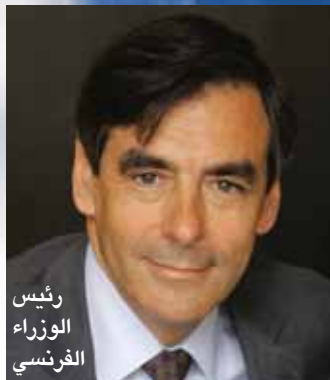


المجلة
الاقتصادية



رئيس
الوزراء
الفرنسي

فرنسوا فيون:

قطر طرف فاعل لا يمكن
تجاهله في السوق الدولية

مستقبل باهر لقطاع
البتروكيماويات خلال
السنوات الخمس المقبلة

ميونيخ ري توضح:
الغاء الرحلات الجوية غير
مغطى بعقود التأمين

مصرف لبنان يمنع اندماج
المصارف الكبيرة مع بعضها

المطورون العقاريون في سيتي سكيب ابو ظبي:
مستمرون في تنفيذ مشاريعنا وتسليمها في مواعيدها

البيان الاقتصادي

مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

العدد ٤٦٢ • السنة التاسعة والثلاثون • أيار (مايو) ٢٠١٠
AL BAYAN ECONOMIC • Issue N° 462 • 39th Year • May 2010

المنتدى الخامس للمال والاستثمار
القطري في باريس سلط الضوء
على الفرص الاستثمارية في قطر



5 287000 356060

عدنان يوسف يعود بالإجماع رئيساً لمجلس إدارة اتحاد المصارف العربية

أعاد مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية انتخاب الأستاذ عدنان أحمد يوسف بالإجماع رئيساً لمجلس إدارة الاتحاد لولاية جديدة مدتها ثلاث سنوات، وذلك خلال انعقاد مجلس إدارة الاتحاد في الخرطوم - السودان في ٢٨ نيسان (أبريل) الماضي. وعليه يكون مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية بتشكيلته الجديدة قد أصبح مؤلفاً على الوجه التالي:

عدنان أحمد يوسف (البحرين) رئيساً، محمد كمال الدين بركات (مصر) نائباً للرئيس، الدكتور جوزيف طرييه (لبنان) عضواً ورئيساً للجنة التنفيذية لاتحاد المصارف العربية، الأستاذ عبد الله نقد الله أحميدي (السودان) عضواً ونائباً لرئيس اللجنة التنفيذية لاتحاد المصارف العربية.

والجدير بالذكر أن يوسف يشغل أيضاً منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية.

الفدرالي الأميركي: الفائدة على الدولار بين صفر و٠,٢٥ في المئة

مرة أخرى قرر مجلس الاحتياطي الفدرالي (البنك المركزي الأميركي) الإبقاء على سعر الفائدة الرئيسية على الدولار عند مستواها الحالي القريب من صفر في المئة بهدف دعم تعافي أكبر اقتصاد في العالم. وفي بيانه أبقى المجلس على اللغة التي يستخدمها منذ شهور بشأن الإبقاء على سعر الفائدة منخفضة «لفترة ممتدة» من الزمن، مشيراً إلى أن ضعف حالة الاقتصاد الأميركي يتطلب الإبقاء على الفائدة المنخفضة.

خليفة بن زايد على قائمة القادة الـ ٢٥ الأكثر تأثيراً في العالم

اختارت مجلة «تايم» الأميركية الواسعة الانتشار الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان رئيس دولة الامارات العربية المتحدة ضمن قائمة القادة الـ ٢٥ الأكثر تأثيراً في العالم للعام ٢٠١٠. بهذا الاختيار يكون الشيخ خليفة الحاكم العربي الوحيد الذي تضمنته القائمة العالمية التي تنشر سنوياً وحل في المرتبة الاولى الرئيس البرازيلي دي سيلفا بينما حل الرئيس الأميركي اوباما رابعاً. وأشارت المجلة الى الانجازات والتقديمات التي قام بها كل من الـ ٢٥ قائدا لمجتمعاتهم وللعالم.

رئيس صندوق النقد: لا تصدقوا وكالات التصنيف

مرة جديدة ينتقد صندوق النقد الدولي للسان رئيسه دومينيك شتراوس - كان وكالات التصنيف المالي تعليقا على تصنيفها الاخير لليونان ثلاث درجات. وقال دومينيك شتراوس كان «ينبغي عدم تصديق وكالات التصنيف المالي كثيرا بعد ان تم تخفيض تصنيفات اليونان والبرتغال واسباني. وقال ان ما تقوله الوكالات في تصنيفها يعكس ما جمعت من معلومات من السوق.

الازمة المالية العالمية حملت كل اسرة اميركية ١٠٠ الف دولار

اظهرت دراسة اقتصادية حول الازمة المالية التي ضربت الولايات المتحدة الاميركية في ٢٠٠٨ والتي أوقعت الاقتصاد الأميركي في أسوأ موجة ركود منذ الحرب العالمية الثانية، انها كلفت كل اسرة اميركية ١٠٠ الف دولار كمعدل متوسط. فقد انخفضت قيمة العقارات بمقدار ٣,٤ تريليونات دولار في حين تراجع قيمة الاسهم ٧,٤ تريليون دولار بين ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩. واطهرت الدراسة ان دخل الاسرة الاميركية انخفض في المتوسط ١١ الف دولار منذ انهيار ليمان براذرز في العام ٢٠٠٨ مسببا اسوأ ازمة مالية للولايات المتحدة الاميركية.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACE / BAHRAIN	163	BARAKA BANK	125	GULF UNION	113	QAPCO	021
ACE / KSA	077	BBAC	267	HOLIDAY INN KHOBAR	233	QATALUM	019
ACIG	137	BEEMA	169	HSBC	037	QATAR GENERAL	033
ADCB	107	BEIRUT BANK	200	IBQ	025	QATAR ISLAMIC	029
ADIR	087	BEIRUT BANK	201	IMPERIAL TOBACCO	93	QATAR TAKAFUL	035
ADNIC	057	BEMO	241	IMPEX	291	QIB	023
ADPI	010	BILAD BANK	009	JE ZAKHOUR	152	REAL ESTATE BUSINESS	261
AHLEIA / KUWAIT	047	BIT	271	JOFICO	135	RED SEA PALACE	231
AHLIA / KSA	171	BKIC	237	JORDAN INSURANCE	307	RYMCO	301
AIN AHLIA	063	BLOM INVEST	115	JUELMIN	045	SAAD & TRAD	303
AJIG	119	BNH	191	KAIR	043	SAFAT TAKAFUL	167
ALLIANCE	199	BUHAIRA NATIONAL	181	KHUYOOL	073	SAGR COOPERATIVE	133
ALLIANZ SNA	081	BYBLOS BANK	253	LABUAN RE	151	SALAM ROTANA	069
ALPHA LLOYDS	179	CORETECH	221	LEBANESE CANADIAN BANK	281	SAUDI BROKERS	157
AMAN	175	CPC	053	LIA	103	SAUDI OGER	015
AMAN / YEMEN	127	CROWNE PLAZA ABU DHABI	235	LIA	298	SAUDI PEARL	159
AMANA	095	CUMBERLAND	226	LIA	299	SEA CARGO	213
AMANA GULF	131	DOHA INSURANCE	031	MAWARID BANK	003	SEATRANS	215
AMI	193	EURO ARAB	183	MAWARID FINANCE	039	SGBL	285
ANTAKI	089	FAJR GULF	195	MEA	97	SODICAR	277
ARAB ORIENT / JORDAN	229	FAJR GULF	289	MEDGULF	219	SUEZ CANAL	121
ARABCOM	091	FALCOM	309	MEDNET LIBAN	197	TAKAFUL INT'L	185
ARABIA	079	FENCHURCH FARIS	145	MERCEDES	295	TAKAFUL RE	173
ARIG	165	FORD	287	MERIT SHIPPING	217	TECHNOCARS	293
AROPE	101	FUJAIRAH NATIONAL	223	MISR	189	TRUST	147
ASHUR BANK	061	GA BAZERGI	258	MITSUBISHI	297	UCA	242
AUDI	006	GENERAL ARABIA	155	MUNICH RE	141	UFA	249
AUDI	007	GEZAIRI	205	NASCO KARAOGLAN	143	UIB	149
AUG	085	GGICO	005	NISSAN	041	UNISHIP	207
AXA ME	308	GLOBE MED KUWAIT	161	NORTH	211	UNITED / UAE	177
B SYNCHRO	225	GOLDEN TULIP	065	OMAN INSURANCE	129	UNITED / YEMEN	117
BA SHIPPING	203	GRAS SAVOYE / EGYPT	187	OMAN RE	153	UNITED ARAB BANK	109
BANIYAS	055	GUARDIAN	139	PROSERVICES	075	WAHA	059
BANKMED	263	GULF RE	002	QAFELA	099	WTC	209

دول المجلس نهضة مستقبلية شاملة



يكتبه د. عبد الحفيظ البرير

أبوظبي الوطني ارتفاع الناتج المحلي لدول مجلس التعاون الخليجي عن ٧٤٠ مليار دولار عام ٢٠٠٦ الى حوالي التريليون دولار لهذا العام مع نمو قوي للقطاعات غير النفطية، لتصبح دول مجلس التعاون واحدة من أقوى ١٣ اقتصاداً عالمياً، نتيجة تسارع وتيرة النمو فيها بما يتجاوز مثيلاتها في أوروبا وأميركا (بلغت صادراتها حوالي ٦٠٠ مليار دولار هذا العام، تحتل المنتجات البترولية ٧٥٪ منها) مما يشكل دعماً وتحصيناً لاستقرارها الاقتصادي لمواجهة أي ظروف صعبة طارئة، يساعد في ذلك البناء والاستثمار في الاقتصاد الحقيقي الذي يعتمد أساساً على استراتيجيات التنمية المستدامة في مختلف القطاعات الإنتاجية الثابتة.

من هنا أهمية مقترحات العضو المنتدب **رشاد الجناحي** لبيت أبوظبي للاستثمار والداعي الى تشكيل فريق عمل خليجي من الخبراء غايته درس أوضاع الاقتصاد الخليجي والتخطيط وهندسة الإجراءات الوقائية لمواجهة أي احتمالات طارئة أو اهتزازات مفاجئة والعمل على تلافيتها ومعالجتها بالسرعة القصوى والأساليب الناجعة.

الى جانب هذا تعمل لجنة التعاون الخليجية الأوروبية المشتركة على وضع برنامج عمل (خطة طريق) للفترة ما بين ٢٠١٠ - ٢٠١٣، شاملاً مجالات التعاون الاقتصادي والمالي والتجاري والعلمي مستفيدة من تجربة الاندماج الأوروبي (السوق الموحدة، وحدة المعايير والقوانين والإجراءات، مرجعية الخلافات...) والاستفادة من الخبرات المتوفرة في دول الاتحاد الأوروبي لتطوير آليات التكامل في دول مجلس التعاون الخليجي، خصوصاً وان هذه الدول هي على أهبة إتمام مشروع العملة الموحدة (يعقد محافظو البنوك المركزية في دول الخليج العربي ومجلس محافظي البنك المركزي الأوروبي اجتماعاً نهاية حزيران/ يونيو المقبل في روما لبحث عدد من المسائل المتعلقة بتبادل المعلومات والخبرات في هذا الصدد).

ومن جهة أخرى تعتبر انطلاقة أعمال مجلس النقد الخليجي خطوة رائدة من حيث أهميتها وتأثيرها في مسيرة التكامل والتعاقد بين دول الخليج، وهو ما يعتبر مقدمة لتكوين نواة صلبة لعمل اقتصادي ومالي مشترك وقوي، كونه معززاً بكافة الديناميكيات المؤثرة من حيث الكفاءات البشرية والقدرات المالية، علماً ان قادة دول مجلس التعاون الخليجي سيعقدون قمة تشاورية في الرياض منتصف هذا الشهر لتعزيز التعاون والتواصل ومسيرة العمل المشترك بكافة جوانبها السياسية والاقتصادية والأمنية والاجتماعية والثقافية ترسيخاً لمزيد من التلاحم والتعاون والتكامل.

هذا في الوقت الذي لا تتوقف فيه عجلات العمل والبناء والإنشاء في مختلف دول المجلس، حيث قدر الخبراء حجم سوق المشاريع الإنشائية في المنطقة بنحو ٢ تريليوني دولار. وقد تم توقيع عقود لمشاريع تطوير بقيمة ٥٢ مليار دولار السنة الماضية وذلك بارتفاع ١١٪ عن العام الأسبق، مما ينبئ بتحقيق معدلات نمو مرتفعة خلال السنوات المقبلة. أما مجموع

شكلت الأزمة المالية العالمية منعطفاً تاريخياً، وكان لها الدور الأكبر في إعادة النظر في مروحة واسعة من الإجراءات والتقنيات وأساليب العمل المالي والمصرفي التي كانت متبعة حتى الأمس القريب، وخصوصاً ما يتعلق منها بفضائيات الرقابة والتدقيق والتنظيم والتنسيق، نظراً لترايط العمليات المالية المعقدة في ما بين أكثر من وحدة ومؤسسة، بحيث تتأثر تلك المجموعات مباشرة وغير مباشرة نتيجة تعثر واختناق عملية واحدة في احداها (عقود المشتقات المالية DERIVATIVES، خصوصاً خارج تداولات البورصة) وذلك بهدف تخفيف منسوب الأخطار المالية وتداعياتها، نتيجة ما تمّ رصد من عيوب فاضحة في القوانين والأنظمة والإجراءات المتبعة.

وقد لفت صندوق النقد الدولي في تقريره الأخير تحت عنوان «الاستقرار المالي العالمي» الى ضرورة اعتماد أساليب سريعة ومباشرة لمعالجة النواقص والأخطار في اساليب وأنظمة النشاطات المالية تلك، بما فيها مبادلات أخطار الائتمان خصوصاً بعدما تجاوزت مبالغها القائمة ٦٠٠ مليار \$ في مختلف أسواق المشتقات المالية حول العالم، وذلك استعداداً لمواجهة تحديات جديدة قد تفرزها الطفرات المالية المستقبلية، وسط احتمالات النمو المتزايدة، حيث يفيد تقرير البنك الدولي عن مؤشرات التنمية العالمية لعام ٢٠١٠، «أن عملية خفض الفقر تتقدم في العالم رغم الأزمات الاقتصادية المتلاحقة» علماً ان صندوق النقد الدولي قام بتعديل توقعاته للنمو العالمي للمرة الثالثة صعوداً، لتصل الى ٤,٣٪ مقابل انكماش نسبته ٠,٦٪ العام الماضي، مؤكداً الانتعاش القوي في الاقتصادات العربية لهذا العام ٤,٨٪ مقابل ٢,٤٪ عام ٢٠٠٩، خصوصاً بعدما أثبتت الدول الخليجية (مجلس التعاون) قدرة عالية في التعامل مع تشعبات الأزمة العالمية، بحيث استطاعت استيعاب مختلف تشعباتها بكفاءة عالية (أزمة دبي العابرة) علماً انه تبين ان دول المجلس لم تعان الضائقة نفسها التي عانتها دول كثيرة حول العالم بما فيها أوروبا (اليونان) كونها مزودة باحتياطات وموجودات مؤثرة ساعدت في التدخل السريع لحكوماتها احتواءً للتداعيات تلك.

وتشهد دول مجلس التعاون تحولاً بنوياً سريعاً من حيث تنويع مواردها الاقتصادية بحيث يتوقع بنك

المشاريع المنوي ارساؤها خلال الأشهر الـ ١٢ المقبلة فقتلغ ١١٤ مليار دولار، تشمل تطوير شبكات طرق وقطارات وكهرباء وماء وجامعات ومطارات ومستشفيات والعديد من المشاريع الأخرى الهادفة الى رفع مستوى حياة المواطنين وتسهيل أمورهم واحتياجاتهم، من ذلك العمل على ربط مختلف دول المجلس بشبكة كهرباء واحدة لنقل الطاقة المستدامة ومواجهة الطلب الكثيف والمتنامي على الكهرباء (الطلب الصناعي) بحيث تشمل عمليات الربط تلك مشاريع بكلفة ١,٦ مليار دولار.

ومن جهة أخرى تعترم المملكة العربية السعودية صاحبة أكبر اقتصاد عربي وأكبر احتياط نفطي في العالم (٢٧٠ مليار برميل) إنفاق أكثر من ٤٠٠ مليار دولار خلال الأعوام الثلاثة المقبلة لإتمام عدد من المشاريع الإنمائية المختلفة في كافة أرجاء المملكة وفقاً لخطط ربط المناطق السعودية ببعضها ببعض بأحدث شبكات الطرق والمواصلات والاتصالات والكهرباء والنقل. هذا في الوقت الذي باشرت فيه دولة الإمارات العربية خططها الاستراتيجية لإنتاج الطاقة النووية والتي كانت قد أولكتها الى شركة كيبكوك الكورية الجنوبية لقيادة كونسرتيوم متعدد الأطراف لبناء ٤ مفاعلات نووية بكلفة تقدر بـ ٢٠ مليار دولار، بحيث تم اعتماد الموقع المحدد لبناء المحطة الأولى والتي ستدخل الخدمة خلال السنوات السبع المقبلة، الى جانب ما تقوم به إمارة أبوظبي من مشاريع تنمية شاملة ومستدامة عن طريق ضخ المزيد من الاستثمارات في مجموعة متنوعة من مشاريع الإنشاءات والبنية التحتية (إسكان - نقل - طاقة - صناعة - مدارس - رعاية...) في منطقتها الغربية والتي تشكل حوالي ٨٥٪ من مساحة الإمارة نفسها، بحيث رصدت لها ما يزيد عن ٢٠٠ مليار دولار وفق خطة استراتيجية تنموية تركز الى الارتفاع الاجتماعي لسكان المنطقة وضمان أفضل الخدمات لهم وذلك تنويعاً للاقتصاد المحلي للمنطقة وخصوصاً في القطاعين الصناعي والزراعي، وذلك في إطار «الرؤية الاقتصادية لإمارة أبوظبي ٢٠٣٠» والتي تهدف الى تنويع مصادر اقتصاد الإمارة وتحويله من اقتصاد مبني على النفط ومشتقاته الى اقتصاد معرفة، مما يؤكد ان اقتصاد أبوظبي سيواصل تحقيق معدلات نمو متزايدة من حيث المؤشرات والناتج وكذلك في معايير الثقة والأداء.

أما في الجانب الكويتي فالنفاؤل طاغ خصوصاً مع إعلان نائب رئيس مجلس الوزراء الكويتي للشؤون الاقتصادية الشيخ **أحمد الفهد الأحمد الصباح** ان هناك أرقاماً جديدة وواعدة للمكان النفطي في الكويت سيكشف عنها في المستقبل القريب وخصوصاً مخزون النفط في حقل «برقان» أكبر حقل كويتي للنفط (٧٥٪ من الإنتاج الكويتي) ويعتبر ثاني أكبر حقل نفطي في العالم بعد حقل «الغوار» السعودي الذي يقدر احتياطه بـ ٧٠ مليار برميل، مما قد يجعل من الكويت خامس أكبر مصدر للنفط في العالم بعد السعودية وإيران والعراق والإمارات وهكذا.

وفي إطار ورشات البناء الهائلة تدور عجلات إنماء الإنسان والأرض في دول مجلس التعاون وفقاً لرؤية مستقبلية شاملة، بإرشاد واع وحكيم من قياداتها المسؤولة والتي تشرف مباشرة على تحقيق المزيد من التقدم والازدهار لأوطانها الغالية وشعوبها العزيزة. ■

اكتشفوا الغش والتزوير في المواد الغذائية والأدوية ولم يُسجن المرتكبون

فمن يضمن للناس ان الأسواق تحررت من المواد الفاسدة وأنهم وأولادهم لن يتعرضوا للتسمم والإقامة في المستشفيات

يصفق الناس للمسؤولين الذين يكتشفون لهم مافيات الغش والتزوير والفساد، لا سيما مزوري المواد الغذائية والأدوية وهي المواد المصيرية المؤدية في حال فسادها الى تسممهم والى اجبارهم بملازمة المستشفيات للمعالجة ليل نهار انقاذاً لحياتهم من العذاب والموت.

طال التصفيق في الشهرين الماضيين تقديراً وإعجاباً لوزير الصحة محمد جواد خليفة الذي اكتشف تزوير دواء البلافيكس ومحاولة ادخال الأدوية المزورة عبر المرفأ، ولوزير الزراعة محمد الحاج حسن الذي اكتشف محاولة ادخال القمح الفاسد والسسم الفاسد.

وسُجل لوزير الزراعة جرأته في الكشف عن أسماء المزورين والنزول على الأرض لإثبات فساد المواد الغذائية المستوردة مستعيناً بوسائل الإعلام المسموعة والمكتوبة والمرئية لتتقل صور القمح الفاسد الذي ظهر وهو معروض على أرض المرفأ كبراز الحيوانات.

وإذ سجل الناس للوزيرين جرأتهما وانتظروا ان يروا الأصفاة تقيد أيدي المزورين ليساقوا الى السجن، تفاجأوا بصدور أحاديث عن الوزيرين تفيد بأنهما يتعرضان لضغوط للفلقة الفضائح وأنهما رفضا كل الضغوط وهما يتابعان ملاحقة المزورين وفصح عصابات المافيات التي تحميهم.

وبالفعل أحال وزير الصحة ملف الأدوية المزورة مع الادعاء الى وزير العدل ليحيله الى النيابة العامة دون أن يشهر بأسماء المرتكبين رغم ثبوت أفعالهم الجرمية له وللرأي العام، تاركاً للقضاء ان يقول كلمته..

وفي هذا الوقت يتساءل الناس أي صيدلية هي المتهمه بالتزوير وأي دواء أدخل الى لبنان وهو فاسد؟

أما وزير الزراعة الذي أظهر مرحلة استثنائية في مقاومته للضغوط وعدم مساييرته لأي مرجع وفي فضحه لعمليات التهريب والتزوير، فلم يستطع ان يتوج بطولته بتوقيف المرتكبين ساعة اكتشاف أفعالهم الجرمية بالجرم المشهود، فهو ادعى أمام القضاء والتفتيش وانتهت مهمته.

فلو كان للوزير نفوذه الأوسع لاستطاع ان يستعين بالضابطة القضائية لتوقيف الفاعلين بقرار من رؤسائهم ساعة اكتشاف الجرم!

لا شك ان ما أقدم عليه الوزيران **خليفة** و**الحاج حسن** يعتبر بطولة في زمن يروضون فيه الناس للسكوت عن الأفعال الشاذة وعدم مواجهة النافذين (خشية الانتقام منهم ومن كل فرد من عائلاتهم). وبصراحة نقول انه لولا انتساب الوزيرين الى تكتلين سياسيين فاعلين، لما أصبحا وزيرين ولما تجرأ على اقتحام مقار المافيات واكتشاف بعض فضائحهم.

فقد سبق لغير وزير في مستوى نزاهتهما وجرأتهما ولكن لا حماية له، ان حاول «الدق» بمحاسيب وشركاء لكبار المسؤولين «فصار في البيت».

فمن لا يذكر متاعب الوزير السابق للإتصالات **جان لوي قرداحي** مع المخالفين في وزارته وفي الخارج، وكيف انتصروا عليه رغم الإثباتات التي قدمها لتجريمهم، بينما لم يتمكنوا من تدجين أو ترويض أو إبعاد **جبران باسيل** كلياً حين «دق» بهم، حيث له حمايته ومع ذلك تمكنوا من إبعاده عن الوزارة..

وها هم أنفسهم يحاولون ترويض وتركيع الوزير الذي جاء مكانه **شربل نحاس** للأسباب عينها.. لم نر أي فاسد أو مزور يدخل السجن رغم كل ما يُسند اليه من جرائم، فالأدلة تكون في معظم الدعاوى «غير كافية».

فأي إصلاح إداري وأخلاقي واقتصادي يبشرنا به المتوافقون على تسيير دفة الحكم.



اقتصاد عربي وعالمي

سلط المنتدى الخامس
للمال والاستثمار القطري
الذي انعقد في باريس
برعاية رئيسي وزراء قطر
وفرنسا حمد بن جاسم
وفرانسوا فيون الضوء
على رؤية الفرص
الإستثمارية في مختلف
القطاعات في قطر

ص: ١٦



في هذا العدد

حصاد الشهر: دول مجلس التعاون نهضة مستقبلية شاملة - بقلم د. عبد الحفيظ البربير - ٨
بصراحة: اكتشفوا الغش والتزوير في المواد الغذائية ولم يسجن المرتكبون - ١١
رأينا: بلاد ينخرها الفساد! - ١٤

اقتصاد عربي وعالمي

موضوع الغلاف: تغطية شاملة للمنتدى الخامس للمال والاستثمار القطري الذي انعقد في باريس بحضور ٥٠٠ مشارك - ١٦
احاديث مع كبار المشاركين في المنتدى - ٢٦

عقارات

تغطية شاملة لمعرض سيتي سكيب - ابو ظبي - ٤٨
المطورون العقاريون في دول الخليج والعالم العربي يتحدثون عن قطاعهم ومشاريعهم واهدافهم - ٥٠

لبنانيات

نقاط سوداء: أنا رئيس بلدية... - بقلم المهندس زياد زخور - ٩٨
هل اصبح لبنان سوقا للبضائع الفاسدة؟ - ١٠٠

مال ومصارف

حشد كبير في افتتاح بنك IBL لمنتدى رياض سلامه - ١١٠
بنك الائتمار (البحرين) تحول الى مصرف اسلامي - ١١٢
البنك العربي يفوز بلقب افضل بنك لخدمات الافراد - ١١٣
انتخاب مجلس ادارة جديد لجمعية مصارف الامارات برئاسة الطاير - ١٢٠
جمعية المصارف كرمت اللجنة الجديدة للرقابة على المصارف - ١٢٢
مصرف لبنان يعارض اندماج المصارف الكبيرة مع بعضها - ١٢٤
مروان خير الدين (بنك الموارد): مستثمرون في اعتماد سياسة متحفظة داعمة للشركات المتوسطة والصغيرة - ١٢٨
شراكة استراتيجية بين شركة HISL الذراع التأمينية لبنك HSBC وشركة ALLIANZ SNA - ١٣٤

تأمين

مفكرة ضامن عربي: من فوهات البراكين ذهب رمادي لصناعة التأمين - بقلم جوزف زخور - ١٣٦
ميونيخ ري توضح موقفها من رماد بركان ايسلندا - ١٣٨
عقود التأمين تغطي التأخير والمأوى والمأكل لحاملي عقود التأمين على السفر - ١٤٠
خفض تصنيف سكوتش ري لاعادة التأمين على الحياة الى (D) ورئيسها التنفيذي يستقيل - ١٤٤
فنشرش فارس تحصل على ترخيص لمزاولة العمل في المملكة العربية السعودية - ١٤٦
شركة البحرين الوطنية BNI تحوز على تصنيف خاص بالخليج من فئة دابل أ (AA) لقدرتها الائتمانية - ١٤٨
ارتفاع اعداد الدعاوى ضد الاطباء والمستشفيات لارتكابات الـ MALPRACTICE - ١٥٦
«البيان الاقتصادي» تغطي مؤتمر التكافل العالمي الخامس في دبي فماذا قال المشاركون؟ - ١٦٨
مؤتمر آخر تمت تغطيته من مجلتي في شهر نيسان (ابريل) الماضي: مؤتمر يوروموني لتطوير سوق التأمين المصري - ١٨٦
اقساط التأمين في مصر ونتائج ٢٣ شركة خلال ٦ اشهر - ١٩٤

نقل

تكنولوجيا - ٢٠٢
سياحة - معارض - نشاطات - ٢٢٨
مجتمع - ميراى فارس بويز - ٢٣٦
سيارات - معرض لبنان للسيارات - ملف شامل - ٢٥٦

عقارات

ركز على الشفافية في
التعاطي مع الشركات
والمستثمرين وقال
الرئيس التنفيذي لشركة
الواحة كابيتال سالم
النعيمي: ركزت الشركة
على الشفافية منذ بداية
اعمالها ص: ٥٢



تكنولوجيا

الرئيس التنفيذي
لشركة عذيب
للاتصالات الدكتور
احمد عباس سندي
تحدث الينا عن
مسيرة الشركة
وانجازاتها ونجاحها
وخدماتها المتميزة
ص: ٢٢٧



اقتصاد عربي وعالمي

صلاح الجيده رئيس
احد اعرق وافضل
المصارف الإسلامية
«المصرف» رأى ضرورة
ارتباط المؤسسات
المالية فعليا بالاسواق
التي تدخلها ص: ٢٨



تأمين

فازت شركة شديد
ري بجائزة تميز
ثانية.. رئيسها فريد
شديد قال: ان
الجائزة دافع كبير
للتوسع وترسيخ
حضورنا في اسواق
المنطقة
ص: ١٦٠





مال ومصارف

فازت فالكم
للخدمات المالية
بجائزتي افضل
بنك استثمار
وافضل مدير
صندوق اسلامي..
بماذا علق على ذلك
رئيسها التنفيذي
اديب السويلم ؟
ص: ١٣٠



عقارات

انجزت بني ياس
للاستثمار والتطوير
BANIYAS ٦٠ في
المئة من المرحلة
الاولى لـ «بوابة
الشرق» فماذا قال
لنا رئيسها
التنفيذي وائل
الطويل؟ ص: ٥٠



مال ومصارف

شهد افتتاح منتدى
رياض سلامة الذي
انشاه بنك IBL حشدا
كبيراً من جميع
الفاعليات تقديراً
لحاكم مصرف لبنان
ص: ١١٠

اقتصاد عربي وعالمي

محمد الملا مدير عام
قطر للبترول وكماويات
قابكو تحدث الى
«البيان الاقتصادية»
عن المستقبل الباهر
للقطاع خلال السنوات
الخمسة ص: ٢٦



مال ومصارف

في حديثه الى «البيان»
الاقتصادية قال مروان
خير الدين رئيس بنك
الموارد: نحن مستثمرون
في اعتماد سياسة
متحفظة داعمة
للشركات المتوسطة
والصغيرة ص: ١٢٨



عقارات

قطب شركتي
بروسرفيسز
PROSERVICES
و ASAM للتسويق
العقاري
وللاستشارات
الهندسية أيمن
السنيرة بطمئن: لا
خوف من فقدان قيمة
مشاريعنا في حال
وقوع أزمة عقارية
ص: ٨٠



تأمين

تأسست شركة تأمين
اسلامية (بيمه)
BEEMA في قطر فماذا
قال رئيسها علي صالح
الفضالة لنا عن الغاية
من تأسيسها وبرامجها؟
ص: ١٧٨



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : GCC RENAISSANCE - BY DR. ABDEL H. BARBIR	8
FRANKLY SPEAKING: SUPPLIERS OF CONTAMINATED FOOD MUST BE BEHIND BARS	11
EDITORIAL: LOOK FOR THE BRIBE	14
ARAB AND WORLD ECONOMY:	
PARIS HOSTED QATARI FIFTH FINANCE AND INVESTMENT FORUM (EXCLUSIVE)	16
PARTICIPANTS AT PARIS QATARI FORUM INTERVIEWED - BY OUR CORRESPONDENT	26
REAL ESTATE: ARAB LEADING DEVELOPERS TALK ABOUT THEIR ON GOING PROJECTS	50
LEBANESE AFFAIRS	
BLACK POINTS - I AM PRESIDENT OF A MUNICIPALITY - BY ZIAD ZAKHOUR (CIVIL ENGINEER)	98
HAS LEBANON BECOME A MARKET FOR CONTAMINATED FOOD?	100
BANKING AND FINANCE:	
RIYAD SALAMEH HONORED BY IBL	110
BAHRAIN ITHMAAR BANK CONVERT TO ISLAMIC BANKING	112
ARAB BANK ELECTED BEST BANK FOR PERSONAL SERVICES	113
BANKING NEW CONTROL COMMITTEE HONORED BY BANKERS ASSOCIATION	120
EMIRATES BANKING ASSOCIATION ELECTED NEW PRESIDENT	122
BDL: MERGER AMONG ALPHA BANKS NOT AUTHORIZED	124
ALMAWARID BANK'S GM MARWAN KHEIREDDINE: WE FOCUS ON SUPPORTING MEDIUM AND SMALL SIZE ENTERPRISES	128
HSBC INSURANCE ARM IN PARTNERSHIP WITH ALLIANZ SNA	134
INSURANCE	
ARAB INSURER'S DIARY : GREY GOLD FOR INSURERS - BY J. ZAKHOUR	136
MUNICH RE EXPLAINS ITS POSITION ON VOLCANOES ERUPTIONS	138
TRAVEL INSURANCE: STRANDED PASSENGERS WILL GET INDEMNITY	140
A NEW CENTER FOR RETAKAFUL AT MUNICH RE	142
SCOTTISH RE DOWNGRADED TO "DEFAULT"	144
FENCHURCH FARIS AUTHORIZED TO OPERATE IN SAUDI ARABIA	146
BNI RATED (GC AA) BY S & P	148
LEGAL ACTIONS AGAINST HOSPITALS AND DOCTORS IN THE ARAB WORLD ON THE RISE	156
THE WORLD TAKAFUL FORUM HELD AT DIFC DUBAI	168
EGYPT INSURANCE CONFERENCE HELD IN CAIRO	186
EGYPT PREMIUM WRITTEN IN 6 MONTHS IN 2009	194
SHIPPING	202
HIGH TECH	222
TOURISM	228
SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	236

بلاد ينخرها الفساد !

ويطول المسلسل اليوناني حتى ليخيل اليك وانت تقرأه انه يتحدث عن بلاد الأرز. وما يجري في بلاد الإغريق يكاد يكون نسخة طبق الأصل عما يجري في بلاد الفينيقيين.

والفارق الوحيد بين ما يجري هناك وما يجري عندنا ان اليونان وقد أصبحت عضواً في الاتحاد الأوروبي، لم تعد مطلقة اليدين بل أصبحت ملزمة بإخضاع مالياتها للمعايير المعتمدة من الاتحاد الأوروبي.

والمعايير تلك تضع سقفواً للعجز السنوي للميزانية، وللمديونية العامة، واليونان تجاوزت تلك السقوف وذهبت بعيداً في مجال الاستئثار بالمعايير الأوروبية.

وهذا ما أثار الأعضاء الآخرين في الاتحاد وجعلهم يرفعون الصوت عالياً. حتى ان المستشار الألمانية **انجيلا ميركل** أعلنت صراحة رفضها مد اليونان بأي مساعدات مالية، وقالت على اليونانيين ان يصلحوا اوضاعهم المالية وان يضعوا حداً للفساد المستشري في بلادهم. وانه لا يجوز للاتحاد الاوروبي ان يكافئ الاعضاء الفاسدين بل ان يجبرهم على التقيد باتفاق الشركات الأوروبية.

وتخشى المستشار الألمانية ان يشكل تقديم المساعدة المالية لليونان سابقة تشجع غيرها من الدول الاعضاء على الاتكال على الاتحاد الاوروبي لتجاوز ازماتها المالية. والاعتراض الذي ابدته **ميركل** وغيرها من قادة اوروبا الشمالية هو الذي ادى الى سقوط حكم أحزاب اليمين في اليونان وفوز الاشتراكيين في الانتخابات الأخيرة.

واكتشف الإشتراكيون بعد دخولهم الى الحكم ان الحكومات السابقة تلاعبت بالقيود وأخفت الحقائق حول أوضاعها المالية كي لا تنكشف أمام الدول الأعضاء الأخرى في الاتحاد الأوروبي.

وبالأمس أعلنت إحدى وكالات التصنيف العالمية ان سندات الخزينة اليونانية TREASURY BOND لم تعد جديرة بثقة المستثمر وصنفتها في خانة JUNK BONDS، ما يعني ان سندات الخزينة اليونانية باتت في منزلة الخردة أو ما يشبه ذلك.

من حسن حظ اليونانيين انهم باتوا جزءاً من منظومة دولية تراقب وتحاسب.

أما في لبنان، فلا حسيب ولا رقيب وهذه هي السنة الخامسة التي تمر على لبنان ولم يطلع فيها البرلمان على موازنة سنوية. ■

« البيان الاقتصادي »

الرشوة منتشرة في البلاد. ولا تتم معاملة إلا ويسبقها غلاف صغير يسمى باليونانية فاكيلاكى FAKELAKI أو واسطة، تسمى باللغة عيناها روسفيتي ROUSFETI.

الظرف يحضره صاحب المعاملة وهو «العملة» المتداولة في سائر مرافق الحياة بما فيها المستشفيات الحكومية. أما الوسطة فتتهبط من كبار أصحاب النفوذ لا سيما رجال الدين. الدولة تنفق بسخاء وأركانها يتبردخون ويتصرفون وكأن بلادهم بألف خير. إلا ان خزينتها العامة لا تستوفي من المكلفين إلا النذر اليسير من الضرائب، والسبب في ذلك ان مفتشي المالية يتقاسمونهم مع المكلف وفقاً لقاعدة ٤ - ٤ - ٢ المتبعة في ملاعب كرة القدم. ما يعني ان مفتش المالية يتقاضى ٤٠ في المئة من قيمة الضرائب المستحقة للخزينة لجيبه والجيوب التي تخص زملاءه في الوزارة، والمكلف يحتفظ بـ ٤٠ في المئة. أما العشرون المتبقية فتدفع للخزينة. وهذا الواقع هو الذي يجعل الدولة ترزح تحت اثقال مديونية عامة نسبتها ١٢٤ بالمئة من ناتجها القومي وعجز سنوي نسبته ٦,٥ بالمئة من موازنتها السنوية.

الدولة المعنية بهذه الآفات ليست لبنان. بل اليونان، جارتنا الأوروبية التي تنصدر أخبارها هذه الأيام وسائل الإعلام.

ونحن ننقل المعلومات الواردة أعلاه عن مقال نشر في جريدة وول ستريت جورنال الأميركية WALL STREET JOURNAL بتاريخ ١٥/٤/٢٠١٠ بقلم **ماركوس ووكر** MARCUS WALKER. واستند الكاتب الى دراسة أعدتها مؤسسة بروكينغز BROOKINGS INSTITUTION في واشنطن حول العلاقة بين الرشوة والعجز الذي تعاني منه دول كثيرة في العالم. وتبين الدراسة ان الرشوة تحرم الخزينة اليونانية من ٢٠ مليار يورو سنوياً أي ما يعادل ٨ في المئة من الدخل القومي لليونان.

ومن الحقائق الطريفة نوعاً التي وردت في المقال ان مؤسسة الشفافية في العالم TRANSPARENCY INTERNATIONAL وجدت ان ١٣,٥ في المئة من العائلات اليونانية دفعت رشواً للحصول على رخصة قيادة أو موعد مع طبيب، أو ترخيص للبناء، وان متوسط الرشوة بلغ ١,٣٥٥ يورو لكل عائلة سنوياً.

وتضيف انه خلال العام ٢٠٠٨ تواطأ المسؤولون مع رجال الدين وسجلوا بحيرة (LAKE) على اسم أحد الأديرة. ومن ثم قام الدير بمبادلة البحيرة بأراض وأصول أخرى بالغة الثمن ودون ان يدفع درهماً واحداً للخزينة. وذلك ان الأوقاف في اليونان معفاة من الرسوم والضرائب تماماً كما هي الحال عندنا.

المنتدى الخامس للمال والاستثمار القطري انعقد في باريس بحضور ٥٠٠ مشارك

**الشيخ حمد بن جاسم: قطر عملت على تطوير المؤسسات المعنية بالاستثمار لتأمين مناخ مناسب له
فرانسوا فيلون: قطر طرف فاعل لا يمكن تجاوزه في السوق الدولية للطاقة**



رئيس الوزراء القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني ورئيس الوزراء الفرنسي FRANCOIS FILLON

من موفدة «البيان الاقتصادية» ايلين زخور

سلط المنتدى الخامس للمال والاستثمار في قطر والذي عقد في العاصمة الفرنسية باريس برعاية وحضور رئيس الوزراء وزير الخارجية القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني ورئيس الوزراء الفرنسي السيد فرانسوا فيلون، الضوء على رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ التي تسعى للترويج للفرص الاستثمارية في قطر في قطاعات الطاقة والبنية التحتية، الرعاية الصحية، العقارات، التأمين، التعليم والسياحة. وقد بحثت شركات قطرية وفرنسية شاركت في المنتدى من القطاعين العام والخاص في فرص الاستثمار في القطاعات الرئيسية في البلاد. وتم على هامش المنتدى توقيع رئيس مجموعة توتال النفطية كريستوف دومارجوري اتفاق مشاركة في حضور الشيخ حمد لانتاج النفط في دول افريقية.

تم تنظيم المؤتمر من قبل شركة قطر اكسبو لإدارة المعارض والمناسبات ووكالة غراي الدوحة بالتعاون مع وزارة الخارجية القطرية وحضره أكثر من ٥٠٠ مشارك من المتخصصين والمهتمين.



من اليسار: احمد النعيمي، عدنان القصار ود. حسين علي عبدالله وفي الصف الثاني خلف عدنان القصار، علي العمادي



من اليسار: صلاح الجبده، والشيخ جاسم بن حمد بن جبر آل ثاني، محمد المانع، الشيخ محمد آل ثاني، عبدالله المري ونواف آل ثاني

الشيخ حمد بن جاسم

وفي كلمته في افتتاح الدورة السنوية للمنتدى قال الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني ان الخطوات الجدية التي اتخذتها السلطات القطرية قلصت تأثير الازمة الاقتصادية الدولية وجعلتها لا تذكر على صعيد هذا البلد.

وذكر الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني امام المشاركين في

الدورة التي تعقد للمرة الاولى هذه السنة في باريس، «ان الازمة لم تبعد اهدافنا بل جعلتنا نعيد النظر في مشاريعنا للتأكد من سلامة الاستثمارات». واستعرض الخطوات التي اعتمدتها الحكومة لتجنب مصارف قطر انعكاسات الازمة ومنها ابدأها الاستعداد لشراء ٢٠ في المئة من رأس مال المصارف عند الضرورة وشراء المحافظ الاستثمارية العقارية اذا رغبت بهدف زيادة حجم السيولة لديها.



يظهر في الصف الثاني صلاح مراد



من اليمين: نواف آل ثاني، عبدالله المري، الشيخ محمد بن عبدالله بن خليفة آل ثاني ومحمد المانع



د. محمد يوسف الملا يتوسط عددا من المشاركين
والى يمينه عبد الرحمن العبدالله



من اليسار: جاسم المفتاح وفي الصف الثالث د. شادي كرم



من اليمين: جورج نصره واكرم مخايل



من اليمين: عبد العزيز الكعبي، محمد السبلاني، فؤاد الصديقي ومحمد الهتمي

الفرنسية فرانسوا فيون بالطابع الاستثنائي للعلاقات القطرية الفرنسية وبالشراكة النموذجية بين البلدين في القطاعات كافة. ولفت فيون الى ان التعاون الثنائي يستند ايضا الى تقارب في وجهات النظر بين البلدين حول اهم القضايا الدولية وقضايا الشرق الاوسط. و اشار الى ان قطر طرف فاعل لا يمكن تجاوزه في السوق الدولية للطاقة وان الخطة الاستثمارية التي تعتمدها السلطات القطرية بقيمة ١٣٠ مليار دولار تساهم في تحقيق طموحهم للتحوّل الى احدى القوى الاقتصادية الأكثر قدرة على التنافس في العالم بحلول ٢٠٣٠.

واستعرض فيون اوجه التعاون والشراكات الاقتصادية والتعليمية والثقافية التي تربط البلدين، مؤكدا ان المؤسسات الانتاجية الكبرى وايضا الصغيرة والمتوسطة معبأة من اجل الرد على تطلعاتكم واحتياجاتكم. وقال لا بد من العمل في السنوات المقبلة على تعزيز حصة فرنسا في السوق القطرية لانها لا تزال حتى الآن دون مستوى علاقتنا السياسية، معربا

وتابع: ان سلطات قطر اهتمت في شكل اساسي بالقطاع الخاص وعملت على تطوير المؤسسات القطرية المعنية بالاستثمار، لتأمين مناخ مناسب له. وان انظمة وقوانين تضمن الحقوق والواجبات وتتسم بالشفافية اقرت على الصعيد التشريعي وحسّن الدور الرقابي والاشرافي للحكومة لتعزيز الاستثمار الاجنبي في القطاعات كافة. ولفت الشيخ حمد الى تعديل قانون الضريبة على الدخل ووضع قانون للجمارك، في اطار سياسة تنموية تساهم في تنويع النشاط الاقتصادي بعيدا من الاعتماد الاحادي على النفط.

وأكد اهتمام قطر بمشاركة الاستثمار الاجنبي في المشاريع الانتاجية المتوسطة والصغيرة وخصوصا في مجال السلع المصنعة وتنويع القاعدة الصناعية القطرية، لان هذا التنويع احد رسائل خفض الاخطار.

الرئيس فيون

وفي كلمة مماثلة القاها في افتتاح الدورة اشداد رئيس الحكومة



من اليسار: JEAN FRANCOIS CIRELLI، اكبر الباكر واحمد الخليفي



علي العمادي في الوسط



من اليسار: روجيه سمache وALAIN LE PAJOLEC



من اليمين: فيصل النعيمي، الشيخ سعود بن محمد آل ثاني



داني هاشم



خالد عبد العزيز آل سعد، عبدالله السبيعي وعبد الرزاق الكواري



من اليسار: عبد الرزاق الصديقي وHERRE CHAÏNE

٢٠٠٩، وأكدت رغبة فرنسا في فتح أسواقها أمام التمويل الإسلامي مثلها مثل الدول الأوروبية الأخرى. مشيرة الى ان العمل بدأ قبل عامين على تأمين إطار قانوني ملائم لإصدار الصكوك والاستثمار وفقاً للتمويل الإسلامي، وان هذه القوانين تعرض خلال الأسابيع المقبلة على هيئة مختصة للوقوف على تطابقها مع الشريعة.

دومار جوري

وبالنسبة الى الاتفاق الذي وقع على هامش الدورة، قال رئيس مجموعة توتال TOTAL كريستوف دومار جوري ان مجموعته موجودة في قطر في جميع قطاعات النفط والغاز، ولديها أعمال في إنتاج النفط في الخليج وفي إنتاج الغاز ونقله في قطر ولها أضخم مصنع ميثان في العالم. وأضاف: «بحثنا مع أمير البلاد ورئيس حكومتها في كيفية تعزيز علاقاتنا، ورأينا ان قطر تريد الاستثمار في الخارج وكذلك توتال لذا قررنا الإستثمار معاً في افريقيا والتوجه الى دول افريقية لننتج فيها».



مشاركون

عن املة في ان تسفر اعمال الدورة عن اشكال جديدة من التعاون والشركة.

الوزيرة لا غارد

وابدت وزيرة الاقتصاد والمال الفرنسية كريستين لا غارد ارتياحها لكون المؤسسات الفرنسية المتوسطة والصغيرة التي توجهت الى قطر، بدأت علاقات تبادل من المحتمل ان تتطور الى استثمار. وقالت ان فرنسا تمد يدها لقطر في مجال الاستثمار، وانها لا تزال في المرتبة الثالثة من بين الدول الاكثر تلقياً للاستثمارات الاجنبية.

وتطرقت لا غارد الى التعاون بين فرنسا وقطر على صعيد الصناديق السيادية وبين المواقع المالية والبورصة، مشيرة تحديداً الى اتفاق التعاون مع المركز المالي القطري «الذي يسمح بتسهيل العلاقات المالية» بين البلدين.

وأشادت بالتقارب في مجال البورصة بموجب اتفاق وقعه البلدان عام



مشاركون ويظهر في وسط الصف الثالث: حبيب جعلوك، بلال ادهمي والبرت معدنجيان



في الوسط الوزير عدنان القصار واليمينه جورج نصره



من اليمين: الشيخ جاسم آل ثاني، د. حسين علي عبدالله
CHRISTOPHE DE MARJORIE و



من اليسار: احمد النعيمي وعادل المناعي



من اليمين: الوزير عبدالله القحطاني، محمد فتحي
سعود ود. حنان الكواري



من اليسار: JEAN CHARLES DECAUX و
محمد المناعي

شراكة اعلامية

حظي المنتدى الدولي الخامس للمال والاستثمار في قطر بدعم العديد من شركات القطاع الخاص من البلدين، حيث يبرز من قطر شركات بروة، الديار القطرية، قابكو، الخطوط الجوية القطرية، المصرف QIB، رابطة رجال الأعمال القطريين، QTA، بورصة قطر / نيويورك، قطر، للبترول، كيوميديا ديكو، قطر للبترول الدولية، راس غاز وغلف بريدج انترناشونل GBI. وقد رعت شركات فرنسية عديدة المنتدى ومنها توتال، كريديت اغريكول، جي دي آي سويس، بي ان بي باريبا BNP PARIBAS، ارنست اند يونغ ونكسان.

وبنتيجة مناقشات المنتدى تبين للمشاركين الجهود الكبيرة التي تبذلها قطر في تحقيق التنوع الاقتصادي الذي أدى الى جانب انتعاش النفط، الى تحقيق نمو اقتصادي سريع وصعود قطر كواحدة من أغنى البلدان في العالم محققة أعلى معدل لدخل الفرد السنوي قدره ٨٧٧١٧ دولاراً في العام ٢٠٠٩. ■

وذكر ان توتال تستثمر نحو ١٤ مليار دولار سنوياً في الإنتاج والتقيب وان المشاركة مع قطر ستدخل في إطار جزء من هذه الموازنة.

