جدا، وتوسعنا عبر مكاتبنا في دبي والرياض والقاهرة انما هو بهدف تلبية احتياجات المستهلكين في المنطقة. ■



عمرو حسن (اتش بي HP) :

لا يمكن للشركات المنافسة توفير التوازن بين الجودة والسعر

المدير العام الإقليمي لمجموعة الطباعة والتصوير الرقمي في شركة اتش بي HP عمرو حسن رأى ان أهمية جيتكس تكمن في الفعاليات المواكبة له من مؤتمرات وندوات واجتماعات جانبية مع كبار مسؤولي مؤسسات التكنولوجيا والجهات الحكومية ورجال الأعمال. مشيراً الى ان جديد HP لهذه السنة طابعات ذات النسق العريض الموجهة للمصورين والمصممين المحترفين، مستبعداً أي خرق للشركات المثيلة والتي لا يمكن ان توفر التوازن بين الجودة والسعر كما أتش بي.

لا تأثيرات على قطاع التكنولوجيا

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– بقيت منطقة الشرق الأوسط بمنأى عن الانهيارات الحاصلة في السوقين الأميركي والأوروبي، خصوصاً ان مختلف الحكومات العربية اتخذت إجراءات حكيمة في أقل من ٤٨ ساعة لحماية البنوك وضخّ السيولة في الأسواق.

أما بالنسبة الى القطاع التكنولوجي، فلا إشارات حول حصول تغييرات سلبية أو قيام المؤسسات والشركات في مختلف القطاعات بخفض ميزانياتها المخصصة لتقنية المعلومات.

أما على مستوى الأفراد، فثمة توقع بانخفاض أسعار المنتجات الألكترونية.

منتجات موجهة للشركات والأفراد

■ لمَ اختلفت مشاركة أتش بي في معرض جيتكس عن المشاركات السابقة لجهة قوة الحضور وحجمه؟

– لم تتأثر عروضات أتش بي خلال معرض جيتكس ٢٠٠٨ بل تجاوزت حجماً عن العام الماضي، وكذلك فإن شكل المشاركة اختلف، إذ عرضنا منتجات ألكترونية موجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وحتى للإفراد بالتعاون مع شركات التجزئة المتخصصة بمجال التكنولوجيا.

وفي رأيي، أن أهمية جيتكس تكمن في الفعاليات المواكبة له من مؤتمرات وندوات واجتماعات مع كبار رجال الأعمال ومؤسسات التكنولوجيا والجهات الحكومية، ونحن من المؤمنين بأن هذا المعرض أهم حدث تقني وتكنولوجي في المنطقة.

طابعات ذات النسق العريض

■ ما هي أبرز المنتجات التي عرضتموها في جيتكس والمتعلقة بمجالي الطباعة والتصوير؟

– تخصّص شركة اتش بي أكثر من ملياري دولار سنوياً للأبحاث والتطوير. فالشركة تملك حصة ٨٠ في المئة من سوق التكنولوجيا في منطقة الشرق الأوسط، لذا تسعى دائماً الى طرح منتجات جديدة مواكبة لحاجات العملاء.

ويشكل جيتكس أفضل قاعدة لعرض منتجاتنا الجديدة وتحديداً في المتاجر القائمة داخل المعرض.



صورة تذكارية لعدد من فريق عمل HP

ففي مجال الغرافيكس، طرحنا طابعات DesignJet 8000S ذات النسق العريض الموجهة للمصورين والمصممين المحترفين. وتتمتع هذه الطابعات بجودة عالية وألوان خلابة وبخدمة طويلة الأمد.

توازن بين الجودة والسعر

■ ما الذي يميّز اتش بي عن غيرها من الشركات؟ وماذا عن المنافسة المتأتية من البضائع المقلّدة؟

– في أيامنا الحاضرة، لم يعد المستهلك يقبل بمعادلة السعر على حساب الجودة. لذا من الصعب على المنافسين توفير هذا التوازن بين الجودة والسعر الذي تقدمه اتش بي. كذلك تشدّد اتش بي في مجال المحافظة على البيئة بدءاً من تصنيع المنتج، وصولاً الى إعادة التدوير وتتبع المواصفات العالمية إن في الجودة أو الحفاظ على البيئة.

أما البضائع المقلّدة، فتشكّل منافسة كبرى وتؤثر على أرباحنا وتعتبر عملية غشّ تجاري للعملاء. وتسعى الحكومات العربية جاهدة لمحاربة هذه الأنشطة التي تندرج تحت خانة التهرّب الضريبي، وبعضها يساهم في تمويل أنشطة إجرامية، أضف الى ذلك إن نوعية الحبر المستعملة في هذه البضائع لا تراعي المواصفات البيئية.

الى ذلك نحن نشجّع الجهود الحكومية وندعمها في مكافحة هذه الظاهرة. ■

انيل كومار مديرا عاما في اتش بي لمجموعة الانظمة الشخصية لمنطقة الشرق الاوسط



عينت «اتش بي» HP اخيرا **انيل كومار** في منصب المدير العام الجديد لمجموعة الانظمة الشخصية لمنطقة الشرق الاوسط.

وتعد مجموعة الانظمة الشخصية المجموعة المسؤولة عن تزويد حلول بسيطة وذات موثوقية في مجال الحوسبة الشخصية سواء للاستخدام المنزلي او في قطاع الاعمال. وتضم مجموعة الانظمة الشخصية اجهزة الكمبيوتر المكتبي والدفتري ومنصات العمل واجهزة الكمبيوتر النحيلة والحواسيب الكفية وشاشات العرض ومجموعة اخرى واسعة من التقنيات الناشئة.

ويمتلك أنيل الذي عمل سابقا في منصب مدير فئات المستهلكين والمنتجات التجارية في شركة اتش بي الشرق الاوسط خبرة طويلة تزيد على ٢٠ عاما في مجال تقنية المعلومات، وسيتولى حاليا مسؤولية الادارة في ١١ بلدا في المنطقة، ومن ضمنها دول مجلس التعاون الخليجي ومصر ودول المشرق العربي.

لؤي بن هلاّبي (اتش بي HP) :

نمو وتطور قطاعي أجهزة الكمبيوتر الشخصية والمكتبية في أسواق الشرق الأوسط



مدير منتج أجهزة الكمبيوتر المكتبي للأعمال، مجموعة الأنظمة الشخصية – الشرق الأوسط في أتش بي HP لؤي بن هلاّبي قدّم جديد الشركة العالمية جهازي كمبيوتر موجهين لقطاع الأعمال، ويتميزان بتقنيات عالية الأداء وصديقين للبيئة، ملاحظاً تطوراً ونمواً لقطاعي أجهزة الكمبيوتر الشخصية والأجهزة المكتبية في أسواق منطقة الشرق الأوسط.

الحصة الأكبر من مبيع حواسيب المكاتب

■ **ما تقويمكم لقطاع الحواسيب الشخصية في منطقة الشرق الأوسط؟**

– ثمّة تطوّر ونمو ملحوظان في قطاع أجهزة الكمبيوتر الشخصية والأجهزة المكتبية في أسواق منطقة الشرق الأوسط. وقد حصلت «أتش بي» على أكبر حصة من هذا القطاع في الأرباع الثلاثة الأخيرة في المنطقة.

فرصة للتواصل مع العملاء والشركاء

■ **كيف تصفون مشاركتكم في جيتكس هذا العام؟**

– «أتش بي» ملتزمة بالمشاركة في جيتكس دبي الذي يشكّل فرصة مميزة للتواصل مع العملاء والشركاء الإستراتيجيين. وهذا العام جاءت مشاركتنا مختلفة وركزنا على عرض منتجاتنا في مراكز التسوّق والمتاجر في جيتكس، الى جانب مشاركتنا مع شركاء آخرين وفي اجتماعات ومؤتمرات وفعاليات ومسابقات عدة. ولا ننسى ان «أتش بي» هي الراعي الذهبي للمؤتمرات ومراكز التجزئة والتسوّق في المعرض.

كمبيوترات مكتبية عالية الأداء

■ **ما هي أبرز المنتجات التي عرضتموها؟**

– عرضنا جهازي كمبيوتر شخصيين جديدين لقطاع الأعمال. فجهاز DC 7900 يندرج تحت خانة الفخامة ومتوفر بثلاثة أشكال، الحجمان الكبير والصغير و ULTRA SLIM. ويعتمد هذا الجهاز على أحدث تقنيات «انتل» لجهة الذاكرة الألكترونية وغيرها من الميزات التقنية العالية الأداء، إضافة الى نظام RAID لضمان حماية المعلومات.

ويعتبر هذا المنتج مثل منتجات «أتش بي» كافة صديقاً للبيئة، كما أنه يتميز بكفاءة عالية وباستهلاك أقل للطاقة. ويتمتع DC 7900 بكفالة لثلاث سنوات، علماً ان منتجاتنا ذات نوعية وآمنة.

وتقوم «أتش بي» بإعلام عملائها مثل شركة «أرامكو» قبل فترة من إعادة برمجة حواسيبها للتأكد من مناسبته لعملهم ومحيطهم المهني.

وهذا الجهاز مناسب لقطاعات اقتصادية كافة مثل التسويق والمبيعات، مراكز الاتصالات، المصارف وغيرها من المؤسسات التي تسعى الى اعتماد أجهزة كمبيوتر ذات قدرات عالية وآمنة بحجم أقل من المعتاد لتوفير المساحة.



أما جهاز DX 7500 فهو موجه للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بأسعار تنافسية ويتمتع بمواصفات ممتازة. هذا ونقدّم خدمات ما بعد البيع في أسواق منطقة الشرق الأوسط كافة. ■

افان دكورنو (اتش بي HP) :

إقبال واسع على منتجاتنا لمواصفاتها وخصائصها وريادتها



تواكب شركة اتش بي HP العالمية الأعمال من خلال إطلاق طرازات لأجهزة الكمبيوتر الدفترية والمكتبية تتناسب ومتطلبات المؤسسات الكبرى والمتوسطة والصغيرة.

مدير المنتجات في الشركة افان دكورنو IVAN DUCOURNAU وصف الإقبال على منتجات HP بالجيد، معدداً مواصفاتها وخصائصها من حيث فاعلية أدائها وعمرها الطويل ووسائل الأمان المزودة بها.

كمبيوترات ذات كفاءة عالية

■ **ما هي أبرز المنتجات التي عرضتها «أتش بي» في جيتكس؟**

– قدمت «أتش بي» مجموعة واسعة ومتنوعة من آلات الطباعة، الكمبيوترات الدفترية والمكتبية وغيرها من الأجهزة الألكترونية الحديثة والمميزة.

وقد طرحنا في مجال الكمبيوترات المحمولة جهازاً جديداً "HP 2133 MINI NOTE" وهو يتمتع بشكل جميل ومصمّم للاستخدام لوقت طويل، كما أنه آمن ومتين ويتحمل الصدمات. وباستطاعة رجال الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة استخدامه نظراً لكفاءته العالية.

وبغية تغطية قطاع الأعمال والذي ينقسم الى STANDARD CLASS، BUSINESS CLASS، PROFESSIONAL CLASS، أعدنا تجديد طرازات الكمبيوترات لتتناسب ومتطلبات المؤسسات الكبرى، المتوسطة والصغيرة. وتتمتع كل فئة من هذه الكمبيوترات بتصميم مختلف وفخم وألوان جاذبة، الى جانب المواصفات الكاملة والشاملة التي تتمتع بها، مع العلم أنها مصنّعة من مادة الألمنيوم المدعّمة والتي تضمن حماية عالية واستمرارية في الاستخدام.

إقبال على منتجات HP

■ كيف تنظرون الى المنافسة في قطاعكم؟

– في قطاع الأعمال، تتوجه الشركات والأفراد الى استخدام اجهزة ذات جودة عالية وعلامة تجارية عالمية. وثمة إقبال شديد على منتجات HP المكتبية والدفترية لأنها فعّالة وآمنة. وهذه المواصفات والريادة التي تتمتع بها «أتش بي» تجعلها مميزة ومتفوقة.

استقطاب أوسع للمشاركين

■ **كلمة أخيرة؟**

– في ظل الأوضاع المالية المتردية والتخوّف الحاصل في معظم الأسواق، برز معرض جيتكس هذه السنة بقوة واستقطب مشاركين وحضوراً من كل أنحاء العالم. ■



نضال أبو لطيف (افايا AVAYA):

نسعى الى تحسين أداء الشركاء تفعيلا لتسويق حلولنا

عرضت شركة افايا AVAYA في معرض «غلف كومس ٢٠٠٨» الذي اقيم على هامش «جيتكس» حلول الاتصالات الموحدة، مبرهنة على خبرتها الكبيرة والمتواصلة في حلول مراكز الاتصال وتقنيات الاتصال الهاتفي عبر بروتوكول الانترنت IP.

مدير عام الشركة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وتركيا نضال ابو لطيف شرح الاستراتيجية المتبعة على صعيد توثيق العلاقة بالعملاء، لافتا الى سعي لتحسين اداء الشركاء من خلال تدريب موظفيهم المولجين بعملية التسويق، مؤكدا ان المشاركة في فعاليات «جيتكس» جاءت استكمالا لمسيرة الشركة التطويرية.

تعزيز الحضور في الاسواق

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لم نتأثر بتداعيات الأزمة المالية حتى الآن، خصوصاً وأن منتجاتنا مخصصة للإستخدام اليومي ولتحسين الإنتاجية وتخفيض المصاريف.

وفي ظل الأزمة الصعبة محلياً وعالمياً تقتضي توجهات الشركة في المكتب الرئيسي الولايات المتحدة أن نكون الى جانب عملائنا. غير اننا قد نلجأ في المستقبل الى تعزيز حضورنا في الأسواق لدعم شركائنا.

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام؟

– لدينا منتجات عبارة عن أجهزة تتعلق بقطاع الاتصالات الذكية، تسمح للموظفين وعملاء الشركات التواصل في ما بينهم، ونعمل حالياً على تطويرها من خلال الاستعانة بتقنيات الجيل الثالث للهواتف النقالة في مجال نقل البيانات أو الصور. وجديدنا لهذه السنة استخدام «الفيديو» في عملية التواصل.

رائدة في التكنولوجيا

■ ما هي مواصفات هذه الاجهزة ومدى مواكبتها لاتجاهات التكنولوجيا الحديثة وخاصياتها المنافسة لبقية الماركات في السوق؟

– تعتبر «أفايا» اليوم رائدة عالمياً في مجال التكنولوجيا، وقد سجلت سبقاً بين الشركات المثيلة المهتمة بتقنيات الصوت والصورة.

وتتعامل الشركة اليوم مع عملاء كبار في الشرق الأوسط مثل برج العرب وبنك الإمارات.

■ هل تقدّم «أفايا» التكنولوجيا الحديثة نفسها التي تقدم في الولايات المتحدة؟

– تقدم «أفايا» لعملائها في الشرق الأوسط التكنولوجيا الحديثة نفسها التي تتوافر في الولايات المتحدة.

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟ وهل هي منفصلة عن الشركات المصنعة لمنتجاتكم؟

– نعتمد الاستراتيجية ذاتها المتبعة في الولايات المتحدة والقاضية بأن نكون دائماً بالقرب من عملائنا مع توثيق علاقتنا بهم.

تحسين اداء الشركاء

■ ما الذي توفرونه من تسهيلات في مجالات البيع وخدمة ما بعد البيع؟

– نولي اهتماماً كبيراً بتوفير خدمة ما بعد البيع ونحاول دائماً تطويرها عبر خدمتين، مباشرة تقوم بها «أفايا» وغير مباشرة تتعاون «أفايا» في تقديمها مع الشركات ومنها «اتصالات». الى ذلك نسعى الى تحسين أداء شركائنا الذين يقومون ببيع منتجاتنا من خلال تدريبنا للموظفين المولجين بعملية التسويق.

٤٠٪ نموا في ٢٠٠٩

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– نتائج العام الحالي جيدة، حيث نمت الأرباح بنسبة ١٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٧، ومن المتوقع ان تزيد هذه النسبة الى ٤٠ في المئة سنة ٢٠٠٩. ومشاركتنا في فعاليات جيتكس كانت بمثابة تأكيد على استكمالنا لمسيرتنا التطويرية، وزيادة عدد شركائنا وموظفينا في منطقة الشرق الأوسط. ■



روجيه طويل ودينا البنا

أفايا تحتل المرتبة الأولى عالمياً من حيث الإيرادات والشحنات



من اليمين: نضال ابو لطيف وروجيه طويل

أظهر تقرير أصدرته مؤخراً المؤسسة البحثية والاستشارية العالمية المستقلة غارتنر ما حول الحصة السوقية العالمية في صناعة حلول مراكز الاتصال للعام ٢٠٠٧، ان افايا تحتل المرتبة الأولى عالمياً متفوقة على كافة منافسيها، وأن أفايا تحتل المرتبة الأولى من حيث إيرادات وشحنات مراكز الاتصال على امتداد جميع الفئات المقيّمة بما في ذلك صناعة مراكز الاتصال المبنية على تقنية بروتوكول الإنترنت.

ووفقاً للتقرير الصادر عن غارتنر، تستحوذ أفايا منفردة على نسبة ٣٨ في المئة من إيرادات صناعة مراكز الاتصال في العالم ونسبة ٤٠ في المئة من شحنات مراكز الاتصال في العالم، وبذلك فإن أفايا تبعد عن أقرب منافسيها ضمن الفئتين السابقتين بنحو ٢٥ نقطة. وفي منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا على وجه التحديد، تتبوأ أفايا مكانة الصدارة حيث تستحوذ على نسبة ٣٢ في المئة من صناعة مراكز الاتصال، بينما يفصل بينها وبين أقرب منافسيها ١٤ نقطة.

ووفقاً لهذا التقرير أيضاً، فإن إيرادات صناعة حلول مراكز الاتصال حول العالم تصل الى نحو ٢,٤ مليار دولار أميركي سنوياً، حيث احتلت أفايا مكانة الصدارة العالمية ضمن فئة مراكز الاتصال المبنية على بروتوكول الإنترنت بنسبة ٣٦ في المئة وذلك بفارق ١٦ نقطة على أقرب منافسيها.

وفي تعليقه على الموضوع، قال **روجيه طويل** مدير التسويق والمبيعات لدى أفايا: «نحن نؤمن بالمكانة التي أثبتها تقرير غارتنر حول استراتيجية أفايا لطرح منتجات من شأنها أن تساعد المؤسسات بنقل بنيتهم التحتية الحالية بسلاسة الى حلول الاتصالات الهاتفية عبر بروتوكول الإنترنت IP، لتحقيق تواصل أعمالهم بشكل دائم وضمن الوقت الحقيقي.

طرحت طابعات اقتصادية وأجهزة حلول خاصة ببيع التجزئة

زيد غطاس (إبسون – EPSON) :

الهدف الاول من استراتيجيتنا التسويقية إرضاء العملاء

كعادتها في كل سنة تعرض إبسون EPSON الشركة العالمية الرائدة في مجال حلول التصوير والطباعة الرقمية، أحدث طرازاتها من أجهزة التصوير. وجديدها الطابعات الإقتصادية النافثة ذات التكلفة التشغيلية المنخفضة، فضلاً عن الطابعات المتعددة الوظيفة والطابعات الليزرية والماسحات الضوئية وأجهزة العرض والحلول الخاصة بعملية البيع بالتجزئة.

مدير تطوير الاعمال في الشركة زيد غطاس أشار الى الأسعار التنافسية المطروحة في قسم التسويق، مشدداً على اللجوء الى تفهم الحاجات اليومية للمستهلكين أفراداً وشركات، قبل تصميم الأجهزة وطرحها في الأسواق. مبيناً الهدف الاول من الإستراتيجية التسويقية المعتمدة وهو إرضاء العملاء.



لا تأثير للأزمة على قطاع التكنولوجيا

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لم يتأثر قطاع التكنولوجيا والمعلومات بأزمة المال العالمية، وخير دليل على ذلك نسبة الطلب على منتجاتنا والتي لا تزال موجودة بقوة، والمتنامية يوماً بعد يوم.

ولولا هذا الواقع، لما استطاع مديرو قطاع التكنولوجيا والمعلومات المشاركة في هذا المعرض، ولما كانوا خصصوا ميزانية للتسويق والترويج.

منتجات تلبي متطلبات الأسواق

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام على صعيد التقنيات الاحترافية للقطاع الاستهلاكي؟

– تعرض شركة إبسون العالمية لتصنيع تجهيزات الطباعة والعرض أحدث منتجاتها من الطابعات التي تطبع ٢٨ صفحة في الدقيقة الواحدة على وجهي الورقة، والطابعات الإقتصادية النافثة للحبر التي تخفف التكلفة التشغيلية على العميل. فضلاً عن الطابعات المتعددة الوظيفة والطابعات الليزرية، وطابعات الصور والماسحات الضوئية وأجهزة العرض والحلول الخاصة بعملية البيع بالتجزئة، ومجموعة من المنتجات المخصصة للقطاع المالي والمصرفي في المنطقة، إضافة الى حلول التصوير الرقمية (SCANER) والطابعات التجارية النافثة للحبر التي صمّمت لتلبي احتياجات سوق الأعمال والتي تقدّم للمرة الاولى عالمياً في جيتكس.

وهذه الطابعات ستكون مميزة بسرعتها وانخفاض تكلفتها التشغيلية عند طباعة المستندات والمغلّفات والصور.

أسعار تنافسية

■ هل لنا بلمحة عن الأسعار؟

– تركّز إبسون على تطوير مستوى تكنولوجيا الأحبار وسواها من الخدمات التي تقدمها بأسعار تنافسية.

كما وتقدم العارضات الضوئية PROJECTERS المحمولة، والمميزة بوزنها الخفيف وتتضمن الـ WIRELESS والطلب عليها يتزايد يوماً بعد يوم.

■ كيف تحدّد الشركة حاجات المستهلك؟

– تضم شركة إبسون أقساماً مختلفة، ولذلك نلجأ دائما الى الاحتكاك بالعميل وتفهّم حاجاته المهنية اليومية. فقد صممنا مثلاً ماسحة ضوئية، بحجم صغير يناسب المكاتب الضيّقة تلبية لحاجات عملائنا.

نواكب التطورات في الأسواق العالمية

■ كيف تواجهون المنافسة الحادة في الأسواق؟

– لا شك في أن منتجات الشركة معروفة عالمياً بنوعيتها وجودتها العالية، سواء في مجال تصميم العارضات الضوئية أو الطابعات والأحبار..

فمنتجاتنا تتميّز بأنها قابلة للإستعمال على المدى الطويل. كما أن شركتنا معروفة بمدى متابعتها لعملائها وتقديمها خدمات ما بعد البيع، ونحرص على التواجد الدائم في السوق ومواكبة التطورات التكنولوجية في الأسواق العالمية، وخير دليل على ذلك حضورنا لمعرض جيتكس هذه السنة.

وبالتالي، يصعب على أي شركة أخرى ان تنافسنا نسبة لكل ما نقدّمه من منتجات وخدمات.

استراتيجية تسويقية مدروسة

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟ وهل هي منفصلة عن الشركات المصنعة لمنتجاتكم؟

– تهدف استراتيجيتنا التسويقية الى إرضاء عملائنا، وزيادة حجم مبيعاتنا، إضافة الى الترويج للشركة وإثبات وجودنا في السوق. كما أننا نسعى قبل وضع هذه الاستراتيجية الى دراسة السوق، وفهم تطلعات واحتياجات العميل والتواصل معه من خلال تنظيم المعارض المتخصصة بمنتجات التكنولوجيا.

خطط توسيعة قيد الدراسة

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– في الواقع استطاعت الشركة ان تحقق نسب نمو مرتفعة جداً، وخير دليل على ذلك تزايد عدد منتجاتنا التي عرضناها والتي شهدت إقبالاً كثيفاً، إضافة الى وجود الشركة وتوسعها في أسواق عدة منها السعودية، البحرين، قطر، الكويت، الأردن، لبنان... ■



بمناسبة افتتاح شركة شقيقة في الامارات

شركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات (تكنوسيس غروب) تعلن أنها ستطرح الإصدار الجديد من نظام التأمين المحوسب (ايمز ويب ٨.١)AIMSweb خلال الشهور الأولى لسنة ٢٠٠٩



عثمان بازيان
TechnoSys Group



إبراهيم قاسمية
TechnoSys Group

«تأكيداً على التزامها المستمر تجاه السوق الخليجي، انتهت شركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات (تكنوسيس غروب) TechnoSys Group من إنشاء فرع جديد لها في الإمارات العربية المتحدة تحت اسم (الإتقان المتميز - الإمارات) HiQSys Emirates لتنضم الى شقيقاتها من الشركات في السعودية والأردن لخدمة قطاع التأمين في الأسواق العربية والإفريقية»، هذا ما صرح به السيد **عثمان بازيان** المدير العام لشركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات (تكنوسيس غروب).

قاسمية

من جهته، صرّح السيد **إبراهيم قاسمية** المدير التنفيذي للشركة، بأنه خلال الشهور الأولى من العام المقبل ٢٠٠٩، سيتم الإعلان عن طرح النسخة الجديدة المحسنة من نظام إدارة التأمين المحوسب (ايمز ويب النسخة ٨.١) AIMSweb 8.1 والتي تحتوي على كثير من المميزات الإضافية الجديدة والمحسّنة، وأهمها أداة التكامل مع أدوات إدارة المكتب Office Collaboration، إضافة الى وجود أداة جديدة في النظام وهي مرحل البيانات الآلي AIMSweb Uploader، والذي يستطيع المستخدم من خلالها ترحيل البيانات بأي صيغة الى النظام. كما أضاف بأن النسخة الجديدة تمتاز بالقدرة على إرفاق أي وثيقة إلى النظام و ليست محدودة على الصور كما في النسخة السابقة من خلال الاداة المطورة File-Document-Store.

وأخبر السيد **قاسمية** بأن الطلب على منتجات التأمين على الحياة يشهد نموا ملحوظا في سوق التأمين السعودي والخليجي، وهذا ما جعل نظام إدارة التأمين المحوسب (ايمز ويب) بنسخته الحديثة ٨.١ يحتوي على ميزات عديدة تمكّن المستخدم من بناء صيغ ومعادلات لاحتساب الاحتياطيات الاكتوارية Actuary Formula Builder، بالإضافة الى وجود أداة أخرى تساعد المستخدم على عمل التسعير المناسب للمنتجات التأمينية عن طريق بناء معادلات تفي بالغرض Rating Formula Engine. إضافة إلى ذلك، يستطيع المستخدم للنسخة الحديثة ٨.١ من إدارة الصناديق الاستثمارية Fund Manager وإدارة وحدة الربط في تأمينات الحياة Unit Link Manager.

بازيان

من جهة أخرى، شرح السيد **بازيان** بأنه وبعد نجاح شركة الاتقان المتميز السعودية برفد السوق السعودي بأنظمة ايمز ويب المتكاملة لأكثر من سبع شركات تأمين سعودية، فقد شكل ذلك دعماً أساسياً لتكرار التجربة في الإمارات العربية المتحدة لإنشاء شركة الإتقان المتميز- الإمارات لتنضم الى مجموعة شركات مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات، وبذلك ترتقي الشركة بخدماتها المقدمة الى شركات التأمين السعودية والإماراتية تحديدا كشركات محلية، إضافة الى الارتقاء بخدمة شركات التأمين في السوق العربي والإفريقي عموما.

يذكر بأن شركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات (تكنوسيس غروب) هي شركة إقليمية في مجال أتمتة قطاع التأمين بشكل حصري منذ تأسيسها عام ١٩٨٩. وقد قامت الشركة بتصميم وتطوير النظام المتقدم لإدارة التأمين المحوسب باستخدام تكنولوجيا الانترنت الجوال (ايمز ويب)، وذلك باستخدام أحدث لغات التطوير المعتمدة من شركة اوراكل العالمية Oracle ضمن نسختها g١١.

ويمثل نظام ايمز ويب المحوسب أكثر من مائتي سنة خبرة تأمينية متراكمة، ويعمل بنجاح لدى أكثر من ٥٠ شركة تأمين في عشر دول في منطقتي الشرق الأوسط وإفريقيا. ويستخدم النظام حاليا أكثر من ٣٠٠٠ خبير تأميني في مجال التأمينات العامة والحياة والصحة وإعادة التأمين وغيرها من الأنظمة التي تعمل بصيغة متكاملة وباللغتين العربية والإنكليزية ضمن بيئة الانترنت. ■

TECHNO SYS Group
IT systems



ميسون جمال (جي اي تي غروب GET GROUP):

أنظمتنا وبرامجنا مبنية على دراسات معمّقة لحاجات الاسواق

تتوسل مجموعة جي اي تي GET GROUP المتخصصة في توفير الحلول التكنولوجية والالكترونية ذات الفائدة للمواطنين في حياتهم اليومية، دراسات معمقة لحاجات الاسواق قبل دخولها والترويج لمنتجاتها.

الرئيسة التنفيذية للمجموعة ميسون جمال أوردت عناوين الاستراتيجية التسويقية المعتمدة، موضحة طريقة العمل المرتكزة على كسب ثقة العملاء، معتبرة «جيتكس» منصة تقنية عالمية لإثبات الحضور، كاشفة عن عقد شراكة استراتيجية مع الشركة العالمية «ادوبي سيستمز».

حلول الكترونية

■ **هل لنا بلمحة عن المجموعة؟**

– تأسست GET GROUP بين العامين ١٩٨٦ و١٩٨٧ في عمان، وهي متخصصة بتوفير الحلول التكنولوجية والالكترونية ذات الفائدة للمواطنين في تسهيل حياتهم، مثل انظمة دفع الرسوم والضرائب وانظمة آمنة مخصصة لطباعة جوازات السفر والهويات والوثائق الرسمية.

وحاليا لدى الشركة ١١ مكتبا وحوالى ٣٥ شريكا استراتيجيا حول العالم، مهمتهم الترويج لمنتجاتها.

تحدي المنافسة

■ **في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟**

– تأثيرات الازمة المالية على مجموعة جي اي تي محدودة جدا مقارنة بتأثيراتها على الشركات الاخرى، وبالاخص ان الشركة تقدم خدماتها في شكل رئيسي الى القطاع العام، اضافة الى الشركات الخاصة والمصارف.

الا ان التحدي الابرز بالنسبة لنا هي المنافسة الحادة والمضاربات في الاسعار، خصوصا في ظل الانتشار الواسع لوسائل التكنولوجيا الحديثة والمتطورة.

انظمة مسهلة لحياة المواطن

■ **ما هي ميزة مجموعة جي اي تي، مقارنة بمثيلاتها من شركات التكنولوجيا؟**

– انتشرت مؤخرا في المنطقة العربية، وتحديدا في دولة الامارات العربية المتحدة ظاهرة اللجوء الى الانظمة التكنولوجية المسهلة لحياة المواطن اليومية.

وتتفرد شركتنا بتقديم هذه الانظمة بناء على دراسات معمقة لحاجات الاسواق، وقد اثبتت هذه الدراسات جدواها في العديد من الاسواق حول العالم، وحاليا نروّج لهذه الانظمة في اسواق الشرق الاوسط وافريقيا.

تعاون تسويقي

■ **علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟ وهل هي منفصلة عن الشركات المصنعة لمنتجاتكم؟**

– ترتبط استراتيجيتنا التسويقية احيانا بالشركات المصنّعة وتنفصل عنها احيانا اخرى، بحسب نوعية المنتجات. في ما خص منتجات تكنولوجيا المعلومات فإننا نتعاون مع «مايكروسوفت» و«اوراكل»، بينما نتفرد بتقديم نظام الطباعة المتميّز بدرجة عالية من الامان لجهة عدم قابليته للتزوير وعدم تأثره بعوامل الزمن.

■ **ما الذي توفرونه من تسهيلات في مجالات البيع وخدمة ما بعد البيع؟**

– لدينا ٣٠٠ موظف موزعين على الاقسام المخصصة لتلبية خدمات البيع وما بعد البيع.



ميسون جمال مع اركان مجموعة GET GROUP

ونسعى الى كسب ثقة عملائنا لجهة الاسعار والالتزام بالوقت المحدد في تنفيذ المشاريع، وقد انشأنا مراكز مخصصة لتلقي اتصالات وشكاوى العملاء، كما اننا نتابع مراحل التركيب وطريقة التنفيذ بدقة، ونحرص على تقديم خدمات صيانة ذات المستوى العالي.

١٥٪ نموا

■ **ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟**

– حققت مجموعة جي إي تي العائلية انجازات كبرى نظرا لمداخيلها المرتفعة في السنوات الثلاث الماضية. ونطمح اليوم الى تحقيق نسبة نمو سنوية تتراوح بين ١٠ و١٥ في المئة، خصوصا بعد اقبال الحكومات على الانظمة الالكترونية.

ونحضّر حاليا لمشاريع متعلقة بالطباعة الآمنة وجوازات السفر في دولة الامارات العربية المتحدة، اضافة الى مشاريع اخرى سنعلن عنها في الوقت المناسب.

شراكة مع «ادوبي سيستمز»

■ **هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي قدمته شركتكم هذا العام ؟**

– حرصنا على المشاركة سنويا في هذا المعرض المتخصص ونسعى الى اثبات وجودنا في واحدة من اهم المنصات التقنية في العالم، بعد عقدنا شراكة استراتيجية مع شركة أدوبي سيستمز، وكانت مشاركتنا مناسبة لترويج انظمة حديثة مخصصة للرسوم الجمركية والدفع الالكتروني وجوازات السفر الالكترونية. ■

«أوبتيمايزا» OPTIMIZA تنطلق في حلولها المبنية على برامج وأنظمة أوراكل

سهيل الحلبي: استراتيجية توسعية شاملة في الشرق الأوسط
واصف المصري: متمايزون بحلول لها قيمتها المضافة

بعد انطلاقها إقليمياً عبر مكاتبها في دول متعددة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تركز شركة أوبتيمايزا OPTIMIZA الرائدة في تقديم أحدث الحلول التكنولوجية والاستشارية والتدريبية المتكاملة، على الحلول المبنية على برامج وأنظمة أوراكل.

العضو المنتدب في الشركة سهيل الحلبي والمدير العام في الأردن واصف المصري عرضا لأهم المشاريع المستقبلية التي تحضر لها الشركة ومجال توسعها وخطتها في مجال الاستحواذ على كوادر لها خبرتها المعمقة في أسواق الشرق الأوسط.



من اليمين: سهيل الحلبي وواصف المصري

■ البيان: في ضوء الأزمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– **الحلبي**: في اعتقادي، أن الأزمة المالية العالمية الحالية ستقدم فرصة ثمينة لمنطقة الشرق الأوسط. فبعدما كانت الشركات العالمية،توجه ٧٨ في المئة من استثماراتها الى الولايات المتحدة الأميركية و٢٢ في المئة منها الى بقية دول العالم والشرق الأوسط، تتطلع اليوم الى ضخّ ثرواتها في منطقتنا بأسعار مدروسة أكثر من السابق، لكي تتمكن من تحقيق النجاحات التي تصبو اليها.

ومن المتوقع ان تزيد نسبة الطلب في الأسواق الشرق أوسطية، بالرغم من أنها لن تكون معزولة كلياً عن الأحداث العالمية.

■ البيان: هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي قدمته شركتكم هذا العام؟

– **المصري**: مشاركة «أوبتيمايزا» الرائدة في تقديم أحدث الحلول التكنولوجية والاستشارية والتدريبية المتكاملة، العام الماضي في جيتكس كانت أضخم من هذا العام حيث أطلقنا الشركة آنذاك إقليمياً.

أما هذه السنة، فقد ركزنا على الحلول المبنية على برامج وأنظمة أوراكل التي تتضمن كلاً من إي هوب e-Hope، وإي بزنس سويت e-Business Suite وتخزين البيانات DATA WARE HOUSING وسيبل SIEBEL CR89، ومركز اتصال سيبل SIEBEL CONTACT CENTER، وإدارة القوة العاملة WORK FORCE MANAGEMENT وإدارة دورة حياة الأصول Asset Lifecycle Management وهايبيريون HYPERION وحلول موبيليتي MOBILITY SOLUTIONS وإي بي بي أل EPBL إضافة الى إس أو أي SOA، و MENA ITECH...

وتدعم شركة أوبتيمايزا من خلال هذه الخدمات أعمال مختلف المؤسسات، وترفع من انتاجيتها في مختلف القطاعات مثل قطاع الرعاية الصحية، وقطاع البنوك والتأمين والإتصالات والقطاع التعليمي والحكومي والشركات والمجموعات الكبرى، من خلال الاستحواذ مثلاً على شركة خدمات البرمجيات MENA ITECH المتخصصة في تطوير أنظمة الموارد البشرية، علماً ان أوبتيمايزا مكوّنة من اندماج شركات عدة، وذلك تماشياً مع خطتها التوسعية محلياً وإقليمياً. ونسعى اليوم الى إعادة إطلاق هذه المنتجات في أسواق عدة منها دبي، أبوظبي، قطر، الكويت، المملكة العربية السعودية، الأردن ومصر.

■ البيان: ما الذي يميّز أوبتيمايزا عن مثيلاتها على صعيد ما توفره من خدمات؟

– **الحلبي**: تعتبر أوبتيمايزا من الشركات التي تسعى الى تقديم الاستشارات التكنولوجية اللازمة الى عملائها، ومساعدتهم على الوصول الى أهدافهم من خلال تسهيل اعمالهم، كما أنها تركّز على مجال علوم الاتصال والحلول للقطاع العام، إضافة الى حلول واستشارات تكنولوجية موجهة لقطاع الأعمال. وبالتالي نسعى الى تقديم حلول متكاملة لعملائنا، ونحاول اليوم الترويج لها وتعريف الناس بها، خصوصاً أنها باتت متوافرة لدى شركة واحدة وتحت مظلة أوبتيمايزا.

■ البيان: هل نجحت سياسة الدمج التي اعتمدتها الشركة؟

– **الحلبي**: تفتخر أوبتيمايزا بأنها ثمرة دمج شركات عدة متخصصة تسعى كلها الى تحقيق هدف واحد وتتمتع برؤية واحدة.

الى ذلك فصناعة التكنولوجيا قد تتعرض لخسارة بعض الأفراد من أصحاب الكفاءات، غير ان هذه النقطة تكون في الغالب إيجابية وصحية، إلا ان الاهم هو قدرتنا على المحافظة على فريق عمل متخصص استقطبناه من شركات عدة كبرى منافسة.

ولقد اكتسبنا خبرة واسعة في مجال إدارة دمج أكثر من ١٠ شركات، وتمكنا من تقديم وحدة حلول متكاملة، وهذا ما لم تستطع الشركات الأخرى إنجازه.

وتضم المجموعة حالياً ٦٠٠ موظف، ولدينا فريق عمل متميز يتمتع بالكفاءة وبالاحتراف المهني.

■ البيان: هل تتخوّفون من المنافسة مع الشركات العالمية؟

– **المصري**: أوبتيمايزا قادرة على منافسة الشركات الأخرى، وتعمل على تطوير أعمالها والتقدم المستمر وإثبات وجودها في الأسواق.

ولا أعتقد، أنه ثمة شركة أخرى في الشرق الأوسط لديها إمكاناتنا وقدراتنا وموارد البشرية، وبالتالي، شركتنا متميزة خصوصاً ان منتجاتنا موجهة للأسواق المحلية. وقد أخذنا بالاعتبار الثقافات والقوانين في الشرق الأوسط، ممّا أعطى قيمة مضافة للحلول التي نقدمها.

كما ان شركتنا مساهمة ومدرجة في السوق المالي الأردني وتسعى الى تقديم الأفضل، وقد بذلت جهوداً مكثفة أدت بالعميل الى الاقتناع بالحصول على الخدمة من شركة عربية تتميز بانتشارها العربي وتوفر خدمات ذات معايير عالمية.

أما فريق الشركة الاستشاري فيعمل في شمال أميركا وأوروبا واستراليا، ونسعى للتوسّع في تقديم خدمات الاستشارات في مجالات مختلفة. وحالياً نسعى الى الاعتماد على قدراتنا الذاتية، والاستحواذ على كوادر لها خبرتها المعمقة في أسواق الشرق الأوسط.

■ البيان: ما هي خطتكم التوسعية للعام ٢٠٠٩؟

– **الحلبي**: نسعى الى اعتماد استراتيجية توسعية تشمل منطقة الشرق الأوسط تقوم على نقطتين: التواجد فعلياً في الأسواق، والتوسع في الجديدة منها. ولذلك سنتعاون مع شركات تكنولوجية أخرى في تونس والجزائر.

أما نطاق نشاطنا الحالي فيشمل الكويت، دبي، أبوظبي، جدة، الرياض، الأردن وقريباً سنفتتح مكتباً في مصر لتعزيز وجودنا في الشرق الأوسط، علماً ان الإندماجات والاستحواذات سرّعت انتشارنا في دول عدة كالمملكة العربية السعودية مثلاً، ومن المتوقع أن نلتزم بهذه الاستراتيجية للتوسع في دول أخرى وتحقيق نسب نمو مرتفعة في ٢٠٠٩. ■



زياد بيطار

أشرف حميد (دل DELL):

أجهزتنا ذات قيمة وأداء عاليين وموجهة الى كل فئات المجتمع

شـــاركت دل DELL الشركة العالمية الموفرة لأجهزة الكمبيوتر في جيتكس لهذه السنة سعياً منها لتعزيز حضورها في منطقة الشرق الأوسط، وإبراز منتجاتها المتنوعة الموجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة والأفراد على السواء.

المدير الاقليمي في الشركة فرع الشرق الأوسط أشرف حميد كشف عن خطة عمل جديدة تعتمدها الشركة في مجال الخدمات لمساعدة عملائها وشركائها في خفض المصاريف، مشيراً الى أنها تمتلك أجهزة متنوعة تتوجه بها الى كل فئات المجتمع وبأسعار تتناسب مع قيمتها وأدائها العاليين، متوقعاً زيادة في الطلب على حلول «دل» والأجهزة الفريدة والمتنوعة.

وقد شارك في المقابلة السيد LEIGH HANCOCK من الشركة.



أشرف حميد



LEIGH HANCOCK



من اليسار: السيد عبد الرحيم وبلال الحسيني من DELL السعودية

منتجات متنوعة

■ **في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟**

– كان متوقعاً أن تؤثر الأزمة المالية العالمية على أسواق المنطقة. لذا اتخذت شركة دل DELL خطوات وإجراءات عدة للتصدّي للأزمة. كما ان «دل» كانت بدأت تعتمد في هذه المرحلة خطة عمل جديدة في مجال الخدمات لمساعدة عملائها وشركائها في خفض المصاريف ومسائل تقنية أخرى.

ولحسن الحظ، لم تتأثر «دل» بهذه الأزمة في الأرباع الثلاثة الماضية، وقد حققنا نسبة نمو وصلت الى ٥٥ في المئة في الربع الثاني. و«دل» تمتلك أجهزة متنوعة تتوجه الى كل فئات المجتمع بأسعار تتناسب مع قيمتها وأدائها العاليين. وهذا ساعدها الى جانب القوة المالية التي تتمتع بها على الاستمرار في النمو.

وفي ما يتعلق بحضورها في أسواق المنطقة، تسعى «دل» الى الاستفادة من الازدهار الحاصل في الشرق الاوسط والأسواق الناشئة، وتعزيز علاقاتها مع شبكة الموزعين في المنطقة.

خطة عمل محكمة

■ **هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام على صعيد التقنيات الاحترافية للقطاع الاستهلاكي؟**

– شاركنا في جيتكس في عامي ١٩٩٧ و ١٩٩٨ ثم توقفنا. لكن هذا العام نسعى الى تعزيز حضورنا وإبراز منتجاتنا العديدة، ونعمل وفق خطة عمل محكمة على إرساء علاقات متينة مع العملاء والتقرّب منهم لمعرفة حاجاتهم ومتطلباتهم.

ونقدّم مجموعة واسعة من الكمبيوترات الدفترية والمكتبية الموجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة والأفراد، إضافة الى حلول التخزين وحلول مراكز البيانات وغيرها.

تطوير منتجات جديدة

■ **كيف تنظرون الى المنافسة في قطاع التكنولوجيا؟**

– في رأيي، ان شركة دل بعيدة عن المنافسة، إذ تمتلك منتجات وحلولاً مميزة أكسبتها هويتها الفريدة. لذا تعتمد الشركة معايير الشكل والجودة والدقة والخدمة النوعية لتطوير أجهزة جديدة تستقطب المستهلكين، وتنأى عن المنافسة مع احترامها لحاجات المستهلكين كافة على اختلاف أذواقهم.

دورات تدريبية لشركائنا

■ **ما هي الخطة التسويقية المعتمدة في «دل»؟**

– وضعنا خطة تسويقية تتوجه الى مختلف فئات المجتمع التي تشكل السوق، مع سعينا الى تأمين حلول التخزين ومراكز البيانات وغيرها للمؤسسات الكبرى والمتوسطة والصغيرة

وبموازاة هذه الخطة، ننظّم دورات تدريبية لشركائنا يشرف عليها طاقم عمل من قسم التسويق في «دل».

فرص متاحة للتوسع

■ **ما هي توقعاتكم لعام ٢٠٠٩ لجهة النتائج والأرباح؟**

– في اعتقادي ان نجاحنا سيستمر بقوة خلال عام ٢٠٠٩ مع زيادة الطلب على حلولنا وأجهزتنا الفريدة والمتنوعة. وثمة فرص كبيرة للتوسع وتغطية أكبر شريحة ممكنة من الأسواق.

وسنشدّد على تفعيل علاقاتنا مع العملاء وتقريب وجهات النظر. وبغية تعزيز وجودنا في الشرق الأوسط، سنفتتح مكتباً في الأردن لينضم الى مكاتبنا في مصر والسعودية والمقر الرئيسي في دبي. هذا إضافة الى حضورنا في كل من قطر، الكويت وسلطنة عمان. ■

دل تؤكد أهمية سوق الشرق الأوسط انطلاقاً من جيتكس

أكدت دل التزامها الكبير بسوق الشرق الأوسط من خلال مشاركة موسعة في أسبوع جيتكس للتكنولوجيا ٢٠٠٨، إذ عرضت للمرة الأولى مجموعتها الواسعة من المنتجات التقنية وكذلك الخدمات والحلول لزوار المعرض ولشركائها على حد سواء، وذلك من خلال جناح مستقل في معرض جيتكس لحلول الأعمال.

وعـــن المشـــاركـة يقـــول **جـون كولستون**، أكبر مسؤولي التسويق لدى دل الشرق الأوسط: «يشكل جيتكس أكبر حدث تقني في الشرق الأوسط ويوفر لنا فرصة عظيمة لتأسيس قناة اتصال مع شركائنا وزبائننا في الشرق الأوسط ودول العالم الأخرى».



جون كولستون

DELL



خالد كيفيل (بلاك بيري BlackBerry):

٦,١ ملايين هاتف مبيعاتنا واستراتيجيتنا التسويقية تعتمد على بناء علاقات مع المزود المحلي

يعتبر بلاك بيري هاتفاً ذكياً ذا مميزات وخصائص تكنولوجية عدة، فهو جهاز متعدد الاستخدام يتيح لمستخدمه الوصول الى الإنترنت وإرسال رسائل البريد الألكتروني واستلامها أثناء التنقل، كما ويتيح للمستخدم عرض الملفات الملحقة التي تم استلامها في رسالة البريد الألكتروني.

مدير المبيعات في تركيا والشرق الأوسط وأفريقيا في شركة بلاك بيري خالد كيفيل KHALED KEFEL اعتبر سوق الهواتف النقالة العربي واعداً، مشيراً الى ان الشركة باعت حتى الآن ٦,١ ملايين هاتف ذكي بلاك بيري، متوقعاً زيادة قوية على طلب هذه النوعية من الهواتف مع توسع الشركة في الأسواق الناشئة في شمال وجنوب أوروبا والخليج وأفريقيا، كاشفاً عن استراتيجية تسويقية تعتمد على بناء علاقات مع المزود المحلي.

سوق واعد

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– أرى مستقبل السوق العربي واعداً، فقد كان عدد مشتركينا مستخدمي الهواتف الذكية نحو ١٩ مليون شخص، غير اننا حققنا في الربع الثاني من السنة المالية زيادة ٢,٦ مليون مستخدم، فوصلت العائدات الى ٢,٨٥ مليار دولار، أي بزيادة ١٥ في المئة عن الربع الأول، و٨٨ في المئة زيادة عن الربع نفسه من العام الماضي.

وباعت الشركة ٦,١ ملايين هاتف ذكي، ولدينا نظرة مستقبلية إيجابية وبالأخص أن الشركات التي تلجأ الى خفض عدد موظفيها ستعتمد على التكنولوجيا لزيادة وحداتها الإنتاجية.

كما أن توسعنا في الأسواق الناشئة في شمال وجنوب أوروبا والخليج وأفريقيا سيزيد نسبة الطلب على الهواتف الذكية.

أجهزة «بلاك بيري» المتطورة

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام؟

– نقدم الهاتف الذكي «بلاك بيري بولد» الذي يوفر أداء غير مسبوق، في هاتف ثلاثي الموجة لشبكات HSDPA عالية السرعة والمنتشرة حول العالم.

ويتضمن نظام تحديد الموقع الجغرافي ويدعم الاتصال بشبكة واي فاي إضافة الى غناه بمزايا وإمكانات الوسائط المتعددة (ملتيميديا). إضافة الى جهاز «بلاك بيري كيرف» المزود بكاميرا وإمكانية تصفّح شبكات الإنترنت وغيرها من المميزات.

■ هل تستهدفون الطبقة المتوسطة من المجتمع؟

– عرضنا في جيتكس منتجات مختلفة في محاولة لاستقطاب شرائح المجتمع كافة. وبالتالي، نسعى الى تقديم أرقى أنواع الخدمات بأسعار مدروسة.



خالد كيفيل ويوسر بين منا

علاقات استراتيجية مع المزود

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟

– الإستراتيجية التسويقية التي نعتمدها بسيطة، تقوم على بناء علاقات وطيدة مع المزوّد المحلي الذي يتولّى بدوره مهمة بيع وتسويق الأجهزة لمستخدميها.

■ أين أنتم من منافسة المنتجات والأجهزة الصينية؟

– نرحّب بالمنافسة بين الشركات لأنها تعرّف المستهلكين على مميزات الهواتف الذكية. والإحصاءات الأخيرة تؤكد بيع ٣٠٠ مليون هاتف ذكي مع حلول السنة ٢٠١١. وهذا الرقم ضخم جداً.

نظام تكنولوجي آمن

■ ماذا تحضّرون للعام ٢٠٠٩؟

– نتطلع دائماً الى تلبية احتياجات العملاء وتطوير محفظة المنتجات وتقديم هواتف حديثة سنعلن عنها في الوقت المناسب.

كما وأننا نلتزم بالأسس نفسها، وأبرزها ان يكون الهاتف سهل الاستخدام ومزوّد بنظام حماية خاص به، وقد حازت الشركة على شهادات عالمية عدة تؤكد أننا نقدّم نظاماً تكنولوجياً آمناً. الى جانب بطارية الهاتف ذات الخدمة الطويلة الأمد، مع الحرص على دراسة حاجات السوق لتقديم الخدمات المناسبة. ■

هيتس تيليكوم تزيد رأس المال وتتوسع الى أميركا



سلطان باهبري متوسطاً خالد المطوع وكارلوس رهيرا

تهدف شركة هيتس تيليكوم لأن يصل عدد عملائها مع نهاية العام ٢٠١٧ الى ٥٠ مليون عميل في أنحاء العالم بقالب استثماري جديد، وذلك من خلال ارتكازها على نوع مطور من النمو واعتمادها على المشاريع الصفراء، وهي مشاريع تدخل في السوق في مدة تراوح بين ٦ أشهر وسنة وتدر عوائد على الشركة من دون انتظار الفترات الطويلة.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **سلطان باهبري**، ان قطاع الاتصالات يمثل أحد أهم الاستثمارات الاستراتيجية، وذلك لما يتمتع به هذا القطاع من عوائد تشغيلية مستمرة وتدفقات نقدية عالية في ظل وجود خطط وضوابط تعمل بها الشركة. ولفت الى ان ملاءتها المالية حالياً تعتبر جيدة خصوصاً ان نسبة الاقتراض لديها منخفضة جداً مقارنة مع نسب الإقراض في هذا القطاع، وهو ما يشكل ميزة في ظل الأزمة المالية التي ألقت بظلالها على الأسواق عموماً.

وأضاف **باهبري** ان هيتس تيليكوم قامت بتأسيس هيتس أميركا برأسمال مصرح به قدره ١٠٠ مليون دولار وذلك لتسهيل عمليات التوسع في أميركا الجنوبية، وان بداية أعمال هذه الشركة تبلورت في الاستحواذ على نسبة ٤٩٪ من شركة يونيسل البرازيل، التي أصبحت تعرف باسم هيتس البرازيل وتعمل تحت العلامة التجارية «ايوى»، لافتاً الى ان قيمة الصفقة بلغت ٦٢ مليون دولار.

جاك شماس (ماينـدوير MINDWARE) :

نمو قطاع التخزين والأمن المعلوماتي الى جانب المنتجات الموفرة للطاقة

تحقيق الأهداف والتوسع من صلب اهتمامات شركة ماينـدوير MINDWARE لحلول تكنولوجيا المعلومات.

العضو المنتدب في الشركة جاك شماس شدّد على المشاركة في جيتكس تعزيزاً للعلاقات المهنية مع العملاء والتواصل معهم.

ورأى ان قطاع التخزين والأمن المعلوماتي من أكثر القطاعات التي تشهد نمواً الى جانب المنتجات المساعدة على توفير استخدام الطاقة، كاشفاً عن نسبة نمو ٢٥ في المئة.

وفي ختام المقابلة، ردّ مدير عام الشركة في لبنان باتريك انطون على سؤال حول اعمال المجموعة في لبنان.



من اليمين: جاك شماس وباتريك انطون

شركة حلول تكنولوجيا المعلومات

■ **هل لنا بلمحة عن شركة ماينـدوير؟**

– ماينـدوير(MINDWARE) شركة رائدة في مجال توفير حلول تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط. مركزنا الرئيسي في دبي ولدينا مكاتب في كل من السعودية، مصر ولبنان. ونحن وكلاء شركات كبرى مثل انتل، مايكروسوفت، ديل، XEROX وCA الى جانب تمثيلنا لشركات مثل الكاتيل لـوسنت، سيتريكس (CITRIX) مكـافـي (MCAFEE)، جـونيبـر (JUNIPER) وغيرها.

تأثير طفيف للأزمة

■ **في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟**

– من الطبيعي ان تؤثر الأزمة المالية العالمية على الأسواق العربية والشرق أوسطية، لكن ليس بحدة. فقد يحصل نقص في السيولة وتشدّد من المصارف ومؤسسات التمويل في إعطاء القروض للشركات في مختلف القطاعات.

■ **كيف تنظرون الى مستوى المشاركة في جيتكس هذا العام؟**

– ثمة شركات كبرى مثل IBM، ACER، LG وغيرها لم تشارك هذا العام مقابل حضور شركات أخرى مثل DELL، مايكروسوفت.

التواصل مع العملاء

■ **كيف تقومون مشاركتكم في معرض جيتكس؟**

– جيتكس حدث عالمي ضخم يستقطب زواراً وزبائن من كل الشرق الأوسط ومنطقة الخليج. والمشاركة أساسية ليس لبيع المنتجات فحسب، بل لتعزيز العلاقات المهنية والتواصل مع العملاء وهي عوامل أساسية لاستمرار أي شركة.

■ **علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟**

– تعتمد استراتيجيتنا على زيادة قاعدة موزعي التجزئة في المنطقة والتي تضم نحو ألفي موزع. كما نشدّد على تعزيز علاقاتنا العامة مع البائعين والوقوف عند مشكلاتهم ومحاولة معالجتها لفهم أكبر للسوق.

نمو قطاع التخزين والأمن المعلوماتي

■ **في رأيكم، هل في قدرة الأفراد مواكبة هذا التطوّر السريع في قطاع التكنولوجيا؟**

– الوسائل التكنولوجية ليست موجهة فقط الى الأفراد بل الشركات أيضاً. وفي رأيي أن أكثر قطاع يشهد نمواً هو التخزين والأمن المعلوماتي الى جانب المنتجات التي تساعد في توفير استخدام الطاقة. وثمة مجالات واسعة للتوسّع في التكنولوجيا.

■ **لاحظنا مشاركة واسعة للشركات الصينية، فكيف تقوّمون أداءها؟**

– لقد تحسنت نوعية المنتجات التكنولوجية الصينية في الفترة الأخيرة، لكن استراتيجية هذه الشركات تبقى مرتكزة على تقديم أسعار تنافسية.

٢٥ في المئة نمواً

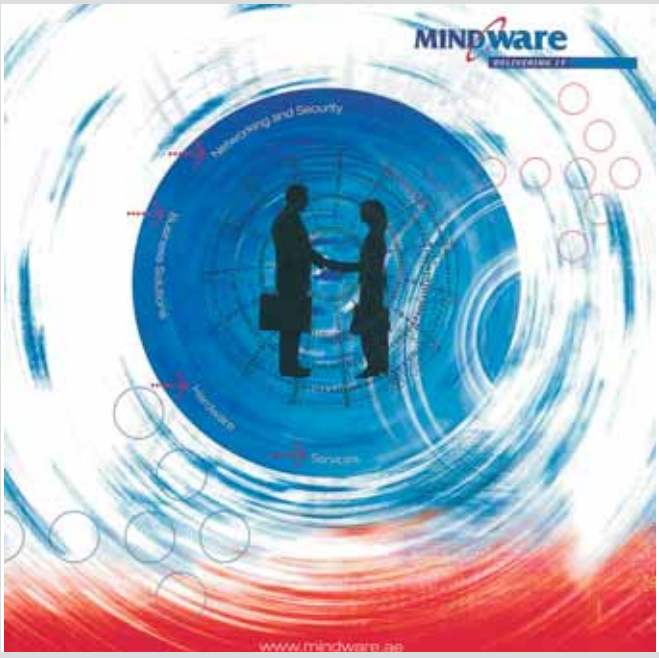
■ **ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟**

– حققنا في الأشهر التسعة الماضية نمواً وصل الى ٢٥ في المئة، ونتوقع ان يستمر النمو السنة المقبلة، وستشكل نتائج الأشهر المقبلة دليلاً على مدى تأثير الأزمة المالية العالمية.

وشركة ماينـدوير جزء من مجموعة MDS العالمية، ونتوقع ان تحقق المجموعة نمواً بنسبة ٢٢ في المئة.

■ **كيف تجري أعمالكم في السوق اللبناني؟**

باتريك انطون: تحسنت أعمالنا في لبنان في الأشهر الخمسة الماضية عن السابق. ورغم صعوبة تحصيل الأموال، نثابر على تنظيم أوضاعنا وملاحقة نشاطاتنا والتعامل مع شركات مهمة، مع تمنياتنا ان يبدي السياسيون في لبنان اهتماماً أكبر بالاقتصاد عموماً وقطاع التكنولوجيا خصوصاً.■





ترقب في الاسواق العربية

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– شركتنا موردة للمصارف والشركات المالية، العقارية وغيرها، واذا تأثرت هذه الشركات وخفضت ميزانياتها، من الطبيعي ان تتأثر اعمالنا ومنتجاتنا.

جهازان جديدان

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام على صعيد التقنيات الاحترافية للقطاع الاستهلاكي؟

– عرضت شركتنا جهازين جديدين وهما MODU 8 و MODU 6 مخصصان لتدعيم البنية التحتية لقاعدة البيانات، وهذه الاجهزة تؤمن حماية عالية لأعمال الشركة وتستوعب زيادة حجم اعمالها، اي ان العميل ليس في حاجة الى الاستعانة بجهاز مساعد لتأمين حماية اكبر لأعماله.

تراجع الحضور

■ كيف تقوّمون معرض جيتكس للتقنية هذا العام؟

– في رأيي، لم يرتقِ جيتكس هذا العام الى التوقعات التي اثارتها وسائل الاعلام، فالحضور لم يكن كثيفا وربما ساهم غلاء المعيشة والاقامة في دبي في إحجام شركات وافراد عديدين عن المجيء.

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟ وهل هي منفصلة عن الشركات المصنعة لمنتجاتكم؟

– نحن نعمل وفق طلب العميل والمواصفات التي يحتاجها في حلوله الالكترونية. فشركتنا تملك منتجات نهائية، لكننا نتميز بإنتاج برامج معلوماتية تتناسب وحاجة كل شركة او عميل.

مروان شرباتي (PCE UPS):

الاسواق العربية تعيش فترة ترقب بفعل الازمة المالية

رئيس شركة PCE UPS الموفرة للحلول المعلوماتية واجهزة الحماية مروان شرباتي اشار الى ان الاسواق العربية تعيش فترة ترقب بتأثير من الازمة المالية العالمية. واوضح ان نقص الطاقة يعتبر من العوائق الجدية التي تعترض تقدم مسيرة الشركة، معتبرا ان منافسة الشركات الاميركية والاوروبية الكبرى هي الاقوى نظرا لتعاطيها في مجال تصنيع المنتجات والبرامج ذات الاداء الرفيع.



مروان شرباتي وماري عازوري في جناح PCE UPS

عائق الطاقة

■ ما هي ابرز المعوقات التي تعترضكم في مسيرتكم؟

– مع زيادة عدد السكان عالميا وفي كل الاسواق، وعدم قدرة الحكومات على تلبية الحاجات من الطاقة الكهربائية، بدأت تظهر ازمات على هذا الصعيد الى عدم ثبات قوة التيار.

لذا كان من الضروري ان نستثمر في حماية منتجاتنا وبرامجنا بنسبة ١٥ في المئة على الاقل، وهذا ما يكبدنا مزيدا من النفقات.

منافسة حادة

■ هل تلمسون منافسة حادة من الشركات الصينية الحاضرة بزخم في «جيتكس»؟

– المنافسة قوية لا سيما من الشركات الاميركية والاوروبية الكبرى والعالمية التي تقوم بالاستحواذ على علامات تجارية عدة ومهمة لتوسيع انتشارها وحصصها من السوق التكنولوجي.

اما الشركات الصينية، فأهميتها اكبر في مجال التوزيع وليس في المنتجات العالية المستوى والدقة.

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا نموا بنسبة ٢٩ في المئة هذا العام، ونتمنى الاستمرار في النجاح والتقدم مستقبلا. ■

اي سوليوشنز توسع مجال عملها في الشرق الأوسط وتشارك للمرة العاشرة على التوالي في جيتكس ٢٠٠٨



سمر ريدان داخل جناح eSolutions

وسعت شركة اي سوليوشنز eSolutions عضو مجموعة MDS، من مجال عملها في منطقة الشرق الأوسط حتى تستطيع تلبية الطلب المتزايد على أنظمة إدارة الأعمال في المنطقة. وقال مسؤولون في الشركة ان مشاركة اي سوليوشنز eSolutions في جيتكس ٢٠٠٨ هي المشاركة العاشرة للشركة في سلسلة معارض جيتكس، وهي تتوافق مع الذكرى العاشرة لانطلاقة الشركة الإقليمية، عندما قررت eSolutions قبل عشر سنوات ان تبدأ بتوفير خدماتها مباشرة الى أسواق تركيا والشرق الأوسط.

فطبقاً للنتائج التي توصلت اليها شركات الأبحاث والدراسات التجارية الشهيرة، IDC فإنه من المتوقع ان تنمو أسواق تطبيقات الشركات والمؤسسات الكبرى في الشرق الأوسط بمعدل سنوي كلي يزيد على ٢٠٪ في السنوات الخمس بين عامي ٢٠٠٦ و ٢٠١١. كما يشير تقرير صدر مؤخراً عن غارتنر بأن معدلات الإستثمار في أنظمة إدارة علاقات العملاء وحدها سوف ترتفع بنسبة ٤٠٪ في عام ٢٠٠٧، حيث يقدر حجم السوق العالمي لهذا النوع من الأنظمة بحوالى ٨,١ مليارات دولار أميركي. وبناء على ذلك فإن اي سوليوشنز eSolutions تسعى الى توطيد حضورها في منطقة الشرق الأوسط حتى تستطيع انتهاز الفرص الهائلة التي يزخر بها هذا السوق.

انتل تعرض مجموعة من الكمبيوترات المحمولة مزودة بـانتل سنترينو ٢

تميز جناح مدينة دبي للإنترنت في معرض جيتكس ٢٠٠٨ بمجموعة من أجهزة الكمبيوتر المحمولة المجهزة بتقنية انتل سنترينو ٢ الثورية، والتي عرضتها شركة انتل INTEL خلال المعرض.

تعد هذه التقنية الأحدث من إنتل وتوفر سرعات عالية في الأداء واستهلاك الطاقة الكهربائية، مما يزيد من عمر البطارية وتتيح ابتكار أجهزة كمبيوتر محمول فائقة النحافة والخفة.

وقال **سمير الشماع**، مدير عام إنتل في منطقة الخليج: توفر المعالجات الجديدة من إنتل للمستخدمين مستويات متفوقة من الأداء مما يتيح لهم القيام بالمزيد خلال تنقلاتهم.



سجاد فليل (باناسونيك PANASONIC):

بمنأى عن المنافسة لمنتجاتنا النوعية وادائها الرفيع

المدير الاول في قسم الاتصال المؤسسي في شركة باناسونيك الشرق الاوسط PANASONIC سجاد فليل SAJJAD FALEEL عرض لمجموعة منتجات عصرية في عالم التكنولوجيا قدمتها الشركة خلال فعاليات جيتكس، وركز في حديثه الى «البيان الاقتصادية» على السعي الى تعزيز الدقة العالية والوضوح في الصورة لمنتجاتها من اجهزة التلفزيون البلازمية والكاميرات الرقمية، مؤكدا عدم مواجهة اي منافسة من الشركات المثيلة لنوعية منتجات باناسونيك وادائها الرفيع.

المنطقة بمنأى عن الازمة

■ **في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟**

– في رأيي ان منطقة الشرق الاوسط في منأى عن الازمة المالية، والطلب على المنتجات التكنولوجية كبير، لذا لا مشكلة في شركة باناسونيك لتأمين احدث الحلول الالكترونية في المنطقة.

عروضات عصرية

■ **هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام على صعيد التقنيات الاحترافية للقطاع الاستهلاكي؟**

– تواظب «باناسونيك الشرق الاوسط» على المشاركة في «جيتكس» منذ عام ١٩٨٨، اذ نعتبره حدثا عالميا بارزا وقاعدة لعرض منتجاتنا واظهار قوتنا وحضورنا في هذا القطاع.

وطرحت «باناسونيك» في «جيتكس» مجموعة جديدة من المنتجات ابرزها تلفزيون «فييرا» (VIERA) من قياس ١٥٠ بوصة والذي يعتبر اكبر شاشة بلازما تلفزيونية في العالم.



هذا وسنطلق شاشتي بلازما تلفزيونيتين من الجيل المقبل ذات الوضوح العالي، وبطاريات «ايفولتا» (EVOLTA) التي دخلت موسوعة غينيس للارقام القياسية وكاميرات الفيديو الجديدة العالية الوضوح اضافة الى كاميرات SLR.

منتجات صديقة للبيئة

■ **علامَ تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟ وهل هي منفصلة عن الشركات المصنعة لمنتجاتكم؟**

– تشارك «باناسونيك» في جيتكس تحت شعار «حياة عالية الدقة» Living In High Definition. ونسعى من خلال منتجاتنا الى تعزيز الدقة العالية والوضوح الرفيع في الصور التي تقدمها اجهزة تلفاز البلازما والكاميرات الرقمية من طراز LUMIX، كما نشدد على تقديم منتجات صديقة للبيئة وغير مؤذية، ونشدد على خدمة الزبائن.

لا منافسة مع غيرنا من الشركات

■ **لاحظنا مشاركة واسعة من الشركات الصينية، هل تتخوفون من منافسة قوية؟**

– علامة «باناسونيك» التجارية لها موقعها وحضورها في الاسواق العالمية منذ ٩٠ عاما، والمستهلك له ثقة كاملة بمنتجاتنا ونوعيتها العالية، لذا لا اظن اننا نواجه منافسة من الشركات الاخرى.

نمو ممتاز

■ **ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟**

– النتائج ممتازة وحققنا نسبة نمو مميزة زادت ثقتنا واصرارنا على العمل. لذا ضاعفت «باناسونيك» مساحة جناحها وبالتالي مشاركتها في المعرض، وذلك لمواكبة حضورها المتنامي. ■

باناسونيك تعرض أكبر شاشة بلازما في العالم في جيتكس ٢٠٠٨



وصل أكبر تلفزيون في العالم الى منطقة الشرق الأوسط وهو على شكل لوحة عرض بلازما من قياس ١٥٠ بوصة من باناسونيك.

وشاشة البلازما الجديدة والتي تفوق أكبر منافسيها من الشاشات الأخرى بنسبة ٤٦٪، سجلت أول ظهور لها في منطقة الشرق الأوسط خلال معرض جيتكس، حيث كانت هناك صالة عرض لشركة باناسونيك الشرق الأوسط بمساحة تصل الى ١٠٠٠ متر مربع.

وتتيح شاشة العرض من قياس ١٥٠ بوصة جودة ديناميكية قوية للصورة، بالإضافة الى كثافة نقطية تصل الى ٨,٨٤ ميغا بيكسل "4.096 X 2.160"، أي أكثر من أربعة أضعاف من مواصفات الدقة العالية المعيارية البالغة ١٠٨٠ نقطة رقمية (بيكسل) "1.080 x 1.920".

يأتي هذا بينما يتميز النموذج الأصلي للشاشة بحجم يساوي ٩ شاشات من نوع شاشات عرض البلازما PDP، يبلغ قياس الواحدة منها خمسين بوصة، بالإضافة الى مساحة للرؤية الفاعلة تبلغ ١١ قدماً (٣,٣١ أمتار) للعرض 61/4X قدماً (١,٨٧ متر) للارتفاع.

وتعليقاً على ذلك يقول **آبي توماس** المدير الأعلى لتسويق أجهزة التلفزيون في شركة باناسونيك الشرق الأوسط، ان أوساط هذه الصناعة قد استقبلت شاشة البلازما من قياس ١٠٣ بوصات بالترحاب، نظراً لإمكانية استخدامها والاستفادة منها في الخدمات التجارية والمرافق العامة ومن جانب المستهلكين في المجالات الترفيهية العائلية. ومن المتوقع ان تحدث شاشة البلازما الجديدة من قياس ١٥٠ بوصة المزيد من الطلبات الجديدة من مختلف القطاعات.

محمد عبد الباري (FDC INTERNATIONAL):

نعتمد سياسة عدم المضاربة في الأسعار

قدمت شركة FDC INTERNATIONAL للحواسيب المحمولة جديدها خلال فعاليات جيتكس مركزة على الأجهزة المزودة بنظام حمائي ضد القرصنة.

الرئيس الإقليمي في الشركة محمد عبد الباري وصف المشاركة في المعرض بالفعالة والمثمرة، موضحاً ان السياسة المعتمدة ترتكز على عدم المضاربة في الأسعار، حيث لكل حاسوب كفالته.



الحاسوب حاجة أساسية

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لم تترك الأزمة المالية العالمية تأثيراً سلبياً على أعمالنا، خصوصاً أن نسبة الطلب لا تزال مرتفعة جداً. فالحاسوب المحمول بات من الحاجات الأساسية في الحياة اليومية.

منتجات «لينوفو» الصينية

■ ماذا عرضتم في جيتكس؟

– عرضنا مجموعة واسعة من الحواسيب المحمولة من شركة لينوفو الصينية المزودة بنظام يمنع قراصنة الإنترنت من التسلّل الى الأنظمة والبرامج المعلوماتية.

يذكر ان أسعار الحواسيب المحمولة تنخفض يوماً بعد يوم، إذ أصبح حاجة ملحة للجميع، ما رفع نسبة الطلب عليها خصوصاً في السوق السعودي.

مشاركة مثمرة

وقال عبد الباري: أسعار FDC INTERNATIONAL، شبيهة بأسعار الشركات الأخرى، ولا تعتمد سياسة المضاربة علماً ان الحواسيب المحمولة مكفولة لفترة تتراوح بين سنة و٥ سنوات، وتحدّد هذه الفترة بحسب نوعية كل جهاز.

أما بالنسبة الى مشاركتنا في جيتكس ٢٠٠٨ فقد كانت فعّالة ومثمرة، حيث تتطلع المنطقة دائماً الى تطوير الخدمات وزيادة عدد الشركات المتخصصة في قطاع الإلكترونيات والتكنولوجيا وقطاع الإنترنت.

٣٢٨ مليون دولار حجم الأعمال

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– حققت شركة FDC INTERNATIONAL نسبة نمو ممتازة هذا العام، ووصل حجم أعمالها الى ٣٢٨ مليون دولار مع السعي الى بلوغه ٤٠٠ مليون دولار في المستقبل القريب.■



NASIM NIKKHAH داخل جناح FDC INTERNATIONAL

آدم دينت (اوبتوما OPTOMA):

احتللنا الترتيب الثالث بين مزودي أنظمة العرض في المنطقة

أثبتت شركة أوبتوما الشرق الأوسط وأفريقيا OPTOMA EMEA مزودة أنظمة العرض جدارتها كواحدة من أسرع الشركات نمواً في المنطقة، وهي تسعى حالياً الى توسعة حضورها ونشاطاتها الإقليمية بتعيين موظفين مكرسين لكل سوق.

المدير الإقليمي للشركة آدم دينت ADAM DENT الذي نجح منذ تسلمه منصبه في مضاعفة العوائد وحجم الأعمال ثلاثة أضعاف خلال فترة لا تتجاوز الإثني عشر شهراً، كشف عن أسلوب الشركة في خدمة العملاء في منطقة الشرق الاوسط، مقدماً جهاز عرض «بيكو» الثوري في عالم الأجهزة الرقمية، ولافتاً الى احتلال الشركة المرتبة الثالثة في المنطقة بين قائمة مزودي أنظمة العرض التي تعتمد على تقنية المعالجة الضوئية الرقمية.



■ هل لنا بلمحة عن شركة «أوبتوما»؟

– أوبتوما، شركة عالمية متخصصة في مجال تصميم أجهزة العرض وتصنيعها، تقدّم منتجات مبتكرة تتميّز بأعلى مستويات الوضوح والجودة، وقد حازت على العديد من الجوائز القيّمة.

تقدّم الشركة تشكيلة واسعة من المنتجات التي تلبّي جميع الاحتياجات وتعتمد على أحدث ما توصلت اليه تقنية الليزر الرقمية التي طورتها شركة تكساس انترفنتس.

جهاز «بيكو» الثوري

■ ماذا عرضتم في معرض جيتكس ٢٠٠٨؟

– طرحت أوبتوما وللمرة الأولى في أسواق الشرق الأوسط جهاز عرض بيكو PICO PROJECTOR وهو الأصغر في العالم.

ويتمتع هذا الجهاز، بشاشة عرض كبيرة من مشغلات الوسائط الشخصية والهواتف النقالة، والمساعدات الشخصية الرقمية، والكاميرات ووحدات الألعاب. وقد تمكن زوّار منصة أوبتوما في جيتكس من وصل أجهزتهم الخاصة بجهاز أوبتوما بيكو، وعاشوا التجربة الفريدة التي يقدمها.

ويتميز هذا الجهاز بمزايا عدة أبرزها وزنه الذي لا يتجاوز ١١٥ غراماً وحجمه الشبيه بعدد من الهواتف النقّالة العادية، ليقدّم بذلك أفضل تجربة عرض محمولة وليكون أصغر وأخف من أي جهاز آخر متوفر حالياً في الأسواق.

الأسرع نمواً في المنطقة

■ ما هي توقعاتكم لنسبة النمو في العام ٢٠٠٨؟

– منذ دخولها أسواق الشرق الأوسط في عام ٢٠٠٦ نجحت أوبتوما في أن تثبت جدارتها كواحدة من أسرع الشركات نمواً في المنطقة، حتى بلغت حصتها السوقية الكلية ٥٪ في الربع الثاني من هذا العام. لقد شهدت أسواق المنطقة نمواً قدره ٥٥٪ في النصف الأول من ٢٠٠٨، مقارنة بالفترة نفسها من ٢٠٠٧، بينما شهدت مبيعات أوبتوما نمواً قدره ١٢٥٪. وقد ارتفعت مكانة أوبتوما من المرتبة السادسة في قائمة مزودي أنظمة العرض التي تعتمد على تقنية المعالجة الضوئية الرقمية لتحتل المرتبة الثالثة في النصف الأول من عام ٢٠٠٨.■

د. خالد البياري (الألكترونيات المتقدمة AEC):

مواردنا البشرية سعودية صرفة وتتمتع بخبرات عالية



تأسست شركة الألكترونيات المتقدمة AEC عام ١٩٨٨ تحت إشراف وتوجيهات الحكومة السعودية، وذلك من أجل توفير الإمكانات المحلية في عدد من المجالات كصناعة التكنولوجيا، أنظمة الاتصالات ودعم الإنتاج وتصنيع الألكترونيات وأدوات وأجهزة الاتصال، وقد ساهمت في العديد من المشاريع الضخمة داخل المملكة.

نائب رئيس الشركة والمدير العام الدكتور خالد حسين البياري لم يستبعد تأثير الأزمة المالية على مشاريع الشركة الكبرى لارتباطها بالقطاع العام لافتاً الى أن موارد الشركة البشرية سعودية صرفة وتتمتع بخبرات عالية.

تأثير على المشاريع الحكومية

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لدي اقتناع تام ان من غير المنطقي ان يعتبر أحد نفسه بمنأى عن الأزمة المالية العالمية الحاصلة، فالعالم اليوم هو قرية واحدة وما يحصل في الصين يطاول الهند أو غيرها من البلدان.

وبالنتيجة نتوقع تأثيراً لجهة عمليات التوسع التي تقوم بها شركتنا، إذ إن مشاريعنا متصلة في شكل أساسي بالمشاريع الكبرى العائدة للدولة.

لكن رغم كل ذلك، فإن الموارد الإقتصادية في الدول العربية كفيلة بتغطية أي مشكلة متوقعة الحصول، خصوصاً وان دول العالم باتت تتحرك بجدية أكثر لمعالجة الأزمات.

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام ؟

– إنها مشاركتنا الخامسة في جيتكس وركزنا هذه السنة على المنظومات المتعلقة بتقنية المعلومات كونها الأكثر رواجاً حالياً، وقد لاقينا تجاوباً وإقبالاً كبيرين من قبل الزوار.

منتجات ذات تقنية عالية

■ ما هي مواصفات هذه المنظومات ومدى مواكبتها لاتجاهات التكنولوجيا الحديثة وخاصياتها المنافسة لبقية الماركات في السوق؟

– عرضنا منظومات ذات جودة عالمية لكنها مطوّرة محلياً، وهذا الدمج كان كافياً لجذب الزوار، وهنا لا بد من أن أشير الى ان ٨٠ في المئة من المهندسين التقنيين الذين يعملون لحسابنا سعوديون وهم يقدمون منتجات ذات تقنيات عالية.

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟

– ترتكز استراتيجيتنا في التسويق على العناصر الأساسية الثلاثة: المشاركة وإثبات الوجود في جميع المعارض المتخصصة، عرض منتجاتنا من خلال المنشورات والتواصل المباشر مع العملاء عبر الزيارات والدعوات.

خدمة ما بعد البيع

■ ما الذي توفرونه من تسهيلات في مجالات خدمة ما بعد البيع؟

– أهم ما نركّز عليه خدمة ما بعد البيع لجهة توفير خدمات الصيانة والدعم الفني، والتي تعتبر من أولويات العميل الذي يعاني على هذا الصعيد مع العديد من الشركات.

وعليه، نسعى الى حضور الشركة بخدماتها لما بعد البيع في كل المناطق والأسواق، من أجل توفير المساعدة المطلوبة من العميل وإرضائه.

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– نتوقع ان يتجاوز حجم مبيعاتنا لهذه السنة المليار ريال سعودي بارتفاع ٣٠ في المئة عن العام الماضي. بعدما تضاعفت خلال السنوات الماضية، وهي اليوم الى نمو في مختلف القطاعات. ■

سامر الأتاسي (دي تي كي DTK):

نولي اهتماماً بقطاعات التجزئة والشركات والتعليم والمنازل



لاحظ مدير المبيعات في شركة دي تي كي كمبيوتر – DTK COMPUTER سامر الأتاسي تأثيراً ضعيفاً للأزمة المالية العالمية على قطاع التكنولوجيا، غير مسقط لمثل هذا التأثير على المشاريع الحكومية الكبرى في حال عدم توافر الميزانيات الكافية، مذكراً باهتمام الشركة بقطاعي التعليم والمنازل إضافة الى قطاع التجزئة والشركات المتوسطة والصغيرة الحجم، معدداً مواصفات وخصائص الأجهزة المسوّقة من قبل الشركة، لافتاً الى سعي من الإدارة الى تعيين شركاء مهمتهم تقديم خدمات ما بعد البيع.

تاثر المشاريع الكبرى

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– سيختلف تأثير الأزمة المالية العالمية من دولة عربية الى أخرى. أما بالنسبة الى قطاع التكنولوجيا والمعلوماتية، فأسواق المنطقة نامية وتحتاج الى إنشاء بنى تحتية تكنولوجية، وقد شهدنا إقبالاً شديداً في السنوات الماضية على اقتناء الحواسيب المكتبية والدفترية والمحمولة.

وفي تصوري، أن تأثير الأزمة ضعيف على هذا القطاع في المنطقة لأنه بنية أساسية وضرورية لتطوّر أي دولة وتقدمها.

ولكن قد تتأثر بعض المشاريع التكنولوجية الكبرى الموجهة الى الحكومات، وذلك بسبب عدم توافر الميزانيات الكافية.

قطاعا التعليم والمنازل

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي ستقدمه شركتكم هذا العام؟

– تركّز الشركة على قطاعين يشهدان نمواً كبيراً في المنطقة وهما التعليم والمنازل، إضافة الى قطاع التجزئة والشركات المتوسطة والصغيرة الحجم.

ومنتجاتنا متنوعة ومنتشرة في كل أنحاء الوطن العربي. كما نقدّم منتجات متكاملة ويمكن دمجها مع أجهزة ألكترونية أخرى مثل الألعاب الألكترونية وغيرها.

مواصفات شاملة

■ ما هي مواصفات هذه الاجهزة ومدى مواكبتها لاتجاهات التكنولوجيا الحديثة وخاصياتها المنافسة لبقية الماركات في السوق؟

– تتمتّع هذه الأجهزة بمواصفات شاملة وقدرات عالية تتناسب ومتطلبات العصر. وفي ظل الحديث عن إصدار حواسيب محمولة فخمة، ثمة توجّه نحو الأجهزة الجيدة النوعية وبأسعار مقبولة، وهذا ما تقدمه شركتنا الى جانب بعض المنتجات الرفيعة المستوى.

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟

– نحن مستمرون بتطبيق استراتيجية ٢٠٠٨ وهي التركيز على سوق التجزئة الذي يسجّل نسب نمو هائلة.

مراكز خدماتية

■ ما الذي توفرونه من تسهيلات في مجالات البيع وخدمة ما بعد البيع؟

– أصبحت خدمات ما بعد البيع جزءاً أساسياً من الخطة التسويقية المعتمدة من الشركة، إذ لا بد من وجود مراكز خدماتية تواكب حاجات العملاء في الأسواق التي نعمل فيها. و«دي تي كي» تسعى الى تعيين شركاء مهمتهم تقديم خدمات ما بعد البيع.

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا نمواً بنسبة ٥٠ في المئة في قطاع التجزئة هذا العام، ونتوقع استمرار تقدمنا سنة ٢٠٠٩ وفق استراتيجية العمل المتبعة. ■

HTC تتألق في جيتكس بمنتجات مبتكرة ومتعددة

سانجيتا شاترجي: الأجهزة الجديدة تظهر التزامنا الجمع بين الأداء والأناقة



SANJEETA CHATTERJEE و KEVIN CHEN

تلفت مديرة التسويق الإقليمية في اتش تي سي HTC الآنسة سانجيتا شاترجي SANJEETA CHATTERJEE الى التزام الشركة بتوفير مجموعة من المنتجات المتطورة التي تجمع بين الأداء القوي والشكل الأنيق والخدمات المميزة التي تناسب احتياجات العملاء. وتصف جيتكس ٢٠٠٨ بأنه أحد أهم الفعاليات في هذا المجال على مستوى المنطقة.

■ **ما هي آخر منتجات اتش تي سي كوربوريشن التي أطلقتموها في الشرق الأوسط؟**

– أطلقت اتش تي سي كوربوريشن (HTC)، الشركة العالمية للهواتف النقالة، جهازين جديدين في أسواق الشرق الأوسط هما اتش تي سي تاتش ٣ جي (HTC TOUCH 3Gtm) واتش تي سي تاتش إتش دي (HTC TOUCH HDtm) في اسبوع جيتكس للتقنية ٢٠٠٨، بالإضافة الى العديد من أجهزة الهواتف النقالة الأخرى. وهذه الأجهزة الجديدة أظهرت التزامنا بتوفير مجموعة من المنتجات المتطورة التي تجمع بين الأداء القوي والشكل الأنيق، بالإضافة الى خدمات مميزة تناسب احتياجات العملاء المختلفة.

■ **بماذا تمتاز منتجاتكم الجديدة؟**

– توفر هذه المنتجات تجربة فريدة في مجال الأجهزة التي تعمل باللمس نتيجة لما تتميز به من وسائط فعالة للاتصال بالإنترنت، بما في ذلك سرعات التحميل اللاسلكي العالية. وهي تغير نظرة الناس الى الكيفية التي يتم بها استخدام خدمات الإنترنت النقال. وتضم فئة أسلوب الحياة مجموعة واسعة من الأجهزة.

■ **ما هي خصائص جهازي تاتش تي جي واتش دي تحديداً وهل هي متوفرة الآن في الأسواق؟**

– يمكن لمستخدمي هذين الجهازين مشاهدة مقاطع الفيديو عبر موقع يوتيوب (YOUTUBE) والإطلاع على آخر الأخبار من خلال خدمة آر. أس. أس (RSS)، الأمر الذي يوفر تجربة تصفح للإنترنت تضاهي بجودتها خدمة الحزمة العريضة المعتمدة في المنزل من حيث السرعة ووضوح الصفحة، إضافة الى الشكل الأنيق والمميز والخدمات التقليدية الأخرى.

وسيتوفر الجهازان في أماكن البيع بالتجزئة الرئيسية ابتداء من تشرين الثاني (نوفمبر) الحالي انطلاقاً من الإمارات. وسيتوفر الجهاز «إتش. تي. سي. تاتش ٣ جي» بلونين: الذهبي والأزرق اللامع بسعر للمستخدم النهائي.

■ **كيف تصفون مشاركتكم في جيتكس؟**

– يعد أسبوع جيتكس للتقنية أحد أهم الفعاليات في هذا المجال على مستوى المنطقة، وهو يشكل أحد المكونات الرئيسية بالنسبة لاستراتيجيتنا التسويقية في الإمارات وباقي دول المنطقة. وفي هذا الإطار، قمنا بإعداد مجموعة كبيرة ومتطور من منتجاتنا التي ستمنح العملاء فرصة مميزة تتيح لهم الإستفادة من أحدث ما توصلنا اليه في مجال الأجهزة النقالة». ■

ديدييه تراسار

(ويسترن ديجيتال WESTERN DIGITAL) :

نعزز خططنا الطموحة بتقنياتنا المبتكرة في عالم التخزين



تشتهر «ويسترن ديجيتال» WESTERN DIGITAL بأنها من الشركات الرائدة في صناعة التخزين والأكثر ابداعاً وابتكاراً على مستوى العالم، وهي اليوم تواصل وضع خططها الطموحة نحو المستقبل وتعززها بتقنياتها المبتكرة لكي تساعد جميع المستخدمين في منطقة الشرق الأوسط على حفظ بياناتهم وتخزينها وتبادلها.

المدير الأول في قسم المنتجات والعلامة التجارية في أوروبا والشرق الأوسط وشمال افريقيا ديدييه تراسار DIDIER TRASSAER ألقى الضوء على نشاط الشركة ومجالات عملها وكيفية التعامل مع الموزعين وتجار التجزئة، عارضاً لأحدث المنتجات وأبرزها أنظمة WD SHARE SPACE عالية السرعة للتخزين الشبكي، واصفاً جيتكس بالمنصة المثالية لتقديم تشكيلة منتجاتنا.

■ **كيف تقوّمون مشاركتكم في معرض جيتكس ٢٠٠٨؟**

– تشارك ويسترن ديجيتال للمرة الأولى في معرض جيتكس ضمن منصة خاصة عرضنا فيها تشكيلة واسعة من المنتجات الجديدة وأنظمة التخزين والأقراص الصلبة الداخلية والخارجية سهلة التركيب.

وشكل جيتكس المنصة المثالية بالنسبة إلينا لكي نقدم تشكيلتنا الرائدة من أنظمة التخزين، والالتقاء مع شركات المنطقة على اختلاف أحجامها وتنوع نشاطاتها، والتي تبحث عن أنظمة قد أثبتت جدارتها تلبي لها جميع احتياجاتها الخاصة في مجال التخزين، كما أن مشاركتنا في هذا المعرض، والذي يعد الأهم والأكبر من نوعه في المنطقة، هي دليل آخر على التزامنا المطلق بالمنطقة ومصالحها، وعلى النمو المستمر الذي تشهده نشاطات ويسترن ديجيتال فيها.

أنظمة تخزين عصرية

■ **ما هي أحدث المنتجات التي عرضتها «ويسترن ديجيتال»؟**

– طرحت الشركة أنظمتها الجديدة WD ShareSpace عالية السرعة للتخزين الشبكي، وهي وسيلة اقتصادية ومركزية وفعالة لتوفير أنظمة تخزين عصرية في شبكات الشركات الصغيرة والشبكات المنزلية، متيحة الفرصة لحفظ جميع الوثائق المهمة، وحمايتها من التلف أو الضياع. تشكل WD ShareSpace باكورة منتجات ويسترن ديجيتال التي تتوجه بها خصيصاً الى أسواق التخزين الشبكي للشركات الصغيرة، إذ تسعى الشركة الى ان توفر لهذا القطاع الإقتصادي المهم مستويات جديدة من سهولة الاستخدام، والتصميم المميز، والتي يتمتع بها حاليا الملايين من مستخدمي أنظمة تخزين WD MY BOOK و MY PASSPORT حول العالم.

إن إنظمة تخزين WD ShareSpace متوفرة بسعات تخزين ٢ و ٤ تيرابايت، وتتوفر حالياً لدى بعض تجار التجزئة المختارين وبواسطة متجر ويسترن ديجيتال الشبكي. سعر التجزئة المقترح لنظام WD SHARESPACE سعة ٢ تيرابايت هو ٦٩٩,٩٩ دولاراً أميركياً، ولنظام WD ShareSpace سعة ٤ تيرابايت هو ٩٩٩,٩٩ دولاراً.

وبفضل تقنية محرك الطاقة الخضراء GreenPower drive فإن النظام الجديد يستهلك مقداراً من الطاقة أقل بنسبة ٣٣٪ مقارنة بالأنظمة الأخرى، وهو دوماً بارد وهادئ بصورة مدهشة.

تعاون مع شركات تجزئة

■ **كلمة أخيرة؟**

– تعمل الشركة على الارتقاء بمستوى الخدمات الاستشارية التي تقدمها الى عملائها. وقد عقدنا أخيراً عدداً من صفقات شراكة إقليمية استراتيجية مع شركات تجزئة رائدة في الإمارات والسعودية، كمكتبة جرير، ما يؤكد على الإستراتيجية المتطورة التي تتبناها الشركة وعزمها على تلبية جميع احتياجات عملائها من أنظمة التخزين، بل وأن تتفوق على جميع توقعاتهم. ■

الطيب عبدالله حجازي
(آفاق الجودة QUALITY HORIZONS) :

نظام كاسب لتحسين الإنتاجية والجودة وخفض النفقات



ألقى المسؤول عن تطبيقات نظام كاسب في شركة آفاق الجودة QUALITY HORIZONS السعودية الطيب عبدالله حجازي الضوء على ما توفره الشركة في مجال الاستشارات الإدارية ونظم المعلومات والبحوث والدراسات والتدريب، عارضاً لنظام «كاسب» لإدارة وتخطيط الموارد والذي لاقى استحساناً في السوق الخليجي نظراً لما يوفره من زيادة في إنتاجية المؤسسات والشركات وتحسين جودة المنتجات وخفض النفقات، منوهاً بالنظام لدقته العالية وأمانه الموثوق، معدداً بعض الشركات التي تفيد من نظم الشركة.

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– تأسست شركة آفاق الجودة (Quality Horizons) عام ٢٠٠٠ في المملكة العربية السعودية وهي متخصصة في تقديم خدمات متميزة في الاستشارات الإدارية ونظم المعلومات والبحوث والدراسات والتدريب. وقد شهدت نمواً وحضوراً في كل من السعودية والدول المجاورة.

نظام كاسب

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي قدمته شركتكم هذا العام ؟

– عرضت آفاق الجودة نظام كاسب لإدارة وتخطيط الموارد، وهو يخدم متطلبات السوق الخليجي. ويساعد هذا النظام المنشآت والمؤسسات على خفض تكاليف التشغيل وزيادة الإنتاجية وتحسين الجودة وزيادة قدراتها التنافسية وتحقيق أعلى درجات التميّز.

دقة عالية وأمان موثوق

■ بمَ تتميز أنظمتكم عن بقية الأنظمة في السوق؟

– تسعون في المئة من الأنظمة المشابهة لكاسب، أي التي تتعلق بمجال المال والأعمال والموارد البشرية، مأخوذة من شركة أوراكل ORACLE.

أما شركتنا فقد استخدمت نظام أوراكل كمركز بيانات فقط، لكن تطوير نظام كاسب تم بالكامل في مراكزنا المتخصصة بالتطوير والدعم الفني.

ويتمتع «كاسب» بدقة عالية وأمان موثوق حفاظاً على سرية المعلومات في كل منشأة.

تعاون مع مختلف القطاعات

■ علامَ تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟

– ركزنا على التوسع في أسواق المملكة كافة مع التشديد على المنطقة الشرقية، وتعاونا مع شركات من مختلف القطاعات الاقتصادية من عقارات، مقاولات، سياحة، استثمار. وتشمل قاعدة عملائنا اسماء لامعة في عالم الإقتصاد مثل شركة طيبة القابضة، شركة بدر حسن الحسيني وأولاده للمقاولات، الشركة العربية للمنتجات السياحية، وأرامكو وغيرها.

وفي المرحلة المقبلة، سنتوجه نحو الأسواق الخليجية والشرق أوسطية.

توسيع المحفظة

■ ما الذي توفرونه من تسهيلات في مجالات البيع وخدمة ما بعد البيع؟

– كوننا شركاء لأوراكل، تتولى آفاق الجودة عمليات التواصل مع الشركة العالمية والحصول على رخص العمل.

كما يستفيد العميل من فترة سنة بعد تطبيق النظام لتعديل تقاريره وشاشات حواسيبه مجاناً، الى جانب خدمات الصيانة وغيرها. ■

د. مازن حمد الله (الكاتيل لوسنت ALCATEL LUCENT) :

قطاع الإتصالات في المنطقة العربية واعد



تعتبر ألكاتيل لوسنت ALCATEL LUCENT احدى الشركات العالمية الرائدة في صناعة الاتصالات اللاسلكية واسعة النطاق، وهي مزودة المشغلين والمؤسسات بمجموعة شاملة من الأنظمة والحلول وخدمات نقل الإتصالات الصوتية والمرئية والبيانات.

مدير عام الشركة في الشرق الأوسط والخليج الدكتور مازن حمد الله طمأن الى استقرار سوق شبكات الإتصال حول العالم بعيداً عن تداعيات الأزمة المالية، واعتبر ان فرص النمو وتقديم خدمات جديدة مرتبطة بالقطاع واسعة، خصوصاً مع ازدياد عدد السكان وشريحة الشباب تحديداً، عارضاً لما قدمته الشركة من تقنيات وحلول موجهة للمشغلين والمؤسسات.

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لم تصدر شركتنا أي بيان رسمي حول تداعيات الأزمة المالية وتأثيراتها على أعمالها. لكننا أعلنا مؤخراً عن نتائج الربع الثاني من عام ٢٠٠٨ نهاية شهر تموز (يوليو)، متوقعين استقرار سوق شبكات الإتصال في العالم عام ٢٠٠٨.

أما بالنسبة الى منطقة الشرق الأوسط، فهي من الأسواق الواعدة والنامية. وأعتقد شخصياً ان يكون تأثر سوق شبكات الإتصال بالأزمة محدود، لا سيّما ان الشركات المتخصصة في هذا المجال تعتمد خطط عمل على المدى الطويل.

كما وأن فرص النمو وتقديم خدمات جديدة في هذا المجال واسعة، خصوصاً مع ازدياد عدد السكان عموماً وشريحة الشباب تحديداً.

عروض للمشغلين والمؤسسات

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي قدمته شركتكم هذا العام ؟

– قدّمت الكاتيل لوسنت في جيتكس مجموعة من التقنيات والحلول ضمن ثمانية عروض للمشغلين وسبعة لشركات الإتصالات المؤسساتية.

وتندرج خدمات المشغلين ضمن حلول الحزمة العريضة للشبكات اللاسلكية (Broad Band Access)، إضافة الى تقنية الوايماكس وهي احدى تكنولوجيات الجيل الرابع من شبكات الإتصالات.

وهذه التقنية ستشهد نمواً تصاعدياً في الأسواق العالمية، وتعتبر ألكاتيل الشركة الرائدة والاولى في تقديم هذه التقنية عالمياً.

ومن العروض أيضاً نظام جديد تحت اسم META وهو عبارة عن شبكة نقل موجهة لمشغلي الشبكات النقالة والتي تساهم في نقل المعلومات بحجم أكبر وكلفة أقل.

وبالنسبة الى شبكات الإتصالات المؤسساتية، تندرج العروض تحت شعار المؤسسة الديناميكية لجهة استخدام شبكة اتصالات تبقي الموظفين على تواصل دائم مع بعضهم البعض داخل الشركة وخارجها بسهولة وبتكلفة زهيدة.

وقد عرضنا منتجاً جديداً وهو "BICS" (Business Integrated Communication System)، ويستهدف الشركات الصغيرة الحجم ويساعدها خلال انتقالها الى مرحلة أكثر تطوراً ونمواً على الحفاظ على نظام تواصل مرن بكلفة مدروسة.

حضور فاعل في المنطقة

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟

– ألكاتيل لوسنت شركة عالمية وتضم ٧٧ ألف موظف في ١٣٠ دولة حول العالم. وبلغ إجمالي مبيعاتها ١٨ مليار يورو عام ٢٠٠٧. وفي ما خص الخطة التسويقية فإنها عرضة للتعديل بما يتوافق مع الأسواق الجديدة.

وتعتمد استراتيجيتنا في المنطقة على تقديم خدمات ومنتجات جديدة باستمرار، إذ يبحث الأفراد والشركات دائماً عن التطبيقات الحديثة والجديدة. ■

أسامة يوسف (ان اي سي فيليبس NEC PHILIPS):

نعتمد مفاهيم جديدة في مجال تطور الهاتف وتمتعه بتطبيقات عدة



من اليمين: فريتز نيدورف واسامة يوسف

ما يميز شركة NEC PHILIPS – الشرق الأوسط لحلول الاتصالات توفيرها حلولاً متكاملة وشاملة لمختلف القطاعات الإقتصادية.

مدير المبيعات الإقليمي في الشركة أسامة يوسف أشار الى طرح مفاهيم جديدة معتمدة في مجال تطور الهاتف ومرونته وتمتعه بتطبيقات عدة، لافتاً الى ان العميل هو مركز الاهتمام والدافع لتطوير منتجات وبرامج تساعده على تسهيل حياته اليومية والعملية، مذكراً بما تقوم به الشركة على صعيد تدريب الموظفين والفنيين ودعم الموزعين فنياً وتقنياً.

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– عموماً، كانت الشركات التابعة لـ «ناسداك» أقل تأثراً بالأزمة المالية العالمية من غيرها من المؤسسات.

وفي ما يتعلق بمنطقة الشرق الأوسط، فقد تتردّد أو تتأخر الشركات والمؤسسات في اتخاذ قرارات شراء واستخدام أحدث وسائل التكنولوجيا.

لكن بالإجمال، منطقتنا تزدحم بالمشاريع الجديدة التي تحتاج الى بنية تحتية للإتصالات، وان كان التأخير وارداً فليس الإلغاء.

حلول لقطاعات متنوعة

■ هذه ليست المشاركة الاولى لكم في جيتكس، ما هو الجديد الذي قدمته شركتكم هذا العام؟

– عرضت NEC PHILIPS برامج SV 8000 التي تعمل وفق نظام VOIP والجيل الثالث من الإتصالات الموحدة، ويمكن للعميل إضافة أجهزة عدة الى النظام وفق احتياجاته.

وتقدّم الشركة حلولاً متكاملة وشاملة لمختلف القطاعات الإقتصادية مثل الصناعة الفندقية وغيرها، إضافة الى حلول الإتصالات المعدّة خصيصاً للموظفين الدائمي التنقل.

تطوير هاتف «فيليبس»

■ ما هي مواصفات هذه الاجهزة ومدى مواكبتها لاتجاهات التكنولوجيا الحديثة وخاصياتها المنافسة لبقية الماركات في السوق؟

– تقدّم شركات منافسة عدة منتجات وأنظمة مشابهة لأنظمتنا. لكن «ان اي سي فيليبس» طرحت مفاهيم جديدة مثل قدرة تطوّر الهاتف ومرونته وتمتعه بتطبيقات عدة مثل WIFI و GSM.

■ علامَ تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟

– تعتمد الشركة على مبادئ مهنية جوهرية واحدة في كل الأسواق، أهمها إيلاء أفضل معاملة للعميل واعتباره مركز اهتمامنا، والسهر على تطوير منتجات وبرامج تساعده على تسهيل حياته اليومية والعملية.

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– حققنا نتائج جيدة عام ٢٠٠٨ وسجلنا نسبة نمو ٤ في المئة في حصتنا السوقية في المنطقة، ونتوقع ان ترتفع هذه النسبة في العام المقبل.■

هشام زيد (حلول الدولية HULUL):

نسعى الى تعزيز أقسام التسويق وتطوير الأعمال المواكبة لحاجات المستهلكين



مدير عام شركة حلول الدولية – الأردن HULUL INTERNATIONAL هشام زيد عدّد مهمات الشركة واختصاصاتها ونطاق عملها وما توفره من خدمات معلوماتية، مشددا على أهمية الشراكة التي تجمعها مع «أوراكل» العالمية، مذكراً بسعي الشركة التي تأسست عام ٢٠٠٦ الى تعزيز أقسام التسويق والمبيعات وتطوير الأعمال لمواكبة حاجات المستهلكين في منطقة الشرق الأوسط. متوقعاً ان تستمر الشركة في مسيرة نجاحها والتوسع في المنطقة عبر شركاء استراتيجيين.

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم وأنشطتها؟

– تأسست شركة حلول لتقنية المعلومات نهاية عام ٢٠٠٦ في فلسطين بعد دمج قسم تكنولوجيا المعلومات IT في شركة الاتصالات الفلسطينية بالتل (PALTEL)، وشركة جوّال الفلسطينية الى جانب شراء شركة متخصصة بالمعلوماتية في المنطقة.

وتوفّر الشركة، حلول أنظمة الفواتير (BILLING) وإدارة العلاقات مع العملاء (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT) الى جانب أنظمة أوراكل. أما حلول الدولية فقد أنشئت عام ٢٠٠٧ ومركزها في الأردن وتغطي أسواق الشرق الأوسط، وذلك لتسويق الخدمات والحلول التكنولوجية للشركة في هذه الأسواق وللتواجد بقرب زبائننا لخدمتهم على أفضل صورة.

وتقدّم حلول أنظمة مالية، إدارية للجامعات وللموارد البشرية وأنظمة تعقّب السيارات بواسطة نظامي GPRS و GPS.

هذا ونوفر خدمات الفواتير (MOBILE BILLING) وتسجيل طلبات البيع عبر الهواتف الخلوية لشركات التسويق والكوادر البشرية والكفاءات المتخصصة في الشبكات و مراكز حفظ البيانات والبنية التحتية والخدمات المدارة والخدمات المهنية والبرمجية المتطورة و غيرها.

وقد طرحنا برنامجاً جديداً في الشرق الأوسط بدءا من فلسطين والأردن وهو الخدمات المدارة .

وهذا النظام موجّه للمؤسسات التي تتمتع بقسم محدود لتقنية المعلومات، حيث نساعدها في المسائل المعقدة المتعلقة بهذا القطاع.

■ هل يجمعكم تعاون بشركات أخرى غير «أوراكل»؟

– تتعاون حلول مع «أوراكل» لجهة تطبيق أنظمتها في المؤسسات. وتجمعنا شراكات مع مؤسسات تكنولوجية مثل EMC وLHS وHP وCisco وشراكات أخرى الى جانب مجالات عملنا الخاصة بنا.

لا تداعيات على قطاعنا

■ في ضوء الازمة المالية العالمية الحالية، كيف تنظرون الى مستقبل السوق العربي من حيث الطلب على منتجاتكم ؟

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية ستؤثر على القطاعات الإقتصادية ومجالات العمل كافة بما فيها قطاع التكنولوجيا. الا ان توقعنا ان يكون تأثيرها محدودا على سوق تكنولوجيا المعلومات في المنطقة حيث لا يزال هذا السوق في طور النمو .

خطة متكاملة

■ علام تركزون في استراتيجيتكم التسويقية؟

– في ما يتعلق بمنتجات أوراكل وخدماتها، يرتبط عملنا التسويقي بالشركة ونلتزم بتوجهاتها وخططها. ونتبع استراتيجية عمل مختلفة في الحلول والبرامج الأخرى. وهذه الخطط المتنوعة تندرج ضمن الخطة المتكاملة لشركة حلول.

ونشدّد في هذه المرحلة على تعزيز أقسام التسويق والمبيعات، خدمات العملاء، وتطوير الاعمال لمواكبة حاجات المستهلكين في منطقة الشرق الأوسط.

ومن جهة أخرى، نركّز على زيادة شبكة الموزعين والشركاء في المنطقة، ونقدّم حلولاً عالية الجودة وبمعايير عالمية بأسعار منافسة، مقارنة مع الشركات الخارجية التي تعمل في المنطقة.

نجاح وتوسع

■ ما هي توقعاتكم لنسبة نمو مبيعاتكم السنوية والنتائج المحققة للعام ٢٠٠٨؟

– ارتفع حجم المبيعات بنسبة ٢٠ في المئة عام ٢٠٠٨ مقارنة مع عام ٢٠٠٧، وذلك نتيجة لتوسيع أنشطتنا لتشمل حلول شبكة البنية التحتية والخدمات المدارة.

ونتوقع ان يستمر نجاحنا سنة ٢٠٠٩ وسنعمل على التوسّع في المنطقة ودخول أسواق الخليج عبر شركاء لهم موقعهم وأهميتهم.■

ACER تحتل المرتبة الاولى في فئة الحواسيب الشخصية تليها HP وDELL



كريشنا ميرتي
ACER

استحوذت أيسر على المرتبة الاولى في منطقة اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا في فئة الحواسيب الشخصية (الحواسيب الشخصية المكتبية، والحواسيب الشخصية النقالة، وخوادم X-86)، حيث تقدمت واحتلت هذه المرتبة عن استحقاق، للمرة الاولى في تاريخها، وذلك وفقا لتقرير المؤسسة البحثية والاستشارية العالمية المستقلة «آي دي سي» عن الربع الثالث من ٢٠٠٨.

التقدم القوي جاء بعد استحواذ أيسر على شركتي جاتواي، وباكرد بيل العالميتين. ووفقا للتقرير المذكور، تستحوذ أيسر على نسبة ٢١,٣٪ من كافة شحنات الحواسيب الشخصية المتجهة الى منطقة اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا، مقارنة مع الشركة العالمية «اتش بي» HP التي تحتل المرتبة الثانية وتستحوذ على نسبة١٨,٧ في المئة.

وفي الامارات تأتي ايسر في المرتبة الثانية خلال الربع الثالث، بحصة سوقية تصل الى ٢٧,٩٪ من الحواسيب الدفترية، وقد نمت الحصة ١٦٣,٨٪ بالمقارنة مع الربع الثالث من ٢٠٠٧. وفي مجال الحواسيب الشخصية تصل حصة أيسر الى ٢٧,٦٪ بنمو ١٤٣,٥٪.



جهاز ACER

واشار التقرير نفسه الى ان الحواسيب الشخصية المشحونة الى منطقة اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا بلغ مجموعها ٢٧,٨ مليون جهاز خلال الربع الثالث من ٢٠٠٨، اي بزيادة قدرها ٢٧,٠ في المئة، عاما بعد آخر. كما ابرز التقرير ان ايسر حققت اداء استثنائيا في منطقة اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا، اذ سجلت نموا قدره ٩٠,٢ في المئة، عاما بعد آخر.

(Thousands)
000

Co	3rd Quarter 2008	3rd Quarter 2007	Growth (%)	Share (%)
Acer	5.920	3.113	90.2	21.3
HP	5.203	4.291	21.3	18.7
DELL	2.659	2.351	13.1	9.5
ASUS	2.060	805	156.0	7.4
TOSHIBA	1.628	1.137	43.2	5.8

إنمارسات تدخل تحسينات على نظام BGAN لنقل البيانات



سامر حلاوي
المدير الاقليمي لشركة إنمارسات

أدخلت شركة إنمارسات تحسينات على نظام BGAN لنقل البيانات ببروتوكول الإنترنت المتوفرة في خدمة الاتصالات الصوتية والمعلوماتية المتزامنة (BGAN) المقدمة منها.

وستقوم التحسينات الخاضعة للتطوير حالياً، بتوفير معدل تدفق أدنى يعادل ٣٨٤ كيلوبايت/ثانية سيقدم في منتصف ٢٠٠٩.

وسيتم توفير الخدمة الإستثنائية الجديدة لنقل البيانات في جميع وحدات BGAN الموجودة حالياً والقادرة على الوصول الى معدلات تدفق تبلغ ٢٥٦ كيلوبايت/ثانية. ويمكن الوصول الى المعدلات الجديدة دون الحاجة لأي معدات خارجية إضافية.

وتقدم إنمارسات معدلات التدفق الأعلى استجابة لمطالب القطاع الإعلامي، وستعمل على ترسيخ مكانة خدمة BGAN كوسيلة مستخدمة من قبل أكبر شركات البث للنقل المباشر.

وقال **درو براندي**، رئيس قسم خدمات الهواتف النقالة الأرضية في شركة إنمارسات: «نحن على علم بالطلب الكبير على معدلات مضمونة أعلى لنقل البيانات، وخاصة من قبل القطاع الإعلامي، وبزيادة معدلات التدفق في خدمة BGAN بنسبة ٥٠٪ لتصل الى سرعة ٣٨٤ كيلوبايت/ثانية كحد أدنى. ونحن نؤمن بقدرتنا على تحقيق هذا المطلب وتقديم خدمة تقترب في جودتها من جودة البث المباشر».

سامسونغ تطلق الهاتف المتحرك هافث BEAT



الفنانة اليسا في حفل اطلاق الهواتف الخليوية الجديدة لشركة سامسونغ

أطلقت شركة سامسونغ الهاتف المتحرك هافث BEAT الذي يصنف ضمن الهواتف الموسيقية وذلك خلال معرض جيتكس ٢٠٠٨، حيث قامت سفيرة العلامة التجارية في الشركة المطربة اللبنانية **أليسا** بعرض هواتف M3510 الجديدة لجميع عشاق الموسيقى.

وتعتبر هذه الهواتف أول هواتف موسيقية صغيرة الحجم تنتجها سامسونغ. كما أنها تحتوي على خصائص موسيقية جذابة مثل تقنية تحسين جودة الصوت وتقنية تحسين الصوت DNSe والمعادل الأوتوماتيكي وذاكرة خارجية تبلغ سعتها ثمانية جيغابايت، مع لوحة مفاتيح معدنية وأجهزة التحكم الموسيقية سهلة الاستعمال. كما تتميز هذه الإصدارات بأجهزة تعقب مبتكرة، الأمر الذي يساعد المستخدمين على هز الهاتف ونقره وتغيير وضعه للتحكم في الموسيقى.

SOFTWARE DESIGN تكرّم طلاب تكنولوجيا المعلومات

ريموند وردة: كونوا متفوقين لتبقوا في مجال التنافس

تشجيعا لقطاع تكنولوجيا المعلومات ولروح المنافسة بين الشباب، كرّمت مجموعة «سوفتوير ديزاين الاستشارية» SOFTWARE DESIGN CONSULTING GROUP (SDCG) افضل المشاريع التي تقدم بها طلاب تكنولوجيا المعلومات في جامعتي الـ ESIB والـ LAU في لبنان.

وفاز بالمسابقة كل من الطلاب **محمد وسيم** و**هبه** و**أدي فرحات** من الـ ESIB و**فوزي بريدي** من LAU.

ووزع المدير التنفيذي للشركة السيد **ميشال نصير** الجوائز على الفائزين خلال حفل اقيم الشهر الماضي في BERYTECH2. وعن الحدث، علقت مدير عام الشركة السيدة **ريموند الحايك وردة**: «في عالم دائم التغير في مجال التكنولوجيا، نصيحتي للمتخرجين ان تكونوا متفوقين لتبقوا في مجال التنافس».



من اليمين: سامر هبر، ميشال نصير، خليل عبد المسيح، نشأت منصور، أدي فرحات، ريموند ورده ووجدي نجم



من اليسار: أدلين رحمة، ريموند وردة وميشال نصير



من اليمين: صموئيل الحداد، ميشال نصير، وجدي نجم، داني مزهر وخليل عبد المسيح



من اليمين: ميشال نصير، غازي وهبة، أمل وهبة، أدي فرحات، ريموند وردة، وجدي نجم، فوزي بريدي ونشأت منصور



من اليمين: مارسيل برجي، جوني حمصي، ريموند ورده وميشال نصير



من اليسار: ليال سيد، ماري جوزي عيد وغرازيللا عوار



صورة تذكارية

اللوحات الاعلانية المزروعة عشوائيا على الطرق خطركبير على المواطنين والبيئة و«الداخلية» تتحرك

جو حتي (وكالات الدعاية): قطاع اللوحات الاعلانية هو الاكثر فوضوية



الاعلان قوة... رسالته واضحة، مختصرة ومباشرة. هدفه انت في كل زمان ومكان. اما في لبنان فهدفه انت في كل مكان ومكان ومكان... خصوصا على الطرق.

هي فوضى في لبنان... فهل يعقل ان يشذ قطاع اللوحات الاعلانية عن القاعدة في بلد له باع طويل في العشوائية والغوغائية والمخالفة؟

وعلى الرغم من صدور المرسوم ٨٨٦١ في تاريخ ٢٥ تموز (يوليو) ١٩٩٦ والذي ينظم قطاع اللوحات الاعلانية لجهة المواقع والاحجام والمسافات، الا ان شيئا لم ينفّذ، باستثناء بعض البلديات التي عمدت الى تحسين القطاع قدر المستطاع وخفض عدد اللوحات حفاظا على السلامة العامة والبيئة والذوق العام.

ولا يخفى على احد الخطر الكبير الذي تشكله هذه اللوحات المخالفة على المواطنين وسلامتهم الشخصية ومدى مساهمتها في تسبيب حوادث أليمة، اضافة الى الضررين البيئي والاخلاقي.

وكالعادة، غابت السلطات المعنية عن تفعيل القانون ومعاقبة المخالفين في هذا القطاع الى ان برزت خطوة «مشكورة» لوزير الداخلية والبلديات الجديد المحامي زياد بارود الذي طلب من المديرية العامة لقوى الامن الداخلي تكليف الاقسام المختصة التنسيق مع البلديات كافة ورفع جدول احصائي بالاعلانات الموضوعة في شكل مخالف لاحكام مرسوم تنظيم الاعلانات والترخيص لها مع اسماء الشركات او المؤسسات المعلنة.

ولمزيد من الاطلاع على تفاصيل المشكلة في هذا القطاع، التقت «البيان الاقتصادية» عددا من المعنيين والمسؤولين، وفي ما يلي مجمل الآراء:

جو حتي - نقابة وكالات الدعاية والاعلان -



«خفض عدد اللوحات يزيد من فاعلية الاعلان»

وأوضح أمين صندوق نقابة وكالات الدعاية والاعلان في لبنان **جو حتي** «ان البلديات هي الراعي الاساسي للشؤون التنظيمية لقطاع اللوحات الاعلانية بتعليمات من الوزارة وتطبيقا للمرسوم ٨٨٦١، وهي المخوّلة اعطاء الرخص لشركات الاعلان بعد دراسة طلباتها. لكن مع تنامي الطلب على اللوحات الاعلانية والفورة الحاصلة في هذا المجال، لم تتقيد البلديات كافة بالمعايير المنصوص عليها، والمراقبة على تطبيق القوانين لا تزال هشّة».

واشار **حتي** الى «ان شركات الاعلان المعروفة والمنظمة تتبع استراتيجية فاعلة ولا تعتمد وسائل اعلامية عشوائية تفاديا لانخفاض المردود. لكن الفوضى تنتج غالبا من «العملاء المباشرين» الذين يتوجهون مباشرة الى وسائل الاعلام دون المرور عبر شركة اعلان متخصصة، وفي ظنهم ان وضع الاعلان تكرارا في مناطق سكنية كثيفة يساهم في جذب اكبر عدد من الزبائن وبالتالي تحقيق الربحية المرجوة، وهذا قمّة الخطأ»، لافتا الى «ان قطاع الاعلان في الوسائل الاعلامية المرئية، المسموعة والمكتوبة منظم وخاضع إما لرقابة الامن العام وإما للرقابة الذاتية، ويبقى قطاع اللوحات الاعلانية الاكثر فوضوية، لا سيما في مناطق معيّنة»، مطالبا «بضرورة تطبيق القوانين المنصوص عليها بوضوح وصراحة لان خفض عدد اللوحات يرفع من نسبة الفاعلية ويوصل الرسالة الاعلانية كما يجب، ويخفف الاضرار العامة ويعود بالفائدة على الشركات وعلى المعلنين».

وذكّر **حتي** بأنه و«مع اتساع رقعة بيروت، لا غنى عن اللوحات الاعلانية للوصول الى اكبر عدد ممكن من المستهلكين، وهي وسيلة مرئية وتعتمد الرسالة القصيرة الموجزة ولا تتطلب مجهودا فكريا كبيرا من المستهلك للاطلاع عليها. وقد حققت نجاحاً على صعيد الإيرادات حيث احتلت اللوحات الإعلانية السنة الحالية المرتبة الثالثة بعد الإعلان المسموع بنسبة ٢٩ في المئة بارتفاع نسبته واحد في المئة عن عام ٢٠٠٧ وسبعة في المئة عن عام ٢٠٠٦. لكن تبقى قيمة الإيرادات الإعلانية للتلفزيون هي الأعلى بين مختلف الوسائل».

واستطرد **حتي** «ازاء الفوضى الحاصلة تدارك اصحاب وسائل الاعلان على الطرق الوضع القائم وطلبوا من النقابة مساعدتهم في انشاء تجمّع تنظيمي لتفادي الاجراءات التي ستتخذها وزارة الداخلية، وقد أبدت النقابة استعدادها لكن اصحاب شركات اعلانات الطرق تراجعوا عن الفكرة لاعتبارات داخلية».

وتمنّى **حتي** على السلطات المختصة «ان لا تترك الامور تصل الى مرحلة الانسياب واتخاذ الاجراءات الصارمة ضد شركات اللوحات تفاديا لما حصل في السنوات الماضية، اذ تضررت شركات كبرى وخسرت استثماراتها ومنيت بخسائر ضخمة». ■

جوان حبيش - رئيس بلدية جونيه-

«تطبيق القانون يتطلب غطاء سياسياً من وزارة الداخلية»

رئيس بلدية جونيه السيد **جوان حبيش** اعتبر ان كلاً من البلديات وشركات الإعلان والسلطات المعنية بتطبيق القوانين، ساهم في نشر الفوضى والعشوائية في قطاع اللوحات الإعلانية. فعلى مرّ السنين، تراكمت المخالفات ولم تهتم الوزارة المعنية بتنظيم القطاع لاعتبارات سياسية عدة.

فالمرسوم ٨٨٦١ الصادر في ٢٥ تموز (يوليو) ١٩٩٦ المنظم للقطاع غير مطبّق، علماً ان شركات إعلان وخبراء في هذا المجال طالبوا بضرورة تعديله بما يتناسب والتطورات الحاصلة في قطاع الإعلان.

جوان حبيش (بلدية جونية): غابت السلطات طويلا عن تنفيذ القانون

هاني قبيسي (YASA): اللوحات الإعلانية خطر كبير على السلامة العامة والبيئة والذوق العام



جوان حبيش

رئيس بلدية جونيه

ولا شك أن عشوائية وضع اللوحات تنعكس سلباً على البيئة والسلامة العامة وحتى على الذوق العام، وهذه الفوضى تتطلب قراراً جذرياً مركزياً من السلطات المختصة، أي وزارة الداخلية، التي عليها فرض تنظيم أطر العمل الإعلاني وتطبيق القانون أو تعديله إذا وجدت حاجة لذلك.

وعن دور البلديات في تنظيم القطاع، أشار **حبيش** الى ان البلديات هي السلطة المنفّذة على الأرض، لكنها تخضع لتعليمات وزارة الداخلية. كما أنها تصدر الرخص مقابل بدلات ورسوم تدفعها شركات الإعلان، وهذه الرسوم تحدّدها لجنة التخمين في كل بلدية وفق سعر متر الأرض الذي تقام عليه اللوحة بحسب نص القانون. أما وزارة المال فتقتطع رسوماً تراوح بين ٥٠٠ ألف ليرة لبنانية ومليونين و٥٠٠ ألف ل.ل. بحسب موقع الإعلان وحجمه.

ولفت **حبيش** الى ان بلدية جونيه بدأت منذ سنة ونصف السنة إزالة الإعلانات المخالفة، لا سيّما على الطريق السريع (الأوتوستراد) أبرزها اللوحات بقياس ٣×٤ أمتار وإعادة توزيعها بحسب القانون، أي الالتزام بالابقاء على مسافة ١٠٠ متر عن الإعلان التالي.

أما بالنسبة الى UNIPOLS فمن المفروض ان تنتشر كل كيلومتر، لكن القانون لم يسرِ بعد عليها لأنها حالياً لا تشكّل إزعاجاً أو خطراً.

ومن هنا، نحاول في بلدية جونيه الاقتراب قدر المستطاع من تنفيذ القانون لكن من دون إلحاق الضرر بشركات الإعلانات وأصحاب المصالح الذين يعتاشون من هذا القطاع. ويمكن القول ان الجو الإعلاني شهد تحسناً ملحوظاً هذا الصيف بعد أن كانت الفوضى والتشويه سيدي الموقف.

وختاماً تمنّى **حبيش** تنظيم قطاع اللوحات الإعلانية وترتيبه، اذ ان من شأن ذلك الانعكاس إيجاباً على البلديات والشركات مادياً ومعنوياً وبيئياً وجمالياً. وكل ما يحتاجه تطبيق القانون غطاء سياسي من وزارة الداخلية. ■

هاني قبيسي - YASA -



« شركات الاعلان الخاسر الاكبر في العشوائية»

مدير برنامج تحسين السائق في تجمّع الشباب للتوعية الإجتماعية «يازا» (YASA) السيد **هاني قبيسي** اعتبر ان اللوحات الإعلانية تشكّل خطراً كبيراً على المجتمع اللبناني لجهة السلامة العامة والبيئة والذوق العام. فأعداد اللوحات باتت هائلة حتى أنها فاقت عدد البشر والمركبات. وانتشارها عشوائي وفوضوي من دون مراعاة للمعايير السليمة والصحيحة التي تساهم في الحفاظ على سلامة الناس وعلى منظر عام مقبول.

فبعض اللوحات قائم على أرصفة المشاة – وهذا تعدّ على شرعة حقوق المشاة التي نطالب بها أسوة بالشرعة الأوروبية – وتشكّل خطراً على المارة والمركبات في حال تعرضت للصدم والسقوط.

كما ان تثبيتها على زاوية التقاطع يحجب الرؤية عن العابر ويشعره بالعزلة خصوصاً في الليل وقد يعرّض المواطنين لحوادث اعتداء.

وعن ضررها البيئي رأى ان تزايد اللوحات الإعلانية العشوائي يسبب قطع الأشجار والنباتات الى جانب الضرر الأخلاقي، حيث تجاوزت بعض اللوحات في إباحيتها كل ما هو مألوف ومسموح، معتدية على المعتقدات والآداب العامة.

وأكد **قبيسي** ان شركات الإعلان هي الخاسر الأكبر من هذه العشوائية، فقد سعت بادئ الأمر الى زيادة عدد اللوحات بغية تفعيل التسويق، وبالتالي رفع نسبة الأرباح، لكنها تنبّهت في ما بعد الى انعكاساتها السلبية حيث ان كثرة عدد اللوحات لا تساهم في إيصال الرسالة الإعلانية كما يجب.

وفي رأيي ان هذه الشركات أكثر استعداداً اليوم لتفعيل المرسوم ٨٨٦١ الصادر في ٢٥ تموز (يوليو) ١٩٩٦ المنظم للقطاع الإعلاني، علماً ان هذا المرسوم لم ينل القسط الوافي من الدراسة والبحث والتدقيق ومن الواجب تعديله بما يتلاءم والأوضاع الجديدة.

وحمّل **قبيسي** البلديات المسؤولية لمساهمتها في استمرار عشوائية نشر اللوحات، مشيراً الى ان «يازا» مستعدة للتعاون مع الوزارات المعنية كافة خدمة للمجتمع وأبنائه، مقدّراً خطوة وزير الداخلية المحامي زياد بارود الذي طلب رفع جدول إحصائي بالإعلانات والشركات المخالفة لأحكام مرسوم تنظيم الإعلانات ■



COAXIAL



امل ابو زيد

أسس السادة امل حكمت ابو زيد وتوفيق يوسف معوض ووضاح حنا الشاعر شركة هولدنغ برأسمال ٢٠ الف دولار باسم كواكسيال.
أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى امل ابو زيد.

جوني ر. سعاده

أسس السيد جوني رودولف سعاده وقرينته جانين زياده ونجلاه كريم وساندرو شركة هولدنغ برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم جوني ر. سعاده هولدنغز وموضوعها الاستثمارات.
أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد جوني سعاده.

PLUS TOWER

أسس السادة انطوني ايلي اسطفان وجورج جوزف شهوان ونيكول جوزف نجار شركة هولدنغ برأسمال ٢٠ الف دولار باسم بلاس تاور وموضوعها: العقارات.
أسندت رئاسة الشركة الى انطوني اسطفان.

GTS

أسس السادة يعقوب وعامر وأيمن وأمجد القيسي شركة اوف شور باسم جنرال ترانسبورتايشن سرفيسز برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها وساطة نقل.
أسندت رئاسة الشركة الى يعقوب القيسي.

BEIRUT HARBOUR 1504

اسس السادة: فادي فوزي فواز وجرجي انطوان عازار وعمر جورج مجاعص ووليد انيس داعوق شركة مساهمة لبنانية باسم بيروت هاربور ١٥٠٤ برأسمال ٣ مليارات ل.ل. وموضوعها العقارات.
أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى فادي فواز.

RD

أسس عدد من المساهمين شركة مساهمة لبنانية برأسمال ١٠٠ مليون ل.ل. باسم ار دي وشركاه.
موضوع الشركة: وساطة التأمين ووساطة اعادة التأمين.
أسندت رئاسة الشركة الى رامي احمد عبدالله.