زرقا

من جانبه لفت كريم زرقا المتحدث الرسمي باسم اللجنة المنظمة للمنتدى الى ان قطر تلعب دوراً مهماً وحيوياً في الاقتصاد العالمي، سواء في تزويد رأس المال أو كونها وجهة جاذبة للاستثمارات. ويتم خلق فرص جديدة للمستثمرين أو للوسطاء الماليين من خلال استراتيجية قطر في تنوع اقتصادها وتطبيق الإصلاحات الاقتصادية المتقدمة.

وأضاف زرقا «منتدى المال والاستثمار في قطر منصة مثالية للترويج لدولة قطر في باريس التي تعد مركز الأعمال في أوروبا.

وتأكيداً على أهمية المنتدى وتأثيره على العلاقات الاقتصادية القطرية الفرنسية شاركت في المنتدى شخصيات مرموقة من عالم السياسة والأعمال وصناعة القرار تمثل مختلف القطاعات الحكومية والخاصة من كلا البلدين.



من اليسار: عيسى الكواري



هشام عشقي والياس القصير



محمد الرميحي وياسمين طوق



من اليمين: د. محمد يوسف الملا وعبد الرحمن العبدالله



من اليسار: البرت معدنجان وحبيب جعلوك



مشاركون ويظهر في الصف الثالث جورج شحاده



خلال احدى الجلسات ويظهر الثالث من اليسار: S. SRIVASTAVA

معهد بروة والديار القطرية للبحوث يطلقان النسخة الاولى الكاملة من منظومة كيوساس



الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني يصافح رئيس الوزراء الفرنسي فرنسوا فيون



اثناء توقيع الاتفاقية

أخذة بالإعتبار الظروف البيئية والإقتصادية والإجتماعية والثقافية للمناطق التي تختلف عن المناطق الاخرى في العالم، حيث عوامل عديدة مثل التصحر وندرة المياه والتواصل والهوية الثقافية والتراثية لا تؤخذ بالإعتبار ويتم إهمالها كلياً.

واعتماداً على توجيهات المباني الخضراء وعلى نظام تقييم الإستدامة ومعايير تحديات المياه والطاقة، تضم منظومة كيوساس أفضل الممارسات من أكثر من ٤٠ نظام تقييم استدامة عالمياً لخلق أفضل نظام للمباني الخضراء لدولة قطر ودول المنطقة.

بعد تبني مبادئ وتطبيقات المباني الخضراء من قبل شركة بروة العقارية والديار القطرية للتطوير العقاري في جميع مشاريعهما المستقبلية، بدأ معهد بروة والديار القطرية للبحوث بتطبيق مفهوم منظومة كيوساس في كافة مشاريعهما، وأعلن معهد البحوث عن إطلاق النسخة الكاملة الأولى من كيوساس والتي تتضمن: مجلدات كيوساس المتكاملة، حزمة برمجيات كيوساس، ونظام إدارة المشاريع في كيوساس.

تم تصميم وتطوير منظومة كيوساس بناء على الحاجات المحلية لمنطقة الشرق الاوسط وتطبق أفضل الممارسات والأساليب العالمية،



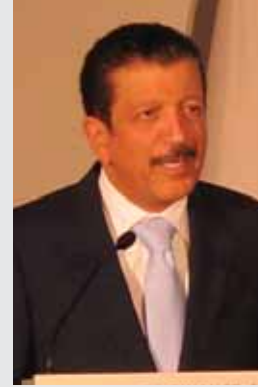
وزير الطاقة القطري محمد بن صالح السادة



الوزير عبدالله بن خالد القحطاني



الشيخ حمد بن عبدالله بن خليفة آل ثاني



وزير الاقتصاد القطري يوسف حسين كمال



الشيخ جاسم بن حمد بن جبر آل ثاني



الشيخة هنادي آل ثاني



عبدالله المري

الجلسات

تضمن المنتدى محاضرات قيمة (نذكرها بالتسلسل) لكل من وزير الاقتصاد والمال القطري يوسف حسين كمال ووزير الطاقة والصناعة القطري د. محمد السادة والرئيس التنفيذي لشركة QATARI DIAR محمد الهدفة ورئيس مجلس ادارة بنك قطر الاسلامي QIB الشيخ جاسم بن حمد بن جبر آل ثاني والدكتور حسين علي عبدالله العضو التنفيذي لمجلس هيئة قطر للاستثمار والشيخ حمد بن عبدالله بن خليفة آل ثاني الرئيس التنفيذي لشركة QIPCO وخالد الهتمي مدير QP والعضو المنتدب بالوكالة لكهرماء المهندس عيسى الكواري وفيليب ثورب QFCA وشاشنك سريفاستافا (QFCA) ومحمد الهتمي (QPI) وكريستوف دي مارغوري (TOTAL) وصالح الجيدة الرئيس التنفيذي لـ QIB ، طلال الجندي (BARWA FINANCIAL DISTRICT) والشيخة هنادي آل ثاني (AMWAL)، يوسف الخاطر (رئيس مجموعة بروة العقارية)، اكبر الباكر (الرئيس التنفيذي لـ QATAR AIRWAYS) واحمد مكي (الرئيس التنفيذي لـ GBI)، د. محمد فتحي سعود (رئيس QF) واحمد النعيمي (رئيس هيئة قطر للسياحة)، فريد شديد (رئيس CHEDID RE)، جاسم المفتاح (مدير عام الخليج للتأمين القطرية)، اندرو ستيفنز (الرئيس التنفيذي لبنك قطر التجاري)، وجان لوي لوران جوزي (الرئيس التنفيذي لـ AXA الشرق الاوسط) وجورج شحاده (مدير عام AMWAL) ومحمد السعد (بروة العقارية).



صالح الجيده



وزيرة الاقتصاد الفرنسية
CHRISTINE LAGARDE



خالد الهتمي



احمد الخليفي



د. يوسف الحر



د. محمد فتحي سعود



حمد المناعي

محمد الملاً (قطر للبتروكيماويات - قابكو QAPCO):

مستقبل باهر لقطاع البتروكيماويات
خلال السنوات الخمس المقبلة

المدير العام وعضو مجلس الادارة في شركة قطر للبتروكيماويات قابكو QAPCO محمد يوسف الملاً كشف عن اعتماد استراتيجية طويلة الأمد لجهة شبكة التسويق الواسعة حول العالم، وتناول في حديثه مواصفات مشروع قاتوفين الذي يؤمن الايثيلين من مصنع رأس لفان عبر خط انابيب بطول ١٢٠ كيلومتراً، مشدداً على تحسين القدرة التصميمية والانتاجية لما فيه تطوير انتاج الشركة وعلى تميز منتجاتها النوعية، مؤكداً التزام الشروط البيئية المفروضة محلياً وعالمياً، متوقعاً مستقبلاً باهراً لقطاع البتروكيماويات في السنوات الخمس المقبلة.



تميز نوعي

■ ما الذي يميز شركة قابكو عن الشركات الشبيهة ويمنحها القدرة والافضلية في المنافسة؟

– بعد ٣٦ سنة من الخبرة والعمل في مجال الانتاج تمكنت الشركة من تطوير منتجاتها معتمدة على التكنولوجيا الحديثة والتقنية اضافة الى كفاءة الادارة والعمالة.

ورغم ظهور مصانع جديدة في الخليج تنتج المنتجات نفسها إلا أن قابكو لا تزال تسيطر على نسبة كبيرة من احتياجات منطقة الشرق الأوسط من مادة البولي ايثيلين، مع التشديد على تحسين القدرة التصميمية والانتاجية وبلورة اي فكرة لما فيه تطوير إنتاج الشركة من خلال القيام بمزيد من الدراسات في مجال هذه الصناعة.

وتعتبر قابكو قادرة على المنافسة أيضاً بفضل الخدمات الرائدة التي تقدمها لعملائها والشبكة التسويقية العالمية للشركة والتطوير المستمر سواء من ناحية الأبحاث أو العلاقة بين قابكو وبين عملائها للاستماع الى آرائهم حول المنتج وكيفية تلبية متطلباتهم المختلفة.

كما ان التزام الشركة بالتميز النوعي سواء من خلال جودة المنتجات او عبر تقديم افضل الخدمات لعملائها منحها قدرات تنافسية في الاسواق العالمية.

الالتزام الشروط البيئية محلياً وعالمياً

■ ما مدى التزام قابكو بالمعايير والشروط البيئية عند الإنتاج؟

– تلتزم الشركة بتطبيق كل الشروط البيئية التي تفرضها الجهات الداخلية القطرية والجهات الخارجية والدولية.

وقد قامت الشركة بالتطوير في هذا المجال خلال السنوات العشر الماضية لتواكب المتطلبات البيئية والتكنولوجية وتحقق كل الشروط البيئية التي تطلبها وزارة البيئة وتحقيق شروط الامن والسلامة في المصنع وتعتبر قطر للبتروكيماويات جزءاً من منظومة دولة قطر كشركة رائدة في تطبيقات الحفاظ على البيئة. كما ان قابكو تتبع القوانين الدولية وقد حازت شهادات في مجال التزامها بالشروط البيئية من جهات خارجية مختصة ومنها شهادة الأيزو ١٤٠٠١:٢٠٠٤ في نظم إدارة البيئة.

٢٠١٠ سنة النتائج الافضل

■ ما هي نظرتكم لمستقبل القطاع؟

– أتوقع مستقبلاً باهراً لقطاع البتروكيماويات، وبالأخص في السنوات الخمس المقبلة، وفي رأيي ستكون السنة المالية الأفضل من حيث النتائج. ■

تأثير محدود للازمة



■ كيف انعكست تداعيات الازمة المالية على دولة قطر وعلى شركتكم وما هي الدروس التي استخلصتموها منها؟

– تأثير الازمة المالية كان محدوداً جداً على دولة قطر عموماً كما ذكر اصحاب المعالي الوزراء في الجلسة الافتتاحية للمنتدى الخامس للمال والاستثمار في قطر والمنعقد في باريس.

كما وان شركة قطر للبتروكيماويات استطاعت أن تتخطى الأزمة والدليل على ذلك انها حققت ارباحاً بنهاية العام ٢٠٠٩ فاقت كل التوقعات وعكست القدرة التنافسية العالية للشركة.

اضف الى ان الشركة تعمل وفق خطط استراتيجية طويلة الأمد، وتسوّق غالبية منتجاتها الى الأسواق الشرق أوسطية والصين من خلال شبكة واسعة، وقد كان للازمة تأثير محدود جداً على هذه الاخيرة.

لا تغيير في الاستراتيجية

■ هل غيرتم في استراتيجيتكم بسبب الازمة العالمية؟

– لم نتأثر بالازمة، وبالتالي لم نغير استراتيجيتنا، والدليل اننا وقعنا خلال العام ٢٠٠٩ اي في صلب الازمة، عقداً لبناء مصنع جديد قيمته حوالي ملياري ريال قطري لإنتاج البولي ايثيلين وهو ثالث مصنع من نوعه في قابكو.

مشروع قاتوفين

■ كم تبلغ الطاقة الانتاجية لهذا المصنع؟ وهل من مشاريع اخرى مستقبلية؟

– تصل الطاقة الانتاجية لهذا المصنع الى ٣٠٠ الف طن متري سنوياً، ومن المتوقع انجازه عام ٢٠١١.

هذا وقد بدأت شركة قاتوفين انتاجها من البولي ايثيلين منخفض الكثافة الخطي في تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي، حيث تبلغ الطاقة التصميمية للمشروع ٤٥٠ الف طن متري سنوياً، اضافة الى استمرار الشركة في توسيع شبكة عملائها من خلال استمرارها في افتتاح مكاتب تمثيلية جديدة حول العالم.

ومشروع قاتوفين هو مساهمة مشتركة بين قابكو بنسبة ٦٣ في المئة وتوتال الفرنسية للبتروكيماويات بنسبة ٣٦ في المئة وقطر للبترول بنسبة ١ في المئة حيث سيتم الحصول على اللقيم المطلوب من الايثيلين من مصنع رأس لفان لتكسير الايثان عبر خط انابيب بطول ١٢٠ كيلومتراً يمتد من مدينة رأس لفان الصناعية الى مدينة مسيعيد الصناعية.

قابكو للبتروكيماويات تجسد التطور السريع الذي بدأت به قطر منذ دخولها مجال التصنيع

جاء تأسيس شركة قطر للبتروكيماويات المحدودة (قابكو) QAPCO، تعبيراً عن روح التطور السريع الذي بدأت به قطر منذ دخولها مجال التصنيع، ففي عام ١٩٧٤، صدر المرسوم الأميري بإنشاء قابكو كشركة وطنية رائدة في مجال الصناعات البتروكيماوية، ولاسيما الإيثيلين والبولي إيثيلين المنخفض الكثافة والكبريت كمنتج ثانوي، حيث يتم تصدير تلك المنتجات إلى الأسواق العالمية. وقابكو شركة مملوكة من قبل شركة صناعات قطر بنسبة ٨٠٪ بينما تملك شركة توتال للبتروكيماويات الفرنسية ٢٠٪ منها.

توسعات ومشاريع

قطر للبترول في الفترة من ٢٤-٢٦ إبريل ٢٠١٠ تحت شعار قل نعم للبلاستيك، قلل من الرمي، أعد التدوير وأعد الحياة إلى كوكبنا. وقد أثبتت قابكو من خلال تطبيق البرامج التشغيلية والصناعية التي تضمن الحفاظ على البيئة أنها من أولى الشركات التي كان لها السبق في تطوير برامج تدريبية وتوعية العاملين بها لضمان أفضل الممارسات البيئية في كل جوانب عمليات التصنيع، مما أهلها للحصول على شهادة الأيزو ٢٠٠٤: ١٤٠٠١ OHSAS 18001-2007 وبناءً على المراجعة التي تمت من خلال بي اس أي في ايار (مايو) وتشيرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٩ في مجال أنظمة إدارة البيئة. كما تعمل قابكو على تطبيق مجموعة من برامج حماية البيئة، ومنها برامج التوعية البيئية، وبرامج الالتزام بالمعايير البيئية القانونية، وبرامج الإدارة البيئية، وبرامج المراقبة البيئية. وعن معرض قطر المهني الذي تشارك فيه قابكو دائماً بأجنحتها المتميزة، صرح الدكتور **الملا**، بأن قابكو تجد من خلال المعرض فرصة لتوفير الوظائف للكوادر الوطنية، ووسيلة للتواصل مع الطلبة والخريجين والباحثين عن فرص عمل إدارية وتقنية بغرض تعريفهم بمتطلبات سوق العمل واحتياجاته والخيارات المتاحة أمامهم. وقد أوضحت السيدة **مشاعل الأنصاري** مديرة إدارة العلاقات العامة أن تصميم جناح قابكو بالمعرض اتخذ طابع الفصول الأربعة كموضوع له، وهو التصميم الذي تسعى قابكو من خلاله إلى التأكيد على الطبيعة التجديدية لقابكو من خلال تجدد فصول السنة الأربعة، في إشارة إلى حرص قابكو على سلامة البيئة.

شبكة تسويق عالمية

وعن سر التميز الذي تحظى به قابكو في الأسواق العالمية، صرح السيد **عبد الرحمن العبد الله**، المدير التنفيذي للشؤون الإدارية والتسويق، بأن قابكو أدركت ومن الوهلة الأولى، أهمية إنشاء شبكة تسويقية عالمية تمكنها من التوسع في تسويق منتجاتها، فقامت الشركة بتأسيس ٢٦ مكتباً تمثيلاً لها على مستوى العالم لخدمة ما يزيد عن ٤٥٠٠ عميل في أكثر من ٨٠ دولة على مستوى العالم، كما قامت بإنشاء مخازن كبرى في العديد من الدول وذلك لتسهيل وصول المنتجات لعملاء الشركة. وأوضح السيد **العبد الله** أن قابكو تعتمد على مجموعة من الإستراتيجيات التي تضمن تفوقها وريادتها في مجال الخدمات التسويقية ومنها الحفاظ على قاعدة دقيقة لبيانات العملاء للتعرف على متطلباتهم وتوفير احتياجاتهم المختلفة من أنواع البولي إيثيلين، بالإضافة إلى استراتيجيات خدمات ما بعد البيع والتي أكسبت قابكو ثقة عملائها. وأضاف السيد **العبد الله** أن قابكو تحرص على التواجد في المعارض الدولية الخاصة بالصناعات البلاستيكية وذلك لتدعيم دور مكاتبها التمثيلية في التواصل مع العملاء وتلبية احتياجاتهم، وتسويق منتجات الشركة، بجانب حل أي مشكلات يمكن أن تواجه عملاء قابكو في استخدام المنتج كجزء من عمليات تأكيد الجودة أثناء وبعد التصنيع. ومن بين المعارض الدولية التي تشارك بها قابكو خلال ٢٠١٠، المعرض الدولي الرابع والعشرون لصناعات البلاستيك والمطاط بشنغهاي، بالصين في الفترة من ١٩-٢٢ نيسان (إبريل)، وتأتي أهمية هذا المعرض من كون الصين أكبر الجهات المستوردة لمنتجات قابكو من البولي إيثيلين المنخفض الكثافة، بالإضافة إلى المعرض الأفريقي العربي الثاني عشر للصناعات البلاستيكية، والذي يقام بالقاهرة في الفترة من ١٣-١٦ أيار (مايو)، ومعرض التجارة الدولي الثامن عشر للبلاستيك والمطاط بألمانيا في الفترة من ٢٧ تشرين الأول (أكتوبر) حتى ٣ تشرين الثاني (نوفمبر)، الذي يعتبر أكبر معرض من نوعه على مستوى العالم. ■

وقد شهدت قابكو خلال مسيرتها العديد من التوسعات والمشاريع، حيث بدأ إنتاجها التجاري عام ١٩٨١، من خلال مصنع الإيثيلين ومصنع البولي إيثيلين المنخفض الكثافة، والذي يتم تسويقه عالمياً تحت الاسم التجاري لوترين. وقد حظيت منتجات الشركة ومنذ البداية بثقة المستهلكين في الأسواق العالمية، مما ساعد في التوسع في خطوط إنتاج الشركة، فجاءت المرحلة الثانية من خلال افتتاح مصنع البولي إيثيلين المنخفض الكثافة ٢ عام ١٩٩٦. ونتيجة لسياسة التطور والتوسع المستمر التي تنتهجها قابكو، فقد تم بتاريخ ١٤/١٢/٢٠٠٩ وضع حجر الأساس لمصنع البولي إيثيلين المنخفض الكثافة (٣).

وفي إطار المسؤولية الاجتماعية التي تأخذها الشركة على عاتقها، تقوم قابكو برعاية العديد من الفعاليات والنشاطات الإنسانية والمتعلقة بالصحة والتعليم، ففي مجال الرعاية الصحية، قامت قابكو مؤخراً بتنظيم حملة للتبرع بالدم لصالح وحدة بنك الدم بمؤسسة حمد الطبية، وقد صرح السيد **حمود العنزي** بأن «قابكو كانت وما تزال من أهم وأبرز المساهمين في حملات التبرع بالدم خلال الأعوام السابقة، مما يجسد التزامها بالحفاظ على الصحة العامة. أيضاً تقوم قابكو برعاية مجمع عمر بن الخطاب التربوي حيث ترعى مراسم تخرج الطلاب، كما تقوم برعاية سنوية لبرنامج «لكل ربيع زهرة» الذي ينظمه مركز أصدقاء البيئة والذي يهدف للتعريف بنباتات البيئة الطبيعية القطرية والدعوة للحفاظ عليها».

زيادة الانتاج

وفي تصريح للدكتور **محمد يوسف الملا**، مدير عام شركة قابكو، قال «بعد إنجاح مشروع مصنع البولي إيثيلين ٣ سوف يزيد إنتاج الشركة السنوي من البولي إيثيلين المنخفض الكثافة من ٤٠٠ ألف طن متري ليصل إلى ٧٠٠ ألف طن، ومن المأمول أن ينتهي العمل بالمشروع في نهاية عام ٢٠١١».

وبفضل الدعم المستمر من سعادة **عبد الله بن حمد العطية**، نائب رئيس مجلس الوزراء، وزير الصناعة والطاقة ورئيس مجلس إدارة الشركة قامت قابكو بتوسعة نطاق استثماراتها في العديد من المشاريع، والتي تؤكد على التزامها بمسيرة التطور والتنمية في البلاد، فقد قامت قابكو بالمساهمة بتأسيس شركة قاتوفين بالقرب من منشآتها الحالية في مدينة مسيعيد الصناعية من خلال الشراكة مع توتال الفرنسية، وقطر للبترول، حيث تملك قابكو نسبة ٦٣٪ وتوتال نسبة ٣٦٪، وقطر للبترول (١٪)، وقد أشار الدكتور **الملا** المدير العام لقاتوفين بأن شركة قاتوفين سوف تنتج سنوياً ٤٥٠ طناً مترياً من البولي إيثيلين المنخفض الكثافة الخطي، وذلك لتغطية احتياجات أسواق آسيا والشرق الأقصى من البولي إيثيلين».

وأضاف «أن مشروع قاتوفين يتضمن أيضاً إنشاء أكبر مصنع في العالم لتكسير الإيثيلين برأس لفان، حيث سيتم نقل الإيثيلين إلى مسيعيد عبر خط أنابيب بطول ١٢٠ كيلومتراً»، وأكد **الملا** على أهمية مثل هذه المشاريع في دعم استثمارات قابكو والمسيرات التنموية لدولة قطر.

وفي هذا السياق، أكد الدكتور **الملا** حرص قابكو على المشاركة بمعرض البيئة الذي تقيمه قطر للبترول والشركات التابعة لها، والذي يهدف إلى تعميق سياسات ومفاهيم الصناعات الصديقة للبيئة، وتشارك قابكو في معرض هذا العام الذي يقام تحت مظلة



صلاح الجيدة (مصرف قطر الاسلامي - المصرف QIB):

ضرورة ارتباط المؤسسات المالية فعليا بالاسواق التي تدخلها

يعد مصرف قطر الاسلامي «المصرف» أحد أعرق وأفضل المصارف الإسلامية في العالم، حيث تأسس عام ١٩٨٢. وهو حائز على تصنيف A+ من وكالتي فيتش وكابيتال انتلجنس، ويستحوذ على نسبة ١٠ في المئة من السوق المصرفي القطري و ٥٠ في المئة من السوق المصرفي الاسلامي داخل قطر.

الرئيس التنفيذي للمصرف السيد صلاح الجيدة كشف عن توقيع مذكرة تفاهم مع بنك «بوبيليير» الفرنسي تقضي بطرح وتوزيع خدمات مصرفية اسلامية في السوق الفرنسي. وطالب بتفعيل دور الهيئات الرقابية واحكام الضوابط والمعايير على بعض المنتجات والادوات، مشددا على ضرورة ارتباط المؤسسات المالية فعليا بالاسواق التي تدخلها، متوقعا للمؤسسات التي استقطبت سابقا سيولة ضخمة من دون تمتعها برساميل قوية ومتوازنة ان تواجه مشكلات الاستمرار بالطريقة التقليدية المعتمدة.



نجاح متميز للمؤتمر

■ كيف تقومون فعاليات المنتدى الخامس للمال والاستثمار في قطر والذي عقد في باريس؟

هذا المنتدى مكمل لرؤية وتوجيهات حضرة صاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني أمير دولة قطر، وولي عهده الأمين، في ربط دولتي قطر وفرنسا بفعالية اكبر سياسيا واقتصاديا. وقد لاقى المؤتمر نجاحا متميزا نظرا لنسبة الحضور العالية وعدد المتحدثين الفرنسيين. وقد أفدنا منه، بحيث وقعنا مذكرة تفاهم مع بنك (بوبيليير) الفرنسي لتوزيع وطرح خدماتنا المصرفية الإسلامية في السوق الفرنسي. ونتمنى مستقبلا التوسع في هذا السوق وكسب فرص تمويلية مهمة.

تفعيل الهيئات الرقابية

■ كيف كان تأثير الازمة المالية على المصرف، وما هي الدروس التي يمكن استخلاصها من هذه الازمة؟

تأثرت كل المؤسسات المالية والمصارف بالازمة المالية العالمية، لكن وفق درجات مختلفة. ونحن في المصرف لم نتأثر بها مباشرة، ولكن كان التأثير في إطار انعكاسات الازمة على اقتصاديات المنطقة بصفة عامة حيث إنعكس ذلك في التراجعات الطفيفة في أرباح المؤسسات المالية.

وقد حظيت المؤسسات المالية القطرية بدعم قوي من الدولة عبر دخول جهاز قطر للاستثمار بالمساهمة في رؤوس أموال المصارف الوطنية، وشراء الدولة للمحافظ العقارية، ومحافظ الأسهم المحلية، مما حافظ على استقرار الجهاز المصرفي القطري، وعدم تأثره المباشر بالازمة.

وفي ضوء المشكلات المالية في الاسواق العالمية، نرى ضرورة تفعيل دور الهيئات الرقابية واحكام الضوابط والمعايير على بعض المنتجات والادوات المصرفية. وقد قطعت دول شرق اوسطية وخليجية شوطا مهما في تطبيق أنظمة رقابية حامية للمصارف والمؤسسات المالية، لكن قوة هذه الازمة وحدتها أثرت على اسواقنا العربية.

كذلك، من المهم ان ترتبط المؤسسات المالية فعليا بالاسواق التي تدخلها اما عبر التواجد الملموس او المشاركة الاستراتيجية، وذلك للتأكد من صحة ومتانة توزيع منتجاتها وخدماتها في الاسواق. وهذا ما يعتمد المصرف عبر التواجد الفعلي في الاسواق الخارجية وتنمية



من اليسار: صلاح الجيدة، الشيخ جاسم بن حمد بن جبر آل ثاني، محمد المانع والشيخ محمد بن عبدالله بن خليفة آل ثاني

العلاقة بها، وبالتالي الاشراف الحقيقي على الاعمال لتقليص نسبة المخاطر والخسائر.

تمويل مؤسسات متينة

■ هل عمدتم الى تغيير استراتيجيتكم بعد الازمة المالية العالمية؟

حاولنا تقليص توجهاتنا الدولية نحو الاستثمار في حقائب استثمارية ذات عوائد مجزية، فتوجهنا نحو الدخول المباشر في تمويل مؤسسات ذات ميزانيات ومراكز مالية قوية، مع التركيز على السوق القطري والاسواق التي لنا تواجد فيها مثل لبنان، ماليزيا وبريطانيا.

اعادة نظر في الاستراتيجيات

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية للقطاع المالي والمصرفي؟

تحاول الاسواق العالمية اعادة ادارة العمل المصرفي ولو بطريقة غير مباشرة كما ان المؤسسات المالية التي استقطبت سابقا سيولة ضخمة من دون تمتعها برساميل قوية ومتوازنة، ستواجه مشكلات الاستمرار في السوق بالطريقة التقليدية السابقة.

وفي تصوري ان المرحلة المقبلة ستشهد اعادة نظر في اوضاع المؤسسات المالية واستراتيجياتها، اضافة الى اعادة دراسة وضعها في الاسواق وكيفية الاستفادة منها، وتأسيس علاقة متينة مع التجار والعاملين فيه. ■

شركة ADPI الفرنسية تعد مخططاً لتوسعة مطار البحرين الدولي



من اليسار: روجيه سماحه و ALAIN LE PAJOLE

وقع اختيار شركة مطار البحرين، التابعة لشركة ممتلكات القابضة، على شركة مطار باريس الهندسية ADPI لاعداد المخطط الرئيسي لتوسعة مطار البحرين الدولي ضمن برنامج التوسعة للمطار الممتد لـ ٣٠ عاما المقبلة على ان يتم ارساء العقد قريبا حسيما اوردت نشرة «ميد». وستتولى الشركة الفرنسية مسؤولية الخطة التطويرية الشاملة للمطار بما فيها بناء صالتيين جديدتين للركاب ومشروع لمدينة المطار. كما تشمل الخطة بناء برج للمراقبة الجوية ومرافق الشحن وصالة ملكية علاوة على طرق وسكك حديدية ترتبط بالمطار.

وكانت ٦ شركات تقدمت بعروضها لاعداد مخطط المطار شملت كلا من شركة هوك HOK الاميركية وناكو NACO الهولندية ومت ماكدونالد MACDONALD MOTT البريطانية وجاكوبز جيب JACOBS GIBB البريطانية ودار الهندسة اللبنانية. يذكر ان شركة مطار البحرين تنفذ حاليا برنامجا للتوسعة في المطار بقيمة ٧,٤ مليارات دولار حيث تشمل المرحلة الاولى من البرنامج توسعة صالة الركاب الحالية ومواقف السيارات متعددة الادوار الواقعة جنوب صالة الركاب الحالية.

وكان الرئيس التنفيذي لشركة مطار البحرين اسامة العلي قد كشف في تشرين الاول (اكتوبر) الماضي ان مشروع توسعة مطار البحرين الدولي سيتكلف نحو ٨,١ مليارات دينار حيث سيحتوي على صالتيين للركاب و ١١٠ مواقف للطائرات مما يرفع الطاقة الاستيعابية المفترضة للمطار من ٧ ملايين الى ١٧ مليون مسافر بحلول ٢٠١٤.

من جانب آخر تسلمت شركة مطار البحرين مؤخرا ٣٩ وثيقة من وثائق التأهيل لاعداد أعمال التصميم والخدمات الاستشارية لصالتيين جديدتين للركاب حيث ان الصالة ١ سيتم بناؤها بالقرب من الصالة الحالية مع قدرتها على استيعاب ١٥ مليون راكب في العام علما ان الصالة الثانية ستكون بديلا عن الصالة الحالية متى ما استكمل بناؤها، ووفقا لنشرة ميد تأمل شركة مطار البحرين ارساء عقود التصميم بحلول تشرين الثاني (نوفمبر) المقبل.

حمد المناعي (غلف بريدج انترناشونال - GBI) :

قطاع الاتصالات واعد نظرا لارتفاع الطلب على خدماته التكنولوجية

تعمل شركة غلف بريدج انترناشونال GBI على ربط دول الخليج ببعضها وببقية دول العالم في الشرق والغرب، عبر استخدام أحدث تقنيات الألياف البصرية، وتعود ملكية وتطوير شبكتها الى مستثمرين استراتيجيين من دول مجلس التعاون الخليجي، يسعون الى بناء بنية تحتية استراتيجية لخدمة المنطقة بكاملها.

الرئيس التنفيذي في الشركة حمد المناعي اشار الى ثبات الاستراتيجية المعتمدة، والتوصل الى الحد من تكلفة المشاريع واختصار الوقت، لافتا الى ارتفاع الطلب على خدمات التكنولوجيا المرتبطة بقطاع الاتصالات، متوقعا للقطاع ان يكون واعدا جدا.



■ كيف كان وقع الازمة العالمية على شركتكم وما هي العبر التي استخلصتموها منها؟

لا شك في ان آثار الازمة اختلفت بين دولة وأخرى وبحسب القطاعات الاقتصادية المتنوعة. غير ان الازمة لم تترك بصماتها الواضحة على قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات خصوصا ان منتج غلف بريدج انترناشونال مملوك من مستثمرين خليجيين، اصف الى ذلك انه خلال ٢٠٠٩ حقق قطاع تبادل المعلومات في منطقة الشرق الاوسط، نموا وصل الى ١٣٤ في المئة مع الاشارة الى ان الابحاث الدولية المرتقبة حول منطقة الشرق الاوسط تفيد ان النمو في القطاع سيكون لافتا خلال السنوات العشر المقبلة، بحيث سيسجل زيادة تقارب الـ ١٠٠ في المئة كل ثلاث سنوات.

هذا ولم تتأثر غلف بريدج انترناشونال سلبا بالمستجدات الاقتصادية العالمية، بل بالعكس تماما أفادت من الهبوط الحاد في الاسعار فتراجعت بالتالي تكلفة مشاريعها، مع لحظ اهتمام القيادات المالية والسياسية والاقتصادية بتعزيز البنى التحتية كونها مشاريع آمنة وطويلة الأجل.

ومن هذا المنطلق عمدنا الى تطوير الفرص الاستثمارية المتاحة خصوصا انها المرة الاولى التي يكون فيها احد مشاريع البنى التحتية مملوكا من الدول الخليجية.

لا تعديل في الاستراتيجية

■ ما هي التعديلات التي ادخلتموها على استراتيجيتكم الاستثمارية؟

في الواقع، انطلقنا في استثماراتنا بعد اندلاع الازمة العالمية فلم نعدّل استراتيجيتنا، بل اتخذنا قراراتنا كافة بناء على معطيات الازمة وما قد ينتج عنها. وبفضل سياستنا الحكيمة تمكنا من الحد من تكلفة مشاريعنا واختصار الوقت، والافادة من الهدوء السائد في الاوساط الاقتصادية، فكان ان طورنا اعمالنا بسرعة ودقة.

قطاع واحد

■ كيف تنظرون الى مستقبل القطاع؟

لا شك في ان هذا القطاع واعد جدا، خصوصا مع ارتفاع نسبة طلب الافراد والشركات على مختلف خدمات التكنولوجيا، ما سيؤدي طبعا الى نمو لافت في المستقبل. وفي الوقت عينه، تسعى دول الخليج الى تنويع منتجات التكنولوجيا الداخلة في اساسها المواد الهيدروكربونية ما سيوفر بيئة استثمارية مناسبة. ■

الشيخ سعود بن محمد آل ثاني (بروة العقارية BARWA):

الازمة المالية اتاحت لنا الانخراط في مشاريع

استثمارية جديدة

مدير شؤون الاتصال لمجموعة بروة العقارية BARWA الشيخ سعود بن محمد آل ثاني اعتبر دولة قطر الاقل تضررا بالازمة المالية العالمية وتداعياتها نظرا لتنوع مصادر دخلها والسياسة الحكيمة المعتمدة في ادارة استثماراتها، مبينا ان الازمة اتاحت المجال للانخراط في مشاريع استثمارية جديدة.



■ كيف تنظرون الى مستقبل قطاع العقارات؟

– تلتزم شركة بروة العقارية بمواعيد تسليم مشاريعها في اوقاتها المحددة.
ونتوقع ان تشكل ايرادات هذه المشاريع داعما قويا للشركة يعزز انخراطها في اعمال جديدة مستقبلا.

مؤتمر ناجح

■ ما تعليقكم على المنتدى الخامس للمال والاستثمار في قطر والمنعقد في باريس؟

– ينظم هذا المنتدى للمرة الخامسة، ولذا نعتبره ناجحا ولو لم تكن نتائجه ايجابية لما عقد مرات عدة متتالية. ويشكل هذا الاخير، فرصة لتلاقي الشركات القطرية والعالمية وخصوصا الفرنسية، وتعزيز التواصل في ما بينها، وامكانية التعاون لتطوير الشراكات الاستراتيجية بين الاطراف كافة. ■

قطر الاقل تضررا

■ كيف تصفون وقع الازمة المالية العالمية على دولة قطر؟

– كانت قطر الاقل تضررا جراء الازمة وتداعياتها ويعود ذلك الى السياسة الحكيمة التي اعتمدتها الحكومة لمواجهة الآثار السلبية كافة.

هذا وتميز قطر بمصادر دخلها المختلفة وتنوع اقتصادها ما جعلها بمنأى عن التطورات الاقتصادية العالمية مقارنة بدول المنطقة.

ايجابية الازمة

■ ما هي ابرز التعديلات التي ادخلتموها الى استراتيجيتكم الاستثمارية؟

– نتطلع الى ما حدث من مستجدات على الساحة العالمية مؤخرا بإيجابية، خصوصا بعد ان اتاحت لنا الازمة المالية المجال للانخراط في مشاريع استثمارية جديدة.



المهندس عيسى الكواري (كهراء KAHRAMAA - قطر):

قطاعا الكهرباء والماء الأكثر حيوية للمجتمع

العضو المنتدب بالإنابة في المؤسسة العامة القطرية للكهرباء والماء «كهراء» KAHRAMAA المهندس عيسى الكواري اعتبر قطاعي الكهرباء والماء الأكثر حيوية للمجتمع وهما يبشران بمستقبل مشرق لارتباطهما بتطور مختلف القطاعات. ورأى ان الازمة القت الضوء على ضرورة وضع خطط مستقبلية محكمة تأخذ عامل الخطر بالحسبان.

خطط مستقبلية

■ ما هي الدروس التي يمكن ان تستنتجوها من الازمة المالية العالمية؟

– القت الازمة الضوء على مسائل عدة ابرزها وضع خطط مستقبلية محكمة مع اخذ عامل الخطر بالحسبان، بحيث يفسح المجال للحرك في حال حصول ازمة نمو او فورة اقتصادية.



«كهراء» تعود للقطاع العام

■ هل تأثرت مؤسستكم لجهة التمويل والاستثمار بسبب الازمة العالمية؟

– «كهراء» مملوكة من الحكومة القطرية، ولم تتأثر تمويلاتها خلال الازمة المالية كونها مضمونة من القطاع العام.

مستقبل مشرق

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية لقطاعي الماء والكهرباء؟



– قطاعا الكهرباء والماء من اهم القطاعات واكثرها حيوية للمجتمع، اذ ان القطاعات الاقتصادية كافة كالصناعة والزراعة والعقار تعتمد على سلعتي الكهرباء والماء. وكون هذه القطاعات الاقتصادية مزدهرة في قطر، فصناعتنا بألف خير ومستقبلها مشرق. ■

فريد شديد (شديد كابيتال CHEDID CAPITAL): تغيير في اساليب ادارة المؤسسات المالية ونظرها الى العائد



رئيس مجلس الإدارة،
العضو المنتدب في شركة
شديد كابيتال هولدينغ
CHEDID CAPITAL HOLDING
فريد شديد لاحظ تغييرا لدى
المؤسسات المالية وشركات
التأمين في أسلوب تعاملها
وتعاملها على صعيد
الاستثمار وإدارة المخاطر،
مع تغيير أيضا في أساليب
الإدارة والنظرة إلى العائد،
وأشار إلى اعتمادها، بفعل
تخوفها من تداعيات
الازمة المالية، على التعامل

بشفافية مع بعضها البعض، كاشفا عن الإبقاء على الاستراتيجية
الاستثمارية المتحفظة ذاتها التي طالما اعتمدتها الشركة منذ تاريخ
تأسيسها، متوقعا لأسواق التأمين العربية نموا سنويا مضاعفا.

تغيير في الاستثمار وإدارة المخاطر

■ في رأيكم ما هي الدروس التي استخلصتها المؤسسات المالية من
الازمة المالية العالمية؟



— أدت الازمة المالية العالمية إلى تغيير المؤسسات المالية من مصارف
وشركات تأمين في أسلوب تعاملها على صعيد الاستثمار وإدارة
المخاطر، مع تغيير أيضا في أساليب الإدارة والنظرة إلى العائد، فباتت هذه
الآخيرة محور عمل أي مؤسسة مع العلم أنه خلال السنوات الخمس قبيل الازمة
كانت الاستثمارات تعتمد على تمويلات وفوائد مرتفعة، ما شكل ضغطا على
رؤوس أموال المصارف وشركات التأمين أدت في النهاية إلى خسائر بفعل
تداعيات الازمة.

وكرد فعل عمدت المصارف إلى تنظيف محافظها، وتغيير أسلوب تعاملها
فحققت خلال العام ٢٠٠٩ عوائد استثمارية مميزة، مع تشديدها على التعامل
بشفافية أكبر بين بعضها البعض في ظل وجود خوف من تداعيات الازمة
وتعرضها للمخاطر.

الموازنة بين إدارة الخطر والمردود

■ هل عدلتم في استراتيجيتكم الاستثمارية بسبب الازمة المالية؟

— لطالما اعتمدت مجموعة شديد ربي استراتيجية استثمار متحفظة، وهي
ذاتها لم تتغير حتى اليوم، وفي هذا السياق انصح شركات التأمين بالحرص
على الموازنة بين إدارة الخطر والمردود المطلوب.

أسواق المنطقة وأعادة

■ ما هي نظرتكم لمستقبل قطاع التأمين في المنطقة؟

— أتوقع مستقبلا مزدهراً لقطاع التأمين على مستوى المنطقة، إذ أن أرقام
الاعمال هنا لا تزال متدنية مقارنة مع الأسواق الأخرى، فعلى سبيل المثال
مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي لا تتجاوز ١ في المئة في منطقة
الخليج، فيما تبلغ ٩ في المئة في فرنسا كما في أميركا، وعليه فإن أسواقنا
وأعدنا ونتوقع لها نسب نمو مضاعفة سنويا خصوصا وأن الازمة المالية
لدينا ليست مشكلة مالية حقيقية، إنما ناتجة من تخوف المستثمرين. ■

خالد محمد الهتمي (قطر للبترول QP): نتائج ايجابية على الصعيد الاقتصادي بعد استكمال مشاريع استثمارية

مدير إدارة تطوير الغاز في
شركة قطر للبترول
QATAR PETROLEUM
خالد محمد الهتمي نفى أي
تأثير للازمة المالية العالمية
على دولة قطر، ورأى أن
الاستراتيجية العامة تعتمد
على فورة قطاعي الغاز
والنفط والتي تنعكس
بإيجابياتها على مختلف
القطاعات الحيوية في البلاد،
مترقبا نتائج ايجابية على
الصعيد الاقتصادي بعد
استكمال العديد من المشاريع
الاستثمارية الضخمة.



قطر محمية

■ كيف تصفون تأثير الازمة المالية العالمية على دولة قطر



واقتصادها؟

— لم تؤثر الازمة المالية العالمية بحدّة على دولة قطر كونها تعتمد
على استثمارات الغاز والبترول التي انطلقت قبل الازمة.

ومع اندلاع الازمة، كانت قطر تجني ثمار استثماراتها في هذين
القطاعين اللذين لم يتأثرا بفعل الازمة، بعكس الدول العربية
والخليجية الأخرى التي تضررت بسبب اعتمادها على القطاع
العقاري الذي شهد مشكلات ومعوقات عدة.

كما لم تعتمد قطر في شكل أساسي وكبير على الشركات المالية
الخارجية، ولجأت إلى تنويع استثماراتها، وهذا ما حماها من
التداعيات الكارثية رغم بعض الخسائر المحدودة في القطاعين
العقاري والمالي.

فورة قطاعي الغاز والنفط

■ هل عمدتم إلى تغيير استراتيجية العمل في الشركة؟

— عموما، الاستراتيجية العامة لدولة قطر تعتمد في شكل كبير على
فورة قطاعي الغاز والنفط التي يشهدها سوقها والتي ستطول مختلف
القطاعات، منها الطيران حيث أعلنت الخطوط القطرية عن توسيع
اسطولها الجوي، إلى جانب ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي، كما ستأثر
قطاعات المال والعقار والتأمين وغيرها إيجابا في المستقبل بفضل هذه
الفورة.

مؤشرات ممتازة

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية لقطاعي الغاز والنفط في قطر؟

— المؤشرات الاقتصادية ممتازة. وفي اعتقادي بعد استكمال كل
الاستثمارات خصوصا في مجال الغاز عام ٢٠١٢ أبرزها مشاريع
QATAR GAZ ومشروع اللؤلؤة، ستظهر النتائج الإيجابية والعوائد
المجزية. ■

قطر تطلق قطاعاً صناعياً جديداً بافتتاحها مصنع الألومنيوم الأحداث في المنطقة

الوزير العطية: يمثل المشروع حدثاً هاماً في تاريخ الصناعة وخطوة استراتيجية لدولة قطر

وسيشمل مشروع ألومنيوم قطر أيضاً محطة للطاقة خاصة به لتوريد كمية كبيرة من الطاقة اللازمة لعملية الصهر. وتبلغ القدرة الاسمية لمحطة توليد الكهرباء ١٣٥٠ ميغاواط، وستقوم قطر للبترول بتزويد ما يقرب من ٢٠٠ مليون قدم مكعب يومياً من الغاز الطبيعي لهذا المصنع.

وبهذا الصدد قال السيد عبدالله بن حمد العطية، نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير الطاقة والصناعة: «يمثل هذا اليوم حدثاً هاماً في تاريخ الصناعة ولدولة

قطر. حيث دخلت ألومنيوم قطر في أهم موارد الطاقة المتوفرة في البلاد، وهذا يمثل خطوة في تحقيق الاستراتيجية التي وضعها صاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني، أمير البلاد، من أجل الاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية، والتخطيط الطويل الأجل لاقتصاد متنوع».

وقال السيد عبد الله صلات، رئيس مجلس إدارة شركة ألومنيوم قطر: «لأننا أنجأنا إنجازاً بهذا الحجم لم يكن ممكناً لولا الرؤية الحكيمة لصاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني، أمير البلاد. وقد ساهم دعم مساهميننا - قطر للبترول وشركة هيدرو النرويجية - إلى حد كبير في ترجمة هذه الرؤية إلى حقيقة واقعة. لقد عمل الكثير من الموظفين من أجل خروج هذا المشروع بأمان والتأكيد على أنه يعمل بكفاءة وبشكل موثوق ليستمر على المدى الطويل» شاكرًا جميع من ساهم في إنجازه، منوهاً بشكل خاص بالاعتبارات البيئية الظاهرة في كل جانب من جوانب هذا المشروع.



الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني خلال افتتاح مصنع الألومنيوم قطر

أطلقت قطر قطاعاً صناعياً جديداً بافتتاحها مصنع ألومنيوم قطر في مدينة مسيعيد الصناعية وذلك برعاية أمير البلاد الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني، وحضور ولي عهد النرويج الأمير هاكون ضيف الشرف في هذا الحفل، الذي حضره أيضاً عدد كبير من كبار المسؤولين من قطر والنرويج وممثلون عن المساهمين في الألومنيوم قطر، قطر للبترول وشركة هيدرو.

ويعد افتتاح هذا المصنع الحديث والصديق للبيئة إنجازاً تاريخياً في مجال صناعة الألومنيوم، ويمثل دليلاً واضحاً على الإنجازات الكبيرة التي بذلت في مجال إنتاج الألومنيوم عالي الجودة، فهذه المنشأة الصناعية الضخمة تضم أكبر مصنع للصب في العالم ويعتبر الأحداث في منطقة الخليج في صهر الألومنيوم على مستوى العالم، مما يؤهله للعب دور مهم في الاقتصاد الوطني.

يعد المصنع واحداً من مصاهر الألومنيوم الصديقة للبيئة في معظم أنحاء العالم، وهو يضمن بأن تلبى جميع الانبعاثات معايير الجودة العالمية، وأن الغازات الناتجة عن عملية التخليص ستنتج نحو عملية تنقية جافة ورطبة في محطات معالجة الدخان. بالإضافة إلى ذلك، من أجل زيادة الكفاءة وتبسيط عملية الإنتاج، تم تصميم المصنع مع الميناء ليتضمن مناطق للتخزين وميناء للتعامل مع واردات الألومنيوم وكذلك سائل قطران الفحم، وفحم البترول المكس، والمواد التي تستخدم في صنع الأنودات التي يعتمد عليها في إنتاج الألومنيوم.

مشروع عقاري مشترك بين قطر وقبرص



الرئيس القبرصي اليوناني ديمتريس خريستوفياس والشيخ حمد بن خليفة آل ثاني خلال مؤتمر صحفي

أبرمت شركة الديار القطرية للإستثمار العقاري اتفاقاً مع الحكومة القبرصية يقضي بإقامة مشروع مشترك لتطوير مجمع ترفيهي باستثمار أولي يتجاوز ١٥٠ مليون دولار.

وأوضح الرئيس التنفيذي لمجموعة الديار القطرية محمد الهدفة أن المرحلة الأولى من المشروع تشمل بناء فندق من فئة خمسة نجوم، وسيتم خلال المرحلة الثانية إنجاز الشقق السكنية والمكاتب.

وأشار مسؤولون قبرصيون إلى أن المساحات المخصصة للمجمع قريبة من الوسط التجاري للعاصمة، ويتوقع أن تغطي ٥٠ ألف متر مربع من البناء. وتعتمد قبرص بشكل كبير على السياحة والخدمات المصرفية والعقارات. وارتفع عدد السياح القادمين إلى قبرص بنسبة ٥,٦ في المئة في الفترة الممتدة من كانون الثاني (يناير) إلى مارس (آذار) الماضي. وتمثل السياحة نحو ١ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي لقبرص.

مذكرة تفاهم بين «طوموح» وبرنامج سعود بن راشد المعلا لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة



من اليسار: حميد بن سالم، سليمان المزروعى، وجودت حواس

وقع برنامج الطموح لتمويل المشاريع الوطنية الناشئة، وهو إحدى مبادرات الإمارات دبي الوطني، مذكرة تفاهم مع برنامج سعود بن راشد المعلا لرعاية مشاريع الشباب، وذلك بهدف تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في إمارة أم القيوين.

ووقع المذكرة بالنيابة عن برنامج الطموح، سليمان حامد المزروعى، العضو التنفيذي للجنة العليا لبرنامج الطموح مع حميد محمد علي بن سالم الرئيس التنفيذي لبرنامج سعود بن راشد المعلا.

إعادة تشكيل مجلس إدارة مجلس أبو ظبي للاستثمار

الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان
رئيس دولة الإمارات

أصدر الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان رئيس دولة الإمارات بصفته حاكماً لإمارة أبو ظبي مرسوماً أميرياً بإعادة تشكيل مجلس إدارة مجلس أبو ظبي للاستثمار.