ننشر في ما يلي اسماء عدد من الشركات التي تأسست مؤخرا وذلك وفقا للمستندات التي قدمتها الى السجل التجاري:

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
في بيروت				
آب تاون	هولدنغ	١٠ ملايين دولار	استثمار	عبدالله وهبه تماري
بيروت هاربور ١٥٠٤	ش.م.ل.	٣ مليارات ل.ل.	عقارات	فادي فوزي فواز
كي ستون اكويتي بارتنر	بحرينية	١,٥ مليون دولار	–	جويل اشقر جيفاليكيان
ليكوي غروب	هولدنغ	٥٠٠ الف دولار	–	اوسكار الفرد يمين
GIH	هولدنغ	٢٥٠ الف يورو	–	خالد نور الدين غزيري
اي ستايل	ش.م.ل.	٣٠٠ مليون ل.ل.	تجارة/كومبيوتر	صونيا عليا خوري
EMS	ش.م.ل.	٢٠٠ مليون ل.ل.	الكترو ميكانيكال	هبا طلال بيطار
ترابو	هولدنغ	١٠٠ الف دولار	عقارات	فريد عازم
اي جي ام كونسلتنغ	اوف شور	١٠٠ الف دولار	استشارات	عبد الرحمن حسيني
MG ستورينغ	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	خدمات جمركية/فنادق	جورج نزيه اسطفان
ار دي وشركاه	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	وساطة تأمين	رامي احمد عبدالله
يرزه اليت	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	مشروع سياحي	جورج نزيه اسطفان
لقلوق ساميت	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	سياحة / عقارات	بولس جوزف نعيمه
عبد الرؤوف ايوبي للصيرفة	توصية بسيطة	١٠٠ مليون ل.ل.	صيرفة	عبد الرؤوف ابو بي
نت صلة	ش.م.ل.	٧٠ مليون ل.ل.	اتصالات	هلا بطرس لبكي
النظم العربية المتطورة	ش.م.م.	٦٠ مليون ل.ل.	كمبيوتر	عبد الجبار عبد الجبار
تاغ فنتشورز	هولدنغ	٢٥ الف دولار	–	محمد طارق دجاني
كاي	هولدنغ	٢١ الف دولار	–	سامي فؤاد حوري
MEIG	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمار	داني منير خراط
سرادار بركات	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	جميل روبير بركات
كال انفستمنت	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمار	جوسلين عقل شديد
كواكسيال	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	امل حكمت ابو زيد
AEC سيفيل	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	فادي سمير سعاده
دي ان سي للتطوير العقاري	هولدنغ	٢٠ الف دولار	عقارات	اديب خليل نقيب
بلاس تاور	هولدنغ	٢٠ الف دولار	عقارات	انطوني ايلي اسطفان
كونسوليديتد دايريز	هولدنغ	٢٠ الف دولار	البان	كميل خليل شبلي
ايلند	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	كنان انطون منعم
اي كونسبت	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	نبيل جوزف عازار
ادارات	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	غسان عادل خازن
كومرشل نتوورك	اوف شور	٢٠ الف دولار	تكنولوجيا	دوري يوسف اسحق
مسلم للتجارة	اوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة	منير ابراهيم مسلم
بي سوليوشن	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	غي تابت
جيكو فاس	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	اميل اميل لحود
TRT	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	رومانوس طعمه طعمه
سور انفست	اوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار	مصطفى يوسف صفي الدين
جوني ر. سعاده	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	جوني رودولف سعاده
يوشي انفست	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	روبير بويز
تسويق	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	احمد مصطفى حريري
لام للادارة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	شارل الياس عواد
الروك العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	وليد سبع عيون
ست	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة	مارون برمنز اسكندر
اللبنانية السورية للاستثمارات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/عقارات	فادي جرجي هاني
١٠٧٣ الاشرفية العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد احمدى صفدي
ماريا غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات/هندسة	جورج ميشال ماريا
MTCI	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/مقاولات	ايلي خليل خاطر
سوترامار	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	سعيد جميل خليل
طريق الكفاءة الهندسي	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة	اوسامه جواد حسن
WTP	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	سامر نواف قاووق
جذور للحلول التقنية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	برمجة كومبيوتر	كريم بهيج مظلوم
GTS	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	وساطة نقل	يعقوب القيسي
ماستر تراند كابيتال	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	ميشال جورج ضاهر
مجموعة عوكر	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	فؤاد عوكر
الغاز للطاقة	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	غاز	هاني ابو حمدان
SEI	اوف شور	٣٠ ميون ل.ل.	دراسات	بسام ناصيف ابو جوده

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
فينيسيان ماريتايم اجنسي	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	وكالة بحرية	مارون عبدو خليفة
انترناشونال كود غروب	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	غسان محمد عمار
انبروغرام	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	عضم جان عضم
كاندلز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	فنادق/مطاعم	هشام الياس فرزلي
برايم ريل استايت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد علي حبوس
اتش اند ال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات/مطاعم	محمد هاني كساب
بستان البلح	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	انور محمد خليل
شروق العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	مرعي ابو مرعي
اي اف سي العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمود احمد ربا
غرين ستون العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	كريم جوني سعاده
ادفانسد ديجيتال ايماجنغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تكنولوجيا	كلود جوزف بحصلي
الخان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد محمد مبسوط
المصيطبة ١٤٣٥	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	اكرم عبد الحسن هاشم
التيتيود ٤٣٥٩	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	شارل الياس عواد
في بعبدا				
شلبا	ش.م.ل.	٦٠ مليون ل.ل.	تجارة/صناعة	جورج عبدو بركات
سلايت ادج	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	دهانات/عقارات	جوني اسحق قرم
كارغو ترانسبورتايشن سرفيسز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	نقل	فوزي حنا شكور
زيدان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مواد بناء	يوسف موريس زيدان
بيو برو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/صناعة	شربل انطوان ابو خطار
غلوبال رايز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	وساطة تأمين	سامية صقر بو خليل
وب لايبريري	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	قرطاسية	جواد سليم هاشم
مولتي شانلز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة/تجارة	توفيق ادمون نجيم
ادوبرو	ش.مزل.	٣٠ مليون ل.ل.	مدارس / جامعات	كريستيان فوزي عضيمي
يونايتد ديفلوبرز غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/عقارات	مجد شاهين عبدو
بيما غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مواد بناء/عقارات	جهاد حبيب مطر
ليبانيز استايت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/عقارات	الين عبود حرب
LIP	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/سياحة	ميشال زخيا عيسى

شروق العقارية



مرعي ابو مرعي

أسس السيد مرعي ابو مرعي وقرينته هويدا نصر الدين واولاده عاطف وهمام واحمد شركة مساهمة لبنانية باسم شروق العقارية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها العقارات.
أسندت رئاسة الشركة الى مرعي ابو مرعي.

UP TOWN

أسس السيدان عبدالله وهبه تماري ومصطفى بساط وشركة ايمو فينا شركة هولدنغ برأسمال ١٠ ملايين دولار اميركي باسم اب تاون UP TOWN وقد اسندت رئاستها الى السيد تماري.

الشركة اللبنانية لضمان القروض ش.م.ل.

LCI

الميزانية العمومية

الموجودات	فروع غير الحياة ل.ل. 2006	فروع غير الحياة ل.ل. 2007
نقد واستثمارات:		
نقد وودائع تحت الطلب	1.991.556.387	1.271.256.309
ودائع لاجل	753.743.744	753.743.744
اوراق مالية استثمارية	452.250.000	452.250.000
استثمارات في شركات مرتبطة		443.250.225
	3.197.550.131	2.920.500.278
ذمم مدينة ـ اقساط التأمين، صافي	380.046.780	246.899.858
حصة معيدي التأمين من الاحتياطي الفني	994.484.183	512.512.513
ارصدة المساهمين، المركز الرئيسي، الفروع، الشركات الشقيقة والمرتبطة	257.833.755	144.447.143
ممتلكات ومعدات	1.304.453.318	1.378.192.680
اصول ثابتة غير مادية	78.340.253	52.619.678
موجودات أخرى	172.447.449	140.104.036
	3.187.605.738	2.474.775.908
مجموع الموجودات	**6.385.155.869**	**5.395.279.186**

المطلوبات		
الاحتياطي الفني		
احتياطي اقساط التأمين الغير محققة	1.034.824.883	718.139.835
احتياطي حوادث عالقة	543.342.195	188.766.135
احتياطات أخرى	17.351.325	5.663.678
	1.595.518.403	912.569.648
ذمم دائنة ـ شركات اعادة التأمين	262.984.883	15.494.085
توقيفات عائدة لعقود اعادة التأمين	105.698.363	74.883.555
ارصدة المساهمين، المركز الرئيسي، الشركات الشقيقة والمرتبطة	18.750.013	18.750.013
ذمم دائنة اخرى	273.106.238	200.491.192
مؤونات لمواجهة الاخطار والاعباء	56.360.903	71.259.525
مجموع المطلوبات	**716.900.400**	**380.878.370**

حقوق المساهمين	فروع غير الحياة ل.ل. 2006	فروع غير الحياة ل.ل. 2007
رأس المال	3.750.000.000	3.750.000.000
احتياطي قانوني	53.837.348	53.837.348
احتياطات اخرى	15.898.095	6.807.870
ارباح مدورة	478.605.623	253.000.710
ارباح الدورة المالية الصافية	-225.604.000	38.185.240
مجموع حقوق المساهمين	4.072.737.066	4.101.831.168
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	**6.385.155.869**	**5.395.279.186**

خارج الميزانية: لا شيء

رئيس مجلس الادارة: السيد جيراردوس فان براكل

الاعضاء: السيد كريم نصر الله

شركة أترايديوس ري ش.م

المشرق للضمان وإعادة الضمان ش.م.ل.

التجارية المتحدة للتأمين ش.م.ل.

شركة اسوريكس ش.م.ل.

مفوض المراقبة: KPMG

الشركة اللبنانية لضمان القروض ش.م.ل.
كريم نصر الله



عقل الدياسبورا اللبنانية على اقتصاد لبنان وازدهاره

المستشار القانوني في الضرائب الدولية طوني خوري:
كتابي دعوة لرجال الأعمال الألمان للإستثمار في بلدنا

يبقى الهمّ اللبناني في عقل الدياسبورا اللبنانية في دول الاغتراب. المواطن طوني خوري لبناني أصيل يحمل الجنسية الألمانية وشهادة مستشار قانوني في الضرائب الدولية، وهو الوحيد الحائز عليها بين اللبنانيين، وحتى بين الرعايا العرب في ألمانيا، يحضر كتاباً باللغة الألمانية بعنوان «الاستثمار في لبنان» موجهاً الى المستثمرين الألمان، ومحوره حضهم على الاستثمار في مختلف قطاعاتنا الإنتاجية المحلية.

السيد خوري رأى في حديثه الى «البيان الإقتصادية» ضرورة إدخال تعديلات على النظام الضريبي في لبنان ليتناسب مع التغييرات، داعياً الى توسيع نطاق اتفاقيات الازدواج الضريبي المعقودة بين لبنان وبقية الدول.

■ **هل لنا بلمحة عن شخصكم وعملكم في ألمانيا؟**

– اعمل مستشاراً ضريبياً في ألمانيا منذ العام ٢٠٠٣، كما أنني اللبناني الوحيد بحسب قول رئيس نقابة مستشاري الضرائب في ألمانيا الذي حصل أخيراً على شهادة مستشار قانوني في الضرائب الدولية.

ويتمحور عملنا حول إنجاز حسابات الشركات، المحاسبة والتدقيق في البيانات المالية، تقديم استشارات استثمارية، إطلاع الشركات على آخر المستجدات والتعديلات في النظام الضريبي الى جانب وضع الاستراتيجيات المالية.

النظام الضريبي اللبناني لا يماشي التطورات

■ **ما تقويمكم للنظام الضريبي في لبنان؟**

– النظام الضريبي والمالي في لبنان قديم العهد ويعود الى الأربعينات أو الخمسينات، لذا من الواجب تطويره ليتناسب مع التغييرات العالمية في هذا المجال، برغم ما أدخل عليه من تعديلات في ما يتعلق بالضريبة على القيمة المضافة (TVA) المنقول نظامها عن القانون الفرنسي باستثناء بعض البنود.

كتاب حول «الإستثمار في لبنان»

■ **ما هو المشروع الذي تعملون على إنجازه في ألمانيا؟**

– أحضّر كتاباً باللغة الألمانية سيحمل عنوان الإستثمار في لبنان ويضم القوانين الاستثمارية في لبنان وكل ما يحتاج المستثمر الألماني لمعرفته، وذلك بهدف استقطابه لتوظيف أمواله في قطاعات الإنتاج اللبنانية، وسيعاونني في هذا الكتاب الدكتور في الجامعة اللبنانية جان بولس بغية البقاء على تواصل مع السوق اللبناني وآخر المستجدات فيه.

توسيع نطاق اتفاقات الازدواج الضريبي

■ **في رأيكم، إلامَ يفتقد النظام الاستثماري في لبنان؟**

– المشكلة في لبنان هي بعدم وجود اتفاقيات ضريبية كافية ترعى علاقة لبنان بالدول، فهذه الاتفاقيات المالية لا تتعدى الثماني محلياً وتساهم في منع الازدواج الضريبي، بمعنى أن المستثمر الأجنبي لا يضطر الى دفع ضرائب في سوقين. ■

أشركة أللبنانية لتوزيع أصحف و أمطبوعات ش م ل
أميزانية أعمومية أموقوفة بتاريخ 31/12/2007

ل ل	أموجودات	ل ل	أمطلوبات
	أموجودات أثابتة		حقوق أمساهمين
4,239,368,022	أصول ثابتة غير مادية	1,250,000,000	رأس أمال
1,087,511,146	أصول ثابتة مادية	81,738,736	إحتياطي رأس أمال
2,120,013	أصول ثابتة مالية	1,462,229,510	فروقات اعادة التخمين-خصوم
1,462,229,510	فروقات اعادة التخمين-اصول	578,833,223	أرباح مدوّرة
(859,833,659)	ينزّل الإستهلاك	6,314,412	أرباح - (خسائر)2007
5,931,395,032	مجموع أموجودات	3,379,115,881	مجموع حقوق أمساهمين
			مطلوبات طويلة الأجل
		95,416,586	أحتياطي تعويض أصرف من أخدمة
		513,362,465	قروض و ديون مختلفة
		608,779,051	مجموع أمطلوبات أطويلة الأجل
	أموجودات أمتداولة		أمطلوبات أمتداولة
2,694,948,283	أذمم و أحسابات أمدينة	2,367,685,637	أذمم و أحسابات أدائنة
9,246,253	أبنوك و أصندوق	2,253,218,179	بنوك أرصدة دائنة
		26,790,820	ضرائب متوجبة
2,704,194,536	مجموع أموجودات أمتداولة	4,647,694,636	مجموع أمطلوبات أمتداولة
8,635,589,568	مجموع أموجودات	8,635,589,568	مجموع أمطلوبات

مجلس أإدارة : أرنيس : عماد تويني
أعضاء : شركة أنهار ش م ل
أشركة أعامة للصحافة و أنشر ش م ل
زياد تويني

مفوّض أمراقبة أأساسي : H L B برغود ومشاركوه
- مفوّض أمراقبة أإضافي : طانيوس فرح

أشركة أللبنانية لتوزيع أصحف و أمطبوعات ش م ل
أميزانية أعمومية أموقوفة بتاريخ 31/12/2006

ل ل	أموجودات	ل ل	أمطلوبات
	أموجودات أثابتة		حقوق أمساهمين
4,239,368,022	أصول ثابتة غير مادية	1,250,000,000	رأس أمال
1,164,674,941	أصول ثابتة مادية	81,531,109	إحتياطي رأس أمال
2,120,013	أصول ثابتة مالية	1,462,229,510	فروقات اعادة التخمين-خصوم
1,462,229,510	فروقات اعادة التخمين-اصول	576,964,581	أرباح مدوّرة
(1,071,528,487)	ينزّل الإستهلاك	2,076,269	خسائر مدوّرة أرباح - (خسائر)2006
5,796,863,999	مجموع أموجودات	3,372,801,469	مجموع حقوق أمساهمين
			مطلوبات طويلة الأجل
		92,599,232	أحتياطي تعويض أصرف من أخدمة
		488,946,218	قروض و ديون مختلفة
		581,545,450	مجموع أمطلوبات أطويلة الأجل
	أموجودات أمتداولة		أمطلوبات أمتداولة
381,348,000	أشركاء و أشركات أشقيقة		
2,874,395,551	أذمم و أحسابات أمدينة	2,377,965,955	أذمم و أحسابات أدائنة
22,639,209	أبنوك و أصندوق	2,742,933,885	بنوك أرصدة دائنة
3,278,382,760	مجموع أموجودات أمتداولة	5,120,899,840	مجموع أمطلوبات أمتداولة
9,075,246,759	مجموع أموجودات	9,075,246,759	مجموع أمطلوبات

مجلس أإدارة : أرنيس : عماد تويني
أعضاء : شركة أنهار ش م ل
أشركة أعامة للصحافة و أنشر ش م ل
زياد تويني

مفوّض أمراقبة أأساسي : H L B برغود ومشاركوه
- مفوّض أمراقبة أإضافي : طانيوس فرح

صاحب رسالة إحقاق العدالة والناشط في مجالي حقوق الإنسان والبيئة

المحامي جورج نخله قدّم برنامجه الى عضوية مجلس النقابة: تطبيق قانون تنظيم المهنة واستقلالية القضاء وفق مبدأ فصل السلطات



«تطوّعت لتحقيق رسالة المحاماة فعرفت فيها معنى الحق والعدالة، كما عايشت ولا أزال معاناة الزملاء والصعوبات التي تعترضهم في تحقيق أهداف رسالة المحامين..». بهذه الكلمات قدّم المحامي جورج نخله ترشيحه لعضوية مجلس نقابة المحامين لدورة تشرين الثاني ٢٠٠٨.

وعن برنامجه الانتخابي، رأيه بوضع مهنة المحاماة والسلطة القضائية في لبنان، مروراً بقانون شركات الأوف شور الجديد، تحدث المحامي نخله الى «البيان الإقتصادية»، وفي ما يلي تفاصيل الحوار:

ناشط في مجال حقوق الانسان

■ هل لنا بنبذة عن شخصكم؟

– من مواليد بيروت ١٩٦٧، تخرجت من معهد الحكمة العالي لتدريس الحقوق ونلت إجازة في الحقوق. انتسبت الى نقابة المحامين في بيروت عام ١٩٩٣ متدرجاً في مكتب المحامي الأستاذ موريس عون، ثم أنشأت مكتباً خاصاً عام ٢٠٠٠ يضمّ عدداً من المحامين. وشغلت منصب عضو في كل من لجنة المعونة القضائية ولجنة تنقية الجدول العام في نقابة المحامين في بيروت، الى جانب كوني عضواً في لجنة حماية الملكية الفكرية والأدبية في النقابة.

هذا واعتبر ناشطاً في مجال حقوق الإنسان، وعضواً مؤسساً وأمين سر جمعية «بيئتنا» التي تعنى بالشؤون البيئية في لبنان.

برنامج مهني ووطني

■ أنتم مرشحون لعضوية مجلس نقابة المحامين فما هو ملخص برنامجكم؟

– ينقسم برنامجي الانتخابي الى شقّين. فعلى الصعيد المهني شدّدت على ضرورة تطبيق قانون تنظيم مهنة المحاماة وتدخّل النقابة معنوياً لتأمين قروض مصرفية للمحامين بفوائد مخفضة من المصارف التي تتعامل النقابة معها، تأليف لجنة دائمة تضم ممثلين عن نقابة المحامين وعن مجلس القضاء الأعلى لمواكبة سير العمل القضائي، تفعيل دور هيئة الدراسات القانونية، إنشاء مركز للتحكيم في نقابة المحامين، العمل على إعفاء المحامي من دفع الرسم النسبي عند تنفيذه أي إتفاقية قضائية للحصول على أتعابه، تفعيل دور المجلس التأديبي ولجنة تنقية الجدول العام، تعديل قانون أصول المحاكمات الجزائية بما يضمن الحقوق والحريات صوناً لدولة العدالة والمساواة، تشجيع المحامين على تأسيس شركات مدنية وحصر المراجعات والاعمال القانونية المتعلقة بالسجل التجاري بالمحامين دون سواهم.

أما على الصعيد الوطني، فقد تضمّن البرنامج عناوين عدة وهي استقلال السلطة القضائية عن السلطتين التنفيذية والتشريعية، حقوق الإنسان والحريات العامة، استقلال لبنان ووحدته الوطنية وسيادته الكاملة على كل أراضيه، وأخيراً إيجاد إطار تعاون دائم مع المحامين النوّاب والمحامين الوزراء والنقابة.

النقابة حريصة على معاقبة المخالفين

■ كل مرشح يعد بتطهير جدول المحامين من المخالفين ولم نرَ لغاية اليوم سوى بضعة محامين جرى شطبهم، فهل السعي لأصواتهم هو السبب؟

– لا نسعى وراء الأصوات الانتخابية. وبرنامجي الانتخابي يتطرّق الى ضرورة تفعيل دور المجلس التأديبي ولجنة تنقية الجدول العام، بغية وضع حد لبعض ممارسات المحامين تجنباً لتشويه صورة المحامي ودوره في تأدية رسالته.

وقد بدأت نقابة المحامين منذ فترة تطبيق القانون بحسب الأصول والمنطق وبطريقة علمية، لتفادي إلحاق الظلم والتعسّف بأي محام. وقد شطب بعض المحامين من الجدول العام لكن عددهم ليس كبيراً كما يشاع.

وعادة، العضو السيئ يشوّه سمعة الأكثرية. لكن النقابة حريصة على متابعة هذه المسألة.

تحقيق مبدأ فصل السلطات

■ ما رأيكم بأوضاع القضاء والحملات التي تطاوله؟ وكيف يمكن ان يصبح القضاء مستقلا؟

– يتمتع القضاة اللبنانيون بالسمعة والخبرة والعلم الذي يضعهم في خانة أفضل القضاة على مستوى المنطقة. وجلّ ما يحتاجه القضاء اللبناني هو عدم تدخل السلطة التنفيذية فيه أي تطبيق مبدأ فصل السلطات. فحين تملك السلطة التنفيذية حق تعيين القضاة وقرار نقلهم، يصبح التدخل السياسي كبيراً وله تأثيراته على العمل القضائي.

ونتمنى مع وجود محامين تسلموا وزارات مثل الداخلية والعدل والدفاع العمل على تحقيق مبدأ فصل السلطات واقعا، علماً بأن شعار معركتي الانتخابية هو من أجل نقابة عصرية قوية ومستقلة.

سنعمل على لحظ أتعاب المحامي

■ ما رأيكم بقانون الاوف شور الذي صدر في الشهر الماضي؟ ولماذا استثني قطاعا التأمين والمصارف من القانون، اي لا يحق لشركة التأمين او المصرف انشاء شركة (اوف شور)؟

– لا شك في أن بعض بنود قانون شركات «الأوف شور» المعدلة إيجابية وساهمت في توسيع نطاق عمل شركات الأوف شور ونشاطها، الى جانب فتح المجال أمام استقطاب شركات أجنبية عديدة الى لبنان توفر فرص عمل وتفعّل الحركة الإقتصادية.

كما أعفيت الشركات هذه من رسوم عدة منها رسم إقامة رئيس مجلس إدارة الشركة إذا كان غير لبناني، ورسوم إجازات العمل للموظفين غير اللبنانيين.

كذلك أعفيت أنصبة الأرباح التي توزعها الشركات من الضريبة على ايرادات رؤوس الاموال المنقولة، ومن الضريبة على رؤوس الأموال المنقولة المترتبة على إيراداتها وعائداتها الناتجة عن توظيف أموالها خارج لبنان، وتلك المترتبة على الفوائد التي تدفعها الى أشخاص معنويين أو طبيعيين مقيمين في الخارج وغيرها.

لكن مقابل هذه الحوافز المشجعة على مجيء شركات أجنبية الى لبنان، ثمة نقاط سلبية في القانون وتحديداً ما يتعلق منها بعدم إلزام شركات «الأوف شور» التي لا يتجاوز رأسمالها ٥٠ مليون ليرة لبنانية تعيين محام. والمعروف ان الحد الأدنى لتأسيس هذا النوع من الشركات في لبنان هو ٣٠ مليون ليرة لبنانية، ويمكن تسجيل أي شركة في السجل التجاري دون وجود محام، ممّا يؤدي الى حجب مبلغ ٦ ملايين ليرة لبنانية عنه كأتعاب سنوية ينصّ عليها قانون تنظيم مهنة المحاماة.

علماً بأن هذا المبلغ لا يشكّل عبئاً كبيراً على هذه الشركات، كما ان مهمة المحامي ضرورية وأساسية في كل شركة.

وسنسعى في نقابة المحامين وبواسطة النواب التي تربطنا بهم علاقة جيدة الى تعديل هذه النقطة بما فيه مصلحة المحامين والجميع.

أما بالنسبة الى استثناء قطاعي التأمين والمصارف من تأسيس شركة أوف شور، فبرأيي ان الخطوة إيجابية وهذه الضوابط ضرورية في قطاعين حيويين. ■

تحسن حركة البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس إيجاباً على مجموع الواردات المالية

١٥٤٤ باخرة، ٤,٤ ملايين طن، ٦٨٩٠٩٦ حاوية نمطية، ٦٢٧٤٤ سيارة و١,٥ مليار دولار



غسان حمزه

رئيس مصلحة الامانة الرئيسية في ادارة الجمارك

أظهرت الإحصاءات ان مرفأ بيروت ما يزال يحقق نتائج جيدة بحركته الإجمالية مما انعكس إيجاباً على مجموع وارداته المالية. فقد بينت هذه الإحصاءات ان المرفأ سجل أرقاماً كبيرة بكميات البضائع والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقارنة مع تلك المحققة في الفترة نفسها من العام الماضي، مما أدى الى ارتفاع المجموع العام للواردات المالية والمتمثلة بالواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمرفئية وواردات رئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر التسعة الأولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨

فقد أفادت مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر التسعة الأولى من العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ بالوقائع التالية:

مجموع البواخر: انخفض عدد البواخر الى ١٥٤٤ باخرة مقابل ١٦٧٨ باخرة، أي بتراجع مقبول قدره ١٣٤ باخرة ونسبته ٧,٩٩٪.

كميات البضائع العامة: ارتفع مجموعها الى ٤,٤٢٦ ملايين طن مقابل ٣,٩١٠ ملايين طن، أي بتحسن جيد قدره ٥١٦ ألف طن ونسبته ١٣,٢٠٪.

انخفاض المجموع العام للحاويات الى ٦٨٩٠٩٦ حاوية نمطية

بينما انخفض المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت الى ٦٨٩٠٩٦ حاوية نمطية مقابل ٧١٥٢٦٢ حاوية أي بتراجع صغير نسبته ٣,٦٦٪.

وتوزعت هذه الحركة البالغة ٦٨٩٠٩٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: انخفض مجموعها الى ٣٤١٦١٩ حاوية نمطية مقابل ٣٥٥٩٣٤ حاوية اي بتراجع صغير نسبته ٤,٠٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً (المسافنة): تراجع مجموعها الى ٣٣٢٦١٦ حاوية نمطية مقابل ٣٤٦١٠٨ حاويات أي بانخفاض نسبته ٣,٩٠٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن البواخر: ارتفع مجموعها على ١٤٨٦١ حاوية نمطية مقابل ١٣٢٢٠ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٢,٤١٪.

كيف توزعت الحاويات المستوردة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي والبالغ مجموعها ٣٤١٦١٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ١٨٦٠٢١ حاوية نمطية مقابل ١٥٥٥٣١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٩,٦٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: ارتفع مجموعها الى ١٣٨٠ حاوية نمطية مقابل ٦٦٩ حاوية، أي بزيادة قدرها ٧١١ حاوية نمطية ونسبتها ١٠٦,٢٨٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: انخفض مجموعها الى ١٥٤٢١٨ حاوية نمطية مقابل ١٩٩٧٣٤ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٢,٧٩٪.

كيف توزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها خلال الأشهر التسعة الأولى ؟

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٣٧٣٥٨ حاوية نمطية مقابل ٣٣٤٥٢ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبتها ١١,٦٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٤٣٦٢٣ حاوية نمطية مقابل ١١٩٨٤٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٣٧٨٧ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٨٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ١٥١٦٢٥ حاوية نمطية مقابل ١٩٢٨١٠ حاويات، اي بانخفاض كبير نسبته ٢١,٣٦٪.

رقم قياسي لحركة السيارات التي سجلت تداول ٦٢٧٤٤ سيارة

وحققت حركة السيارات خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي رقماً قياسياً كبيراً فبلغ مجموعها ٦٢٧٤٤ سيارة مقابل ٣٢٩٦٨ سيارة للفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة ضخمة قدرها ٢٩٧٧٦ سيارة ونسبتها ٩٠,٣١٪.

وتوزعت هذه الحركة البالغة ٦٢٧٤٤ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٦١٤٣٥ سيارة مقابل ٣١٨٠٦ سيارات، أي بارتفاع ملموس قدره ٢٩٦٢٩ سيارة ونسبته ٩٣,١٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ١٣٠٩ سيارات مقابل ١١٦٢ سيارة، اي بتحسن جيد قدره ١٤٧ سيارة ونسبته ١٢,٦٥٪.

ارتفاع كميات البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ينسحب على مجموع الواردات:

وأفادت الإحصاءات ان ارتفاع كميات البضائع وعدد الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية التي بلغ مجموعها ١,٤٥٣,٥٩٤ مليار دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ١,١٧٧,١٨٧ مليار دولار للفترة نفسها من العام الماضي، أي بتحسن نسبته ٢٣,٤٨٪.

وتوزعت هذه الواردات البالغ مجموعها ١,٤٥٣,٥٩٤ مليار دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٩٤,٠٠١ مليون دولار مقابل ٨٤,٠١٨ مليوناً، أي بزيادة جيدة نسبتها ١١,٨٨٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٦٣٣,٩٨٨ مليون دولار مقابل ٥٥٥,٦١٧ مليوناً، اي بتحسن نسبته ١٤,١٠٪.

واردات الـ TVA: سجلت ارتفاعاً كبيراً، فبلغ مجموعها ٧٢٢,٩١٢ مليون دولار مقابل ٥٣٤,٥٠٢ مليوناً، اي بزيادة نسبتها ٣٥,٢٥٪.

واردات رئاسة الميناء: بينما انخفض مجموع هذه الواردات الى ٢,٦٩٣ مليون دولار مقابل ٣,٠٥٠ ملايين دولار، أي بتراجع نسبته ١١,٦٧٪.

الابواب	الاشهر الـ٩ الاولى ٢٠٠٨	الاشهر الـ٩ الاولى ٢٠٠٨	+/-
مجموع البواخر	١٥٤٤ باخرة	١٦٧٨ باخرة	-١٣٤ باخرة
مجموع البضائع	٤,٤٢٦ ملايين طن	٣,٩١٠ ملايين طن	+٥١٦ الف طن
مجموع الحاويات	٦٨٩٠٩٦ حاوية نمطية	٧١٥٢٦٢ حاوية نمطية	-٢٦١٦٦ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة	٣٤١٦١٩ حاوية نمطية	٣٥٥٩٣٤ حاوية نمطية	-١٤٣١٥ حاوية نمطية
مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	١٨٦٠٢١ حاوية نمطية	١٥٥٥٣١ حاوية نمطية	+٣٠٤٩٠ حاوية نمطية
مستوردة فارغة	١٣٨٠ حاوية نمطية	٦٦٩ حاوية نمطية	+٧١١ حاوية نمطية
مستوردة برسم المسافنة	١٥٤٢١٨ حاوية نمطية	١٩٩٧٣٤ حاوية نمطية	-٤٥٥١٦ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة	٣٣٢٦١٦ حاوية نمطية	٣٤٦١٠٨ حاوية نمطية	-١٣٤٩٢ حاوية نمطية
المصدرة ببضائع لبنانية	٣٧٣٥٨ حاوية نمطية	٣٣٤٥٢ حاوية نمطية	+٣٩٠٦ حاوية نمطية
المصدرة فارغة	١٤٣٦٢٣ حاوية نمطية	١١٩٨٤٦ حاوية نمطية	+٢٣٧٨٧ حاوية نمطية
مصدرة برسم المسافنة	١٥١٦٢٥ حاوية نمطية	١٩٢٨١٠ حاوية نمطية	-٤١١٨٥ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٤٨٦١ حاوية نمطية	١٣٢٢٠ حاوية نمطية	+١٦٤١ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٦٢٧٤٤ سيارة	٣٢٩٦٨ سيارة	+٢٩٧٧٦ سيارة
مجموع السيارات المستوردة	٦١٤٣٥ سيارة	٣١٨٠٦ سيارة	+٢٩٦٢٩ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	١٣٠٩ سيارات	١١٦٢ سيارة	+١٤٧ سيارة
الواردات المرفئية	٩١,٠٠١ مليون دولار	٨٤,٠١٨ مليون دولار	+٩,٩٨٣ ملايين دولار
الواردات الجمركية	٦٣٣,٩٨٨ مليون دولار	٥٥٥,٦١٧ مليون دولار	+٧٨,٣٧١ مليون دولار
واردات الـTVA	٧٢٢,٩١٢ مليون دولار	٥٣٤,٥٠٢ مليون دولار	+١٨٨,٤١٠ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء	٢,٦٩٣ مليون دولار	٣,٠٥٠ مليون دولار	-٣٥٧ الف دولار
المجموع العام للواردات	١,٤٥٣,٥٩٤ مليار دولار	١,١٧٧,١٨٧ مليار دولار	+٢٧٦,٤٠٧ مليون دولار

المجرمون المطلوبون من العدالة يتواجدون في المرابع الليلية

حسنا تفعل قوى الامن بالبحث عن المطلوب للعدالة في المرابع الليلية حيث ينفقون ما يكونون قد سرقوه واختلسوه على الكحول و«المضيفات» الاجنبيات..

وهنا احد بلاغات المديرية العامة لقوى الامن الداخلي – شعبة العلاقات العامة:

«ليل ١٩–٢٠/١٠/٢٠٠٨ نتيجة المتابعة والرصد والاستقصاءات المكثفة، وبناء لإشارة النيابة العامة الاستئنافية في الشمال، قامت قوة من سرية درك طرابلس بمؤازرة من سرية درك جونية ومفرزتي استقصاء الشمال وجبل لبنان بمداهمة احد المرابع الليلية في منطقة جبيل، حيث تمكنت من توقيف احد المطلوبين الخطيرين ويدعى: **ع.ح.** (مواليد عام ١٩٧١ لبناني) المطلوب بموجب عدة مذكرات توقيف، اهمها: تعاطي وتجارة المخدرات، محاولة قتل، حيازة اسلحة حربية وذخائر، شهر سلاح والقاء قنابل وسرقات، وكان برفقة كل من:

– **ي.ح.** (مواليد عام ١٩٨٥) – **ن.ع.** (مواليد عام ١٩٧١) – **س.ع.** (مواليد عام ١٩٥٨) – **ع.ح.** (مواليد عام ١٩٧٢) – **ر.ك.** (مواليد عام ١٩٧٢) جميعهم لبنانيون.

وبالتحقيق معهم، تبين ان اثنين منهم مطلوبان بموجب مذكرات توقيف وخلاصات احكام اوقفوا جميعا وأودعوا القضاء المختص».

حيّدوا التشكيلات القضائية عن السياسة واصدروها معتمدين على الكفاءة والحيادية

يتخوف الجسم القضائي من تأخير التشكيلات القضائية مرة اخرى، بعد ان صدرت آخر تشكيلة في العام ٢٠٠٤ ولم تنفذ لأن الرئيس السابق اميل لحود رفض توقيعها معتبرا بأنها تشكيلات منحازة..

وحاول العديد من وزراء العدل بعد العام ٢٠٠٤ اصدار التشكيلات بناء لطلب مجلس القضاء الاعلى، ولكن احدا منهم لم يوفق بإصدارها لعدم «وجود» رئيس جمهورية لتوقيعها.. ويأمل القضاء اليوم بوجود الرئيس **ميشال سليمان** ان تصدر التشكيلات وبصورة عاجلة، لأن المحاكم شبه معطلة ومعظمها يرأسها قضاة بالانتداب، اذ ان ٢٢ قاضيا قد أحيلوا على التقاعد في السنوات الثلاث الاخيرة.

والذي يزيد تخوف القضاء من حصول عملية تأخير جديدة، هو احالة الرئيس **انطوان خير** رئيس مجلس القضاء الاعلى الى التقاعد في شهر كانون الاول (ديسمبر) المقبل او تعيينه قبل ذلك عضوا ومن ثم رئيساً للمجلس الدستوري. وهذا كله سيكون سببا لتأخير التشكيلات ريثما يعين رئيس جديد لمجلس القضاء الاعلى!..

منع مجلس النواب تعيين قضاة عاملين في محاكمهم في المجلس الدستوري أثار الارتياح في صفوف القضاة، اذ ان سلك القضاء يشكو من نقصان في محاكم التمييز والاستئناف مع وجود عشرات القضاة ممن تخرجوا خلال السنوات الثلاث الاخيرة من معهد الدروس القضائية، وجرى توزيعهم بشكل مؤقت على المحاكم ريثما يصير تشكيلهم في المحاكم البدائية التي يرأس معظمها حالياً قضاة بالانتداب!

إعـــلان

الحازمية رقم A ٢٧١

الحازمية، غرف نوم عدد ٣، صالونات عدد ٢، حمّامات عدد ٤، موقف سيارة، بناء جديد ومميز، السعر ابتداء من ١٤٠٠ $ المتر. ت: ٠٣/٨٢٥٦٥٦

الحازمية رقم A ٢٧٠

الحازمية، نيو مار تقلا، المساحة ٢٨٠ م٢، غرف نوم عدد ٣، صالونات عدد ٢، حمّامات عدد ٤، موقف سيارة، السعر ابتداء من ١٤٠٠ $ ت: ٠٣/٨٢٥٦٥٦

قرار ظني جديد بحق رنا قليلات

كانت تختلس اموال البنك لتوظفها في شركة زنتا التي يملكها شقيقها طه المتورط معها



رنا قليلات

اصدر قاضي التحقيق في بيروت الرئيس **شوقي الحجار** قرارا ظنيا في دعوى **عدنان ابو عياش** على **رنا قليلات** وشقيقها **طه قليلات** بجرم اختلاس اموال بنك المدينة، وقد احالهما الى محكمة الجنايات ليحاكما بالصورة الغيابية وطلب لهما عقوبة السجن من ثلاث سنوات الى خمسة عشر عاما.

ومما جاء في القرار:

ان **عدنان ابو عياش** كان يملك غالبية الاسهم في بنك المدينة، وفي بنك الاعتماد المتحد وقد سعى خلال عمل هذين المصرفين الى توظيف جزء من مدخراته ومداخيله في تعزيز ودائع هذين المصرفين حتى يرسخ ثقة المودعين بهما في حينه. وكون اقامته كانت خارج لبنان بداعي العمل، ما حمله على أناطة ادارة هذين المصرفين الفعلية والنظامية بشقيقه ابراهيم ابو عياش، مستبقيا لنفسه منصب الرئاسة الفخرية لهما.

وفي هذا السياق، تعرفت **رنا قليلات** على مدير المصرفين **ابراهيم ابو عياش** بداعي العمل في بنك المدينة ومن خلاله توسعت هذه المعرفة لتطال **عدنان ابو عياش**، واصبحت علاقة الاستخدام تمتد لتشمل العائلتين مما وطد الثقة بها، بحيث عينت لاحقا مديرة مفوضة بالتوقيع عن بنك المدينة من الفئة أ وأنيط بها ايضا الاشراف على مكتب رئيس مجلس ادارة المصرف ومديره العام ابراهيم ابو عياش، مطلع العام ٢٠٠١.

وبفعل ترقيتها اداريا، مدعومة بثقة آل **ابو عياش**، وبالصلاحيات الادارية التي باتت تتمتع بها، فقد وفر لها المناخ المؤاتي لجني اكبر قدر ممكن من المنافع المادية من خلال المال الذي كان يدار حولها او كانت تديره بصورة مباشرة او غير مباشرة، بنفسها، وفي اطار مشروع وضعته لهذه الغاية حين عمدت الى ادخال أرتال من الموظفين بمسؤوليات ومواقع مختلفة، في المصرف، في حبائلها، كي تتمكن من استخدام تواقيعهم واستغلال سلطاتها الادارية لاستسهال الحصول على تسهيلات مصرفية بأحجام هائلة لنفسها، ولأفراد عائلتها ولأشخاص آخرين يدورون في فلكها وعلى صلة صداقة ومعرفة معها، وللاستيلاء ايضا على اموال المودعين في المصرف والتحكم بمصير التحويلات المالية التي كان يجريها **عدنان ابو عياش** على حسابه في بنك المدينة.

وبهذه الطريقة تمكنت من مباشرة عمليات اختلاس وسرقة أموال بنك المدينة بمعاونة الاداريين الذين كانوا يؤازرونها والواقفين ضمن اطار سلطتها الادارية في المصرف او حتى بنفوذها عليهم، وبات عليها الآن توظيف تلك الاموال المختلسة او تهريبها الى الخارج، مما حملها على الاستعانة بشركة زنتا التي يتولى شقيقها طه قليلات رئاسة مجلس ادارتها، كي تنسق عبر الشركة العمليات والتحويلات والتسهيلات المصرفية التي تتولاها، والتي كان هدفها بمجملها تهريب مبالغ نقدية ضخمة او توظيفها في مشاريع عقارية، يتوزع ناتجها لاحقا مع الشركة المذكورة وفق التعامل الجاري بينهما.

إشارة الى ان حسابات شركة زنتا في تلك الفترة قد جاوزت العشرة مليارات ليرة.

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر تشرين الاول (اوكتوبر) 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

– بلال جمال على احمد حسن حجازي ونواف فواز وبراداس سان جورج
– ابراهيم السباعي على كرم ياسين الرشعيني
– شربل محفوظ على جيلبير رحال
– هشام الحسن على جهاد خليل الضاني
– ابراهيم السباعي على احمد موسى
– حسين شعيب على علي العجمي ومحمد ناصيف
– طعان العنان على فادي محمد عابد
– ابراهيم السباعي على يوسف أحمد قنبر وعباس ضاهر
– علي مروه على باسم ابو حمده
– رودي بو جابر على مصطفى صبرا
– غازي يونس على علي شاهين
– احمد غندور على علي فنيش
– عبداللطيف نور على فادي ناجي عيتاني
– شركة اميركان اكسبرس على فادي محمد سالم وعمار محمد سالم ودعد محمد سالم
– ابراهيم السباعي على حبيب بشاره عازار وكميل بديع كرم
ابراهيم السباعي على عبد الرحمن مصطفى علايلي وحسن زويط
– موسى عناني على مصطفى فواز
– ابراهيم السباعي على فايز محمد بزي ورائد مطر
– سامي زيادة على خليل روفايل ومحمد ضاهر
– رشيد محمد زكي على السيد يحيى النجار
– فيوليت سامو على هدى ابراهيم معتوق
– صلاح الحناوي على فيصل الرادي
– احمد زين الدين على ذيب خليفة وسامر وهبي
– محمد شومان على هشام سروجي
– علي بلال على غسان هلال
– شركة مابكو على محمد سعد الدين شاتيلا
– آرا قره اوغليان على مصطفى فواز ومحمد جوال
– طعان العنان على عباس محمد هاشم
– ابراهيم السباعي على احمد شهاب وموسى ملك
– انطوان مزهر على علي محمد وهبي
– عباس الجواد على ايلي عازار
– زهير عطوي على حسن محمد غصوب
– محمد بهجت أبو قاسم على يحيى أبو حوسه ونديم الحشو وتحسين اسماعيل
– شركة البركة للتجارة والنقل والسياحة على رضوان محمد سعيد خياط
– شركة الأسعد للسياحة والسفر على بلال رفيق درويش
– ابراهيم السباعي على غرازيللا صباغ حبيب والهام صوبرا
– حسن غصن على علي فهمي شاهين
– محمد بهجت أبو قاسم على موسى ارسلان
– محمد ابراهيم الكردي على جمال يوتاري
– مصطفى احمد عراج على فؤاد كعدي ووائل نقولا سركيس
– خضر احمد عيساوي على احمد محمد غالب رضا
– نبيل نبايوت على محمد علي وهبي ووسام مخزوم
– طعان العنان على احمد موسى
– عماد بليبل على علي شاهين
– مروان براج على اسامه صيداني
– حسن حلاوي على ماهر سمير حميدي صقر
– اميل بشعلاني على نبيل نجيب بشعلاني وزوجته فاديا الحداد
– شركة جبرائيل بوكتي على عارف يافي واياد نويري
– ميساك طانيليان على محمد زين الاتات
– علي بيضون على بلال رئيف درويش
– محمد جميل الترك على الياس الاسمر وفواز عبد العال
– طلال قدوره على مازن عبد القادر عانوتي
– هادي خضر آغا على محمد عبد القادر نشاوي
– حسن ترجمان على وليد حمود
– جاكلين الوت على وليد حمود
– احمد عبيدي على ناصر الحمصي
– علي احمد منصور على هشام مصطفى شفيق الحريري
– عبد القادر محمود غريسه على علي فهمي شاهين
– تامر عواضه على رينه يوسف لطيف
– ازاد اتايان على محمد وليد سهلول وسمير عدنان كستيرو واسامه فهمي حوراني
– امين ماجد على علي ياسين
– بدروس كوركجيان على كيفورك ديربدروسيان
– ابراهيم السباعي على جمال جانا ومحمود القدسي
– بلال كاظم خليل (بوكالته عن امين شاتيلا) على يوسف جميل الراعي
– رياض محمود ناصر على وليد حمود ووائل حمود
– محمد ملص على نهاد سنو
– ابراهيم السباعي على زياد سكر وزهير محمد ابراهيم
– الحق العام على خالد وليد الجارودي
– وليد المحاميد على باسكال حلمي كالوت
– طعان العنان على فادي يونس وزياد ابو خليل وبديع قيسي ولينا حمصي واديب حبيش
– ربيع غلاييني على وليد مصطفى شبقلو
– حسن صفوان على يقظان كنيفاني
– شركة فاست مونديال اند مارين على جرار روبير شكري

بعبدا

– شركة اوبيار للتجارة على خضر زكي المصطفى
– فادي خيرو على سجيع طوبيا العليه
– ايلي الحاج على جوزف توفيق الخوري
– انطوني نديم سكر على سيمون قزحيا افرام
– انطوان بو داغر على الياس سمعان وطانيوس جبارة وشاكر ابراهيم
– باسكال حايك على بيار اسطفان توفيق
– سامي نعمة على حبيب الياس شمعون
– عمر رياشي على حبيب فؤاد السمرا وريا سامي المدور
– سيمون سعد على دومنيك باشا
– تريز قارطان على جورج جان قطريف
– عبدالله المصري على نيكول جرجي زوين
– دانيال حبيقة على حازم فواز
– سليمان سليمان على جوزف الياس حويس
– منير فرحات على طالب محمد صفا
– معين بوغوص على ايلي حنا السبعلي
– فوزي محيدلي على عماد محمد أبوحمدان
– شركة الرشيد ايكونو ترينغ على خليل رزق
– مرسيلينو لطيف على داني ايلي حمصي
– شركة سمارت الكتريك ايليانز على يوسف علي أبو منصور
– طارق النوري على سابا مخايل طناسي
– صالح جمعة على احمد حسين الزهران
– عبد الرحمن منيمنة على سابا مخايل طناسي
– زياد الغصيبي على سابا مخايل طناسي
– نعمة الياس نعمان على شربل ضو
– حسين صفا على بهاء جرجي الشاعر
– يوسف الزغبي على جلال سمير سرادار
– ابراهيم السباعي على وليد علي فياض
– المحامي الكسي ابي جرجي على روز ماري شمعون

صيدا

– محمد محي الدين الحريري على محمد علي عيد
– محمد مدحات بقاعي على محمد علي طالب وشادي خليل شهابي ومحمد خليل شهابي ووائل خليل شهابي
– محمد عطية على سليم احمد سقلاوي وحسن نور الدين عطوي

زحلة

– جوزف سكاف على موسى رميلة
– شعبان الداشر على هيثم العرة
– محمد السيد على عبد السيد
– شعبان الداشر على حمد محمد السيد
– جان حنوش على هاغوب بيكيان
– ميشال فرنسيس على بسام أبو زغيب
– محمد رزق على علي أسعد العريبة
– شركة ستار سات على عباس الدلباني وعمر علي سلوم
– يوسف بلوط على محمد حسن طفيلي

رياض سلامة حاكم مصرف لبنان

الحكومات الغربية اعادت السيولة الى الاسواق الا ان الثقة ما تزال مفقودة واستردادها يحتاج الى وقت

كان حاكم مصرف لبنان رياض سلامه في الشهر الماضي أكثر رجالات لبنان الإقتصاديين والسياسيين بروزاً اعلامياً، محلياً وخارجياً، فهو أحد ثلاثة حكام مركزيين في المنطقة، تدارك الأزمة المالية العالمية وتأثيراتها على اقتصاد ومالية لبنان، باتخاذه قبل ٤ سنوات إجراءات حالت دون توظيف مصارف لبنان ودائع الناس في الرهن العقاري أو السندات المسمومة أو المركبة إذ أنه لم يقتنع يوماً «ان التسليف يجب ان يساوي كل ميزانية المصرف».

الإعلام المحلي والخارجي، سلط الأضواء على حاكم مصرف لبنان وتسابق لمعرفة كيفية تجنيبه القطاع المصرفي التورط في الأزمة المالية العالمية، وبالتالي استقطابه الودائع والاستثمارات الجديدة بعد الأزمة، حتى بلغ حجم القطاع المصرفي اليوم في لبنان مع القطاع المالي وأمواله الخاصة ٩٠ مليار دولار ولديه سيولة من أصل هذا المبلغ نحو ٣٥ مليار دولار.



رياض سلامه، حاكم مصرف لبنان، كانت له جولات مع الازمات المالية، وقد نجح في التغلّب عليها من خلال التمسّك باستراتيجية ثابتة تقوم على ركيزة اساسية هي «الثقة». ويقول «لو تركنا «للثقة» ان تفلت وتضيع لما امكن لنا ان نستعيدها ولو بعد سنوات». ويوضح «لو تركنا مصرفا واحدا من المصارف اللبنانية يفلس خلال السنوات التي تولينا فيها المسؤولية في المصرف المركزي، لضاعت الثقة بنظامنا المصرفي ولتعذر علينا ربما ان نستعيدها.

والازمة المالية العالمية التي تواجه اميركا واوروبا ومناطق اخرى في العالم هذه الايام سببها ضياع «الثقة». وسوف ينقضي وقت طويل نسبيا قبل ان تعود الثقة الى نفوس المستثمرين ويعاودوا التعاطي بالاسهم».

بدأت الازمة باختفاء السيولة

اضاف: «الازمة بدأت باختفاء السيولة من الاسواق ثم بضياع الثقة. وقد لبّت الحكومات الاميركية والاوروبية حاجة المصارف الى السيولة، فضخت مئات المليارات واعادت السيولة اليها الا ان الثقة بقيت مفقودة. وهذه تحتاج الى وقت طويل كي تعود للنفوس».

اما لماذا فقدت السيولة فيقول **سلامة** «ان المصارف استرسلت او تمادت وسلفت اموالا تتجاوز رساميلها مرات عدة. وهي توصلت الى ذلك من خلال الاقتراض من مصارف اخرى ومن صناديق الاستثمار». موضحاً «ان هناك قاعدة لا يمكن القفز من فوقها وهي وجوب ربط القروض بالموجودات (ACTIF ASSETS)، والذي حصل ان

عقيدة دعوا السوق ينظم نفسه بنفسه سقطت والأصح كان وسوف يبقى: ربط التسهيلات بالاصول وعدم السماح بتجاوزها

موجودات مصرف لبنان ٢٥ مليار دولار اميركي واصحاب الودائع المصرفية يحوّلون اموالهم من الدولار الى الليرة

المصارف منحت قروضا لمن ليس لديهم اصول. كما ان المصارف لا سيما مصارف الاستثمار وظفت اموالا جمعتها من هنا وهناك وهي تتجاوز اصولها عشرات المرات احيانا، واخذ على الحكومات المعنية تركها هذه المخالفات تحصل ولم تتحرك لإيقافها وفقا لعقيدة تقول ان السوق ينظم نفسه بنفسه. وهذا ما يسمى باقتصاد السوق.

الزمنا المصارف بتكوين احتياطات

الا ان الاحداث جاءت لتثبت ان للمصارف المركزية دوراً تلعبه في ابقاء اللعبة ضمن قواعدها واصولها. وهذا ما فعلناه نحن في لبنان حيث لم نتخلّ يوما عن دورنا وحرصنا دائما على ربط التسهيلات الائتمانية بالموجودات (ACTIF)، واجبرنا المصارف على تكوين احتياطات الزامية، بعضها موجود في قبضتنا.

ولذا لبنان اليوم هو من البلدان التي تتمتع بسيولة يندر وجودها في بلدان اخرى. ونحن لم نضيّع الثقة بمصارفنا، واليوم نحصد ثمار استراتيجيتنا حيث ترتفع الودائع المصرفية بمعدّل مليار دولار اميركي شهريا، ولدينا سيولة كبيرة والمصارف تقرض بعضها بفائدة INTER BANK نسبتها ٣ بالمئة. بينما تبلغ هذه النسبة في الخارج ٤,٥ بالمئة».

هكذا أبعدنا لبنان عن الأزمة

وقال **سلامه** رداً على سؤال عمّا إذا كان متوقعاً حصول هذه الأزمة حتى تجنب لبنان تداعياتها: لا شيء جاء صدفة، نحن انطلقنا من سياسة واضحة استندت الى وجوب وجود سيولة لدى القطاع المصرفي بصورة دائمة، وأن تكون هذه السيولة مؤكدة. لذلك راقبت لجنة الرقابة على المصارف، ما إذا كانت نسبة الـ ١٥ في المئة من السيولة متوفرة في ميزانية المصارف. إضافة الى ان مصرف لبنان كان أودع ١٥ في المئة كاحتياطي إلزامي مما يعني ان هذه السيولة موجودة فعلاً.

أضاف: يبلغ حجم القطاع المصرفي اليوم محلياً مع القطاع المالي وأمواله الخاصة نحو ٩٠ مليار دولار ولديه سيولة من أصل هذا المبلغ، ما يساوي ٣٥ مليار دولار. ربما لبنان هو الدولة التي تملك أكبر حجم سيولة في قطاعها المصرفي من بين سائر الدول في المنطقة.

وقال: لم نكن نتوقع هذا الحجم من الانهيار العالمي، ولكن لم نقتنع مرة بأن التسليف يجب ان يساوي كل ميزانية المصرف، وذلك انطلاقاً من خبرة عشتها في الأسواق سابقا. ولفت الى ان القانون اللبناني يعطي ما يكفي من الاستقلالية الى مصرف لبنان لكي يقوم بدوره تبعاً للقانون نفسه من دون تأثيرات ان كانت سياسية أو لمصالح معينة.

ازدياد الثقة

وطمأن **سلامه** الى ان وضع القطاع المصرفي اليوم جيد نظراً الى ارتفاع حجم ودائعه. وأكد ان لا تأثير للأزمة العالمية ولن يحصل ذلك على قطاعنا المصرفي والمالي. وقال: الثقة ستزيد به. وهذا التأكيد مبني على وقائع حيث ميزانية البنك المركزي في العملات الأجنبية وصلت اليوم الى أرقام لم تبلغها في تاريخ مصرف لبنان، لتتخطى مبلغ الـ ١٨ مليار دولار. وزادت الودائع في القطاع المصرفي ١٢ في المئة. كذلك ستزيد أرباح المصارف لتتخطى ربما المليار دولار هذا العام.

وأكد سلامة في حديث تلفزيوني الى الاعلامي **سعيد غريب** انه «لا يتحدث شعرا بل يدلي بوقائع. والوقائع هي ان اصحاب الودائع المصرفية يحولون ودائعهم الى الليرة اللبنانية وهذا ما رفع اموالنا الاحتياطية الى ١٨ مليار دولار اميركي، يضاف اليها الذهب (٨ مليارات دولار) وموجودات اخرى (١,٥ مليار دولار) ما يعني ان موجودات مصرف لبنان تعادل ٢٥ مليار دولار اميركي، اي ما يعادل الناتج المحلي، وهذه حالة فريدة من نوعها في العالم».

قيمة ضمان الوديعة المصرفية في لبنان ٣٣٠٠ دولار
بعد رفعها في الخارج الى ٧٠ ألف يورو فماذا يقول المعنيون؟

هندسات حاكم مصرف لبنان رياض سلامه التي حالت منذ تسلمه لمنصب الحاكمية دون تعثر أي مصرف في لبنان، جعلت المودعين في لبنان ينسون أنه توجد ضمانة لوديعتهم المصرفية.

أما بعد حصول الهزة العالمية وخسارة المودعين لأموالهم (قبل اقرار ضمان الودائع من قبل الدول والمصارف المركزية) تذكر المودعون اللبنانيون الضمانة وأخذوا يطالبون برفعها من خمسة ملايين ليرة (٣٣٠٠ دولار) الى حجم يعزز الثقة في نفوسهم الى ودائعهم.

مندوبة «البيان الإقتصادية» أجرت هذا التحقيق:

سميح سعاده (بنك بيمو BEMO - لبنان):
رفع ضمانة الوديعة المصرفية سيعزز الثقة
ليس ما نخشاه على فروع المصارف اللبنانية في الخارج



اعتبر مدير عام بنك بيمو BEMO سميح سعاده صاحب الرؤى المصرفية الثاقبة «ان السلطات المالية والنقدية اللبنانية كانت ولا تزال تعتمد سياسات احترازية ووقائية، ظهرت نتائجها مؤخرا على الصعيدين المالي والمصرفي». ورأى ان اقتراح وزير المال السابق جهاد ازعور لا يعني اطلاقا ان الرقابة الحالية غير كافية، بل جاء من باب الحيطة والحذر بهدف المحافظة على سمعة المصارف اللبنانية وصلابتها وتأمين استمرارها.

لا خوف على الفروع المصرفية في الخارج

واشار الى «ان ليس هناك ما نخشاه في ما يتعلق بفروع المصارف اللبنانية الخارجية، فالاستثمارات المالية لتلك المصارف لا تشكل الثقل الاساسي في ميزانية المصارف الأم، التي لا تزال تعتمد في شكل اساسي على المودع اللبناني والاقتصاد المحلي».

رفع قيمة الضمانة يطمئن المودعين

واضاف **سعاده:** «بالرغم من الانهيارات المصرفية العالمية، يجب رفع قيمة الضمانة على الوديعة المصرفية في لبنان، خصوصا ان مبلغ الخمسة ملايين ليرة لبنانية، عند اقراره، كان يمثل ادخارا مقبولا وقوة شرائية لا بأس بها، اما الآن، فكلنا يعلم قيمته المتدنية، وزيادة الضمانة انما ستعزز الثقة بقطاعنا المصرفي الذي يحظى باحترام وتقدير جميع السلطات الاستثمارية والنقدية الخارجية. كما انها ستطمئن المودعين الذين ابدوا ثقتهم بلبنان على مرّ السنين، وستضفي نفحات ايجابية على القطاع وتستقطب الاستثمارات. اما قيمة الضمانة فتحدد بحسب امكانيات الدولة ومؤسسة ضمان الودائع بعد دراسة معمّقة».

أزمة متوقعة ولكن ليس بهذه الحدة

وبالنسبة الى الازمة المالية العالمية قال: «ما حدث كان متوقعا، ولكن بالتأكيد ليس بهذه الحدة، فالازمة الحالية من دون ادنى شك غير مسبوقة، وستؤدي الى اعادة النظر في كثير من المفاهيم المصرفية، الا اننا لا نستطيع الجزم بنتائجها نهائيا او ان نحدد الى متى ستستمر. كما ان تضافر جهود الحكومات والمصارف المركزية العالمية، التي تسعى الى قيام عمليات انقاذية تاريخية، تظهر عمق الازمة، ومدى جدية العالم في التصدي لما يحدث.

الا ان هذه الازمة الحادة ستؤدي الى تغيرات جذرية في الاقتصاد العالمي وستساعد على اعادة رسملة وبناء القطاع المالي، وقيام نظام جديد للاسواق المالية يطغى عليه طابع التعاون الاقليمي والرقابة الجدية للحد من المضاربات في العمليات الاستثمارية، والقيام بتوظيفات انتاجية شفافة وسليمة، من دون ان ننسى التأثيرات المباشرة على الاقتصاد ككل، وعلى الشركات التي تعاني تراجعا في نشاطها.

الفضل للسلطات النقدية

وعلى صعيد المصارف اللبنانية فقد تأثرت بدرجة طفيفة ولكن في حال استمرت الازمة، وأصابت مجمل القطاعات والاسواق، فلن يبقى لبنان بمنأى عنها. الا ان آثارها ستبقى محدودة بفضل الجهود التي بذلتها السلطات النقدية اللبنانية، والتي على اصحاب الشأن السياسي السير فيها كي نعيد الى لبنان وجهه الاقتصادي الحضاري».

وختم **سعاده** مشددا على «ضرورة استقطاب الاموال والكفاءات اللبنانية في الخارج لبناء اقتصاد صلب ومتكامل». ■

غسان مهنا (بنك فرعون وشيحا):
الأزمة أظهرت عدم فاعلية الأنظمة الرقابية لدى المؤسسات المالية العالمية



اعتبر مدير عام بنك فرعون وشيحا السيد **غسان مهنا** «اقتراح وزير المال السابق **جهاد أزعور** بتعزيز الرقابة على الفروع التابعة للمصارف اللبنانية في الخارج، جزءاً من الاستراتيجية الرقابية التي تعتمدها البنوك للتوسّع».

وقال «يبدو أن معالي الوزير قد اطلع على أسماء مجلس الإدارة، ووجد ان بعض الأسماء تتكرر أكثر من مرة بين المصرف الأم في لبنان والمصارف الخارجية، ما دفعه الى طرح هذا الاقتراح»، مؤكداً «ان نهج العمل الذي تعتمده المصارف اللبنانية المحلية ومشاركتها الخارجية بعيدٌ كل البعد عن الأزمات العالمية التي تتوالى كإعصار ضخم».

وفي ما خص المؤسسة الوطنية لضمان الودائع قال **مهنا**: «أنشئت هذه المؤسسة بموجب قانون خاص بالمشاركة بين القطاعين العام والخاص، واهتمت بالمصارف المتعثرة خلال العقود الماضية، فاستملكت الموجودات العقارية لتلك المصارف لتتراكم السيولة لديها مضافة الى قيمة النسب المستوفاة على إيداعات المصارف اللبنانية المجمّعة.

وفي الوقت الذي بدأت تتزايد فيه الثروة العقارية لهذه المؤسسة بفعل عوامل التضخم، كانت هذه الأخيرة تعاني نقصاً كبيراً في استثماراتها وتحصيل عوائدها، باستثناء بعض الأبنية ومنها المركز الرئيسي، فكانت النتيجة ان تراجعت موجودات المؤسسة لتصبح غير قادرة على تسديد الضمانات.

وقد طالبت جمعية المصارف السلطات العامة بإعادة النظر في عمل هذه المؤسسة لتعزيز قدراتها المالية وتحسين استثماراتها، ولكي تصبح قادرة على تعزيز قيمة الضمانة، مواكبة للنمو الذي تشهده حالياً ودائع المصارف».

واعتبر **مهنا** «ان الأزمة المالية العالمية التي تنامت بشكل مخيف جداً مؤخراً، هي لعبة تحقيق أرباح خيالية، لدعم قدرات القائمين على إدارتها، الذين اهتموا بمواردهم الخاصة.

أما سبل المعالجة، فكان يجب ان تنفّذ قبل اكتشاف عمليات المتاجرة، والتي أظهرت جلياً عدم فعالية الأنظمة الرقابية لدى المؤسسات المالية العالمية، ولذلك من المتوقع استمرار هذه الأزمة سنوات عدة».

وختم **مهنا** مطمئناً الى ان سيولة المصارف اللبنانية معقمة داخلياً، وقد ارتاحت من شر الخارج ونجت من فخ هذا الزلزال المالي. ■

د. مروان بركات (مجموعة عوده - سرادار):

رقابة المؤسسات النقدية وعدم امتلاك المصارف المحلية محافظ كبيرة على صعيد الرهونات العقارية جعلت القطاع معزولا عن الازمة



رأى رئيس قسم الابحاث في مجموعة عوده – سرادار **الدكتور مروان بركات** «ان القطاع المصرفي اللبناني يخضع الى رقابة مشددة من قبل مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف، بحيث اصدر البنك المركزي عددا من التعاميم التي نظمت العلاقة بين المصارف اللبنانية الأم والوحدات التابعة لها في الخارج، وفرضت على المصارف الأم الاستحصال من مؤسساتها التابعة على خطط عمل سنوية وتقارير فصلية، والاطلاع على البيانات المالية الشهرية».

وبالنسبة الى مؤسسة ضمان القروض قال **د. بركات** «أُعِد في السنوات الماضية مشروع لزيادة قيمة الضمانة على الوديعة المصرفية في لبنان، لكنه لم يبصر النور بسبب التطورات الامنية والسياسية التي شهدتها البلاد منذ العام ٢٠٠٥. واليوم، في ضوء الازمة المالية الراهنة، زادت التساؤلات وتضاربت الآراء في شأن المضي بهذه الزيادة بين مشجّع ومتحفّظ.

وفي هذا الصدد نشير الى ان حاكم مصرف لبنان ارتأى ان من الافضل اليوم تأخير إقرار هذا المشروع، لأن اي إقرار من هذا النوع حاليا سيعكس صورة سلبية عن وضع القطاع المصرفي اللبناني، وكأننا تأثرنا سلبا بالازمة المالية العالمية. بينما الحقيقة هي ان صلة المصارف اللبنانية بالازمة ضعيفة». مبديا تأييده لموقف الحاكم الى «ان تنقشع تداعيات الازمة الحالية، رغم امتلاك المصارف اللبنانية مستويات مرتفعة من السيولة وتمتع تسليفاتها بمخاطر ائتمانية متدنية».

واوضح **د. بركات**: «تواجه الاسواق المالية العالمية اليوم أسوأ أزمة لها منذ الانهيار الاقتصادي الكبير في العام ١٩٢٩. وقد ظهرت في الواقع تداعيات جديدة أبعد من المشكلة الاساسية، اي ازمة الرهن العقاري، وقد بدأت تظهر آثارها على الاقتصاد العالمي، مما سيقلّص معدلات النمو عموما ويؤدي في ظل ارتفاع نسب التضخم الى كساد تضخمي (STAGFLATION) في عدد من الاقتصادات العالمية»، مشيرا الى «ان القطاع المصرفي اللبناني يبقى بمنأى عن الأزمة العالمية لأسباب عدة ابرزها: خضوعها لرقابة صارمة بحسب المعايير العالمية ولمتطلبات رأس المال الحازمة، وعدم ارتفاع قيمة تسليفاتها وتخطي سقوفٍ محددة. اضافة الى كل ذلك فإن المصارف اللبنانية لا تملك محافظ كبيرة على صعيد الرهونات العقارية، ووفق ارقام جمعية المصارف فإن القروض السكنية تشكل نسبة اقل من ٢٪ من مجموع الموجودات المصرفية (١,٧ مليار دولار تقريبا)، كما وان القطاع المالي اللبناني ليس مديونا للخارج بالقيم الصافية».

وختم **بركات** بتأكيده ان الممارسات الوقائية المتشددة التي اعتمدتها السلطات النقدية اللبنانية، وضعف الصلة بين لبنان والأزمة الحالية، جعلت القطاع المصرفي اللبناني معزولا عن الأزمة المالية العالمية. ■

خاطر أبو حبيب: يوجد مشروع لرفع قيمة الضمانة

يقول الدكتور **خاطر أبو حبيب** رئيس مجلس إدارة المؤسسة الوطنية لضمان الودائع «ان المؤسسة أعدت في العام ٢٠٠٥ مشروعاً لزيادة قيمة الضمانة بما يتناسب مع القيمة الفعلية لها، وبما يتماشى مع ما هو معمول به في الخارج، على ان تؤخذ بعين الاعتبار قدرات الرسملة لكل مصرف، إلاّ ان الظروف لم تسمح بتمرير القانون».

ولم يذكر **أبو حبيب** الى أي حد رفعت قيمة الضمانة في اقتراحه، إلاّ ان الأحاديث في المؤسسة وفي القطاع المصرفي تقول ان قيمة الضمانة المقترحة هي ١٥ ألف دولار.

ويأخذ القيمون على مؤسسة ضمان الودائع الأوضاع الصعبة للقطاع المصرفي اللبناني بعين الاعتبار، لذلك يرون ان الضمانة ستكون رمزية وحسب.

سلامة: المشروع جاهز ونؤخره حتى تمر الأزمة

ونقل عن حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** انه لا يعارض رفع قيمة الضمانة المصرفية، «وان مصرف لبنان بالتنسيق والتعاون مع مؤسسة ضمان الودائع أعد مشروعاً لرفع قيمة الضمانة على الوديعة، وان مشروع رفعها قد أعد وهو جاهز، ونحن رأينا ان نؤخره حتى تمر الأزمة المالية العالمية، إذ ان أي قرار من هذا النوع في هذا الوقت بالذات قد يعكس صورة سلبية عن وظيفة القطاع المصرفي في لبنان».

د. فرنسوا باسيل

رئيس جمعية مصارف لبنان **د. فرنسوا باسيل** قال ان الجمعية على استعداد لدعم أي مشروع يرمي الى زيادة قيمة الضمانة على الوديعة (حتى لو وصلت الى ١٠٠ مليون ليرة)، «فنحن مطمئنون الى أوضاعنا، فمنذ العام ١٩٩٢ لم يمر أي مصرف بفترة صعبة إلاّ وتمت معالجة أوضاعه عبر تدخل المصرف المركزي بطريقة مباشرة أو غير مباشرة».

وأكد **باسيل** ان مؤسسة ضمان الودائع لم تضطر الى تسديد أي ضمانة لأي مودع منذ إقفال ملف المصارف المتعثرة. إذ عمد حاكم المصرف المركزي **رياض سلامة** الى استخدام ١٧٨٠ مليار ليرة من الأموال العامة لتصفية أو تسهيل تملك مصارف عدة كانت تعاني مشكلات كبيرة.

قيمة ضمانة الوديعة المصرفية في البلدان الاوروبية

في ما يلي قيمة الوديعة المصرفية المضمونة في معظم البلدان وفقا لما نقلته «رويترز» عن المنتدى الاوروبي للتأمين على الودائع والبنك المركزي الاوروبي:

اسم البلد	العملة (يورو)
ايرلندا	بدون حد اقصى
المانيا	بدون حد اقصى
النمسا	بدون حد اقصى
الدانمارك	بدون حد اقصى
فرنسا	٧٠,٠٠٠
بريطانيا	٦٤,٦١٥
بلجيكا	٤٠,٠٠٠
هولندا	٤٠,٠٠٠
السويد	٢٥,٥٢٥
تشيكيا	٢٥,٠٠٠
فنلندا	٢٥,٠٠٠
البرتغال	٢٥,٠٠٠
المجر	٢٤,٧٠٩
بولندا	٢٢,٥٠٠
سلوفاكيا	٢٢,٥٠٠
بلغاريا	٢٠,٤٢٥
ليتوانيا	٢٠,١٠٠
قبرص	٢٠,٠٠٠
استونيا	٢٠,٠٠٠
اليونان	٢٠,٠٠٠
اسبانيا	٢٠,٠٠٠
ايطاليا	٢٠,٠٠٠
لوكسمبورغ	٢٠,٠٠٠
مالطا	٢٠,٠٠٠

رفع حقوق المساهمين الى ١٥٠ مليون دولار

BNPI بـدأ عملـه بـاسـم بنـك الامـارات ولبنـان

بدأ بنك الامارات ولبنان (بنك ناسيونال دي باري انترناسيونال سابقا (BNPI)) ممارسة اعماله تحت اسم بنك الامارات ولبنان اعتبارا من ٢٠٠٨/١٠/١.

والمعروف ان محفظة بنك BNPI قد انتقلت الى بنك البقاع الذي بيع الى بنك الشارقة وهذا الاخير اختار لنفسه اسم بنك الامارات ولبنان.

وعلم بأن ادارة بنك BNPI هي التي تدير البنك كما تفعل في الشارقة، ولم يقدم البنك الشاري الجديد على صرف اي موظف من موظفيه استنادا الى الاتفاق الذي وقع بينه وبين الموظفين عند شرائه لمحفظة الـ BNPI.

ويقول موظف كبير في البنك ان زملاءه الموظفين لم يشعروا بحدوث اي تغيير، حتى ان زبائنه حرصوا على مواصلة التعامل مع البنك لثقتهم بإدارته وملاءته.



من اليمين: فادي غصن، فاروج نركيزيان، أحمد النوماني، سليم جريصاتي و FRANCIS HARTMAN

نركيزيان

وأوضح الرئيس التنفيذي والمدير العام لبنك الشارقة ورئيس مجلس إدارة بنك الإمارات ولبنان ش.م.ل. **فاروج نركيزيان**: «ان البنك يعتزم عرض نسبة ٣٠٪ من الأسهم على مجموعة منتقاة من المستثمرين من القطاع الخاص في لبنان وسائر المنطقة العربية، في انتظار موافقة السلطات المعنية».

جريصاتي

وقد أشاد عضو مجلس الإدارة **سليم جريصاتي** بتسهيلات الدمج بين بنك البقاع و BNP PARISBAS من أجل إتمام الشراكة، وهو الأمر الذي أنجزه بنجاح حاكم المصرف المركزي **رياض سلامة**.

رفع رأسماله

وكان بنك الشارقة قد أعلن في وقت سابق عزمه توسيع نشاطاته تدريجياً في كل أنحاء منطقة الشرق الأوسط. وفي هذا الصدد قام أخيراً بزيادة حصة رأس المال في بنك الإمارات ولبنان ش.م.ل. الى ٥٠ مليون دولار أميركي، في حين أضاف على رأس المال مبلغاً نقدياً قيمته ١٠٠ مليون دولار أميركي من أجل رفع حقوق المساهمين الى ١٥٠ مليون دولار.



من اليمين: فريد روفايل وعبدو جشي



من اليمين: طارق خليفة وقرينته ميرنا



من اليمين: ريموند فياض، سمير مقوم وعارف موسى



من اليمين: روجيه أورسيه، بولا داغر حايك وأسعد داغر حايك



من اليمين: طوني شرفان، باتريك الفضل وأنطوني الفضل



من اليمين: اميل فرحات، بيار سابا، بولس أبو فيصل، ايلي أبو جوده وحنا معلولي



من اليمين: باسكال قصاب، ريتا عبد الساتر، نادين كولنجي وورولا جدع

فادي عبود: نجح سلامه في بناء الثقة بالنقد الوطني

رياض سلامه: أخرجنا ٣٣ مصرفاً من السوق بدون خسارة

كثيرة هي المؤتمرات والندوات والمآدب والمقابلات التلفزيونية التي أقيمت في الشهر الماضي مع حاكم مصرف لبنان رياض سلامه وبرعايته - يجد القارئ أبرزها في صفحة أخرى - وكان آخرها مأدبة جمعية الصناعيين في ٢٠٠٨/١٠/٢٨.



من اليمين: رياض سلامه، ليلى الصلح، الوزير فوزي صلوخ، الوزير جبران باسيل وجاك صراف



من اليمين: أدمون جريصاتي، الوزير ايلي سكاف، فادي عبود ووجيه البزري



من اليمين: د. جوزف طربيه، روجيه نسناس، وجيه البزري، عدنان القصار ود. ميرفت التلاوي



من اليمين: محمد الحوت، بيار كنعان ود. فرنسوا باسيل



من اليمين: رامي نمر، فادي صعب ووليد عساف



من اليمين: ملحم ملاح، شارل مللر وسيمون شحادة

رئيس جمعية الصناعيين **فادي عبود** قال في كلمته: «ان السياسة الحكيمة التي اتبعها الحاكم سلامه على مدى ثلاث عشرة سنة جنّبت البلاد المخاطر المالية والأزمات الإقتصادية. ولم يكن فوز **سلامه** بجائزة أفضل حاكم مصرف مركزي في العالم عام ٢٠٠٦، إلا تعبيراً واضحاً عن نجاح السياسات التي انتهجها منذ توليه منصبه».

وأضاف: «ان إجراءات مصرف لبنان الحكيمة نجحت في إبعاد القطاع المصرفي والمالي اللبناني عن الزلزال الذي ضرب المصارف الأميركية وأصابت ذيوله المصارف الأوروبية والآسيوية، وكذلك أسهم البورصات العالمية والخليجية». كذلك نوّه بسياسة سلامه في تثبيت سعر صرف الليرة واستقرارها، والتي ضاعفت الاحتياطيات الأجنبية الموجودة في البنك المركزي الى ١٨ مليار دولار وطمأنت المودع والمواطن اللبناني الى استقرار الوضع المصرفي اللبناني في خضم هذه الازمة العالمية.

وقال **سلامه** في كلمته «أن الأموال السيادية التي أتت لدعم القطاع المالي، لم تواكبها مبادرات للكف عن المضاربات الجديدة، بل تبدو هذه الأموال وكأنها تغذي السيولة في القطاع المالي للإسترسال بالمضاربة»، لافتاً الى مضاربات جديدة أدت الى خسائر، وانتقلت المضاربة الى أسواق المواد الأولية والعملات والى السندات السيادية وأسهم الشركات في الأسواق الناشئة. وركز **سلامه** على أن عدم وضع قواعد تضبط هذه الممارسات سيعمق الازمة ويطيل فترة الركود الاقتصادي العالمي ويزيد انتشار الفقر.

ولفت حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** الى «ان المبادئ التي أفادت استراتيجية مصرف لبنان من أجل تثبيت الثقة والمحافظة على الاستقرار، ارتكزت على اعتماد معايير بازل ١ وبازل ٢، بالإضافة الى المحافظة على سيولة مرتفعة في ميزانية المصارف، هذا ما سمح بتكوين سيولة من ٣٠ مليار دولار أميركي في قطاعنا المصرفي من أصل ميزانية مجمعة تبلغ ٩٠ مليار دولار».

كذلك تحدث عن وضع ضوابط على التسليف لا سيّما العقاري منه أو على الأسهم والسندات المحلية والدولية التي تحمي المستثمر والمصرف من التقلبات الحادة، وانه تم تحديد شروط التوظيف بالأدوات المشتقة ومنع شراء الرهون العقارية الأميركية.

وأضاف: «من خلال مقاربتنا هذه، اعتبرنا منذ سنين، أنه لا يجب إفلاس المصارف وقد أخرجنا ٣٣ مصرفاً من السوق من دون أي خسارة على المودع أو المصرف المراسل، فتعززت الثقة وتنامى حجم القطاع كذلك أدرنا السيولة بشكل يتلاءم مع اتجاهات السوق». ■

خسائر لحقت ببعض المستثمرين اللبنانيين

محمد شطح (وزير المال اللبناني): ارتباط لبنان المالي والاقتصادي بالمنطقة لا يجنبه تأثيرات الازمة على اقتصاده



وزير المال **د. محمد شطح** ادلى على هامش اجتماعات صندوق النقد الدولي بحديث صريح جدا حول تأثيرات الازمة المالية على الاقتصاد اللبناني، ولم ينفِ تعرض بعض اللبنانيين للخسائر (مؤسسات وافراد). وهذا ما قاله: «ان ارتباط لبنان المالي والاقتصادي بالمنطقة وتحديدا دول الخليج هو ارتباط عضوي كبير، لذلك فإن التأثيرات على المنطقة ستؤثر على الاقتصاد اللبناني. وثمة خسائر لحقت ببعض المستثمرين اللبنانيين الذين كانوا يحملون محافظ استثمارات بأسهم او سندات هبطت اسعارها، وهذا يشمل مؤسسات وافراد. ولكن علينا ان نميّز دائما بين هذه الخسارات الفردية والمؤسساتية وبين النظام المصرفي والقطاع المصرفي اللبناني، فالنظام لم يتعرّض لأي اهتزاز بل على العكس كما ذكرت، ثمة سبب للاعتقاد بأن النظام استفاد ان صح التعبير، والفترة المقبلة ومع كل علامات الاستفهام عن الاسواق العالمية، من الممكن ان يكون لبنان امام فرصة ليس من باب زيادة الودائع فحسب، بل ثمة توجه عام عند المستثمرين في المنطقة والعالم بالانتقال من الاستثمارات المالية والنقدية الى استثمارات حقيقية في قطاعات انتاجية».

ولفت الى انه «مع وجود ثقة لا بأس بها بالوضع اللبناني الداخلي، ومع أملنا ان يتحسن ويستقر وضعنا السياسي والأمني الداخلي والعام، فإننا نرتقب استقطابا لاستثمارات حقيقية في القطاعات المنتجة مما يمكن لبنان ان يستمر بوتيرة عالية من النمو ليس لرفع مستوى معيشة اللبنانيين فحسب بل لمعالجة مشكلة الدين المتراكم الذي لا يزال يشكل عبئا كبيرا على الاقتصاد».

لا تعثر في لبنان

واذ اكد ان لا علم لديه بأن «اي مؤسسة في لبنان تعثرت جراء الازمة المالية العالمية»، قال ردا على سؤال، ان «الاقتصاد اللبناني مرتبط بالاقتصاد العالمي، وعلى نحو اكبر باقتصاد المنطقة والتأثير على الاقتصاد اللبناني خارج لبنان وتحديدا في الخليج سيكون موجودا ولكن ليس على نحو كبير على نمو الاقتصاد». واضاف «من جهة اخرى، ثمة اعادة توجيه للاستثمار قد يفيد منها لبنان، فالابتعاد عن الاستثمارات المالية والاتجاه نحو الاستثمارات في القطاعات المنتجة قد يستقطب اموالا، شرط ان تبقى الاوضاع السياسية والأمنية مستقرة وان يكون تقويم المخاطر في لبنان جيدا، وتاليا فإن حماية لبنان من ان يكون مجددا مسرحا للنزاعات، هي من اهم عوامل تقويم مخاطر الاستثمار في لبنان». وشدد في هذا السياق على اهمية «الانجاز الذي تحقق والمتمثل في عودة المؤسسات الى العمل».

ارباح بنك بيروت خلال ٩ اشهر

٤٩,٥ مليون دولار مقابل ٢٨,٣ لسنة ٢٠٠٧



سليم صفير
رئيس بنك بيروت

صدر عن بنك بيروت ش.م.ل. البيان التالي:

زادت ارباح بنك بيروت ش.م.ل. بنسبة ٧٤,٥٨٪ على اساس سنوي بحيث بلغت حوالى ٤٩,٥ مليون دولار اميركي في نهاية ايلول ٢٠٠٨ مقابل ٢٨,٣ مليون دولار اميركي في نهاية ايلول ٢٠٠٧. وعليه، بلغ العائد على متوسط الموجودات ١,٢٢٪ والعائد على متوسط حقوق المساهمين العاديين ٢٤,٣٪.

ان ارتفاع الارباح ناجم عن النمو الكبير في نشاط بنك بيروت في لبنان والخارج لا سيما في عمليات التسليف للقطاع الخاص، في ظل تطبيق اعلى معايير ادارة المخاطر والحفاظ على نسبة ملاءة مرتفعة وفق متطلبات بازل ٢.

ان ارتفاع الارباح الصافية نتج بصورة رئيسية عن:

– نمو الايرادات من غير الفوائد بنسبة ٦١٪ لا سيما في «صافي العمولات المقبوضة» الذي يصل ٦٧٪ من هذه الايرادات. هذا النمو نتج بشكل اساسي من الارتفاع في عمليات تمويل التجارة الخارجية وصيرفة التجزئة.

– المحافظة على هوامش فوائد جيدة عن طريق ضبط كلفة التمويل وفعالية اكبر في مجالات التوظيف.

– تطبيق سياسة ضبط المصاريف حيث انخفض مؤشر الكلفة الى المردود من ٦٠,٢٪ نهاية ايلول ٢٠٠٧ الى ٤٩,٨٪ بنهاية ايلول ٢٠٠٨.

لقد حقق بنك بيروت ش.م.ل. هذه النتائج الجيدة نتيجة للاستراتيجية الواضحة المعتمدة من قبل ادارة بنك بيروت ش.م.ل. الهادفة الى تحقيق النمو المستدام المبني على اسس مالية وادارية متينة وفي اجواء الالتزام بتطبيق معايير ادارة المخاطر المعترف بها عالمياً.

أسرار مصرفية

● لوحظ ان فروع بعض المصارف تتصرف وفقاً لتعليمات خاصة تعطى لها، فأحد الفروع يعطي فائدة على سندات الخزينة لمبلغ معين ٧,٥ في المئة وفرع شقيق له يعطي فائدة ٨,١٥ في المئة.

***

● يجمع الخبراء الماليون بأن الأزمة المالية العالمية لن تنتهي قبل عشر سنوات وليس ثلاث سنوات، وان اندماجات مصرفية بالجملة ستحدث خلال السنوات الثلاث المقبلة.

***

● سيفاجأ المودعون في المصارف اللبنانية بعد تصديق الميزانية العامة للدولة في مجلس النواب، بأن الفائدة على ودائعهم قد زيدت الى ٧ في المئة.

***

● كان بعض المتمولين سيحوّلون أموالهم من المصارف الأوروبية الى المصارف اللبنانية، وقد غيّروا رأيهم عندما رفعت المصارف الفرنسية قيمة الضمانة على الوديعة الى ٧٠ مليار دولار.
(قيمة الضمانة في لبنان ما يعادل ٣٣٠٠ دولار).

● ابلغت الحكومة ان الدين العام سيصل في نهاية العام الحالي الى ٤٧ مليار دولار وان نسبة ٥٠ ٪ هي بالدولار الاميركي.

***

● اعترف مصرفيون أنهم ظلموا حاكم مصرف لبنان عندما انتقدوا «هندساته» بالنسبة لتوظيف أموالهم في الخارج «بقيود وشروط»، وقال أحدهم: ان تضييقه عليهم حال دون تورط القطاع المصرفي بالأزمة المالية العالمية.

***

● سأل معنيون بقضية بنك المدينة أين وصل التحقيق لمعرفة أسماء كبار المدينين وكيفية حصولهم على تسليفاتهم؟

***

● عدة قصور اشترتها رنا قليلات من نافذين قيمتها بين ٧ و١٠ ملايين دولار للقصر، باعها مصرف لبنان بعد انتقالها اليه بين ٢ و٣ ملايين دولار وفقاً لتخمينات أقدر الخبراء.

جورج أبو جودة (اللبناني الكندي): القطاع المصرفي اللبناني يشهد نمواً كبيراً في ودائعه مما يؤكد عدم تورطه بالأزمة المالية العالمية



شارك في اجتماعات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي التي انعقدت الشهر الماضي في واشنطن رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني الكندي ومديره العام **جورج زرد أبو جودة**، وكان له رأيه في الأزمة المالية العالمية ومدى تأثيرها على القطاع المصرفي اللبناني.

أكد **أبو جودة** ان القطاع المصرفي اللبناني لن يتأثر مطلقاً بالأزمة المالية العالمية الراهنة بفضل التدابير الاحترازية التي اتخذها مصرف لبنان وهيئة الرقابة على المصارف. فمصرف لبنان هو الذي عالج أزمة المصارف التي تعثرت في لبنان قبل ١٢ سنة عن طريق الدمج والاستحواذ، وهذا الحل هو الذي تعالج به الأزمة اليوم في أوروبا والولايات المتحدة الأميركية..

وتأكيداً على عدم تورط القطاع المصرفي في لبنان بالأزمة المالية العالمية، قال أبو جودة ان الودائع في المصارف تواصل نموها بشكل أكبر من النمو الذي شهده القطاع المصرفي في العام ٢٠٠٧، فأصحاب الودائع كما نعرف يبحثون عن الأماكن الأكثر ثقة ليودعوها فيها.

وذكّر **أبو جودة** بأن القطاع المصرفي اللبناني مرّ بغير أزمة وفي ظروف صعبة جداً (اغتيال الرئيس رفيق الحريري وحرب تموز الإسرائيلية) وتخطاها.

دعـــوة

ان رئيس مجلس ادارة شركة مالتي تكنولوجي أكسيس ش.م.ل. سجل تجاري رقم ١٠٠١١٠٠ بيروت، وبناء على اجتماع مجلس الادارة المنعقد بتاريخ ٢٠٠٨/١٠/٢٧، قرر دعوة الجمعية العمومية العادية للإنعقاد عند الساعة العاشرة من قبل ظهر يوم الثلاثاء الموافق فيه ٢٠٠٨/١١/٢٥ في مركز الشركة المؤقت الكائن في الروضة الشارع العام، بناية مسعد مقابل محطة وقود زرازير.

وقد حدد جدول اعمال الجمعية على الشكل التالي:

١- انتخاب مجلس ادارة جديد.

٢- الاطلاع والاستماع الى تقرير مجلس الادارة وإقرار الميزانية العمومية وحساب الارباح والخسائر والاستماع الى تقرير مفوضي المراقبة بهذا الخصوص وذلك للسنة المالية ٢٠٠٧.

٣- ابراء ذمة اعضاء مجلس الادارة السابقين.

٤- تعيين مفوض مراقبة اساسي للسنة المالية ٢٠٠٨، وتحديد أتعابه.

٥- اعطاء الترخيص اللازم لأعضاء مجلس الادارة المنصوص عنه في المادتين ١٥٨-١٥٩ من قانون التجارة.

٦- أمور مختلفة.

رئيس مجلس الادارة – المدير العام
السيد ميشال الغاوي

طربيه شارك في اجتماع الحوار المصرفي العربي الاميركي



د. جوزف طربيه
رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب

شارك رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب ورئيس اللجنة التنفيذية في اتحاد المصارف العربية الدكتور **جوزف طربيه** في الاجتماع الاول لرؤساء المصارف في دول الشرق الاوسط وشمال افريقيا والولايات المتحدة والذي عقد في واشنطن بدعوة من اتحاد المصارف العربية وبالتعاون مع الخزانة الاميركية.

هذا وبحث المجتمعون في المستجدات المالية والمصرفية والتداعيات الناجمة عنها، خصوصا وان الاجتماع الذي عقد في ٩ تشرين الاول (اكتوبر) الماضي تزامن مع اجتماع صندوق النقد الدولي والبنك الدولي خلال الفترة بين ١١ و١٣ الشهر نفسه في واشنطن.

أين أصبح قانون الدمج المصرفي؟

الأزمة المالية العالمية التي طاولت معظم بلدان العالم، لا سيّما المؤسسات المصرفية والمالية العملاقة، والحلول التي تلجأ اليها تلك المؤسسات مثل الدمج والاستحواذ، جعلت أركان مصرف لبنان والمصرفيين جميعاً يتذكرون قانون الدمج المصرفي اللبناني الذي يقبع في أدراج الحكومة منذ العام ٢٠٠٥ ليصار إصدار المراسيم التطبيقية له.

ويرى حاكم مصرف لبنان ان القطاع المصرفي اللبناني اليوم سليم جداً، وقد لا يحتاج الى القانون المذكور، إلاّ ان وجوده ضروري جداً لتتكامل التشريعات الخاصة بهذا القطاع، ولملء الفراغ الذي حدث عند تجميد استعماله ولتعديله.

وفي معلوماتنا ان عدداً من المصارف الكبيرة ينتظر صدور القانون للإستحواذ على مصارف صغيرة ودمجها بها.

سوسيته جنرال – لبنان ينشئ نظاماً لإدارة الجودة



أنشأ بنك سوسيته جنرال في لبنان (SGBL) نظاماً لإدارة الجودة على مستوى البطاقات المصرفية، وذلك في إطار سعيه لالتزام النوعية الأفضل في خدماته المصرفية.

وبذلك أصبحت تصاميم البطاقات المصرفية وتطورها وإصدارها من اليوم فصاعداً مكفولة بشهادة ISO 9001 - 2000.

وانطلاقاً من هذه الشهادة يلتزم SGBL بالتحسين المتواصل لأنظمته وكذلك لنوعية الخدمات المصرفية بهدف إرضاء زبائنه.

وكان قد تم تسليم شهادة الأيزو الى SGBL في آب (أغسطس) الماضي عبر مكتب فريتاس VERITAS، مرفقة بموافقة هيئة خدمات الاعتماد البريطانية UKAS. وقد حصل هذا المسعى بدعم من برنامج الجودة QUALEB الذي يموله الاتحاد الأوروبي وتعتمده وزارة الإقتصاد والتجارة اللبنانية.

بنك BEMO يواصل مواكبته للتطور المصرفي

استضافة خبراء عالميين لاطلاع موظفيه على الأزمة المالية

المصارف المتخصصة في هذا العصر تـأبى ان يسبقها الزمن فتتواصل مع التحديث والتطوير، وهذا لا يتم إلا من خلال ندوات متخصصة ومن خلال حوار مع خبراء في مجالات اختصاصهم.

هذا ما يفعله بنك بيمو المؤمن بالتخصص والنوعية ومواكبة ما يحدث في أوروبا، خصوصاً وأن له مصرفه BEMO EUROPE - BANQUE PRIVEE **الذي أصبح له وزنه وشهرته.**



رياض عبجي
رئيس بنك بيمو أوروبا



من اليسار: د. سليم شاهين، جان جاك بيكار، ميشال غويي، اريك سنتي، جان فيليب روك وورومان تيلنز

وكان لبنك بيمو ندوة وحوار في الثامن من الشهر الماضي في فندق MOVENPICK في بيروت، شارك فيها مسؤولون وأجهزة البنك في لبنان الى جانب عدد من الخبراء جاؤوا خصيصاً من لكسمبورغ (دولة المصارف والمؤسسات المالية العالمية) ليتحدثوا عن الأزمة المالية الحالية.

أركان المصرف يرحبون ويحاضرون

بعدما رحب السيد **رياض عبجي** رئيس ومدير عام بنك بيمو أوروبا بالحضور تكلم الدكتور سليم شاهين عن الأزمة المالية الحالية وعن امكانيات تطورها على المدى القريب والمتوسط، وذلك رداً على تساؤلات العديد من المستثمرين والمستوردين. ثم ألقى السيد **أمين بشارة**، مدير فرع بيمو أوروبا في لكسمبورغ كلمة اختصر فيها تاريخ المصرف، خصائص ومعطيات اللكسمبورغ معرفاً عن المشاركين في الندوة وهم: السيد Jean Jacques Picard من LUXEMBOURG FOR FINANCE الذي تكلم عن اللكسمبورغ المركز المالي المهم، السيد MICHEL GUILLUY من PRICEWATER HOUSE COOPERS وزميله السيد ERIC CENTI واللذان شرحا القوانين الضريبية الخاصة بالشركات المالية في اللكسمبورغ، وتحدثا عن بعض فرص الاستثمار المتعلقة بإدارة شؤون الإرث والخدمة المالية Gestion Patrimoine (شركات SOPARFI-SPF-TRUST).

السيد JEAN PHILIPPE ROCH والسيد ROMAN THILLENS من شركة HRT-FIDALUX شرحا الإمكانيات القانونية المتوفرة لتحويل شركات HOLDINGS الى بنية قانونية مختلفة.

اختتم الندوة السيد **طوني يرق** المدير المساعد في مصرف بيمو أوروبا – اللكسمبورغ، متحدثاً عن الخدمات المالية الخاصة التي يقدمها الفرع كتأليف



الحضور

الشركات والتوطين القانوني (DOMICILIATION) وكافة العقود الإئتمانية (CONRACTS FIDUCIAIRES) التي تتمتع في اللكسمبورغ بقانون خاص متطور.

طاولة مستديرة وغداء

تبع اللقاء حفل غداء بطاولات مستديرة (TABLES RONDES) استطاع في خلالها من يهمه الأمر طرح كل الأسئلة على المشتركين، شارك في هذه المناقشات الدكتور **نصري دياب** محام بالإستئناف وبروفسور محاضر في كلية الحقوق والعلوم السياسية في جامعة القديس يوسف والدكتور **سليم شاهين** أستاذ علوم مالية في الجامعة الأميركية ومسشار لدى بيمو أوروبا.

روبرت فيسك: المصارف اللبنانية الـ٥٨ تجنبت الأزمة العالمية

قال الكاتب البريطاني المعروف **روبرت فيسك** ان المصارف اللبنانية لم تتعرض مباشرة لتداعيات الأزمة المالية. وكتب مقالاً في جريدة اندبندنت INDEPENDENT البريطانية يقول فيه ان ٥٨ مصرفاً في لبنان حققت حتى الآن من هذا العام أرباحاً تبلغ ٧٥٠ مليون دولار.

وتساءل في تحقيقه الذي كتبه من بيروت، لماذا هذه الأموال في وضع آمن؟ وأجاب بقوله: «لأنه منذ ثلاث سنوات قرر البنك المركزي اللبناني منع جميع المصارف من الدخول بمضاربات في العالم. ولم يستثمر أي بنك لبناني في عمليات الرهن العقاري في الولايات المتحدة. كما لم يسمح لهذه المصارف بالدخول في استثمارات عقارية إلا في لبنان».

وقال **فيسك**: ترتفع الأبنية الحديثة وتزدهر الأعمال في بيروت، هذه العاصمة التي يرتبط اسمها بالحرب في وقت تتعرض فيه الرأسمالية للإنهيار الرهيب.

وأضاف: لا أقول هذا الكلام لأشجع على الإستثمار في لبنان الذي يعاني مشكلات سياسية وأمنية، خصوصاً وأنني لست خبيراً بالشؤون الإقتصادية، ولكنني أعتقد أنه يجب المبادرة الى محاولة تفسير ما يشهده لبنان الآن، بينما يضرب الإعصار الإقتصاد العالمي.

وذكر الكاتب البريطاني: أما في ما يتعلق بالدين العام في لبنان والذي يقدّر بـ ٤٥ مليار دولار، فإنه لا يعتبر مشكلة الآن لأن ٢٤ ملياراً منه هي بالعملة الأجنبية و ٢١ ملياراً بالعملة اللبنانية. و ٨٠ في المئة من الدين الخارجي جاء عن طريق البنوك اللبنانية ورجال الأعمال اللبنانيين، وهؤلاء لا مصلحة لهم في أن يروا بلادهم تواجه الإفلاس.

واختتم بالتساؤل: كيف استطاع اللبنانيون تحقيق ذلك؟ وأجاب: لأنهم يتمسكون بالتفاؤل.

بنك BBAC يدشّن فرعه الجديد في الاشرفية



من اليمين: جورج معربس، رمزي أبي فارس، غسان عساف وبادرو عمار



من اليمين: أسعد ميرزا، علي عساف، غسان عساف وسليم يارد



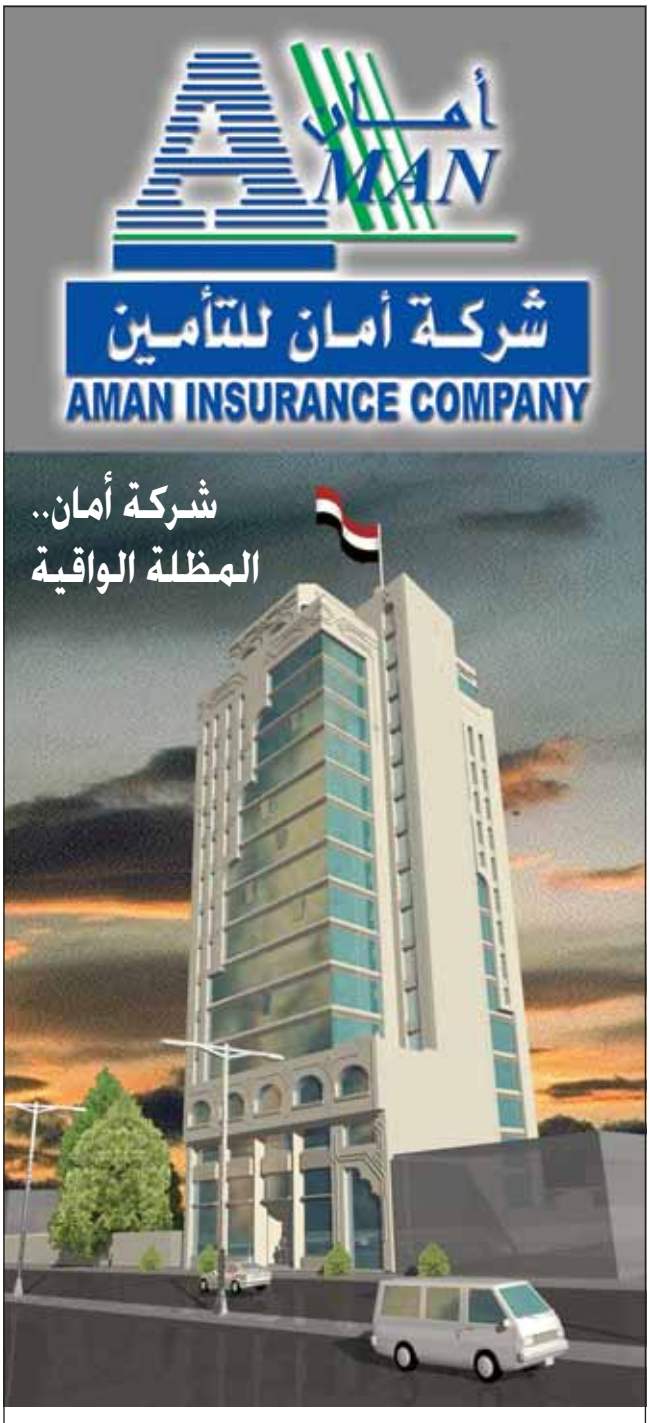
من اليمين: ميشال قازان، رمزي أبي فارس وبادرو عمار



صورة أمام الفرع

لمناسبة افتتاح فرعه الجديد رسميا في منطقة الاشرفية شارع الاستقلال، اقام بنك بيروت والبلاد العربية BBAC حفلا خاصا ضم حشدا من ابرز الزبائن والفاعليات الروحية والسياسية والشخصيات الاجتماعية والاعلامية. وقد تميز الحفل بالاستقبال الحار الذي لاقاه الجميع من قبل ادارة المصرف وفي مقدمهم رئيس مجلس الادارة **الشيخ غسان عساف**.

وينضم الفرع الجديد الى شبكة فروع بنك بيروت والبلاد العربية BBAC الواسعة التي تغطي كافة المناطق اللبنانية، وهو الثاني للمصرف ضمن منطقة الاشرفية. وقد جهز الفرع الجديد بأحدث التقنيات المصرفية يديرها فريق من الاختصاصيين المحترفين في الاعمال المصرفية كافة لتأمين كافة متطلبات الزبائن المالية.



☑ تأمين نقل البضائع ☑ تأمين السيارات
☑ تأمين الحياة الجماعي والفردي ☑ تأمين النقود
☑ تأمين اصابات العمل ☑ التأمين الهندسي
☑ تأمين الطاقة ☑ تأمين السفر
☑ تأمين الممتلكات ☑ تأمينات أخرى

أمان للتأمين.. للثقة عنوان

صنعاء: شارع الزبيري – ت: (٢١٤٠٩٣-٤/٣/٢/ ٤٦٩٧٢١) – فاكس: (٢١٧٢٥١/ ٢٠٩٤٥٢) – ص.ب: ٢١١٢/١١٣٣
عدن: المعلا – مبنى المؤسسة الاقتصادية اليمنية – ت: (٢٤٤٢٩٥) – فاكس: (٢٤٦٢٣٧) – ص.ب: ٥٠٢٧
الحديدة: شارع صنعاء – عمارة السنيدار – ت: (٢٠١١١٠) – فاكس: (٢٠١١٠٧) – ص.ب: ٤٦٨٥
تعز: شارع جمال – جوار البنك التجاري – ت: (٢٥١٤٥٤) – فاكس: (٢٥٠٨٣٢) – ص.ب: ٢٤١٢
المكلا: شارع البنوك – جوار بنك اليمن والكويت – ت: (٣٥٠٩٩٧) – فاكس: (٣٥٠٦٢٩)

محافظو البنوك المركزية الخليجية يطمئنون حيال متانة

القطاع المصرفي في دولهم ويعلنون عن إجراءات لإزالة المخاوف



حمد سعود السياري
محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي



الشيخ سالم الصباح
محافظ البنك المركزي الكويتي



سلطان ناصر السويدي
محافظ البنك المركزي الإماراتي



الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني
محافظ مصرف قطر المركزي

قدمت البنوك المركزية لدول الخليج العربية تطمينات بشأن سلامة نظمها المصرفية عبر تأكيد محافظي البنوك الخليجية إنه لا حاجة لتقديم المزيد من المساعدة الى المصارف. ومثل سائر أنحاء العالم وجد القطاع المصرفي للمنطقة نفسه في خضم اضطرابات الأزمة المالية العالمية، مما اضطر البنوك المركزية الى ضخ السيولة للحد من شح الإئتمان.

وفي الكويت تدخل البنك المركزي في وقت سابق الشهر الماضي لإنقاذ بنك الخليج خامس أكبر بنوك البلاد بعدما تكبد خسائر في معاملات لمشتقات العملة.

وقال **حمد سعود السياري** محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (البنك المركزي) إن السعودية أكبر بلد مصدر للنفط في العالم ليست بحاجة الى دمج بنوكها في مواجهة الأزمة المالية العالمية مهدئاً بذلك تكهنات بقرب خطوات كهذه، مؤكداً أنها تتمتع بسيولة كبيرة ورؤوس أموال قوية، وأن استثمارات السعودية الخارجية آمنة جداً ولم تتأثر بالأزمة العالمية.

وبغية مواجهة الأزمة العالمية خفضت المملكة في إجراء نادر سعراً قياسياً للفائدة الى جانب ضخ المليارات في البنوك لتخفيف شح أوضاع السيولة. وعرض المجلس الإقتصادي الأعلى أكبر جهاز اقتصادي سعودي ضمانات للودائع المصرفية.

أما محافظ البنك المركزي الكويتي **الشيخ سالم عبد العزيز الصباح** فأبدى اطمئنانه الى عدم تأثر سائر البنوك الكويتية بالأزمة التي تعرض لها بنك الخليج.

وقال محافظ البنك المركزي الإماراتي **سلطان ناصر السويدي** ان أزمة السيولة في النظام المصرفي للبلاد تتحسن.

ومن المتوقع أيضاً ان تعمد اقتصادات دول الخليج العربية التي تربط جميعها عدا الكويت عملاتها بالدولار الى اقتفاء أثر خفض الفائدة الأميركية للحفاظ على أسعار صرف عملاتها، رغم حقيقة أنها تواجه تضخماً مرتفعاً ونمواً. وقال **السياري** عن خفض أسعار الفائدة «سندير سياستنا النقدية بما يتفق مع حاجاتنا المحلية».

واعتمدت قطر التي وعد صندوقها للثروة السيادية بشراء حتى ٢٠٪ من رأسمال البنوك المدرجة بهدف تعزيز الثقة في السوق نهجاً أكثر تواضعاً إذا أحجمت عن خفض أسعار الفائدة عندما عمدت سائر دول الخليج الى ذلك في وقت سابق.

من جانبه قال **الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني** محافظ مصرف قطر المركزي «لا حاجة لتقديم المزيد من المساعدة الى المصارف المحلية»، مشيراً الى ان البلد المصدّر للغاز ليس بحاجة الى اتخاذ اجراءات استجابة للأزمة المالية العالمية في الوقت الراهن لكنه مستعد للتدخل إذا لزم الأمر.

وقد انعكست هذه الإجراءات في البورصات الخليجية التي شهدت تحسناً في تعاملاتها إثر ذلك.

قتيبة الغانم رئيساً لبنك الخليج الكويتي



أسفرت التطورات السلبية التي تعرض لها بنك الخليج الكويتي عن استقالة رئيس مجلس إدارته **بسام الغانم** وانتخاب **قتيبة الغانم** رئيساً بديلاً و**عادل بهبهاني** نائباً للرئيس.

الرئيس الجديد قال «ان وضع البنك جيد وان جميع الودائع وحسابات العملاء مضمونة وان كبار مساهميه يدعمونه».

احصائية لوكالة ستاندرد أند بورز:

٥,٦ تريليونات دولار أميركي خسائر حملة الأسهم المتوافقة مع الشريعة

قدرت وكالة التصنيف الأميركية ستاندرد أند بورز الخسائر التي لحقت بحملة الصكوك المتوافقة مع الشريعة الإسلامية SHARIAH COMPLIANT EQUITIES بـ ٥,٦ تريليونات دولار أميركي.

وقالت ان أسعار تلك الأسهم فقدت ٢٣,٤ في المئة من قيمتها السوقية.

وذكرت ان حملة الأسهم التقليدية خسروا في الحقبة عينها ٢٥,٣ في المئة من قيمة الأسهم التي يحملونها.

مؤشرات من الأزمة المالية العالمية

- قدّر البنك المركزي البريطاني خسائر المصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية في العالم منذ إعلان انهيار «ليمان برازرز» بـ ٢,٨ تريليون دولار.
- وقدّر خسائر المصارف البريطانية في القروض العقارية والسندات بـ ١٨٥ مليار دولار.
- قدّرت ديون المستهلكين في الولايات المتحدة الأميركية (سيارات وعقارات وتجهيزات منزلية وملحقاتها) بنحو ١٤ تريليون دولار (هذا عدا بطاقات الإئتمان التي يحملها المستهلكون).
- أعلنت مجموعة الخدمات المصرفية (نوموراً) التي استحوذت على جزء من أعمال «ليمان برازرز» عن خسارتها ١,٢ مليار يورو. وتعيش المصارف اليابانية حالياً مرحلة خطرة جداً.
- اعتذرت روسيا عن أقراض ايسلندا ٤ مليارات يورو كانت وعدت بها، وقال المسؤولون الروس ان ايسلندا طلبت قرضاً لتنويع استثماراتها مع حد أدنى من الأخطار، ولكنها اليوم تريد القرض لكي تسدد به ديون القطاع المصرفي الايسلندي وهنا قمة الخطر.

افتتاح المؤتمر الإسلامي العالمي الثالث لتمويل البنية التحتية في الدوحة

الوزير يوسف كمال: مستمرون في تنفيذ الخطط التنموية رغم الأزمة العالمية

أمام المصارف الإسلامية فرصة لتمويل مشاريع الدولة

قطر – كارلا موريس نجيم

افتتح وزير الإقتصاد والمال القطري يوسف حسين كمال المؤتمر الثالث الإسلامي العالمي لتمويل البنية التحتية، وذلك في ٢٨ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي في فندق انتركونتيننتال – الدوحة.

وأمام ٢٠٠ شخصية مصرفية مشاركة مثلت عدداً من المصارف الإسلامية والمؤسسات المالية في المنطقة، أوضح كمال «ان قطر مستمرة في تنفيذ خططها التنموية ومشاريعها رغم الأزمة العالمية وانخفاض أسعار النفط».

وناقش المؤتمر تحديات وآفاق العمل المصرفي الإسلامي في هذه المرحلة، خصوصاً في ظل الأزمة المالية العالمية.



الوزير يوسف حسين كمال



الشيخ علي محي الدين القرة داغي،



من اليسار: صلاح الجيدة وهشام العمادي



من اليمين: زياد عمر، علي العمادي واسماعيل الدفع



من اليمين: BRIAN LITTLE، د. ناهد طاهر وزياد عمر

كمال

ورأى **يوسف كمال** في كلمته أمام المؤتمرين «أن الأزمة المالية العالمية أصابت وتصيب الجميع ولم تنحصر في مكانها، بل تعدت حدودها الجغرافية وشملت الكرة الأرضية كلها وضمنها دول إسلامية ناشئة، تعتمد على صادرات وواردات من دول أخرى».

وأضاف: «أن ما حصل في العالم من أزمة مالية يشكل فرصة للمراجعة والاستنباط والخروج بأفكار وإمكانات ومقارنات بين ما يسمى بالأنظمة التقليدية المصرفية وأنظمة الإقتصاد الإسلامي والصيرفة الإسلامية». طارحاً أسئلة عدة في هذا الإطار حول من هو المقصّر ومن هو المبدع والمفكر، وأي وسيلة وأي فكرة قابلة الآن للتغيير والتطبيق.

وقال رداً على تساؤلاته ان هناك ثلاث جهات معنية بهذه العملية وهي المصارف الإسلامية والبنوك المركزية والحكومات، ومدى ملاءمة قوانينها مع متطلبات الصيرفة الإسلامية أو عدم ملاءمتها.

وأكد في هذا السياق على ضرورة ان تكون للمصارف المركزية في الدول الإسلامية لوائح وإجراءات تنظم عملية الصيرفة الإسلامية.

وقال «اننا لم نستغل حتى الآن أكثر من ٢٠ في المئة مما يمكن استغلاله من أعمال مصرفية إسلامية». ودعا الى ان تشمل قوانين المصارف المركزية فصلاً في شأن التعامل مع الأسلوب الإسلامي في التعاملات المالية. وشدّد على ضرورة اتخاذ المصارف الإسلامية مبادرات من خلال طرح أفكار وآراء لتنفيذ مشاريع خاصة في دول إسلامية تعاني من الفقر وتحتاج الى رؤى المصارف الإسلامية في هذا الشأن.

وأكد الوزير **كمال** ان الظروف الحالية التي يمر بها الإقتصاد العالمي تمثل فرصة جيدة للمصارف الإسلامية، مشيراً الى ان لدى هذه البنوك ملاءات مالية كبيرة جداً وأثبتت حصانتها في تلك الظروف.

وأكد ان قطر مستمرة في تنفيذ خططها التنموية ومشاريعها رغم الأزمة المالية العالمية وانخفاض أسعار النفط. داعياً الى المساهمة في تمويل وتنفيذ مشاريع جديدة في دولة قطر، وهي تسير في خططها التنموية على الرغم من الوضع الراهن عالمياً وتراجع أسعار النفط، لافتاً الى وجود مشاريع كبيرة في قطر



مصدق الملك (QNB الاسلامي)



من اليمين: هشام العمادي وفريد طرابلسي



محمد عبد الواحد (جناح ITS)



يحيى البطراوي



من اليمين: **خليل شلتوت**، DOUGLAS JOHNSON ، NEVILLE KOEN **وخالد راشد**



من اليمين: **عبد الله الريس**، احد المشاركين، **هشام العمادي**، **صلاح الجيدة**، **يحي البطراوي** والشيخ **علي القرة داغي**



من اليمين: **حمد النعيمي** و**علي عبد الغني**



من اليسار: **خليل شلتوت**، **ربيع نزال** و**أمجد حجازي**



من اليمين: **علي الكواري**، مصدق **الملك**، **خليل شلتوت** و**أمجد حجازي**



من اليمين: KIRK CHAMBERLAIN و KHAWAR QURESHI و STEPHEN DE STADLER و SHAUN BROOK **وقوفا**



من اليسار: **مجدي الاستاذ**، **سنان عديا**، **علا الطويل** و**عبد الرحمن ابو شعر** **(جناح بنك الهلال)**

والخليج، موضحاً ان أمام المصارف الإسلامية فرصة لتمويل هذه المشاريع. كما دعا البنوك الإسلامية الى الدخول في استثمارات في الدول الإسلامية كافة.

وتحدث في الجلسة الإفتتاحية **الشيخ علي محي الدين القرة داغي**، الأستاذ في كلية الشريعة في جامعة قطر الذي اعتبر ان حجم الأزمة المالية ضخم جداً وهو ٢١ تريليون دولار خسائر الغرب، وإفلاس عدد من المؤسسات المالية أبرزها بنك ليمان براذرز، ما يشير الى انهيار الرأسمالية لأسباب مالية وفلسفية وائتمانية وسياسية.

وختم كلمته «أن أفضل تمويل للبنية التحتية هو التمويل الإسلامي، إنما لا بد من دعوة البنوك الإسلامية الى التكتل وتطوير نفسها لتفوز بالصفقات الضخمة لتمويل البنية التحتية».



من اليمين: STEPHEN DE STADLER و JAY LEITNER

جلسات

ثم عقدت الجلسة الأولى تحت عنوان: موجة فرص تمويل مشاريع البنية التحتية ومصادرها» وتحدث خلالها كل من الرئيس التنفيذي لمصرف قطر الإسلامي **صلاح الجيدة**، والرئيس التنفيذي لمدينة الطاقة – قطر **هشام العمادي**.

أما الجلسة الثانية وعنوانها «إلقاء الضوء على مفاتيح التطوير والفرص الجديدة» فقدم خلالها مدير عام بنك قطر الوطني الإسلامي **مصدق الملك** ورقة عمل عرض خلالها نقاط التطوير والفرص الجديدة.

وثم عقدت الجلسة الثالثة تحت عنوان «الجيل الجديد من حلول التمويل الإسلامي» تحدث فيها مدير مجموعة خدمات التمويل الإسلامي في شركة أرنست اند يونغ – البحرين السيد **سلمان الجعفري**.

كما تحدث كل من الرئيسة التنفيذية لبنك غلف وان انفستمنت **د. ناهد طاهر** ونائب الرئيس التنفيذي في إدارة التجزئة في البنك الأهلي القطري، السيد **يحيى البطراوي**.

وعقدت الجلسة الرابعة بعنوان «آفاق جديدة للإستثمار الإسلامي»، تحدث فيها مدير العقارات في شركة سلام بنيان NEVILLE KOEN والرئيس التنفيذي ومدير استراتيجية الإستثمار في شركة CALYX FINANCIAL **دوغلاس كلارك جونسون** والمدير العام التنفيذي ورئيس الخدمات المصرفية الإسلامية في مصرف الصفاء الإسلامي التابع للبنك التجاري القطري السيد **خليل شلتوت**، والرئيس التنفيذي في CORECAP السيد **خالد راشد**.



انطوني صفير (جناح PATH)



د. ناهد طاهر وحلمي قادر

سالم الصباح محافظا مركزيا لمنطقة الشرق الاوسط

حشود المجتمعين في واشنطن شاركت في تكريمه

أعاد هيكلة عمليات الجهاز المصرفي وغرس الثقة في النظام المالي



سالم الصباح
محافظ بنك الكويت المركزي

اختارت مجلة «يورومونى» المعروفة عالميا الشيخ **سالم الصباح** محافظ بنك الكويت المركزي لنيل جائزة محافظ البنك المركزي لمنطقة الشرق الاوسط لعام ٢٠٠٨. وحيث للشيخ **سالم** قيمته الانسانية والمهنية والخلقية لدى الفاعليات الاقتصادية والمالية في الداخل والخارج، فقد تلقى المجتمعون في واشنطن في ١٠ تشرين الاول (اكتوبر) الخبر السار بالتأييد والمديح، حيث أقيم على هامش اجتماعات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي حفل تكريمي على شرف الشيخ **سالم**، الذي ناب عنه في الحضور وفي استلام الجائزة سفير الكويت في واشنطن الشيخ **سالم العبدالله الصباح**.

وجاء هذا التكريم وفقا لمجلة «يورومونى» تقديرا للدور المميز الذي يلعبه البنك المركزي في الكويت منذ بدايات التسعينات، والمتمثل في التحديات التي واجهها خلال اعادته لهيكلة عمليات الجهاز المصرفي وغرسه للثقة في النظام المالي، ومماشاته وتطبيقه معايير الرقابة الدولية في استعمال مساعديه ادوات ووسائل الاشراف المصرفي بما يتماشى مع معايير الرقابة الدولية.

قطاع مصرفي قوى في المنطقة

ونوّهت المجلة بتعزيز دعامات الاستقرار النقدي والمالي من خلال ما طبقه من اجراءات في مجال السياسة النقدية، الى اجراءات اخرى ساهمت في ضبط التسارع في معدلات النمو في الائتمان المصرفي وفي تخفيف حدة الضغوط التضخمية التي يواجهها الاقتصاد الكويتي، مشيرة الى اجراءات البنك المركزي في تعزيز معايير الحوكمة.

واكدت المجلة سلامة المؤشرات المصرفية للبنوك الكويتية بإشراف الشيخ **سالم** بحيث اصبح القطاع المصرفي في الكويت من اقوى القطاعات المصرفية في المنطقة طبقاً لتصنيف الوكالات العالمية.

نادر الذهبي شكل لجنة تحوّط حيال الأزمة المالية العالمية

د. أمية طوقان: لا أثر للأزمة على مصارفنا



نادر الذهبي
رئيس الوزراء الأردني



د. أمية طوقان
محافظ البنك المركزي الأردني

قال محافظ البنك المركزي الأردني **د. أمية طوقان** خلال اجتماع للجنة المعنية بدراسة الأوضاع الإقتصادية العالمية وتداعياتها على الإقتصاد والمصارف الأردنية، برئاسة رئيس الوزراء الأردني **نادر الذهبي** «أنه تم إطلاع رئيس الوزراء على الإجراءات التي يتبعها البنك المركزي الأردني في الحفاظ على سلامة واستقرار السياسة النقدية، وعلى الإجراءات والتدابير التي يتخذها البنك لتلافي أية تداعيات للأزمة المالية العالمية على الإقتصاد الوطني، وبشكل خاص على الجهاز المصرفي، مبدياً ارتياحه للإجراءات التي تم اتخاذها في هذا الصدد».

وأوضح **طوقان** ان رئيس الوزراء اطمأن على سلامة ومتانة الجهاز المصرفي والذي تصل كفاية رأس المال لديه الى ضعف المعايير الدولية المطلوبة، وخصوصاً ان البنوك الأردنية تنتهج سياسات مصرفية حصيفة تكفل لها الحفاظ على مواقف مالية متوازنة، بما يضمن عدم تعريض أموال المودعين لديها والتي تشكل الجانب الأعظم من أموالها لأية مخاطر.

وأكد **طوقان** أن الأزمة المالية العالمية التي عصفت بعدد من البنوك الاستثمارية في الدول الصناعية ليس لها تأثير على البنوك الأردنية التي تستثمر موجوداتها وفق السياسات والتعليمات التي حددها البنك المركزي الأردني، والمتوافقة مع المعايير الدولية على صعيد الموجودات المحلية أو الموجودات الخارجية.

وكان رئيس الوزراء قد شكل لجنة برئاسته وعضوية وزراء التخطيط والتعاون الدولي والعمل والمالية والصناعة والتجارة والأشغال العامة والإسكان ومحافظ البنك المركزي ورئيس هيئة الأوراق المالية ورئيس مجلس إدارة جمعية البنوك في الأردن ومدير عام مؤسسة ضمان الودائع، لدراسة الأوضاع الإقتصادية العالمية وتقييم الأثر على الإقتصاد الوطني من كافة جوانبه، واتخاذ التدابير اللازمة للتحوّط حيال أي أثر سلبي وتعظيم الآثار الإيجابية واتخاذ الإجراءات اللازمة.

لا تأثير ملموساً للأزمة المالية على البنوك السعودية

د. عبد الرحمن الحميدي: سوقنا ناشئة ولا تتعاطى بالمنتجات المعقدة

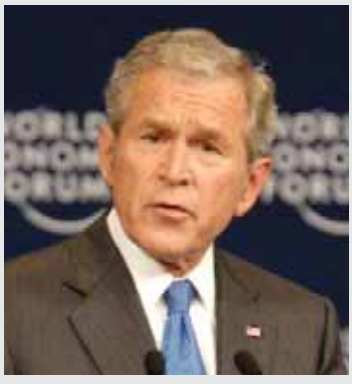
قال الدكتور **عبد الرحمن الحميدي** وكيل محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي للشؤون الفنية في كلمة ألقاها في افتتاح ورشة العمل الإئتماني التي عقدت في مقر المعهد المصرفي في الرياض، بتنظيم من شركة سمة ووكالة ستاندرد أند بورز تحت عنوان «التصنيف الإئتماني في ضوء الإصلاحات الاقتصادية في المملكة» «ان ٨٥ في المئة من موجودات البنوك السعودية موجودة في السوق المحلي، وان تسليفات البنوك تصب في السوق المحلي أيضاً، وان ما يحدث في السوق المالي العالمي لم يؤثر بشكل ملموس على البنوك في السعودية، وما على الوسط السعودي سوى مراقبة ومتابعة ما يجري في الخارج بعيدا عن الهلع والخوف».

وأوضح **الحميدي** أن النظام المالي السعودي يتمتع بالمتانة والاستقرار والقوة، مشيراً الى ان هناك عدداً من الأسباب أدت الى ذلك، منها سياسة المؤسسة الصارمة والمحافظة من حيث عمليات الإشراف والرقابة على المصارف. وفي معرض رده على تساؤل يختص بتأثر الشركات المحلية الممولة أجنبياً، لفت **الحميدي** الى ان جزءاً كبيراً من تمويل الشركات الكبيرة العاملة في السوق المحلي يعود الى البنوك السعودية، مؤكداً عدم تأثرها بسبب كبر حجمها وتعاظم أرباحها.

وأشار **الحميدي** الى ان النظام المالي في المملكة حافظ على متانته بحيث واصلت المصارف التجارية تمتعها بالسيولة والملاءة المالية العالمية وتحقيق نمو واضح في الأرباح، حيث لم تتأثر بشكل ملموس بتزعزع الثقة الناجم عن أزمة الرهن العقاري ومنتجات الدين المهيكلة. كما استمرت التعاملات المالية في ما بين المصارف المحلية بشكل طبيعي، مما عكس الثقة بالنظام المصرفي السعودي.

وأفاد «إن من العوامل الأساسية المؤثرة في هذه الأوضاع المطمئنة، توافر كميات ملائمة من السيولة المحلية، واتباع سياسات احترازية ومحافظة تنتهجها المصارف بتوجيه من مؤسسة النقد، وتنامي الوعي في ما يتعلق بأفضل الممارسات لإدارة المخاطر، إضافة الى ان السوق المحلي لا يزال ناشئاً ولا تتداول فيه المنتجات والمشتقات المالية المعقدة التي أحدثتها التقنيات العالمية، وكانت من الأسباب المباشرة في الاضطرابات المالية في الأسواق المتقدمة.

واشنطن تلجأ الى «تأميم جزئي» لأكبر ٩ بنوك في البلاد



الرئيس الاميركي جورج بوش

اتخذت الادارة الاميركية اربعة اجراءات للتغلب على الازمة المالية، بالتزامن مع قيامها بخطوة دراماتيكية تقضي «بتأميم جزئي» لتسعة من اكبر المجموعات المصرفية في البلاد بشراء حصص في هذه البنوك بمبلغ ٢٥٠ مليار دولار، وهي اول دفعة من الميزانية التي رصدت لخطة الانقاذ التي اقترحتها ادارة الرئيس بوش في وقت سابق، واعتمدها الكونغرس بعد ادخال بعض التعديلات عليها.

وكشف الرئيس الاميركي **جورج بوش** ان الحكومة الفيدرالية خصصت جزءا من مبلغ الـ ٧٠٠ مليار دولار لضخ اموال في السوق المالية بشراء اسهم في بعض البنوك. واكد ان هذا الاجراء سيسمح للبنوك مواصلة اقراض الشركات والعملاء، كما انه سيساعدها من اجل سد الثغرة التي نجمت عن الازمة المالية، وهو ما سيساعد النمو الاقتصادي وخلق وظائف جديدة، لافتا الى ان الخطة تقضي بأن تعيد البنوك شراء الاسهم من الحكومة بعد استقرار الاسواق، كما تمكنها من رفع رؤوس اموالها من المستثمرين من القطاع الخاص.

وقال **بوش** ان الخطوة الثانية تتمثل في ان تضمن المؤسسة الفيدرالية للتأمين على الودائع (اف دي آي سي) مؤقتا جميع الديون الجديدة التي تقدمها البنوك الخاضعة لنظام التأمين الفيدرالي، وان ذلك سيحل مشكلة البنوك التي لم تعد قادرة على ان تقترض اموالا كما انها قلصت حجم ديونها لزبائنها، وانه بعد تدفق الاموال بين البنوك سيصبح من السهل على الاميركيين الاقتراض لشراء منازل او سيارات وتوسيع أنشطة الاعمال الصغيرة.

اما الخطوة الثالثة فتقضي بتوسيع المؤسسة الفيدرالية للتأمين على الودائع (اف دي آي سي) مظلة التأمين الحكومي على حسابات التحويل، وهي الحسابات التي ستستعملها الشركات والاعمال الصغيرة من اجل التدبير اليومي لأنشطتها، وهو ما سيعزز استقرار السوق والنظام البنكي على حد قول بوش.

واعلن **بوش** ان الخطوة الرابعة تتمثل في خطة جديدة على وشك ان يفرغ من وضع تفاصيلها الاحتياطي الفيدرالي لشراء اوراق مالية، تساعد الشركات الاميركية لأداء اجور موظفيها، وخلق وظائف جديدة.

٨ مصارف سعودية تنفي تورطها بالأزمة المالية
أرباحها خلال ٩ أشهر: ١٦ مليار ريال

إثر الأخبار التي طاولت السوق المصرفي السعودي عن تورط بعض مصارفها في أزمة الرهن العقاري وتأثرها بالأزمة المالية العالمية، تنادى رؤساء ٨ مصارف سعودية الى نفي تلك الأخبار وأرفقوا نفيهم بإعلان نتائج أعمالهم للعام ٢٠٠٨.

والمصارف الـ٨ هي: العربي الوطني، سامبا، السعودي الهولندي، الراجحي، الرياض، السعودي الفرنسي، الإنماء وبنك البلاد.

وأجمع رؤساء المصارف الثمانية انه ليس هناك تأثير ملموس لأزمة الرهن العقاري في الأوضاع المالية لمصارفهم. وبالفعل انعكست تطمينات المصارف الثمانية إيجاباً في المملكة.

نذكر ان أرباح المصارف السعودية في الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري قد وصلت الى ١٦ مليار ريال سعودي.

قطر تدعم المصارف المحلية بنسبة ١٠٪ الى ٢٠٪ من رأس المال



الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني
رئيس مجلس الوزراء القطري



الشيخ جاسم بن حمد بن جبر آل ثاني
مصرف قطر الإسلامي

قررت الحكومة القطرية دعم البنوك المحلية المدرجة أسهمها للتداول في سوق قطر للأوراق المالية عبر جهاز قطر للإستثمار وهو صندوق حكومي، بنسبة تراوح بين ١٠ في المئة و٢٠ في المئة من رأس المال. وذلك بعد اجتماع لهذا الغرض عقده رئيس مجلس الوزراء ووزير الخارجية **الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** مع رؤساء مجالس إدارات البنوك الوطنية القطرية.

وتعليقاً على هذا الإجراء قال رئيس مجلس إدارة مصرف قطر الإسلامي **الشيخ جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني**، ان القطاع المصرفي يتوجه بالشكر والعرفان للحكومة نتيجة لعملها الدائم لتعزيز قدرة البنوك الوطنية، والتي تمثلت مؤخراً في مبادرة الشيخ **حمد بن جاسم** من أجل اتفاق جهاز قطر للإستثمار على المساهمة في رأس مال البنوك الوطنية.

وأضاف: «يعد هذا الإستثمار دعماً لخططنا المستقبلية، حيث أن وجود الحكومة كمساهم رئيسي سوف يدعم أداء القطاع المصرفي خصوصاً في ظل الأزمة العالمية الراهنة. ومن جانبنا سوف نعمل جاهدين على استغلال تلك الفرصة في دعم مسيرتنا التوسعية والتنموية في إطار عملنا كأول مصرف إسلامي في قطر يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية».

نائب كويتي يدعو الى دمج المصارف قسرياً

طالب النائب الكويتي **ناصر الدويلة** رئيس اللجنة التشريعية في البرلمان الكويتي، بضرورة دمج البنوك الكويتية دمجاً قسرياً لمواجهة العاصفة الهوجاء (الأزمة المالية في بورصة الكويت).

وقال **الدويلة** في تصريح صحافي «ان الأزمة الإقتصادية الحالية أخطر بكثير مما يتصوره البعض، أو حتى أكثر مما يتصوره القائمون على هذا الملف وهم وزيرا التجارة والمالية ومدير البورصة، مؤكداً أنها لم تحدث لأن الإقتصاد الكويتي ضعيف بل لأن الإقتصاد الكويتي مرتبط بالإقتصاد العالمي».

وأضاف: «نحن الآن أمام معالجة الأسهم لكن بعد فترة ستأتي أزمة البنوك، مشيراً الى ان انهيار البورصة كان متوقعاً بسبب تعثرها في إدارة وفهم الواقع وتساهلها وعدم شفافيتها وسماحها بمرور صفقات مخالفة للقانون ما أدى الى التدهور الحادث حالياً».

وبين **الدويلة** «ان الإقتصاد العالمي والبنوك العالمية والنظام الإئتماني العالمي ونظام التمويل العالمي على شفا الإنهيار، ونحن في الكويت نتكلم عن أزمة البورصة»، مؤكداً ان الأزمة ليست في البورصة بل في النظام الإقتصادي الذي يرتبط به النظام الإقتصادي الكويتي والذي لا يقبل التجزئة بأي حال من الأحوال.

وقال «إذا استمررنا في معالجة الأزمة على أنها أزمة سوق الكويت للأوراق المالية ستنهار البنوك الكويتية عما قريب، وسنقع في أزمة أكبر من أزمة سوق المناخ بعشرات المرات»، مبيناً ان الإقتصاد الكويتي سليم لكنه يسير نحو الهاوية ما لم يتم تشكيل لجنة طوارئ وطنية مكونة من أناس غير هؤلاء الذين يديرون الأزمة الآن».

محافظ المركزي الإيراني.. أُقيل

أُقيل محافظ البنك المركزي الإيراني **طهماسب مظاهري** ووضع حد لخلافاته مع الحكومة الإيرانية على السياسة النقدية التي يتبعها، لا سيّما إصراره على رفع أسعار الفائدة للمساعدة على كبح التضخم الذي وصل الى ١٧ في المئة.

بنوك البحرين في حالة سليمة ولا خوف عليها

رشيد المعراج: استبقنا الازمة والزمنا البنوك بتنويع المخاطر



قـال محافـظ مصرف البحريـن المركـزي **رشيد المعراج** لوكالـة «كونا» انه من المبكر معرفة تداعيات الازمـة الاقتصاديـة العالميـة على البحرين ودول المنطقة، وكذلك لا احد يمتلك الادلة والمعلومات والبيانات التي تؤهله ان يعطي توقعات معقولة لما سيكون عليه النمو الاقتصادي في البحريـن والمنطقـة في المستقبـل القريب، ولكن علينا ان نحضر انفسنا لمعدلات نمو اقـل لا سيمـا في ظل ضعف الطلب العالمي على كثير من صادرات المنطقة وخصوصاً النفط.

البنوك بحالة سليمة

وحول وضع البنوك في البحرين قال ان وضع البنوك في البحرين في حالة سليمة وليس هناك خوف من التزامات ازاء المودعين، الا ان ارباح بعض البنوك قد تتراجع.

وأوضـح المحـافظ **المعراج** ان المصـرف المركزي طلب من البنوك منذ العام الماضي تنويع المخاطر وعدم التركيز على العقارات، «كما طالبنا منذ العام ٢٠٠٧ باجراء تقييم داخلي للمخاطر عن طريق شركة متخصصة وإعطاء النتيجة للمصرف المركزي، وهذا امر ملزم».

لا مشكلة في سوق العقار

واكد **المعراج** انه لا توجد اي مشكلة بالنسبة للقطاع العقاري حيث تتعامل في هذا المجال مؤسسات لديها امكانات مالية عالية ونسبة الاقراض لم تتجاوز مستوى البنوك.

وقال **المعراج** وهو رجل خبرة وحكمة: «كنا في مرحلة طمع والآن نحن في مرحلة هلع».

المتداولون في الكويت يعتصمون احتجاجا على انهيار السوق!

نشـهد للأخوة في الكويت خبرتهم في استعادة الخسائر التي يتكبدونها في البورصة، فهم يتداولون ويضاربون، فاذا ربحوا تعلو الابتسامات وجوههم، واذا خسروا عبست وجوههم ولجأوا الى مختلف انواع الاحتجاجات محملين البورصة ومن يرعونها مسؤولية خسائرهم، ولا يهدئ من خاطرهم سوى إقرار الحكومة التعويضات لهم..

في ٢٣ تشرين الاول (اكتوبر) الماضي حاول المتداولون في بورصة الكويت اعادة خسائرهم عن طريق التداول بأسـهم مؤسسات معينة، وبدل ان يعوضوا خسائرهم خسروا المزيد.. وكانت صرختهم المدوية.

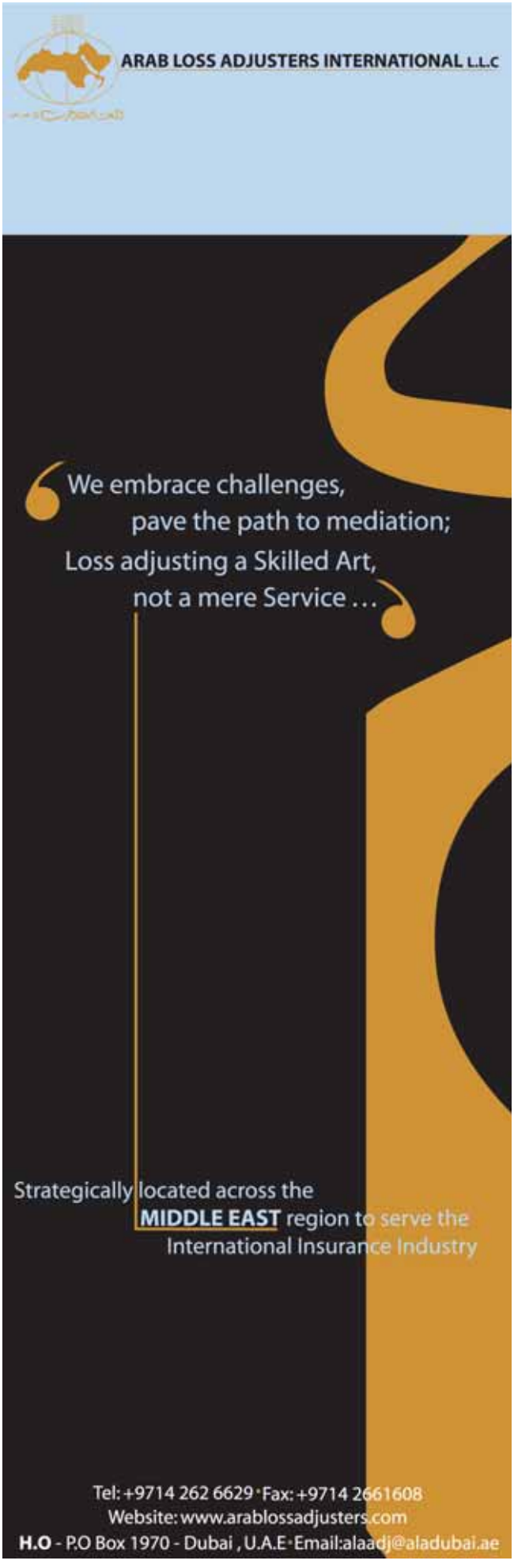
وفي محاولة للحصول على تعويضات جديدة من الحكومة، نظموا اعتصاما امام مبنى بورصة الكويت في اليوم عينه (٢٣/١٠/٢٠٠٨) احتجاجا على انهيار السوق وطالبوا بوقف التداول للحد من الكارثة الإجتماعية في بلدهم. وطالبوا مجلس الامة بالتدخل لمنع حصول كارثة مناخ جديدة واتهموا وزير المال بتضليلهم عندما دعاهم لدخول السوق.

اول بنك متخصص بالاستثمار في قطاع النفط

البحرين رخصت بإنشائه برأسمال مليار دولار

حصلت شركة بيت المال لتطوير الاعمال التي يرأسها **ماجد عبدالله التركيت** على ترخيص من مملكة البحرين بإنشاء اول بنك من نوعه يكون مقره في البحرين (يستثمر في قطاع النفط والغاز والبتروكيماويات في منطقة الخليج).

وتبحث الشركة المؤسسة للبنك عن مستثمرين استراتيجيين من جميع دول مجلس التعاون الخليجي والولايات المتحدة اضافة الى تركيا للمشاركة في تأسيس البنك.



الفاعليات الاماراتية تؤكد ان قرارات المركزي الاماراتي تحمي النظام المالي

الى جانب الفاعليات الاقتصادية التي اشادت بضمان الودائع في المصارف الاماراتية، كان لرؤساء فاعليات اقتصادية من مختلف القطاعات موقفهم الايجابي من قادة دولة الامارات ومصرفها المركزي.

وقد اعتبر الاقتصاديون ان قرار الحكومة في ضمان الودائع والمدخرات يعتبر حماية للنظام المالي والقطاع المصرفي إضافة الى قطاع المستثمرين، وهي بذلك ساهمت بشكل كبير في إعادة الثقة للمستثمرين.

وهنا بعض التعليقات لعدد من اركان الفاعليات الاماراتية:

صلاح الشامسي (اتحاد الغرف):
انه تحوط مسبق لتدارك الوقوع بالازمة



المهندس **صلاح بن عمير الشامسي** رئيس مجلس ادارة اتحاد غرف التجارة والصناعة ورئيس غرفة ابو ظبي قال: ان خطوة حكومة الامارات بضخ سيولة في القطاع المصرفي، تأتي في اطار خطواتها الايجابية التي تقوم بها لتوفير الدعم اللازم لهذا القطاع الحيوي والمحافظة على سلامة النظام المصرفي وحمايته من الوقوع في مثل هذه الازمة. كما تأتي في اطار التحوط المسبق والتأكد من ان الاجراءات المتبعة في النظام المصرفي كفيلة بمواجهة مثل هذه الازمات. لا سيما ان ضخ الاموال هو الاجراء الميسر، كون ضخ السيولة لا يحتاج الى سن تشريعات او اتخاذ اجراءات غير معتادة.

وقال **الشامسي** ان ضخ السيولة سيعزز من ثقة قطاع الاعمال والمستثمرين.

محمد النعيمي (موارد للتمويل):
نضمن ارتفاع الاسعار لفترة طويلة



قال **محمد النعيمي** الرئيس التنفيذي لشركة موارد للتمويل ان ضخ ٧٠ مليار درهم الى القطاع المصرفي سيعزز السيولة المتاحة لديه بعد ان ادى القرار الحكومي بضمان الودائع المصرفية الى تلقي البنوك استفسارات وطلبات لوضع الودائع لديها من قبل المستثمرين في دول مجلس التعاون الخليجي والعديد من دول العالم، معتبرا ان ضخ السيولة الى البنوك يؤكد ثقة الحكومة بالقطاع المصرفي ويشيع الاطمئنان بمدى قدرة الاقتصاد على مواصلة النمو.

واعتبر انه لا توجد مشكلة حقيقية على صعيد قدرة البنوك على الاقراض، لكن الذي حدث بفعل الازمة العالمية هو اعادة توزيع السيولة بين مختلف الدول، فتعطلت مؤقتا القدرة على تحريك الاموال لوضعها بتصرف العملاء، ولذلك تأتي القرارات الحكومية لتمكن البنوك من التحرك الى ان تتمكن من تحريك ارصدتها.

يوسف خلف (مصرف عجمان)
اعادت اللون الاخضر ليغطي شاشات السوق



قـال **يوسف خلف** الرئيس التنفيذي لمصرف عجمان ان قرار تحويل ٧٠ مليارا لوزارة المالية توضع كسيولة اضافية للقطاع المصرفي يأتي مكملا للقرارات السابقة الخاصة بالضمان الحكومي للودائع المصرفية، وهي الاجراءات التي قامت بها الحكومة لدفع حركة الاسواق التي شهدت تراجعا في الفترة الماضية، حيث نلحظ مؤخراً عودة اللون الاخضر ليغطي شاشات السوق وهو ما كان نتيجة فورية للقرارات الحكومية التي عكست التجاوب الحكومي السريع المباشر مع الازمة، حيث بددت القرارات الحكومية الاخيرة مخاوف المستثمرين وكافة الاطراف المعنية.

وتوقع **يوسف خلف** استمرار موجة صعود السوق خصوصاً وان حالة من التفاؤل دبت في اوساط المستثمرين نتيجة عودة الثقة كرد فعل طبيعي للقرارات الصائبة للحكومة والقيادة السياسية.

عارف الهرمي (املاك):
خطوة نابعة من نظرة ثاقبة للمستقبل



قال **عارف الهرمي** الرئيس التنفيذي لشركة أملاك «ان القرار يعد خطوة متقدمة ونابعة من نظرة ثاقبة للمستقبل واستدراكاً للتحديات التي تعتري السوق المحلي بكافة قطاعاته. ان هذا القرار ليس الاول الذي يهدف الى طمأنة المستثمرين بل يأتي ضمن سلسلة من القرارات الصادرة عن قيادتنا الرشيدة والنابعة من تحرك سريع لدرء المخاطر والذي يشكل بحد ذاته نقلة نوعية من الادارة الحكيمة للبلاد». واضاف **الهرمي** «ان هذا القرار وغيره من القرارات السابقة سيكون لها انعكاس مباشر على القطاع العقاري بشكل خاص وعلى الاقتصاد الوطني بشكل عام، ليس فقط للحاضر بل ايضا من اجل حماية مستقبل التطور والنمو للسوق الاماراتي».

للبنوك الصغيرة أيضاً مؤسسات تدعمها
إطلاق صندوق قيمته ٣ مليارات دولار لتمويلها

أعلن **لارس تونل** الرئيس التنفيذي لمؤسسة التمويل الدولية (التابعة للبنك الدولي) ان المؤسسة تعتزم إطلاق صندوق بقيمة ٣ مليارات دولار لتمويل البنوك الصغيرة. وأوضح ان المليار الأول الذي سيبدأ به الصندوق هو من مؤسسة التمويل الدولية، أما المليارات الآخران فقد يتوفران من مصادر أخرى مثل الحكومات أو صناديق الثروة السيادية أو البنوك التجارية.

وقال **تونل** «إذا استطعنا ان نقول ان هذا الصندوق متاح وان الناس تستطيع ان تسلك هذا السبيل إذا وقعت في مشكلات، فقد يؤدي هذا الى تفادي بعض المشكلات».

وأضاف «ان صندوقاً قيمته ثلاثة مليارات دولار يستطيع دعم الكثير من الأصول في البلدان شديدة الفقر حيث حجم النظام المصرفي لا يزال صغيراً».

الكويت الوطني يرفع أرباحه الصافية بنسبة ١٠,٥ في المئة



صورة تذكارية لاركان بنك الكويت الوطني

حققت مجموعة بنك الكويت الوطني NBK أرباحاً صافية بلغت ٩١٥ مليون دولار عن الأشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٨ مقابل ٨٢٨ مليوناً عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٧ أي بزيادة قدرها ١٠,٥ في المئة.

وارتفعت الإيرادات التشغيلية للبنك، وهو اكبر البنوك الكويتية والأعلى تصنيفاً بين بنوك الشرق الأوسط وشمال افريقيا، الى ١٤٧٦ مليون دولار مقابل ١٢٧١ مليوناً عن الفترة نفسها من العام السابق، كما بلغ العائد على الموجودات ٢,٧٢ في المئة والعائد على حقوق المساهمين ٢١,٧ في المئة وهما من أعلى المعدلات المصرفية العالمية.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني **ابراهيم شكري دبدوب** «ان جميع نشاطات ومؤشرات البنك المالية شهدت نمواً واضحاً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري»، مشدداً على ان «جميع أرباح الوطني جاءت نتيجة تصاعد النشاط التشغيلي الحقيقي للبنك محلياً وإقليمياً، وذلك بالرغم من الأزمة المالية والإنهيارات التي تشهدها أسواق المال الأميركية والأوروبية، والتي ألقت بتداعياتها السلبية على أسواق المنطقة والخليج من بينها السوق الكويتي». وشدّد دبدوب على عدم تأثر نشاطات وعمليات البنك بالأزمة المالية التي تشهدها الأسواق العالمية والتي تعد الأسوأ تاريخياً منذ عام ١٩٢٩.

وكانت وكالة التصنيف العالمية «فيتش» قد رفعت تصنيف بنك الكويت الوطني طويل المدى الى -AA. وبذلك يحتفظ الوطني بأعلى التصنيفات الإئتمانية على مستوى الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية المعتمدة وهي موديز وستاندارد أند بورز وفيتش. كما حصل البنك مؤخراً على لقب أفضل بنك في الكويت والشرق الأوسط لعام ٢٠٠٨ من مؤسسة يوروماني المالية العريقة، تأكيداً على أدائه المتنامي وجودة أصوله ومتانة قاعدته الرأسمالية واستراتيجيته الواضحة، الى جانب استقرار مجلس إدارته وقياداته التنفيذية.

دبي للإستثمار تتملك حصة استراتيجية في مصرف الطاقة الأول البحريني بقيمة ٦٥ مليون دولار



خالد بن كلبان

دبي للإستثمار

استحوذت شركة دبي للإستثمار على حصة استراتيجية من مصرف الطاقة الأول البحريني FIRST ENERGY BANK، حصلت بموجبها على ٥٠ مليون سهم، وهو ما يعادل ٥ في المئة من أسهم المصرف بقيمة ٦٥ مليون دولار أميركي. وقد تولى بيت التمويل الخليجي، بنك الإستثمار الإسلامي الأول في البحرين عملية الترويج لمصرف الطاقة الأول الذي بدأ عملياته في حزيران (يونيو) الماضي.



بنك يونيكورن البحرين يخصص ملياري دولار للاستحواذ على مصارف ومؤسسات مالية خليجية وأجنبية



ماجد السيد بدر الرفاعي
UNICORN

قـال **فريد ستونهاوس** رئيس الاندماجات الاستراتيجية والاستحواذات في بنك يونيكورن البحريني UNICORN، ان البـنك خصص نـحـو مـلـيـاري دولار لـلاسـتـحـواذ عـلـى مصـارف ومؤسسات مالية في انكلترا وجنوب شرق آسيا ومنطقة الخليج، وهو يهدف الى إخفاء الطابع الإسلامي على معاملاتها حيث الطلب عليها يتزايد في معظم أنحاء العالم.

وقـال **ماجد السيد بدر الرفاعي** العضو المنتدب للبنك والمدير التنفيذي «ان يونيكورن يتطلع لترتيب إصدارات صكوك بقيمة ١,٥ بليون دولار في منطقة الخليج بحلول نهاية العام». وقال البنك الذي يعمل حسب الشريعة الإسلامية انه سيشتري شركة البحرين المالية، وهي أول شركة للنقد الأجنبي في البلاد بدون ان يعطي تفاصيل عن كلفة الصفقة.

المناعي: هذه نتيجة التهاون في منح القروض

دعا **جاسم المناعي** رئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي في افتتاح أعمال الدورة العادية الـ ٣٢ لمجلس محافظي المصارف المركزية الذي انعقد في الشهر الماضي في مراكش – المغرب الى استخلاص العبر من الأزمة المالية العالمية الحالية، وتعزيز مناعة القطاع المالي والمصرفي العربي لمواجهة الأزمات المستقبلية.

وقال **المناعي**: ان جذور الأزمة تكمن بخاصة، في التهاون في منح الإئتمان العقاري ذي الملاءة الإئتمانية الضعيفة. وحذر من الإفراط في التعامل بالمنتجات المالية المعقدة.

٢٢٦٣ مليون ريال ارباح «ساب» للربع الثالث من عام ٢٠٠٨

جون كفرديل: لا تأثير لأزمة الرهن العقاري على الربحية



اعلن ساب SABB عن تحقيق ارباح صافية لفترة التسعة اشهر المنتهية في ٣٠ ايلول (سبتمبر) الماضي بلغت ٢٢٦٣ مليون ريال سعودي، بزيادة قدرها ٣٦١ مليون ريال سعودي، ونسبتها ١٩٪ مقارنة بصافي الارباح المحققة للفترة نفسها من العام ٢٠٠٧ التي بلغت ١٩٠٢ مليون ريال سعودي.

كما ارتفعت ودائع العملاء الى ٩٥,٧ بليون ريال سعودي بزيادة قدرها ٢٥,٤ بليون ريال ونسبتها ٣٦,١٪ مقارنة بمبلغ ٧٠,٣ بليون ريال العام ٢٠٠٧.

وبلغت قروض وسلف العملاء ٨٣,٦ بليون ريال بزيادة قدرها ٢٩,٤ بليون ريال سعودي ونسبتها ٥٤,٢٪ مقارنة بمبلغ ٥٤,٢ بليون ريال للعام ٢٠٠٧.

وقد بلغ اجمالي محفظة استثمارات البنك ٣٦ بليون ريال كما في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٨ مقارنة بمبلغ ١٧ بليون ريال للفترة نفسها من ٢٠٠٧.

كما بلغ اجمالي الاصول للبنك ١٣٢,٦ بليون ريال بزيادة قدرها ٤٣ بليون ريال ونسبتها ٤٨٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠٠٧.

وفي تعليقه على هذه النتائج قال السيد **جون كفرديل** العضو المنتدب للبنك: «ان هذه النتائج تبرز التزام ساب بتحقيق نتائج جيدة في شكل متواصل، وذلك من خلال الموازنة الدقيقة بين المخاطر واتجاهات النمو».

واضاف «ليس هناك تعرض لأزمة الرهن العقاري في السوق الاميركي ما يؤثر على الوضع المالي للبنك، وبالتالي لن يكون هناك اي تأثير على ربحيته».

رؤساء المصارف والشركات الاميركية المنهارة في قفص الاتهام

محام اميركي يتوقع سيلا من الدعاوى ضد الذين أثروا على حساب المساهمين

مؤسسة ضمان الودائع تتشارك في ملاحقة المتهمين

توقع المحامي **سكوت مايرز** SCOTT MEYERS احد الشركاء في مكتب المحاماة ليفنفيلد بيرلستاين LEVENFELD PERLSTEIN ان يخوض المتضررون من الانهيارات المالية التي طالت المصارف وشركات التأمين والشركات المالية معارك قانونية طاحنة ضد الرؤساء والمدراء التنفيذيين للشركات والمصارف المتعثرة والمفلسة وكذلك مستشاريها القانونيين ومفوضي الرقابة فيها. وقال ان القضايا التي سوف تنشأ خلال الايام المقبلة سوف تكون على مقدار من الاهمية يجعل المخالفات التي ارتكبها اركان شركة الطاقة الاميركية انرون ENRON اشبه بمخالفات السير.

اضاف: اتوقع ان تقام دعاوى جزائية ومدنية، وان توجه اتهامات الى الرؤساء والمدراء التنفيذيين في المؤسسات المنهارة بارتكاب جرائم مالية ومخالفات فادحة، وسوف يحاول المتضررون ان يستعيدوا ولو جزءا من الخسائر التي لحقت بهم جراء تلك الجرائم والمخالفات.

وأشار الى ان الرؤساء والمدراء يحملون عقود تأمين ضد المسؤولية المدنية للتنفيذيين DIRECTORS AND OFFICERS LIABILITY POLICIES ، وهذه العقود توفر للمتضرر التعويض جراء اي اخطاء مهنية يرتكبها الرئيس او المدير التنفيذي خلال ممارسته لاعماله وتؤدي الى الحاق الاذى بالآخرين.

ولفت الى ان التحقيقات الجارية داخل المؤسسات المنهارة سوف تظهر كم من الافعال الجرمية ارتكبها رؤساؤها ومدراؤها التنفيذيون.

وتـوقـع المحـامـي مـايـرز ان تكـون مؤسسـة ضمـان الـودائـع RESOLUTION TRUST CORP (RTC) في طليعة المدعين ضد الرؤساء والمدراء الذين انتهكوا القوانين، وذلك بكونها تولت دفع التعويض لاصحاب



قاعة المحكمة

الودائع في البنوك المنهارة (حتى حدود مئة الف دولار اميركي لكل حساب مصرفي)، موضحا انه سبق لمؤسسة ار تي سي (RTC) ان اتخذت صفة الادعاء الشخصي ضد رؤساء المصارف المفلسة في اوقات سابقة.

وقال ان الدعاوى سوف تشمل محامي المصارف والشركات المنهارة وشركات المحاسبة والتدقيق المولجة بممارسة دور مفوّضي الرقابة على الحسابات (CORPORATE LAWYERS AND AUDITORS)، وذلك بتهمة التواطؤ مع المدينين او تغطية الافعال التي نفذوها لمصالح شخصية.

وذكر ان الثروات التي جمعها المتورطون بإفلاسات الشركات والمؤسسات المنهارة ظاهرة، وهي تبين كيف انهم استغلوا مناصبهم ليجمعوا الرواتب الضخمة والمكافآت بتقديم ميزانيات وتقارير تنطوي على تضليل او تخفي الحقائق عن جمهور المساهمين.

احمد الطاير:
بنوك الإمارات أمام خيار الاندماج



رأى رئيس مجلس إدارة بنك الإمارات دبي الوطني **أحمد الطاير** ان البنوك في الإمارات قد تضطر الى النظر في إبرام اندماجات لمواجهة تداعيات الأزمة الإئتمانية العالمية. وأضاف ان المساهمين في البنوك المدرجة حالياً تنقصهم القدرة على ضخ أموال في البنوك من خلال زيادة رأس المال، وهذا يحتم عمليات اندماج لخلق كيانات مصرفية أكبر.

وفيما أكد ان القطاع المصرفي الإماراتي لم يتأثر بالخسائر التي شهدتها البنوك العالمية، أشار الى ان أداءه على صعيد المحافظ والتسهيلات ظل سليماً من تأثيرات هذه الأزمة، بل أنه بدأ حالياً التغلب على الانعكاسات الناجمة عن سحوبات بعض المستثمرين على صعيد مستويات السيولة من خلال القرارات الحكومية لتعزيز قدرة البنوك على هذا الصعيد، الأمر الذي سيجعلها قادرة على مواصلة عملها الطبيعي في مجال الإقراض والخدمات المصرفية.

وقال **الطاير** ان التطورات العالمية الحالية تثبت صحة خيار الاندماج الذي تم اعتماده بين بنك الإمارات الدولي وبنك دبي الوطني والذي نتج عنه الكيان الجديد تحت اسم بنك الإمارات دبي الوطني.

HSBC مستشاراً مالياً
في مدينة الملك عبدالله

عيّنت شركة إعمار المدينة الإقتصادية التي تعمل على تطوير وتنفيذ مشروع مدينة الملك عبدالله الإقتصادية «إتش إس بي سي السعودية المحدودة» مستشاراً مالياً لأعمال البنى التحتية ضمن المشروع. وقد تم تفويضها من أجل القيام بتقديم خدمات استشارية واستشارات استثمارية لأعمال البنى التحتية المتعلقة بالطاقة والمياه والصرف الصحي والنفايات الصلبة.

المركزي الكويتي يجيز لشركات الاستثمار الاقتراض من الدولة

اجاز البنك المركزي الكويتي لشركات الاستثمار الاقتراض من الحكومة في اطار مساعيه لتعزيز السيولة.

وقالت رئيسة مجلس ادارة شركة بيت الاستثمار العالمي غلوبل **مهى الغنيم**، ان هذا القرار يؤكد تفهم المركزي للمشكلة التي تواجه قطاع الاستثمار بعد اختفاء خطوط الائتمان من السوق المحلي، وهو ما سبب فراغا تمويليا عند الشركات العاملة في هذا القطاع.

وكانت شركات الاستثمار الكويتية قد شكت من ان القطاع يواجه مشكلات في السيولة ناشئة عن ازمة الائتمان العالمية.

وذكرت مصادر اعلامية في الكويت ان شركات الاستثمار طلبت الحصول على ائتمانات قدرها ١,٥ مليار دينار من الحكومة وان مجلس الوزراء يتابع هذه المطالب.



مهى الغنيم
غلوبل



دار ثروات للإستثمار تطعم فريقها الإداري بمديرين جدد

عارف العلوي: المنضمون هم من خيرة الكفاءات على الساحة البحرينية


عارف محمد العلوي


خالد محمد الخياط


محمد أحمدي


أحمد بو هزاع


نضال العطاوي


فيصل الياس

استقبلت عائلة ثروات THARAWAT مؤخراً نخبة جديدة من الكوادر البحرينية المؤهلة لتولي مناصب إدارية وقيادية تستهدف إكمال الفريق الإداري للشركة، وذلك إيماناً منها بما يملكه المواطن البحريني من مؤهلات إدارية وقيادية تضعه في المراتب العليا على الدوام، وفي إطار الإستراتيجية التي تنتهجها دار ثروات للإستثمار وهي أحدث دار استثمارية تنتهج تعاليم الشريعة الإسلامية في البحرين، وكان قد انضم مؤخراً الى ثروات كل من **محمد أحمدي** كمدير إقليمي للشركة، **أحمد بو هزاع** كمدير تنفيذي لتقنية المعلومات، فيصل الياس كمدير لتسويق الاستثمار و**نضال العطاوي** كمدير للشؤون الإدارية.

وفي هذا السياق يقول الرئيس التنفيذي لدار ثروات للإستثمار «ثروات» **عارف محمد العلوي**: في إطار استعداداتنا النهائية في ثروات للإنطلاق بأولى منتجاتنا قريباً، يسرني الترحيب بهذه المجموعة من الإداريين والتي تعتبر من خيرة الكفاءات المتواجدة على الساحة المصرفية البحرينية، حيث يأتي هذا التوظيف كإحدى الخطوات الداعمة لنا نحو تحقيق الأهداف المرسومة من قبل مجلس الإدارة.

جدير بالذكر، ان المديرين الجدد يملكون مؤهلات أكاديمية وخبرة مصرفية عملية كبيرة، فمحمد أحمدي المدير الإقليمي حاصل على شهادة التسويق الدولي ومبادئ الإدارة من كلية سكاي لاين في الشارقة والمعتمدة من جامعة هامبرساید البريطانية، وبرنامج الإدارة المقدمة من معهد هاميلتون في نيو جيرسي في الولايات المتحدة الأميركية وغيرها من الدراسات الإدارية. كما يحمل خبرة عملية كبيرة فاقت حصيلتها العشرين عاماً في أكبر المصارف والمؤسسات المالية والتأمينية والإستثمارية العربية والعالمية.

أما **أحمد محمد بوهزاع** المدير التنفيذي لتقنية المعلومات، فحاصل على ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة غلامبورغان في بريطانيا وبكالوريوس في علوم الحاسب الآلي من جامعة البحرين، ويعمل حالياً على إتمام ماجستير آخر في العلوم المالية والمصرفية من جامعة ديبول في الولايات المتحدة. ويحمل بوهزاع خبرة عملية تصل الى ١٥ عاماً في حقلي أنظمة وتقنية المعلومات اكتسبها من خلال العمل بمختلف الشركات والمؤسسات المالية الرائدة في البحرين.

وكذلك **فيصل الياس** مدير تسويق الاستثمار، فهو حاصل على بكالوريوس إدارة الأعمال وتسويق مع مرتبة الشرف الثالثة من جامعة برادفورد في بريطانيا عام ٢٠٠٣، والدبلوما المشاركة في العلوم المالية والمصرفية من جامعة البحرين عام ٢٠٠٢.

أما **نضال عبد العزيز العطاوي** فيحمل دبلوماً تخصصية في الإدارة المتوسطة من جامعة البحرين بالإضافة الى حضوره العديد من الدورات المتقدمة والمتنوعة في مجالات الإدراة وبرامج الهندسة اللغوية العصبية والحاسب الآلي. إضافة الى ما سبق يحمل العطاوي خبرة عملية بلغت ١٥ عاماً.

ويشير **العلوي** الى ان دار ثروات للإستثمار «ثروات» التي تتخذ من البحرين مقراً لها قد تم تدشينها في تموز (يوليو) ٢٠٠٨ تحت مظلة مصرف البحرين المركزي كشركة استثمارية فئة «أ» متوافقة مع الشريعة الإسلامية برأسمال مصرح به قيمته ١٠٠ مليون دولار وبرأسمال مدفوع يبلغ ٣٣,٢٥ مليون دولار، لافتاً الى أنها تركز على تقديم منتجات استثمارية في ثلاثة قطاعات رئيسية هي الصناعة والزراعة والخدمات وبدرجة أقل على القطاع العقاري. ■

خالد الخياط مديراً تنفيذياً للعلاقات العامة والإعلام

عيّنت دار ثروات للإستثمار **خالد محمد الخياط** مديراً تنفيذياً للعلاقات العامة والإعلام، وذلك في إطار سعيها الحثيث لتحقيق رؤيتها المستقبلية وأهدافها الاستراتيجية وبالأخص المتعلقة بتوظيف اختصاصيين على مستويات عالمية، قادرين على تطوير وتوفير منتجات وخدمات على أعلى مستويات الجودة.

يأتي **الخياط** الى البنك محملاً بخبرة عملية قاربت ٢٢ عاماً، قضاها في كل من شركة البحرين للإتصالات السلكية واللاسلكية (بتلكو) حيث انضم اليها في شباط (فبراير) ١٩٨٧، وتدرج في العديد من الوظائف فيها كانت آخرها مسؤول الشؤون الإعلامية والفعاليات وعلاقات المجتمع، وكذلك بنك البحرين الإسلامي الذي انضم اليه في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٥ حيث عمل فيه مدة ثلاث سنوات شغل خلالها منصب مدير رئيسي العلاقات العامة والإعلام.

و**الخياط** حاصل على عدد من الشهادات في العلاقات العامة والإعلام، وحضر العديد من الدورات التدريبية داخل وخارج البحرين، والمتعلقة بشؤون الصحافة والعلاقات العامة، كما كانت له مساهمات صحافية عدة سابقة، حيث حرر عموداً أسبوعياً في صحيفة الأيام بعنوان «من هنا وهناك»، وعموداً أسبوعياً آخر بعنوان «إبر ودبابيس» في مجلة صدى الأسبوع، كما كان له حضور قوي في مجال التحرير الألكتروني قبل الإنضمام الى العمل المصرفي.

وبهذه المناسبة، أبدى **العلوي** ترحيبه أيضاً بالخياط وعبر عن عميق تفاؤله بالقيادات الشابة التي انضمت الى الدار منذ تدشينها مؤخرا قائلاً: «ان استقطاب الكفاءات البحرينية الشابة يعد واحداً من أهم أهدافنا الإستراتيجية، فمواردنا البشرية، سواء في المستوى القيادي أو التنفيذي تعتبر أهم ثروة نملكها في دار ثروات للإستثمار».

وبدوره، أبدى **الخياط** بالغ سروره لانضمامه للدار قائلاً: «لقد سعدت حقاً بانضمامي الى دار ثروات للإستثمار والمتوافقة تماماً مع تعاليم الشريعة الإسلامية، وهو الأمر الذي اعتبره عنصراً حاسماً في اقتناصي لفرصة الإنضمام اليها».

فرست انفستمنت بنك مصرف إسلامي جديد في البحرين برأسمال ٢٠٠ مليون دولار



من اليسار: جمال الهزيم ود. محمد العلوش



صورة تذكارية مع محافظ البنك المركزي البحريني رشيد المعراج

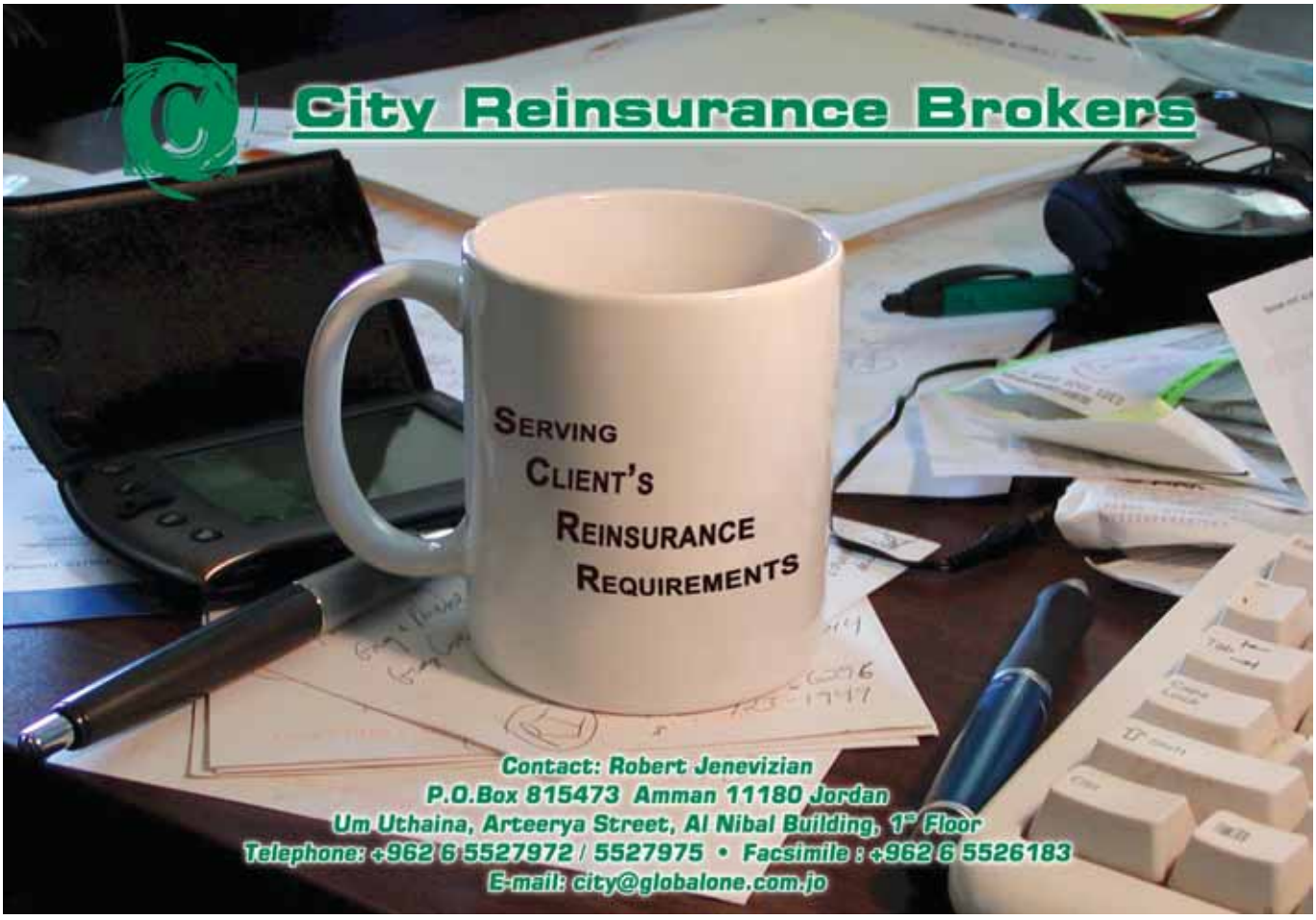
تم تأسيس بنك إسلامي جديد في البحرين هو فرست انفستمنت بنك FIRST INVESTMENT BANK برأسمال يبلغ ٢٠٠ مليون دولار. وقد تم تسجيل البنك الذي يتخذ من البحرين مقراً رئيسياً له كشركة مساهمة بحرينية مقفلة.

وسوف يقوم البنك المتوافقة معاملاته مع أحكام الشريعة الإسلامية بتزويد المستثمرين من المؤسسات والأفراد بمنتجات وخدمات مبتكرة ومتنوعة، وسوف يركز عملياته في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

يحتضن البنك من بين مساهميه عدداً من أهم المؤسسات المالية في منطقة الخليج من بينها الشركة الأولى للإستثمار (الكويت)، وبنك بوبيان (الكويت)، والشركة التجارية العقارية (الكويت)، وبيت الإستثمار الخليجي (الكويت)، ومجموعة عبد اللطيف العيسى (المملكة العربية السعودية)، وشركة تباين للإستثمار (البحرين)، والموارد للتمويل (دبي)، ونور كابيتال (أبوظبي). ويرأس مجلس إدارة البنك د. **محمدالعلوش** صاحب الخبرة في مجال الصيرفة الإسلامية، ويشغل منصب الرئيس التنفيذي البحريني **جمال علي الهزيم** المعروف بخبرته الواسعة في القطاع المالي.

وفي تصريح له بمناسبة تدشين البنك قال الدكتور **محمد العلوش** «يعد اقتصاد دول مجلس التعاون الخليجي الأسرع تغيراً في العالم، وقد أصبحت هذه الدول منطقة جذب للمستثمرين بفضل توفر السيولة واحتياطيات النفط والتوجه الجاد نحو تنويع الإقتصاد».

ومن جانبه قال **جمال علي الهزيم** «بالرغم من النمو الكبير الذي يشهده قطاع الصيرفة الإسلامية، إلاّ أن أبرز التحديات التي تواجه هذا القطاع هو توفير الخبرات البشرية المؤهلة التي يمكنها صياغة مستقبل هذه الصناعة».



غلوبل يتملك حصة في شركة هندية للإستشارات

عمر القوقة: نعزز تواجدنا في أسواق محكمة التنظيم



استحوذ بيت الإستثمار العالمي (غلوبل) أخيراً على حصة استراتيجية في أحد البنوك الإستثمارية الرائدة في مجموعة «مايب» للإستشارات المالية المحدودة – الهند.

وللمناسبة قال نائب الرئيس التنفيذي **عمر القوقة** «نعتقد ان الهند تتمركز الآن في النظام العالمي الجديد، وستصبح جزءاً من المحرك الرئيسي الذي يقود القوى الإقتصادية في آسيا. ويأتي دخولنا في شراكة مع مايب تعزيزاً لتواجدنا في أسواق محكمة التنظيم، والتي أبدت صلابة ملحوظة أمام المتغيرات الأخيرة للأسواق العالمية. هذا وتتمتع مايب بتاريخ من الأداء الممتاز ورؤية هادفة لكي تصبح شركة رائدة في تقديم الخدمات المالية».

وأوضح **القوقة** بأن «هذا الإستثمار يأتي متزامناً في وقت يواجه فيه السوق العالمي تحديات جادة، وعلى الرغم من ذلك فقد ساعدت الظروف السوقية المتقلبة على تعزيز قيمة استراتيجيات الإستثمار السليمة التي تنتهجها غلوبل، وساعدت كذلك في تعزيز التزام غلوبل بالاستمرار في خططها وأنشطتها».

ميريل لينش: انتهاء الازمة المالية العالمية خلال عامين

توقع رئيس مجلس ادارة بنك ميريل لينش **ريتشاردتي ماكورماك** استمرار الازمة العالمية خلال ما بين ١٨ شهرا وعامين، بما يتزامن مع استمرار تباطؤ سوق المساكن الاميركية لفترة مماثلة.

واشار في كلمة امام مؤتمر في تايبه الى «ان التحدي الآن لزعماء العالم هو ضمان حركة تصحيح منظمة للاسواق بأكبر قدر ممكن». وتأتي تصريحات ماكورماك مع تهاوي الاسهم في شتى انحاء العالم وسط شكوك في نجاح رد اوروبي على الازمة المالية وخطة الانقاذ الاميركية البالغ حجمها ٧٠٠ مليار دولار في تفادي سقوط الاقتصاد العالمي في براثن كساد أعمق.

الدمج ولّد بنكاً عملاقاً في كاليفورنيا

تم في كاليفورنيا الولايات المتحدة الأميركية دمج رابع مصرف أميركي حيث دمج بنك «واكوفيا» مع منافسه بنك «ويليس فارغو»، وقد بلغت قيمة الصفقة ١٥,١ مليار دولار والتي سمحت لبنك «ويليس فارغو» ان يدخل نادي الكبار حيث سيبلغ عدد موظفيه ٢٨٠ ألفاً وعدد فروعه ١٠٧٠٠ موزعين في ٣٠ ولاية إضافة الى العاصمة واشنطن. ستبلغ أصول البنك الدامج ١٤٢١ مليار دولار وودائعه ٧٨٦ مليار دولار.

ظفار العماني يخفض سعر السهم لزيادة الرأسمال

خفض بنك ظفار العماني سعر السهم في اصداره الخاص لزيادة رأس المال من ٠,٤٥١ ريال الى ٠,٤٠١ ريال. واوضح البنك في بيان له ان المساهمين وافقوا على زيادة رأس المال المدفوع بنسبة ٣٣,٣ في المئة الى ٧٠,٧٧ مليون ريال في الجمعية العمومية التي عقدت يوم ١٤ تشرين الاول (اكتوبر) الماضي.

واشار البنك ايضا الى انه يحق للمساهمين الاكتتاب بنسبة ٢٠ في المئة من اسهمهم بسعر ٠,٤٠١ ريال للسهم الواحد.

الباراشوتات الذهبية لن تتساقط بعد اليوم في أحضان رؤساء المصارف الأميركية



هنري بولسون

وزير الخزانة الأميركي

المكافآت السنوية المالية التي كانت تدفع الى المحظوظين من رؤساء البنوك الأميركية والتي تسمى في أميركا بالباراشوتات الذهبية GOLDEN PARACHUTES سوف تتوقف عن الهبوط في أحضان رؤساء المصارف ومدرائها التنفيذيين.

أكد ذلك وزير الخزانة الأميركي **هنري بولسون** قبل إعلانه نبأ قرار الإدارة الأميركية دخول قاعدة المساهمين في تسعة مصارف أميركية ومدها بقيمة إجمالية تبلغ ٢٥٠ مليار دولار أميركي. وذكر ان من بين المصارف التسعة هناك سبعة مستفيدون عمالقة هم:

١) سيتي بنك CITI GROUP
٢) بنك اوف أميركا BANK OF AMERICA
٣) جاي بي مورغان تشيس J.P.MORGAN CHASE
٤) ويللز فارغو WELLS FARGO
٥) غولدمان ساكس GOLDMAN SACHS
٦) مورغان ستانلي MORGAN STANLEY
٧) ميريل لينش MERRILL LYNCH

وتقرر ان تمد الإدارة الفدرالية هذه المصارف بالمال مقابل حصولها على جزء من أسهمها التفضيلية PREFERRED SHARES، أي الأسهم التي ليس لها حق التصويت في إدارة المصارف.

وقال **هنري بولسون** وزير الخزانة الأميركي ان هذا الإجراء مؤقت ويهدف الى منع المصارف من السقوط، وان الأسهم التي سوف تحصل عليها الإدارة سوف تكون منتجة للأرباح. أي ان الأموال التي سوف تضخ في المصارف لن تكون هدايا مجانية، بل ان الإدارة سوف تقبض قسائم الأرباح التي توزعها المصارف نهاية كل سنة.

تجدر الإشارة الى ان الإحصاءات التي أذيعت في أميركا تبين ان رؤساء ومدراء الشركات المالية والمصارف وشركات التأمين التي سقطت أو تعثرت خلال الفترة الأخيرة كانوا قد تقاضوا خلال السنوات الثلاث الماضية مكافآت BONUSSES تتجاوز قيمتها ٦ مليارات دولار أميركي.

نماذج عن رواتب مديري المؤسسات الأميركية

لن تصدق أيها القارئ ان يكون الراتب السنوي لأصغر الرؤساء التنفيذيين في الولايات المتحدة هو ١١,٦ مليون دولار والراتب الأكبر ٧٠ مليون دولار. وهنا نماذج لرواتب رؤساء شركات، معظمها أفلس أو استحوذت عليها شركات أخرى:

اسم الرئيس	اسم الشركة	الراتب السنوي (دولار)
لويد بلانكفين	غولدمان ساكس	٧٠,٣ مليوناً
ريتشارد فولد	ليمان برازرز	٣٤ مليوناً
جيمس كايين	بير شيرنز	٣٣,٩ مليوناً
جيمس دايمون	جي بي مورغان	٢٨ مليوناً
ريتشارد سايرون	فريدي ماك	١٨ مليوناً
جون تاين	ميريل لينش	١٧,٣ مليونا
مارتن سوليفان	AIG	١٤ مليوناً
دانييل ماد	فاني ماي	١١,٦ مليوناً

المصدر: معهد السياسات الإقتصادية



عبد الوهاب الوزان (بنك الكويت الدولي) : اندماج المصارف المحلية لمواجهة المنافسة الأجنبية بات أمراً ملحاً

رغم كل ما يحدث من هزات مالية في القطاع المصرفي العالمي، لا تظهر لدى أي من المصارف الكويتية أية رغبة بالإندماج أو السماح بالاستحواذ على احدها.

وتعليقاً على ذلك قال رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الدولي **عبد الوهاب الوزان**، ان عدم وجود مثل هذه الرغبة إن دلّ على شيء فإنما يدل على انتفاء الرغبة لدى مالكي الأسهم في معظم المصارف نظراً لقناعتهم التامة بأوضاعهم الحالية وتمسكهم بوحدتهم الفعلية.

وقال **الوزان** ان المصرف المركزي في الكويت حاول مراراً وتكراراً حث البنوك على تبني السلوك الإندماجي المنبثق من سياسته وتوجهه الرامي الى تطوير آلية عمل القطاع المصرفي.

وتساءل **الوزان** في حديث الى «السياسة»: لماذا لا نستفيد من تجارب الآخرين؟ فعلى سبيل المثال الأزمة الغربية العالمية التي حدثت أخيراً في الولايات المتحدة الأميركية حركت عجلة الاستحواذات والاندماجات، ودفعت حزمة من الشركات والبنوك الى امتلاك حصص في تلك المؤسسات الهالكة سالفة الذكر بغرض تقوية مراكزها وتدعيمها من جديد.

وختم **الوزان**: الخيار غداً معدوم أمام مصارفنا المحلية والمنافسة مقبلة لا محالة، والمتغيرات العالمية ستلزمنا بتبني النهج الاستحواذي والاندماجي.

بنك الهلال يقرر التوسع داخلياً وخارجياً

يقول **محمد برو** الرئيس التنفيذي لمصرف الهلال الإسلامي ان البنك يعتزم التوسع داخلياً وخارجياً، ففي الداخل سيفتتح ٥٠ فرعاً جديداً بدءاً من العام الحالي لغاية العام ٢٠١٣، وفي الخارج سيفتتح فروعاً في الدول التي يوجد فيها مسلمون أو ترتبط بعلاقات تجارية مع دولة الإمارات.

تأسس بنك الهلال العام ٢٠٠٧ بقرار من مجلس أبوظبي للإستثمار وهو واحد من صناديق عدة لاستثمار الثروة السيادية، ويبلغ رأسماله مليار درهم (٢٧٢,٣ مليون دولار).

بنك مسقط يتطلع للتوسع نحو الصين

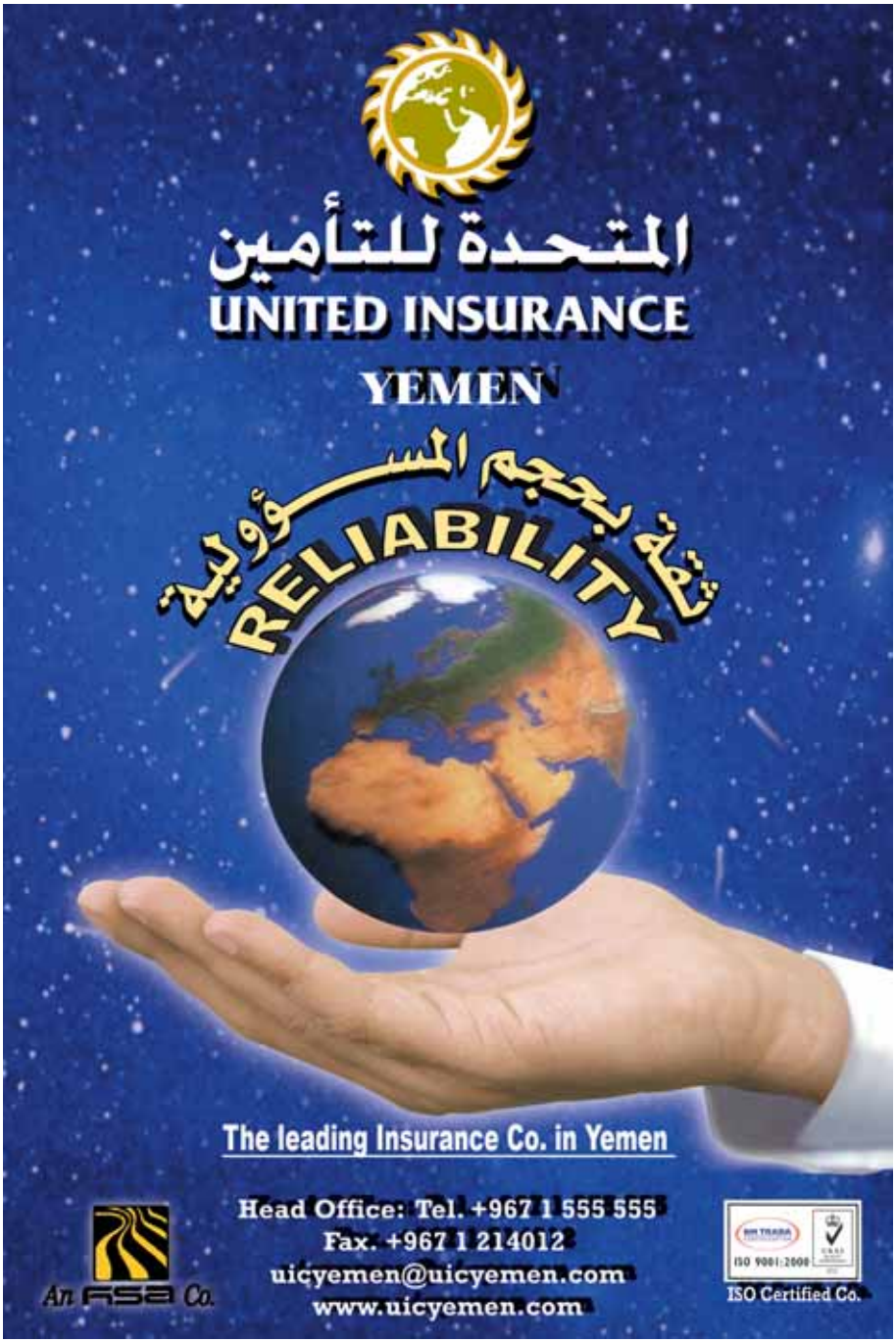
توقع وصول قيمة التبادل التجاري بين دول الشرق الأوسط (دول مجلس التعاون الخليجي) وبين الصين الى مئة مليار دولار في العام ٢٠٢٠ أي ضعف القيمة الحالية، حمل عدداً من البنوك الخليجية وبينها بنك مسقط للتطلع الى السوق الصيني وإنشاء فروع لها في المدن الصينية في حال سمحت لها السلطات الصينية بذلك.

وعلم ان بنك مسقط يبحث جدياً في التوسع نحو الصين بعد توسعه في الهند بشرائه ٤٩ في المئة من أسهم بنك بي ام اي البحريني في الهند ومساهمته في بنك اتش دي اف سي.

غالي رئيسا للجنة تحديد السياسات في صندوق النقد الدولي

انتخب وزير المال المصري **يوسف بطرس غالي** رئيسا للجنة تحديد السياسات في صندوق النقد الدولي ليكون اول شخص على الاطلاق من دولة صاعدة يتولى المنصب.

وتغلب غالي على وزير مالية الهند **بالانيابان تشيدامبارام** ليرأس اللجنة المالية والنقدية الدولية في تصويت شاركت فيه الدول الاعضاء في الصندوق.



هوية جديدة لقطر الدولي تواكب التطورات وشراكته مع الكويت الوطني



ابراهيم دبدوب وعصام الصقر وعادل الماجد وجورج نصره وأعضاء مجلس إدارة بنك قطر الوطني أثناء قص الشريط

أطلق بنك قطر الدولي IBQ، البنك الشريك لبنك الكويت الوطني في قطر، هويته الجديدة وذلك في احتفال خاص أقيم بهذه المناسبة في فندق الفورسيزنز. وقد حضر الحفل الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني ونائب رئيس مجلس الإدارة لبنك قطر الدولي **ابراهيم دبدوب**، والرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني – الكويت **عصام الصقر**، ونائب الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني – الكويت **عادل الماجد**، والرئيس التنفيذي لبنك قطر الدولي **جورج نصره**، الى جانب أعضاء مجلس الإدارة ونخبة من رجال المال والأعمال والإقتصاد بدولة قطر.

وللمناسبة قال **ابراهيم شكري دبدوب**، «ان إطلاق هوية جديدة للبنك جاء نتيجة التغيرات الإقتصادية التي تشهدها دولة قطر في الوقت الراهن. فكلما تطورت البلاد اقتصادياً ازدادت متطلبات الأعمال والأفراد. ولذلك شعرنا بالحاجة لإطلاق هوية جديدة تعكس قدرة البنك على مواكبة هذا التطور الإقتصادي السريع ومواكبة التحديات التي يفرضها القرن الواحد والعشرين، الى جانب التعبير عن شراكة قطر الدولي مع بنك الكويت الوطني. وسنعمل باستمرار على تطوير عملياتنا لتلبية المتطلبات المتغيرة لعملائنا، وذلك بالعمل على تنويع خدماتنا لتشمل منتجات وخدمات ذات قيمة مضافة والاستثمار في نظم المعلومات ومواردنا البشرية».

وأشار **دبدوب** الى ان قطر الدولي قد توسع بشبكة فروعه لتصل الى ٨ فروع ويخطط لفتح ٧ فروع أخرى خلال العام المقبل. كما أطلق البنك العديد من المنتجات المصرفية المميزة ذات القيمة المضافة، وقام بتحديث قنوات الاتصال المختلفة والبنية التحتية لشبكة تكنولوجيا المعلومات، كما استثمر البنك في تدريب وتطوير الموظفين. ولا شك في ان جميع هذه المبادرات الإستراتيجية ساهمت في تشكيل هوية IBQ الجديدة، وتقوية منزلته، وتحديد موقعه كقوة رائدة في القطاع المصرفي القطري.

والجدير بالذكر ان نجاح IBQ أسفر عن نتائج مالية مبهرة خلال السنوات الخمس الأخيرة، من خلال ادارته من السيد **جورج نصره**.



بنك قطر الدولي

برسم مجلات التصنيف العالمية
أنتم مسؤولون عن تعثر بنك الخليج

بنك الخليج – الكويت كاد أن يعلن إفلاسه في الشهر الماضي لولا تدخل الحكومة الكويتية واتخاذها قراراً بضمان الودائع في كل المصارف المحلية، وهو كان قد نال قبل تعثره في العام ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ جوائز عالية من مجلات عالمية، وكان البنك ينشر إعلاناته وفيها افتخاره بالجوائز التي نالها، خصوصاً تلك التي منحت له لأنه أفضل بنك في الكويت وسواها.

أفضل بنك عبر الإنترنت في الكويت

أفضل بنك للخدمات المصرفية الشخصية في الشرق الأوسط

أفضل بنك للخدمات المصرفية الشخصية في الكويت

أفضل بنك في الكويت

علما ان مثل هذه الإعلانات أضحت مؤخراً الشغل الشاغل للمصارف والشركات المالية والعقارية...

في أحد إعلانات البنك اعلاه يجد القارئ أية جوائز حصل عليها بنك الخليج، كأفضل بنك في الكويت ومن أي مؤسسات إعلامية حصل عليها.

عمليات احتيال تسطو على أموال مودعين في مصارف عربية

تعرضت حسابات مصرفية عائدة لسعوديين ومقيمين في السعودية، للقرصنة من عصابات مصرفية في دول عربية أبرزها الإمارات وسوريا. وبعد كشف مصرف سعودي كبير بعض حالات الاحتيال تلك، قرر إلغاء أكثر من ١٤ ألف بطاقة صرافة لزبائنه واستبدالها بأخرى، طالباً من زبائنه التوجه الى أقرب جهاز صراف آلي وتغيير أرقامهم السرية في أسرع وقت. كما طلبت إدارة المصرف من الموظفين عدم تحصيل رسوم الصرافة من الزبائن المقرر وقف بطاقاتهم نظراً الى وجود أخطار من تكرار حالات الاحتيال.

وفي السياق عينه كانت مؤسسة النقد العربي السعودي (البنك المركزي) قد طلبت من المصارف السعودية الحذر من عمليات قرصنة ألكترونية تستهدف حسابات سعوديين تنفذ من خارج المملكة.

وأوضح موظفون مصرفيون ان زبائن كثراً من أربعة مصارف تضرروا من جراء ذلك، لافتين الى ان هذه الظاهرة بدأت منذ أكثر من شهرين، ما أدى الى تضرر آلاف المودعين في المصارف الإماراتية، مقدرين تخطي المبالغ عشرات ملايين الريالات.

وقد وعدت مصارف عدة زبائنها بالتعويض عليهم بسداد قيمة المبالغ المسحوبة من حساباتهم، علماً ان حالات احتيال مماثلة كانت قد حصلت في السابق وتمت معالجتها.

الأزمة المالية العالمية وسحب ليبيا لأموالها وراء تعثر المصارف السويسرية العملاقة



نعم.. صدق أيها القارئ ان سحب الحكومة الليبية لودائعها من المصارف السويسرية العملاقة ٧ مليارات دولار (بينهم يو بي اس وكريدي سويس) كردة فعل على التعرض لنجل الرئيس القذافي هنيبال وزوجته في ١٥ تموز (يوليو) الماضي، قد هزّ القطاع المصرفي السويسري. وقد تطورت الهزة الى كارثة في ثبوت تورط مصارف سويسرا لا سيما يو بي اس وكريدي سويس في الأزمة المالية العالمية.

رئيس البنك الإسلامي يؤكد عدم تأثر المجموعة بالأزمة المالية



خلال القاء الكلمات

أكد رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الدكتور **أحمد محمد علي** ان البنك لم يتأثر بالأزمة المالية العالمية، وذلك على هامش الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي في واشنطن.

وخلال اللقاء الذي ضم العديد من الشخصيات الاقتصادية العالمية ومحافظي البنك الإسلامي، ثمن المدير العام لمنظمة الأغذية والزراعة التابعة للأمم المتحدة (الفاو) الدكتور **جاك ضيوف** دور مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في مواجهة أزمة الغذاء العالمية.

وتحدث أيضاً رئيس الصندوق الدولي للتنمية الزراعية (ايفاد) مؤكداً الحاجة الى مضاعفة الالتزام تجاه القطاع الزراعي والعمل من أجل رفع معدل الإنتاجية.

ومن جانبه، أوضح كبير الإقتصاديين في بنك ستاندرد تشارتر **جيرارد لايوس**، ان الطريق لمواجهة الأزمة المالية العالمية تتمثل في الاهتمام بأساسيات أوضاعها الإقتصادية وتحويل مدخراتها العالمية الى استثمارات فعالة.

نور الإسلامي يفتتح فرعاً متكامل الخدمات في مطار دبي



حسين القمزي

بنك نور الإسلامي

بدأ بنك نور الإسلامي توفير خدمات مصرفية متكاملة للعملاء انطلاقاً من فرعه الجديد في المبنى رقم ٣ الذي افتتح حديثاً في مطار دبي الدولي. ووصفت هذه الخطوة بأنها تتماشى مع سعي البنك لتوسيع شبكته المصرفية في جميع أنحاء الإمارات بشكل سريع وزيادة عدد فروعه خلال العام المقبل.

يتميز الفرع الجديد بموقعه الإستراتيجي الكائن في قاعة المسافرين التي يتوقع ان تستقبل أكثر من ٦٠ مليون راكب سنوياً. والفرع الذي سيوفر خدماته للمسافرين والموظفين العاملين في المطار وجميع عملائه في الإمارات، سيفتح أبوابه على مدار الساعة وطيلة أيام الأسبوع والإجازات.

وأشار الرئيس التنفيذي لبنك نور الإسلامي **حسين القمزي** الى ان اتساع قاعدة العملاء خلال الأشهر العشرة الماضية بشكل كبير استدعى وجود مرافق إضافية لتقديم خدمات مصرفية متكاملة تلبي جميع احتياجاتهم، واعداً بتحقيق ذلك من خلال الموقع الجديد.

واعتبر انه «لا شك في ان افتتاح فرع البنك في مطار دبي الدولي يشكل علامة هامة ضمن خططنا التوسعية»، مبدياً التصميم على مواصلة هذا النمو خلال السنوات المقبلة لتحقيق رؤية البنك المتمثلة في أن يكون بنكاً إسلامياً عالمياً.

ويعد هذا الفرع الثاني للبنك الذي يقدم خدماته للجمهور على مدار الساعة بعد فرع البنك الرئيسي الذي افتتح في أيار (مايو) الماضي في شارع الشيخ زايد، وهو أول مؤسسة مصرفية في الشرق الأوسط تقدم خدماتها للعملاء على مدار الساعة.



ارباح البنك السعودي الفرنسي الى ٧٢٩ مليون ريال في ٩ اشهر



ابراهيم الطوق
البنك السعودي الفرنسي

حقق البنك السعودي الفرنسي ٧٢٩ مليون ريال سعودي ارباحا صافية للربع الثالث من ٢٠٠٨ مقابل مبلغ ٦٥٣ مليون ريال خلال الفترة نفسها من عام ٢٠٠٧ بزيادة نسبتها ١١,٦ في المئة.

ووصل اجمالي الموجودات الى ١٢١ مليار ريال بزيادة ٣١ مليارا. كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٢٧,٣٪ من ٦٦ مليار ريال سعودي خلال الاشهر التسعة الاولى من عام ٢٠٠٧ الى ٨٤ مليار ريال سعودي خلال الفترة نفسها من عام ٢٠٠٨.

وعلق رئيس مجلس الادارة الشيخ **ابراهيم الطوق** على هذه النتائج معربا عن سعادته بها، ومثنيا على الجهود التي يبذلها البنك متمثلا بقطاعاته كافة في ظل الظروف والمخاطر الراهنة، كما اكد على توجه البنك نحو تحقيق الاولويات الاستراتيجية على المدى المتوسط والطويل، والتي تهدف الى الارتقاء بالنتائج ومحافظة البنك على مركزه التنافسي.

HSBC يرحب بقرار الحكومة البريطانية ويساعد في تخفيف الضغوط على السوق المالية

قرار الحكومة البريطانية بتوفير السيولة وضخ الكمية اللازمة في القطاع المصرفي البريطاني، نشر التفاؤل في أرجاء المملكة البريطانية وحيث للمصارف البريطانية تواجد في أنحاء العالم.

بنك HSBC رحب بخطوة الحكومة البريطانية الضرورية والمهمة لإعادة الثقة بالقطاع المصرفي البريطاني، رغم عدم احتياجه الى أي تمويل وفقاً للخطة التي وضعتها الحكومة البريطانية، مؤكداً ان فروعه ستحافظ على تمويل الرسملة من موارد المصرف الداخلية.

وتقول مجموعة HSBC انها تدعم الجهود المبذولة لإعادة الثقة بأسواق المال، وقد وفّرت مبالغ طائلة من السيولة للمعاملات المصرفية الداخلية في بريطانيا، وذلك بإقراض حوالى ملياري جنيه استرليني لمدة ثلاثة أشهر للمصارف الأخرى.

ويتوقع مصرف اتش اس بي سي ان يلعب دوراً مهماً في سوق لندن المالي، وهو يعتقد ان ما يقوم به سيساعد في تخفيف الضغوط على السوق المالية في بريطانيا.

هديل التريكي تنضم الى بنك ابو ظبي الوطني وتعين مديرا اقليميا لمكتبه التمثيلي في ليبيا



انضمت **هديل التريكي** كريمة نائب مدير عام شركة اعادة التأمين العربية في لبنان **تيسير التريكي** الى اسرة بنك ابو ظبي الوطني، الذي عينها بدوره مديرا اقليميا لمكتبه التمثيلي في ليبيا.

وقد رحب **قمير علي الملا** المدير العام للقطاع المصرفي الدولي في بنك ابو ظبي الوطني بانضمام هديل التريكي الى عائلة البنك حيث ستسهم في تحقيق اهدافه في ليبيا والمنطقة.

تملك **التريكي** شهادات تخصص عديدة في العلوم الاقتصادية والمالية، وكذلك لها خبرة في هذا الحقل، اذ عملت بعد تخرجها في مؤسسات مالية معروفة وكان آخر منصب شغلته نائب الرئيس في مصرف كبير في مالطا.

١٤,٣ مليار دولار استثمارات الوليد بن طلال في الاسهم السعودية



تصدّر الامير **الوليد بن طلال** رئيس مجلس ادارة شركة المملكة القابضة قائمة اكبر مستثمري القطاع الخاص في سوق الاسهم السعودية بحجم استثمارات ١٤,٣ مليار دولار من ممتلكات الاسهم المباشرة وغير المباشرة.

ووفقا للبيانات المتوافرة في موقع «تداول» – النظام الآلي الرسمي لتداول الاسهم، فإن ٩٠ في المئة من استثمارات الوليد بن طلال تخص شركة المملكة التي يمتلك ٩٤ في المئة منها والبالغ عدد اسهمها ٦,٣ مليارات سهم.

وتتركز المحفظة الاستثمارية لشركة المملكة على قطاعات اقتصادية رئيسة ذات نمو جوهري وقيمة حقيقية وهي الفنادق، وشركات ادارة الفنادق، وقطاعات الخدمات المالية والمصرفية، والعقارات وقطاعات التقنية والاعلام.

وتعمل شركة المملكة القابضة حاليا على مشروعين عقاريين عملاقين الاول مشروع جدة الذي يمتد على مساحة ٧ ملايين متر مربع والآخر في شمال العاصمة الرياض على مساحة ١٦,٧ مليون متر مربع.

قطر الاسلامي يطلق خدمة الانترنت المصرفي للافراد



اثناء تسليم الجائزة من اليسار: محمود المرزوقي، عامر الجبري، منصور اليامي، واصي شودري وسعيد المري

اطلق مصرف قطر الاسلامي خدمة الانترنت المصرفي كمبادرة استراتيجية مبتكرة ارساها مجلس الادارة، وتتوفر خدمة الانترنت المصرفي الآن لجميع عملاء المصرف (الافراد) في المرحلة الاولى وستكون ايضا متوفرة للشركات في القريب العاجل.

وقد اطلق المصرف خدمة الانترنت المصرفي ليواكب الثورة التكنولوجية والقفزات التي يحققها القطاع المصرفي في قطر، الامر الذي سيمكنه من تقديم خدمة افضل لعملائه داخل وخارج قطر.

وسوف يتمكن عملاء المصرف من خلال خدمة الانترنت المصرفي من الحصول على تواريخ الارصدة والمعاملات من كل الحسابات المؤهلة والمدرجة في الخدمة، وتحويل الاموال ايضا بين الحسابات المؤهلة بدون قيود على عدد التحويلات، ودفع مختلف فواتير الخدمات، بالاضافة الى باقة اخرى من الخدمات المتوفرة باللغتين العربية والانكليزية.

ويلتزم المصرف بحماية وأمن وسرية حسابات عملائه، وهو يعتمد في ذلك على شبكة أمنية من أعلى المستويات معتمدة طبقا لمواصفات الأيزو.

ومعلقا على تلك القفزة التكنولوجية، قال الرئيس التنفيذي للمصرف **صلاح الجيدة** «يعمل قطر الاسلامي دائما على تقديم افضل الخدمات لعملائه، وسوف تتيح لنا خدمة الانترنت المصرفي ان نقدم خدماتنا بشكل مبتكر واكثر فاعلية في بيئة آمنة تماما. وتلتزم ادارة تكنولوجيا المعلومات بالمصرف بتقديم اعلى معايير الخدمة لتدفع عجلة التقدم التكنولوجي بالمصرف الى الامام، وتمكّنه من تقديم وتنفيذ جميع المشاريع التكنولوجية المبتكرة لنقدم خدمة افضل لعملائنا».

جائزة النجمة الذهبية لبنك برقان (الكويت)



جوناثان لايون
بنك برقان

منحت المؤسسة الدولية للمبادرات التجارية جائزة «النجمة الذهبية العالمية للجودة» لبنك برقان احد اهم البنوك الكويتية، وذلك في المؤتمر الدولي الـ ٢٢ للالتزام بالجودة الذي عقد الشهر الماضي في باريس.

وقد استلم الجائزة المدير التنفيذي لبنك برقان **جوناثان لايون**.

توقع نموه المستدام كماً ونوعاً

٩٦ مليون دينار الارباح الصافية لبنك الاسكان للتجارة والتمويل



شكري بشارة
بنك الاسكان للتجارة والتمويل الاردني

اظهرت نتائج بنك الاسكان للتجارة والتمويل الاردني للربع الثالث من ٢٠٠٨ تحقيق ١٢٨ مليون دينار ارباحا قبل الضريبة وبعد المخصصات بنسبة نمو ١٥ في المئة مقارنة مع الفترة ذاتها من العام الماضي. وبلغ صافي الربح بعد الضريبة ٩٦ مليون دينار وبنسبة نمو ١٧ في المئة.

وتعليقا على النتائج قال الرئيس التنفيذي **شكري بشارة** «ان النمو الايجابي شمل البنود الرئيسية في الميزانية مقارنة مع ارقام نهاية العام الماضي، حيث بلغت نسبة نمو الودائع ١٠٪ وبلغت نسبة نمو الموجودات ٨٪، كما بلغت نسبة نمو التسهيلات على شتى انواعها ٢١٪».

والجدير ذكره ان البنك يتمتع بنسبة كفاية رأسمال مقدارها ٢٨ ٪ التي تفوق كثيرا نسبة الحد الادنى المطلوبة من البنك المركزي بواقع ١٢ ٪ وهي في الوقت ذاته من اعلى المستويات اقليميا وعالميا.

وفي ضوء النتائج المتحققة واوضاع البنك بشكل عام توقع السيد **بشارة** ان يستمر البنك بنموه المستدام الكمي والنوعي على جميع محاور اعمال البنك.

الإمارات دبي الوطني يسمح للعملاء بإعادة قروضهم في مهلة سبعة أيام بدون أية رسوم

استحدث بنك الإمارات دبي الوطني خطة تسمح للعملاء بإعادة القروض خلال مدة أسبوع من حصولهم عليها بدون ان يتحملوا أية رسوم.

والى جانب ذلك اتخذ البنك توصية بتخفيض أحجام القروض الشخصية الكبيرة طويلة الأجل، وذلك في محاولة حكيمة منه للتشجيع على الإقراض بأحجام تتناسب مع ملاءة وإمكانات المقترض.

سوفو ساركر المدير العام للتجزئة المصرفية في البنك قال «ان الإمارات دبي الوطني هو أول بنك في المنطقة يطبق خيار إعادة القرض في غضون سبعة أيام، بما يتيح لأي عميل غير راض عن شروط القرض ان يعيده ضمن مهلة الأسبوع دون أية رسوم».



البحرين الإسلامي يحقق ٨٥ مليون دولار أرباحاً في الربع الثالث



خالد عبدالله البسام
بنك البحرين الإسلامي



محمد ابراهيم محمد
بنك البحرين الإسلامي

حقق بنك البحرين الإسلامي أرباحاً صافية خلال الربع الثالث من العام الحالي بلغت ٨٥ مليون دولار، ما يمثل زيادة نسبتها ٨٤٪ مقارنة مع النتائج المحققة في الفترة المقابلة من العام الماضي والتي بلغت ٤٦ مليون دولار.

وقد أعاد رئيس مجلس إدارة بنك البحرين الإسلامي **خالد عبدالله البسام** هذا الاداء الذي وصفه بالممتاز، الى التوازن في تنويع مخاطر الاستثمار وحسن تطبيق سياسات البنك المالية والحرص الشديد على عدم دخول البنك في تمويلات واستثمارات عالية المخاطر من شأنها الإخلال بمركزه المالي.

وأضاف انه على الرغم من الأزمة المالية الحادة التي يمر بها العالم حالياً، إلا ان حسن تطبيق البنك للمعايير الشرعية، كما تراه هيئة الرقابة الشرعية في البنك، والتأني في حسن الاختيار للعمليات المصرفية، ساهما في هذه النتائج المالية الممتازة، لافتاً الى ان البنك يتمتع بمركز مالي وسيولة عالية تمكنه من السير قدماً بخطوات واثقة.

وأشار **البسام** كذلك الى ان الدخل التشغيلي للبنك ارتفع الى ١٥٣ مليون دولار أي بنسبة زيادة تبلغ ٦٣٪ مقارنة مع ٩٤ مليون دولار للربع الثالث من العام الماضي، وعزا هذا الارتفاع الى النمو المستمر في معاملات التمويل للأفراد والشركات وتحقيق عوائد مجزية على أنشطة الاستثمار المتنوعة للبنك حسب الخطة المرسومة لهذا العام. وأضاف ان ارتفاع إجمالي الدخل على حسابات الاستثمار الى ٣٢ مليون دولار هو دلالة على مواصلة إدارة البنك حرصها على توزيع أفضل العوائد للمستثمرين، وهو ما من شأنه استقطاب حصة أكبر من السوق المحلي الذي يشهد منافسة قوية ومتنامية، مؤكداً في هذا السياق قوة موجودات البنك.

كذلك نوه الرئيس التنفيذي للبنك **محمد ابراهيم محمد** بالنتائج المالية المحققة لافتاً الى ارتفاع الموجودات فيه بنسبة ٤٧٪ خلال الربع الثالث من العام الحالي لتبلغ ٢,٥ مليار دولار، وان هذه الزيادة تركزت في معاملات التمويل بشكل أساسي والنمو المتواصل في الاستثمارات بشكل عام.

«بيمو السعودي الفرنسي المالية» العضو رقم١ في سوق دمشق

حصلت شركة «بيمو السعودي الفرنسي المالية»، على العضوية رقم ١ في سوق دمشق للاوراق المالية، وذلك بعد فترة وجيزة من قيام السوق بوضع شروط ومتطلبات العضوية، وبعد مراجعة طلب العضوية من قبل مديرية الادراج والعمليات ومجلس ادارة السوق الذي اصدر القرار الرقم ١٦١ تاريخ ١٥ تشرين الاول(اكتوبر) ٢٠٠٨ القاضي بمنح العضوية للشركة بشكل رسمي.

واعتبر رئيس مجلس ادارة «بيمو السعودي الفرنسي المالية» **عماد فاضل**، ان هذه الخطوة تشير الى الدعم المستمر لإجراءات تهيئة وافتتاح سوق دمشق للاوراق المالية، وتؤكد إيماننا القوي بهذه السوق.

ولفت الى ان «بيمو السعودي الفرنسي المالية» هي شركة وساطة مالية تتركز اعمالها في تقديم الاستشارات المالية والوساطة وادارة الاستثمار، بما في ذلك ادارة محافظ الاوراق المالية وادارة الاصدارات. وتقدم الشركة خدمات الاستشارات المالية وادارة الاصدارات بانتظار افتتاح سوق الاوراق المالية. ومن بين الاصدارات التي تديرها حاليا الطرح العام لبنك الشرق الذي بدأ في ٧ تشرين الاول لعام ٢٠٠٨، والطرح العام لشركة أمان – سورية للتأمين التكافلي الذي سيجري في الشهور القليلة المقبلة بمجرد الحصول على موافقة هيئة الاوراق والاسواق المالية السورية عليه.

صالح كامل: طبعت الولايات المتحدة دولارات من دون تغطية فتسببت بالأزمة المالية



جاء في محاضرة للشيخ **صالح كامل** ألقاها في القصر البلدي في مدينة صيدا الجنوبية اللبنانية: «نسمع عن خطة الكونغرس لحل الأزمة ونسمع عن اجتماع الدول السبع، ولم يتطرق أحد منهم الى الأسباب الجذرية الأساسية للأزمة».

ولفت الى ان طباعة النقود بدون نظام وغطاء، هي سرقة لأموال الناس من جيوبها. وتعتبر اغتصاباً في الإسلام وان من أسباب هذه الأزمة التوسع في ما يسمى بالبيوعات المستقبلية والبيع على المكشوف، وهذا ما تسبب بكوارث منها ارتفاع أسعار السلع الغذائية.

واستعرض **كامل** الخطط الإقتصادية الإسلامية التي تم وضعها للنهوض بالوضع الإقتصادي الإسلامي العالمي وذلك منذ العام ٢٠٠٦، حيث لم تكن الأزمة المالية العالمية الحالية قد أطلت برأسها بعد وهي تتضمن:

أولاً: إحياء القيم الأخلاقية في التعاملات التجارية.

ثانياً: تطبيق التكافل الإجتماعي.

ثالثاً: تطبيق الزكاة في الإسلام.

وأكد الشيخ **كامل** ان الأزمة الإقتصادية ستؤثر على العالم بأجمعه. وتساءل أين أموال العرب ان كانت أموال الحكومات وأصحاب الملايين هي كلها موجودة في بنوك غربية. وإذا ما توالت الانهيارات سنفقد هذه الأموال وعندها الله يسترنا. إذا لم تتوقف الأزمة بسرعة سيعاني العالم كله من كوارث لسنوات. وسيؤرخ لتاريخ البشرية بهذا الكساد والكارثة التي تحصل كما حصلت في العشرينات، هذه أكثر بكثير من كارثة العشرينات.

مصرف مشترك بين سوريا وإيران يتعامل باليورو لكسر مقاطعة واشنطن لهما

ذكرت مجلة «فايننشال تايمز» ان المصرف التجاري السوري وبنك صادرات إيران يتفاوضان لإنشاء مصرف مشترك يتولى العمليات التجارية المتزايدة بين البلدين.

ونقلت الصحيفة عن مسؤولين مصرفيين في طهران ان الجانبين وقّعا مذكرة تفاهم بشأن المصرف المشترك، لكن الإتفاق لا يحدد بالدقة إذا كان مصرف صادرات هو الشريك الإيراني في البنك المشترك.

وواجهت إيران سلسلة من العقوبات الإقتصادية وخاصة ضد قطاعها المصرفي بسبب رفضها تعليق عمليات تخصيب اليورانيوم والتي يشتبه الغرب بأنها جزء من برنامج لإنتاج أسلحة نووية بينما تصر طهران على انه برنامج للأغراض السلمية.

وقالت الصحيفة ان المشروع المشترك سيتيح للمصرف التجاري السوري وبنك صادرات الإيراني تجنب قيود التحويل بالدولار الأميركي بسبب العزلة المتزايدة التي يواجهانها من النظام المالي الدولي ودفعتهما الى استخدام اليورو في نشاطاتهما المالية.

رئيس دويتشه بنك تنازل عن مكافآته المالية

أبلغ **جوزف أكرمان** رئيس دويتشه بنك الألماني مجلس الإشراف في البنك، أنه تنازل عن المكافآت والمخصصات المالية التي تعود اليه للعام ٢٠٠٨، لصالح الموظفين الذين يعملون بجد ويحتاجون الى المبلغ أكثر مما يحتاجه هو.

وتبلغ قيمة المخصصات التي تعود لرئيس دويتشه بنك عدة ملايين يورو.

التوفيق تطرح صندوقاً استثمارياً وتديره مع شعاع كابيتال



حسن سالم العماري

التوفيق المالية

طرحت مجموعة التوفيق المالية صندوق الأصالة للأسهم الخليجية، على ان تتم إدارته من خلال التعاون الإستراتيجي مع شركة شعاع كابيتال في دولة الإمارات.

وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة وعضو مجلس الإدارة المنتدب **حسن سالم العماري** ان طرح الصندوق يأتي ضمن خطة الشركة الإستثمارية لهذا العام، والمتضمنة لطرح عدد من الصناديق الإستثمارية في شتى القطاعات الإقتصادية الحيوية مثل الطيران والطاقة والتنمية العقارية.

وقال ان الصندوق هو استثمار جماعي مفتوح يهدف الى تحقيق نمو رأس المال المستثمر في المدى الطويل، وهو يعكس ثقة الشركة بمستقبل اقتصادات دول الخليج التي تشهد حالياً استقراراً اقتصادياً، وتعتبر الملاذ الآمن للإستثمار في خضم الأزمات المالية التي تشهدها الإقتصادات العالمية.

وأكد **العماري** ان مجموعة التوفيق لا تعمل على طرح صندوق للعمل كصناديق مضاربة وقصيرة الأجل في سوق الأوراق المالية بتاتاً، لأن مبدأ المضاربة المصرفية في الأوراق المالية لا يتوافق مع نهج العمل الاستثماري المتوافق مع فقه المعاملات الإسلامية، حيث لا تحبذ الهيئة الشرعية للشركة هذا النوع من الاستثمار لما فيه من شبهات من الناحية الشرعية. وعليه فإن الشراء والإستثمار لاستثمارات الصندوق ستكون مبنية على أساس اختيار الفرص الإستثمارية الجاذبة في الشركات المدرجة وغير المدرجة في أسواق المال بجميع أنواعها في دول مجلس التعاون وبعض الدول العربية العاملة وفق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

إدانة وسيط مالي خالف القوانين في السعودية

أدانت هيئة السوق المالية في السعودية **متعب بن سعيد الأحمري** بالعقوبات التالية لمخالفته نظام السوق المالية ولوائحه التنفيذية:

١) إلزامه بالتوقف والامتناع عن القيام بطرح أوراق مالية على الجمهور للاكتتاب العام عبر موقع شركة جدارة على شبكة المعلومات (الإنترنت). وإنهاء كل ما له صلة بذلك بما فيه إغلاق موقع الشركة المعنون بـ (www.jadarah.com) على الشبكة المعلوماتية.

٢) فرض غرامة مالية قدرها عشرة آلاف ريال عن هذه المخالفة. وبهذا تؤكد هيئة السوق المالية حرصها على تطبيق نظام السوق المالية ولوائحه التنفيذية، وحماية المتعاملين.

عقوبات على شركتي وساطة مالية في مصر

فرضت الهيئة العامة لسوق المال في مصر عقوبات على شركتي وساطة مالية هما: بايونيرز وبريزما لثبوت تلاعبهما بأسهم شركة بايونيرز القابضة للتأثير على اتجاهات أسهم في البورصة المصرية.

وتقضي العقوبات بمنع «بايونيرز» من تداول الأوراق المالية في البورصة مدى ثلاثة أشهر، ومنع شركة بريزما من تداول الأسهم لمدة شهر واحد، كما ألزمتها بزيادة الضمانة في صندوق التسويات ٢٥ مليون جنيه مصري.

«الاولى للاستثمار» رفعت حصتها في بنك البلاد السعودي

رفعت شركة الاولى للاستثمار الكويتية حصتها في بنك البلاد السعودي من ٥,١ في المئة الى ٥,٢ في المئة من اجمالي الاسهم، اي ان عدد اسهمها ارتفع الى ١٥ مليونا و٦٠٠ الف سهم بزيادة ٣٠٠ الف سهم عما كانت تملكه قبل الزيادة.



أدير ADIR تحافظ على سياسة التقدير والتحفيز لموظفيها

رنيه خلاط: نلمس أهمية تكاتف الجهود بين أدير وبيبلوس



صورة تذكارية مع الفائزين



من اليمين: جومانا شلالا، جان سعد، طوني شويفاتي، رنيه خلاط، مارلين ابي انطوان، كارلا عبدو، بسكال اسمر و CHRISTOPHE LE PAPE

يؤمن **رنيه خلاط** الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة أدير (ADIR) للتأمين الشقيقة لبنك بيبلوس بالجهد البشري وبخلقه ومواهبته، ويؤمن بأن الوصول الى كوادر معطاءة يتطلب مبادرات من الشركة تجاه موظفيها، وهذا ما يحققه داخل الشركة التي يرأس.

نظمت شركة أدير للتأمين، بالتعاون مع بنك بيبلوس، حفل توزيع جوائز تقديرية على عدد من موظفي المصرف، تقديراً لإنجازاتهم وجهودهم في تسويق وبيع برامج التأمين المصرفي ضمن مسابقة «تحدّي النجوم».

جرى حفل التوزيع في ٢٢ تشرين الأول (أكتوبر) في المقر الرئيسي لبنك بيبلوس بحضور السيد **سمعان باسيل**، نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام في مجموعة بنك بيبلوس، والسيدة **جومانا باسيل شلالا** مديرة الإدارة المصرفية للأفراد في مجموعة بنك بيبلوس، والسيد **رنيه خلاط** الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة أدير للتأمين، والسيد **جان حليس** مدير عام مساعد وعضو مجلس إدارة شركة أدير للتأمين، وكل من السيدة **باسكال أسمر** والسادة **برنار كولان** و**كريستوف لوباب** من شركة ناتيكسيس أسورانس – فرنسا ومديري أقسام وموظفي شركة أدير للتأمين وبنك بيبلوس.

افتتحت السيدة **شلالا** الحفل بكلمة رحبت من خلالها بالشركاء الفرنسيين لشركة أدير للتأمين، وشكرت الموظفين على الجهود الإستثنائية التي بذلوها لبيع منتجات التأمين المصرفي خلال فترة المسابقة. وأضافت ان البوالص التي أصدرت خلال المباراة التي دامت شهراً ونصف الشهر تمثل ٣٨٪ من مجموع الإصدارات لسنة ٢٠٠٨.

وفي كلمته، شدّد السيد **رنيه خلاط** على أهمية التكاتف وتضافر الجهود بين شركة أدير للتأمين وبنك بيبلوس متمنياً تعزيز روح التعاون بين الفريقين. ودعا السيد **خلاط** موظفي بنك بيبلوس الى مواصلة جهودهم، مشيراً الى انه سيتم بذل المزيد من الجهد في حقل التدريب للإستفادة الى أقصى حد من الإمكانيات المتوفرة. واختتم السيد خلاط كلمته متوجهاً بالشكر الى جميع الأشخاص الذين ساهموا بإنجاح هذه المسابقة.

من جهتها، عبّرت السيدة **باسكال أسمر** عن سعادتها بالمشاركة في هذا الحفل معلنة عن الزيادة التي جرت مؤخراً على رأسمال مجموعة ناتيكسيس بمبلغ ٣,٧ مليارات يورو، علماً ان مجموعة ناتيكسيس تملكها LES BANQUES POPULAIRES و LES CAISSES D'EPARGNE. كما أعلنت السيدة **أسمر** عن بدء المفاوضات لتقارب الهيئات الرئيسية لهاتين المؤسستين اللتين تعتبران المساهمتين الأساسيتين في مجموعة ناتيكسيس. وفقاً للسيدة أسمر، «من شأن هذا التقارب ان يؤدي الى إنشاء أكبر ثاني مجموعة مصرفية فرنسية، سوف تكون بالتالي المساهم الأساسي في ناتيكسيس وبالتالي شريكاً مستقبلياً غير مباشر لشركة أدير للتأمين وبنك بيبلوس».



من اليسار: جان حليس، ليال عمران وانطوان شويفاتي



من اليمين: راشيل ناصيف، رنا زخور، ليندا بطرس صادق وابتسام بلان



يقطعون قالب الحلوى



من اليمين: عبد العزيز حسيني، محمد سلام، مازن ابو ظاهر، محمود بشير ووليد صافي

الضامن العربي البشع *

بقلم جوزف زخور *

في تقويم مختصر للتحوّل الذي طرأ على صناعة التأمين في سوريا والذي أراه تاريخيّاً أقول: لقد وفقت القيادة السورية بإعداد قانون جديد للتأمين ينطوي على مقتضيات الحداثة، ويدفع باتجاه اعتماد المنافسة اساسا لعمل شركات التأمين. وحرصت القيادة السورية في الوقت عينه على ان تحفظ للاقتصاد الوطني في سوريا مسحة انسانية – اجتماعية.

والتعليمات التنفيذية التي اصدرتها الهيئة السورية للاشراف على التأمين في ما بعد تنفيذا للقانون، كرّست توجهات القيادة السورية وأرست الأسس لبناء صناعة تأمين متينة. واني أعدد هنا في ما يأتي بعضا منها:

١) اختيار حدود دنيا وعالية نسبيا لرساميل شركات التأمين والاعادة وتزيد عن ١٥ مليون دولار اميركي، ما يجعلها تماشي تلك المعتمدة في الدول المتقدمة تأمينيا.

٢) إجبار الشركات على اتخاذ صفة الشركات المساهمة فعلا حيث تخضع مساهمة الفرد او المؤسسة فيها لسقف ولا تكون هناك سيطرة لفريق واحد يتصرف بمقدراتها خارج احكام القانون.

٣) انضمام الهيئة السورية للاشراف على التأمين الى المنظومة الدولية للرقابة على التأمين في بازل (IAIS)، وبذلك تؤكد سوريا التزامها المعايير العالمية للملاءة والسيولة. وإن كانت الأزمة المالية الأخيرة قد أظهرت وجود ثغرات ونواقص في القواعد المعتمدة من IAIS في مجال التحقق من كفاية المؤونة حيال أخطار معيّنة لاسيّما القروض .CREDIT INSURANCE

٤) اخضاع اسنادات اعادة التأمين الى الخارج شرط حيازتهم على التصنيف الدولي وإعفاء المعيدين العرب غير المصنفين من هذا الشرط.

علماً بأنّه هنا أيضاً أظهرت الأزمة الماليّة العالميّة أنّ وكالات التصنيف الدوليّة INTERNATIONAL RATING AGENCIES أخفقت سهواً أو عمداً في تقييم الشركات والصناديق وسندات الدين التي تسبّبت في نشوء الأزمة، بل انّها تتحمّل تبعة تضليل المستثمرين وتشجيعهم على الانخراط في توظيفات انتحاريّة.

وهذه الإيجابيّات مجتمعة تصب في خانة حماية الثروة الوطنية، والحد ما امكن من الضغوط على ميزان المدفوعات.

إلا أنّ التحوّل التاريخي لا يخلو من شوائب يمكن اختصارها بالأتي:

أولاً: التمييز ضد شركات التأمين غير الحكوميّة.

ثانياً: تدخل هيئة الاشراف في مجالات تقع في رأيي في دائرة المسؤوليّات الداخليّة الاداريّة والفنيّة لشركات التأمين.

ثالثاً: إعتماد اسلوب غير مألوف في أسواق التأمين العالميّة في تعامل هيئات الاشراف على التأمين مع وساطة التأمين في سوريا.

وكما في سوريا، اقدمت الدول العربية على تعديل قوانين التأمين فيها، او انها استحدثت انظمة وهيئات رقابة جديدة، ورفعت الحدود الدنيا لرساميل شركات التأمين والاعادة، بحيث يمكن القول اننا نقف على أبواب نهضة تأمينية حقيقية في أسواق التأمين العربية.

هكذا انظر انا الضامن العربي المحترف الى المشهد العام في اسواق التأمين العربية.

وقد تشاركني نظرتي هذه تلك النخبة من رجال الاعمال الذين تربطهم الى شركات التأمين عقود تأمين تجارية او صناعية، يختارونها بملء ارادتهم، وبعد مفاوضات ومساومات اشتهر بها تجار بلاد الشام على نحو خاص.

نظرة الاعلام العربي الى صناعة التأمين

اما الرأي العام العربي ممثلاً بوسائل الاعلام، فلا يشاركني نظرتي هذه على الاطلاق. بل يمكن ان اقول وبلا تردد ان صناعة التأمين في الاعلام العربي صورة لا يحسد عليها. وتكاد لا تخلو وسيلة من وسائل الاعلام من شكاوى مواطنين يكابدون سوء المعاملة والتسويق والمماطلة من شركة تأمين هنا او هناك في الوطن العربي، حتى ان كثيرين منهم لا يترددون في وصف التأمين بالخوة او الضريبة او الأتاوة.

وذلك يعود في رأيي الى ان الجمهور العربي العريض لم يتعرف الى التأمين الا بوجهه الاجباري، حيث أكره المواطن العربي على التعاقد مع شركات التأمين ولم يختر التعامل معها بملء ارادته. كما ان هذه الاخيرة أجبرت على ان تتعاقد مع المواطن العربي بشروط واسعار تراها مجحفة، وليس للشركات حيالها حول او قوة.

لذا يصح تشبيه التأمين الالزامي في دول عربية عديدة بالزواج بالاكراه حيث ان الزوجين يتساكنان بقوة القانون وبشروط فرضها عليهما فريق ثالث جملةً وتفصيلاً.

وانها لحقيقة ان الحكومات في معظم الدول العربية انتزعت من شركات التأمين ومن المواطن الحق في الاختيار وفي التعاقد، وفرضت على الفريقين ان يتعاقدا بناء على أسس اختارتها هيئات رسمية، واعتمدت فيها مبدأ خفض التعويض المستحق من شركة التأمين الى الحد الادنى مقابل الزام هذه الاخيرة باستيفاء اقساط تأمين بحدها الادنى ايضا.

وقد انقضت سنون تطورت خلالها اساليب واسباب العيش وبلغ الرقي الاجتماعي والفكري للمواطن العربي مستوياته العليا، وسُجل تقدم هائل على مستوى تقنيات الطب والاستشفاء، حتى ليمكن القول ان تكلفة المعيشة ارتفعت عشرات المرات.

ومع ذلك فإن التأمينات الالزامية بتقديماتها واسعارها بقيت حيث هي وما يزال التعويض الذي تدفعه شركات التأمين بموجب العقد الالزامي، في اكثرية الدول العربية في مستويات لا يمكن ان يقال فيها الا أنها متحجرة وخارج الزمان والمكان اللذين تعيشهما المجتمعات العربية.

من هنا انطبعت في اذهان الجمهور العربي الواسع صورة »الضامن العربي البشع«. وفُقِد الودّ بين شركة التأمين من جهة وجمهور المستهلكين من جهة اخرى ليحلّ مكانه العداء.

وكيف للإعلام العربي والحالة هذه ان يلعب دورا في نشر الوعي التأميني، او ان يبشّر بفوائد التأمين ويروّج له بين جماهير المستهلكين العرب، واسباب التذمّر من التأمينات الالزامية لا تزال قائمة؟

واني استذكر هنا كلاما ادلى به زميل فلسطيني في مجال الحديث عن التأمين الالزامي على السيارات في فلسطين المحتلة حيث قال «ان التعويضات التي تحكم شركات التأمين بدفعها للمتضرر العربي في فلسطين المحتلة تماشي تلك التي تحكم بها في اميركا واوروبا، اي ان المواطن العربي الذي يعاني الامرّين من الاحتلال الاسرائيلي وتغتصب ارضه ويحاصر، وتقطع عنه اسباب الحياة، ينعم مع ذلك بتأمينات الزامية اكثر عدالة ورأفة مما هي عليه خارج الاراضي المحتلة».

صورة التأمين في الاعلام خارج العالم العربي

اما في المقالب الاخرى من الكرة الارضية فللتأمين صورة مختلفة. صناعة التأمين تجد قبولاً في المجتمعات المحيطة بها. وتنظر تلك المجتمعات إليها بكونها الضمانة التي لا غنى عنها للاشخاص والمؤسسات. وهي التي توفر لها الطمأنينة والحماية من غدرات الزمان.

ولقد تطورت صناعة التأمين هناك بحيث تحولت الى نظام تدور في فلكه مجموعة من شركات الخدمات ذات الصلة ليس اقلها وكالات الاكتتاب وشركات الوساطة والمشورة والاكتوارية والفريق الثالث المدير TPA، الخ...

وتساعد في تجميل صورة التأمين في تلك المجتمعات فاعلية المحاكم وعدالة التعويضات التي تدفعها شركة التأمين او تلزم بها، وكذلك الضغوط التي تمارسها الجمعيات الاهلية لحقوق المستهلكين.

كما تنقل وسائل الاعلام هناك الاحداث والأحكام ذات الصلة بصناعة التأمين بكثير من الاهتمام، وهي تجد اصداء محبذة لدى الرأي العام. وبذلك يلعب الإعلام دوره في توعية الناس إلى أهميّة التأمين وفوائده ويجعل هؤلاء يقبلون عليه تلقائيّاً وفي سائر مجالات الحياة.

دور هيئات الاشراف على التأمين

ان شركات التأمين حكومية ام خاصة كانت، تقليدية او تكافلية كانت، انما وجدت لتعمل ولتأتي بأرباح وفوائض على مساهميها وجمهور المتعاقدين معها.

وحملة الاسهم هم المعنيون بمساءلة ومحاسبة الرؤساء التنفيذيين للشركة، سواء بإقالتهم جراء خطأ مهني او دعسة ناقصة يرتكبونها عند ممارسة مهامهم اليومية.

ولمساهمي الشركات ايضا ان يكافئوا القيّمين على الشركات ويجزون لهم العطاء ان هم أقدموا على عمل جيد وحققوا نتائج باهرة.

من هنا أرى ان استعادة شركات التأمين العربية لثقة جمهور المستهلكين والاعلام العربي بها، لا يمكن ان تتحقق الا بتخلي هيئات الاشراف على التأمين والوزارات المختصة عن صلاحية تسعير عقود التأمين الالزامي وتحديد سقوف المسؤوليات التي تتحملها شركة التأمين على ان تحتفظ الهيئات الحكومية بصلاحية التحقق من خلو عقود التأمين الالزامي من الاستثناءات ذات الطابع التعسفي وحسب. ■

*** من محاضرة ألقيت في ندوة التأمين في الاعلام في دمشق بتاريخ ٢ تشرين الثاني ٢٠٠٨**

❖ مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دولية
رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

يمكن للقارئ ان يطلع على مقالات اخرى للكاتب
على الموقع www.zakhourco.com

الوعي التأميني العربي
الـوضـع الحالـي، المعوقـات، والحلـول



بقلم جميل حجار
استشاري تأمين وإعادة تأمين

تكاد لا تخلو لائحة المحاضرين في ندوات ومؤتمرات التأمين العربية المختلفة، أينما كان انعقادها، من رجل تأمين عربي او اجنبي يركز في كلمته على ارقام احصائية تقارن بين ما هو واقع في الاقطار العربية وبين ما هو حاصل في اوروبا او حتى في مناطق جنوب آسيا من حيث النتائج التي حققتها صناعة التأمين. وتكاد لا تخلو مقررات وتوصيات هذه الندوات والمؤتمرات من التأكيد على ضرورة نشر الوعي التأميني في الاقطار العربية لردم الفجوة ما بين نتائج التأمين الغربية والعربية.

فما هو الوعي التأميني، او بالاصح ما هو الوعي بالشكل المطلق. انه احساس المرء بالمسؤولية عن امر عليه قضاؤه. فالوعي التأميني، اذ جاز لنا استعمال هذا التعبير، هو الاحساس بالحاجة الى الاحتماء بعقد تأمين يجنبه خسارة ما له او عليه، نتج عن ضرر اصابه في شخصه او ماله او ذمته. وهكذا فإن نشر الوعي التأميني الذي تؤكد عليه ندوات التأمين ومؤتمراته هو اظهار الحاجة الى هذا الاحتماء، وذلك بإيضاح ما هو المتوقع حدوثه للشخص المستأمن في ما يأتي من الايام. فما هو الوضع الحالي للمواطن العربي؟

تلجأ بيوتات الاحصاء العالمية والعربية على السواء الى الارقام للاشارة الى واقع الامور، ولا يوجد حتى الآن معيار محدد بالقانون او العرف لقياس الحد الادنى لمقدار الوعي المطلوب الوصول اليه، لا في الغرب ولا في البلاد العربية. ان ما تقوم به بيوتات الاحصاء هو تنسيب مجموع اقساط التأمين في بلد معين وفي سنة مالية محددة الى عدد سكان هذا البلد والى دخله القومي، لتصل الى وسطي ما ينفقه المواطن على التأمين سنويا، ولمعرفة موقع اقساط التأمين منسوبة الى الدخل القومي العام في سنة مالية محددة.

وهكذا اذا نظرنا الى الأرقام الاحصائية المنشورة، وجدنا ان وسطي ما أنفقه المواطن الاميركي الشمالي في سنة ٢٠٠٧ على التأمين هو ٤٠٠٠ دولار تقريبا، بينما نصيب المواطن الاميركي الجنوبي هو ١٥٠ دولار، وأنفق الاوروبي ٢٠٠٠ دولاراً، اما المواطن الآسيوي فنصيبه ٢١٠ دولارات والافريقي ٥٠ دولارا. اما المواطن العربي فقد تقدم على الافريقي اذ بلغ نصيبه من مجموع اقساط التأمين العربية ٦٢ دولاراً.

وتختلف هذه النسبة بين بلد عربي وآخر باختلاف عدد السكان والنشاط الاقتصادي، فتتراوح ما بين ٨٠٠ في البلد المزدهر اقتصاديا والقليل العدد في السكان الى ٢٠ في البلد المزدحم بالسكان واقتصاده آخذ بالنمو.

ما من شك ان الرقم المذكور لا يرضي طموح شركات التأمين العربية، ولا تطلعات الحكومات العربية التي تنظر الى احتياطيات واموال شركات التأمين على انها رافد مهم من روافد التنمية الاقتصادية في البلاد، فما هي العقبات التي تقف حائلا دون بلوغ الهدف المنشود.

لا بد اولا من القول بأن التأمين في البلاد العربية بدأ في مطلع القرن العشرين بتأسيس اول شركة تأمين في مصر سنة ١٩٠٠، ولم يشتد ساعده حتى منتصف القرن المذكور بعد حصول الاقطار العربية على استقلالها وبدء استغلال الثروة البترولية، وبالتالي فلا بد ايضا من الاعتراف بأن صناعة التأمين العربية قد حققت خطوة جيدة خلال نصف قرن من الزمن، وان كانت هذه الخطوة لا ترقى الى الطموحات.

قبل التعرض الى الصعوبات التي تواجه انتشار التأمين في الاقطار العربية لا بد من النظر الى التأمين في شطريه، اولهما التأمين على الشخص ويشمل التأمين على الحوادث الشخصية، والتأمين الطبي، والتأمين على الحياة بما في هذه التسمية من خطأ، وثانيهما التأمين على الممتلكات والمسؤوليات. فإذا أمعنا النظر في نصيب كل من هذين القسمين في مجموع اقساط التأمين العربية، وجدنا ان نصيب القسم الاول اي التأمين على الشخص، وهو بحق النوع من التأمين الذي تتمركز حوله التوعية، يكاد لا يصل الى ١٣٪ بينما هو ٦٢٪ في اوروبا و٤٧٪ في اميركا.

بعد هذه الملاحظة المهمة نعود الى الصعوبات التي تواجه انتشار الوعي التأميني في الاقطار العربية فنجدها ثلاث: الاولى صعوبة او عقبة عامة والأخريان تتعلقان بالتأمين على الشخص وفق ما سبق قوله ثم بالتأمين على الممتلكات والمسؤوليات.

العقبة العامة تعود اولا الى ان التأمين صناعة غربية دخلت الاسواق العربية قادمة من الخارج، فليس لها جذور في نفس المواطن العربي، وهي تحتاج الى بعض الوقت لتثبت مقدرتها على الوقوف بمواجهة مثيلتها في الغرب، فلم يعثر الفقهاء حتى الآن على مثيل او شبيه لعقد التأمين بين العقود التي اقرها الشرع، والامر الآخر يعود الى ضعف ان لم يكن هزال دخل المواطن العربي بالمقارنة مع دخل المواطن الغربي او الاميركي، بحيث يكاد يكفيه لسد حاجاته المعيشية الاولية فلا يتبقى لديه شيء لسد حاجة اخرى كالتأمين. ان هذه العقبة تقف عائقا في طريق انتشار التأمين على الشخص والتأمين على الممتلكات والمسؤوليات على حد سواء.

وللتأمين على الأشخاص او التأمين على الحياة كما هي التسمية السائدة حاليا، عقبة خاصة به تعود الى المعتقد الديني المرتكز على ان الحياة والموت بيد الله وحده، وان التأمين على الحياة يعارض امر الله جل جلاله، ولا تزال هذه العقبة تقف في وجه انتشار هذا التأمين بالرغم من الفتاوى التي صدرت في هذا الشأن، اولا عن الشيخ الفقيه محمد عبده في مصر ومن ثم عن الشيخ الاستاذ مصطفى الزرقا في سوريا طيب الله ثراهما. اضف الى ما سبق ان معظم الاقطار العربية مرت خلال النصف الاخير من القرن العشرين بنظام الاقتصاد الاشتراكي، فتأسست بموجب هذا النظام التأمينات الاجتماعية وانظمة التعاونيات في النقابات المختلفة، التي تؤمن المعاشات التقاعدية والتطبيب للعمال والموظفين واعضاء النقابات فتنتفي الحاجة الى تأمينات اخرى.

الآن وقد عرضنا بإيجاز الصعوبات التي تقف في وجه انتشار التأمين العربي، فهل تستمر هذه الصعوبات في المستقبل بالحد من انتشار هذه الصناعة.

ان النمو الاقتصادي الذي تشهده الاقطار العربية المختلفة، وفي بعضها قد بلغ وتجاوز بقليل نسبة ٢٥٪ في سنة ٢٠٠٧، كفيل بزيادة الدخل الفردي للمواطن العربي، وبالتالي سوف يبقى لديه بعض الفائض ليوظفه في التأمين، كما سوف يرافق هذا النمو الاقتصادي اقبال على العلم واكتساب المعرفة وازدياد تحكم العقل في معالجة امور الحياة، وبالتالي تطور تدريجي للشعور بالحاجة لضمان نتائج ما قد يلحق به او بأهله او ماله او ذمته من امور طارئة لا يد له فيها. فهي قضاؤه وقدره، فيزداد الاقبال على التأمين خصوصاً وان نشاط وسطاء التأمين المستمر لن يذهب دونما طائل.

ومع ذلك لن يتطور التأمين على الاشخاص ما لم تقلع شركات التأمين عن استعمال عبارة «التأمين على الحياة» التي ما زال وقعها مكروها في نفوس المتدينين، وذلك باستعمال عبارة «ضمان الضرر الواقع على الشخص في حال الحياة والوفاة». كما ان على هذه الشركات ان تضم الى برامج التدريب على التسويق التي اقتبستها كما هي من الغرب مادة جديدة تعنى بدراسة النواحي الخاصة بعقلية المواطن العربي ومعتقداته، لكي يستطيع بائع التأمين ومروجه فهم المدخل الصحيح لإقناعه بالحاجة الى هذا النوع من الضمانة.

لقد مضى زمن نظام العاقلة حيث كان افراد القبيلة يهبون للمساهمة بدية القتل الخطأ الواقعة على احد افرادها، وحلت محل هذا النظام القبلي مؤسسات تقوم بهذا العمل الاجتماعي المشكور. انها شركات التأمين بنوعيها التجاري من جهة او التعاوني التكافلي من جهة اخرى. ان علينا، من الآن وصاعدا، ان نعطي القوس باريها. ■

التأمين في سوريا
هـــذه هـــي الحقيقـــة !



بقلم برنار عجوري

تعقيباً على ما ورد في البيان العدد ٤٤٢ – أيلول ٢٠٠٨ الصفحة ١٦٢ و١٦٣، نعم عقد التأمين الألزامي على البضائع المستوردة هو فعلاً «لزوم ما لا يلزم» و«أتاوة» و«خوة».

أي منطق يلزم المستورد بالحصول على عقد تأمين بحري صادر عن شركة تأمين سورية، حتى ولو كانت البضاعة مستوردة على أساس (CIF) أي الثمن زائد التأمين زائد النقل.

أي منطق يلزم المستورد بالحصول على عقد تأمين بحري صادر عن شركة تأمين سورية، بعد وصول البضاعة المستوردة الى الموانىء السورية، والاّ منع عليه ان يخرج البضاعة من الحرم الجمركي.

السيد **عماد غريواتي**، رئيس غرفة صناعة دمشق أعتبر أن المستورد يدفع لشركة التأمين المحلية قسطاً دون خدمة مقابلة، أنما لم يشرح السبب، مكتفياً بالقول أن عقد التأمين البحري الألزامي تحوّل الى «أتاوة».

رئيس غرفة تجارة وصناعة اللاذقية السيد **كمال الأسد** لم يوافق على الاطلاق على رأي رئيس غرفة صناعة دمشق بشأن الغاء التأمين الألزامي، وذلك لأسباب وطنية بهدف تأييد ودعم جميع الصناعات المحلية ومؤسسات الخدمات السورية مصرفية كانت أم تأمينية بجميع اشكالها.

واضاف قائلاً: «أن سعر المواد الصناعية المؤمنة خارجياً سيكون حتماً أكثر من سعرها عند التأمين عليها لدى شركات سورية».

ماذا اراد أن يقول بهذه الجملة السيد **كمال الأسد**؟ هل بقّ نصف البحصة أم أنني غلطان لم استوعب المعنى الحقيقي لما قاله، خصوصاً وأنه أستعمل كلمة سعر بدلاً من كلمة ثمن..

المهندس **محمد صباغ شرباتي** رئيس غرفة صناعة حلب قال: «أن الألتزام بالتأمين من خلال شركات تأمين وطنية يحد من الأزدواجية التي تحدث في عقود تأمين المستوردات وبشكل لا يطابق الواقع».

هل ما قاله المهندس **شرباتي** يمثل النصف الثاني من البحصة؟

السؤال الذي أطرحه على نفسي هو التالي:

لماذا لا يجرؤ أو لا يريد أحد أن يبق البحصة علماً بأن الجميع بدون استثناء في سوريا يعرفون الحقيقة.

والحقيقة هي ان رجل الأعمال السوري يعقد في معظم الحالات عقدين للتأمين:

أولاً: عقد محلي صوري يبنى على رقم غير حقيقي ومتدنٍ لثمن البضاعة، وذلك اختصاراً لقسط التأمين المحلي وتوفيراً للرسوم الجمركية وغيرها، ويستعمل لأغراض إخراج البضاعة من المستودعات الجمركية فقط، ولا يركن اليه في حال تعرضت البضاعة المستوردة لأي طارىء.

ثانياً: عقد تأمين ثانٍ يعقد خارج سوريا ويبنى على القيمة الحقيقية للبضاعة، ويشكل الضمانة الفعلية التي تحمي مصالح التاجر المستورد وحقوقه.

وهذه الممارسة تكونت خلال الفترة التي كان التأمين خلالها في سوريا مؤمماً بالكامل، ولم يكن مسموحاً بإجراء عقود التأمين بعملات اجنبية.

واليوم وعلى الرغم من نشوء شركات تأمين سورية خاصة، لا يزال التجار ورجال الأعمال يجدون صعوبة في عقد التأمينات التي يحتاجون اليها بالعملات الأجنبية.

وهذا الواقع يجعلهم يستمرون في التعامل مع شركات التأمين خارج سوريا وهم بذلك يخالفون أحكام القوانين السورية .

ولو أراد المسؤولون السوريون لهذه المخالفات أن تتوقف، فما عليهم سوى السماح لشركات التأمين السورية الجديدة بإصدار عقود التأمين بسائر العملات الأجنبية، وان يفتحوا مجال المنافسة امام الشركات السورية كما هي الحال في سائر اسواق التأمين في العالم.

تلك هي الحقيقة التي اقتضت أن يُبقي الجميع «البحصة» في افواههم ولا يبقّونها.

وآسف لأنني أضطررت أن آخذ هذه المسؤولية على عاتقي. فالتأمين صناعة عالمية والأسواق مرتبطة ببعضها البعض. ولكل منا مصلحة في انفتاح الأسواق وتبادل المنافع. ونحن في لبنان يهمنا أن تنهض في سوريا صناعة تأمين قوية وسليمة، وان تكون بيننا ومعها روابط عمل وصداقات ومشاركة في تقاسم أخطار التأمين. ■



مقابلة خاصة مع كريستيان كراوت وأندرياس مولك اوديه

كيف تتعامل ميونيخ ري مع موسم التجديد؟

الأزمة المالية أفقدت أسواق التأمين ١,٤ تريليون دولار من اصولها

تستعد شركات التأمين في سائر انحاء العالم لتجديد اتفاقات وعقود الإعادة السنوية والتي تنتهي في ٢٠٠٨/١٢/٣١ . وتجديد تلك الإتفاقات والعقود سوف يكون مختلفا عن المواسم السابقة، وذلك بالنظر للازمة المالية التي تجتاح العالم وتبدو وكأنها عاصية على الحكومات وغير قابلة للحل!

«البيان الاقتصادية» اجرت بهذه المناسبة مقابلة مع اندرياس مولك اوديه ANDREAS MOLK-UDE وكريستيان كراوت CHRISTIAN KRAUT وهما من كبار المسؤولين في ميونيخ ري.



CHRISTIAN KRAUT

MUNICH RE



ANDREAS MOLK-UDE

MUNICH RE

■ **ما هي الانعكاسات التي سوف تتركها الازمة المالية العالمية على صناعة التأمين؟**

– **اندرياس مولك اوديه:** حتى الآن كلّفت الازمة شركات التأمين من الموجودات ما يزيد عن ٥٠٠ مليار دولار اميركي. ويقدّر صندوق النقد الدولي IMF الموجودات التي سوف تشطبها شركات التأمين والاعادة من موجوداتها جراء الازمة المالية بحوالى ١,٤ تريليون دولار اميركي.

وبذلك تكون الازمة قد خفّضت رسملة صناعة التأمين على نحو بالغ الخطورة، وهذا يعني ان الطاقة الاكتتابية التي كانت فائضة سابقا تقلّصت ايضا. واننا نتوقع ان تلجأ شركات التأمين المباشر الى الاستعانة بإعادة التأمين كأداة بديلة من الرساميل التي فقدتها جراء هذه الازمة.

من هنا نتوقع ان يكون هناك اقبال متصاعد على اعادة التأمين، ونحن في ميونيخ ري بما لدينا من امكانات مالية زائدة وقدرات فنية مضافة، سوف نكون في وضع يمكننا من الافادة من الاوضاع المستجدة.

■ **ألم تتأثر ميونيخ ري على الاطلاق بالازمة المالية؟**

– **اندرياس مولك اوديه:** ميونيخ ري لم تكن في منأى عن الازمة، الا ان ما اصابنا منها ليس اساسيا ولا يقاس بما لدينا من قدرات، ذلك ان رسملتنا كانت وما تزال متينة جدا.

اضاف: ان الطاقة التي نضعها في متناول شركائنا (اي الشركات المسندة) لن تتأثر بالازمة المالية بل اننا قادرون على زيادتها اذا كانت الشروط والاسعار مناسبة.

■ **كيف تنوون التعامل مع تجديد اتفاقات وعقود الاعادة اعتبارا من ٢٠٠٩/١/١؟**

– **كريستيان كراوت:** ميونيخ ري متمسكة بسياستها الاكتتابية القائمة على استراتيجية الربحية قبل الاقساط. ونحن لا نقبل تغطية الاخطار الا بالاسعار والشروط التي نراها متوافقة وطبيعة الاخطار. ولن تكون هناك تنازلات عن هذه الاستراتيجية في اي ظرف من الظروف.

اضاف: خلال لقاء مونتي كارلو الاخير، اعلن تورستن جيواريك TORSTEN JEWAREK «عندما تعرض ضمانة مالية أقوى وخدمة افضل يجب ان تنال بالمقابل السعر المناسب». وان سياستنا هذه تجعل الزبائن (الشركات المسندة) يحسنون اختيار اعادة التأمين التي يرونها الاجدى في تلبية حاجاتهم.

■ ■ ■

نلمس تحولا باتجاه النوعية

FLIGHT TO QUALITY

■ ■ ■

■ **هل لديكم ملاحظات معينة على الاوضاع السائدة حاليا في اسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA REGION؟**

– **كريستيان كراوت:** منطقة MENA تأثرت بالازمة المالية التي تعصف بالعالم. وشاهدنا اسعار الاسهم في معظم الدول تتراجع، وهذه التجربة كانت لها ايجابية واحدة، وهي ان الشركات اخذت تبحث عن النوعية ونحن لمسنا اولى بشائر البحث عن النوعية، وهي أتت الينا من منطقة MENA FIRST SIGN OF FLIGHT TO QUALITY.

اضاف: ان شركات التأمين وكذلك شركات الاعادة والزبائن (المؤمن لهم) اصبحوا اكثر ادراكا لأهمية الضمانة التي يشكلها حامل الخطر RISK CARRIER . واني اتوقع لميونيخ ري ان تكون المستفيد الاول من هذا التحول الى النوعية.

اضاف كراوت: من جهة اخرى فإن التطورات التي شهدناها في بعض مجالات التأمين لا سيما في التأمين الهندسي ENGINEERING BUSINESS جعلت الاسعار والشروط تنخفض الى مستويات غير مقبولة مبّا. وسبق لنا ان تحدثنا حول هذا الامر ونبهنا منه.

واني انتهز هذه المقابلة لأعود فألفت نظر المعنيين بالتعامل معنا بأنه لن تكون هناك تنازلات، وعلى الشركات التي ترغب بالتعاقد معنا ان تعمل من اجل تصحيح سياساتها الاكتتابية، وان تتخذ خطوات حاسمة كي تجعل تعاوننا معها ممكنا. ■

رئيس ميونيخ ري MUNICH RE: لم نكن في منأى عن اضرار الازمة الا ان وقعها علينا ليس اساسيا ورسملتنا باقية قوية

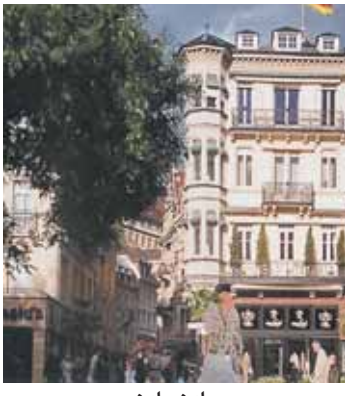
رحب رئيس ميونيخ ري MUNICH RE الدكتور **نيكولاس فون بومهارد** بالاجراءات التي اتخذتها الحكومات الاوروبية لإعادة تنشيط الاسواق المالية، واعتبرها ضرورية من اجل تهدئة الاسواق المالية. ورأى في الارتفاع الضئيل الذي سجلته اسعار بعض الاسهم دليلاً على بداية عودة الروح اليها.

الا انه أوضح خلال مؤتمر صحافي ان التدابير التي اتخذت قد لا تكون كافية لمنع حصول ركود اقتصادي ECONOMY STAGNATION في اوروبا واميركا.

وعن ميونيخ ري MUNICH RE قال انها «وكما سائر شركات الاعادة في العالم لم تكن في منأى عن الاضرار التي لحقت بالاسواق، الا ان الاذى الذي لحق بنا لم يكن له وقع اساسي NO FUNDAMENTAL IMPACT على المجموعة ورسملتنا باقية قوية».

لقاء بادن - بادن BADEN - BADEN

إقبال على طلب عقود التأمين ضد المسؤولية المدنية للمديرين وشركات المحاسبة ووكالات التصنيف


بادن بادن

تداعيات تأمين القروض السكنية والاستثمار فيها والتي أدت الى إزالة بعض الشركات من الوجود، ودخول اخرى غرف العناية الفائقة، كانت الموضوع الأهم الذي تمحورت حوله الحوارات والنقاشات التي دارت بين المشاركين في اللقاء السنوي لأسواق التأمين العالمية في بادن – بادن BADEN - BADEN خلال الأسبوع الأخير من الشهر الماضي (٢٦ – ٣٠) تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨.

حضر اللقاء الرؤساء التنفيذيون لكبار شركات الإعادة والوساطة. وجرى استعراض الخسائر التي تكبدتها الشركات العالمية مثال آ. أي. جي AIG و«فورتيس» FORTIS وسويس ري SWISS RE.

واستمع المشاركون من المحاميين **كولن كرولي** COLLIN CROWLEY و**سيمون كوبر** SIMON COOPER الى شرح حول المسؤوليات القانونية لوكالات اكتتاب الأخطار UNDERWRITING AGENCIES وما يترتب عليها من إشكالات عند انتهاء مفاعيل التوكيل الذي يحمله مكتتب الأخطار.

كما عرض المحاميان أخطار التأمين المقّنع FRONTING والتبعات التي يتحملها كل من الضامن الحقيقي للخطر والشركة التي تتولى دور القناع الواجهة.

انقطاع السيولة

توقع إقبال مكثف على عقود تأمين D and O المسؤولية المدنية للمديرين التنفيذ يين

وذكر ان المعيدين توقعوا ان تشهد أسواق التأمين العالمية إقبالاً على تأمين المسؤولية المدنية للمديرين التنفيذيين والمفوضين بالتوقيع عن الشركات DIRECTORS AND OFFICERS LIABILITY، اذ ان تراجع أسعار أسهم معظم شركات التأمين والإعادة والمصارف وغيرها من الشركات المساهمة في العالم، أفقد ملايين الناس مدخراتهم كما أفقد كبار المستثمرين ثرواتهم.

وسوف يعمد المتضررون الى إقامة الدعاوى ضد الرؤساء والمديرين التنفيذيين للشركات المتعثرة ومفوضي الرقابة فيها AUDITORS وكذلك الوكالات الدولية للتصنيف INTERNATIONAL RATING AGENCIES، واتهامهم جميعاً بتضليل المساهمين والمستثمرين وإخفاء المعلومات وتزوير الحقائق ما أدى الى استدراجهم لشراء أسهم بأسعار لا تستحقها.

وتوقع المعيدون المشاركون في لقاء بادن – بادن ان ترتفع قيمة عقود التأمين ضد المسؤولية المدنية للمديرين التنفيذيين والمفوضين بالتوقيع عن الشركات والمصارف الى مستويات قياسية، بحيث لا تكون هناك طاقة اكتتابية كافية لتغطيتها.

نشير الى ان لقاء بادن – بادن BADEN BADEN عقد للمرة الأولى بدعوة من مكتتبي الأخطار البحرية في ألمانيا MARINE UNDERWRITING وتحوّل الى لقاء لمعيدي التأمين الدوليين اعتباراً من العام ١٩٧٩.

مساهمو FORTIS فقدوا ٧٠ بالمئة من قيمة اسهمهم و BNP PARISBAS يستحوذ على اكثرية اسهمها في بلجيكا ولوكسمبورغ وهولندا تؤمم الشركة الهولندية بالكامل

أعلن مصدر حكومي في لوكسمبورغ ان بنك بي ان بي باريبا (BNP PARISBAS) الفرنسي استحوذ على ٧٥ بالمئة من فورتيس FORTIS في بلجيكا، على ان تحتفظ الحكومة البلجيكية بالحصة المتبقية من الاسهم وهي ٢٥ بالمئة.

اما في لوكسمبورغ فقد استحوذ البنك عينه على ٦٦ بالمئة من فورتيس FORTIS LUXEMBOURG ، على ان تحتفظ حكومة لوكسمبورغ بالـ ٣٣ بالمئة المتبقية من الاسهم.

اما في هولندا، فقد تقرر ان تؤمم الحكومة الهولندية فورتيس FORTIS بالكامل. وتضم مجموعة فورتيس مصرفا وشركة تأمين، وكان سعر سهم فورتيس قد تدنى بنسبة ٧٠ بالمئة بعد ان فقدت فورتيس سيولتها، ولم تعد تجد مصرفا يقرضها الاموال، وذلك غداة الكشف عن تورطها في ديون SUBPRIME الهالكة في اميركا.

وأعرب رئيس الوزراء البلجيكي عن اسفه لعدم قدرة الحكومة البلجيكية على مساعدة المساهمين في فورتيس على تحصيل اي جزء من الخسائر التي تكبدوها جراء تدهور اسعار الاسهم.

تجدر الاشارة الى ان بي ان بي باريبا BNP BARISBAS هو المصرف الاكبر فرنسيا، وهو من البنوك العالمية القليلة التي لم تتورط بالقروض الاميركية المتدنية النوعية SUBPRIME ، وتقدر رسملته بحوالى ٦٥ مليار يورو.

هارتفورد كادت ان تلحق بـ آ أي جي AIG الى الهاوية

مفاوضات اللحظة الأخيرة أقنعت ألليانز بضخ ٢,٥ مليار دولار في رسملة هارتفورد

كادت شركة هارتفورد الأميركية HARTFORD الشركة الأميركية الثامنة التي تنهار بعد آ أي جي AIG في الولايات المتحدة الأميركية.

وقد نجحت في اللحظات الأخيرة بإجراء مفاوضات أدت الى حصولها على أموال نقدية بقيمة ٢٥ مليار دولار من شركة ألليانز ALLIANZ الألمانية ما أتاح لها الخروج من المأزق.

فقد خسرت أسهم هارتفورد HARTFORD الأميركية تسعة مليارات دولار أميركي خلال الفصول الثلاثة الأولى من سنة ٢٠٠٨. وعزت الشركة ذلك الى تراجع قيمة استثماراتها المالية وواراداتها جراء الأوضاع السيئة التي تسود الأسواق المالية، وفقد المساهمون في هارتفورد ٧٢ في المئة من قيمة الأسهم التي يحملونها جراء هذه النتائج.

وأصدرت الشركة بياناً أعربت فيه عن خيبة أملها من الأوضاع التي تسود الأسواق المالية، والتي جعلت المستثمرين يتخلّصون من الأسهم التي يحملونها بأسعار بخسة متأثرين بمخاوف وشائعات غير صحيحة.

وقال المحلل المالي في بنك يو بي اس UBS **اندرو كليجرمان** ان ردة الفعل التي أبداها المستثمرون حيال أسهم هارتفورد مبالغ فيها وليست مبررة.

أضاف ان وضع هارتفورد يختلف عن ذلك الذي تعاني منه آ أي جي AIG لأن هذه الأخيرة تعرضت للخسائر جرّاء تغطيتها أخطار التخلف عن سداد سندات القروض BOND DEFAULT، وهذا النوع من الأخطار لا تتعاطاه هارتفورد والموقف السلبي الذي اتخذه المساهمون حيالها ليس مبرراً.

رامانى ايار RAMANI AYER الرئيس التنفيذي لهارتفورد قال «ان استثمار ألليانز في أسهم هارتفورد يساعدنا على ركوب العاصفة ويقوي مركزنا في الأسواق. كما يمكن لها ان تحافظ على تصنيفنا الرفيع دوبل آ (AA) ».

أما **مايكل ديكمان** الرئيس التنفيذي لشركة ألليانز الألمانية فقال «ان هارتفورد تملك سمعة جيدة ونحن واثقون من ان قرارنا استثمار مبلغ ٢,٥ مليار دولار أميركي فيها سوف يأتي علينا بعوائد استثمارية جيدة».

AIG IN CRISIS آ اي جي في ازمة

اصول AIG المعروضة للبيع العاجل ١٣ شركة تأمين على الحياة ،مطار لندن سيتي وشـركـة ترانزاطلنتيك ري



ادوارد ليدي
رئيس AIG

اكد رئيس مجموعة آ اي جي (AIG) **ادوارد ليدي** في نيويورك EDWARD LIDDY ان مـجلس ادارة الشـركة راغب ببيع بعض الاصول ASSETS ، كي يمكن له التخلص من اعباء الدين الذي ترزح تحت ثقله. والشركات المرشحة للبيع خلال السنتين المقبلتين هي:

– شركة تأجير الطائرات AIRCRAFT LEASING التي تضم ٩٠٠ طائرة خاصة .

– شركة اعادة التأمين ترانز اطلنتيك TRANSATLANTIC RE. وتملـك آآي جي AIG حصة كبيرة من اسهمها.

– مطار لندن سيتي LONDON CITY AIRPORT وتملك المجموعة نصفه.

– شركات التأمين على الحياة التابعة للمجموعة LIFE INSURANCE COMPANIES والمملوكة منها بالكامل.

وفي ما يأتي لائحة بتلك الشركات:

- AGC Life Insurance Company.
- AIG Annuity Insurance Company.
- AIG Life Insurance Company
- AIG SunAmerica Life Assurance Company
- American General Life and Accident Insurance Company
- American General Life Insurance Company
- American International Assurance Company (Bermuda) Limited
- American International Life Assurance Company of New York
- American Life Insurance Company
- First SunAmerica Life Insurance Company
- Sun America Life Insurance Company
- The United States Life Insurance Company in the City of New York
- The Variable Annuity Life Insurance Company
- Hartford Steam Boiler Insurance
- Napaj Ocila
- AIG Edison Life
- AIG Star Life
- AIG Retail Bank Thailand
- AIG Card Thailand

وتضيف وكالات الانباء ان مجموعة من المساهمين الاساسيين في آ اي جي AIG ترغب بالتخلص بسرعة من اعباء الدين البالغة قيمته ٨٥ مليار دولار اميركي والمتوجب للادارة الاميركية. وهذه المجموعة من المساهمين تشجع مجلس ادارة الشركة على التعجيل في انجاز هذه الصفقات بالسعر الاعلى.

وتملك آآي جي AIG ٥٠ بالمئة من مطار لندن سيتي LONDON CITY AIRPORT ، وقد عرض الشريك الذي يملك النصف الآخر شراء حصتها بمبلغ قدره ١,٤ مليار دولار اميركي. ويصنّف مطار لندن على انه مطار للاعمال وهو يقع داخل لندن ويستعمل من قبل حوالى ٣٠ شركة.

منافسو آ اي جي AIG يستغلون الازمة للاستيلاء على زبائنها

واتهمت AIG منافسيها بمحاولة استغلال المأزق الذي وقعت فيه.

وقال **بيتر تولوبمان** PETER TULUPMAN الناطق باسم آ اي جي AIG: نحن مصابون بخيبة امل لأن منافسينا يحاولون الافادة من الوضع الراهن. واوضح ان المشكلات التي تواجهها الشركة الأم AIG تتعلق بها بالذات، وهناك فارق بينها وبين اوضاع شركات التأمين التابعة لـ AIG .