وتم تعيين خليفة محمد الكندي عضواً منتدباً للصندوق الذي يوصف بأنه أكبر صندوق سيادي في العالم إذ تقدر استثماراته بما يزيد عن ٦٠٠ مليار دولار.

يذكر أن الكندي هو من خارج الأسرة الحاكمة بأبو ظبي سيتولى المنصب خلفاً للشيخ أحمد بن زايد الذي توفي في حادث سقوط طائرة شراعية بالمغرب قبل أيام.

تصنيف سودكسو الفرنسية بين الشركات الأولى عالمياً في مجال التعهيد

صنّفت الجمعية الصناعية وهي الرابطة الدولية للاستعانة بموارد بشرية مهنية من الخارج (IAOP) شركة سودكسو SODEXO المتخصصة في الترميم الغذائي في المرتبة الثالثة بين الشركات العالمية الرائدة في مجال التعهيد.

ومن المعروف أن سودكسو تحتل للسنة الخامسة على التوالي، موقعاً متقدماً بين المؤسسات الخمس العالمية الأولى في مجال الاستعانة بمصادر خارجية. كما وتشغل هذه الأخيرة للسنة الثالثة على التوالي، أعلى مرتبة في التصنيف في مجال «مرافق الخدمات».

وتركز IAOP في عملية تصنيفها لمؤسسات الاستعانة بالمصادر الخارجية على عوامل عدة بينها: شهادات العملاء المهنية، تجارب الاستعانة بمصادر خارجية، تدريب أصحاب الخبرات وتطوير مهاراتهم، فضلاً عن سجل فريق الإدارة ونوعية الخدمات المقدمة للعميل.

ومن ضمن الفئات التي احتلت فيها سودكسو المراتب الأولى هذا العام: الحضور العالمي، القيادة التنفيذية وثقة العملاء بالشركة واتخاذها كمرجعية. وفي هذا الإطار، حصدت سودكسو وفريق عملها مجموعة من الجوائز التقديرية والأوسمة لعام ٢٠١٠:

– صنّفت كواحدة من أكثر الشركات تقدراً من قبل مجلة فورتشن.

كما اختارتها شركة إدارة الأصول المستدامة (SAM) كقائدة للقطاع وصاحبة المرتبة الذهبية.

– أما معهد إيتسفير فاعتبرها واحدة من أفضل الشركات المراعية للأخلاقيات المهنية في العالم. وبدوره اختار مؤشر داو جونز، للسنة الرابعة على التوالي سودكسو شركة GLOBAL SUPER SECTOR LEADER.

وتبقى مهمة سودكسو الأساسية تحسين نوعية الخدمات الموجهة للشركات، خصوصاً أنها ابتكرت شكلاً جديداً من أشكال خدمات الأعمال التي تساهم في تعزيز التنمية الاقتصادية والبيئية للمجتمعات المحلية والإقليمية والبلدان التي تعمل فيها.

وتسعى الشركة منذ أن أسسها بيار بيلون في العام ١٩٦٦ إلى تحقيق هذه الأهداف من خلال فريق عملها المتأين وشركائها الاستراتيجية مع المؤسسات التي تهتم بتوفير الرفاهية لموظفيها. أما عدد موظفي سودكسو فيصل إلى ٣٨٠ ألفاً وهم منتشرون في ٨٠ بلداً، ويسهرون على إدارة وتنفيذ مجموعة من الحلول المحفزة.

جورج بيروتي
SODEXO

قرار مصري باعتقال المستثمر الأردني أيمن حجاوي

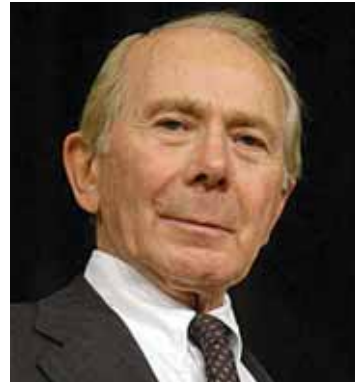
أصدر النائب العام المصري عبد المجيد محمود قراراً قضى بإحالة المستثمر الأردني أيمن الحجاوي إلى النيابة العامة وإدراج اسمه على قائمة الممنوعين من السفر والتحقيق معه في المخالفات التي أضررت بالشركة المصرية لصناعة المعدات التليفونية والتي يشغل فيها منصب رئيس مجلس الإدارة.

وتلقي القضية الضوء على سياسة بيع مؤسسات القطاع العام المصرية للمستثمرين في إطار عملية الخصخصة التي بدأتها الحكومة أواسط العقد الماضي ومشكلات الاستثمار في ظل مقاومة عمالية لمحاولات إعادة هيكلة المؤسسات المباعة للقطاع الخاص.

وكانت وزيرة القوى العاملة المصرية عائشة عبد الهادي قد تقدمت بلاغاً إلى النائب العام تتهم فيه الحجاوي بإهدار المال العام وأنه تسبب بخسارة الشركة ٢٢٠ مليون جنيه ديوناً معلقة على الشركة من ضرائب وأموال بنوك وتأمينات للعاملين.

موريس غرينبرغ : على أميركا ان تتخلى عن دور الشرطي في العالم وتخفف موازنتها العسكرية الى ٢ بالمئة

موريس غرينبرغ
MAURICE GREENBERG الذي
اسس آي جي AIG وقادها لمدة
تزيد عن ٤٠ سنة تحدث الى مؤتمر
لرجال الاعمال انعقد في تورنتو كندا
وذلك بكونه نائبا (شرف) لرئيس
مجلس العلاقات الخارجية في
اميركا، فدعا الحكومة الاميركية الى
خفض موازنتها العسكرية الى ٢
بالمئة من الناتج القومي. وقال



غرينبرغ (٨٤ سنة) ان اميركا لن تكون شرطي العالم بعد اليوم
WE MAY NOT BE THE POLICE MAN OF THE WORLD GOING FORWARD .
وتخوف من تضخم عال وفوائد عالية سوف تواجهها الولايات المتحدة
الاميركية وتدفعها ثمنا للديون المتوجبة عليها HIGH INFLATION AND HIGH
INTEREST RATES AS (USA) ATTEMPTS TO COPE WITH ITS DEBTS
وكان غرينبرغ قد ارغم على الاستقالة من آي جي AIG سنة ٢٠٠٥ وبعد
مرور ثلاث سنوات تعرضت الشركة الى ازمة كادت تؤدي بها، واضطرت بفعل
الازمة الى بيع الكثير من اصولها ما جعل حجمها يقلص بحيث باتت تعد من
شركات التأمين العالمية ذات الحجم المتوسط.

ليبيا تشجع الاستثمار وتنفق ٩٦ مليار دولار على التنمية في ٣ سنوات

كشف أمين لجنة إدارة الهيئة العامة للملكية والاستثمار في ليبيا جمال
المومشي ان بلاده وظفت ١٣٠ مليار دينار (نحو ٩٧ مليار دولار أميركي)
لإنفاقها على المشاريع التنموية على مدى ثلاث سنوات (٢٠٠٩ الى ٢٠١١)
داعياً المستثمرين التونسيين الى المساهمة في تنفيذها وإحداث صناعة
تواكبها.

ولفت المسؤول الليبي الى ان ميزات الاستثمار في ليبيا كبيرة وواحدة،
مشيراً الى انه من أبرز هذه الميزات الامن والاستقرار، مبيناً بأنه لم تسجل
حتى هذا اليوم أي ملاحظة في تحقيق العائد والأرباح لأصحاب المشاريع
الاستثمارية الذين استثمروا أموالهم في مشاريع بلغت ٤٦٠ مشروعاً. وأشار
الى انه من بين الميزات الأخرى فإن معدل النمو الاقتصادي في ليبيا وصل
العام الماضي الى ٨٪، وان هذا المعدل المحقق انعكس ايجابياً على مستوى
المعيشة للليبيين جميعاً.

وأوضح ان هذه الميزات والإعفاءات للمشاريع الاستثمارية في ليبيا يكفلها
قانون الإستثمار الجديد، مشيراً الى ان هذا القانون الذي صدر الشهر الماضي
أعطى كل الإمتيازات للإستثمار في جميع المجالات باستثناء النفط والغاز.
وطالب المومشي في هذا الخصوص في ندوة شارك فيها وزير التجارة
والصناعات التقليدية في تونس رضا بن مصباح، بضرورة العمل على إحداث
التكامل الإقتصادي بين الدول الإفريقية بحكم الجوار والإنتماء.

وكانت ليبيا وتونس قد أقدمتا على خطوة للمرة الأولى على مستوى تعزيز
التعاون بينهما على المستوى العربي بتنفيذ العمل بشهادات المطابقة للسلع
المبادلة بين البلدين الجارين بعد اتفاقهما على إزالة كافة الحواجز والعراقيل
الجمركية وغير الجمركية التي تحد من حرية انسياب السلع المتبادلة في
الاتجاهين.

مساهمو دبي للاستثمار يحددون قيمة التوزيعات بـ ٦٪ نقدا خالد بن كلبان: ارباح الربع الاول تفوق ما كانت عليه في الفترة المقابلة من العام الماضي



حسم التصويت توزيعات
الارباح لشركة دبي للاستثمار بعد
ان ابدى عدد من المساهمين في
اجتماع الجمعية العمومية في دبي
الشهر الماضي اعتراضهم على
نسبة التوزيعات النقدية المقترحة
من مجلس الادارة بواقع ٦٪ من
رأس المال، ليطلب ممثل هيئة
الاوراق المالية والسلع من المجلس
اجراء تصويت على المقترح كانت
نتيجته الموافقة على المقترح من
قبل مساهمين يمثلون ٩٦,٨ ٪ من

الاسهم المسجلة في النصاب، علماً بأن الاجتماع شمل تساؤلات من قبل
المساهمين حول مكافأة اعضاء مجلس الادارة البالغة ٥ ملايين درهم.

قال خالد بن كلبان العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في الشركة ان
الارباح المحققة في الربع الاول من العام ٢٠١٠ تفوق الارباح المحققة في الفترة
نفسها من العام الماضي والبالغة ٢٦٩ مليون درهم بنسبة تراوح بين ٣٪ و ٥٪.
واضاف بن كلبان ان الشركة لديها مشروعان للزجاج ستفتتحهما خلال الاشهر
المقبلة، الاول مشروع الامارات للزجاج المسطح باستثمارات تصل الى ١٠٠ مليون
دولار في ابو ظبي، والثاني توسعات بمصنع شركة الامارات للزجاج بتكلفة ١٥٠
مليون درهم. وأشار الى ان الشركة ستعالج مشكلة السيولة بما لديها من اموال حالياً
تصل الى ٤٠٠ مليون درهم بعد توزيعات الارباح، كما انها ستعمل على الحصول على
قروض من البنوك الاجنبية مقابل استثماراتها في السندات التي تصل ١,٨ مليار درهم.
وقال ان استراتيجية دبي للاستثمار في قطاع العقارات توجهت نحو تطوير وتأجير
العقارات واكتمل مشروعها العقاري المتمثل في مجمع دبي للاستثمار بنسبة ٩٠ ٪،
ويتوقع ان يتم الانتهاء من المرحلة النهائية منه بالكامل خلال عام ٢٠١٢.

دبي للاستثمار ينتخب سهيل المزروعى رئيساً لمجلس الإدارة

من جهة ثانية، انتخب مجلس إدارة دبي للاستثمار سهيل بن فارس المزروعى
رئيساً لمجلس الإدارة وحسين مهيب سلطان نائباً للرئيس.
كما وافقت الجمعية العمومية للشركة على تعيين محمد سيف درويش أحمد
الكتبي عضواً في مجلس الإدارة بدلاً من أنيس عبدالله الجلاف الذي كان قد قدم
استقالته من المجلس في وقت سابق.

«الملاحة القطرية» تستحوذ على «القطرية للنقل البحري»

أعلنت شركة الملاحة القطرية عن الانتهاء من عملية الاستحواذ على الشركة القطرية
للنقل البحري وتحول ملكية جميع أسهم هذه الشركة اليها، وذكر بيان لشركة الملاحة
القطرية انه سوف يستأنف التداول على أسهم شركة الملاحة القطرية بما في ذلك
الأسهم الجديدة في البورصة وذلك بعد ان تم استكمال جميع المتطلبات التنظيمية.
وأضاف البيان في هذا السياق انه سبق ان تم تعليق التداول على أسهم الشركة
بشكل مؤقت في الثامن من نيسان (ابريل) الماضي عندما تم عقد اجتماع الجمعية
العامة وغير العادية لشركة الملاحة القطرية واجتماع الجمعية العامة غير العادية
للشركة القطرية للنقل البحري، حيث تم خلال الاجتماعين التصويت بالموافقة
على عملية الاستحواذ من قبل المساهمين في الشركتين.

ونتيجة لهذه الصفقة فقد جرى استبدال كل ٢,٢ سهمين صادرين عن الشركة
القطرية للنقل البحري بسهم واحد جديد في شركة الملاحة القطرية. وأوضح
البيان انه نتيجة لعملية الاستحواذ أصبحت الشركة القطرية للنقل البحري الآن
شركة تابعة ومملوكة بالكامل لشركة الملاحة القطرية وعليه سيتم إلغاء إدراج
أسهمها من قائمة الشركات المدرجة في بورصة قطر اعتباراً من تاريخ الاستحواذ.

المحكمة العليا في اوريغون تحكم لمصلحة ارباب العمل ارباب العمل ليسوا ملزمين بتوظيف الاشخاص الذين يتعاطون الماريجوانا الطبية



المحكمة العليا - ولاية اوريغون

نقضت المحكمة العليا في ولاية اوريغون OREGON SUPREME COURT حكماً كان قد صدر عن المحكمة الاستئنافية ويقضي بالزام صاحب العمل باستخدام شخص يستعمل الماريجوانا كعلاج طبي MEDICAL MARIJUANA. وينص القانون المعروف بقانون الماريجوانا الطبية في الولاية، على السماح للأشخاص المصابين بأمراض نفسية باستعمال الماريجوانا كدواء. ويجري تزويد هؤلاء الأشخاص بترخيص يسمح لهم بالحصول على الماريجوانا الطبية من الصيدليات بناء على وصفة طبية.

وكان احد ارباب العمل قد رفض استخدام احد اولئك الاشخاص كموظف دائم لكونه يخضع لعلاج الماريجوانا الطبية. وقد احيلت القضية الى القضاء فصدر حكم لمصلحة العامل، بداية واستئنافاً، الا ان رب العمل رفع الامر الى المحكمة العليا. وقد صوتت المحكمة العليا المؤلفة من سبعة قضاة بخمسة اصوات لمصلحة رب العمل وبصوتين لمصلحة العامل.

وتعليقاً على الحكم قال المحامي الاميركي ريتشارد مينيجللو RICHARD MENEGHELLO ان الحكم يعتبر انتصاراً لاصحاب العمل في ولاية اوريغون وقال ان الحكم يعني ان رب العمل ليس ملزماً بتسهيل امور العامل الذي يتناول الماريجوانا الطبية، وان ارباب العمل سوف يكونون مرتاحين بعد اليوم لأنهم غير ملزمين بإبداء اي تساهل مع اولئك الاشخاص

EMPLOYERS NEED NOT ACCOMMODATE EMPLOYEE'S USE OF MEDICAL MARIJUANA

واضاف: انتظرنا عشر سنوات للوصول الى هذه النتيجة.

التحقيق في حوادث انتحار موظفي فرانس تيليكوم

بدأ مكتب الادعاء العام الفرنسي تحقيقاً قضائياً في حالات انتحار ٣٥ موظفاً في شركة الاتصالات الفرنسية العملاقة فرانس تيليكوم خلال عامين.

وتجري هذه التحقيقات على اساس الشكوى التي قدمتها نقابة سود بي تي تي العمالية في كانون الاول (ديسمبر) الماضي وتتهم شركة الاتصالات العملاقة بتعمد خلق بيئة عمل ضاغطة على العمال لاجبارهم على الاستقالة بهدف تقليص قوة العمل لديها.

علاوة على ذلك فإن تقريراً حول ظروف العمل في فرانس تيليكوم قدم الى مكتب الادعاء العام في شباط (فبراير) الماضي وانتهى الى امكانية توجيه اتهامات الى الشركة بسبب الضغط المعنوي وتهديد حياة الآخرين.

مواد الإعمار القابضة تدعم نادي الصم للنساء في جدة بتدريب ٣٠ إعلامياً على لغة الإشارة



د. فيصل العقيل ود. عائشة نتو اثناء توقيع العقد

وقعت شركة مواد الإعمار القابضة CPC السعودية عقداً مع نادي الصم للنساء في جدة، تقوم بمقتضاه بتقديم دعم للنادي لتدريب ٣٠ إعلامياً على لغة الإشارة. وقع العقد عن شركة CPC الدكتور فيصل ابراهيم العقيل، مدير تطوير الأعمال والشؤون الإدارية وعن نادي الصم للنساء الدكتورة عائشة نتو، عضو مجلس الإدارة وعضو مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في جدة. وبهذه المناسبة، قال الدكتور العقيل «تدرك شركة مواد الإعمار القابضة أهمية الدور المنوط بها كإحدى الشركات الوطنية الكبرى لخدمة المجتمع التي تنتمي اليه ورفعة أفرادها بمختلف شرائحهم كواجب أكثر منه كخيار. ومن هذا المنطلق، فإن الشركة لا تتوانى عن المساهمة في أي عمل من شأنه تقديم خدمة إنسانية أو اجتماعية».

وعبرت الدكتورة نتو عن شكرها باسم نادي الصم للنساء بجدة لشركة مواد الإعمار القابضة مشددة على الدور الكبير الذي يقع على عاتق الشركات الكبرى في المملكة في إطار المسؤولية الاجتماعية التي أصبحت أساساً للعمل في مختلف أنحاء العالم. وأشارت الى ان المملكة في حاجة للتكاتف بين كافة شرائح المجتمع، شركات وأفراد، من أجل ان تسود المودة والرحمة بين فئات المجتمع ويستطيع ذوو الاحتياجات الخاصة الحصول على الخدمات الأساسية التي تمكنهم من المشاركة في الحياة اليومية بشكل طبيعي.

العقيل عضواً في احدى لجان الغرف التجارية الصناعية بجدة

من جهة ثانية، اختار رئيس مجلس ادارة الغرفة التجارية الصناعية في جدة الشيخ صالح عبدالله كامل، الدكتور فيصل العقيل عضواً في لجنة تجارة مواد البناء والتشييد، احدى لجان الغرف التجارية الصناعية بالاضافة الى عضويته في لجنة الموارد البشرية.

وجاء هذا التعيين ليرفع عدد المناصب التي يشغلها العقيل، وليضاف الى منصب مدير تطوير الاعمال والشؤون الادارية والمتحدث الرسمي في شركة مواد الاعمار القابضة CPC ورئيس اللجنة الاستشارية في قسم العمارة - كلية الهندسة في جامعة عفت وعضو فخري في نادي الصم في جدة.

احتياطات النقد الأجنبي في الأردن الى ١١,١٤٥ مليار دولار

أعلنت مصادر في البنك المركزي الأردني ان احتياطات الأردن من النقد الأجنبي زادت الى ١١,١٤٥ مليار دولار في نهاية آذار (مارس) الماضي. ويرجع مسؤولون ومصرفيون الزيادة في الاحتياطات الأجنبية بشكل رئيسي الى سياسات السماح بفرق أوسع لأسعار الفائدة أمام الدولار لصالح الدينار والتي شجعت البنوك والمودعين على الاحتفاظ بأموالهم بالعملة الأردنية. وقال مصدر آخر في البنك المركزي ان إيرادات الأردن من السياحة وهي مصدر رئيسي للعملة الأجنبية حققت نمواً قوياً منذ بداية العام وهو ما يعزز الاحتياطات الأجنبية.

الطيران العماني ترفع رأسمالها الى ١,٣ بليون دولار

في خطوة تؤكد رغبة الحكومة في دفعها، رفعت شركة الطيران العماني رأسمالها الى ٥٠٠ مليون ريال (١,٣ مليار دولار) من ٣٠٠ مليون.

وتوقع وزير الاقتصاد الوطني رئيس مجلس ادارة الشركة احمد بن عبد النبي مكي عائدات ايجابية للاستثمار في الطيران العماني خصوصا بعد اثباتها وجودها على مستوى صناعة الطيران واكتمال شبكة خطوطها الجوية، مشيراً الى ان عام ٢٠٠٩ كان من اصعب الاعوام بالنسبة الى صناعة الطيران، ان خسرت شركات الطيران مجتمعة اكثر من ١١ بليون دولار.

ونذكر تقرير سنوي رفع الطيران العماني طاقته الاستيعابية ٢٨ في المئة بعد اضافة خمس طائرات بوينغ ٧٣٧ واربع طائرات كبيرة الحجم وخمس طائرات طويلة المدى.



احمد بن عبد النبي مكي

الطيران العماني

يونس يدعو الى سن تشريع خاص بالتمويل المتناهي الصغر في افريقيا

قال محمد يونس الحائز على جائزة نوبل خلال قمة سنوية حول القروض المتناهية الصغر في كينيا ان الافتقار الى تشريعات خاصة بالتمويل متناهي الصغر في كثير من البلدان الافريقية يحرم الملايين من فقراء القارة من الحصول على قروض، داعياً الى سن تشريع جديد في بلدان افريقيا يتيح اقامة نوع جديد من البنوك يعمل مع الفقراء، مشيراً الى عدم وجود مشكلة لدى الناس في افريقيا وان المسألة محصورة بترتيبات مؤسسية وهيكلية.

شركة اماراتية حكومية للمعلومات الائتمانية

تطلق قريباً وزارة المالية في دولة الامارات شركة للمعلومات الائتمانية بتشجيع وتوجيه من الشيخ منصور بن زايد آل نهيان نائب رئيس مجلس الوزراء وزير شؤون الرئاسة.

مدير عام وزارة المالية حاجي الخوري قال: ان انشاء مركز للمعلومات الائتمانية يعمل على الصعيد الاتحادي، يشكل خطوة ايجابية ودعم كبيراً للمقرضين والمقترضين والاقتصاد الكلي للدولة، كما سيساهم في تمكين القطاعين العام والخاص من اكتساب رؤية اوضح واشمل في اتخاذ قرارات الاقتراض وتجنب المخاطر التي قد تنجم عنها.

وكان المجلس الوطني الاتحادي في اجتماعه في شهر آذار (مارس) ٢٠٠٩ قد وافق على مشروع قانون ينظم عمليات الاقتراض المصرفية من خلال تأسيس شركة حكومية للمعلومات الائتمانية.

صافولا تعين مناع رئيساً تنفيذياً خلفاً لباروم

أعلنت مجموعة صافولا عن تعيين الدكتور عبد الرؤوف محمد مناع رئيساً تنفيذياً جديداً للمجموعة اعتباراً من أول تموز (يوليو) ٢٠١٠ وذلك خلفاً للدكتور سامي محسن باروم الذي تنتهي خدماته في ٣٠ حزيران (يونيو) ٢٠١٠.

من جانب آخر يوصي مجلس الإدارة باختيار الدكتور عبد الرؤوف مناع عضواً منتدباً للمجموعة للدورة الجديدة التي ستبدأ اعتباراً من أول تموز (يوليو) المقبل وذلك في حال انتخابه عضواً لمجلس الإدارة للدورة الجديدة من قبل جمعية المساهمين التي سيتم الدعوة اليها لانتخاب المجلس الجديد خلال الفترة المقبلة بعد أخذ موافقة الجهات النظامية المختصة.

وقد تم تعيين الدكتور عبد الرؤوف مناع عضواً منتدباً لشركة عافية العالمية (أحدى شركات مجموعة صافولا) وذلك اعتباراً من ١ نيسان (ابريل) ٢٠١٠.

يذكر ان الدكتور مناع سبق ان شغل منصب العضو المنتدب للمجموعة للفترة بين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٧.

قال الله تعالى:

"وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان"

وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

"أن تذر ورثتك أغنياء خير لك من أن تذرهم عالة يتكفون الناس"

الخليج للتأمين وإعادة التأمين

بحلته التكافلية الجديدة

KAIR

الخليج للتأمين وإعادة التأمين التكافلي
Alkhaleej Takaful Insurance and Reinsurance
شركة مساهمة قطرية A Qatari Shareholders Co.

- من أجل المساهمة في بناء اقتصاد إسلامي .
- من أجل المساهمة في تقديم البديل الإسلامي للتأمين التجاري .
- من أجل المساهمة في نشر المفاهيم الإسلامية في المعاملات .
- من أجل العمل على تنمية روح التكافل والتراحم في المجتمع .
- إيماننا العميق بفكر التكافل يؤهلنا لتقديم أفضل الخدمات والمنتجات الإسلامية .

تطورنا باستمرار من أجل
أن نعكس تطوراتكم

ص.ب. 4555 الدوحة - قطر
هاتف: 4414151 (+974) تليفاكس: 4430530 (+974)

سابك السعودية تشيد مصنعا لإنتاج مليون طن من الحديد في ٢٠١٢ محمد الماضي: متفائلون بنتائج الربع الثاني وزيادة انتاجنا من الحديد بلغت ٧٪



كشفت الشركة السعودية للصناعات الأساسية «سابك» عن استراتيجية تتجه إليها مستقبلا بتوسيع أعمالها في صناعة الحديد، معلنة في الوقت ذاته عن بوادر واضحة لتجاوزها تداعيات الأزمة المالية الاقتصادية العالمية. وتأتي توجهات «سابك» نحو تصنيع الحديد في ظل أزمة تعانيتها سوق الحديد السعودية من ارتفاع الأسعار وسط تنامي كبير للطلب مقابل حالة شح تشككت منها الأسواق المحلية.

وأفصح المهندس محمد بن حمد الماضي نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة السعودية للصناعات الأساسية «سابك» أن لدى شركته مصنعا تحت التشييد حاليا بطاقة مليون طن سنويا سيتم إنتاجه في ٢٠١٢ لسد الاحتياجات المحلية، ملمحا إلى زيادة توسع مصانع أخرى محلية للحديد لتستطيع قدرات الإنتاج المحلية مقابلة الطلب المستمر عليها.

وأفصح الماضي عن توجه الشركة كذلك لدراسة تحويل مصنع يعود لشركة سافكو التابعة لها، وتحويله إلى صناعة الحديد، مفيدا أن العمل لا يزال جاريا في دراسات الجدوى.

وشدد الماضي بالقول: «الشركة قامت بزيادة إنتاجها من الحديد بنحو ٧ في المائة ليصل إجمالي حصة الشركة من السوق المحلية إلى ٦٢ في المائة خلال الربع الأول في سابقة قياسية لإنتاجها»، مبينا أن «سابك» ترى أن المشكلة لا تكمن في أسعار الحديد وإنما في تراجع قدرات الإنتاج المحلية من بعض المصنعين وأنه من المؤمل أن يكون لارتفاع الأسعار أثر على تشغيل بعض المصانع المحلية.

وفي جانب متصل، كشف الماضي عن تفاوله بنتائج الربع الثاني مشيرا إلى دعم إنتاج ٣ مجمعات هي «ينساب» و«شرق» في السعودية و«تيانجين» في الصين حيث ستظهر نتائجها خلال الشهور الثلاثة الثانية من العام، لافتا إلى أن ذلك سيكون مدعوما كذلك بتحسين أداء شركات «سابك» في أوروبا، وفي وقت أكد فيه تواصل استكمال المشروعات الاستراتيجية «كيان» و«حديد» ومجمع «ابن رشد».

وأكد أن الشركة، رغم قصر عمرها مقارنة بشركات دولية كبرى، تمكنت من أن تكون أحد أكبر المنتجين في العالم ولديها قدرات إنتاجية هائلة متمكنة من إيجاد هامش ربحي في منتجاتها بحكم كون المملكة منتجا للمواد الخام التي تنتجها الشركة، ووجود مناطق صناعية ضخمة بالمملكة تتوفر بها عوامل النجاح كافة، إضافة إلى توفر خدمات الشحن العالية المستوى وقليلة التكلفة إلى مختلف دول العالم.

الماضي يلتقي طلاب برنامج سابك للابتهات في الولايات المتحدة

قام المهندس محمد بن حمد الماضي نائب رئيس مجلس إدارة سابك الرئيس التنفيذي مؤخرا بزيارة الى هيوستن التقى خلالها الطلاب السعوديين الذين يتلقون دراساتهم الجامعية في الولايات المتحدة الاميركية ضمن برنامج سابك للابتهات وسوف يتخرجون قبل نهاية العام الجاري.

وقد تحدث الماضي مع الطلاب في حفل عشاء غلفته المشاعر الودية مؤكدا سروره بمقابلتهم والاحتراف بنجاحاتهم. كما لقي بعض الأضواء على مسيرة سابك الصناعية والتقنية وتجربتها الرائدة لتأهيل العناصر الوطنية وبناء اجيال سعودية قادرة على حمل احدث التقنيات العالمية وتطويرها وابتكار جديدها، مشيرا الى تجربته الشخصية ومسيرته العلمية والعملية، والدروس التطبيقية التي يمكن ان يستفيد منها الخريجون الذين حثهم على مواصلة النهل من منابع العلم ليكونوا خير سفراء لوطنهم ويصبح لهم دورهم المستقبلي في تعزيز نهضته الحضارية.

توقيع اتفاقية بين سابك وجامعة الملك عبد الله لانشاء مركز للتقنية والابتكار



اثناء توقيع الاتفاقية

الامير سعود: هذا التعاون سيشكل دافعا قويا للتنمية الاقتصادية محليا وعالميا



صورة تذكارية

تم توقيع اتفاقية طويلة الأجل في مجال البحث العلمي والتطوير التقني بين الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) وجامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية، تتضمن إنشاء مركز سابك للتقنية والابتكار في رحاب حرم الجامعة، ويتوقع أن يبدأ العمل بالمركز في العام ٢٠١٢.

وقع الاتفاقية عن سابك الدكتور عبد الرحمن بن صالح العبيد نائب الرئيس التنفيذي للتقنية والابتكار، وعن جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية الدكتور محمد سماعة كبير نواب الرئيس للاقتصاد والتكنولوجيا والتطوير، وبموجبها تتولى سابك تمويل إنشاء المركز، إلى جانب تقديم الدعم اللازم للأنشطة البحثية التي يتم الاتفاق عليها بين الجانبين.

وأعرب الأمير سعود بن عبد الله بن ثنيان آل سعود رئيس الهيئة الملكية للجبيل وينبع رئيس مجلس إدارة سابك عن اعتزازه البالغ بالتعاون القائم بين الشركة وجامعة الملك عبد الله، التي ستكون صاحبة الدور الريادي في المجال الابتكاري، ودافعا قويا للتنمية الاقتصادية على المستويين المحلي والعالمي، مؤكدا أن من شأن هذا الاستثمار بعيد المدى أن يحقق عوائد متميزة في المجالين العلمي والاقتصادي.

كما صرح رئيس جامعة الملك عبد الله البروفيسور تشون فونغ شيه بأن سابك أوضحت - من خلال التزامها المبكر عضواً مؤسساً لبرنامجنا في مجال التعاون الاقتصادي - تفهمها الكامل للقدرات الفريدة لجامعة الملك عبد الله، الأمر الذي سيمكننا من تعزيز التكامل بين البحث والتعليم والابتكار والمشاريع، إضافة إلى ربط العلوم بالتقنية لمواجهة التحديات العالمية من أجل مصالح المملكة والعالم.

الشركات العائلية في الشرق الأوسط مدعوة الى الإدراج في البورصة ومركز دبي المالي العالمي يصدر اللوائح اللازمة لتحويلها الى قابضة

العائلية إلى تحقيق التوسع في ظل تحديات الأزمة العالمية وزيادة انفتاح منطقة الخليج على العالم، فإنه يتوجب على هذه الشركات في الفترة الحالية أن تعتمد طرقاً أكثر تطوراً لإدارة أعمالها وثرواتها بغية الحفاظ على تنافسيتها واستدامتها. ويرى الخبير المالي أن أكبر خطر يواجه الشركات العائلية هو أزمة التمويل، ويعلل ذلك بأن أحد أهم مصدرين لتمويل الشركات العائلية هو إما الموارد الخاصة أو الاحتياطي بالإضافة إلى التسهيلات المصرفية، «وعلى اعتبار أن المصارف ليس لديها القدرة على التمويل بسبب الأزمة المالية، تطل مشكلة التمويل ويصبح من الضرورة أن تنوع هذه الشركات مصادر دخلها».

ويشير السعيد أيضاً إلى أنه يتوجب على الشركات العائلية إيجاد هيكليات قوية للحوكمة ووضع خطط محكمة للتوريث. «وإدراكاً منا لأهمية هذه الجوانب، قمنا في مركز دبي المالي العالمي بالتعاون مع معهد حوكمة الشركات (حوكمة) بإيجاد مجموعة من الحلول العملية للتغلب على هذه التحديات».

من جهته، قال **عبد الله محمد العور**، الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي: «إن الشركات العائلية تعد القلب النابض لاقتصاد المنطقة، لذلك قمنا في مركز دبي المالي العالمي بإصدار لوائح تنظيمية خصيصاً من أجل إتاحة المجال أمام الشركات العائلية لتأسيس شركات قابضة في المركز تساعد على إدارة ثرواتها الخاصة التي تعتبر مورداً مهماً بالنسبة لها يساعد على تجاوز الظروف الحرجة التي تعيق تحقيق مزيد من النمو والاستدامة في ظل الأوضاع الاقتصادية غير المستقرة حالياً».



عبد الله محمد العور
سلطة مركز دبي المالي العالمي

واعتبر السعيد أن فرص العمل المستقبلية سيكون مصدرها الشركات العائلية كما أن تنويع النشاط الاقتصادي سيكون مصدره توسيع نشاط الشركات العائلية لأنها هي من تقوم بالنشاطات الجديدة في السوق، مشدداً على أن «تطوير وتوسيع الأسواق المالية في المنطقة سيعتمد على الشركات العائلية من خلال توجيهها للإدراج في الأسواق عبر إصدار أسهم أو صكوك، وهو ما يمكن أن يحل مشكلة الشركات العائلية». ويرى السعيد أن تحقيق هذه الشركات للنجاح والنمو المستدامين يشكل العنصر الأساسي لتطوير الاقتصاد الإقليمي على المدى الطويل. وفيما تسعى الشركات



د. ناصر السعيد
مركز دبي المالي العالمي

اعتبر كبير الاقتصاديين في مركز دبي المالي العالمي الدكتور ناصر السعيد أن معظم الشركات في الشرق الأوسط هي شركات عائلية، بما نسبته ٩٠ في المئة من مجمل شركات المنطقة، لافتاً إلى ضرورة تشجيع هذه الشركات التي تتركز في دول الخليج وكل من لبنان والأردن، للدخول إلى أسواق المال، معتبراً أن أكبر خطر يهدد الشركات العائلية بعد سنتين من الأزمة المالية العالمية هو أزمة التمويل. ولفت الدكتور السعيد، إلى أن «الشركات العائلية المدرجة في الأسواق المالية لا تشكل ١٠٪ في المائة من الشركات الموجودة أصلاً، لافتاً إلى أن العديد من هذه الشركات العائلية أكبر بكثير من شركات مدرجة أصلاً».

جولمين لخدمات التأمين (ش.ذ.م.م)
وسطاء تأمين وإعادة التأمين

JUELMIN INSURANCE SERVICES (L.L.C)
Insurance & Reinsurance Brokers

التأمين المباشر بكافة أنواعه

إعادة التأمين الاختياري بكافة أنواعه

إعادة التأمين الاتفاقي

تواصل معنا

TEL: +971 4 2691114

FAX: +971 4 2691434

Email: info@juelmin.ae

website: www.juelmin.com

كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين

ص.ب: 15958 دبي - الامارات العربية المتحدة

P.O. Box: 15958 Dubai - U.A.E

مشاريعها متمركزة في المنطقة الشرقية وحلب

بشار البيانوني (الجاز الكويتية السورية للاستثمار) :

ضرورة تسليط الأضواء على الفرص الاستثمارية

المتوافرة في سوريا

تنشط شركة الجاز الكويتية - السورية التابعة لـ «الجاز الكويتية للاستثمار» في السوق السوري وتحديداً في المنطقة الشرقية وحلب في مجالات الصناعة والاستشارات والخدمات العقارية.

مدير عام الشركة فرع حلب بشار البيانوني قدم لمحة عن ماهية عملها ودخولها في شراكة مع صغار المستثمرين، معدياً المشاريع التي تقوم بتنفيذها، شارحاً العوامل المشجعة على الاستثمار في المنطقة الشرقية وحلب ومتطلبات كل منطقة من المشاريع الحيوية، مبرزاً مشروع ضاحية للسكن الشبابي الخاص وفق نظام صكوك الانتفاع، مشدداً على ضرورة تحرك المستثمر السوري قبل طلب المشاركة من المستثمرين الأجانب، مطالباً بتسليط الأضواء على الفرص الاستثمارية المتوافرة في سوريا، متمنياً انطلاق مشاريع الـ BOT بقوة.



وتعتبر هذه المنطقة قريبة من السوق العراقي، مما يوفر لنا جدوى اقتصادية عالية جداً.

أما بالنسبة الى حلب فهذه المدينة تفتقر الى الخدمات التجارية والمشاريع الاستثمارية، لذا ثمة فرص عديدة للتطوير وإقامة مشاريع عدة مثل المدارس والمستشفيات وغيرها.

كما بدأت مدينة حلب تنتعش لقرتها من السوق التركي واستقطابها لأعداد هائلة من السياح، الى جانب عودة المغتربين الذين شاركوا بنسب كبيرة في فعاليتنا.

■ ما هي أبرز مشاريعكم لعام ٢٠١٠؟

- أبرز خططنا للعام الحالي إطلاق ثلاثة مشاريع وفق آلية صكوك الانتفاع وأهمها مشروع ضاحية للسكن الشبابي الخاص يضم ٢٤٠٠ شقة سكنية وذلك تشجيعاً للشباب على الزواج، الى جانب إقامة مستشفى ومدرسة.

المغتربون قوة استثمارية

■ كيف تصفون البيئة الاستثمارية في سوريا وما هي أبرز المعوقات التي تعترضكم؟

- يشهد السوق السوري حالياً فورة استثمارية كبرى نتيجة عودة المغتربين وتوظيف أموالهم فيه، لكن ثمة عائق في توفير الحوافز الضرورية والشراكات الحقيقية لجذب الاستثمارات الأجنبية.

وقد أصدرت الدولة السورية قوانين مهمة لتشجيع الاستثمار الأجنبي، لكن يجب بداية ان يتحرك المستثمر السوري ويطلق مشروعاً ثم يطلب من المستثمرين الأجانب مشاركته.

ونتمنى ان تتطور ذهنية المستثمر السوري المقيم والإنطلاق في المشاركة بمشاريع الـ BOT والإفصاح عن الميزانيات ودفع الرسوم والضرائب المتوجبة، وإلا فسيجد نفسه مهمشاً وخارج السوق.

وفي تصوري ان شريحة المغتربين السوريين هي التي ستساهم في ازدهار الاستثمار والدخول في شراكات مع جهات خليجية وعربية متعددة.

مؤسسة إعلامية متكاملة

■ كلمة أخيرة؟

- نكرر تشجيعنا للمستثمرين على توظيف أموالهم في سوريا قبل ٢٠١٢ لاقتناص الفرص والربحية والتميز.

كما نتمنى ان يتم التركيز على النشاط الإعلامي وترويج بلادنا وتسويقها في العالمين العربي والغربي، وان تسلط الأضواء على الفرص الاستثمارية المتوافرة بما يؤدي الى جذب رؤوس الأموال الخارجية. هذا وتعمل الجاز على تأسيس مؤسسة إعلامية متكاملة. ■

صناعة وخدمات

■ هل لنا بلمحة عن شركة الجاز الكويتية - السورية ومختلف نشاطاتها في السوق السوري؟

- دخلت شركة الجاز الكويتية للاستثمار إلى السوق السوري وأسست شركة الجاز الكويتية السورية بالتعاون مع بعض المستثمرين، وتنشط هذه الأخيرة من خلال فرعها في المنطقة الشرقية في المجال الصناعي وتوفير الاستشارات النفطية والتطوير العقاري، أما فرع حلب، فهو يركز على الاستثمار في القطاعات الخدمية وفق نظام صكوك الانتفاع.

والمعروف ان هذا النظام يسمح بمشاركة المواطنين وأصحاب الدخل المحدود في مشاريع الشركة بمبالغ صغيرة مع تأمين الحماية لهم من مخاطر الاستثمار. وكنا انطلقنا في هذا الفرع منذ أربعة أشهر واستثمرنا في مشروع مركز تجاري وهو سوق المدينة الجديد الذي افتتح في ٧/١١/٢٠٠٩.

وقد غطينا الاكتتاب كاملاً خلال شهر ونيف، ونحضر للانطلاق في عملية البناء. أما حالياً فنركز على افتتاح سلسلة هايبر ماركت تعمل وفق النظام التعاوني. هذا وندرس مشروع إقامة مستشفى يؤسس من قبل مجموعة من الأطباء إضافة الى مشروع مدرسة.

شراكة مع صغار المستثمرين

■ ما مدى تأثير الأزمة المالية العالمية على أعمالكم في السوق السوري؟

- لم يكن للأزمة المالية العالمية تأثيرات على شركتنا، إذ بداية لا ننطلق في أي مشروع ما لم يكن المساهم الصغير فيه مضموناً، وثانياً لأننا نتوجه نحو أصحاب الدخل المحدود، بناء على احصاءات وأرقام تشير الى ارتفاع الودائع الفردية في السوق السوري ما يعني وجود شريحة واسعة من السوريين من أصحاب الرساميل الصغيرة غير قابلة للاستثمار منفردة في مشاريع ضخمة.

وهنا كان دور شركتنا التي اتبعت شعار «نضمن لك الإقلاع لتحلق معنا بأمان»، أي أننا نساهم بتمويل ٢٥ في المئة من أي مشروع، ونترك لبقية المساهمين الصغار مهمة تمويل النسبة المتبقية، مثل أصحاب الصالات الاستثمارية في المركز التجاري.

مزاي المنطقة الشرقية وحلب

■ لم تتركز استثماراتكم في المنطقة الشرقية وحلب وليس في العاصمة؟

- توفر المنطقة الشرقية بيئة تحتية مهمة للاستثمار وقد دخلنا في تسعة مشاريع في هذه البقعة، منها مصنع للخام، مصنع للأعلاف ومصنع للخرسانة وغيرها.

بمشاركة ٢٥٠ شركة عارضة من ٣٦ دولة

**الشيخ محمد بن زايد رعى افتتاح «سيتي سكيب ابو ظبي ٢٠١٠»: يعزز مكانة ابو ظبي
ويدعم موقعها على خريطة المعارض الدولية**



فلاح الاحبابي يشرح للشيخ حامد بن زايد آل نهيان
(جناح مجلس ابو ظبي للتخطيط العمراني)



وائل الطويل يشرح للشيخ محمد آل نهيان تفاصيل مشروع بوابة الشرق
(جناح بني ياس)

اعداد كارلا موريس نجيم

افتتح الشيخ حامد بن زايد آل نهيان رئيس ديوان ولي عهد ابو ظبي، رئيس المؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية رئيس مجلس ادارة طيران الاتحاد، فعاليات معرض «سيتي سكيب ابو ظبي ٢٠١٠» الذي نظم تحت رعاية الفريق اول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد ابو ظبي نائب القائد الاعلى للقوات المسلحة، وذلك في مركز ابو ظبي الوطني للمعارض في ١٨ نيسان (ابريل) الماضي واستمر لغاية ٢١ منه.

وجال الشيخ حامد على مختلف انحاء المعرض حيث اطلع على مجسمات المشاريع العقارية التي اطلقتها شركات التطوير المشاركة، واستمع الى شرح عدد من كبار مسؤولي شركات التطوير حول سير العمل في المشاريع التي يجري تنفيذها، او المشاريع التي سيباشرون بها.

وقد بلغ عدد العارضين حوالي ٢٥٠ عارضاً من ٣٦ دولة مختلفة وحضر أكثر من ألف مستثمر مؤسسي و ١٨٠ رئيساً تنفيذياً وركزت الشركات المشاركة في المعرض على



من اليسار: صالح الظاهري، كارمن دي روماني وسامر كوريا



من اليمين: م. عبد الحميد الدبيبة، يوسف النويس وعبدالله حاج علي



كارلوس عبيد



وين بورغ



طارق عراقي



من اليسار: محمد كحيل وفهد البثاي



الحارث سالم الموسى



من اليسار: الشيخ محمد آل نهيان، جون توماس و خلدون مبارك



شريل نعيم



مراد ابو الروس



احمد الحليقة



مسعد فارس (سما بيروت)



من اليسار: راشد عبدالله النعيمي، سالم النعيمي ويوسف النويس

استعراض تطور الاعمال في مشروعاتها، ومواعيد انجازها وتسليمها، فكان التركيز على جذب العملاء الجادين بعد خروج المضاربين من السوق تأثراً بتداعيات الازمة المالية العالمية.

وانعقد بموازة سيتي سكيب معرض سيتي بيلد ابو ظبي، المعرض الدولي التجاري المخصص لقطاع البناء والتشييد والذي جمع تحت سقفه مجموعة كبيرة من الموردين والمصنعين والموزعين والمهندسين المعماريين والمصممين والموردين وصناع القرار من مختلف دول العالم.

يشار الى انه في اليوم الثاني من انعقاد معرض سيتي سكيب، قام الفريق اول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان بجولة في المعرض حيث زار أجنحة الشركات المشاركة، وتعرف من العارضين على ابرز المشاريع التطويرية، وابدى سعادته وترحيبه بالمشاركة الواسعة من قبل الشركات العالمية والاقليمية.

ودعا الشيخ محمد الشركات الوطنية المشاركة في المعرض للعمل دائماً وفق أعلى معايير الجودة والمواصفات القياسية العالمية ضماناً لاستمرار المنافسة في السوق العقاري العالمي. وأكد في ختام جولته «ان ما حققه المعرض هذا العام من نجاح وتميز يؤكد صحة النهج الذي نسير عليه والرامي الى تعزيز مكانة ابو ظبي وتدعيم موقعها على خريطة المعارض الدولية المتخصصة».

«البيان الاقتصادية» واكبت فعاليات المعرض واستطلعت عن اهم الاجنحة ناقله الى قرائها صوراً مشرفة عن المشاريع العقارية والتنمية.



من اليمين: نائل الوشاح، نسيم ميرازي، عمرو العاوري وعبدالله الكثيري (جناح القدرة)



من اليمين: محمد العابدين وعصمت عمر (جناح بنك الخرطوم)



ابراهيم اسكيوكاك مع الشيخ محمد

أنجزت ٦٠ في المئة من المرحلة الأولى لـ «بوابة الشرق»



وائل الطويل يشرح للشيخ حامد بن زايد آل نهيان تفاصيل مشروع بوابة الشرق



الشيخ محمد آل نهيان مع وائل الطويل

وائل الطويل (بني ياس للاستثمار والتطوير BANIYAS):

وفرنا عروضاً مميزة للعملاء تعاوناً مع مصرفي «أبوظبي التجاري» و«أبوظبي الإسلامي» وشركة إسبانية

وتتألف المرحلة الأولى من المركز التجاري الذي سنفترحه رسمياً في ٢ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠ والذي يتوافق مع مناسبة العيد الوطني لدولة الإمارات.

أما الشقق السكنية والقلل فستنتهي في شهر أيلول (سبتمبر) وتسلم نهاية العام ٢٠١٠ بحسب خطتنا المرسومة.

عروض مميزة

■ ما هي العروض التي وفرتها بني ياس خلال سيتي سكيب؟
- وفرت بني ياس عروضاً متميزة منها تمويلية مباشرة أو بالتعاون مع البنوك وتحديدًا مصرفي أبوظبي التجاري ADCB وأبوظبي الإسلامي ADIB. كما قدمنا هذا العام عرضاً جديداً وهو «الشقة بمالك والفرش حقا وحلالاً» بالتعاون مع شركة جوادير الإسبانية الرائدة في عالم التصاميم الداخلية والمفروشات الراقية (بوتيك ديزاينر) بحيث توفر بني ياس الأثاث لكل شقة يتم شراؤها في المرحلة الثانية

افتقاد الى شركات متخصصة

■ شدد معرض سيتي سكيب أبوظبي هذا العام على عنصر الشفافية، فما تعليقكم على هذا الموضوع؟
- الشفافية مطلوبة في القطاع العقاري لكن لا وجود لشركات متخصصة في دراسة السوق وتحليله في شكل مستقل ثم إصدار البيانات والمعلومات الدقيقة.
فمعظم التقارير العقارية الصادرة تتضمن معلومات متضاربة، خصوصاً ان القطاع العقاري غير منظم كلياً.

الالتزام بتواريخ التسليم

■ ما مدى تقدمكم في إنجاز مشاريعكم؟
- منذ انطلاقتها، تعتمد شركة بني ياس سياسة شفافة في السوق، خصوصاً لجهة الالتزام بتواريخ تسليم المشاريع.

وقد انتهينا من إنجاز ٦٠ في المئة من المرحلة الأولى في مشروع بوابة الشرق وهو مجتمع سكني متكامل يتضمن مراكز تجارة التجزئة ومرافق خدمانية وترفيهية وصحية ورياضية وغيرها.