THERE IS A DISTINCTION BETWEEN THE TROUBLES THAT HAVE BEEN DOGGING THE PARENT COMPANY AND THE CONDITION OF ITS INSURANCE SUBSIDIARIES

وقال **تولوبمان**: لقد سبق لمراقب التأمين في ولاية نيويورك **اريك دينالو** ان اكد ان شـركات التـأمين التـابعة لمـجموعة آ اي جي AIG والتي تتعاطى تأمين الممتلكات والمسؤوليات PROPERTY AND CASUALTY تملك من الاموال الخاصة ما يمكنها ان تواجه التزاماتها الحالية والمستقبلية. ولذا ليس هناك سبب يبرر وقف التعامل مع الشركات التابعة لنا.

وجاءت هذه التعليقات ردا على تصريح ادلى به **مارك نيكل** MARK NICKEL مدير قسم التأمين على الكفالات المالية SURETY في شركة مارش MARSH لوساطة التأمين واعلن فيه ان الزبائن اخذوا يطرحون علينا اسئلة كثيرة حول مستقبل AIG ويطالبون بنقل عقود التأمين المعقودة معها الى شركات اخرى.

وأوضـح ناطق باسم شركة بيترسون انترناشونال PETERSEN INTERNATIONAL المخولة اصدار عقود التأمين باسم لويدز LLOYD'S في فالنسيا، كاليفورنيا «ان الزبائن اخذوا يحذرون التعامل مع آ اي جي AIG ويطلبون ان تعقد تأميناتهم لدى شركات تأمين اخرى». وقال «لقد نقلنا عددا كبيرا من عقود التأمين التي تغطي الحرب، والحوادث الشخصية، والسفر من آ اي جي AIG الى شركات اخرى».

وقال **لانس تولند** LANCE TOLAND رئيس شركة غريفن GRIFFIN لوساطة التأمين في جورجيا الولايات المتحدة الاميركية «اننا نقلنا عقود التأمين التي تضمن الطائرات واخطار الطيران والمسؤوليات المترتبة عليها الى شركات اوروبية». موضحا انه على الرغم من التصريحات التي صدرت عن آ اي جي AIG والتي تؤكد فيها ان شركات التأمين التابعة لها بخير، فإن الزبائن باتوا يتخوفون من احتمالات انعكاس المشكلات التي تواجهها المجموعة الأم على الشركات التابعة لها.

اليكو اليابان اعادت رفع رسملتها تأكيدا لصلابة وضعها المالي ٨٧٢ مليون دولار اميركي ضختها الشركة الأم في اميركا

اعلنت شركة اليكو اليابان ALICO JAPAN انها تلقت من الشركة الأم في نيويورك AIG دعما ماليا بقيمة ٩٠,٧ مليار ين (٨٧٢ مليون دولار اميركي)، وذلك تعويضا عن التدني الذي لحق برأسمالها جراء تدهور سعر سهمها في بورصة طوكيو، وبذلك ارتفعت رسملتها مجددا الى ٣,٢ مليارات دولار اميركي. وكانت الاشاعات التي انطلقت حول مستقبل الشركة ادت الى تراجع قيمة سهمها في البورصة، ما انعكس سلبا على رسملتها.

وشركة أليكو اليابان ALICO JAPAN شركة تأمين يابانية اسستها آ اي جي AIG العام ١٩٧٣ ، وتعتبر من اهم شركات التأمين على الحياة في اليابان. واضطرت الى الاستعانة بالشركة الأم وطلب امدادها بالاموال كي تؤكد صلابتها المالية وتحافظ على ثقة المجتمع الياباني بها.

وكانت الشركة الأم قد حصلت على تسهيلات ائتمانية من الادارة الاميركية بقيمة ٨٥ مليار دولار اميركي، وحتى تاريخ كتابة هذا الخبر كانت قد استنفذت ٦١ مليار دولار اميركي من تلك التسهيلات.

موريس غرينبرغ يحاول استعادة اجزاء من امبراطوريته السابقة حقوقه المدنية تسمح له بالتقدم بعروض الشراء



اريك دينالو
مفوض التأمين في ولاية نيويورك

اعـلـن مـفـوض الـتـأمـين فـي ولاية نيويورك **اريك دينالو** ERIC DINALLO انـه لا يجـد سببا قـانـونيا يحـول دون السمـاح **لموريس غرينبرغ** MAURICE GREENBERG من التقدم بعروض لشراء وحدات من اصول آ اي جي AIG.

وقـال ان غـرينـبـرغ تـعـرض لـمـلاحـقـات جـزائـيـة مـن مـدعـي عـام نـيـويـورك السـابـق **اليوت سبيتزر** واجرى تسويات لها، وهو لا يزال يواجه بعض الدعاوى المدنية.

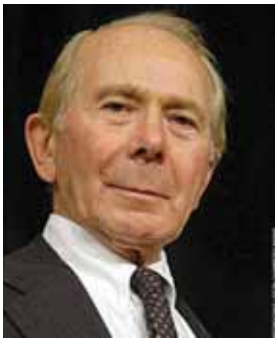
وهذا لا يحرمه من حقوقه المدنية، لا سيما حقه بالمشاركة في التقدم بعروض لشراء اي من الشركات التابعة لـآآي جي AIG.

وكان غرينبرغ قد وجه كتابا الى **ادوارد ليدي** EDWARD LIDDY الرئيس الجديد لـ آ اي جي AIG يعلمه فيه رغبته بالمشاركة في تقديم العروض (BIDS) لشراء شركات تابعة للشركة الأم AIG ، التي يملك غرينبرغ والمقربون منه ١٠ بالمئة من اسهمها. وهو كان قد تولى الزمام فيها حوالى نصف قرن وجعل منها امبراطورية مالية ذات انتشار عالمي.

وقد أبعِد غرينبرغ عن رئاسة الشركة بقوة القانون حيث اتهم بارتكاب مخالفات جسيمة والتلاعب بالقيود وتضليل المساهمين بإصدار ميزانيات لا تعكس اوضاعها الحقيقية. وبذلك توصل الى رفع ثمن اسهمها اصطناعيا والى مستويات عالية جدا. ويبدو بوضوح انه لم يغفر للذين أبعدوه عن امبراطوريته وهو يحاول اليوم ان يستعيد اجزاء منها.

غرينبرغ لليدي: خفض الفوائد الدائنة والا انتهى الامر!

آ اي جي تستعين بمستشارين لبيع الشركات التابعة لها



موريس غرينبرغ

موريس غرينبرغ: آ اي جي AIG الى الهاوية اذا لم تعدل شروط القروض

وكان **موريس غرينبرغ** الرئيس السابق لمجموعة آ اي جي AIG قد وجه كتابا رسميا الى الرئيس الجديد **ادوارد ليدي** يدعوه فيه الى اعادة التفاوض بغية خفض نسبة الفوائد على القرضين اللذين حصلت عليهما من كل من:

– الخزينة الاميركية ٨٥ مليار دولار

– الاحتياط الفدرالي (البنك المركزي) ٣٧,٥ مليار دولار.

وقال **غرينبرغ** في كتابه «اذا لم تفلح في خفض الفوائد فإن آ اي جي (AIG) سوف تنتهي (WILL PERISH).

وكنا قد اشرنا الى ان الفوائد التي اتفق على ان تدفعها آ اي جي AIG تبلغ نسبتها ١٢ بالمئة، ما يعني انها سوف تدفع فوائد سنوية تتجاوز قيمتها ١٢ مليار دولار اميركي.

باراشوتان ذهبيان بملايين الدولارات للمسؤولين عن تعثّر آ اي جي (AIG)



جوزف كاسانو
الرئيس المالي السابق لـ AIG

اظهرت التحقيقات الاولية التي اجراها مدعي عام نيويورك **اندرو كوومو** ANDREW CUOMO ان الرئيس التنفيذي السابق لشركة آ اي جي **مارتن سوليفان** MARTIN SULLIVAN تقاضى عند تخليه عن منصبه في الشركة المكافأة المسماة الباراشوت الذهبي GOLDEN PARACHUTE بقيمة ١٥ مليون دولار اميركي.

اما الرئيس المالي السابق للشركة **جوزف كاسانو** JOSEPH CASSANO فقد تقاضى عند تخليه عن منصبه الباراشوت الذهبي بقيمة ٣٤ مليون دولار اميركي، وهما يتحملان جزءا مهما من المسؤولية عن الازمة التي تواجهها آ اي جي (AIG).

بعد حصولهم على قرض الـ ٨٥ مليار دولار

أركان آ أي جي AIG ينعمون بخلوة في منتجع سياحي!

مهمة الكونغرس الأميركي لم تنته بإقراره القانون الذي يجيز للإدارة الأميركية ان تمدّ الأسواق المالية بتسهيلات نقدية، بل أنه أوكل الى لجان نيابية مختصة الاستماع الى المسؤولين في آ أي جي AIG حول الأسباب التي أدت الى سقوط بعض المؤسسات في الهاوية، وقد بدأت اللجنة النيابية أعمالها بالاستماع الى المديرين التنفيذيين في آ أي جي AIG.

ومن الغرائب التي كشف عنها عضو الكونغرس **ايليا كومينغز** ELIJAH COMMINGS وهو من الحزب الديمقراطي انه بعد مضي أقل من أسبوع على حصول آي جي AIG على القرض الحكومي بقيمة ٨٥ مليار دولار أميركي، عقد كبار المسؤولين التنفيذيين في آ أي جي AIG خلوة في أحد المنتجعات السياحية (SPA) للبحث في مجريات الأحداث.

وقال ان الفاتورة الإجمالية للفندق الذي اجتمعوا فيه بلغت ٢٠٠ ألف دولار أميركي، والى ذلك فقد تكبدت الشركة مبلغ ٢٣ ألف دولار أميركي بدلات الخدمات التي قدمتها الـ SPA وهي تشمل عمليات مسّاج MASSAGE وعناية بالوجه FACIALS و«مانيكيور» (تقليم أظافر) MANICURES.

أضاف انها لوقاحة، ان يكون قادة آ أي جي AIG قد أفادوا من أموال الخزينة التي اقتطعت من جيوب الأميركيين.





مارون مراد
GULF RE

وكالة أ. أم. بست ترفّع تصنيف أرش البرمودية الى أ بلوس A- PLUS

في بيان صادر بتاريخ ٩/ ١٠/ ٢٠٠٨ أعلنت وكالة التصنيف الأميركية أ. أم. بست A.M.BEST أنها رفعت تصنيف القدرة المالية لشركة أرش البرمودية لإعادة التأمين ARCH REINSURANCE BERMUDA والشركات التابعة لها من أ (A) الى أ بلوس (+A) التي تعني ممتاز EXCELLENT. كما رفعت الى المرتبة عينها تصنيف شركة أرش البريطانية لإعادة التأمين ARCH REINSURANCE (EUROPE) .

وذكرت الوكالة ان هذا الترفيع جاء ليعكس الأداء العملاني القوي للمجموعة ورسملتها القوية والثابتة في تميزها، إضافة الى الأنظمة المعتمدة منها في إدارة الأخطار التي برهنت عن نجاحها.

أضافت الوكالة ان هذه المواصفات تضع أرش ARCH في عداد الشركات القائدة في برمودا.

THE UPGRADING REFLECTS ARCH'S STRONG OPERATING PERFORMANCE CONSISTENTLY EXCELLENT CAPITALIZATION AND PROVEN RISK MANAGEMENT SYSTEMS.

نذكر ان أرش ARCH هي الشريك الاستراتيجي في مؤسسة الخليج لإعادة التأمين GULF RE التي سجلت في دبي وباشرت بقبول الأخطار انطلاقاً من مركز دبي المالي العالمي DIFC قبل بضعة أشهر.

بعد ان خرجت من القطاع المصرفي

مجموعة فورتيس تحوّل نشاطها الى التأمين

أكد **فيليب ديركس** FILIP DIERCKS الرئيس التنفيذي لمجموعة فورتيس FORTIS ان بنك بي ان بي باريبا BNP PARISBAS استحوذ على مئة بالمئة من أسهم شركة فورتيس للتأمين البلجيكية. وبلغت قيمة الصفقة ٧,٧ مليارات دولار أميركي وقد دفعها البنك الى مجموعة فورتيس نقداً.

شعار FORTIS

وأعلن **ديركس** ان مجموعة فورتيس خرجت كلياً من القطاع المصرفي بعد الأزمة التي عصفت بالمصارف التابعة لها، لتتحول الى مجموعة مالية تعرف باسم مجموعة فورتيس انشورنس انترناشونال FORTIS INSURANCE INTERNATIONAL NV الهولندية، موضحاً انها سوف تستمر بتقديم خدماتها عبر شركات التأمين المملوكة بالكامل منها في كل من بريطانيا وفرنسا. وكذلك من خلال شركات التأمين المملوكة منها جزئياً في كل من هونغ كونغ، لوكسمبورغ، البرتغال، الصين، ماليزيا وتايلندا.



ماليزيا

اتيكا ETIQA الماليزية مملوكة بنسبة ٣٠,٥ بالمئة من مجموعة فورتيس

وفي ماليزيا، أعلنت شركة مايبان فورتيس هولدنغز MAYBAN FORTIS HOLDINGS الماليزية ان التغييرات التي طرأت على مجموعة فورتيس في دول البنلوكس BENELUX (بلجيكا وهولندا ولوكسمبورغ) لن يكون لها وقع على مسيرة شركة التأمين التكافلية التابعة لها في ماليزيا والتي تحمل اسم اتيكا ETIQA.

وأوضحت ان أسهم شركة أتيكا ETIQA التكافلية يتقاسمها مصرف مايبنك الماليزي بنسبة ٦٩,٠٥٪ وشركة فورتيس انشورنس انترناشونال FORTIS INSURANCE INTERNATIONAL بنسبة ٣٠,٩٥٪.

أضافت ان الشركة الماليزية تخضع للقوانين النافذة في ماليزيا، وتتمتع بدعم مصرف مايبنك، وهي تحتل المرتبة الثانية بين شركات التأمين الماليزية. وتتعاطى أتيكا ETIQA تأمين الأخطار العامة GENERAL INSURANCE، كما تتعاطى التأمين عبر البنك BANCASSURANCE من خلال فروع مصرف مايبنك في سائر أنحاء ماليزيا.

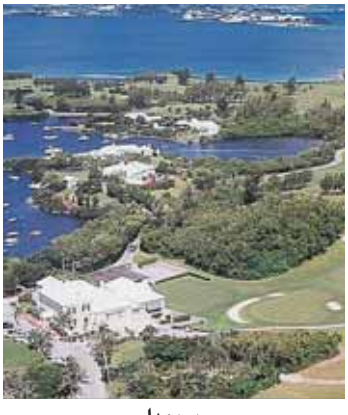
بينغ آن الصينية PING AN خسرت نصف قيمة اسهمها في مجموعة فورتيس

في الصين، أعلن ان شركة بينغ آن للتأمين PING AN التي تحتل المرتبة الثانية بين الشركات الصينية كانت قد وظفت مبلغ ١,٨ مليار يورو خلال العام ٢٠٠٧ للاستحواذ على نسبة ٤,١٨ بالمئة من مجموعة فورتيس FORTIS الهولندية، والتي كانت تضم مجموعة مصارف وشركات تأمين، ورفعت الشركة حصتها في ما بعد الى ٤,٩٩٪.

وقد تعرضت مجموعة فورتيس لانتكاسة مالية استوجبت تدخل حكومات دول البنلوكس لإنقاذها، وذلك بمدها بتسهيلات ائتمانية مالية بقيمة ١١,٢ مليار يورو.

وقد أدت الأزمة الى تدهور أسهم مجموعة فورتيس في البورصة وتراجعها بنسبة ٥٠ في المئة خلال الفترة التي تلت استحواذ الشركة الصينية على الأسهم.

وأعلنت شركة بينغ آن PING AN انها شطبت مبلغ ١٥,٧ مليار يوان YUAN من أصولها خلال الفصل الثالث من سنة ٢٠٠٨ تغطية لخسائرها الاستثمارية في فورتيس.



برمودا

ليمان ري البرمودية تطلب تعيين مصفٍ لها

افلاس مصرف ليمان براذرز LEHMAN BROTHERS الاميركي، لم ينهِ وجود شركة الاعادة التابعة له في برمودا والتي تحمل اسم ليمان ري ليمتد LEHMAN RE LTD . وذكرت وكالة ا.م.بست الاميركية انها بعد افلاس المصرف الأم خفضت تصنيف شركة ليمان ري الى مرتبة دوبل بي (BB) ، وان هذه الاخيرة تقدمت بطلب الى المحكمة التجارية في برمودا لتعيين مصفٍ لها (LIQUIDATOR).

دمج فلاغستون البرمودية بشقيقتها السويسرية رفع رسملة هذه الاخيرة الى مستوى عال وقوي

في بيان صادر عنها بتاريخ ٣ تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٠٨ اعلنت وكالة التصنيف الاميركية أ.م.بست A.M.BEST انها اعادت تصنيف القدرة المالية لشركة فلاغستون ري سويس ش.م. السويسرية FLAGSTONE REASSURANCE SUISSE SA في مرتبة آ مايونس (-A) التي تعني ممتاز EXCELLENT . كما صنفت قدرتها الائتمانية CREDIT RATING في مرتبة تريبل بي BBB .

وذكرت الوكالة ان هذا التصنيف يعكس المكانة التي بلغتها الشركة بعد ان استكملت المجموعة الام في برمودا اعادة هيكلة فروعها والشركات التابعة لها.

واوضحت الوكالة ان إعادة الهيكلة ادت الى دمج الشركة البرمودية فلاغستون ري بالشركة السويسرية التي تحمل اسم فلاغستون ري اسورنس ش.م. وان جراء عملية الدمج اصبح للشركتين رأسمال واحد، قوي وفاعل.

وسبق ان اشرنا غير مرة الى ان للمجموعة شركة مسجلة في مركز دبي المالي العالمي DIFC وتعنى بقبول الاخطار في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا.



MARK BYRNE

رئيس FLAGSTONE RE

مديرة لجنة التأمينات الاوروبية: الرقابة يجب ان تشمل الميزانيات المجمعة لمجموعات التأمين والاعادة

قالت المديرة العامة للجنة الاوروبية للتأمينات COMITE EUROPEEN DES ASSURANCES ميكاييلا كوللر MICHAELA KOLLER ان تجربة آ أي جي (AIG) اظهرت ان هناك حاجة لوضع تشريعات خاصة بالرقابة على مجموعات التأمين INSURANCE GROUPS وليس شركات التأمين منفردة وحسب. وقالت ان نظام الملاءة اثنان (SOLVENCY II) المنوي تطبيقه على شركات التأمين والاعادة العاملة في دول الاتحاد الاوروبي اعتبارا من ٢٠١٢ يحصر الرقابة بقيود شركة التأمين منفردة. وهذه الرقابة من شأنها ان تصون حقوق جمهور حملة عقود التأمين واموالهم وتمكن لهيئات الاشراف على التأمين ان تتحقق من ان شركة التأمين تملك معايير الملاءة المطلوبة قانونا. الا ان التجارب تبين ان نظام «الملاءة٢» يجب ان يوسع كي يمكن تحديد المخاطر المجمعة لمجموعات التأمين والاعادة

THE FUTURE SOLVENCY II REGULATORY REGIME MUST BE ABLE TO IDENTIFY THE CONSOLIDATED EXPOSURES OF INSURANCE GROUPS.

اضافت ان هيئات الاشراف على التأمين في دول الاتحاد الاوروبي يجب ان تكون قادرة على القيام بمهامها بالتعاون مع قريناتها في الدول الاخرى (حيث لشركات التأمين شركات شقيقة او تابعة)، هذا ان اردنا لشركات التأمين ان تتطور على المستوى العالمي.

واوضحت ان الاخطار التي تحملها الشركات الاعضاء في مجموعات تأمينية يمكن ان تنعكس على الشركات الاعضاء في المجموعة عينها، وهذا الارتباط يجب ان يخضع للرقابة.



البرلمان الاوروبي في ستراسبورغ

سقوط ياماتو لايف اليابانية: مضى على تأسيسها ٩٨ سنة وخسرت ٦٧٠ مليون دولار من قيمة أسهمها بفعل الرعب الذي اجتاح البورصات

اعلنت شركة ياماتو لايف YAMATO LIFE اليابانية للتأمين على الحياة، عدم قدرتها على الاستمرار بتقديم خدماتها، وتقدمت الى المحكمة التجارية بطلب اعلان افلاسها بعد ان تكبدت خسائر بقيمة ١١٦ مليون دولار اميركي في النصف الاول من السنة الحسابية المالية التي انتهت آخر شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٨. وهي خلفت وراءها مسؤوليات عالقة OUTSTANDING LIABILITIES بقيمة ٢,٧ مليار دولار اميركي.

وتحتل الشركة المرتبة الخامسة بين شركات التأمين على الحياة في اليابان، وهي احدى الشركات الاكثر عراقة في البلاد حيث مضى على تأسيسها ٩٨ سنة. ويعود افلاسها الى تدهور اسعار البورصة حيث فقدت ما يعادل ٦٧٠ مليون دولار اميركي من قيمة اسهمها. والمرة الاخيرة التي شهدت فيها اليابان افلاس شركة تأمين كانت في العام ٢٠٠١، حيث افلست شركة طوكيو موتوال لايف TOKYO MUTUAL LIFE، كما افلست شركة كيووي لايف KUYOEI LIFE في العام ٢٠٠٠.

وقال رئيس شركة ياماتو لايف **تاكيو ناكوزونو** «ان ازمة القروض المنزلية SUBPRIME التي اندلعت في اميركا، خلفت رعبا في بورصات العالم. واخذ المستثمرون يتخلون عن الاسهم التي يحملونها بأي سعر، وقد انعكس ذلك على اسعار اسهمنا».

وابدى **نوبويازو يومورا** NOBUYASU UEMURA المحلل المالي، تخوفه من حصول افلاسات اخرى مماثلة جراء تدهور الاسعار في بورصة طوكيو. واعرب عن اعتقاده بأن ياماتو لايف اخذت على عاتقها من الاخطار ما يتجاوز قدراتها الفعلية.

اما وزير الاقتصاد الياباني **كاوارو يازونو** فقال «ان النظام المالي الياباني لا يزال متيناً وان سقوط ياماتو لايف حالة منفردة لأن الشركة كانت صغيرة نسبياً، ولم تتمكن من استيعاب حالة الهلع التي اصابت البورصة». واضاف «ان ٩٠ بالمئة من حملة عقود التأمين على الحياة الصادرة من شركة ياماتو لايف يتمتعون بحماية الصندوق الخاص بحماية حملة عقود التأمين في اليابان».



طوكيو

الجالس في وول ستريت يمكن ان يخرب العالم بمجرد استعمال ورقة وقلم

أعلن الملياردير الأميركي **وورن بوفيت** WARREN BUFFET ان شركته القابضة BERKSHIRE HATHAWAY مهتمة بالاستحواذ على بعض الشركات التابعة لمجموعة آاي جي AIG. وأوضح في تصريح لمحطة سي ان بي سي CNBC انه معني بشراء شركة أو اثنتين من الشركات التابعة لـ آاي جي AIG.

أضاف: أعتقد ان بعض تلك الشركات أو معظمها سوف تكون معروضة للبيع خلال السنتين المقبلتين، ونحن معنيون بشراء بعض منها.

وقال **وورن بوفيت:** يمكن للذي يجلس في وول ستريت ان يسبب الكثير من الأضرار بمجرد استعماله قلماً وقطعة من الورق

YOU CAN DO A LOT OF DAMAGE ON WALL STREET WITH A PEN AND A PIECE OF PAPER.



وورن بوفيت

حملة شعواء ضد وكالات التصنيف الاميركية لأنها خذلت المواطنين ولم ترتقب الازمة

شن **هنري واكسمان** HENRY WAXMAN النائب الديمقراطي عن ولاية كاليفورنيا حملة شعواء ضد وكالات التصنيف الاميركية، وقال بأنها خذلت الناس عندما منحت تصنيفات عالية لسندات الدين التي تسببت بنشوء الازمة المالية الحالية والتي لم يشهد العالم مثيلا لها منذ ٨٠ سنة. ولفت الى ان الوكالات لم ترتقب حصول الازمة وتركت الناس يقبلون على شراء سندات واسهم صادرة عن شركات فاقدة الملاءة، حيث منحت تلك الشركات تصنيفات عالية من فئة دوبل آ(AA) على الرغم من كونها ساقطة وشبه مفلسة.

وأكد ان وكالات التصنيف خانت الثقة التي وضعها الناس فيها ولم تحمِ جمهور المستثمرين. وقد اعترف ممثلو وكالات التصنيف الاميركية بأنهم اخفقوا في بعض المجالات، حيث لم يرتقبوا حجم وسرعة التدهور اللاحق بسندات الرهونات العقارية.

يرأس النائب الديمقراطي **واكسمان** اللجنة التي تقوم بالتحقيق في أسباب الازمة الاخيرة، وهي استمعت وتستمع الى رؤساء الشركات المتعثرة وكذلك رؤساء شركات المحاسبة والتصنيف، التي تتحمل مسؤولية الاهمال في ارتقاب الازمة والتنبيه لاحتمالات حصولها.

وينتظر ان يعمد المستثمرون الذين تضرروا من الازمة وخسروا مدخراتهم وثرواتهم الى مقاضاة شركات المحاسبة AUDITORS والتدقيق ووكالات التصنيف RATING AGENCIES، اضافة الى المديرين التنفيذيين في الشركات والصناديق التي تسببت بهلاك اموالهم، ومطالبتهم متحدين ومنفردين بالعطل والضرر.



مدينة زوريخ

«زوريخ» شطبت ٦٥٠ مليون دولار اميركي من الاصول المستحقة في ذمة شركات مفلسة

اعلنت شركة زوريخ فايننشال سرفيسز ZURICH FINANCIAL SERVICES انها شطبت مبلغ ٦٥٠ مليون دولار اميركي من اصولها، وهذا المبلغ يمثل مبالغ مستحقة لها في ذمة كل من سيغما فرانس SIGMA FRANCE ٢٧٥ مليون دولار اميركي ومصرف ليمان براذرز ٢٩٥ مليون دولار اميركي وبنك واشنطن موتوال WASHINGTON MUTUAL ٤٥ مليون دولار اميركي. وقد تخلفت المؤسسات المدينة عن السداد ثم اعلن افلاسها، وبذلك اصبح تحصيل تلك المبالغ مستحيلا.

وذكر خبراء ماليون ان هذه الخسائر لن تؤثر على القدرة المالية لشركة زوريخ التي تحتل المرتبة الخامسة بين شركات التأمين الاوروبية.



برمودا

«أرغو البرمودية» أعدت عقد تأمين يضمن الأخطار التي حملتها الأزمة المالية الأخيرة الى عالم الأعمال

صناعة التأمين تتطوّر باستمرار، ولا تترك كارثة تمر دون ان تأخذ مما تحمله للإنسانية من مصائب لتحوّلها الى أخطار قابلة للتغطية بموجب عقود التأمين.

فقد أصدرت شركة أرغو ARGO البرمودية بياناً تعلن فيه أنها أعدت منتجاً تأمينياً مالياً جديداً تضمن بموجبه الأخطار المالية التي شهد العالم بعض فصولها خلال الأزمة المالية الأخيرة.

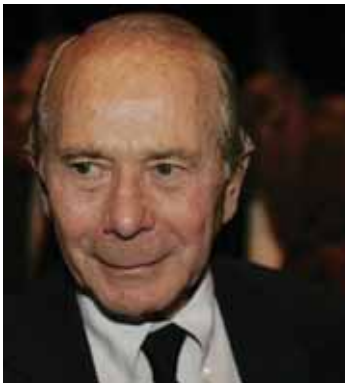
ومن بين الأخطار التي يضمنها عقد التأمين الذي أعدته أرغو:

– الأخطاء المهنية للرؤساء والمديرين التنفيذيين DIRECTORS AND OFFICERS LIABILITY

– المسؤولية الناجمة عن عرض الأسهم والسندات في أسواق المال Public offering of Securites Insurance

– الجرائم والأخطاء المهنية التي تسند الى المؤسسات المالية CRIME AND BOND PROFESSIONAL INDEMNITY FOR FINANCIAL INSTITUTIONS

وذكرت الشركة ان الحد الأقصى الذي تضمنه بموجب عقد التأمين الجديد هو ١٠ ملايين جنيه استرليني أي ما يعادل ١٦ مليون دولار أميركي.



موريس غرينبرغ

مساهمو شركات التأمين العالمية خسروا مليارات الدولارات

الاعصار الذي اطاح بشركات تأمين عالمية ودخول شركات اخرى غرف العناية الفائقة

في ما يأتي بعض الارقام حول التكلفة التي تكبدتها بعض الحكومات في مجال انتشال شركات تأمين كبرى من الهاوية:

اسم الشركة	التكلفة
– آاي جي AIG الاميركية	قرض اول ٨٥ مليار دولار اميركي
– آاي جي AIG الاميركية	قرض ثان ٣٧ مليار دولار اميركي
– فورتيس FORTIS هولندا، لوكسمبورغ وبلجيكا	١٦,٤ مليار دولار
وزوريخ ZURICH السويسرية	٦١٥ مليون دولار اميركي

وخسرت شركة بينغ آن الصينية PING AN CHINA ٩٠٠ مليون يورو جراء مساهمتها في هذه الشركة.

والى ذلك اذكر هنا بعض الخسائر التي تكبدتها شركات تأمين واعادة عالمية:

– تدنى سعر سهم آاي جي (AIG) من ٢٩٤ دولارا اميركيا الى دولارين فقط، وباع رئيسها السابق موريس غرينبرغ ٥ ملايين سهم بسعر ٥ دولارات للسهم لا غير.

– سويس ري SWISS RE الخسائر مليارا يورو. وقد تراجع سعر سهمها في البورصة ١١ بالمئة.

– ياماتو لايف اليابانية YAMATO LIFE الخسائر ٢,٧ مليار دولار وقد اعلنت افلاسها وطلبت الحماية القانونية من المحكمة التجارية اليابانية.

– اكس ال كابيتال XL CAPITAL برمودا تراجع سعر سهمها في البورصة ٥٠ بالمئة.

– برودنشيال لايف PRUDENTIAL LIFE الاميركية تراجع سعر سهمها ٢١ بالمئة.

– لنكولن ناشونال لايف LINCOLN NATIONAL LIFE تراجع سعر سهمها ٥٠ بالمئة.

– مانيولايف MANULIFE كندا ٢١٩ مليون دولار.

وهذه الوقائع جاءت لتبين ان احتمالات تجاوز معايير الرسملة والملاءة والسيولة والالتفاف على القوانين والانظمة تبقى قائمة حتى في الدول الصناعية والاكثر تقدما في صناعة التأمين.

ان التجارب التي مرت بها تلك الشركات تثبت ان الانحراف والجنوح الى المغامرات هما من بين الاحتمالات التي يتعين التعامل معها وكأنها خطر دائم، وان تحققها ممكن في اي ظرف وتاريخ او مكان.



بازل – سويسرا

عقدت اجتماعها السنوي في بودابست

المنظمة الدولية لمراقبي التأمين IAIS استخلصت الدروس والعبر من تعثّر الشركات العالمية

اعلنت المنظمة الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) انها تعمل على استخلاص الدروس والعبر من الازمة التي تعرضت لها شركات التأمين العالمية مؤخراً، وانها سوف تعد قواعد ومقاييس جديدة للرقابة على شركات التأمين والاعادة.

اصدرت المنظمة بيانها هذا عند اختتام اجتماعها السنوي الذي انعقد في بودابست – هنغاريا، تحت عنوان «التحديات الجديدة امام صناعة التأمين في ضوء الازمة المالية».

وجاء في البيان ان المجتمعين بحثوا في تقوية اصول الرقابة على اعمال شركات التأمين والاعادة، لا سيما في مجال التحقق من كفاية الاحتياطات التي تحتفظ بها الشركات. كما جرى اعتماد معايير جديدة للملاءة SOLVENCY.

نذكر ان آي إي آي أس IAIS تتخذ من بازل سويسرا مقرا لها وهي تضم معظم هيئات الرقابة والاشراف على التأمين في العالم ومن بينها ١١ دولة عربية. وهي تعمل على غرار بنك التسويات الدولي الذي يتخذ من بازل سويسرا مقرا له ايضا، ويعنى بإعداد قواعد واصول الرقابة على المصارف والتحقق من الملاءة والسيولة في حدودها الدنيا في العالم.

وكانت الازمة التي هزت آاي جي وفورتيس وغيرهما من شركات التأمين العالمية قد كشفت عن ثغرات ونواقص في قواعد التحقق من سلامة الاحتياطات الفنية والمؤونات التي تحتفظ بها الشركات لمواجهة خسائرها في مجال تأمين القروض واخطار الائتمان. حيث تبين ان آاي جي AIG لم تكن قد تحوطت للخسائر التي تكبدتها في هذا المجال، كما ان شركات التأمين لا تتحوط للخسائر الاستثمارية التي يمكن ان تتعرض لها.



اوستراليا

محكمة الاستئناف في اوستراليا تبطل قرارا صادرا عن سلطة الاشراف على التأمين بحق احد المسؤولين عن انهيار شركة HIH للتأمين

تشارلز ابوت CHARLES ABBUT كان واحدا من بين التنفيذيين الذين اتهموا وأدينوا وحمّلوا مسؤولية التقصير والاهمال اللذين اديا الى انهيار كبرى شركات التأمين في اوستراليا اتش اي اتش HIH وقد صدر الحكم بحقه في العام ٢٠٠١.

وبناء على الحكم الذي اصدرته المحكمة المختصة في اوستراليا اصدرت سلطة الاشراف على التأمين في اوستراليا INSURANCE REGULATION AUTHORITY في اوستراليا قرارا يقضي بمنع تشارلز من تولي اي منصب تنفيذي في اي شركة للتأمين في اوستراليا لأن الارتكابات التي اقدم عليها بينت انه غير مؤهل لإدارة شركات تأمين UNFIT. الا ان **تشارلز ابوت** استأنف واعتبر القرار الذي اتخذته سلطة الاشراف على التأمين بحقه في غير مكانه الصحيح وينطوي على تجاوز لصلاحيات سلطة الاشراف، وقد اصدرت المحكمة الاستئنافية حكما يقضي برد التدبير الذي اتخذته سلطة الاشراف على التأمين وإبطاله لكونه يحرم **ابوت** من حقوقه المدنية.



نيكولاس فون بومهارد

MUNICH RE

شركات التأمين والإعادة الألمانية:
قادرون على تجاوز الأزمة دون مساعدة من الحكومة

أبلغت شركات التأمين الألمانية أنها ليست بحاجة الى مساعدة الحكومة الألمانية للخروج من الأزمة. وكانت الحكومة الفدرالية قد أعلنت استعدادها لضخ ٥٠٠ مليار يورو (٦٨٣ مليار دولار أميركي) في أسواق المال لإنهاضها من كبوتها. إلا ان **نيكولاس فون بومهارد** الرئيس التنفيذي لميونيخ ري MUNICH RE قال للصحافيين انه «من غير المحتمل ان تلجأ أي من شركات التأمين والإعادة الألمانية الى الحكومة للحصول على دعمها».

وأضاف: «نحن في ميونيخ ري لن نحتاج الى أية أموال ونحن قادرون على استيعاب الخسائر القليلة التي لحقت بنا جراء تعاملنا مع بعض المصارف والشركات الأميركية. وقد تراجع سعر سهم ميونيخ ري حوالى ٦ في المئة جراء تلك الخسائر».

وصدرت بيانات مماثلة عن كل من الشركات الألمانية الأخرى آ. أم. بي. جنرالي A.M.B. GENERALI، هانوفر ري Hannover RE، دبل يو اند دبل يو (W AND W)) وكذلك شركة الوساطة الألمانية أم. أل. بي MLP، أما أليانز Allianz التي تملك حصة من البنك الألماني درسدنر DRESDNER BANK فذكرت ان البنك المذكور يعاني من خسائر مهمة، وهو يحتاج الى مساعدة الحكومة الألمانية كي يستمر. وكانت أليانز قد دخلت في مفاوضات مع كومرس بنك COMMERZ BANK من أجل بيع حصتها في بنك درسدنر.

آي جي آي (IGI) ماضية في التوسع شرقا وغربا
ارتفاع الموجودات الى ٣٧٥ مليون دولار اميركي والاقساط ١١٦ مليونا



واصف الجبشه

IGI

فـــي التقريـــر السنوي الـــذي وجهتـــه شركة آي جي آي INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE (IGI) الى المساهمين وتسلمنا نسخة عنه، عرض شامل للانجازات التي حققتها المجموعة في اطار تنفيذ خطتها التوسعية.

ويذكر التقرير ان المجموعة اعادت بنجاح هيكلة نفسها حيث قبلت السلطات البرمودية تسجيلها كمعيد تأمين من الفئة الثالثة CLASS 3 REINSURER ، وان محفظتها الاردنية حوّلت الى الشركة البرمودية الجديدة، كما ان المجموعة بصدد استكمال تسجيل شركة في ايرلندا وفرع في لندن.

من جهة اخرى، اسست الشركة في مركز دبي المالي العالمي DIFC مكتبا مخولا اصدار الاغطية COVER HOLDER . والى ذلك فإنها بصدد انشاء مكتب تسويق في العاصمة الماليزية كوالالامبور KUALA LUMPUR ليعمل على ترويج منتجات الشركة التابعة لها في جزيرة لابوان LABUAN وتطويرها. وكانت المجموعة قد استحوذت على شركة اس ار بيشوب للاكتتاب S.R. BISHOP UNDERWRITING في لندن.

ويتضمـــن التقريـــر كذلـــك اشـــارة خاصـــة الـــى دخـــول الشركـــة السعوديـــة المتحدة التعاونية للتأمين SAUDI UNITED COOPERATIVE INSURANCE CO. كشريك في مجموعة آي جي آي. اما الانجاز الاهم الذي حققته المجموعة خلال العام الماضي فهو حصولها على تصنيف آ مايnوس (-A) الذي يعني ممتاز EXCELLENT من وكالة ا.ام.بست الاميركية A.M.BEST . وتضيف آي جي آي «ان هذا الانجاز يزيل من طريقنا العوائق التي كانت تحول دون دخولنا وقبولنا في بعض الاسواق العربية والعالمية».

اما على مستوى النتائج المالية فيبين التقرير ما يأتي:

– ارتفعت اصول ASSETS الشركة الى ٣٧٥ مليون دولار اميركي مقابل ٢٩٣ مليونا للعام الماضي.
– ارتفعت الاقساط المكتتبة الى ١١٦,٥ مليون دولار اميركي مقابل ٨١ مليونا للعام الماضي.
– بلغت الارباح الصافية ٢٠,٤ مليون دولار اميركي مقابل ١٤,٨ مليونا للعام الماضي.
– ارتفعت حقوق المساهمين الى ١٨٧,٧ مليون دولار مقابل ١٥٤ مليونا للعام الماضي.

يرأس آي جي آي (IGI) **اكبر حبيب** الرئيس التنفيذي لشركة عمان الوطنية للاستثمار OMAN NATIONAL INVESTMENT ، ويشغل منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة آي جي آي **واصف الجبشه**.



الفيضانات في أوروبا

رومانيا أقرت قانوناً
يجعل التأمين على المنازل والشقق السكنية إلزامياً

أقر برلمان رومانيا قانوناً يقضي بجعل التأمين على المنازل والشقق السكنية ضد الكوارث الطبيعية (الفيضانات والزلازل) إلزامياً. ويصبح القانون نافذاً بعد ان يوقعه رئيس رومانيا **تربان بازيكيو**. وقد أعد القانون بالتعاون مع البنك الدولي WORLD BANK في واشنطن.

ويجري العمل بالقانون اعتباراً من ٢٠٠٩/٧/١ وهو يشمل أصحاب الشقق السكنية والمنازل HOME OWNER، ولا يطال المؤسسات التجارية والمصانع ومؤسسات الأعمال.

ويتوقع ان تبلغ قيمة المنازل والشقق التي يجري التأمين عليها ضد الكوارث الطبيعية في سائر أنحاء رومانيا مبلغاً يزيد عن ٤ مليارات دولار أميركي.

وسوف تجري تغطية المنازل والشقق من قبل شركات التأمين العاملة في رومانيا، وهي تعيد إسناد حصص منها الى شركات الإعادة في العالم.



وسام الهيمص

ALLIANCE

اللاينس للتأمين الإماراتية في مرتبة أ (A)

وكالة أ. ام. بست تتوقع للشركة ان تحافظ على نموها المستدام بالرغم ن الأوضاع التي تسود أسواق المال

في بيان صادر بتاريخ ٢٩ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨ أعلنت وكالة التصنيف الأميركية أ.أم.بست A.M.BEST أنها أعادت تصنيف القدرة المالية والقدرة الإئتمانية لشركة اللاينس للتأمين الإماراتية .ALLIANCE INSURANCE CO في مرتبة آماينوس (- A) التي تعني ممتاز (EXCELLENT) ، مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وجاء في البيان ان هذا التصنيف يعكس السيولة القوية، والأداء الاكتتابي المستقر والرسملة القوية للشركة والمحتسبة في ضوء الأخطار التي تأخذها على عاتقها

STRONG LIQUIDITY STABLE UNDERWRITING PERFORMANCE AND STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION.

وتوقعت الوكالة ان تتأثر العوائد الإستثمارية لشركة اللاينس وكغيرها من شركات التأمين العربية سلباً بسبب تراجع أسعار الأسهم في أسواق المال.

إلا ان الوكالة أضافت ان اللاينس سوف تكون قادرة على المحافظة على أرباحها الفنية، وبذلك يمكن لها ان تضمن نموها المستدام وتحفظ لرسملتها قوتها.

كما توقعت وكالة أ.أم. بست لشركة اللاينس ان تحقق زيادة في أقساط التأمين المكتتبة هذا العام بنسبة ٨ في المئة، بحيث ترتفع الى ٢٨٥ مليون درهم إماراتي.

نذكر ان اللاينس ALLIANCE لم تعرف الاستقرار والازدهار إلا بعد أن أولت زمام القيادة فيها الى **وسام الهيمص**. وهي سجلت بقيادته تقدماً على المستويين النوعي والإنتاجي، ما أهلها لتصنّف في هذه المرتبة المتقدمة من وكالة أ. أم. بست العالمية.



المحامي ادوار كرم

المستشار القانوني لجمعية شركات الضمان

المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي ترد على طلب الوزراء الاربعة والتكفل بمعالجة الجرحى

عقدت المؤسسة الوطنية للضمان الالزامي على السيارات جمعية عمومية برئاسة **انطوان شديد**، ومفوض الحكومة في مجلس ادارة المؤسسة **نبيل سرور**، وذلك في مقر جمعية شركات الضمان.

وجرى خلال الاجتماع البحث في طلب وزراء الاقتصاد والداخلية والصحة والعمل الى شركات التأمين الوفاء بالتزاماتها حيال حملة عقود التأمين الالزامي على السيارات وعقود التأمين الالزامي على العمال المنزليين الاجانب.

وتبين للشركات انه سبق للمؤسسة الوطنية ان تقدمت الى **سامي حداد** وزير الاقتصاد والتجارة السابق بتصورها لكيفية توفير المعالجة الطبية لجرحى حوادث السيارات، الا ان الوزير **حداد** لم يبد رأيه بالمشروع الذي تقدمت به المؤسسة لا سلبا ولا ايجابا.

واتفق على ان يُعدّ المستشار القانوني لجمعية شركات الضمان المحامي **ادوار كرم** مذكرة يعرض فيها مرة جديدة تصور الجمعية للتدابير التي يتعيّن على الشركات التي تتعاطى التأمين الالزامي على السيارات والعمال المنزليين اتخاذها فور وقوع الحادث وفاء بالتزاماتها.

جثث في مستشفى بعبدا

وذكر ان جثثا لعاملات آسيويات ما تزال منسية في براد مستشفى بعبدا الحكومي بانتظار ان تبادر الشركات التي تضمن الضحايا الى تحمل تكاليف اعادتها الى اوطانها وذلك عملا بعقد التأمين الالزامي على العمال المنزليين. كما تبين ان المستشفيات ترفض تقديم العلاج لجرحى الحوادث التي تتسبب بها السيارات، لأن شركات التأمين ترفض ان تأخذ على عاتقها سداد قيمة الفاتورة الاستشفائية.



انطوان شديد

المؤسسة الوطنية للضمان

لقاء الربيع في دمشق

العاصمة السورية تستضيف صناعة التأمين العربية والعالمية مطلع نيسان من كل سنة

تقرر ان تكون دمشق مقراً للقاء سنوي يجمع أركان صناعة التأمين العربية والعالمية مطلع شهر نيسان (أبريل) من كل سنة، وذلك اعتباراً من العام ٢٠٠٩.

اتخذت القرار هيئة الإشراف على التأمين في سوريا بالتعاون مع الاتحاد السوري لشركات التأمين. واختير شهر نيسان (أبريل) موعداً للقاء السنوي بكونه بداية فصل الربيع، حيث يكون الطقس في العاصمة السورية معتدلاً وملائماً لزيارة مواقعها الأثرية الكثيرة. كما انه يصادف مطلع موسم تجديد اتفاقات إعادة التأمين التي تنتهي في أول شهر تموز (يوليو) من كل سنة.

وعلم انه سوف يجري تكليف شركة متخصصة بتنظيم اللقاء، واستقبال طلبات المشاركين في اللقاء.

نقابة وسطاء التأمين تطالب بإشراكها في إعداد العقد وتسويقه

جمعية شركات التأمين أعدت مشروعاً لإنشاء مجمع جديد POOL

وزير البيئة يقترح اعتماد التأمين الإلزامي لمسؤولية صيادي الطيور والحيوانات البرية في لبنان



انطوان كرم
وزير البيئة



د. محمد جواد خليفة
وزير الصحة



محمدالصفدي
وزير الاقتصاد والتجارة



ابراهام ماطوسيان
رئيس جمعية شركات الضمان



سليم يارد
نقيب وسطاء التأمين

عقدت شركات الضمان في لبنان اجتماعاً برئاسة **ابراهام ماطوسيان** ناقشت خلاله اقتراحاً ورد من وزير البيئة **انطوان كرم**، ويقضي بإعداد مشروع عقد الزامي لتأمين المسؤولية المدنية لصيادي الطيور والحيوانات البرية في لبنان.

وذكر ان الوزير **كرم** يدرس إمكانية اجبار الصيادين على ضمان مسؤوليتهم المدنية شرطاً للترخيص لهم بمزاولة هواية الصيد على الأراضي اللبنانية.

وجرى التداول بين أعضاء الجمعية في إمكانية تقاسم عقود التأمين الإلزامي لمسؤولية الصيادين بين الشركات من خلال مجمع POOL ينشأ لهذا الغرض، وذلك تداركاً للمنافسة التي يمكن ان تقوم بين الشركات وتؤدي الى فوضى شبيهة بتلك التي تسود سوق التأمين الإلزامي على السيارات وعلى العمال المنزليين.

وكان وزير الصحة **الدكتور محمد جواد خليفة** قد رفع مؤخراً الصوت ضد شركات التأمين التي تمارس التأمين الإلزامي على السيارات والعمال المنزليين، متهما إياها بالتمنع عن الوفاء بتعهداتها، بحيث تضطر وزارة الصحة الى معالجة ضحايا حوادث السيارات والجرحى من العمال المنزليين الاجانب على نفقتها.

من جهة اخرى تساءلت بعض الشركات من هي الجهة الصالحة لاتخاذ قرار بفرض التأمين الإلزامي على الصيادين، ومن هي السلطة التي سوف تتحقق من التزام الصيادين بأحكام القرار! علماً أن سلطة الرقابة على شركات التأمين تعود الى وزارة الاقتصاد والتجارة. بينما سلطة مكافحة الصيد المخالف للقانون تعود الى قوى الأمن الداخلي – الإدارة التنفيذية لوزارة الداخلية وقوى الجيش التابعة لقيادة الجيش.

كما ان عدد الصيادين الذين يحتمل تقدمهم بطلبات الترخيص لن يكون كبيراً خصوصا وان قيادة الجيش حذرت الصيادين من التوجه الى المنطقة الكائنة جنوب الليطاني، ما يعني ان إنشاء مجمع POOL لغرض تقاسم أخطار المسؤولية المدنية للصيادين لن يكون مجدياً اقتصادياً.

اضف الى ذلك ان بعض الآراء القانونية تقول بعدم جواز الغاء المنافسة بين شركات التأمين وانشاء تكتل POOL يعني عمليا انشاء كارتيل غير قانوني CARTEL. وهناك دعوى اقامتها شركة نورث NORTH ضد المجمع اللبناني للبطاقة البرتقالية تتمحور حول احتكار المجمع لخدمات التأمين على المسؤولية المدنية للسيارات اللبنانية حيال الحوادث التي تتسبب بها خارج الاراضي اللبنانية.

مشروع مجمع POOL لضمان المسؤولية المدنية للصيادين

في أي حال، واستباقا لأي مرسوم يمكن ان يصدر عن مجلس الوزراء ويجعل التأمين إلزامياً على المسؤولية المدنية للصيادين في لبنان، أعدت جمعية شركات الضمان مشروعاً يقضي بإنشاء تجمع لضمان أخطار المسؤولية المدنية للصيادين (HUNTING LIABILITY POOL) . ويوكل التجمع الى جمعية شركات الضمان في لبنان مهمة ادارته، على ان يحصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالجمعية دون سواها، وعلى ان يجري تقاسم موارده بالطريقة عينها التي يجري بها تقاسم موارد التجمع اللبناني للبطاقة البرتقالية.

وذكر ان قسط التأمين الذي سوف يجري استيفاؤه من كل صياد يبلغ حوالى ٨٠ دولارا سنويا، على ان يكون الحد الاقصى للمسؤولية المدنية التي تتحملها الشركة الضامنة ٥٠ مليون ليرة لبنانية للحادث الواحد (٣٥ الف دولار اميركي). ولا يعتبر العقد ساريا الا اذا كان الصياد المضمون يحمل ترخيصا بالصيد من السلطات المختصة.

وقد وقّعت شركات كثيرة على المشروع تعبيرا عن موافقتها واستعدادها للمشاركة فيه.

موقف نقابة وسطاء التأمين

نقابة وسطاء التأمين في لبنان علّقت بدورها على درس الاقتراح المقدّم من الوزير **انطوان كرم**، وهي بصدد إعداد مذكرة تطالب فيها بإشراك نقابة وسطاء التأمين في اعداد عقد التأمين الإلزامي النموذجي للمسؤولية المدنية لصيادي الطيور والحيوانات البرية، كما تطالب بحصر مهمة تسويق عقود التأمين الإلزامي بجميع أنواعها بالوسطاء المرخص لهم بالعمل على الأراضي اللبنانية دون سواهم.

وترى نقابة وسطاء التأمين ان عمليات بيع عقود التأمين التي تجري على أبواب مصلحة الميكانيك وأبواب وزارة العمل تسيء الى صناعة التأمين وتشوّه سمعة الوسطاء. ذلك ان باعة تلك العقود هم من السماسرة المحميين من سياسيين ورؤساء مصالح ومديرين، وليس لهم علاقة بالتأمين من قريب أو بعيد.

وتطالب نقابة الوسطاء بمكافحة أولئك الباعة والذين يتواطأون معهم او يوفرون لهم الحماية السياسية، وإعادة حق مزاولة مهنة الوسيط ومستشار التأمين بالوسطاء المسجلين لدى وزارة الإقتصاد والتجارة وفقاً للأصول. ■

أسرار تأمينية

● ذكرت جريدة «الأخبار» ان أحد المواطنين اشترى البطاقة البرتقالية من وسيط تأمين على الحدود السورية اللبنانية، واتفق معه على ان تكون مدتها سنة كاملة.

وبعد مرور سبعة أشهر على انقضاء المدة تعرضت السيارة لحادث في سوريا، فراجع الشركة السورية للتأمين طالباً تغطية الخسائر بكونها الشركة المفوضة بتسوية الأضرار نيابة عن الشركات اللبنانية. إلاّ ان هذه الأخيرة رفضت مساعدته لأن مدة البطاقة البرتقالية انتهت قبل شهر. واضطر عندها لتسوية الخسائر التي لحقت بالغير من جيبه الخاص.

وبعد مراجعته لشركة التأمين في لبنان تبيّن ان البطاقة التي تسلمها من الوسيط مدتها سنة كاملة. أما صورة البطاقة التي أرسلت الى المجمع اللبناني للبطاقة البرتقالية والى الشركة السورية في ما بعد تظهر أنها صالحة لستة أشهر فقط!

ICIEC الاسلامية و«ضمان» العربية تتعاونان في مجال ضمان الاستثمارات الوافدة والصادرات



عبد الرحمن الطيب طه
ICIEC



فهد راشد الابراهيم
ضمان

وقّعت المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC، عضو مجموعة البنك الاسلامي للتنمية، والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات «ضمان» اتفاق تعاون في ما بينهما، وذلك خلال حفل جرى في مقر البنك الاسلامي للتنمية في جدة في العاشر من ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٨.

وقّع الاتفاق ممثلا «أيسك» الدكتور **عبد الرحمن الطيب طه**، المدير العام للمؤسسة الاسلامية، ووقّع الاستاذ **فهد راشد الابراهيم**، المدير العام للمؤسسة العربية ممثلا «ضمان». ويقضي الاتفاق بأن تتعاون الهيئات في مجال ضمان الاخطار واعادة التأمين عليها وتبادل دورات التدريب في ما بينهما.

ومن شأن هذا الاتفاق ان يساهم في خلق طاقة اكتتابية اضافية لسد حاجة السوق في مجال تأمين الصادرات وتأمين الاستثمارات، خصوصاً في ظل زيادة الاستثمارات الوافدة الى الدول العربية والاسلامية. كما انه سوف يساهم في نشر الوعي التأميني في الدول العربية والاسلامية لدى المصدرين والمصارف والمستثمرين، لاستخدام هذه الآلية في زيادة حجم الصادرات وتدفق الاستثمارات.

نذكر ان القدرة المالية لهاتين المؤسستين مصنفة تصنيفا عاليا حيث تحمل «ايسك» تصنيفا من موديز بمرتبة (دوبل آ ٣) (Aa3) وتحمل «ضمان» تصنيفا بمرتبة دوبل آ (AA) من ستاندرد اند بورز.

أسست ضمان في العام ١٩٧٥ وأسست «ايسك» في العام ١٩٩٥، وهما تنشطان في مجال تغطية الاستثمارات الوافدة الى الدول العربية والاسلامية والصادرات ضد الاخطار السياسية وعدم السداد بسبب التأميم او المصادرة او شابه من اخطار.

شركة تكافلية جديدة في الكويت
تآزر للتأمين التكافلي تنطلق مطلع ٢٠٠٩



محمد القحطاني
T'AZUR



عبد الرزاق الوهيب
T'AZUR

شركة جديدة انضمت الى اسرة شركات التأمين الكويتية هي شركة تآزر T'AZUR للتأمين التكافلي، فخلال مؤتمر صحافي عقده اركان الشركة اعلن عن تأسيس الشركة الجديدة برأسمال قدره ١٠ ملايين دينار كويتي.

وعرض اركان الشركة توقعاتهم للسنوات الاولى من عمل الشركة، كما قدموا معلومات وافية حول المؤسسات التي تتألف منها قاعدة المساهمين في الشركة وهم:

- امتياز للاستثمار ٣٠ بالمئة
- أمان للاستثمار ٣٠ بالمئة
- بنك يونيكورن للاستثمار UNICORN INVESTMENT BANK ٣٠ بالمئة
- شخصيات ورجال اعمال ١٠ بالمئة

محمد احمد القحطاني نائب رئيس مجلس الادارة قال ان التأمين التكافلي يجد اقبالا في منطقة الخليج العربي، وان حصته من مجموع الاقساط باتت تقدر بحوالى ٢٥ بالمئة.

وأوضح **عبد الرزاق الوهيب** ان الشركة الجديدة وقعت اتفاقات الاعادة مع كبريات شركات الاعادة في العالم وهي سوف تبدأ بقبول الاخطار اعتبارا من مطلع العام ٢٠٠٩ وان الشركة تسعى لبناء علاقات وطيدة مع وسطاء التأمين وهي تتمتع بدعم المساهمين فيها.

اقساط التأمين في الاردن نمت بنسبة ١٥ بالمئة وهيئة التأمين عالجت ٦٤٢ شكوى

سجلت شركات التأمين العاملة في الاردن مجتمعة خلال الاشهر التسعة الاولى من سنة ٢٠٠٨ نموا بلغت نسبته ١٥ بالمئة.

واظهرت الاحصاءات التي جمعتها هيئة الاشراف على التأمين في الاردن ان الاقساط المكتتبة حتى نهاية شهر ايلول ٢٠٠٨ بلغت ٢٥٨ مليون دينار اردني مقابل ٢٢٥ مليون دينار اردني خلال الفترة عينها من العام ٢٠٠٧ وبنسبة ارتفاع قدرها (١٥٪). كما اظهرت الاحصاءات ان اجمالي اقساط تأمينات الحياة LIFE في نهاية شهر ايلول من عام ٢٠٠٨ بلغ حوالى ٢٧,١ مليون دينار مقابل ٢١,٩ مليون دينار للفترة عينها من العام السابق.

وذكرت الهيئة انها تسلمت خلال الاشهر التسعة الاولى من السنة الحالية ٦٥٥ شكوى ضد شركات التأمين تركزت ٦٤٢ شكوى منها في فرع تأمين المركبات. وقد اسفرت جهود الهيئة عن تسوية ٦٢١ من تلك الشكاوى.

من جهة أخرى، نظرت لجنة حل النزاعات بين شركات التأمين بالذات في ٣٠ شكوى مقدمة لها، وقامت اللجنة بتسوية ٢١ شكوى منها حتى نهاية ايلول من عام ٢٠٠٨.

كما وبلغ عدد المطالبات المقدمة الى لجنة ادارة صندوق تعويض المتضررين من حوادث المركبات التي تتسبب بها سيارات مجهولة او غير مؤمن عليها ٢٢ مطالبة عالجت الهيئة من بينها ١٥ مطالبة.

«ميونيخ ري» ترعى دراسات وبحوثاً حول التقلبات المناخية في العالم

الخسائر الإقتصادية التي يمكن ان تنتج مستقبلاً عن التقلبات المناخية في العالم، سوف تكون موضوع أبحاث علمية يجريها البروفسور **اللورد نيكولاس ستيرن** PROFESSOR LORD NICHOLAS STERN بالتعاون مع معهد لندن للعلوم الإقتصادية والسياسية LONDON SCHOOL OF ECONOMICS AND POLITICAL SCIENCES (LSE).

وأعلنت «ميونيخ ري» MUNICH RE انها وقعت اتفاقاً يقضي بأن ترعى وتتكفل بتغطية نفقات البحوث والدراسات، وخصصت لها موازنة قدرها ٤ ملايين يورو.

الرئيس التنفيذي لميونيخ ري **نيكولاس فون بومهارد** قال في هذه المناسبة ان «التغيير المناخي هو موضوع استراتيجي مركزي تضعه ميونيخ ري MUNICH RE في صلب جدول أعمالها. وإننا نرى ان انعكاساته تتطلب منّا ان نعد لتخفيف وطأة الخسائر الإقتصادية التي يمكن ان تلحق بالكرة الأرضية جراء هذا التغيير المناخي».

ورأى ان من بين الحلول المرتقبة هي ان تتوصل الدراسات والبحوث الى وضع توصيات حول الأدوات والوسائل التي يتوجب اعتمادها من أجل خلق تقنيات تتناغم والبيئة ولا تسيء اليها WE ARE SUPPORTING THE REALISATION OF CLIMATE FRIENDLY TECHNOLOGIES

آ أي جي الشرق الأوسط تطمئن المتعاملين معها



اسامه عابدين
AIG

عممت الشركات التابعة لمجموعة آ أي جي في المنطقة العربية على المتعاملين معها من شركات وساطة وتأمين وإعادة وزبائن آخرين، كتاباً تقول فيه ان الأزمة التي تواجه الشركة الأم في أميركا لم تؤثر على ملاءتها، وأنها تملك من الاحتياطات المالية ما يمكّنها من الوفاء بالتزاماتها المالية. مؤكدة انها سوف تتابع تقديم الخدمات والحلول بالمستوى الأعلى والأفضل.

أما المشكلات التي تواجهها الشركة الأم فلم تكن أبداً ناتجة عن عمليات التأمين، وهذه الأعمال لا تزال مربحة ومحمية ومنتظمة بنسبة عالية.

THE ISSUES SURROUNDING AIG WERE NEVER ABOUT THE INSURANCE OPERATIONS WHICH ARE PROFITABLE PROTECTED AND HIGHLY REGULATED

وأملت شركات آ أي جي الشرق الأوسط بتجاوز هذه المرحلة الصعبة، والخروج منها أقوى وأفضل حالاً.

في أميركا كما في لبنان

يخفون عقود التأمين التي يحملونها ويطلبون التعويض من الصناديق الحكومية

اتخذت هيئة المحلفين في محكمة بوسطن قراراً يقضي بإدانة شركة يونوم UNUM المتخصصة بتأمين العطل الدائم LONG TERM DISABILITY، واعتبارها مذنبة بتهمة حض حملة عقود التأمين الصادرة عنها على قبض التعويضات المستحقة لهم عن اعطال دائمة لحقت بهم جراء حوادث تعرضوا لها من الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي بدلاً من أن تدفعها لهم من أموالها الخاصة.

وأظهرت التحقيقات التي أجرتها النيابة العامة ان الشركة تمنعت في حالات كثيرة عن دفع المطالبات التي تقدم لها، وأبلغت أصحاب المطالبات انه من الأفضل لهم ان يقبضوا التعويضات المستحقة لهم من الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي بدلاً من صندوق يونوم UNUM، لأن قبض التعويضات من الشركة سوف يحملها على رفع أقساط التأمين التي يدفعونها لها سنوياً.

وفي ضوء القرار الذي اتخذته هيئة المحلفين، سوف يتحرك الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي لاسترداد التعويضات التي دفعها لأصحاب تلك المطالبات من شركة يونوم UNUM، وذلك بكونها الفريق الذي استفاد من عمليات التزوير التي تعرض لها الصندوق.

نذكر ان عمليات تزوير مماثلة تحصل في لبنان حيث يعمد المضمونون لدى بعض شركات التأمين الى إجراء عمليات القلب المفتوح على حساب وزارة الصحة، وذلك بالتواطؤ مع شركة التأمين المتعاقدين معها، حيث يخفون أمر وجود عقد تأمين صحي بحوزتهم، ويتقدمون لوزارة الصحة بطلبات أخذ تكلفة عملية القلب المفتوح على عاتقها.

وقد اشتكى وزير الصحة الدكتور **محمد جواد خليفة** مرات عديدة حول هذه الارتكابات وهدد بملاحقة المرتكبين ووضعهم بالسجن!

الاسلامية للتأمين (قطر) وزعت الفائض الاعلى على حملة عقود التأمين (١٨ بالمئة) وارتفعت موجوداتها الى ٥٧٩ مليون ريال قطري



الشيخ خالد بن ثاني
QATAR ISLAMIC



عزت الرشيد
QATAR ISLAMIC

تسلمنا من الشركة الاسلامية القطرية للتأمين QATAR ISLAMIC نسخة عن تقريرها السنوي الى المساهمين، وهو يتضمن عرضا شاملا للنتائج التي جرى تحقيقها على المستويات كافة.

ويوضح التقرير ان الشركة تحتفظ بحسابين منفصلين احدهما لمساهمي الشركة SHARE HOLDERS والثاني لحملة عقود التأمين INSURED PARTICIPANTS.

وجاء في التقرير انه عملاً بالقواعد المعتمدة شرعيا، يدير المساهمون عمليات التأمين في الشركة بكونهم وكلاء لحملة عقود التأمين، ويحصلون على اجر مقابل ذلك، هو عبارة عن نسبة معينة من اشتراكات التأمين (الاقساط)، وفي نهاية العام يتم احتساب الفائض SURPLUS الناتج عن عمليات الاكتتاب، ويصار الى توزيعه على حملة عقود التأمين الذين لم يسجلوا مطالبات او حوادث، كل قياسا الى قيمة الاقساط التي دفعها للشركة.

وتذكر «الاسلامية للتأمين» في تقريرها انها ومنذ السنة الاولى لانطلاقتها ثابرت على توزيع فوائض سنوية على حملة العقود. ومقابل الفائض الذي جرى توزيعه في السنة الاولى البالغ ٥ بالمئة، وزعت هذا العام فائضا نسبته ١٨ بالمئة وهو الاعلى الذي يحصل عليه حملة عقود التأمين من اي شركة تأمين اسلامية اخرى في العالم.

وتظهر النتائج السنوية ما يأتي:

– ارتفع اجمالي الاقساط المكتتبة الى ١٥٩,٤ مليون ريال قطري.
– الموجودات ASSETS ارتفعت الى ٥٧٩ مليون ريال قطري.
– الفائض الاكتتابي UNDERWRITING SURPLUS بلغ ١٦,١ مليون ريال قطري.
– بلغت الارباح الصافية ٦٠,٥ مليون ريال قطري (مقابل ٥٦ مليونا للعام الماضي).
– ارتفعت حقوق المساهمين الى ٢٨٧ مليون ريال قطري (مقابل ٢٣٠ مليونا للعام الماضي).
– الارباح الموزعة على المساهمين ٣٥ بالمئة.
– الفائض الموزع على حملة العقود ١٨ بالمئة.

نذكر ان رئيس مجلس ادارة الشركة هو **الشيخ ثاني بن عبدالله آل ثاني**.

وان العضو المنتدب للشركة هو **الشيخ خالد بن ثاني** ويشغل **عزت الرشيد** منصب المدير العام للشركة.

بسبب حاجته الى السيولة بنك آي ان جي ING الهولندي باع شركة تايوان لايف بقيمة ٦٠٠ مليون دولار اميركي

بعد ان وجد انه بحاجة الى سيولة كي يمكن له ان يستمر، تقدم بنك آي ان جي ING الهولندي بطلب الى الحكومة الهولندية لمده بمبلغ ١٠ مليارات يورو (١٣,٥ مليار دولار اميركي). والى ذلك عمد البنك الى بيع ٩٥ بالمئة من اسهم شركة التأمين على الحياة تايوان لايف TAIWAN LIFE بقيمة ٦٠٠ مليون دولار اميركي.

الجهة التي اشترت شركة تايوان لايف هي شركة فيوبون الاستثمارية FUBON INVESTMENT. وتحتل شركة تايوان لايف المرتبة الرابعة بين شركات التأمين على الحياة في تايوان، حيث تبلغ حصتها من السوق التايواني ٧,٣ بالمئة ويبلغ عدد المتعاقدين معها ٢,٢ مليون نسمة، ولديها اصول ASSETS تقدر بقيمة ١٨,٤ مليار دولار اميركي.

مصرف صيني يعرض شراء نصف اسهم آي ان جي كابيتال لايف

من جهة اخرى، اعلن بنك بيجينغ BEIJING BANK المملوك بنسبة ١٦ بالمئة من شركة آي ان جي ING الهولندية انه يفاوض من اجل الاستحواذ على ٥٠ بالمئة من اسهم شركة آي ان جي كابيتال للتأمين على الحياة في الصين ING CAPITAL LIFE INSURANCE CO، وهي شركة صينية مساهمة ومدرجة في سوق شانغهاي المالي، وتملك شركة آي ان جي الهولندية ٥٠ بالمئة من اسهمها، ويفاوض البنك على شراء النصف الاخير من الشركة والمملوك من مجموعة استثمارية صينية.

أميركان لايف (أليكو) دفعت مطالبة بـ ٢٥٠ الف دولار لبسام روكز



من اليمين: جان كلود نجيم يصافح بسام روكز بحضور رئيس الوكالة جوزف يونان

قامت شركة اميركان لايف انشورنس كومباني بدفع مبلغ ٢٥٠٠٠٠ دولار أميركي الى السيد بسام روكز كمطالبة عن بوليصة Critical Illness الخاصة به.

وقد حضر السيد روكز الى مركز الشركة الرئيسي الكائن في منطقة فردان حيث سلمه الشيك مدير عام الشركة وممثلها القانوني السيد جان كلود نجيم.

تعتبر ALICO شركة رائدة في مجال تغطية مخاطر الامراض المستعصية وهي السباقة في لبنان في طرح برامج متطورة تلبي حاجة السوق المحلي. وتقدم الشركة عدة انواع من البرامج الخاصة بتغطية الامراض المستعصية تدفع من خلالها الى المؤمن عليه بدفعة واحدة المنافع التي يختارها وذلك عند أول تشخيص لأي من الامراض الـ ٣٢ المستعصية التي يغطيها البرنامج ومنها السرطان، النوبة القلبية، الفشل الكلوي، الزهايمر وباركنسون الخ ...

أميركان لايف انشورنس كومباني– (اليكو)، هي إحدى كبرى شركات التأمين على الحياة في العالم. تقوم اليكو من خلال فروعها والشركات التابعة لها المنتشرة حول العالم بتسويق مجموعة واسعة من منتجات تأمينات الحياة والصحي، بما في ذلك برامج التأمين على الحياة العادية التقليدية، وتأمينات الحياة المتغيرة الشاملة، والتأمين على حياة المقترضين، وكذلك منتجات التأمين الطبي التكميلية والتأمينات ضد الحوادث الشخصية، من تأمين صحي واستشفاء، وحياة جماعي، والمعاش التقاعدي وصناديق التعاضد، من خلال قنوات التوزيع المختلفة.

وتعمل شركة اليكو في أكثر من ٥٥ دولة ومنطقة في جميع انحاء العالم تشمل اليابان، أوروبا، الشرق الأوسط، جنوب آسيا، أميركا اللاتينية ومنطقة الكاريبي.

ALICO تستشهد بـ«البيان الإقتصادية» لتؤكد موقعها الرائد في لبنان وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها المالية

الازمة التي تمر بها آي جي AIG اثارت شكوكا حول الاوضاع المالية للشركات التابعة لها في سائر انحاء العالم. وقد اضطرت تلك الشركات الى اصدار بيانات تطمئن فيها المتعاقدين معها الى سلامة الاموال المودعة لديها وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها، في كل وقت ومكان.

وهذا ما فعلته شركة اميركان لايف اليكو ALICO في لبنان، اذ نشرت اعلانا في الصحف، تبين فيه مركزها الرائد بين شركات التأمين على الحياة في لبنان.

واستشهدت اليكو ALICO في اعلانها بمجلتنا (كما هو مبين في الصورة) لتؤكد تصدّرها للائحة شركات التأمين على الحياة العاملة في لبنان بحصة قدرها ٢٦,٧ بالمئة، وذلك وفقا للاحصاءات المنشورة في عددنا لشهر آذار (مارس) ٢٠٠٨. كما استشهدت «أليكو» ALICO بميزانيتها السنوية المنشورة في عددنا لشهر آب (اغسطس) ٢٠٠٨ لتبين ان اصولها ASSETS بلغت ٤١٧ مليون دولار اميركي، وانها تعمل في لبنان منذ العام ١٩٥٣ ولديها ٢٢ فرعا في سائر المناطق اللبنانية ويعمل فيها ٤٠٠ وكيل بيع، و١٢٥ موظفا.



إتش اس بي سي HSBC لوساطة التأمين افتتحت مكتباً في قطر



من اليسار: فتوح الزياني وستيف بوينغ

اختارت شركة إتش اس بي سي انشورنس بروكرز HSBC INSURANCE BROKERS مركز قطر للمال (QFC) مقراً لأعمالها في قطر. وللشركة مكاتب مماثلة في كل من المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.

وبهذه المناسبة أعلن **ستيف بوينغ** العضو المنتدب لشركة إتش اس بي سي HSBC بروكرز الشرق الأوسط ان الشركة تتطلع الى لعب دور في تطوير وإنماء سوق التأمين في قطر. وان الشركة تعمل في الشرق الأوسط منذ ٣٠ سنة، وقد تجمعت لديها من الخبرات خلال تلك الفترة ما يؤهلها لتلعب دوراً رائداً بين كبار اللاعبين في المنطقة.

أكتواري بريطاني حاضر في جمعية شركات الضمان



من اليسار: ابراهام ماطوسيان وDAVID KIRK



جانب من الحضور

قدّم الأكتواري البريطاني **دافيد كيرك** محاضرة في القاعة العامة لجمعية شركات الضمان في لبنان في ٢٢ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي وبحضور جمع من ممثلي شركات التأمين ومديريها.

وتناولت المحاضرة التقنيات الحديثة الجاري اعتمادها في أسواق التأمين في مجال تسعير أخطار التأمينات العامة GENERAL INSURANCE PRICING. وعند انتهاء المحاضرة أجاب المحاضر على أسئلة الحضور.



عبدالمطلب مصطفى
OMAN INSURANCE

قاد عمان للتأمين الى حيث هي اليوم
عبدالمطلب مصطفى: ٣٣ سنة من القيادة الحكيمة

المكانة الرفيعة التي بلغتها شركة عمان للتأمين الاماراتية OMAN INSURANCE لم تكن لتبلغها لو لم يكن هناك قائد يجيد اختيار المسارات الصحيحة، ويسير بها الى الاهداف المرسومة بمستوى عال من الكفاية العلمية والمهنية. **عبدالمطلب مصطفى** هو ذلك الرجل الذي قاد الشركة الى حيث هي اليوم.

وتعبيرا من مجلس ادارة الشركة عن تقديرها **لعبد المطلب مصطفى** وللادوار التي اضطلع بها منذ التحاقه بالشركة سنة ١٩٧٥ (اي سنة تأسيسها)، اعلن مجلس ادارة شركة عمان للتأمين ترفيع **عبد المطلب مصطفى** من منصب المدير العام للشركة الى منصب المدير التنفيذي (CEO) . وأشار رئيس مجلس ادارة الشركة **مطر حميد الطاير** الى ان **مصطفى** قد ساهم بدور حيوي في تطوير الشركة منذ تأسيسها عام ١٩٧٥ لتصبح كبرى شركات التأمين في المنطقة.

اضاف: يمتلك مصطفى قدرات ادارية ومهارات قيادية بالاضافة الى خبرته الواسعة في هذا القطاع، والتزامه المهني، مما يجعله جديرا بتولي هذا المنصب. ونتوقع ان يساعد شغله لهذا المنصب الشركة على الانتقال الى مستويات جديدة من النجاحات والانجازات.

وحققت شركة عمان للتأمين نموا في ارباح الربع الثالث من العام الحالي بلغت نسبته ٥٣٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وتحظى شركة عمان للتأمين بتصنيف ائتماني (A) ممتاز – من ايه ام بست (AM BEST) وكذلك تصنيف (A -) من ستاندرد اند بورز (STANDARD & POORS) .

بعد ان تخلت عن صغار الزبائن قبل سنوات
مارش الأميركية تؤسس شركة خاصة لتقديم خدمات الوساطة للشركات الأميركية الصغيرة الحجم

قبل حوالى ثلاث سنوات اتخذت مارش الأميركية MARSH قراراً يقضي بحصر تعاملها بالزبائن ذوي المحافظ الكبيرة، وذلك اختصاراً لنفقاتها الإدارية. واقتضى ذلك ان ترفض تجديد عقود التأمين ذات المردود المتواضع. واستوجب ذلك في حينه صرف آلاف الموظفين من فروعها في سائر أنحاء العالم. وقد أفادت شركات الوساطة الأميركية الأخرى في حينه من ذلك القرار فأخذت تتنازع الزبائن السابقين لمارش من ذوي الأحجام الصغيرة.

أما اليوم، وقد تبدلت الأوضاع الإقتصادية في العالم، وتسلّم مقدرات الشركة رؤساء تنفيذيون جدد، فقد اتخذت مارش قراراً معاكساً ويقضي بأن تنشئ قسماً خاصاً بخدمة الشركات الصغيرة الحجم SMALL US BUSINESSES وتلك التي نشأت حديثاً، وهي في طور النمو EMERGING COMPANIES.

وأعلن **دان غلايزر** DAN GLASER الرئيس التنفيذي الجديد لمارش انه أنشأ شركة تابعة وتحمل اسم مارش اند ماك لينن أجانسي MARSH AND MC LENNAN AGENCY، وأنيطت بها مهمة تقديم خدمات الوساطة والمشورة للشركات الصغيرة في الولايات المتحدة الأميركية وفي كندا.

وقال رئيس الشركة الجديدة **جاك بوتشر** JACK BUTCHER «اننا سوف نقدم خدمات الوساطة في جميع حقول التأمين، بما في ذلك التأمينات الشخصية والتأمينات التجارية. كما نتعاطى تأمين التقديمات الخاصة بالموظفين EMPLOYERS BENEFITS».

وأضاف «سوف تكون لنا فروع في كبرى المدن الأميركية والكندية ونبدأ بممارسة أعمالنا في الفصل الأول من العام ٢٠٠٩».

MARSH

شعار MARSH

د. محمد عماد الدين خليفة (المشرق العربي سوريا):
التأمين البحري الالزامي يجب ان يعقد عند فتح الاعتماد او التقدم بطلب اجازة الاستيراد



محمد عماد الدين خليفة
ARAB ORIENT SYRIA

جاءنا من الدكتور **محمد عماد الدين خليفة**، المدير العام المساعد – الشؤون الفنية – في شركة المشرق العربي للتأمين سوريا ARAB ORIENT SYRIA ان الحد الادنى لسعر التأمين البحري بموجب البند (C) كما حددته هيئة الاشراف على التأمين في سوريا هو (٠,١٥ بالمئة) وليس (٠,١٠ بالمئة) كما ذكرنا في عددنا لشهر ايلول الماضي، في مجرى الاخبار التي نشرناها حول التأمين البحري الالزامي في سوريا.

وارسل لنا الدكتور **خليفة** بهذه المناسبة دراسة حول التأمين البحري سبق له ان نشرها في وسيلة اعلامية اخرى، ويشرح فيها مفاهيم عقد التأمين البحري وبنوده.

ويرى الدكتور **خليفة** أن للتأمين البحري الالزامي الجاري تنفيذه في سوريا مبرراته وأن من شأنه ان يوفّر للمستورد في سوريا ضمانة محلية.

ويضيف: غالبا ما يتم اجراء عقد التأمين الالزامي عند وصول البضاعة المستوردة الى سوريا، لكنني ارى ان يتم اتخاذ بعض الاجراءات المعدلة، كأن يكون عقد التأمين مطلوبا منذ البداية اي عند الحصول على اجازة الاستيراد، وكذلك عند فتح الاعتماد المستندي وقبل بدء قيام الشحنة برحلتها بحيث نكون فعلا امام اخطار محتملة الحدوث للمستوردات وتأمين يؤدي وظيفته كما ينبغي.

كاي بي سي (KBC) البلجيكية تستعين بالحكومة لمواجهة الازمة

حصلت مجموعة المصارف والتأمين البلجيكية كاي بي سي KBC على قرض مالي بقيمة ٣,٥ مليارات يورو من الحكومة البلجيكية كي يمكن لها ان تتجاوز الازمة التي تتخبط بها.

وكانت مجموعات اوروبية اخرى قد حصلت على دعم مالي مماثل من حكوماتها، واهم تلك المجموعات: فورتيس FORTIS وآي ان جي (ING) ودكسيا (DEXIA) وبي ان بي باريبا BNP PARIBAS .

الصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين النفط والطاقة

ارباحه الصافية ٢,٤ مليون دولار والجمعية العمومية تثني على جهود ترست ري



نبيل قطران



نبيل حجار

عقـدت الجمعيـة العامـة للصنـدوق الأفـرو – آسيـوي لتأميـن مخاطـر النفـط والطاقـة FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE اجتماعها العاشر في مدينة اسطنبول – تركيا، وذلك على هامش اجتماع اللجنة التنفيذية التاسع والاربعين للاتحاد الأفرو–آسيوي لشركات التأمين واعادة التأمين FEDERATION OF AFRO-ASIAN INSURERS & REINSURERS (FAIR) الذي انعقد على ضفاف البوسفور.

وقد تولى **نبيل قطران** و**نبيل حجار** ممثلا شركة ترست ري مديرة الصندوق، تقديم عرض عن أعماله وكذلك الميزانية السنوية لسنة ٢٠٠٧ وهي تظهر الآتي:

١– بلغت الاقساط المكتتبة ٧ ٠٨٤ ٢٨٢ دولاراً مقابل ٥ ٨٤٣ ٩٥١ دولاراً لسنة ٢٠٠٦ .

٢– حقق الصندوق ربحا صافيا مقداره ٤٠٨ ٥٩٠ ٢ دولاراً بعد اخذ مبالغ الاحتياطات الفنية والعامة مقابل ١ ٠٩٢١ ٤١ دولاراً لسنة ٢٠٠٦.

٣– بلغ متوسط معدل الخسارة الفنية في الصندوق LOSS RATIO ٣٠ ٪ لسنوات التشغيل.

من جهة اخرى ابلغت الجمعية العمومية للصندوق عن انضمام ثلاث شركات الى عضوية الصندوق اعتبارا من ١/١/٢٠٠٨ بحيث اصبح عدد الشركات الاعضاء في الصندوق ٣٢ شركة من ٢٠ بلدا افرو–آسيويا.

وقد وافقت الجمعية العمومية على الميزانية السنوية شاكرة لترست ري TRUST RE الجهود التي تبذلها والتي جعلت الصندوق عملية مربحة لأعضائه.

نشير الى ان الصندوق الأفرو–آسيوي قد باشر اعماله في تشرين الاول (اكتوبر) ١٩٩٩، ويقبل في عضويته شركات التأمين واعادة التأمين الاعضاء في الاتحاد الأفرو–آسيوي لشركات التأمين واعادة التأمين FAIR، ويعمل بطريقة الاسناد الاختياري (FACULTATIVE) لمخاطر النفط والطاقة من شركاته الاعضاء وغير الاعضاء.

يذكر ان مجموع اقساط الصندوق منذ مباشرته الاكتتاب في تشرين الاول (اكتوبر) ١٩٩٩ لغاية ٢٠٠٧ قد بلغ ٣٠٤٤٨٣٨٧ دولاراً وحقق ٥ ٥١٤ ٩٣٥ دولاراً ارباحا صافية خلال الفترة ذاتها.

تقوم شركة ترست العالمية للتأمين واعادة التأمين «ترست ري» TRUST RE – البحرين بإدارة الصندوق منذ تأسيسه بإشراف **نبيل قطران** – المدير العام التنفيذي للشركة. اما الادارة العامة للصندوق فقد تفرغ لها **نبيل حجار** بعد ان كان يمارسها اضافة الى دوره كرئيس لقسم الاتفاقيات في الشركة وذلك بعدما وصل اليه الصندوق من نجاح وتقدم بحيث استوجب التفرغ لإدارته.

ZARIS © S.A.L.
INSURANCE CONSULTANTS

ZARIS Insurance Consultants Ltd
37 Spyrou Kyprianou Avenue
CY 3317, Limassol • Cyprus
Phone: +357 25 825 999 • Fax: +357 25 825 998
E-mail: info@zaris-cy.com

ZARIS S.A.L.
Hazmieh • Jisr El Bacha Road
DYNAGRAPH Building • 3rd Floor
Beirut • Lebanon
Phone: +961 5 453353 • Fax: +961 5 453354
E-mail: info@zaris-underwriting.com

اللجنة الفنية لـ AWRIS اجتمعت في بيروت

قيس المدرّس عرض نتائج النصف الاول من السنة الاقساط المحتفظ بها ١١ مليون دولار اميركي



قيس المدرّس
AWRIS

عقدت اللجنة الفنية للصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS اجتماعا في بيروت، اطلعت خلاله على اوضاع اسواق التأمين العربية. واستمعت الى تقرير قدمه المدير العام التنفيذي للصندوق **قيس المدرّس** حول الاعمال التي نفذها الصندوق العربي خلال الحقبة الاخيرة. كما قدم المدرس مقارنة بين النتائج المحققة خلال النصف الاول من ٢٠٠٨ والفترة عينها من العام ٢٠٠٧ وهي كالآتي:

٢٠٠٧	٢٠٠٨	
١٤,١٩٢,٥١٩	١٣,٣٨٠,٧٤٠	الاقساط الصافية
٩,٨٦٥,٩١٣	١١,٠٨٨,٨٣٧	الاقساط المحتفظ بها لدى الصندوق
٩,٧٠٤,٤٣٦	١١,٧٤٩,٢٤٠	صافي الحركة في الاحتياطيات الفنية
٦,٥١٢,١٠٥	٨,٣٢٤,٦٧٨	اجمالي الربح التأميني
١,٤٦٥,٤٧٨	٢,٤٢٥,٧٢٨	صافي عائد الاستثمار
٧,٨٧٥,٩٠٥	١٠,٢٦٩,٢٤٧	الربح الصافي
١٠٣,٦٥٣,٤٩٠	١١٨,١٢١,١٤٩	مجموع الموجودات
٧٨,٠٠٨,٨٠٥	٨٩,١٧٦,٣١٤	مجموع حقوق الاعضاء

وابلغ **المدرس** اللجنة ان عدد الشركات اعضاء الصندوق قد بلغ ١٦٣ شركة تنتمي الى ١٩ بلدا عربيا.

نشير الى ان **فادي الشماس**، الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية عضو في اللجنة الفنية، انتهز هذه المناسبة ليقيم حفلا تكريميا لزملائه في اللجنة (راجع الخبر المصور في مكان آخر).

ترقيات في التكافل الدولية البحرين



علي ابراهيم نور
التكافل الدولية البحرين



ريما نوروز
التكافل الدولية البحرين

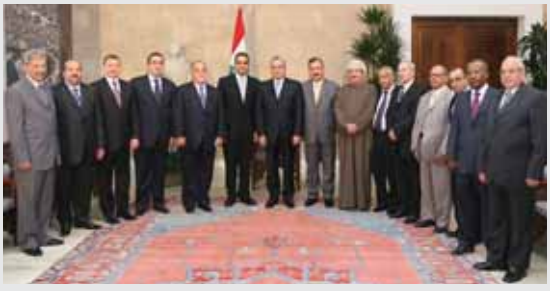
أعلنت شركة التكافل الدولية البحرين ترقية كل من **علي ابراهيم نور** الى مساعد المدير العام لدائرة التكافل العائلي والصحي، والسيدة **ريما نوروز** الى دائرة قسم التكافل العائلي والصحي. كما وقد تمت ترقية السيد **فاضل محمد عبد الرزاق** الى مسؤول فرع عراد والآنسة **رولى يوسف الشافعي** الى مسؤولة فريق في دائرة التكافل العائلي والصحي.

وجاءت هذه الترقيات في إطار تنفيذ استراتيجية الشركة والهادفة الى بحرنة المراكز القيادية فيها.

وتعليقاً على هذه الترقيات قال **يونس جمال السيد** الرئيس التنفيذي للشركة «موظفونا هم القاعدة الأساسية لنمو الشركة والحفاظ على مكانتها في السوق المالي المحلي، وتؤكد هذه الترقيات على إصرارنا في تمكين المرأة في السوق المالي وتوليها مناصب قيادية. فالمرأة البحرينية نصف المجتمع وهي قادرة تماماً ومؤهلة لخوض حقل السوق المالي بكفاءة عالية».

وقد عبّر الموظفون عن سعادتهم بهذه الترقيات مؤكدين على حرصهم في بذل المزيد من العطاء وتحمل المسؤوليات الجديدة الموكلة إليهم لما يخدم المصلحة العامة للشركة.

المجلس التنفيذي لـ GAIF اجتمع في بيروت



مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF في صورة تذكارية مع رئيس الجمهورية العماد ميشال سليمان



مجلس الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF خلال اجتماعه

استضافت جمعية شركات الضمان في لبنان اجتماعاً لمجلس الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF، برئاسة **أشرف بسيسو** وحضره إضافة الى الأمين العام **عبد الخالق رؤوف خليل** وممثلون عن الدول المشاركة في مجلس الاتحاد، وقد تداول المجلس في المواضيع الداخلية المدرجة على جدول أعماله، كما تابع التحضيرات الجارية لعقد المؤتمر العام للاتحاد في العاصمة الأردنية مطلع العام ٢٠١٠.

وقد انتهز المجلس فرصة وجوده في بيروت ليقوم بزيارة بروتوكولية الى رئيس الجمهورية **العماد ميشال سليمان**، حيث جرى اطلاع الرئيس على تداعيات الأزمة العالمية المالية على قطاعات التأمين في الدول العربية.

تصحيح

تلقينا من السيد **عبد العزيز أبو السعود** التصحيح التالي نصه:

إشارة الى الخبر المنشور في العدد رقم ٤٤٣، من مجلتكم الغراء بعنوان «**نجيب بحوث** رئيساً تنفيذياً لمجموعة أيس السعودية للتأمين» نرجو إخبارنا عن المصدر الذي استقيتم منه المعلومات المنشورة، حيث أنه لم يصدر عن الشركة حتى تاريخ كتابة هذه السطور أي بيان حول هذا الموضوع.

والى ان يصلنا توضيحكم عن مصدر المعلومات نأمل نشر مضمون هذا الخطاب في العدد المقبل، ونأمل مستقبلاً التحقق من صحة الأخبار التي ترغبون بنشرها عن الشركة من خلال الاتصال بإدارة الشركة.

ولكم تحياتي

شركة المشاريع التجارية العربية المحدودة

توضيح حول شركات التأمين المجازة في العراق

في معرض الرد على التعليق الذي تسلمناه من **مصباح كمال**، لندن، والمنشور في عددنا لشهر تشرين الأول (أوكتوبر) الماضي، ورد ان المشاركة في التأمين على المشاريع الحكومية والأموال العامة «لا تحق لشركات التأمين المجازة في العراق». والصحيح هو: لا تحق المشاركة فيها إلا لشركات التأمين المجازة في العراق، وذلك عملاً بأحكام قانون التأمين العراقي الصادر في ٢٠٠٥/٥/٩.

فاقتضى التوضيح.

جائزة شركة التأمين الأفضل في اليمن للمتحدة للتأمين UNITED



طارق عبد الواسع يتسلم الجائزة

للسنة الثانية على التوالي فازت الشركة المتحدة للتأمين اليمنية UNITED INSURANCE YEMEN بالجائزة المخصصة لأفضل شركة تأمين في اليمن. وقد تم اختيار المتحدة بعد استفتاء أجرته داخل المجتمع اليمني مؤسسة المستثمر للصحافة وبالتنسيق مع الهيئة العامة للإستثمار والاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية.

وأعلن عن نتائج الاستفتاء في احتفال تكريمي أقيم يوم الاثنين الموافق ٢٠٠٨/١٠/٢٧ في فندق موفنبيك – صنعاء برعاية دولة رئيس مجلس الوزراء الدكتور **علي محمد مجور**. وجرى خلاله تسليم الجائزة الى عضو مجلس إدارة الشركة مديرها العام **طارق عبد الواسع**.

وأعرب **عبد الواسع** بهذه المناسبة عن اعتزازه بالتقدير الذي تحظى به المتحدة لدى المجتمع اليمني، مبدياً تصميمه على المضي قدماً في تقديم الخدمة والبرامج التأمينية الأكثر تطوراً لمستهلكي خدمات التأمين في اليمن.

توفيق شهاب مديرا عاما للاهلية للتأمين البحرين



توفيق شهاب مدير الرقابة على التأمين سابقا في البحرين تخلى عن مسؤولياته في القطاع العام، وتسلم منصب المدير العام في الشركة الاهلية للتأمين البحرين.

ويحمل **شهاب** شهادة الماجستير في ادارة الاعمال من جامعة انديانا بولاية بنسلفانيا الاميركية وهو زميل في مصرف التأمين البريطاني.

بدأ **توفيق شهاب** حياته العملية في مجال التأمين في الشركة الاهلية للتأمين في العام ١٩٨٧، ثم التحق بشركة نرويج يونيون NORWICH UNION في البحرين قبل ان ينضم الى هيئة الرقابة على التأمين في البنك المركزي في البحرين.

وبتسلمه منصبه الجديد يحل شهاب خلفاً للمدير العام السابق للشركة الأهلية **يحيى نور الدين** الذي اختار ان ينتقل الى القطاع المصرفي.

الفيضانات في اليمن
حصة شركات التأمين من الخسائر لا تذكر

الفيضانات التي غمرت محافظتي حضرموت والمهرة في اليمن ادت الى مقتل حوالى مئة شخص، كما ادت الى انهيار مئات المنازل واجتياح مساحات زراعية واسعة.

وذكرت مصادر شركات التأمين في اليمن ان نسبة الاشخاص والممتلكات المؤمن عليهم لدى شركات التأمين في اليمن متدنية جدا. ولن يكون لها اثر يذكر على النتائج الفنية لشركات التأمين.



عادل حمّاد رئيساً – عضواً منتدبا لشركة مصر



تسلمنا من ادارة بحوث اعادة التأمين في شركة مصر للتأمين القاهرة التوضيح الآتي نصه:

طالعتنا مجلتكم العزيزة في العدد ٤٤٣ تشرين الأول (اكتوبر) ٢٠٠٨ بخبر تولّي الاستاذ **عادل حماد** منصب مساعد رئيس مجلس الادارة لشركة مصر للتأمين.

وايمانا منا بمصداقية الخبر لديكم ودوركم الجليل كأحد اهم منابر العمل الصحفي التي تتحرى الدقة وتتيح للمواطن العربي التعرف على احدث الاخبار واكثرها مصداقية واهمية وتأثيراً، فإننا نحيطكم علما بأن الاستاذ **عادل حماد** قد تولى منصب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لشركة مصر للتأمين اعتبارا من ٢٠٠٨/٦/١ خلفا للدكتور **معوض حسنين الحبشي**.

من ادارة تحرير البيان

تجدر الاشارة الى اننا نشرنا الخبر نقلا عن مراسلة وردتنا بالانكليزية من شركة مصر للتأمين MISR، ويبدو انها تعود الى المرحلة التي شغل فيها السيد **حمّاد** منصب الرئيس المساعد. في اي حال ننتهز هذه المناسبة لنقدم الى السيد **حمّاد** تهانينا الحارة لتسلمه منصب الرئيس العضو المنتدب في كبرى الشركات العريقة، وقد استحق المنصب الجديد بجدارة تشهد لها سيرته في الشركة، متمنين له شخصيا مزيدا من النجاح وللشركة الازدهار.

«الاولى» الاردنية توفر خدمات الطوارئ لحملة عقود السيارات



من اليمين: علي الوزني وعبد الرحيم الكايد

اعلنت شركة الاولى للتأمين الاردنية انها وقعت اتفاقا مع الشركة العربية الاردنية (AAA) يقضي بأن تعنى هذه الاخيرة بتقديم المساعدة لحملة عقود التأمين على السيارات الصادرة عن «الاولى للتأمين» عند تعرض سياراتهم لحادث او عطل ما.

وتشمل الخدمات التي تقدمها شركة (AAA) سحب المركبة ونقلها من مكان تعطلها او من مكان وقوع الحادث، نفاد البنزين بشكل مفاجئ، البنشر، الشحن الكهربائي للبطارية، وفتح السيارة في حال الاغلاق الخاطئ على المفاتيح داخل السيارة على مدار الساعة وطوال ايام الاسبوع.

وقّع الاتفاق كل من **علي الوزني** المدير العام لشركة الاولى للتأمين و**عبد الرحيم الكايد** المدير التنفيذي لشركة (AAA).

حريق كبير في الاستهلاكية العامة في حلب

نقلت وكالات الاخبار العالمية ان حريقا كبيرا شب في فرع المؤسسة الاستهلاكية العامة في حلب. وجاء في الخبر:

توفي ١٠ اشخاص واصيب عشرة آخرون بحروق جراء حريق شب في القسم السفلي من مبنى فرع المؤسسة العامة الاستهلاكية في حلب. وقد اتى الحريق على كامل محتويات الدورين الاول والثاني من المبنى، اللذين يضمان محالاً لبيع الاجهزة الكهربائية واجهزة الهاتف المحمول والمواد الغذائية والالبسة، اضافة الى معرض صيني يضم معروضات متنوعة.

وذكر ان المؤسسة تحمل عقد تأمين ضد الحريق من احدى شركات التأمين السورية العامة.

فراس العظم مديرا عاما لشركة العقيلة للتأمين



فراس العظم المدير العام السابق لشركة آروب سوريا AROPE SYRIA تسلم منصبه الجديد كمدير عام لشركة العقيلة للتأمين في سوريا وسبق لفراس العظم ان عمل في ميونيخ ري MUNICH RE كبرى شركات الاعادة في العالم، حيث تولى تمثيلها في منطقة الخليج العربي قبل ان يعود ليساهم في انهاض صناعة التأمين في سوريا.

بيل فاريل BILL FARRELL مكتتب للأخطار الإئتمانية في دبي للتأمين



عبد اللطيف أبو قورة
دبي للتأمين

أعلن **عبد اللطيف أبو قورة**، المدير العام لشركة دبي للتأمين DUBAI INSURANCE انضمام **ويليام س. فاريل** (بيل) WILLIAM C.FARRELL (BILL) الى الشركة، حيث يشغل منصب مكتتب للأخطار في قسم التأمينات المالية SENIOR UNDERWRITING FINANCIAL LINES.

وسوف يعمل **فاريل** الى جانب رئيس القسم المشار اليه **دافيد أفاشي** في تطوير المنتجات التأمينية الخاصة بالأخطار الناشئة عن فسخ العقود التجارية، من جانب واحد سواء من قبل حكومات أو هيئات خاصة. وكذلك الأخطار ذات الصلة بالأحداث السياسية POLITICAL RISKS والتخلف عن سداد اعتمادات التصدير EXPORT CREDITS.

وسبق **لفاريل** ان ترأس شركة اليا سوليوشنز كما تولى مناصب رئيسة في مصارف استثمارية وشركات طيران وتعاطى تأمين الأخطار السياسية. وهو يحمل دكتوراه في الأعمال من جامعة يو سي ال آ (UCLA) في الولايات المتحدة الأميركية.

يحيا حلواني مديراً للتسويق في أمانة لبنان



أعلنت شركة أمانة أنشورنس كومباني ش.م.ل. AMANA انضمام **يحيا حلواني** اليها حيث يشغل منصب مدير تسويق (MARKETING MANAGER).

وللسيد **حلواني** خبرة في التأمين تمتد ١٥ سنة إذ سبق ان عمل رئيساً للمحاسبة في احدى شركات التأمين اللبنانية، ثم انتقل الى قسم الإصدار (الاكتتاب) فإلى قسم الحوادث، الى ان رقّي الى مرتبة مدير عام مساعد.

الصفاة للتأمين التكافلي اعدت منتجا اسلاميا جديدا للتأمين على الادخار


عبد العزيز المنصور


محمد المهدلي


الشيماء الزامل


من اليمين: عبد العزيز الغربللي (رئيس مجلس ادارة مجموعة العالمين) ومحمود الغانم (نائب رئيس الصفاة)، وتامر الشرهان، وعبد العزيز المنصور ونزار المضف


من اليمين: عبد العزيز المنصور ودخيل العصيمي وصالح العريان

اعدت شركة الصفاة للتأمين التكافلي – الكويت، منتجا اسلاميا جديدا للتأمين الادخاري اطلقت عليه اسم «سنابل»، وذلك بالتعاون مع شركة التأمين الالمانية المتخصصة بالتأمين على الحياة اف دبليو يو (FWU).

وقد اعلنت شركة الصفاة عن وضع المنتج الجديد في متناول الجمهور خلال مؤتمر عقدته في فندق جي دبليو ماريوت J W MARRIOTT وتحدث فيه رئيس مجلس ادارة شركة الصفاة للتأمين التكافلي، العضو المنتدب، **عبد العزيز المنصور**، بحضور جمع من اركان الشركة ورجال الاعمال ووسطاء التأمين. وقد تناول **المنصور** في كلمته الازمة المالية التي تجتاح اسواق العالم، معددا آثارها السلبية على سائر المجتمعات، بما في ذلك المجتمع الخليجي.

ودعا **المنصور** دول مجلس التعاون الخليجي الى التعجيل في اتخاذ التدابير واستصدار التشريعات التي من شأنها ان تعيد الثقة الى المستثمرين والمدخرين بالاقتصاد الوطني وبأسواق المال الخليجية.

نسبة التأمين على الحياة والادخار متدنية

ولفت **المنصور** الى ان الإقبال على عقود التأمين على الحياة والتي تحمي مدخرات ارباب العائلات واستثماراتهم لا يزال في منطقة الخليج العربي في حدود ١٥ بالمئة، بينما تصل الى ٧٠ بالمئة في الدول الاسلامية الآسيوية مثل ماليزيا واندونيسيا.


من اليمين: سامح ابراهيم ومحمد الجواد وبيتر هاريس وزكريا توماس

وقال لقد اوجدنا بالتعاون مع شركة اف دبليو يو FWU الالمانية المتخصصة منتجا اسلاميا يوفر الحماية لمدخرات ارباب العائلات واستثماراتهم.

كما تحدث المنصور عن المنافسة الجارية بين شركات التأمين في الكويت فأوضح انها تجاوزت الحدود المعقولة، وهي تسيء الى الجميع.

زيد فارس مديراً لفرع فنتشيرتش فارس في أبوظبي

زيد فارس، تسلّم منصب مدير تطوير الأعمال في فنتشيرتش فارس ليمتد أبوظبي، FENCHURCH FARIS ABU DHABI. وأصدر بياناً يعلن فيه انضمامه الى أسرة الشركة في أبوظبي المؤلفة من السيدة **سامية هنري**، و**فنسنت كارلو بالاناس** و**فرح السيد**، و**جين كازيناس**.

وقال **فارس** ان فريق العمل في أبوظبي يتمتع بدعم فروع الشركة في أثينا ولندن وعمان، ويقدّم خدماته في سائر مجالات التأمين والإعادة في الإمارات العربية المتحدة.

تجدر الإشارة الى ان **طارق العبسي** المدير السابق لفرع الشركة في أبوظبي استقال من منصبه ليلتحق بشركة أخرى.

برودنشيال لايف البريطانية ترغب بشراء ١٥٪ من AIG ASIA

اعلنت شركة برودنشيال لايف البريطانية PRUDENTIAL LIFE رغبتها في التقدم بعرض للاستحواذ على حصة مهمة من شركة آاي جي الآسيوية AIG ASIA وحتى في سائر انحاء العالم.

وقال استشاري بريطاني لجريدة صنداي تايمز ان برودنشيال لايف تنوي بيع ٢٠ بالمئة من اسهمها في بريطانيا كي يمكن لها ان تموّل قيمة الصفقة التي تأمل بالتوصل اليها مع آاي جي في آسيا.

نذكر ان برودنشيال لايف تحتل المرتبة الثانية في بريطانيا بين شركات التأمين على الحياة، وهي شركة قوية مالياً وتتجاوز رسملتها ملياري دولار اميركي.

ندوة التأمين ضد الارهاب انعقدت في القاهرة وأوصت الشركات العربية بالانضمام الى AWRIS ودرس احتمال جعل التأمين ضد الارهاب الزاميا



عبد الخالق رؤوف خليل
امين عام الاتحاد العربي للتأمين



محمود عبدالله
الشركة القابضة للتأمين



محمد عبدالله
قناة السويس للتأمين



د. مصطفى رجب
استشاري تأمين واعادة تأمين

«خطر الارهاب وكيفية مواجهته تأمينيا» كان موضوع الندوة التي نظمها الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF بالتنسيق والتعاون مع الاتحاد المصري للتأمين يومي ١٨ و١٩ تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠٠٨ في القاهرة. حضر الندوة عدد من اعضاء مجلس الشعب المصري (البرلمان) ورئيس واركان الهيئة المصرية للرقابة على التأمين وممثلو قطاع التأمين في مصر، كما حضر عدد وافر من معيدي التأمين والوسطاء العرب.

الافتتاح

افتتحت الندوة بكلمات القاها كل من الأمين العام للاتحاد العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل**، والعضو المنتدب لشركة بيت التأمين المصري السعودي **عبد الرؤوف قطب** (بصفته نائبا لرئيس الاتحاد المصري للتأمين) و**محمد عبدالله** العضو المنتدب في شركة قناة السويس للتأمين (بصفته ممثلا لسوق التأمين المصري في GAIF).

وتضمنت الندوة اربع جلسات استمع الحضور خلالها الى محاضرات تناولت التأمين على الارهاب بكافة وجوهه، وتحدث فيها كل من:

الدكتور **مصطفى رجب** استشاري تأمين واعادة تأمين دولة الامارات العربية المتحدة، **محمود عبدالله** رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لشركة القابضة للتأمين – جمهورية مصر العربية، السيدة **اومور اركان** شركة آ اي جي ميسا، و**جمال حمزه** رئيس مجلس الادارة السابق للشركة المصرية لإعادة التأمين.

وفي ضوء ما ألقي من محاضرات في هذه الندوة ومناقشات ومقترحات من قبل كل من السادة المحاضرين والمشاركين، أوصى السادة الحضور بالآتي:

– توفير التغطية التأمينية المناسبة بأسعار وشروط تتناسب مع درجة التعرض للخطر واحتمالات تكراره مما يتحقق معه استمرارية التغطية التأمينية.

– الدعوة لتكوين مجمعة او حساب مشترك لكل سوق تأمين وطني لتغطية اخطار الارهاب والتخريب.

– بحث امكانية فرض التأمين الالزامي ضد الارهاب على الممتلكات الحكومية بالاضافة الى المنشآت الصناعية والتأمينية والخدمية، مما يمكن معه التأمين على اكبر عدد من الممتلكات ليتحقق معها التوزيع الجغرافي وانتشار الخطر وتوفر قاعدة عريضة من العملاء تسمح بتوافر الاعداد الكبيرة لمثل هذه التغطية.

– دعوة شركات التأمين العربية في كل سوق الى تجميع طاقاتها الاستيعابية (الاحتفاظية) لتأمين خطر الارهاب، والتعاون مع الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS، مع التأكيد على الحاجة الماسة لإيجاد ضمانة حكومية تعمل بعد هذه الطاقات.

– دعوة شركات التأمين العربية التي لم تنضم بعد لعضوية الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS الى الانضمام لعضوية الصندوق.

– تشكيل لجنة فنية تضم بعض المختصين كممثلين عن الاتحاد العام العربي للتأمين وممثلين عن الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS، لبحث آلية التعاون بين الاتحاد والصندوق، وكيفية تطوير الطاقة الاستيعابية مع الامكانيات المتوفرة لدى الصندوق.

غروباما الفرنسية GROUPAMA فازت بـ٣٥ بالمئة من اسهم STAR التونسية

اختارت الحكومة التونسية العرض المقدم من شركة غروباما GROUPAMA الفرنسية لشراء ٣٥ بالمئة من اسهم الشركة التونسية للتأمين واعادة التأمين STAR. وكانت الحكومة التونسية قد اجرت مزايدة لتخصيص (خصخصة) تلك الاسهم، وشارك في المزايدة ست شركات عربية اضافة الى الشركة الفرنسية المشار اليها اعلاه وهي:

– شركة ترست ري TRUST RE البحرين
– شركة الخليج للتأمين الكويت GULF
– شركة كومار COMAR تونس
– شركة كارت CARTE تونس
– الشركة التونسية لاعادة التأمين TUNIS RE
– ار ام ا – الوطنية RMA WATANYA المغرب



عبد الكريم مرداسي
مدير عام STAR

أسرار تأمينية

● يتردّد ان عقود التأمين الإلزامي التي تباع على أبواب مصلحة الميكانيك (النافعة) ليست مرقمة وفقاً للأصول المحددة من وزارتي المالية والبلديات والتي يجرى على أساسها دفع الرسم المالي والرسم البلدي.

***

● لم يصدر حتى الآن عن منتدى الهيئات العربية للإشراف على التأمين أي تحرك أو بيان حول الإجراءات التي تم اتخاذها في إطار حماية حقوق حملة عقود التأمين وإسنادات إعادة التأمين المعقودة مع شركات التأمين الأميركية والأوروبية التي تواجه أزمات في مواطنها الأساسية.

***

● الزيادات التي طرأت على التعرفة الاستشفائية لمستشفى الجامعة الأميركية حملت شركات تأمين عديدة، ومن بينها شركات كبيرة جداً على اتخاذ قرار بوقف التعامل مع المستشفى المذكور، وقد أخذت الشركات المقاطعة تحويل المتعاقدين معها الى مستشفيات أخرى في العاصمة لتلقي العلاج أو الخضوع لعمليات جراحية.

وذكر ان الزيادات تتراوح بين ١٠ و٤٠ في المئة ما يجعل تعرفة مستشفى الجامعة الأميركية الأعلى تكلفة بين المستشفيات الجامعية في لبنان.

هل يكون للتخلّف عن سداد سندات الدين المتعلقة بالسيارات المرهونة انعكاسات على شركات التأمين العربية؟

في عددنا لشهر آب (اغسطس) ذكرنا ان بعض شركات التأمين في لبنان والدول العربية تغطي السيارات ولمصلحة المصارف الدائنة والسيارات التي تباع بالتقسيط تأميناً شاملاً COMPREHENSIVE ضد الاضرار التي تلحق بها خلال مدة القرض وحتى سداد الدين. كما ان عددا محدودا من شركات التأمين اللبنانية والعربية يضمن اخطار التخلف عن الدفع DEFAULT بموجب عقود تأمين القروض CREDIT INSURANCE. وكشفت إحدى كبريات شركات إعادة التـأمـين في العـالـم إفرست ري EVEREST RE للـمرة الاولى ان ازمة SUBPRIME توسعت لتطال قطاع السيارات، حيث يسجل تصاعد صاروخي في عدد المتخلفين عن سداد سندات الدين الخاصة بالسيارات المرهونة.

ماذا يقول الضامنون العرب حول هذا الامر؟

طارق عبد الواسع هائل (التأمين المتحدة UNITED- اليمن):

تأمين القروض غير منتشر في اليمن ولن يكون للتخلف عن الدفع اي آثار تذكر على الشركات اليمنية



طارق عبد الواسع هائل الرئيس التنفيذي لشركة التأمين المتحدة اليمن UNITED YEMEN قال: اعتقد بأنه لن تتأثر المصارف وشركات التأمين العربية حيث القوانين والشروط لهذا النوع من القروض تحميها، بالاضافة الى عدم انتشار هذا النوع من القروض في العالم العربي مقارنة بما هو معمول به في الولايات المتحدة الاميركية.

كما ان الخسائر التي تكبدتها شركة افرست ري EVEREST RE التي تتعاطى اعادة تأمين اخطار السيارات والقروض المسلفة من اجل شراء السيارات، تعد مؤشرا للشركات والمصارف العربية لكي تستفيد من تجاربها وتتكيف مع القوانين والشروط التي تقيها الوقوع في مثل هذه الازمات.

■ بكم تقدر محفظة القروض الممنوحة للسيارات المرهونة في دولتكم للسنوات الخمس المقبلة؟

– هذا النوع من القروض محدود جدا في اليمن وقد يكون معدوماً، ولا توجد معلومات كافية حولها، وبحسب تقديراتي تعد بسيطة جدا مقارنة بما هو معمول به في المصارف والشركات العربية والعالمية. ■

طاهر الحراكي (ظفار للتأمين DHOFAR- سلطنة عمان):

الوطن العربي يتأثر بالتخلّف عن سداد قروض السيارات المرهونة بنسبة تقل عما هي عليه في الدول الغربية



طاهر الحراكي الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين DHOFAR ولشركة الثقة للتأمين سوريا TRUST SYRIA قال: ان المصارف وشركات التأمين العربية تتأثر كغيرها في العالم بأزمة الـ SUBPRIME ولكن بنسبة تقل عما هي عليه في مناطق اخرى من العالم.

في ما يأتي الأجوبة التي ادلى بها طاهر الحراكي:

■ هل تعتقد ان المصارف وشركات التأمين في العالم العربي يمكن ان تتأثر بأزمة التخلف عن سداد أثمان السيارات المرهونة والى اي مدى؟

– كأي قطاع في العالم فإن المصارف وشركات التأمين في الوطن العربي ستتأثر سلبا بأزمة التخلف عن سداد أقساط السيارات المرهونة ولكن بحجم اقل بكثير مما هو عليه في بقية انحاء العالم.

■ بكم تقدر محفظة القروض الممنوحة للسيارات المرهونة في دولتكم للسنوات الخمس المقبلة؟

– في السوق العماني لا تقوم شركات التأمين بتغطية هذا النوع من التأمين لعدم حاجة شركات التمويل والبنوك على الغالب، وذلك بسبب طريقة انسيابية دفع الاقساط بشكل كبير وتركيبة طرق الائتمان.

لذا فإن السلطة خارج حدود هذا النوع من التأمين كما ذكر. ■

التكافل الدولية تقدم خدمات التأمين لجامعة نيويورك للتكنولوجيا



من اليمين: يونس جمال واحمد فؤاد

خلال مؤتمر صحافي مشترك عقداه في البحرين، أعلن كل من **يونس جمال** الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية TAKAFUL INT'L **وأحمد فؤاد** نائب رئيس مجلس الإدارة في جامعة نيويورك للتكنولوجيا في البحرين، ان الجانبين وقّعا اتفاق تعاون في ما بينهما. ويقضي الاتفاق بأن تقدم شركة التكافل الدولية مجموعة من الخدمات والتغطيات التأمينية لجامعة نيويورك للتكنولوجيا.

وتشمل عقود التأمين التي سوف تصدر عن التكافل الدولية أخطار الحريق وأعمال التخريب والمسؤولية المدنية بالإضافة للحوادث الشخصية التي تطال الطلبة والمدرسين، والتأمين الصحي لموظفي الجامعة.

نذكر ان شركة التكافل الدولية والتي تأسست في عام ١٩٨٩ تعد أول شركة إسلامية في المنطقة، كما ان لديها أكبر شبكة مزودي الخدمات الصحية في منطقة الشرق الأوسط.

كما تعد جامعة نيويورك للتكنولوجيا والتي تأسست في عام ١٩٥٥ من الجامعات الأميركية العريقة والتي تحتل مرتبة أول ٥٥ جامعة من أصل ٣٧٠٠ جامعة في الولايات المتحدة الأميركية.

توضيح من «كويت ري»

جاءنا من أمير المهنا المدير العام لشركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE التوضيح الآتي:

بالإشارة الى ما ورد في مجلة «البيان الإقتصادية» في العدد ٤٤٣ لشهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨ بخصوص الإعادة الكويتية، يرجى ان تأخذوا علماً بأن المعلومات التي وردت غير دقيقة تماماً، حيث ان الأرباح الموزعة على المساهمين بلغت ٣ ملايين دينار كويتي وليس ٥,٦ دينار، وان التحويل الذي تم الى الاحتياطي العام بلغ ٣ ملايين دينار كويتي وليس ٢ مليوني دينار كما ورد.

أما في ما يخص تصنيف الشركة من S & P اقتضى التصحيح بأن التصنيف هو BBB/POSITIVE OUTLOOK وليس +BBB كما ورد.

الرجاء نشر هذا التصحيح في عددكم القادم.

وتفضلوا بقبول جزيل الشكر.

أمير المهنا

المدير العام



مطر حميد الطاير
عمان للتأمين



نادر القدومي
البحيرة الوطنية للتأمين



خليل سعيد
التأمين المتحدة



برسي سكويرا
اتحاد الخليج للتأمين



باسم عوده
الدرع العربي للتأمين

عمان للتأمين الاماراتية: نمو قياسي في الارباح والاقساط خلال الاشهر الـ٩ الاولى من ٢٠٠٨

بلغ صافي ارباح شركة عمان للتأمين الاماراتية OMAN INSURANCE ٣٣٤ مليون درهم اماراتي مقارنة بمبلغ ٢١٨ مليوناً عن الفترة عينها من العام الماضي اي بنمو نسبته ٥٣ بالمئة.

– بلغ اجمالي اقساط التأمين المكتتبة ١,٦٦ مليار درهم اماراتي مقارنة بمبلغ ١,١٤ مليار درهم للفترة عينها من العام الماضي اي بنمو نسبته ٤٦ بالمئة.

وفي اعلانه عن النتائج قال معالي **مطر حميد الطاير**، رئيس مجلس ادارة شركة عمان للتأمين ان النتائج المحققة تعتبر ترجمة لالتزام الشركة وبقوة للجودة وتقديم الخدمات المتميزة لعملائها.

بدوره قال **عبد المطلب مصطفى** مدير عام الشركة «نحن نسعى دوما نحو التجديد والابتكار واستمرار الجاهزية للاستجابة لمتطلبات عملائنا المتطورة. وان النتائج التي تحققت تعزز قوة مركز الشركة المالي وترسخ مكانتها الريادية على مستوى المنطقة».

نذكر ان شركة عمان للتأمين صنفت بمرتبة (A) ممتاز من وكالة ا.ام.بست (AM BEST) وكذلك تصنيف (-A) من ستاندرد اند بورز (STANDARD & POORS). وقد نفذت الشركة المرحلة الاولى من خطط التوسع الاقليمية لها هذا العام وذلك بافتتاح فرعيها في سلطنة عمان وقطر.

نادر القدومي (البحيرة الوطنية):
نحن في منأى عن تداعيات الازمة المالية العالمية ومساهمتنا في تكافل الامارات انجازنا الاكبر لهذا العام

اكد **نادر القدومي**، المدير العام لشركة البحيرة الوطنية للتأمين ان الشركة في منأى عن تداعيات الازمة المالية العالمية، وان نتائج الفصل الثالث من السنة تبين بوضوح اننا ماضون قدما باتجاه الاهداف التي رسمناها للشركة.

وتظهر الميزانية الفصلية لشركة البحيرة الوطنية ان الاقساط المكتتبة قد بلغت ٥٦٩ مليون درهم في نهاية الربع الثالث لعام ٢٠٠٨ مقابل ٣٨٤ مليوناً للفترة عينها من العام ٢٠٠٧ بنسبة نمو بلغت ٤٨٪. وبلغت الارباح الفنية والاستثمارية ١٠١ مليون درهم في نهاية الربع الثالث لعام ٢٠٠٨ مقابل ٨١ مليوناً للفترة نفسها من العام ٢٠٠٧ بنسبة نمو بلغت ٢٥٪. وارتفعت موجودات الشركة الى ٢,١٣٦ مليون درهم في نهاية الربع الثالث لعام ٢٠٠٨ مقابل ١,٥٢٨ مليون درهم للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧.

وقال **القدومي**: «يبقى الابرز من بين الانجازات التي حققناها هذه السنة تأسيسنا لشركة تكافل الامارات بمشاركة مجموعة يونيكا UNIQA النمسوية. وقد احتفظنا بحصة نسبتها ٢١ بالمئة من اسهم الشركة الجديدة والمتخصصة بالتأمين على الحياة والصحة».

الدرع العربي للتأمين حققت ارباحا وهي في بداية الطريق

رغم حداثة عمرها في قطاع التأمين السعودي حققت شركة الدرع العربي للتأمين ARABIAN SHIELD ارباحا في الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠٠٨ بلغت ٤,٤ ملايين ريال.

وعزت الشركة هذه الارباح الى استثماراتها لدى المصارف المحلية.

والمعروف ان الدرع العربي للتأمين حصلت على التراخيص المطلوبة لمباشرة عملها قبل فترة.

نذكر ان مدير عام الشركة هو السيد **باسم عوده**.

ارباح اتحاد الخليج للتأمين التعاوني من استثمار اموالها

حققت شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني GULF UNION في الاشهر التسعة الاولى ربحا قدره ١,٣ مليون ريال.

ونتيجة لإطفائها جميع مصاريف التأسيس ومصاريف ما قبل التشغيل واخذها في الاعتبار مخصص الزكاة البالغ ٤,٦٧٩,٧٢٥ ريالا، فقد منيت بخسارة قدرها ٢٥,٢ مليون ريال.

وجاءت الارباح نتيجة لاستثمار اموال الشركة في ودائع ثابتة لدى البنوك المحلية.

نذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو الضامن المعروف السيد **برسي سكويرا**.

ارتفعت أقساطها بنسبة ٣١٪ الى ٨١,٦ مليون درهم ١٣ مليون درهم أرباح التأمين المتحدة

بلغ صافي أرباح شركة التأمين المتحدة UNITED ١٣,٠٨٥ مليون درهم خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي.

وقد ارتفعت الأقساط الإجمالية الى ٨١,٥٩٦ مليون درهم مقابل ٦٢,٤٦٠ مليون درهم وبنسبة ٣١٪، والأقساط الصافية الى ٥٢,٠٣١ مليون درهم مقابل ٣٩,٩٩٢ مليون درهم وبزيادة ٣٠٪، وإيرادات التأمين الإجمالية الى ١٦,٣٨٥ مليون درهم مقابل ١١,٦٤٣ مليون درهم وبزيادة ٤١٪.

يذكر ان مدير عام الشركة هو السيد **خليل سعيد**.

يوم ماراتوني طويل في دمشق
٤ محاضرات وتقارير ومناقشات في الذكرى الثالثة لإنشاء هيئة الاشراف على التأمين

د. عبداللطيف عبود:
اضطررنا للتدخل ووضع حد أدنى لأسعار التأمين البحري لأن المنافسة بين الشركات تحوّلت الى خطر يهدد الجميع



من اليمين: ماهر الحسين، جميل حجار، د. عبد اللطيف عبود، رضا فريد بن بو زيد وجوزف زخور

جوزف زخور: هناك حالة عداء بين الجمهور العربي وشركات التأمين


من اليسار: عبد الحميد الدشتي، فراس العظم، باسل عبود، جميل حجار، رضا فريد بن بو زيد وجوزف زخور


من اليسار: د. عادل قضماني، د. عزيز صقر، ممدوح رحمون، د. هشام الديواني ومحمد العمادي

كما في مثل هذا الوقت من السنتين الماضيتين، اختارت هيئة الاشراف على التأمين ان تعطي الذكرى الثالثة لانطلاقتها طابعا ثقافيا، حيث نظمت ندوة حضرها ممثلو وسائل الاعلام (المكتوب والمرئي والمسموع) وجمع من ممثلي شركات التأمين السورية والعربية، وقدّر عدد الحاضرين بحوالى ٢٠٠ شخص. وامضى المشاركون يوما ماراتونيا وهم يستمعون الى سلسلة من المحاضرات والمناقشات والتقارير امتدت من التاسعة والنصف صباحا وحتى العصر.


من اليمين: نضال أقبيق، سماح غيبة، د. نذير الباتع وفؤاد نجار

الافتتاح

افتتح الندوة الدكتور **عبداللطيف عبود** المدير العام للهيئة الذي ابلغ الحضور اعتذار الوزير **محمد الحسين** عن حضور جلسة الافتتاح بسبب ارتباطه بمؤتمر آخر.

وقال ان الوزير **الحسين** كلّفه تمثيله في الندوة وهو سوف يحضر جلسة النقاش المفتوح التي تعقد في نهاية الندوة.

اضاف الدكتور **عبود** نحن نحتفل اليوم بالذكرى الثالثة لقيام الهيئة، وقد وضعناها تحت عنوان «التأمين في الاعلام» لأن الاعلام يلعب دورا فاعلا في نشر الوعي التأميني.

جدول اعمال الندوة

وتضمن جدول اعمال اليوم الطويل اربع محاضرات حملت العناوين الآتية:

المحاضرة الاولى: التأمين في الاعلام والوعي التأميني (المحاضر **جوزف زخور**).

المحاضرة الثانية: القضاء والتأمين، التجربة الاردنية نموذجا (المحاضر **ماهر الحسين**).

المحاضرة الثالثة: التأمين الصغير MICRO INSURANCE (المحاضر **رضا فريد بن بوزيد**).

المحاضرة الرابعة: سوق التأمين الناشئ، تنافس في الاسعار وتنافس في الخدمات (المحاضر **جميل الحجار**).

● المدير العام لهيئة الاشراف على التأمين الدكتور **عبداللطيف** قدم جردة بالاعمال والانجازات التي حققتها الهيئة منذ انطلاقتها الاولى قبل ثلاث سنوات وخصّ منها بالذكر:

١- ان الهيئة اصدرت خلال السنوات الثلاث الماضية ما يقارب ٢٠ نظاما متكاملا و١٢٠ قرارا تنفيذيا.

٢- ان الهيئة شارفت على الانتهاء من اعداد نظام يرعى اعمال الوساطة BROKING في سوريا. ومن المرجح ان يسمح بتأسيس شركات وساطة سورية يكون لها رأسمال معين يعلن عنه في حينه.

٣- وكلاء التأمين الحصريون EXCLUSIVE AGENTS اصبحوا جزءا مهما من قطاع التأمين لا يمكن تجاهله، ولذلك عملنا على حمايتهم واخرنا الترخيص بقيام شركات

رضا فريد بن بو زيد: شركات التأمين العربية تهتم بالاساطيل الجوية والمقاولات.. وتهمل التأمينات البسيطة التي يحتاجها صغار المزارعين

جميل حجار: شركات التأمين السورية الخاصة ربحت معركتها الاولى



من اليمين: تيسير مشعل، محمد الصعبي، هيثم الحريري، سامر العشي والايهم حمامي



من اليسار: مهند السمان، عبد المجيد خلوف، سمير نحاس وفؤاد حنون



من اليمين: رجا معوض، سليمان ابي نادر وهدى عطار



فاتن دوغلاس وسمير نحاس



من اليمين: عبد المجيد خلوف وهيثم مسعود

وساطة كي لا يساء الى مصالح الوكلاء الحصريين.

٤- ردا على قول **جميل حجار** بأن تعرفة التأمين البحري الالزامي يجب ان تقتصر على تحديد السعر الاقصى والذي لا يمكن لشركات التأمين ان تتجاوزه وليس السعر الادنى كما هي الحال راهنا، قال الدكتور **عبود** لقد اضطرت الهيئة للتدخل ووضعت تعرفة – الحد الادنى للتأمين الالزامي البحري لأن بعض الشركات ذهبت بعيدا في تهورها واخذت تصدر عقود تأمين بحري شبه مجانية.

● **جوزف زخور** قال «هناك حالة عداء بين شركات التأمين من جهة والجمهور العربي الواسع من جهة اخرى، وذلك بسبب السقوف المتدنية للتعويضات المعتمدة بموجب قوانين التأمين الالزامي». وقال ان «المواطن العربي في فلسطين المحتلة (اسرائيل) ينعم بتعويضات اكثر عدالة ورأفة من تلك التي تمنحها له قوانين التأمين الالزامي في الدول العربية». ودعا الى رفع أيدي الحكومات العربية عن تعرفات التأمين الالزامي كي يمكن لشركات التأمين ان تستعيد ثقة الناس بها.

● **ماهر حسين** الامين العام للاتحاد الاردني لشركات التأمين رد على **جوزف زخور** موضحا «ان قسط التأمين في اسرائيل يبلغ اضعاف القسط الذي يدفعه المواطن العربي في اي دولة عربية اخرى. ولذا فإن التعويض الذي تدفعه شركات التأمين في فلسطين المحتلة يبلغ اضعاف التعويض الذي ندفعه نحن في الدولة العربية. اضف الى ذلك ان تأمين المسؤولية المدنية المعتمد في فلسطين يعتمد صيغة التعويض حتى في حالة عدم وجود خطأ (NO FAULT) ».

وعرض **حسين** التجربة الاردنية في مجال التواصل مع القضاة الاردنيين بغية اطلاعهم على الحقائق المتعلقة بعقود التأمين. ودعا الى انشاء محاكم متخصصة بالفعل بقضايا التأمين لأن من شأن ذلك ان يعجّل في بت الدعاوى العالقة امام القضاء. وقال «يمكن ايضا اعتماد التحكيم ARBITRATION للفصل في النزاعات التأمينية».

● **رضا فريد بن بو زيد** قدم محاضرة حول الـ MICRO INSURANCE وترجمتها التأمين البسيط او التأمين الصغير التي انتشرت في جنوب شرق آسيا، وهي الآن تنتشر في دول اميركا اللاتينية حتى الصغيرة منها.

الوزير محمد الحسين اجاب على اسئلة المصرفيين صباحا واختتم ندوة التأمين عصراً

وزير المالية الدكتور **محمد الحسين** حضر حوالى الثانية والنصف بعد الظهر، حيث اجاب على اسئلة الاعلاميين معربا عن ارتياحه الى النمو الذي يسجله قطاع التأمين في سوريا، قائلا انه «يتوافق مع توقعاتنا».

واختتمت الندوة بتوزيع دروع التقدير على المحاضرين، وعلى عدد من وسائل الاعلام ومجلة البيان الاقتصادية التي تعنى بتغطية شؤون التأمين في سوريا وتساهم في نشر الثقافة التأمينية.

وكان الوزير **الحسين** قد شارك صباحا في المؤتمر المصرفي السوري الاول الذي يصادف تاريخ انعقاده مع تاريخ انعقاد ندوة التأمين في الاعلام.

وقد اجاب الوزير الحسين خلال المؤتمر المصرفي على الاسئلة التي طرحها المستثمرون في المصارف وشركات التأمين السورية حول السياسة التي تتبعها وزارة المالية في تعاطيها مع صناعتي المصارف والتأمين.

وردا على اسئلة اثارها المستثمرون حول عدم توافر الخبرات المحلية، قال الوزير «هناك سوريون قادرون على تولي المناصب الرئيسية في المصارف وفي شركات التأمين، ومن الطبيعي ان نعطي الافضلية للسوريين ولا نرخص لغير السوريين بالعمل في المصارف وشركات التأمين الا في الحالات التي نراها مبررة».

وقال «ان نسبة السوريين العاملين في قطاع التأمين الخاص ارتفعت الى ٩٧ بالمئة، ونحن نطمح لبلوغ النسبة عينها في القطاع المصرفي».

ماهر حسين: انشاء محاكم متخصصة بقضايا التأمين هو الحل لإنهاء النزاعات المتراكمة امام المحاكم



في الصف الثاني من اليسار: خليل مالح، مروان مطره جي، انطوان بشاره، عزت الاسطواني وسامر بكداش



من اليمين: انور علامه، بدري فركروح، معتز قولي ويوسف مسعود



من اليمين: علي شفاعمري ومايا محمود الأبرش



من اليمين: روجيه كوتون، حسن سليمان ود. نبيل حنادي



انور علامة وتيما العطار

وقال «ان شركات التأمين العربية تسعى كلها للفوز بأعمال التأمين الكبيرة (طيران، اساطيل بحرية ونقل الخ...) ولا يهمها امر التأمينات الشخصية التي تمثل ٨٠ في المئة من اقساط التأمين، علما أن هذا النوع من التأمينات يشكل ثروة في سائر انحاء العالم باستثناء العالم العربي حيث الوضع معكوس تماما والتأمينات الشخصية نسبتها ٢٠ بالمئة فقط».

واشار الى ان ميونيخ ري MUNICH RE انشأت قسما خاصا لتغطية اخطار التأمينات الصغيرة (MICRO INSURANCE) لأن هناك اربعة مليارات من البشر في العالم يملكون اشياء تستحق ان تكون موضوع عقد تأمين صغير، وشركاتنا العربية لا توليها اي اهتمام. وعرض قصة **محمد يونس** الذي اخترع القرض الصغير MICRO CREDIT . ولفت الى ان بعض شركات التأمين في الهند تضمن البقرة التي يملكها الفلاح الهندي بمبلغ ١٠ دولارات سنويا مقابل ثمنها البالغ ٣٠٠ دولار اميركي. وسأل ترى كم هو عدد الابقار التي تضمنها شركات التأمين العربية؟ وكان الجواب صفرا.