بني ياس: تمويلات للشارين تعاوناً مع أبوظبي الإسلامي



وائل الطويل
BANIYAS

بني ياس للاستثمار والتطوير الذراع الإستثمارية لنادي بني ياس الثقافي والرياضي سلطت الضوء على اتفاقها مع مصرف أبوظبي الإسلامي لتقديم خيارات تمويلية للمشتريين في مشروع بوابة الشرق تصل حتى ٨٠ في المئة من قيمة العقار. وبموجب هذا الاتفاق يتمكن المشترون المحتملون في بوابة الشرق من الحصول على موافقات مبدئية للتمويل الإسكاني من مصرف أبوظبي الإسلامي مما يتيح للعملاء دفع ١٠ في المئة من قيمة العقار كدفعة أولى عند توقيع الاتفاق وال ١٠ في المئة الأخيرة عند تسلمه دون تسديد أية مبلغ طوال فترة البناء.

وقال **وائل الطويل** الرئيس التنفيذي للشركة «نركز في شركة بني ياس للاستثمار والتطوير اهتمامنا على خدمة عملائنا وتلبية احتياجاتهم. لذا نبحت دائماً عن طرق مبتكرة لمساعدتهم على امتلاك منازل أحلامهم بسهولة».

وأضاف: ان توافر التمويل هو أحد ركائز السوق العقارية لذا نعمل دائماً على توفير الخيارات التمويلية المتعددة، وفي هذا الإطار عقدنا اتفاقاً مع مصرف أبوظبي الإسلامي، ونقوم أيضاً بتقديم التمويل الخاص بنا كمطور يقدم للعملاء خيارات أكثر. وفي تفاصيل شروط التمويل الذي يقدمه مصرف أبوظبي الإسلامي، يجب ان لا يقل عمر المستفيد عن الـ ٢١ سنة ويجب ان تتوفر لديه المستندات التالية: شهادة راتب وشهادة إضافية للدخل وصورة عن جواز السفر مع تأشيرة الإقامة للوافدين، ويجب عليه تحويل الراتب الى مصرف أبوظبي الإسلامي على ان يكون الحد الأدنى للراتب ١٠ آلاف درهم للمواطنين و ٢٠ الف درهم للوافدين.

وتوفر بوابة الشرق لعملائها مجموعة من الخدمات لتلبية متطلباتهم المختلفة وستوفر المرحلة الثانية من المشروع ٥٠٠ شقة سكنية موزعة على ١٤ مبنى مميزاً و ١٢٩ فيلا منفصلة تحتوي على ٣ و ٤ غرف نوم.



مجسم لاحد مشاريع شركة بني ياس

من بوابة الشرق. وتختلف قيمة العرض باختلاف الوحدات السكنية.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض سيتي سكيب في أبوظبي هذا العام؟

– سيتي سكيب فرصة مناسبة لإطلاق العرض الجديد الذي ذكرته وهو «الشقة بمالك والفرش حقا وحالاً»، الى جانب اطلاع المستهلكين على مدى تطورنا والمراحل التي وصلنا اليها في مشروعنا.

فرص في السوق المصري

■ ما هي أبرز الأسواق الواعدة عقارياً في المنطقة في هذه المرحلة؟

– تعتبر مصر من الأسواق الواعدة جداً إذ ان الفرص واعدة بسبب الكثافة السكانية، أما لبنان فمميز أيضاً لأنه بلد سياحي وعدد المواطنين الراغبين بشراء الشقق أكبر من حجم السوق.

ويظهر كل من السوقين السوري والمغربي مجالات واسعة للتطوير العقاري.

عقد اتفاقيات قريباً جداً

■ هل لديكم نية للتوسع خارج الإمارات؟

– نتطلع الى التوسع خارج السوق الإماراتي وللغاية نتفاوض مع أطراف عديدين في الأسواق السورية والمصرية واللبنانية لتطوير بعض المشاريع العقارية والمرجح ان نعقد اتفاقيات قريباً جداً. ■



مايا حوا ووائل العشري

شدد على ضرورة تنويع قطاعات الإستثمار

سالم النعيمي (واحة كابيتال):

تسليم المرحلة الأولى من «المركز» مطلع ٢٠١١

تعتبر الواحة كابيتال WAHA CAPITAL من الشركات السبّاقة التي ساهمت في دفع عجلة التنمية الاقتصادية التي شهدتها إمارة أبوظبي، وتسعى من خلال شركاتها الإستراتيجية ومشاريعها المشتركة ونشاطاتها في قطاعات الطيران والملاحة، لتصبح قوة عالمية ذات قيمة في مختلف القطاعات الاقتصادية.

الرئيس التنفيذي للشركة سالم النعيمي ركز على عامل الشفافية في التعااطي مع الشركاء والمستثمرين، وأشار إلى أن مشروع المركز يسير نحو اكتماله وفق المخطط المرسوم وستسلم المرحلة الأولى منه مطلع ٢٠١١، مشدداً على ضرورة تنويع قطاعات الإستثمار وبالتالي توزيع المخاطر، لافتاً إلى تحقيق نتائج قياسية للعام ٢٠٠٩، كاشفاً عن اهتمام كبير بقطاعي التعليم والصحة.



عامل الشفافية

■ بعد اندلاع الأزمة المالية العالمية، التي أثرت في شكل لافت على القطاع العقاري، بدأ الجميع يركز على مبدأ الشفافية، بم تعلقون؟

– للشفافية أهميتها في مختلف القطاعات وليس في القطاع العقاري، بغض النظر عن خصوصية تطبيقها.

وشركة واحة كابيتال مساهمة عامة ومدرجة في سوق أبوظبي للأوراق المالية وهي ركزت على عامل الشفافية منذ بداية أعمالها، وهذا العامل هو الذي أكسب الشركة ثقة ودعم الجميع.

■ في رأيكم هل الشفافية معتمدة من الجميع؟ – لا يمكن أن تتوفر الشفافية لدى الجميع، إنما تبقى مرتبطة بمبادئ ومعايير عالمية تفرض أفضل الطرق لحسن سير الأعمال.

تسليم المركز

■ لاحظنا أن عنوان سيتي سكيب شدد على موضوع تسليم المشاريع، أين أنتم اليوم من مراحل إنجاز مشروع المركز؟

– نتوقع أن نبدأ بتسليم الجزء الأول من مشروع المركز نهاية العام ٢٠١٠ ومطلع ٢٠١١.

وأؤكد أن المشروع يسير وفق المخطط المرسوم ونحن متفائلون، مع الإشارة إلى أننا دائماً حريصون على الالتزام بوعودنا.

■ هل لنا بلمحة عن خطتكم الإستراتيجية؟

– تعمل الواحة كابيتال في أربعة مجالات مختلفة هي: التطوير العقاري من خلال شركة واحة لاند ذراعها العقارية، مجال تأجير وتمويل الطائرات إلى مجالي الخدمات المالية والملاحة.

وبناء عليه، للشركة أربع استراتيجيات مختلفة، يجمع ما بينها السعي إلى النمو والتطوير.

أرباح قياسية

■ هل دخولكم في أربعة قطاعات مختلفة هو نتيجة لإيمانكم بضرورة تنويع المخاطر؟ – هذا أمر مؤكد، والنتائج التي حققناها عام ٢٠٠٩ دليل على نجاح استراتيجيتنا هذه في تنويع المخاطر.

وأشير هنا إلى أن صافي أرباحنا العام الماضي بلغ حوالي ٢١٧ مليون درهم وهذه نتيجة قياسية بالنسبة إلينا لم تسجل منذ تأسيس الشركة ويدل على حجم نمو يفوق ٤٢٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٨.

هذا واخترنا الدخول في قطاعات وجدنا فيها قيمة مضافة للمستثمرين.

قطاعا التعليم والصحة

■ أي من القطاعات الأخرى تعتبرونها مهمة أيضاً؟

– نركز حالياً على القطاعات الأربعة التي دخلناها من أجل تطوير شركاتنا فيها. ولكن، نحن شركة استثمارية ولا شك في أننا ننظر إلى قطاعات أخرى بتفاؤل وعليه وجدنا أن



من اليسار: سالم النعيمي وحازم النويس

قطاعي خدمات التعليم والخدمات الصحية من القطاعات الواعدة في أبوظبي، أضف إليها قطاع الصناعة أيضاً.

التقرب من المستثمرين

■ ما الهدف من مشاركتكم في فعاليات معرض سيتي سكيب أبوظبي؟

– يعتبر سيتي سكيب من أهم المعارض العقارية والواحة كابيتال تمر اليوم في مرحلة مفصلية بالنسبة لمشروع المركز بحيث ستبدأ بتسليمه نهاية ٢٠١٠، كما ونرى أن الوقت مناسب للتقرب من المستثمرين الإستراتيجيين والانطلاق في سوق التأجير. ■

سباق في تطوير المشاريع المزودة بالطاقة البديلة

سالم موسى (فالكن سيتي اوف وندرز):

على شركات التطوير الالتزام بالمواصفات وإثبات حقوق ملكيتها لمشاريعها

مشاركة فالكن سيتي اوف وندرز FALCON CITY OF WONDERS الشركة الرائدة في التطوير العقاري بفعاليات معرض سيتي سكيب أبوظبي جاءت دعماً لالتزامها المتواصل بالتعريف عن آخر تطورات مشروعها في مراحله المختلفة.

رئيس مجلس إدارة الشركة سالم موسى بيّن مفهومه لماهية الشفافية والصدقية والالتزام بالمواصفات التطويرية للمشاريع، مركزاً على عدم قرصنة الأفكار وإثبات حقوق الملكية من دون اغفال التواصل مع العملاء.

وإذ أشار إلى مشكلات قد تنشأ نتيجة التغيير في القوانين والتخطيط والأنظمة، أبدى معارضته لكل من يدّعي تأثير اقتصاد الإمارات بعوامل داخلية، مذكراً بتطوير فالكن سيتي للمشاريع المزودة بالطاقة البديلة الصديقة للبيئة، معتبراً أن المصارف لم تتشدد في إعطاء القروض إنما تصرفت كرد فعل إزاء المقترضين الذين تهربوا من تسديد مستحقاتهم.



تطوير المشاريع البديلة

■ كيف تنظرون إلى موجة المشاريع الخضراء التي تشهدها الأسواق راهناً؟
- بدأ الإقبال على المشاريع الخضراء في الدول الصناعية الكبيرة التي باتت تعاني من مشكلات تلوث خطيرة.

وكانت اتفاقيات دولية عقدت مثل «كيوتو» واتفاقية ستوكهولم، إلى اتفاقية مشتركة بين الدول الثماني التي دعت جميعها إلى ضرورة معالجة المشكلات المتأنية عن ثقب الأوزون وما نتج عنه من احتباس حراري، والانبعاثات الناجمة عن مؤسسة أو حدث أو منتج من خلال تقييم انبعاثات الغازات الدفيئة وفق مبدأ البصمة الكربونية.

أما على المستوى العربي، فتعتبر شركة فالكن سيتي اوف وندرز سباقاً في تطوير المشاريع المزودة بالطاقة البديلة مثل الطاقة الشمسية الصديقة للبيئة.

تسويق الإمارات

■ ما الهدف من مشاركتكم في فعاليات معرض سيتي سكيب أبوظبي؟
- باعتبار المعارض نواة النجاح الاقتصادي، من واجب شركات التطوير العقاري دعمها من خلال المشاركة فيها والعمل على استقطاب المستثمرين من كل حذب وصوب، وإثبات أن سوقنا واعد وذو حوافز ومدعوم من الجهات الحكومية والمصارف ومؤسسات التقييم.

احتياطات وتدابير

■ هل ترون أن المصارف لا تزال متشدة في إعطاء القروض؟
- كلا، عادت المصارف إلى سابق نشاطها وأوضح هنا أن المصارف لم تتشدد في إعطاء القروض كرد فعل على تأثرها بالآزمة إنما كرد فعل على الذين تهربوا من تسديد مستحقاتهم لها، فوجدت نفسها مجبرة على إعادة برمجة عملياتها واستغرق ذلك أقل من ستة أشهر عادت بعدها إلى دورها المعتاد، إنما ضمن إجراءات واحتياطات مدروسة أكثر خصوصاً وأن الإقراض جزء مهم من نشاط المصارف وتحقيقها للأرباح.

نحو الأمام

■ كلمة أخيرة؟

- أشكر بداية قادة دولة الإمارات المتحدة، لقيامهم بواجباتهم على أكمل وجه. وأقول نحن معهم قلباً وقالباً يدنا بيدهم ودايماً نحو الأمام. ■

تطبيق الشفافية

■ بعد اندلاع الأزمة المالية العالمية التي طالوت القطاع العقاري في شكل لافت، عاد التركيز مجدداً على ضرورة تطبيق الشفافية، بمّ تعلقون، وكيف في رأيكم السبيل إلى ذلك؟

- لكل شركة خطتها الاستراتيجية المعدة بهدف تحقيق أهدافها، والتي لا بد أن تأخذ في الاعتبار نجاح المشاريع وإرضاء العملاء والإفادة القصوى من الوقت، ومن الضروري أن تقوم الخطة بناء على دراسات معمقة للسوق تحيط بجدوى المشاريع ومدى تلبية احتياجات هذا السوق ومتطلباته.

لكن يبقى الأهم كيفية تنفيذ الخطة، وهنا تطرح مسألة تطبيق الشفافية. إذ يجب أن يسوق المشروع بشفافية وصدق من دون اللجوء إلى تسويق مواصفات لا تتطابق مع الواقع، أضف إلى ذلك عدم قرصنة الأفكار المطروحة في المشاريع الأخرى، بمعنى أن يلتزم المطور إثبات حقوق الملكية الفكرية لمشاريعه المطروحة من دون اغفال التواصل مع العملاء وتجنبهم مشكلات العمل التي قد تواجه المطور.

■ هلا وضعنا في صورة هذه المشكلات؟

- من هذه المشكلات على سبيل المثال ما ينتج عن التغيير في القوانين والتخطيط والدراسات وأنظمة الدوائر الرسمية المختصة.

وفاء بالوعود

■ ركز عنوان معرض سيتي سكيب على تسليم المشاريع. أين أصبحت فالكن سيتي من هذا الموضوع؟

- بدأنا بإعلام الشارين لتسلم وحداتهم المشمولة بالمرحلة الأولى من المشروع. وأشير هنا إلى أننا رغم تأخرنا في إنجاز هذه المرحلة، فقد التزمنا الشفافية مع العملاء ووفينا بوعودنا، علماً أن أسباب التأخير كانت خارجة عن إرادتنا.

اقتصاد ناجح

■ هل غيرتم في خطتكم الاستراتيجية نتيجة للآزمة المالية العالمية؟
- كلا، أنا شخصياً أؤمن بمتانة الاقتصاد الإماراتي، وأعارض كل من يدّعي انه اقتصاد يتأثر بعوامل داخلية.

هذا وأرى دولة الإمارات من أجمل وأفضل الدول في العالم وكل ما يقال عنها مجرد إشاعات لتشويه سمعتها، وسيأتي يوم يدرك فيه العالم الغربي خطأه تجاهنا، وسنعلّمه معنى الاقتصاد الحقيقي ومعنى الاستثمار باقتصاد ناجح. هذا وثمة تأكيد من رئيس دولة الإمارات الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان لقبول خطة حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم الإنمائية والعمل بها.

أسامة غنوم (الدار العقارية AL DAR) :

الأوضاع الاقتصادية بعد الأزمة استدعت شركات التطوير التكيف مع الأسواق

تقود شركة الدار العقارية جهود التنمية في إمارة أبوظبي، وتضطلع بمشاريع تطويرية مدنية ضخمة تقدر قيمتها بمليارات الدراهم في عاصمة الدولة. كما وتساهم في تطوير قطاعات جديدة في مجال التجارة والإسكان والتسوق والترفيه. وتتمثل رؤية الدار العقارية، الشركة الرائدة في التطوير والإدارة والاستثمار العقاري في جعل سوق أبوظبي العقاري الأكثر ريادة ونشاطاً في دولة الإمارات من خلال إنجاز مشاريع عقارية فريدة ومتميزة.

المدير التنفيذي للتسويق والإعلام في الشركة أسامة غنوم رأى ان الأوضاع الاقتصادية بعد الأزمة المالية العالمية استدعت من شركات التطوير العقاري التكيف مع الأسواق وإيجاد الحلول المناسبة لاستمرارها، ولاحظ عودة بعض المصارف لتقديم قروض للقطاع العقاري مع خفض فوائدها، عارضاً لبعض المشاريع المنجزة، منوهاً بالتنسيق مع مجلس أبوظبي العمراني.



تكيف مع الأسواق

■ فرضت الأزمة تعديلات في الاستراتيجيات الاستثمارية والتسويقية، فما هي التغييرات التي طرأت على شركة الدار العقارية في هذا الإطار؟

– لا شك في أن الأوضاع الاقتصادية بعد الأزمة المالية العالمية استدعت من شركات التطوير العقاري التكيف مع الأسواق وإيجاد الحلول المناسبة لاستمرارها.

ومشاركتنا في سيتي سكيب ٢٠١٠ لم تختلف عن العام الماضي سوى بتقديم نماذج عن الوحدات السكنية، لأن العميل يحتاج لرؤية نوعية المنتجات المستخدمة بالعين المجردة ولا يكتفي بالاطلاع على الخريطة فقط.

الى ذلك، فإن مشاريعنا كافة تستهدف مختلف الفئات الاجتماعية من دون أي استثناء حتى أصحاب المداخل المتدنية.

ونستكمل حالياً العمل في مشاريعنا السابقة، كما أننا سنسلم في شهر حزيران (يونيو) المقبل الوحدات السكنية للمستثمرين ضمن مشروع البندر الواقع في منطقة شاطئ الراحة. وقد نظمنا جولة لأصحاب الشقق مؤخراً لنؤكد لهم أنهم سيستلمونها قريباً.

المصارف تعود الى لعب دورها

■ هل تعتقدون ان المصارف والمؤسسات المالية عادت لتقديم التسهيلات التمويلية اللازمة بعد أن فرضت مؤخراً قيوداً صارمة؟

– عادت البنوك والمؤسسات المالية الى تقديم التمويلات اللازمة وقد ظهر ذلك جلياً من خلال حملات إعلانية ودعائية عدة.

كما وعمدت بعضها الى خفض نسبة الفائدة الى ٥,٧٥ كشركة أبوظبي للتمويل وهذا رقم جيد ومشجع. وهنا يبرز دور المصارف في تعزيز النشاط الاقتصادي في القطاعات كافة.

تسليم المشاريع في مواعيدها

■ كيف تقومون عنوان سيتي سكيب ٢٠١٠ الرئيسي والذي يعتمد على أهمية تسليم المشاريع في مواعيدها؟

– دراسات عدة سبقت القرار النهائي لاعتماد تسليم المشاريع كعنوان رئيسي في المعرض، وقد أكدت قدرة عدد كبير من المطورين على تسليم مشاريعهم في مواعيدها المحددة.



من اليمين: أسامة غنوم، رامي ناصر وسامي عيد (جناح الدار)

وتشير الإحصاءات الأخيرة الى ان حوالى ٢٤٠٠ وحدة سكنية ستسلم هذا العام في أبوظبي.

وبدورها الدار ستقوم بتسليم شقق ومكاتب فخمة في جزيرة الريم وجزيرة أبوظبي وفي الراحة بيتش.

نوعية الزوار

■ كيف تقومون بمشاركة اليوم في هذا المعرض؟

– تلقينا خلال المعرض مجموعة من الحجوزات على الوحدات السكنية، كما أتيح لنا مد جسور تعاون مع مستثمرين لإنشاء المشاريع السكنية والمكتبية. وفي رأيي التركيز لم يعد على أعداد زوار المعرض إنما على نوعية هؤلاء، وقد لاحظنا ان العديد منهم طرحوا أسئلة ذات فائدة كبرى، ما يعكس الوعي لديهم.

ارتكاز على الدراسات والإحصاءات

■ كلمة أخيرة؟

– نفتخر بالتنسيق القائم بين المطورين ومجلس أبوظبي العمراني، كونه يعتمد على دراسات وإحصاءات تبين بوضوح أين تتركز حركة الطلب (كالطلب حالياً على الشقق المؤلفة من غرفة وغرفتي نوم)، وبما يعكس التوجه نحو تلبية حاجات ومتطلبات السوق، وهذه بالطبع قواعد وأسس سليمة يمكن الاعتماد عليها للارتقاء بالقطاع الى أعلى المستويات. ■

أصول حقيبتها تزيد عن مليار دولار

عادل الزرعوني (بروج العقارية BUROOJ PROPERTIES):

أعدنا النظر في خططنا الموضوعة على المدين القصير والمتوسط

تضم حقيبة بروج العقارية BUROOJ PROPERTIES المالكة لأصول تزيد قيمتها عن مليار دولار أميركي، مشاريع متنوعة تشمل الفنادق والمساكن والوحدات السكنية، كما تشمل قائمة المنتجات والخدمات العقارية التي توفرها الشركة كلاً من إدارة المشروعات العقارية وإدارة الأصول والاستشارات الاستثمارية.

العضو المنتدب عادل أحمد الزرعوني شدد على حرص الشركة منذ ما قبل الأزمة المالية، على التعامل بصدق وشفافية مع عملائها، وأشار إلى إنجازها أحد مشاريعها قبل موعد التسليم بأشهر، لافتاً إلى إعادة نظر في الخطط الموضوعة على المدين القصير والمتوسط بسبب تداعيات الأزمة المالية العالمية، منوهاً بالمصارف الوطنية ذات المصداقية، كاشفاً عن التوسع نحو مصر.



شفافية وتسليم قبل الموعد المحدد

■ أثرت الأزمة المالية في شكل لافت على القطاع العقاري، فعلت الأصوات المنادية بشفافية الأداء، إلى أي مدى في رأيكم يمكن الالتزام بهذه الشفافية؟

– طالوت الأزمة المالية مختلف القطاعات في أسواق العالم كافة. إلا أن القطاع الأكثر تأثراً كان القطاع المالي الذي انعكس بسلبياته على القطاع العقاري وفي شكل أكبر من القطاعات الأخرى.

وفي ما خص الشفافية، أستطيع أن أؤكد أن شركة بروج العقارية حرصت منذ ما قبل الأزمة على التعامل بصدق وشفافية مع عملائها، والدليل أنها استكملت رغم الأزمة كل مشاريعها التي كانت قد أطلقتها أو باعته من العملاء. حتى أنها أنجزت أحد المشاريع نهاية ٢٠٠٩ أي قبل الموعد المحدد له في الربع الثالث من العام ٢٠١٠.

إعادة نظر في الخطط

■ هل غيرتم استراتيجياتكم تحت وطأة الأزمة المالية؟

– هذا أمر طبيعي، إذ دائماً يتم وضع الخطط والاستراتيجيات بناء على المعطيات المتوافرة في السوق، في وقت اختلفت هذه المعطيات عما كانت عليه قبل الأزمة.

من هنا، فقد درسنا تداعيات الأزمة على الأسواق والقطاعات حيث نعمل، وبناء عليه أعدنا النظر في خططنا الموضوعة على المدين القصير والمتوسط، وأعدنا ترتيب الأولويات.

علاقة استراتيجية

■ ركزت فعاليات سيتي سكيب أبوظبي لهذا العام على موضوع الشفافية وتسليم المشاريع، هل شكل ذلك فرصة لكم للتمييز بين الشركات؟

– كما ذكرت، فالشركة حريصة على الالتزام أمام عملائها بتسليم مشاريعها في المواعيد المحددة، وهي بذلك تنظر إلى علاقتها مع العملاء من منطلق علاقة استراتيجية طويلة الأمد.

سياسة استراتيجية تحفظية

■ إلى أي مدى عانيت من تشدد المصارف في إعطاء القروض في ظل شح السيولة في الأسواق؟

– الشركة مملوكة بالكامل من مصرف أبوظبي الإسلامي، ما أعطها ميزة تفضيلية بين غيرها من الشركات، بحيث أنها تلقى الدعم الكامل من المصرف، وبالتالي فهي لم تتأثر كبقية الشركات بشح السيولة وتشدد المصارف في إعطاء القروض.

في سياق آخر، تتبع شركة بروج منذ ما قبل الأزمة سياسة استراتيجية تحفظية، فلا تطلق مشاريعها إلا بعد دراستها في شكل معمق ودقيق وشامل.

وعليه، فهي لم تطلق الكثير من المشاريع كما بقية الشركات، إنما أطلقت مشاريع محددة وانتقائية ونوعية، التزمت تنفيذها في المواعيد المحددة.

تمايز المصارف الإماراتية

■ لاحظنا بسبب الأزمة أن الحكومات قدمت دعماً إلى قطاعاتها المصرفية، ألا تتخوفون من أن يؤدي ذلك إلى سيطرة القطاع العام على الخاص؟

– كلا استبعد ذلك، فحكومة الإمارات تملك حصصاً متفاوتة في مختلف المصارف الوطنية ما أعطى الأخيرة مصداقية في العمل، وفي الوقت نفسه حافظت على دورها التجاري المستقل في السوق.

وأشير هنا إلى تميز المصارف الإماراتية لجهة النوعية والكفاءة والملاءة المالية والخدمات، ما يجعل القطاع المصرفي الإماراتي متفوقاً قياساً بقطاعات الدول المحيطة.

مشروعان في مصر وسوريا

■ في رأيكم أي الأسواق اليوم هي الأكثر وعداً، وهل لديكم نية بالتوسع نحوها؟

– أعلنت بروج العقارية العام الماضي أنها في صدد التوسع خارج دولة الإمارات، وأن جمهورية مصر ستكون أولى محطاتها.

والعام الحالي أطلقت مشروعين، الأول في العاصمة المصرية القاهرة بالتعاون مع شركة باليم هيلث للتعمير، ويقع بالقرب من الجامعة الأميركية وبروج ترتب آليات تمويل من مصرف أبوظبي الإسلامي للراغبين في الشراء.

هذا ونعتبر السوق السوري أيضاً واعداً، وقد طرحنا فيه أحد المشاريع في حلب وهو عبارة عن قُلل سكنية فاخرة تقع على بعد عشرة كيلومترات من مركز المدين. إلى ذلك نحن في صدد دراسة أسواق أخرى عديدة. ■

ابو بكر الخوري (صروح SOROUH):

معاودة المصارف نشاطها التمويلي حرك قطاع العقار



من اليسار: الشيخ محمد آل نهيان، فهد الكتيبي، سعيد الغفلي وابو بكر الخوري



تعتبر شركة صروح العقارية SOROUH احدى اكبر شركات التطوير العقاري في منطقة الشرق الاوسط وهي مدرجة في سوق ابو ظبي للاوراق المالية، ومن مشاريعها شمس ابو ظبي ومنطقة البوابة والغدير وابراج فاخرة على جزيرة الريم وسرايا وجزيرة اللؤلؤ. العضو المنتدب في الشركة ابو بكر الخوري رأى في فعاليات سيتي سكيب فرصة لالقاء الضوء على الانجازات ومراحل تطوير المشاريع، معددا مواصفات مشروع «وطني» السكني والذي سينتهي العمل به سنة ٢٠١٢، ملاحظا معاودة المصارف الى اعطاء القروض التي ادت الى تحريك قطاع العقار مجددا، كاشفا عن توسع مستقبلي خارج ابو ظبي في ما لو توضحت الرؤية الاقتصادية

وبذلك اتيح لنا الحصول وبسهولة تامة على تمويلات في حال احتجنا اليها، في وقت تعتبر نسبة اقتراضنا متدنية جدا.

انفراج ازمة التمويل

■ هل ما زلتم تلاحظون تشددا من المصارف في توفير التسليفات العقارية؟
- بداية الازمة حذت المصارف من اعطاء القروض والتسليفات الى المطورين والشارين النهائيين، غير انها وان ظلت على حذرهما وفرت قروضا اعادت معها الحركة الى قطاع العقار.
فمثلا، قام احد عشر مطورا عقاريا فرعيا خلال السنة ونصف السنة الماضية بمباشرة اعمال الانشاء في مبانيهم في مشروع «شمس ابو ظبي» بمساعدة صروح والقطاع المصرفي وبتمويلات من مستثمرين كبار.

التطوير في ابو ظبي

■ كيف تقومون بفعاليات سيتي سكيب ابو ظبي هذا العام؟
- كان سيتي سكيب ناجحا جدا عام ٢٠١٠ وقد فاق الحضور التوقعات، وفي رأبي شكل هذا المعرض فرصة للمشاركين لطرح مشاريعهم الجديدة وعرض انجازاتهم والمراحل التي وصلوا اليها في المشاريع الجارية.
كما لمسنا دعم حكومة ابو ظبي المستمر والتزامها في انجاز خطة ابو ظبي ٢٠٣٠.
■ هل لديكم نية في التوسع خارج سوق ابو ظبي؟
- ينصب تركيزنا الحالي على تطوير المشاريع العقارية في اماره ابو ظبي في هذه المرحلة، والى ان تتوضح الرؤية الاقتصادية ننظر بالتاكيد في امكانية التوسع مستقبلا. ■



من اليمين: سعيد الغفلي، يوسف النويس، ابو بكر الخوري وفهد الكتيبي

تقيد بالانظمة والمعايير

■ ألقت الازمة المالية العالمية الضوء على اهمية الشفافية وتطبيقها في الاسواق، فكيف تطبق صروح الشفافية في مشاريعها واعمالها؟
- شركة صروح مسجلة في سوق ابو ظبي للاوراق المالية وتتقيد بكل الانظمة والقوانين المطلوبة ومنها الشفافية وهي تحتل مراتب متقدمة ضمن معيار الشفافية سنويا.

انجازات ومشاريع جديدة

■ ينعقد سيتي سكيب هذا العام تحت عنوان «تسليم المشاريع»، فأين أصبحت صروح في تنفيذ مشاريعها؟
- شكل هذا المعرض فرصة لالقاء الضوء على كل انجازات صروح في الفترات الماضية الى جانب اطلاق الجمهور على مراحل تطوير مشاريعنا المختلفة.
كما وأفدنا من سيتي سكيب لعرض بعض المشاريع المهمة في ابو ظبي منها جزيرة اللؤلؤ ومشروع «وطني» بالشراكة مع حكومة ابو ظبي لتوفير مجتمع حضاري لمواطني دولة الامارات.
وقد انتهت صروح الاجراءات الخاصة بتصاريح الانشاء في مشروع «اللؤلؤ» كما وضعنا اللمسات الاخيرة على تفاصيل المخطط الرئيسي. ونتوقع الانتهاء من كل الاجراءات والموافقات الاساسية نهاية عام ٢٠١٠.
هذا وقد باشرنا العمل في مشروع «وطني» الذي يتألف من ثلاث مراحل ويضم ١٤٠٠ فيلا و ١٥٠٠ شقة سكنية اضافة الى مركز للتسوق واربعة مساجد ومرافق اخرى اجتماعية وصحية.
وسينتهي العمل في وطني في منتصف سنة ٢٠١٢ وتبلغ تكلفته قرابة ٥,٥ مليارات درهم اماراتي.
فصروح ملتزمة بمشاريعها وبتسليمها في الوقت المحدد.

٢,٨ مليار درهم ارباحا رغم الازمة الصعبة

■ هل غيرتم استراتيجيتكم بعد الازمة المالية العالمية؟
- كان عام ٢٠٠٩ صعبا على مختلف القطاعات الاقتصادية ومنها القطاع العقاري. وقد ركزت صروح على اعادة هيكلة بيتها الداخلي وخفض المصاريف، الى جانب اعادة هيكلة بعض المشاريع التي كنا بدأنا فيها.
كما اهتمنا بتحصيل الاموال والحفاظ على سيولة عالية، واستطعنا تجاوز كل معوقات ومشكلات القطاع العقاري، وحققنا ارباحا بلغت ٢,٨ مليار درهم اماراتي.

بدأت بتسليم وحدات «مارينا سكوير»

سامية بو عزة (طموح - TAMOUH) : ضرورة التزام المستثمرين الشفافية لجهة التسليم في المواعيد المحددة

أعلنت شركة طموح المطورة الرئيسية لجزيرة الريم، عن اعتزامها بدء عملية تسليم الوحدات السكنية في مشروع مارينا سكوير الذي يضم مجموعة من الأبراج للمستثمرين اعتباراً من شهر أيار (مايو) الحالي، وسيكون المشروع الأول في استقبال سكان جزيرة الريم. مديرة التسويق في الشركة سامية بو عزة ركزت على ضرورة التزام المستثمرين الشفافية لجهة تسليم الوحدات العقارية في المواعيد المحددة، متناولة تفاصيل مارينا سكوير ومزايا وحداته السكنية ومرافقه النابضة بالحياة، كاشفة عن مشروع مدينة الأضواء المرحلة الثانية من جزيرة الريم، ومشروع ABU DHABI DOWN TOWN الذي يشكل تكملة لجزيرة الصوت، مذكرة بدور الشركة التثقيفي والإرشادي.



التزام الشفافية

■ أثرت الأزمة المالية في شكل لافت على القطاع العقاري، فعلت الأصوات المنادية بالشفافية، بم تعلقون؟

– يفترض ان تطبق الشفافية على مستويين، الأول في التعامل بين المطور الرئيسي للمشروع العقاري والمستثمرين، والثاني في التعامل بين المستثمرين والشارين النهائيين.

من هنا، فإن دورنا كشركة تطوير عقاري يقف عند تطبيق الشفافية على المستوى الأول بحيث نقدم برنامجاً ومواعيد محددة لتسليم المشاريع، مع احترام الشفافية في تحديد الأسعار المطابقة لنوعية المشروع وجودته. أما لجهة الشفافية المالية، فليست من واجبنا إذ لسنا شركة عامة أو مسجلة في سوق الأوراق المالية، إنما شركة خاصة ملتزمة فقط بكشف أرقامها أمام مجلس إدارتها والمساهمين فيها.

أما المستثمرون فمن واجبهم التزام الشفافية تجاه المستهلك لجهة موعد التسليم وتفاصيل المشروع، إضافة الى الرسوم التي يجب ان يدفعها عند تسلم وحدته، ان لجهة التسجيل أو الصيانة الخ..

من جهتنا سعيانا الى توعية المواطنين حول هذه المسائل من خلال معرض سيتي سكيب لنؤكد من جديد التزامنا الشفافية من ضمن مسؤولياتنا المحددة.

تسليم وحدات من مارينا سكوير

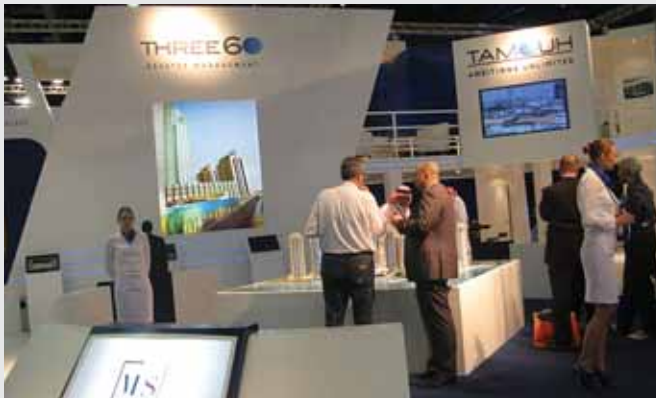
■ ركز عنوان معرض سيتي سكيب على تسليم المشاريع، أين أنتم اليوم من هذا الطرح؟

– عرضنا خلال سيتي سكيب أبوظبي مشروع مارينا سكوير وهو عبارة عن ١٤ برجاً سكنياً سنبداً بتسليمها بين شهري أيار (مايو) وحزيران (يونيو) من العام الحالي الى المستثمرين الذين بدورهم سيسلمونها خلال شهرين الى المستهلكين، ونتوقع بالتالي ان تدب الحياة في المشروع قبل أيلول (سبتمبر) المقبل.

الى ذلك ثمة برج تجاري ستسلم وحداته تباعاً بعد تسليم الأبراج السكنية، في حين تتواصل أعمال الإنشاءات في فندق فئة خمسة نجوم ومول «بارغوان باي» اللذين سيتم تسليمهما كجزء من المرحلة الثانية.

ومن المتوقع ان يوفر مشروع مارينا سكوير أرقى أساليب الحياة العصرية للعاصمة أبوظبي، وذلك من خلال الأبراج المطلة على المرسى ونخبة من المرافق النابضة بالحياة والتي تعزز ثقافة المجمعات الصديقة للمشاة من خلال ما توفره من سلاسل المطاعم المتنوعة ومحال التجزئة الفاخرة.

وتتعاون طموح في شكل وثيق مع السلطة التنظيمية للجزيرة، وتبلغ مساحة المشروع الرئيسي الذي تقوم طموح بتطويره في جزيرة الريم ٢٠٠ مليون متر مربع.



جناح طموح

استراتيجية العمل بمعايير عالية

■ هل غيرتم استراتيجيتكم تحت وطأة الأزمة المالية العالمية؟

– نعم، إذ نحن بحاجة الى التعامل مع التغيرات الكبيرة التي قد تطرأ على السوق من غير ان نتنازل عن مبادئنا الأساسية.

وأشير هنا الى ان طموح حرصت منذ تأسيسها على تطبيق استراتيجية العمل بمعايير عالية والالتزام بوعودها تجاه المتعاملين معها.

وقد دعت مؤخرًا وفوداً إعلامية للكشف على مشروع مارينا سكوير للاطلاع على شفائيتها تنفيذاً وتسليماً.

من جهة أخرى، كان الشق الثاني من استراتيجيتنا يركز في السابق على المستهلك النهائي من جهة، وعلى المضاربين من جهة أخرى، لكننا اليوم نصب كامل تركيزنا واهتمامنا على المستهلك النهائي وقد قدمنا له خلال فعاليات سيتي سكيب النصائح والإرشادات الهندسية التي تولاهها ثلاثة مهندسين داخليين.

مشروعان جديداً

■ ما هي المشاريع الجديدة التي ستعملون عليها؟

– سنعمل على مشروع مدينة الأضواء CITY OF LIGHTS وهو المرحلة الثانية من جزيرة الريم، وهذا المشروع عبارة عن ٦٢ برجاً سيتم تسليمها بحدود سنة ٢٠١٢ على ان تنتهي من بنائها التحتية أواخر سنة ٢٠١١.

بعدها، سنقوم بتطوير ABU DHABI DOWN TOWN وهو مشروع تكملة لجزيرة الصوت، ويتضمن مكاتب تجارية. ■

تتبنى اخلاقيات العمل والمساءلة والنزاهة والحرفية

مسعود العور (تسويق - الامارات):

من اهدافنا وضع مقياس وقيمة مضافة للتسويق العقاري

تعد «تسويق» شركة متخصصة في تسويق خدمات القطاع العقاري والقطاعات ذات الصلة، حيث توفر صلة وصل استراتيجية بين الاسواق المالية والمستهلكين والمطورين في القطاع العقاري. وتوفر الشركة مجموعة كاملة من المنتجات والخدمات بما فيها ادارة الاصول وتأجير العقارات والمشاريع المشتركة وعمليات الاستحواذ والتحالفات التجارية والتطوير العقاري والاستشارات التسويقية، وتتبنى الشركة قيما اساسية قوامها اخلاقيات العمل والمساءلة والنزاهة والحرفية.

الرئيس التنفيذي وفي حوار مع «البيان الاقتصادية» لفت الى ان من اهداف الشركة وضع مقياس وقيمة مضافة للتسويق العقاري في دولة الامارات، وذلك من طريق اعتماد المثلث التسويقي. ورأى ان القطاع العقاري في الامارات ليس متعثراً إنما يخضع لعملية تصحيح، كاشفاً عن التأسيس لتعاون واسع مع عدد من المطورين الرئيسيين، مذكراً بما تقدمه «تسويق» من حلول تهدف الى تغيير التركيبة التسويقية عبر توفير السيولة وتأمين مستثمرين للمشروع.



شراكة مع مؤسسات

■ هل من شروط معينة تعتمدونها للدخول في مشروع؟
- نتطلع دائماً الى العائد الاستثماري من العقار الذي ننوي شراءه، خصوصاً اننا في صدد تكوين محفظة عقارية كبيرة يصل حجمها الى مليار درهم من دون احتساب تمويل المصارف.
من هذا المنطلق لا ندخل في عمليات الشراء والبيع بل نعتد سياسة الشراكة مع مؤسسات ملتزمة بالمثلث التسويقي الذي سبق وذكرته.
■ هل لنا بلمحة عن أبرز الشركات التي تتعاملون معها؟

- نؤسس لتعاون واسع مع عدد من المطورين الرئيسيين، إضافة الى شركات استثمارية كشركة أملاك وريم، مع الإشارة الى ان أعمال شركة تسويق لا تنحصر فقط في العقارات إنما تشمل كل ما يساند هذا القطاع.

خطة لتحقيق الاهداف

■ علام تركزون في وضع استراتيجيتكم؟
- تبني الشركة استراتيجيتها على الكفايات المتوفرة لديها، وعلى الأوضاع والفرص في السوق وتهدف الى تحقيق عوائد على رأسمالها بنسبة لا تقل عن ١٠ في المئة سنوياً.
ومن خلال دراستنا للأسواق وبالأخص سوقي دبي وأبوظبي وضعنا خطة لتحقيق أهدافنا تستند على ثلاثة محاور رئيسية، التحالفات العقارية، استثمار جزء من رأس المال في شراء العقارات، مساعدة الشركات المتعثرة عبر توفير السيولة لها والتي تنتج عوائد مالية للطرفين.

حلول تسويقية

■ أحجمت المصارف عن إعطاء القروض في بداية الازمة المالية، في رأيكم هل بدأت اليوم تتراجع عن هذا الإحجام؟
- تشدد المصارف في إعطاء القروض لا زال موجوداً، والدليل الاستمرار في اعتماد العمليات التسويقية التقليدية التي كانت السبب في تشدد القطاع المصرفي.
من هنا تقدم تسويق حلولاً تهدف الى تغيير التركيبة التسويقية الطويلة أو القصيرة الأجل للعقارات، عبر توفير السيولة وتأمين مستثمرين للمشروع، وبالتالي نؤمن الدعم المالي والتمويلي من المصارف أو المستثمرين. ■

البيان ■ هل لنا بلمحة عن شركة «تسويق»؟

- هي شركة متخصصة في مجال توفير الاستشارات والحلول العقارية، وتهدف الى لعب دور حلقة الوصل بين المطورين العقاريين والسوق وما فيه من آليات عقارية وعملاء.
وتستهدف الشركة بحلولها ثلاثة أسواق أساسية هي سوق المطورين، سوق التعاملات العقارية وسوق المستثمرين الداخليين والخارجيين والعملاء.
هذا ويرأس مجلس إدارتها محمد خليفة بن فهد المهدي ويتألف من تسعة أعضاء من أبرز رواد القطاع العقاري، أما المساهمون فيها فهم من أصحاب الباع الطويل في قطاعات الأعمال والمال والعقارات.

قيمة مضافة للتسويق العقاري

■ هل تأثرت أعمالكم سلباً بالأزمة المالية العالمية؟

- صحيح اننا نتمتع بخبرة طويلة في مجال التقييم والتسويق العقاري، ولكن حصلت الشركة على رخصة العمل في أبوظبي أواخر العام ٢٠٠٨ حين بدأ التسويق يتلاشى بسبب الأزمة المالية العالمية، فكان لا بد من شركة مسوّقة وبأساليب ووسائل غير تقليدية.
ومن هذا المنطلق هدفت الشركة الى ان تصبح مقياساً وقيمة مضافة للتسويق العقاري في الإمارات، وذلك من طريق اعتماد ما أسمته المثلث التسويقي، ونعني به الأمانة والمسؤولية والكفاءة، والذي من شأنه كسب ثقة المستثمرين من جديد وتوفير عوائد استثمارية مجزية.
ولا بد من الإشارة هنا الى الدعم الفعّال الذي قدمته حكومات دولة الإمارات الى أسواقها ومصارفها لاحتواء تداعيات الأزمة المالية على القطاعات كافة، ومنها القطاع العقاري.

هذا ودخلت الشركة في القطاع العقاري للعمل على عقارات متعثرة إلا ان الواقع أثبت ان عقارات الإمارات ليست متعثرة إنما تخضع لعملية تصحيح، وبالتالي عمدنا الى الاستثمار في عقارات استراتيجية تشكل قيمة مضافة للسوق.
والجدير بالذكر هنا ان «تسويق» قد اشترت عقاراً واعتمدت التعاون مع المطور الرئيسي، بحيث يحافظ هو على حقوقها خلال الأزمة وهي تحافظ على السيولة.

قدمت مفاهيم مثلى في التطوير العقاري

علي سعيد بن سليم (هيدرا العقارية HYDRA):

تركيز المطورين حالياً على تسليم المشاريع في مواعيدها



الشيخ محمد آل نهيان ومطر الشامسي (جناح هيدرا)



تطور شركة هيدرا العقارية مشاريع تراعي الجانب الإنساني وتتمحور رؤيتها على تزويد دولة الإمارات ومنطقة الشرق ودول العالم بمفاهيم مثلى في مجال التطوير العقاري، وقد نجحت في التوسع داخل الإمارات وخارجها وتحديداً في المكسيك، حيث طورت مشروع هيدرا أوفيز كأحد أكبر المشاريع في ذلك البلد. الرئيس التنفيذي في الشركة علي سعيد بن سليم لفت الى تركيز المطورين حالياً على تسليم المشاريع في مواعيدها المحددة، والاتجاه نحو إعادة الهيكلة الإدارية والحد من المصاريف، موضحاً طريقة التعامل مع الشارين النهائيين والمستثمرين بوحدة الشركة، مورداً بعض الحلول لمشكلاتهم.

القوانين والأنظمة المرعية الإجراء على العقود نفسها في حال بدل أحد المطورين رأيه وألغى العقد المبرم معنا.

إرضاء المستثمرين

■ يعتمد معرض سيتي سكيب ٢٠١٠ عنواناً بارزاً هو تسليم المشاريع فما هي المشاريع التي ستسلمها هيدرا قريباً؟

– ستقوم شركة هيدرا بتسليم غالبية مشاريعها في العام ٢٠١١، وذلك لأسباب عدة أبرزها ان غالبية المناطق التي نطور فيها حالياً ليست جاهزة للسكن وذلك لعدم جاهزية البنى التحتية.

وقد قدمنا كمطورين مبادرة مميزة وفريدة من نوعها، في محاولة منا لإرضاء مستثمرين الذين لا يستطيعون الانتظار حتى ٢٠١١، إذ وفرنا لهم وحدات سكنية جاهزة للتسليم قريباً من شركة طموح الشقيقة مع الإشارة الى أننا مستعدون لتعديل الأسعار، في حال اختلاف بعض المواصفات المتفق عليها سابقاً.

تعاون مع البنوك

■ اعتمدت المصارف بعد الأزمة سياسة إقراض متشددة وصارمة، فهل من تسهيلات تلوح في الأفق في هذا الإطار؟

– لاحظنا ان المصارف بدأت بتقديم بعض التسهيلات منذ بداية العام ٢٠١٠، بالرغم من وجود بعض القيود والشروط.

من جانب آخر، لدينا اتفاقيات عدة مع مؤسسات مالية مختلفة، وقد زار مسؤولون في المصارف جناحنا الخاص في المعرض للبحث معنا في هذا الموضوع.

تعزيز التواصل

■ كيف نقومون بمشاركتكم اليوم في سيتي سكيب ٢٠١٠؟

– شخصياً انا متفائل جداً، وأرى ان سيتي سكيب أعطى أملاً للمطورين وأثبت ان السوق بدأ يتعافى بعد ان اجتاز مراحل صعبة.

أما الهدف من مشاركتنا في المعرض اليوم فهو إثبات وجودنا وتعزيز تواصلنا مع المستثمرين، فضلاً عن تبادل المعلومات حول مختلف المشاريع، إضافة الى الاطلاع على مشكلات هؤلاء وهمومهم وتقديم الحلول المناسبة لهم. ■

■ بعد أن عصفت الأزمة العالمية بالأسواق كافة، بدأت المطالبة بتطبيق الشفافية في المجالات المختلفة، فما تعليقكم؟

– المعلوم ان هيئة الأوراق المالية فرضت تطبيق الشفافية قانوناً على الشركات العامة المساهمة، أما المؤسسات الأخرى، الخاصة أو ذات المسؤولية المحدودة، فلا تطبق هذه التشريعات عليها، إلا ان معظمها يعتمد أنظمة داخلية شفافة.

من جهة أخرى، صدرت قوانين لتعزيز الشفافية لدى المطورين والمستثمرين، وهذا خير دليل على ان معظم مؤسسات التنظيم العقاري التي أنشئت في الدولة، اتسمت فعلاً بالشفافية.

■ ما هي التعديلات التي أجريتموها في استراتيجيتكم الإستثمارية؟

– ركزنا كبقية المطورين وقبل اندلاع الأزمة على تقديم أكبر عدد ممكن من المشاريع وكانت معظم أنشطتنا تتمحور على الترويج لهذه المشاريع.

والياً أصبح هناك تركيز على تسليم المشاريع في مواعيدها، كما وتقلصت المبالغ المالية المخصصة للتسويق. الى ذلك، أعطيت الأولوية لإعادة الهيكلة الإدارية والحد من المصاريف.