● **جميل حجار** قدم عرضا لمسيرة التأمين في سوريا قبل وبعد التأميم انتقالا الى مرحلة الغاء الاحتكار والترخيص للشركات الـ ١١ الجديدة.

وقال **حجار** : امام الشركات الجديدة معركتان، معركة تقديم منتجات تأمينية جديدة وقد نجحت في ذلك خصوصا في مجال التأمين التكميلي للسيارات والتأمين الصحي. ومعركة تقديم اسعار اقل وخدمة افضل. ويبدو ان الشركات الجديدة نجحت في المعركة الاولى حيث بلغت حصتها من اقساط التأمين المكتتبة في سوريا في العام ٢٠٠٧ ما نسبته ٥٧ في المئة من اقساط التأمين، ولم يبقَ للشركة الحكومية الا ٤٣ بالمئة. الا انه علينا ان ننتظر لنرى ان كان هذا الانتاج الغزير قد جاء على حساب نتائجها الفنية ونوعية خدمة ما بعد البيع. والميزانيات السنوية للشركات سوف تبين حقيقة هذا الامر. في اي حال، اضاف **حجار** ، لقد تحققت توقعات وزير المالية الدكتور **محمد الحسين** الذي كان اعلن عند فتح السوق امام الشركات الخاصة بأن الاقساط سوف ترتفع الى حوالى نصف مليار دولار خلال ثلاث سنوات وهذا ما حصل فعلا. ■

لقطات

● **عبد الحميد دشتي**: «العقيلة» هو اسم الشركة التكافلية التي بدأت بمزاولة اعمالها مؤخرا في سوريا . رئيس مجلس ادارة الشركة **عبد الحميد دشتي** حضر الندوة مثنيا على دعوة رجال الاعلام لحضورها وقال: ان السوق السوري واعد والمنتجات التأمينية تلبي كل احتياجات الشركة والمؤسسات والافراد، والتأمين التكافلي يلبي حاجة شريحة من الناس التي تتطلع للجوانب الشرعية في استخدامها للمنتجات التأمينية.

اضاف: شركتنا تقدم خدماتها بالاسلوب التكافلي، والقسط الذي يدفعه المؤمن له يدخل في صندوق مشترك تتولى الشركة ادارته لمصلحة سائر المؤمن لهم بحيث يتقاسمون الفائض التأميني.

● **عادل مجركش** (وكيل تأمين) قال ان عدد الدعاوى العالقة في المحاكم ضد شركات التأمين يبلغ ١٠٠ الف دعوى، واید اقتراح المحاضر **ماهر حسين** الذي رأى ان تكون هناك محاكم تخصص لبت تلك الدعاوى.

● الدكتور **عبداللطيف عبود** قال ان الاستهتار لدى بعض شركات التأمين جعلها تصدر عقودا للتأمين الالزامي البحري تتضمن شرطا يقول: لا يجوز للمؤمن له ان يتقدم بأي مطالبة لشركة التأمين بموجب هذا العقد!! وهذا احد الاسباب التي جعلتنا نتخذ قرار وقف المهزلة.. واعتماد سعر الحد الادنى.

● ذكر مندوبو بعض شركات التأمين السورية الجديدة انهم أرغموا على إقفال مكاتب شركاتهم الحدودية بحيث لا تكون منافسة بينها وبين الشركة الحكومية.

اعـــلان

شركة تأمين سورية مركزها الرئيسي في مدينة دمشق بحاجة الى كوادر وموظفين من الجنسية السورية لديهم خبرة في مجال التأمين واعادة التأمين لا تقل عن ٣ سنوات.

الرجاء الرسال السيرة الذاتية على البريد الإلكتروني: hiring41@yahoo.com

لا مفاجآت في المراتب الخمس الأولى وتغييرات طفيفة في المراتب الباقية

تخوف من انتقال عدوى الإفلاسات الى قطاع النقل البحري العالمي الذي بدأ يعاني ركوداً كبيراً بنشاطه!



NIKOLAS KRISTENSEN
MAERSK (لبنان) وكيلة
(APM-MAERSK الدانمركية)



خيرالله الزين
(MSC لبنان)
(وكيلة MSC السويسرية)



جورج قربان
MERIT SHIPPING
(وكيلة CMA CGM الفرنسية)



مارون غالب
فينسيان ماريتيم
(وكيلة EVERGREEN التايوانية)



جيلبير خوري
TOURISM & SHIPPING
(وكيلة HAPAG-LLOYD الألمانية)

أفاد التقرير السنوي الذي تصدره النشرة الإحصائية "BRS Alphalines List" المتخصصة بشؤون النقل البحري ان الشركات البحرية العالمية التي احتلت المراتب الخمس الأولى خلال شهر آب (أغسطس) من العام الحالي هي ذاتها التي كانت تتربع عليها في الفترة ذاتها من العام ٢٠٠٧. وأفاد التقرير ان الشركات العشرين الأولى في العالم عمدت خلال الفترة الواقعة ما بين آب ٢٠٠٧ وآب ٢٠٠٨ الى زيادة عدد سفنها الناقلة للحاويات وقدرتها الإستيعابية باستثناء شركتي China Shipping الصينية و Wan Hai التايوانية اللتين تراجعتا عن المرتبتين اللتين كانتا تحتلانهما في آب ٢٠٠٧.

وأوضح التقرير ان مجموعة APM-MAERSK الدانمركية ظلت كعادتها متربعة على المرتبة الأولى بارتفاع سعة سفنها البالغ مجموعها ٥٤٠ سفينة الى ٢,٠٢٧ مليون حاوية مقابل ١,٨٠٥ مليون حاوية، أي بتحسن نسبته ١٢,٣٠٪.

– كما بقيت شركة MSC السويسرية في المرتبة ا لثانية بارتفاع سعة سفنها البالغة ٤١٦ سفينة الى ١,٣٧٠ مليون حاوية نمطية مقابل ١,١٤٦ مليون حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٩,٥٥٪.

– وراوحت مجموعة CMA CGM مكانها في المرتبة الثالثة بارتفاع سعة أسطولها البالغ ٣٩٦ باخرة الى ٩٦٩ ألف حاوية نمطية مقابل ٨٠٨ آلاف حاوية، اي بارتفاع كبير نسبته ١٩,٩٢٪.

– وظلت EVERGREEN التايوانية بالمرتبة الرابعة بـ ١٨٣ سفينة والتي ارتفعت سعتها الى ٦٣٦ ألف حاوية مقابل ٦٠٤ آلاف حاوية، أي بزيادة نسبتها ٥,٣٠٪.

– وحافظت شركة HAPAG-LLOYD الألمانية على المرتبة الخامسة بـ ١٣٧ سفينة ارتفعت سعتها الى ٥٠٣ آلاف حاوية نمطية مقابل ٤٦٥ ألف حاوية، أي بتحسن نسبته ٨,١٧٪.

حصص الشركات الخمس الأولى من التجارة البحرية العالمية

من جهة ثانية، أوضح التقرير ان مجموعة APM-MAERSK التي أمنت نقل ما نسبته ١٦٪ من التجارة البحرية العالمية، في حين بلغت حصة شركة MSC ١٠,٨٪ وحصة مجموعة CMA CGM ٧,٦٪، بينما تخطت شركة Evergreen التي تحتل المرتبة الخامسة شركة HAPAG-LLOYD التي تتربع على المرتبة الرابعة، بارتفاع حصتها الى ٥٪ من التجارة البحرية العالمية مقابل ٤٪ لـ HAPAG-LLOYD . وبالتالي فإن هذه الشركات الخمس مجتمعة أمنت ما نسبته ٤٣,٤٪ من التجارة البحرية العالمية.

٤٢٪ بالمئة من السعة ا لإجمالية لسفن الحاويات في العالم

كما أشار التقرير الى ان السعة الإجمالية للسفن الناقلة للحاويات والتي تستخدمها شركات الملاحة البحرية التي تحتل المراتب الخمس الأولى في العالم، تمثل ما نسبته نحو ٤٢٪ من مجمل السعة الإجمالية لسفن الحاويات في العالم والبالغة نحو ١٣ مليون حاوية نمطية.

جنسيات الشركات العشرين الأولى

وأظهر التقرير أيضاً ان الشركات البحرية الأربع من الشركات الخمس الاولى هي أوروبية في حين ان الخامسة EVERGREEN من الشرق الأقصى ومركزها تايوان. كما أفاد ان الشركات العشرين الأولى تضم ١٣ شركة من القارة الآسيوية و٥ شركات من القارة الأوروبية وواحدة من الشرق الاوسط (ZIM الإسرائيلية) وواحدة من اميركا الجنوبية (CSAV التشيلية).

انضمام سفن جديدة الى الأسطول التجاري العالمي

لا بد من الإشارة أخيراً الى ان الأسطول التجاري العالمي سيشهد خلال العام المقبل انضمام عدد ضخم من السفن الجديدة الناقلة للحاويات والتي كانت شركات الملاحة البحرية قد أوصت على بنائها، مما سيضاعف من القدرة الاستيعابية لهذا الأسطول، في ظل أزمات مالية واقتصادية كبيرة بدأت تؤثر سلباً على حركة التجارة البحرية العالمية.

هل تنتقل عدوى الإفلاسات الى قطاع النقل البحري العالمي؟

وحذر خبراء بحريون من انتقال عدوى الإفلاسات التي تشهدها مؤسسات مصرفية وتأمينية وصناعية وتجارية، الى قطاع النقل البحري العالمي الذي بدأ يعاني صعوبات ضخمة بسبب تراجع حركة التبادل التجاري، ما دفع شركات الملاحة الى ممارسة سياسة المضاربة بأجور الشحن لكي تتمكن من تأمين البضائع لسفنها التي أصبحت سعتها الإجمالية أكبر بكثير من حجم التبادل التجاري العالمي. وتوقع هؤلاء الخبراء ان يمر قطاع النقل البحري العالمي بأزمات مالية ضخمة خلال العام المقبل شبيهة بتلك التي تعاني منها القطاعات الإقتصادية والمالية في العالم حالياً، لا سيما مع دخول عدد كبير من السفن الجديدة، التي تفوق سعة الواحدة منها الـ ٨ آلاف حاوية نمطية، قطاع النقل البحري العالمي.

WORLD RANKING LIST IN TEU (AUGUST 2008)

Rank 2008	Rank 2007	SHIPPING COMPANY	SHIPS 2008	SHIPS 2007	CAPACITY (TEU) 2008 MILLION	CAPACITY (TEU) 2007 MILLION	+/- (TEU) %
1	1	APM-MAERSK	540	519	2.027	1.805	12.3
2	2	MSC	416	360	1.370	1.146	19.5
3	3	CMA CGM	396	350	969	808	19.9
4	4	EVERGREEN	183	173	636	604	5.3
5	5	HAPAG-LLOYD	137	142	503	465	8.2
6	7	COSCO	155	146	484	424	14.2
7	8	NOL/APL	130	114	462	366	26.2
8	6	CHINA SHIPPING	130	153	430	436	-1.4
9	9	NYK	122	114	421	346	21.7
10	11	HANJIN/SENATOR	91	81	377	341	10.6
11	12	MOL	114	105	376	322	16.8
12	10	OOCL	84	80	358	342	4.7
13	13	"K" LINE	93	88	306	284	7.7
14	14	ZIN	116	108	299	265	12.3
15	15	YANG MING	84	76	294	253	16.2
16	17	HAMBURG SUD	117	91	291	227	28.2
17	16	CSAV	91	85	280	248	12.9
18	18	HMM	59	48	252	203	24.1
19	20	PIC	113	101	186	157	18.5
20	19	WAN HAI	83	86	144	166	-13.2

تعاون مشترك بين CMACGM الفرنسية و FESCO الروسية



رودولف جاك سعاده
مجموعة CMACGM الفرنسية

أعلنت المجموعة الفرنسية CMACGM انها وقعت عقداً مع شركة الملاحة الروسية FESCO SHIPPING LINE لتسيير خط فيدر مشترك جديد في بحر البلطيك يربط مرفأ هامبورغ الألماني بمرفأ ST. PETERSBURG الروسي. وقد تقاسمت كل منهما خدمات هذا الخط، فوضعت الشركة الروسية الباخرة "EMOTION" سعتها ١٤٤٠ حاوية نمطية، ومجموعة CMACGM الباخرة "CMACGM VOLGA" سعة ١٧٣٠ حاوية نمطية لتأمين رحلة أسبوعية بين هذين المرفأين. ويذكر ان هاتين الباخرتين مجهزتان بوسائل تمكنهما من الإبحار في المياه المجمدة.

شركات الملاحة العالمية تشد الأحزمة لتفادي الأسوأ!



أدى الركود المسيطر على الاقتصاد العالمي الى تراجع حركة التبادل التجاري بصورة دراماتيكية ممّا أثر سلباً وبصورة كبيرة على قطاع النقل البحري. وقد دفع هذا الانخفاض غير المتوقع في حركة النقل البحري بشركات الملاحة العالمية الى اتخاذ تدابير وقائية وممارسة سياسة تقشف قاسية من جهة والى تعليق خدمات خطوطها غير المربحة من جهة أخرى.

وأعلنت شركات ملاحية عالمية عدة انها متشائمة جداً من المستقبل القاتم الذي ينتظر قطاع النقل البحري العالمي، وأنها ألغت عقوداً كانت تعتزم توقيعها لبناء سفن جديدة. وأوضحت أنها في هذه الأوقات العصيبة التي يتخبط فيها الإقتصاد العالمي وأزمات السيولة التي تعاني منها المصارف والتي دفعتها الى التشدّد في منح القروض، لا بد من اتخاذ قرارات قسرية من أهمها شد الأحزمة على مختلف الأصعدة واستئجار السفن حسب متطلبات وحاجات السوق بدلاً من بنائها، حيث تبلغ كلفة بناء الواحدة منها عشرات الملايين من الدولارات.

من جهة ثانية، أوضحت شركة GLOBAL SHIPLEASE المتخصصة بتأجير البواخر والتي تشارك في ملكيتها مجموعة CMACGM الفرنسية «ان أساطيل الشركات العشر الأولى في العالم أصبحت تضم ما نسبته ٥٢ في المئة من سفن الحاويات المستأجرة، متوقعة ان ترتفع النسبة الى ٦٠ في المئة في المستقبل القريب، في حين ان هذه النسبة لم تكن تتجاوز ١٥ في المئة في العام ١٩٩٤».

مجموعة MAERSK تعتزم بيع شركة بناء السفن في أوستونيا

أعلنت مجموعة A.P.M-MAERSK الدانمركية المالكة لأحواض بناء السفن ODEN STEEL SHIPYARD LTD أنها تعتزم بيع أحد فروع هذه الشركة القائم في مدينة LOKSA الأوستونية. فقد صرح FINN BUUS NIELSEN المدير التنفيذي لهذه الأحواض «أننا لا نكشف سراً إذا اعترفنا أننا نمر في ظروف صعبة، وبالتالي علينا اتخاذ كافة التدابير واستخدام مختلف الوسائل لتخطي هذه الظروف. لذلك قررنا بيع حوض بناء السفن في LOKSA المختص في بناء أغطية عنابر السفن (HATCH COVERS) وحصرنا نشاطنا في بناء السفن في أحواضنا الواقعة في الدانمرك، علماً ان نجاح عملية البيع سيساعدنا على تعزيز الاحتياط المالي في شركتنا».

ويذكر ان الأحواض الدانمركية ODEN STEEL SHIPYARD تعتبر المركز الرئيسي لبناء السفن الخاصة بمجموعة A.P.M MAERSK التي تتربع على المرتبة الأولى بين شركات الملاحة العالمية من حيث سعة أسطولها التجاري.

أربع سفن إضافية ناقلة للبضائع العادية لمجموعة RICKMERS-LINE الألمانية



الباخرة RICKMERS TOKYO تفرغ برافعاتها الذاتية طرداً ثقيلاً بوزن ٣٢٠ طناً

وقعت شركة الملاحة الألمانية RICKMERS-LINE الناشطة في ميدان النقل البحري للبضائع العامة (BREAK BULK) والطرود ذات الأوزان الثقيلة (HEAVY LIFTS) عقداً مع الشركة الصينية لبناء السفن Guang Zhou Wen Ghong، لبناء أربع سفن إضافية ناقلات لهذه البضائع حمولة الواحدة منها ٢٤ ألف طن وسرعتها ١٨ عقدة بحرية. وبتوقيع هذا العقد يرتفع عدد السفن التي أوصت عليها الشركة الى ٨ سفن لها المواصفات ذاتها من حيث السرعة والحمولة والحجم والطول (١٧٥ متراً) والعرض (٢٦,٥ متراً)، إضافة الى انها مزودة بثلاث رافعات الواحدة منها قادرة على تفريغ طرود بوزن ١٢٠ طناً والرافعتان الأخريان لتفريغ طرود بوزن ٣٥٠ طناً.

ويذكر ان توقيع العقد تزامن مع اندلاع الأزمة المالية في الولايات المتحدة ومن ثم انتقال عدواها الى معظم البلدان الصناعية. وقد دفعت هذه الأزمة أحد أصحاب هذه الشركة BERTRAM RICKMERS الى الإعلان ان الأعوام الجيدة التي شهدها قطاع النقل البحري قد انتهت "THE GOOD YEARS ARE OVER"، وان شركات الملاحة مضطرة من الآن وصاعداً الى مراجعة برنامج عملها بدقة متناهية ولا سيّما على صعيد تعزيز أساطيلها بسفن جديدة لأن زمن الحصول على قروض مصرفية ميسرة قد ولّى.

اسـرار بحـريـة

● ابدى مرجع كبير انزعاجه من معلومات حول قيام مسؤول كان يعتقد انه نظيف الكف، باستغلال المركز الذي كان يشغله، للتعدي على املاك بحرية عامة لضمها الى المشروع الذي ينفذه والملاصق الى هذه الاملاك!

***

● تبين ان مسؤولين نافذين في جهة سياسية فاعلة يطمحون الى ان يكون تنفيذ مشروع توسيع مرفأ طرابلس وتطويره من نصيبهم، لذلك يحاولون افشال الحل الذي توصل اليه وزير الاشغال العامة والنقل **غازي العريضي** مع الشركة الصينية الملتزمة توسيع المرفأ.

● يقال ان البعض في مرفق خدماتي بحري يضع العصي في الدواليب لعرقلة مشاريع تنوي الادارة اعدادها وتنفيذها من اجل تفعيل العمل في هذا المرفق.

***

● تأكد رئيس مجلس ادارة في قطاع البحر ان ما يقوله احد اعضاء هذا المجلس خلف الابواب المغلقة يناقض تماما ما يصرح به بحضوره او امام زواره.

***

● لا تزال الديون تتراكم على ركن بحري لأسباب واخطاء لا علاقة له بها، علما ان هذا الركن كان يعدّ من كبار المتمولين في قطاع البحر.

ملتقى النقل العربي الاول في القاهرة يدعو الى انشاء منظومة نقل عربي حديثة ومتكاملة



محمد لطفي منصور
وزير النقل المصري

افتتح ملتقى النقل العربي دورته الاولى في القاهرة برعاية رئيس مجلس الوزراء المصري **احمد نظيف** ممثلا بوزير النقل **محمد لطفي منصور** . وشارك في الحفل حشد من وزراء النقل العرب ورؤساء الوفود العربية وممثلي المنظمات الاقليمية والدولية المعنية بقطاع النقل الى جانب قيادات القطاع الخاص.

والقى **منصور** كلمة خلال الافتتاح امل فيها ان يكون هذا اللقاء دوريا بحيث يكون بمثابة قيمة مضافة للاجتماعات الرسمية لمجلس وزراء العرب في اطار جامعة الدول العربية، واطار غير رسمي تتم من خلاله تنسيق سياسات وخطوط النقل العربية وسبل مواءمتها مع سياسات النقل الاقليمية في التجمعات الاقليمية الاخرى التي نحن اطراف فاعلة فيها.. كما امل منصور ان يكون هذا الملتقى بمثابة نافذة لمناقشة سبل تمويل مشاريع النقل في المنطقة وربطها ببعضها البعض، بما لا يخل بالتزاماتنا الاقليمية الساعية لانشاء منظومة نقل عربي حديثة ومتكاملة وفي الوقت نفسه متوافقة مع استراتيجيات النقل الوطنية».

كما تحدث في حفل الافتتاح وزير الطيران المدني المصري الفريق **احمد شفيق** فتناول تجربة تطوير مطار القاهرة في اطار استراتيجية تطوير منظومة النقل المصرية. واوضح ان الازمة المالية العالمية كشفت عن اهمية التعاون الاستثماري العربي، لا سيما في ظل توافر الاموال والادوات والقدرات البشرية المؤهلة في هذا المجال، معتبرا ان التعاون العربي امر لا بد منه خصوصا في ضوء التحديات الراهنة.

MSC تحافظ على الاولى استيرادا وميريت شيبنغ تصديرا في ايلول ٢٠٠٨

افادت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر ايلول الماضي ان وكالة MSC (لبنان) ما تزال متربعة على المرتبة الاولى استيرادا منذ سنوات عدة، ،دون ان تتمكن اي وكالة اخرى من منافستها حتى الآن. فقد امنت هذه الوكالة تفريغ ٥٩٦١ حاوية نمطية مستوردة من معظم المرافئ العالمية مقابل ٦٧٧١ حاوية لشهر آب المنصرم، اي بانخفاض ملموس قدره ٨١٠ حاويات نمطية ونسبته ١١,٩٦٪ ، ويذكر ان شركة الملاحة السويسرية MSC الممثلة بوكالة MSC (لبنان) تحتل المرتبة الاولى في العالم على صعيد سعة بواخرها التي يبلغ عددها ٤١٦ باخرة وسعتها الاجمالية ١,٣٧٠مليون حاوية نمطية.

اما على صعيد تصدير الحاويات الملأى ببضائع لبنانية، فقد اظهرت الاحصاءات ان وكالة ميريت شيبنغ ظلت محتلة المرتبة الاولى للشهر الثاني على التوالي بشحنها ١٨٤٢ حاوية نمطية في ايلول الماضي مقابل ١٢٦٥ حاوية لشهر آب المنصرم، اي بزيادة ملموسة قدرها ٥٧٧ حاوية نمطية ونسبتها ٤٥,٦١ ٪.

والمعلوم ان مجموعة CMA CGM الفرنسية الممثلة بوكالة MERIT SHIPPING في لبنان ما تزال تحتل ايضا المرتبة الثالثة في العالم من حيث حجم بواخرها التي يبلغ عددها ٣٩٦ باخرة وسعتها الاجمالية ٩٦٩ الف حاوية نمطية.

مجموعة سي لاين تحافظ على نشاطها المزدهر في ايلول ٢٠٠٨

اظهرت حركة الحاويات المستوردة خلال ايلول الماضي ان مجموعة سي لاين ما تزال تحافظ على نشاطها المزدهر مما سمح لها ان تبقى متربعة على المرتبة الثالثة. فقد بينت الاحصاءات ان هذه المجموعة أمنت تفريغ ٣٧٥٣ حاوية نمطية لشهر ايلول المنصرم مقابل ٣٧٨١ حاوية لشهر آب المنصرم اي بانخفاض طفيف قدره ٢٨ حاوية نمطية ونسبته ٠,٧٤ بالمئة.

ويذكر ان مجموعة سي لاين تمثل شركات ملاحة عالمية عدة اهمها: HAMBURG SUD الالمانية و NOL/APL السنغافورية.

كونسورتيوم ينجح بشراء HAPAGLLOYD بـ٤,٤٥ مليارات يورو وابقائها مملوكة من قبل شركات المانية



MICHAEL FRENZEL
مجموعة TUI



CHRISTIAN OLEARIUS
مصرف W.W WAR BURG

اعلنت المجموعة الالمانية TUI الناشطة في ميدان النقل البحري السياحي والمالكة لشركة الملاحة الالمانية HAPAGLLOYD ان المفاوضات التي اجرتها مع ثلاث شركات ملاحية كانت تتنافس على شراء HAPAGLLOYD لم تسفر عن اي نتيجة، ولا سيما مع شركة NEPTUNE ORIENT LINE (NOL) التي كانت قدمت عرضا جديا لشرائها.واضافت ان المنافس الرابع الذي ظهر على الساحة وقدم عرضا فاق الـ ٤,٤٥ مليارات يورو نجح في اقناعها ببيعه الشركة.

واشارت المعلومات الى ان الذي ساهم في اقناع TUI ببيع الشركة الى المنافس الرابع هو جنسية الشاري المكون من كونسورتيوم الماني، اضافة الى ان TUI ستعاود شراء ٣٣ بالمئة من اسهم HAPAGLLOYD بمبلغ ٧٠٠ مليون يورو.

واعلن MICHAEL FRENZEL الرئيس التنفيذي لمجموعة TUI ان قيمة صفقة البيع كانت جيدة بالرغم من الازمة المالية المتفاقمة في العالم وتدهور الاوضاع في قطاع النقل البحري. واوضح ان الاموال المتأتية من هذه العملية ستساعد المجموعة على تفعيل خدماتها في قطاع النقل السياحي بشراء مزيد من السفن السياحية، اضافة الى شراء القسم الباقي من اسهم شركة CRAWLEY البريطانية التي تحتل المرتبة الاولى على الصعيد السياحي في اوروبا.

ويذكر ان الكونسورتيوم الالماني الذي اشترى HAPAGLLOYD تترأسه بلدية مدينة همبورغ والملياردير الالماني KLAUSMICHAEL KUEHNE الذي يملك مجموعة KUEHNE NAGEL الناشطة في ميدان النقل البحري والتخزين والتوضيب واللوجستي في انحاء مختلفة من العالم.

وتعتبر هذه الصفقة هي الاكبر التي تبرم منذ حوالى الاربع سنوات، حيث جرى في العام ٢٠٠٥ بيع مجموعة P & O NEDLLOYD الانجلوهولندية لمجموعة APM-MAERSK الدانمركية بنحو ٢,٣ مليار يورو.

وقال CHRISTIAN OLEARIUS الرئيس التنفيذي لمصرف W.W WAR BURG الاستثماري المشارك في الكونسورتيوم «لقد نجحنا في ابقاء HAPAGLLOYD في أيدٍ المانية ومركزها في مدينة همبورغ حيث يعمل لديها اكثر من ١٩٠٠ موظف».

والمعروف ان HAPAGLLOYD امنت نقل ٢,٨ مليون حاوية نمطية في النصف الاول من العام الحالي، وهي تحتل المرتبة الخامسة في العالم وتسيّر اسطولا يضم ١٣٧ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٥٠٣ آلاف حاوية نمطية.

لا بد من الاشارة اخيرا الى ان حظوظ شركة NOL السنغافورية لشراء HAPAGLLOYD كانت كبيرة، لا سيما انها كانت تقدمت بعرض أكبر من عرض الكونسورتيوم الذي اشترى الشركة، لكن عوامل المانية داخلية لعبت دورا مركزيا في تغيير مسار الصفقة.

والمعلوم ان HAPAGLLOYD ممثلة في لبنان بوكالة TOURISM & SHIPPING SERVICES في حين ان مجموعة سي لاين هي وكيلة مجموعة NOL/APL.

شركة GOTTWALD الألمانية تسلم الرافعة المتحركة الـ ٧٥ للمملكة المتحدة



رافعة مصنعة لدى شركة GOTT WALD الألمانية وهي تعمل في مرفأ SOUTHAMPTON البريطاني

أعلنت شركة GOTTWALD لصناعة الرافعات أنها سلمت مؤخراً رافعتين متحركتين لسلطات مرفأ SOUTHAMPTON البريطاني ليرتفع المجموع العام للرافعات التي سلمتها للمملكة المتحدة الى ٧٥ رافعة متحركة.

فقد أعلن اتحاد المرافئ البريطانية ABP أنه تسلم مؤخراً رافعتين متحركتين بقوة ٦٣ طناً من صنع شركة GOTTWALD البريطانية، حيث بدأ باستخدامها في مرفأ SOUTHAMPTON ليرتفع عددها الى اربع رافعات من صنع هذه الشركة. وقال DOUG MILLER المدير العام لاتحاد المرافئ البريطانية ان الكلفة الإجمالية لهاتين الرافعتين بلغت نحو ٧,٤ ملايين يورو. في حين أعلن MARK READON المدير الإقليمي للشركة الألمانية ان «المملكة المتحدة تعتبر من أهم عملائنا في العالم، حيث نجحنا برفع عدد الرافعات التي بعناها لاتحاد المرافئ البريطانية من ٥٠ رافعة الى ٧٥ رافعة خلال السنوات الثلاث الماضية».

ويذكر ان هذا الاتحاد يعتبر رائداً في تشغيل المرافئ في بريطانيا حيث يتولى تشغيل ٢١ مرفأ من بينها مرفأ SOUTHAMPTON الذي يحتل المرتبة الرابعة بين مرافئ المملكة، حيث تبلغ حركته الـ ٤٣ مليون طن و١,٩٠٠ مليون حاوية نمطية سنوياً.

٢٤٧ ألف سيارة حركة مرفأ GIOIA TAURA الإيطالي خلال الأشهر السبعة الأولى من العام الحالي

أعلنت مجموعة ICO BLG AUTO MOTIVE الإيطالية الناشطة في ميدان تشغيل محطات السيارات ان مرفأ GIOIA TAURA الإيطالي سجل رقماً قياسياً بعدد السيارات التي تداولها في الأشهر السبعة الأولى، حيث بلغ مجموعها ٢٤٧٢٢٢ سيارة مقابل ٩٤٤٣٥ سيارة للفترة عينها من العام الماضي، اي بارتفاع ضخم قدره ١٥٢٧٨٧ سيارة ونسبتها ١٦١,٨٠٪. وتوقعت ان يرتفع عددها الى ٣٣٣ ألف سيارة في نهاية العام الحالي.

حركة المطارات الإيطالية تسجل مرور ٦٥,١ مليون مسافر والتعامل مع ٤٩٩ ألف طن خلال النصف الأول من العام الحالي

أظهر بيان أصدرته مديرية الطيران المدني في إيطاليا ان المطارات الإيطالية حافظت على نشاطها المزدهر على صعيد المسافرين والبضائع خلال النصف الأول من العام الحالي. فقد أظهرت المقارنة ان هذه المطارات سجلت مرور ٦٥,١٤٩ مليون مسافر في النصف الأول من العام الحالي مقارنة مع ٦٣,٠٦٨ مليون مسافر للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتحسن صغير قدره ٢,٠٨١ مليون راكب ونسبته ٣,٣٠٪، في حين انخفض المجموع العام للبضائع التي تعاملت معها هذه المطارات الى ٤٩٨٩٤٢ طناً مقابل ٥٠٩١٢٢ طناً، أي بتراجع صغير قدره ١٠١٨٠ طناً ونسبته ٢٪.

كما أفاد البيان ان مطارات ميلانو الثلاثة احتلت المرتبة الأولى على صعيد عدد المسافرين حيث بلغ ٢٩,٤٣٩ مليون مسافر في النصف الأول من العام الحالي أي ما نسبته ٤٥,١٩٪ من المجموع العام للمسافرين عبر كافة المطارات الإيطالية والبالغ ٦٥,١٤٩ مليون مسافر. كما تربعت على المرتبة عينها على صعيد البضائع التي تعاملت معها فبلغ وزنها ٤٩٤٦٩٠ طناً أي ما نسبته ٩٩٪ من المجموع العام للبضائع البالغ ٤٩٨٩٤٢ طناً.

وننشر في ما يلي حركة المطارات الإيطالية خلال النصف الاول من العام ٢٠٠٨

Traffic Figures for the first half of 2008 at Italian airports

Airport	Cargo tonnage*	+/- (%)	Passengers	+/- (%)
SEA (Milan)	247.345		14.720.424	
- Malpensa	238.884	- 0.9	9.866.803	- 11.9
- Linate	8.461	- 19.6	4.853.621	- 0.4
AdR (Rome)	87.151		19.300.887	
- Fiumicino	76.994	- 0.9	16.937.717	+10.7
- Ciampino	10.157	- 15.5	2.363.170	-13.0
Bergamo	65.421	- 2.7	3.134.648	+15.2
Save (Venice)	20.458		4.138.030	
- Venice Marco Polo	13.150	+ 11.1	3.327.071	+ 2.0
- Treviso Canovo	7.308	- 14.6	810.959	+15.9
Aeroporti Sistema del Garda	24.890		1.763.060	
- Brescia Gabriele d'Annunzio	20.822	- 6.0	131.983	+40.9
- Verona Valerio Catullo	4.068	- 9.9	1.631.077	+ 6.3
Bologna Guglielmo Marconi	11.591	+ 27.0	2.044.966	- 0.2
Total	498.942	- 2.0	65.149.167	+ 3.3

أسطول BBC CHARTERING الألماني يضم ١٤٠ سفينة لنقل الطرود الثقيلة



الباخرة BBC ONTARIO وعلى متنها رافعات ضخمة لحساب احدى محطات الحاويات

أعلن OVE MEYER المدير التنفيذي لشركة BBC CHARTERING التابعة لمجموعة LEERBASED BRIESE الألمانية ان النتائج الجيدة التي تواصل الشركة تحقيقها سمحت لها ان تعزز أسطولها التجاري الذي أصبح يضم حالياً ١٤٠ سفينة مختصة بنقل الطرود الثقيلة HEAVY LIFTS، علماً أنها عندما تأسست وباشرت بتقديم خدماتها لم يكن أسطولها يضم أكثر من ١٠ سفن، وأضاف MEYER ان الشركة وضعت خطة لتنفيذها خلال السنوات الثلاث المقبلة وتقضي باستيعاب أسطولها ٦٠ سفينة جديدة في مختلف الأنواع والأحجام، لتتمكن من تغطية عمل الخطوط التي تسيّرها، لا سيّما في الهند وكوريا الجنوبية والصين وأميركا الجنوبية.

مرفأ محوري في مرفأ سيسيليا الإيطالي لـ "K LINES" اليابانية

أعلنت شركة الملاحة اليابانية "K LINES" انها بدأت باستخدام محطة الحاويات في مرفأ SICILY كمركز لحركة المسافنة في المتوسط. وكانت هذه الشركة تعاقدت على بناء هذه المحطة وتجهيزها ومن ثم تشغيلها بالتعاون مع الشركة المشغلة للمرفأ و US ENTERPRISE INT'L TRANSPORT.

وأعلن PIETRO BERNARDO المسؤول عن سلطة مرفأ سيسيليا ان المحطة قادرة على التعامل مع باخرة حاويات حالياً واستيعاب نحو ٢٠٠ ألف حاوية نمطية سنوياً، على ان ترتفع قدرتها الاستيعابية الى نحو مليون حاوية سنوياً قريباً. ويذكر ان الكلفة الإجمالية للمرحلة الأولى من بناء المحطة وتجهيزها بلغ نحو ٢٥ مليون يورو.

اجتماع موسع برئاسة العريضي لمعالجة ازمة ازدحام السفن خارج المرفأ وتراجع الخدمات في محطة الحاويات

عقد اجتماع موسع في وزارة الاشغال العامة والنقل برئاسة الوزير غازي العريضي، حضره مديرو وزارة النقل ومرفأ بيروت ومحطة الحاويات وممثلون عن ادارة الجمارك ومعهد البحوث الصناعية ووزارة الصناعة، وحشد من رؤساء الهيئات الاقتصادية والبحرية ونقابات اصحاب الشاحنات وسائقيها.

افتتح الجلسة الوزير العريضي معلنا ان هذا الاجتماع هو تتمة للاجتماع الذي عقد منذ مدة في السراي الكبير برئاسة رئيس الحكومة فؤاد السنيورة حيث جرى خلاله البحث في العراقيل والصعوبات التي تعيق حركة النقل البري عبر المعابر البرية والبحرية في مرفأ بيروت.



الوزير العريضي مترئسا الاجتماع الموسع في وزارة الاشغال العامة والنقل

واضاف **العريضي** انه تلقى في الايام الاخيرة عشرات الاتصالات من رؤساء الهيئات الاقتصادية والبحرية، يتذمرون من تأزم الوضع في المرفأ وتراجع الخدمات في محطة الحاويات وتجدد ازمة ازدحام السفن خارجه.

وابدى بعض المشاركين في الاجتماع آراءهم ومقترحاتهم لمعالجة هذه الاوضاع السيئة التي بدأت تؤثر سلبا على العمل في المرفأ وسمعته في الخارج.

فأكد رئيس جمعية الصناعيين **فادي عبود** ان العراقيل في المرفأ مقصودة ليتمكن مفتعلوها من الاستمرار بابتزاز اصحاب العلاقة. وهذه السياسة مستمرة منذ مدة طويلة ولم يتمكن احد من محاسبة مرتكبيها او وضع حد لهم. واضاف ان معهد البحوث الصناعية اصبح المشكلة بدلا من ان يكون الحل لبعض الامور المتعلقة به. فالمماطلة في اجراء التحاليل والفحوص على عينات من السلع هي السبب المباشر للتأخير الحاصل في انجاز المعاملات الجمركية.

ورد ممثلا معهد البحوث الصناعية مستهجنين ان تتحول قضية معهد البحوث الى مسألة شخصية فتطلق الاتهامات الباطلة بحقه. فالمعهد يطبق المراسيم والانظمة التي ترعى شؤونه وبالتالي فالحملات التي تطاله غير صحيحة.

واوضح رئيس الديوان في المديرية العامة للجمارك **شفيق مرعي** ان تغيير النهج الذي يتبعه معهد البحوث يتطلب اجراء تعديل في المراسيم والانظمة التي تفرض عليه ما يقوم به وما يتذمر منه البعض.

واعلن رئيس نقابة مخلصي البضائع **غسان سوبره** ان الوضع في مرفأ بيروت ازداد سوءا ولم يعد يطاق، فالبرغم من الوعود التي اطلقت والاجتماعات التي عقدت تفاقمت الاوضاع في محطة الحاويات نظرا لعدم وجود آليات ورافعات كافية للتعامل مع حركة الحاويات النشطة. واشتكى **سوبره** من الكلفة الباهظة التي يتقضاها معهد البحوث لقاء التحاليل التي يقوم بها والتي تتخطى احيانا كثيرة الـ ١٢٠٠ دولار اميركي للحاوية الواحدة التي تحتوي اصنافا عدة من السلع.

وهدد رئيس نقابة اصحاب الشاحنات **شفيق القسيس** باعلان الاضراب مجددا في حال لم تعالج مسألة التأخير في تحميل الشاحنات بالحاويات برسم السوق المحلي، فليس معقولا ان تنتظر الشاحنة ساعات عدة لتأمين نقل حاوية يوميا.

كما رفض ممثل تجار مال القبان وسائقي الشاحنات تمديد فترة تسليم الحاويات بعد الساعة السادسة مساء لاسباب لوجستية وعدم قدرة السائقين العمل اكثر من ١٢ ساعة يوميا.

وقال **روبير باولي** و**نبيل خوري** من نقابة وسطاء النقل ان النقابة كانت رفعت للوزير **العريضي** مذكرة تضمنت مقترحات تعالج معظم المشكلات التي طرحت في هذا الاجتماع، وتمنت على الوزير الاطلاع على هذه المذكرة وابداء رأيه بمضمونها.

ورأى رئيس نقابة الوكلاء البحريين **حسن الجارودي** ان ايجاد الحلول للمشكلات القائمة في المرفأ غير ممكن في مثل تلك الاجتماعات الموسعة، مقترحا تأليف لجان متخصصة يعهد لكل منها معالجة القضايا الخاصة بقطاعها.

واكد المدير العام لمرفأ بيروت **حسن قريطم** ان الادارة مستمرة باتخاذ الاجراءات والتدابير لمعالجة ازمة ازدحام السفن خارج المرفأ، وايجاد الباحات الاضافية لاستيعاب حركة الحاويات المستمرة بالارتفاع، موضحا ان حركة الحاويات برسم الاستهلاك المحلي تشهد نموا كبيرا، اذ ارتفع معدلها من ٨ آلاف حاوية شهريا الى اكثر من ٢٣ الف حاوية مما سبب هذه الازمة في المرفأ. واشار الى ان ادارة المرفأ كانت ابلغت التجار ومخلصي البضائع ان بإمكانهم استلام حاوياتهم خلال عطلة عيد الفطر، فكانت المفاجأة انه لم يتم استلام اي حاوية طيلة فترة العيد.

واعلن المدير العام للشركة المشغلة لمحطة الحاويات **عمار كنعان** ان الادارة تواصل تعزيز تجهيزاتها بآليات ومعدات اضافية لتفعيل العمل وتسريع تسليم الحاويات لاصحاب العلاقة، وهي تأمل ان تتعاون مع كافة الاطراف للتغلب على العقبات والصعوبات لإعادة الامور الى مسارها الطبيعي في القريب العاجل.

واوضح رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت **ايلي زخور** ان موضوع معهد البحوث الصناعية هو جزء من المشكلة لأن تفاقم الازمة في المرفأ عائد الى النمو الكبير والمتواصل بحركة الحاويات، فالقدرة الاستيعابية كمحطة لا تتجاوز الـ ٤٥٠ الف حاوية نمطية سنويا، في حين ان هذه الحركة اصبحت بحدود الـ ٩٥٠ الف حاوية نمطية سنويا. لذلك يتبين ان السبب الرئيسي لمشكلة ازدحام السفن خارج المرفأ هو محدودية القدرة الاستيعابية لمحطة الحاويات والباحات المستحدثة. لذلك فإن الحل العاجل والآني هو بتخفيف الضغط عن المحطة والمرفأ بخفض حركة المسافنة بصورة مؤقتة لحين ايجاد باحات اضافية قادرة على استيعاب حركة الحاويات وزيادة الرافعات والآليات لتفعيل العمل وتسريع الخدمات.

واضاف **زخور** ان استمرار انتظار السفن خارج الاحواض مدة تتراوح ما بين الـ ٤ و٥ ايام سيضطر الخطوط البحرية الى فرض رسوم ازدحام اضافية CONGESTION SURCHARGE لتغطية الاعباء المالية الاضافية التي يتكبدها والتي سيتحملها كالعادة المستهلك اللبناني.

تأليف لجنة للبحث في الحلول المقترحة

وبعد مداولات ونقاشات مستفيضة وحامية بعض الاحيان، طلب الوزير **العريضي** تأليف لجنة تضم اعضاء يمثلون كافة الاطراف للبحث في الحلول المقترحة، على ان يعقد اجتماع موسع ثان برئاسته يحدد موعده لاحقا للاطلاع على النتائج التي تكون اللجنة قد توصلت اليها لاتخاذ القرارات المناسبة بشأنها. ■

العريضي: حل المشكلة مع الشركة الصينية لمصلحة مرفأ طرابلس

تعليقا على قرار استقالة رئيس مجلس ادارة مرفأ طرابلس قال **العريضي** ان ما يعنيه هو انهاء مشكلة المرفأ مع الشركة الصينية. واوضح ردا على الجانب السياسي للاستقالة «انا لا اعرف ما هو الانتماء السياسي لرئيس مجلس الادارة ولا اعرف الانتماء السياسي لأي عضو من اعضاء المجلس»، نافيا وجود اي حسابات سياسية او شخصية في تعاطيه مع قضية المرفأ. واضاف العريضي: «انا لا آخذ قرارات شخصية، انا لا املك المرفأ ولست من ابناء مدينة طرابلس التي اتشرف بالانتماء اليها... ان هذا الامر طرح في جلسة مجلس الوزراء السابقة وتم اتخاذ قرار بتحويل اعتمادات لإنهاء المشكلة مع الشركة الصينية لكي نحرر المرفأ من تحكيم موجود في الخارج قد يؤدي الى الكثير من الخسائر، اضافة الى خسارة الوقت، حتى نعود الى طرح موضوع مرفأ طرابلس بوضوح امام الجميع مع اي شركة من الشركات لبدء العمل في المرفأ الذي يعطي فرص عمل لآلاف الشباب ويطور العمل».

استقالة كرم

وكان رئيس مجلس ادارة مرفأ طرابلس **بشاره كرم** قد اشار الى «ان المرفأ الذي هو امانة في اعناقنا يتعرض لامور مصيرية وهو يئن تحت ضغوط السياسيين الذين لا يكترثون لمصالحه»، مؤكدا «ان السياسة هي بلية المؤسسات العامة لا تخدمها بل تهدمها». واعلن **كرم** استقالته من منصبه عازيا السبب الى ضغوطات تعرض لها لتحميل المرفأ دفع مبالغ ضخمة بصورة غير قانونية ضد قناعته الادارية، كونه غير مستعد للتفريط بأي مبلغ من صندوق المرفأ.

الواردات الجمركية والـ TVA تحافظ على ارتفاعها ومجموعها يسجل استيفاء ٣١٣,٧ مليار ليرة

مجموع الواردات الجمركية يرتفع الى ١٤٧,٨ مليار ليرة والضريبة على القيمة المضافة تنخفض الى ١٦٥,٩ مليار ليرة

أظهرت الإحصاءات الصادرة عن إدارة الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهر أيلول (سبتمبر) الماضي حافظ على الارتفاع الذي سجله في شهر آب (أغسطس) المنصرم. فقد بلغ المجموع العام لهذه الواردات ٣١٣,٧٤٥ مليار ليرة في أيلول مقابل ٣١٥,٩٤٣ ملياراً في آب، أي بانخفاض طفيف قدره ٢,١٩٨ مليار ليرة ونسبته ٠,٦٩٪.

كيف توزع المجموع في أيلول ٢٠٠٨

وتوزع مجموع الواردات المستوفى في أيلول ٢٠٠٨ والبالغ ٣١٣,٧٤٥ مليار ليرة على الشكل التالي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١٤٧,٨٣١ مليار ليرة مقابل ١٤٢,٧٧٩، أي بتحسن صغير نسبته ٣,٥٤٪.

واردات الـ TVA: انخفض مجموعها الى ١٦٥,٩١٤ مليار ليرة مقابل ١٧٣,١٦٤ مليار ليرة، أي بتراجع صغير نسبته ٤,١٩٪.

مقارنة لمجموع الواردات الجمركية خلال آب وأيلول ٢٠٠٨

وأظهرت مقارنة مجموع الواردات الجمركية خلال شهري آب وأيلول ٢٠٠٨ الوقائع التالية:

– ظل مرفأ بيروت متربعاً كعادته على المرتبة الأولى مسجلاً تحصيل ١٢٨,٤٩٠ مليار ليرة مقابل ١٢٥,٦٦٦ ملياراً، أي بارتفاع صغير نسبته ٢,٢٥٪.

كما بقي مطار بيروت الدولي محتلاً كالعادة المرتبة الثانية باستيفائه ١٣,٥٥٦ مليار ليرة مقابل ١١,٩١١ مليار ليرة، أي بزيادة جيدة نسبتها ١٣,٨١٪.

وراوحت بوابة المصنع مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٣,٣٢٩ مليارات ليرة مقابل ٢,٨٦٦ مليار ليرة أي بارتفاع كبير نسبته ١٦,١٥٪.

انخفاض مجموع واردات الـTVA في بيروت الى ١٣٣,٧٩٥ مليار ليرة

وسجلت واردات الـ TVA المحصلة في مرفأ بيروت مفاجأة في شهر أيلول الماضي بتراجعها الى ١٣٣,٧٩٥ مليار ليرة مقابل ١٣٩,٦٣٨ مليار ليرة في آب المنصرم، أي بانخفاض صغير قدره ٥,٨٤٣ مليارات ليرة ونسبته ٤,١٨٪.

واردات أيلول ٢٠٠٨ أكبر بكثير من واردات أيلول ٢٠٠٧

من جهة ثانية بينت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال أيلول والبالغ ٣١٣,٧٤٥ مليار ليرة مقابل ٢٢٩,١٧٤ مليار ليرة للشهر نفسه من العام الماضي، أي بارتفاع كبير نسبته ٣٦,٩٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣١٣,٧٤٥ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١٤٧,٨٣١ مليار ليرة مقابل ١٠٧,٣٩٢ مليار ليرة، أي بتحسن كبير نسبته ٣٧,٦٥٪.

واردات الـ TVA: سجلت واردات الـ TVA زيادة قياسية في أيلول ٢٠٠٨ فبلغ مجموعها ١٦٥,٩١٤ مليار ليرة مقابل ١٢١,٧٨٢ ملياراً أي بارتفاع ضخم نسبته ٣٦,٢٣٪.

مجموع الواردات في مرفأ بيروت في أيلول ٢٠٠٨ أفضل منه في أيلول ٢٠٠٧

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمستوفى عبر مرفأ بيروت خلال أيلول ٢٠٠٨ ارتفع الى ٢٦٢,٢٨٥ مليار ليرة مقابل ١٨٠,٠٤٩ مليار ليرة لأيلول ٢٠٠٧ أي بزيادة ضخمة نسبتها ٤٥,٦٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٦٢,٢٨٥ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١٢٨,٤٩٠ مليار ليرة مقابل ٩٠,٣٦٦ مليار ليرة، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٤٢,١٩٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٣٣,٧٩٥ مليار ليرة مقابل ٨٩,٦٨٢ مليار ليرة، أي بتحسن ملموس قدره ٤٤,١١٣ مليار ليرة ونسبته ٤٩,١٩٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٦,٩٢٪ من مجموع الواردات الجمركية في أيلول ٢٠٠٨

من ناحية أخرى، أظهرت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية البالغة ١٢٨,٤٩٠ مليار ليرة في أيلول ٢٠٠٨ شكلت ما نسبته ٨٦,٩٢٪ من مجموع هذه الواردات البالغة ١٤٧,٨٣١ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ٩٠,٣٦٦ مليار ليرة في أيلول ٢٠٠٧ تمثل ما نسبته ٨٤,١٥٪ من مجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ١٠٧,٣٩٢ مليار ليرة.

وحصة مرفأ بيروت ٨٠,٦٤ بالمئة من مجموع الـ TVA في أيلول ٢٠٠٨

كما تمثل حصة مرفأ بيروت من واردات الـTVA البالغة ١٣٣,٧٩٥ مليار ليرة في أيلول ٢٠٠٨ ما نسبته ٨٠,٦٤٪ من مجموع هذه الواردات البالغة ١٦٥,٩١٤ مليار ليرة، بينما كانت حصته البالغة ٨٩,٦٨٢ مليار ليرة في أيلول ٢٠٠٨، تمثل ما نسبته ٧٣,٦٤٪ من مجموع واردات الـ TVA المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات البالغة ١٢١,٧٨٢ مليار ليرة.

ارتفاع المجموع العام للواردات الى ٢٥٠٣,٧١٩ مليار ليرة خلال ٩ أشهر

وبذلك ارتفع المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمستوفى عبر جميع المرافئ والبوابات خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي الى ٢٥٠٣,٧١٩ مليار ليرة مقابل ٢٠٤٥,٢٠٩ مليار ليرة للفترة نفسها من العام المنصرم، أي بزيادة كبيرة قدرها ٤٥٨,٥١٠ مليار ليرة ونسبتها ٢٢,٤٢٪.

وتوزع هذا المجموع العام البالغ ٢٥٠٣,٧١٩ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١١٠٢,٩٦٧ مليار ليرة مقابل ٩٩٢,٤٨٥ مليار ليرة، أي بزيادة نسبتها ١١,١٣٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٤٠٠,٧٥٢ مليار ليرة مقابل ١٠٥٢,٧٢٤ مليار ليرة، أي بارتفاع كبير نسبته ٣٣,٠٦٪.

البوابات	ايلول ٢٠٠٨	آب ٢٠٠٨	+/–
مرفأ بيروت	١٢٨,٤٩٠ مليار ليرة	١٢٥,٦٦٦ مليار ليرة	+٢,٨٢٤ مليار ليرة
مطار بيروت	١٣,٥٥٦ مليار ليرة	١١,٩١١ مليار ليرة	+١,٦٤٥ مليار ليرة
بوابة المصنع	٣,٣٢٩ مليار ليرة	٢,٨٦٦ مليار ليرة	+٤٦٣ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	١,١١٥ مليار ليرة	١,٠٢٠ مليار ليرة	+٩٥ مليون ليرة
بوابة العبودية	٥٥٥ مليون ليرة	٣٥١ مليون ليرة	+٢٠٤ ملايين ليرة
مرفأ صور	٥١٨ مليون ليرة	٦٢٩ مليون ليرة	–١١١ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٢٥٥ مليون ليرة	٣١٧ مليون ليرة	–٦٢ مليون ليرة
بوابة العريضة / القاع	١٣ مليون ليرة	١٩ مليون ليرة	–٦ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٤٧,٨٣١ مليار ليرة	١٤٢,٧٧٩ مليار ليرة	+٥,٠٥٢ مليارات ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٦٥,٩١٤ مليار ليرة	١٧٣,١٦٤ مليار ليرة	–٧,٢٥٠ مليارات ليرة
المجموع العام	٣١٣,٧٤٥ مليار ليرة	٣١٥,٩٤٣ مليار ليرة	–٢,١٩٨ مليار ليرة

البوابات	ايلول ٢٠٠٨	ايلول ٢٠٠٧	+/–
مرفأ بيروت	١٢٨,٤٩٠ مليار ليرة	٩٠,٣٦٦ مليار ليرة	+٣٨,١٢٤ مليار ليرة
مطار بيروت	١٣,٥٥٦ مليار ليرة	١٠,٢٨٥ مليار ليرة	+٣,٢٧١ مليار ليرة
بوابة المصنع	٣,٣٢٩ مليار ليرة	٣,١٤٧ مليار ليرة	+١٨٢ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	١,١١٥ مليار ليرة	١,٩٤٣ مليار ليرة	–٨٢٨ مليون ليرة
بوابة العبودية	٥٥٥ مليون ليرة	٩٩ مليون ليرة	+٥٥٦ مليون ليرة
مرفأ صور	٥١٨ مليون ليرة	٩٧١ مليون ليرة	–٤٥٣ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٢٥٥ مليون ليرة	٤٧٧ مليون ليرة	–٢٢٢ مليون ليرة
بوابة العريضة / القاع	١٣ مليون ليرة	١٠٤ ملايين ليرة	–٩١ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٤٧,٨٣١ مليار ليرة	١٠٧,٣٩٢ مليارات ليرة	+٤٠,٤٣٩ مليار ليرة
مجموع واردات الـTVA	١٦٥,٩١٤ مليار ليرة	١٢١,٧٨٢ مليار ليرة	+٤٤,١٣٢ مليار ليرة
المجموع العام	٣١٣,٧٤٥ مليار ليرة	٢٢٩,١٧٤ مليار ليرة	+٨٤,٥٧١ مليار ليرة

مرفأ بيروت يحافظ على حركته الجيدة وواردات المرتفعة

١٨٣ باخرة، ٥٥٨ ألف طن، ٧٥٤٤٩ حاوية نمطية، ١٠٢٥٨ سيارة و ١٨٦,٨ مليون دولار



المهندس سامي حسين
رئيس حركة مرفأ بيروت

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت انه حافظ خلال شهر أيلول (سبتمبر) الماضي على الحركة النشطة التي كان حققها في شهر آب (أغسطس) المنصرم وانسحبت أيضاً على المجموع العام للواردات المالية.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري آب وأيلول ٢٠٠٨

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري آب وأيلول من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: ارتفع مجموعها الى ١٨٣ باخرة في أيلول الماضي مقابل ١٦٩ باخرة لآب المنصرم، أي بتحسن معتدل قدره ١٤ باخرة ونسبته ٨,٢٨٪.

كميات البضائع: شهدت زيادة ملموسة فبلغ مجموعها ٥٥٨ ألف طن مقابل ٤٩١ ألف طن، أي بتحسن قدره ٦٧ ألف طن ونسبته ١٣,٦٤٪.

تراجع ملموس بحركة الحاويات والتي بلغت ٧٥٤٤٩ حاوية نمطية

من ناحية أخرى، سجلت حركة الحاويات في ايلول تداول ٧٥٤٤٩ حاوية نمطية مقابل ٨٧٦٩٢ حاوية لآب، أي بتراجع نسبته ١٣,٩٦٪.

وتوزعت حركة الحاويات البالغ مجموعها ٧٥٤٤٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: انخفض مجموعها الى ٣٩٥٢٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢١٠١ حاوية، أي بتراجع صغير قدره ٢٥٨١ حاوية نمطية ونسبته ٦,١٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً (برسم المسافنة): تراجع مجموعها أيضاً الى ٣٤٥١٣ حاوية مقابل ٤٤٢١٥ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢١,٩٤٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: ارتفع مجموعها الى ١٤١٦ حاوية نمطية مقابل ١٣٧٦ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢,٩١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في أيلول ٢٠٠٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في أيلول الماضي والبالغ مجموعها ٣٩٥٢٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: انخفض مجموعها الى ٢١٨٤٢ حاوية نمطية مقابل ٢٤٠٢٠ حاوية أي بتراجع نسبته ٩,٠٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: ارتفع مجموعها الى ٧٠٢ حاوية نمطية مقابل ٣٥٥ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٤٧ حاوية نمطية ونسبتها ٩٧,٧٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: انخفض عددها الى ١٦٩٧٦ حاوية نمطية مقابل ١٧٧٢٦ حاوية، أي بتراجع صغير نسبته ٤,٢٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً برسم (المسافنة)

وتوزع المجموع العام للحاويات المصدرة والمعاد تصديرها (برسم المسافنة) والبالغ ٣٤٥١٣ حاوية نمطية خلال أيلول على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: سجلت ارتفاعاً ضخماً فبلغ مجموعها في أيلول ٥٣٠٣ حاويات مقابل ٤٥٥٧ حاوية لآب، أي بزيادة نسبتها ١٦,٣٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: تراجع مجموعها الى ١٤٠٧٢ حاوية نمطية مقابل ١٩١٥٧ حاوية، أي بانخفاض قدره ٥٠٨٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٥٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: انخفض مجموعها أيضاً الى ١٥١٣٨ حاوية مقابل ٢٠٥٠١ حاوية أي بتراجع كبير نسبته ٢٦,١٦٪.

انخفاض مجموع السيارات في أيلول الماضي الى ١٠٢٥٨ سيارة

من جهة أخرى، أظهرت الإحصاءات ان المرفأ تداول ١٠٢٥٨ سيارة في ايلول الماضي مقابل ١٢٢٧٢ سيارة لآب، أي بتراجع نسبته ١٦,٤١٪.

وتوزع هذا المجموع للسيارات البالغ ١٠٢٥٨ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها في أيلول الماضي ١٠٢١٨ سيارة مقابل ١٢٢٤٦ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢٠٢٨ سيارة ونسبته ١٦,٥٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٤٠ سيارة مقابل ٢٦ سيارة، اي بارتفاع قدره ١٤ سيارة ونسبته ٥٣,٨٥٪.

المجموع العام للواردات ينخفض الى ١٨٦,٨٤٥ مليون دولار

وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان انخفاض عدد الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في أيلول انعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية، حيث بلغ مجموعها ١٨٦,٨٤٥ مليون دولار مقابل ١٨٧,٤٤٤ مليوناً لشهر آب المنصرم، أي بتراجع طفيف قدره ٥٩٩ ألف دولار ونسبته ٠,٣٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٨٦,٨٤٥ مليون دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها في أيلول الماضي الى ١٢,٦٥٤ مليون دولار مقابل ١١,٢٨٦ مليوناً، أي بتحسن جيد نسبته ١٢,١٢٪.

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ١٢٨,٤٩٠ مليار ليرة مقابل ١٢٥,٦٦٦ ملياراً، أي بزيادة صغيرة نسبتها ٢,٢٥٪.

واردات الـ TVA: تراجع مجموعها الى ١٣٣,٧٩٥ مليار ليرة مقابل ١٣٩,٦٣٨ ملياراً، أي بانخفاض صغير نسبته ٤,١٨٪.

واردات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ٣٠٨ ملايين ليرة مقابل ٢٥٥ مليوناً، أي بزيادة جيدة قدرها ٥٣ مليون ليرة ونسبتها ٢٠,٨٧٪.

الابواب	ايلول/ ٢٠٠٨	آب / ٢٠٠٨	+/-
عددالبواخر	١٨٣ باخرة	١٦٩ باخرة	+١٤ باخرة
مجموع كميات البضائع	٥٥٨ الف طن	٤٩١ الف طن	+٦٧ الف طن
حبوب	١٣١ الف طن	١٨ الف طن	+١١٣ الف طن
محروقات	٩ آلاف طن	٥ آلاف طن	+٤ آلاف طن
بضائع عامة	١٢٨ الف طن	١٤٦ الف طن	-١٨ الف طن
بضائع ضمن الحاويات	٢٩٠ الف طن	٣٢٢ الف طن	-٣٢ الف طن
مجموع الحاويات	٧٥٤٤٩ حاوية نمطية	٨٧٦٩٢ حاوية نمطية	-١٢٢٤٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٩٥٢٠ حاوية نمطية	٤٢١٠١ حاوية نمطية	-٢٥٨١ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٣٤٥١٣ حاوية نمطية	٤٤٢١٥ حاوية نمطية	-٩٧٠٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	١٤١٦ حاوية نمطية	١٣٧٦ حاوية نمطية	+٤٠ حاوية نمطية
مجموع السيارات	١٠٢٥٨ سيارة	١٢٢٧٢ سيارة	-٢٠١٤ سيارة
سيارات مستوردة	١٠٢١٨ سيارة	١١٢٤٦ سيارة	-٢٠٢٨ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٤٠ سيارة	٢٦ سيارة	+١٤ سيارة
الواردات المرفئية	١٢,٦٥٤ مليون دولار	١١,٢٨٦ مليون دولار	+١,٣٦٨ مليون دولار
الواردات الجمركية	١٢٨,٤٩٠ مليار ليرة	١٢٥,٦٦٦ مليار ليرة	+٢,٨٢٤ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٣٣,٧٩٥ مليار ليرة	١٣٩,٦٣٨ مليار ليرة	-٥,٨٤٣ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٣٠٨ ملايين ليرة	٢٥٥ مليون ليرة	+٥٣ مليون ليرة
مجموع الواردات			
ليرات لبنانية	٢٦٢,٥٩٣ مليار ليرة	٢٦٥,٥٥٩ مليار ليرة	-٢,٩٦٦ مليار ليرة
دولار اميركي	١٢,٦٥٤ مليون دولار	١١,٢٨٦ مليون دولار	+١,٣٦٨ مليون دولار
المجموع العام للواردات بعد تحويله الى دولار اميركي	١٨٦,٨٤٥ مليون دولار	١٨٧,٤٤٤ مليون دولار	-٥٩٩ الف دولار

انخفاض حركة الاستيراد لم ينسحب على مجموع الواردات الجمركية والـ TVA في آب (اغسطس) ٢٠٠٨

الاستيراد ينخفض الى ١,٤١٦ مليار دولار والتصدير الى ٢٨٢ مليون دولار والمجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA يرتفع الى ٢٠٩,٥٨١ ملايين دولار



طلال عيتاني
رئيس اقليم جمرك بيروت

اظهرت احصاءات تجارة لبنان الخارجية الصادرة عن ادارة الجمارك ان قيمة الاستيراد والتصدير خلال شهر آب (اغسطس) الماضي جاء ادنى مما كان عليه في شهر تموز (يوليو) المنصرم، لكن هذا التراجع لم ينسحب على المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة والذي سجل ارتفاعا عما كان عليه في تموز.

انخفاض قيمة الاستيراد الى ١,٤١٦ مليار دولار

فقد بينت هذه الاحصاءات ان لبنان استورد بضائع عبر كافة المرافئ والبوابات بقيمة ١,٤١٦ مليار دولار في شهر آب الماضي، مقابل ١,٦٤٣ مليار دولار لشهر تموز المنصرم اي بانخفاض نسبته ١٣,٨٢٪ .

الانخفاض ينسحب على قيمة التصدير فتبلغ ٢٨٢ مليون دولار

كما افادت الاحصاءات ان لبنان صدّر بضائع بقيمة اجمالية بلغت ٢٨٢ مليون دولار مقابل ٣٠٨ ملايين دولار، اي بتراجع نسبته ٨,٤٤ ٪.

تراجع قيمة بضائع الترانزيت الى ٣١ مليون دولار

وتراجعت ايضا قيمة بضائع الترانزيت في آب الماضي الى ٣١ مليون دولار مقابل ٤٠ مليوناً، اي بانخفاض نسبته ٢٢,٥٪ .

ارتفاع قيمة بضائع اعادة التصدير الى ٢٥ مليون دولار

بينما ارتفعت قيمة البضائع المعاد تصديرها الى ٢٥ مليون دولار مقابل ١١ مليوناً اي بزيادة جيدة قدرها ١٤ مليون دولار ونسبتها ١٢٧,٢٧ ٪.

وتحسن مجموع الواردات الجمركية والـ TVA في آب ٢٠٠٨

وبعكس كافة التوقعات، افادت الاحصاءات ان انخفاض قيمة الاستيراد في آب لم ينعكس سلبا على المجموع العام للواردات الجمركية والـTVA عبر جميع المرافئ والبوابات البحرية والجوية والبرية حيث ارتفع الى ٢٠٩,٥٨١ ملايين دولار مقابل ٢٠٧,٣٣٣ ملايين دولار ، اي بارتفاع نسبته ١,٠٨ ٪.

قيمة الاستيراد في آب ٢٠٠٨ اكبر منها في آب ٢٠٠٧

من جهة ثانية بينت احصاءات تجارة لبنان الخارجية ان قيمة البضائع المستوردة في آب من العام الحالي والبالغ مجموعها ١,٤١٦ مليار دولار جاءت اكبر بكثير مما كانت عليه في الشهر نفسه (آب) من العام الماضي، حيث بلغ ١,٠٤٣ مليار دولار، اي بزيادة قدرها ٣٧٣ مليون دولار ونسبته ٣٥,٧٦ ٪.

وارتفاع قيمة التصدير في آب ٢٠٠٨ عما كانت عليه في آب ٢٠٠٧

كما ارتفعت قيمة البضائع المصدرة فبلغ مجموعها ٢٨٢ مليون دولار مقابل ٢٢٢ مليوناً اي بتحسن جيد نسبته ٢٧٪.

رقم قياسي لمجموع الواردات الجمركية والـ TVA في آب ٢٠٠٨

وانعكس ارتفاع قيمة البضائع المستوردة في آب من العام الحالي على المجموع العام للواردات الجمركية والـTVA حيث بلغ ٢٠٩,٥٨١ ملايين دولار مقابل ١٥٨,٦٥٦ مليوناً اي بزيادة نسبتها ٣٢,١٠ ٪.

ارتفاع قيمة الاستيراد خلال ٨ اشهر الى ١٠,٤ مليارات دولار

وبذلك ارتفع المجموع العام لقيمة البضائع المستوردة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الثمانية الاولى الى ١٠,٣٧٤ مليارات دولار مقابل ٧,٥٦٢ مليارات دولار للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٧,١٩ ٪.

الارتفاع ينسحب أيضاً على قيمة التصدير خلال الاشهر الثمانية الاولى

كذلك سجلت قيمة البضائع المصدرة خلال الاشهر الثمانية الاولى من العام الحالي ارتفاعا ملموسا فبلغت ٢,٣٣٧ مليار دولار مقابل ١,٧٥١ مليار دولار للفترة عينها من العام الماضي، اي بتحسن جيد نسبته ٣٣,٤٦٪.

حصة مرفأ بيروت من الاستيراد ٧,٣٥٢ مليارات دولار

من جهة ثانية، بلغت حصة مرفأ بيروت من القيمة الاجمالية للبضائع المستوردة خلال الاشهر الثمانية الاولى من العام الحالي ٧,٣٥٢ مليارات دولار اي ما نسبته ٧٠,٨٧٪ من القيمة الاجمالية للاستيراد والبالغة ١٠,٣٧٤ مليارات دولار، في حين كانت حصته ٥,٤٨٦ مليارات دولار اي ما نسبته ٧٢,٥٥ ٪ من القيمة الاجمالية للبضائع المستوردة في الفترة عينها من العام الماضي والبالغة ٧,٥٦٢ مليارات دولار.

حصة مرفأ بيروت من قيمة التصدير ٨٢٨ مليون دولار

وبلغت حصة مرفأ بيروت من القيمة الاجمالية للبضائع المصدرة برا وبحرا وجوا خلال الاشهر الثمانية الاولى ٨٢٨ مليون دولارأي ما نسبته ٣٥,٤٣ ٪ من القيمة الاجمالية للبضائع المصدرة والبالغة ٢,٣٣٧ مليار دولار، بينما كانت حصته ٧٠٢ مليون دولار اي ما نسبته ٤٠,١٠٪ من القيمة الاجمالية للبضائع المصدرة خلال الفترة ذاتها من العام الماضي والبالغة ١,٧٥١ مليار دولار.

ارتفاع مجموع الواردات الجمركية والـ TVA الى ١,٤٥٣ مليار دولار

وانعكس ايجابا ارتفاع قيمة البضائع المستوردة خلال الاشهر الثمانية الاولى على المجموع العام للواردات الجمركية والـTVA حيث بلغ ١,٤٥٣ مليار دولار مقابل ١,٢٠٥ مليار دولار للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بزيادة كبيرة نسبتها ٢٠,٥٨ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١,٤٥٣ مليار دولار كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٦٣٣ مليون دولار مقابل ٥٨٧ مليوناً ، اي بارتفاع نسبته ٧,٨٤ بالمئة.

واردات الـ TVA: سجلت زيادة ملموسة فبلغ مجموعها ٨٢٠ مليون دولار مقابل ٦١٨ مليوناً، اي بتحسن قدره ٢٠٢ مليون دولار ونسبته ٣٢,٦٩ ٪.

البوابات	الاشهر الـ٨ الاولى ٢٠٠٨	الاشهر الـ٨ الاولى ٢٠٠٧	+/-
قيمة البضائع المستوردة	١٠,٣٧٤ مليارات دولار	٧,٥٦٢ مليارات دولار	+٢,٨١٢ مليار دولار
قيمة البضائع المصدرة	٢,٣٣٧ مليارات دولار	١,٧٥١ مليارات دولار	+٥٨٦ مليون دولار
قيمة بضائع الترانزيت	٢١٩ مليون دولار	٩٨ مليون دولار	+١٢١ مليون دولار
قيمة البضائع المعاد تصديرها	١١٣ مليون دولار	١١٩ مليون دولار	-٦ ملايين دولار
مجموع الواردات الجمركية	٦٣٣ مليون دولار	٥٨٧ مليون دولار	+٤٦ مليون دولار
مجموع واردات الـ TVA	٨٢٠ مليون دولار	٦١٨ مليون دولار	+٢٠٢ مليون دولار
مجموع الواردات	١,٤٥٣ مليار دولار	١,٢٠٥ مليار دولار	+٢٤٨ مليون دولار

تراجع حركة مرفأ طرابلس في أيلول ينسحب أيضاً على مجموع وارداته المالية

٣٢ باخرة، ٤٨٦٥٥ طناً، ٤٢٠ سيارة و٦,٣ مليارات ليرة المجموع العام للواردات

ما يزال مرفأ عاصمة الشمال طرابلس يعاني انخفاضاً بحركته الإجمالية مما انعكس تراجعاً بمجموع وارداته المالية.

فقد أظهرت الإحصاءات ان هذا المرفأ سجل انكماشاً كبيراً بكميات البضائع العامة (GENERAL CARGO) التي تداولها في شهر أيلول (سبتمبر) الماضي مقابل ارتفاع عدد السيارات التي تعامل معها، كما أكدت ان المجموع العام للواردات المالية في شهر أيلول المنصرم جاء أدنى مما كان عليه في شهر آب المنصرم. وأفاد مصدر مسؤول في المرفأ لـ «البيان الإقتصادية» ان هذه الحركة والواردات ستظل محتفظة بمستواها المنخفض طالما لم تحدث مفاجأة إيجابية على صعيد العلاقات اللبنانية السورية، ما يفتح الطريق أمام تدفق حركة بضائع الترانزيت عبر مرفأ عاصمة الشمال الى العراق. كما ان القطاعات الإقتصادية في الشمال اللبناني تأمل ان تؤدي المساعي التي يقوم بها وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي الى إيجاد حل حبي للخلاف الناشب مع الشركة الصينية CHINA HARBOUR ENGINEERING CO. (CHEC) التي فازت بمناقصة توسيع المرفأ بتقديمها العرض الادنى والذي اعتبرته الشركات الأخرى المشاركة بالمناقصة بأنه اغراقي ولا يمكن للشركة الفائزة التقيّد به. وأضاف المصدر ان مرفأ طرابلس في حاجة ملحة الى إعادة العمل بتوسيعه وتعميق أحواضه ليتمكن من استقبال السفن الكبيرة التي يتجاوز غاطسها الـ ١٠ أمتار وهو الحد الأقصى لأعماق أحواض المرفأ حالياً.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهر آب وأيلول ٢٠٠٨

واظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس لشهر آب وايلول من العام الحالي الأرقام التالية:

عدد البواخر: انخفض عددها في أيلول الى ٣٢ باخرة مقابل ٣٤ باخرة في آب، أي بتراجع قدره باخرتين ونسبته ٥,٨٨٪.

كميات البضائع: سجلت تراجعاً كبيراً بحيث بلغ مجموعها ٤٨٦٥٥ طناً مقابل ٨٧٩٦٦ طناً، أي بانخفاض قدره ٣٩٣١١ طناً ونسبته ٤٤,٦٩٪.

عدد السيارات: في حين ارتفع عدد السيارات الى ٤٢٠ سيارة مقابل ٣٢٣ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٩٧ سيارة ونسبتها ٣٠٪.

الانخفاض ينسحب أيضاً على المجموع العام للواردات

وأفادت الإحصاءات أيضاً ان تراجع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس خلال أيلول، أنسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ٦,٢٥٥ مليارات ليرة، مقابل ٨,٤٩٩ مليارات لآب، أي بانخفاض كبير نسبته ٢٦,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦,٢٥٥ مليارات ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: تراجع مجموعها في أيلول الى ٥٩١ مليون ليرة مقابل ٦٠١ مليون ليرة في آب، أي بانخفاض صغير نسبته ١,٦٦٪.

الواردات الجمركية: سجلت هذه الواردات ارتفاعاً حيث بلغ مجموعها ١,١١٥ مليار ليرة مقابل ١,٠٢٠ ملياراً، أي بزيادة مقبولة نسبتها ٩,٣١٪.

واردات الـ TVA: بينما انخفض مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) الى ٤,٥٤٩ مليارات ليرة مقابل ٦,٨٧٨ مليارات، أي بتراجع نسبته ٣٣,٨٦٪.

أيلول ٢٠٠٨ أدنى بكثير بحركته من أيلول ٢٠٠٧

من جهة ثانية، أظهرت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس المسجلة في شهر أيلول من العام الحالي جاءت أدنى بكثير مما كانت عليه في الشهر ذاته (ايلول) من العام الماضي. فقد بينت المقارنة الوقائع التالية:

عدد السفن: انخفض عددها الى ٣٢ باخرة مقابل ٤٥ باخرة، أي بتراجع كبير قدره ١٣ باخرة ونسبته ٢٨,٨٩٪.

كميات البضائع: سجلت انخفاضاً ضخماً فبلغ مجموعها ٤٨٦٥٥ طناً مقابل ١١٧٦١٣ طناً، أي بتراجع قدره ٦٨٩٥٨ طناً ونسبته ٥٨,٦٣٪.

عدد السيارات: بينما ارتفع عدد السيارات في أيلول ٢٠٠٨ الى ٤٢٠ سيارة مقابل ٣٧٣ سيارة في ايلول ٢٠٠٧، اي بزيادة جيدة نسبتها ١٢,٦٠٪.

تراجع الحركة في أيلول ٢٠٠٨ ينعكس سلباً على مجموع الواردات

كما أفادت المقارنة أيضاً، ان تراجع الحركة الإجمالية التي سجلها مرفأ طرابلس في أيلول ٢٠٠٨ انعكس سلباً على مجموع وارداته المالية والذي بلغ ٦,٢٥٥ مليارات ليرة. مقابل ١٣,٢٠١ ملياراً لأيلول ٢٠٠٧، أي بانخفاض كبير نسبته ٥٢,٦٢٪.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

الواردات المرفئية: انخفض مجموعها في أيلول ٢٠٠٨ الى ٥٩١ مليون ليرة مقابل ٧٤٣ مليون ليرة أي بتراجع نسبته ٢٠,٤٦٪.

الواردات الجمركية: تراجع مجموعها ايضا الى ١,١١٥ مليار ليرة مقابل ١,٩٤٣ مليار ليرة، اي بانخفاض كبير قدره ٨٢٨ مليون ليرة ونسبته ٤٢,٦١٪.

واردات الـ TVA: تراجعت بصورة دراماتيكية فبلغت ٤,٥٤٩ مليارات ليرة مقابل ١٠,٥١٥ مليارات ليرة، اي بانخفاض نسبته ٥٦,٧٤ بالمئة.

حركة الاشهر الـ٩ الاولى من العام ٢٠٠٨ اكبر منها في العام ٢٠٠٧

واظهرت حركة مرفأ طرابلس خلال الاشهر التسعة الاولى من ٢٠٠٨ انها جاءت اكبر مما كانت عليه في الفترة عينها من ٢٠٠٧ فقد بينت المقارنة الوقائع التالية:

مجموع البواخر: ارتفع مجموعها الى ٣٥٤ باخرة مقابل ٣٣٤ باخرة، اي بتحسن صغير قدره ٢٠ باخرة ونسبته ٥,٩٩ ٪.

كميات البضائع: ارتفع مجموعها الى ٨١٨٣٦٨ طنا مقابل ٦٩٣٣٥١ طنا بزيادة جيدة قدرها ١٢٥٠١٧ طنا ونسبتها ١٨,٠٣٪.

عدد السيارات: ارتفع مجموعها الى ٣٨٣٦ سيارة مقابل ٣٢١١ سيارة، اي بتحسن ملموس قدره ٦٢٥ سيارة ونسبته ١٩,٤٦٪.

عدد الحاويات: ما تزال مشلولة فبلغ مجموعها ٣٩ حاوية مقابل ٤٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ٣ حاويات.

وارتفاع المجموع العام للواردات المالية

وافادت الاحصاءات ايضا ان ارتفاع المجموع العام لحركة مرفأ طرابلس خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي انسحب ايضا على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ١٠٧,٥٦٥ مليار ليرة مقابل ٨٧,٣٦٣ مليار ليرة للفترة نفسها من العام الماضي اي بارتفاع جيد قدره ٢٠,٢٠٢ مليار ليرة ونسبته ٢٣,١٢ ٪ . وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٧,٥٦٥ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٧,٣٠٩ مليارات ليرة مقابل ٦,٢٨٠ مليارات، اي بتحسن ملموس قدره ١,٠٢٩ مليار ليرة ونسبته ١٦,٣٨٪.

الواردات الجمركية: بينما تراجع المجموع العام للواردات الجمركية الى ١٢,٦٩٤ مليار ليرة مقابل ٢٥,٢٠٧ مليارا، اي بانخفاض كبير نسبته ٤٩,٦٤٪.

واردات الـ TVA: في حين ارتفع مجموع واردات الـ TVA الى ٨٧,٥٦٢ مليار ليرة مقابل ٥٥,٨٧٦ مليار ليرة، اي بزيادة جيدة نسبتها ٥٦,٧١ ٪.

الابواب	ايلول/٢٠٠٨	آب/٢٠٠٨	+/-
عدد البواخر	٣٢ باخرة	٣٤ باخرة	-٢ بواخر
كميات البضائع	٤٨٦٥٥ طناً	٨٧٩٦٦ طناً	- ٣٩٣١١ طناً
عدد السيارات	٤٢٠ سيارة	٣٢٣ سيارة	+٩٧ سيارة
عدد الحاويات	٢حاوية	١ حاوية واحدة	+ ١ حاوية واحدة
الواردات المرفئية	٥٩١ مليون ليرة	٦٠١ مليون ليرة	-١٠ ملايين ليرة
الواردات الجمركية	١,١١٥ مليار ليرة	١,٠٢٠ مليار ليرة	+٩٥ مليون ليرة
واردات الـ TVA	٤,٥٤٩ مليار ليرة	٦,٨٧٨ مليار ليرة	-٢,٣٢٩ مليار ليرة
مجموع الواردات	٦,٢٥٥ مليارات ليرة	٨,٤٩٩ مليارات ليرة	- ٢,٢٤٤ مليار ليرة

الابواب	ايلول/٢٠٠٨	ايلول/٢٠٠٧	+/-
عدد البواخر	٣٢ باخرة	٤٥ باخرة	-١٣ باخرة
كميات البضائع	٤٨٦٥٥ طناً	١١٧٦١٣ طناً	- ٦٨٩٥٨ طناً
عدد السيارات	٤٢٠ سيارة	٣٧٣ سيارة	+٤٧ سيارة
عدد الحاويات	٢حاوية	١ حاوية واحدة	+ ١ حاوية واحدة
الواردات المرفئية	٥٩١ مليون ليرة	٧٤٣ مليون ليرة	-١٥٢ مليون ليرة
الواردات الجمركية	١,١١٥ مليار ليرة	١,٩٤٣ مليار ليرة	-٨٢٨ مليون ليرة
واردات الـ TVA	٤,٥٤٩ مليارات ليرة	١٠,٥١٥ مليارات ليرة	-٥,٩٦٦ مليارات ليرة
مجموع الواردات	٦,٢٥٥ مليارات ليرة	١٣,٢٠١ مليار ليرة	-٦,٩٤٦ مليارات ليرة

حركة الحاويات تحافظ على نشاطها بالرغم من تراجعها الى ٧٥٤٤٩ حاوية نمطية

تغييرات جزئية في المراتب الامامية : MSC تحتفظ بالاولى استيرادا وMERIT تصديرا

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات التي تداولها في شهر ايلول (سبتمبر) الماضي ظلت جيدة بالرغم من انها جاءت ادنى مما كانت عليه في شهر آب (اغسطس) المنصرم، فقد تداول مرفأ بيروت في ايلول ٧٥٤٤٩ حاوية نمطية مقابل ٨٧٦٩٢ حاوية في آب، اي بانخفاض ملموس قدره ١٢٢٤٣ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٩٦ بالمئة. ويذكر ان الرقم المسجل في آب الماضي والبالغ ٨٧٦٩٢ حاوية نمطية هو الاكبر الذي يحققه المرفأ منذ مباشرة محطة الحاويات خدماتها في مطلع العام ٢٠٠٥.

وقد توزع المجموع المسجل في ايلول الماضي والبالغ ٧٥٤٤٩ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: انخفض مجموعها الى ٣٩٥٢٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢١٠١ حاوية اي بتراجع صغير قدره ٢٥٨١ حاوية نمطية ونسبته ٦,١٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها (المسافنة): تراجع مجموعها ايضا الى ٣٤٥١٣ حاوية مقابل ٤٤٢١٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٢١,٩٤٪.

كيف توزعت الحاويات المستوردة في ايلول ٢٠٠٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في ايلول ٢٠٠٨ والبالغ مجموعها ٣٩٥٢٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢١٨٤٢ حاوية نمطية مقابل ٢٤٠٢٠ حاوية في آب، اي بانخفاض نسبته ٩,٠٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: ارتفع مجموعها الى ٧٠٢ حاوية نمطية مقابل ٣٥٥ حاوية، اي بزيادة قدرها ٣٤٧ حاوية نمطية ونسبتها ٩٧,٧٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٦٩٧٦ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ١٧٧٢٦ حاوية اي بانخفاض نسبته ٤,٢٣٪.

MSC ما تزال تتربع على الاولى بالاستيراد

واظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ان تغييرات طفيفة طرأت على اسماء الوكالات التي احتلت المراتب الاولى، فوكالة MSC (لبنان) ما تزال تتربع كالعادة على المرتبة الاولى بتفريغها ٥٩٦١ حاوية نمطية مقابل ٦٧٧١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١١,٩٦٪.

– كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING محتلة المرتبة الثانية باستيرادها ٣٨٧٨ حاوية نمطية مقابل ٤٣١٩ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٠,٢١٪.

– كما حافظت مجموعة سي لاين على المرتبة الثالثة بتنزيلها ٣٧٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٧٨١ حاوية اي بانخفاض طفيف نسبته ٠,٧٤٪.

– وراوحت وكالة MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الرابعة بتفريغها ٣٠٣١ حاوية نمطية مقابل ٣٢٨١ حاوية اي بتراجع نسبته ٧,٦٢٪.

– بينما تقدمت توريسم اند شيبنغ من المرتبة السادسة الى الخامسة باستيرادها ١٩٦١ حاوية نمطية مقابل ١٧١٥ حاوية، اي بارتفاع جيد نسبته ١٤,٣٤٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في ايلول ٢٠٠٨؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها والبالغ مجموعها ٣٤٥١٣ حاوية نمطية في ايلول ٢٠٠٨ على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: سجلت رقما قياسيا هو الاكبر حتى اليوم حيث بلغ مجموعها ٥٣٠٣ حاويات نمطية مقابل ٤٥٥٧ حاوية، اي بارتفاع ضخم قدره ٧٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١٦,٣٧٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: تراجع مجموعها الى ١٤٠٧٢ حاوية نمطية مقابل ١٩١٥٧ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٠٨٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٥٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ١٥١٣٨ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٢٠٥٠١ حاوية اي بانخفاض كبير نسبته ٢٦,١٥٪.

وكالة MERIT تحتفظ بالمرتبة الاولى بالتصدير

وافادت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية في ايلول الماضي والبالغ مجموعها ٥٣٠٣ حاويات نمطية ان الوكالات الفاعلة احتفظت بالمراتب الامامية.

– MERIT SHIPPING بقيت محتفظة بالمرتبة الاولى للشهر الثاني على التوالي بتصديرها ١٨٤٢ حاوية مقابل ١٢٦٥ حاوية، اي بزيادة كبيرة نسبتها ٤٥,٦٠٪.

– كما بقيت وكالة MAERSK (لبنان) متربعة على المرتبة الثانية لشحنها ١٧٩١ حاوية نمطية مقابل ١١٧٥ حاوية، اي بارتفاع ملموس نسبته ٥٢,٤٣٪.

– وراوحت وكالة MSC (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة بتحميلها ٩٧٠ حاوية نمطية مقابل ١٠٩١ حاوية، اي بتراجع نسبته ١١,١٠٪.

– كما ظلت مجموعة سي لاين محتلة المرتبة الرابعة بتصديرها ٣١٩ حاوية نمطية مقابل ٤٩٢ حاوية، اي بانخفاض كبير نسبته ٣٥,١٦٪.

– وحققت TOURISM & SHIPPING تقدما بانتقالها من المرتبة السابعة الى الخامسة بشحنها ١١١ حاوية مقابل ١٠٤ حاويات، اي بارتفاع نسبته ٦,٧٣٪.

تراجع حركة المسافنة الى ٣٢١١٤ حاوية نمطية في ايلول ٢٠٠٨

من جهة ثانية، اظهرت حركة الحاويات برسم المسافنة المسجلة في مرفأ بيروت انها تراجعت في ايلول الى ٣٢١١٤ حاوية نمطية مقابل ٣٨٢٢٧ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٦٪. وتوزعت حركة المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت خلال ايلول استيرادا واعادة تصدير والبالغ مجموعها ٣٢١١٤ حاوية نمطية ملأى وفارغة على الشكل التالي:

– ظلت وكالة MSC لبنان كالعادة محتفظة بالمرتبة الاولى بـ ٢٢٠٦٤ حاوية نمطية مقابل ٢٦٧٨٢ حاوية نمطية، اي بانخفاض نسبته ١٧,٦٢٪.

– كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING متربعة على المرتبة الثانية بـ ٩١٦١ حاوية نمطية مقابل ١١٤٤٥ حاوية، اي بتراجع نسبته ١٩,٩٥٪.

– وأمنت الوكالات الاخرى تداول ٨٨٩ حاوية نمطية مقابل لا شيء لشهر آب.

اما عدد الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن فبلغ مجموعها ١٤١٦ حاوية نمطية مقابل ١٣٧٦ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٢,٩١٪.

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	SEPT 08	AUGUST 08	+/-
1- MSC (LEBANON)	5961	6771	-810
2- MERIT SHIPPING AGENCY	3878	4319	-441
3- SEALINE GROUP	3753	3781	-28
4- MAERSK (LEBANON)	3031	3281	-250
5- TOURISM & SHIPPING SERVICES	1961	1715	+246
6- METZ GROUP	1685	2440	-755
7- LOTUS SHIPPING	429	475	-46
8- EDOUARD CORDAHI	388	429	-41
9- GEZAIRY TRANSPORT	317	307	+10
10- MARCOMAR SHIPPING	298	185	+113
11- FAST AGENCY	97	267	-170
12- NICOLAS ABOURJEILY	44	22	+22
13- GULF AGENCY	-	28	-28
TOTAL IMPORT (LOCAL MARKET) (TEU)	21842	24020	-2178
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	702	355	+347
TOTAL IMPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	14944	15630	-686
TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	2032	2096	-64
TOTAL GENERAL (TEU)	39520	42101	-2581

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	SEPT 08	AUGUST 08	+/-
1- MERIT SHIPPING AGENCY	1842	1265	+577
2- MAERSK (LEBANON)	1791	1175	+616
3- MSC (LEBANON)	970	1091	-121
4- SEALINE GROUP	319	492	-173
5- TOURISM & SHIPPING SERVCIES	111	104	+7
6- EDOUARD CORDAHI	104	152	-48
7- METZ GROUP	88	231	-143
8- GULF AGENCY	29	-	+29
9- GEZAIRY TRANSPORT	25	27	-2
10- LOTUS SHIPPING	15	18	-3
11- MARCOMAR SHIPPING	8	2	+6
12- FAST AGENCY	1	-	+1
TOTAL EXPORT (LEBANESE CARGO) (TEU)	5303	4557	+746
TOTAL EXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	14030	17971	-3941
TOTAL EXPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEU)	1108	2530	-1422
TOTAL EXPORT (EMPTY) (TEU)	14072	19157	-5085
TOTAL GENERAL	34513	44215	-9702

حركة السيارات في مرفأ بيروت لا تزال جيدة رغم تراجع مجموعها الى ١٠٢٥٨ سيارة

تغييرات مهمة في المراتب الأمامية : ليفانت تستعيد الاولى وسي لاين تحتل الثانية



انطوان خياط
LEVANT SHIPPING AGENCY



سمير نعيمه
SEALINE GROUP

أظهرت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر أيلول (سبتمبر) الماضي أنها لا تزال قوية بالرغم من تراجع عددها عما كان عليه في شهر آب (أغسطس) المنصرم. وأوضح مصدر مسؤول في مرفأ بيروت ان هذا التراجع يعتبر مقبولاً مقارنة مع حركة السيارات المحققة في آب والتي كانت الأكبر التي يسجلها مرفأ بيروت حتى اليوم.

المرفأ يتداول ١٠٢٥٨ سيارة في أيلول ٢٠٠٨

فقد بينت الإحصاءات ان مرفأ بيروت شهد تفريغ وإعادة تصدير بحراً ما مجموعه ١٠٢٥٨ سيارة في أيلول ٢٠٠٨ مقابل ١٢٢٧٢ سيارة في آب الماضي، أي بانخفاض ملموس قدره ٢٠١٤ سيارة ونسبته ١٦,٤١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٢٥٨ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: انخفض عددها الى ١٠٢١٨ سيارة في أيلول مقابل ١٢٢٤٦ سيارة في آب، أي بتراجع كبير قدره ٢٠٢٨ سيارة ونسبته ١٦,٥٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٤٠ سيارة مقابل ٢٦ سيارة، اي بارتفاع قدره ١٤ سيارة ونسبته ٥٣,٨٥٪.

ليفانت شيبنغ تستعيد الأولى بـ٢٠٨٧ سيارة

وأفادت حركة السيارات المستوردة في ايلول الماضي والبالغ مجموعها ١٠٢١٨ سيارة، ان تغييرات مهمة طرأت على أسماء الوكالات البحرية الفاعلة التي احتلت المراتب الأمامية.

– فوكالة ليفانت شيبنغ استعادت المرتبة الأولى بعد غياب استمر ثلاثة أشهر على التوالي باستيرادها ٢٠٨٧ سيارة مقابل ١٤٧٩ سيارة، أي بزيادة نسبتها ٤١,١١٪.

– بينما تقدمت مجموعة سي لاين من المرتبة الثالثة الى الثانية بتنزيلها ٢٠٧٨ سيارة مقابل ١٥٠١ سيارة، اي بارتفاع كبير نسبته ٣٨,٤٤٪.

– في حين تراجعت TOURISM & SHIPPING من المرتبة الثانية الى الثالثة بتفريغها ١٦٢٣ سيارة مقابل ١٦٣٣ سيارة أي بتراجع طفيف نسبته ٠,٦١٪.

– وتقدمت BARWIL SHIPPING من المرتبة الخامسة الى الرابعة باستيرادها ٨٤٤ سيارة مقابل ١٤٤٢ سيارة، أي بانخفاض كبير نسبته ٤١,٤٧٪.

– كما انتقلت وكالة MERIT SHIPPING من المرتبة السابعة الى الخامسة بتفريغها ٧٥٢ سيارة مقابل ٧٢٣ سيارة، أي بزيادة صغيرة نسبتها ٤٪.

– وكانت المرتبة السادسة من نصيب وكالة BOXER SHIPPING بتنزيلها ٦٤٣ سيارة مقابل ٤٥٩ سيارة، أي بارتفاع جيد نسبته ٤٠٪.

انخفاض حصة الوكالات الست الأولى الى ٨٠٢٧ سيارة

وانسحب التراجع الذي سجله المجموع العام للسيارات المستوردة في أيلول على حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى حيث بلغ مجموعها ٨٠٢٧ سيارة مقابل ٨٢١٥ سيارة حصة الوكالات التي احتلت المراتب نفسها في آب، أي بانخفاض صغير قدره ١٨٨ سيارة ونسبته ٢,٢٩٪.

وتراجع عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٣٢٢٥ سيارة

كما انعكس التراجع بحركة السيارات المستوردة على المجموع العام للسيارات الجديدة فبلغ ٣٢٢٥ سيارة في أيلول مقابل ٣٤٤٥ سيارة في آب، أي بانخفاض صغير قدره ٢٢٠ سيارة ونسبته ٦,٣٩٪.

ارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ٤٤٧٠ سيارة

وارتفع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ٤٤٧٠ سيارة مقابل ٤٢٣٥ سيارة أي بتحسن صغير قدره ٢٣٥ سيارة ونسبته ٥,٥٥٪.

حركة السيارات في أيلول ٢٠٠٨ أكبر بكثير من أيلول ٢٠٠٧

من ناحية أخرى، أظهرت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال شهر أيلول من العام الحالي والبالغ عددها ١٠٢٥٨ سيارة، أنها جاءت أكبر بكثير مما كانت عليه في الشهر ذاته (أيلول) من العام الماضي حيث بلغ مجموعها ٣٩٠٨ سيارات أي بزيادة ضخمة قدرها ٦٣٥٠ سيارة ونسبتها ١٦٢,٤٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٢٥٨ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها في أيلول من العام الحالي الى ١٠٢١٨ سيارة مقابل ٣٧٠٥ سيارات أي بزيادة كبيرة نسبتها ١٧٥,٧٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: انخفض مجموعها الى ٤٠ سيارة مقابل ٢٠٣ سيارات، اي بانخفاض كبير قدره ١٦٣ سيارة ونسبته ٨٠,٣٠٪.

هل تتراجع حركة استيراد السيارات المستعملة من اميركا الشمالية؟

وتجدر الاشارة الى ان احصاءات مرفأ بيروت تشير الى ان حركة استيراد السيارات المستعملة من الولايات المتحدة الاميركية ما تزال تحافظ على نشاطها المزدهر، ولكن الوكالات البحرية الناشطة في ميدان نقل السيارات بحرا تتوقع ان يتحول استيراد هذه السيارات الى القارة الاوروبية في حال استمرار تراجع سعر صرف اليورو الاوروبي مقابل الدولار الاميركي.

	NAME OF SHIPPING AGENCY	SEPT 08	AUGUST 08	+/-
TOP TEN	1- LEVANT SHIPPING AGENCY	2087	1479	+608
	2- SEALINE GROUP	2078	1501	+577
	3- TOURISM & SHIP SERVICES	1623	1633	-10
	4- BARWIL SHIPPING	844	1442	-598
	5- MERIT SHIPPING AGENCY	752	723	+29
	6- BOXER SHIPPING	643	459	+184
	7- HENRY HEALD & CO	620	1237	-617
	8- MSC (LEBANON)	463	236	+227
	9- GLOBE SHIPPING	344	544	-200
	10- EDOUARD CORDAHI	290	613	-323
	11- MEDCONRO SHIPPING SERVICES	216	270	-54
	12- HAKIM / ROUKOZ SHIPPING	192	-	+192
	13- METZ GROUP	40	343	-303
	14- MUNDIAL LINE	23	43	-20
	15- FAST AGENCY	3	8	-5
	16- GHARIB SHIPPING AGENCY	-	1701	-1701
	16- MAERSK (LEBANON)	-	14	-14
	TOTAL IMPORT (AUTOS)	10218	12246	-2028
	TOTAL REEXPORT BY SEA (AUTOS)	40	26	+14
	TOTAL GENERAL (AUTOS)	10258	12272	-2014

هيونداي HYUNDAI تطرح في الإمارات فئة جينيسيس الجديدة كلياً



من اليسار: السيد CHUNG ، جورج قرداحي، خالد جمعة الماجد، السيد شين وعصام ابو نبعة

دشنت شركة هيونداي HYUNDAI، ممثلة في مؤسسة جمعة الماجد عصراً جديداً لها في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال قيامها بطرح السيارة الفاخرة من طراز جينيسيس GENESIS، وذلك في حفل أقيم في فندق مدينة جميرا حضره عدد كبير من الشخصيات البارزة وأعضاء السلك الدبلوماسي، والإعلامي **جورج قرداحي** ضيف الشرف الرسمي للحفل.

ومن خلال شكلها الخارجي الحديث المصمم بطريقة فنية راقية، والخطوط الواضحة البسيطة لشخصيتها، تثبت سيارة جينيسيس حضوراً قوياً لها يتسم بالتطور الفائق. وتعتبر سيارة جينيسيس نتاج استثمار ما يقرب من ٦٠٠ مليون دولار، وثمرة أربعة أعوام من البحث والتطوير.

ويعني تصميم جينيسيس ان السيارة تشتمل على مساحات أكثر رحابة للركاب والأمتعة، وبمستوى أفضل من السيارات الأخرى المنافسة لها، في حين ان خصائص الخيارات الكاملة تستفيد من أحدث الأساليب التكنولوجية والفنون الهندسية في هيونداي لصنع سيارة تنفيذية فاخرة.

وفي الولايات المتحدة الأميركية، منحت الإدارة الوطنية للسلامة المرورية على الطرق السريعة تصنيفات الاختبار ضد الصدمات من فئة الخمسة نجوم لسيارة جينيسيس، وهي أعلى شهادة حكومية في هذا البلد، وذلك بعد إجراء اختبارات الصدمات الأمامية والجانبية عليها.

تتميز سيارة جينيسيس بمجموعة من خصائص السلامة العالمية الفاعلة والإيجابية التي تحول دون وقوع الحوادث بما يعزز سلامة ركابها عند وقوع حوادث التدهور، علماً ان السيارة الجديدة تقوم على التقاليد المتبعة من قبل شركة هيونداي والمتمثلة في وضع المعايير الأساسية لتكنولوجيا السلامة للمحافظة على أرواح الركاب، بالإضافة الى مجموعة من الخصائص مثل برنامج الثبات الألكتروني ESP وثمانية أكياس هوائية وكوابح الرأس الألكترونية الفاعلة.

ويقول **عصام أبو نبعة**، رئيس هيونداي في مؤسسة جمعة الماجد: «تعتبر سيارة جينيسيس فخر التكنولوجيا لدى شركة هيونداي، وتمثل عزمنا على دخول القطاع التنافسي لسيارات الرفاهية التي تسيطر عليها الشركات الأوروبية المصنعة للسيارات في الوقت الراهن. وستعزز هذه السيارة الجديدة كلياً، من مكانتنا كشركة رائدة لسوق سيارات الرفاهية في دولة الإمارات العربية المتحدة».



HYUNDAI GENESIS

أودي AUDI تكشف في أبوظبي عن أحدث تقنيات السلامة في A4



استضافت شركة علي وأولاده للسيارات، الوكيل الحصري لسيارة أودي AUDI في أبوظبي، أكثر من ١٠٠ شخصية للمشاركة في تجربة أودي، في نادي أبوظبي للغولف والفروسية، حيث أتيحت لهم الفرصة لممارسة مهارات القيادة في حالات الطوارئ، والاطلاع على كيفية السيطرة أثناء قيادة سيارة أودي A4 الجديدة.

وحول الموضوع، قال **توم بريور**، مدير تسويق العلامة التجارية في أودي أبوظبي: «تأتي هذه الخطوة لمواكبة التطورات التقنية وقدرتها على تعزيز أداء أنظمة ومهارات الأمان أثناء القيادة على الطرقات، والتي تعتبر عاملاً مهماً في زيادة مبيعات أودي في العاصمة أبوظبي، حيث بلغت هذه الزيادة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي ما نسبته ٥٠٪ بالمقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي.

وتشتمل تجربة أودي على العديد من الفعاليات مثل كأس أودي كواترو للغولف، والمزمع إقامته في شباط (فبراير) ٢٠٠٩، وذلك ضمن مساعي الشركة في الاستمرار بطرح المزيد من الأحداث المشابهة. كما تتوفر دورات القيادة في دبي أوتودرام، التي تشتمل قيادة أودي R8، ودورات السلامة المتقدمة، بالإضافة الى تجربة سيارة أودي الرياضية.



X6 من BMW يحقق مبيعات غير مسبوقة

حقق طراز X6 الجديد من BMW والذي يجسّد مفهوم SPORTS ACTIVITY COUPE الأول في العالم على الإطلاق مبيعات مرتفعة مما يشهد على الطلب العالي على هذه الفئة التي أطلقتها الشركة حديثاً. فبعد إطلاق هذه السيارة في الشرق الاوسط في شهر مارس (آذار) ٢٠٠٨، تخطت نسبة الطلب الإمداد في عدد من البلدان الأساسية ممّا ساهم في احتلال BMW المرتبة الأولى بين مصنعي السيارات الفاخرة في العالم.

وفي هذا الإطار، علق **فيل هورتون**، المدير الإداري لمجموعة BMW في الشرق الأوسط قائلاً: «إن أبرز الشروط الأساسية لنجاحنا تكمن في الإبداع والابتكار. لقد كشفت BMW أولاً عن فئة سيارات النشاطات الرياضية SPORTS ACTIVITY VEHICLES مع طراز X5 الذي حدّد معايير اتجاه جديد، وها هي اليوم تكشف عن طراز X6 الذي يعيد تحديد هذه الفئة. الى ذلك، يقدّم طراز X6 ترجمة مبتكرة لمواصفات طراز LARGE COUPE وتصميمها فضلاً على خصائص عائلة X من موقع القيادة العالي في التفنّن.

أودي الشرق الأوسط تعين انديرس بروكنيس مديراً عاماً لمبيعاتها



عيّنت أودي الشرق الأوسط AUDI **أنديرس بروكنيس** مديراً عاماً جديداً لمبيعاتها. وكان **أنديرس** السويدي الجنسية قد التحق بالشركة بصفة كبير مديري المنتجات عام ٢٠٠٦. وتمت ترقيته تقديراً لخبراته الواسعة.

وسبق لـ **أنديرس** ان عمل بعد حصوله على بكالوريوس في إدارة الأعمال من الجامعات الأميركية لدى شركة لاجرترانس السويدية الكبرى لخدمات الإمدادات قبل أن يعمل مديراً لحسابات الباعة في الفرع السويدي لشركة فورد كريديت للتمويل. والتحق بعد ذلك بفرع شركة فورد لصناعة السيارات في ألمانيا.

غصن جيّر معظم صلاحياته لرئيس العمليات



باتريك بلاتا

رئيس تنفيذي للعمليات في رينو

عيّنت شركة رينو للسيارات **باتريك بلاتا** رئيساً تنفيذياً للعمليات، وهو سيعمل مباشرة تحت رئاسة **كارلوس غصن** الرئيس والمدير التنفيذي للشركة.

ويرى **كارلوس غصن** ان تولي **باتريك** كافة المواقع التشغيلية، سيعطيه المزيد من الوقت لوضع استراتيجيته ولصنع القرار بالإضافة الى التمويل والشؤون العامة.

نظام مبتكر من مرسيدس يمنع السائق من الاغفاء

طورت شركة مرسيدس نظاما مبتكرا لحماية السائق في اوقات الارهاق والنعاس اطلقت عليه اسم ATTENTION ASSIST، ويستطيع هذا النظام التعرف على تعرض السائق للاجهاد اثناء القيادة في مرحلة مبكرة وتحذيره بأنه يجب استخدام المكابح تجنبا لوقوع اي حادث. ومن المقرر ادخال هذا النظام في الانتاج في ربيع العام ٢٠٠٩.

وقد اوضح مدير عام المبيعات والتسويق لسيارات مرسيدس – بنز في الشرق الاوسط **فرانك بيرنتالر**، انه خلال الرحلات لمسافات طويلة وهي امر شائع في المنطقة خلال فصل الصيف، او خلال القيادة في ظروف ثابتة باستخدام مثبت السرعة، يصبح خطر الاغفاء ولو لثانية واحدة ممكن الحصول حيث ان ملل الطريق يزيد من خطر استسلام السائق للنوم. وقد اظهرت الدراسات ان زمن رد فعل السائق يصبح اطول بنسبة ٥٠٪ بعد اربع ساعات فقط من القيادة المتواصلة، وبالتالي يزداد خطر وقوع حادث الى ضعفين، ليصل بعد ذلك الى ثمانية اضعاف.

من هنا فإن اهمية النظام المبتكر من مرسيدس هي في انه يضع قاعدة بيانات عن طريقة السائق في القيادة، ويقوم بمقارنتها بصورة مستمرة مع المعطيات الآتية عن طريق المجسات الالكترونية، وهو ما يمكّن النظام من التعرف على تغيير سلوك السائق من التيقظ الى النعاس وبالتالي تحذيره في الوقت المناسب.

بورشه تدخل تحسينات بارزة على الجيل الجديد من كاريرا ومسؤولو الشركة في الخليج والشرق الأوسط ينوهون بهذا الإنجاز



بورش كاريرا ٩١١

طوّرت شركة بورشه جيلاً جديداً من طرازات كاريرا ٩١١ وكاريرا ٤. ومن أبرز ميزات طرازات كاريرا الجديدة ذات الدفع الخلفي والرباعي، محركان من ست أسطوانات مسطحة يمتازان بقوة أكبر مع تقنية حقن الوقود المباشر (DFI) DIRECT FUEL INJECTION. وتأتي هذه الزيادة في القوة مصحوبة مع حلول بيئية متقدمة، تتمثل بمستويات منخفضة من استهلاك الوقود وانبعاثات ثاني أوكسيد الكربون.

تبلغ سعة محرك كاريرا الجديدة ٣,٦ ليترات مما رفع قوته عن السابق بمعدل ٢٠ حصاناً لتصل الى ٣٤٥ حصانا. كذلك تم رفع قوة محرك كاريرا اس وكاريرا ٤ اس سعة ٣,٨ ليترات بمعدل ٣٠ حصاناً لتصل الى ٣٨٥ حصاناً، ما دفع بالسرعة القصوى الى مستوى جديد يفوق ٣٠٠ كيلومتر بالساعة.

ولكن على الرغم من ارتفاع القوة وتحسن الاداء، استطاع مهندسو بورشه خفض استهلاك الوقود في مجموعة طرازات كاريرا ٩١١ مرة أخرى مقارنة مع الجيل السابق. وعلى سبيل المثال فإن كاريرا ٩١١ كوبيه المزودة بعلبة تروس يدوية لا تستهلك سوى ١٠,٣ ليترات لكل ١٠٠ كيلومتر، مقابل مصروف أقل هو ٩,٨ ليترات لكل ١٠٠ كيلومتر للنسخة المزودة بعلبة تروس بورشه دوبلكو بلونغ (PDK) ذات القابضين.

وتشمل المزايا الاخرى في أجهزة حركة كاريرا ٩١١ مشعب سحب جديداً بمراشح هواء أكبر، يسمح بالإستفادة في شكل افضل من قوة المحرك وعزم دورانه. وهناك أيضاً نظام بورشه المساند في الإنطلاق DIRVE-OFF ASSIST في الطرازات الجديدة كافة، وهو ما يساعد السيارة على التجاوب بشكل أفضل عند الإنطلاق على منحدر علوي. كما يتوفر ترس تفاضلي محدود الإنزلاق كتجهيز اختياري لتحسين التسارع.

وتتوفر الآن طرازات كاريرا اس وكاريرا ٤ اس بنسخة مطورة من نظام بورشه للتحكم الفعال بالتعليق (PASM) ما يؤمن راحة أكبر وديناميكية أفضل أثناء القيادة مقارنة مع السابق.

وتعليقاً على التحسينات التي تم إدخالها على هذا الجيل الجديد من بورشه يصف العضو المنتدب في شركة بورشه الشرق الأوسط وأفريقيا والتي تتخذ من دبي مقراً لها **ديش بابكي**، مجموعة الطرازات الحديثة بأنها الاكثر تطوراً لغاية الآن، لافتاً الى ان كاريرا وكاريرا ٤ توفران بملامحهما المميزة أداء مذهلاً مع مجموعة واسعة من أحدث التقنيات.

من جانبه قال مدير مبيعات بورشه لدى مركز الشركة في أبوظبي شركة علي وأولاده **وسام خليل**، ان مهندسي بورشه قاموا بعمل مذهل بهدف الارتقاء بمتعة قيادة سيارة متفوقة من الأصل، رافعين بذلك اسم بورشه الأسطوري الى مستوى جديد.

ج. أ. بازرجي وأولاده تطلق سوزوكي سيدان SX4
وتفتح فرعها الجديد لخدمات ما بعد البيع لسيارات سوزوكي ولانسيا ومازيراتي



من اليمين: رفيق بازرجي و LUCA DELFINA **ونبيل بازرجي**



من اليمين: نبيل بازرجي، TAKEO FUKUDA **ورفيق بازرجي**

افتتحت شركة **بازرجي وأولاده** وكلاء سيارات مازيراتي وسوزوكي ولانسيا في لبنان (GABS) G.A. BAZERJI & SONS، فرعها الجديد الخاص بخدمات ما بعد البيع على أوتوستراد الدورة في تشرين الأول (أكتوبر) الماضي. وقدمت الشركة في هذه المناسبة الى زبائنها من أصحاب المازيراتي فرصة مميزة للحصول على معاينة دقيقة ومجانية لسياراتهم.

يمتد فرع الشركة الجديد لخدمات ما بعد البيع على مساحة ٤٠٠٠ متر مربع وهو مصمم ومجهز بأحدث التقنيات، فهو يضم بهواً كبيراً للإستقبال، مقهى، قسماً لخدمات ما بعد البيع ومخزناً ضخماً لقطع الغيار. بالإضافة الى ذلك، تتوفر في الفرع الجديد أجهزة تشخيص متطورة وآلات ومعدّات عصرية تحت إشراف وإدارة فريق من الخبراء المدرّبين والمتخصصين بسيارات المازيراتي.

وكانت الشركة أطلقت تحت شعار «سيارة تحرّك مشاعرك» رسميا سيارة سوزوكي سيدان SX4 خلال مؤتمر صحافي عقدته في فرعها الجديد المخصص لخدمات ما بعد البيع، وذلك بحضور المدير الاقليمي لشركة سوزوكي السيد **ت. فوكودا** وموظفي ومدراء GABS ومالكي سيارات سوزوكي ومجموعة من الصحافيين والاعلاميين.

وقد نجحت GABS بزيادة مبيعاتها بنسبة ٤٠ في المئة خلال النصف الاول من العام الحالي، بفضل استراتيجيتها الناجحة. وتحاول اليوم، المحافظة على وتيرة نموها وكسب حصة اكبر من السوق اللبناني من خلال طرح سيارة SEDAN SX4 الجديدة.



من اليمين: رفيق بازرجي و LUCA DELFINA **يقطعان شريط الافتتاح**



من اليمين: رفيق بازرجي، نديم جميّل ونبيل بازرجي



من اليمين: TITO MAZZATI**، رفيق بازرجي، ورامي بازرجي**



من اليمين: سمير سلامة، أنطونيو بيتيللي، ميشال كرنتي وسباستيانو دلمونته



من اليمين: ايلي غريب، برنار صفدلي، سعيد سركيس، ALIDANA PATOCCI FABNO **و** COLLINA

واجهة الفرع



SEDAN SX4



قصر الإمارات يدخل القائمة الذهبية كأفضل الفنادق العالمية



HANS OLBERTZ
مدير عام EMIRATES PALACE

تم انتخاب قصر الإمارات EMIRATES PALACE لعضوية القائمة الذهبية لمجلة «كوندي ناست ترافلرز» للعام ٢٠٠٧ التي تعد الدليل العالمي لأفضل الفنادق في العالم التي تفي بمتطلبات ومعايير القائمة الذهبية. واختار قراء ومحررو المجلة قصر الإمارات عبر استطلاع لاختيار الفائزين بجوائز السفر العالمية، شمل أكثر من ١٦٧ ألفاً من العاملين والخبراء في قطاع السفر، قصر الإمارات لينال جوائز أفضل فندق لاستضافة المؤتمرات وأفضل فندق في أبوظبي وأفضل منتجع في أبوظبي. ولينضم بذلك الى القائمة الممتازة لأفضل وأرقى الفنادق على مستوى العالم.

EMIRATES PALACE



أبوظبي تركّز على سياحة الحوافز وتستهدف السوق الآسيوي

شاركت هيئة أبوظبي للسياحة في معرض أي تي بي آسيا في سنغافورة في تشرين الأول (أكتوبر) الماضي. وتأتي هذه المشاركة وهي الأولى من نوعها تعزيزاً لمكانة أبوظبي السياحية والإستثمارية، وتأكيداً على اعتبارها وجهة تتمتع بمقومات النجاح لسياحة الحوافز والمؤتمرات والمعارض.

ويعتبر المعرض مناسبة هامة للتعريف بملف أبوظبي السياحي في جميع أنحاء آسيا، بما يخدم تطلعات القطاع السياحي في أبوظبي تجاه منطقة جنوب شرق آسيا تحديداً.

وقال مدير إدارة الترويج في هيئة أبوظبي للسياحة **علي الحوسني** حول المشاركة: «تتزايد أهمية منطقة شرق آسيا بالنسبة للسوق السياحي في أبوظبي، وقد تم مؤخراً افتتاح مكتب تمثيلي للهيئة في الصين يدعم البرامج الترويجية للإمارة ويحفز موفري الخدمات السياحية الصينية على وضع أبوظبي ضمن برامج السياحة والسفر لديهم».

والى جانب هيئة أبوظبي للسياحة شارك في جناح أبوظبي شركة أبوظبي الوطنية للمعارض، والدار العقارية، وفندق كراون بلازا أبوظبي، الى جانب شركة درويش بن أحمد وأولاده للسفر والسياحة، وفندق قصر الإمارات وفندق ميلينيوم وفندق ميريديان وفندق ومنتجعات شيراتون أبوظبي.

كراون بلازا أبوظبي يساهم بـ ١٨٦٦٠ درهماً دعماً لذوي الاحتياجات الخاصة



JAMES YOUNG **مدير عام الفندق في صورة تذكارية**



«الكل مهم» في فندق كروان بلازا ابو ظبي

شارك فندق كراون بلازا أبوظبي CROWNE PLAZA-ABU DHABI في حملة التبرع لمركز رعاية الاحتياجات الخاصة – حملة تبرع بطوبة (مؤسسة تدعم الأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة) حيث تمكن من تأمين ١٨٦٦٠ درهماً للمركز خلال إفطار في الفندق أقامه خلال شهر رمضان المبارك.

تم إيجاد مركز الرعاية الخاصة عام ١٩٨٩. وفي السنوات ١٩ الأخيرة قام المركز وبنجاح بإدارة مركز لتعليم الأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة في أبوظبي. وقام المركز بإطلاق حملة «تبرع بطوبة» وبرعاية **الشيخة شما بنت محمد بن زايد آل نهيان** وذلك لجمع مبلغ (٢٥ مليون درهم) لبناء مدرسة من الطراز الحديث للأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة في أبوظبي.

بدأ مركز أبوظبي للرعاية الخاصة بعشرة أطفال فقط، والآن يرعى ٧٠ طفلاً تقريباً من كل مناحي الحياة ومن جنسيات مختلفة، قائمة الانتظار تتزايد ويأمل المركز بأن يتمكن من بناء أماكن جديدة في المستقبل القريب لاستيعاب المزيد من الأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة. وهو اليوم يحتضن الاطفال الذين يعانون من تحديات متلازمة داون، الشلل الدماغي والتوحد، وتأخر النمو، الضرر الفكري. والهدف الرئيسي للمدرسة هو تقديم كل ما هو شامل من الناحية التعليمية والعلاجية، والمساعدة الذاتية، والاجتماعية والمهارات المهنية الى الأطفال ذوي التحديات العقلية والبدنية.

وكجزء من كراون بلازا أبوظبي الثابت لدعم المجتمع المحلي بشكل عام، مع التركيز الرئيسي على البيئة والشباب، قام الفندق باتخاذ هذه المبادرة ليصبح شريك العمر مع مركز الرعاية الخاصة، حيث يقوم بدعم المركز من خلال عروضه المختلفة، والمزادات والمناسبات الخاصة حيث العائدات تذهب الى مركز الرعاية الخاصة «حملة تبرع بطوبة». يطمح كراون بلازا أبوظبي ويهدف بذلك الى إحداث فرق بيئي واجتماعي على حد سواء داخل دولة الإمارات والمجتمع العالمي.

آو تي ٢٠٠٨ انطلق في بيروت بنشاط متجدد



صورة في جناح شبكة فنادق انتركونتيننتال



من اليمين: THOMAS FLINDT وجاد شمس الدين

افتتح وزير السياحة **ايلي ماروني** ممثلا رئيس الجمهورية **ميشال سليمان**، الملتقى العربي الدولي للسياحة والسفر «أو تي ٢٠٠٨» وذلك في مركز بيروت للمعارض «البيال».

وبالمناسبة اكد **ماروني** على قدرة لبنان الدائمة على النهوض من الازمات ولعب دوره في الحياة الاقتصادية.

اما رئيسة مجلس وزراء السياحة العرب وزيرة السياحة الاردنية **مهى الخطيب** فنوهت بأهمية القطاع السياحي وتمنت ان تبقى بيروت مقصدا للسياح.



من اليمين: بسكال عز الدين، امال ابي نادر، هيلين لبّس وفاروق نصر



من اليمين: هراج كل سحاكيان، فاسيليس تيوخاريديس، فيرون خريستودوليديس، ستافروس روسوس، خريستوس موستراس وBYRON CHRISTODOULIDES



من اليمين: رنا صعب، جانين عون، رانيا ديوب، ماي مرتكوش، روجيه نادر، وليد يميم، بيار غريب ومارك تمبرل

«سما للطيران» تتعاون مع «ايفيس» العالمية لتأجير السيارات حول العالم

وقّعت سما للطيران أحدث شركة طيران اقتصادي في المملكة العربية السعودية، اتفاقية تجارية مع شركة ايفيس العالمية لتأجير السيارات، تتيح لمسافري سما وغيرهم الحجز عن طريق موقع سما الإلكتروني على الإنترنت والحصول على حسومات خاصة على أسعار إيجارات السيارات مع مزايا إضافية. وقد جاء الإعلان على هامش حفل توقيع العقد، وبحضور كل من المدير التنفيذي التجاري لشركة سما للطيران **سامر عطوي** والمدير الإقليمي لـ ايفيس السعودية **سعد عطياني** وعدد من كبار مسؤولي الشركتين.

وصرح **عطوي**: «نعمل في سما للطيران على تقديم جميع الخيارات الممكنة لضيوفنا، لتبسيط عملية سفرهم، وضمان رحلة سعيدة لهم مع سما، وتوقيع هذه الإتفاقية مع شركة عالمية ورائدة في مجالها مثل ايفيس يعود بالنفع لمسافرينا. لضمان أقل الأسعار عند تأجير السيارة وعدد من المزايا الأخرى، والتي تؤمن لهم راحة البال، وتأتي هذه المبادرة ضمن حملة (علشانك) لضمان الجودة المقدمة وزيادة رضى الضيوف المسافرين».



سامر عطوي

سما للطيران

الطيران العماني يكرّم مكاتب السفر والسياحة في لبنان



عبدالله زنتوت



رانيا خضر



من اليمين: عبدالله زنتوت، رازان درويش، زهرة حمزة، فضل ياسين وعلي باجوق



من اليمين: رازان درويش، عبدالله زنتوت وعقيلته والسفير العماني محمد خليل الجزمي وعقيلته



من اليسار: نبيه وعروبة عسيران، فيصل وماجدة أبو عز الدين



من اليمين: حسام خاطر، كاتيا خاطر، لينا غازي، ليليان مارون وحسانة سيداني



من اليمين: فايز وهيثم وزينب رحال، رولا وجان فرنيني

أقام الطيران العماني OMAN AIR في بيروت بالتعاون مع وزارة السياحة في سلطنة عمان حفل عشائه السنوي الذي يقيمه تكريماً لمكاتب السفر في لبنان، وذلك في فندق كراون بلازا – الحمرا.

وقد حضر الى السفير العماني في بيروت **محمد الجزمي** وأعضاء السفارة، عدد كبير من مديري وممثلي المكاتب المدعوة.

رحّب المدير الإقليمي للطيران العماني **عبدالله زنتوت** بالحضور، شاكراً الدعم الكبير لمكاتب السفر في لبنان، معدداً آخر التطورات التي حصلت في الشركة من تغيير للشعار الذي يمثل الإبداع والحيوية، مجاراة للشركات العالمية وإثباتاً لنفسها كناقل رئيسي في المنطقة، مع التشديد على النقل السياحي لتنمية سوق السياحة في السلطنة.

وكشف **زنتوت** عن زيادة الشركة لعدد طائراتها ليصبح في نهاية العام ٢٠٠٩ اثنتي عشرة طائرة من طراز بوينغ ٧٣٧–٨ الجيل المتطوّر، إضافة الى استلامها خلال شهر حزيران (يونيو) ٢٠٠٩ أول طائرة من أصل سبع طائرات من طراز الباص الجوي ٣٣٠–٢ المزودة بالبث التلفزيوني المباشر. بالإضافة الى التعاقد للحصول على ست طائرات من طراز بوينغ ٧٨٧ دريم لاينر، بحيث سيكون الطيران العماني أول شركة في منطقة الخليج تحصل على هذا الطراز، ومن المتوقع استلامها ابتداء من عام ٢٠١٢.

تخلل الحفل عرض للمناطق السياحية في السلطنة، تلاه توزيع شهادات ودروع تذكارية على المكاتب التي تميزت بمبيعاتها مع الطيران العماني خلال العام الماضي.



من اليمين: جورجيت وبطرس جعيتاني، زياد غريب، غنادي راجي وزياد خزعل



من اليمين: نيكولا فليريك، لورانس فليريك، روز وجورج خوري

التعمير للإستثمار العقاري تحتفل بافتتاح فندق رمادا في بيروت

أقامت شركة التعمير للإستثمار العقاري المالكة لامتياز رمادا حفل كوكتيل بمناسبة الافتتاح الرسمي لفندق رمادا RAMADA وسط بيروت، وذلك برعاية وزير السياحة **ايلي ماروني**، وحضور السفير الكويتي **عبد العال القناعي**، ورئيس مجلس إدارة شركة التعمير للإستثمار العقاري **عبد الوهاب راشد الهارون**، ونائب رئيس مجلس الإدارة **نجيب حمد الصالح**.

بالمناسبة ألقى **الهارون** كلمة ترحيب تناول فيها الشركة ومشاريعها المستقبلية التي تتضمن افتتاح فروع جديدة من فندق رمادا في المغرب ومصر والأردن، مبدياً اعتزاز الشركة بافتتاح اول فندق لها في لبنان، المعروف بحسن ضيافته وجماله.



من اليمين: بيار الأشقر، يوسف الجاسم، نجيب الصالح، الوزير ايلي ماروني، عبد الوهاب الهارون، عبد العال القناعي، ندى السردوك وجو عبد المسيح



من اليمين: جو عبد المسيح، مشعل الصالح، جمال الهزيم، نجيب الصالح، فواز البدر وجو رزق وخالد بركات



من اليمين: سيريل عازار، كارلا سعادة وماري عبد المسيح



من اليمين: جو عبد المسيح، جويل صليبا، نهى لبان وجيزيل لبكي



من اليمين: زينة صعب، جوسلين معلوف ونيكول ريشا



اجمل الفرش الداخلي



واجهة فندق
RAMADA

EVENTS PRODUCTION تدثّر ميدان سباق الخيل بأجواء الرقي والأناقة

دورات لاحقة لوضع بيروت على خارطة عواصم السباقات الأكثر رقياً في المنطقة



السيدة منى فرعون تقدم الكأس للفائز بجائزة الشركة الراعية LIBANO SUISSE



من اليمين: عادل القصار، فريد روفايل وعقيلته ودانيال طراد

حوّلت شركة EVENTS PRODUCTION الرائدة في مجال تنظيم المناسبات والحفلات برئاسة السيدتين **ندى زيادة** و**رولا دويدي**، ميدان سباق الخيل في بيروت الى مسرح فاخر وأنيق في إطار أمسية فريدة ومميزة. وذلك بحضور **الشيخ مبارك آل صباح** من الكويت والنائب **ميشال فرعون**، رئيس بلدية بيروت **عبد المنعم العريس**، النائب **نبيل دو فريج** وحشد من الفاعليات والشخصيات والإعلاميين.

وهدفت هذه المبادرة الى تشجيع أفراد المجتمع اللبناني، على التردّد الى ميدان سباق الخيل، القلب الأخضر الجميل للعاصمة، والمشاركة في السباقات المسلية والتي تلقى اهتماماً عالمياً وإقليمياً خصوصاً في الدول العربية التي تعتبر الخيل رمزاً للفارس العربي الأصيل.

وتمتّع الحاضرون بأوقات رائعة ضمن أجواء من الرقي والأناقة، حيث لبس الميدان زيّه الملكي استعداداً لإحياء سباقين خاصّين للخيل، تحت عنوان «سباق اللبنانية السويسرية للضمان»، تلاهما عرض لسيارات مازيراتي وحفل عشاء فخم في حدائق الميدان. كما وتخلّل الأمسية مسابقة مبتكرة، أختيرت خلالها أجمل قبّعة نسائية.

وأمل منظمو BEIRUT RACE CUP 2008 أن تكون هذه الدورة الحلقة الأولى من سلسلة دورات مستقبلية، من شأنها ان تضع بيروت على خارطة عواصم سباقات الخيل الأكثر رقياً في المنطقة.



من اليمين: روان ورفيق ونبيل ورامي بازرجي



من اليمين: هشام خرما، لوسيان لطيف، ماري اسمر ورين رياشي



من اليسار: جوزف صحناوي، لوسيان لطيف وكارين لطيف



من اليمين: فادي رومانوس، رزق رزق وسلمى رومانوس





من اليسار: لميتا اسمر، الوزير ميشال فرعون، ندى خوري وميشال طراد

غرين سيدر ليبانون تطلق كتاب «لبنان الأخضر»



من اليمين: انطوان حبيش، حبيب رحال، باسكال شويري، الوزير زياد بارود، لارا حنا دبس، سمير حنا، نعمة صباغ وندى زعرور



من اليمين: زينة زامل، نعمة صباغ والوزير زياد بارود



من اليمين: غلاديس يونس، ديالا شقير، رونالد سعد، جورج وكلود واميل شويري



من اليمين: وفيق زنتوت، روبير دباس، شارل سكاف، لينا ابي رميا، أحمد صفا، مي معلوف، سمير ندّا وأديل حنا

أطلقت منظمة غرين سيدر ليبانون كتاباً بعنوان لبنان الأخضر GREEN LEBANON وذلك خلال مؤتمر عقدته في فندق فينيسيا برعاية وحضور وزير الداخلية **زياد بارود** والمدير العام لوزارة البيئة **برج هاتجيان** ممثلاً الوزير **أنطوان كرم** ومؤسستي المنظمة **باسكال سعد ولارا دبس**، إضافة الى رئيسة جمعية الثروة الحرجية والتنمية AFDC السيدة **ندى زعرور** والمديرين العامين للبنوك المساهمة في دعم وإصدار الكتاب السادة: **حبيب رحّال، سمير حنا، محمد الحريري** و**جورج زرد أبوجودة**.

كتاب لبنان الأخضر، يبرز طبيعة لبنان الخلابة بواسطة صور لا يمكن إلا ان تنمي إدراك اللبناني للكنز الطبيعي الذي يتمتع به الوطن، خصوصاً بعد المأساة البيئية التي خلّفتها الحرائق.

يذكر ان مبيعات هذا الكتاب ستساهم في إعادة تحريج الغابات، إذ سيتم تقديمها الى جمعية AFDC ووزارة الداخلية، كي يبقى لبنان أخضر.

اللجنة المنظمة للالعاب الفرنكوفونية تشكر البنك اللبناني الكندي



ميشال دي شادرفيان يقلد ايلي عازار شارة الدورة

اطلق فخامة رئيس الجمهورية **ميشال سليمان** يوم الاحد ٥ تشرين الاول الماضي بدء العد العكسي للدورة السادسة للالعاب الفرنكوفونية التي اقيمت في بيروت بين ٢٧ ايلول و٦ تشرين الاول ٢٠٠٩. وكان قد استقبل فخامة الرئيس العدائين المشاركين في سباق البدل بالعلم الذي وقعه رؤساء بلديات ومخاتير من القرى والمدن اللبنانية.

وتوج هذا الحدث جهد فريق كبير من المشاركين والمرافقين في مختلف المناطق اللبنانية، حيث احتفل الجميع، صغارا وكبارا، بهذا الحدث الفرنكوفوني الذي بدأ يوم السبت ٤ تشرين الاول بحفل فني شبابي احياه خمسة فنانين فازوا في تصفيات فئة الغناء والتأليف الموسيقي، حيث حضر الحفل ما يقارب ٥٠٠ شخص في حديقة سمير قصير في وسط بيروت.

رعى هذا الاحتفال الحدث والحفل الغنائي البنك اللبناني الكندي، المصرف الناشط في دعم مختلف النشاطات الرياضية والثقافية في لبنان، اذ اثبت دوره مرة اخرى من خلال دعمه الالعاب الفرنكوفونية، مشاركا بالتالي في تطوير المواهب وتنميتها في لبنان واطلاقها الى العالم.

ولشكر هذه المؤسسة الداعمة، قدمت اللجنة الوطنية للالعاب الفرنكوفونية، ممثلة بالمنسق الوطني السيد **ميشال دي شادرفيان**، شارة الدورة السادسة للالعاب الفرنكوفونية الى البنك اللبناني الكندي ممثلا بالسيد **ايلي عازار**.

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية يطلق تقريره السنوي



من اليمين: نبيل أبو درهم، علي برّو وخالد حسين

أطلق مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) تحت عنوان «الشركات الوطنية وتحديات البنية التحتية» تقريره السنوي خلال مؤتمر صحافي عقده في بيت الأمم المتحدة، ساحة رياض الصلح.

وتحدث في المؤتمر مسؤول أول الشؤون الإقتصادية في الأسكوا **خالد حسين** فتناول موضوع التقرير على المستوى الإقليمي العربي، ومدير المكتب الفني والجودة في وزارة الإقتصاد والتجارة **علي برو** الذي ركز على المستوى الوطني للتقرير.

الإمارات دبي الوطني يكرّم الفائزين في بطولة شرطة دبي الرمضانية



من اليمين: سليمان المزروعي يسلم الجائزة لنائب رئيس شرطة دبي الجنرال خميس مطر المزيني

شارك الإمارات دبي الوطني، الراعي الرسمي لبطولة شرطة دبي الرمضانية للعام السادس عشر على التوالي، في حفل تكريم المشاركين في البطولة بتقديم جوائز نقدية قيمة الى الفائزين.

وفي معرض تعليقه على الرعاية صرح المدير العام للتسويق والإتصال المؤسسي في الإمارات دبي الوطني **سليمان المزروعي** بالقول: «نحن فخورون بعلاقتنا الوثيقة مع شرطة دبي. وهذا لا ينحصر فقط في دعمنا المستمر لهم بتقديم أفضل البرامج والعروض المصرفية، بل يشمل أيضاً التعاون المتبادل في مختلف المبادرات الإجتماعية البناءة على مر السنين. هناك إيمان راسخ ومشترك يجمعنا معاً وهو الدور المنوط بمؤسستينا للمساهمة في تطوير وتقدم مجتمعنا. وتأتي مبادرة الشراكة لهذا العام تعبيراً عن إمتناننا وتقديرنا للجهود الدؤوبة والمخلصة التي تبذلها شرطة دبي للحفاظ على سلامة وأمن مجتمعنا».

يذكر ان البطولة الرمضانية التي نظمتها شرطة دبي اشتملت على فعاليات رياضية وأنشطة عديدة مثل السنوكر والبولينغ وكرة الطاولة والتنس ولعبة شد الحبل والشطرنج، وشهدت مشاركة ما يزيد على ٢٥٠ متنافساً.

مركز وريزيدنس البستان قدم عروضاً مهمة للمشاركين في جيتكس



موسى الحايك

مركز وريزيدنس البستان

قدم مركز وريزيدنس البستان خلال فترة إقامة معرض جيتكس للتكنولوجيا في الفترة ما بين ١٩ و٢٣ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي، عدداً من العروض المميزة على الغرف والخدمات والمنتجات التي أعدت خصيصاً لهذا الحدث الذي أقيم في مركز دبي الدولي للمعارض.

وفي هذا السياق يقول الرئيس التنفيذي للعمليات في مركز وريزيدنس البستان **موسى الحايك** «إن المعارض الكبيرة كـ «جيتكس» تساعدنا كثيراً في إقامة شراكات وتحالفات مع عملاء آخرين لتعزيز تواجدنا بالأسواق. ومن ناحية أخرى فإن مثل هذه التحالفات ستضع مركز وريزيدنس البستان في صدارة وجهات الضيافة في الإمارات والمنطقة خصوصاً في مجال الشقق والأجنحة الفندقية المفروشة.

ويعتبر جيتكس علامة فارقة في عالم تكنولوجيا المعلومات لما ساهم به من تطور وتقدم هذا القطاع، ولذلك فإن مركز وريزيدنس البستان يسعى دائماً الى الإفادة من مثل هذه الفرص».

البركة الإسلامي يكرّم موظفيه الحائزين على الماجستير



من اليسار: محمد المطاوعة يكرم احد الحائزين على الماجستير



صورة تذكارية

كرّم بنك البركة الإسلامي اثنين من موظفيه الحائزين على درجة الماجستير في تخصصات مصرفية ومالية، حيث قام **محمد عيسى المطاوعة** الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة للبنك بتقديم هدايا تقديرية بالمناسبة للمكرمين، وهما **يوسف أبو الفتح** رئيس قسم في إدارة العمليات **وياسر علي محسن** مدير في إدارة الإئتمان.

وأشاد **محمد المطاوعة** في هذه المناسبة بما بذله الموظفان المكرّمان من جهود للحصول على الدرجات العلمية المميزة، مؤكداً على ما سوف يسهم فيه هذا الإنجاز من إضافة قيمة للبنك، ويرفد مسيرة الإنجازات التي يحققها في مجال التنمية البشرية، وهي الركن الأساسي لنمو وتطور البنك وتحقيقه النجاحات المتواصلة.

وقال **المطاوعة** ان البنك وانطلاقاً من إيمانه العميق بأهمية تنمية الكوادر البشرية الوطنية المؤهلة لشغل المناصب القيادية، يشجع ويدعم باستمرار قيام موظفيه بتحصيل الدرجات العلمية والمؤهلات المهنية المتقدمة في مجالات عملهم، وهذا من شأنه ان يفتح الباب واسعاً لترقيهم وصعودهم في سلمهم الوظيفي من جهة، ويغني البنك بالطاقات البشرية المؤهلة والقادرة على تأدية وظائفها بالجودة العالية، مما يعزز القدرة التنافسية للبنك من جهة أخرى.

كتابان تاريخيان قيّمان وقعهما كريم مروه



كريم مروه يوقع كتابيه في نقابة الصحافة

كريم مروه المناضل المخضرم والصحفي الثائر والمفكر العاقل الذي اختار اليسار السياسي وانضم الى احد احزابه الكبيرة والجدية، وثابر على الكتابة عن الحرية والعدالة طيلة نصف قرن، جمع مذكراته ومعلوماته في كتابين جديدين وقعهما في نهاية تشرين الاول (اكتوبر) الماضي في نقابة الصحافة اللبنانية، بدعوة من دار الساقي وبحضور حشد من رفاقه واهل الثقافة والقلم.

الكتاب الاول حمل العنوان التالي: الشيوعيون الاربعة الكبار في تاريخ لبنان الحديث

الكتاب الثاني حمل عنوانا في البحث عن المستقبل.

كتابان غنيان بالقضايا التاريخية والمعلومات السياسية القيّمة.

اعادة التأمين العربية تتبنى تشجير لبنان

خلدون بركات يدعم المشروع بـ٢٥ الف دولار لإيمانه بأهمية الحفاظ على البيئة



من اليمين: السيد بعلبكي، جلا مخزومي، الشيخ خلدون بركات، سلمى عويضة، بسمة بركات وآربي سركيسيان

اطلق مركز Aub-Ibsar Nature Conservation Center For Sustainable Futures مبادرة اسمها: POWER OF PLANTING INITIATIVE، تهدف الى تعزيز الوعي حول اهمية زرع الشجرة في المجتمع الريفي والى التعريف بأنواع الشجر في لبنان.

في هذا الاطار، نظم حفل استقبال في مكتب التنمية في جامعة بيروت الاميركية، تكريما لشركة اعادة التأمين العربية ش.م.ل. (شركة عربية دولية) (الاعادة العربية) (بيروت، لبنان) ممثلة بشخص رئيس مجلس ادارتها، الشيخ **خلدون بركات**، وقد مثلت الشركة ايضا الآنسة **بسمة بركات**. كما حضر الحفل الدكتور **رياض بعلبكي** والسيدة **سلمى عويضة** من مكتب التنمية، والسيد **أربي سركيسيان**، من مركز IBSAR وهو عضو مؤسس للبرنامج.

وايمانا من رئيس الاعادة العربية الشيخ **خلدون بركات** بأهمية الحفاظ على البيئة، بادر الى دعم المشروع بهبة تساوي ٢٥ الف دولار اميركي. وردا على مبادرة الشيخ خلدون قدمت الدكتورة **جلا مخزومي** شهادة شرف لشركة اعادة التأمين العربية، عبرت من خلالها عن شكر مركز IBSAR على هذه الهبة القيمة.



من اليسار خلدون بركات يزرع احدى الاشجار

بالمقابل، ابدى **الشيخ خلدون بركات** التزامه بالسعي نحو العلاج الدائم من اجل رفاهية الشعب اللبناني والحفاظ على هذه الارض المميزة.

نذكر ان الاحتفال بمشروع تشجير لبنان وصل الى منطقة الشوف. ووقع الخيار على ١٥ قرية قريبة من محمية ارز الشوف للشروع في زرع بذور اشجار الامل. ومن شأن الهبة التي قدمتها الاعادة العربية ان تغطي كلفة الانتاج وان تساهم في زرع ٣٠٠٠ شجرة (٢٠٠ شجرة تزرع في كل قرية)، اضافة الى تنظيم ورشة عمل حول كيفية زرع البذور وتصميم كتيب حول الموضوع.

سفارة قبرص احتفلت بعيد وطنها بالفينيسيا



يظهر في الصورة ممثلو الرؤساء يحيطون بالقائم بالاعمال القبرصي خلال القاء كلمته الترحيبية

احتفل القائم بأعمال سفارة قبرص في لبنان **كرياكوس قوروس** بعيد قبرص الوطني، في فندق فينيسيا بحضور حشد من اصدقاء الدولة القبرصية يتقدمهم ممثلو الرؤساء الثلاثة: الوزير يوسف تقلا والنائب علي بزي وطارق متري.

التهجير والقتل والخطف في العراق بالارقام



من اليمين: د. بطرس لبكي، ود. ناثر سمحاري



من اليسار: وسيم ابو رجيلي، رنيه خلاط، المحامي سيمون الخوري وحبيب افرام

عقدت مركزية مسيحيي المشرق مؤتمرا صحفياً في ٢١/١٠/٢٠٠٨ في مقرها بحضور حشد اعلامي وممثلين عن الطوائف كافة.

عرض اركان المركزية اوضاع المسيحيين في العراق منذ تواجدهم حيث اثبتوا بالارقام والتواريخ كيف يتقلّص عددهم سنة بعد اخرى نتيجة للاعتداءات عليهم. الاشوريون اهل الارض، عاشوا منذ خمسة آلاف سنة في شمال العراق، كان تعدادهم ٨ في المئة من الشعب العراقي اي مليوناً ونصف المليون.. وفي نيسان ٢٠٠٣ عند حصول الغزو الاميركي هاجر نصفهم الى الخارج، منهم ١٥٠ الفا الى الاردن والى سوريا».

وقال بيان مركزية مسيحيي المشرق، «صمد المسيحيون العراقيون خلال حكم الخلفاء والمغول والعثمانيين والبريطانيين في ارضهم حتى الغزو الاميركي حيث اخذ يضعف نتيجة مكونات عراقية باضطهادهم منهجيا».

بنك بيروت يحصد ٩ ميداليات ذهبية في ألعاب بيروت للشركات



حصد لاعبو بنك بيروت بمشاركتهم في مباريات ألعاب بيروت للشركات التي جرت على ملعب سيدة الجمهور، ٩ ميداليات ذهبية وفضيتين وخمساً برونزية في ألعاب كرة القدم المصغرة وكرة الطاولة ورمي السهام والميني ماراتون والكباش.

واعتبرت إدارة البنك في بيان ان المشاركة في الأحداث الرياضية تعزز القيم الحميدة لدى الموظفين وتوطد العلاقات في ما بينهم ومع المصرف، وتقوي انتماءهم الى المؤسسة التي يعملون لديها. ولطالما شجع بنك بيروت موظفيه للمشاركة في المباريات الرياضية، وقد شكل قبل ثلاث سنوات فريق بنك بيروت لكرة القدم ودعم موظفيه لمنافسة المؤسسات الأخرى، فضلاً عن أنه يشارك سنوياً في سباق الماراتون اللبناني.



ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

نادي سيدات السلك الدبلوماسي في ضيافة ليلى الخليل لزيارة حاصبيا وخلوات البياضة



د. جومانا تامر، منى زنتوت، مي الخليل، إلسا نمور، د. سيلينا رحال، ميراي بويز وعقيلة سفير اسبانيا فابيولا بنزو



صورة تذكارية للوفد في فيلا انور وليلى الخليل في زغلة

في ضيافة الاميرة الحلوة اللطيفة ليلى الاطرش عقيلة النائب انور الخليل وبدعوة من نادي سيدات السلك الدبلوماسي، جال وفد ضم العديد من عقيلات سفراء عرب واجانب ونواب وفاعليات في منطقة مرجعيون حاصبيا على الاماكن السياحية والدينية. والمواقع الاثرية فيها شملت مقام خلوات البياضة، السراي الشهابية واستراحات على ضفاف نهر الحاصباني.

بدأ الوفد زيارته الى المنطقة بتناول العصير والفواكه والحلويات الجنوبية في فيلا الخليل في زغلة المطلة بجوار حاصبيا، حيث رحبت الاميرة ليلى بالضيفات ونقلت لهن تحيات زوجها النائب انور الخليل. ثم كان عرض فيلم وثائقي باللغتين العربية والانكليزية عن تاريخ حاصبيا والمواقع المهمة فيها على الصعيد الديني والسياحي والتراثي. ثم زار الوفد برفقة الاميرة ليلى ومنسّقة نادي سيدات السلك الدبلوماسي إلسا نمور «البياضة»، المقام الديني الاول في لبنان والعالم لدى الموحدين الدروز. وجرى استقبال السيدات في باحة المقام حيث اعتمرن الوشاح الابيض والثياب التقليدية لنساء الدروز قبل دخولهن حرم مقام خلوات البياضة للصلاة، كل منهن على طريقتها وفي وسط دائرة (الحوطة) فوق بلاطة محددة، وقفن لسماع صدى الصوت يتردد بعيدا وطلبن وصلّين، ثم زار الوفد السراي الشهابية حيث كان في الاستقبال الامير منذر شهاب المقيم في منزل داخل السراي واختتمت الجولة بمأدبة غداء اقامتها الاميرة ليلى على شرف الوفد النسائي، وتميزت بالضيافة اللبنانية الجنوبية الاصيلة في مطعم «البحصاصة» على ضفاف نهر الحاصباني.

في بيت مري تحت اشجار الزيتون...



ماري تريز فرا وماري روز ابراهيم نجار محاطتان بدوللي خوام، نوال برتي، عاليه الزين، هدى جميل، مارسيل مسكاوي وغريس حداد، جلوسا سلوى غاريوس وليلى زيباره



اولغينيا الفرزلي، اندريه لحود، وقوفا كلود زوين، باسكال يزبك، د. سيلينا رحال وصاحبة الدعوة ماري تريز فرا



ماري تريز فرا، سيده ايوب، نادين الزخم، نايله بركات، هدى سركيس ولوسي رولان



الكسا قيامه، هالة ابو حمدان، ماري تريز فرا وعاليه الزين

باقات من الفلفل الاحمر مغروسة بين خضار وازهار صفراء اللون جمّلت الطاولات برونق خاص.. كان ذلك خلال حفل غداء مميز اقامته اللطيفة ماري تريز فرا تحت اشجار الزيتون في نادي دير القلعة كونتري كلوب في بيت مري. شاركت حوالى المئة سيدة في المأدبة واحاطتهن بحفاوتها صاحبة الدعوة التي تنقلت من طاولة الى طاولة، حيث تميزت الدعوة بحسن الضيافة والموائد الغنية بتشكيلة فريدة من اصناف الطعام والحلويات. من الحضور: اندريه اميل لحود، ماري روز نجار عقيلة وزير العدل ابراهيم نجار، عقيلات النواب الحاليين والسابقين أولغينيا الفرزلي، فيفيان غانم، سيلينا رحال، نهاد القادري.

في ضيافة مسعود وامال رنو واولادهما في دير القمر



طوني سكاف، ماريان اسمر، داني سكاف، المحامي مسعود رنو وكمال رزق

في سياق سلسلة من المآدب، اقام المحامي مسعود رنو وعقيلته امال حفل غداء في فيلتهما في دير القمر شارك فيها مئة وخمسون مدعو من قضاة ومحامين ومقربين، وقد غمر مسعود وامال واولادهما المحاميان داني وآلان والمهندسان مارك وماريان الضيوف بلطافتهم، ودامت الحفلة حتى الغروب في اجواء فرحة مسلية وهذه لقطات منها.

في أميون بدعوة من د. جورج برجي وعائلته



د. جورج برجي وعقيلته واولادهما



د. جورج برجي وقوفا الى طاولة تضم د. فؤاد برجي، د. عطا جبور ود. جوزف برجي وعقيلته

دشّن الدكتور جورج برجي وعقيلته ماريان فيلتهما الجديدة في منطقة أميون بسهرة عامرة اقاماها على شرف الاصدقاء والاقارب، وقد رحب صاحبا الدعوة بالضيوف محاطين بأولادهما نجيب، ساشا ويارا، حيث كان العشاء موفقا مئة في المئة.

خوسي خوسي منصور وشانتال عبدو شلالا: نعم امام الله والبشر



الرئيس حسين الحسيني، نعمت كنعان خالة العريس والعروسان شانتال وخوسي



النائب الشيخ بطرس حرب وعقيلته مارلين والعروسان خوسي وشانتال خلال السهرة



العروسان محاطان بنقيب المحامين رمزي جريج ونجاة نقولا غصن ونعمت كنعان



يقطعان قالب الحلوى...

تبادل العروسان المحامي خوسي خوسي منصور والاستاذة في الجامعة اليسوعية شانتال عبدو شلالا الـ «نعم» الأبدية امام الله والبشر في كنيسة مار الياس – القنطاري التي ازدانت بأغصان وباقات من الازهار البيضاء الرائعة. كانت العروس جميلة جدا في فستانها الناصع من تصميم المصمم العالمي ايلي صعب. وتلى حفل الزفاف عشاء راقص وضخم في البافيون الملكي في مجمع بيال ببيروت، شارك فيه خمسمئة مدعو من سياسيين وسفراء وشخصيات فاعلة من اصدقاء العروسين وعائلتيهما.

مبروك لخوسي وشانتال الكريمين مع تمنيات الهناء لحياتهما الزوجية الجديدة.

معرض جديد للفنان زوهراب في هوليداي بيتش



زوهراب بين لوحاته الرائعة



الراعي ومنجيرته يحيط به قطيعه والطيور والراعية المسحورة بأنغامه



اللقاء

يقيم الفنان المعروف «**زوهراب**» معرض لوحات فنية بعنوان: «تحت هذه الشمس» تضم زيتيات ومائيات واكريليك، باستيل، غواش... وذلك ابتداء من الاول من تشرين الثاني (نوفمبر) الجاري ولغاية ٣٠ منه في كاليري LES CIMAISES في هوليداي بيتش – نهر الكلب.

ومن اللوحات التي يعرضها **زوهراب** اخترنا النموذجين التاليين:

زفاف مسعد - نجيم



العروسان د. بيار ادمون نجيم وريتا يوسف مسعد

بكلمات قليلة يمكن وصف عرس ريتا يوسف مسعد والدكتور بيار ادمون نجيم بأنه عرس الموسم، فقد احتفل العروسان بعرسهما في فندق الحبتور الكبير – سن الفيل في السادس من ايلول ٢٠٠٨، بعد ان تكللا في كنيسة مار يوسف الاشرفية.

أطيب التمنيات للعروسين !!!



العروسان مع الاشبينين داخل الكنيسة



الزفة



العروسان يقطعان قالب الحلوى

اضخم حفل استقبال لبنك الكويت الوطني في واشنطن



جورج سوروس في لقطة جماعية مع وفد البنك الوطني في واشنطن



ابراهيم دبدوب في حوار مع وزير المالية الاميركي السابق جون سنو

اقام بنك الكويت الوطني NBK حفل استقبال في واشنطن على هامش اجتماعات صندوق النقد الدولي ومجلس محافظي البنك في شهر تشرين الاول (اكتوبر) الماضي.

حضر الحفل حشد كبير جدا من كبار الشخصيات الرسمية والاقتصادية وصناع القرار في الولايات المتحدة الذين تربطهم صلات وثيقة بمجموعة صاحب الدعوة (بنك الكويت الوطني).

وكان من ابرز الحضور المستثمر المالي الشهير **جورج سوروس** ووزير المالية الاميركي الاسبق **جون سنو** ورئيس المنتدى الاقتصادي العالمي **كلاوس شواب** ورئيس مجموعة سيتي بنك **بيل رودس** والخبير المالي العالمي **محمد العريان** الى جانب ابرز قادة المصارف والمؤسسات المالية العربية والاقليمية.

ويحرص اركان بنك الكويت الوطني على اقامة مثل هذه الاحتفالات واللقاءات للتعريف بدولة الكويت ودور القطاع الخاص في التنمية.

ولوحظ في مقدمة وفد بنك الكويت الوطني الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك **ابراهيم دبدوب** والرئيس التنفيذي للكويت **عصام الصقر** والرئيس التنفيذي لشركة الوطني للاستثمار **صلاح الفليج** والعضو المنتدب لبنك قطر الدولي **جورج نصره** ومدير عام فرع البنك في نيويورك.

المدعوون شكروا لبنك الكويت الوطني دعوته وضيافته ولتقديمه صورة مشرقة عن دولة الكويت.


رئيس المنتدى الاقتصادي العالمي كلاوس شواب وزوجته في حفل استقبال الوطني


رئيس الصندوق العربي عبداللطيف الحمد في حوار مع رئيس الهيئة العامة للاستثمار بدر السعد على هامش حفل استقبال الوطني



رئيس مجموعة سيتي بنك بيل رودس في حفل استقبال الوطني

تكريم متواصل لملكة العطاء ليلى حماده


الوزير ابراهيم نجار، الوزيرة ليلى الصلح حماده، سلوى غاريوس ونوال بارتي

كرّمت الجمعية المسيحية للشابات السيدة **ليلى الصلح حماده** صاحبة العطاءات الغزيرة لما تقدمه من مساعدات على مختلف الاصعدة باسم مؤسسة **الامير الوليد** لجميع المؤسسات اللبنانية في كل المناطق ولكل اللبنانيين، فأقامت على شرف الوزيرة السابقة حفل عشاء في فندق البريستول دعي اليه مقدرو مؤسسة **الوليد بن طلال** والسيدة **ليلى حماده** ملكة العطاء في لبنان.

وسام رفيع جديد للوزير ريمون عوده

منحت منظمة فرسان مالطا، وزير المهجرين **ريمون عوده** وسام الاستحقاق المميز من رتبة ضابط اكبر تقديراً للخدمات التي قدمها للمنظمة، وآخرها مركز شبروح الذي يهتم بالمعاقين والذي يؤمن الخدمات فيه (صيفا) شباب جامعيون من لبنان والمانيا.

اقيم بالمناسبة عشاء في حدائق فيلا عوده بالحي السرسقي حضره حشد من الشخصيات الدبلوماسية والاقتصادية. وجرى تبادل الكلمات بين الوزير عوده ورئيس المنظمة في لبنان **مروان صحناوي**.

نذكر ان الوزير عوده منح سابقا وسام المنظمة من رتبة فارس.

سهرة ايلي ومادلين زخور في فندق الرويال - الضبيه



من اليمين: مادلين ايلي زخور، ايلي زخور، سمير نعيمه وقرينته بريجيت وبولس زحلان



من اليمين: سمير مقوم، ايلي رزق وقرينته ناديا وكريستيان سمير مقوم

اقام ايلي زخور وعقيلته مادلين مأدبة عشاء للاصدقاء في صالة الـ POLYVALENT في فندق الرويال ضبيه، وذلك ليل الثلاثاء الواقع في ٨ تشرين الاول الماضي. وقد تميزت السهرة بحفاوة الاستقبال وكرم الضيافة ومأكولات البوفيه العامرة والشهية، ولفتت الانظار باقات الازهار الجميلة التي زينت طاولات الصالة واضفت الموسيقى الناعمة اجواء البهجة والحبور لدى المدعوين الذين غمرهما ايلي ومادلين بلطفهما ومرحهما.



من اليمين: انطوان بخعازي، الرئيس مروان كركبي، جورج كركبي وجولييت مروان كركبي



من اليمين: النقيب انطوان قليموس، الاستاذ سمير بارودي، صونيا انطوان قليموس وصباح سامي عون



من اليمين: كلودين جورج كركبي، نيكول ادوار نحاس، ادوار نحاس ورينه انطوان بخعازي



من اليمين: انطوان زخور، الدكتور بشاره الاسمر وقرينته صباح



من اليسار: كارمن انطوان زخور، نزار كوستنيان وقرينته غاده ودوللي فغالي



من اليمين: مونيك سمير بارودي، نيللي بيار بارودي، الاستاذ بيار بارودي والرئيس سامي عون



من اليمين: مادلين ايلي مقوم، الدكتورة نيلى جان الشمالي، الدكتور جان الشمالي وايلي مقوم

مأدبة غداء التأمين العربية تكريماً لموظفيها

أقامت شركة التأمين العربية مأدبة غداء لجميع موظفيها في لبنان في برج الحمام – برمانا وذلك ضمن فعاليات لجنة النشاطات الإجتماعية للشركة.

الرئيس التنفيذي للشركة السيد فادي شماس ألقى كلمة أثنى فيها على جهود لجنة النشاطات الإجتماعية وجهود جميع موظفي الشركة في جميع المجالات.

تضمن حفل الغداء الذي ساده جو من الإلفة والزمالة فقرات ترفيهية وغنائية، كما تم سحب على أسماء الحضور بالقرعة ففازت الزميلة نجوى منيمنة ببطاقتي سفر ذهاباً وإياباً الى اسطنبول.

وفي نهاية الحفل، تمنى الحضور تكرار مثل هذه المناسبات الإجتماعية التي تزيد روح الإلفة والتعاون والتضامن.



فادي شماس يثني على جهود الموظفين



من اليمين: فادي شماس، د. هشام البساط، الياس سعاده وفؤاد حنون



من اليمين: هيلين فرح، الكسي بدران، بشارة حداد وبشاره دباس



من اليمين: طوني حداد، داني درقبلي، رياض محمد ونبيه بعقليني



من اليمين: مروان برجاوي، نجيب خزاقة، سليم ابو حيدر وجمال ارناؤوط



من اليمين: نبيل حرب، فارنت نيندجيان، هلا اجهد وسهام خيرالله



من اليسار: هالة صفدي، امال مراد، نجاح سنو، كرما حداد، اسامة منير ومايا سوبرا



من اليمين: سابين سلوم، رولا سلام، سمرا العجوز، فادي شماس، زينه حمادي وستيفاني راشد



من اليمين: طوني مارون، احمد الدسوقي، فادي صوايا ومنيرة عيد



من اليمين: انطوان نيكوديم، ماهر محمصاني، ريا عبود ورامي يحيى



من اليمين: جورج عطاالله، بولس حبيب، محمد حسن، غريس دورو والياس مالك



من اليمين: غسان ومهى حداد، مريم رمال وسامية جلاد



من اليمين: سمير فرنيني، حسن زين الدين، توفيق دريان وميساء حنوني



من اليمين: طوني عبيد، جورج يوسف، باسل شلهوب وروني فارس



من اليمين: عايده حداد، داليندا نخلة، سامي جبران وبولين رحال

بسام حسين كرّم أشرف بسيسو بحضور عربي في لبنان



من اليمين: اشرف بسيسو، روبرت جنفزيان. بسام حسين ومنذر غبون

بسام حسين المدير العام لشركة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE كرّم رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين في بيروت **اشرف بسيسو**، وذلك خلال حفل عشاء اقامه في مطعم شي سامي CHEZ SAMI في المعاملتين، وحضره اركان اللجنة الفنية للصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS، كما حضره ركنا شركة المدينة لخدمات التأمين في الاردن **منذر غبون** و**روبرت جنفزيان**. وكانت الصدفة قد جمعت الضيوف العرب في بيروت، على هامش اجتماعات عمل متعددة الاهداف، وقد انتهز **بسام حسين** المناسبة ليجمع الكل على ضفاف خليج جونيه، حيث كان تبادل للاحاديث والنكات وذكريات «التلمذة» في مدارس لبنان وجامعاته.

عشاء دبلوماسي بضيافة السفير فريد سماحه وعقيلته ماريا



السفير فريد سماحه وعقيلته ماريا ويحوطهما سفير الصين ليو زيمينغ وزوجته

أولم السفير فريد سماحه وعقيلته ماريا على شرف جمع من السفراء الاصدقاء من اجانب ولبنانيين. وتميزت السهرة بالضيافة الحاتمية في منزل آل سماحه في ساحل علما – جونيه، حيث التقى مساء السبت ١١ اكتوبر: سفير الصين ليو زيمينغ وعقيلته، سفير الاوروغواي د. خورخي لويس خوري، سفيرة كولومبيا جورجيت الشاعر ملاط وزوجها المحامي هيام ملاط، سفير بولونيا توماز نيغودزيز، السفراء اللبنانيون انطوان دحداح، فؤاد عون، جوي تابت، طوني بريدي وزوجاتهم، كما حضر كمال وسامية سماحه، انجليك شرتوني، كميل وليليان منسى، الكسندر وعايده مطر، روبير وفيفيان الياس، جان مسعد، المهندس ناجي الهبر وعقيلته سمر وهي كريمة صاحبي الدعوة.

منى الهراوي تكرّم رنده بري



منى الهراوي

سادت الاناقة حفل غداء اقامته منى الهراوي، على شرف قرينة رئيس المجلس النيابي رنده بري. ستون مدعوة كنّ على الموعد في فيلا الرئيس الراحل الياس الهراوي في بعبدا، بينهن: عايده الصلح، رلى زعيتر، فيفيان غانم، سيلفي المر، اليس الزين، صونيا فرنجيه الراسي، مهى الخوري اسعد... وفوزية الخرافي حرم رجل الاعمال الكبير العربي الشيخ ناصر الخرافي.

نهار احد في العذرا



سيلفانا البون، امال هاني، اندريه الياس، اوليفيا عويضه، وقوفا: بلانش مطر، كاتيا ابو فرحات وليلى ابي ناصيف



الجنرال جوزف ابي ناصيف، المحامي جهاد دندشي وعقيلته غيتا والمحامية سمر سليمان



النائب الدكتور يوسف خليل محاطا بالمحامية هوغيت عويس، صاحبة الدعوة بلانش مطر والمهندس عادل أبو كرم

الطقس منعش والاطار ريلاكس والاستقبال حار والطعام شهي: كل ذلك ساهم في انجاح حفل الغداء الذي دعا اليه فرحات وبلانش مطر ونجلهما المحامي رودريك وعقيلته سلوى يوم احد في دارتهم في ضيعة العذرا الفتوحية الكسروانية لوداع موسم الاصطياف. حضر اكثر من سبعين شخصاً توزعوا في الحديقة وداخل البيت حيث اطرب الدكتور انطوان داغر الحضور بصوته الجميل على عزف روي عطاالله على البيانو. من الذين التقيناهم: النائب الدكتور يوسف خليل وعقيلته لينا، النائب السابق منصور غانم البون وزوجته سيلفانا، كوليت الخوري وكريمتها المحامية نتالي، المهندس عادل ابو كرم وعقيلته نتالي خليل وهدى الترك، الجنرال جوزف ابي ناصيف وزوجته ليلى وابنتهما ماري جو...

رنده بري اولمت على شرف اللبنانية الاولى

لبت اللبنانية الاولى السيدة وفاء سليمان دعوة عقيلة رئيس مجلس النواب السيدة رنده بري لزيارة الجنوب، حيث اقامت لها مأدبة غداء تكريمية في دارتها في المصيلح، حضرها اضافة الى السيدة الاولى، عقيلة رئيس مجلس الوزراء السيدة هدى السنيورة، عقيلة رئيس تكتل التغيير والاصلاح السيدة ناديا عون، السيدة مريم عمر كرامي، الوزيرة بهية الحريري، السيدة نورا وليد جنبلاط، والسيدة سيلفي ميشال المر، والسيدة اولغينيا ايلي الفرزلي، وعدد من عقيلات الوزراء والنواب، وعقيلة رجل الاعمال الكويتي الشيخ ناصر الخرافي السيدة فوزية، وفاعليات نسائية واجتماعية واعلامية وفنية.

وكانت السيدة بري قد لبت دعوة السيدة فيفيان روبير غانم لزيارة صغبين، حيث اقامت السيدة غانم مأدبة غداء تكريمية على شرفها، حضرتها وجوه اجتماعية ونخبة من سيدات لبنان والمنطقة.

فادي شماس يكرّم زملاءه في AWRIS



من اليمين: خالد الحسن، غسان الهبري، وليد جنادري وفادي شماس



من اليمين: فريد شديد، أنطوان زخور، بسام جلميران وبشارة حداد

اقام **فادي شماس** مدير عام شركة التأمين العربية وعضو مجلس ادارة الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب(AWRIS) مأدبة غداء في مطعم المندلون في الـ BIEL تكريما لزملائه في مجلس ادارة الـ AWRIS، الذي دعاهم للاجتماع في بيروت.

وللزيادة في تكريمهم ضم اليهم عددا من اصدقائهم وبينهم ضامنون تركوا القطاع او تقاعدوا، مما شكل مفاجأة سارة لجميع المدعوين.

احد المدعوين الى المأدبة اطلق على **فادي شماس** «رجل الوفاء» حيث لا ينسى الاصدقاء والزملاء بمن فيهم القدامى.



من اليمين: غسان صعب، نبيل قطران، جوني اسكندر وبشارة دباس



من اليمين: قيس المدرس، جورج زينه وهشام براج

إعلاميون ضيوف حفل سحور مجموعة شركات موارد للتمويل



محمد النعيمي ورحاب لوتاه



خلال تكريم الاعلاميين

لبى ما يزيد على ١٧٠ اعلاميا من وسائل الاعلام دعوة مجموعة شركات موارد للتمويل الى حفل سحور اقيم في الخيمة الرمضانية بفندق جميرا بيتش.

واستقبل المدعوين الرئيس التنفيذي للمجموعة **محمد مصبح النعيمي** ونائبه **صالح الهاشمي**، ونائب الرئيس الأول للاتصال المؤسسي **رحاب لوتاه** والمسؤول الإعلامي للمجموعة **محسن راشد**.

وكان في مقدم الحضور رئيس جمعية الصحافيين **محمد يوسف** ومديرو تحرير مجلات، والإذاعي **راشد الخرجي** والمدير الإقليمي لشركة مصر للطيران **محمد العبادي** والإذاعي المعروف **طارق الأسمر**.

واستمر السحور حتى ساعة متأخرة من الليل في جو بهيج من المسابقات واللقطات الطريفة والسحب على مجموعة من الهدايا القيمة منها ١٥ تذكرة سفر مقدمة من موارد للتمويل، وتذكرة درجة رجال الأعمال قدمها **العبادي**.

ووعد **العبادي** في كلمته الترحيبية رجال الإعلام بتكرار اللقاءات دورياً لتوثيق العلاقة بين المؤسسات المجتمعية والإعلام.



لقطة من الحفل

أثبتـوا لنـا العكس !



بقلم المهندس زياد زخور

في ظل الازمة المالية العالمية التي تهدد بشكل جدي وكبير الاستقرار الاقتصادي والسلام العالمي، بات من الضروري لبنانيا التوقف فورا عن اضاعة الوقت والبدء بوضع خطة حقيقية، لا ارتجالية، لمعالجة الوضع الاقتصادي برمّته وخصوصاً آفة الدين العام الذي يكبّل حركة النمو الاقتصادي السليم، ويغرق اللبنانيين تحت سلة من الضرائب الجائرة ويهدد بإفلاس الدولة...

فقد دقت ساعة الحقيقة واصبح من الضروري استنباط سياسة مالية واقتصادية واجتماعية شفافة المعالم ومكشوفة الاهداف للشفاء من ذاك المرض المزمن لمرة اخيرة ونهائية.

فإذا كان الوضع المالي ممسوكا اليوم ومستقرا ظاهريا بسبب عوامل عدة: كتحويلات اللبنانيين العاملين في الخارج، وبعض الاستثمارات العربية نتيجة الطفرة النفطية في دول الخليج العربي، فإنه وضع هش مهدد بالانهيار، خصوصاً مع تفاقم الازمة المالية العالمية وانهيار البورصات في معظم الدول الصناعية. ففقدان السيولة وتدهور اسعار البترول وكافة السلع في العالم، يمكن ان يؤثرا سلبا على القطاع التجاري والمالي في لبنان.

فلا سبيل لترك الورم يتفاقم بهذا الشكل الغريب والمثير للشكوك!

فلو تمت معالجة مشكلة تفاقم الدين العام منذ بداية ظهور عوارض الازمة الى العلن في نهاية التسعينات من القرن الماضي، لكنا اليوم في افضل حال، ولربما كنا نقرض العديد من الدول المتعثرة جراء الانكماش المالي الحالي في العالم.

الا ان المزيج المخيف من الفساد وقصر النظر قد فعل فعله، ونحن اليوم نتخبط بحالنا السيئة جراء تبني سياسات اقتصادية ومالية خاطئة من قبل سياسيين، همّهم الاوحد الربح السريع وتعبئة جيوبهم وجيوب ازلامهم غير مكترثين بهموم الناس وفقرهم وتعاستهم.

فالاحوال كانت لتكون افضل بكثير لو تم استدراك الامور منذ البداية قبل استفحالها، فقد بُحّ صوت العديد من رجال الفكر والاقتصاد والمال الشرفاء البعيدين كل البعد عن اجواء النهب والسرقة والصفقات والمحاصصة التي طبعت مرحلة التسعينات، وهم لا ينفكّون يطالبون بوضع حد للهدر ومكافحة الفساد ووضع خطة نهوض اقتصادية شاملة، ترتكز على منابع القوة في اي اقتصاد، الا وهي قوة الانتاج وليس فقط على الخدمات والعقارات التي هي رهن سياسة تقلبات الاسواق المحلية والدولية، وقد تنفجر في اي وقت من الاوقات كما يحصل الآن.

الا ان الآذان كانت صماء والنهب «كان ماشيا!»، ولحقت بها حملة التخوين وكم الافواه وعزل ومحاربة كل من يرفض هذا المنطق السيئ، حتى وصلنا الى تلك النقطة المصيرية الخطيرة...

فليس هناك ما يدعو للافتخار...

عجز يقارب الـ ٤٠ ٪، على الورق طبعا... خزينة مفلسة، اكثر من نصف ايراداتها من الجمارك والـ TVA وقطاع الخلوي الذي هو الاغلى والاسوأ خدمة في العالم، وتنين خدمة الدين العام يفترس اكثر من ٦٥٪ من مداخيل الدولة...

فإذا عدنا قليلا بالذاكرة الى اوائل التسعينات عندما كنا اباطرة تلك المرحلة، واكثرهم لا يزال بيننا ينظّرون ويخططون ويبيعوننا قصورا في الهواء، ويعدوننا بمستقبل ربيعي زاهر جميل سيحسدنا عليه العالم اجمع! ماذا بقي اليوم من هذا الكلام المعسول ومن تلك الخطط الراقية والزاهية...

لا شيء... زالت الغشاوة وظهرت الشناعة ونتائج سياساتهم الاقتصادية والمالية والاجتماعية الخاطئة.. فلا ماء ولا كهرباء ولا مجارير ولا طرقات ولا بحبوحة... بل دولة عاجزة نتنة، تغرق شوارع عاصمتها بالمياه عند هطول اول مطرة!

ان الاستمرار بسياسة الارتجال والتخلف والفساد لم يعد بعد اليوم مسموحا! فلبنان يتمتع بكل المقومات ليكون من ارقى الدول في العالم. لدينا كل الطاقات الفكرية لذلك، ونحن قادرون على تطبيق القوانين والانظمة بعدالة لخدمة المواطن والدفاع عن حقوقه من جهة، والمحافظة على مصالح الوطن من جهة اخرى!

فبناء اقتصاد قوي في ظل عدالة اجتماعية وسلم اهلي ليس بحلم مستحيل! فلمرة واحدة استثنائية، على اصحاب الحل والربط التوقف عن سياسة التنظير والتدجيل والتمويه والنفاق والتمييع التي تعطينا فكرة مزيفة عن فطنتهم الزائدة، ومصارحة الرأي العام بخطتهم الحقيقية والمدروسة لتخفيض العجز والدين العام ودعم النمو والازدهار لتأمين العيش الكريم للمواطنين.

فمن حق الشعب اللبناني ان يعلم اين يريدون ان يأخذوه، اللهم اذا كانت هناك نيات خبيثة واهداف شريرة قد تتضح معالمها مع مرور الوقت... وعندها تكون ابواب الجحيم قد فتحت في وجه الجميع...

أثبتوا لنا العكس ايها المعنيون! ■

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٤٤ • السنة الثامنة والثلاثون • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨
AL BAYAN Economic • Issue N° 444 • 38th Year • November 2008

هـذا الجزء يصدر برعاية
This part is sponsored by
صروح



معرض سيتي سكيب العقاري - دبي ٢٠٠٨

الشيخ حمدان آل مكتوم:
ستبقى دولة الامارات ملاذا آمنا لرؤوس الاموال

الجزء الثاني PART II

5 287000 356060

في معرض «سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨»

ولي عهد دبي حمدان آل مكتوم: ستبقى دولة الامارات ملاذا آمنا لرؤوس الاموال الوطنية والدولية

ألف عارض من ١٥٠ دولة قدموا مشاريعهم التطويرية



محمد الهبش وزكريا ترهوني يشرحان للشيخ حمدان عن مشاريع HYDRA



أبو بكر الخوري يشرح للشيخ حمدان بن محمد بن راشد عن مشاريع صروح



سعيد الطاير رئيس MEYDAN يشرح للشيخ حمدان عن مشاريع الشركة



رئيس SAMA DUBAI فرحان فريدوني مستقبلاً الشيخ حمدان

اعداد – كارلا موريس نجيم



احمد حلايقه

وسط أزمة مالية عالمية قلبت موازين ومعادلات اقتصادية كثيرة، انطلقت الدورة السابعة لمعرض «سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨» الذي يعد الاضخم لجهة عدد المشاركين وحجم المشاريع العقارية والعمرانية المعروضة والتي تتجاوز قيمتها تريليوني درهم.

وفي مركز دبي الدولي للمعارض، وعلى مساحة ٧٥ الف متر مربع، افتتح سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم ولي عهد دبي المعرض، وجال في أنحائه واطلع على مجسمات المشاريع التطويرية الضخمة في الدولة ودول المنطقة والعالم، معربا عن «ثقته وايمانه بقوة وتماسك الاقتصاد الوطني الذي يتركز على رؤية صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وتوجيهاته، ووعي الشركات الوطنية والقطاع الخاص الى اهمية الدراسة والتخطيط لنجاح مسيرتها التنموية».

واكد الشيخ حمدان «ان دولة الامارات ستظل تشكل الملاذ الآمن لرؤوس الاموال الوطنية والدولية، كونها محصّنة بقوانين وانظمة اقتصادية يصعب اختراقها، نظرا الى رقي مستوى الشفافية التي تطبقها الحكومة في قطاعات المال والاعمال في الدولة».

وحضر افتتاح المعرض سمو الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم رئيس مطارات دبي الرئيس الاعلى لمجموعة طيران الامارات، الى جانب عدد من الفعاليات الاقتصادية في الدولة ورؤساء الدوائر والمؤسسات المحلية، وحشد من الضيوف المشاركين ووسائل الاعلام.

وانطلق «سيتي سكيب» الذي عقد في الفترة ما بين ٦ و٩ تشرين الاول (اكتوبر) الماضي بمشاركة ما يزيد عن الف عارض و٦٠ الف زائر ومشارك ينتمون لأكثر من ١٥٠ دولة، ويعتبرون من كبار المستثمرين الاقليميين والدوليين ومطوري المشاريع العقارية والهيئات الحكومية والخبراء العقاريين.

«البيان الاقتصادية» كانت هناك ونقلت الى قرائها اهم المشاريع المعروضة من شركات رائدة في التطوير العقاري وهنا التفاصيل:



جناح زعبيل للعقارات



جناح الارجان



جناح DUBAI PEARL

فهرس صفحات الأحاديث في ملف سيتي سكيب

تسهيلاً لإيجاد الصفحة التي نشر فيها الحديث، أعددنا هذا الفهرس بالأسماء وأرقام الصفحات وفقاً لإسم العائلة:



منير حيدر
الرئيس
التنفيذي
SOROUH
ص: ٢١٨



أبو بكر الخوري
العضو
المنتدب
SOROUH
ص: ٢٢٢



سعيد احمد سعيد
الرئيس
التنفيذي
LIMITLESS
ص: ٢٢٤



ناصر الشيخ
رئيس
مجلس ادارة
DEYAAR
ص: ٢٢٦



سالم الموسى
الرئيس
التنفيذي
FALCON
ص: ٢٣٦



موفق القداح
رئيس مجلس
ادارة مجموعة
MAG
ص: ٢٣٨



حيدر مشهدي
المدير
التنفيذي
AL MADAR
ص: ٢٤٠



كريم جبور
الرئيس
التنفيذي
THE LAND
ص: ٢٤٢



عمر القاضي
العضو
المنتدب
INJAZ
ص: ٢٥٢



عماد فاخوري
الرئيس
التنفيذي
لشركة
تطوير العقبة
ص: ٢٥٤



طلال السريع
نـائب رئـيس
مجلس ادارة
SNASCO
ص: ٢٥٦



المهندسة
سلوى ملحس
نائب الرئيس
التنفيذي
MAZAYA
ص: ٢٥٨



أمل بو شلاخ
مديرة الاتصالات
الخارجية
والاعلام وشؤون
الرعاة
MANAZEL
ص: ٢٦٨



عبد العزيز
العور
المدير
التنفيذي
MADA'IN
ص: ٢٦٩



خالد بن حارب
المدير
التنفيذي
DWC
ص: ٢٧٠



خاطر مسعد
الرئيس
التنفيذي
RAKEEN
ص: ٢٧١



محمد النمر
الرئيس
التنفيذي
MAG
ص: ٢٣٩



ميرويس
عزيزي
رئيس مجلس
ادارة
AZIZI
ص: ٢٨٠



حيدر مجالي
المدير
التنفيذي
الاول
GFH
ص: ٢٨٢



نقولا موصللي
نائب الرئيس
مجموعة
CHABROS
ص: ٢٨٤



عارف هجرس
الرئيس
التنفيذي
DAR AL
MUHARRAQ
ص: ٢٩٤



د. هـانـي
الشماع
الرئيس
التنفيذي
BLOOM
ص: ٢٩٠



قصي الشيخ
الرئيس
التنفيذي
KHUYOOL
ص: ٢٩٠



إيشوين شيت
رئيس شركة
IRIS
ص: ٢٧٩



غسان سخنيني
الرئيس التنفيذي
TAMEER
ص: ٢٢٨



سيمون عزام
المدير التنفيذي
UP
ص: ٢٣٠



محمد الهبش
مدير التسويق والاعلام
HYDRA
ص: ٢٣٢



علي قولاغاصي
نائب رئيس شركة
SARAYA
ص: ٢٣٤



منال شاهين
مديرة المبيعات والتسويق وخدمة العملاء
NAKHEEL
ص: ٢٤٤



هاني خاشقجي
مدير التسويق والمبيعات
EWAAN
ص: ٢٤٦



احمد الامير
الرئيس التنفيذي
GULF HOLDING
ص: ٢٤٨



مرزوق الرشدان
العضو المنتدب
ABYAAR
ص: ٢٥٠



محمد سلطان القاضي
العضو المنتدب والرئيس التنفيذي
RAK PROPERTIES
ص: ٢٦٠



رامي عدوان
نائب الرئيس التنفيذي
TAMEER
الاردن
ص: ٢٦٢



حسين فقيه
الرئيس التنفيذي
MINA AL FAJER
ص: ٢٦٤



شادي مجالي
رئيس شركة سرايا العقبة
ص: ٢٦٦



سامي الحلبي
مدير عام الشؤون التجارية «مدينة الملك عبد الله الاقتصادية»
ص: ٢٧٢



محمود المحمود
الرئيس التنفيذي
AL QUDRA HOLDING
ص: ٢٧٤



محمد عبد الخالق
المدير التنفيذي
TAMEER
ص: ٢٧٦



منيب حمود
المدير التنفيذي
SOLIDERE
ص: ٢٧٧



زارا صديقي
المدير التنفيذي
DUBAI LIFE STYLE CITY
ص: ٢٨٦



احمد عواد
مدير التسويق
R HOLDING
ص: ٢٨٦



رايوماند داستور
المدير التنفيذي
ETA STAR
ص: ٢٩٢



محمود خان
رئيس شركة
DESERT DREAM
ص: ٢٩٢



ناتاشا غانغاراماني
المديرة المسؤولة
AL FARA'A
ص: ٢٨٨



محمد نور هق
الرئيس التنفيذي
SANALI
ص: ٢٨٨



مروان منصور
المدير التنفيذي
REALITY CAPITAL
ص: ٢٨٤



حمد المزروعي
نائب الرئيس التنفيذي
QATARI DIAR
ص: ٢٩٦

منير حيدر (صروح العقارية - SOROUH):

خطة ابو ظبي ٢٠٣٠ انمائية متوازنة تعكس مصداقية التطوير المستدام

الرئيس التنفيذي لشركة صروح العقارية SOROUH منير حيدر اعرب عن ارتياحه للسياسة الاقتصادية التي تتبعها حكومة دولة الامارات والقائمة على الانفتاح، واستبعد ان تتأثر صروح بأي ازمة مالية كونها جزءا من منظومة التطور العقاري المزدهر في الدولة، منوها بسهر حكومة ابو ظبي منذ بدء نمو القطاع العقاري على ايجاد مناخ استثماري جاذب ومستدام، اضافة الى اصدار قوانين تنظيمية تحمي العاملين في القطاع وتحافظ على سمعة ابو ظبي داخليا وخارجيا، داعيا شركات التطوير العقاري الى اعتماد انظمة الحوكمة والشفافية في تعاطيها مع المستثمرين، معتبرا خطة ابو ظبي ٢٠٣٠ التي تشارك صروح فيها انمائية متوازنة وتعكس مصداقية التطوير المستدام.



انفتاح سوق الامارات

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– طاولت ازمة الائتمان العالمية كل الاسواق في العالم، لكن الامارات تتمايز عن دول عدة باقتصادها القوي والنمو الجيد الذي سجلته في السنوات الماضية، والذي سيستمر في المراحل المقبلة ايضا.

فالسياسة الاقتصادية التي تتبعها حكومة الامارات قائمة على الانفتاح، ايجاد مناخ استثماري مشجع، قوانين محفزة وغيرها من العوامل التي تجذب الاموال والاستثمارات الخليجية والعربية والعالمية.

مواكبون للاقتصاد الاماراتي

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– بنت «صروح» اعمالها على أسس متينة وقوية ابرزها الاقتصاد الاماراتي القوي وقطاعها العقاري المزدهر، الذي يلقى اقبالا شديدا وتحديدا في امارة ابو ظبي، لذا لن تتأثر «صروح» وهي جزء من منظومة التطور العقاري بالازمة المالية.

وبالاجمال من واجب اي شركة تطوير عقاري دراسة استثماراتها جيدا قبل الاقدام على اي خطوة، خصوصا ان المشاريع العقارية تتطلب موارد مالية ضخمة.

وفي رأينا، ان المصارف والمؤسسات المالية ستقدم على تمويل شركات التطوير العقاري الجدية والتي تتمتع بمصداقية وملاءة مالية.

دراسة الفرص الاستثمارية

■ ما زالت منطقة الخليج تتمتع بأوضاع اقتصادية افضل في ظل توافر السيولة وارتفاع العائد على الاستثمار العقاري بالاضافة الى التسهيلات الاستثمارية الناجمة عن اتفاقية السوق الخليجية المشتركة، ألا يغريكم ذلك بتوجيه مزيد من الاستثمارات الى الداخل؟

– «صروح» موجودة في السوق العقاري منذ ثلاث سنوات ونيف، وقد اطلقت مشاريع عقارية ضخمة ونحاول التركيز عليها حاليا لتسليمها في الوقت المحدد في كل الاسواق التي ننشط فيها.

وفي حال اطلعنا على فرصة استثمارية مناسبة تعود بالفائدة على المستثمرين وعلى الشركة، فلا مانع من دراستها وايلائها الاهتمام الكافي.

■ هل تنوّع صروح في محفظتها الاستثمارية؟

– تنويع مصادر الدخل جزء من سياسة «صروح» ونعمل في مجالات تصب في القطاع الاساسي وهو التطوير العقاري.

مناخ استثماري جاذب

■ كيف تقوّمون القوانين العقارية في امارة ابو ظبي؟

– تسهر حكومة ابو ظبي منذ بدء نمو القطاع العقاري فيها وانطلاق شركات التطوير العقاري على ايجاد مناخ استثماري جاذب ومستدام يحظى بثقة المستثمرين، اضافة الى اصدار قوانين تحمي العاملين في القطاع وتحافظ على سمعة ابو ظبي داخليا وخارجيا.

ولا شك في اننا لم نصل بعد في امارة ابو ظبي الى الكمال في سن القوانين، لكن السلطات الرسمية تسعى جاهدة وباستمرار الى تحقيق ذلك والمساهمة في النمو الاقتصادي.

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– تهيئ حكومات الامارات بنية تحتية قوية لتنويع مصادر دخل الاقتصاد الوطني، فثمة مشاريع صناعية، خدماتية، تجارية، مالية وغيرها في الدولة، والتركيز ليس فقط في العقارات والاسهم.

القضاء يحكم في الخروق

■ ما هو تعليقكم على مسألة الاختلاسات والخروق المهنية الحاصلة في الشركات العقارية في الدولة؟

– هذه اخبار صحف، والقضاء يحكم في هذه القضايا. وفي رأيي ان كل شركة، صغيرة كانت ام كبيرة، يجب ان تتمتع بأنظمة حوكمة وشفافية، وان تحرص على ايجاد توازن في الادارة وعدم احتكار القرارات بفرد واحد. واعتقد ان الخليج عموما والامارات خصوصا خطت خطوات جيدة في تطبيق نظام الحوكمة في الشركات لتحسين ادائها.

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان يعرف اسم «صروح» في العالم بفضل مصداقيتها وأدائها الملتزم في السوق، ونحن نفي بوعودنا. وعموما خطة حكومة ابو ظبي ٢٠٣٠ والتي تشارك «صروح» فيها انمائية متوازنة وتعكس مصداقية التطوير المستدام في الامارة. ■



داخل جناح SOROUH

لمحة عن إنجازات شركة صروح

٢٠٠٥

٢٢ أيار (مايو) ● **انطلاق** الاكتتاب العام الأولي لشركة صروح العقارية، وتم إصدار أسهم تصل قيمتها الى ٢,٥ مليار درهم.

١٣ أيلول (سبتمبر) ● تم إطلاق شركة صروح العقارية بشكل رسمي في السوق، وكذلك الحال بالنسبة الى مشروع شمس أبوظبي.

٢٠ كانون الأول (ديسمبر) ● بدأت اسهم شركة صروح العقارية بالتداول في سوق أبوظبي للأوراق المالية.

٢٠٠٦

٧ آذار (مارس) ● قامت شركة صروح بترسية مشروع جزيرة اللولو.

٢٢ آذار (مارس) إطلاق مشروع ووتر ساید WATERSIDE في شمس أبوظبي على جزيرة الريم.

١ نيسان (ابريل) ● إطلاق مشروع سكاي تاور SKY TOWER في مشروع منطقة البوابة في شمس أبوظبي على جزيرة الريم.

٢١ أيار (مايو) ● أطلقت صروح مشروع غولف غاردنز GOLF GARDENS، وهو أول ملعب غولف حديث في أبوظبي بكلفة ١,٦ مليار درهم، ويقع المشروع بالقرب من نادي أبوظبي للغولف.

تموز (يوليو) ● تم الانتهاء من إنشاء ١٥٠ فيلا في قرية الخالدية السكنية المخصصة للإيجار، وفي الوقت الراهن بات هذا المشروع مشغولاً بالكامل.

آب (أغسطس) ● الانتهاء من المرحلة الأولى من مشروع قرية ساس النخيل السكنية، وفي الوقت الراهن بات هذا المشروع مشغولاً بالكامل.

٢٠ ايلول (سبتمبر) ● وقعت كل من صروح وتعمير القابضة مذكرة تفاهم بإنشاء شركة مشتركة لتطوير ستة ابراج في مشروع منطقة البوابة في شمس أبوظبي.

١٩ تشرين الثاني (نوفمبر) ● إطلاق برج تالا في مشروع مارينا سكوير MARINA SQUARE على جزيرة الريم.

٤ كانون الأول (ديسمبر) ● إطلاق مشروع سرايا على كورنيش أبوظبي.

٢١ كانون الأول (ديسمبر) ● أعلنت صروح عن إطلاق مشروع الحديقة المركزية في شمس أبوظبي.

٢٠٠٧

تموز (يوليو) ● أصبحت شركة صروح العقارية مستثمراً أساسياً في مشروع ريل ماروك REAL MAROC في المغرب.

خلال عام ٢٠٠٧: حصلت شركة صروح على ثلاث جوائز كبيرة:
– عن فئة افضل شركة جديدة BEST NEW BUSINESS ضمن جوائز إنجازات الأعمال في الشرق الأوسط.
– حصل مشروع منطقة البوابة في معرض أبوظبي سيتي سكيب على جائزة أفضل مشروع تجاري.
– حصل مشروع الحديقة المركزية في شمس أبوظبي على جائزة أفضل مشروع تطويري ضمن جوائز العقارات العربية سي إن بي سي CNBC ARABIAN PROPERTY AWARD.

٢٠٠٨

١٤ كانون الأول (يناير) ● أعلنت شركة صروح العقارية عن تأسيس شركة مشتركة مع شركة تبريد لتوفير أنظمة تبريد المناطق الى قطاعات التطوير في شمس أبوظبي.

شباط (فبراير) ● أعلنت شركة صروح العقارية عن تأسيس شركة مشتركة مع مجموعة غودمان GOODMAN GROUP للإدارة والتطوير الحصري لمجمع الأعمال والدعم اللوجستي لمنطقة الخليج العربي.

١٧ شباط (فبراير) ● إطلاق مشروع برج الشمس SUN TOWER في مشروع منطقة البوابة في شمس أبوظبي على جزيرة الريم.

١٩ شباط (فبراير) ● قدمت صروح العقارية الخطة المبدئية الرئيسية لمشروع جزيرة اللولو الى صاحب السمو الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان – رئيس الدولة حفظه الله.

٢٥ شباط (فبراير) ● حصلت صروح العقارية على جائزة افضل الشركات العقارية في خدمة العملاء من قبل معهد جوائز الامتياز في الشرق الأوسط.

آذار (مارس) ● إطلاق مركز مبيعات جديد في أبوظبي.

٢٧ آذار (مارس) ● أقامت صروح تحالفاً استراتيجياً مع شركة إم جي إم MGM وروبيكون ROBICON لاستكشاف تطوير الفرص الترفيهية الفريدة في حقيبة مشاريع صروح.

٣٠ نيسان (ابريل) ● أعلنت صروح عن التبرع بمبلغ مليون دولار أميركي لجمعية الهلال الأحمر في دولة الإمارات العربية المتحدة من أجل دعم العمل الإنساني في المنطقة، ويأتي ذلك بعد إطلاق حملة وجوه صروح الخيرية التي أطلقتها الشركة وشارك فيها عدد كبير من أفراد المجتمع.

١٣ أيار (مايو) ● كشفت شركة صروح العقارية في معرض سيتي سكيب أبوظبي النقاب عن النموذج المعماري الذي تبلغ مساحته ٩٦ متراً مربعاً، ويوضح الخطة الأساسية لمشروع جزيرة اللولو، وهو أحد المشاريع البارزة الأخرى التي تقام في المدينة.

١٨ أيار (مايو) ● استحوذت صروح العقارية على أسهم استراتيجية في شركة إل إل جي العقارية المحدودة LLJ PROPERTY LLC، وهي وكالة عقارية كبرى تتخذ من أبوظبي مقر لها.

٢٢ أيار (مايو) ● أعلنت صروح العقارية عن الاستحواذ على ٦٠ في المئة من أسهم شركة بيفوت انجنيرينغ PIVOT ENGINEERING، وهي شركة إنشاءات تتخذ من أبوظبي مقر لها.

٢٦ تموز (يوليو) ● أعلنت صروح عن تحسّن أداء أرباحها،حيث سجلت نموا في الأرباح بنسبة ٧٥ في المئة لتصل الى ٩٧٧ مليون درهم، وذلك في النصف الأول من العام ٢٠٠٨.

١٦ أيلول (سبتمبر) ● أعلنت صروح عن تأسيس شركة مشتركة للإنشاءات وهي مؤسسة أرابيان سي ARABIAN SEA بالتعاون مع أوراسكوم للصناعات الإنشائية ORASCOM ،وهيدرا للاستثمارات التجارية COMMERCIAL INVESTMENTS HYDRA، وشركة كابيتال إنفستمنت INVESTMENT CAPITAL. كما وقعت العقد الأول لها في هذا الإطار بقيمة ١٥٠ مليون دولار أميركي، لتتمكن من العمل في مشروع أبراج البوابة ومدخل شمس أبوظبي على جزيرة الريم.

٦ تشرين الأول (أكتوبر) ● أعلنت كل من صروح وتعمير القابضة للاستثمار المحدودة عن ترسية عقد بقيمة ٦,٢ مليارات درهم على الشركة العربية للإنشاءات (ACC) لبناء مشروع أبراج البوابة في مدخل شمس أبوظبي على جزيرة الريم.



أبو بكر الخوري (صروح العقارية SOROUH):
أزمة الإئتمان العالمية ستنعكس إيجاباً على المطورين الكبار



أبو بكر الخوري يشرح للشيخ حمدان بن محمد بن راشد عن مشاريع صروح

رأى العضو المنتدب في شركة صروح العقارية SOROUH أبو بكر الخوري في الأزمة الإئتمانية العالمية تأثيراً مباشراً على المطورين العقاريين في أسواق الخليج، نظراً لما سيعتري حركة التمويلات المصرفية من تراجع، لكنه في الوقت نفسه توقع ان يكون أثر الأزمة إيجابياً على المطورين الكبار، بسبب تأخير المطورين الصغار عن تسليم مشاريعهم في مواعيدها، داعياً الى تنكب الحكومات والمطورين الرئيسيين مسؤولياتهم حفاظاً على ثقة المواطنين بالأسواق العقارية المحلية، متوقعاً ان يتوجه المطورون في المستقبل الى بناء وحدات سكنية لذوي الدخل المتوسط والمحدود.

تأثير الأزمة على المطورين والمستثمرين

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– تعتبر أزمة الإئتمان العالمية من أكبر الأزمات المالية خلال السنوات العشرين الماضية.

محلياً، قد تؤدي هذه الأزمة الى تأخر المطورين العقاريين في تنفيذ مشاريعهم نظراً لحاجتهم الى تمويلات إضافية. أما المستثمرون فسيعانون من تدني قيمة تسليفات لشراء الوحدات العقارية.

من جهة أخرى، أتوقع ان يكون أثر الأزمة إيجابياً على المطورين الكبار مثل «صروح»، «الدار» وغيرها، إذ ان العرض سيتراجع مع تأخر المطورين الصغار في تسليم المشاريع على المدين القصير والمتوسط. وبالنسبة الى صروح لم يكن للأزمة أي تأثير عليها، إذ تملك صكوكاً بقيمة ٤ مليارات درهم الى جانب السيولة المالية المتوفرة لديها، التي تمكنها من تنفيذ مشاريعها.

ولا تخوّف من تردّد المستثمرين في الإقبال على شراء العقارات لأنهم سيلجأون الى الشركات العقارية ذات المصداقية العالية والأداء المميز.

وقد حصلت صروح على الموافقة من بنك أبوظبي التجاري وغيره من المؤسسات المالية لتمويل أبراج البوابة السكنية، في ظل تشدّد المصارف في إعطاء القروض حالياً.

قوانين تنظيمية

■ ما هو تعليقكم على تأخر الشركات العقارية في تسليم مشاريعها وعدم التزامها بالمواعيد المحددة؟

– عموماً تتأخر الشركات العقارية الصغيرة في تسليم مشاريعها لكن الأمر يؤثر سلباً على سمعة المطورين الكبار.

ومن مسؤولية الحكومات في الخليج والمطورين الرئيسيين ضبط السوق وإيضاح ما يجري دورياً، حفاظاً على الثقة بالأسواق العقارية المحلية. وقد جهدت حكومة أبوظبي في سنّ قوانين مثل حسابات الثقة ESCROW-ACCOUNT وتسجيل المشاريع العقارية، وهذا يحمي جميع الاطراف. و«صروح» طبّقت هذه القوانين واعتمدت هذه الخطوات حتى قبل صدورها، وذلك دليل على مدى التزامنا بوعودنا. ونتمنى ان تسرع الحكومة في تطبيق هذه التشريعات على شركات التطوير الأخرى.

مشاريع للطبقة الوسطى

■ هل تركزون في مشاريعكم فقط على ذوي الدخل المرتفع؟

– انطلقت صروح منذ ثلاث سنوات في السوق العقاري في وقت كان الطلب شديداً على العقارات الراقية والفخمة. لكن مشاريعنا تنوّعت وحالياً نعمل على مشروع غولف غاردن ٢ في أبوظبي، وهو عبارة عن مبان سكنية موجهة لأصحاب الدخل المتوسط. ويقع المشروع قرب غولف غاردن ١ في أبوظبي.

ونتوقع ان يتوجه المطورون العقاريون في المستقبل الى بناء مشاريع لذوي الدخل المتوسط والمحدود، وذلك لا يعني بالطبع استخدام مواد رخيصة وعدم الاهتمام بالنوعية.

وعموماً، ان سعر العقارات الموجهة لهاتين الشريحتين سرعان ما يرتفع مع عمليات الشراء والبيع المتكررة من مستثمر الى آخر.

لكن صروح في حال أقدمت على هذه المشاريع ستضع قوانين تساهم في الحفاظ على سعر مقبول ومنطقي يكون في متناول الجمهور.



من اليمين: أبو بكر الخوري والسفير الإيطالي PAOLO DIONISI

انطلقت في التوسع خارج أبوظبي

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– «صروح» شريك أساسي لحكومة أبوظبي ومساهم رئيسي في خطة أبوظبي ٢٠٣٠. ومشاريعنا ذات أهداف اجتماعية وتنموية وليس فقط مادية، وتعاوننا مع الحكومة هو على المدى الطويل.

من جهة أخرى، ثمة فرص استثمارية في العاصمة الإماراتية غير موجودة في الأسواق الأخرى، لكننا بدأنا التوسّع خارج أبوظبي وتحديداً في مصر والمغرب. وندرس خطواتنا بحذر ودقة للتأكد من صحة مشاريعنا ونجاحها. ■

صروح العقارية تحقق ١,٧ مليار درهم أرباحاً بنسبة نمو بلغت ١٢٥٪ للأرباح و١٣٢٪ للأصول



سعيد الغفلي
رئيس صروح

كشفت شركة صروح العقارية عن نتائج أعمالها للربع الثالث من هذا العام، حيث تبين أنها حققت ارتفاعاً في أرباحها الصافية بنسبة ١٢٥٪ لتصل الى ١,٧٣٧ مليار درهم خلال فترة الأشهر التسعة الأولى من ٢٠٠٨، مقارنة مع أرباح الفترة نفسها من العام الماضي البالغة ٧٧٣ مليون درهم، وارتفعت الإيرادات في الفترة نفسها من ١,٤٨٦ مليار درهم الى ٣,١٩١ مليارات درهم، والناتجة عن أنشطة التشغيل بدون إعادة لتقييم أصول الشركة. ويمثل صافي الربح عائداً على السهم يبلغ ٧٣ فلساً مقارنة مع ٣١ فلساً للسهم في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٧.

وأعلنت الشركة عن تسجيل نمو في إجمالي أصولها بنسبة ١٣٢ في المئة من ٧,٢ مليارات درهم في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٧ الى ١٦,٧ مليار درهم في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٨، وارتفاع في صافي قيمة أصول الشركة من ٤,٤٦٣ ملايين درهم إماراتي في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٧ الى ٥,٨٣٢ ملايين درهم في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٨، وزيادة السيولة من ١,٤ مليار درهم في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٧ الى ٧,٧ مليارات درهم في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٨، وذلك نتيجة التدفقات المالية التي تحققت من بيع أراضٍ ووحدات وإيرادات الإيجار.



من اليمين: مسعود العور، احمد العوض وفؤاد المنتصر

«صروح العقارية» تطلق مشروع الغدير والمبيعات في «ذي آرك»

وابراج البوابة باكورة مشاريعها على جزيرة الريم في عهدة الإنشاءات العربية



«صروح العقارية» SOROUH شركة التطوير العقاري الرائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة أطلقت المبيعات في برج القوس ذي آرك THE ARC الكائن في منطقة البوابة، وهو البرج الأخير بين أربعة أبراج سكنية ستطرح للبيع، ويتكون هذا البرج من ١٧ طابقاً، وهو شبه دائري، ويضم مزيجاً من الوحدات السكنية التي تتكون من شقق الاستوديو والشقق المكونة من غرفة نوم واحدة وغرفتين.

وتضم المباني الستة التي تكوّن مجتمعة منطقة البوابة، كلاً من برج سكاي الذي يصل ارتفاعه الى ٧٤ طابقاً وهو متعدد الاستخدامات، وبرج الشمس SUN TOWER المكوّن من ٦٥ طبقة والذي يعتبر البرج السكني الوحيد في هذه المنطقة. وهذان البرجان اللذان يتسمان بشكل مستقبلي سيتمتعان بإطلالة بانورامية رائعة نحو مياه الخليج العربي وعلى جزيرة أبوظبي.

ويشترك البرجان أيضاً بالعديد من المرافق والخدمات، بما في ذلك مجمع التسوق والمرافق الرياضية والترفيهية الفاخرة. ويضم البرجان ايضاً صالة رياضية مغلقة تصل مساحتها الى ١٠ آلاف قدم مربعة، ونادياً صحياً فاخراً مع مرافق وخدمات منفصلة للرجال والنساء، وثلاثة ملاعب للتنس، وملعبين للاسكواتش وحمام سباحة داخلياً وآخر خارجياً بطول ٧٠ متراً وساحة لممارسة رياضة اليوغا. ومن بين المرافق الأخرى الموجودة لخدمة البرجين مركز لرجال الأعمال تضم صالتين بتوفير كافة المتطلبات والاحتياجات لرجال الأعمال والمتخصصين.

وقد تمت المبيعات بناء على نظام للتذاكر المتسلسلة لخدمة من سيحضر أولاً. على أن يقوم المشترون بتقديم جوازات سفرهم والشيكات. وبدأت شركة صروح العقارية وشركة تعمير القابضة للاستثمار المحدودة بإطلاق المبيعات في برج القوس في مدينة أبوظبي بدءاً من ٦ تشرين الأول (أكتوبر) من العام الحالي ٢٠٠٨.

وأعلنت صروح عن البدء في أعمال الإنشاءات في مشروع الغدير، وهو مشروع تبلغ مساحته ٣ ملايين متر مربع ويقع بين إمارتي أبوظبي ودبي، وقد عيّنت شركة الجابر للمقاولات لتكون مقاولاً رئيسياً لهذا المشروع، وبدأت هذه الشركة بالفعل العمل في الموقع.

وعند الانتهاء من إنشائه، سيوفر مشروع الغدير بيئة آمنة ومريحة لما يقرب من ٢٢ ألف نسمة، حيث سيكون بمثابة ملاذ جذاب للعائلات خارج حدود مركز مدينة أبوظبي. وفي هذا المشروع أيضاً، سيتم إنشاء أكثر من ٦ آلاف منزل ستكون موزعة على ٦ قرى تكوّن مجتمعة مشروع الغدير، وهذه القرى هي: البراحة وليوا والفلج والخليج، إضافة الى القريتين المركزيتين، وهما البحيرة والخبيرة. وعندما ينتقل السكان للعيش في هذا المشروع في عام ٢٠١٢، سيكون بمقدورهم الاستمتاع بالمرافق والخدمات الموجودة هناك، والتي تضم مسجداً وروضتين للأطفال ومدرستين ابتدائيتين، مدرسة دولية خاصة، نوادي رياضية، مراكز اجتماعية، أسواقاً تجارية، سينمات وأنشطة ترفيهية متعددة، وكل ذلك محاط بمتنزهات ومساحات خضراء شاسعة. وسيضم مشروع الغدير أيضاً ملعبين للرياضة ومحلات للتجزئة وداراً للسينما والعديد من المرافق المحاطة بالمساحات الخضراء، مجمع غودمان صروح للأعمال GOODMAN SOROUH BUSINESS PARK، إضافة الى فندق يشتمل على مرافق لعقد مؤتمرات تكون مطلة على بحرية الغدير.

أبراج البوابة

وكانت صروح بالتعاون مع تعمير القابضة تعاقدت مع شركة الإنشاءات العربية لبناء أبراج البوابة، الذي يقع على مدخل مشروع شمس أبوظبي ويعدّ باكورة مشاريع صروح على جزيرة الريم.

وتجدر الإشارة الى ان شمس أبوظبي سيكون عبارة عن مدينة متكاملة قادرة على الاكتفاء الذاتي، وستكون مصممة حول القنوات المائية والمتنزهات التي تجمع بين ممارسات التخطيط الأساسية من المستوى العالمي، وتجمع على توسعة نطاق المساحات الخضراء في مدينة أبوظبي، وبالإضافة الى منطقة البوابة، سيشتمل المشروع على عدة مشاريع فريدة أخرى، بما في ذلك الحديقة المركزية CENTRAL PARK وبرج سكاي SKY TOWER وبرج الشمس SUN TOWER والمرسى MARINA ومنطقة البوابة.

وتقوم شركة الإنشاءات العربية حالياً بإنشاء برج سكاي SKY TOWER وبرج الشمس SUN TOWER في أبوظبي لشركة صروح، إضافة الى برج الأميرة PRINCESS الذي يعتبر أطول برج سكني في العالم بارتفاعه البالغ ٤١٤ متراً وابراج إيليت ELITE TOWERS في أبوظبي لصالح شركة تعمير. ■

عرض لمشروع «قناة العرب» الاضخم على مستوى العالم

سعيد احمد سعيد (ليمتلس LIMITLESS):

سنعيد النظر في خطط عملنا واستراتيجيتنا من دون خفض استثماراتنا



يرى الرئيس التنفيذي في شركة ليمتلس للتطوير العقاري LIMITLESS سعيد احمد سعيد «ان المنطقة العربية عموما والخليجية خصوصا ستكون الاقل تضررا من الازمة المالية العالمية بفضل اقتصادات دولها المتينة والمليئة وحركة النمو فيها»، كاشفا عن عملية اعادة نظر في خطط العمل والاستراتيجية المعتمدة، من دون ان يعني ذلك خفض قيمة الاستثمارات العقارية، والانطلاق بالمشاريع الجديدة الى كل انحاء العالم، موضحا ان من اهداف «ليمتلس» ايجاد بيئة نظيفة للانسان ومستوى حياة ارقى ينعكس على صحته وراحته، عارضا لمشروع قناة العرب الاضخم على مستوى العالم.

تباطؤ في الاسواق

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– طاولت ازمة الائتمان العالمية معظم دول العالم، لكن المنطقة العربية عموما والخليج خصوصا من الاسواق الاقل تضررا بفضل اقتصادها المتين وحركة النمو والازدهار فيها.

لكن من المرجح ان يحصل بعض التباطؤ في اسواق العقار نظرا لانفتاح الدول على بعضها البعض وتأثرها بالازمات الكبرى.

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– سنعيد النظر في خطط العمل واستراتيجية الشركة بناء على المعطيات والتأثيرات الجانبية للازمة في الاسواق التي نعمل فيها. لكن التعديلات لا تعني خفض استثماراتنا العقارية، خصوصا ان شركة ليمتلس عالمية وتنتشر في العديد من الدول من خلال ١١ مكتبا.

ايجابيات على المدى الطويل

■ **في رأيكم، هل ستتحول الاستثمارات الخارجية الى الاسواق الخليجية؟**

– كل ازمة لها انعكاسات ايجابية وسلبية، وقد تفيد المشكلات السوق لجهة فرز الشركات الجيدة والقوية عن الضعيفة. ولا شك في ان ايجابيات الازمة ستظهر على المدى الطويل.

■ **كيف تصفون مشاركتكم في معرض «سيتي سكيب» هذا العام؟**

– الاقبال شديد على مشاريعنا العقارية وافضل من العام الماضي حيث لا تزال ثقة المستثمرين والشركاء قوية بأدائنا ومصداقيتنا. وثمة طلب كبير على الوحدات العقارية في دبي وعلى مشروعنا «قناة العرب»، وهذا دليل على الفورة الكبيرة التي تشهدها هذه الامارة رغم الاوضاع المالية العالمية المتأزمة.

مشاريع بقيمة ١١٠ مليارات دولار

■ **ما هي ابرز المشاريع التي عرضتموها في «سيتي سكيب ٢٠٠٨»؟**

– عرضنا في «سيتي سكيب ٢٠٠٨» ١١ مشروعا تصل قيمتها الاجمالية الى ١١٠ مليارات دولار، ابرزها مشروع «راسونا أبيسنتروم» متعدد الاستخدام في اندونيسيا، منتجع «جزيرة العالم» الذي يضم فندقا ضخما ومجمع فيلات في الامارات.

كما عرضنا المرحلة الاولى لمشروع «قناة العرب» التي سيتم عرضها للبيع قريبا، اضافة الى المخطط الكامل للمشروع ومشاريع عقارية متنوعة.

نقل خبراتنا الى الخارج

■ **لمَ ركزت «ليمتلس» على التوسع خارجيا بدل التشديد على سوق دبي؟**

– أنشئت «ليمتلس» في دبي لذا انطلقت مشاريعنا في هذه الامارة. لكن هدف «ليمتلس» منذ بداية نشاطها هو نقل خبراتنا وتجربتنا في التطوير العقاري من دبي الى كل انحاء العالم. وتوسعنا في الدول المجاورة من الخليج العربي، السعودية ثم في دول جنوب شرق آسيا والهند ثم في الشرق الاوسط وشرق اوروبا وتحديدا في بولندا وموسكو. وقد حان الوقت حاليا لزيادة رقعة انتشارنا الجغرافي وسننطلق الى شمال افريقيا وشرقها وغربها اضافة الى غرب اوروبا، وفق خطة عمل يتم وضعها في مقرنا الاقليمي في القاهرة.

التنافس غير موجود

■ **هل تلمسون منافسة قوية بين الشركات العقارية في دبي؟**

– حجم المشاريع العقارية في دبي والخليج وفي العالم كبير، لذا لا وجود لتنافس حاد بين الشركات العقارية في ظل توافر الفرص، وكل شركة عقارية تعمل وفق استراتيجيتها وتوجهاتها.


مشروع جبل علي


مشروع ARABIAN CANAL

و«ليمتلس» كما ذكرت هدفت منذ انطلاقتها عام ٢٠٠٥ الى نقل تجربة شركة دبي العالمية القابضة ونخيل الى العالمية.

■ **ما سبب النمو السريع الذي سجلته «ليمتلس» رغم حداثة نشاطها في المجال العقاري؟**

– لم تظهر «ليمتلس» من فراغ، بل هي تحمل خبرة كبيرة في التطوير العقاري من خلال فريق عمل مميز ساهم في انشاء مشاريع مثل «نخلة الجميرا» وغيرها.

وأكملت «ليمتلس» حركة التطوير التي بدأتها مع «دبي العالمية» ونمت بسرعة قياسية مصحوبة بدراسات وابحاث دقيقة اوصلتنا الى العالمية في وقت وجيز.

■ **هل تشجعون قيام عمليات دمج بين شركات التطوير العقاري؟**

– عمليات الدمج موجودة في مختلف القطاعات والاوقات، وعموما كل حالة دمج تدرس على حدة لإيجاد توازن بين الاطراف المندمجة وتحقيق قيمة مضافة.

«نخيل» و«ليمتلس» شقيقتان

■ **حكي عن مشكلات وتأخر في تنفيذ مشروع «جميرا فيلاج ساوث» بسبب خلاف على ارض المشروع بين «نخيل» و«ليمتلس»، فما مدى صحة هذه المعلومات؟**

– في البداية، ارض مشروع «جميرا فيلاج ساوث» تعود الى «نخيل». لكن بعد انشاء «ليمتلس»، قام الفريق نفسه الذي عمل في «نخيل» بالانتقال الى الشركة الجديدة واستكمال المشروع. وعموما ان «نخيل» و«ليمتلس» شركتان شقيقتان، ولم تحصل اي مشكلة مع المطورين العقاريين الذين كانوا مطلعين منذ البداية على دور «ليمتلس» كوسيط في «جميرا فيلاج ساوث».

■ **علامَ ترتكز «ليمتلس» للتميز في مشاريعها التطويرية؟**

– تهدف «ليمتلس» الى المشاركة في ايجاد بيئة نظيفة للانسان ومستوى حياة ارقى ينعكس على صحته وراحته، لذا نلتزم في مشاريعنا بالحفاظ على البيئة واستخدام الطاقات البديلة وتطوير حياة الانسان. من جهة اخرى، ان تطوير المشاريع العقارية هو بمثابة حركة اقتصادية كاملة قائمة على نظرة شاملة لبناء مجتمعات افضل وايجاد فرص عمل مستدامة.

الاكبر على مستوى العالم

■ **ما مدى تطور عمليات البناء في مشروع «قناة العرب»؟**

– «قناة العرب» ARABIAN CANAL اكبر مشروع على مستوى العالم اذ سيقام على مساحة مليار متر مربع. لذا من الواجب انجاز المشروع بأفضل الطرق بالتعاون مع اهم المخططين والمهندسين وكل الاطراف والقطاعات المعنية. وقد بدأنا تنفيذ المرحلة الاولى وتطوير مساحة ٢٥٠ مليون متر مربع تمهيدا لعرضها للبيع.

و«ليمتلس» هي المطور الرئيسي لهذا المشروع لكنها ستعمل بالتكامل مع مطورين آخرين ومستثمرين، وصولا الى المستخدمين النهائيين، ونحن مؤمنون ان تطوير مدينة او مشروع بهذا الحجم يحتاج الى التعاون وتضافر الجهود بين مختلف الاطراف. ■


مشروع راسونا أبيسنتروم

ولي عهد دبي شاهد أول على حملة «ليمتلس» للنقل الصديق للبيئة


الشيخ حمدان بن محمد يقص شريط افتتاح مشروع LIMITLESS بحضور رئيس الشركة سعيد احمد سعيد

سمو ولي عهد دبي **حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم** كان أول الزائرين لجناح شركة ليمتلس LIMITLESS خلال إعلانها عن تصميم مشاريع على قياس بشري مع التركيز على نقل الأفراد وليس على السيارات، وقد أبدى دعمه لمبادرة النقل الصديق للبيئة، معبراً عن ذلك بتوقيعه على الجدار العملاق في جناح الشركة. وسوف تتبرع ليمتلس للبحوث والتنمية المستدامة عن كل توقيع تحصل عليه.

وشوهدت مركبة نقل الزائرين الخاصة بـ «ليمتلس» وتتسع لثمانية أشخاص، وقد صممت للحد من ازدحام السير وإعطاء الأفراد وقتاً أكثر يمضونه مع ذويهم.

ليمتلس: الزوار تفحصوا تكنولوجيا ١١ مشروعا تطويريا بقيمة ١١٠ مليارات دولار


صورة تذكارية أمام جناح LIMITLESS

سجلت «ليمتلس» هذه السنة قفزة نوعية بمشاريعها المعروضة والتي وصلت الى ١١ مشروعا بقيمة اجمالية ١١٠ مليارات دولار مقارنة بخمسة مشاريع فقط عرضتها العام الماضي.

ومن مشاريعها التطويرية «راسونا أبيسنتروم» متعدد الاستخدام في اندونيسيا والذي تصل تكلفته الى ١,٧ مليار دولار، فضلا عن منتجع جزيرة العالم الذي يضم فندقا فخما ومجمع فيلات في الامارات العربية المتحدة وتصل قيمة المشروع الى ٣٥٠ مليون دولار.

كما عرضت تسعة مشاريع اخرى تمتد على مساحة عشرين الف هكتار، وتضم منازل لأكثر من ثلاثة ملايين شخص الى جانب مجموعة من النشاطات التي تعكس رؤية ليمتلس لتعزيز وإثراء حياة الاشخاص من خلال تقديم مشاريع متميزة ومستدامة.

وبفضل مجموعة من النشاطات التفاعلية تمكن زائرو جناح ليمتلس اخذ فكرة عن المشاريع الكبرى وحماية البيئة حيث يمكنهم: الركوب في مركبة لثمانية اشخاص صممت خصيصا لتقلص من استخدام السيارة وتوفر وسيلة مريحة وغير مؤذية بالبيئة للتنقل ضمن مشاريع ليمتلس الواسعة.

وجال الركاب على مشاريع ليمتلس بفضل العرض السمعي البصري على متن المركبة، والاطلاع على مجموعة واسعة من التجارب الحقيقية بفضل اجهزة ثلاثية البعد مجهزة بأحدث التكنولوجيات، تعرض حياة عدد من الاشخاص الذين يعيشون ويعملون في مشاريع ليمتلس، وقد اطلعوا على كيفية تبدل ملامح دبي بفضل قناة العرب التي تمتد على طول ٧٥ كلم والمدينة المحاذية لها التي تمتد مساحتها على ١٤٠٠٠ هكتار وتأوي ٢,٥ مليون نسمة.

كما تفحص الزائرون نموذجا مصغرا عن المشروع تصل مساحته الى ٨٤ مترا مربعا يستخدم الادوات السمعية البصرية لإبراز اكبر المشاريع الهندسية في المنطقة واكثرها تعقيدا، والذي سوف يضم مدناً وتضاريس ومعالم سياحية وانظمة نقل جديدة.

ناصر الشيخ (دائرة المالية في دبي - DEYAAR و AMLAK) :

الأسواق الخليجية ستكون جاذبة للاستثمارات العالمية



مدير عام دائرة المالية في حكومة دبي ورئيس مجلس إدارة شركة ديار الإماراتية للتطوير العقاري DEYAAR ورئيس مجلس ادارة شركة أملاك AMLAK سعاده ناصر بن حسن الشيخ قلّل من أهمية تأثير أزمة الإئتمان العقاري على الأسواق العربية وبالتحديد الخليجية، مؤكداً توافر التمويلات على اختلافها خصوصاً العقارية منها في المنطقة.

وإذ أبدى اقتناعه بأن تأثير الأزمة العالمية محدود على العالم العربي ولم يتجاوز فترة الأشهر الثلاثة، أشار الى اتخاذ كل الإحتياطات المالية اللازمة في «ديار» بما يبعد أي تأثير سلبي في المستقبل، متوقعاً لأسواق الخليج في المدى المنظور ان تكون جاذبة للاستثمارات العالمية.

أسواقنا بمنأى عن الأزمة

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– المنطقة العربية ليست بمعزل عن المناخات العالمية، لكن تأثيرات أزمة الإئتمان العقاري العالمية على الأسواق العربية تبقى غير ذي أثر كبير، نظراً لاعتماد الأخيرة مبادئ وأساسيات العمل العقاري مغايرة عن الغرب، أضف الى ذلك مساهمة مداخيل النفط في تخفيف أثر هذه الأزمة على المنطقة.

ولا شك في أن تكلفة الاقتراض في العديد من الدول بدأت ترتفع نتيجة النقص في السيولة، غير ان التمويلات على اختلافها والعقارية منها لا تزال متوافرة في المنطقة. من هنا اقتناعي بأن تأثير الأزمة المالية المحدود جداً على العالم العربي لم يتجاوز فترة الأشهر الثلاثة.

معادلة التمويل وتكلفة التطوير

■ في رأيكم، هل سترتفع التكلفة على عاتق المطوّر العقاري؟

– ان ارتفاع تكلفة التمويل يزيد كلفة التطوير العقاري وبالتالي سيساهم في رفع الأسعار نسبياً.

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– نركّز حتى إشعار آخر على نشاطنا الأساسي وهو التطوير العقاري وتفرّعاته.

■ هل ستعمد شركة ديار الى خفض أسعار وحداتها العقارية؟

– تختلف سياسة التسعير بين مطوّر عقاري وآخر. وشركة ديار مستمرة على النهج والسياسة نفسها. صحيح أننا لم نتوقع حصول الأزمة المالية، لكن كل الاحتياطات المالية متخذة ومشاريعنا مغطاة ومحميّة مادياً، ولا تخوّف مطلقاً من أي تأثير سلبي في المستقبل.

الخليج جاذب للإستثمارات العالمية

■ هل تعتقدون ان رؤوس الأموال العربية والعالمية ستتحوّل الى الأسواق العربية مستقبلاً؟

– لا شك في أن أزمة الإئتمان العالمية سببّت ذعراً في كل أنحاء العالم، ممّا أدى الى اهتزاز الثقة بالاستثمارات في معظم الأسواق. لكن في اعتقادي أنه خلال الأشهر المقبلة، ستظهر أكثر الأسواق تضرراً من الأزمة، وبالمقابل أفضل المناطق المحصّنة والثابتة.

وفي تصوّري، أن منطقة الخليج ستكون من الأسواق الجاذبة للإستثمارات العالمية في المستقبل.

إطلاق أهم المشاريع بعد «سيتي سكيب»

■ ما الهدف المنشود من مشاركتكم في «سيتي سكيب – دبي ٢٠٠٨»؟

– الغاية من مشاركتنا في «سيتي سكيب» الوقوف على مدى اهتمام المستثمرين بمشاريعنا التطويرية.

وعادة، تطلق «ديار» مشاريعها الجديدة والضخمة بعد فاعليات هذا المعرض. ■





سعادة ناصر بن حسن الشيخ ولينا العناني



داخل جناح DEYAAR



غسان سخنيني (تعمير القابضة TAMEER):

ضرورة مواكبة شركات التطوير للتغييرات الاقتصادية محليا وخارجيا

فاجأت «تعمير القابضة» الاماراتية المطورين والمستثمرين وزوار «سيتي سكيب» بطرح اول برج من نوعه في العالم «بوديوم» والذي سيحتوي شاشة عملاقة LED بطول ٣٣ طبقة.
الرئيس التنفيذي في الشركة غسان سخنيني علق على هذا المشروع بالقول انه يعكس التقدم التقني المهم الذي تتبناه الشركة في مشاريعها، ويعبر في الوقت ذاته عن التزام «تعمير» في تصاميمها بالجانب الاجتماعي والانساني. ودعا في حديثه الى «البيان الاقتصادية» الى مواكبة شركات التطوير للتغييرات الاقتصادية العالمية والمحلية، مبديا تأييده التام للتنويع في الاستثمارات المحركة للعجلة الاقتصادية، معتبرا ان التشريعات الاخيرة الصادرة في الامارات تصب في مصلحة جميع الاطراف.



من اليسار: عمر عايش وميشال صباغ



من اليسار: غسان سخنيني، عمر عايش ومحمد مغربي

المنطقة العربية واعدة عقاريا

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– قد تترك ازمة الائتمان العالمية اثرا واضحا في الاقتصاد العالمي، الا ان بصماتها الفعلية لم تظهر حتى الساعة. محليا، ارى ان آثارها ستبقى محدودة جدا، فالمنطقة العربية برمّتها لا تزال واعدة على صعيد التطوير العقاري ولم تصل بعد الى التشبّع.

مواكبة التغييرات الاقتصادية

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– من المفروض على كل شركة ان تغير او تعدل في استراتيجيتها لكي تتناسب مع التغييرات الاقتصادية العالمية والمحلية. وكل شركة لا تتبع هذه القاعدة لن تستطيع ان تستمر في المستقبل.

■ ما زالت منطقة الخليج تتمتع بأوضاع اقتصادية افضل في ظل توافر السيولة وارتفاع العائد على الاستثمار العقاري بالاضافة الى التسهيلات الاستثمارية الناجمة عن اتفاقية السوق الخليجية المشتركة، ألا يغريكم ذلك بتوجيه مزيد من الاستثمارات الى الداخل؟

– لا شك في اننا نفكر بتوجيه مزيد من الاستثمارات الى الداخل، فسوق الامارات لا يزال يعتبر من اكثر الاسواق الواعدة، اضافة الى منطقة الشرق الاوسط التي تشمل السعودية، مصر، الاردن، لبنان، سوريا...

مع التنويع الاستثماري

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– معظم المجموعات الاقتصادية الكبرى تلجأ الى استراتيجية التنويع في الاستثمارات ولا تركز فقط على العقار وتلبي مختلف الاحتياجات الصناعية، التجارية وغيرها من المتطلبات الضرورية لقيام اقتصاد قوي. ولذلك انا من المؤيدين للتنوع الاستثماري كونه يحرك العجلة الاقتصادية لأي بلد.

التشريعات الجديدة لمصلحة الجميع

■ كيف تقيّمون القانون العقاري في دولتكم؟

– القانون العقاري الصادر في دولة الامارات العربية المتحدة جيد لكنه لا يزال في مرحلة التطبيق الاولي، ونحاول التأقلم مع التشريعات الجديدة لعلمنا انها تصب في مصلحة الجميع (المستثمرين والمطورين وحتى المستهلكين).

مشروعان متمايزان

■ ما هي المشاريع التي تعرضها «تعمير» اليوم؟

– اطلقت تعمير القابضة مشروعين جديدين على هامش «سيتي سكيب». المشروع الاول يحمل اسم «بوديوم» ويقع على المدخل الرئيسي لمنطقة مجان ضمن مشروع دبي لاند، وهو كناية عن برج فريد من نوعه في العالم لتميزه بواجهته الخارجية التي تحتوي على شاشة "LED" عملاقة بطول ٣٣ طبقة يمكن رؤيتها عن بعد، وتشكل وسيلة اعلامية متميزة لعرض الاعلانات واللوحات الفنية والرسائل التوجيهية، وتجسد معلما جديدا من المعالم العمرانية الفريدة في دولة الامارات.

اما المشروع الثاني فهو «آي بارك» في قلب منطقة مجان ايضا وهو عبارة عن مدينة نابضة بالنشاط والحيوية، وتحتوي على مناطق سكنية وتجارية ومناطق للترفيه والاستجمام ومحلات للتجزئة. ■



رمزي أبو عز الدين ودنيز شماسيان

سيمون عزام (الاتحاد العقارية UP):

الأزمة المالية لم تترك آثاراً على القطاع العقاري في الخليج

رأى الرئيس التنفيذي في شركة الاتحاد العقارية UP سيمون عزام ان الأزمة المالية العالمية لم تترك آثاراً على القطاع العقاري الخليجي، متوقعاً ان يزيد الطلب على المشاريع التي لا تزال في طور البناء مما سيرفع أسعارها.

وأشار عزام الى ان الاتحاد العقارية تدرس خطواتها بدقة قبل الإقدام على اتخاذ أي قرار، كاشفاً عن العمل على توسيع محفظة الإيجارات لتأمين عوائد سنوية كافية، لافتاً الى ان البنوك المحلية باتت متشددة في تقديم التمويلات المطلوبة من المطورين العقاريين، مؤكداً نظرية التصحيح الذاتية المنسحبة على السوق العقاري.



زيادة في الطلب على العقار

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– لا أعتقد ان الأزمة العالمية ستترك آثاراً ضخمة على القطاع العقاري، لأن حجم سوق الرهن العقاري العربي محدود مقارنة بمثيله الأميركي.

والملاحظ اليوم، ان المشاريع العقارية التي انطلقت في أعمال البناء تحافظ على أسعارها، وقد ترتفع هذه الأخيرة في بعض الحالات، ذلك لأن الطلب موجود ولكن العرض يتأخر، في حال لم يموّل المشروع ويبدأ العمل به قبل الأزمة، وبالتالي سيزيد الطلب على المشاريع التي لا تزال في طور البناء وسترتفع أسعارها، علماً ان أسعار الشقق والفلل. لا تخضع لقوانين محددة وتحدد الأسعار غالباً بحسب المساحة. أما اليوم، وبعد هذه الأزمة فستطرأ تعديلات تؤدي الى تصحيح إيجابي يجعل السوق خاضعاً للمعايير العالمية. (منها الموقع الجغرافي للبناء، النوعية. الخ..). وعندها سترتفع أسعار بعض العقارات وسينخفض بعضها الآخر بحسب جودة ونوعية البناء والخدمات المرافقة.

يبقى ان الأزمة العالمية تركت آثاراً قوية على أسواق المال المحلية بالرغم من ان العمليات أقفلت بنتائج جيدة في النصف الأول والثاني من السنة، قبل وقوع الأزمة في أوروبا وأميركا.

ندرس خطواتنا بدقة

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– لا شك في أن السوق يتعرض دائماً الى هزات تتفاوت بين التراجع والنمو، ونحن كشركة عقارية نتطلع دائماً الى المستقبل، وقد باشرنا ببناء مشاريعنا وسنفتتح عمليات التسليم مع بداية العام ٢٠٠٩. ولدينا مشاريع عدة لم نعلن عنها بعد، لأننا ننتظر تأمين التمويلات اللازمة لها، والتي من المتوقع ان تتوافر من عوائد مشاريعنا الحالية.

وهنا، لا بدّ من الإشارة، الى ان الشركة تدرس خطواتها بدقة قبل الإقدام على اتخاذ أي قرار، وخصوصاً ان شركة UP تتمتع بخبرة طويلة في هذا المجال. كما أننا نسعى الى توسيع محفظة الإيجارات لدينا، لذلك لا نبيع مشاريعنا كلها، لتتمكّن الشركة من تأمين عوائد كافية نهاية كل سنة، حتى وإن لم تنجح في بيع مشروع واحد.

السوق يصحح نفسه

■ **في رأيكم هل تركت الأزمة العالمية آثاراً إيجابية على السوق المحلي؟**

– شكلت الأزمة عامل جذب للمستثمرين الذين توجهوا الى أسواقنا، وقد تتكرر هذه الأحداث مجدداً. وفي هذا الإطار نلاحظ ان المشاريع المستقبلية المعروضة اليوم في سيتي سكيب ضخمة جداً. بالرغم من ان انجازها يمتد الى سنوات، إلاّ أنها ستكون ناجحة في المستقبل.

وفي اعتقادي، ان السوق في حالة تخوّف وانتظار وتردّد، والبنوك المحلية باتت متشددة ولا تقدم التمويلات بسهولة ممّا سيؤثر على مدة إنجاز المشاريع التي لم تموّل بعد. ولكن في النهاية، السوق سيصحح نفسه بنفسه، على أمل ان تترك هذه التغيرات آثاراً إيجابية على الصعد كافة.

مشاريع فريدة من نوعها

■ **ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟**

– تسعى الشركة من خلال مشاركتها في سيتي سكيب الى عرض مشاريعها، وأبرزها مشروع موتور سيتي الفريد من نوعه والذي يعنى برياضة السيارات ويتضمن وحدات سكنية وتجارية وترفيهية تشكل مدينة متكاملة. وبالتالي، فإن هذا المشروع يضم محالاً للبيع بالتجزئة، ومحالاً تجارية، ومرافق للضيافة، وفنادق ومدارس ومستشفيات، فضلاً عن حلبة سباقات «الفورمولا ١» إضافة الى مشروعي «لايمستون هاوس» و«برج إندكس» المؤلف من ٨٠ طبقة والذي سيشكّل معلماً هندسياً بارزاً.

وقد صمّمت شركة فوستر آند بارتنرز هذا البرج الذي تطوره شركة الاتحاد العقارية.

كما ويعد اندكس أحد معالم دبي الهندسية الفريدة حيث يضم مكاتب، وشققاً فاخرة ويحتل موقعاً استراتيجيا في مركز دبي المالي العالمي (DIFC). ■



من اليمين: سيمون عزام، انغام بشارة، صابرة صالح، سرى منهل وشادي قسيس



من اليمين: د. هنري عزام، بول عزام، وسايمون عزام (جناح UP)



محمد الهبش (هيدرا العقارية):

نسعى للتحول الى شركة تطوير عالمية

أبدى مدير التسويق والاعلام في شركة هيدرا العقارية HYDRA PROPERTIES محمد الهبش ثقته التامة بنمو السوق العقاري في الإمارات مع تسجيل زيادة في نسبة الطلب خلال السنتين المقبلتين، مطمئناً الى ان لا خوف من تداعيات الأزمة المالية على المشاريع العقارية المعروضة، خصوصاً أبراج هيدرا العقارية الفاخرة.

وكشف عن سعي الشركة للتحوّل الى شركة عالمية بتركيز نشاطها العقاري في الخارج، مشدداً على أهمية كفاية الموارد البشرية في دفع الشركة نحو الازدهار، وإيصالها الى ما هي عليه من نجاح، عارضاً لأهم المشاريع المطورة في الكويت وأبوظبي ولاهور - باكستان.

لا خوف من تداعيات الأزمة المالية

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– نشهد حالياً بعض التباطؤ في القطاع العقاري، إلاّ أننا على ثقة تامة بأن السوق العقاري في الإمارات لا يزال ينمو، وأن نسبة الطلب ستزيد خلال السنتين المقبلتين، حيث من المتوقع ان يصل عدد السكان في أبوظبي الى ٣ ملايين نسمة. لذا لا خوف من تداعيات الأزمة العالمية على المشاريع العقارية المعروضة خصوصاً أبراج هيدرا العقارية الفاخرة.

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– استخدمت شركة هيدرا العقارية منصة سيتي سكيب دبي لإطلاق أحد مشاريعها، ولفتح باب التسجيل في مشروعها الفاخر العقيق مارينا في منطقة الخيران في الكويت، ومشروع تايمز سكوير في لاهور –باكستان.

إضافة الى هيدرا كيوبيك وان على جزيرة الريم وهو عبارة عن برج تجاري، فضلاً عن أننا نتطلع للتوسع في مونتينغرو مع العلم ان مشاريعنا متنوعة ومتعددة الاستخدام.

نقل نشاطنا الى الخارج

■ ما هي العوامل التي تدفعكم للإنخراط في سوق دون الآخر؟

– تتميز شركة هيدرا العقارية باقتناصها السريع للفرص الإستثمارية الثمينة، وتسعى وفق استراتيجيتها الحالية، الى التحول نحو العالمية. ففي الوقت الذي تتركز نشاطاتنا في السوق المحلي بنسبة ٩٠ في المئة نسعى الى قلب المعادلة وتركيز هذه النسبة في الاسواق العالمية.

■ كيف تقيمون الاقبال على «سيتي سكيب» هذا العام؟

– الاقبال كثيف ولافت هذا العام، وقد سجل حجز ١٢ منشأة طورتها الشركة في الامارات.

البحث عن الكفايات البشرية

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية التي تعتمدها «هيدرا العقارية»؟

– تقضي استراتيجيتنا بالبحث الدائم عن الموارد البشرية الشابة المفعمة بالحيوية والقادرة على دفع الشركة الى الامام. وفي هذا الاطار نسعى الى تدريب القدرات الفنية وتأهيلها مع التركيز على شخصية الفرد. وما النجاح الذي حققناه منذ انطلاقتنا سوى دليل دافع على فعالية الاستراتيجية المعتمدة. وهنا لا بد من الاشارة والاعتراف بجهود الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور سليمان الفهيم، في تحقيق الانجازات المشرّفة.

دراسات معمّقة للأسواق

■ كيف تقيّمون القانون العقاري في دولتكم؟

– بالرغم من ان الشركة تنمو بوتيرة مطردة، الا اننا نسعى دائما الى التدقيق والقيام بدراسات معمقة للاسواق التي نستثمر فيها، للتأكد من توافق المشاريع المنوي انجازها مع استراتيجيتنا وتطلعاتنا، كما واننا لا نعطي اهمية للعوائد فحسب بل ندرس اي مشروع من كل جوانبه بما يتوافق مع القوانين التنظيمية والضريبية المعمول بها.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– نتطلع الى التوسع تدريجا بخطى ثابتة كما اننا نضع خططا تمتد الى ٥ سنوات في محاولة لتحقيق النمو والنجاح. ■



مشروع تايمز سكوير



مشروع دانة مول

هيدرا العقارية تبدأ مبيعات دانه مول في ابو ظبي

بدأت شركة هيدرا العقارية مبيعات الوحدات التجارية في مشروع دانة مول في ابو ظبي وذلك خلال مشاركتها في معرض سيتي سكيب في دبي.

وبالمناسبة اعلن الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور **سليمان الفهيم** عن الحماسة لبدء مبيعات دانة مول لما يمثله المشروع من اهمية كبيرة بالنسبة الى الشركة. واضاف نحن في هيدرا العقارية حريصون دائما على ان نقدم لمستثمرينا وللمستخدمين النهائيين احدث تقنيات البناء باستخدام احدث الاساليب العالمية ومفاهيم الابنية الخضراء، مبديا سروره للاهتمام الكبير الذي حظي به المشروع لان ذلك يثبت ان هيدرا العقارية هي في طليعة شركات التطوير العقاري في المنطقة.



د. سليمان الفهيم
الرئيس التنفيذي لـ هيدرا العقارية

ويعد مشروع دانة مول في ابو ظبي مجمعا حديثا للتسوق، وهو جزء من مشروع دانة ابو ظبي العملاق الذي تشرف على تطويره شركة القدرة القابضة في ابو ظبي. وهو يتألف من خمسة طوابق من الوحدات التجارية ومحلات البيع بالتجزئة، اما المكاتب فقد صممت بعناية لتلبية جميع احتياجات الاعمال.

ويمتد مشروع دانة ابو ظبي على مساحة تزيد على ١٨٥ الف متر مربع ويعالج مشكلة ارتفاع الطلب من قبل سكان ابو ظبي. ومن المتوقع ان يصبح المشروع في سنوات قليلة من ابرز معالم المدينة، وان يضع معيارا جديدا من معايير الحياة المجتمعية للسكان والزوار على حد سواء.



مشروع دانة مول



مشروع دانة مول



مشروع دانة مول

علي قولاغاصي (سرايا القابضة المحدودة SARAYA):

ما تشهده اسعار العقارات في المنطقة تصحيح يعيد الأسواق الى طبيعتها

تأسست «سرايا القابضة المحدودة» SARAYA عام ٢٠٠٥، ونشطت في مشاريع التطوير العقاري وادارة الممتلكات في قطاعي السياحة والسفر، لتغدو رائدة في مجالها من خلال الافكار التي طرحتها والمواكبة لنمو قطاعات العقار والسياحة والسفر في المنطقة.

نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للشركة علي قولاغاصي اعتبر في حديث الى «البيان الاقتصادية» ان المنطقة العربية تتمتع بالمناعة الكافية لمواجهة الازمة المالية العالمية، واشار الى ان ما تشهده اسعار العقارات في منطقة الخليج اليوم ما هو الا تصحيح يعيد الأسواق الى طبيعتها، كاشفا عن اطلاق خمسة مشاريع جديدة خلال السنتين المقبلتين.



مناعة بمواجهة الازمة

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– لا شك في ان الجميع يترقب وينتظر ما ستسفر عنه تطورات الازمة المالية العالمية، وفي اعتقادي ان المنطقة العربية تتمتع بالمناعة الكافية لمواجهة هذه الازمة، وذلك لأسباب عدة ابرزها ان نسبة ٥٠ في المئة من السكان ينتمون الى فئة الشباب وفي السنوات القليلة المقبلة ستزيد متطلبات هؤلاء من وحدات سكنية ومكاتب ومحال تجزئة وغيرها، وحاليا، حكومات مجلس التعاون الخليجي تطور البنى التحتية لدولها لمواكبة المشاريع المستقبلية.

يضيف غولاغاصي: الملاحظ ان العقار خلال السنوات الماضية حقق عوائد مجزية وصلت الى ٤٠ في المئة، الا ان هذا الرقم لم يكن طبيعيا لأن نسبة عائد الاستثمار العقاري بالكاد تصل الى ١٠ في المئة، لذا اتوقع الا تشهد اسواق العقار في منطقة الخليج تراجعا، وفي الوقت عينه ارتفاعا ضخما في الاسعار كما حصل في الاشهر القليلة الماضية، وبالتالي، ستعود الاسواق الى طبيعتها.

باقون على مخططاتنا

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– تركز شركة سرايا القابضة المحدودة على انجاز مشاريع عبارة عن مزج بين فنادق ومنتجعات ومرافق سكنية ومناطق ترفيهية وخدمات مساندة، وعملاؤها يقبلون على هذه المشاريع لتملكها او تأجيرها، ونسبة الطلب على هذه المشاريع تتزايد يوما بعد يوم، خصوصا ان القطاع السياحي في المنطقة ينمو باطراد، وهذا ما تؤكده ايرادات ٢٠٠٨ مقارنة بالعام ٢٠٠٧.

وفي ما خص التوجهات الاستثمارية فإن «سرايا القابضة المحدودة» باقية على مخططاتها، حيث لا تعترضها مشكلات مع المطورين، وهم مصنفون فئة (AAA) ويتقنون التعامل مع البنوك لجهة التمويل.

٥ مشاريع تطويرية خلال السنتين المقبلتين

■ **هل ستعمد سرايا القابضة المحدودة الى زيادة استثماراتها العقارية الداخلية؟**

– تبنت «سرايا» منذ تأسيسها خطة تقضي بالاعلان عن خمسة مشاريع في الاعوام الثلاثة الاولى، وقد التزمت ونفذت الشركة هذه الخطة، اضافة الى انها ستعلن عن خمسة مشاريع اخرى خلال السنتين المقبلتين. والهدف الاساسي هو بناء ١٠ آلاف غرفة فندقية في مناطق مختلفة. وقد اعلنا عن مشاريع سرايا العقبة وسرايا البحر الميت، وسرايا رأس الخيمة وسرايا بندر جصة في عمان وسرايا سوتشي.

وكانت الشركة انطلقت كمطور عقاري، ولكن ما لبثت ان انطلقت في تقديم خدمات في مجال السياحة وغيرها وعرضت اخيرا الخدمتين فريدتين من نوعهما وهما «سرايا للطيران» و«عقارات سرايا»، وتعتزم تقديم المزيد من الخدمات التي تلوح في الافق، اذ تقدم تجربة شاملة متكاملة تتماشى مع وجهاتها الفخمة ذات المستويات العالمية.

جودة والتزام

■ **ما هي ميزة شركة سرايا؟**

– لا شك في ان قطاع البناء واجه مختلف انواع المشكلات التي ادت الى تأخير تسليم بعض المشاريع، فالمطور يحدد غالبا اسعاره وفق التكلفة التي سيدفعها للمقاول مقابل تنفيذ المشروع، ومن نقاط القوة التي تميز «سرايا»، ذراعها التطويرية للبناء والمقاولات وهي شركة سعودي اوجيه التابعة لها، والتي من خلالها تضمن للعميل النوعية والجودة والالتزام بالوقت المحدد للبناء والتسليم، ولعلها الميزة الاهم التي تتمتع بها شركتنا.

متابعة حركة الاسواق

■ **ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟**

– نهدف من خلال مشاركتنا في معرض سيتي سكيب الى عرض مشاريعنا السكنية، ومتابعة حركة الاسواق العقارية ومراقبة تفاعل المنتجات العقارية المطروحة، كما اننا قدمنا وجهاتنا السياحية الفاخرة وخدماتنا الاستثنائية امام نحو ٦٠ الف شخص زاروا المعرض هذا العام.

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟**

– ندرس حاليا مواقع لمشاريع تطويرية مستقبلية في المنطقة، لكننا لم نصل الى قرار نهائي في هذا الصدد بعد، آملين ان نعلن قريبا عن مشروع سياحي في لبنان. ■



مازن فايد داخل جناح سرايا

سالم الموسى (فالكون سيتي أوف وندرز FALCON CITY OF WONDERS) :

ضرورة مواكبة الحكومات في خططها التنموية والإعمارية

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة فالكون سيتي اوف وندرز FALCON CITY OF WONDERS سالم أحمد الموسى استبعد أي أثر سلبي للأزمة المالية الإئتمانية على أسواق الخليج والمنطقة العربية. ودعا الى عدم الاهتمام للشائعات التي تطلق عن تراجع أسعار العقارات، داعياً الى مواكبة الحكومات الخليجية في خططها التنموية والإعمارية، مشدداً على ضرورة الإستثمار في الأسواق المحلية، معتبراً العقار العمود الفقري لاقتصاد أي دولة.



لا أثر سلبياً للأزمة المالية على المنطقة

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– تعاني الولايات المتحدة الأميركية مشكلات عدة أبرزها المالية التي أدّت الى حصول انهيار وإشهار إفلاس شركات طيران وكهرباء، وصولاً الى انهيار بنك ليمان برادرز ومؤسسات عقارية عدة. ولعل السبب في كل ذلك يكمن في استلاف الحكومة الأميركية من هذه المصارف الكبرى بسبب النفقات الضخمة التي تحتاجها في العراق وأفغانستان.

وحالياً، تبحث الولايات المتحدة سبل جمع مبلغ ضخم لتفادي الإنهيار، متوخية طلب المساعدة من الدول الأوروبية وحتى النامية.

أما على المستوى العربي، فلا أثر سلبياً أبداً على أسواق الخليج والمنطقة العربية.

دعوة الى مواكبة الحكومات

■ ما هو تعليقكم على التقارير الإقتصادية والمالية الصادرة في الفترة الأخيرة والتي توقعت حصول عملية تصحيح لأسعار العقارات؟

– أعتقد ان تقرير «جي بي مورغان» ذكر هذه المعلومات، وأظن ان هدف الشركة من إصدار إشاعات كهذه إحداث بلبلة ما في المنطقة كي تستفيد من الإستثمار وشراء عقارات بأسعار أقل.

وفي هذا الإطار، ندعو الى عدم الاهتمام بهذه التقارير ومواكبة حكوماتنا في خططها التنموية والإعمارية.

■ ما زالت منطقة الخليج تتمتع بأوضاع اقتصادية افضل في ظل توافر السيولة وارتفاع العائد على الاستثمار العقاري بالاضافة الى التسهيلات الاستثمارية الناجمة عن اتفاقية السوق الخليجية المشتركة، ألا يغريكم ذلك بتوجيه مزيد من الاستثمارات الى الداخل؟

– طبعاً، فمن الواجب الإستثمار في أسواقنا وإفادة مجتمعنا وأهلنا وتطوير البنى التحتية لبلداننا.

العمود الفقري للإقتصاد

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– العقار هو العمود الفقري لاقتصاد أي دولة، وهو أساس أي قطاع من الصناعة الى الخدمات والقطاعات كافة.



سالم الموسى والحارث الموسى

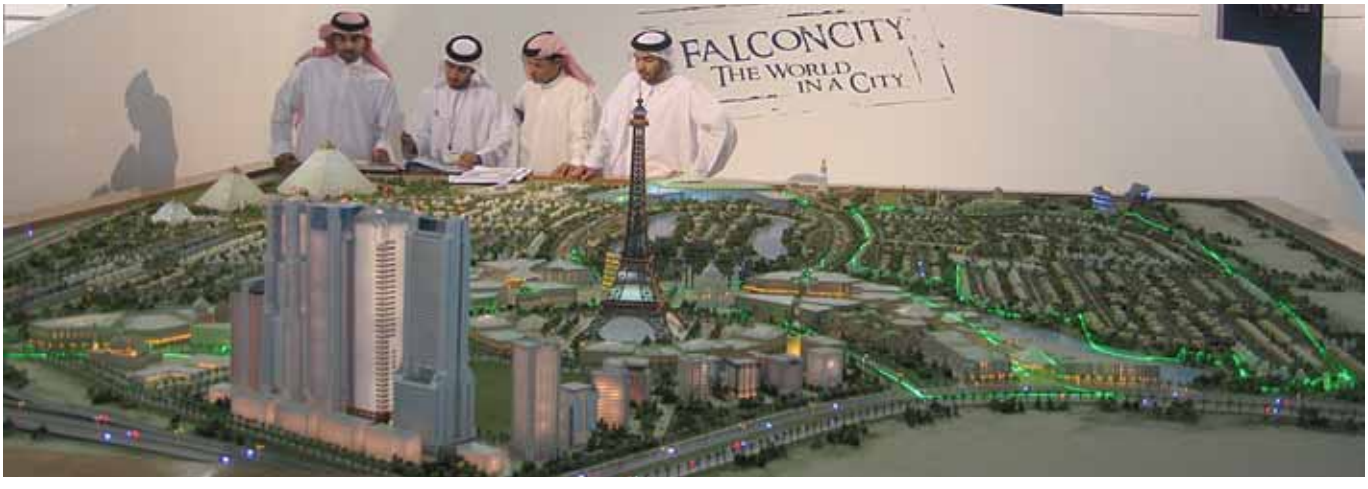
■ كيف تقيّمون القانون العقاري في دولتكم؟

– القوانين العقارية في دولة الإمارات جيدة وتهدف الى حماية المستثمرين والمستهلكين، الأجانب والمواطنين. وبالنهاية هذه القوانين تصب في مصلحة الجميع.

تنويع الإستثمارات

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– تنويع الإستثمارات مفيد إن في قطاعات العقار، المال، التجارة والصناعة وغيرها، فالتنوع يحمي الشركة وأموال المستثمر. ■



موفق القداح (مجموعة شركات موفق القداح MAG) :

سوق دبي العقاري واقعي ولا حاجة لتصحيح الأسعار فيه



توقع موفق القداح رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات موفق القداح للتطوير العقاري MAG ان تكون تداعيات الأزمة المالية العالمية على دول المنطقة محدودة وغير مؤذية، عازياً ذلك لتمتع دولها باقتصادات مليئة واحتياطات نقدية وتوافر السيولة، والحجم الصغير لمجموع القروض والتمويلات المقدمة من المصارف الى الشركات والأفراد، موضحاً ان الرؤية المستقبلية والخطط الطويلة الأمد هي التي ترسم مسيرة الشركة وتؤمن استمرارها ونجاحها، ناصحاً بضرورة تنويع الإستثمارات حماية للأصول وتفادياً لأي تعثر أو انهيار، معتبراً سوق دبي العقاري واقعياً ومنطقياً ولا يحتاج الى تصحيح أسعار العقار فيه، وهو لا يزال يوفر الفرص الواعدة.

محدودية تداعيات الأزمة على المنطقة

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– تتكرّر الأزمات المالية على مر العقود وتختلف تأثيراتها من مرحلة الى أخرى ومن بلد الى آخر، لكن تداعيات الأزمة الأخيرة على المنطقة العربية ستكون محدودة وغير مؤذية، نظراً لتمتع دولها باقتصادات مليئة واحتياطات نقدية وتوافر السيولة.

وعموماً، ان حجم القروض والتمويلات للشركات والأفراد المقدمة من المصارف والمؤسسات المالية في دول الخليج متدن ويشكّل جزءاً بسيطاً من رأس المال، وليس أضعافه الثلاثة كما في الولايات المتحدة الاميركية، لذا تبقى دول الخليج بعيدة عن التدهور والانهيار الماليين.

لا تغيير في الاستراتيجية الاستثمارية

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– على صعيد المجموعة، لا تغيير في الإستراتيجية الإستثمارية ومشاريعنا متنوعة تطاول قطاعات الصناعة، التجارة، العقارات، الخدمات والفنادق وغيرها، وهي مبنية على أسس قوية وثابتة.

كما نحاول من منطلق التنويع الجغرافي دخول أسواق جديدة، وهذه سياسة معتمدة في «ماغ» ومفضلة على الربحية، فالرؤية المستقبلية والخطط الطويلة الأمد هي التي ترسم مسيرة الشركة وتؤمن استمرارها ونجاحها الدائم.

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– ان تركيز أي شركة استثمارية على قطاع واحد كالعقارات أو البورصة، يعتبر خطوة غير صحية. فالثبات والاستقرار في السوق يتطلبان تنويعاً في الإستثمار لحماية الأصول تفادياً لأي تعثر أو انهيار.

التصحيح يساهم في ضبط الأسواق

■ ذكرت تقارير مالية عدة ان أسعار العقارات في الأسواق الخليجية ستشهد عملية تصحيح، بمَ تعلّقون؟

– في رأيي، ان التصحيح في حال حدوثه سيساهم في ضبط بعض الأسواق الخليجية التي شهدت مضاربات في أسعار العقارات وعمليات بيع وشراء لتحقيق الارباح وليس بهدف تنمية القطاع العقاري. لكن الأسواق التي تنمو تدريجاً وبثبات لن تحتاج الى تصحيح أسعار وهي واقعية ومنطقية مقارنة مع أسواق أخرى.

نحن متفائلون بالسوق المحلي في دبي الذي لا يزال يقدم فرصاً واعدة، خصوصاً مع عمليات غربلة الشركات والتي ستؤدي الى استمرار المطورين العقاريين الكبار وراحة المستثمرين والمستهلكين. ■



مبنى شركة MAG 214



محمد نمر (مجموعة شركات موفق القداح MAG) :

القوانين التنظيمية ستخرج المضاربين من سوق دبي وتبقي على المطورين الحقيقيين

الرئيس التنفيذي في مجموعة شركات موفق القداح للتطوير العقاري MAG محمد نمر عزا ما حصل في دول الخليج من هبوط في أسعار الأسهم الى تخوف وذعر غير مبررين. وأشار الى ان بعض الشركات التي رفعت أسعارها في سوق دبي الى سقوف غير منطقية، ستعود الى خفضها ضمن عملية تصحيح محدودة. منوهاً بدور مؤسسة التنظيم العقاري "RERA" في ضبط السوق العقاري وجعله أكثر شفافية واستقراراً في عملية ستؤدي لاحقاً الى إخراج المضاربين والإبقاء على المطورين الحقيقيين، مشدداً على اهمية الإيفاء بالوعود وتسليم المشاريع في مواعيدها المقررة. كاشفاً عن دراسة جدية تقوم بها MAG للتوسع في الإمارات الشمالية وعمان.

ترافق الأزمة مع مشكلات محلية

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية أثرت بتداعياتها على كل أنحاء العالم، ومنها منطقة الشرق الأوسط لكن في شكل أخف وطأة. وما حصل في دول الخليج من هبوط في أسعار الأسهم لا يتعدّى كونه تخوفاً وذعراً غير مبررين. غير ان ما زاد الأمور تفاقماً حصول الأزمة العالمية بالترافق مع مشكلات عدة في الأسواق المحلية، من ارتفاعات حادة في أسعار مواد البناء ومضاربات من قبل المستثمرين وليس المطورين العقاريين.

سوق مضبوط

■ في رأيكم، هل ستشهد دبي عملية تصحيح لأسعار العقارات؟

– دبي سوق حر، فأسعار العقارات فيها تحتكم للعرض والطلب. وفي رأيي ان بعض الشركات التي رفعت أسعارها الى سقوف غير منطقية ستعود الى خفضها ضمن عملية تصحيح محدودة تقدّر بنحو ٥ أو ١٠ في المئة بحسب خيار المطوّر العقاري. كذلك قامت حكومة دبي عبر مؤسسة التنظيم العقاري RERA بضبط السوق العقاري أخيراً عبر سن قوانين من ضمن أحكامها استبدال العقود العقارية المعمول بها سابقاً في العمليات العقارية. هذه القوانين جعلت السوق أكثر شفافية واستقراراً، وستؤدي لاحقاً الى إخراج المضاربين والإبقاء على المطورين الحقيقيين.

وعموماً، ستتوضح الأمور أكثر مع قرب نهاية هذا العام وسيستعيد السوق العقاري وضعه الطبيعي.

سياسة «خطوة خطوة»

■ ما هي استراتيجية العمل المعتمدة في «ماغ»؟

– تعتمد شركة ماغ للتطوير العقاري سياسة عمل وفق مبدأ «خطوة خطوة». ونركّز كمطورين عقاريين على عرض المشروع، بيعه، بنائه ثم تسليمه.

والأهم هو الإيفاء بالوعود التي تطلقها الشركة وتسليم المشاريع في الوقت المحدد حفاظاً على مصداقيتها وثقة الناس بها، من منطلق ان التطوير العقاري ليس سباقاً بل عملية واضحة، شفافة وثابتة.

وفي هذا الإطار سلّمت الشركة مشروع ماغ ٢١٤ حتى ان الساكنين سجلوا شققهم في الدوائر الحكومية.

تنويع الاستثمارات

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– لا شك في أن قطاعي العقارات والأسهم يشكلان استثمارات مهمة ومربحة، لكن حكومة الإمارات استدركت توجه معظم رؤوس الأموال نحو هذين القطاعين، وبدأت بالتركيز على المشاريع الصناعية.

ومجموعة ماغ تنوّع استثماراتها وسنبدأ ببناء مصنع أدوية ولديها اهتمام بإنشاء مصنع لليخوت.

الراعي الفضي لـ «سيتي سكيب»

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– تشارك ماغ في معرض عقاري واحد وهو سيتي سكيب دبي لاقتناعنا بأهميته وتفوقه على معارض عقارية أخرى.

ومشاركتنا هي للتعريف بمشاريعنا ونشاطنا والتواصل مع المهتمين وإثبات وجودنا كشركة تطوير عقاري.

وشركة ماغ هي الراعي الفضي لـ «سيتي سكيب» هذا العام والخطوة ممتازة وأساسية.

درس التوسع نحو الإمارات الشمالية

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– ندرس جدياً إمكانية التوسع في الإمارات الشمالية، وقد تملكنا أرضاً في الأردن في عمان وهي سوق واعد. وكما ذكرت إن خطواتنا وئيدة وثابتة ومدروسة قبل الإقدام على أي مشروع جديد. ■

ماغ تعتزم زيادة محفظتها الى ١٠ مليارات خلال ٥ سنوات

تعتزم مجموعة ماغ MAG زيادة حجم محفظتها الاستثمارية من ٤ مليارات حاليا الى ١٠ مليارات خلال السنوات الخمس المقبلة، حيث تعكف المجموعة في الوقت الحاضر على دراسة عدد من الفرص الاستثمارية في كل من ابو ظبي وعجمان ورأس الخيمة بالاضافة الى الاردن. وكانت الشركة قد قامت خلال السنوات الخمس الماضية بالاستثمار في ١٢ مشروعا عقاريا في القطاعات السكنية والتجارية والصناعية، حيث تركز الشركة على المشاريع التي تأتي بمزايا طويلة الامد للمستثمرين والعملاء.

وتوقع الرئيس التنفيذي لمجموعة ماغ **محمد نمر** ان تبدأ صورة مستقبل القطاع العقاري بالوضوح خلال الفترة المقبلة، حيث بدأ العديد من شركات التطوير العقاري يتجه الى العقارات المتوسطة التي تناسب ذوي الدخل المحدود. واعرب عن ثقته ببقاء مستويات الاسعار مستقرة بفضل الطلب حيث سيكون لنقص السيولة في القطاع المالي تأثير محدود على القطاع العقاري، لافتا الى ان الوحدات العقارية التي شهدت ارتفاعا مبالغا فيه بالاسعار هي الاكثر عرضة لهذا التأثير، وان السوق متوسط الاسعار هو اكثر استقرارا في حال حدوث هبوط في الاسعار لأن المشترين مالكون.

واضاف **نمر** ان ارتفاع اسعار العقار تأثر خلال العام الحالي بعوامل عدة اهمها: تذبذبات اسعار مواد البناء التي كانت اساس تغيير تسعير الوحدات، ارتفاع اسعار الاراضي في شكل غير واقعي بسبب وجود المضاربين الذين عملوا خلال الفترات الماضية على رفع الاسعار بصورة كبيرة. ولفت الى ان القوانين الصادرة مؤخرا ستعمل على اعادة الامور الى نصابها لتثبيت التفوق الكبير للطلب على العرض في القطاع العقاري في دبي. وعلى هذا الصعيد فإن مجموعة القوانين العقارية التي صدرت مؤخرا ستعمل على غربلة السوق، حيث ستسهم في خروج ما بين ٣٠ في المئة الى ٤٠ في المئة من شركات التطوير العقاري غير القادرة على تنفيذ التزاماتها تجاه المشترين، لافتا الى ان حلول القوانين محل العقود يعطي مصداقية وشفافية اكبر في علاقة الاطراف المتعاملة ويعزز استقرار السوق.

وعلى صعيد آخر اشار **نمر** الى ان المجموعة بدأت تسليم جميع وحداتها الى المشترين في برج ماغ ٢١٤ في دبي ابراج بحيرات الجميرا، اعتبارا من الربع الاول من العام الحالي، مما يؤكد مدى مصداقيتها في الوفاء بوعودها وذلك من خلال الردود الايجابية من المشترين عند تسلمهم هذه الوحدات، وان الشركة تقوم بتسجيل جميع المشاريع التي تنفذها في الوقت الحالي بدائرة الاملاك والاراضي في دبي عقب صدور قانون التسجيل المبدئي.

حيدر مشهدي (المدار للاستثمارات العقارية AL MADAR):

باقون على توجهاتنا الاستثمارية متسلحون بخبرتنا وعراقتنا



المدار للاستثمارات العقارية شركة رائدة في مجال التطوير العقاري في الخليج وتابعة لمجموعة المدار عرضت في سيتي سكيب مشاريع تطويرية تزيد قيمتها عن ٣ مليارات درهم اماراتي، وقد تأسست في قطر العام ١٩٩٢ كشركة متخصصة في مجال تصميم وانشاء المشاريع المدنية والصناعية والبنى التحتية وعمليات التطوير البحرية، وحققت نموا في مختلف قطاعات الاعمال والصناعة، بما فيها المشاريع العقارية والهندسية والتصنيع والتجارة.

المدير التنفيذي في الشركة حيدر مشهدي اكد الابقاء على التوجهات الاستثمارية، متسلحين بالخبرة الواسعة التي تتمتع بها الشركة وسمعتها الطيبة. واذ نفى وجود اي معوقات امام الاعمال التطويرية خارج منطقة الخليج، كشف عن توسيع النشاطات في عمان والبحرين والسعودية مع درس فرص استثمارية آسيوية.

المنطقة مستقرة

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– تتوخى مختلف القطاعات الاقتصادية الحذر بسبب أزمة الائتمان العالمية الحاصلة حاليا، ولكن الاقبال والطلب الكثيفين على المشاريع العقارية والتجارية، خلال معرض سيتي سكيب لهذا العام اثبتا ان المنطقة العربية لا تزال تتمتع بالاستقرار المطلوب.

الافضل من يصمد

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– لن نغيّر في توجهاتنا الاستثمارية في ظل الازمة الائتمانية الحالية، وبالاخص ان مجموعة من المهندسين يساهمون في الشركة وهم ليسوا تجارا، وبالتالي يتمتعون بخبرة واسعة في مجال التطوير العقاري وأثبتوا قدرتهم خلال السنوات الـ ١٥ الماضية على تجاوز الصعوبات والازمات كافة. كما ان سمعتنا طيبة وأعمالنا مزدهرة ونسعى للتقدم الدائم وتجاوز المعوقات، فالافضل هو الذي سيصمد اخيرا ويثبت قدرته على البقاء والاستمرار.