مراعاة المستثمرين

■ توليتم منصبكم في شركة هيدرا بعد أن عانت من مشكلات إدارية جمة، فما هي المسؤوليات التي أقيمت على عاتقكم وأين أصبحتم في عملية إعادة هيكلة الشركة؟

– بدأنا أولاً بتقييم شامل لمشاريعنا ولأوضاع المستثمرين الذين نتعامل معهم، خصوصاً ان هؤلاء كانوا قد دفعوا في الماضي ما يسمى بمبالغ الحجز وهي عادة لا تعكس جدية المستثمرين.

كما أننا تعمقنا في العراقيل التي واجهت هؤلاء ومنها: التعثر في الدفع، صعوبة الحصول على التمويلات اللازمة من البنوك، وعجزهم عن الاستمرار في الاستثمارات الضخمة، فكان ان اقترحنا الحلول المناسبة لكل هذه المعضلات والعراقيل.

حلول وتسهيلات

■ ما هي أبرز الحلول التي قدمتموها؟

– قدمنا مجموعة من الحلول أبرزها، تقليص أعداد استثمارات الشركات والأفراد. أما المطور الذي طالب بفسخ العقد معنا، فقدّم أسباباً وجيهة ومقنعة لذلك، كما وطبقنا

عبدالله القرعاوي (سنايا SANAYA - السعودية) :

غيرنا في استراتيجيتنا الاستثمارية في ظل شبه انعدام التسهيلات المصرفية

رَكَّز مدير عام شركة سنايا العقارية المهندس عبدالله القرعاوي في حديثه الى «البيان الإقتصادية» على أهمية الشفافية والحوكمة وانعكاساتها على الأسواق والاقتصادات، وأشار الى تغيير في استراتيجية الشركة الاستثمارية في ظل انعدام التسهيلات المصرفية التمويلية. لافتاً الى ان مشاركة سنايا في سيتي سكيب تأتي بهدف استقطاب مستثمرين جدد، متوقعاً ان تقتصر عمليات تسليم المشاريع المنجزة على الشركات الحكومية وشبه الحكومية والتي لا تعاني معوقات مالية، وان تحصل سنايا على ٧٥ في المئة من تكلفة مشروع برج سنايا، كاشفاً عن مشروعين حيويين في السعودية.



من اليمين: المهندس عبدالله القرعاوي والمهندس سلطان المقبرن

المئة من تكلفة المشروع، وفي حال نجاحنا فإن هذا سيكون دليل عافية وتحريك للجلة الإقتصادية الى الأمام.

مشاريع حيوية

■ ماذا عن مشاريع سنايا في المملكة العربية السعودية؟

– تتمحور معظم مشاريعنا في المجال العقاري في دولة الإمارات وتحديداً في جزيرة الريم في برج سينرجي.

إضافة الى مشروعين حيويين في المملكة العربية السعودية، الأول بالشراكة مع مستشفى لافتتاح قسم يعنى بالطب وجراحة العظام والعمود الفقري تحت إشراف طاقم من الاستشاريين الألمان من أصحاب الخبرات العالية.

وبالفعل وقعنا العقد وباشرنا في إنشاء القسم المذكور ونتوقع ان يتم الافتتاح في الربع الرابع من العام الحالي.

أما المشروع الثاني فنعمل مع مطورين سعوديين على تأسيس شركة زراعية خصوصاً بعد الأزمات الغذائية التي شهدها العالم خلال العامين الماضيين ، وبعد توجه المملكة نحو الاستثمار الزراعي الخارجي بعد الحد من زراعة القمح بهدف الحفاظ على المياه الجوفية.

وسنطلق على هذه الأخيرة اسم: الشركة الدولية للاستثمار الزراعي والغذائي، برأسمال مليار ريال، على ان تتركز مجمل استثماراتها خارج المملكة، فضلاً عن الاستثمارات الزراعية والغذائية الداخلية.

ولا يجدر بنا اغفال ان هذه الشركة التي لا تزال في مرحلة التطوير ومن المتوقع ان تبصر النور بعد ستة أشهر، تلقى الدعم اللازم من خلال مبادرة الملك عبدالله للاستثمار الزراعي الخارجي والتي تساعد الشركات المحلية من خلال عقد التحالفات وتوفير التسهيلات اللازمة لها. ■

الشفافية والحوكمة

■ تطالب الأطراف كافة بعد اندلاع الأزمة بتطبيق الشفافية في المجال العقاري. في رأيكم هل تطبق هذه الشفافية كما يجب؟

– تعتبر الشفافية من أهم العناصر التي يعتمد عليها الاقتصاد ككل، وغياها أدى الى ظهور تداعيات الأزمة السلبية في المنطقة والعالم. من هنا، فإن الشفافية في اسواق المال مطلوبة وكذلك مبادئ الحوكمة لتكون الأطراف كافة على دراية بالوضع الاقتصادي فيتمكنوا في ضوء المعلومات المتوفرة لديهم من بناء خططهم وتوجهاتهم.

تعديلات على الاستراتيجية الاستثمارية

■ هل عمدتم الى تعديل استراتيجيتكم الاستثمارية إثر الأزمة العالمية الأخيرة؟

– بذلت الأزمة العالمية قواعد اللعبة الاقتصادية فكان من البديهي إدخال بعض التغييرات على استراتيجيتنا الاستثمارية، وبالأخص في ظل شبه انعدام التسهيلات المصرفية التمويلية وغياب عمليات البيع المبكر على الخريطة. وقد حان وقت التحالفات مع بنوك وشركات عقارية ومستثمرين وغيرهم.. حيث العمل الفردي لم يعد مثمراً، كما تواجه الأطراف كافة بعض الصعوبات في إيجاد العميل القادر على الشراء في ظل الافتقار الى تمويلات المستهلك النهائي، ولذا نلاحظ توجهها نحو الاستثمارات الطويلة الأمد.

استقطاب المستثمرين

■ تعطى الأولوية في سيتي سكيب هذا العام للالتزام بتسليم المشاريع في موعدها، فأين أصبحت مراحل برج سنايا في أبوظبي؟

– أنهينا التصاميم المبدئية، وحصلنا على الموافقات والترخيص اللازمة، ولكننا صراحة نفتقر الى التمويلات الضرورية مما يعرقل عملية البدء بالتنفيذ. وهنا لا بد من الإشارة الى ان مشاركتنا في المعرض تأتي بهدف استقطاب مستثمرين سواء كانوا أفراداً، شركات أو حتى بنوكاً. وأتوقع ان تقتصر عمليات التسليم على الشركات الحكومية الضخمة أو شبه الحكومية كونها لا تعاني من معوقات مالية.

وعود بالتمويل

■ هل تعتقدون ان المصارف لا تزال تفرض سياسات تمويلية متشددة؟

– كنا ولا نزال نتفاوض مع المصارف في شأن التمويل، وقد حصلنا هذا العام على وعود قد تكون أفضل مقارنة بالسنة الماضية. لكن الوعود لم تتحول بعد الى وقائع وبرغم ذلك نتوقع الحصول على تمويل بنسبة ٧٠ الى ٧٥ في

نطاق عملها مروحة واسعة من المشاريع التطويرية

ربيع كرم (صبا للعقارات - أبوظبي):

ضرورة اعتماد شركة التطوير الشفافية والمصادقية مع العملاء

تلتزم صبا SEBA كمؤسسة رائدة في صناعة العقارات في دولة الإمارات العربية المتحدة بالاستمرار في بناء مشاريع تطويرية فائقة الجودة، وتقديم معايير الخدمات الأفضل عالمياً والتي تضع سقفاً جديداً للامتياز في ما يتعلق بنمط العيش في المنطقة. ويشمل نطاق عمل صبا مروحة واسعة من المشاريع التطويرية يتضمن الشقق والفلل السكنية والمكاتب والمحال التجارية والمستودعات الصناعية والفنادق الفخمة محلياً وعلى مستوى المنطقة.

الرئيس التنفيذي في الشركة ربيع كرم أكد الاستمرار في المشاريع المخطط لها وأبرزها حديقة المشرف المركزية في أبوظبي، وأشار إلى أن هناك فرصاً واعدة جداً في دول شمال إفريقيا، مشدداً على ضرورة اعتماد شركة التطوير الشفافية والمصادقية مع العملاء في ما يخص توجهاتها ومواعيد التسليم.



تطوير حديقة المشرف

■ كيف تصفون تأثير الأزمة المالية العالمية على قطاع العقارات في الدولة، وما هي أبرز مشاريعكم حالياً؟

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية أحدثت تغييرات هائلة انعكست على المشاريع العقارية، لكن شركة صبا مستمرة في مشاريعها، ونركز حالياً على حديقة المشرف المركزية وهو مشروع غير تجاري ويشكل جزءاً من مسؤوليتنا الاجتماعية.

ويهدف المشروع إلى إعادة تطوير حديقة المشرف في أبوظبي التي أنشئت عام ١٩٨٢ وزيادة التسهيلات والمرافق الترفيهية، من بينها متحف الأطفال التفاعلي وحديقة الحيوانات الأليفة والجداول المائية وغيرها.

ويعتبر المشروع من أولوياتنا ونعمل قدر الإمكان على إنجازه خدمة لمجتمعنا.

مشاريع موزعة

■ هل لنا بلمحة عن مشاريعكم التجارية المختلفة؟

– تضم محفظة صبا للعقارات مشاريع تجارية عدة. فقد انتهينا من مشروع قرية القرم في أبوظبي وهو عبارة عن مجمع فيلات يضم ٣١٢ فيلا مميزة ومرافق خدمية وترفيهية عدة. كما افتتحنا برج سما في أبوظبي والذي يرتفع ٥٠ طبقة متعددة الاستعمال للسكن والأعمال.

ومن مشاريعنا المقبلة «برج صبا» في أبوظبي وقد بدأت الأعمال الإنشائية فيه، وسيكون من خمسين طبقة متعددة الاستخدام أيضاً. وكذلك نعمل على إنشاء منتجع انتركونتيننتال الفجيرة من فئة خمسة نجوم تحت إدارة مجموعة انتركونتيننتال للفنادق، إلى جانب مشروع في دبي في منطقة شاطئية.

أما خارج دولة الإمارات فلدينا مشروع قرية السلام في الرباط – المغرب والذي سيضم ٢٦ فيلا مع مناطق خضراء وبرك سباحة خاصة، وسينتهي العمل فيه نهاية ٢٠١١.

فرص واعدة في شمال افريقيا

■ ما هي الأسواق التي تركز عليها شركتكم بحثاً عن فرص عقارية واعدة؟

– عموماً نركز صبا على سوق الإمارات والمنطقة. وننشط بشكل خاص في إمارة أبوظبي، لكن هناك فرصاً واعدة جداً في دول شمال افريقيا، ومن المهم توزيع المشاريع وبالتالي المخاطر على أكثر من سوق.

الشفافية والمصادقية

■ يركز سيتي سكيب أبوظبي هذا العام على موضوع الشفافية والالتزام بتسليم المشاريع، فما هو تعليقكم على هذه المسألة؟

– من الأساسي أن تقوم شركات التطوير باعتماد جدول زمني لتسليم مشاريعها والالتزام به، إذ من غير الجائز أن ينتظر المستثمرون والشارون وقتاً طويلاً قبل تسلّم وحداتهم العقارية.

ومن الممكن أن تتأخر الشركات في مشاريعها لمدة شهرين أو ثلاثة أشهر لكن البعض مدد التسليم سنتين وثلاث سنوات، ما أوجد عدم طمأنينة وزرع الثقة في السوق.

من هنا واجب شركة التطوير العقاري اعتماد الشفافية والمصادقية مع العملاء وإعلامهم عن أي مشكلات تواجهها ثم تحديد موعد تسليم آخر والالتزام به.

أما شركة صبا فتطور مشاريع طويلة الأمد، لذا نقوم بطرحها للإيجار وتبقى جزءاً من محفظتنا.

تأقلم مع الظروف المستجدة

■ هل لجأتكم إلى تغيير سياستكم بعد الأزمة المالية العالمية؟

– تأثرت معظم الشركات العقارية بالأزمة المالية العالمية وإن بدرجات مختلفة تبعاً للاستراتيجيات المتبعة. واستطاعت صبا التأقلم بسرعة مع الظروف الاقتصادية المستجدة وحافظت على وضع سليم.

عبد الرحمن الراشد (بناء - BENA) :

نعول على النمو السكاني وطلب الوحدات السكنية في منطقة الخليج



تعد الشركة الإماراتية الألمانية بناء BENA سباقاً في إنشاء المنازل الصديقة للبيئة باستخدام تكنولوجيا ألمانية في صناعة الخرسانة المسبقة الصنع المشبعة بالهواء باك، وقد طرحت خلال فعاليات سيتي سكيب حلولاً لتصميم المنازل وبناؤها عن طريق الإنترنت. المدير العام والعضو المنتدب في الشركة عبد الرحمن الراشد قدم لمحة عن تخصص بناء ونطاق عملها وقدرتها الإنتاجية، معولاً على النمو السكاني في منطقة الخليج وطغيان الفئة العمرية الشابة المقبلة على الزواج وطلب الوحدات السكنية.

منازل صديقة للبيئة

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

■ **البيان** - تأسست الشركة الإماراتية الألمانية بناء عام ٢٠٠٦ برأس مال ١٥٥ مليون درهم وهدفت وللمرة الأولى في الإمارات إلى إنتاج المنازل الصديقة للبيئة باستخدام تكنولوجيا ألمانية في صناعة الخرسانة المسبقة الصنع المشبعة بالهواء (باك) المميزة بمتانتها وعزلها للصوت والحرارة. هذا وبدأت الشركة بالإنتاج عام ٢٠٠٩، من خلال مصنع بنته على مساحة ٦٠ ألف متر مربع في المدينة الصناعية الثانية في أبوظبي، وتبلغ طاقتها الإنتاجية حوالي ١٥٠٠ وحدة سكنية أو ما يعادل ٥٠٠ ألف متر مربع مساحة مبنية.

■ ما الهدف من دخولكم في هذا المجال؟

- يعتبر النمو السكاني في منطقة الخليج الأعلى عالمياً، بحيث وصل إلى ٥٠ في المئة في أقل من ٢٠ عاماً، وبالتالي فإن الطلب على الوحدات السكنية هو أيضاً مرتفع بل يفكر بالأعلى عالمياً.

منتجات خضراء

■ في أي من النواحي يعتبر انتاجكم صديقاً للبيئة؟

- تتميز شركة بناء باستخدامها في عملية تصنيع المواد الصديقة للبيئة والمواد الطبيعية كما ان المنتج خفيف ولا يحتاج عناء لنقله على غرار المنتجات التقليدية، والشركة بذلك تخفض نسبة الكربون المنبعثة في الجو في شكل ملحوظ.

طلب على الوحدات السكنية

■ بدأت انتاجكم في ظل أزمة مالية عالمية طالوت في شكل كبير القطاع العقاري، ألا ترون في ذلك مخاطرة وتحدياً كبيرين لكم؟

- رغم كل الأزمات لا تزال مجتمعاتنا تكبر يساعدها في ذلك طغيان الفئات العمرية الشابة المقدمة على الزواج وبالتالي الطلب على الوحدات السكنية.

■ هل يستهدف انتاجكم فقط السوق الإماراتي؟

- نركز في شكل رئيسي على دولة الإمارات ولكننا نصدر أيضاً إلى السوق السعودي.

■ هل لنا بلمحة عن أهم الشركات العقارية التي تتعاملون معها؟

- إمارة أبوظبي ستحتاج سنة ٢٠١٥ ضعف الطاقة الكهربائية المستهلكة حالياً وهذا الامر يكبد قطاع الكهرباء حوالي سبعة مليارات دولار.

كما وتعاملنا مع شركة الدار العقارية حيث استخدم انتاجنا في مشاريع ضخمة أنجزت خلال ٢٠٠٩. إضافة إلى تعاملنا مع صروح وهيدرا ومنازل وكلها شركات مطورة حريصة على استخدام أرفع المعايير البيئية في مشاريعها، وتتمتع بالكفاية والوعي اللازمين لفهم أهمية المشاريع الصديقة للبيئة.

إرساء الوعي البيئي

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض سيتي سكيب؟

- هدفنا إلى التواصل أكثر مع المطورين كما مع المستهلكين النهائيين.

وهدفنا أيضاً إلى ان تساهم مشاركتنا في إرساء الوعي البيئي لدى المشاركين والزوار. ■

المستشار العام ورئيس الجودة التنفيذي

المهندس غسان اليوسف (مجموعة بروفایل العقارية) :

تسليم الوحدات بمواعيدها المقررة يعزز ثقة المستثمرين

توفر مجموعة بروفایل العقارية PROFILE GROUP PROPERTIES وحدات عقارية راقية تتمتع بواجهات بحرية في جزيرة الريم، متاحة للمتلک لكافة الجنسيات.

المستشار العام ورئيس قسم الجودة التنفيذي المهندس غسان اليوسف قدّم شرحاً كاملاً



عن مشروع الشركة الأبرز في جزيرة الريم، برج ماريينا هايتس ١ و٢، ورأى في تسليم الوحدات السكنية بمواعيدها المقررة تعزيزاً لثقة المستثمرين.

برج ماريينا

■ **البيان** كيف نقومون المشاركة اليوم في معرض سيتي سكيب؟ - نعرض في سيتي سكيب ٢٠١٠ مشروعنا في جزيرة الريم، وتحديدًا في الماريينا سكوير. أما الهدف من مشاركتنا فهو تعريف عملائنا بهذا المشروع عن كثب.

التسليم في المواعيد المحددة

■ ما هي التعديلات التي طرأت على استراتيجيتكم الإستثمارية جزاء الأزمة العالمية؟

في اعتقادي ان تسليم الوحدات السكنية في مواعيدها خلال الأسابيع القليلة المقبلة سيعزز ثقة المستثمرين بالسوق، الأمر الذي سيعكس إيجاباً على قطاع العقار في الإمارات عموماً وفي أبوظبي خصوصاً.

عودة المستثمرين إلى الاقتراض

■ في اعتقادكم، هل عادت المصارف إلى تسهيل عمليات الإقراض، بعد اعتمادها سياسة متشددة وصارمة بسبب الأزمة المالية الأخيرة؟

- بدأت بعض البنوك خفض نسب الفوائد مما سيثبّج المستثمرين على الاقتراض، بالرغم من فرض بعض الضوابط مقارنة بالسنوات الماضية.

مطورون رئيسيون

■ ما هي أبرز مشاريعكم المستقبلية؟

- تتركز أنشطتنا حالياً في إمارة أبوظبي، حيث ندرس إمكانية تولي بعض المشاريع المستقبلية في جزيرة الريم ومناطق أخرى كمطورين رئيسيين وليس كمستثمرين.

■ كلمة أخيرة؟

- أتمنى لإمارة أبوظبي النجاح الدائم والتقدم والتطور المستمر وعسى ان تكون المشاريع المستقبلية فيها ذات فائدة للأطراف كافة. ■

الواحة لاند WAHA LAND:

المركز مجمع متكامل متعدد الاستخدام

الواحة لاند وضمن جناح الشركة الأم واحة كابيتال قدمت خلال فعاليات المعرض باكورة مشاريعها «المركز». والمخطط الرئيسي لمشروع المركز يتضمن إنشاء مجمع متكامل متعدد الاستخدامات يضم الوحدات المتخصصة للتخزين والمستودعات بالإضافة إلى المنشآت الصناعية الخفيفة وصولاً إلى مساكن العمالة التابعة للشركات العاملة ضمن المشروع أو سواها من الشركات التي تحتاج إلى مساكن لإيواء عاملها، متوقعاً إنجاز المرحلة الأولى من المشروع خلال الربع الأخير من عام ٢٠١١.

وقد تم الانتهاء من مرحلة تسوية الأرض في المشروع على مساحة مليون ونصف المليون متر مربع، وسيتم ذلك عمليات تجهيز البنى التحتية وتشديد المباني والمرافق الملحقة في المشروع على أن يبدأ تسليم الوحدات السكنية والصناعية في المرحلة الأولى للمشروع في الربع الأخير من عام ٢٠١٠.

وطرحت الشركة ثلاث مناقصات الأولى لتنفيذ المراحل الخاصة بمنطقة المشاريع الصناعية والثانية خاصة بمنطقة المساكن والثالثة بالبنية التحتية لمشروع المركز.



د. سليمان الضلعان (اشراق العقارية ESHRAQ):

مستمرون في تنفيذ مشاريعنا وما تشهده حركة السوق مجرد تصحيح

تواصل شركة اشراق العقارية ESHRAQ بفضل مركزها المالي الممتاز، تنفيذ مشاريعها العقارية من دون توقف أو تأجيل، هذا ما أكدته مدير عام الشركة الدكتور سليمان بن محمد الضلعان الذي رأى تفاوتاً في تداعيات الأزمة المالية العالمية على الأسواق والقطاعات وشركات التطوير، لافتاً إلى أن ما تشهده حركة السوق اليوم مجرد تصحيح، مستبعداً أن يكون تشدد المصارف في إعطاء القروض تدبيراً مطلقاً.



تأثير متفاوت للأزمة

■ كيف تنظرون إلى القطاع العقاري في الإمارات في ظل الأزمة المالية العالمية؟
- الأزمة المالية موجودة، وهي أزمة عالمية طاولت حكومات ومؤسسات ضخمة في مختلف القطاعات ولكن بنظرة أقل شمولية نرى أن تداعياتها تفاوتت حدة بين الأسواق والقطاعات وشركات التطوير.

وإذا نظرنا تحديداً إلى القطاع العقاري في الإمارات، نرى أن أوضاع شركات التطوير مرتبطة وثيقاً بقدرتها على الإيفاء بالتزاماتها تجاه الجهات الممولة والعملاء وهذا أمر طبيعي سواء كان هناك أزمة أم لا.

تصحيح حركة السوق

■ هل أثرت الأزمة المالية على خططكم الاستراتيجية؟
- اشراق من الشركات التي لم تتأثر مباشرة بالأزمة بفضل التزاماتها المالية المحدودة جداً وحجم سيولتها المتوفر لدى المصارف، هذا إضافة إلى امتلاكها لأراضيها بالكامل. وفي سياق آخر، أشير إلى أن حركة السوق قبل الأزمة كان فوق الطبيعي، وكان لا بد من التصحيح الذي نلمسه راهناً.

التسليم خلال سنتين

■ لمسنا من عنوان سيتي سكيب ٢٠١٠ تشديداً على تسليم المشاريع، أين هي اشراق اليوم من مراحل انجاز مشاريعها؟

- بداية أشير إلى أن سياسة الشركة ركزت على الاستثمار مع شركات أخرى. من جهة أخرى، فقد بعنا الكثير من الوحدات العقارية والكثير من الأراضي، وبدأ المستثمرون معنا بالعمل في المواقع وأتوقع أن نبدأ بالتسليم خلال ١٨ شهراً وسنتين.

التشدد ليس تدبيراً مطلقاً

■ هل لازالت المصارف في رأيكم متشددة في إعطاء التمويلات والقروض للشركات العقارية؟

- نعم، لا تزال المصارف متشددة عموماً في إعطاء القروض، لكن بالمقابل، فإن تشدد المصارف والإحجام عن إعطاء القروض ليس تدبيراً مطلقاً، بل يرتكز على حال الشركة والجدوى الاقتصادية لمشروعها.

تجدد دائم

■ ما الهدف من مشاركتكم في فعاليات معرض سيتي سكيب أبوظبي ٢٠١٠؟
- الشركة في تجديد دائم، وهي مستمرة في إطلاق مشاريعها وآخرها «جيت واي» في منطقة «بين الجسرين» في أبوظبي، مع الإشارة إلى أن الشركة تحرص دائماً على اختيار المواقع المميزة التي تحافظ على أهميتها وجاذبيتها في كل الظروف والأزمات.

■ لاحظنا أن إمارة أبوظبي تشكل نقطة جذب ليس فقط للإماراتيين إنما لعملاء ومستثمرين في كل أنحاء العالم، بم تعلقون؟

- نعم هذا صحيح، فسوق أبوظبي واعد، خصوصاً وأن الإمارة جميلة ومميزة وهي بالتالي تشكل نقطة جذب للخليجيين بالدرجة الأولى كما للأجانب من كل أنحاء العالم. ■

حازت جائزة افضل مشروع متعدد الاستخدام القدرة العقارية: مشروعان متنافسان مع نمط المعيشة المحلية



من اليمين: احمد اليافعي ومحمود المحمود

«القدرة العقارية» شاركت كراع بلاتيني للمعرض ومن عروضاتها مشروع عين القابضة وهو عبارة عن مشروع سكني متعدد الاستخدام يمتد على مساحة ٣١٤ هكتاراً وقد تم تصميمه ليكون انموذجاً لنمط المعيشة المحلية الإماراتية.

ومشروع النسيم الذي يعدّ واحة حضرية تتوافق مع ظروف المناخ على امتداد شارع خالد بن سلطان في مدينة العين. وقد

تم تصميمه ليشمل الكورنيش الجديد للمدينة الذي يصل طوله الى ٨ آلاف متر مربع.

والمشروع عبارة عن مجمع متعدد الاستخدامات يمتد على مساحة ١٢٠ ألف متر مربع، يتألف من مرافق سكنية واجتماعية وطبية وثقافية، ووسائل للراحة والاستجمام، تضم: وحدات سكنية فاخرة، ووحدات لتجارة التجزئة والمطاعم والمرافق الرياضية إضافة الى فندق وقاعة للمناسبات تبلغ مساحتها ٢٠ ألف متر مربع.

هذا وحصلت القدرة العقارية المملوكة بالكامل من شركة القدرة القابضة على احدى جوائز أفضل مشروع متعدد الاستخدام عن مشروع النسيم ضمن جوائز سيتي سكيب أبوظبي ٢٠١٠.

الليبية للتنمية والاستثمار تروج لمشروع الواحة تعاوناً مع

المعبر الدولي

عرضت الشركة الليبية للتنمية والاستثمار لمشروع الواحة في ليبيا والذي تقوم الشركة بتطويره بالتعاون مع شركة المعبر الدولي بقيمة ٣٧٥ مليون دولار.

المخطط الرئيسي للمشروع يأخذ تصوره من عدة عوامل تجسد الثقافة الليبية «غدامس» مدينة الواحة القديمة الكائنة في الغرب والشهيرة بمعمارها المتميز متعدد الطبقات، حيث يتم تصوير هذه المدينة من خلال مستوى واجهة أبراج الواحة الأمامية. وتجسد الواجهة الخارجية للأبراج أحد أشكال الفن الليبي الدقيق والمتمثل بالفسيفساء. ويجري تصويره من خلال قطع الزجاج الملونة التي سيتم وضعها بشكل يماثل التصميم المتطورة والموجودة في الغالب في المدن القديمة.

ويتكون المشروع من فندق فخم بـ ٢٨ طابقاً يضم ٢٠٣ غرف و ١٠٢ شقة مخدمة، مبنى لمكاتب تجارية بـ ٢٨ طابقاً يفخر بمساحة يمكن تأجيرها أو بيعها تبلغ ٤٨٩,٣٤٠ متراً مربعاً، ١١ بناء سكنياً، من ٩ الى ١٦ طابقاً تضم ٣٢١ وحدة وموقعاً لتجارة التجزئة تبلغ مساحته الإجمالية ١٢٠٠٠ متر مربع مع مساحة إجمالية لكل طابق تبلغ ٣٦,١٧٠ متراً مربعاً.

تسلم «بروج فيون» حزيان المقبل بروج العقارية: انطلاقة اقليمية مع شراء ٤٢٥ وحدة من «بالم هيلز» في مصر



من اليسار: عادل الزرعوني وميدو هيزكلدي

«بروج العقارية» سلطت الضوء على مذكرة التفاهم التي ابرمتها مع شركة بالم هيلز للتعمير المصرية، تمهيداً لبيع ٤٢٥ وحدة من مشروع بالم هيلز فيلادج غاردنز القطامية في مصر لبروج وتبلغ قيمة الوحدات ٢١٠ ملايين درهم وتعتبر الخطوة بداية الانطلاقة الإقليمية لبروج.

وبموجب مذكرة التفاهم ستتعاون الشركتان على تطوير وتسويق مجموعة المشروعات السكنية المخصصة لمتوسطي الدخل. وقد بدأت الشركتان

بالفعل في التعاون في المشروع السكني الاول الواقع في منطقة شرق القاهرة في فيلادج غاردنز القطامية، مستهدفا المشروع المغتربين المصريين العاملين في دولة الامارات في المقام الاول.

على غير صعيد اعلنت بروج عن تسليم مشروع بروج فيوز الجاري تنفيذه في جزيرة الريم - ابو ظبي خلال حزيان (يونيو) المقبل.

ويضم برج «بروج فيوز» ٣٥٠ شقة، بواقع ٢١٢ شقة بغرفة نوم واحدة، و ١٣٦ بغرفتي نوم، و ٢ بنت هاوز، ويتكون من ٤٥ طابقاً يقع ضمن منطقة المارينا سكوير بالريم.

كما اعلنت عن انجازها لمشروع مدينة محمد بن زايد-٢ في ابو ظبي نهاية العام الجاري. وبحسب خميس بوهارون رئيس مجلس إدارة بروج العقارية فإن الطلب على العقارات داخل جزيرة أبوظبي أكبر من المعروض، عكس خارج الجزيرة حيث يؤكد بوهارون ان المعروض خارج الجزيرة أصبح أكثر من المطلوب لا سيما في القل وأن في جزيرة أبوظبي لا يزال الطلب على الشقق السكنية مرتفعاً، متوقعاً أن تنقل الفجوة بين العرض والطلب بدخول وحدات سكنية جديدة.

ولفت بوهارون الى ان الشركة لا زالت تدرس التحول لشركة مساهمة عامة، مؤكداً التزام الشركة بتسليم المشروعات في المواعيد المعلنة سلفاً.

بوابة المستقبل لشركات التطوير العقاري

UT عرضت لتقنيات البيوت الذكية

قدمت «يو تي للتقنية» UT التابعة لـ «اتصالات» في جناحها مجسماً متكاملًا لأحد البيوت الذكية والتي قامت بتصميمها في جزيرة الريم التي تحتوي على أكثر من ٣٠٠ مبنى ذكي، ومن المتوقع البدء بتسليم هذه البيوت خلال شهر حزيران (يونيو) المقبل. وتتميز هذه البيوت بخاصية التحكم بها مركزياً عبر محطة واحدة فضلاً عن امكانية تحكم صاحب المنزل بكافة الاجهزة الموجودة فيه مثل الستائر والتلفزيون والفيديو ونظام الامن والإضاءة والمكيفات عبر الهاتف المتحرك او الانترنت من اي منطقة في العالم.

وعن تقنية البيوت الذكية اوردت الشركة «تعتبر البيوت الذكية بوابة المستقبل لشركات التطوير العقاري حيث بدأ هذا النوع من البيوت ينتشر وبشكل كبير في العالم والمنطقة. وقد كنا في «يو تي للتقنية» من السباقين في توفير هذه الحلول للمطورين العقاريين.

اختتام مرحلتي البيع الأوليين في «بيت مسك» وأقبال لافت من اللبنانيين على التمكك



نبيل أبو جوده

بيت مسك

اعلنت شركة RENAISSANCE عن بيع الجزء الأكبر من الوحدات السكنية التي طرحت في المرحلة الثانية من مشروع بيت مسك الواقع في المتن الشمالي، والتي بلغ عددها ٦٠ وحدة سكنية تضاف إلى الوحدات الـ ٨٧ التي أنجز بيعها في المرحلة الأولى من المشروع.

ويتوزع إجمالي الوحدات السكنية المباعة لغاية اليوم بين فلل وشقق سكنية وتتراوح مساحتها ما بين ٢٠٠ و ٤٠٠ متر مربع بحسب نوعها، أمّا تسليمها فيبدأ في كانون الأول ٢٠١٢.

ومع إنتهاء المرحلتين الأولى والثانية من البيع بسرعة قياسية، لفتت الشركة إلى واقع

ارتفاع نسبة اللبنانيين الذين تملّكوا ضمن مشروع بيت مسك، وهي نسبة وصلت إلى حد الـ ٨٥ في المئة من المالكين بعد الإنتهاء من المرحلة الثانية، وعزت الشركة السبب إلى كونه دليلاً على العافية الإقتصادية وحالة الاستقرار التي يشهدها البلد والتي تحفّز اللبنانيين على التملك في أرضهم، إلى جانب تطكّش اللبناني إلى روح القرية النموذجية اللبنانية والطبيعة الحرجية التي يجدها فيها في بيت مسك.

ومع بدء أشغال البناء رسمياً في المشروع، تمّ انجاز المشتل الزراعي في بيت مسك الذي صُمّم ليضمّ آلاف الأشجار التي ستنمو داخل المشتل حتى تبلغ الحجم المناسب وتزرع بعدها على أرض المشروع للحفاظ على طبيعته الحرجية. وتأتي هذه الخطوة ضمن مسار التنمية المستدامة الذي يتبعه المشروع تماشياً مع الظروف المناخية المتغيرة التي تسود العالم، كما ستليها خطوات أخرى منها استخدام تكنولوجيا الألياف الضوئية، الانارة على الطاقة الشمسية، الحدّ من فقدان الحرارة من خلال وسائل البناء الحديثة، بالإضافة الى اعتماد أنظمة فرز النفايات لإعادة التدوير واناقد الموارد، ومعالجة مياه الصرف الصحي، واستخدام السيارات الهجينة، وغيرها من التقنيات الملائمة بيئياً وذلك في سبيل تحسين نوعية الحياة لدى القاطنين في المشروع.

إنجاز تعرض محفظة مشاريعها العقارية في «ريستاتكس ٢٠١٠»

من المقرر ان تعرض «إنجاز للتطوير العمراني» إحدى الشركات الرائدة في مجال التطوير والاستثمار والتسويق والخدمات العقارية في السعودية محفظة مشاريعها العقارية الشاملة في معرض الرياض الثالث عشر للعقارات والتطوير العمراني «ريستاتكس ٢٠١٠» RESTATEX الذي سيقام بين ٩ و ١٢ أيار (مايو).



عمر القاضي

INJAZ

وأوضح العضو المنتدب للشركة **عمر القاضي** «يحتاج قطاع العقارات المحلي الى بناء ما يقارب ٢٥٠ ألف وحدة سكنية سنوياً على مدى السنوات الخمس المقبلة وذلك لمواكبة الطلب المتزايد، ما يضمن استمرار الدور الهام الذي تلعبه العقارات السكنية في نمو وتميز القطاع العقاري المحلي. وقد عملنا خلال السنوات الأربع الماضية على تطوير قدرات وامكانيات الشركة من خلال المشاركة في مختلف نشاطات القطاع العقاري. وبشكل معرض ريستاتكس منصة مثالية لنا لتسليط الضوء على مساهماتنا في القطاع العقاري السعودي وعقد شراكات إقليمية ودولية جديدة».

ومن المتوقع ان يتم بناء ما يقارب ١,٥ مليون وحدة سكنية في السعودية بحلول سنة ٢٠١٥ لاستيعاب النمو المطرد في عدد السكان.

اتفاقيات بين فيرمونت رافلز وفويجر والديار والعقارية

الوليد بن طلال: تحالف استراتيجي يمهّد لمشاريع مستقبلية

رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة الأمير **الوليد بن طلال** علق بالقول «انه تحالف استراتيجي بين شركة المملكة ودولة قطر يمهّد الطريق لمشاريع مستقبلية مختلفة»، مرحباً بكل من فويجر والديار القطرية كشركاء جدد استراتيجيين في فيرمونت رافلز حيث ان استثمارهم المادي الكبير فيها يؤكد على قوة اسمها وامكانياتها الإدارية وريادتها عالمياً.

وفي سياق آخر حضر الأمير **الوليد** حفل عشاء اتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي ٢٠١٠ «أفاق ٣٠ عاماً



اجتماع مجلس ادارة شركة المملكة القابضة

جديدة» مع صاحب السمو الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** أمير دولة قطر وفخامة رئيس الجمهورية اللبنانية **العماد ميشال سليمان** ورئيس الوزراء ووزير خارجية دولة قطر **سمو الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** يوم الثلاثاء الموافق ٦ نيسان (ابريل) الماضي في عاصمة دولة قطر، واقيم الحفل تحت رعاية سمو الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني**.

أعلنت شركة المملكة القابضة عن إبرام اتفاقيات عدة بين كل من شركة فيرمونت رافلز القابضة الدولية للفنادق وشركة فويجر وشركاه المحدودة وشركة الديار القطرية للاستثمارات الفندقية والعقارية المحدودة.

وقد تضمن الاتفاق استحواذ فويجر على ٤٠ في المئة من شركة فيرمونت رافلز مقابل مبلغ نقدي واعتبارات أخرى. كما وافقت شركة الديار القطرية على إعطاء عقود إدارة

مستقبلية لفنادق سوف يتم تحديدها لتصبح إما فيرمونت أو رافلز أو سويس هوتلز.

وبالإضافة فإن شركة الديار القطرية ستقوم بالتعاون مع كل من ملاك الأسهم وفيرمونت رافلز في مجال إدارة الفنادق العالمية عندما تتوفر الفرص المناسبة في المستقبل.

ماجد الحقييل (رافال - RAFAL) :

نعول على الأنظمة الراعية لقطاع العقار السعودي والمنتظر صدورها قريباً

تأسست شركة رافال RAFAL في الرياض - السعودية نهاية ٢٠٠٧ من قبل شركات قيادية عريقة بخبراتها، وذلك بهدف تطوير مشاريع عمرانية وعقارية متميزة تقدم للعملاء والمستثمرين الفرصة الحقيقية للسكن بأسلوب متميز.

الرئيس التنفيذي ماجد الحقييل اعتبر ان الأزمة العالمية شكلت حافزاً للشركة للإسراع في تنفيذ مشاريعها وفرصة لدراسة السوق في شكل أكبر. وشدد على عدم حصر المشاريع في مدينة الرياض، عارضاً للمشكلات التي يتعرض لها سوق العقار السعودي واحجام المصارف عن عمليات تمويل المطورين والمشاريع ذات الأخطار العالية، معولاً على الأنظمة الراعية لقطاع العقار السعودي، والمنتظر صدورها قريباً.



أما المصارف فقد أضحت هي الأخرى أكثر تشدداً وتحفظاً وانتقائية في التمويل، مازجة بين تمويل المشروع ومدى شهرة صاحبه، مع ابتعادها طبعاً عن عمليات التمويل ذات الأخطار العالية مثل المشاريع البعيدة عن المدن أو التي تشهد منافسة حادة.

أما بالنسبة الى RAFAL فلم تلمس أي تردد من المصارف في تمويل مشاريعها، وهذا دليل على أهمية وجود مشاريعها.

عودة الى الأسس

■ في رأيكم ما هي الدروس التي علمتنا إياها الأزمة المالية العالمية؟

– شهدت السنوات العشر الأخيرة نمواً وتطوراً سريعين في الاقتصادات كافة، بدأ مع تطور تكنولوجيا الاتصالات بحيث أصبحت المعلومات سريعة الوصول الى الأفراد، الأمر الذي أثر في طريقة تعاملنا مع الحدث.

وكل ذلك انعكس على المنتجات وأسعارها كما على رغبة الناس في تحقيق الربح السريع، ما أدى الى الابتعاد عن الدورة الاقتصادية الطبيعية، ولكن جاءت الأزمة المالية العالمية، لتعيد الناس الى الأسس الاقتصادية الحقيقية مثل العرض والطلب والقدرة الشرائية والقدرة الإنتاجية.

أنظمة تصدر قريباً

■ هل من مطالب معينة في ما خص التنظيم العقاري في المملكة؟

– لا يزال سوق العقار بالمملكة العربية في بداياته، وبالتالي لم يخضع بعد لقوانين وأنظمة راعية، لكن ثمة أنظمة جديدة يجري العمل على إطلاقها، كنظام الرهن العقاري ونظام البيع على الخريطة.

هذا ولا شك في ان أي نظام جديد سيكون له مزايا وعيوب، والناس في حاجة الى وقت للتأقلم معه، ونتمنى في هذا الإطار ان تساهم القوانين وعمليات التنظيم في تقدم القطاع والسوق على السواء.

رواد الجودة العقارية

■ كيف تقومون أداءكم في السوق السعودي؟

– تهدف سياسة الشركة الى ان تصبح رواد الجودة العقارية، ذلك لأننا نؤمن بأن التطوير العقاري يقوم على المصداقية، وهذه الأخيرة تعتمد على عناصر ثلاثة هي: الوقت، الجودة والتكلفة.

في هذا السياق، حازت الشركة مؤخراً على تقييمات عديدة تثبت ثقة السوق بشقيه المؤسساتي والفردى بها وبالمعايير التي تعتمدها.

■ هل من مشاريع جديدة تخططون لها؟

– نتمنى ان يشكل البرج الذي سنبداً به قريباً، قيمة مضافة لمدينة الرياض. ونخطط لمشروعين سكنيين سنعلن عنهما خلال ثلاثة أشهر، أحدهما في الرياض والآخر في المنطقة الشرقية.

ونتمنى ان تكون ٢٠١٠ امتداداً لنجاح «رافال» وعودة الثقة الى السوق السعودي على مستويي المصارف والأعمال. ■

تأثير إيجابي للأزمة

■ في رأيكم كيف انعكست الأزمة المالية العالمية على السوق السعودي؟

– لم تؤثر الأزمة المالية في شكل كبير على سوق المملكة العربية السعودية، لأن الأخيرة لم تكن من الدول النشطة لجهة المشاريع العقارية، سكنية كانت أم تجارية. لكن بالمقابل، انعكس التأثير المالي بالأزمة على مدى رغبة المصارف في مشاركة قطاع التطوير العقاري خطوات متقدمة، الأمر الذي أدى الى تأجيل عدد من المشاريع العقارية.

في سياق آخر، يعتبر الإيجار مقياساً طويلاً للأمد لوجود أزمة أو غيابها.

وفي المملكة، فإن قطاع تأجير الوحدات السكنية الذي يشكل حوالي ٧٥ في المئة من السوق العقاري عموماً، شهد ارتفاعاً في الأسعار بحدود ٣٠ الى ٤٠ في المئة خلال فترة الأزمة. وهذا دليل على ان الطلب موجود بقوة إنما العرض متراجع، وقد وسع الفجوة بينهما تأخر المباشرة بالمشاريع المخطط لها.

استراتيجية عدم التهور

■ هل دفعتمكم الأزمة الى تغيير استراتيجية عملكم؟

– انطلقت الشركة منذ حوالي العام ونصف العام مترافقة مع الأزمة، إلا ان الأخيرة انعكست ايجاباً علينا، بحيث شكلت حافزاً لنا للإسراع بتنفيذ مشاريعنا. كما شكلت فرصة لدراسة السوق في شكل أكبر، اذ ان استراتيجية الشركة تقوم على عدم الاندفاع والتهور نحو المشاريع التي لا نملك القدرة على إنجازها.

■ هل لنا بلمحة عن مشاريع الشركة؟

– نعمل حالياً على مشروعين، الأول عبارة عن ضاحية سكنية تصل تكلفتها الى نحو ١٥٥ مليون دولار، وقد أصبحنا في مراحله النهائية وسنبداً بتسليمه الى العملاء في وقت قريب.

أما المشروع الثاني، فهو عبارة عن برج بعلو ٦٢ طبقة. ويتألف من فندق، وشقق سكنية فاخرة هي الأولى من نوعها في مدينة الرياض، إضافة الى مكاتب فاخرة وسوق، وسنبداً العمل في هذا البرج قريباً جداً.

■ هل تنوون التوسع خارج مدينة الرياض واستطردا خارج المملكة؟

– سيكون تركيزنا خلال السنوات المقبلة على سوق المملكة فقط، ولكن لن تكون مشاريعنا محصورة في الرياض.

الأسعار الى ارتفاع

■ في رأيكم هل تأثرت أسعار العقارات في المملكة بالأزمة؟

– للأسف، ارتفعت أسعار الأراضي الصالحة لقيام المشاريع السكنية بحدود ٣٠ الى ٣٥ في المئة، أما تكلفة البناء فارتفعت بنسبة ٥ في المئة حداً أقصى وكل هذا انعكس على أسعار الوحدات السكنية التي ارتفعت بدورها.

■ هل عانى قطاع العقار السعودي من مشكلات في التمويل في ظل الأزمة المالية؟

– مشكلة السوق السعودي هي في البيع على الخريطة واعتماد الشركات على تمويلات الشارين، الأمر الذي أصبح صعباً بسبب الأزمة.

الوزير عبود يفتتح معرض العقارات في البريستول



من اليمين: يونغ هالي، كريم حجار وسامر حجار



من اليمين: جورج، انطونيو، صافي واسعد بداوي وري زيلع



من اليمين: مالك وحسن قرنفل وشارل عواد



ايمن السنيوره يشرح تفاصيل احد مشاريعه



من اليسار: فؤاد عون، جورج فياض ولارا نكد



جناح شركة مانوكيان

افتتح وزير السياحة فادي عبود معرض العقارات تحت اسم PROPERTY REAL ESTATE EXHIBITION في فندق البريستول، وذلك بحضور حشد كبير من الزائرين وفي مقدمهم صحفيون عالميون ومحليون، إضافة الى الزائرين العرب والأجانب، الذين أبدوا إعجابهم بما حواه المعرض من صناعة فنية متقنة في حقل العقارات اللبنانية.



نزهة الخوري في جناح MERCURY



روجيه تابت وعقيلته

أيمن السنيورة (شركة برو سرفيسز PRO SERVICES):

لا خوف من فقدان قيمة مشاريعنا في حال وقوع أزمة عقارية

نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة برو سرفيسز PRO SERVICES للتسويق العقاري ومدير عام شركة ASAM للاستشارات الهندسية وإدارة المشاريع المهندس أيمن السنيورة قدم لمحة عن مشروع «الأشرفية ٤٧٤٨» ومواصفاته المتميزة والمتوقع إنجازه نهاية ٢٠١٣ بتكلفة ١٠٠ مليون دولار، وعن مشروع «شمس بيروت» المتوقع إنجازه هذا العام، مبدئياً عدم تخوفه من فقدان مثل هذه المشاريع قيمتها في حال وقوع أزمة عقارية نظراً لأسعارها المدروسة وتوجهها إلى الفئة المتوسطة.



تمويل من بنك الموارد

■ من هي الجهات المشرفة على تنفيذ المشروع وما هي كلفته المقدرة؟
- تعود ملكية المشروع إلى شركة الأشرفية ٤٧٤٨ التي أسست لتنفيذ تحت الاسم نفسه بالتعاون مع شركة الموارد العقارية. ويقوم بنك الموارد بتمويل المشروع والعملاء الراغبين بشراء الوحدات السكنية فيه. كما يشترك في المشروع شركة CIVI-ARCH كممثل للمالك وشركة ASAM كمدير للمشروع، ويعود التصميم والإشراف الفني على المشروع لشركة ERGA للاستشارات الهندسية.

أما الكلفة الإجمالية للمشروع فقد تصل إلى ١٠٠ مليون دولار أميركي.

■ هل تعرضون مشاريع أخرى إلى جانب مشروعكم الرئيسي؟

- إلى جانب مشروع «الأشرفية ٤٧٤٨» نعرض عدة مشاريع منها مشروع مطل القمر في فالوغا ومشروع نسيم بعبدات في مار موسى ومبنى الصبّاح في الرملة البيضاء في بيروت. كما نعرض على المهتمين والعملاء إعادة بيع وحدات مشروع SAIFI VILLAGE II في وسط بيروت ومشروع شمس بيروت حيث لا تزال الأسعار جاذبة للاستثمار. كما تتولى شركة برو سرفيسز التسويق الحضري في لبنان لعدة مشاريع مميزة في مصر منها مشروع غاردينيا سبرينغز وغاردينيا بارك ٢ ومشروع الكنانة.

مشاريع محافظة على قيمتها

■ هل تتخوفون من تراجع قيمة مشاريعكم في حال حدوث أزمة كما حصل في دبي؟

- الأسعار في مشاريعنا قريبة من أسعار السوق إن لم نقل دونها، خاصة الكبرى منها، فمعدل المتر المربع في شمس بيروت والأشرفية ٤٧٤٨ هو حوالي ٢٠٠٠ و ٢٥٠٠ دولار أميركي وهو سعر جيد مقارنة مع كلفة البناء والأرض. لذا في حال وقوع أي أزمة عقارية لا سمح الله أو زيادة كبيرة في العرض فسنبقى على تفاؤلنا بأن تحافظ مشاريعنا على قيمتها نظراً إلى أسعارها المدروسة وتوجهها إلى الفئة ذات الدخل المتوسط من المجتمع. ■

الأشرفية ٤٧٤٨

■ ما هي أبرز المشاريع التي قدمتموها خلال فعاليات معرض العقار في البريستول؟

- أبرز مشاريعنا في هذا المعرض هو «الأشرفية ٤٧٤٨» وهو عبارة عن ثلاثة أبراج سكنية تتضمن ٢٧٠ وحدة سكنية تتراوح مساحاتها بين ١٨٥ إلى ٣٩٠ متراً مربعاً مع شقة دوبلكس بمساحة ٥٠٠ متر مربع. ويقع المشروع على طريق مواز للطريق السريع الذي يربط منطقة الكرنتينا بالحازمية غرب نهر بيروت، ويشغل أرضاً مساحتها ١٣ ألف متر مربع. يتميز المشروع بتضمنه مساحات خضراء وملاعب ونادياً رياضياً ومساح ومواقف للسيارات تحت الأرض إلى جانب الخدمات الأساسية الأخرى.