مشاريع موجهة الى كل الفئات

■ **ماذا عرضتم في سيتي سكيب ٢٠٠٨؟**

– عرضنا في سيتي سكيب باقة من المشاريع المختلفة من بينها السكنية والتجارية في دبي لاند، اضافة الى مشاريع في قطر وهي ايضا عبارة عن مجمعات وابراج سكنية وتجارية لكي تناسب فئات المجتمع كافة وتتماشى مع اسعار السوق.

وفي اعتقادي، ان الاسعار في دول الخليج لا تزال مقبولة.

خبرة وعراقة

■ **بم تتميز «المدار للاستثمارات العقارية» عن مثيلاتها من شركات التطوير العقاري الموجودة في السوق اليوم؟**

– تتمتع «المدار للاستثمارات العقارية» بخبرة ١٥ سنة في مجال التطوير العقاري، وتسعى للمحافظة على سمعتها الطيبة من خلال اعتمادها اسلوبا مهنيا محترفا، أساسه الشفافية وتسليم المشاريع المنجزة في الموعد المحدد، اضافة الى تقديمها خدمات ذات نوعية متمايزة.

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟**

– سنتوجه خلال السنوات القليلة المقبلة الى انشاء مشاريع عقارية في منطقة الخليج وتحديدا في عمان، البحرين والسعودية. كما اننا ندرس الفرص الاستثمارية في الاسواق الآسيوية قبل التفكير في التوجه نحوها.

لا معوقات امام نشاطنا

■ **ما هي المعوقات التي تعترضكم خارج دولتكم؟**

– لا نواجه معوقات، حيث نحصل على التمويل اللازم قبل المباشرة في مشروع ما، بمعنى ان كل مشاريعنا مغطاة بالكامل، ونعمل على تنفيذها والالتزام بالوقت المحدد لتسليمها. ■







كريم جبور (الأرض العقارية THE LAND) :

الاستمرار سيكون من نصيب الشركة المحترفة المدركة لحاجات المستهلك والمستثمر

ركّز الرئيس التنفيذي في شركة الأرض العقارية للتطوير العقاري THE LAND التابعة لمجموعة الراجحي الاستثمارية المهندس كريم جبور على تصحيح أسعار العقارات في منطقة الخليج بفعل الأزمة المالية العالمية. وشدّد على اعتماد الشركة لسياسة درس المشاريع بدقة وتقويم مخاطرها ضماناً لتنفيذها، مبدياً الحرص على تطوير الاستراتيجيات الإستثمارية وتجديدها، بما يتناسب والأوضاع السائدة. عازياً تخلف المطورين عن تسليم المشاريع المنجزة في مواعيدها الى السباق في ما بينهم على شراء الأراضي والإفادة من العروض العقارية، مؤكداً ان الاستمرار سيكون من نصيب الشركات المحترفة المدركة لحاجات المستهلك والمستثمر والمراعية لمتطلباتهما.

تصحيح الأسعار

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– لا شك في أن الأسواق المحلية ستتأثر بالأزمة المالية العالمية، وسنشهد تصحيحاً في أسعار العقار، وهذا ما نعتبره أمراً صحياً في هذا المجال. فأسعار العقارات ارتفعت في السنوات الخمس الأخيرة في شكل جنوني، وحصلت مضاربات عدة.

لذا في رأيي أن الأزمة ستنعكس إيجاباً على السوق العربي وستؤدي الى فرز شركات التطوير العقاري واستمرار الكبرى منها.

تطوير استراتيجياتنا الاستثمارية

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– تدرس شركة الأرض العقارية بدقة كل مشروع تقوم بتطويره لجهة إرساء برنامج مالي وتقويم المخاطر لضمان استمرار المشروع في حال حدوث مشكلات مالية في السوق، لذا نحرص دائماً على تطوير استراتيجياتنا الإستثمارية وتجديدها لتتناسب والأوضاع السائدة.

اهتمام بالسوق الخليجي

■ ما زالت منطقة الخليج تتمتع بأوضاع اقتصادية افضل في ظل توافر السيولة وارتفاع العائد على الاستثمار العقاري بالاضافة الى التسهيلات الاستثمارية الناجمة عن اتفاقية السوق الخليجية المشتركة، ألا يغريكم ذلك بتوجيه مزيد من الاستثمارات الى الداخل؟

– محفظتنا العقارية واسعة لجهة حجم الأراضي والمشاريع التي نملكها. والمساحات والمواقع التابعة للشركة كافية لتطوير مشاريع مدى السنوات الخمس المقبلة.

وحالياً نركّز على بناء وتسليم المشاريع في الوقت المحدد في الأسواق المحلية وخصوصاً في قطر، السعودية، الأردن، فلسطين والإمارات، مع صرف النظر مرحلياً عن تطلعاتنا الى الأسواق الخارجية.

ضبط السوق العقاري

■ يشكو المستثمرون من عدم التزام الشركات العقارية بتسليم المشاريع في الوقت المحدد، في رأيكم ما سبب هذه المماطلة؟

– في المراحل السابقة، تسابق المستثمرون على شراء الأراضي والإفادة من العروض العقارية، وحصلت عمليات شراء عديدة قبل البدء بتنفيذ المشاريع. حالياً، أصبح السوق أكثر انضباطاً، وباعتقادي ان الاستمرار سيكون من نصيب الشركات المحترفة المدركة لحاجات المستهلك والمستثمر والمراعية لمتطلباتهما، مع التزامها بمواعيد التسليم.

من جهة أخرى، عانى المطوّرون من ارتفاع أسعار مواد البناء مما دفعهم الى رفع أسعار عقاراتهم لتحقيق الأرباح، لكن التصحيح الحاصل في السوق سيساهم في إعادة ضبط وتشكيل السوق العقاري.

بمنأى عن التأثر بالأزمة

■ ما كانت انعكاسات أزمة الإئتمان العالمية على أعمالكم؟

– شركتنا تابعة لمجموعة الراجحي الإستثمارية ولها حضورها في أسواق مهمة مثل السعودية وقطر، كما وأنها منفتحة على دول أوروبية مثل رومانيا، لذا لا تخوّف من تأثرنا بالأزمة سلباً.

■ ما هي المعطيات التي ترتكزون عليها للتوسّع في أسواق معيّنة؟

– نختار الأسواق التي يهمّنا التوسّع فيها وفق معطيات عديدة مثل الاستقرار، الأمن، نضوج السوق ومخاطره، إضافة الى التعاون مع شريك محلي في هذا السوق أو شركة شقيقة أو تابعة. وتضم الشركة فريق عمل متخصصاً يتابع الإجراءات والدراسات التي تعرض على مجلس الإدارة الذي يتخذ القرارات بالدخول أو الإحجام.

تنويع المشاريع قطاعياً وجغرافياً

■ هل تعتمدون على تنويع مشاريعكم العقارية؟

– مشاريعنا متنوعة بين سكنية تجارية وغيرها، ونملك في قطر أبراجاً سكنية وفللاً فخمة الى جانب أكثر من ١١ برجاً مخصصاً للمكاتب في مدينة الطاقة في قطر (ECQ). كما سنطلق مشروعاً ضخماً في هذه الدولة سيشكّل حدثاً بارزاً.

أما في السعودية، فقد استحوذنا على أرض ذات موقع استراتيجي في الرياض مساحتها ١٠ ملايين متر مربع، إضافة الى ثلاث قطع بمساحات مختلفة في رومانيا.

وشركتنا تملك أرض في داون تاون رام الله في فلسطين الى جانب مواقع رائعة على واجهة دبي البحرية.

وتتولّى شركة الأرض القابضة متابعة مجمل المشاريع في كل الدول، إضافة الى تدريب العاملين في الشركات التابعة لنا والإشراف على عملها. ■



منال شاهين (نخيل NAKHEEL) :

سوق دبي العقاري متمايز ولا يزال محط أنظار المستثمرين

النخلات الثلاث (جميرا وجبل علي وديرة) وجزر العالم وكذلك الواجهة البحرية، الى جانب مشروعي تطوير مرفأ راشد والكون وحالياً مشروع هاربر أند تاور العملاق، كلها مشاريع تعود لـ نخيل شركة التطوير العقاري التي غيّرت معالم إمارة دبي وساهمت في تعزيز القطاع السياحي فيها، الى ان أضحى شكل النخلة أيقونة مطبوعة في أذهان الجمهور.

مديرة المبيعات والتسويق وخدمة العملاء في الشركة منال شاهين ميّزت سوق دبي العقاري عن غيره، مستبعدة أي أثر للأزمة المالية عليه خلال السنوات المقبلة، مؤكدة ان دبي كانت ولا تزال محط أنظار المستثمرين كاشفة عن مشروع الشركة العملاق «هاربر أند تاور» HARBOUR & TOWER والذي يضم أطول برج في العالم بارتفاع كيلومتر واحد عن سطح الأرض.

تمايز سوق دبي

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– الأزمة العالمية موجودة فعلاً وننظر اليها بترقب ومن المتوقع ان تترك آثاراً على دول منطقة الشرق الأوسط، إلاّ أنها ستكون بسيطة ومحدودة جداً.

فالأرقام والحقائق تؤكد ان سوق دبي العقاري متمايز عن الأسواق الأخرى، ولا يرتبط بالتأثيرات نفسها التي تنعكس على الأسواق العالمية.

أما بالنسبة لـ«نخيل» فقد تمكنت من أن تحقق في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٨، ضعف النجاحات والأرباح التي حققتها في ٢٠٠٧، علماً ان الشركة تسجل هذه الأرقام الممتازة منذ العام ٢٠٠٥، وهذه الأرقام هي وقائع وليست مجرد كلام.

يبقى ان هناك تخوفاً بعد الأزمة التي اندلعت في فترة الصيف الذي تميز بالركود أصلاً، مع العلم ان الأزمة التي شهدها العالم في ١٩٩٧ كانت أضخم وأخطر من الحالية، وخير دليل على محدودية تأثير الأزمة العالمية ان شركة نخيل الرائدة في مجال التطوير العقاري والتي تلعب دوراً رئيسياً في إبراز الوجهة السياحية لدبي، تجرأت وأعلنت عن مشروعها الضخم والعملاق في سيتي سكيب، وهذه الخطوة من المؤشرات المعبرة عن أن السوق العقاري في الإمارات متماسك وقوي، بالرغم من أنه كغيره من الأسواق يمرّ في مراحل تذبذب وعملية تصحيح للأرقام.

تضيف شاهين «سوق دبي يتطلب نحو ٨٠ ألف وحدة سنوياً، بنسبة نمو تتراوح بين ٦ و٧ في المئة، بما يؤشر الى أن الطلب سيزيد سنة ٢٠٢٠، وتأسيساً على هذه الأرقام اتخذنا قرار إطلاق مشروعنا الضخم.

نشاطات مرتبطة بالعقار

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– لدينا نشاطات عدة تتمحور حول المجال العقاري. فنحن ندير ونستثمر ونطوّر فنادق حول العالم الى مراكز التسوق في نخلة الديرة والمدينة العالمية، كما ولدينا شراكات مع مزودين.

■ في رأيكم هل سيكون للأزمة المالية آثار إيجابية على السوق العقاري في دبي؟

– كانت دبي ولا تزال محط نظر المستثمرين، كونها تتمتع بمقوّمات بارزة تجعل منها إمارة جاذبة للإستثمار الخارجي.

«هاربر أند تاور» مشروع العصر

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– نحرص على المشاركة في معرض سيتي سكيب سنوياً، لكن يجب ان تنظّم المشاريع كافة وأن تجمع تحت مظلة الشركة الأم منعاً لأي التباس قد يتعرض له المستثمر. وفي هذا الإطار قامت نخيل بتنظيم مختلف مشاريعها، وقد عرضت مشروع هاربر اند تاور المستوحى من الحضارة الإسلامية القديمة لتصبح هذه المدينة في المستقبل عاصمة دبي، بفضل موقعها المتميز في شارع زايد. وتكمن



منال شاهين تشرح للشيخ حمدان بن محمد بن راشد تفاصيل المشروع

أهمية هذا المشروع في أنه يضم برجاً عملاقاً يرتفع كيلومتراً واحداً عن سطح الأرض، وسيضم أيضاً شققاً سكنية ومحالاً تجارية وفندق بوديوم وجداراً على شكل هلال.

ويمتد المشروع على مساحة أكثر من ٢٧٠ هكتاراً. وميزة هاربر اند تاور الفريد من نوعه تكمن في مرافئه الداخلية.

مشاريع جاذبة للمستثمرين

■ ما هي ميزة شركة نخيل العقارية؟

– يكفي اسم نخيل وحده لجذب المستثمرين، كونها أثبتت أنها قادرة على تقديم أرقى أنواع الخدمات، وخير دليل على ذلك مشاريع نخلة الجميرا، DISCOVERY GARDEN، جزر الجميرا، INTERNATIONAL CITY وغيرها... وقد استطاعت ان تكسب ثقة عملائها.

وتجدر الإشارة هنا، الى ان المستثمر أصبح يتمتع بوعي عقاري لافت وباستطاعته التمييز بين خصائص مختلف المشاريع المعروضة، والعوائد التي تحققها له.

مؤمنون بسوق دبي العقاري

■ هل ستلجأ نخيل الى خفض أسعار مشاريعها؟

– لا أعتقد ان هناك دافعاً فعلياً يحملنا على خفض أسعارنا، ولن نفكّر حتى بخفضها في المستقبل، لأننا مؤمنون بتصوراتنا عن السوق العقاري في دبي الذي ينمو يوماً بعد يوم ويجذب الاستثمارات الضخمة، مع العلم أننا ندرس احتياجات السوق قبل المباشرة في مشروع ما، وعلى هذا الأساس نحدد أسعارها ثم نطرحها.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– أثبتت نخيل من خلال مشاريعها السابقة، أنها تتطلع دائماً الى الأمام، وتطمح للتقدم، وهي ملتزمة بهذا النهج تحقيقاً لمزيد من الإنجازات. ■

هاني خاشقجي (إيوان EWAAN):

التشريعات التنظيمية للقطاع العقاري السعودي تساهم في العمل بشفافية

مدير عام التسويق والمبيعات في شركة إيوان EWAAN السعودية هاني بهجت خاشقجي لفت الى الطلب الشديد على الوحدات السكنية في السوق السعودي، حيث تفوق حاجته مئتي ألف وحدة سنوياً، منوهاً بالتشريعات التنظيمية الصادرة أخيراً للقطاع العقاري السعودي، كاشفاً عن المشروع السكني العملاق «الفريدة» في مدينة جدة بتكلفة تصل الى ١,٢ مليار ريال.



الخليج الأقل تضرراً بالأزمة المالية

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– تأثرت معظم الدول بأزمة الإئتمان العالمية، لكن الخليج يعتبر من المناطق الأقل تضرراً بفضل قوة اقتصاد دوله والنمو الكبير في أسواقه.

كما ان الطلب لا يزال شديداً على الوحدات العقارية، لا سيّما في السوق السعودي الذي نعمل فيه.

■ **هل تلحظون تغييراً في التوجهات الإستثمارية في السعودية؟**

– ثمة تنوّع في قنوات الإستثمار في المملكة العربية السعودية إن في العقارات او الصناعة أو إدارة الأسهم وغيرها.

توسع مستقبلي في أسواق الخليج

■ **ما زالت منطقة الخليج تتمتع بأوضاع اقتصادية افضل في ظل توافر السيولة وارتفاع العائد على الاستثمار العقاري بالاضافة الى التسهيلات الاستثمارية الناجمة عن اتفاقية السوق الخليجية المشتركة، ألا يغريكم ذلك بتوجيه مزيد من الاستثمارات الى الداخل؟**

– إيوان شركة سعودية وتضم ١٩ مساهماً. وقد درجت الشركة على العمل في السوق السعودي والمساهمة في تطويره عقارياً. لكن بالطبع سنتوسّع مستقبلاً في الأسواق الخليجية التي تتمتع بمناخات استثمارية جاذبة ومربحة.

وقد حدّدت «إيوان للإسكان» هدفها في هذا المجال وهو إنشاء مشاريع إسكانية لمتوسطي الدخل، خصوصاً ان نسبة التملّك في السعودية لا تتعدّى ٢٥ في المئة. وهناك حاجة لمئتي ألف وحدة سكنية سنوياً.

مشروع «الفريدة» السكني

■ **ماهي المشاريع التي عرضتموها في سيتي سكيب؟**

– عرضنا في سيتي سكيب مشروعنا الأول «الفريدة» في مدينة جدة، وهو عبارة عن ضاحية سكنية وتجارية تضم مرافق سياحية وخدماتية وصحية وتعليمية، إضافة الى مساجد ونواد رياضية ومساحات خضراء. وكلفة المشروع تصل الى ١,٢ مليار ريال سعودي، وسنبدأ بإنشاء البنية التحتية نهاية العام الحالي وينتهي العمل كاملاً سنة ٢٠١١.

تشريعات عقارية

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟**

استحوذنا على قطعة أرض في شمال العاصمة الرياض مساحتها ٢,٢ مليون متر مربع لتطوير مشروع عقاري سكني جديد.

■ **كيف تقيّمون القانون العقاري في دولتكم؟**

– شهدت البنية القانونية السعودية تحسينات عديدة وظهرت تشريعات عقارية جديدة تنظم السوق العقاري وتساهم في العمل بحرفية وشفافية. ■









احمد الامير (الخليج القابضة GULF HOLDING):

فرصة ذهبية لتفعيل دور القطاع الاستثماري الاسلامي

تعتبر شركة الخليج القابضة للتطوير العقاري من الشركات الناشطة خارج دولة الامارات العربية، ومن مشاريعها التطويرية الحديثة «فيلا رويال» في شمال المغرب.

نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في الشركة احمد الامير طمأن الى «واقع منطقة الخليج العربي، حيث ترتكز دولها على أسس اقتصادية صلبة لامتلاكها احتياطات نقدية ضخمة جنتها من فوائض اسعار النفط». لافتا الى «ضرورة التكيف مع الازمات من خلال اعادة النظر في القوانين التنظيمية للقطاعات المالية وفرض شروط الحوكمة والشفافية على المؤسسات المالية والمصارف»، داعيا الى «استغلال الفرصة الذهبية لتفعيل دور القطاع الاستثماري الاسلامي»، مذكرا باعتماد «الخليج القابضة» استراتيجية مميزة مبنية على تنويع الاستثمارات والمخاطر.



احمد الأمير (الثاني من اليمين) داخل جناح GULF HOLDING خلال احد اجتماعاته

المسارعة الى تنظيم الاقتصادات

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– لا شك في ان تداعيات ازمة الائتمان العالمية فاقت كل التوقعات، والعالم اليوم يحاول استيعابها وفهمها، الا ان المعوق الحقيقي يكمن في ان انعكاساتها الفعلية على الاقتصادات والمؤسسات المالية العالمية، ليست ملموسة حتى الساعة، وقد تتطلب بعض الوقت لكي تظهر بوضوح، فالنظام الرأسمالي الاميركي، يمر بمرحلة حساسة حاليا، ولكنه اثبت خلال العقد الماضي نجاحه وقدرته على امتصاص الازمات.

ويضيف الامير بالرغم من تراجع البورصات وحساسية الاسواق حاليا، الا انني مطمئن لواقع منطقة الخليج العربي التي تقف على أسس اقتصادية صلبة، جاءت نتيجة ارتفاع اسعار النفط وتوافر احتياطات نقدية ضخمة تم جمعها خلال السنوات القليلة الماضية. لكن عاصفة الازمات التي تضرب في غير بلد، اوجبت الحكومات العربية اعادة النظر في القوانين التنظيمية للقطاعات المالية، وفرض مزيد من الشروط على المؤسسات لاعتماد الحوكمة والشفافية، اضافة الى اصدار تشريعات تعزز البيئة والمناخ الاستثماريين.

وفي رأيي، يجب ان نتطلع بإيجابية الى الازمة الحالية، كونها لن تطال جذور الاقتصاد الخليجي، وبالاخص اذا سارعت الحكومات المعنية الى تنظيم اقتصاداتها، واعطت القطاع الخاص دورا فعالا من شأنه ان يحقق التنمية الاقتصادية المستدامة. وعلى الجميع استغلال هذه الفرصة الذهبية لتفعيل دور القطاع الاستثماري الاسلامي، والذي يجب ان يحتل مكانة مرموقة في الاقتصاد العالمي.

مراجعة الحسابات والالتزامات

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– ستفرض الازمة الحالية لا محالة على المؤسسات المالية والمصارف وشركات التأمين والمطورين العقاريين نمطا يطاول توجهاتها الاستثمارية ويملي عليها محدودية اختيار نشاطاتها التوسعية. فالوضع القائم اليوم يفرض على الجميع مراجعة الحسابات والالتزامات.

■ **ما هي في رأيكم العوامل الرئيسية والضرورية لتأمين التنمية الاقتصادية المستدامة؟**

– في اعتقادي ان التنمية المستدامة عملية خلق اقتصاد يعتمد على الطلب المحلي وليس العالمي. اذ لا بد من تنويع السياسات المالية، بما يؤمن ايرادات متنوعة بحسب القطاعات المستثمرة فيها، وذلك لتحريك العجلة الاقتصادية وتفعيلها.

استراتيجية التنويع وتوزيع المخاطر

■ **ما اهمية تنويع الاستثمارات بالنسبة اليكم؟**

– اسواقنا لا تزال ناشئة ونامية وبالتالي، تفتقر الى التطوير، التنويع، وخلق ادوات استثمارية متطورة. وحاليا تعتمد «الخليج القابضة» استراتيجية مميزة مبنية على التنويع، فسّر الاستمرار يكمن في توزيع المخاطر. وقد اعلنت «الخليج القابضة» عن خطتها الخمسية التوسعية والتي تشمل التنوع الجغرافي والاستثماري.

مشروع «فيلا رويال»

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟**

– من المتوقع ان تتوسع الشركة في منطقة الخليج العربي التي تضم اسواقا واعدة ابرزها: المملكة العربية السعودية، البحرين، قطر، الامارات العربية المتحدة، اضافة الى دول شمال المغرب والهند.

وقد اعلنت الشركة عن مشروع «فيلا رويال» وهو الاول لها في شمال المغرب، وستعلن قريبا عن موعد الانطلاق بأعمال البناء.

محدودية الادوات الاستثمارية

■ **يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟**

– ركز القطاع الخاص استثماراته مؤخرا على المجال العقاري لانه قطاع ناشط وآمن، أما الاستثمار في الاسهم والبورصات فجاء نتيجة لتوافر فوائض مالية بفضل عوائد النفط المرتفعة.

هذا الواقع، يعكس بوضوح، محدودية الادوات الاستثمارية المتوافرة لدى القطاع الخاص، وخير دليل على ذلك ان القطاعات الاخرى شبه مهملة، فتراجع الاستثمار في القطاع الزراعي ادى الى ظهور مشكلة الامن الغذائي العالمية.

يذكر ان «الخليج القابضة» تركز جهودها في مجال التطوير العقاري. ■

مرزوق الرشدان (أبيار ABYAAR):

لا تصحيحاً أو هبوطاً في أسعار العقارات بمنطقة الخليج



نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة ابيار للتطوير العقاري ABYAAR مرزوق الرشدان لاحظ ان لا تصحيحاً أو هبوطاً في أسعار العقارات بمنطقة الخليج، حيث لا يزال الطلب شديداً على الوحدات العقارية، رغم تراجع عروضات المطورين الكبار، متوقعاً ان تنعكس مشكلات الثقة في السوقين الأميركي والأوروبي ارتداداً إيجابياً على أسواق المنطقة، كاشفاً عن عرض مشروع «مدينة الفنون» وبرجين في «دبي مارينا» خلال فاعليات «سيتي سكيب»، واصفاً مشاريع «أبيار» بالواقعية والمطمئنة للمستثمر الذي ينشد النوعية العالية والمعايير العالمية في إنجاز أي مشروع.

ذعر وخوف لا مبرر لهما

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– في رأيي ان تأثر الأسواق الخليجية بالأزمة المالية مبالغ فيه. فقد لحظنا ذعراً وخوفاً لا مبرّر لهما في الأسواق المالية الخليجية أكثر من الأسواق الأميركية والأوروبية.

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– لا تصحيحاً أو هبوطاً في أسعار العقارات في المنطقة. فالطلب شديد على الوحدات العقارية وهذا ما لمسناه في «سيتي سكيب»، رغم الانخفاض في نسبة العرض من المطوّرين العقاريين الكبار.

ويعود هذا الانخفاض ربما الى نقص في التمويلات والسيولة. لكن البنك المركزي الإماراتي ضخ ٥٠ مليار درهم في المصارف المحلية، مما سيريح الأوضاع.

ارتداد إيجابي!

■ في رأيكم، هل ستتحوّل الإستثمارات الخارجية الى دول الخليج؟

– نتوقع ان تنعكس مشكلات الثقة التي يعانيها السوقان الأميركي والأوروبي ارتداداً إيجابياً على أسواق المنطقة مع تحول الإستثمارات الى دول الخليج، ومن المفروض في هذه الحال معرفة كيفية الإفادة من الوضع.

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– يعتبر «سيتي سكيب» من أهم المعارض العقارية التي نشارك فيها نظراً الى محدودية مشاركاتنا في معارض أخرى، وهو يشكل منصة لعرض مشاريعنا والتواصل مع المستثمرين والمطورين والمعنيين بهذا القطاع.

«مدينة الفنون»

■ ما هي المشاريع التي عرضتموها خلال فاعليات المعرض؟

– عرضنا مشروع «مدينة الفنون» (DESIGN ART DISTRICT) الواقع في «دبي لاند» بالمشاركة مع «تيكوم إنفستمنت» وهي جزء من «دبي هولدنغ».

كما عرضنا برجين في «دبي مارينا»

■ هل عمدتم الى خفض أسعار عقاراتكم بعد الازمة؟

– السوق العقاري قوي والطلب شديد، لذا لم نلجأ الى خفض أسعارنا بل التزمنا بتسعيراتنا المعتمدة.

■ كيف تقوّمون فاعليات معرض «سيتي سكيب» لهذا العام؟

– لمسنا تراجعاً في عروض العقارات من المطوّرين الكبار قابله طرح حكومة دبي مشاريع تطويرية جديدة.

أما بالنسبة الى «أبيار»، فوضعنا أفضل بكثير ممّا كنا عليه في «سيتي سكيب ٢٠٠٧».

مشاريع متكاملة

■ ما الذي يميّز «أبيار» عن شركات عقارية أخرى؟

– شركة أبيار كويتية لكنها أسّست للعمل في سوق دبي. وتنشط الشركة في قطاع تطوير الشقق الفاخرة حيث تهتم بالموقع وأدق تفاصيل الأثاث والديكور الداخلي والتصميم. الى ذلك فكل مشاريعنا المطروحة للبيع واقعية وبدأ العمل على إنشائها، بمعنى ان باستطاعة المستثمر الإطمئنان الى النوعية العالية والمعايير العالمية في إنجاز أي مشروع. ■





عمر القاضي (إنجاز INJAZ):

سوق العقار السعودي واعد وقادر على استيعاب شركات تطوير جديدة

دشنت شركة إنجاز السعودية للتطوير العقاري مشروعها الرئيسي المارينا بإطلاقه خلال فاعليات سيتي سكيب، والمشروع متعدد الاستخدام يقع على الواجهة البحرية للمنطقة الشرقية.
وبرّر العضو المنتدب في شركة إنجاز عمر بن عبدالله القاضي تركيز المشاريع في السوق السعودي لحاجته الى مئتي ألف وحدة سكنية سنوياً، معتبراً إياه «ذا فرص واعدة وقادراً على استيعاب شركات تطوير جديدة». معدداً العوامل التي أبعدت القطاع العقاري السعودي عن تداعيات الأزمة المالية العالمية.



تركيز على المملكة السعودية

■ **هل لنا بلمحة عن شركة إنجاز ومشاريعها التطويرية؟**

– تأسست شركة إنجاز في المملكة العربية السعودية نهاية العام ٢٠٠٦، وتتركز مشاريعها العقارية في المملكة وأبرزها «المارينا» على الواجهة البحرية للمنطقة الشرقية. والمشروع متعدّد الاستخدام بين سكني، تجاري، استثماري ويتضمن بحيرة في حرمه. نأمل ان يحقق المشروع نقلة نوعية بما يمثله من ابتكارات جديدة مستخدمة فيه كالتبريد المركزي. ونتعاون في إنجاز هذا المشروع مع أمانة المنطقة الشرقية وهي مشكورة على جهودها المبذولة. وسنبدأ مرحلة إقامة البنية التحتية في ٢٠٠٩ على ان تنتهي سنة ٢٠١١ بالترافق مع البنية العلوية التي ستشارك إنجاز بتنفيذ نسبة ٣٠ في المئة منها.

لا منافسة في السوق السعودي

■ **هل تفكرون بتطوير مشاريع خارج المملكة؟**

– نركّز على السوق السعودي آخذين في الاعتبار النمو الكبير الذي يشهده حالياً، حيث تشير الإحصاءات الى حاجة هذا السوق لمئتي ألف وحدة سكنية سنوياً مقابل عروض محدودة مقدمة من الشركات العقارية والمطوّرين. لذا الفرص واعدة ولا وجود لمنافسة حادة والسوق قادر على استيعاب دخول شركات جديدة.

■ **هل تسعون الى تنويع استثماراتكم؟**

– التنويع الإستثماري جيد لأي شركة حفاظاً على أموالها. وشركة إنجاز أسست للعمل في المجال العقاري وتقديم الخدمات العقارية المنبثقة منه، لكن مالكي الشركة لديهم استثمارات في قطاعات أخرى.

الخوف والذعر غير مبررين

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– أضحى العالم قرية صغيرة وما يحصل في نيويورك له تداعياته على العديد من الدول بعيدة كانت أم قريبة.

وفي رأيي ان الذعر والخوف اللذين يسيطران على الأسواق المحلية لا مبرر لهما، فمثلاً سوق المملكة العربية السعودية يعتبر واعداً حيث نموه كبير والفورة العقارية ستمتص جزءاً مهماً من تأثيرات الأزمة.

كذلك فإن معظم المطوّرين العقاريين في المملكة يمثلون شركات محلية ولا يملكون استثمارات في السوقين الأميركي والأوروبي، وبالتالي لن يتضرروا من الأزمة. كما ان تعاملات القطاع العقاري السعودي مع المصارف لجهة التمويلات والإئتمان محدودة، ما يبعده عن تأثيرات الأزمة الكارثية.

تدشين مشروع المارينا

■ **كيف تقيمون معرض سيتي سكيب هذه السنة؟**

– سيتي سكيب حدث عالمي وهو أشبه باحتفال ضخم يجمع كبار المطوّرين العقاريين ويستقطب حضوراً كثيفاً من كل أنحاء العالم.

ومشاركتنا هي لتدشين مشروع المارينا والتعريف به على ان تعرض وحداته العقارية للبيع في السعودية قريباً. إضافة الى تركيزنا على تطوير مشاريع في مدينة الرياض والمنطقة الغربية في المملكة. ■





عماد فاخوري (شركة تطوير العقبة):

تداعيات الأزمة المالية ستنعكس ضوابط على عملية التطوير العقاري في بعض الدول العربية

لا تزال المملكة الأردنية الهاشمية تستقطب الاستثمارات الخارجية، خصوصاً من منطقة الخليج، حتى وصلت قيمة مشاريعها التطويرية الى ١٤ مليار دولار.

رئيس مجلس الإدارة، الرئيس التنفيذي في الشركة المهندس عماد فاخوري وصف المنطقة العربية بالمحصنة تجاه الأزمات وتداعيات الأزمة المالية الأخيرة، منوهاً بدور البنك المركزي الأردني في جعل الأردن ملاذاً آمناً للإستثمارات، متوقعاً نمو القطاعات العقارية بمعدلات أدنى من السابق، وفرض ضوابط على عملية التطوير العقاري في العديد من الدول العربية، كاشفاً عن ان قيمة مشاريع الشركة تجاوزت ١٤ مليار دولار.

المنطقة محصّنة

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– الأزمة المالية الحالية حساسة جداً، حيث تجاوز حجم التمويل إمكانات المصارف، وقد تركت آثارها السلبية على اقتصادات العديد من الدول.

أما المنطقة العربية فإنها ستتأثر في شكل محدود جداً وسيظهر هذا الأثر في معدل النمو في الأسواق، ويعود السبب في ذلك الى ان المطورين العقاريين أفادوا من تمويلات المصارف مع أنهم قادرون على تمويل مشاريعهم ذاتياً. أضف الى ذلك ان إيرادات الفائض النفطي لعبت دوراً أساسياً في تأمين الإمكانات التمويلية اللازمة للمشاريع. وهذا الأمر جعل المنطقة محصّنة نسبياً ومحمية من الأخطار والتداعيات السلبية الناتجة عن الأزمة.

من ناحيته، وضع البنك المركزي الأردني منذ عدة سنوات ضوابط وقيوداً تمنع المصارف من إعطاء نسبة تتجاوز ٢٠ في المئة من محفظتها الإقراضية للتمويلات العقارية، من هنا لم تتأثر الأردن بالأزمة لا من قريب أو بعيد واستمرت مشاريع التطوير العقاري بالوتيرة نفسها، حتى ان المملكة باتت ملاذاً آمناً رئيسياً ومن أكثر الدول خارج منطقة الخليج العربي وغير النفطية التي تتدفق عليها الاستثمارات وخصوصاً الموجهة للقطاع العقاري.

يذكر ان الأزمة العالمية أثرت مباشرة على استثمارات الشركات العالمية في القطاعات الإقتصادية المتعلقة مباشرة بهذه الدول، وإلغاء هذه الآثار السلبية عملية تتطلب وقتاً أكثر بكثير ممّا هو معلن، ولذلك شهدت الأسواق تصحيحاً في أسعار الأسهم والنفط، وهذا الأمر يعتبر طبيعياً.

أما على صعيد العالم العربي فسيستمر النمو ولكن بمعدلات أدنى من السابق لأن مقوّمات النمو الأساسية متوافرة في المنطقة العربية.

وفي اعتقادي، ان هذه الصدمة ستكون إيجابية لمنطقتنا العربية، بمعنى أنه سيكون هناك انتشار أكبر للوعي، وستفرض ضوابط على عملية التطوير العقاري للتخفيف من المضاربات والتركيز على الإستثمار المباشر وبالتالي، سنشهد إعادة إطلاق فورة عقارية جديدة إثر انخفاض أسعار بعض العقارات الى مستوى مغر، من شأنه أن يوجد موجة طلب جديدة تحقق النمو للمنطقة.

تنوع في المشاريع

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– ان مشروع منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة ليس مبنياً فقط على التطوير العقاري. بل بالعكس تماماً إذ يستقطب مشاريع متنوعة من مختلف القطاعات، من تطوير البنى التحتية الى إنشاء الموانئ والمطارات الى المشاريع الصناعية واللوجستية. إضافة الى أننا نركّز على التطوير العقاري في فئاته المختلفة وخصوصاً التطوير العقاري السياحي والتطوير العقاري اللوجستي. وباعتقادي، نحن بمعزل عن أي نوع من أنواع التباطؤ، فأرقام شركة تطوير العقبة تبيّن التقدم الذي حققته الشركة، وآخر أرقامها تبيّن أن المشاريع الإستثمارية التي وقّعنا عليها وهي قيد التنفيذ الآن، تجاوزت قيمتها ١٤ مليار دولار أميركي، وهو مبلغ ضخم قياساً لمنطقة صغيرة، وحداثة الشركة التي لم يمضِ على تأسيسها ٤ سنوات، هذا إضافة الى ما تحقق من إنجازات على صعيد المبيعات، ممّا يؤكد ان المشاريع تلقى طلباً وإقبالاً من قبل المستثمرين الخليجيين.

١٤ مليار دولار قيمة مشاريعنا

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– نشارك في «سيتي سكيب» منذ بداياته وقد توسعنا في مشاريعنا حيث تفوق قيمتها اليوم ١٤ مليار دولار.

كما أننا نعمد من خلال مشاركتنا مع شركائنا الى تعزيز أسلوب الشراكة بين القطاعين العام والخاص. إضافة الى أننا نستفيد من المحاضرات المرافقة للمعرض للاطلاع على التحديات والإفادة من الحلول المقترحة، فضلاً عن أن المشاركة تهدف أساساً الى التعريف بالبيئة الاستثمارية العقارية الفريدة في مدينة العقبة، وتسويقها وإلقاء الضوء على الفرص الإستثمارية العقارية العديدة.

يذكر ان موضوع تحديات التمويل في التطوير العقاري، وآثار الأزمة العالمية على هذا القطاع في المنطقة العربية والخليجية، طغى على أجندة البحث خلال فاعليات المعرض.

وختاماً، فإن عملية التباطؤ الحالية صحية، وسيليها استمرار في عملية النمو العقاري لأن المنطقة تتمتع بكل المقوّمات والتمويلات الضرورية لتحقيق التنمية العقارية المستدامة.■





طلال السريع (سناسكو للتطوير العقاري SNASCO) :

الأنظمة والقوانين العقارية في الإمارات متطورة وعادلة



نائب رئيس مجلس إدارة شركة سناسكو للتطوير العقاري طلال السريع أشار الى ان تأثير الأزمة المالية لن يكون كبيراً على منطقة الخليج، مورداً جملة أسباب مانعة أبرزها عدم قدرة المشاريع السكنية على مواكبة حركة الطلب المتأتية من تزايد عدد السكان. موضحاً عنوان الاستراتيجية الحالية للشركة وهو المحافظة على النمو المحقق، معتبراً ان الاستثمار في العقار يبقى الأضمن والملاذ الآمن، مؤكداً ان القطاع العقاري لا يزال الأسرع نمواً، داعياً المستثمر الى التمتع بالوعي الكامن، بما يمكنه من التمييز بين شركات التطوير، واصفاً أخيراً الأنظمة والقوانين العقارية المعمول بها في الإمارات بالمتطورة والعادلة والموضوعية.

تأثير محدود على منطقة الخليج

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– تركت أزمة الإئتمان العالمية آثاراً سلبية بعضها معنوي. فالجهات المالية أضحت متخوفة من عدم القدرة على تمويل المشاريع العقارية، وإزاء ذلك وضعت المصارف حداً للتمويلات العقارية لفترة محددة، بانتظار إمرار قطوع الأزمة.

وفي اعتقادي، ان تأثير هذه الأزمة لن يكون كبيراً على منطقة الخليج، وذلك لأسباب عدة أبرزها: ان المشاريع في منطقة الخليج لا تزال في قيد البناء وبالكاد تواكب حركة الطلب المتأتية من تزايد عدد السكان.

المحافظة على النمو المحقق

■ هل لديكم نيّة في زيادة الإستثمارات والتوسع نحو الخارج؟

– لدى «سناسكو» مشاريع في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية، ونحاول التركيز على هاتين الدولتين. كما أننا توسعنا نحو الأسواق النامية في أفريقيا الشمالية ومنها الجزائر حيث نطوّر حالياً مشروعاً ضخماً بالتعاون مع الحكومة الجزائرية.

أما استراتيجيتنا الحالية، فإنها تقوم على أساس المحافظة على النمو الذي حققته الشركة حتى الآن، حتى إذا تأثرت الأسواق العربية بالأزمة الحالية تبقى سلبياتها على «سناسكو» محدودة ومقبولة.



الإستثمار العقاري ملاذ آمن

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– من المفروض ان يكون الإستثمار في البورصات والأسهم على المدى الطويل، تفادياً لتداعيات سلبية قد تخلّفها الأزمة المالية العالمية. أما الإستثمار في العقار، فيبقى أضمن ويعتبر ملاذاً آمناً لأن المستثمر إذا لم يحقق أرباحاً فإنه على الأقل يحافظ على أمواله.

ولا شك في أن نسبة النمو في القطاعات الإقتصادية المختلفة متفاوتة وقد ينمو قطاع معين اسرع من قطاع آخر. ولكن، في رأيي، ان كل القطاعات الاقتصادية تشهد طفرة ملحوظة (الطيران – الصناعة الخ) ولكن يبقى القطاع العقاري الاسرع نموا والاكثر أماناً، ولأن المستثمر يبحث دائما عن الارباح بأقل خسائر ممكنة.

القطاع العقاري لا يزال واعدا

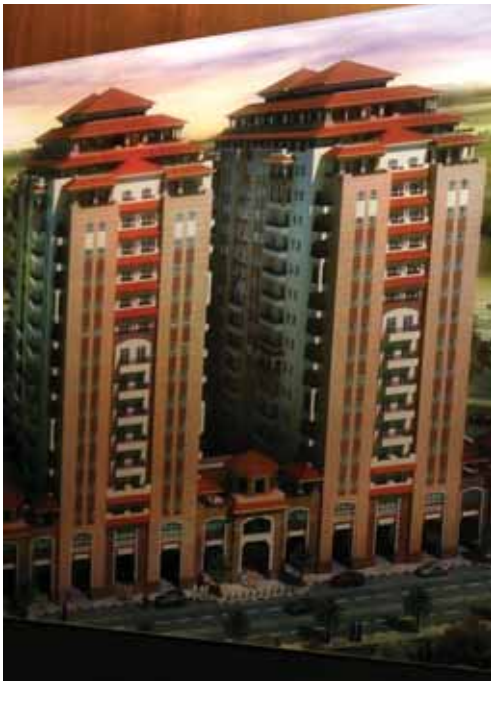
■ ما تعليقكم على التخوف الحاصل حاليا لدى المستثمرين وترددهم في خوض المجال العقاري؟

– لا يمكن ان تبقى وتيرة الاستثمار كما كانت، لان لا شيء يبقى على حاله. ومن الطبيعي، ان تسود مشاعر التردد والتخوف بسبب الاحداث العالمية، ولكن في الوقت نفسه لا يجدر بنا ان نتشاءم لان القطاع العقاري لا يزال واعدا.

صدقية في العمل

■ ما تعليقكم على اخفاق بعض الشركات العقارية وعدم التزامها بوعودها وتسليم مشاريعها في الوقت المحدد؟

– تعتبر «سناسكو» من الشركات العقارية التي تعطي اهمية لصدقيتها في العمل. وهنا، لا بد من الاشارة الى اهمية ان يتمتع المستثمر بالوعي الكافي ليتمكن من التمييز بين الشركات من خلال انجازاتها السابقة وتاريخها. فالتأخير بتسليم المشاريع وعدم الالتزام بالوقت المحدد امر غير مقبول بالنسبة لنا.



التشريعات العقارية في الامارات متطورة

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– لدينا مشاريع في شمال افريقيا، وفي سوق الاردن الواعد غير المتأثر بالازمات العالمية بفضل الاستقرار المالي والسياسي الذي يتميز به.

■ كيف تقوّمون القانون العقاري في الامارات وفي الدول التي لديكم النية بالتوسع فيها؟

– الانظمة والقوانين العقارية في دولة الامارات العربية المتحدة متطورة جداً وعادلة وموضوعية، وهي من افضل التشريعات في العالم. ■



الأسواق الخليجية بمنأى عن الأزمة

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– لا شك في أن أزمة الإئتمان العالمية ضربت الأسواق الأميركية والأوروبية وحتى طوكيو، لكن محلياً لم يكن لها تأثير ملموس، بحيث ان الأسواق العربية عموماً والخليجية خصوصاً بنيت على أسس متينة جداً، عمادها الاقتصاد القوي ومعدّل الدخل الفردي المرتفع والنمو السكاني المطرد، مقابل نقص في الوحدات السكنية والعقارية يصل الى ٢٥٠ ألف وحدة في أبوظبي و٥٠ ألفاً في دبي و٥٠٠ ألف في المملكة العربية السعودية.

من هنا، لا تأثير سلبياً لأزمة الإئتمان العالمية على الأسواق الخليجية، باستثناء تسجيل تردّد للمستثمرين في توظيف أموالهم في المنطقة ولفترة وجيزة قبل العودة والإقدام على الإستثمار من جديد.

شح السيولة مؤقت

■ **كيف تفسّرون هبوط أسعار الأسهم في بورصة دبي؟**

– الأصول المالية مختلفة عن الأصول العقارية. لذا فالمؤسسات المالية والمصارف وشركات الإستثمار ستتأثر أكثر من الشركات العقارية. وسنشهد تشدداً أكبر من مؤسسات التمويل في تقديم القروض والشروط الإئتمانية.

أما بالنسبة الى الإنهيار الحاصل في سوق دبي المالي، فالأمر يرجع الى الخوف من الأزمة والشحّ في السيولة، ما يدفع المتعاملين الى بيع الأسهم وجمع الأموال النقدية تحسباً، لكن المرحلة هذه مؤقتة، والأسواق الخليجية ستتجاوزها قريباً.

التصحيح يعني الثبات

■ **أصدرت مزايا تقريرها العقاري وتوقعت تصحيح أسعار العقارات وانخفاضها بنسبة ١٢ في المئة، فما هي حقيقة هذا التقرير وهلا وضعتمونا في تفاصيله؟**

– التصحيح يعني ثباتاً وعدم ارتفاع دراماتيكي

سلوى ملحس (مزايا العقارية MAZAYA) :

انخفاض أسعار العقارات الى مستوياتها المنطقية يعني ثباتها

عزت نائبة الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة المزايا القابضة للتطوير العقاري المهندسة سلوى ملحس انعدام تأثيرات أزمة الإئتمان العالمية على الأسواق الخليجية لبنائها على ركائز وأسس متينة في ظل نمو سكاني مطرد وطلب متصاعد على الوحدات السكنية.

ووصفت المرحلة التي يمر بها السوق المالي في دبي بالمؤقتة، وترجع الى الخوف من تداعيات الأزمة العالمية والشح في السيولة، معتبرة ان تصحيح أسعار العقارات يعني ثباتها، معددة بعض الأسباب الكامنة وراء انخفاض الأسعار الى مستواها المنطقي، كاشفة عن خطة تسويقية محكمة لبيع الوحدات العقارية في مشروعي داون تاون جبل علي والواجهة المائية.



د. خالد عبدالله وسلوى ملحس

لأسعار العقارات. فإصدار مؤسسة التنظيم العقاري (RERA) في دبي قوانين عقارية دقيقة، والأزمة المالية وإجازة عيد الفطر السعيد، ساهمت في تثبيت سعر العقارات والمحافظة على مستوى منطقي، كما وخفضت حدّة التداولات وعمليات بيع وشراء العقارات.

إعادة النظر في الأسواق

■ **في رأيكم، هل من المفروض ان تحوّل الشركات والمؤسسات المالية استثماراتها الى مناطق أخرى؟**

– كل أزمة كبيرة وضخمة تفرض على الشركات دراسة التأثيرات والتداعيات على نشاطها وإيجاد خيارات جديدة. فمثلاً، يجب ان تسعى المصارف والمؤسسات المالية والإستثمارية التي تضررت في الأسواق العالمية، الى العودة للاستثمار في أسواق أكثر ثباتاً والأسواق الخليجية منها.

■ **هل تهتمون برفع حجم استثماراتكم مستقبلاً؟**

– تهدف شركة مزايا الى زيادة حجم استثماراتها للحفاظ على نسبة النمو المرتفعة التي حققتها منذ خمس سنوات تاريخ انطلاقتها، وقد وضعنا خطة تسويقية محكمة لبيع الوحدات العقارية في كل من مشروعي داون تاون جبل علي والواجهة المائية خلال الشهرين المقبلين.

البحث عن التميز

■ **ما الهدف من مشاركتكم في «سيتي سكيب ٢٠٠٨»؟**

– تشارك «مزايا» في سيتي سكيب منذ خمس سنوات، والإفادة كبيرة بدءاً من الاطلاع على المشاريع الجديدة في المنطقة ومعرفة مدى المنافسة في هذا القطاع، وبالتالي البحث عن التميّز. كما يعد هذا المعرض أرضاً خصبة لإقامة شراكات استراتيجية مع الجهات والأطراف المرتبطة بالنشاط العقاري. كما ونستفيد من خبرات المشاركين الأجانب.

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– نبحث دائماً عن فرص للتوسّع، ولدينا خطة لزيادة انتشارنا الجغرافي وسنتوجه قريباً الى إمارة عجمان. ■



من اليمين: عبدالله المهنا، عبدالله الروضان وجاسم الغانم (جناح MAZAYA)

محمد سلطان القاضي (رأس الخيمة العقارية RAK PROPERTIES) :

ندرس إمكانية إنشاء مشاريع في غير بلد بواسطة ذراعنا الدولية



العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة رأس الخيمة العقارية RAK PROPERTIES محمد سلطان القاضي نوّه بإمكانات دولة الإمارات العربية وقدرتها على تخطي أي مشكلة عالمية، معتبراً ان أثر أزمة الإئتمان العقاري العالمية نفسي.

وأشار القاضي الى ان رأس الخيمة العقارية ومنذ انطلاقتها تعتمد أسلوب التنويع في محفظتها الإستثمارية بالرغم من أن العقار مجالها الإستثماري الرئيسي، عارضاً لأهم المشاريع المطروحة خلال فاعليات «سيتي سكيب»، مذكراً بمشروع «ميناء العرب» الذي بيع بالكامل، لافتاً الى قيام الشركة بدراسة إمكانية إنشاء مشاريع في غير بلد من خلال الذراع الدولية للشركة.

طلب على العقار في الخليج

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– لا شك في أن أزمة الإئتمان العالمية أثرت على العالم أجمع، ولكن بفضل ميزة دولة الإمارات العربية المتحدة المستقرة أمنياً وسياسياً واقتصادياً والمتمتعة بإمكانات هائلة، فهي قادرة على التغلب على أي مشكلة عالمية. وحتى الآن، لم نلحظ ظهور معضلة لجهة المبيعات والتمويلات والإستثمارات العقارية. ولا تزال الطلبات على العقار مرتفعة، وخير دليل على ذلك حضورنا هذه السنة في معرض «سيتي سكيب» الذي ضم عدداً كبيرا من العارضين وعكس ثقة الناس والمستثمرين بالقطاع العقاري.

يضيف القاضي: من خلال متابعتنا للتطورات المالية الأخيرة، لاحظنا ان أثر الأزمة الإئتمانية العالمية نفسي، وان قطاعي الأسهم والعقارات تراجعا عالمياً بنسبة ٥ أو ١٠ في المئة وهي نسبة مقبولة، وفي رأيي ان العالم بمنأى عن الكوارث الكبرى.

تنويع المحفظة الإستثمارية

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– تعتمد «رأس الخيمة العقارية» منذ انطلاقتها أسلوب التنويع في المحفظة الإستثمارية، بالرغم من أن العقار هو المجال الإستثماري الرئيسي للشركة، وهذا التنوّع يشكل خطوة مهمة لا بد منها لتأمين عوائد سريعة وعالية.

علاقة عضوية بين القطاعات

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار ،هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– الإقتصاد هو دورة متكاملة تشمل مختلف القطاعات. ففي الوقت الذي يجني خلاله المستثمر أرباحاً عالية من الأسهم والعقار، سيتوجه للاستثمار في قطاعي الصناعة والتجارة وغيرهما، وبالتالي أي تأثير سلبي أو إيجابي على أحد هذه المجالات سيترك الأثر ذاته على القطاعات الإقتصادية الأخرى.

أما اختيار القطاعات الإستثمارية فهي عملية تتغيّر بحسب كل مستثمر وتحليله الشخصي وقدرته على توجيه استثماراته في الاتجاه الأفضل.

تراجع العوائد ليس معضلة

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– نشارك للمرة الرابعة في معرض «سيتي سكيب» العقاري، وقد لاحظنا ان المعرض يتطوّر عاماً بعد عام بفضل جهود الهيئة المنظمة. فالإقبال منذ اليوم الأول جيد سواء لجهة العارضين أو المستثمرين، ممّا يطمئن المستثمر الى ان استثماراته كانت في محلها، وبالأخص ان غالبية المستثمرين في قطاع العقار حققوا عوائد بنسبة ٥٠ الى ١٠٠ في المئة، وبالتالي التراجع البسيط بنسبة لا تتجاوز الـ ١٠ في المئة لن يشكّل معضلة بالنسبة لهم.

«ميناء العرب»

■ وما هي المشاريع التي عرضتموها في «سيتي سكيب»؟

– مشروع «ميناء العرب، في رأس الخيمة وهو مشروع ضخم جداً، يقام على مساحة حوالى ٣٦ مليون قدم مربعة ويضم ٦ آلاف وخمسمئة وحدة سكنية، إضافة الى أبراج مكتبية وحوالى ٧٠٠ فيلا، ومحال للتجزئة ومراكز التسوّق و TOWN HOUSES وحوالى ١١ فندقاً من فئة خمسة نجوم مطلة على البحر. وقد انتهينا مؤخراً من العمل في البنى التحتية والبحيرات وباشرنا في تطوير المباني.

خصائص وتمايز

■ ما هي الخصائص التي تميّز مشاريع «رأس الخيمة العقارية» عن سواها؟

– المشاريع التطويرية في دولة الإمارات العربية المتحدة تكمّل بعضها البعض. ولكن لكل مشروع ميزة خاصة به، فميزة مشروع «ميناء العرب» أنه متعدد الاستعمالات وذو إطلالة على شاطئ البحر ومزوّد بقنوات بحرية. وقد بعنا وحدات هذا المشروع بالكامل. إضافة الى أننا بعنا أيضاً مشروع TWIN TOWERS الذي يضم برجين، سكني وتجاري بارتفاع ٤٥ طبقة ويحتويان على محال تجارية ومراكز صحية ورياضية. إضافة الى مشروع «برج رأس الخيمة» في أبوظبي على جزيرة الريم، ويأتي هذا البرج ضمن الأبراج السكنية في مشروع المارينا سكويرز، ويتميز بموقعه الفريد وباستخدام التكنولوجيا الذكية في الشقق.

ونعرض اليوم مشروع «جلفار رزيدنس» وهو برج مميز بتصميمه الهندسي المعاصر، ومزوّد بتجهيزات تمنح الإحساس بالدفء وتعطي الإنطباع بالأناقة والفخامة، مع تصاميم مبتكرة ذات مساحات مثلى للاستخدام، الى مشاريع عدة أخرى في أبوظبي ودبي. يذكر أننا نسوّق لمشروعنا «جلفار رزيدنس» ولكننا لا نعرضه للبيع حالياً.

التوسع نحو أسواق جديدة

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– سنعلن قريباً عن مشروعين في رأس الخيمة، إضافة الى أننا ندرس إمكانية إنشاء مشاريع في تنزانيا وجورجيا ومصر والمغرب وعمان والسودان، وبالأخص أن أراضينا في هذه الدول تملكها الذراع الدولية للشركة الهادفة الى الانتشار والتوسّع، ولكننا نسعى لدراسة القوانين بدقة، قبل الانخراط في أي نوع من أنواع الإستثمار. ■



رامي عدوان (تعمير TAAMEER) :

نتطلع الى إقامة مشاريع سكنية في السعودية موجهة الى الطبقة المتوسطة



استغرب نائب الرئيس التنفيذي للتسويق والمبيعات في شركة تعمير TAAMEER الأردنية للتطوير العقاري رامي كمال عدوان صدور مواقف أو تقارير رسمية حول تداعيات الأزمة المالية العالمية على دول المنطقة، في حين تبدي الدوائر المالية المغلقة تخوفاً. وأكد استمرار الشركة في إنجاز مشاريعها المتمايزة بقيمتها المضافة واستثمارها المجزي. مطمئناً الى ان العقار في الأردن ثابت في سعره، ما يجعل من هذا البلد ملجأ آمناً للإستثمار، معرباً عن تطلع الشركة لإقامة مشاريع سكنية في السعودية موجهة الى الطبقة المتوسطة.

تجاهل لتداعيات الأزمة المالية

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– شهدنا على الصعيد العالمي تعثرات وانهيارات مصارف ومؤسسات مالية وعقارية عدة ممّا دفع بالحكومات الى التدخل في محاولة لإنقاذها.

أما في المنطقة العربية فلم يسجل أي موقف رسمي معلن أو صدور تقارير رسمية تشير الى مدى تأثر أسواق المنطقة بالأزمة وسط تجاهل لمدى خطورتها وتداعياتها. وقد سمعنا تصريحات لبعض المسؤولين يعكسون فيها تباشير ثقة مبالغاً فيها، في حين يسجل تخوّف كبير من الدوائر المالية المغلقة وتداول معلومات عن قيام صناديق أجنبية بسحب أموالها من أسواق الخليج لتمويل نقص السيولة في الولايات المتحدة، الى جانب استثمارات عربية في السوق الأميركي بدأت تفقد قيمتها. أما النتيجة الملموسة للأزمة فحملت المصارف على الحذر ومراجعة سياساتها التمويلية واعتماد معايير أكثر شفافية.

مشاريع ذات قيمة مضافة

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– لم نتخذ قراراً بعد بتغيير مسار أعمالنا، ومستمرون بمشاريعنا القائمة المتمايزة بقيمتها المضافة واستثمارها المجزي في ظل انخفاض الأسهم. بعكس المشاريع الضخمة والخيالية مثل بعض ناطحات السحاب والموانئ العائمة وغيرها والتي تتأثر سلباً باعتبارها من الكماليات.

ومهما يكن فالعقار في الأردن ثابت عموماً أي أنه لا يتعرّض لارتفاعات أو هبوط حاد، لذا تعتبر هذه الدولة ملجأ آمناً للإستثمار، في حين قد تنخفض العوائد الاستثمارية في منطقة الخليج.

■ **كيف تصفون الإقبال على مشاريعكم في المعرض؟**

– نسوّق مشاريعنا في سيتي سكيب لكن عمليات البيع تحصل بعد المعرض، وقد شهدنا اهتماماً وإقبالاً شديدين على عقاراتنا.



نستهدف السوق السعودي

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟**

– نتطلع نحو السوق السعودي كخطوة أولى لتطوير مشاريع بالتعاون مع مجموعة صافولا السعودية تستهدف الطبقة المتوسطة، وذلك كسراً لتوجه المشاريع السكنية نحو الطبقة الراقية. كما نهتم بأسواق ليبيا والجزائر وأربيل في العراق.

مشاريع راقية

■ **هل لديكم مشاريع موجهة للطبقة الميسورة؟**

– تمتلك شركة تعمير مشاريع راقية وفخمة وذات نوعية عالية وصديقة للبيئة، مع العلم ان الشقة الفخمة في الأردن أدنى سعراً من مثيلتها في دبي مع أنها بالمواصفات ذاتها.

■ **كلمة أخيرة؟**

– معرض سيتي سكيب مفيد جداً ويفسح مجالاً للإطلاع على آخر المستجدات العالمية في القطاع العقاري. هذا وسنشارك في سيتي سكيب أبوظبي وجدة. ■





حسين الفقيه (مينا الفجر MINA AL FAJER) :

القطاع العقاري الخليجي مضبوط ومحمي

الرئيس التنفيذي في شركة مينا الفجر للتطوير العقاري MINA AL FAJER حسين الفقيه اعتبر ان تأثير أزمة الإئتمان العقاري محدود ومحصور في السوق العقاري الخليجي والشرق أوسطي.

ونوّه بالقوانين التنظيمية الصادرة عن مؤسسة التنظيم العقاري "RERA" ودورها في ضبط السوق وحمايته، متوقعاً ان يقبل المستثمرون على توظيف رؤوس أموال ضخمة في المشاريع العقارية العربية.



من اليسار: حسين الفقيه وأحمد شمس الدين

تأثير محدود على السوق العقاري الخليجي

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– شهدنا تأثيرات عدة لهذه الأزمة على أسعار الأسهم في البورصات في المنطقة العربية خلال الفترة الأخيرة.

أما بالنسبة الى السوق العقاري في الخليج والشرق الأوسط، فالتأثيرات عليه ستكون محدودة ومحصورة.

وفي دبي، تحرص «مؤسسة التنظيم العقاري» (RERA) على ضبط السوق وحمايته.

أما في ما يتعلق بمشروع مينا الفجر، فما زلنا نتلقّى دعماً وتمويلاً بنسبة ٩٠ في المئة من بنك أبوظبي الوطني.

ومن هنا لم نتأثر بالأزمة العالمية برغم ان المصارف العالمية خفّضت نسبة تمويلاتها في المنطقة.

دور إيجابي لمؤسسة التنظيم العقاري

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– يندرج مشروع مينا الفجر ضمن فئة المنتجعات السياحية، وهذا النوع من الاستثمارات العقارية لا تزال جاذبة في دبي والشرق الأوسط نظراً لارتفاع عدد السيّاح.

كما ان RERA تتخذ اجراءات فاعلة تنظيمياً ساهمت في حماية القطاع العقاري في السنتين الماضيتين من أزمات مالية مشابهة لما يحصل في الولايات المتحدة الأميركية.

■ **في رأيكم، هل ستشهد المنطقة عودة لرؤوس الأموال العربية الى الأسواق المحلية؟**

– القطاع العقاري قوي وثابت في المنطقة، وقد نلمس إقبالاً للمستثمرين على توظيف أموالهم في المشاريع في العالم العربي قبل نهاية عام ٢٠٠٨. ولا نتوقع ان تحقّق الاستثمارات في العقارات عوائد بنسبة ١٠٠ في المئة سنوياً كما حصل عام ١٩٩٥، لكن يبقى ان العائد على الاستثمار في الإمارات يراوح بين ١٠ و٢٢ في المئة.

عرضنا آخر الوحدات

■ **ما الهدف من مشاركتكم في سيتي سكيب ٢٠٠٨؟**

– يعتبر سيتي سكيب من أبرز المعارض العقارية ومن الضروري المشاركة فيه.

وتعرض مينا الفجر آخر وحداتها العقارية في مشروع مينا الفجر.

■ **هل لديكم خطط توسعية في المستقبل؟**

– نعمل على مشاريع جديدة في الشرق الأوسط وأوروبا الشرقية. ونجري حالياً مفاوضات مع بيت استثمار في «مونتينيغرو» إضافة الى إطلاق مشاريع في بلغاريا ولبنان وتونس بداية العام المقبل.

سوق أوروبا الشرقية واعد

■ **في رأيكم، هل تشبّع السوق العقاري في الخليج كي تتطلعوا الى الأسواق الأوروبية؟**

– لدينا مشاريع في دبي، وفي أبوظبي ضمن مجموعة فيرمونت ريزورتس FAIRMONT RESORTS، لكن سوق أوروبا الشرقية واعد وجاذب إذ يفتقر الى مشاريع عقارية متنوعة.

■ **بعد هذه الازمة، هل ستلجأون الى خفض أسعار العقارات في مشروعكم؟**

– بعنا النسبة الأكبر من الوحدات العقارية في مشروع مينا الفجر، لذا لا حاجة الى خفض الأسعار خصوصاً ان مجموعة الوحدات المتبقية تشكّل نسبة ١٣ في المئة من مجمل المشروع.

المطورون العقاريون محميون

■ **كيف تقيّمون القانون العقاري في دولتكم؟**

– تقوم RERA في دبي عبر إجراءاتها وقوانينها العقارية بتأمين الحماية المطلوبة للمطورين العقاريين والمستهلكين. وقد بدأكبار المطوّرين في الإمارات الأخرى اعتماد حسابات الثقة ESCROW ACCOUNTS.

وعموماً القوانين مرنة وتحفظ حقوق الأطراف المشاركة في النشاط العقاري، كما وانها تجذب المستثمرين الى المنطقة. ■





شادي مجالي (سرايا العقبة):
توجهاتنا الاستثمارية ستبقى على ما هي في ظل أزمة الإئتمان العالمية

رئيس شركة «سرايا العقبة» التابعة لـ «سرايا القابضة المحدودة SARAYA» شادي مجالي طمأن الى محدودية تأثر الأردن بتداعيات أزمة الإئتمان العقاري العالمية، واصفاً التأثير بالمحدود والضيق خصوصاً على المصارف الأردنية.

وأكد مجالي إبقاء «سرايا العقبة» على توجهاتها الاستثمارية باعتبار مشاريعها ناجحة استثمارياً وسياحياً ومبنية على دراسة جدوى اقتصادية طويلة الأمد، متناولاً ميزات مشاريع «سرايا القابضة» الموزعة على العديد من البلدان، وخصائصها لجهة تحويل المواقع الى وجهات رفاهية وفخامة.

تأثير غير ذي أهمية لأزمة الإئتمان العقاري

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– نقلت وسائل الإعلام مؤخراً أخبار وتداعيات أزمة الإئتمان العالمية التي تركت آثاراً ضخمة في الأسواق. ولكنني على يقين ان الحكومات في الدول المتضررة ستتحرك لإيجاد حلول نهائية للأزمة عبر دعم البورصات، وبالتالي لن تسمح بتمادي الآثار السلبية بحيث أنها لن تتحمل تداعياتها.

أما تأثير هذه الأزمة على الأردن فسيكون محدوداً جداً وغير ذي أهمية، بفضل الرقابة المطبقة على البنوك الأردنية، حتى أن البلاد لم تتأثر منذ البدء بالتضخم الذي طاول معظم الدول.

استثماراتنا على المدى الطويل

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– لن تتغيّر توجهاتنا الاستثمارية، لأننا نؤمن بالجدوى الإقتصادية لمشاريعنا في أسواق جاذبة استثمارياً وسياحياً ومن كل النواحي الإقتصادية. وبالتالي فإن استثمارات «سرايا العقبة» مخصصة لتكون استثمارات للمدى الطويل، أما الأزمة فقصيرة الأجل ولن تستمر لأكثر من سنة ونصف السنة. ولذلك نشعر بالارتياح على المديين القريب والبعيد، برغم تفاعل الشركات الاستثمارية في الأردن بما يحصل في الأسواق العالمية.

سرايا العقبة

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– تشارك «مجموعة سرايا» للمرة الرابعة في معرض سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨، باعتباره أكبر تجمّع لرواد قطاع العقار والتطوير العقاري في المنطقة، ولذلك أعلنت سرايا عن رعايتها للمعرض هذه السنة. وقد سعت المجموعة الى تسليط الضوء على


مشروع «سرايا بندر جصة»


علي كولاغاصي ووجيهة الحسيني (جناح SARAYA)

مشروع «سرايا العقبة» كونه المشروع الأول والرئيسي بخدماته المتكاملة النخبوية. وقد حققنا حتى الآن، نتائج جيدة وباهرة.

■ وما هي المشاريع التي عرضتموها؟

– عرضت المجموعة مشاريعها الحالية والمخطط لها مستقبلياً وهي «سرايا العقبة» على البحر الأحمر في الأردن، «سرايا رأس الخيمة» في الإمارات العربية المتحدة و«سرايا بندر جصة» بالقرب من مسقط، و«سرايا سوتشي» على البحر الأسود في روسيا و«سرايا البحر الميت» في الأردن.

وهذه المشاريع كناية عن وحدات سكنية تضمن أعلى درجات الرفاهية، ناهيك عن عالم سرايا وهو يقدم خدمات مرافقة ومساندة للمشاريع العقارية والسياحية والترفيهية من طريق «سرايا للطيران الخاص» و«سرايا لليخوت» و«سرايا للسيارات».

استثمارات متنوعة

■ ما الذي يميّز «مجموعة سرايا» عن سواها من الشركات؟

– تتوزع استثمارات المجموعة على مناطق جاذبة وإن كانت لا تضم استثمارات ضخمة ومنها بندر جصة والعقبة وغيرها، وهي مناطق بعيدة عن الاستثمارات التقليدية، إضافة الى أننا نوفر مجموعة من الاستثمارات المتنوعة غير المحددة في منطقة معينة أو مشروع واحد.

تعاون الحكومات والبلديات

■ هل من معوقات تواجه سرايا في الدول العربية أو الأجنبية؟

– في الغالب تعترض عملية الاستثمار معوقات خصوصاً في بداياتها وخلال التفاهمات الأولية والتعاقد مع الجهات الرسمية ومالكي الأراضي. لكن وفور انتهاء الإجراءات وتوقيع اتفاقيات الشراكة تزول معظم المعوقات. وفي هذا الإطار لمسنا تعاوناً من البلديات والحكومات.

■ هل من مشاريع توسعية مستقبلية؟

– قدمنا هذه السنة في «سيتي سكيب» مشاريع جديدة لكننا لم نعلن عن مشاريع مستقبلية بانتظار الوقت المناسب. ■



أمل بو شلاخ (منازل MANAZEL) :

نسعى لأن نكون اللاعب الرئيسي في التطوير العقاري على صعيد المنطقة

لاحظت مديرة الاتصالات الخارجية والاعلام وشؤون الرعاة في شركة منازل MANAZEL العقارية أمل حسن بو شلاخ ان سيتي سكيب لم يعطَ هذه السنة حقه كمعرض عقاري عالمي، وأملت في أن تصب أحكام القانون الجديد للتنظيم العقاري بالإمارات في مصلحة الجميع وألا تترك آثاراً سلبية على أسواق المنطقة.

ولفتت الى ان شركة منازل تسعى الى ان تكون اللاعب الرئيسي في مجال التطوير العقاري، على صعيد المنطقة من خلال توفير مشاريع عالية الجودة والنوعية، عارضة لبعض المشاريع التي طرحت في سيتي سكيب من دون إطلاقها للبيع من الجمهور، مع التركيز على إثبات الجدية والمصداقية في تسليم المشاريع في مواعيدها المحددة.

آثار حادة للأزمة

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الإئتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– لا شك في أن أزمة الإئتمان العالمية تركت آثاراً حادة عديدة في الأسواق المحلية والعالمية. وتجلّت هذه الأخيرة عندما لم يعطَ سيتي سكيب هذه السنة حقه كمعرض عقاري عالمي.

■ هل ستتغير توجهاتكم الإستثمارية وفقاً للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل الأزمة؟

– لن نعدّل في توجهاتنا الإستثمارية، إلاّ أننا سنواكب القرارات الجديدة التي لم تكن موجودة سابقاً، كالقرار القاضي بعدم دخول أرباح الشركات من ضمن حساباتها إلا في حال أنجز المشروع بالكامل.

ونأمل في أن تصب هذه الأحكام الصادرة حديثا في مصلحة الجميع، وألا تترك آثاراً سلبية على أسواق المنطقة.

بمنأى عن الأزمات

■ ما رأيك بالخسائر التي تعرض لها المضاربون بالاسهم؟

– لا يزال الوطن العربي يتمتّع بمستوى مالي واستثماري وإعلامي رائع وجيد، ولا نزال في أمان وبمنأى عن الأزمات الكبرى.

وفي اعتقادي ان كل القطاعات من دون استثناء معرضة للتراجع في مرحلة من المراحل. ولكن الهبوط في مجالي الأسهم والعقار، لا بد أن يليه نمو وارتفاع كبيرين.

لاعب رئيسي في التطوير

■ كيف تقوّمون مشاركة «منازل» في سيتي سكيب دبي هذا العام؟





عارف الخوري وأمل بو شلاخ (جناح منازل)

– وصلت «منازل» للهدف الذي كانت تصبو إليه، مع الأمل في أن تصل الى العالمية قريباً.

وتسعى الشركة من خلال هذه المشاركة للتأكيد على التزامها بأن تكون اللاعب الرئيسي في مجال التطوير العقاري على صعيد المنطقة من خلال توفير مشاريع عالية الجودة والنوعية.

هذا وقد اكتفت «منازل» بعرض مشاريعها في سيتي سكيب هذه السنة من دون أن تعرضها للبيع وذلك لمراقبة حركة السوق.

ومن أبرز تلك المشاريع: مشروع سكني في الأردن وآخر في السعودية، إضافة الى المشاريع التابعة لـ«منازل» مثل BMC والريف في أبوظبي والأبراج في دبي.

وهذه الخطوة تأتي وفقاً لاستراتيجيتنا الرامية الى تسويق مشاريعنا المتميزة والإثبات لجميع العملاء بأن «منازل» هي مطوّر عقاري جدّي، يحافظ على مصداقيته ويسلّم المشاريع في الوقت المحدّد.

■ هل من توجه بمشاريعكم الى خارج الدول العربية؟

– في البداية، ستكون لدينا مشاريع في عمّان والسعودية، القاهرة، سوريا والمغرب العربي. وسنتوجه بعدها الى خارج الدول العربية.

مستعدون للارتقاء بالسوق العقاري

■ ما الذي يميّز «منازل» عن سواها من الشركات العقارية؟

– ميزة «منازل» هي في كونها تولي أهمية كبرى لأصحاب الدخل المتوسط، وتدرس الأسعار لتكون مناسبة للسوق خصوصاً بعد ارتفاعها الى مستويات قياسية لدى العديد من الشركات العقارية الأخرى.

هذا من دون إغفال ان الشركة تتمتع بسمعة طيبة، وأثبتت أنها على استعداد كامل للارتقاء بسوق العقارات في دولة الإمارات الى أعلى المستويات.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى أن يحافظ السوق العقاري على مستواه خصوصاً ان كل تراجع تشهده الأسواق، ستليه حركة ازدهار ونمو واسعة. ■

عبد العزيز العور (مدائن العقارية MADA'IN) :

نعتمد استراتيجية إضفاء قيمة مضافة على مشاريعنا

تعدّ مدائن العقارية من الشركات الرائدة في مجال التطوير العقاري، انطلقت من دبي وها هي تسعى للتوسع مستقبلاً نحو دول منطقة الخليج وفق استراتيجية إضفاء قيمة مضافة على مشاريعها.
المدير التنفيذي في الشركة عبد العزيز العور عرض للمشاريع التطويرية التي قدمتها الشركة خلال فعاليات سيتي سكيب، كاشفاً عن ثلاثة مشاريع قيد التطوير متمثلة ببرجي «اتش تاور» و«باي تيراس» و «ذا روبكس» وجميعها تتمتع بتصاميم عصرية أخاذة.



مشاريع ذات قيمة مضافة

■ **هل لنا بلمحة عن شركة مدائن العقارية؟**

– مدائن العقارية شركة مساهمة خاصة تأسست في دبي عام ٢٠٠٦ بجهود ثلاثين مساهماً موزعين بين بنوك عادية واستثمارية، مؤسسات مالية، هيئات شبه حكومية ورجال أعمال.

ولا تعتبر مدائن مطوراً رئيساً لكنها تعتمد استراتيجية تخوّلها تحقيق قيمة مضافة الى السوق عبر تطوير مشاريع مميزة وبارزة، وقد ركزت بداية انطلاقها على إمارة دبي تمهيداً لتوسعها مستقبلاً نحو دول المنطقة.

مشروعان عصريان

■ **ما هي أبرز المشاريع التي عرضتموها في سيتي سكيب؟**

– تضم محفظة مدائن مشروعين في دبي هما مارينا أركايد MARINA ARCADE وذا دومين THE DOMAIN، ويرتفع مارينا أركايد ٦٤ طبقة ويضم مركزاً تجارياً ويحتوي على شقق دوبلكس وبنتهاوس PENTHOUSE ، ونادٍ صحي ورياضي وحديقة كبيرة.

أما ذا دومين فهو مخصص للمكاتب وأعمال التجزئة، ويضم أيضاً مطاعم وحديقة إضافة الى مسبح في الطبقة الأخيرة.

٣ مشاريع قيد التطوير

■ **ما هي خططكم ومشاريعكم المستقبلية؟**

– لدينا ثلاثة مشاريع جديدة عرضناها فقط في سيتي سكيب. والمشاريع هي إتش تاور (H TOWER) في مدينة الميدان ويضم ١٦ طبقة للمكاتب و ٣١ طبقة مخصصة للسكن، إضافة الى محال للتجزئة ويطل المشروع على محميّة طبيعية.

أما مشروع ذا روبكس (THE RUBIX) فهو عبارة عن ثلاثة مبانٍ بتصميم رائع وتقع في منطقة مطار جبل علي.

والمشروع الثالث هو باي تيراس (BAY TERRACE) الواقع في منطقة الخليج التجاري وهو برج سكني بارتفاع ٢١ طبقة مطل على خور دبي. ■

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)

خالد بن حارب (دبي وورلد سنترال DWC):
اسواق العقار في الامارات هادئة يسودها التريّث



شهدت فاعليات «سيتي سكيب ٢٠٠٨» اقبالاً منقطع النظير على تسجيل المستثمرين المتوقعين لشراء قطع الاراضي في مراحل مشروع المدينة السكنية الثلاث التابعة للمشروع، والتي توفر تجمعات لمباني الشقق السكنية التي تراوح بين خمس الى عشر طبقات وتستهدف الموظفين من الفئة المتوسطة.

المدير التنفيذي للعقارات في «دبي وورلد سنترال» خالد بن حارب وصف المرحلة التي تعيشها اسواق العقار في الامارات بالهادئة والمتريثة، حيث يعيد المطورون حساباتهم، لافتا الى ان المستثمرين باتوا يتوجهون نحو المشاريع التي تتمتع بمصداقية عالية. ونوه بالقوانين العقارية الحديثة التي طهرت السوق من المطورين والمضاربين الذين يفتقرون الى المصداقية.

مرحلة تريث والتقاط الانفاس

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– الجميع بات يعلم ان العالم يمر اليوم بأزمة ائتمان عالمية، ولا بد ان تترك بصمتها في الاسواق. اما بالنسبة الى سوق دبي فإنه سيتأثر بهذه العوامل ولكن بدرجة ادنى من بقية الاسواق خصوصا في ظل الدعم الذي تقدمه الحكومة والقوانين التي تحفظ حقوق المستثمرين والمطورين.

والوضع الحالي اوجد نوعا من التردد والخوف النفسي لدى العديد من المطورين، ولكنه لم يؤد الى ندرة في رؤوس الاموال، ما جعل المستثمر يتردد في اتخاذ القرارات المناسبة الأمر الذي طبع هذه المرحلة بالتريث والهدوء والتقاط الانفاس. فسوق دبي العالمي مستقر عقارياً ومالياً، ما عزز ثقة المطورين والمستثمرين فيه، وهو اليوم يشهد واقع اعادة الحسابات من قبل المطورين، وفي الوقت نفسه ينمو لكن بنسبة أدنى من الاشهر الماضية.

واقل ما يقال اليوم ان الاوضاع في السوق تصحيحية وتحتاج الى بعض الوقت لكي تعود الى سابق عهدها، والعامل النفسي هو الحاجز الذي يمنع عودة الحركة الى ما كانت عليه .

حذر لدى جمهور المستثمرين

■ **ما تقويمكم لـ «سيتي سكيب» لهذا العام؟**

– الاقبال كبير على «سيتي سكيب» هذا العام ولكن نلاحظ نوعا من التردد لدى جمهور المستثمرين الذين باتوا يتجهون نحو المشاريع التي تتمتع بمصداقية عالية.

القوانين العقارية طهّرت السوق

■ **ما تعليقكم على مشكلة عدم الالتزام بالوقت المحدد لتسليم المشاريع؟**

– في رأيي اننا بدأنا فعلا بتفادي مثل هذه المشكلات بفضل القوانين الصادرة عن المؤسسة المعنية ودائرة الاراضي. وهذه التشريعات ساعدت على تطهير السوق، واختفاء المضاربين والمطورين الذين يفتقرون الى المصداقية. وبالتالي، بدأت الشفافية تأخذ حيزا اكبر في المرحلة المقبلة مما يحتم على الشركات الالتزام بالمواعيد المحددة لتسليم مشاريعها.

لا صحة للشائعات

■ **ما تعليقكم على الشائعات التي طالت بعض الشركات واتهمتها بالقيام باختلاسات عدة؟**

– الواقع يؤكد ان سوق دبي هو من الاسواق المميزة وله دور فاعل على المستوى العالمي. وبالتالي، قد تكون اخبار الاختلاسات التي طاولت اهم الشركات العقارية في دبي، مجرد شائعات اطلقها مطورون وهميّون، وبالاخص ان الأقاويل والشائعات في السوق العقاري تتناقل بسرعة كبيرة، وقد تمكنت حكومة دبي من اثبات عدم صحة وواقعية هذه الاخبار، علما انه قد يكون هناك بعض الاختلاسات المالية الشخصية على مستوى فردي وليس على مستوى الشركات والمؤسسات. ■

عبدالله الفلاسي (دبي وورلد سنترال DWC):
ما يحصل في دبي تنظيم لقطاع العقار وليس تصحيحاً للاسعار



عبدالله الفلاسي يشرح للشيخ حمدان بن محمد عن مشاريع DWC

يأتي تطوير دبي ورلد سنترال DWC المدينة السكنية في أعقاب النجاح الكبير الذي حققته المرحلتان الأولى والثانية لما يتعلق ببيع قطع الأراضي. ومن المتوقع ان تباع قطع الأراضي المخصصة للمرحلة الثالثة في آذار (مارس) ٢٠٠٩، وتعد المرحلة الثالثة واحدة ضمن خمس مراحل لمشروع المدينة السكنية، حيث ستتاح عمليات البيع على المراحل الثلاث المتبقية خلال السنوات الثلاث المقبلة.

مدير التسويق والاتصال المؤسسي في دبي ورلد سنترال عبدالله الفلاسي وصف اقتصادات دول الخليج بالقوية والمدعومة من مصادر دخل مرتكزة على التجارة الخارجية والإيرادات النفطية. واعتبر ما يحصل في دبي لجهة تراجع أسعار العقار، تنظيماً عقارياً وليس تصحيحاً، مبشراً بصدور قوانين جديدة راعية للقطاع العقاري فيها.

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– طاولت الأزمة المالية معظم الدول في كل أنحاء العالم، لكن المصارف والشركات في الأسواق المحلية ظلت في منأى عن الخطر المالي بفضل الدعم الحكومي للمشاريع الإقتصادية والعقارية، ناهيك عن ان اقتصادات دول الخليج قوية ومدعومة من مصادر دخل مرتكزة على التجارة الخارجية والإيرادات النفطية.

وعلى هذا الصعيد لجأ مسؤولون ورجال أعمال خليجيون الى الاستحواذ على عقارات في السوق الأميركي بأسعار منخفضة، ومن الطبيعي ان يرتفع سعرها على المدى الطويل.

تنظيم عقاري وليس تصحيحاً

■ **في رأيكم، هل ستشهد دبي تصحيحاً لأسعار العقارات فيها؟**

– باعتقادي ان ما سيحصل هو تنظيم عقاري وليس تصحيحاً يدلّ على وجود خطأ. فالمرحلة المقبلة ستشهد صدور قوانين جديدة تحفظ حقوق الأطراف المعنية بالقطاع العقاري، وتضبط عمليات التطوير والبيع وتمحضها طابع الشفافية وكل هذا يصب في المصلحة العامة.

مشروع بتمويل ذاتي

■ **هل لنا بلمحة عن مشروع دبي ورلد سنترال المدينة السكنية؟**

– توفر دبي ورلد سنترال المدينة السكنية تجمعات لمباني الشقق السكنية التي تراوح بين خمس على عشر طبقات وتستهدف الموظفين من الفئة المتوسطة. ويتوقع لهذه المدينة ان تحتضن قرابة ٢٥٠ ألف مسكن وتوفر فرص عمل لـ ٢٠ الف عامل. وتتمتع هذه المدينة بأحدث المرافق مثل المدارس ومراكز التسوق والمراكز الصحية ومراكز المجتمع والمساجد ومحطات الوقود والمتنزهات.

ويموّل المشروع نفسه بنفسه أي ان تطوير أي مرحلة يعتمد على المراحل السابقة.

■ **كلمة أخيرة؟**

– دبي وورلد سنترال هو بوابة دبي المستقبلية والمقامة على مساحة ١٤٠ كيلومتراً مربعاً بالقرب من مطار المكتوم الدولي، الذي من المتوقع ان يستقبل الى جانب المناطق الحرة واللوجستية عشرات ملايين الركاب سنوياً، كما سيساهم في تطوير المجتمع وتنميته. وسيبدأ المشروع باستقبال الساكنين نهاية ٢٠١٠. ■

خاطر مسعد (هيئة رأس الخيمة للإستثمار وراكين):

نمو مختلف القطاعات الإنتاجية بفضل خطة ولي العهد

الرئيس التنفيذي لـ «هيئة رأس الخيمة للإستثمار» ورئيس مجموعة راكين للتطوير العقاري RAKEEN خاطر مسعد أشاد بمسيرة ولي عهد إمارة رأس الخيمة الشيخ سعود بن صقر القاسمي التطويرية والتي طاولت مختلف القطاعات الإنتاجية، وعلى رأسها المرافق الصناعية التي تمتلك بعضها الهيئة، منوهاً بما حققته الإمارة على صعيد النمو خلال السنوات الخمس الماضية، مبدياً تفاؤله باقتصادها المزدهر.



رأس الخيمة بمنأى عن الأزمة

■ ما مدى تأثر اقتصاد الإمارات عموماً وإمارة رأس الخيمة خصوصاً بالأزمة المالية العالمية؟

– لم تتأثر دولة الإمارات سلباً بأزمة الإئتمان العالمية ومنها إمارة رأس الخيمة. ونتمنى ان يبقى الوضع مستقراً كما هو الحال في هذه المرحلة.

خطة استراتيجية لتطوير الإمارة

■ كيف تقومون اقتصاد رأس الخيمة حالياً؟

– منذ تسلّم الشيخ سعود بن صقر القاسمي ولاية العهد الجديد في إمارة رأس الخيمة، بدأ يعمل على تطوير الإمارة وتحسينها. وقد وضع خطة رئيسية استراتيجية كاملة بالتعاون مع شركات عربية ودولية كبرى تنفذ على مدى السنوات العشرين المقبلة.

وقد تم تطوير مناطق حرة ومرافق صناعية عدة تملك بعضها هيئة الإستثمار، منها منطقة صناعية في الحمراء ومساحتها ١٠ كيلومترات مربعة ومنطقة حرة على مساحة ٣ ملايين متر مربع في الجزيرة الحمراء الى جانب مساحة ٢٤ مليون متر مربع تستخدم كمنطقة صناعية وأخرى حرة.

وقد تأسست الهيئة عام ٢٠٠٥ لاستقطاب الإستثمارات الأجنبية في مجال الصناعة، ونجحنا لغاية اليوم في جذب ١٢٠ مصنعاً قائماً أو تحت التنفيذ في منطقة رأس الخيمة الحرة التابعة للهيئة.

وهذه الإستثمارات أوجدت فرص عمل وحرّكت الاقتصاد المحلي، مما ساهم في زيادة عدد السكان الوافدين الى رأس الخيمة.

كما أسس ولي عهد رأس الخيمة شركة رأس الخيمة العقارية، بترول رأس الخيمة وشركة راكين لتفعيل الإقتصاد في الإمارة. وقد سجّلت رأس الخيمة نمواً بمعدل ١٥ في المئة في السنوات الخمس الماضية، وهذه نسبة مميزة ودليل على النشاط الإقتصادي والصناعي والعقاري أيضاً.

سيتي سكيب نافذة للتعريف بالإمارة

■ ماذا عن المشاريع العقارية في الإمارة؟

– ثمة مشاريع عقارية عدة منها أكثر من ٣٠ فندقاً ستؤمّن نحواً من ١٢ الى ١٥ ألف غرفة فندقية خلال السنوات الثلاث المقبلة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض سيتي سكيب ٢٠٠٨؟

– سيتي سكيب من أهم المعارض العقارية في العالم. وثمة طلب شديد على العقارات في رأس الخيمة من المستثمرين العرب والأجانب. ونسعى الى التعريف بإمارة رأس الخيمة وتاريخها وحضارتها الى جانب خصائصها المناخية. فالإمارة تضم أكثر من عشرين موقعاً أثرياً، وقمة جبل جيس الأعلى في دولة الإمارات، إضافة الى ٦٥ كيلومتراً من الشواطئ الرائعة، الى جانب جزيرتي المرجان والدانة التين ستزيدان ٦٠ كيلومتراً مربعاً على مساحة الشواطئ.

ونحن متفائلون باقتصاد إمارة رأس الخيمة ونموها السليم الذي يرتكز على الصناعة من إسمنت، سيراميك، أدوية وغيرها. ■

باسم تركاوي (TDIC):

نستبعد اي تباطؤ في اعمالنا التطويرية داخل ابو ظبي

تعتبر شركة التطوير والاستثمار السياحي – ابو ظبي TDIC من الشركات المتخصصة في تطوير المشاريع السياحية ونطاق نشاطها داخل امارة ابو ظبي.

نائب مدير ادارة العلاقات العامة والفعاليات في الشركة باسم تركاوي استبعد اي تباطؤ في الاعمال حيث تشهد ابو ظبي فورة وازدهارا في المشاريع والمرافق السياحية والفندقية، موضحا انها تتعاون مع اهم الجهات والمؤسسات العالمية في مجال ادارة الفنادق»، متمنيا الا يأتي رد فعل اسواقنا المحلية على الازمة العالمية مبالغا فيه.



■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– يسود الترقّب والانتظار الاسواق المحلية، لكن الاثر السلبي للأزمة المالية العالمية على منطقة الخليج يبقى محدودا. اما بالنسبة الى شركة التطوير والاستثمار السياحي (TDIC)، فهي مطور عقاري لمشاريع سياحية في ابو ظبي التي تشهد نموا وازدهارا كبيرين في القطاع السياحي، لذا لا تخوّف من اضرار او تباطؤ في هذا المجال.

استقطاب فنادق عالمية

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– تنشط شركتنا فقط في امارة ابو ظبي في مجال الاستثمار السياحي. وقد اعلنت حكومة ابو ظبي عن خطة لاجتذاب زهاء ٣ ملايين زائر مع حلول سنة ٢٠١٢. وقد استقطبت الامارة العام الماضي ١,٧ مليون زائر، ومن المتوقع ان تسجل مليوني زائر سنة ٢٠٠٩. لذا نحن مؤمنون بالنجاح في هذا المجال.

من جهة اخرى، قد تسعى TDIC الى التواصل مع شركات ادارة فنادق عالمية تعرّضت للتعثر في الاسواق الاميركية والاوروبية، في محاولة لاستقطابها الى اسواقنا المحلية.

الترويج لإمارة ابو ظبي

■ هل تشاركون في معارض عقارية في الخارج؟

– شاركت TDIC في معارض عقارية عدة في الخارج منها «سيتي سكيب نيويورك» هذا العام، ومشاركتنا في هذه المعارض العالمية تهدف في الدرجة الاولى الى الترويج لإمارة ابو ظبي. وتحاول الشركة دائما تطبيق اعلى معايير الجودة في مشاريعها، لذا تتعاون مع اهم الجهات والمؤسسات العالمية في مجالات مختلفة من ادارة فنادق مثل شانغريلا، حياة، ستار وودز، وثقافة مثل غوغنهايم، اللوفر ومصممين عالميين مثل المهندسة زها حديد واسماء رفيعة اخرى. ■



من اليمين: سامي الحلبي، عماد هاشم وعلي حكمي



من اليمين: سامي الحلبي، طارق خياط، محمد بصراوي وخالد طاش (جناح مدينة الملك عبدالله الإقتصادية)

سامي الحلبي (مدينة الملك عبدالله الإقتصادية):

من أهدافنا إيجاد آلاف فرص العمل واستيعاب النمو السكاني في السعودية

عـدّد المدير العـام التنفيذي للشؤون التجارية فـي مشروع مدينة الملك عبدالله الإقتصادية سامي الحلبي العوامل المرجحة لبقاء الأسواق الخليجية بمنأى عن الأزمة المالية العالمية، واعتبر ان التحـدي الأكبـر أمـام شركات التطويـر العقـاري الخليجيـة الحصول علـى أكبـر حصـة من الإستثمارات الخارجية.

وإذ نفى وجود أي عائق أمام تأمين السيولة للمشروع العملاق، أكد ان من بين أهدافه إيجاد آلاف فرص العمل في مختلف القطاعات واستيعاب النمو المطرد لعدد السكان في المملكة السعودية، كاشفاً عن مذكرات تفاهم أبرمت مع شركات عالمية للإستثمار والعمل في حرم المدينة.

الأسواق المحلية بمنأى عن تأثيرات الأزمة

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– بدأت الأزمة المالية العالمية منذ وقت طويل أي منذ حوالى ست أو ١٠ سنوات في السوقين الأميركي والأوروبي، غير أنها وصلت مع تراكماتها الى الذروة هذه السنة. وقد أدت الى تراجع في السيولة والقروض في الأسواق المالية.

محلياً فإن تداعيات الأزمة متعلقة بمدى ارتباط مؤسسات التمويل المحلية والمستثمرين العرب بشركات واستثمارات خارجية، وفي رأيي، واستناداً الى الفورة الحاصلة في الخليج وإنفاق الحكومات على المشاريع والنمو الكبير في القطاعات العقارية، في ظل اعتماد سياسات مالية صلبة ومحافظة وقوانين ناظمة، فالمرجح ان تبقى الأسواق المحلية بمنأى عن أي تأثيرات سلبية.

من جهة أخرى، فإن هذه الأزمة ستدفع المستثمرين العالميين الى البحث عن أسواق جديدة وناشئة تقدّم فرصاً واعدة للنمو والربح، وفي طليعة هذه الأسواق الشرق الأوسط، روسيا، الصين، الهند وروسيا. وسيكون التحدي المستقبلي أمام الأسواق الحصول على أكبر حصة من الإستثمارات الخارجية.

لا مشكلات في تأمين السيولة

■ ما مدى تأثر مشروعكم بالأزمة العالمية؟

– مدينة الملك عبدالله الإقتصادية مشروع عملاق، ولا أظن ان الأزمة ستبطئ العمل فيه. فقد أنجزنا تصورنا للمراحل الثلاث الأولى منه، وسياستنا المالية مدروسة، ولم نتعرّض لمشكلات سيولة لغاية الآن.

■ هل لنا بلمحة عن مشروع مدينة الملك عبدالله الإقتصادية؟

– مدينة الملك عبدالله الإقتصادية مشروع ضخم ومميّز يمتد على مساحة ١٦٨ مليون متر مربع ويقع في منطقة مكّة المكرمة شمال جدة.

والمدينة متكاملة مؤلفة من ٦ مناطق رئيسية وهي الميناء البحري، المنطقة الصناعية، الجزيرة المالية، المدينة التعليمية والطبية إضافة الى الأحياء والمجمعات السكنية.

ونسعى مع إنجاز هذه المدينة الى إيجاد فرص عمل جديدة في مختلف القطاعات واستيعاب النمو المطرد لعدد السكان.

مذكرات تفاهم مع شركات عالمية

■ هل بدأتم توقيع الاتفاقيات مع شركات ومستثمرين مهتمين بالمشروع؟

– التقينا مستثمرين ورجال أعمال من كل أنحاء العالم أبدوا اهتمامهم بالعمل والاستثمار في المدينة. وقد وقّعنا نحواً من ست مذكرات تفاهم مع شركات عالمية. ■

عماد هاشم: نعوّل على انعكاسات إيجابية للأزمة المالية على أسواقنا

المدير التنفيذي الأول للإتصالات والعلاقات الخارجية في الشركة عماد هاشم تناول في حديثه مشروع الشركة الأهم في السعودية «مدينة الملك عبدالله الإقتصادية» ومراحل تطويرها وأهميتها الإقتصادية. تفاصيل الحديث في هذه السطور:

المدينة المتكاملة

■ هل لنا بلمحة عن مدينة الملك عبدالله الإقتصادية؟

– تعتبر مدينة الملك عبدالله الإقتصادية المشروع الأكبر لشركة إعمار العقارية في العالم. وتمتد على مساحة ١٦٨ مليون متر مربع، وهي مدينة متكاملة تضم مباني سكنية، مدارس، مستشفيات مراكز للأعمال وغيرها..

وقد تم تصميمها وفق أحدث التصاميم العمرانية لتكون واحدة من أهم وأكبر المدن، ليس على مستوى المملكة العربية السعودية التي تضم ٦ مدن إقتصادية فحسب، بل على مستوى العالم، وهذه المدينة من شأنها ان تقدّم فرصاً استثمارية واعدة، وتوجد فرص عمل للسعوديين، ونتمنى في هذا الإطار ان تتمكن من تأدية الدور الإقتصادي الذي أنشئت من أجله.

أما لجهة الأعمال في المدينة فقد قسمت الى ثلاث مراحل، المرحلة الأولى ستنجز في ٢٠١٢ وتتضمن جزءاً من المناطق السكنية والمرافئ وأجزاء معنية من المناطق التي يصل عددها الى ست.

استغلال قوة الاقتصاد السعودي

■ من هي الجهات المستثمرة التي تسعون لاستقطابها؟

– السوق السعودي ضخم جداً، وتتوافر فيه فرص استثمارية كثيرة. وبالتالي، فإن الهدف من إنشاء المدن الإقتصادية هو استغلال قوة الاقتصاد السعودي وتحويله الى فرص جاذبة للمستثمرين.

نرحّب بكل الشركات سواء كانت محلية، أو عالمية، وبالأخص أننا نعطي أهمية كبرى للإستثمارات الأجنبية وسنفسح المجال من خلال السلطات المسؤولة لإصدار قوانين تنظيمية للمدن الإقتصادية.

ونحن نفضّل الاستثمار في مجالات محددة، كالاستثمار الصناعي في البلاستيك والألومنيوم بالرغم من أن المدينة هي مدينة اقتصادية كاملة وليست صناعية.

فرصة لعرض الخطط والإنجازات

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– ليست المشاركة الأولى لنا في معرض سيتي سكيب، خصوصاً ان المعرض أصبح فرصة لعرض الخطط والإنجازات التي توصلنا اليها، ووسيلة للتعرّف على توجهات المستثمرين والأسواق العربية وتبادل الآراء والخبرات. ■



محمود المحمود (القدرة القابضة AL QUDRA HOLDING) :

تصحيح أسعار العقارات ظاهرة طبيعية ولا مؤشر لها لتراجع أسواقنا

الرئيس التنفيذي في شركة القدرة القابضة للتطوير العقاري محمود المحمود تناول في مقابلة أجرتها معه مندوبة «البيان الإقتصادية» أثر تداعيات الأزمة المالية العالمية على سوق الإمارات، فأشار الى رد فعل طبيعي تمثل في عملية إعادة تنظيم الأولويات، وذكر باعتماد خطة استراتيجية عنوانها الرئيسي تنويع المحفظة الإستثمارية، مع الحرص على مواكبتها لأي تغييرات، موضحاً ان هدفنا ليس تحقيق عوائد وربحية سريعة فحسب، إنما إفادة الدولة التي نستثمر فيها، معتبراً ان عملية تصحيح الأسعار إذا ما حصلت ستشكل ظاهرة طبيعية وصحية تشهدها كل الأسواق في العالم، وليس لها دلالة أو مؤشر لتراجع أسواقنا التي لا تزال تحافظ على مستواها.

رد فعل طبيعي على الأزمة

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– تداعيات أزمة الإئتمان العالمية تظهر في أسواق الولايات المتحدة وأوروبا بوضوح أكبر من أسواقنا المحلية. إلا أن سوقنا المحلي وبما أنه جزء من الأسواق العالمية، يشهد حالياً عملية إعادة تنظيم الأولويات كرد فعل طبيعي على الأزمة.

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– استثمارات القدرة القابضة متنوعة وتشمل قطاعات مختلفة أبرزها: التطوير العقاري، البنية التحتية، تطوير المرافق والخدمات البيئية، التطوير الصناعي والزراعي الخ... ونلتزم حالياً بهذه المجالات ووضع الشركة جيد وافضل من الشركات التي تركز على الإستثمار العقاري فحسب.

وفي هذا الإطار نحاول ان نستفيد من تنوّع محفظتنا الإستثمارية التي نحرص على ان تتلاءم دائماً مع التغييرات الحاصلة. كما اننا نركز على اختيار المكان والدولة المناسبتين، تأسيساً على عدد سكانها وحاجتها لاستثمارات في قطاعات جديدة غير القطاع العقاري.

نظرة مستقبلية طويلة الأمد

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– المستثمرون، أكانوا مؤسسات أم أفراداً، يبحثون دائماً عن الفرص الإستثمارية التي تناسب مصالحهم. أما بالنسبة لـ «القدرة القابضة» فهي شركة استثمارية، تسعى الى تحقيق الاستمرارية ولديها نظرة مستقبلية طويلة الأمد، وبالتالي، هدفنا ليس فقط تحقيق عوائد وربحية سريعة، كما هي حال صغار المستثمرين، لذا عمدنا الى التنويع في استثماراتنا، يساعدنا في ذلك تملكنا لشركات بناء وإدارة مشاريع وتصنيع وتجارة مواد بناء، ما يعزز التوازن في محفظتنا الإستثمارية.

إفادة الدولة التي نستثمر فيها

■ ما هي العوامل الأساسية التي تحفزكم للإنخراط في سوق معيّن؟

– للشركة حضور في منطقة الشرق الاوسط، شمال أفريقيا، إضافة الى شرق ووسط أوروبا حيث نستثمر في القطاعات التي سبق وذكرتها. أما هدفنا الرئيسي فهو إفادة الدولة التي نستثمر فيها، مع العلم ان الإستثمار في شرق أوروبا ليس عملية سهلة، ولذلك نعمد الى المشاركة في بناء هذه الأخيرة لما يعترضها من مشكلات في البنى التحتية. وندرس قوانين ونجمع المعلومات الفنية في مجال ما في تلك الدول، لكي نتمكن من الانتقال الى مرحلة التطوير العقاري في المستقبل، من دون مواجهة معوقات وعراقيل.

وحدات سكنية للطبقة المتوسطة

■ هل لديكم نيّة لزيادة استثماراتكم العقارية في الداخل؟

– تقوم استراتيجية «القدرة القابضة» على نشاط أساسي وهو الاستثمار، ولكن زيادة الاستثمارات في سوق معيّن عملية تتطلب دراسة عميقة لنسب الطلب في السوق.

ونركّز حالياً على تقديم الوحدات السكنية التي تستقطب أصحاب الدخل المتوسط لأن السوق بحاجة ماسة الى هذه الخدمة. كما ونسعى الى توسيع محفظتنا الاستثمارية في شكل متوازن بحسب احتياجات السوق.

لا صلة بين تصحيح الأسعار وتراجع الأسواق

■ تشير التقارير الإقتصادية الأخيرة الى تصحيح أسعار العقارات في المنطقة، ما تعليقكم على هذا الموضوع؟

– هذه التقارير تعبر بحرية عن آراء بعض الافراد والشركات. وبالنسبة لنا، نحن موجودون بزخم في السوق وندرس التغييرات الحاصلة على أرض الواقع بموضوعية ودقة. كما ونترك للمستثمر حرية الاختيار بما يتناسب والتزاماته الشخصية ومصالحه الخاصة.

وفي اعتقادي، ان عملية التصحيح هذه، في حال حصلت ستشكل ظاهرة طبيعية تشهدها كل الأسواق في العالم، وليس لها دلالة على أي تراجع أو ضعف في أسواقنا التي لا تزال تحافظ على مستواها. ■

«القدرة» تحقق مبيعات كبيرة خصوصاً في «العين القابضة»

حققت شركة القدرة العقارية حجم مبيعات كبيراً خلال معرض سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨، وهو ما يعكس ثقة المستثمرين بالشركة وقدرتها على تطوير مشاريع تتبع معايير الجودة. وقد ضمن ذلك تحقيق عوائد استثمارية عالية على الرغم من الضغوط الإئتمانية الراهنة وحالة التدهور الإقتصادي التي تمر بها مختلف دول العالم.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة القدرة القابضة **محمود ابراهيم المحمود** ان السبب الرئيسي وراء تحقيق نجاحات كبيرة في عمليات البيع يعود الى الطريقة المبتكرة والمرتكزة على التكنولوجيا الحديثة، التي استخدمت في تسليط الضوء على مميزات مشروع «عين القابضة» والتي تقوم بمجملها على توفير حياة مرفهة لقاطنيه. وكان المشروع قد شهد إقبالاً كبيراً عند اطلاق المرحلة الأولى من عمليات البيع.

وأضاف **المحمود** نتطلع الى الإعلان عن إطلاق عمليات البيع للمرحلة الثانية من المشروع، إذ ان مدينة العين باتت تشكل سوقاً استراتيجياً واعداً، ونفخر بأن نكون من بين أوائل المطورين العقاريين الذين يضطلعون بتطوير مشاريع فيها.

وانطلاقاً من كونها مطوراً عقارياً ناشطاً تلتزم القدرة العقارية بتنويع محفظتها العقارية في جميع قطاعات الصناعة العقارية، بغية ان تكون منسجمة مع التغيرات التي يشهدها هذا القطاع سواء في الإمارات أو في المنطقة بأسرها.



محمد عبد الخالق (الخليج للتعمير TAMEER) :

تحولنا الى شركة استثمارية أثبت صوابية توجهاتنا

ساهم تحوّل شركة الخليج للتعمير – البحرين للتطوير العقاري الى استثمارية تحت مظلة البنك المركزي البحريني، في توسيع أعمالها وانخراطها في قطاعات متنوعة الى جانب القطاع العقاري، أوضح ذلك المدير التنفيذي لتطوير الاعمال والشؤون الادارية في الشركة محمد عبد الخالق الذي اعتبر توقيت التحول أنه جاء في الوقت المناسب وعبّر عن صوابية توجهاتنا. وكشف عن ان المشاريع التي عرضتها «الخليج للتعمير» خلال فاعليات سيتي سكيب توجهت الى المستثمرين والمطورين دون الأفراد.

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– بدأت تداعيات أزمة الإئتمان العالمية تظهر عالمياً في الولايات المتحدة منذ صيف العام ٢٠٠٧ ثم انتقلت الى أوروبا. وقد شهد السوق العقاري الأميركي تراجعاً ملموساً جداً خصوصاً في المناطق الجنوبية كفلوريدا مثلاً.

أما تأثيرات الأزمة على منطقة الخليج العربي فلا تزال محدودة، بمعنى ان حجم التداول تأثر سلباً، لكن الأمر لم يصل الى حد التراجع في نسبة النمو.

التنويع في الإستثمار

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– شركة الخليج للتعمير مساهمة ومدرجة حالياً في بورصة الكويت، وقد بدأت مؤخراً عملية التحوّل الى شركة استثمارية، تحت مظلة البنك المركزي البحريني، الأمر الذي سيخوّلنا توسيع أعمالنا والإنخراط في قطاعات متنوعة الى جانب القطاع العقاري.

وقد اتخذ هذا القرار الإستراتيجي منذ أكثر من عام وهو جزء من استراتيجية تعمير لتنويع محفظتها الإستثمارية، وقد حان الوقت للتنفيذ اليوم.

وبالتالي، هذا القرار ليس مرتبطاً بالأحداث الكارثية التي تشهدها الأسواق العالمية، ولكنه يندرج تحت خانة التأكيد على أن توجهاتنا كانت صائبة، كون السوق العقاري لا بدّ أن يصل في مرحلة ما الى التشبّع أو الثبات. وقد جاء هذا التغيير في الوقت المناسب.

وفي الوقت عينه سنؤسس شركة مساهمة مقفلة بهدف إفساح المجال أمام شركة تعمير للتفرغ للإستثمارات العقارية.

بالنتيجة التنويع في الإستثمار لا يحدّ من تحركاتنا الإستثمارية، ولذلك اتخذت إدارة الشركة قرار التنويع، ولا نزال نناقش بعض المشاريع غير العقارية حالياً.

مشاريع موجهة للمستثمرين

■ وما الذي عرضتموه في «سيتي سكيب»؟

– لم نقدم مشاريعنا في «سيتي سكيب» بقدر ما عرضنا للفرص الإستثمارية المتوافرة للمستثمرين في مشاريع مثل «دانات»، من هنا لم يكن هدفنا من خلال مشاركتنا هذه السنة التوجه نحو الأفراد انما التعرف على المستثمرين والتواصل معهم.

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– يبقى هدفنا الأول والأخير التنويع الاستثماري، في ظل فورة المشاريع العقارية واستغلال شركات التطوير للطفرة العمرانية في شكل غير سليم، من هنا سعينا الى التنويع كان قراراً استراتيجياً وتوجهاً سليماً، مما شجعنا على الانخراط في استثمارات في مختلف القطاعات.

خضوع الإستثمار لأعمال الرقابة

■ كلمة أخيرة؟

– لا بدّ من الإشارة الى أن سوقنا نام ومختلف تماماً عن السوق الأميركي. وبالأخص أن مشاريعنا العمرانية تطويرية وعملية الانخراط فيها أو الانسحاب منها ليست سهلة وتتطلب وقتاً. ممّا يؤكد أن تأثير الأزمة المالية العالمية على أسواقنا سيبقى محدوداً مقارنة بما يحصل في الولايات المتحدة. وبالتالي ليس هناك من مبرر للخوف والتردد والقلق لدى المستثمرين.

ومهما يكن لا بدّ من أن يخضع الاستثمار العقاري الى الرقابة للحد من الاستثمارات العشوائية في هذا المجال وتوجيهها في الاتجاه السليم، في ظل تزايد نسبة الطلب في الأسواق. بموازاة ذلك على المصارف ان تموّل فقط المشاريع ذات الجدوى الإقتصادية المحققة للتنمية الإقتصادية. ■



من اليمين: طلال الشروقي وزياد المعتز

تعمير تغتنم سيتي سكيب للتسويق لمشاريعها الجديدة



أحمد القطان

تعمير

تعمل شركة تعمير على جذب المستثمرين والمطورين المهتمين بالتعرف على مشاريعها الجديدة، وذلك عبر تأسيس قاعدة استثمارية راسخة تسهم في تثبيت الرؤية الجديدة التي تسعى الشركة الى انتهاجها بعد إطلاق شركة انوفست للإستثمار.

تتضمن المشاريع الجديدة التي سوقت لها الشركة خلال مشاركتها في معرض سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨ مشروع منتجع دانات الذي سيتم تطويره على أرض مساحتها مليون متر مربع من ساحل نصف القمر في السعودية. والمشروع هو مجمع سكني مميز يرتكز تطويره على أسلوب فريد في البناء من حيث العناصر التي يدمجها في مكان واحد بما في ذلك المنازل والشقق الفاخرة، والشاليهات والأنشطة الاستجمامية والأرصفة المائية وغيرها من المرافق.

وقد أشار نائب رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لشركة تعمير **أحمد القطان**، الى ان المشاريع التي سوقت لها الشركة خلال سيتي سكيب كانت مميزة فحظيت بالكثير من الاهتمام، وعلى رأس تلك المشاريع الجديدة مشروع درة مارينا الواقع ضمن مشروع درة البحرين الذي بدأت تظهر ملامحه الأساسية. ودرة مارينا البالغة قيمته ١,٣ مليار دولار هو مشروع مرفئي متعدد الإستخدام ويتضمن الى جانب الفلل والشقق السكنية الفاخرة أكبر مرفأ مائي للقوارب في البحرين فضلاً عن المرافق المتعددة الأخرى.

وقد أشاد **القطان** بالملتقى السنوي سيتي سكيب معتبراً إياه أحد أهم الملتقيات على الصعيد العالمي.

منيب حمود (سوليدير انترناشونال SOLIDERE):

مرجح للأسواق العقارية العربية الإفادة من أزمة الإئتمان العالمية

أكد المدير التنفيذي في شركة سوليدير انترناشونال منيب حمود ان دول الخليج ستبقى بمنأى عن أزمة الإئتمان العالمية لتوافر السيولة في أسواقها وتمتعها بفوائض مالية مسهلة للتملك من دون اللجوء الى الإقراض. وتوقع للأسواق العربية ان تشهد إقبالاً من قبل المستثمرين الخارجيين كما حصل عند اندلاع أحداث ١١ أيلول ٢٠٠١، كاشفاً عن توجه نحو الهند وباكستان للتعريف بمشاريع الشركة، ونحو ألمانيا وإيطاليا لتسويقها، وعن مشاريع تطويرية ضخمة قيد التنفيذ في القاهرة وجدة والرياض.



■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– لا شك في أن أزمة الإئتمان العالمية تركت آثاراً متفاوتة على دول العالم، لكن في اعتقادي ان دول الخليج تبقى في منأى عن مثل هذه الأزمات، لتوافر السيولة في أسواقها وتمتعها بفائض يغني المتملكين عن الاقتراض لشراء الأراضي والشقق السكنية.

الى ذلك فالأسواق العربية مرجح لها ان تفيد من الأزمة العالمية، كما حصل عند اندلاع أحداث ١١ أيلول ٢٠٠١، بمعنى ان كل الإستثمارات والأموال ستتوجّه الى داخل المنطقة العربية، خوفاً من الخطر الذي يهدّد البنوك العالمية، كما ان المستثمر سيتوجه من قطاع البورصات والأسهم المتدهور الى العقار لما يشكله من ملاذ آمن.

دور للمصارف الإسلامية

■ ما زالت منطقة الخليج تتمتع بأوضاع اقتصادية افضل في ظل توافر السيولة وارتفاع العائد على الاستثمار العقاري بالاضافة الى التسهيلات الاستثمارية الناجمة عن اتفاقية السوق الخليجية المشتركة، ألا يغريكم ذلك بتوجيه مزيد من الاستثمارات الى الداخل؟

– بالإجمال جميع مشاريعنا تمتد لفترات طويلة تراوح بين ١٠ و١٥ سنة. واليوم، نعمل على تطوير البنى التحتية لنتمكن من التسليم في الوقت المحدّد.

وفي اعتقادي، ان السوق لن تشهد تراجعاً، ولكن في حال حصول ذلك، نكون قد انتهينا من عملية التسليم بانتظار ان يعود السوق الى التحسن، علماً ان دبي قد تتأثر بالأزمة الحالية، بسبب القوانين الصادرة حديثاً بينما هذه الأخيرة ليست مطبقة في عجمان أو في أبوظبي. بمعنى أنه يمكن للأزمة الحالية ان تترك آثاراً إيجابية على هاتين الإمارتين ومنها تعزيز دور المصارف الإسلامية، التي تقدّم قروضاً وتسليفات إسلامية مضمونة وآمنة.

سمعة عالمية طيبة

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– كنا نشارك في معرض سيتي سكيب في السنوات الماضية، تحت اسم «سوليدير بيروت»، واليوم نشارك تحت اسم «سوليدير انترناشونال». أما الهدف الأساسي من هذه المشاركة، فهو الإنخراط في الجو الإستثماري العقاري العالمي والتعرّف على المهتمين بالتملك بغية التواصل معهم عندما نطلق مشاريع جديدة.

وخير دليل على ذلك، ان شركة الزورة التابعة لـ «سوليدير انترناشونال» لا تعرض مشاريع وعقارات للبيع بعدما باعتها جميعها في الشهر الخامس من هذا العام، باستثناء العقارات التي سبق للمستثمر واشتراها ويريد عرضها للبيع مرة أخرى.

حالياً نطلق مشاريع سكنية مطلة على البحر في محاولة لوضع الأسس التطويرية والأسعار المناسبة، تمهيداً لاستقطاب المستثمر الذي سيبني في المستقبل. والمعروف لدى الجميع ان «سوليدير انترناشونال» تتمتّع بسمعة طيبة في العالم العربي، وفي روزنامتها التوجه نحو الهند وباكستان للتعريف بمشاريعها، إضافة الى تسويقها في ألمانيا وإيطاليا.

مشروع موناكو

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– نعمل على تطوير مدينتين في القاهرة، إضافة الى إعادة تطوير وسط مدينة جدّة في المملكة العربية السعودية، الى مشاريع عدة في جدة والرياض. وننتظر حالياً نتيجة المسابقة الدولية بعدما اختيرت «سوليدير انترناشونال» من بين ٢٠ مطوراً عالمياً لتباشر في مشروع موناكو MONACO، وهو عبارة عن مدينة متكاملة بتكلفة مليار ونصف مليار يورو من البنوك الأوروبية التي تثق بعملنا وبمصداقيتنا.

يذكر ان وراء كل هذه المشاريع شباناً لبنانيين خريجي شركة سوليدير بيروت.

■ ما تعليقكم على من يقول بأن ليس لشركة سوليدير الحق بالإستثمار خارج لبنان؟

– شركة سوليدير هي شركة مساهمة تعمل بشفافية مطلقة خاضعة لأحكام القوانين. كما أنها عملت خلال السنوات الخمس عشرة الأخيرة، على تطوير وسط العاصمة بيروت بمصداقية وضمن الأطر القانونية. ■

اميل حبيب (سوليدير انترناشونال SOLIDERE):

عجمان مركز تجاري مستقطب في المدى المنظور

الرئيس التنفيذي للإستثمارات في سوليدير انترناشونال اميل حبيب عرض لأهمية المشروع وضخامته ومقوماته، مركزاً على المشروع السكني في منطقة الزورة والذي يشكل جزءاً من مشروع متكامل تصل مساحاته المبنية الى ٢٢ مليون متر مربع.

المشروع الأكبر في عجمان

■ هل لنا بلمحة عن «مشروع الزورة»؟

– يبرز مشروع منطقة الزورة كأكبر المشاريع العقارية التي ستشهدها إمارة عجمان، حيث ستصل الإستثمارات فيه الى نحو ٥٠ مليار درهم بالشراكة بين حكومة عجمان ومجموعة سوليدير اللبنانية.

ويضم المشروع أبراجاً سكنية وتجارية وملاعب غولف ومحالاً ومستشفيات ومدارس، فضلاً عن منطقة المنتجعات والمارينا. ويهدف هذا المشروع عند اكتماله الى استيعاب ٢٠٠ ألف ساكن، ويمتد على مساحة تصل الى ١٢ مليون متر مربع، تشكل المساحات المبنية مجموع ٢٢ مليون متر مربع.

ونعرض اليوم هذا المشروع ككل، ولكننا في الوقت عينه، نعلن عن المشروع السكني في الزورة "RIVIERA" المطل على شاطئ البحر. ومساحة البناء المخصصة لهذا المشروع حوالى ١٦٠ ألف متر مربع ويضم نحو ١٥٠٠ دوبلكس فاخرة ستبنى وفق المعايير الهندسية المعتمدة لدى «سوليدير».

إضافة الى المنطقة التي أطلقنا عليها تسمية «وسط المدينة» والتي تضم أماكن عامة مجاورة لمراكز التسوّق والمباني الشاهقة، والتي تشكل بمجموعها العمود الفقري للمشروع.

حوافز وتسهيلات

■ لماذا اخترتم إمارة عجمان؟



– تجمعنا علاقات طيبة بشيوخ الإمارة، فعجمان إمارة منفتحة وتتمتع بإمكانات نمو قوية، كما أنها تتيح فرصاً لتملّك الأجانب وتقدّم كل التسهيلات الضرورية في هذا الإطار، من دون قيود أو شروط. هذا فضلاً عن أن المشروع قائم على أرض طبيعية لا تزال تحافظ على معالمها الجمالية، بعيداً عن الازدحام الذي تشهده إمارتي الشارقة ودبي. والمتوقع ان تصبح الإمارة في المدى المنظور مركزاً تجارياً مستقطباً لكبريات الشركات العربية والأجنبية بفضل التسهيلات المقدمة لها. ■

محمد بن زعل (البراري ALBARARI) :

المشاريع الراقية لا تتأثر بتدني الأسعار وأوضاع السوق



لاحظ الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة البراري للتطوير العقاري محمد بن زعل إقبالاً من المستثمرين على أسواق الشرق الأوسط ومنطقة الخليج، نظراً لثبات الأوضاع المالية والإقتصادية فيهما، وقدم لمحة عن مشروع الشركة في منطقة «ند الشبا» بدبي والذي أطلق عليه اسم «براري»، ويضم ٣٣٠ فيلا وفنادق فئة ستة نجوم، ويشكل ملاذاً من صخب الحياة السريعة، نافياً تأثر المشاريع الفاخرة والراقية بتدني الأسعار وأوضاع السوق وظروفه، مذكراً بمبدأ التعامل الشفاف مع الزبائن عبر الالتزام بمواعيد التسليم المحددة في العقود.

إقبال المستثمرين على المنطقة

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– لا تأثيرات تذكر للأزمة المالية العالمية على الأسواق المحلية عموماً، وقد شهدت إقبالاً من المستثمرين الأجانب على توظيف رؤوس أموالهم في الشرق الأوسط عموماً والخليج خصوصاً، حيث الأوضاع المالية والإقتصادية جيدة.

مشروع متعدد الاستخدام

■ **هل لنا بلمحة عن مشروع البراري؟**

– مشروع البراري رائد وفريد من نوعه، يقع في منطقة ند الشبا الراقية في دبي على مساحة ١٤,٢ مليون قدم مربعة، وهو مشروع متعدد الاستخدام سكني، تجاري وخدماتي وترفيهي ويشتمل على مساحات خضراء.

وسيضم المشروع ٣٣٠ فيلا فقط وفنادق فئة ستة نجوم وشاليهات وسط الطبيعة، وسيشكل ملاذاً من صخب الحياة السريعة.

إقبال شديد على جناحنا

■ **كيف كان الإقبال على مشروعكم في سيتي سكيب ٢٠٠٨؟**

– نتلقى طلبات عديدة لشراء وحدات المشروع، وقد شهد جناحنا في سيتي سكيب إقبالاً شديداً من المستثمرين الجادين.

■ **بعد الازمة، هل ستلجأون الى خفض أسعار العقارات؟**

– المشاريع الفاخرة لا تتأثر أبداً بانخفاض أسعار العقارات. فقيمتها عالية، والإقبال عليها لا يتأثر بالظروف وأوضاع السوق.

نلتزم بمواعيد التسليم

■ **ما مدى التزام «البراري» بتسليم مشروعها في الوقت المحدد في ظل مماطلة بعض الشركات العقارية بهذا الشأن؟**

– شركتنا ملتزمة بمواعيد التسليم المحددة وبالنوعية والجودة المنصوص عليها في عقد البيع. وسنسلّم دفعة من الوحدات العقارية بعد اربعة أشهر، كما أننا وضعنا بنداً في العقود مع الزبائن يقضي بدفعنا فوائد في حال تأخر التسليم أكثر من ستة أشهر. وسينتهي تنفيذ الفلل السكنية سنة ٢٠٠٩ والمشروع كاملاً في ٢٠١١.■

زينب فخر الدين

(فخر الدين العقارية FAKHRUDDIN PROPERTIES) :

لم يطرأ جديد على خطة عملنا ومشاريعنا لا تعتمد على التمويل المصرفي



لم تستبعد نائبة مدير التسويق والمبيعات في شركة فخر الدين العقارية الآنسة زينب فخر الدين ظهور تخوف لدى المستثمرين العقاريين في المنطقة بعد أزمة الإئتمان العقاري، مؤكدة تفاؤلها بعودة الأمور الى نصابها ومسارها الصحيح.

وأوضحت أن «أي تغيير لم يطرأ على خطة عملنا»، مشيرة الى «اننا لا نعتمد على التمويل المصرفي لإقامة مشاريعنا، وهذا ما يعطينا ثقة واطمئناناً أكبر».

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– لا شك في أن أزمة الإئتمان العالمية أثرت على معظم دول العالم، لكن دول الخليج مكتفية ذاتياً وتتمتع بأموال فائضة، لذا لا تخوّف من انهيارات أو إفلاسات فيها.

من الطبيعي ظهور تخوّف لدى المستثمرين وترددهم في مجال توظيف مزيد من الأموال، لكننا متفائلون بعودة الأمور الى مسارها الصحيح والطبيعي.

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– تتوزع معظم مشاريع «فخر الدين العقارية» في دبي على مواقع مختلفة، ولن نغيّر في خطة عملنا بل سنكون أكثر حذراً من قبل، علماً أننا لا نعتمد على التمويل المصرفي لإقامة مشاريعنا، وهذا يعطينا ثقة واطمئناناً أكبر.

«برج أف»

■ **ما هي المشاريع التي عرضتموها هذه السنة في «سيتي سكيب»؟**

– أطلقنا «برج أف» (F TOWER) في داون تاون جبل علي، ويصل ارتفاعه الى ٢٢ طبقة ويضم مزيجاً من الوحدات السكنية والتجارية ومختلف المرافق. وقد بعنا نحواً من ٧٥ الى ٨٠ في المئة من وحدات المشروع.

■ **ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟**

– من الجيد المشاركة في معرض «سيتي سكيب» في دبي، وهو يساعدنا على عرض مشاريعنا الى جانب شركات تطوير رائدة، مع التشديد على تسليم المشاريع منجزة في الوقت المحدد، وتقديم الأسعار المناسبة للمستهلكين حفاظاً على مصداقيتنا وحرفيتنا في العمل.

ونحن ننصح الناس بالاحتفاظ بعقاراتهم وعدم بيعها في المرحلة الحالية. فالسوق يسير نحو التصحيح في الأشهر الستة المقبلة وهذا جيد، ويثبت بما لا يقبل الشك ان الإستثمار في العقار ثابت المردود.

«برج كريسنت» السكني

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟**

– لدينا مشروع جديد ومميّز في نخلة جبل علي وهو برج «كريسنت» السكني، إضافة الى مشروع على الواجهة البحرية، سنعلن عنه قريباً.■

إيشوين شيث (آيريس IRIS) :

مستمرون في خطتنا الإستثمارية مع التريث في اتخاذ القرارات وفق التطورات



من اليمين: ASWIN SHETH ونعيم السقا (جناح IRIS)

رئيس شركة آيريس للتطوير العقاري IRIS إيشوين شيث ASHWIN SHETH توقع ان تكون دبي جاذبة للمستثمرين في الأسواق الخليجية برغم الأزمة العالمية. وشدّد على الاستمرار في اعتماد خطة العمل الموضوعة مع التريث في اتخاذ القرارات وفق التطورات الجديدة للسوق العقاري الخليجي. عارضاً لمشاريع تطويرية ضخمة في دبي. لافتاً الى ان المشاركة في سيتي سكيب تسمح بالتواصل والإفادة من الأفكار لتقديم الأنسب للعملاء.

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– لقد أثرت أزمة الإئتمان العالمية على معظم اقتصادات العالم، وشهدنا انهيارات وهبوطاً في أسعار الأسهم في مختلف الأسواق المالية، لكن باعتقادي ان المنطقة وتحديداً دبي ستجذب المستثمرين من الأسواق الخارجية.

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– سنستمر باعتماد خطة عملنا في السوق ولن نخفض استثماراتنا في القطاع العقاري. كما سنتريّث ونراقب أوضاع السوق في المرحلة المقبلة لاتخاذ القرارات وفق التطورات الجديدة.

مجموعة مشاريع تطويرية

■ ما هي المشاريع التي عرضتموها في «سيتي سكيب»؟

– قدمنا في سيتي سكيب مجموعة مشاريع عقارية وهي خليج الأعمال BUSINESS BAY – دبي، اثنان في القرية الثقافية، ومشروع في كل من دبي مارينا، الواجهة البحرية (WATER FRONT) ومدينة دبي الملاحية (DUBAI MARITIME CITY).

■ ما الذي يميّز مشاريعكم عن غيرها من المعروضة خلال فاعليات «سيتي سكيب»؟

– مشاريعنا متمايزة أكان من حيث مواقعها الإستراتيجية أو تصاميمها الهندسية والفريدة من نوعها. إضافة الى تنفيذها بدقة عالية وجودة لا تضاهى.

تواصل وإفادة من الأفكار

■ كيف تقوّمون معرض «سيتي سكيب» هذه السنة؟

– معرض سيتي سكيب ضخم ويجذب العديد من المعنيين بالقطاع العقاري الى جانب المستثمرين والمستهلكين. وهذا الحضور المتنوّع والكثيف يسمح لنا بالتواصل والإفادة من الأفكار لتقديم الأنسب لعملائنا.

■ كيف تقوّمون إقبال المستثمرين على معرض سيتي سكيب هذا العام؟

– ثمة حذر أكبر من المستثمرين والمموّلين الذين يتشدّدون في الحصول على تفاصيل عن المشروع وموقعه وعمليات التسعير وغيرها.

لكن تبقى المشاركة في «سيتي سكيب» إيجابية ومفيدة. ■

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

ميرويس عزيزي (عزيزي انفستمنتس AZIZI) :
نسعى الى زيادة حجم المساحات المبنية العائدة لمحفظتنا



لاحظ مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة عزيزي انفستمنتس AZIZI INVESTMENTS ميرويس عزيزي MERWISS AZIZI تأثيراً إيجابياً لأزمة الإئتمان العالمية على أسواق المنطقة العربية عموماً ودول الخليج خصوصاً، منوهاً بالقوانين العقارية المعمول بها في دبي، كونها تحفظ حقوق المستثمرين وتساهم في جذب العديد منهم وترسيخ ثقتهم بالعمل التطويري في سوق آمن وثابت. مبدياً سعي الشركة الى زيادة حجم المساحات المبنية العائدة لمحفظتها العقارية خلال السنوات المقبلة لتصل الى ٤٠ مليون قدم مربعة. لافتاً الى ان قيمة مشاريعها الإجمالية والتي ستنتهي في ٢٠١٠ تبلغ ١٧٠ مليار درهم.

إيجابية الأزمة المالية

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– باعتقادي ان أزمة الإئتمان العالمية أثرت إيجاباً على أسواق المنطقة العربية عموماً ودول الخليج خصوصاً، حيث شهدنا اهتماماً أكبر بالاستثمار في المشاريع العقارية. ومعرض سيتي سكيب دليل على قوة السوق ومتانته واستمراره ونموه.

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– نظراً الى النمو الحاصل في هذا القطاع، نخطط في الشركة لزيادة استثماراتنا.

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– سيتي سكيب دبي هو من أهم المعارض وأبرزها لأنه يجذب أنظار المستثمرين العالميين نحو إمارة دبي أكثر من قبل.

أبراج سكنية وتجارية

■ ما هي أبرز المشاريع التي عرضتموها في سيتي سكيب؟

– رفعنا الستار في سيتي سكيب وللمرة الأولى عن خمسة مشاريع في نخلة جبل علي، وهي عبارة عن مبان تضم شققا على الواجهة البحرية تمتد على مساحة مليون و ٧٥٠ ألف قدم مربعة.

كما عرضنا عشرة أبراج سكنية وبرجين تجاريين في مشروع الفرجان في دبي والذي تطوره شركة نخيل. وشركة عزيزي تمتلك مشاريع عقارية عدة وقد أعلنا عام ٢٠٠٨ عن تطوير ٥٠ الى ٥٥ مشروعاً عقارياً في دبي بمساحة مبنية بلغت ١٥ مليون قدم مربعة.

■ هل لديكم نيّة في التوسع خارج دبي؟

– تنشط شركة عزيزي انفستمنتس فقط في القطاع العقاري وفي دولة الإمارات حالياً.

مشاريع لمختلف الفئات

■ هل تركّزون في مشاريعكم على الطبقات الميسورة والغنية فقط؟

– تستهدف مشاريعنا في الفرجان الطبقة المتوسطة والعائلات الميسورة. أما مشروع داون تاون جبل علي فيتوجه نحو الشريحة الراقية، وفي دبي وورلد سنترال فننفّذ مشروعاً خدماتياً وصناعياً.



STEVE NOSRAT

لذا نحن نطوّر مشاريع متعددة الاستخدام وتناسب فئات مختلفة من المجتمع. ونذكر اننا نعمل أيضاً على مشاريع في مجال الضيافة.

■ كيف تقوّمون القوانين العقارية في دبي؟

– من محاسن القوانين العقارية انها تحفظ حقوق المستثمرين الأجانب، وتساهم في جذب العديد منهم وترسيخ ثقتهم بالعمل في سوق آمن وثابت مثل دبي.