ونستهدف من خلال هذا المشروع الشريحة المتوسطة، إذ أن الأسعار مناسبة تماماً لمساحات الشقق المتنوعة، كما نقدّم بالتعاون مع بنك الموارد صيغة لتمويل عمليات الشراء للراغبين في ذلك بحيث يتم تأخير ٦٥ في المئة من قيمة الوحدة السكنية ليتم تسديدها في نهاية ٢٠١٣ من دون أية زيادة على قيمة الشقة وبدون فائدة.

بيع ٦٠ في المئة

■ هل لنا بلمحة عن أسعار الوحدات السكنية في المشروع وموعد التسليم؟

- عند إطلاق المشروع كان سعر المتر المربع يبدأ بـ ١٦٠٠ دولار أميركي ثم ما لبث أن ارتفع على مراحل ليصل إلى ٢٠٠٠ دولار حالياً ونتوقع أن يزيد. وقد تقبل المشترون هذه الزيادة، وشهدنا إقبلاً متزايداً على المشروع. وقد أتمنا بيع وحجز ما يزيد عن ٦٠ في المئة من المشروع خلال فترة تسعة أشهر فقط.

أما التسليم فمن المتوقع أن ينتهي العمل في المشروع نهاية عام ٢٠١٣.

سعد الشويب: اعتراضات الجهات الرقابية وراء توقف بعض المشاريع النفطية



أوضح الرئيس التنفيذي لمؤسسة البترول الكويتية سعد الشويب في منتدى الكويت الرابع للشفافية، أن بعض الجهات الرقابية ومنها ديوان المحاسبة وراء توقف بعض مشاريع القطاع النفطي. ورداً على سؤال حول تخصيص القطاع النفطي قال الشويب أن المؤسسة ارتأت في تخصيصها لبعض القطاعات تشغيلاً للقطاع الخاص وحرصاً منها على تواجيد شباب كويتي في ذلك القطاع الحيوي.

تطوير قطاع النفط الليبي بتكلفة ١٥ مليار دولار



شكري غانم
مؤسسة النفط الليبية

أعلن رئيس مؤسسة النفط الليبية شكري غانم أن ليبيا قررت تخصيص ١٥ مليار دولار لتطوير قطاعها النفطي من أجل زيادة القدرة الإنتاجية، موضحاً أن ثمة خطة طموحة لتطوير الحقول ولمزيد من الاستكشافات النفطية من أجل زيادة القدرة الإنتاجية إلى نحو مليوني برميل يومياً. ولا تنتج ليبيا حالياً سوى ١,٥ مليون برميل عملاً بالحصصة التي حددتها لها منظمة الدول المصدرة للنفط أوبك.

انسحاب كونوكو فيليبس من مشروع مصفاة ينبع

أعلنت شركة أرامكو السعودية عن انسحاب شركة كونوكو فيليبس الأمريكية من مشروع مصفاة ينبع المخصصة للتصدير، وقالت إنها تدرس الخيارات المتاحة لمواصلة تنفيذ مشروع المصفاة والارتقاء بربحيته إلى مستويات أعلى. وكان من المقرر بناء المصفاة المزمعة في مدينة ينبع الصناعية وأن تبلغ طاقتها التكريرية ٤٠٠ ألف برميل يومياً. وأفصح الشركة أنها تلقت إخطاراً خطياً رسمياً من شركة (كونوكو فيليبس) برغبتها في الانسحاب من مشروع مصفاة التصدير الجديدة المقرر إقامتها في ينبع على الساحل الغربي للمملكة على البحر الأحمر.

رويال دتش شل تجهز لأضخم مشروع لتسييل الغاز في قطر بتكلفة ١٩ مليار دولار

تجهز شركة رويال دتش شل على قدم وساق لمشروع «لؤلؤة لتحويل الغاز إلى سائل» في رأس لفان - قطر بتكلفة ١٩ مليار دولار. ويعد المشروع أكثر المشروعات كلفة في القودو التنظيف في تاريخ صناعة الطاقة. وتوقعت مصادر مراقبة أن يدر هذا المشروع أرباحاً طائلة، خصوصاً أن تخمة المعروض العالمي قد دفعت بأسعار الغاز الطبيعي إلى الانخفاض والقدرة على تحويل الغاز إلى منتجات بترولية بينما سعر الخام فوق ٨٠ دولاراً للبرميل سوف تدر أرباحاً طائلة على شل وقطر عندما يبدأ المشروع الإنتاج في العام المقبل. ولم يسبق لأحد أن قام ببناء مثل هذا المشروع العملاق لتسييل الغاز الطبيعي، خصوصاً أن التكنولوجيا فيه باهظة التكلفة وتتطلب كميات ضخمة من الطاقة لإتمام عملية التحويل.

المشرق للضمان وإعادة الضمان ش.م.ل دعوة

يتشرف مجلس إدارة شركة المشرق للضمان وإعادة الضمان ش.م.ل. بدعوة المساهمين لحضور الجمعية العمومية العادية التي ستعقد في تمام الساعة الثانية من بعد ظهر نهار الأربعاء الواقع فيه ٩ حزيران ٢٠١٠ وذلك في مركز الشركة الكائن في انطلياس - الرابية الطريق العام ملك الشركة وذلك للبحث بجدول الأعمال التالي:

- ١- الاطلاع على تقرير مجلس الإدارة وتقرير مفوضي المراقبة العام والخاص وحساب الجردة والميزانية وحساب الأرباح والخسائر العائدة لعام ٢٠٠٩ والمصادقة عليها.
- ٢- منح رئيس وأعضاء مجلس الإدارة براءة الذمة.
- ٣- تعيين مفوضي مراقبة وتحديد انعابهم لعام ٢٠١٠.
- ٤- منح رئيس وأعضاء مجلس الإدارة الصلاحيات المنصوص عليها بالمادتين ١٥٨ و ١٥٩ من قانون التجارة.
- ٥- انتخاب أعضاء مجلس الإدارة.
- ٦- أمور متفرقة.

يمكن للمساهمين الاطلاع في مركز الشركة على جدول الجردة والميزانية وحساب الأرباح والخسائر وقائمة المساهمين وتقرير مجلس الإدارة وتقرير مفوضي المراقبة في الخامسة عشر يوماً السابقة لانعقاد الجمعية.

يرجى من حضرات المساهمين الراغبين بالحضور اثبات صفتهم لدى أمانة السر قبل موعد انعقاد الجلسة مصحوبين بالمستندات الثبوتية .
مجلس الإدارة

الرئيس السوري يدشن معمل غاز بطاقة ٢,٥ مليون متر مكعب يومياً

دشن الرئيس السوري بشار الأسد الشهر الماضي معمل غاز أيبلا في حمص بطاقة انتاجية تبلغ ٢,٥ مليون متر مكعب يومياً. ودخل المعمل على خط الإنتاج منذ أكثر من شهر تقريباً. وقالت المؤسسة العامة للبترول السورية أن شركة بتروكندا المالكة للمشروع أنهت العمل فيه خلال أقل من سنتين. ويعتبر معمل غاز أيبلا الثاني من أصل أربعة معامل ستدخل الإنتاج في منطقة الفرقلس (قرب حمص). وأقامت شركة بتروكندا الشريكة للحكومة السورية المعمل لاستثمار الغاز المنتج من حقلي الشاعر والشريفة باستطاعة تصميمية يومية تبلغ ٢,٢ مليوني متر مكعب من الغاز النظيف و ٨٥ طناً من الغاز المنزلي، والفي برميل من المكثفات. ووصل إنتاج سوريا من الغاز بداية العام الحالي إلى ٢٥ مليون متر مكعب يومياً ينتج منه غاز نظيف ما بين ١٨ و ١٩ مليون متر مكعب يومياً. كما يتم استيراد كمية ٢,٥ مليوني متر مكعب في اليوم من الغاز المصري.

«المدير» ادوار ابو جوده رئيسا للبلدية



من اليمين: طارق ادوار الحجل، ايلي ابو جوده، موريس جرجس ابو جوده، نجيب ادوار يونس، ريمون يوسف عطيه، جورج امين هاشم، كريم شحاده الحجل، فايز سليمان ابو جوده، طوني شبلي ابو جوده، ادوارد جرجس ابو جوده، ادمون خليل الحجل، جاك اسعد ابو جوده، توفيق جورج ابو جوده، يوسف محبوب الملاح، روكز موريس ابو جوده، فادي مارون جرجس ابو جوده وهشام كنج

في جو راق وحماسي اعلن ادوار ابو جوده رئيس بلدية جل الديب ونائب رئيس اتحاد بلديات المتن اسماء اعضاء لائحته للانتخابات البلدية التي تجري في ٢ ايار (مايو) ٢٠١٠.

كانت حديقة المنزل الفسيحة التي عقد فيها المؤتمر الصحفي لاعلان الاسماء في قمة الترتيب، وكانت الطاولات التي اصطفت لتتسع لجميع اعضاء اللائحة والمخاتير كافية ومريحة، فالمدير وهو اللقب المحبب للعزيز ادوار لا يقبل الغلط، فكما ادار مديرية



ادوار ابو جوده يتلو اسماء اعضاء لائحته ويقرأ برنامجها الانتخابي الانمائي الاخضر

الهايف يوم كان مديرا عاما لها بكل دقة، يدير كل الاعمال التي استلمها بعد تقاعده: - نائب المدير العام للبنك اللبناني الكندي ومدير فرع جل الديب اكبر الفروع - رئيس بلدية جل الديب ونائب رئيس اتحاد بلديات المتن. بصوت مدوّن وجاذب اذاع اسماء اعضاء لائحته وبرنامج عملها، وقد حظي بالتصفيق الذي كان يتوقعه، فهو عرف كيف يختار رفاهه من عائلات جل الديب ذات الاوزان المرجحة. قد تصدر المجلة قبل اذاعة نتائج الانتخابات فالذي نقوله هنا، سنقوله في حال نجحت اللائحة ام لا.



الحضور الاعلامي مع عدد من المؤيدين

د. فادي قمير :

هيئة الاغاثة لم تدفع للشركة الصينية لاستكمال بناء السد التحويلي على نهر العاصي

والسياسيون عطّلوا تنفيذ الخطة العشرية لبناء السدود

تأخير بناء السدود يرفع تكلفتها الى ملياري دولار

خلال مقابلة تلفزيونية تحدث الدكتور فادي قمير المدير العام للموارد في وزارة الطاقة بجرأة غير معهودة لدى كبار المدراء العاميين، واتهم السياسيين بإهدار مليارات من الامتار المكعبة من المياه وتركها تصب في البحر المتوسط. وقال الدكتور قمير ان الخطة العشرية التي اعدّها كان يفترض ان تطبق بحلول العام



٢٠١٠ وبكلفة لا تتجاوز ٨٠٠ مليون دولار اميركي لعشرين سدا.

اما اليوم، وبعد ارتفاع اسعار المواد الاولية فإن تكلفة تنفيذها باتت تناهز ٢ ملياري دولار اميركي. وقال ان لبنان هو الدولة الوحيدة التي لم تبني سدودا في المنطقة ففي سوريا اكثّر من مئتي سد، وفي قبرص ٦٠ سدا، وفي تركيا مئات السدود واهمها سد اتاتورك. وقال ان الدول الثلاث مهددة بالزلازل، وقد تعرضت لزلازل مدمرة الا ان السدود المبنية فيها لم تتأثر.

ولذا، فإن تذرّع بعض السياسيين بعدم بناء سد اليمونة بسري لكونه يقع على فالق زلزالي هزّته. فبناء السدود يخضع لقواعد علمية ويدعم بطرق تتكفل بصمودها في وجه الزلازل.

عيب ان تواجه خطتنا العشرية بشتائم ومزاعم لا تستند الى اي علم او منطق

واسف للحملة المعيبة التي قادتها احدى الصحف اليومية الكبيرة ضد وزارة الطاقة بشأن سد بسري وقال: عيب ان يواجه العلم بشتائم ومزاعم لا تستند الى اي علم او واقع.

وقال ان اسرائيل ضربت السد التحويلي الذي كنا نبنيه على نهر العاصي. والشركة الصينية توقفت عن استكمالها لان هيئة الاغاثة لم تمدّها بالمال المستحق لها، علما بأن الهيئة المشار اليها هي التي تسلمت المساعدات المالية العربية وكلفت بإنفاقها على اصلاح الاضرار التي الحقها الاعتداء الاسرائيلي بلبنان.

وتساءل الدكتور قمير عن سبب عدم انتهاء العمل بسد بريسا الى الآن بعد ثماني سنوات من مباشرة العمل به، نافيا ما يشاع عن عدم قدرته على تجميع المياه، موضحا ان الهندسة الموضوعية للسد تحدد آلية تجميع المياه بطريقة حديثة وعلمية.

وفيما لفت الى وجود مهندسين كبار انجزوا مشروع سد شبروح ولا يزالوا قيمين عليه، وكتبوا استراتيجية المياه في البحر الابيض المتوسط، قال: تم تخزين ٩ ملايين متر مكعب من المياه سنويا في سد شبروح، وقدرة المحطة في كعب السد تدر نحو ٦٠ الف متر مكعب يوميا، فالمحطة تعمل وتديرها مؤسسة مياه بيروت وجبل لبنان وهي تؤمن نحو ٣٠ او ٣٥ الف متر مكعب من المياه يوميا.

وفي حين اشار الى ان سد بسري من اهم السدود التي سيرها لبنان في احد الايام اعلن ان سد الدامور شهد نزاعا كبيرا في اول حكومات الرئيس سليم الحص. وكان موقف الوزارة آنذاك ان يقام سد الدامور بقيمة تخزينية ٣٠ مليون متر مكعب من المياه تقريبا في اتجاه جسر القاضي، واكد ان لا خوف على السدود من الزلازل، لانها محكمة البناء ومدروسة.

لبنان والعراق مصبان للأدوية الفاسدة



د. محمد خليفة
وزير الصحة

عزا وزير الصحة د. محمد خليفة كشف مستوعب الادوية الباكستانية «الفاسد» الى ملاحقة الجهات الامنية التي كانت تتابع الموضوع بجدية لا سيما قائد الجيش جان قهوجي. وكانت معلومات «البيان الاقتصادية» تفيد بأن القوى الامنية في المرفأ هي التي ساورها الشك بمضمون المستوعب وبعد كشفها عليه بطريقة ذكية جدا، عثرت على العبوات التي احتوت على الادوية المهربة الفاسدة.

الوزير خليفة بعد ان روى في مؤتمر صحفي كيفية ادخال الادوية موضوع الفضيحة في آذار ٢٠٠٩ وترحيلها بعد تغريم المستورد بعقوبة مادية رمزية (سنة ملايين ليرة) وكيف احتفظ بها المستورد في قبرص ثم عاد بها ذاتها الى المنطقة الحرة في مرفأ بيروت حيث شاركت الجمارك والقوى الامنية بالكتشافها، اوصى بترحيلها مجددا وعلى حساب المستورد.

ولم «يقبض» الوزير خليفة زعم المستورد بأن المستوعب أعد ليرسل الى العراق وتساعل أحد المراقبين لهذه العملية القذرة إذا كان العراق قد تحول الى مصب للأدوية الفاسدة أيضاً؟

الى ذلك لفت خليفة الى الثغرات التي تحدثها المادة ٨٠ من القانون الذي اقره مجلس النواب منعا للاحتكارات، فهي وان كانت جيدة نظريا اثبتت عدم جدواها تطبيقيا لا سيما انها ادت الى زيادة التهريب ونقلت الاحتكار من المستوردين الى اصحاب الصيدليات بحيث باتوا يفتحون اعتمادات مصرفية تكفل لهم الحصول على ٥٠ في المئة من الحسم على الادوية بدل ان يستفيد منه المواطن. وبناء عليه سيقوم خليفة بتخفيض اسعار الادوية الاساسية لا سيما تلك التي تعالج القلب والدهون والسكري بنسبة ٢٠ في المئة، مؤكدا ان الشركات التي لن تلتزم سيتم اخراجها من البلاد او محاكمتها، ومطالبها النواب بإعادة النظر في القانون.

تخمين سهم يرزي كلوب بـ ١٣ ألف دولار

قرر القاضي المشرف على اتحاد الدائنين في تقيسة احمد احسان الداعوق بيع السهمين العائدين للمفلس في شركة يرزي كلوب بالمزاد العلني بالسعر الذي تم تخمينه من قبل الخبير فرنسوا عبدالله بقيمة ١٣ ألف دولار للسهم الواحد. وفي حال طرأ زيادة على الثمن من جراء المزايدة تودع في صندوق المحكمة.

شهر افلاس تاجر في البقاع

أصدرت محكمة الدرجة الأولى في البقاع الغرفة الابتدائية النازرة بالدعاوى العائدة لصلاحيات محكمة بعلبك حكماً بإعلان إفلاس التاجر نزيه أسعد فخري لعدم سداد ديونه بدءاً من ١٦/٦/٢٠٠٨. وعيّنت المحامي أسعد الياس حداد وكيلاً للتقليسة.

شهر افلاس شركة تكمو اندستري

اعلنت محكمة الاستئناف المدنية في جبل لبنان النازرة في القضايا الافلاسية شهر افلاس شركة الشرق الاوسط الفنية للتجهيزات الصناعية «تكمو اندستري» ش.م.ل. وحددت تاريخ توقفها عن الدفع في ٧/١/٢٠٠٨. وفي تاريخ لاحق صدر عن محكمة الافلاس في جبل لبنان قرار بتعيين رئيس المحكمة القاضي جمال عبدالله قاضيا مشرفا على التقليسة والمحامي سمير ثابت وكيلا لها.

الوزير فادي عبود: التعدي حاصل على الانسان وعلى الاملاك البحرية

رد وزير السياحة فادي عبود على سؤال صحفي حول وضع المسابح والرقابة عليها للاحية حصر الدخول اليها بالميسورين: أنا أسف ان اقول ان هذا الموضوع ليس من صلاحية وزارة السياحة، باستثناء الاستثمار السياحي، الانني اود ان اقول ان التعدي الحاصل هو ليس فقط على الاملاك البحرية، بل على حق الانسان في هذا البلد، واذا اردت الدخول في هذا الموضوع فإن اصحاب المسابح



سيفتحون معركة مناطقية او طائفية، مع العلم انه في معظم دول العالم من فرنسا الى اليونان الى قبرص الى اسبانيا الشواطئ مفتوحة امام كل الناس، هذا الموضوع يجب ان يبحثه مجلس الوزراء ويصدر قرارا يعتبر فيه انه لا يحق لاحد ان يمنع الناس من ارتياد الشواطئ، بإمكان صاحب المسبح ان لا يقدم مقعدا او طاولة، لكنه لا يمكنه منع الناس من التمتع بمياه البحر، ولا اخفي سرا لقد حضر معظم اصحاب المسابح وطلبوا مني عدم اثاره الموضوع، لانهم استثمروا ملايين الدولارات... ولكن انت استثمرت ملايين الدولارات لافتتاح مطعم وليس لمنع الناس من ارتياد البحر، فهذا الامر غير مقبول.

انطوان حبيب: اهمية مشروع الموازنة انه يزيل العبء الضريبي عن كاهل المواطنين

اشاد انطوان حبيب رئيس جمعية انماء طرابلس والميناء (احد كبار موظفي بنك بيروت) بمشروع موازنة العام ٢٠١٠ واعتبره انجازا لوزير المال ربا الحسن التي تقدمت للمرة الأولى منذ خمس سنوات بمشروع قانون موازنة تنهي الاعتماد على القاعدة الاثني عشرية، وقال: المهم ان يقر المشروع في مجلس الوزراء ومجلس النواب بعد مناقشته علميا وموضوعيا.

ورأى ان اهمية هذا المشروع تكمن بعدم زيادة العبء الضريبي على المواطن ويمكن التأكيد ان اعفاء التلاميذ من رسوم التسجيل والامتحانات في المدارس الرسمية يزيل عبئا عن كاهل اهالي التلاميذ وسط موجة ارتفاع أسعار المواد الاستهلاكية وسواها بعد ان ارتفعت اسعار النفط ارتفاعا جنونيا وكادت ان تقضي بمفاعيلها على مدخرات الطبقة العاملة.

واكد ان الاقتراح المقدم من وزيرة المال بزيادة الضريبة على الفوائد المصرفية من خمسة الى سبعة بالمئة لا اكثر، هو اقتراح عملي.

تجديد عقود ٢٥ محاميا يعاونون رئيس هيئة القضايا في وزارة العدل

صدر مرسوم رقم ٣٧١٨ جددت بموجبه عقود الوكالة للمحامين معاوني رئيس هيئة القضايا في وزارة العدل (الفرع الثاني) لمدة ستة اشهر اعتبارا من ٢٥/٣/٢٠١٠ وهنا اسماء المحامين المجدد لهم:

عبدلحود، لودي مسعود نادر، فيليب عواد، نبيه الحلبي، فادي حنين، رفيق غانم، جورج يوسف حداد، معن كنج هوشر، جرجي اسطفان، حسام شمس الدين، محمد شريم، مصباح مرزا، احمد الديماسي، نبيه الجردى، طارق العلي، عماد الوزان، جواد صفى الدين، عبد المجيد عاكوم، مريم سكافي، غسان شكور، جمال زين، لينا حداد، سمير ثابت، طانيوس ضو وحافظ جابر.

سداد ديون الدولة بسندات خزينة

اصدرت وزارة المالية سندات خزينة بقيمة تناهز ١٦ مليون دولار، تشكل اصدارا اوليا من سندات خزينة سمح لها بإصدارها لسداد ديون الدولة للمتعهدين (فروقات اسعار) بقيمة ٢٠٠ مليون دولار. تستحق السندات في سنة ٢٠١٥ وبفائدة ٦ في المئة.



المحتفى بها حياة ناصر تتسلم الدرع من سمير بدر واللواء بو ضرغم وظهر الى اليمين نائب رئيس المجلس عصام بكداش

خدمتهم بأخلاقية وإنسانية عزّ وجودها في الدولة قداًمى موظفي الدولة يكرمّون حياة ناصر

يبرز يوماً بعد آخر مدى اهتمام المجلس الوطني لقداًمى موظفي الدولة بمصالح المتقاعدين وسهره على حماية حقوقهم الخجولة ممن يعتبرونها عبئاً على مالية الدولة، بينما هي مثقلة بالضرائب التي تفرض على رواتبهم طيلة خدماتهم المحددة حتى عمر ٦٤ عاماً.

وإذ نصب لهم العداء بعض من مروا في وزارة المال طيلة السنوات السابقة وحرموهم من فارق زيادة الراتب الذي أقر لهم قبل سنوات، بحجة واهية وخبيثة، وحاولوا حرمانهم من تقديرات محدودة جداً يحصلون عليها من تعاونية الموظفين، وجد من يغار ويعطف عليهم ضمن امكانيته في وزارات أخرى معنية وفي تعاونية موظفي الدولة بالذات.

وفاء المتقاعدين لمن كانوا يسهلون لهم معاملاتهم ضمن امكانياتهم تجسّد مرة أخرى في الشهر الماضي في الحفل الذي أقامه المجلس الوطني لمتقاعدي الدولة، لتكريم السيدة

حياة ناصر الموظفة في تعاونية موظفي الدولة، بمناسبة اقتراب تقاعدها، حيث كانت خير مساعد لهم للحصول على التقديرات المعطاة لهم بشكل انساني وأخلاقي ندر وجوده في مؤسسات الدولة كافة. ونقول بكل صراحة انه لولا تعاطف مدير عام التعاونية السيد أنور ضو مع المتقاعدين أيضاً لما أزر السيدة حياة ناصر في تجاوبها مع كل معاملة محقة لكل متقاعد.

رئيس المجلس الوطني لمتقاعدي الدولة سمير بدر وأعضاء مجلس الإدارة والرئيس الفخري للمجلس اللواء محمود طي بو ضرغم كرموا السيدة حياة ناصر بحضور حشد من المتقاعدين من كافة القطاعات. وبعد ان ألقى كل من رئيس المجلس سمير بدر واللواء بو ضرغم وحياة ناصر كلمته قدم للمحتفى بها درع تقديرية قبلتها شاكرة ودامعة!

وقد أقيم بهذه المناسبة كوكتيل مميز شرب الجميع خلاله كأس المحتفى بها متمنين لها حياة تقاعدية هنيئة.

الكلمة التي ألهاها سمير بدر لشكر حياة ناصر صدرت من قلب يملؤه الحنان وكان لافتاً تخصيصه مدير عام تعاونية الموظفين أنور ضو بتنويه صادق.



من اليمين: سعيد الحاج، جورج فريحه وقوفاً، عصام بكداش، سمير بدر، حياة ناصر، اللواء الركن محمود طي بو ضرغم وألفرد دبس



من اليسار: السفير بريدي، السفير فريد سماحه، العماد ابراهيم طنوس، انطوان زخور والعميد روكز



مارسيل فرينيني قاعي بين مرغريت توفيق ومنى شحاده وعادل مدور



من اليسار: نعمة الله ربحان، د. سامي أبي طايح، د. جورج غلميه واميل الهبر

اين الغيارى على حقوق الناس ولماذا يسكتون على غلاء المحروقات؟

من بإمكانه من المسؤولين جميعاً ان يواجه غضبة الشعب على ارتفاع اسعار المحروقات اسبوعياً علماً ان سعر الصفیحة قارب الـ ٣٥ الف ليرة؟ واين هم السياسيون الذين كانوا قبل مشاركتهم في الحكم، يستنكرون وينددون بسياسة الحكومة الساكتة عن ارتفاع سعر البنزين، واين اختفى تهديدهم بالنزول الى الشارع مع الناس الغاضبين للمطالبة بوضع حد لارتفاع سعر البنزين عن طريق تخفيض الضرائب والرسوم على هذه المادة الحيوية؟ ذاكرة الناس تضعف حيناً ولكنها لا تضعف في كل حين فالذين كانوا يتجاوبون معهم عن طريق التصريحات والخطابات تغييروا عند دخولهم مغارة الحكم. ذاكرة الناس تقوى عندما تأتي الظلمة ممن ضحكوا عليهم وحولهم الى جسر للوصول الى اهدافهم!

الحسن في افتتاح المؤتمر التركي - اللبناني الاقتصادي: دور ريادي يؤديه القطاع الخاص في البلدين لتطوير مجالات التعاون



من اليمين: DENCER ALPMAN، فادي شماس، محمد علي بيهم ونسيب غبريل



من اليمين: وجيه البزري، د. جوزف طرييه، الوزير عدنان القصار، الوزيرة ريا الحسن، رفعت هيسار سيكلوغلو، الوزير فادي عيود، رفيق زنتوت ومحمد حباب



من اليمين: سعد الأزهري وعبد الحفيظ منصور



من اليسار: محمد عيتاني، ايلي زخور وفؤاد بوارشي



من اليمين: وليد علم الدين، رامي النمر وصلاح عسييران



من اليمين: محمد علي بيهم، روجيه نسناس، النائب عمار حوري، النائب تمام سلام ونبيل عيتاني



من اليمين: ديابا لشقير، وليد شيخة، نبيل الرفاعي ونجيب ابو مرعي

رأت وزيرة المال ريا الحسن ان زيارة رئيس الحكومة سعد الحريري الى تركيا شكلت محطة مهمة في مسيرة الانفتاح بين لبنان وتركيا والتي تخللها توقيع ثلاثة اتفاقات تعاون وثلاث مذكرات تفاهم في مجالات البيئة والزراعة والدفاع والنقل والصحة. كلام الوزيرة الحسن جاء خلال افتتاحها المؤتمر التركي اللبناني الاقتصادي ممثلة رئيس الحكومة سعد الحريري.

وعقد المؤتمر الذي نظّمته شركة كونفكس انترناشونال في فندق موفنيك - بيروت في حضور وزراء ونواب ورؤساء هيئات اقتصادية الى وفد من رجال الأعمال الأتراك.

وأكدت الوزيرة الحسن على الدور الريادي الذي يمكن ان يؤديه القطاع الخاص في كلا البلدين لتطوير مجالات التعاون ولا سيما ان تفعيل التبادل الاستثماري بينهما من شأنه ان يشكل ركيزة أساسية لدفع علاقاتهما قدماً.

واعتر وزير الدولة رئيس مجلس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية عدنان القصار ان الغاء تأشيرة الدخول بين لبنان وتركيا سيعزز العلاقات الثنائية بين البلدين وسينعكس بشكل إيجابي كبير على حركة التنقل بين رجال الأعمال والسياح والأفراد.

وكانت كلمة لوزير السياحة فادي عيود ولرئيس مجلس إدارة المجلس التركي - اللبناني للأعمال محمد حباب.

نداء انساني عاجل الى اهل العطاء

تلقينا من الصديق النبيل جان حجار الكتاب التالي نصه:



جان حجار المدير العام السابق لبنك بيمو والمستشار الحالي لرئيس مجلس إدارة البنك

الطفل اللبناني، المؤسسة الإنسانية التي تسعى لإيجاد مدرسة لإيواء ٦٠ تلميذاً للاستلحاق الدراسي، إضافة إلى ٥٠٠ ولد و ٢٠٠ عائلة لا معين لهم غير مؤازرة ومساعدة الخيرين ممن يكثرون مجتمعنا اللبناني الأصيل، مقيمين ومغتربين، وفي مقدمهم المجتلون مادياً أمثال المغتربين الكريمين كارلوس سليم و كارلوس غصن.

ونحن على ثقة انه لمجرد وصول نداء الأخ جان حجار الى من سقامهم سوف يتجاوبون. وهل أجمل من لذة العطاء بعد الوصول الى قمة النجاح؟.

عائلة من جميع الطوائف. وهي الآن تسعى لإيجاد مدرسة لإيواء ٦٠ تلميذاً للاستلحاق الدراسي، وهي المدرسة الوحيدة التي تقوم بهذا العمل الشاق والذي يتطلب اخصائيين متطوعين للعمل المجاني.

فهل هناك من يتجاوب ويساند هذا المشروع الذي يكلف المؤسسة ما يناهز ٥٠٠ مليون ليرة لبنانية في العام الواحد.

إنها صرخة للسادة كارلوس سليم و كارلوس غصن والمواطنين أفراداً ومؤسسات الى تلبية حاجة هذه المؤسسة كي لا يتشرد الأولاد ويصبحون بلا مدارس.

لمن يرغب المساعدة يمكن الإتصال بالمركز الرئيسي لمؤسسة دار الطفل اللبناني. أو التبرع لحسابها في المصارف التالية:

EMIRATES LEBANON BANK S.A.L.

00092 09365128249 001 86 USD

IBAN:LB16 0092 0000 9365 1282 4900 1USD

BANQUE BEMO SAL

03003273661USD

IBAN: LB21 0093 0000 0003 0032 7366 1USD

«البيان الاقتصادية» إذ ننشر رسالة الأخ جان حجار بنصها الحرفي، تأمل من أصدقائها الميسورين الاستجابة لدعوته الى مساعدة دار

الصديق العزيز انطوان زخور
رئيس مجلس الإدارة - المدير العام
مجلة البيان الاقتصادية
تحية طيبة وبعد،

لدى مطالعتي مقالكم الافتتاحي في مجلتكم الغراء (عدد ٤٦١ - تاريخ ٧/٤/٢٠١٠) تحت عنوان «بصرحة» وجدت بأننا نلتقي سوية على أكثر من درب «الإقتصاد والعمل الاجتماعي».

لقد أردت بهذا المقال ان تحرك مشاعر الذين يتمتعون بإمكانيات مالية عالية ويعيشون على مقربة من الذين ينقصهم الغذاء والدواء والعلم والعمل والمنزل الدافئ.

ان زيارة السيد كارلوس سليم أغنى أغنياء العالم من أصل لبناني الى السياسيين ومن ثم لبعض القطاعات الاقتصادية لحمله على توظيف ولو جزء من أمواله في لبنان هو شيء جيد لخلق فرص عمل.

ولا شك ان السيد سليم قد اطلع على أعمال بعض المؤسسات الاجتماعية التي لا توفر جهداً لإسعاف من هو بحاجة الى علم وتربية وتوجيه سليم.

لقد تمنينا لو كان لديه الوقت الكافي لزيارة مؤسسة دار الطفل اللبناني وهي مؤسسة علمانية بامتياز، ذات منفعة عامة غير سياسية ولا طائفية، تهتم منذ عام ١٩٧٦ بما يقارب ٥٠٠ ولد و ٢٠٠

صورة عن حركة بيع وشراء العقارات

الحركة بطيئة في الشرقية والغربية وجامدة في بدارو العرض زاد على الطلب في بيروت

كلفت «البيان الاقتصادية» خبيراً عقارياً ليرسم للقراء صورة واضحة عن الوضع العقاري في العاصمة والضواحي: أسعار العقارات، أسعار الشقق السكنية وحركة البيع. الخبير الذي تمنى عدم ذكر اسمه، عاد بالصورة التالية:

في بيروت الشرقية حركة شراء العقارات (الأراضي) مستمرة والأسعار تزداد ارتفاعاً حيث يتقلص عدد العقارات غير المبينة.

حركة شراء الشقق السكنية بطيئة في المنطقة الغربية وجامدة في المنطقة الشرقية لا سيما في منطقة بدارو نظراً لتمسك أصحاب العقارات بالأسعار المرتفعة والتي تتراوح بين ٣٢٠٠ و ٤٠٠٠ دولار للمتر المربع للشقق التي تتصف باللوكس و ٥٠٠٠ و ٦٠٠٠ دولار للشقق التي تتصف بالسوبر لوكس.

وتوقع الخبير ان يضطر أصحاب العقارات في كل بيروت الى تخفيض أسعارهم في الربع الثالث من العام الجاري، أي قبل استحقاق الفوائد المصرفية على تسليفاتهم، وقدر نسبة التخفيض بين ١٠ و ٢٠ في المئة.

في ضواحي بيروت

حركة شراء العقارات (الأراضي) متواصلة لا سيما في الحازمية وبعيدا والربوة والمنصورية وبيت الشعار والناعمة والدامور والدوحة والكحالة ويتراوح سعر المتر المربع بين ٢٨٠٠ و ٣٠٠٠ دولار.

وكذلك تتواصل حركة شراء الشقق السكنية حيث يتراوح سعر المتر بين ١٤٠٠ و ٢٠٠٠ دولار.

ويتوقع ان تهدأ حركة البيع قليلاً حيث كاد يتوازن العرض مع الطلب، بينما زاد العرض في بيروت عن الطلب بنسبة لا تقل عن ١٠ و ١٥ في المئة.

الوزير حرب احال موظف مرتشياً على القضاء

احال وزير العمل بطرس حرب موظفا يدعى (م.ح.) على القضاء ثبت انه يرتشي، فقد كان يفرض على اصحاب المعاملات الرشي لقاء تسهيل معاملاتهم في الوزارة زاعما انه يدفع الرشوة لاحد مستشاري الوزير.

وامل الوزير حرب من وزير العدل اعتبار كتاب الاحالة عليه بمثابة اخبار واحالة الموظف المعني الى النيابة العامة للتحقيق واجراء المقتضى القانوني.

حسنا فعل الوزير حرب، ولكن السؤال الذي يرافق احالة الموظف الى النيابة العامة، أليس هناك سوى هذا الموظف الذي يرتشي في وزارة العمل حيث طلبات اجازات العمل بالآلاف؟

حقوق ضحايا الطائرة الاثيوبية في القانون الدولي

الاتفاقية في ما يتعلق بالأشخاص القائمين به سواء كان القائم بالنقل دولة أم شخصاً من أشخاص القانون العام. أي أن باستطاعة هذه الشركة التنصل من تحمل مسؤوليتها التعاقدية وفقاً لاتفاقية وارسو المنظمة لقواعد النقل الجوي الدولي وفتح باب التنازع بين كل من قوانين الدول التي تمر بها أو تهبط بها الطائرة. إلا أن أن ملكية شركة النقل من قبل الدولة الاثيوبية لا يجعلها شخصاً من أشخاص القانون العام. فأشخاص «المعنوية العامة» ثلاثة: الدولة، البلديات، والمؤسسات العامة والمصالح المستقلة.

ومن المتعارف عليه ان المؤسسة العامة شخص عام ينشأ بقانون خصيصاً لإدارة مرفق عام، إلا أن إدارة المرافق العامة غير محصورة بالشخص العام، فمن الممكن ان تتولى اشخاص خاصة ومؤسسات خاصة إدارة مرافق عامة دون حاجة لعقد امتياز طالما انها تمارس نشاطاً عاماً وتخضع لرقابة الإدارة.

VOIR: C.E. ASS. 20.12.1935, Etablissement Vesia, GAJA

Et C.E. 20.7.1990, Ville de Melun, AJ 190, 80, Concl. Rocchard

Et C.E. 17.2.1992, Soc. Textron, AJ 992, 450, note Deves

وقد تأكد هذا الاجتهاد في ما بعد في مرفق الضمان الاجتماعي، ومركز مكافحة السرطان، وشركات التنظيم العقاري، وشركات تنظيم المبادرات الرياضية أو الصيد.

Voir: C.E. Sect. 5.2. 1954, Assoc. El Hamidia, JCP 1954, No 8136, Concl. Mosset

Et T.C. 20.11.1961, Centre reg. De lutte contre le cancer, AJ 1962, p17, Chron. Galabert et Gentot

Et C.E. SECT. 13.7. 1968, 674, Concl. Betrand

Et C.E. Sect. 22.11.1974, Fed des industries francaises d'article de sport, AJ 1975, 19, Chron. Franc et Boyon

Et C.E. Sect. 30.11.1977, Assoc. des chasseurs de Noyant-de-touraine, R. 467

وبالتالي فإن شركة الخطوط الجوية الاثيوبية المملوكة من الدولة ذاتها ليست مؤسسة عامة وبالتالي شخصاً من أشخاص القانون العام، أولاً لأنها لم تنشأ بموجب قانون من أجل إدارة مرفق عام، ثانياً كونها شركة خاصة لها شخصيتها المعنوية المستقلة عن الدولة تدير نشاطاً عاماً. أي أن هذه الشركة لن تستطيع ان تتصلص من دفع التعويضات لاهالي الضحايا.

كما أن إتفاقية وارسو سمحت بإقامة الدعوى في إقليم إحدى الدول المتعاقدة فمحاكم هذه الدول صالحة للنظر بجميع أنواع دعاوى المسؤولية التي يرفعها المتضررون سواء كان ذلك بالنسبة لحوادث الركاب المسافرين أم الأمتعة أم البضائع بسبب تلفها أو ضياعها أو هلاكها أو تأخيرها.

و أعطت الاتفاقية للمتضرر أن يختار رفع دعواه أمام إحدى المحاكم الأربع التالية:

١- محكمة مواطن الناقل

٢- محكمة المركز الرئيس لنشاطه

٣- المحكمة التي يكون للناقل في دائرتها مؤسسة أو منشأة تولت عنه العقد

٤- محكمة جهة الوصول

ونستنتج مما تقدم أنه بإمكان أهالي الضحايا رفع دعاويهم امام المحاكم اللبنانية لأن للشركة الاثيوبية في لبنان منشأة تولت عنها ابرام عقود النقل. كما يمكنهم المطالبة بتعويض غير محدد على قدر الضرر الذي لحق بهم من خسارة معنوية ومادية وما فاتهم من كسب، كون التحقيقات حتى الآن تظهر أن الضرر مرده خطأ الناقل. ■



بالم المحامي ابراهيم اسامه العرب

بما أن الدولة الاثيوبية لم توقع على اي اتفاقية لاحقة على اتفاقية وارسو أي بروتوكول لاهاي عام ١٩٥٥، وبروتوكول غواتيمالا ١٩٧١ وبروتوكولات مونتريال عام ١٩٧٥ واتفاقية مونتريال عام ١٩٩٩.

وبما أن الاتفاقية التي تطبق على النقل الجوي الدولي هي الاتفاقية التي انضمت اليها دولتا الاقلاع والهبوط النهائي، وبالتالي لا يمكن الزام الناقل قانوناً الا بالتعويضات وفقاً لاتفاقية وارسو. وفي هذه الاتفاقية تقوم مسؤولية الناقل الجوي على أساس الخطأ المفترض بمعنى أن الشاحن لا يلتزم بإقامة الدليل على وجود الخطأ في جانب الناقل بل يلتزم فقط بإثبات تخلفه عن انفاذ موجباته التعاقدية، وأن الناقل لا يستطيع التخلي عن

المسؤولية إلا اذا اثبت انه او تابعيه قد اتخذوا كافة الاحتياطات الضرورية لتجنب الضرر، او كان من المستحيل عليهم اتخاذها بسبب القوة القاهرة أو لسبب غريب لا يد لهم فيه، أو أن المتضرر قد تسبب او ساهم بخطئه في احداث الضرر.

تقضي القواعد العامة أنه عندما تنعقد مسؤولية الناقل الجوي عن واقعة ألحقت ضرراً بالغير يترتب في ذمته التعويض للمتضرر. والأصل في التعويض أن يكون على قدر الضرر الذي يمثل بما لحق المتضرر من خسارة وبما فاتته من كسب. إلا أن اتفاقية وارسو وفقاً للمادة ٢٢ منه قد خرجت عن هذه القاعدة وأقرت مبدأ التعويض المحدد بمبلغ أقصى بحيث لا يلتزم الناقل في مواجهة المتضرر بأكثر منه طالما كان الناقل حسن النية، أما إذا كان سيئ النية فتتقلب مسؤوليته إلى مسؤولية غير محدودة وفقاً للمادة ٢٥ من هذه الاتفاقية.

والمقصود بسوء نية الناقل أن يكون الضرر راجعاً إلى غش أو خطأ من جانبه أو إذا لم تشتمل وثائق النقل في حال وجودها على البيانات الإلزامية المحددة بالاتفاقية أو إذا لم تحرر بطاقة الأمتعة على نسختين الاولى تسلم للمسافر والثانية يحتفظ بها الناقل الجوي وفقاً لما يقضي به قانون المحكمة الناظرة في النزاع.

أما البيانات الإلزامية الذي يجب ان تتضمنها تذكرة السفر أو بطاقة الامتعة فهي:

١- تحديد نقطتي القيام والوصول

٢- بيان يفيد أنه في حالة قيام المسافر برحلة تقع فيها نقطة الوصول أو أحد محطات الرسو في دولة أخرى غير دولة القيام، فإن نقله يكون خاضعاً لاتفاقية وارسو التي تضع حداً أقصى للتعويض عندما تترتب مسؤولية الناقل في حالة الوفاة أو الأضرار الجسدية.

وقد حددت المادة ٢٢ فقرة ٢ من اتفاقية وارسو التعويضات في حالة الوفاة أو الإصابة بـ ١٢٥ ألف فرنك أي ٨٣٠٠ حق سحب خاص، أما في حالة نقل الأمتعة المسجلة والبضائع، فالمبلغ حدد بـ ٢٥٠ فرنك أي ١٧ حق سحب خاص لكل كيلوغرام عن حالات الفقدان أو التلف أو التأخير عن الأمتعة التي تمت معاينتها، ٥٠٠ فرنك للأمتعة أي ٣٣٢ (حق سحب خاص) التي لم تتم معاينتها. واحتساب التعويضات في ظل معاهدة وارسو يتم بالاستناد الى سعر الذهب (فرنك ذهب أو Gold Franc) ثم استبدال الفرنك بعملة خاصة انشأها صندوق النقد الدولي IMF عام ١٩٦٩ تُعرف بحق السحب الخاص الذي يجري تحديد سعر صرفه سندا الى سلة من العملات الاجنبية هي الدولار الأميركي والين الياباني واليرة الاسترلينية والاورو. على أن وحدة حق السحب الخاص تساوي اليوم ١,٦ دولار أميركي.

كما حددت المادة الاولى والثانية من اتفاقية فرسوفيا (وارسو) نطاق تطبيقها من حيث موضوع النقل والأشخاص القائمين به، ونوعه. فتسري احكام هذه

CONSTRA LAND



اسعد داغر حايك

اسس آل داغر حايك ايف موران واسعد داغر وميشال يوسف واسعد يوسف وداغر يوسف وجوسلين حداد شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٤ مليون ل.ل. باسم كوستنرا لاند وموضوعها العقارات والتجارة والصناعة والاستشارات. اسندت رئاسة الشركة الى ايف موران داغر حايك.

ASSAF INVESTMENT

اسس آل عساف غسان ووليد ومروان ورندي عساف حلبي شركة هولدنغ باسم عساف انفيستمنت برأسمال ١٠٠ الف دولار وموضوعها الاستثمارات. اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى غسان عساف.

AL AMWAJ DBAYEH

اسس السيدان سمير يوسف ابي اللمع ونبيل ابي اللمع وشركة الامير وساجيبيل شركة مساهمة لبنانية باسم الامواج ضبيه برأسمال ٧,٧٤ مليارات ل.ل. وموضوعها العقارات. اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى سمير ابي اللمع.

PLOUTOS

اسس السادة: نديم جورج حكيم وانطوان ادمون عوض وفيونا هبا غصن شركة اوف شور باسم بلوتوس مانجمنت اند انفيستمنت وموضوعها الادارة والاستثمار برأسمال ٢٠ الف دولار. اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد نديم حكيم.

TRIMEGG INVESTMENT

اسس هنري مكرديش سركيسيان وقرينته الداميرنا وسورن سركيسيان شركة هولدنغ برأسمال ١٠٠ مليون ل.ل. باسم تريمنغ انفيستمنت وموضوعها الاستثمارات. اسندت رئاسة الشركة الى السيدة الداميرنا سركيسيان.

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

الشركة	نوعها	رأس مالها	موضوعها	المسؤول عنها
في بيروت				
ستاركو	هولدنغ	٢١ مليون دولار	-	عبدالله وهبه تماري
ماليا انفسنت	هولدنغ	٣ ملايين دولار	استثمار / تجارة	جاك حنا الصراف
اي سي سي بروبترينز	هولدنغ	مليون دولار	عقارات	محمد انيس ميقاتي
سيستمز اكويمينت تكمونيكاشن	ش.م.ل.	٥٥٠ مليون ل.ل.	تجارة / الكترونيات	مروان جوزف شحلاوي
حلاوي	هولدنغ	٥٠٠ مليون ل.ل.	-	محمود فؤاد حلاوي
سياحة ستار	هولدنغ	٢٠٠ الف دولار	سياحة	مصطفى خليل مقداد
عساف للاستثمارات	هولدنغ	١٠٠ الف دولار	استثمار	غسان توفيق عساف
ذه مارك	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	الياس خليل خوري
تريمغ انفيستمنت	هولدنغ	١٠٠ مليون ل.ل.	استثمار	الامير منصوريان سركيسيان
هكتور فنتورز	اوف شور	٤٥ الف دولار	-	سلمي عاصي
مينستري اوف فود	ش.م.ل.	٣٧,٥ مليون ل.ل.	مأكولات / مطاعم	دونالد طوني بطل
كونسترا لاند	ش.م.ل.	٣٤ مليون ل.ل.	عقارات / تجارة	ايف موران داغر حايك
اوفرسيز فنتشرز	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	نقولا نبيل طويل
ساوث انرجي	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	سرمد عزيز عزيز
اتش بي غروب	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	هيثم محمود البساط
ناري	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	الياس رامي نادر
ايسكرا	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	رولان روبير صالح
معماري اخوان	اوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة	الياس جورج معماري
اسبارتو	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	جاك البير سعاده
تي تكنولوجيز	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	كرم جوزف طربز
انتر افريقيا ترايدنغ	اوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة	علي حسين درويش
برند برفكشن	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	ستيف منصور شهبان
اوايزيس تكنولوجي نتورك	اوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة / خدمات	هدى اغناطيوس صفير
ايتا	اوف شور	٢٠ الف دولار	استثمارات	لويس نجم ابي ضومط
وايد انفيستمنت	اوف شور	٢٠ الف دولار	نقل	عبدالله يوسف احمد
توراني شيبينغ	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	جوسلين عقل شديد
افر غرين ترايدنغ	اوف شور	٢٠ الف دولار	-	يولا زرد نجيم
بلوتوس مانجمنت اند انفيستمنت	اوف شور	٢٠ الف دولار	ادارة / استثمار	نديم جورج حكيم
انترناشونال بتروليم	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	نقط	ليلى شمعون ديدح
سي ترست	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	فاديا عبدو ابو جوده
ايغل	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	عباس علي فواز
حريري كابيتال غروب	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار / تمويل	رضوان عبد الرحمن الحبري
التجارية اللبنانية العراقية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ستيبان دربروسيان
ليونارد زلي استايت	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	غزوان احمد شرف
اثلنتيس شيبينغ غروب	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	نقل	سركيس طانيوس عطالله
فرست لوجيستكس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	اعمال لوجستية	انطوان جرجي هيكل
فارتكس آغا سركيسيان	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	فارتكس سركيسيان
اون شور	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	خلدون سهيل حماده
سلطان	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	سليم بطرس خوري
فرنجيه غروب	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	طوني سليمان فرنجيه
تري دونيون الشرق الاوسط	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	جوزف انطونيوس منصور
امريكان منجمنت	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة	عماد جميل زبيب
ايناري الجيريا	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	بيار يوسف عون
برايفت ويلث	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	-	فراس سعدالله قنيزح
المزرعة ٢١٧٦	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	علي نور الدين عساف
بيوتك لايف راتويريز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مخبرات / تجارة	جوزف كريم خليله
بافيون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	استيراد / تصدير	بشير ملص
بيغ للمقاولات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	احمد رامي حاج
تاف هوسبتلتي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة / تجارة	طارق ونسه
برديجيز العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	سامر جوزف بدعان
اي اي فيلم	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / صناعة	مازن حسن خالد
مارفيل غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	عمار محمود عكاوي
١٤٥ البربارة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	امل الياس مبر
فنادق ادما العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات / سياحة	يوسف علي غيث
ب بروكشن	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	معارض / تجارة	رياض محمود جويدي
ريبابليك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	رونالد جوزف يزبك
غليتر	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	هاني ابو جبين
نص لاندرز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	امل روي مجدلاني
بعيدا ٢٥٨٥	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / الكترونيات	شارل جورج حاج
غاكاسو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات / تأمين	مارك حنا مالك

ADRENALIN



أمل أبو زيد

اسس السادة أمل حكمت أبو زيد، طارق الياس مقدسي، هشام مقصوديان ووسام فطيرجي شركة محدودة المسؤولية باسم ادريالين وموضوعها التسويق والاعلانات. اسندت ادارة الشركة الى السيد أمل أبو زيد.