١٧٠ مليار درهم قيمة مشاريعنا

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– نسعى الى زيادة حجم المساحات المبنية العائدة لمحفظتنا العقارية في السنوات المقبلة لتصل ربما الى ٥٠ مليون قدم مربعة في دبي. ونذكر ان قيمة مشاريعنا الإجمالية والتي ستنتهي سنة ٢٠١٠ تبلغ ١٧٠ مليار درهم.

استثمارات في أفغانستان

■ تحملون الجنسية الأفغانية، فهل لديكم مشاريع عقارية في وطنكم الأم؟

– أقطن في دبي منذ ١٧ عاماً، لكنني عدت الى أفغانستان عام ٢٠٠٢ واستثمرت ٤٠٠ مليون دولار في مجال النفط، إضافة الى تأسيس بنك عزيزي "AZIZI BANK" الذي يعتبر ثاني أكبر مصرف في أفغانستان وينتشر في الدولة من خلال ٤٠ فرعاً. كما قمنا ببناء أول جامعة أميركية في أفغانستان إضافة الى مراكز تدريب، ونسعى الى بناء مستشفيات ومرافق تساعد الشعب الأفغاني على تحسين مستواه مالياً ومعيشياً.

■ كيف تنظرون الى مستقبل أفغانستان؟

– ملّ الشعب الأفغاني من الحرب وجلّ ما يطلبه هو السلام والأمن. ونحن نتمنّى ان تتحسن الأوضاع في المستقبل. ■

حيدر مجالي (بيت التمويل الخليجي GFH) :

توقع إقبال المستثمرين على المنطقة تعويضاً عن خسائرهم في الولايات المتحدة وأوروبا

طمأن المدير التنفيذي الأول لـ «بيت التمويل الخليجي» GFH وعضو مجلس الإدارة في مشروعي «بوابة الأردن» و«القرية الملكية» في المغرب حيدر مجالي الى ان الأسواق العربية لن تشهد ركوداً وجموداً عقاريين لحاجة العالم العربي الى وحدات عقارية.

وتوقع اهتماماً من المستثمرين في توظيف رؤوس أموالهم واستثمارها في المشاريع العقارية العربية بهدف التعويض عن خسائرهم في أسواق الولايات المتحدة وأوروبا، داعياً دول المنطقة الى استغلال الفرصة وتطوير بنياتها المالية والخدماتية وتحويل سلبيات الأزمة الى إيجابيات لمصلحة أسواقها، كاشفاً عن مشاريع تطويرية في ليبيا وتونس والجزائر.



اهتمام المستثمرين بالمنطقة العربية

■ **في رأيكم، ما هي تبعات أزمة الإئتمان العالمية على أسواق العالم العربي؟**

– لا تأثير مباشراً لأزمة الإئتمان العقاري العالمية على الاقتصادات العربية، لكن عموما الأزمة ستضعف إقبال المستثمرين على الدخول في مشاريع عدة، وستؤثر على قدرة المسوّقين العقاريين في مجال تسويق المشاريع في أسواق تفتقر الى السيولة.

لكن بعض الصناديق السيادية التي استثمرت في سوق الولايات المتحدة ستتأثر أكثر من غيرها لكن بطريقة غير مباشرة.

كما ولن تشهد الأسواق العربية ركوداً وجموداً عقاريين، إذ ان العالم العربي في حاجة الى وحدات عقارية كثيرة. وقد نلحظ اهتماماً من المستثمرين في توظيف رؤوس أموالهم واستثمارها في الأنشطة العقارية العربية، بهدف تنمية رؤوس الأموال وتحقيق عوائد تعوّض عن الخسائر في أوروبا وأميركا.

لذا من الضروري ان تستغل المنطقة العربية هذه الأزمة لتطوير بنيتها المالية والخدماتية، أي تحويل سلبيات الأزمة الى إيجابيات لمصلحة الأسواق العربية.

لا تأثير على التوجهات الاستثمارية

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– لن تتأثر التوجهات الاستثمارية العقارية سلباً بهذه الأزمة بقدر عمليات الرهن العقاري وإمكانية توفير قروض وتمويلات مناسبة لها.

أما بالنسبة لنشاطنا، فلا تأثير كبيراً عليه، إذ يتركّز عملنا في منطقة الشرق الأوسط والأسواق الناشئة، التي تتمتّع بأساس متين وتحتاج الى خدمات متواصلة، وبالتالي، فإن خطر الإنهيار بعيد خلاف الأسواق المتطورة.

أما بالنسبة الى «بيت التمويل الخليجي»، فنحن لا نستثمر في الأسواق الأوروبية والأميركية. لكن عموماً، قد يفقد المستثمر «شهية» الإقبال على المشاريع كما ذكرت سابقاً.

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض سيتي سكيب ٢٠٠٨؟**

– معرض سيتي سكيب من أهم اللقاءات الجامعة للمطوّرين العقاريين في العالمين العربي والغربي. وبمشاركتنا هذه السنة ركزنا على عرض مشاريعنا في المغرب مشروع القرية الملكية، ومدينة الطاقة ومدينة الاتصالات في الهند، إضافة الى أننا عرضنا لمشروع بوابة الأردن في العاصمة عمّان.

مسؤولية المطورين

■ **هل ستعمدون الى خفض أسعار العقارات بعد الازمة؟**

– تم الاكتتاب في المشاريع العقارية كافة، لكن حالياً، من مسؤولية المطوّرين الفرعيين الاهتمام بمسائل التكلفة والقيمة الحقيقية للعقار ومدى الحاجة الى خفض سعر المتر المربع.

ونتمنى ان تكون أسعار مواد البناء منطقية إذ في النهاية سينعكس الأمر على المستهلك.

■ **ماذا في جعبة «بيت التمويل الخليجي» من مشاريع؟**

– بدّل «بيت التمويل الخليجي» سياسته في تطوير المشاريع العقارية، بحيث انتقلنا من تطوير كل مشروع على حدة الى تطوير مجموعة مشاريع. فقد ركّزنا على إقامة منطقة اقتصادية خاصة شاملة بالاتفاق مع السلطات الرسمية في كل سوق. ونعمل حالياً على إنجاز مدينة الطاقة في ليبيا، المرفأ المالي في تونس، منطقة اقتصادية في الجزائر وثلاثة مشاريع في المغرب، الى جانب الأردن ودول الخليج.

كما ونخطّط لدخول سوقي سوريا ولبنان قريباً.

■ **هل لديكم خطط للانتشار خارج قارة آسيا؟**

– لدينا مشاريع في الهند وكازاخستان ونجري مفاوضات لدخول السوق الصيني. ونعمل أيضاً في فرنسا، بريطانيا، ألمانيا وإسبانيا وحققنا عوائد ممتازة للمستثمرين.

ازدهار الصيرفة الإسلامية

■ **كيف تنظرون الى مستقبل القطاعين التمويلي والمصرفي؟**

– «بيت التمويل الخليجي» بخلاف اسمه، لا يمنح قروضاً وتمويلات، بل هو بنك استثماري ينشط في تقويم الفرص الاستثمارية والدخول شريكاً فيها.

أما بالنسبة الى العمليات المصرفية، فباعتقادي ان الجمهور سيتجه الى التعامل مع المصارف الإسلامية التي ستستحوذ على الحصة الأكبر من الأسواق المالية الخليجية والعربية في المستقبل. ■



من اليمين: فريد طرابلسي، حيدر مجالي ونواف سعد الدين



من اليمين: هشام العمادي واحمد العبدالله

نقولا موصللي (شابروس CHABROS) :

ميزتنا الريادة وهدفنا ولاء عملائنا

كشف نائب رئيس مجموعة شابروس للأخشاب نقولا موصللي عن خطط توسعية مستقبلية ومنتجات أكثر تطوراً وملاءمة للسوق، لافتاً الى ان اسم المجموعة اقترن بالعديد من المشاريع الكبرى في المنطقة. وأكد حرص المجموعة دائماً على التميز.



■ **هل لنا بلمحة عن مجموعة شابروس العالمية وتوسعها؟**

– مجموعة شابروس حاصلة على شهادة الجودة ايزو – ISO كما هو معروف، ومنذ تأسيسها في العام ١٩٦٠ كانت المجموعة رائدة في مجالات عديدة. وعلى مدى العقد الماضي تمكنت شابروس أن تنمو وتتحول من شركة فردية مقرها بيروت، الى مجموعة شركات منتشرة عبر منطقة مجلس التعاون الخليجي والمشرق وشمال أفريقيا وأوروبا الشرقية بقوة عمل تزيد عن ٦٠٠ مستخدم في فروعها الحالية: بيروت، دبي، أبوظبي، الرياض، جدة، الدوحة، مسقط والقاهرة، بالإضافة الى مصانعها في أوروبا الشرقية والغربية. وهي تعمل حالياً على المزيد من التوسع في المنطقة.

■ **ما هي أهم منتجات المجموعة؟**

– تنتج مجموعة شابروس العالمية، من خلال الشركات التابعة لها والمنتشرة في جميع أنحاء العالم، مواد خاماً ذات مستويات وجودة عالية بغرض تلبية طلبات مختلف الأسواق في أفريقيا وآسيا وأستراليا. وبسبب تحالفها الإستراتيجي مع مصانع عالمية فقد قامت المجموعة بتوسيع سلسلتها من التوريد لتشمل جميع الأنشطة المتصلة بالأخشاب من الألف حتى الياء ومن المصدر مباشرة الى المستهلك بدون أية وساطات.

ولأنها على دراية بالأسواق على اختلافها ومهتمة جداً بالنمو والتطوير، فقد وسعت خدماتها لتشمل الإنتاج وليس مجرد الإمداد بالمواد الخام. والجدير بالذكر ان المجموعة هي أول من أدخل قشرة الخشب بدل الأخشاب الصلبة في هذه الصناعة الى المنطقة منذ أواخر الستينات، بعد صدور قانون حماية الغابات الذي وضع قيوداً على قطع الأشجار.

■ **ما هي أبرز المشاريع التي تقومون بها في الشرق الأوسط؟**

– يقترن اسم شابروس بالعديد من المشاريع الكبرى في المنطقة وخارجها، تتراوح من الأبراج السكنية والتجارية الى الفنادق ومراكز التسوق والقصور، وسيرتها مستمرة في النمو بشكل متناسق ومتناغم مع ازدهار حركة الإعمار في المنطقة. ومن بين المشاريع المرتبطة باسم هذه المجموعة برج العرب – دبي، الفيصلية – الرياض، قصر الإمارات – أبوظبي، فندق FOUR POINTS – الدوحة.

لا تقتصر ميزتنا التنافسية فقط على قدراتنا في تلبية أية مواصفات مهما كان شكلها وأي طلب مهما كان محدداً ضمن إطار زمني محدد، بل أيضاً على مستوى الاحتراف لمستخدمينا المدربين تدريباً راقياً، والذين نستثمر فيهم الوقت والجهد من خلال التدريب العملي في مصانعنا وصقل المهارات في عدة مراكز متخصصة.

■ **ماذا عن خططكم ومشاريعكم المستقبلية؟**

– نستقبل العام الجديد بشعور من الفخر بإنجازاتنا وحرص على التميز، وقدرة على مواجهة التحديات التي قد تعترض طريقنا، واضعين في الحسبان دائماً حقيقة لا يمكن إنكارها وهي: ما كنا حيثما نحن الآن لولا ولاء عملائنا والجهود المضنية التي يبذلها فريقنا.

وهدفنا ومنذ البداية إظهار الجوانب الفريدة والجمالية للخشب ومنتجاته من خلال أنشطتنا سواء كان ذلك في التجارة أو الإنتاج أو الخدمات. نجاحنا لم يكن مجرد صدفة، بل كان نتاجاً لفريق يعمل باجتهاد وتضامن ومن دون كلل. ■

مروان منصور (ريلتي كابيتال REALITY CAPITAL) :

صعوبة في حصول شركات التطوير على التفاصيل الإنشائية

المدير التنفيذي في شركة ريلتي كابيتال الشرق الأوسط مروان منصور شكا من الصعوبة التي تواجهها الشركات في ما يتعلق بحصولها على التفاصيل الإنشائية والموقع الذي تريده، خصوصاً عند الأخذ بالاعتبار أسواق العقارات ذات التنافسية العالية والتكاليف التشغيلية الراهنة.

وسلط منصور الضوء على تسويق ثلاث طبقات من برج آي – رايز، منوهاً بصدور القانون الجديد في دبي الراعي للقطاع العقاري.

تطورات القطاع العقاري إيجابية

■ **ما هو رأيكم بالقوانين العقارية التي صدرت أخيراً في إمارة دبي؟**

– شهد السوق العقاري في دبي تغييرات جذرية لجهة إصدار قوانين جديدة، وهذه الخطوة في رأيي توفّر شفافية أكبر للسوق، وتحمي المطوّرين والمستثمرين وتزيد ثقتهم بالعقار في دبي.

يبقى ان التطورات الحاصلة في المجال العقاري المحلي إيجابية ومفيدة، وقد أنجزت حكومة دبي ما وعدت به.

العقار في دبي واعد

■ **ما مدى تأثر القطاع العقاري في دبي بالأزمة المالية العالمية؟**

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية أثارت تخوفاً وحذراً في أسواق عربية عدة، لكن القطاع العقاري في دبي لا يزال مشجعاً وواعداً خصوصاً ان الطلب محلياً لا يزال قوياً.

مشروع «آي - رايز»

■ **ما أبرز المشاريع التي عرضتموها في سيتي سكيب؟**



– ركزنا خلال فاعليات المعرض على تسويق برج آي – رايز (I RISE) للمكاتب والبالغة تكلفته نحو مليار درهم. ويقع في منطقة تيكوم سي على الواجهة البحرية. وتشير عمليات البناء وفق الجدول الزمني الموضوع رغم بعض التأخير. وسينتهي العمل فيه سنة ٢٠١٠.

وقد بعنا أكثر من ٦٠ في المئة من وحدات البرج، وعرضنا في سيتي سكيب ثلاث طبقات فقط من «آي – رايز»، وقد شهدنا إقبالاً شديداً على شرائها. ■

رازا صديقي

(دبي لايف ستايل سيتي DUBAI LIFE STYLE CITY):

أزمة الإئتمان العالمية تنعكس إيجاباً على أسواقنا العقارية



رازا صديقي و MEENU KHELKAR

المدير التنفيذي لمشروع «دبي لايف ستايل سيتي» "DUBAI LIFE STYLE CITY" رازا صديقي رأى في أزمة الإئتمان العالمية انعكاساً إيجابياً على أسواق المنطقة العقارية، واعتبر ان المشاركة في «سيتي سكيب دبي» جاءت بهدف التسويق لوحدات المشروع غير المباعة حتى الآن، والتركيز على مستوى J.W MARRIOTT التي تتولى تجهيزه في مجال الضيافة العالمية.

إيجابية أزمة الإئتمان العقاري

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– في اعتقادي أن أزمة الإئتمان العالمية انعكست إيجاباً على أسواق المنطقة. فأسعار العقارات لا تزال في متناول المستهلك، كما أن دبي مثلاً لا تزال نقطة جذب للمستثمرين كونها سوقاً ثابتاً.

من هنا أرى أن الأزمة العالمية انعكست إيجاباً على أسواق المنطقة عموماً ودبي خصوصاً.

■ **هل ستعمدون الى إجراء تغييرات على مستوى التسعير؟**

– لقد ضاعفنا أسعار عقاراتنا، مواكبة لوتيرة الطلب الكبير على الوحدات العقارية في هذا السوق.

مشروع دبي لايف ستايل

■ **ما هي المشاريع التي عرضتموها في «سيتي سكيب»؟**

– عرضنا مشروع مدينة «دبي لايف ستايل» (DUBAI LIFE STYLE CITY) لكن سنعلن عن مشروعين جديدين بعد شهر تقريباً.

ومشروع «دبي لايف ستايل» عبارة عن مدينة شاملة، راقية وفخمة تؤمن وسائل الراحة كافة.

وتتولى "J.W.MARRIOT" تأثيثه وتجهيزه بأكمله، كما وأنها تتولى تأمين خدمات الضيافة.

استكمال عملية التسويق

■ **ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟**

– شاركنا في «سيتي سكيب دبي» لعرض مشروعنا المميّز والتركيز على مستوى «جاي دبليو ماريوت» العالمي والفريد في الضيافة.

أما بالنسبة الى تسويق المشروع، فقد أتممنا مسبقاً بيع نسبة ٦٥ في المئة من العقارات، وسنسوّق النسبة المتبقية وهي ٣٥٪ في الأشهر الثلاثة المقبلة.

نتوجه الى الطبقة الميسورة

■ **هل تتوجّه مشاريعكم الى الطبقات الميسورة فقط أم تشمل المتوسطة؟**

– نتوجه بمشروع «دبي لايف ستايل سيتي» الى الطبقة الميسورة وسنبقي تركيزنا على هذه الشريحة من السوق في مشاريعنا المستقبلية. ■

أحمد عواد (آر القابضة R HOLDING):

عززنا خطواتنا الاستثمارية بفضل مشروعنا العملاق في عجمان



مدير التسويق في شركة «آر القابضة» R HOLDING الرائدة في مجال التطوير العقاري احمد عواد لم يلحظ اي تأثير لازمة الائتمان العالمية على السوق العقاري في منطقة الخليج، غير انه لم ينف تأثر الشركات العقارية الحديثة العهد التي لا تملك الخبرات الكافية في السوق، لافتا الى ان «آر القابضة» استطاعت تعزيز خطواتها الاستثمارية بفضل انطلاق مشروعها العملاق في عجمان والذي سيضم ٩٢ برجا سكنيا ومكتبيا.

لا آثار سلبية على السوق العقاري

■ **ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟**

– ظهرت آثار أزمة الإئتمان العالمية في أسواق المال التي تراجعت بشكل ملحوظ وواضح. لكن حتى الآن، لم تظهر آثار سلبية مباشرة على السوق العقاري في منطقة الخليج، وخير دليل على ذلك إقبال الناس على معرض سيتي سكيب للإطلاع على المشاريع المطروحة من دون تسجيل عمليات شراء واسعة، وكأنها محاولة لمراقبة حركة السوق إثر الازمة العالمية، علما ان القطاعات الاقتصادية في الدول المتقدمة توازن بعضها البعض، والتراجع في اسواق المال يؤدي الى انتعاش العقار والعكس صحيح، برغم ان الازمة المالية جاءت نتيجة التمويل العقاري، وهذه حالة فريدة لم تواجهها اقتصادات الدول سابقا.

يضيف عواد: زوار سيتي سكيب خلال السنوات الماضية كانوا يتهافتون على الشراء، اما اليوم فنلاحظ انتشار الوعي العقاري لديهم، وهم بالرغم من خضوع المطورين للانظمة والقوانين المرعية يطلبون معلومات دقيقة وتفاصيل قبل اتخاذ القرار النهائي بالشراء.

بالنتيجة الاقبال كان جيدا هذا العام، ولكنه ليس شبيها بما كان عليه في السنوات الماضية، اذ هناك تراجع ملحوظ في السوق العقاري.

عوامل جاذبة لمشاريعنا

■ **هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟**

– لقد بعنا معظم مشاريعنا ولدينا مجموعة جديدة من المشاريع الجديدة في دبي وابو ظبي، وهذه المشاريع تتميز بمواقع استراتيجية وقد طورناها بمهنية عالية، وابرزها الواجهة البحرية في دبي، وفي جزيرة الريم – ابو ظبي وهي مميزة. بالتالي، فإن تراجع السوق العقاري سيؤثر سلبا على الشركات العقارية الحديثة العهد والتي لا تملك الخبرات الكافية، ولا تتميز مشاريعها بالمواقع الاستراتيجية وبالتصاميم العصرية وطرق التطوير المتقدمة.

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟**

– نسعى خلال السنوات الخمس المقبلة لإثبات حضورنا في الاسواق والمدن الرئيسية في العالم، ابرزها لندن، نيويورك، هونغ كونغ، وقد دخلنا السوق في دبي وابو ظبي ونتطلع للتوسع في بعض الدول كالاردن، وعمان ومصر. اما مشروعنا الرئيسي ففي امارة عجمان.

تعزيز خطواتنا الاستثمارية

■ **بم تتميز هذه الشركة عن مثيلاتها من الشركات العقارية العاملة في الاسواق اليوم؟**

– استطاعت شركة «آر القابضة» ان تعزز خطواتها الاستثمارية بفضل مشروعها العملاق في عجمان، والذي يضم ٩٢ برجا تطل مباشرة على شارع الامارات.

وحاليا، نحن لا نعتمد استراتيجية تسويقية ضخمة فنسبة البيع مرتفعة وذلك بفضل سمعتنا الطيبة في عجمان، كما اننا باشرنا عملية البناء واثبتنا للعملاء ان مشاريعنا تتقدم باستمرار، مما سيخولهم استثمار اموالهم في المواقع الصحيحة. ■

محمد نور هق (مجموعة سانالي العقارية SANALI) :

نعتزم التوسع نحو أوستراليا ودول أوروبا



انطلقت مجموعة سانالي العقارية "SANALI GROUP" الهندية في منطقة الشرق الأوسط منذ عام ونصف العام من مقرها في إمارة دبي، ملتزمة تطوير مشاريع تحاكي بتصاميمها وجودة المواد المستخدمة في بنائها متطلبات المجتمع الراقي.

رئيس الشركة محمد نور هق NOOR HAQ أبدى عدم تخوفه من انهيارات وانكماشات في سوق دبي المستقطب لرؤوس الأموال والإستثمارات من الدول المجاورة والغربية، متوقعاً لهذه الإمارة ان تفيد من الأزمة المالية العالمية، حيث ستشهد استقطاباً لمبالغ ضخمة من الأسواق الخارجية، كاشفاً عن نية للتوسع نحو أوستراليا ودول أوروبا.

حديثو العهد في الخليج

■ هل لنا بلمحة عن مجموعة «سانالي»؟

– تأسست مجموعة «سانالي» (SANALI GROUP) منذ ٢٠ عاماً وهي تنشط في مجال التطوير العقاري والبناء. وقد نفذنا مشاريع ضخمة وعديدة منها مراكز تجارية، ابراج سكنية وغيرها في حيدر آباد، بنغالور في الهند. وقررنا دخول منطقة الشرق الأوسط بغية التنويع واخترنا العمل في دبي منذ عام ونصف العام. وقد التزمنا منذ دخولنا هذا السوق اعتماد تصاميم عصرية وتسليم المشاريع في الوقت المحدّد واستخدام نوعية عالية من مواد البناء.

نستهدف المجتمع الراقي

■ هل تركّزون على شريحة معينة من السوق؟

– تستهدف غالبية مشاريعنا لغاية الآن الطبقة الميسورة والمجتمع الراقي إذ ان الفرص عديدة في هذا المجال.

كما وسنعمل في المستقبل على تطوير مشاريع سكنية للطبقة المتوسطة.

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– بحسب رأيي، لا تخوّف من انهيارات وانكماشات في سوق دبي الذي يستقطب رؤوس أموال واستثمارات من الدول المجاورة والغربية أيضاً. وهذه حال الأسواق العربية عموماً التي تجذب الأموال الإقليمية مما يسمح بتحييدها عن الأزمة العالمية.

دبي المستفيدة

■ كيف تفسرون التراجع الحاد الذي شهدته بورصة دبي هذه الفترة؟

– التراجع الذي حصل في سوق دبي المالي هو نتيجة الذعر الذي ساد جرّاء الأزمة المالية. لكن كما ذكرت فإن إمارة دبي ستستفيد من الأزمة لأنها ستشهد استقطاباً لمبالغ ضخمة من الأسواق الخارجية.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– مبدئياً، نسعى للتوسّع داخل إمارة دبي حيث الفرص عديدة على الأقل في السنة ونص السنة المقبلة. ونتطلع بعدها الى التوسع نحو أوستراليا وأوروبا الى جانب منطقة الشرق الأوسط وتحديداً البحرين وسلطنة عمان.

أفضل الملتقيات

■ كيف تقيّمون فاعليات معرض سيتي سكيب لهذه السنة؟

– سيتي سكيب من أهم المعارض العقارية ويجذب مستثمرين من كل أنحاء العالم، ولذا هو من أفضل الملتقيات ويفسح المجال لعرض المشاريع والتواصل مع الشركات والمستثمرين.

■ ما أكثر الجنسيات التي تهتم بمشاريعكم؟

– نشهد اهتماماً كبيراً تحديداً من الباكستانيين والأسبان إضافة الى جنسيات أخرى.

منافسة حادة بين المطورين

■ كيف وجدتم المنافسة في معرض سيتي سكيب؟

– المنافسة حادة وقوية، علماً ان اليوم الأول في سيتي سكيب ساده بعض التخوف والحذر.

■ كلمة أخيرة؟

– الأزمة لن تؤثر سلباً على دبي بل على العكس سنشهد ارتفاعاً في أسعار العقارات. ■

ناتاشا غانغاراماني (الفرعة العقارية AL FARA'A) :

المرحلة الحالية في دبي وأبوظبي مناسبة للتطور والنمو



من اليمين: NATASHA GANGARAMANI ,ZUBAIR AHMAN و NITESH GANGARAMANI (جناح AL FARA'A)

انعكاسات الأزمة المالية العالمية على سوقي أبوظبي ودبي إيجابية، هذا ما قالته المسؤولة في شركة الفرعة العقارية AL FARA'A PROPERTIES ناتاشا غانغاراماني، مشيرة الى إقبال المستثمرين على توظيف أموالهم في الخليج وخصوصاً في الامارات حيث الأمان والاستقرار وتوافر الحوافز الضريبية.

ورأت غانغاراماني ان المرحلة الحالية مناسبة للتطور والنمو في الإمارتين المذكورتين، ملاحظة ردود فعل إيجابية من المستثمرين تجاه المشاريع التي عرضت في سيتي سكيب، مقدمة للمشاريع الجديدة في مدينة دبي الملاحية ونخلة جبل علي وفي جزيرة الريم – أبوظبي.

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– انعكاسات الأزمة المالية على الأسواق الأميركية مؤسفة، لكنها إيجابية بالنسبة الى سوقي أبوظبي ودبي.

فالمستثمرون العالميون بدأوا يتحولون الى توظيف أموالهم في الخليج، وخصوصاً في دبي التي تؤمن الأمن والاستقرار والحوافز الضريبية الضرورية لإطلاق أعمال وتأسيس شركات جديدة.

لذا باعتقادي ان أثر الأزمة المالية العالمية إيجابي على اقتصاد المنطقة بالمجمل.

■ هل في نيّتكم زيادة الاستثمارات العقارية في المنطقة؟

– نقوم بتجديد خطة العمل سنوياً والمرحلة الآنية مناسبة للتطور والنمو في دبي وأبوظبي. وأظن أن قادة الإمارات مدركون لأهمية هذه الفترة وكيفية استغلالها، ونحن سنعمل وفق توجيهاتهم وما يعدونه من خطط للبلاد.

■ ما هي المشاريع التي عرضتموها في «سيتي سكيب»؟

– أطلقنا مشروع «بيلاّ تورا ريزيدانسز» BELLA TORA RESIDENCES في مدينة دبي الملاحية DUBAI MARITIME CITY، وهو عبارة عن برج سكني بارتفاع ٤٢ طبقة.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– لدينا مشروع جديد في مدينة دبي الملاحية إضافة الى مشروعين على الواجهة البحرية لدبي، ومشروعين في «نخلة جبل علي»، الى جانب بعض المشاريع في «جزيرة الريم» في أبوظبي.

إحاطة شاملة بمتطلبات القطاع

■ في رأيكم، ما هي نقاط القوة في شركة «الفرعة»؟

– تعمل الفرعة في منطقة الشرق الأوسط منذ ٢٨ سنة وهي مجموعة صناعية عقارية وإنشائية. وقد نفذنا أكثر من ٥٠٠ مشروع في الوقت المناسب وبنوعية عالية المستوى، ويقيناً فإن «الفرعة» تحوط القطاع العقاري من كل جوانبه وتسلّم مشاريعها في الوقت المحدد بنوعية عالية، والأهم تمتع هذه المشاريع بمواقع جغرافية مميزة ومعظمها على الواجهة البحرية. ■

د. هاني الشماع (بلووم العقارية BLOOM):

لدينا استراتيجيتنا ولن نبدّل في توجهاتنا الإستثمارية المعتمدة



الرئيس التنفيذي لـ«بلووم العقارية» الذراع العقارية لشركة الإمارات الدولية للإستثمار EIIC د. هاني الشماع، لفت الى تأثير سلبي للأزمة المالية العالمية على القدرة الإقراضية للمصارف، بما ينعكس تراجعاً في تمويلات المشاريع العقارية، وأوضح ان للشركة استراتيجية محددة ولن تبدّل في توجهاتها الإستثمارية المعتمدة، عارضاً للمشاريع التي طرحتها «بلووم» خلال فاعليات سيتي سكيب والمتمثلة بالمشروع الأكبر والأضخم «دنيا بارك» في الجزائر و«بلووم غاردنز» في أبوظبي والعين ورومانيا، مستنتجاً ان هناك تأثيراً سلبياً للأزمة المالية على عوائد المضاربين والتي باتت تكلفتها أعلى.

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– لا بدّ من أن تترك أزمة الإئتمان العالمية تأثيراتها على المنطقة ككل، فندرة السيولة ستؤثر سلباً على القدرة الإقراضية للمصارف في العالم. وفي اعتقادي ان منطقة الخليج تبقى الأفضل استثمارياً بالنسبة لنا كشركة عقارية. وشخصياً لا أرى ايجابيات كثيرة في الوضع الحالي حيث أجواء الخوف تخيّم على الأسواق.

مشاريع متنوعة

■ ما هي المشاريع التي عرضتموها في سيتي سكيب ٢٠٠٨؟

– استغلت بلووم العقارية فرصة مشاركتها في سيتي سكيب فعرضت مشروع دنيا بارك للمرة الأولى، وهو مشروع متكامل في وسط العاصمة الجزائر تطوره بلووم بالتعاون مع الشركة الأم شركة الإمارات الدولية للإستثمار، ويمثل دنيا بارك المشروع الأول الفريد من نوعه في السوق الجزائري، حيث يمتد على مساحة ٨ ملايين متر مربع من الحدائق الخضراء في مدينة الجزائر العاصمة.

وسيضم المشروع مجموعة من الوحدات السكنية والتجارية، إضافة الى المرافق التعليمية والطبية والترفيهية. وتتشكل الوحدات السكنية التي تربو على ١٣ ألف وحدة من الفلل والشقق التاون هاوس الراقية ذات الإطلالات على ملعب غولف ضمن قرية على الطراز العربي، علماً انه المشروع الأول الذي يضم ملعب غولف في العاصمة الجزائرية.

أما مشروع بلووم غاردنز في قلب العاصمة أبوظبي، فهو مؤلف من ٦٥٠ وحدة موزعة بين فلل فخمة وشقق سكنية. كما أننا عرضنا نماذج من مشاريعنا الراقية كمشروع مرسى أبوظبي ABU DHABI MARINA، ومشروع متعدد الاستخدام في العين يستقطب فئات المجتمع كافة، ومشروع فندقي راق في العين أيضاً سنعلن عنه قريباً، هذا بالإضافة الى مشروع متعدد الاستخدام في العاصمة الرومانية بوخارست.

تكلفة المضاربة باتت أعلى

■ كيف تقوّمون مشاركتكم اليوم في المعرض؟

– المستهلكون والمستثمرون مترددون حيال الإقدام على الإستثمار، خصوصاً في سوق الأسهم، غير أن بعضهم لا يزال يعتبر ان العقار مجال آمن.

وفي اعتقادي، لدينا سوق للمشتري الأخير وآخر للمضاربين، والأزمة الحالية سيكون لها تأثير على عوائد المضاربين، بمعنى ان تكلفة المضاربة باتت أعلى.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– لدينا مجموعة من المشاريع المستقبلية في الأردن، عمان والمغرب، ولكننا لن نعلن عنها حالياً مفضلين تحيّن الوقت المناسب.■

قصي الشيخ (خيول للإستثمار KHUYOOL):

نعوّل على الشراكات الإستراتيجية المحلية لسرعة الإنتشار والتوسع



كشفت أخيراً شركة خيول للإستثمار، احدى أسرع شركات التطوير العقاري نمواً في المنطقة، عن استراتيجية مؤسسية جديدة تهدف الى الإفادة من النهضة الإنشائية في منطقة الخليج والتي تبلغ قيمتها ١,٩ تريليون دولار أميركي.

الشريك والرئيس التنفيذي في الشركة المهندس قصي الشيخ رأى ان دبي لا تزال السوق الأقل تأثراً بالأزمة المالية العالمية بفضل الدعم الحكومي للقطاع العقاري والإجراءات الإستباقية الحاصلة، معولاً على عقد شراكات استراتيجية مع الشركات المحلية لسرعة في الإنتشار والتوسع.

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– تفشّت الأزمة المالية بطريقة سريعة وأثرت على اقتصادات معظم الدول. لكن تبقى دبي من الاسواق الأقل تأثراً بهذه الأزمة محلياً بفضل الدعم الحكومي للقطاع العقاري وبعض الإجراءات الإستباقية المهمة كالإندماجات والتحالفات التي أبقت الإمارات بمنأى من تأثيرات الأزمة.

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– تعتمد شركة خيول للإستثمار سياسة تنويعية في استثماراتها الى جانب الانتشار في أسواق خارج دول الخليج، مما يحمي الشركة في حال حدوث تدن دراماتيكي في الأسعار، ويبعدها عن تغيير في توجهاتها الاستثمارية.

وكان آخر توسعاتنا دخول سوق لبنان بمشاريع عقارية وصناعية. كما توسعنا صناعياً في سوق سوريا ومهتمون بسوقي ألمانيا والصين.

شراكات استراتيجية

■ علامَ تعتمدون للانتشار في أسواق جديدة؟

– أساس دخول أسواق جديدة هو إقامة شراكات استراتيجية مع شركات محلية. فمثلاً السوق السوري كبير، ناشئ وواعد وكذلك لبنان وهو سوق نوعي رغم صغر حجمه.

معوقات قانونية

■ هل تواجهون معوقات قانونية في الأسواق التي تدخلونها؟

– المعوقات القانونية موجودة وعديدة مقارنة مع السهولة والمرونة التي نشهدها في إمارة دبي. لكن خيول للإستثمار تتخطى مع الوقت هذه العراقيل لتذليلها.

أربعة مشاريع بتكلفة ١,٣ مليار درهم

■ ما هي أبرز مشاريعكم المعروضة في سيتي سكيب؟

– تركّز خيول للإستثمار على النوعية أكثر من الكمية، وقد عرضنا أربعة مشاريع فقط في سيتي سكيب بتكلفة ١,٣ مليار درهم وهي برج أبجر ABJAR المكوّن من ٦٢ طبقة ويقع في جميرا فيلاج ساوث، وبرج ستاليون المؤلف من ٤١ طبقة وتكلفته ٣٥٠ مليون درهم الى جانب برجي «مهرة» و«فرس» اللذين يتميزان بتصاميم داخلية وخارجية عصرية وتصل قيمة كل منهما الى ١٥٠ مليون درهم.■

محمود خان (ديزرت دريم DESERT DREAM) :

نتائج إيجابية للأزمة المالية على سوق الإمارات



رئيس شركة ديزرت دريم DESERT DREAM للتطوير العقاري محمود خان توقع نتائج إيجابية للأزمة المالية العالمية على سوق الإمارات. وعرض لأهم المشاريع التي أطلقتها الشركة قبل فاعليات سيتي سكيب.

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– بدأت الأزمة في الولايات المتحدة الأميركية منذ فترة طويلة وهي ليست حديثة العهد. إلاّ أن السلطات النقدية هناك لم تجد لها الحلول الناجعة ممّا أوصلنا الى التدهور الذي نشهده حالياً في الأسواق.

ولا شك في أن مشاعر الخوف والقلق تسيطر على جمهور المستثمرين لأنهم بدأوا يبحثون عن سبل استثمار سليمة، وبالتالي، قرّر معظمهم تحويل رؤوس الأموال من الولايات المتحدة الى الأسواق المحلية. وفي اعتقادي، وبرغم بعض الآثار السلبية التي ستتركها الأزمة، ستظهر نتائجها الإيجابية في السوق المحلي قريباً جداً.

وتأسيساً على كل ذلك وإيماناً منا بتماسك أسواقنا لن نقدم على تبديل توجهاتنا الإستثمارية.

■ ما هي المشاريع التي أطلقتموها خلال سيتي سكيب؟

– لم نطلق أي مشروع لنا في سيتي سكيب ٢٠٠٨، إذ سبق وأطلقنا في فصل الصيف وتحديداً في شهر آب مشروعاً على واجهة دبي البحرية. وسنطلق مشروعاً آخر على واجهة دبي البحرية قبل حلول رأس السنة.

مشاريع وأبراج على الواجهة البحرية

■ هل لنا بلمحة عن مشاريعكم التطويرية؟

– من مشاريعنا «دريم باي» في خليج الأعمال وهو في مرحلة البناء وقد تم بيعه بالكامل. وقد بدأنا بتطوير برج بارتفاع ١٩ طبقة في انترناشونال سيتي والتي لا تزال قيد الإنشاء. إضافة الى «دريم هاربور» على واجهة دبي البحرية، كما أننا سنطلق في السنوات المقبلة مشاريع عدة على واجهة دبي البحرية، فضلاً عن أبراج تجارية ومنتجع بحري.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– تتمركز مشاريعنا الحالية جميعها في دبي، ونتطلّع للتوسع في بقية الإمارات والسوقين القطري والمصري بهدف تعزيز محفظتنا الإستثمارية.

■ ما هي الافادة الجديدة التي تبتغونها من المشاركة في سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨؟

– أثناء مشاركتنا في سيتي سكيب كنا نلتقي بعملاء يتوافدون من الشرق الأوسط، آسيا وأوروبا. أما اليوم، فقد لاحظنا إقبالاً للزوار من دول متعددة منها كوريا، دانمارك، البرازيل، أوستراليا، كندا، الولايات المتحدة ونيوزيلاندا. وهذا دليل واضح على اهتمام العملاء الواسع بإمارة دبي، خصوصاً أن الأزمة العالمية ستوجه الأنظار والاهتمام أكثر فأكثر الى منطقة الشرق الأوسط.

أسعار مدروسة

■ ما الذي يميّز شركتكم عن مثيلاتها في السوق؟

– الأسعار التي تقدمها شركتنا مدروسة وعادلة، وهذه النقطة هي الأبرز المميزة لمشاريعنا. وان تكون الشركة ضخمة وناجحة لا يعني بالضرورة ان تكون أسعارها مرتفعة. فشركتنا رائدة في مجالها، وتتمتع بسمعة طيبة في السوق، ومعروفة بأسعارها المدروسة، مع سعيها الدائم الى تلبية احتياجات العملاء، كما في مشروع مدينة العرب مثلاً حيث خصّصنا حوض سباحة للرجال، وآخر للنساء إضافة الى مسبح مشترك مراعاة منا لمختلف الأذواق. ■

RAYOMAND DASTUR (إيتا ستار ETA STAR) :

نبحث عن فرص استثمارية مناسبة في سوق الإمارات



المدير التنفيذي للعمليات في شركة إيتا ستار ETA STAR للتطوير العقاري السيد رايوماند داستور أوضح ان الشركة تبحث عن الفرص الإستثمارية المناسبة في سوق الإمارات العربية، مشدداً على الاحتفاظ بالأراضي المملوكة منها لمشاريع تطويرية مستقبلية، عارضاً لأهم المشاريع التي طرحت خلال فاعليات معرض سيتي سكيب ٢٠٠٨.

تأثير محدود

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– باعتقادي ان أسواق الإمارات والخليج ستتأثر بالأزمة المالية العالمية مثل أي دولة في العالم، لكن التأثر سيكون محدوداً. بالمقابل فإن النمو الحاصل في دولة الإمارات، إضافة الى زيادة نسبة السكان والوافدين سيساهمان في رفع نسبة الطلب على الوحدات العقارية.

بحث عن الفرص الإستثمارية

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– لن تخفض شركة ايتا ستار استثماراتها العقارية، وسنعمد الى بيع عقاراتنا ومشاريعنا مع الإحتفاظ بالأراضي المملوكة من الشركة. كما ونبحث عن فرص استثمارية في السوق المحلي بأسعار مناسبة، وواثقون من نجاحنا ونمونا في هذا المجال.

■ ما هي أبرز مشاريعكم التي عرضتموها في سيتي سكيب؟

– أطلقنا مشروعاً مميزاً على واجهة جبل علي المائية ويقع تحديداً في نخلة جبل علي. ويمتد المشروع على مساحة ٧٠ ألف متر مربع ويتضمن وحدات سكنية تجارية وخدماتية وترفيهية.

■ كيف تصفون فاعليات هذا المعرض لهذه السنة؟

– معرض سيتي سكيب هذا العام كان جيداً وشهد حضوراً كثيفاً وعرض مشاريع عقارية عديدة.

مشاريع جديدة

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– لدينا مشاريع عقارية جديدة منها في خليج الأعمال في دبي BUSINESS BAY، وفي دبي وورلد سنترال حيث سنبني شققاً للطبقة المتوسطة.

■ كلمة أخيرة؟

– لمسنا بعض التردّد من المستثمرين في سيتي سكيب لجهة توظيف الأموال في القطاع العقاري، وقد توجهنا نحو هؤلاء بالنصح بغية الاستثمار في الشركات ذات السمعة الطيبة، وبالتحديد في المشاريع الجيدة وذات النوعية العالية. ■

عارف هجرس

(ديار المحرق DIYAR AL MUHARRAQ):

مشروعنا سكني أوحد على الشاطئ الشمالي لجزيرة المحرق



الرئيس التنفيذي في شركة ديار المحرق DIYAR AL MUHARRAQ في مملكة البحرين عارف احمد هجرس قدم مشروع الشركة الأوحد والعملاق «ديار المحرق»، المدينة المتكاملة على الشاطئ الشمالي لجزيرة المحرق، عارضا لميزاته وخصائصه السكنية ومراحل انجازه بالكامل والتي ستمتد حتى سنة ٢٠٢٠، موضحا ان الهدف من المشاركة بمعرض «سيتي سكيب» ليس بيع وحدات المشروع فقط.

■ هل لنا بلمحة عن المشاريع التي اطلقتموها خلال فاعليات «سيتي سكيب»؟

– الدافع المباشر لتأسيس شركة ديار المحرق منذ حوالى ٣ سنوات، كان لتنفيذ مشروع ديار المحرق في البحرين. وهذا المشروع هو عبارة عن مدينة متكاملة، على الشاطئ الشمالي لجزيرة المحرق تناسب بأسعار وحداتها كل الفئات الاجتماعية.

وتمتد المدينة على مساحة ١٢ كيلومترا مربعا وهي مناسبة للسكن والعمل والاسترخاء، وتقدم انواعا مختلفة من الخدمات (محال تجارية – سكن – مراكز صحية – فنادق – مدارس...). وتضم المدينة ايضا حدائق خاصة وعامة تمتد حوالى ٤٠ كيلومترا على الواجهات المائية، كما وتضم شواطئ رملية وستة مراسي، وتبعد خمس دقائق عن المطار وعشر عن العاصمة المنامة.

وقد انجزنا ٧٥ في المئة من مرحلته الاولى قبل الوقت المحدد، وسنستكمل اعمال البناء في النصف الاول من الـ ٢٠٠٩، هادفين الى استقبال المستثمرين الذين سيقطنون في المدينة اواخر السنة ٢٠١٠، على ان تنتهي هذه المرحلة سنة ٢٠١٤. اما المرحلة الثانية، فستبدأ فور الانتهاء من المرحلة الاولى ومن المفترض ان تكتمل سنة ٢٠٢٠.

حاجة البحرين لمئة الف وحدة سكنية

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– في رأيي، ان ازمة الائتمان العالمية التي طاولت اميركا واوروبا، لن يكون لها تأثير فاعلي على منطقة الخليج عموما والبحرين خصوصاً، وبالاخص ان المملكة حاليا تحتاج الى اكثر من ١٠٠ الف وحدة سكنية، وانطلاقا من هذا الواقع بالتحديد، قررت الشركة انشاء ديار المحرق وهو المشروع العملاق الاول في البحرين والمنطقة والذي يستثمر فيه القطاع الخاص. اما ميزة هذا المشروع فهي انه مخصص لكل الفئات الاجتماعية.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– تتولى شركة ديار المحرق تطوير جزء من المشروع والجزء الآخر معروض للبيع من المطورين بمختلف جنسياتهم، وسنركز على انجاز هذا المشروع لينتهي بالكامل سنة ٢٠٢٠، وبالتالي لا مجال لإطلاق مشاريع جديدة. ■

ونغ هينغ فاين (كابيتا لاند CAPITA LAND):

الطلب على العقارات لايزال قوياً في منطقة الخليج



متمايزة بنشاطها التطويري في دول مجلس التعاون الخليجي ولها امتداداتها في مختلف الأسواق حول العالم، انها «كابيتا لاند» CAPITA LAND. الرئيس التنفيذي للشركة ونغ هينغ فاين WONG HEANG FINE قلل من تأثيرات الأزمة المالية العالمية على «كابيتا لاند» لاتباعها سياسة مالية حذرة وإدارة المخاطر على مستوى عال، معتبراً ان الطلب على العقارات لا يزال قوياً في منطقة الخليج نظراً الى توفر السيولة وزيادة عدد السكان المطرد، مقدماً مشروع «رافلز سيتي» السكني والتجاري في البحرين بتكلفة ٨٠٠ مليون دولار.

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– امتدت أزمة الإئتمان العالمية الى القطاعات المالية، ومن الواضح أنها أثرت على شركات تطوير عالمية.

لكن بالنسبة الى شركتنا فإننا نعتمد سياسة مالية حذرة تأخذ بالإعتبار إدارة المخاطر على مستوى عال. لذا فإن التأثير سيكون محدوداً على أعمالنا ومشاريعنا في آسيا. يبقى أنه من الضروري ترقّب الأوضاع ومعرفة مدى تأثيرها على مستقبل هذا القطاع في المستقبل.

أما في ما يتعلق بنشاطنا في دول مجلس التعاون الخليجي، فقد شهدنا إقبالاً شديداً على مشاريعنا، وقد أتممنا بيع ٨٤ في المئة من وحدات المرحلة الأولى من مشروع «أرزانا» ARZANA في أبوظبي.

كما حجزت نسبة ٨٠ في المئة من برجنا الثاني في البحرين. فالطلب على العقارات لا يزال قوياً في منطقة الخليج نظراً الى توفر السيولة وزيادة عدد السكان المطردة.

مشروع «رافلز سيتي»

■ ما هي المشاريع التي عرضتموها في «سيتي سكيب»؟

– يقع مشروع رافلز سيتي (RAFFLES CITY) على خليج البحرين ويمتد على مساحة ٣ آلاف متر مربع بكلفة تطوير تصل الى ٨٠٠ مليون دولار أميركي. ويتضمن المشروع فللاً فاخرة ووحدات سكنية تجارية ومرافق خدماتية عدة رفيعة المستوى.

كذلك وقعنا اتفاقية مشتركة مع شركة مبادلة لتطوير مشروع في أبوظبي، وتحديداً في الأراضي المحيطة بمدينة زايد الرياضية. وسيضم المشروع وحدات سكنية، تجارية ومرافق رياضية وترفيهية وغيرها. وقد بدأنا المرحلة الأولى لعملية البناء والتي ستؤمن ٩٠٠ وحدة عقارية، مع العلم ان «كابيتا لاند» تملك نسبة ٤٩٪ من المشروع. ■



من اليسار: JULIE ONG (جناح CAPITALAND)

حمد المزروعي (ديار القطرية - QATARI DIAR) :

سوق العقار الخليجي سيشهد تباطؤاً يساهم في نضوجه واستقراره



وصف نائب الرئيس التنفيذي في شركة ديار القطرية للتطوير العقاري QATARI DIAR حمد المزروعي القطاع العقاري في الخليج بالواعد، حيث حجم الوحدات العقارية المطلوبة تفوق المعروض منها.

وتوقع ان يشهد سوق العقار في المنطقة تباطؤاً يساهم في نضوجه واستقراره، مبرزاً دور الشركة في تطوير الأسواق التي تدخلها والمساهمة في إرساء بعد حضاري وجمالي للمجتمعات.

القطاع العقاري الخليجي واعد

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– لا يزال القطاع العقاري في المنطقة واعداً إذ ان حجم الوحدات العقارية المطلوبة تفوق المعروض منها. لذا فإن أي مشروع عقاري جديد سيعود بالفوائد على المطوّرين والمستثمرين وعلى تطوير المنطقة عموماً.

وفي رأيي، ان السوق العقاري سيشهد تباطؤاً في المنطقة، وهذا سيساهم في نضوجه واستقراره.

إرساء بعد حضاري

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– تعمل شركة ديار القطرية في مجال التطوير العقاري وهي تابعة للحكومة القطرية، ومشاريعها تنتشر في أكثر من ٤٥ دولة حول العالم. أما أهدافنا فتتمثل في نشاطنا العقاري الهادف ليس فقط تحقيق الربح المادي، بل الى المشاركة في تطوير السوق الذي ندخله والمساهمة في إرساء بعد حضاري وجمالي للمجتمعات، لا سيّما في المناطق والمواقع النائية التي نعمل على تنميتها.

تنويع الإستثمارات

■ يركز رجال الاعمال على الاستثمار في الاسهم والعقار، هل يأتي ذلك على حساب القطاعات الاخرى مثل الخدمات والصناعة؟

– ثمة شركات استثمارية تركّز على هذين القطاعين دون غيرهما وهي خطوة خطرة برأيي.

أما بالنسبة الى شركتنا فنشدّد على تنويع استثماراتنا ومحفظتنا، إذ لدينا مشاريع صناعية، زراعية وغيرها. والمعروف ان التنويع يحمي الأموال والاستثمارات ويعوّض عن الهبوط في القطاعات الأخرى مثل العقارات. كما ان بناء المجتمعات وتنميتها في حاجة الى مشاريع متنوعة وليس فقط عقارية.

التوسع نحو أسواق جديدة

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ وأين؟

– لدينا مشاريع في أوروبا وآسيا ونسعى الى التوسّع في أسواق أخرى، كما ونتطلع الى فرص في الولايات المتحدة الأميركية.

■ كيف تقوّمون معرض سيتي سكيب هذا العام؟

– يعزّز معرض سيتي سكيب دور شركات الإستثمار العقاري وأهميتها في تطوير المجتمع من خلال بناء العقارات المواكبة للنمو السكاني. ■

عاشر شون (شون بروبرتيز SCHON PROPERTIES) :

مهتمون بأسواق جديدة في الخليج وأوروبا الشرقية وكوالالمبور



نائب رئيس مجلس إدارة شركة شون بروبرتيز SCHON PROPERTIES عاشر شون ASHER SCHON أبدى تفاؤله بأسواق الخليج العقارية في ظل الأزمة المالية التي تعيشها الأسواق العالمية، واهتمام الشركة بأسواق الخليج وأوروبا الشرقية وكوالالمبور، عارضاً لأهم المشاريع التي أطلقت خلال فاعليات «سيتي سكيب»، لافتاً الى دور تسويقي لمكاتب الشركة في عملية البيع.

متفائلون بأسواق الخليج

■ ما قراءتكم لحجم أزمة الائتمان العالمية وتبعاتها على المستويين العالمي والمحلي؟

– لم تتأثر أسواق الإمارات بأزمة الإئتمان المالية العالمية، فقواعد العمل وأساسياته في دول الخليج قوية ومتينة. نحن متفائلون ولا نعتقد أن أي عملية تصحيح ستحصل في السنتين المقبلتين.

■ هل ستتغير توجهاتكم الاستثمارية وفقا للمعطيات الجديدة التي تشكلت بفعل أزمة الائتمان العالمية؟

– الطلب على العقارات كبير في المنطقة، ولا تزال مواقع عدة في دبي غير مستعملة كاملاً مثل الواجهة البحرية، «داون تاون جبل علي» و«مركز دبي العالمي» وغيرها.

نتطلع الى التوسع خليجياً وفي أوروبا الشرقية

■ ما زالت منطقة الخليج تتمتع بأوضاع اقتصادية افضل في ظل توافر السيولة وارتفاع العائد على الاستثمار العقاري بالاضافة الى التسهيلات الاستثمارية الناجمة عن اتفاقية السوق الخليجية المشتركة، ألا يغريكم ذلك بتوجيه مزيد من الاستثمارات الى الداخل؟

– بالطبع، لدينا مشاريع عدة لزيادة حجم محفظتنا، وبدأنا بالتطلع الى إمارات أخرى مثل أبوظبي ورأس الخيمة وأسواق خليجية وعربية جديدة، إضافة الى ذلك توجهنا نحو دول أخرى حيث نعمل على تطوير مشاريع في كوالالمبور، ولدينا اهتمام بدخول أسواق أوروبا الشرقية.

وقد أنشأنا قسماً في الشركة لتطوير العلاقات المهنية العالمية، ونسعى الى الدخول في شراكات لتطوير مشاريع في الأشهر الستة المقبلة.

■ كيف تقيّمون فاعليات «سيتي سكيب» لهذا العام؟

– معرض «سيتي سكيب» جيد هذا العام وأصداؤه كانت إيجابية. وقد التقينا برجال أعمال وزوار من كل أنحاء العالم مثل كندا واليابان.

مشروع «ليبرتاس تاور»

■ وما هي المشاريع التي عرضتموها؟

– أطلقنا مشروع «ليبرتاس تاور»(LIBERTAS TOWER) وهو عبارة عن برج معدّ للاستخدام التجاري وللمكاتب، ويقع في «داون تاون» جبل علي وتبلغ قيمة تطويره ٧٠٠ مليون درهم، وقد بعنا نسبة ٢٥ في المئة منه خلال يومين فقط ولكن ليس في سيتي سكيب بل من طريق مكاتبنا.

■ كلمة أخيرة؟

– نحن متفائلون بالقطاع العقاري في أسواق المنطقة، ونتوجه للتوسّع في دبي وخارجها. ■

الاثمار للتطوير: مشاريع متعددة الاستخدام للتمليك الحر وجزيرة دلمونيا الصحية بتكلفة ١,٦ مليار دولار



محمد خليل السيد
الاثمار للتطوير

«الاثمار للتطوير» كشفت النقاب عن الخطط لبناء مشروع «لايت اوف بحرين» الفريد من نوعه والمتعدد الاستخدام، والذي يتألف من ٤٤ طبقة عبارة عن شقق مفروشة للتمليك الحر، ومشروع «ريفلاكشنز اوف بحرين» التطويري وهو عبارة عن فندق ذي اربعة نجوم للاعمال التجارية يضم ٢٤٠ غرفة الى جانب المطاعم ومجمع تجاري. وسيبنى كلا المشروعين بالقرب من جسر الشيخ حمد الذي يربط المحرق بالمنامة.

وعرضت «الاثمار للتطوير» ITHMAAR DEVELOPMENT مشروعها التطويري البارز، دلمونيا، وهو عبارة عن جزيرة صحية اصطناعية بلغت تكلفته ١,٦ مليار دولار. وتجري اعمال الاستصلاح حاليا بشكل جيد على مساحة تقدر بـ ١,٢٥ مليون متر مربع، ومن المقرر لهذه الجزيرة ان تحدث تغيرا في الساحل الشمالي لمملكة البحرين، فضلا عن انها ستحدث ثورة في مجال الرعاية الصحية في المملكة وستجعل من البحرين وجهة للسياحة الصحية العالمية.

كما قدمت الشركة في المعرض مشروعها والذي هو عبارة عن برج مؤلف من ٣٨ طبقة تحتوي على مكاتب وفندق، والذي سيكون موقعه في منطقة ضاحية السيف في البحرين بتكلفة ١٧٥ مليون دولار.

يذكر ان الاثمار للتطوير هي الذراع التطويرية لمجموعة بنك الاثمار المصرفية.

«ادارة»: خدمات متكاملة وحلول لمشاريع الابنية والانشاءات



فيل ادموندسن
ادارة

شاركت هذه السنة شركة ادارة للمشاريع PROJECT MANAGEMENT في معرض سيتي سكيب، وقد ابرزت حقيبة مشاريعها مبينة «دورها الحاسم في تكوين صورة دبي وتعزيز ملامح المنطقة في عيون العالم اجمع».

وعرضت «ادارة» خدمات ادارة مشاريع محترفة لمشاريع الابنية والانشاءات، وادارة مهام مجمل عمليات المشاريع، بدءا بالتخطيط الاولي الى اختيار الموقع فدراسة الجدوى والتصميم، الى مرحلة البناء ومرحلة تحديد واصلاح الشوائب الناشئة خلال فترة ما بعد الانجاز، حيث تمكنت ادارة بنجاح من تعهد العديد من المشاريع التي تنوعت ما بين الصناعية، السكنية، التجارية والترفيهية بتكلفة اجمالية زادت عن ٢٥ مليار درهم.

وتغطي أنشطة ادارة لإدارة المشاريع طيفا كاملا من المشاريع المتنوعة، بدءا من مشروع غرين كوميونيتي ويست السكني الهادئ، الى مبنى اندكس الشاهق المكون من ٨٠ طبقة والكائن في مركز دبي المالي العالمي، اضافة الى مشروع موتور سيتي. يذكر ان «ادارة» هي المدير الحصري المفوض لمشروع «قرية الكثبان» بمساحة تبلغ ٤٦٢٩١٥ قدم مربعة الكائن في مجمع دبي للاستثمار.

الى جانب مشاريعها السكنية، اضافت «ادارة» لمساتها الابداعية الى مشاريع تجارية وصناعية متنوعة من امثال مركز «دانزاس DANZAS» للخدمات اللوجستية المتخصص في تزويد خدمات الهياكل الفولاذية المسبقة الصنع، والكائن في جنوب المنطقة الحرة في جبل علي.

وبهدف ضمان تغطية كافة القواعد الاساسية وعدم ترك اي شيء للصدفة، أسست «ادارة» قسم ادارة مشاريع متخصص لتوفير الحلول الداخلية ترتكز مهامه على ادارة اعمال التركيبات ومشاريع التجديد.

شيروودز: عشرة مشاريع ذات مستوى عالمي في دبي لاند والجميرا وعجمان وابو ظبي



ايسيب رحمان
شيروودز للاستشارات العقارية

توجت «شيروودز للاستشارات العقارية المستقلة» جهود عقدين من الزمن، فأقامت خلال فاعليات المعرض احتفالا كبيرا لمرور عشرين عاما على تأسيسها.

وقدمت شيروودز عشرة مشاريع على الاقل بما فيها مجمعات سكنية متميزة ومرافق تجارية ذات مستوى عالمي. ويعد برج جي (G TOWER) ومشاريع اخرى جزءا من المحفظة الاستثمارية للشركة ضمن مشروع المدينة العربية (CITY OF ARABIA) المتعدد الاستخدام، والذي تبلغ تكلفته ٥ مليارات دولار اميركي. وركزت الشركة بشكل خاص على «سيزنز كميونيتي» SEASONS COMMUNITY المجمع السكني المتميز الذي يقع في منطقة «قرية الجميرا الجنوبية».

وقد تم إدراج العديد من المشاريع الكائنة في دبي لاند DUBAILAND على قائمة العرض بما فيها برج اس آي تي (S.I.T. TOWER) الكائن في واحة دبي للسيليكون وبرج سوكر (SOCCER TOWER) في مدينة دبي الرياضية، بالاضافة الى مشروع ليوان.

وغطى العرض مجموعة من مشاريع تطوير الواجهات البحرية ذات المستوى العالمي بما فيها بيير ٨ PIER 8 وآيس ICE والتي من المتوقع ان تكون وجهة سكنية متميزة في دبي مارينا. وستشمل القائمة مشروع رويال باي (ROYAL BAY) المتعدد الاستخدام الذي يتسم بطابعه البحري والكائن في واجهة دبي البحرية.

كما طرحت الشركة مجموعة من المشاريع المتميزة في عجمان وابو ظبي بما فيها مارينا رايز MARINA RISE، البرج السكني الفاخر الكائن في جزيرة الريم في ابو ظبي، بالاضافة الى التعريف بمشروع الهلال المكون من ابراج سكنية عالية تقع في مدينة المارموكا MARMOOKA CITY الكائنة في خليج عجمان التجاري.

سيرس: اقبال على «ذي فانتاج» اكثر الابراج فخامة

شركة سيرس للتطوير CIRRUS، احدى شركات التطوير العقاري الاسرع نموا في المنطقة طرحت برجها السكني الجديد «ذي فانتاج» للبيع، وقد شهد اقبالا في اليوم الاول لافتتاح المعرض وكانت سيرس اطلقته للبيع للمرة الاولى في حفل خاص للمستثمرين.

ويتألف البرج السكني الجديد «ذي فانتاج» من ٥٠ طبقة ويوفر مجموعة واسعة ومختلفة من الشقق الى جانب منازل التاونهاوس، بالاضافة الى مجمع بورلفارد للمتاجر الفاخرة والمطاعم المشهورة. ويتولى تصميم هذا البرج المميز نخبة من المهندسين المعماريين العالميين بتكلفة تبلغ ملياري درهم، ومن المتوقع ان يبلغ ارتفاعه حوالى ١٨٥ متراً لدى انتهائه.

ويأتي «ذي فانتاج» إثر النجاح الكبير الذي حققه مشروع سيرس للتطوير الاخير «اكواريوس غايت» والذي تم بيعه بالكامل خلال حفل اطلاقه سابقا خلال العام. ويتألف «اكواريوس غايت» من برجين – الاول سكني والثاني تجاري – في مدينة العرب.

ويقع مشروع «ووترفرونت» الذي تطوره نخيل على الضفة الغربية من امارة دبي ويعمل على تحويل ١,٤ مليار قدم مربعة من الصحراء ومياه البحر الى مجتمع دولي يضم ١,٥ مليون من السكان، وتوازي مساحته ضعفي مساحة جزيرة هونغ كونغ. ويتم تطوير «ووترفرونت» على طول آخر ١٥ كلم من الشواطئ الطبيعية لإمارة دبي، علما بأنه سيوفر اكثر من ٧٠ كلم من الشواطئ لدى انتهائه، من ضمنها ٢٣ في المئة من قناة العرب.

الدار العقارية عرضت لأبرز مشاريعها التطويرية المميزة



اسامه غنوم يشرح للشيخ حمدان بن محمد عن مشاريع «الدار»



من اليسار: سامي عيد وروري تومسون

«الدار العقارية» الراعي البلاتيني للمعرض جذبت الى جناحها الزوار الذين اطلعوا عن كثب على مشاريعها الضخمة التي تضطلع بها في مجال تطوير واستثمار وادارة العقارات في ابو ظبي والتي تجاوزت قيمتها حتى الآن ٧٢ مليار دولار.

وابرز مشاريع الدار العقارية جزيرة ياس وشاطئ الراحة والسوق المركزي، حيث قام مسؤولو الشركة بإطلاع الزوار على احدث المستجدات في هذه المشاريع التطويرية المميزة.

ومن المشاريع التي تم تسليط الضوء عليها مشروع شاطئ الراحة، دانة المدن الساحلية، والذي يسير العمل فيه حسب الخطة الزمنية الموضوعة حيث من المنتظر ان يكتمل في عام ٢٠١٤. يمثل مشروع شاطئ الراحة البوابة الجديدة لمدينة ابو ظبي الحديثة اذ تربو مساحته الاجمالية على ٦ ملايين متر مربع، ويبلغ طول ساحله ١١ كيلومترا ويجمع ما بين الحياة العصرية مع المجتمع العائلي، هذا ويوفر المشروع مرافق تستوعب حوالى ١٢٠ الف شخص من السكان وما يقارب ٢٥٠ الف زائر يوميا لمساحة ٤٣ كلم من الواجهة المائية الحيوية، وقد استطاع المشروع طرق ابواب العالمية منذ الآن.

وتتميز جزيرة ياس باحتضانها لثلاث مدن ترفيهية رائدة، هي مدينة فيراري ومدينة وارنر براذرز وحديقة الالعاب المائية، ويسير العمل فيه وفق الجدول الزمني المحدد. اما مشروع السوق المركزي فهو عبارة عن مشروع لإعادة تطوير منطقة السوق القديم في قلب مدينة ابو ظبي. وسيضم هذا المشروع سوقا عربيا تقليديا الى جانب ارقى المتاجر والماركات العالمية، هذا بالاضافة الى ثلاثة ابراج عصرية فريدة تتوج المشروع.

إقبال استثماري على مشاريع طموح في جزيرة الريم



جناح TAMOUH

مشاريع شركة طموح العقارية TAMOUH المطور الرئيسي لجزيرة الريم كانت لافتة ومتألقة أمام الزوار.

وذكرت مديرة التسويق في الشركة **سامية بو عزة** ان جزيرة الريم شهدت إقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين وشركات التطوير العقاري المحلية والخليجية والأجنبية من خلال شرائها للأراضي لإقامة المشاريع في الجزيرة أو شراء أبراج.

ولفتت **بو عزة** الى ان شركة طموح تقوم حالياً ببيع الأبراج التي تشرف عليها للمستثمرين ورجال الأعمال حيث تشهد إقبالاً كبيراً من جانبهم، موضحة ان الأبراج التي تقام في جزيرة الريم أصبحت مرئية للجمهور الذي يراها ليل نهار من جزيرة أبوظبي، مما عزز ثقتهم بالمشاريع التي تقام في جزيرة الريم.

مدينة شاطئية بين الخبر ودمام بتكلفة ١٠ مليارات ريال
«إنجاز»: إقبال مستثمرين أجانب على «مدينة المارينا»



المصافحة بعد توقيع الاتفاقية في جناح انجاز

إطلاق مشروع «مدينة المارينا» في المنطقة الشرقية من المملكة السعودية بتكلفة ١٠ مليارات ريال حقق لشركة «إنجاز» INJAZ مفاجأة بسبب الإقبال من قبل مستثمرين آتين من الولايات المتحدة وبريطانيا وباكستان وروسيا.

والمشروع عبارة عن مدينة شاطئية مصغرة ذات تصميم مميز على طريق الدمام الخبر الساحلي بين مدينتي الخبر والدمام على شاطئ الخليج العربي بمساحة إجمالية تتجاوز ٣,٣ ملايين متر مربع، ويضم وحدات سكنية فخمة ومكاتب تجارية وفنادق ومراكز تسوق وحدائق ومطاعم ومقاهي بتصاميم عصرية جذابة تمثل بيئة متكاملة، بالإضافة الى مدينة طبية على مساحة ٣٥٠ متراً مربعاً ومجمع تجاري على مساحة ١٢٠ ألف متر مربع ويضم المشروع ٦٠٠ فيلا وطريق بوليفارد يضم أبراجاً تجارية وبحيرة مائية مساحتها ٣٠٠ ألف متر مربع. وسيتم إنجاز المرحلة الأولى من البنية التحتية خلال النصف الأول من ٢٠٠٩، على ان تبدأ المرحلة الثانية في النصف الثاني.

وعلى هامش إطلاق المشروع أعلنت الشركة عن إبرام اتفاقية مع شركة دي ليبو لإدارة المشروع من خلال مكتب الشركة الإقليمي في دبي.

دبي تطلق أطول برج في العالم
«ونخيل هاربر اند تاور» عاصمة لها



دبي تنافس نفسها انه واقع الحال، فحكومة دبي لم تنتظر حتى لانتهاء المشروع العملاق برج دبي الاطول في العالم، لتعلن شركة نخيل، NAKHEEL التابعة للحكومة، انها ستنشئ اطول برج في العالم وهو نخيل تاور.

واوضحت نخيل العقارية، انها ستطلق مشروع «نخيل هاربر أند تاور في دبي» على نمط الطراز الهندسي الاسلامي ليكون عاصمة دبي. وفي قلب هذا المشروع الضخم سيتم انشاء برج نخيل تاور، الذي يرتفع لمسافة تزيد على الكيلومتر، بالاضافة الى احتوائه على اول مدينة مرافئ داخلية من نوعها في العالم، وسيغطي «نخيل هاربر اند تاور» مساحة تقدر بأكثر من ٢٧٠ هكتارا.

والبرج المتوقع ان يكون الاطول في العالم، سيرتفع لأكثر من ٢٠٠ طبقة، فيما يبلغ البرج من الارتفاع لدرجة انه يتعرض لخمس حالات تغير في الطقس، ولكل حالة تصميم خاص بها، وستكون درجة الحرارة في أعلاه اقل بـ ١٠ درجات من اسفل البرج.

ووفقا **لسلطان احمد بن سليّم**، رئيس نخيل، فإن «مشروع عاصمة دبي الجديدة لا يوجد ما يضاهيه في الامارة، فهو مجتمع جديد يقع في قلب «دبي الجديدة» ويوفر مكانا للعيش، والعمل، والاسترخاء، والفن، والترفيه، والثقافة، في آن ومكان واحد».

«رأس الخيمة العقارية»: خمسة مشاريع أبراج في الخليج

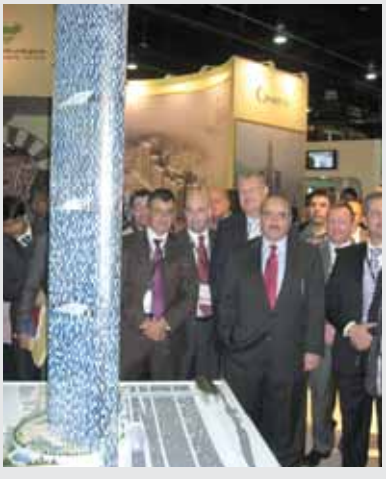


راشد الخاطري داخل جناح RAK PROPERTIES

حظي جناح شركة رأس الخيمة العقارية RAK PROPERTIES خلال الدورة الحالية للمعرض بإقبال فاق الدورة الماضية، هذا ما أوضحه العضو المنتدب للشركة **محمد سلطان القاضي** لمندوبة «البيان الإقتصادية» الى سيتي سكيب.

وتمتلك شركة رأس الخيمة العقارية ٥ مشاريع بالدولة منها مشروعان في رأس الخيمة، وهما مشروع ميناء العرب الذي يعد أكبر مشاريع الشركة وتقدر تكاليفه بحوالى ١٠ مليارات درهم. ومشروع أبراج جلفار في رأس الخيمة وتم بيعه بالكامل بحسب القاضي، كما أطلقت برج رأس الخيمة في جزيرة الريم بأبوظبي، إضافة الى برجين أطلقتهما مؤخراً في أبوظبي أحدهما في جزيرة الريم والآخر في مدينة الشيخ **محمد بن زايد**.

تعمير: أبراج «آي بارك» تحاكي نمط العشرينات بأسلوب عصري



استجابة لموجة الوعي البيئي الطاغية في أنحاء العالم، أطلقت تعمير القابضة مشروعها الجديد «آي بارك» بموقعه البارز في قلب منطقة أرجان ضمن مشروع دبي لاند.

ويتألف مشروع آي بارك من مجموعتين متماثلتين من المباني ضمن مساحة بناء إجمالية تقدر بـ ٢ مليون قدم مربعة، تشتمل كل منهما على ثلاثة أبراج سكنية متقابلة وباستخدامات متعددة سيتم تطويرها ضمن واحة مركزية، تحتوي على ١٣٧٠ وحدة فاخرة وطابق خدمات شبيه بنظام المنتجعات ومحلات أزياء ومطاعم، ومواقف تتسم بالاتساع مخصصة للسيارات، بحيث يقدم المشروع العصري الأنيق حلاً عملياً وحاسماً للباحثين عن موقع لإدارة أعمالهم، ضمن أحد المشاريع المتكاملة والتي تلبي الشروط البيئية ومعايير التنمية المستدامة في الوقت ذاته.

وجاء تصميم الأبراج كمزيج فريد من الأناقة والاسلوب العصري مستوحى من نمط فن «ديكو» بأجوائه الشبيهة بتلك التي كانت سائدة في نيويورك في العشرينات من القرن الماضي، حيث سيرتفع كل من ابراج آي بارك على منصة رشيقة، تقع على مقربة من ساحة الحديقة العامة، التي تزهو بمسطحاتها الخضراء وواحاتها الغناء التي تجري المياه في داخلها وتتخللها أشجار النخيل المتناثرة، في حين تأتي الواجهة المنحنية لقاعدة الأبراج لتحاكي البرج المركزي في مركز الحديقة في عمل فني سيصبح معلماً عالمياً شهيراً، فيما تم تزويد هذه الأبراج بإضاءة فريدة من نوعها تمكننا من رؤية الأعمدة الساطعة على بعد أميال.

داماك تزيد محفظة استثماراتها الى اكثر من ١٦٥,٦ مليار درهم

حسين سجواني: استبعد ان يتأثر القطاع العقاري الإماراتي بالازمة



تجاوزت قيمة المحفظة العقارية لشركة داماك القابضة DAMAC ١٦٥,٦ مليار درهم، لتصبح بذلك اكبر شركة خاصة تعمل في مجال التطوير العقاري في الامارات والمنطقة، وكان حجم المحفظة قد ارتفع باطراد منذ اطلاق الشركة، ومؤخرا تم الاعلان في معرض سيتي سكيب دبي عن استثمارات تزيد قيمتها على المليار درهم.

وقال رئيس داماك القابضة **حسين سجواني** ان المشاريع التي تم اطلاقها في العامين ٢٠٠٤ و٢٠٠٥ جار تسليمها حاليا وسيتم الانتهاء من معظمها قبل نهاية العام الحالي، عازيا التأخير في بعض المشاريع الى المقاولات او خدمات البنية التحتية وامور اخرى خارجة عن ارادة الشركة.

واشار **سجواني** الى ان السوق العقاري يمر بمرحلة تطور جديدة خصوصاً في ظل المتغيرات الجديدة وصدور قوانين تنظيمية، مشيرا الى ان المتابع للسوق بشكل جيد سيعرف ان مرحلة «غربلة» السوق بدأت فعليا، بل هناك ما بين ١٠٪ الى ٢٠٪ من صغار المطورين قد خرجوا من السوق فعليا.

واستبعد **سجواني** ان يتأثر الاقتصاد الاماراتي والقطاع العقاري بشكل خاص بالازمة، خصوصاً ان هناك ايضا مقومات مهمة تعزز من قدرات القطاع في الامارات، وان الدولة ليست عليها ديون، وتتمتع بسيولة ضخمة، علاوة على ما تتمتع به من سرعة في اتخاذ القرار، وعدم وجود اية انظمة بيروقراطية، ووجود سياسات استثمارية تشجيعية.

وكشف عن ان شركة داماك اشترت مساحات من الاراضي في ابو ظبي تمهيدا لبدء خطة توسعات في العاصمة، من خلال اطلاق مشاريع مميزة تناسب سوق امارة ابو ظبي الذي يحتاج الى نوعية خاصة من الاستثمارات، تخالف كليا الاسواق الاخرى.

بروج العقارية تكشف النقاب عن بروج كريستال



عادل الزرعوني
بروج العقارية

كشفت شركة بروج العقارية النقاب خلال معرض سيتي سكيب عن مشروع بروج كريستال، وهو احد المشاريع الجديدة التي تقوم الشركة بتطويرها حاليا في جزيرة الريم ضمن مجموعة ابراج سيتي اوف لايت. ويتميز المشروع الجديد في كونه الاعلى ضمن هذه الابراج بارتفاع يصل الى ١٨٤,٨٥ مترا اضافة الى تصميمه الرائع.

يتألف مشروع بروج كريستال من ٤٨ طابقا مخصصا للوحدات السكنية بالاضافة الى طابق الميزانين المخصص للمحلات. ويضم المشروع ٣٢٢ شقة بنظام الاستديو وغرفة وغرفتين وثلاث غرف، بالاضافة الى خمسة مستويات من مواقف السيارات التي تستوعب ٤٠٩ سيارات.

والى جانب ذلك، يتمتع البرج بأحدث انظمة ادارة المرافق مثل التحكم التلقائي بدرجة الحرارة والتحكم بجودة الهواء وتقنية الاضاءة، ونظام التخلص من النفايات ونظام المراقبة عبر الدائرة التلفازية المغلقة ومرافق النادي الصحي وبركتي سباحة وقاعة متعددة الاغراض.

واشار العضو المنتدب لشركة بروج العقارية **عادل الزرعوني** الى ان بروج كريستال يمنح اعلى مستويات الراحة للسكان بعيدا عن طابع المدينة المزدحم بفضل تمتعه بأرقى مزايا الحياة العصرية، خصوصاً وانه يستهدف الباحثين عن نمط الحياة الراقية والمتميزة.

٢٠١١ موعدا جديدا لإنجاز اعلى برج لولبي في العالم



احمد الحاطي

كيان

اعلنت شركة دريك آند سكل انترناشيونال للمقاولات المدنية والاعمال الهندسية والصحية في الامارات عن متابعة سير العمل في برج انفنيتي الذي تبنيه شركة كيان للاستثمار والتطوير، وتحديد العام ٢٠١١ موعدا جديدا لإنجاز المشروع.

وقد ارست «كيان» هذا العقد، البالغة قيمته ١٤٥ مليون درهم (٣٩,٤ مليون دولار) على الشركة في العام ٢٠٠٦، ويشمل العقد توريد وتركيب واختبار وتنفيذ الاعمال الهندسية والميكانيكية والصحية في البرج.

ويعتبر «انفنيتي» اعلى برج لولبي في العالم ويدور كل طابق من طوابق البرج بمعدل ١,٢ درجة عن الطابق الذي يسبقه ليشكل لولبا ملتفا بنسبة ٩٠ درجة. وتولت تصميم البرج الحائز على جوائز عدة، بما فيها افضل تصميم معماري على مستوى العالم في جوائز العقارات العالمية اللندنية، شركة سكيدمور اوينغز اند ميريل التي تشتهر بمشروعاتها البارزة، مثل برج «سيرز» في ولاية شيكاغو الاميركية وبرج دبي اطول برج في العالم.

ويقول رئيس مجلس ادارة شركة كيان **احمد الحاطي**: «تحرص كيان دائما على التعاقد مع افضل الشركات التي تمتاز بالخبرة العريقة في اختصاصها لتضمن الحصول على ارفع معايير الجودة. ومن هنا جاء اختيارنا لشركة دريك اند سكل، فخبرتها المتخصصة تمتد على سنوات طويلة من الزمان».

المعبر تطور مشروعاً في العراق بـ ١٠ مليارات دولار



يوسف النويس

المعبر

أطلقت شركة المعبر الدولية للإستثمار العقاري إشارة البدء بمشروعها الجديد في بغداد والذي سيمتد على مساحة ٥ آلاف دونم وتصل تكاليفه الى ٣٦,٥ مليار درهم (١٠ مليارات دولار).

يضم المشروع مجمعات رئيسية تشمل وحدات سكنية وحيًا تجارياً ومركزاً تكنولوجياً وفندقاً ومنطقة للضيافة ومركزاً للرعاية الصحية والتعليم، إضافة الى مرافق عامة.

وقد فازت شركة دار الهندسة المتخصصة بالاستشارات العقارية بعقد أعمال الخطة الرئيسية للمشروع، إضافة الى المبادئ التوجيهية التي وضعتها هيئات التخطيط المدني والسلطات البلدية في بغداد.

ووصف العضو المنتدب لشركة المعبر **يوسف النويس** هذه الخطوة بأنها تتكامل مع ارتفاع مستويات الدعم التي تقدمها الإمارات للحكومة العراقية. وان المعبر تهدف الى إضافة قيمة حقيقية للدول التي تستثمر فيها. وهي تخطط لتجسيد هذا التوجه من خلال خلق المزيد من فرص العمل وتنمية المواهب ونقل المعرفة وتحفيز النمو الإقتصادي.

وأضاف **النويس** ان الخطة الرئيسية للمشروع تستهدف توضيح فرص التطوير القائمة، والتي ستوجه بدورها عمليات التصميم التفصيلية والتحليلات الإستثمارية للمشروع، مع الأخذ بالاعتبار العوامل التوبوغرافية والبيئة الطبيعية والعناصر المتعلقة بالواجهة البحرية.

«خيول للاستثمار»: مشاريع رائدة لحياة عصرية



«خيول للاستثمار» احدى اسرع شركات التطوير العقاري نموا في المنطقة، كشفت خلال فعاليات المعرض عن استراتيجية مؤسسية تهدف الى الافادة من النهضة الانشائية في منطقة الخليج. وعرضت خيول للاستثمار في جناحها الذي يحمل الرقم «آر. أف ١٠» (RF 10) في قاعة الشيخ راشد مجموعة من المشاريع العقارية الرائدة تتضمن اربعة من ابرز مشاريعها بتكلفة اجمالية قدرها ١,٣ مليار درهم اماراتي. ويعد «سيتي سكيب» اهم معرض تجاري على صعيد الاستثمارات والتطوير العقاري في العالم.

وتضم قائمة المشاريع الرائدة التي تعرضها الشركة في دورة هذا العام كلا من برج «أبجر» (ABJAR) المكون من ٦٢ طبقة وبمبلغ ٦٥٠ مليون درهم اماراتي، حيث يعد المبنى الاطول في منطقة جميرا فيليج ساوث، وبرج «ستاليون» (STALLION) البالغة تكلفته ٣٥٠ مليون درهم اماراتي والمكون من ٤١ طبقة، وينفرد بتصميمه الهندسي المميز ويوفر اسلوب حياة عصرياً، بالاضافة الى مبنيي «مهرة» و«فرس» واللذين تصل قيمة كل منهما الى ١٥٠ مليون درهم اماراتي. وتقع هذه المشاريع جميعها في جميرا فيليج ساوث على مقربة من «مدينة دبي للاعلام» و«مدينة دبي للانترنت» و«جبل علي» وغيرها من المناطق الحرة.

تنعقد في ظل أزمة اقتصادية ومالية تعصف بالعالم
الدورة الثانية لمنتدى قطر للإستثمار العقاري في ٢٦ و٢٧ الجاري

برعاية رئيس مجلس الوزراء وزير خارجية قطر **الشيخ حمد آل ثاني** تعقد الدورة الثانية لمنتدى قطر للإستثمار العقاري في فندق الريتز كارلتون الدوحة يومي ٢٦ و٢٧ تشرين الثاني (نوفمبر) الحالي. ويشارك في المنتدى هذا العام ما يزيد على ٥٠٠ من كبار المسؤولين في القطاعات العقارية والمالية والاستثمارية.

ويكتسب انعقاد المنتدى هذا العام بعداً جديداً في ظل الأزمة الإقتصادية والمالية التي تعصف بالعالم، والخوف من انعكاس هذه الأزمة على معدلات النمو في منطقة الخليج العربي، لا سيّما مع توقع دخول اقتصادات الدول الصناعية في مرحلة الركود أو الكساد.

المدير الإقليمي لمركز التجارة العالمي **شادي أبو ضاهر** اعتبر «ان منتدى قطر للإستثمار العقاري أثبت من دورته الاولى العام الماضي أنه منتدى عالمي، من خلال المشاركة المتميزة لعدد كبير من المتحدثين والمشاركة الواسعة فيه من مختلف الدول العربية والأوروبية والأميركية».

وأضاف «ان انعقاد المنتدى في دورته الثانية هو تأكيد على الحاجة لمثل هذه المنتديات المتخصصة لمواكبة النهضة العقارية وتعريف المستثمر الأجنبي على مزايا الإستثمار في دولة قطر. وتأتي رعاية معالي رئيس مجلس الوزراء للمنتدى تأكيداً على الاهتمام الرسمي في استضافة دولة قطر للفعاليات الإقتصادية الإقليمية والدولية، التي هي لازمة لعملية النهوض الاقتصادي التي تشهدها البلاد تحت رعاية سمو الأمير المفدى **الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني** حفظه الله».

وتابع «ان المنتدى يشكل فرصة للتواصل بين رجال الأعمال من مختلف الأقطار والقطاعات للتباحث في القضايا المرتبطة بالتطوير العقاري من الخدمات الإستشارية الى التمويل والتسويق وغيرها. وسيوفر أيضاً فرصة للإعلان عن مشاريع عقارية جديدة، وهو أضحى يشكل حدثاً سنوياً ينتظره الكثير من المهتمين والمختصين في الشأن العقاري في قطر والدول المجاورة».

«دار الأركان»: القطاع العقاري السعودي لم يصل الى درجة النضج وقانون التمويل يمنحه زخماً إيجابياً



من اليسار: محمد عيتاني وسامر شقير (داخل جناح دار الأركان)

تنوعت الآراء حول أزمة الرهن العقاري الضاربة عالمياً ومن بين هذه الآراء ما توقعه العضو المنتدب لدار الأركان أكبر شركة للتنمية العقارية في السعودية، **عبد اللطيف بن عبدالله الشلاش** عن نجاة المملكة من اي اتجاه نزولي في الخليج لأن العوامل الإقتصادية الأساسية تظل قوية والطلب على العقارات لا يزال في ارتفاع، واصفاً القطاع العقاري السعودي بالمارد النائم الذي لم يصل بعد الى درجة النضج أسوة بأسواق الدول المجاورة.

ورجّح **الشلاش** ان يكتسب السوق العقاري السعودي زخماً حين يصدق **الملك عبدالله** على قانون التمويل العقاري الذي أقره مجلس الشورى.

وحصلت «دار الأركان» على موافقة جمعيتها العمومية على بيع صكوك، وقد تلجأ لأسواق السندات بحلول نهاية العام لتمويل مشاريع جديدة يعلن عنها في الأشهر المقبلة.

نوبلز الإماراتية: ٧ مليارات درهم باكورة مشاريعنا في دبي



من اليمين: طارق عايش، محمد مغربي، عمر عايش، غسان سخنيني وعبد الحميد مؤيد

أعلنت «نوبلز العقارية الإماراتية» NOBLES أنها بصدد طرح مشروع بقيمة ٧ مليارات درهم يقام على الواجهة البحرية في دبي، حيث ستقوم بتطوير ٤ أبراج شقق فندقية وسكنية وبنتهاوس وشقق عادية مع مركز تسوق وفلل مواجهة للبحر بواجهة بحرية طولها ١٨٠ متراً صممتها إحدى الشركات الإيطالية الشهيرة.

وقال مؤسس ورئيس مجلس إدارة الشركة **عمر عايش** في بيان وزع خلال فاعليات المعرض ان المشروع يقام على مساحة بناء تقدر بـ ١,٥ مليون قدم مربعة، والأرض بمساحة أخرى تقدر بـ ٣٤٠ ألف قدم مربعة.

وأشار **عايش** الى ان هذا المشروع سيعد بمثابة الإطلاق الرسمي لأعمال الشركة الجديدة التي تم الإعلان عن إنشائها في آب (أغسطس) الماضي برأسمال يبلغ ٤ مليارات درهم.

وأكد **عايش** ان نوبلز ستقوم بتطوير مشاريع في خمس دول عربية وهي ٣ مشاريع في ليبيا ومشروعان في اليمن وسوريا ومشروع في الأردن الى جانب مشروعين في الإمارات، كما تدرس الشركة مشاريع عدة اخرى في قطر والسعودية والبحرين.

«بلاس بروبرتيز»: «ويف رزيدنس» سكني بتصميم فريد ومنازله ذات النجوم السبعة



جورج شهوان
رئيس PLUS PROPERTIES



ديما بنات داخل جناح PLUS PROPERTIES



جناح PLUS PROPERTIES

تتابع شركة «بلاس بروبرتيز» PLUS PROPERTIES وبثقة كبيرة تطوير مشاريع واجهة بحرية في الإمارات، منها مشروع سكني في دبي وأبراج سكنية وتجارية في عجمان.

وتبلغ تكلفة هذه المشاريع معاً ١,١٥ مليار درهم وهي تتضمن «ويف رزيدنس ٢» الواقع على الواجهة البحرية لمدينة العرب في دبي، وأبراجاً سكنية وتجارية في مشروع الزوراء البحري في عجمان والتابع لشركة سوليدير العالمية.

وقبلة هذه المشاريع «ويف رزيدنس ٢» WAVE RESIDENCE 2 الذي يتمتع بإطلالة رائعة على مشروع نخلة جبل علي، وهو يشكل مشروعاً سكنياً فريداً تبلغ تكلفته ٥٠٠ مليون درهم إماراتي، ويتم بناؤه طبقاً للمبدأ نفسه الذي بني عليه «ويف رزيدنس ١».

ويوفر هذان المشروعان اللذان سميا تيمناً بشكلهما الفريد للقاطنين فيهما الأناقة والراحة والجو الذي يتناسب مع المنازل ذات النجوم السبعة والمطلة على البحر، ويتألف ويف رزيدنس ٢ من ٨ طوابق تتضمن شققاً من فئة استوديو وغرفة نوم واحدة وغرفتين وثلاث غرف. كما يتضمن شققاً خاصة مع حديقة وحوض سباحة خاص أو جاكوزي. ونظراً لتصميمها المميز، ستتمتع كامل الوحدات السكنية في ويف رزيدنس ٢ بإطلالة رائعة على البحر العربي. وبلاس بروبرتيز هي من الشركات العقارية الأولى التي ستبدأ البناء في مدينة العرب – الواجهة البحرية.

ويتألف البرج السكني الذي تبلغ تكلفته ٤٠٠ مليون درهم إماراتي والذي يتمتع بموقع استراتيجي داخل مشروع الزوراء التابع لشركة سوليدير العالمية من ٢١ طبقة من الشقق السكنية الفخمة تكملها خدمات ذات طراز عالمي من ضمنها حوض للسباحة وناد صحي.

وسيتضمن المشروع حوالى ١٦٠ استوديو و١٠٠ شقة بغرفة نوم واحدة و٤٠ شقة بغرفتين.

شراكة استراتيجية بين موارد الاردنية وديار الاماراتية


اكرم ابو حمدان
موارد

تم التوقيع على مذكرة تفاهم بين مجموعة موارد الاردنية وشركة الديار للتطوير العقاري الاماراتية، بهدف الدخول في شراكة استراتيجية في بعض مشاريع الموارد التنموية في الاردن، وذلك على هامش المشاركة في معرض سيتي سكيب العقاري في دبي ٢٠٠٨.

وقع الاتفاقية كل من المدير العام لمؤسسة موارد المهندس **اكرم ابو حمدان** والرئيس التنفيذي لشركة الديار **ماركس جيل**.

وقد لاقت مشاريع موارد المختلفة اهتماما ملحوظا من المستثمرين الاقليميين، ويرجع الخبراء ذلك الى ما يتمتع به الاردن من بيئة جاذبة للمستثمرين ووجود قوانين تسهل عليهم الاجراءات، وهو ما يشكل احدى مزايا التعامل مع المؤسسة عن غيرها من المؤسسات العقارية.

واستطاعت موارد تسويق استثماراتها بعرضها لمشاريع كبرى تقوم بها حاليا كمشروع مدينة الملك عبدالله بن عبد العزيز في محافظة الزرقاء ومشروع جدار عمان في وسط العاصمة، ومشروعي منتجع شاطئ سويمة الترفيهي ومنتجع وادي العنبر على شاطئ البحر الميت.

تعزيزا لقطاع التطوير والتمويل العقاري والتشغيل الفندقي في السعودية

«جوار لادارة وتسويق وتطوير العقار» تطلق ٣ شركات متخصصة


د. صالح الحبيب
جوار لإدارة وتسويق وتطوير العقار

اعلنت «جوار لإدارة وتسويق وتطوير العقار» الشركة الرائدة في القطاع العقاري على صعيد السعودية ومنطقة الخليج العربي والذراع التسويقية التابعة لمجموعة بن لادن، عن اطلاق ثلاث شركات جديدة تختص الاولى بمجال التطوير العقاري، اما الثانية فتختص في مجال التمويل العقاري، بينما الثالثة في مجال التشغيل الفندقي.

وفي معرض حديثه خلال المناسبة، قال الدكتور **صالح الحبيب**، المدير التنفيذي للشركة: «تأتي هذه الخطوة ضمن اطار خطتنا الرامية الى زيادة تعزيز نمو الشركة، والتي تهدف الى الاستفادة من الفرص المتاحة في السوق العقاري الواعد، حيث نسعى الى توسيع نطاق اعمالنا بهدف توفير مجموعة عقارية متكاملة تشتمل على مجالات عدة في القطاع العقاري، بما فيها المبيعات والتسويق والتطوير والتمويل العقاري والتشغيل الفندقي».

واضاف الدكتور **صالح الحبيب**: «نتطلع الى تأسيس شركة تطوير عقاري برأسمال ٥٠٠ مليون ريال سعودي، حيث ستتخذ من مدينة جدة مقرا رئيسيا، كما نعتزم انشاء فروع لها في المدن الكبرى في المملكة، وسوف يتركز نشاط الشركة في العديد من المجالات، بما فيها التصميم الهندسي للمشاريع السكنية والتجارية، واجراء الدراسات لاختيار المواقع المساكن والمجمعات التجارية بالاضافة الى تطوير وادارة المشاريع العقارية. ويتوقع ان تبدأ اعمالها اعتبارا من العام المقبل».

نيوزويك تكرّم زايا على مشروعها الأفخم والأرقى عالمياً «نوراي الأول»


نادية بن زعل
ZAYA

وسام «أفخم وأرقى مشروع في العالم» من مجلة نيوزويك باللغة العربية كان من نصيب شركة زايا للتطوير العقاري ZAYA والتي تأسست مؤخراً في الإمارات، وذلك تقديراً لمشروعها المميز «جزيرة نوراي» المنتجع الفاخر الواقع على جزيرة طبيعية يحمل المشروع اسمها قبالة شواطئ أبوظبي.

وبهذه المناسبة قالت **نادية بن زعل**، المؤسس الشريك والرئيس التنفيذي لشركة زايا معلقة على حصول زايا على هذا الوسام الرفيع «نحن سعداء وفخورون لحصولنا على هذه الجائزة كأفضل مطور للعقارات الفاخرة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وهذه الجائزة الرفيعة المستوى تؤكد على ريادتنا وموقعنا المتقدم في سوق العقارات».

أضافت «يعد مشروع نوراي الأول ضمن مجموعة من المشاريع الفريدة التي تخطط زايا لإطلاقها بتصاميم مبتكرة تقوم على أبحاث السوق، وترتكز الى تطلعات نخبة من العملاء ممن ينسجون منازل الأحلام في مخيلاتهم ويبحثون عمن يجسدها على أرض الواقع.

وأظهرت أبحاث الشركة وجود نقص كبير في هذه النوعية الراقية من المشاريع العصرية المبتكرة، وبالتالي ستركز زايا بصورة مستمرة على تلبية احتياجات النخبة التي تسعى الى ارتقاء قمة الفخامة بأساليب حياتها، كما تخطط الشركة للتوسع قريباً نحو الشرق الأوسط وآسيا وأوروبا».

«سوديك» تسلط الضوء على مفهوم المدينة المتكاملة في مشروعي ايستاون وويستاون السكنيّين بالقاهرة

سوديك شركة التطوير العقاري الرائدة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، قدمت بالتعاون مع سوليدير انترناشونال اثنين من اضخم مشاريعها وهما ايستاون وويستاون القاهرة، ويتميز هذان المشروعان متعددا الاستعمال بمساحتهما الضخمة وتبلغ تكلفتهما معا حوالى ٢٥ مليار جنيه مصري. وتم تصميم كل منهما وفقا لمفهوم المدينة المتكاملة «مدينة داخل المدينة» ومن المتوقع ان يصبحا بمثابة «وسط المدينة» للمناطق العمرانية القائمة في شرقي وغربي القاهرة. وسيتم تطوير ايستاون وويستاون من قبل سوديك وسوليدير انترناشيونال التي تتمتع بخبرة عالية وتمتلك سجلا متميزا في مجال تطوير وتصميم المدن والتخطيط العمراني.

يتألف ويستاون المشروع المتكامل المتعدد الاستعمالات والذي يقع على طريق القاهرة / الاسكندرية الصحراوي، من خمسة أحياء سكنية تتضمن كافة فئات الشقق ومجمعا للمكاتب يحتوي على اكثر من ٣٠٠٠ وحدة مكتبية. ويوفر المشروع مجموعة من الخيارات السكنية تتنوع بين الشقق الفاخرة من فئة البنتهاوس والشقق السكنية العادية، ويختلف تصميمها من العصري الذي يتميز بالتشطيب المنظم والتخطيط المعاصر الى الكلاسيكي المجهز بأحدث الخطوط.

اما مشروع ايستاون فهو يقع على الطريق ٩٠ في قلب القاهرة الجديدة / القطامية وهو على بعد مسافة قصيرة من مطار القاهرة الدولي. ويتضمن هذا المشروع، الذي تصل تكلفته الى ١٠ مليارات جنيه مصري، تشكيلة من الشقق السكنية والتجارية والفنادق المرتفعة. كما سيحتوي على مجموعة من المحلات ومتاجر البيع بالتجزئة التي تضم الماركات العالمية.


مشروع ايستاون وويستاون

ايوان السعودية: رؤية التطوير لمشاريع عقارية موجهة لأصحاب الدخل المتوسط



محمد صالح عيد
رئيس شركة ايوان

«ايوان» العالمية للاسكان EWAAN وهي شركة تطوير عقاري سعودية مساهمة بينت اهداف رسالتها الطامحة الى تطوير الاراضي الخام، وجعلها احياء وضواحي سكنية متكاملة الخدمة مستهدفة اصحاب الدخل المحدود في السعودية.

ومن اهم المشاريع التي طرحتها، مشروعها الاول بجدة والذي يحتوي ٢٥٠٠ وحدة سكنية مختلفة الاحجام بتكلفة اجمالية تصل الى نحو ١,٢ مليار ريال، والذي يهدف الى اقامة بيئة سكنية متطورة، متكاملة الخدمات، تتناسب وتنسجم مع متطلبات وامكانيات ذوي الدخل المتوسط.

ويتضمن المشروع المساجد والمرافق الصحية والفلل السكنية والمرافق التعليمية ونادياً رياضي ومسطحات خضراء وممرات للمشاة، علما انه من اهداف الشركة ايضا اقامة المشاريع السكنية على شكل احياء متكاملة الخدمات، بهدف تقديم المشاريع بأسلوب عصري يتواءم مع احتياجات الساكنين في هذه المدن الصغيرة والضواحي، وتأمين كافة الخدمات التي يحتاجونها.

الاتحاد العقارية: تطوير ٥ ملايين قدم مربعة محال بيع بالتجزئة وتجارية ومرافق للضيافة في «موتور سيتي»



«الاتحاد العقارية» UP الرائدة في التطوير والاستثمار العقاري في الامارات والحائزة على جائزة محمد بن راشد آل مكتوم للاعمال عن فئة التطوير العقاري عرضت مشاريعها الحالية، وتضمنت «اندكس» و«لايمستون» و«موتور سيتي»، معلنة عن تطوير مشروع جديد تصل مساحته الى ٥ ملايين قدم مربعة تضم محالا للبيع بالتجزئة ومحالا تجارية ومرافق للضيافة في «موتور سيتي».

اما مشروع لايمستون هاوس فيوفر ارقى مقاييس العيش ويتميز بالاناقة والحداثة والفخامة التقليدية، كما يوفر «اندكس» الذي يتألف من ٨٠ طبقة متعددة الغرض مكاتب عصرية لشركات متعددة الجنسية، اضافة الى الشقق الفاخرة. ومن المقرر انجاز مشروعي «لايمستون هاوس» و«اندكس» في مطلع ٢٠٠٩.

أمنيات: أبراج فندقية وسكنية متكاملة ومشاريع بقيمة ٢٠ مليار درهم في ٢٠٠٩



مهدي امجد داخل جناح OMNIYAT



وسلطت أمنيات للعقارات OMNIYAT الضوء على مشروعها متعدد الاستخدام الجديد بيتش فرونت ليفينغ الذي يشغل موقعاً استراتيجياً مميزاً في مدينة العرب بقيمة ٥ مليارات درهم.

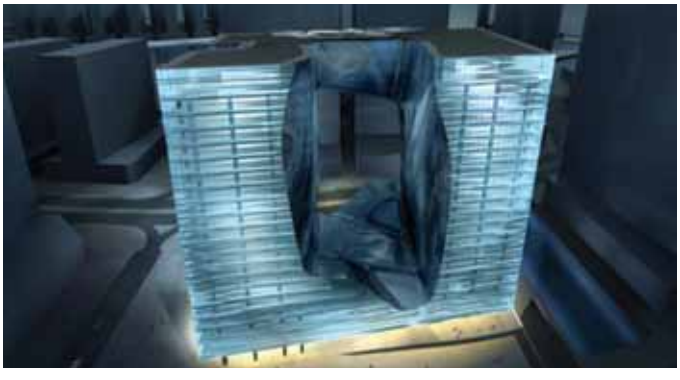
ويطرح بيتش فرونت ليفينغ صياغة جديدة لمفاهيم الفخامة والراحة للمشاريع الساحلية متعددة المرافق والخدمات. ويحمل أيضاً بصمة أمنيات للعقارات القائمة على المكاملة بين التصميم الفريد، الموقع المميز والممارسات البيئية المستدامة وتوفير أحدث حلول التقنية.

وسيتضمن بيتش فرونت ليفينغ أول برج فندقي تنفذه أمنيات للعقارات الى جانب برج سكني مكون من ٤٢ طابقاً ومنطقة تجارية بنمط روديو درايف.

وعلى الصعيد ذاته عرضت أمنيات للعقارات مشروعها متعدد الاستخدام «ذا فيوجن» الذي تشيده في مجمع دبي للتقنيات الحيوية والأبحاث «دبيوتيك». ويقدم المشروع نمط حياة مبتكراً للتعايش بتناغم بين بيئات العمل والترفيه والمعيشة.

من جهة أخرى، سيشكل برج أمنيات الذي تبنيه الشركة في قلب منطقة الخليج التجاري علامة فارقة في مجال المشاريع المكتبية في دبي. وصممت شركة فوستر اند بارتنرز المشروع حسب أعلى معايير الممارسات البيئية المستدامة التي تؤهله للحصول على شهادة ليد للأبنية الخضراء من الفئة الذهبية. ويوفر المشروع مرافق تسوق وترفيه غير مسبوقة من ناحية التنوع والجودة لتخدم بذلك الزوار والمقيمين على حد سواء.

وتسعى أمنيات للعقارات التي تتجاوز قيمة محفظتها العقارية في دبي ٢٠ مليار درهم، الى إطلاق مشاريع بقيمة ١٠ مليارات درهم خلال العام ٢٠٠٩.



سناسكو تختتم مشاركتها في معرض سيتي سكيب دبي ٢٠٠٨ بنجاح وتشهد إقبالاً كبيراً من المستثمرين للتعرف على مشاريعها الجديدة



الأمير سعود بن عبدالله بن عبد العزيز آل سعود، د. عمر المشهابي ومحمد سلطان القاضي داخل جناح SNASCO



اختتمت سناسكو للإستثمار والتطوير العقاري SNASCO المطور الرئيسي لمشروع مركز الشارقة للإستثمار، مشاركتها المميزة في معرض سيتي سكيب دبي بنسخته السابعة، والذي أسدل الستار على أعماله في أوائل تشرين الأول (أكتوبر) الماضي في مركز دبي العالمي للمعارض، وسط مشاركة محلية وعربية وعالمية واسعة لأهم شركات الإستثمار والتطوير العقاري.

وحظي جناح شركة سناسكو بحضور لافت، من قبل كبار الشخصيات والمستثمرين أفراداً وشركات للتعرف على مستجدات مشروع مركز الشارقة للإستثمار، بالإضافة الى المشاريع الأخرى داخل وخارج الدولة، التي أطلقتها سناسكو للمرة الاولى في المعارض خلال هذه المشاركة. وكان من ابرز وأهم زوار جناح سناسكو هذا العام الأمير **سعود بن عبدالله بن عبد العزيز آل سعود**، والذي اطلع على تفاصيل مشروع مركز الشارقة للإستثمار، واستمع الى شرح مفصل من إدارة سناسكو حول تطورات المشروع وجوانبه المختلفة.

وتضمنت مشاركة سناسكو هذا العام مشاريع عدة، فإلى جانب مشروعها الأضخم من نوعه في إمارة الشارقة «مركز الشارقة للإستثمار»، شاركت بمشروعين آخرين وهما: «أبراج الشروق» و«مركز الخليج للأعمال»، والذي يعتبر أحد المشاريع المزمع إقامتها في مجمع الأعمال/ المكاتب في مركز الشارقة للإستثمار والذي يشكل مكاناً نموذجياً للشركات لتأسيس مجموعة عملياتها المحلية أو لتأسيس المكاتب الإدارية أو المقرات الإقليمية،، وسيلبي المشروع الحاجة الى مساحات مكتبية ذات جودة عالية في المنطقة، وسيضم مكاتب متطورة مخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في إنشاء مكاتب لها في الإمارات الشمالية، كما سيضم عدداً من مساحات التجزئة لدعم الأعمال النشطة في المبنى.



أما أبراج الشروق فهي تندرج تحت القسم السكني لمركز الشارقة للإستثمار، وهي تتألف من أبراج سكنية مبنية على فكرة «عش – اعمل – استمتع»، وتشتمل المرافق والتسهيلات في هذه الأبراج على منافذ للتجزئة ومراكز استجمام ومؤسسات تعليمية، كما تقدم أيضاً حلولاً لحرية الوصول الى المؤسسات الصناعية والتجارية وبقية الخدمات ذات القيمة المضافة في مركز الشارقة للإستثمار.

التمدين العقارية تحوز ثلاث جوائز من «سي ان بي سي»

محمد المرزوق: نوفر اعلى المعايير المتناسبة مع متطلبات العقار الحديثة



حازت شركة التمدين العقارية ٣ جوائز «سي ان بي سي للمشاريع العقارية العربية ٢٠٠٨» ARABIAN PROPERTY AWARDS 2008 CNBC وذلك عن ثلاث فئات «افضل هندسة معمارية، وافضل مشروع تطويري عقاري عن مشروع مدينة الفحيحيل»، بالاضافة الى «افضل برج مرتفع عن فندق المنشر روتانا ضمن مشروع مدينة الفحيحيل».

وتسلمت الشركة الجوائز خلال حفل رسمي اقيم في مدينة جميرة ضمن الاحتفال السنوي لجوائز «سي ان بي سي للمشاريع العقارية العربية ٢٠٠٨» الذي اصبح مؤشرا لمستوى التطور العقاري على المستوى العالمي في منطقة الشرق الاوسط للعام الثالث على التوالي منذ بدء العمل فيها سنة ٢٠٠٦.

وتعليقا على الفوز بالجائزة قال **محمد جاسم المرزوق** رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة التمدين العقارية «سعيدون بهذا الحدث الكبير والتقدير اللذين نالتهما شركة التمدين العقارية بجدارة، وحصولها على هذه الجوائز المرموقة، حيث يعكس ذلك الرؤية والاستراتيجية والدور الريادي للشركة وقدرتها وخبرتها والتزامها بتوفير مشاريع ذات حلول متكاملة ومتعددة الاستخدام على المستوى المحلي وعلى مستوى المنطقة، وتقديم اعلى المعايير التي تتناسب مع متطلبات العقار الحديثة».

دبي للعقارات تزيد محفظة مشاريعها الى أكثر من ٢٧٢,٣ مليار دولار



من اليسار: جاد الخليل خلال المؤتمر الصحافي

كشفت شركة دبي العقارية DUBAI PROPERTIES عن قرارها مضاعفة محفظة مشاريعها تقريباً الى ما يزيد على تريليون درهم (٢٧٢,٣ مليار دولار)، لافتة الى قرب الإعلان عن مشروع في شبه القارة الهندية قبل نهاية العام الحالي. والجدير بالذكر ان محفظة المشاريع الحالية لشركة التنمية العقارية تبلغ مليار درهم.

ويقول الرئيس التنفيذي للشركة **محمد بن بريك** «في ظل خطتنا الخمسية فإننا نتحدث عن الوصول الى رقم التريليون درهم. وأنا واثق بأنه من المأمول ان نعلن بنهاية العام عن مشاريع خارجية، وان الشركة تتطلع الى فرص في شمال أفريقيا وشرق أوروبا الى جانب المشاريع المأمول تنفيذها في شبه القارة الهندية».

وفي حين لفت الى ان الطلب على العقارات في سوق الإمارات سيظل قوياً على رغم الأزمة المالية العالمية، أشار الى ان شركات التنمية العقارية العامة شهدت تأجيلات في مشاريعها، لكنها على ثقة بقدرتها على التغلب على المشكلات الأولية التي تواجهها، مؤكداً ان تمويل الشركة لم يتأثر بأزمة الإئتمان والإقتراض خارج حساباتها.

تستهدف الباحثين عن بيئة هادئة وفق اعلى معايير الجودة

أبيار: ثلاثة مشاريع فاخرة بقيمة ٤ مليارات درهم



خلال المؤتمر الصحافي



عنان فخر الدين

ABYAAR

مشاريع ثلاثة قدمتها شركة التطوير العقاري الرائدة ابيار ABYAAR، الاسم الذي اصبح مرادفا لأرقى المشاريع واكثرها تميزا.

أيس تاور مشروع من تصميم المهندس المعماري الاسترالي كارل فندر، وهو مستوحى من ظاهرة الجبال الجليدية الموجودة في القطب الشمالي.

يقع آيس تاور على ضفاف مرسى دبي، ويمثل بناء من الزجاج بارتفاع ٣٠ طبقة تضم ١٠٣ شقق فسيحة متميزة. ويوفر هذا المشروع مجموعة من الخدمات والمرافق المتطورة، ابرزها صالة سينما، وحمامات سونا منفصلة للرجال والنساء، وشرفات مشمسة.

مشروع الرصيف ٨ تولت شركة اتكينز تصميمه وهو يرتفع ٣٩ طبقة ضمن مرسى دبي، ويتألف من ٢٣٤ وحدة سكنية تتراوح بين شقق الاستوديو وحتى الشقق المؤلفة من غرفتين، بالاضافة الى شقتي بنتهاوس في الطابقين ٣٨ و٣٩ وثلاثة منازل تاون هاوس تتألق على منصة الواجهة البحرية وتتميز بشرفات مطلة على المرسى.

ويضم الطابق الارضي من البرج مجموعة من ارقى المحلات التجارية والمطاعم المخصصة حصريا لخدمة سكان البرج، حيث تحتل موقعا مميزا يطل على منطقة ارساء اليخوت.

مشروع ضاحية دبي للفنون تقوم أبيار بتطويره وهو يجمع بين المرافق التجارية والسكنية ضمن مشروع المنطقة العالمية للانتاج الاعلامي، يمثل الجزء الغالب من هذا المشروع مجمعا تجاريا ذا تصميم مبتكر من الخدع البصرية من تنفيذ شركة RTKL، وهي الشركة المعروفة عالميا بتصميم مرافق مدهشة وعملية تصبح معالم تبعث على الفخر.

اما الجزء السكني من المشروع فهو من تصميم شركة ماركس بارفيلد للهندسة المعمارية، التي اشتهرت من خلال عملها على مشروع «عين لندن». وتتميز المرافق السكنية بمساحات واسعة عصرية تستهدف فئة المشترين من الشباب والباحثين عن مكان للعيش ينبض بالحيوية والنشاط.

والجدير بالذكر ان ضاحية دبي للفنون توفر وحدات سكنية متاحة للتملك الحر ضمن منطقة حرة.

وتعتبر هذه المشاريع الثلاثة بداية لحقبة جديدة لشركة ابيار، والتي قامت مؤخرا بإعادة اطلاق علامتها التجارية من خلال شعار يعكس بشكل افضل القيمة والمكانة اللتين تتمتع بهما مشاريعها الفاخرة.

نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب لدى الشركة **مرزوق الرشدان** قال لـ البيان الاقتصادية: تهدف أبيار للتطوير العقاري دائما الى تحقيق رضى العملاء المهتمين بالتصميم الجودة، وذلك من خلال طرح عقارات فاخرة تتخطى توقعاتهم في ما يتعلق بالتميز والرفاهية. لذا فإن مشاريع ابيار تركز على المستفيد النهائي منها، وتستهدف اولئك الذين يبحثون عن حياة ضمن بيئة هادئة وفق اعلى معايير الجودة.

والجدير بالذكر ان مشاريع أبيار تراعي اعلى معايير التصميم المستدام بيئيا، هذا بالاضافة الى التركيز على عوامل الراحة الشخصية وجمال المناظر المحيطة وجودة الخدمات المتوفرة.

الدار العقارية تتعاون مع مجموعة موفنبيك لتشغيل أحد منتجعاتها الراقية في أبوظبي



من اليمين: أسامة غنوم، بول بل، رونالد باروت، ماتسمولر رامان خانا وتوفيق تميم

وقعت الدار العقارية على هامش معرض سيتي سكيب اتفاقية مع مجموعة فنادق ومنتجعات موفنبيك بهدف تشغيل أحد المنتجعات الراقية في منطقة سيف الواقعة ضمن مشروع شاطئ الراحة في أبوظبي.

وسيكون هذا الفندق هو الثاني الذي تقوم الدار العقارية بتطويره وإنشائه كجزء من تحالف استراتيجي بين الشركتين بهدف تطوير ثلاثة فنادق في أبوظبي ضمن المشاريع التطويرية للدار العقارية. ويمثل هذا الفندق منتجعاً على جزيرة يضم ٣٠٠ غرفة في منطقة السيف السكنية ضمن مشروع شاطئ الراحة. أما الفندق الأول الذي يتم تطويره كجزء من صفقة تم إبرامها في عام ٢٠٠٧، فيضم ٥٠٠ غرفة ويقع ضمن مشروع جزيرة ياس، ومن المقرر افتتاحه في أواخر عام ٢٠١٠.

وفي تعليقه على توقيع الاتفاقية قال **بول بيل**، المدير التنفيذي لشركة الدار للفنادق والضيافة: «هذه الاتفاقية التي أبرمناها مع مجموعة فنادق ومنتجعات موفنبيك تنسجم مع استراتيجية الدار العقارية، التي تقوم على عقد شراكات تستقطب كبرى الشركات الفندقية في العالم، والتي تتمتع بالخبرة والمعايير اللازمة لضمان توفير أرقى المرافق والخدمات لعملائنا. ويحتل هذا الفندق في منطقة السيف موقعاً متميزاً على الواجهة البحرية، كما سيوفر مجموعة من المرافق والخدمات الراقية التي ستثري قطاع الضيافة في أبوظبي».

من جانبه قال **اندرياس موللر**، نائب الرئيس الأول لمنطقة الشرق الأوسط وآسيا لدى مجموعة فنادق ومنتجعات موفنبيك: «تعزز شراكتنا مع الدار العقارية من التزامنا نحو تقديم معايير الضيافة السويسرية في منطقة الشرق الأوسط وبخاصة في إمارة أبوظبي. كما نتطلع الى ترسيخ مكانة علامة موفنبيك في المشاريع البارزة التي تعكف الدار العقارية على تطويرها كمشروع شاطئ الراحة وجزيرة ياس».

اسامه غنوم: النشاط العقاري سيواصل مسيرته الصعودية

يرى الخبراء ان السوق العقاري في الامارات لن يتأثر بالازمة المالية العالمية الا في شكل هامشي، وذلك لأسباب عدة منها ان دولة الامارات مفتوحة على العالم، لافتين الى ان مناطق مختلفة في البلاد ومنها امارة ابو ظبي تعتبر في اول سنة بيع للعقار، مما يعني انه سيستمر في حالة صعود.

وفي هذا الاطار يؤكد المدير التنفيذي للتسويق والاعلام في شركة الدار العقارية **اسامة غنوم** ان مجلس التخطيط العمراني وحسب خطة ابو ظبي ٢٠٣٠، يظهر وجود اعداد جديدة من السكان المواطنين والوافدين وهو ما يرفع الطلب على العقار، ولذلك فإن جميع فئات السكن الصغير والتجاري والفندقي في نمو متزايد.

واستبعد **غنوم** حصول تصحيح سعري او في العرض والطلب، معتبرا ان القوانين التي صدرت مؤخرا في الدولة تتماشى مع اوضاع السوق وان كانت لم تصل بعد الى مرحلة الكمال.

وابدى **غنوم** تفاؤله بالوضع نظرا الى وجود جهات وطنية ترصد السوق العقاري وتقدم المشورة للمستثمرين، معتبرا انه اذا وجدت الخطط والجهات التي تعمل في تناغم سيصل السوق العقاري الى بر الامان وسيواصل مسيرته الصعودية.

٣٥٠ مليار درهم تكلفة نواة مشاريعها

مراس للتطوير: ابراج حدائق جميرا بعد جمالي لأفق دبي



عبد الله الحباي
رئيس شركة MERAAS



سينا الكاظم
الرئيس التنفيذي لشركة MERAAS

«مراس للتطوير العقاري» MERAAS اطلقت مشروع «حدائق جميرا» في دبي بتكلفة ٣٥٠ مليار درهم كنواة لمشاريعها التي تتبنى استراتيجية الابتكار في التخطيط والتصميم والبناء المستدام.

وسيضم مشروع حدائق جميرا بعض اكبر الابراج في المدينة حيث تساهم في ارساء معايير تصميم (المباني الخضراء) من خلال تبني خصائص مثل توليد الطاقة والساحات والاسقف المظللة والمغطاة بالنباتات، والتغليف الخارجي الذي يساعد في تقليل درجات الحرارة، بالاضافة الى تقليل استخدام الطاقة الكهربائية في التكييف والتهوية وخلافه.

وبالاضافة الى ذلك سيضم المشروع عددا من الابراج الشاهقة لتشكل تحفا معمارية في ذاتها وتضيف بعدا جماليا لأفق دبي. وتشمل هذه الابراج «ون دبي» الذي سيكون ضمن أطول واكبر المباني في العالم، ويتكون من ثلاثة ابراج متصلة ببعضها البعض بجسور تحتوي على شقق سكنية معلقة يصل ارتفاع كل منها الى ٦٠٠ متر على الاقل.

اما برج «ون بارك أفينيو» الممتد على مساحة ٦٠٠ الف متر مربع فسيكون قمة في استخدام التكنولوجيا والتصميم المستدام في القرن الواحد والعشرين، حيث يساهم الشكل المتموج لهذا البرج في تعزيز علاقة دبي التاريخية بالبحر. بالاضافة الى ذلك فسيكون هناك مجمع «بارك جيت» الذي يتألف من ستة ابراج مقسمة على شكل زوجي، ويتراوح ارتفاع كل من هذه الابراج الستة بين ٣٠ – ٤٠ طبقة.

وقد بدأت عمليات انشاء المرحلة الاولى ومن المقرر تسليم المباني الاولى في الربع الرابع من السنة ٢٠١١، وسيتم انجاز المرحلة الاولى بالكامل في الربع الرابع من السنة ٢٠١٣.



Jumeira Gardens Master Plan

الدار العقارية تجري تغييرات في فريق إدارتها العليا



أحمد علي الصايغ
الدار العقارية

أجرت شركة الدار العقارية تعديلات في فريق إدارتها العليا. وقالت الشركة الناشطة في مجال تطوير واستثمار وإدارة العقارات في أبوظبي، إن التعديل أملته ضرورة التعامل مع المتغيرات المتعلقة باستراتيجية الشركة، وأنه ينسجم مع توجه الدار في المرحلة المقبلة نحن إنجاز المشاريع وتسليمها في أعقاب النمو الكبير الذي شهدته الشركة خلال السنوات الثلاث الماضية.

وبموجب التعديل الجديد الذي يسري مفعوله على الفور تقلد **جون بولو**، الرئيس التنفيذي للعمليات، منصب الرئيس التنفيذي للشركة، خلفاً **لرونالد ستيفن باروت** الذي تولى منصب مستشار رئيس مجلس الإدارة الى جانب احتفاظه بمقعده في عضوية مجلس الإدارة. كما أعلنت الشركة أنها في المرحلة النهائية من عملية اختيار رئيس تنفيذي جديد للعمليات وسيتم الإعلان عن ذلك خلال ربع السنة الجاري.

وتعليقاً على هذا التعديل، قال **أحمد علي الصايغ**، رئيس مجلس إدارة شركة الدار العقارية، لقد كان التركيز على تنمية أعمال الشركة من أهم سمات السنوات الثلاث الماضية تحت قيادة **رونالد باروت**، وسوف يظل النمو يحظى بأولوية عالية، غير أننا سنركز في الوقت ذاته على اغتنام الفرص المتاحة لنا بما يعود بالمنفعة على مستثمري الدار وعملائها وشركائها».

«برج شوماخر» علامة فارقة في جزيرة الريم



شكلت «ديار للتطوير» علامة فارقة بإطلاقها برج «مايكل شوماخر» بطل العالم السابق لسباقات الفورمولا واحد. ويعد هذا البرج الاول من نوعه في العالم حيث سيقام في وسط الحي التجاري في جزيرة الريم ابو ظبي. وقد حضر حفل الاطلاق مايكل شوماخر وعدد كبير من المسؤولين في شركة ديار وضيوف عقاريون.

٥٠٠ مليار دولار قيمة المشاريع العقارية المعلنة في ابو ظبي

ذكر موقع «ترید ارابیا» الالكتروني ان حجم المشاريع العقارية المعلنة في ابو ظبي وصل الى ٥٠٠ مليار دولار او ١,٨٣ تريليون درهم، معددا بعض المشاريع العملاقة ومنها شاطئ الراحة بتكلفة ٥٨ مليار درهم وجزيرة الريم (٣٥ مليار درهم) وجزيرة داس (٤٣ مليار درهم)، فضلا عن جزيرة السعديات التي تبلغ استثماراتها ١٠٠ مليار درهم.

ويعود نمو ابو ظبي الاقتصادي الى حرص الحكومة على تنويع مواردها المالية واقتصادها بعيدا عن النفط والغاز.

in the GCC by value

Ranking	Name	Based	Key projects	Located	Value of developments ($bn)
51	Qatar Real Estate Investment Co.	Qatar	Al-Khor Housing, Mesaieed Industrial City	Qatar	2.8
51	High Rise	UAE	Abu Dhabi Rotating City	Abu Dhabi	2.8
53	Dubai World Trade Centre	UAE	Redevelopment of World Trade Centre	Dubai	2.7
53	Bawadi/Al-Ghurair Investments	UAE	Bawadi Shopping Mall	Dubai	2.7
53	Jabal Omar Development	Saudi Arabia	Mecca Jabal Omar	Saudi Arabia	2.7
56	UDC	Qatar	The Pearl Qatar	Qatar	2.6
56	Select Group	UAE	Marina Torch, Aquitainia, Bay Central	Dubai	2.6
56	Omniyat	UAE	Opus, Bayswater, The Pad, Binary Towers	Dubai	2.6
56	Wasl	UAE	District 49	Dubai	2.6
60	Dubai Healthcare City	UAE	Dubai Healthcare City	Dubai	2.5
60	Cirrus	UAE	Canal District five-star resort	Dubai Waterfront	2.5
62	Al-Murjan Real Estate	UAE	White Bay	Umm al-Quwain	2.3
62	Arcapita	Bahrain	Bahrain Bay	Bahrain	2.3
64	Kuwait Finance House	Kuwait	Diar al-Muharraq, Bahrain Science & Technology Park	Bahrain	2.2
65	MAF Group/Yenkit Tourism	UAE	Integrated tourism complex	Oman	2.1
65	IFA	Kuwait	Golden Mile, Palm Fairmont, Kingdom of Sheba	Dubai	2.1
65	United Holdings	UAE	Abu Dhabi mixed use development	Abu Dhabi	2.1
68	Zabeel	UAE	Tiara United Towers, Porto Dubai	Dubai	2.0
68	Abwab	UAE	Al-Barari	Dubai, Dubailand	2.0
68	Blue City Company 1 (BCC1)	Oman	Al-Medina al-Zarqa (Blue City)	Oman	2.0
68	Capri Capital Partners	Saudi Arabia	KAEC mixed-use development	Saudi Arabia	2.0
68	Eshraq	UAE	Marina Rise	Abu Dhabi, Reem island	2.0
68	Malaysian Resources Corp.	Malaysia	Transport and commercial hub	Saudi Arabia	2.0
68	Masraf al-Rayan	Qatar	Smart Industrial City	Qatar	2.0
68	Nasser bin Khaled & Sons Group	Qatar	Al-Waab City	Qatar	2.0
68	The Wave	Oman	The Wave Muscat	Oman	2.0
68	Manazel	UAE	Reef Villas, Building Materials City, Dune Village	UAE	2.0
68	Alternative Capital Invest (ACI)	Germany	Michael Schumacher Bus. Ave. / Boris Becker Twr.	Dubai, Business Bay	2.0
68	Aqua Dunya	UAE	Aqua Dunya	Dubailand	2.0
80	Sunland Group	Australia	Versace Hotel, Palm Jebel Ali Twin Towers	UAE	1.9
80	Emaar Bawadi	UAE	Asmaran	Dubailand	1.9
82	Abu Dhabi Towers Prop. Inv. Co.	UAE	Addax Port	Abu Dhabi, Reem island	1.8
82	Salem al-Moosa	UAE	Falcon City	UAE	1.8
82	Select Property	UK	Aquitania, Pacific	UAE	1.8
82	Chapal	UAE	Flora Residences	Ajman	1.8
86	Fortune Group	UAE	Burj al-Alam	Dubai	1.7
86	Emirates German Group	UAE	Dolphin City	Abu Dhabi	1.7
86	Grand Real Estate Projects	Kuwait	Riyadh tourism development project	Saudi Arabia	1.7
86	Ithmaar Development	Bahrain	Seef Tower, Dilmunia Health island	Bahrain	1.7
90	Isharaq	UAE	The Onyx, Mayor Plaza	UAE	1.6
90	Jabal Khandama Dev. Co.	Saudi Arabia	Jabal Khandama development	Saudi Arabia, Mecca	1.6
90	Journey of Light	Oman	Omagine	Oman	1.6
90	Land	Saudi Arabia	Riyadh Ajmakan	Saudi Arabia	1.6
94	Kerzner International	Bahamas	Atlantis	UAE	1.5
94	Victory Heights Golf Residential	UAE	Victory Heights golf development	UAE	1.5
94	Galdari/Gianfranco Ferre	UAE	Stresa Towers	Dubai	1.5
94	Muriya	Oman	City Complex, Salalah Beach & Sodah island & Jebel Sifah Hotels	Oman	1.5
98	Dafza	UAE	Dubai Silicon Oasis	Dubai	1.4
98	Al-Manal	UAE	Crown City	Dubai Investments Park	1.4
98 -100	Schon	UAE	Dubai Lagoon, Schon Residences	UAE	1.4

Note: Data is made up of estimates for the total value of projects that each developer has under development.

For master developers this includes the total value of buildings that are developed by third-party companies.

Source: MEED

Top 100 real estate companies

Ranking	Name	Based	Key projects	Located	Value of developments ($bn)
1	Nakheel	UAE	The Waterfront, Palm Deira, Palm Jumeirah, The World	UAE	110.0
2	AlDar	UAE	Deyaar Park residential project	Abu Dhabi	99.0
3	Dubai Properties	UAE	Mohammed bin Rashid Gardens, Mudon	Dubai, Dubailand	95.0
4	Tamdeen	Kuwait	City of Silk	Kuwait	77.0
4	Emaar	UAE	Kind Abdullah Economic City	Saudi Arabia	77.0
6	Limitless	UAE	Arabian Canal, Downtown Jebel Ali, Al-Wasl	UAE, Saudi Arabia	73.0
7	Tatweer	UAE	Bawadi, Tiger Woods, Six Flags theme park	UAE	65.0
8	Sorouh	UAE	Shams Abu Dhabi, Lulu island, Al-Ghadeer	UAE	40.0
8	T D I M	UAE	Saadiyat, Desert islands	UAE	40.0
8	Tamouh Investments	UAE	Reem island, University City, Jebel Hafeet	UAE	40.0
11	Tameer	UAE	Tameer Tower, Al-Ameera Village	UAE	32.0
12	Masdar	UAE	Masdar City	Abu Dhabi	26.0
13	Sama Dubai	UAE	Lagoons, Jeddah Towers, Yiti, Shinaz	UAE, Saudi Arabia, Oman	25.0
14	Kingdom	Saudi Arabia	Mile High Tower, Riyadh Multi-Purpose Scheme	Saudi Arabia	22.0
15	Damac	UAE	Ocean Heights, La Residence at the Lotus	Dubai Marina, Business Bay	21.0
16	International Capital Trading	UAE	Nation Towers, Ghantoot Green City	UAE	16.0
17	Mubadala	UAE	Sowwah island, Arzanah, Sorbonne University	UAE	15.0
18	Barwa	Qatar	Al-Khor Barwa City	Qatar	11.0
18	Majid al-Futtaim	UAE	Yenkit	Oman, Iran	11.0
20	Mizin	UAE	Remraam, Arjan, Majan	UAE	10.0
20	Qatari Diar	Qatar	Lusail, Doha Convention Centre	Qatar	10.0
20	Meydan	UAE	Meydan Racecourse development	UAE	10.0
23	Al-Futtaim Group	UAE	Festival City	Dubai	9.5
24	Al-Shamiyah Urban Development	Saudi Arabia	Al-Shamiyah Mecca development	Mecca	9.3
25	Abu Dhabi Investment House	UAE	Lusail Entertainment City, Porta Moda	Qatar	9.2
26	Abu Dhabi Municipality	UAE	Mohammed bin Zayed City	Abu Dhabi	8.7
27	Reem Investments	UAE	Najmat Abu Dhabi	UAE	8.1
28	Rakeen	UAE	Marjan island, Gateway City	UAE	7.6
29	Seera City	Saudi Arabia	Medina Knowledge Economic City	Saudi Arabia	6.7
30	RAK Properties	UAE	Mina al-Arab, Jebel Jais, Julfar Towers	UAE	6.3
31	Khabary	Kuwait	Khabary City	Kuwait	5.5
32	Al-Fahim Group	UAE	Dubai Pearl	Dubai	5.0
32	Al-Hanoo	UAE	Nujoom islands	Sharjah	5.0
32	Al-Zorah	UAE	Al-Zorah	Ajman	5.0
32	Eslam Group	UAE	Green City	Ajman	5.0
32	Oqyana	UAE	Oqyana	UAE	5.0
32	Dar al-Arkan	Saudi Arabia	Shams al-Riyadh	Saudi Arabia	5.0
38	Real Estate Investment Est.	UAE	Ajman City, Marmooka City	UAE	4.6
39	R Holdings	UAE	Emirates City	UAE	4.2
40	Union Properties	UAE	Motor City, Index Tower	UAE	4.0
41	ETA Star	UAE	Verde Residences and Offices	Dubai, Dubai Maritime City	3.8
41	Tanmiyat Group	Saudi Arabia	DIFC Towers, Legands Dubailand	UAE	3.8
43	Aristocrate Holdings/Pearl Properties	UAE	The Palisades	Dubai	3.5
43	Energy City	Qatar	Energy City	Qatar	3.5
43	I&M Galadari	UAE	City of Arabia	UAE	3.5
46	Deyaar	UAE	Deyaar Park residential project	Downtown Jebel Ali/IMPZ	3.4
47	Hydra Properties	UAE	Hydra Village	Abu Dhabi	3.2
48	Durrat Khaleej al-Bahrain	Bahrain	Durrat Marina	Bahrain	3.1
49	Ajman Marina	UAE	Ajman Marina	Ajman	3.0
49	Hydra al-Aqeelah	UAE/Kuwait	Aqeeh al-Marina	Kuwait	3.0