ACC PROPERTIES

اسس السيدان محمد انيس ميقاتي وماهر علي المرعبي وميقاتي هولدنغ والمرعبي هولدنغ شركة هولدنغ برأسمال مليوني دولار وموضوعها العقارات باسم اي سي سي بروبرتيز. اسندت رئاسة الشركة الى محمد انيس ميقاتي.

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
نورمدي ريل استيت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	رباح كامل جابر
ذي ايجانسي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعلانات / انتاج	ايلى سمير خوري
اعمار للتجارة والمقاولات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	حنّا الياس شماس
كي بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	ايلى سمعان خوري
يحيى				
الامواج ضبيه	ش.م.ل.	٧,٧٤ مليارات ل.ل.	عقارات	سمير يوسف ابى اللمع
برج حمود ٤٠	ش.م.ل.	٥,٧٧ مليارات ل.ل.	عقارات	وديع خريستو غالب
بيلا العقارية	ش.م.ل.	١,٩٥ مليار ل.ل.	عقارات	نبيل بطرس جبرائيل
حدث ٢١٢	ش.م.ل.	٥٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	وديع خريستو غالب
برولانيز	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	تجارة / صناعة	مروان نجيب شعيا
اي بي سي سي	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	مواد بناء / عقارات	احمد محمد بشير
اثراء للاعمار والمقاولات	ش.م.م.	١٠٥ ملايين ل.ل.	مواد بناء / اعمار	عبد الحسن جودي حسن
غو موبايل	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	اتصالات	طانيوس شاكر عقيقي
ماتيريوي اي مورتية لبنان	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	مواد بناء	باتريك نبيل لحام
مستشفى سان جورج الحدث	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	مستشفى	خليل قواد حداد
غانيك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / صناعة	شربل جرجس خليل
المصانع الحديثة للباطون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مواد بناء	جان عبدو قاعي
لوجستكس ٣٦٨	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	خدمات لوجستية	ميشال لطف الله جهشان
ون ستيت بيبوند	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مطاعم	كريم كميل نجل
داغر غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مطاعم	ايلى يوسف داغر
ارتيشوق	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مأكولات / تجارة	سيمون انطوان حويك
آغا سركيسيان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادوات منزلية وكهربائية	رافي اغا سركيسيان
ماتريكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	دراسات مالية	وليد سمعان
برايت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة / تجارة	انطوان واصف همشاوي
سيانس فيلاج ميدل ابيست	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / مكتبة	جورج البير مفرج
نوفل مديكال غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	معدات طبية	جورج اميل نوفل
اماريا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	عماد نعيم واكيم
صقر اخوان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / صناعة	شفيق عبدو صقر
عيسى للتجارة والاعمار	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مولدات / عقارات	كامل علي عيسى
كسليك ٨٠٠	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مواد بناء / عقارات	وديع عادل نصرالله

Amana Insurance Co. Sal



Serving Lebanon For **29** Years

www.amanainsurance.com

مدى اصولية الدعوى المقامة بوجه ميت

الاعتراض بوجه شخص بعد وفاته يغدو باطلا لتوجيهه ضد شخص غير موجود



القاضي جون القزبي

تتناولها هذه المادة انما تعالج الحالات حيث يتعذر تعيين الورثة، ما كان يعوق سير التقاضي ويحول دون تطبيق احكام المادة ٤٤٥ من القانون عينه، التي تفرض استكمال الاستحضار على تحديد لاسماء فرقائه، على ضفتي الادعاء والدفاع، فجاء التعديل العام ١٩٩٩ ليصب في خانة التصويب عبر توفير الآلية التي تعالج الاشكال الناجم عن تعذر تعيين الورثة فأجبر للمحكمة عندها وهي تنظر في الدعوى ان تجري التبليغات اللازمة تسهila لتطبيق الشرط الملازم في المادة ٤٤٥ المذكورة.

رابعاً: وان قراءة دقيقة وموضوعية لكيفية صياغة النص المعدل تقضي الى تأكيد هذه الوجهة، ذلك ان الفرضية التي لحظت انه اذا اقيمت الدعوى على متقاض تبين انه متوف انما لازمت وواكبت وارتبطت عضواً بتعذر تعيين ورثته عبر «اذا» الشرطية، حيث الحل بإجازة التبليغات عن طريق النشر، ولو لم يسم الفرقاء بالشكل المباشر فبات ممكناً والحال هذه المدعاة بوجه الورثة في سياق الاستثناء المسهل للقاعدة الملحوظة في المادة ٤٤٥ المذكورة آنفاً.

خامساً: وعليه ينهض من مجمل ما جرى بيانه ان التعديل المتناول المادة ١٥ م، انما تناول آلية الاجراء المتوسل من المحكمة عند تعذر تعيين ورثة المتوفى، وليس اهلية التقاضي المستتعبة البطالان بفقدانها، من دون امكن التصحيح، كون الخصومة منعدمة في هذه الحال، ولم تكن قائمة في البدء، ليغدو التصحيح ممكناً، اذا ما فقدت لاحقا.

سادساً: وضمن هذا المفهوم لا مجال للقول بمدى قيام العلم بالوفاة كمعيار فاصل، يبرر او يحظر، ذلك ان القاعدة القانونية المنتجة لا يمكن ان يعلق تنفيذها على النية او العلم للذين يخرجان عن اي معيار ضابط او حاسم، والمقاربة الموضوعية تبقى هي الاطار الفاصل الذي ينأى عن اي لبس ويجافي التأويل.

وحيث عليه، فإن التمييز الذي ساقته المعارضة بين متقاض تبين انه متوف او توفاه الله في اثناء المحاكمة، لا يجد سنداً الا في العنوان الجامع بحسب النص عينه، اي عند تعذر تعيين الورثة، من دون ان يجاوز الى القاعدة القانونية التي اعدتها المادة ٦٠ من قانون اصول المدنية، ولم تخرج عنها المادة ٦١ من القانون عينه، حيث اوجبت على المحكمة ان تثير دفع البطالان عندما يتعلق بالانظام العام لا سيما ذاك الناتج عن انتفاء اهلية التقاضي والذي يخرج عن اطار الاحوال التي يكون فيها التصحيح ممكناً، على ما يستفاد مما جرى عرضه.

وحيث ان الحثيات المبسوطة من شأنها مقاطعة ان تؤدي الى رد الاعتراض لانتفاء الخصومة، تمثيلاً وتشكياً،

فإنها تحكم بالاتفاق برد الاعتراض في الشكل وبتضمنين الجهة المعارضة النفقات. ■

يراجع: موسوعة اصول المحاكمات المدنية - ج ١ -

نظرية الدعوى - ص ٢٦٢ -

للدكتور ادوار عيد

وحيث بالتالي، وفي ما خص العيب القائم في انتفاء الاهلية للتقاضي، يتعذر التصحيح، اذا ما توفى الله الشخص الطبيعي قبل اقامة الدعوى، وقدمت بوجهه بالرغم من ذلك!! وحيث ان الخصومة هي من المسائل المتعلقة بالانظام العام، وعلى المحكمة التحقق منها عفواً وهي اذا ما انتفت منذ الاصل، فلا يعود من مجال للتصحيح.

- يراجع: استئناف بيروت - رقم ١٦٩ -

١٩٩١/٦/٢٧ المصنف في الاصول المدنية - ص

٥٨ للدكتور عفيف شمس الدين

وكذلك ضمن هذا المنحى، يراجع:

استئناف بيروت تاريخ ٣٠/١٠/١٩٩٦

المصنف السنوي في الاجتهاد المدني ١٩٩٦ ص

١٧٠ للدكتور عفيف شمس الدين

وحيث تأسيساً عليه، وطالما ان الاعتراض هنا قد سبق بوجه شخص ميت بعد وفاته فيغدو باطلاً لتوجيهه ضد شخص غير موجود في الاصل.

يراجع - استئناف بيروت - الخامسة

١٩٩٨/١/٢٢

المصنف في الاجتهاد المدني ١٩٩٨ - ص ١٦٤

... ولا تكون والحال هذه ثمة دعوى فإن الخصومة هنا غير متكونة في الاصل،

يراجع - استئناف البقاع الثانية - رقم ٨٢ -

١٩٩٨/٦/٨ النشرة القضائية ١٩٩٨ - عدد ٦ -

ص ٦٨٤ - محكمة التمييز الخامسة - رقم ٧٥ -

١٩٩٧/٤/٥ المصنف السنوي في الاجتهاد المدني

١٩٩٧ ص ١٩٩٧

وحيث في السياق التعليلي ذاته، وبانعدام الخصومة، لا يعود من الممكن البحث في التصحيح، اذا ما بني على باطل، فهو باطل، ولكي يكون التصحيح، وجب ان يكون هناك ما يصحح، وفي هذه الدعوى الاعتراضية الخصومة لم تشكل في الاصل فتتعدى اي جدوى من البحث في التصحيح. وحيث لا ينال من انتاجية هذه النتيجة حيثيات وتسببات، ما ساقته الجهة المعارضة حول المادة ١٥ في قانون الاصول المدنية، بالنظر الى ما يأتي:

اولاً: ان انتفاء الاهلية للتقاضي هو عيب موضوعي يستتبع فقدان اهلية المخاصمة امام القضاء، والنتيجة الطبيعية التي تقابلها هي البطالان،

ثانياً: ان قواعد الاصول المدنية انما تكمل بعضها في انسجام وانسياب متسلسل بمنطق، فلا تنال الواحدة من الاخرى، والا لتعرقل سير المحاكمة، انما وبالعكس، فإن الائتلاف هو اطارها العام المظلل، ضمن الهدف المأمول وهو حسن سير الاجراءات،

ثالثاً: وعليه، فإن التعديل الذي طاول المادة ١٥ من قانون الاصول المدنية، انما تجب مقارنته في السياق العام الموجب والمبرر، فالمسألة التي

في حكم جديد لمحكمة الدرجة الاولى في جبل لبنان - الغرفة الخامسة في جديدة المتن الناطرة في قضايا الاحوال الشخصية برئاسة القاضي جون القزبي وعضوية القاضيتين رنا حبفا ولميس كزما، وردت عدة اجتهادات لكبار القضاة في دعاوى مماثلة للدعوى التي نظرت فيها المحكمة «مدى اصولية الادعاء بوجه المعارض عليه بعد وفاته». وقد انتهت المحكمة في ١٤/١/٢٠١٠ الى رد الاعتراض وفقاً للحثيات القيمة التالي نصها:

حيث ان مقاربة شمولية غير جزئية للدعوى الاعتراضية الراهنة، حيثيات وخلاصات، انما تستدعي البحث في مدى اصولية الادعاء بوجه المعارض عليه بعد وفاته، وبالتالي مدى امكن تصحيح الخصومة في ضوء الاحكام القانونية التي ترعى المسألة، مضمونا ومفاعيل كما والمسار الفقهي والاجتهادي واقعا ومدى،

وحيث في تفصيل لما تقدم، ثابت ان المعارضة اقامت الدعوى بوجه المعارض عليه بتاريخ ١٦/٥/٢٠٠٦ بعد وفاته بنحو الاربعة عشر عاماً، على ما هو ثابت في الحكم المنتهي الى حصر ارثه والمرقة نسخه بالملف.

وحيث بالتالي، فإن طلبات سيق بوجه المعارض عليه، المتوفى، قبل بدء النزاع، ما دفع المحكمة في قرارها الصادر بتاريخ ١٠/٧/٢٠٠٨ الى اثاره مدى اصولية الدعوى المقامة بوجه ميت، كما ومدى امكن تصحيح الخصومة في هذه الحال، فتمسكت المعارضة بجواز المدعاة كما والتصحيح.

وحيث في هذا المجال، يستفاد من احكام المادة ٦٠ من قانون الاصول المدنية، ان انتفاء اهلية التقاضي انما يشكل عيباً موضوعياً يؤدي الى ابطال الاجراء القضائي وحيث يراد بانتفاء الاهلية للتقاضي انتفاء اهلية الوجوب CAPACITE DE JOUISSANCE اللازمة لولوج باب القضاء، وحيث مما تقدم يتحصل ان الشخص الطبيعي يفقد الشخصية القانونية، وبالتالي اهلية المخاصمة امام القضاء بالوفاة فإذا ما حصلت هذه المخاصمة بعد الوفاة، باسمه، سواء كمدع او كمدعى عليه، كمعارض او معارض عليه، فتقع باطلاً، بالنظر الى العيب الموضوعي الذي شاب اجراءاتها.

أنا رئيس بلدية...



بقلم المهندس زياد زخور

انا رئيس بلدية احب الخدمة العامة.

انا رئيس بلدية لا استغل مركزي.

انا رئيس بلدية افهم وأؤمن بتكنولوجيا المعلومات، فأنشئ موقعا الكترونيا لبلديتي حيث القي الضوء على اعمالي واتواصل بشكل فعال مع اهالي وسكان البلدة في الوطن وفي المهجر.

انا رئيس بلدية اؤمن بالشفافية فأفخر بنشر كل مقررات ونشاطات المجلس البلدي في الاعلام والموقع الالكتروني.

انا رئيس بلدية احترم البيئة، فأمنع الكسارات والمراجل في بلديتي، احمي الثروة

الحرجية واحجب التراخيص عن المشاريع العمرانية الشنيعة والمشوّهة للبلدة، لأحافظ على جمالها وارفع من مستواها ومستوى حياة سكانها، مما يعود بالنفع الكبير على الحركة التجارية والسياحية والاقتصادية في بلديتي ومحيطها.

انا رئيس بلدية اعرف القانون وافرض احترامه على الجميع، فأمنع المخالفات واطبق النظام وأكافح الجريمة وتفشيها كي تبقى البلدة ملاذا آمنا لأهلها. فشرطة البلدية يجب ان تكون محط احترام وثقة وتقدير من الناس لا مرادفة للغباء والفساد والرشوة!

انا رئيس بلدية اهتم بنظافة بلديتي. فأمنع تحويل الوديان ومجري الانهر وجوانب الطرقات الى مكبات للنفايات! وقل الايمان ان يؤمن رئيس البلدية بالنظافة.

انا رئيس بلدية انظم توزيع مستوعبات النفايات في احياء البلدة، فأمنع انتشارها العشوائي، كما افرض ان تكون حسب المعايير العالمية، مقفلة وبعيدة مسافة قانونية عن الابنية السكنية حفاظا على الصحة العامة. واطلب من الهيئة المسؤولة عن جمع النفايات وضع مستوعبات خاصة لتجميع كل ما يمكن اعاده تدويره من بلاستيك ومعادن وغيرها، فأشجع شخصا بنشر ثقافة تدوير النفايات بين سكان البلدة.

انا رئيس بلدية أهتم بحال الطرقات في البلدة، فلا أترك الحفر تنهشها. كما انظم حركة مرور السيارات والشاحنات داخل بلديتي، فلا اسمح ان تتحول طرقاتها الى مسالك للموت، تحصد سنويا عشرات الضحايا، جراء تهور حفنة من السائقين الموتورين العديمي الوعي والاخلاق. فأفرض احترام السرعة القصوى وقانون السير، كما اطالب الوزارات المختصة بتحمل مسؤولياتها عند تنفيذ الطرقات الرئيسية لتأتي حسب المواصفات والمعايير

الدولية كي لا تشكل خطرا على ساكنيها.

انا رئيس بلدية اهتم بإنشاء الحدائق العامة حيث يمكن للمرء ان يتنفس الصعداء وللشبيبة ان تتلاقى في قلب واحة خضراء من السكينة. انا رئيس بلدية رياضي، فأهتم ببنادي البلدة وانشاء الملاعب حيث يتمكن قاطنوها من ممارسة الرياضة والترفيه عن أنفسهم.

انا رئيس بلدية ارفض الاجتياح الفوضوي والاعمى للوحات الاعلانية لمباني وارضيات البلدة. فإذا كان المردود المادي من تلك الاعلانات كبيرا ووجود تلك اللوحات امرا حضاريا وضروريا لاعلام الناس وتنويرهم،

فلا بد من تنظيم توزيعها لتأتي منسجمة مع محيطها.

انا رئيس بلدية اجاهد في سبيل تنفيذ مشاريع مد شبكة لصرف المياه المبتذلة في بلديتي، فعار على وطني ان تبقى معظم بلداته المكتظة بالسكان تفتقر الى شبكة مجاريير ومعامل تكرير، فالتلوث مستمر بضرب الاودية والمياه الجوفية والبحر!

انا رئيس بلدية احب العلم، فأعمل على انشاء المدارس والمعاهد في نطاق البلدة لطرد الامية ونشر المعرفة والعلم بين الناس.

انا رئيس بلدية احب الثقافة فأنشئ بيتا ثقافيا ومكتبة عامة كما ادعم المشاريع السياحية الثقافية في البلدة، من متاحف ومعالم اثرية وتاريخية، كما انظم المهرجانات الفكرية والثقافية والمحاضرات التثقيفية.

انا رئيس بلدية محب للفن فأقيم المهرجانات الفنية الراقية، من معارض رسم وصور ونحت وحفلات موسيقية ومهرجانات سينمائية على مدار السنة.

انا رئيس بلدية لا انشر الزفت في موسم الانتخابات فقط!

انا رئيس بلدية لا اهتم بالوجاهة ولا اعير اهتماما لألقاب التمجيد والفخامة فالكلمة البغيضة «الرئيس» غير واردة في قاموسي!

انا رئيس بلدية لا «زلم» لي، فكل اهل البلدة احبائي تعامل معهم باحترام وسواسية في سبيل انجاح العمل الانمائي، فلا استغل سلطاتي، لا اهدد احدا ولا اضمر الضغينة لمن لا ينتخبني!

انا رئيس بلدية بكل ما للكلمة من معنى في القرن الواحد والعشرين!

انا رئيس بلدية انفذ مهامتي بكل صدق وامانة!

نعم انا رئيس بلدية... وهمي... لبلدة وهمية... لشعب وهمي...

في جمهورية وهمية... ■

هل اصبح لبنان سوقاً للبضائع الفاسدة؟



حسن قريطم
الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت



العماد جان قهوجي
قائد الجيش



د. محمد جواد خليفة
وزير الصحة العامة



حسين الحاج حسن
وزير الزراعة

فأوضح ان باخرة انطلقت من نيجيريا بتاريخ ١٨/٦/٢٠٠٩ وعلى متنها حاويات عدة من بينها حاويات تحتوي على سمسم برسم التفريغ في سوريا. وقد وصلت هذه الحاويات الى سوريا وتم تفريغها في احد المرافئ السورية وتبين بعد الكشف عليها ان حاويتين منها تحتويان على سمسم فاسد، وبالتالي رفضت السلطات المعنية دخولهما الى الاراضي السورية وطلبت من المستورد اعادة شحنهما الى خارج سوريا وبالفعل تم اعادة تصدير الحاويتين من المرفأ السوري.

وبعد نحو ٨ اشهر من تاريخ شحنهما من نيجيريا افرغت هاتين الحاويتين في مرفأ بيروت في ٢٠١٠/٢/٢٤. وقد اجريت على السمسم المشحون في الحاويتين الفحوصات اللازمة في ٢٠١٠/٢/٢٤ والتي اثبتت ان السمسم سليم، علما ان السمسم لا يحتمل التخزين لفترة طويلة! و اضاف الوزير ان الحاويتين بقيتا في مرفأ بيروت فترة طويلة ثانية تجاوزت الـ ٧٠ يوما، الى ان جرت محاولة لادخالهما الى الاسواق اللبنانية في ٢٠١٠/٤/٢٣. وقد ضبطت مخبرات الجيش الحاويتين لدى اخراجهما من المرفأ حيث كان الزيت يتسرب منهما وكشفت ايضا على محتوياتهما، فتبين ان الحشرات والديدان تسرح في السمسم والرائحة الكريهة تفوح منه. وكشف الوزير ان موظفا في وزارة الزراعة متورط بهذه القضية «اذ كان عليه ان يكشف على محتويات الحاويتين مجددا ويصدر تقريراً صحياً جديداً لكنه لم يفعل، علما انه مهندس زراعي ومن المفترض ان يعرف ان السمسم لا يحتمل التخزين الطويل».

وقد احيل ملف هذا الموظف الى التفتيش المركزي لاجراء تحقيق معه على ان يحال امام القضاء لانزال أقصى العقوبة به.

مواد غذائية واسماك مستوردة بموجب شهادة صحية مزورة

كما اعلن الوزير **حسن** عن كشف محاولة لادخال مواد غذائية بشهادة صحية مزورة عبر بوابة المصنع، فأوضح ان موظفاً نزيهاً يعمل في الحجر الصحي البيطري في بوابة المصنع الحدودية، احبط محاولة لادخال شحنة من الارز والعدس والزنجبيل والفاصوليا والاسماك الى الاراضي اللبنانية بموجب شهادة صحية مزورة. وقد اوقفت الشحنة ومنعت من الدخول. و اشار الى ان شركة تخليص البضائع التي تملك تاريخاً في الاعتداء على موظفي الحجر الصحي عمدت الى تهديد موظفي الحجر الصحي مجدداً. وحذر الشركة من مجرد النظر ولو نظرة الى الموظفين أو تهديدهم، لافتاً الى انه ابلغ استخبارات الجيش وقيادته بهذه الوقائع واسماء الاشخاص الذين هددا الموظفين مشيراً الى انه سيذعي على الشركة. و وعد الوزير اللبنانيين بأن سلامة الغذاء في لبنان ستبقى في صلب متابعته اليومية.

كما اعرب عن شكره لقائد الجيش العماد **جان قهوجي** ومديرية الاستخبارات في الجيش اللبناني التي لعبت دوراً مركزياً في الكشف على القمح الفاسد والادوية غير المرخص بدخولها والسمسم الفاسد في مرفأ بيروت.

وكان الوزير **حسن** قد اكد في مقابلة تلفزيونية انه على تواصل مع مدير الجمارك بالانابة **شفيق مرعي** الذي يبدي كل تعاون للمحافظة على سلامة الغذاء والامن الغذائي للمواطن اللبناني.

ادارة المرفأ غير مخولة بمراقبة جودة البضائع

من جهتها اصدرت ادارة واستثمار مرفأ بيروت بياناً ذكرت فيه بأن حقوقها الامتيازية على البضائع الواردة عبر المرفأ تنحصر بعمليات العتالة والخزن بحسب نظامي المستودعات الجمركية والمنطقة الحرة، وبالتالي فإن هذه الادارة غير مخولة بمراقبة جودة هذه البضائع وصلاحياتها للاستهلاك، عدا عن كونها ملزمة بإخراج كل ارسالية منها من الحرم المرفئي وتسليمها لاصحابها عند انجاز المعاملات النظامية وصدور البيان الجمركي للعائد لها. ■

— راجع صفحة بصراحة ص: ١١

تم في فترة زمنية لا تتجاوز الشهر الواحد ضبط محاولات عدة لادخال مواد غذائية فاسدة وأدوية غير مرخص لها بالدخول الى لبنان عبر مرفأ بيروت وبوابة المصنع الحدودية، فقد احبطت محاولة ادخال قمح اوكراني فاسد وأدوية باكستانية غير مرخص لها بالدخول عبر مرفأ بيروت، كما تم اكتشاف محاولة لادخال شحنة من الارز والعدس والفاصوليا والاسماك بموجب شهادة صحية مزورة عبر بوابة المصنع الحدودية.

قمح فاسد!

فقد اعلنت وزارة الزراعة في بيان عممته على وسائل الاعلام انه بتاريخ ٢٠١٠/٣/٢١ بدأت في مرفأ بيروت عملية تفريغ شحنة من القمح الأوكراني تحمله الباكخرة «صوفيا» الآتية من جمهورية مصر العربية، وذلك قبل صدور نتائج التحاليل التي تقوم بها وزارة الزراعة على القمح. وقد تبين ان عملية التفريغ في الاهراءات بدأت رغم حالة القمح السيئة جداً واحتوائه على نسبة عالية من الشوائب. كما ظهر ايضا ان هذه الشحنة لا تصلح حتى للاستهلاك الحيواني. وقد قامت الاجهزة الامنية والقضائية بالحجز على القمح الفاسد وعلى السفينة المعنية. و اضاف بيان وزارة الزراعة انها في اطار حفاظها على السلامة العامة والامن الغذائي للمواطنين، اتخذت الاجراءات اللازمة ضمن صلاحيتها لمنع دخول القمح الفاسد الى الاسواق اللبنانية. كما فرضت اخراج كمية القمح من اهراءات المرفأ وتحميلها على الباكخرة واعادة تصدير كامل الشحنة الى بلد المنشأ وذلك على نفقة التاجر المستورد.

وقد وجه وزير الزراعة **حسين الحاج حسن** كتاباً الى المدعي العام التمييزي لملاحقة المستورد بتهمة الغش عبر محاولة ادخال قمح بحالة سيئة جداً ويحتوي على نسبة عالية من الشوائب، كما وجه كتاباً الى ادارة الجمارك لاصدار قرار بمنع التاجر من استيراد القمح مجدداً.

أدوية غير مرخص لها بالدخول الى لبنان!

من جهته قال وزير الصحة العامة الدكتور **محمد جواد خليفة** ان مؤشر اسعار الادوية في لبنان لا يشمل ادوية مصنعة ومستوردة من باكستان، وبالتالي لا يمكن اساساً الترخيص بدخول اي دواء باكستاني الى لبنان، وهذا ينطبق على الادوية الموجودة في المستوعب في المنطقة الحرة في مرفأ بيروت والذي حاولوا ادخاله الى لبنان.

واشار المدير العام لوزارة الصحة العامة **وليد عمار** الى ان المستحضرات الصيدلانية التي حاول احد المستوردين ادخالها الى لبنان تعود لشركة تجارية ليست مسجلة في وزارة الصحة. و اوضح ان الوزارة سبق لها ان اطلعت على ملف هذه الشركة في آذار من العام ٢٠٠٩ والذي كانت ادارة الجمارك قد دقت فيه لان الشركة صرحت في حينه ان المستوعب يحتوي على صابون ومستحضرات تنظيف، وتبين بعد الكشف عليه انه يحتوي على ادوية مختلفة غير مرخص لها بالدخول الى لبنان، ما يوجب اعادة تصديره الى بلد المنشأ. كما غرمت ادارة الجمارك الشركة بمبلغ ٨ ملايين ليرة بسبب التصريح الخاطئ عن محتويات المستوعب.

واوضح **عمار** ايضا ان مخبرات الجيش اللبناني اكتشفت ان شحنة الادوية التي اخرجت من لبنان وافرغت في قبرص، عادت منذ نحو ٣ اشهر وافرغت في المنطقة الحرة في مرفأ بيروت بهدف اعادة تصديرها الى العراق. وبعد ان تم ضبط الادوية ومنع دخولها الى لبنان من المفترض اعادة شحنها الى البلد الذي اتت منه على نفقة المستورد وليس الى بلد آخر!

وسمسم فاسد

وبالعودة الى وزارة الزراعة، كشف الوزير **حسين الحاج حسن** تفاصيل عن شحنة السمسم الفاسد التي حاول احد التجار ادخالها الى الاسواق اللبنانية عبر مرفأ بيروت،

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابة العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٠. 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

- هادي فواز على احمد دابوبش
- محمود صبرا على عبدالله خرمد
- شركة قاطرجي اخوان على وسيم القوعاني ومحمود نحاس
- عباس المصري على حسين دهيني
- سمير سليمان على أيمن أدلبي
- الياس الخوري على فادي صليبا وفريد صليبا
- عباس حمود على محمد مصطفى ابراهيم روميه
- شركة أبو عيد للتجارة على باتريك سميت
- عزت علي تصور على عبد الرحمن حسين أبو الرب
- بلال محمد رسلان على ابراهيم الحسن
- شركة سبريد ميديا على هاني مدني
- انطوان فياض على جوزيف عبد الأحد الأحمر
- بنك قطر الدولي على طوني أبي سعد
- ابراهيم السباعي على مازن غزولي
- بنك ستاندرد على طوني جرجي أبي سعد
- حسين حرفوش على ابراهيم مكرزل وماري جرجس طانيوس خليل باز
- ايلي الشرتوني على ريشار كابي جمال
- طاني عبدو على عازار هاكوب كيشيشيان وخالد ربيع
- حكمت الزين على ناصر حسن حمود
- حسان بغدادي على عادل فواز وأيمن الحجار
- ملدا مرجي على كاظم حسن احمد خليل وحسن خليل
- طعان العنان على محمد فريد باظ وجان غازي عبود
- المحامي حسن فنيش على حسن ناجي عباس
- مروان بعاصيري على حسين علي عطار
- شركة سيماتيك على فاطمة صبرا
- بلال كمال السريدار على انطوان جميل ترشيشي
- حمود مراد على حسن مغربل وحسن البرجاوي
- سمير غلاييني على محمد أنور الشيخ ياسين
- شركة ورديه هولدينكز على جورج ميشال بهنام
- يوسف دارغوث على ابراهيم الحسن
- هايك قسيس على كريبس دنسكيان
- جينادري فرح على محمد فريد باظ وجهاد آغا
- كامل رحال على عبدالله جابر ومحمد الخنسا
- هيثم فواز على فاروق رثيف الصيداني
- جمال فياض على مروان ترنفي
- عبد الفتاح شهاب على راني محمود القمر
- ابراهيم السباعي على زهير سعد الدين فتح الله -
- ومحمد نور الدين فتح الله وناصر الحاج
- عباس حرب على حسين جواد ونبيل عجوز
- شركة هولسيم باطون على رامي سلوان
- شركة آيا بروكشن على كارلوس انطون
- طعان العنان على عدنان مكاري وحسين حديد
- خليفة يوسف سعد خليفة على محمد علي ملحم
- ابراهيم الحسيني على علي وهبي
- شركة مختبرات ألفا على د. عماد كنعان
- طوني حداد على هادي فواز
- علي يوسف عواضه على جهاد بكير آغا
- بلدية المنصورية على غريبس دنسكيان
- جوزف راجه على متري نقولا وريشار جمال
- علي غصين على جهاد الآغا
- عبد الباسط الصيداني على طلعت غازي أبو خروب
- سعيد زكي فواز على هادي فواز واحمد دابوبش
- ابراهيم السباعي على أسامة دمشقية
- علي برو على صلاح سكريه
- حسن اميرات على أنور صونان واحسان جمعه

- سميج زليطه على حبيب شمعون
- حمد مشبك على محمد قليلات وعلي حسن مزهر
- ستاندرد تشارترد بنك على احمد مصباح صعب
- بسام زيتون على نبیه صوما وحسن مشيك
- حسن أيوب على حسين علي خضر وخضر جعفر وجوزف قازان
- عماد قانصو على جون صليبا
- توفيق القمند على سليم حسن الدززي
- كوننوار التسليف التجاري على روى شكيان وكميل جورج أبي فاضل
- ايلي سعاده على روي جوزف شكيان
- فؤاد البرجي على جوزف السكاف
- يحيى الصغير على عماد الأزهرى ومحمد مكي
- غسان حاطوم على محمد فياض
- عماد عليوان على هاني الشعار وجان كلود صليبا
- محمد قاووق على محمد علي نور الدين الموسوي
- مؤسسة ترافل أسوسيتيت على كارين انطوان أبو راشد
- فيكين ارام نوماسيان على رافي كروميان
- عبد الحسين علي خواجه على بلال التقي وغسان مرمل
- حسن علي حمود على حسين ابراهيم الحسن ومحمد ابراهيم الحسن
- حسن صالح المولي على احمد محمد نايف غالب
- حسن علي حمود على جان صليبا
- عيد مطر على انطوان سلامة
- جورج صادر على وسام بركات
- مصطفى عكاوي على محمد بهجت أبو قاسم

بعبدا

- البير القرح على جواد مخدر
- سامي ابو جوده على جوزف زيدان
- ايلي الترك على خلدون زيدان
- رضا زغيب على فادي علي مرعي
- جرجس ايلي فرح على الياس جورج نصار
- جان مارون الدهان على ميساء زهره
- علي فرحات على علي حسن رعد
- طوني قاصوف على روي سليم حرب
- رفيق يحيى على بيار اميل ابي درغم
- سامي ابي جوده على جوزف جورج زيدان
- وائل بحسون على علي نبيل مترك
- مارسيل الهاشم على ياسين محمد عدلوني
- رمزي شهيب على ناصر فايز الحكيم
- ربيع سكر على فاطمة جديد
- ابراهيم السباعي على ياسر علي عبد الساتر
- داود صليبا على بسام جوزف غسطين
- جرجس زبيب على الياس سمعان القاعي
- عارف غاريوس على ميشال ابراهيم ديب
- فريد الحلبي على كارول الشويري
- حسين شعبان على نجيب ابراهيم فنيش
- فوزي صاروفيم على سعيد سعيد ابراهيم
- باتريك ابو حيدر على بشارة عازار
- خديجة سويدان على صلاح عبد الرؤوف عز الدين
- خالد الحلو على ايلي يوسف موسى
- علي المصري على روي سليم حرب
- جوزف الخوري على الياس نقولا جبران وبشاره عبده
- سركيس قسيس على الياس نقولا واحمد ابراهيم دبوس
- جوزف كعدي على سامر ابو جوده
- جوزف قرقوع على عازار هاكوب كينيشيشيان
- محمود طالب على جمال ابراهيم اسماعيل

زحلة

- محمد سليم خليل على سمر محمد السروجي
- عبد الحليم الكردي على احمد زهير عبد المصلي
- وسام عبدالله طانيوس على مكسيم صليبا
- انطوان غزال على حسان سليم مقداد
- سركيس عطالله على محمود عباس الصغير
- شركة برنس كار على روبير جان عيد
- جرجس فرح على طارق روجيه نجيم
- شركة ترانت على وسام اميل واكد
- جرجس فرح على هنري سمير فرحات
- جوني دملكان على جوزف الخوري
- نزيه طباجة على سعد خليل الازهرى
- عدنان حلاق على داني هنري حمدان
- سعد يوسف على ادمون يوسف رزق الله
- كمال شمعون على سامي ابو رجيلي
- بطرس جبور على جوزف جورج زيدان
- ماهر الدنف على فراس ترينيني
- كيوان كيوان على بيار الصايغ

- مؤمن فاعور على علي علي احمد
- علي امهز على يوسف سكاف
- علي امهز على سوسن سكاف وعلي احمر
- عمر اغا على عمرو ابو عاصي
- ابراهيم جمعة على ظلال الشيباني
- حسين شمس على حسن دياب
- علي زعيتر على محمد الصاروت
- ايلي سكاف على عبدالله السيد
- جوزف حبيب على فيفيان سكاف
- ميشال حرب على جوزف سكاف
- حامد حايك على نضال كزنجيان
- نقولا اشقر على انطوان ترشيشي
- امين عيتاني على خالد السيد
- ابراهيم عبد الهادي على محمد السمرا
- خلدون ابو عباس على ميشال عازار
- طوني نصار على ميشال سكاف
- بطرس عون على هيثم عامر
- زهير عقيل على نجود العلي
- عبد الكريم الرمح على نجود العلي
- هيثم عبيد على هشام خربطلي
- علي اللقيس على يوسف سكاف
- محمد موسى على يوسف خليل

صيدا

- محمود البقاعي على سعيد محمد علي سرور
- محمود فؤاد على احمد محسن الاحمر
- حاتم حسن شور على بلال محمد مازح
- وليد حنينه على سليم خليل بهلول
- علي حسن خليفة على محمد حسين صبح
- علي بلحس على محمد علي عبدالله
- بسام عبدالله برجي على عمار حسين سرور
- شركة انترناسيونال على عبدالله احمد نعمة
- طلال الشجري على سعيد محمد علي سرور
- عبدالله الخياط على فياض محمد قاسم حمود
- عبد الرحمن حلاق على ابراهيم حمود ناصر

بانكر ميدل ايست للمنتجات المالية تكرم مؤسسات عربية وعالمية وتعلن الفائزين بجوائز ٢٠١٠



ارون اناند يتسلم جائزة افضل تصميم لفرع مصرفي
عن IBQ



NILANJAN RAY يتسلم جائزة افضل حساب مؤسسي
عن بنك ابو ظبي التجاري ADCB



بول تروبيريدج يتسلم جائزة البنك العربي المتحد UAB
(جائزة افضل خدمة للعملاء)



فواز العظبوط نائب رئيس البنك العربي ARAB BANK
يتسلم جائزة افضل منتج للتمويل العقاري



ر. سيتارمان يتسلم جائزة افضل مركز لخدمة العملاء
لبنك الدوحة DOHA BANK

كرّمت جوائز «بانكر ميدل ايست للمنتجات المالية» المنتجات والخدمات المصرفية المقدمة في المنطقة العربية والتي تميزت بكونها بالغة الابتكار أو ولدت نتائج مالية ممتازة أو أدت الى الاستحواذ على حصص أكبر من السوق خصوصاً في ظل ظروف اقتصادية صعبة. وفي أجواء من التشويق والترقب سادت بين العاملين في المؤسسات المصرفية والمالية والمختصين بهذين المجالين، تم الكشف عن أسماء الفائزين بجوائز بانكر ميدل ايست للمنتجات المالية لعام ٢٠١٠ والبالغ عددهم ٢٧ فائزاً، وذلك في حفل فخم أقيم في دبي بمشاركة حشد من أبرز العاملين والمختصين في القطاعين المالي والمصرفي من كل أنحاء العالم.



حسين فخري يتسلم جائزة افضل حملة تسويق
لقطاع التجزئة لبنك بروة BARWA



اميرندا وينتر تتسلم جائزة افضل برنامج لولاء العملاء
GULF BANK



مازن ساتر يتسلم جائزة افضل بطاقة اسلامية عن
بيت التمويل الكويتي KFH - البحرين



عبدالله اغا يتسلم جائزة افضل منصة تداول على الانترنت
عن شركة مباشر.



في الوسط يميناً: بول كوبر وروميت واليا يتسلمان
جائزة افضل منتج مهيكل SARASIN ALPEN



طارق المصنف يتسلم جائزة افضل خدمة مصرفية للسيدات
لبنك الكويت الوطني NBK



فيكرام كريشنا يتسلم جائزة أفضل قرض شخصي
عن بنك الامارات دبي الوطني
EMIRATES NBD



ديفيد باور يتسلم جائزة أفضل حساب جاري عن
البنك الوطني العماني
NBO



في الوسط يمينا: د. غلاديس يونس ونيكولاس سعاد يتسلمان
جائزة أفضل صندوق مشترك عن بنك لبنان والمهجر
BLOM



فادي مطر يتسلم جائزة أفضل خدمة مصرفية على الانترنت
وجائزة أفضل منتج جديد عن بنك برقان
BURGAN



رنا حلو تتسلم جائزة أفضل مؤسسة لالابحاث
عن بنك عوده
BANK AUDI



من اليمين: هاني بدرابي UNB وبيجوي توماس بوليك (جمعية
لبوطلبي التعاونية) يتسلمان جائزة أفضل بطاقة ائتمان



ادي ابرامو يتسلم جائزة أفضل خدمة استشارية للاستثمار
عن بنك SOCIETE GENERALE



ترافين ميسكويت يتسلم جائزة بنك الخليج
(أفضل منتج جديد) GULF BANK



واناند كومار يتسلم جائزة أفضل وسيط فوريكس
عن مؤسسة الرستماني العالمية للصرافة
FOREX BROKER



سامح عوض الله يتسلم جائزة أفضل حساب توفير
عن بنك ابو ظبي الاسلامي
ADIB



عبدالله النجران التويجري يتسلم جائزة أفضل
خدمة مصرفية ممتازة عن
NBK



نبيل الحوشان يتسلم جائزة أفضل خدمة مصرفية
على الهاتف عن بنك
SABB



من اليمين: NILANJAN RAY ، محمد العلي وكولين فريسر (ADCB)



من اليمين: فدى الصمد وعائشة الخنسي



من اليمين: حسين فخري، زياد الإبراهيم، سيد هاشم الحنيان وفادي مطر



من اليمين: كولين فريسر، ASHISH SHARMA، وليد طبال، اس هاورد جانت وDEEPAK SALUJA (طاولة ADCB)



من اليمين: بول تروبريدج، عائشة الخنسي وديفيد باور



عبدالله الراشدي ومحمود حلاوة



من اليمين: بول كوبر



من اليمين: نبيل الحوشان وسامي العنزي وطارق علي الراشد (SABB)



من اليمين: د. غلاديس يونس، رمزي عكاري، باسل العريس ومن اليسار: فواز مقيد

أبوظبي التجاري يحصد جائزة أفضل حساب مؤسسي لعام ٢٠١٠ علاء عريقات: محفز لنا لابتكار برامج ومنتجات ذات قيمة مضافة



NILANJAN RAY يتسلم جائزة أفضل حساب مؤسسي عن بنك أبو ظبي التجاري ADCB

حصدت مجموعة منتجات بيزنس إيدج BUSINESS EDGE، التي ابتكرها بنك أبوظبي التجاري ADCB عبر قسم الأعمال المصرفية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SME)، جائزة أفضل حساب مؤسسي لعام ٢٠١٠ من مجلة بانكر ميدل ايست، وذلك خلال حفل عامر أقيم في أبراج الإمارات - جميرا في دبي حضره حشد من المصرفيين الإقليميين والدوليين.

وتعليقاً على هذه المناسبة، قال الرئيس التنفيذي لبنك أبوظبي التجاري **علاء عريقات**: «هذه الجائزة البارزة تعترف بدور أبوظبي التجاري ونجاح خطته للشركات المتوسطة والصغيرة الحجم، وهي محفز لنا لتطوير أدائنا وابتكار منتجات وبرامج ممتازة ذات قيمة مضافة تعكس سمعنا وقوتنا».

يذكر أن المصرف قد حصل على جائزة أفضل الخدمات المصرفية عالية الجودة عام ٢٠٠٩ من مجلة بانكر ميدل ايست عن منتج PRIVILAGE CLUB، كما حصد عام ٢٠٠٨ جائزتي أفضل مصرف وأفضل إعلان وتسويق في منطقة الشرق الأوسط من المجلة البارزة نفسها.

وهذه الجوائز هي اعتراف دولي بقوة بنك أبوظبي التجاري ومثانة عملياته في ظل تحديات الاقتصاد الكلي.

البنك العربي المتحد يحصد جائزة أفضل خدمة عملاء من بانكر ميدل ايست تروبريدج: الفوز يعني وجوب المحافظة على الأداء المتميز كأفضل مقدم للخدمات المصرفية

فاز البنك العربي المتحد UAB بجائزة أفضل خدمة عملاء والمقدمة من قبل مجلة بانكر ميدل ايست المعروفة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتم تقديم الجائزة للبنك في احتفال رسمي خصص لجوائز المنتجات المصرفية والمالية وذلك في فندق أبراج الإمارات في دبي يوم ٢٠ نيسان (أبريل).



بول تروبريدج يتسلم جائزة البنك العربي المتحد UAB (جائزة أفضل خدمة للعملاء)

وقد علق الرئيس التنفيذي للبنك العربي المتحد **بول تروبريدج** على هذه الجائزة: «إن الفوز يمثل هذه الجائزة المرموقة يسלט الضوء على مدى الجدية والتفاني في سبيل تطوير منتجاتنا، وفقاً لأراء واحتياجات عملائنا. كما أن هذا الفوز يعزز بلا شك من سمعنا بين عملائنا ويمهد الطريق لتنمية علاقتنا بשרائ عملائنا المميزين. وهو أيضاً يعني وجوب المحافظة على وتيرة ثابتة من الأداء المتميز لتوثيق سمعنا كأفضل مقدم للخدمات المصرفية».

وأضاف: «لم يوفر البنك العربي المتحد أي جهد للارتقاء إلى مصاف المصارف العالمية في دولة الإمارات. إننا ندرك أن التركيز على جودة منتجاتنا وتميز خدماتنا من شأنه أن يساعدنا على تحقيق أهدافنا، وأن الفوز بهذه الجائزة دليل على أننا على الطريق الصحيح».

كما علق نائب الرئيس التنفيذي رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد **توم سميث** «لقد أدرجت جائزة بانكر ميدل ايست فئة المنتجات مؤخراً، وعلى الرغم من ضيق الوقت استطاع البنك العربي المتحد أن يكون على لائحة الفائزين. لقد واصل فريق عمل البنك العربي المتحد جهوده لتلبية الاحتياجات المتغيرة لعملائنا في كل مراحل تغيير وتطوير المنتجات التي قمنا بها. إن البنك يسعى لتقديم خدمات عملاء متميزة ومنتجات متطورة تنافسية، وهو ما سيجعل منا خياراً قوياً لعملائنا».

وقال نائب الرئيس التنفيذي رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للشركات **شاهد بلوش**: «لقد انتهجنا سياسة علاقات متأنية ومركزة مع شرائح عملائنا، هادفين إلى تمييزنا عن غيرنا من خلال تقديم منتجات وخدمات تفوق توقعات عملائنا. وهذا يعني أن كل موظف لدينا تقع عليه مسؤولية فهم وتوقع احتياجات العميل المالية، والسعي باستمرار لتلبية تلك الاحتياجات بطريقة مهنية وودية».

وقد أبرم البنك العربي المتحد في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٧ اتفاقية تحالف إقليمي استراتيجي استحوذ من خلالها البنك التجاري القطري وهو أكبر بنك للقطاع الخاص في قطر على ٤٠٪ من أسهم البنك العربي المتحد. وكان البنك التجاري القطري قد سبق أن أبرم منذ عامين تحالفاً مماثلاً مع بنك عمان الوطني مما يمهد لنمو كبير في البنوك الثلاثة عبر المنطقة.

المركزي الكويتي يوافق على تولي ابو العيون ادارة «الدولي»

وافق بنك الكويت المركزي على طلب ترشيح بنك الكويت الدولي للدكتور **محمود ابو العيون** ليتولى منصب المدير العام في البنك.

والجدير ذكره أن **ابو العيون** شغل مناصب مصرفية مختلفة، فكان محافظاً ورئيساً لمجلس إدارة البنك المركزي المصري، وقبلها عمل نائباً للمحافظ كما كان نائباً لمحافظ مصر لدى صندوق النقد الدولي.

ويتمتع إلى جانب ذلك بخبرات واسعة ومتنوعة في القطاع المالي والمصرفي خارج الكويت وداخلها. وكشفت مصادر أن خطوة ضم شخصية مصرفية تتمتع بخبرة عريقة هي بداية لطلاق استراتيجية لدى البنك تهدف إلى تعزيز دوره وتواجده على الساحة المحلية وتعزيز حصته التنافسية.



حشد كبير في حفل افتتاح بنك IBL لمنتدى رياض سلامة

رياض سلامة: هذا الملتقى سيبحث في استراتيجيات مهمة لمستقبل لبنان
سليم حبيب: انه واحة مؤسساتية مفتوحة على مداها

إيلي الفرزلي يلقي كلمته



سليم حبيب يلقي كلمته



رياض سلامة يلقي كلمته



رياض سلامة يقطع الشريط وإلى يمينه سليم حبيب وإلى يساره محمد بيضون

على تخطي الأزمات ومعالجتها، إلى كل الأجيال المقبلة لإقامة حوار مثمر ودائم بين الخبراء اللبنانيين والإقليميين والعالميين في المجالات الاقتصادية والمصرفية والمالية.. وأنتم اليوم في ولادة هذا المنتدى وفي انطلاقته الرسمية الأولى.

إيلي الفرزلي

وأعطيت الكلمة للنائب السابق عضو مجلس إدارة البنك إيلي الفرزلي الذي أطل المديح بنزاهة وقدرات ومصداقية الحاكم سلامة، وكذلك أشاد بقدرات وإنجازات رئيس بنك ال IBL سليم حبيب الذي شاء ان يلتقي (سلامه وسليم) معاً في هذا المنتدى.



من اليمين: سليم حبيب، رياض سلامة، EVA MARIA ZIEGLER، هنري عبيجي، نديم عاصي وفؤاد مطر جي

غصت قاعة «منتدى رياض سلامة» التي افتتحها بنك انتركونتيننتال (IBL) في مقره الرئيسي في ١٤ نيسان (ابريل) الماضي بالمدعوين من أركان الفاعليات المالية والاقتصادية والدبلوماسية والإعلامية، يتقدمهم رئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزف طربيه ونواب حاكم مصرف لبنان وأعضاء لجنة الرقابة على المصارف.

صاحب الفكرة والداعي إلى الحفل رئيس مجلس إدارة ال IBL ومديره العام سليم حبيب وأركان المصرف استقبلوا الحاكم رياض سلامة الذي دخل إلى القاعة وسط تصفيق حار - ووقوفاً - من الحاضرين.

أدار الافتتاح الزميل عدنان الحاج مدير تحرير القسم الاقتصادي في جريدة السفير. وبعد تنويعه بمبادرة البنك الذي سد الفراغ الذي يحتاجه القطاع المصرفي (منتدى الحوار الاقتصادي) قدم رئيس البنك صاحب المبادرة سليم حبيب.

سليم حبيب

أشاد حبيب بالحاكم قائلاً: «بقدر ما هو صخرة في إيمانه بلبنان وبقطاعه المصرفي بقدر ما هو مبدع ومرن في قراراته».

وقال: «لأن الحوار هو الطريق إلى تقريب وجهات النظر في السياسة والاقتصاد والقضايا المالية، وحيث ان الحوار شبه غائب بين أطراف الانتاج، فكان لا بد من إيجاد المكان المناسب لإطلاق جملة من الحوارات في القضايا الاقتصادية والاجتماعية. فكانت هذه واحة مؤسساتية مفتوحة على مداها، وعلى مدى الأجيال المقبلة. واحة مؤسساتية حققها ال IBL BANK وأهداها، حاملة اسم رياض سلامة حاكم مصرف لبنان لما يمثل من نجاحات وقدرات



من اليسار: د. جوزف طربيه، روجيه نسناس، وجيه البزري، محمد بعاصيري، النقيب ملحم كرم، احمد صفا وقبلان قبلان



من اليمين: د. امين عواد، بيار كنعان ود. عبدالله عطية



من اليمين: اسامة مكداشي، موريس صحنائي، جورج زرد ابو جوده والوزير السابق سمير مقبل



من اليمين: طارق خليفة، نسيب زخيا ونقولا ابي نصر



من اليسار: فريد روفائل، سامي العازار وغالب محمصاني



من اليمين: انطوان عيد، نديم عاصي ورياح ادريس



من اليمين: القاضي د. غالب غانم، فؤاد الخازن، د. جورج عشي



من اليمين: انطوان زخور، صالح حامد، مارون شماس، رياح حيدر وشادي كرم



من اليمين: د. غازي وزني، نجيب سمعان وحافظ ابي شاك

الثروة الوطنية، وأيضاً البحث عن استراتيجية لانخراط لبنان في التكتلات الاقتصادية الناشئة حول المتوسط أو حول تركيا». مضيفاً أنها كلها مواضيع يجب ان تناقش مع غيرها من المواضيع.

وقال: «اننا في مصرف لبنان سنتابع عن كثب نشاط هذا الملتقى، ونأمل بأن تقوم مصارف أخرى بمبادرات ذات طابع عام بشكل ومضمون مختلفين ولا تكون غايتها الربح».

رياض سلامة

ثم ألقى الحاكم سلامة كلمة استهلها بتوجيه الشكر لحبيب وإدارة بنك انتركونتيننتال لبنان على إطلاق مشروع ذات طابع اقتصادي ثقافي وتحمل مسؤوليته المعنوية والمادية.

وقال «ان مبادرة اي مصرف لإطلاق نشاط لا يبغي الربح ويفيد المجتمع، يستحق التقدير من قبلنا في مصرف لبنان».

وأضاف: «نحن بحاجة الى ملتقى يناقش المواضيع الاقتصادية ويتحاور فيه الاقتصاديون والمصرفيون والإعلاميون ويرتكز على أرقام صحيحة ويحاور بواقع علمي و وطني». موضحاً «ان الازدهار والاستقرار يتأثران بما نتناوله في مواضيعنا عن الاقتصاد وعن المال».

وقال «ان الشفافية والموضوعية تضمان الجميع أمام المعطيات الصحيحة نفسها وتؤمنان المساواة في الاستثمار والتوظيف. فكم من شخص خسر أو ربح إما بسبب المعلومات المغلوطة أو بسبب المعلومات الصحيحة».

وأكد سلامة انه «على يقين بأن هذا الملتقى سيوضح الكثير من الأمور المرتبطة بالاقتصاد والمصارف وسيبحث في استراتيجيات مهمة لمستقبل لبنان في ميدان التنمية والاستقرار الاجتماعي: خلق قطاعات جديدة تولد فرص عمل، البحث في كيفية الاستفادة من فائض السيولة من خلال قطاعات ترتبط بالبيئة والتكنولوجيا والطاقة من كهرباء ومياه ومن امكانية الاستفادة من زيادة

بنك الإثمار يتحول إسلامياً ويقدم خدماته للأفراد

مجلس إدارة بنك البلاد
ينتخب مساعد السناي رئيساً له



أعلن مجلس إدارة بنك البلاد المنتخب من قبل الجمعية العامة العادية الرابعة وغير العادية الثالثة عن عقد أولى جلساته بانتخاب مساعد بن محمد السناي رئيساً لمجلس الإدارة لدورته المقبلة التي تستمر لمدة ثلاث سنوات.



فيصل العلوان
مصرف الشامل



محمد حسين
بنك الإثمار



الأمير عمرو محمد الفيصل
بنك الإثمار

وافق مصرف البحرين المركزي على تحويل بنك الإثمار الى مصرف إسلامي يطبق الشريعة الإسلامية ويقدم خدمات للأفراد باعتماده معايير محاسبة اسلامية. وقال الأمير عمرو محمد الفيصل رئيس مجلس إدارة بنك الإثمار ان الموافقة التي منحها مصرف البحرين المركزي سمحت لبنك الإثمار بالتطبيق الفوري لمشاريعها المرتقبة، بإعادة تنظيم شاملة بالتعاون مع مصرف الشامل المملوك كلياً له. وتتمثل هذه الخطط في توحيد موارد كلا البنكين، مما سيخلق بنكاً إسلامياً واحداً يركز على الأعمال المصرفية للأفراد ويتسم بكفاءة أكثر وبقوة أكبر، وذلك تحت العلامة التجارية لبنك الإثمار. هذا وأعلن عن ترقية الرئيس التنفيذي للبنك محمد حسين والرئيس التنفيذي لمصرف الشامل فيصل العلوان الى مناصب أخرى في «مجموعة دار المال الإسلامي» أكبر مساهم في بنك الإثمار.

سراج كابيتال الاستثمارية السعودية تطلق صندوقاً برأس مال ١٠٠ مليون دولار

أعلنت المجموعة الاستثمارية السعودية سراج كابيتال انها تجري مباحثات لاطلاق صندوق للملكية الخاصة قد يصل رأسماله الى ١٠٠ مليون دولار للاستحواذ على شركات صغيرة ومتوسطة في المملكة. وأعلنت المجموعة انها تجري مباحثات في قطاعات مثل الفنادق والاعذية والمشروبات وهي مجالات كبيرة تهتم بها الشركة حالياً، اضافة الى قطاع الخدمات الصناعية المرتبطة بمجال البنى الاساسية. وقال الرئيس التنفيذي للمجموعة ابراهيم مردم اننا نجري مباحثات تمهيدية مع مؤسسات محلية وربما سيكون حجم الصندوق بين ٥٠ الى ١٠٠ مليون دولار للاستثمار خصوصاً في الشركات المتوسطة والصغيرة. و اضاف: ان قطاعات مثل الفنادق والاعذية والمشروبات هي مجالات كبيرة تهتم بها الشركة حالياً اضافة الى قطاع الخدمات الصناعية المرتبطة بمجال البنى الاساسية.

اتفاقية شراكة وتعاون بين مجموعة البنك الإسلامي للتنمية والإمارات
وقعت مجموعة البنك الإسلامي للتنمية مع دولة الإمارات العربية المتحدة اتفاقية تعاون وشراكة، وذلك للمساهمة في تغطية أنشطة وبرامج ومشاريع المركز الدولي للزراعة المحلية في دبي.

وفي تصريح لرئيس المجموعة الدكتور احمد محمد علي نوه بمستوى التعاون القائم بين دولة الإمارات العربية المتحدة ومجموعة البنك الإسلامي للتنمية والدور الهام الذي اضطلعت به دولة الإمارات منذ تأسيس البنك قبل أكثر من ٣٥ عاماً حيث كانت دولة الإمارات من أوائل الدول الأعضاء الموقعة على اتفاقية تأسيس البنك وهي من كبار المساهمين في رأسماله وعضو دائم في مجلس المديرين التنفيذيين.

استثماري ذو سقف مفتوح متوافق وأحكام الشريعة الإمارات دبي الوطني» يطلق «صندوق الإمارات للصكوك العالمية»

أطلق بنك الإمارات دبي الوطني صندوق الإمارات للصكوك العالمية الذي ستديره «الإمارات دبي الوطني لإدارة الأصول» وهي ذراع إدارة الأصول التابعة لمجموعة الإمارات دبي الوطني أكبر مجموعة مصرفية في منطقة الشرق الأوسط من حيث الأصول. ويعد صندوق الإمارات العالمي للصكوك صندوقاً استثمارياً ذا سقف مفتوح ومتوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويهدف الى تحقيق مستويات عالية من الدخل وتنمية رأس المال على مدى دورة سوقية كاملة من خلال الاستثمار في محفظة من الصكوك التي تصدرها شركات محلية وعالمية. ويستهدف الصندوق المستثمرين الباحثين عن مزيد من الأرباح على الساحة الاستثمارية العالمية، ويتخذ من جيرسي في جزر القنال في المملكة المتحدة مقراً له.

«دويتشه الخليج» للتمويل السكني الإسلامي في السعودية

أعلن دويتشه بنك عن تأسيس شركة دويتشه الخليج للتمويل، شركة تمويل سكني متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ومملوكة بنسبة ٤٠ في المئة لدويتشه بنك فرع الرياض و ٦٠ في المئة من قبل مجموعة من كبار المستثمرين السعوديين بقيادة فهد بن عبد الله بن عبد العزيز الراجحي والتي بدأت بمزاولة نشاطاتها. ويأتي تدشين شركة دويتشه الخليج للتمويل في وقت بالغ الأهمية لتمويل العملاء في المملكة العربية السعودية. وأوضح الراجحي «ستقوم دويتشه الخليج للتمويل بضبط معاييرها لملاءمة أفضل الممارسات الدولية وتطلع الشركة الجديدة للمساهمة في تنمية ملكية المساكن في السعودية. و يبلغ رأس المال الأولي للشركة ١١٠ ملايين دولار. وسوف تقوم مبدئياً بتوفير تمويل متوافق مع الشريعة الإسلامية للعقارات السكنية المتواجدة في المملكة العربية السعودية مع وجود خطط لتوسيع عملياتها في البحرين وقطر والكويت».

GULF UNION INSURANCE & PROJECTS MANAGEMENT HOLDINGS CO. BSC (C)



*For your insurance needs,
you are welcome to visit our Offices*



Saudi Arabia :

Gulf Union Cooperative Insurance Company Dammam, (Head Office)

Al-Moajil Commercial Center,
Prince Mohammed Street Crossing Dhahran Street,
P.O.Box 5719, Dammam - 31432
Telephone #: (03) 8333544 • Fax #: (03) 8333517
Email: gulfunion@gulfunion-saudi.com, headoffice@gulfunion-saudi.com

Riyadh

Al-Olaya Building, Olaya Main Street, Riyadh
P.O.Box 14322, Riyadh - 11424
Telephone #: (01) 4661830/4656784/4661836 • Fax #: (01) 4656801
E-mail: riyyadh@gulfunion-saudi.com

Jeddah

Zagzoog Center - Al Maadi Street - Rwaiss
P.O.Box 17282, Jeddah 21484
Telephone #: (02) 6523286 (6 lines) • Fax #: (02) 6523283
E-mail: jeddah@gulfunion-saudi.com

Al-Khobar

Abacorp Car Care 2000, Marri Auto Center,
Old Airport Road, near Astoon Hospital
P.O.Box 1051, Al-Khobar 31952

Bahrain :

Gulf Union Insurance & Reinsurance Co. BSC (c)

Manama, (Head Office)
Gulf Union Building 0331, Road 5616, Shaikh Salaman Highway,
Manama 356, Kingdom of Bahrain
P.O. Box 10949
Telephone #: 17 238880(10 lines), 17 255292(8 lines) • Fax #: 17 255090
E-mail : guirco@batelco.com.bh

Sitra

Gulf Union Automotive Repair Center
Building 195, Road 4904, Area 949,
East Riffa, Bahrain (near Alba Roundabout),
P.O. Box 10949
Telephone #: 17 703007 • Fax #: 17 703365

Claims Service Office

Building 195, Road 4904, Area 949,
East Riffa, Bahrain (near Alba Roundabout),
P.O. Box 10949
Telephone #: 17 703716, 17 703718 • Fax #: 17 701241

WITH US YOUR SUCCESS IS PROTECTED

مال ومصارف

العربي يفوز بلقب افضل بنك لخدمات الافراد من ذي ايجان بانكر

حاز البنك العربي على لقب
افضل بنك لخدمات الافراد في
الاردن لعام ٢٠١٠ الذي منحتة
اياه مجلة ذي ايجان بانكر
العالمية، وذلك لما حققه البنك من
منجزات على مستوى
استراتيجيات التوزيع وقروض
العلاء والاداء المالي ولما يقدمه
من منتجات مصرفية وخدمات
متميزة.



عبد الحميد شومان

البنك العربي

وقد شملت عملية التقييم
الدقيقة التي اتبعتها مجلة ذي
ايجان بانكر دراسة اداء ١٣٠ بنكاً

في ٢٢ دولة حيث فازت البنوك ذات الاداء الاكثر تميزاً والقادرة على الحفاظ على
حقوق الامتياز الخاصة بها ببناء على الاعمال التي تقود لاداء ثابت وربحي.
وبالمناسبة اكد عبد الحميد شومان رئيس مجلس الادارة ان البنك العربي
ملتزم برعاية عملائه ويعمل بشكل متواصل على توفير افضل خدمات الافراد
لهم.

يذكر ان البنك العربي قد حاز بفضل خدمته الالكترونية (عربي اون لاين) على
جائزة افضل بنك للخدمات المصرفية عبر الانترنت في الاردن عام ٢٠٠٩ والتي
تمنحها مجلة غلوبال فايننس.

ديفيد ديو عضواً منتدبا لـ HSBC (ساب) السعودية

عين بنك HSBC ديفيد ديو في منصب العضو المنتدب للبنك السعودي
البريطاني (ساب) وسوف يتسلم مهامه اعتباراً من ٢٧ ايار (مايو)
الجاري. وسوف يحل مكان ريتشارد غروفر الذي انتقل ليتولى منصب
الرئيس التنفيذي لبنك HSBC اليونان.
تمتلك مجموعة HSBC نسبة ٤٠ في المئة من اسهم البنك السعودي
البريطاني احد اكبر البنوك في السعودية.

«ربة» البنك الاسلامي السادس في الكويت

اصدر وزير المالية الكويتي قراراً بتسجيل بنك وربة الكويتي في سجل
البنوك الاسلامية لدى بنك الكويت المركزي.
محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح قال ان
بنك وربة هو البنك السادس في عدد البنوك الاسلامية المسجلة في
المركزي الكويتي، لافتاً الى ان ارتفاع العدد يعزز تجربة تطبيق القانون
الخاص بالبنوك الاسلامية في الكويت ويرسخ مبدأ المنافسة بما يخدم
المتعاملين معها وكذلك بما يخدم الاقتصاد الوطني.

قطريون يشتررون حصة في البنك الاهلي المتحد

تم الاتفاق بين مجموعة مستثمرين خليجيين (يعتقد انهم قطريون)
وبين شركة التمدين الاستثمارية الكويتية على شراء ٢٥ في المئة من
اسهمها في البنك الاهلي المتحد (مقره في البحرين) مقابل ١.٣٥ مليار
دولار وسوف تنجز الصفقة بصورة نهائية خلال ستين يوماً.
الاهلي المتحد مصرف تجاري واستثماري يملك حصصاً في بريطانيا
والكويت وسلطنة عمان وقطر ومصر والعراق.

«القاهرة عمان» يطلق حملة تحويل الرواتب

لعام ٢٠١٠



كمال بكري

بنك القاهرة عمان

أعلن بنك القاهرة عمان عن إطلاق حملة تحويل الرواتب لعام ٢٠١٠ والتي يقيمها البنك بشكل سنوي وتتضمن جوائز يومية عبارة عن ستة هواتف خلوية سوني اريكسون SONY ERICSSON بالإضافة الى جوائز نقدية شهرية عبارة عن أضعاف الراتب. وتمتد الحملة من شهر آذار (مارس) الى كانون الاول (ديسمبر) من العام الجاري، لتتيح الفرصة للعملاء لربح أضعاف رواتبهم المحولة للبنك شهرياً. الرابع في الشهر الرابع من السنة يحصل على أربعة أضعاف راتبه، ورابع الشهر الخامس من السنة يحصل على خمسة أضعاف راتبه وهكذا الى نهاية العام، حيث ان الفائز في آخر شهر من السنة يحصل على اثني عشر ضعف راتبه إضافة الى السحوبات اليومية التي تتتيح فرص ربح ستة أجهزة خلوية. يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد كمال بكري.

٦,٢ ملايين دينار كويتي أرباح البنك الأهلي المتحد في الربع الأول ٢٠١٠ حمد المرزوق: المتحد مستمر في الحفاظ وتدعيم متانة مركزه المالي رغم التحديات الاقتصادية

استمر البنك الأهلي المتحد «الأوسط سابقاً» في تحقيق مستويات ربحية جيدة في الربع الأول من عام ٢٠١٠ حيث بلغ صافي الربح المحقق عن تلك الفترة ٦,٢ ملايين دينار كويتي. وقد تحقق ذلك الربح من خلال أرباح تشغيلية من صميم أعمال البنك قدرها ٢١,٥ مليون دينار حيث استطاع البنك زيادة صافي إيرادات التمويل بنسبة ٢٩,٧٪. كما قام بشكل احترازي بتكوين مخصصات واحتياطات عامة تطوعية بمبلغ ٩,٤ ملايين دينار، وبما يشير الى سياسة البنك الرشيدة في التعامل مع المتغيرات الاقتصادية العالمية والمحلية وقدرته على اجتياز المراحل الاقتصادية بتقلباتها بشكل مطمئن وتدعيم احتياطاته المالية لمواجهة أية تقلبات مستقبلية.



وعلق رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب حمد عبد المحسن المرزوق على النتائج الإيجابية التي حققها البنك «إن نتائج الربع الأول تشكل بداية إيجابية مشجعة في ظل الظروف الاقتصادية التي تشهدها المنطقة، حيث استطاع البنك تحقيق تلك الأرباح الجيدة بفضل استقرار أدائه واتباعه لأفضل الممارسات في ما يتعلق باستراتيجيات النمو وإدارة المخاطر. كما تعكس النتائج قدرة البنك على تحقيق أهدافه حتى في ظل أجواء اقتصادية قد تبدو غير مواتية».

وأضاف: ان البنك يشهد حالياً مرحلة نشطة خاصة مع توافر العديد من المنتجات المبتكرة والمطورة التي تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية الغراء والتي تلبي وتواكب احتياجات العملاء الحاليين والمترقبين الذين كانوا يتطلعون إلى معاصرة لحظة تدشين المتحد إلى بنك يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية حيث يضيف هذا التحول تميزاً استثمارياً آمناً للعملاء.

وأبدى المرزوق تفاؤله بالعام ٢٠١٠ بعد التحول للعمل بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية بنجاح حيث ان خبرة كوادرن المؤهلة وتاريخنا الطويل في القطاع المصرفي يجعلان من البنك الأهلي المتحد ملائماً مصرفياً آمناً قادراً على تحقيق طموحات العملاء.

«المصرف» يحصل على شهادة ISO 27001 في أمن

المعلومات المصرفية

حصل «المصرف» QIB على شهادة الإيزو ISO 27001 لأمن المعلومات المصرفية من منظمة الجودة العالمية ISO، وذلك نتيجة لامتلاكه وتطبيقه لسياسات تقنية رفيعة المستوى تتعلق بأمن المعلومات، والتشغيل والإجراءات المتعلقة بالتطبيقات الأمنية بما في ذلك مواقع الأجهزة والبرامج. وقد قامت شركة TUV الألمانية بتكليف من منظمة الجودة العالمية ISO بعملية التقييم والتدقيق على إدارة نظم المعلومات بالمصرف. فيما قامت شركة بارامونت PARAMOUNT بمهمة الشريك الاستراتيجي للمصرف في تطوير الإجراءات والسياسات المتعلقة بأمن المعلومات.

وجاء حصول المصرف على شهادة ISO 27001 بعد الاختبارات الدقيقة التي قامت بها شركة بارامونت للتأكد من سلامة أنظمة وإجراءات تقنية المعلومات والحماية المتكاملة للبيانات، حيث تتبع هذه الشركة في اختبارات أساليب متطورة للتأكد من نظام الحماية الفعلي، وطريقة دخول الأفراد لمواقع وأجهزة المعلومات في المركز الرئيسي والمركز الاحتياطي والتأكد من مدى مطابقة أنظمة وأجهزة تقنية المعلومات بالمصرف لمتطلبات الحماية.

بنك نور الإسلامي يطلق باقة للخدمات المصرفية الشخصية

أعلن بنك نور الإسلامي عن إطلاق باقة مزايا للحسابات الشخصية (أدفانتج)، التي تعد الأولى من نوعها وتتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وذلك في خطوة لتعزيز محفظة الخدمات المصرفية الشخصية التي يوفرها البنك. وتتضمن المزايا الرئيسية التي تقدمها الباقة الجديدة توفير الراحة والمرونة والمكافآت القيمة للعملاء.

وقال جون تشانغ، رئيس قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك نور الإسلامي بالإمارات: تمثل باقة أدفانتج الحل الأمثل لراحة المديرين والمسؤولين التنفيذيين من الصف الثاني الذين يبحثون عن خدمات مصرفية بسيطة ومريحة وذات طابع شخصي. وبمجرد فتح حساب أدفانتج سيحصل العميل تلقائياً على خدمة شخصية، وتمديد لساعات الخدمة وأسعار تفضيلية وإنجاز سريع وسهل للمعاملات.

الكويت الوطني يشتري حصة في بنك «غرانتلي» التركي

قال الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني ابراهيم دبدوب ان البنك يعزم شراء حصة في بنك «غرانتلي» التركي تبلغ نسبتها ٢٠,٨ في المئة وتقدر قيمتها بـ ٤,٣ مليارات دولار.

ومن ناحيتها اكدت شركة جنرال الكترك مالكة الحصة في البنك التركي، انها ترغب في بيع الحصة المشار اليها بالقيمة التي تم ذكرها.

ويقول دبدوب «اننا نريد التوسع في تركيا التي تمثل بلدا يمتلك الكثير من الامكانات». وقالت رويترز ان بنكاً روسيا يبدي اهتمامه ايضا بشراء الحصة المعلن عنها.

بنك مسقط يفتتح فرعاً له في الكويت ويغطي كل دول التعاون



عبد الرزاق بن علي بن عيسى

بنك مسقط

أعلن بنك مسقط المؤسسة المالية المتخصصة في عمان عن بدء العمليات المصرفية في فرع البنك بدولة الكويت. وتأتي هذه الخطوة تأكيداً من بنك مسقط على ريادته في تقديم خدماته المصرفية ليس على مستوى السلطنة وإنما على المستوى الإقليمي.

وسيركز فرع بنك مسقط في الكويت في البداية على تقديم الخدمات المصرفية للشركات إلى جانب خدمات تمويل التجارة والخزينة، كما سيقوم الفرع بدعم الاستثمارات والتجارة وتدفق الأموال بين الكويت وعمان.

وبتواجد فرع بنك مسقط في الكويت سيغطي البنك جميع دول مجلس التعاون الخليجي جغرافياً من خلال شبكة فروع واستثمارات في مؤسسات شقيقة، كما سيفتح منفذاً جديداً لتسويق خدمات ومنتجات البنك المصرفية ما سيساهم في تنمية أرباح البنك على المدى المتوسط والبعيد وارتفاع إيراداته البنكية.

وقال عبد الرزاق بن علي بن عيسى، الرئيس التنفيذي لبنك مسقط «إن افتتاح فرع للبنك في دولة الكويت جاء تلبية لرغبة رجال الأعمال والمستثمرين والشركات في البلدين بهدف تقديم خدمات مصرفية متطورة.

المعراج يؤكد أهمية آلية تأمين ائتمان الصادرات في إدارة مخاطر التمويل

قال محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد المعراج إن المصرف يشجع اعتماد معايير عالية لإدارة المخاطر في جميع أنحاء القطاع المالي.

وأضاف المعراج «إن النشاطات التي قمنا بها في السنوات الأخيرة عملت على تعزيز أهمية التأكد من أن المؤسسات المالية تستطيع السيطرة على المخاطر التي تتكبد، ومن الضروري أيضاً أن تستعمل كامل الصكوك لتخفيف المخاطر بما فيها استعمال ضمانات ائتمان التصدير».

ورحب المعراج بدعم المركزي هذا الحدث بالتعاون مع «المؤسسة» التي تواصل هدفها في توسيع المعاملات التجارية وتدفق الاستثمار بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي التي تأسست في آب (أغسطس) ١٩٩٤.

وشدد المعراج على أن الحصول على أمان إضافي مقدم من ضمان ائتمان الصادرات يساعد الشركات في القطاع الخاص، خصوصاً الشركات الصغيرة والمتوسطة التي لا تستطيع إدارة المخاطر في الصفقات مع المشتريين في الخارج.

حيات رئيساً تنفيذياً لقطاع البنوك في «كيبكو»

ورئيساً لمجلس إدارة الخليج المتحد

عيّنت شركة مشاريع الكويت مسعود حيات رئيساً تنفيذياً لقطاع البنوك في مجموعة كيبكو. كما أعلن بنك الخليج المتحد عن انتخابه رئيساً لمجلس إدارة البنك.

وشغل حيات منصب العضو المنتدب في بنك الخليج المتحد من عام ١٩٩٧ وحتى عام ٢٠٠٩ كما كان عضواً في مجلس إدارة البنك منذ العام ١٩٩٠.

ويشغل مسعود حيات أيضاً منصب رئيس مجلس إدارة بنك سوريا والخليج وبنك تونس العالمي، إضافة إلى منصب نائب رئيس مجلس إدارة بنك الخليج الجزائر والبنك الأردني الكويتي. وهو أيضاً عضو في مجلس إدارة مصرف بغداد وشركة شمال إفريقيا القابضة.

رئيس تنفيذي جديد لمصرف دبي

عين مصرف دبي جيل يان فان دير تول في منصب الرئيس التنفيذي للمصرف.

ويتمتع فان دير تول بخبرة تمتد إلى ٢٢ عاماً في مختلف القطاعات المصرفية على امتداد العديد من الأسواق العالمية.

وكان قبيل انتقاله إلى مصرف دبي يشغل منصب مدير عام شركة تاير ون كابيتال بي في، بينما عمل قبل ذلك في بنك هولندا العام - أمرو لما يزيد على ٢٢ عاماً، تولى خلالها العديد من المناصب القيادية في البنك.



جيل يان فان دير تول

مصرف دبي

والى جانب خبرته الواسعة في القطاع المصرفي الاسلامي، سواء في الخدمات المصرفية للشركات او للأفراد، يتمتع فان دير تول بسجل حافل من الانجازات في العديد من المجالات المختلفة كالمعاملات والموارد البشرية.

وقال فاضل العلي، رئيس مجلس ادارة مصرف دبي: نحن على ثقة من ان المهارات القيادية التي يتمتع بها فان دير تول وخبرته الدولية الواسعة في القطاع المصرفي، ستسهم بشكل كبير في توجيه مصرف دبي نحو تحقيق اهدافه الاستراتيجية.

الوسيط المباشر للخدمات المالية يحقق المركز الأول

في أسواق الإمارات للأسهم



ابراهيم ابو غريبة

الوسيط المباشر للخدمات المالية

أعلن الوسيط المباشر للخدمات المالية عن تحقيقه المركز الأول في أسواق الإمارات للأسهم وتعزيز مركزه في سوق دبي المالي خلال شهر آذار (مارس) الماضي، حيث حقق إجمالي تداول بلغ ١,٨٩ مليار درهم إضافة إلى تنفيذ تداولات بقيمة ٣٩٠ مليون درهم في سوق أبوظبي للأوراق المالية. وكشف الوسيط المباشر للخدمات المالية عن أن الأداء المتميز في كلا السوقين أدى إلى احرازه المركز

الأول من بين الوسطاء في سوق الإمارات مجتمعة. كذلك سيطلق الوسيط المباشر قنوات جديدة للتداول خلال العام الحالي.

يذكر أن المدير العام لشركة المباشر هو السيد ابراهيم ابو غريبة.

المركزي القطري يطلق نظام «كاتش» للايداع والخصم المباشر

دشن محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني نظام الايداع والخصم المباشر «كاتش» QATCH الذي يعالج تبادل الاوامر المالية بين البنوك بالعملة القطرية في شكل فعال من خلال شبكة الكترونية آمنة داخل قطر.

وبحسب بيان للمركزي فإن نظام كاتش يهدف إلى إيجاد وسيلة فعالة لإدارة المخاطر المالية للمدفوعات في الجهاز المصرفي وتنفيذ التسويات والتمويلات المالية بطريقة آمنة تتلاءم وأفضل المعايير الدولية.

جدال علني بين وزارة المال العراقية والبنك المركزي على مبيعات العملات الأجنبية

يدور جدال بين وزارة المال العراقية وبين البنك المركزي العراقي حول مبيعات هذا الأخير للعملة الصعبة والحوالات الخارجية التي تصل الى ١٢٠ مليون دولار يوميا وهذه القيمة وفقا للمركزي مخصصة لاستيراد البضائع والمواد الغذائية.

وافاد بيان لوزارة المال ان الهيئة العامة للضرائب وجدت اثناء تدقيقها في الارقام والسجلات بالتعاون مع ديوان المراقبة المالية اختلافا وعدم تطابق بين التحويلات الخارجية اليومية والبضائع المستوردة. وحمل البيان مصارف القطاع الخاص والبنك المركزي مسؤولية هذا الامر.

مستشار المصرف المركزي **مظهر محمد صالح** قال لـ «الحياة» ان العراق تبني سياسة الاقتصاد الحر التي تتيح لكل مواطن ان يحول امواله الى اي جهة بشرط ان لا نتعارض مع قانون مكافحة غسل الاموال ومكافحة الجريمة والارهاب.

واعتبر المركزي العراقي اتهامات وزارة المال «تدخلا غامضا» في سياسته.

كابيتال بنك يرفع رأسماله

الى ١٥٠ مليون دينار



سميح دروزه

كابيتال بنك

عقدت الهيئة العامة لـ «كابيتال بنك» اجتماعها السنوي في مبنى جمعية البنوك، حيث ناقشت البيانات المالية للبنك عن عام ٢٠٠٩، وأقرت توزيع أسهم مجانية على المساهمين بنسبة ١٣,٤ في المئة من رأس المال، وبمبلغ إجمالي يعادل ١٧,٧٢٠ مليون دينار ليصل رأس المال الى ١٥٠ مليون دينار.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **سميح دروزه** بأن قوائم دخل البنك تؤكد ان صافي الإيرادات من الفوائد والعمولات نمت بنسبة ٩ في المئة لتصل الى ٤١,٥ مليون دينار وان إجمالي الدخل قد نما بنسبة ٧ في المئة ليصل الى ٥٠,٢ مليون دينار خلال ٢٠٠٩.

تأخير اطلاق بورصة الأوراق المالية

البحرينية ٦ اشهر

اعلن سوق البحرين المالي (BEY) اول بورصة متعددة الاصول في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا عن اطلاق عملياته رسميا في تشرين الاول (اكتوبر) المقبل بتأخير لمدة ستة اشهر عن الموعد المقرر في الربع الاول من العام الحالي.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لسوق البحرين المالي **ارشد خان** في تصريحات لـ «الاسواق نت» ان السوق جاهز تقنيا للعمل منذ عدة اسابيع، لكن هنا عقبات تواجه السوق اهمها نقص السيولة. و اضاف ان السوق ارتأى تأجيل اطلاق عملياته بشكل رسمي الى شهر تشرين الأول (اكتوبر) لتفادي انخفاض احجام التداول الناجمة عن اشهر الصيف وشهر رمضان المبارك وعطلات الاعياد.

واوضح **خان** ان سوق البحرين المالي سيوفر فرصة للمستثمرين لتداول عدة منتجات و سلع استثمارية عبر منصته للتداول ويسمح لهم بتداول منتجاته المتعددة الاصول في مكان واحد. وهذه المنتجات تتنوع بين الادوات المالية السائلة كالا ساهم والسندات طويلة الاجل وقصيرة الاجل، شهادات الايداع، الاوراق التجارية وصناديق المؤشرات.

المتحدة للتأمين
UNITED INSURANCE
YEMEN

ثقة بجسم المسؤولة
RELIABILITY

The leading Insurance Co. in Yemen

Head Office: Tel. +967 1 555 555
Fax. +967 1 214012
uicyemen@uicyemen.com
www.uicyemen.com

An RSA Co.

ISO 9001:2008
ISO Certified Co.

بنك أبوظبي التجاري يطلق بطاقات ائتمان مشتركة بالتعاون مع الاتحاد للطيران



علاء عريقات

ADCB

أعلن بنك أبوظبي التجاري ADCB والاتحاد للطيران عن دخولهما في اتفاقية لإطلاق بطاقات ائتمان وبطاقات خصم مباشرة جديدة تحمل شعار كلتا المؤسستين الرائدتين. وتهدف هذه الاتفاقية بشكل خاص الى تنويع العلاقة الراسخة بين المؤسستين البارزتين في أبوظبي بهدف توسيع نطاق برامج الولاء وزيادة المكافآت الممنوحة لعملائهما.

وقد وقع كل من **علاء عريقات**، الرئيس التنفيذي لبنك أبوظبي التجاري و**جيمس هوجان** الرئيس التنفيذي للاتحاد للطيران اتفاقية الشراكة المميزة هذه بحضور عدد كبير من الإعلاميين والعملاء وعدد من موظفي الإدارة التنفيذية في حفل مهيب أقيم في فندق ياس.

إقبال متزايد على حملة الوطني «حوّل راتبك وقد تربح ٥ آلاف دولار»

يوصل بنك الكويت الوطني، أفضل بنك في الكويت والشرق الأوسط، وسط إقبال كبير حملته غير المسبوقة تحت شعار «حوّل راتبك وقد تربح ٥ آلاف دينار».

وتستهدف هذه الحملة الضخمة التي كانت قد انطلقت في ٧ آذار (مارس) وتستمر لغاية ٣ حزيران (يونيو) ٢٠١٠ إتاحة الفرصة أمام جميع عملاء حساب الراتب الجدد الذين يقومون بتحويل رواتبهم الى بنك الكويت الوطني لدخول سلسلة من السحوبات الأسبوعية الثمانية التي سيجري تنظيمها على امتداد فترة هذه الحملة والفوز بجوائز نقدية قيمة كل منها ٥ آلاف دينار كويتي أسبوعياً.

وتتميز هذه الحملة بألية عملها البسيطة حيث ان الدخول في السحوبات لا يستلزم من العميل القيام بأية إجراءات أو ملء أية استمارات.

الإسلامي الأردني يدعم فعاليات مؤتمر التأمين التعاوني

موسى شحادة: شركتنا للتأمين الإسلامية مثال ناجح لنشر التكافل

رعى البنك الإسلامي الأردني فعاليات مؤتمر التأمين التعاوني الذي عقد في الجامعة الأردنية تحت عنوان «التأمين التعاوني: أبعاده وآفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه»، بمشاركة نخبة من الفقهاء الشرعيين والأكاديميين والمتخصصين في مجال التأمين التعاوني.

وللمناسبة قال نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام **موسى عبد العزيز شحادة** ان البنك الإسلامي الأردني يحرص دائماً على المساهمة والمشاركة وتقديم الدعم للمؤتمرات والندوات التي تدعم دور البنك في تحمل مسؤوليته الاجتماعية والثقافية تجاه المجتمع.

وأضاف: ان للأردن دوراً بارزاً في السبق بتشجيع الاستثمار الناجح وبالأذات الاستثمار القائم وفق أحكام الشريعة الإسلامية

مثل تجربتنا في البنك الإسلامي الأردني التي بدأت منذ عام ١٩٧٩ لتكون أول مصرف إسلامي في الأردن ومن رواد المصارف الإسلامية في العالم، وتجربتنا الناجحة أيضاً بتأسيس أول شركة تأمين إسلامية في سوق التأمين الأردني عام ١٩٩٦ وهي شركة التأمين الإسلامية لتكون مثالاً ناجحاً في نشر فكرة التكافل الإسلامي وتجربة التأمين التعاوني محلياً وعربياً وعالمياً.



كابيتال بنك يطلق صندوق كابيتال التعليمي لطلاب MBA

أعلن كابيتال بنك عن إطلاق صندوق كابيتال التعليمي لطلاب MBA الهادف الى دعم الطلاب المتميزين بتمكينهم من تحقيق طموحاتهم العلمية بالحصول على شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، من خلال الالتحاق بإحدى أكبر ٥٠ جامعة في العالم.

وسيقدم البنك عبر هذا الصندوق التسهيلات المالية للطلاب بتخصيص مبلغ نصف مليون دينار أردني سنوياً للاستثمار في هذا الصندوق ليوزع المبلغ على منح دراسية مقدمة سنوياً.

هذا وسيوفر كابيتال بنك للطلاب الخريجين فترة سماح تمتد الى ستة أشهر من بعد تخرجهم للبدء بتسديد الأقساط المترتبة عليهم، فيما يوفر لهم الوقت الكافي للقيام بترتيب أولوياتهم وتحقيق الاستقرار الوظيفي قبل الالتزام بتسديد نفقات الدراسة.

السعودية هي السوق الثاني الأكبر للصكوك في الخليج

وفقاً لتقرير أصدرته «الجزيرة كابيتال» ان اصدارات صكوك الشركات السعودية قد نمت في السنوات الخمس الماضية بمعدل سنوي مركب ٧,١ في المئة (بين ٢٠٠٤ و ٢٠٠٩) بحيث وصلت قيمتها في العام ٢٠٠٩ الى ١,٢ مليار دولار.

ويضيف التقرير ان معظم المستثمرين في الصكوك الاسلامية في المملكة العربية السعودية يفضلون بيع صكوكهم لمؤسسات بدلاً من افراد، لان فهم هؤلاء الآخرين لهذا المنتج المالي ما زال محدوداً للغاية، كما ان نقص السيولة لدى صغار المستثمرين يقيهم معزولين عن سوق الصكوك.

ويؤكد التقرير ان السعودية هي ثاني أكبر سوق للصكوك في دول مجلس التعاون الخليجي بعد الامارات العربية.

الاعيب واحتمالات غولدمان ساكس بنك تتسبب بانخفاض اسهم البنوك الاميركية والاوربية

هوت اسهم البنوك الاميركية وتراجعت اسعار اسهم عدد كبير من المصارف الأوروبية وبينها: بي ان بي باريبا وبانكو سانتاندر وباركليز ودويتشه بنك وكريدي اغريكول واتش اس بي سي بين ٢ و ٧ في المئة نتيجة اقدام غولدمان ساكس بنك على هيكلة وتسويق سندات دين مضمونة مرتبطة بأداء اوراق مالية مضمونة برهون التمويل العقاري العالية المخاطر والتي بلغت كلفتها على المستثمرين نحو مليار دولار.

ونكرت لجنة الاوراق المالية والبورصات الاميركية التي كشفت الاعيب واحتمال هذا البنك انه لم يبلغ المستثمرين اية معلومات بشأن سندات الدين المضمونة ولم يبلغ ايضا ان صندوق التحوط «بولسون اندكو» شارك في اختيار اية الاوراق المالية ستكون جزءاً من المحفظة، واتخذ مراكز بيع مقابل هذه السندات في رهان على ان قيمتها ستخفض وكانت رشوة «بولسون اندكو» لغولدمان ساكس ١٥ مليون دولار.

وقالت اللجنة انه جرى تخفيض التصنيف الائتماني لـ ٩٩ بالمئة من المحفظة بعد تسعة اشهر او اقل واتهمت اللجنة **فابريس ثوريه** نائب رئيس غولدمان ساكس المسؤول من حيث المبدأ عن انشاء هذه السندات بالاحتيال ايضا.

البنك الأردني الكويتي يبرم اتفاقية شراكة مع الملكية الأردنية



عبد الكريم الكباريتي

البنك الأردني الكويتي

وقع البنك الأردني الكويتي مع الملكية الأردنية للطيران اتفاقية شراكة تسويقية أطلق الجانبان بموجبها بطاقة (مستر كارد) الإئتمانية المشتركة. وأوضح رئيس مجلس إدارة البنك **عبد الكريم الكباريتي** في بيان صحافي أن البطاقة الإئتمانية الجديدة تمنح حاملها من عملاء البنك نقاطاً في برنامج المسافرين الدائم مع الملكية الأردنية، سواء عند السفر على متن طائراتها أو أي من طائرات الشركات العشر الأخرى الأعضاء في تحالف الطيران العالمي (وان وورلد).

جمعية مصارف الإمارات انتخبت مجلس إدارة جديداً والطاير رئيساً له



أحمد الطاير مترشاً الجمعية العمومية

عقدت الجمعية العمومية لمصارف الإمارات اجتماعها السنوي العادي يوم الأحد الموافق ٢٠١٠/٤/٢٥ في المقر الرئيسي لبنك دبي التجاري بدبي، برئاسة **أحمد حميد الطاير** رئيس مجلس إدارة الجمعية وحضور كل من **خلفان محمد الرومي** نائب رئيس المجلس **عبدالله غباش** عضو المجلس ورئيس اللجنة الفنية في الجمعية **عبد العزيز عبدالله الزعابي** عضو المجلس و**فتحي محمود سكيك** مدير عام الجمعية.

وقد جرى انتخاب مجلس إدارة جديد للجمعية لعامي ٢٠١٠ - ٢٠١١ حيث فاز بالتزكية والاجماع وتشكل على النحو التالي:

أحمد حميد الطاير (بنك دبي التجاري): رئيساً للمجلس، **خلفان محمد الرومي** (بنك الإستثمار): نائباً للرئيس، **علي راشد احمد لوتاه** (بنك المشرق): عضواً، **عبدالله خليل المطوع** (بنك أبوظبي التجاري): عضواً، **السيد عبدالله محمد غباش** (بنك أبوظبي الوطني): عضواً، **عبد العزيز عبدالله الزعابي** (بنك رأس الخيمة الوطني): عضواً، **عيسى عبد الرحمن العتيق** (بنك أم القيوين الوطني): عضواً.

رفض تبرئة ذمة مجلس إدارة البنك التجاري الكويتي تسبب بتبادل الاتهامات بين موسى والشطي

تبادل رئيس مجلس إدارة البنك التجاري (الكويت) **عبد المجيد الشطي** وممثل شركة بيت الاوراق المالية في مجلس إدارة البنك **علي موسى** خلال اجتماع الجمعية العمومية العبارات غير المستحبة والجارحة بسبب رفض **الموسى** التصويت على البند الذي يبرئ ذمة اعضاء مجلس الادارة واقتراحه بإرجاء التصويت ريثما تتم مراجعة حسابات البنك خلال الفترة المنصرمة والتأكد من صحتها قبل الموافقة على تبرئة ذمة مجلس الادارة. وقد ردّ **الشطي** مستغرباً ومؤكداً محافظته على حقوق المساهمين وارتفاع الموجودات من ١,٥ مليار دينار عام ٢٠٠٠ الى ٣,٦ مليارات عام ٢٠٠٩.

المركزي الفرنسي يعارض انشاء صندوق لانقاذ البنوك

عارض البنك المركزي الفرنسي فكرة انشاء صندوق لانقاذ البنوك المتعثرة، وبذلك ينضم محافظ البنك **كريستيان نواييه** الى المجموعة المتنامية من اعضاء البنك المركزي الاوروبي المعارضة لانشاء مثل هكذا صندوق لانقاذ البنوك التجارية، معتبرا انه يتعين على الحكومات تجنب القيام بأي دور في تأمين البنوك سواء بشكل مباشر او غير مباشر.

ومؤخراً كان الرئيس التنفيذي لبنك اونيكرديت، **اليساندرو بروفومو**، قد جدد الدعوة لانشاء مثل هذا الصندوق، وهي فكرة طرحها في بادئ الامر الرئيس التنفيذي لدويتشه بنك **جوزف اكرمان**.

وقال **بروفومو** انه يستحيل على القطاع الخاص تأمين نفسه ضد كوارث بحجم الازمة المالية التي نشبت العام الماضي، من هنا يتعين على الحكومات تأمين خط دعم ثان.

بعد وصول المفاوضات معها الى باب مسدود

دعاوى بالجملة على مجموعتي سعد والقصيبي

بعد ان رفع البنك الاهلي الكويتي دعوى على مجموعتي سعد والقصيبي السعوديتين في محاكم نيويورك مطالباً بدينه عليهما، قررت اربعة بنوك كويتية دائنة للمجموعتين بنحو ١,٥ مليار دولار الادعاء عليهما ايضا في المحاكم المتفق عليهما في عقود الدين وهي موزعة بين المملكة المتحدة والولايات المتحدة والسعودية. وكانت البنوك الاربعة قد شكلت لجنة مصغرة لمفاوضة المجموعتين وإيجاد حل او جدولة لديونهما الا انها وصلت الى باب مسدود، الامر الذي حمل ادارات المصارف الاربعة على اتخاذ قراراتها باللجوء الى القضاء لتحصيل حقوقها. مع العلم ان مصارف اجنبية تقاضي المجموعتين ايضا امام القضاء الاجنبي نفسه مطالبة بنحو ٦,٥ مليارات دولار.

بنك قطر للتنمية وQNB يوقعان مذكرة تفاهم لضمان القروض

للمشاريع الصغيرة

وقع بنك قطر للتنمية وQNB في نيسان (ابريل) الماضي مذكرة تفاهم حول برنامج ضمان القروض للمشاريع الصغيرة والمتوسطة التي اندرجت تحت مسمى «الضمين».

قام بتوقيع المذكرة كل من **منصور بن إبراهيم آل محمود** الرئيس التنفيذي لبنك قطر للتنمية و**علي شريف العمادي** الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB. وتعتبر هذه المذكرة الأولى من نوعها في الدولة وباكورة المشاريع التنموية التي يتبناها بنك قطر للتنمية تماشياً مع استراتيجيات بنك قطر للتنمية وQNB في تنويع وتنمية القطاع الخاص في دولة قطر من خلال تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالإضافة الى تسهيل الإجراءات والمتطلبات الروتينية لهذه المشاريع.

اضافة الى ١٤٠ مصرفا اميركا افلست العام ٢٠٠٩ ٥٠ مصرفا افلست في الربع الاول من العام ٢٠١٠

ايراد الضريبة على المصارف الاوروبية قد يصل الى ٦٧ مليار دولار سنويا

قدّر تقرير للاتحاد الاوروبي ايراد الضريبة على المصارف الاوروبية، الضريبة على الاستثمار بأموال مقترضة وعلى المخاطرة في القطاع المصرفي في حال تطبيقه خصوصا على البنوك وفقا للمعدل الاميركي بما يصل الى ٥٠ مليار يورو (٦٧ مليار دولار)، اما في حال تطبيقه وفقا للمعدل الذي تطبقه السويد فقد يصل الى ١٣ مليار يورو سنويا.

وكان الاتحاد الاوروبي يتريث في اتخاذ قرار فرض الضريبة وتنفيذها في ٢٧ دولة اوروبية، بانتظار قرار الولايات المتحدة وعما اذا كانت ستحذو حذو الاتحاد.

كان مصرف «سيتي بنك او لينود» الرقم ٥٠ الذي انهيار في منتصف الشهر الرابع من العام ٢٠١٠ ليصبح العدد الاجمالي الذي افلس منذ بداية العام ٢٠٠٩ ، ١٩٠ مصرفا وكان افلاسها نتيجة الازمة المالية العالمية. وقالت شركة تأمين الودائع الفيدرالية انه اذا استمرت الوتيرة الحالية لانهيار المصارف فإن عدد المصارف التي ستغلق ابوابها سيتجاوز العدد المسجل في العام الماضي. وتوقع رئيس المجلس الاحتياطي الفدرالي (البنك المركزي الاميركي) **بن برنانكي** امام الكونغرس الاميركي انه ستكون هناك حاجة الى فترة من الوقت لاستعادة ٨,٥ ملايين وظيفة فقدت خلال العامين الماضيين في حال اعتدال وتيرة الانتعاش.



بن برنانكي

رئيس المصرف المركزي الاميركي

المركزي الاوروبي يخيف المصارف حاملة السندات السيادية

العجز العام في بعض الدول الاوروبية (اسبانيا والبرتغال) حمل محافظ البنك المركزي الفرنسي **كريستيان نوير** الذي يشغل منصبا رئيسا في مجلس محافظي البنك المركزي الاوروبي على اطلاق مؤتمر صحفي لينبه من خلاله الى المخاطر التي تهدد البنوك الاوروبية حاملة سندات سيادية او مبادلات تأمين ضد التخلف عن السداد. وقال **نوير** ان الوضع الاقتصادي ما زال غير واضح وان الانتعاش الذي يتحدثون عنه هو تحسن هش!

نتائج مشجعة في بنك تونس العالمي

حقق بنك تونس العالمي التابع لمجموعة كيبكو الاستثمارية ارباحا صافية في نهاية العام الماضي بلغت ١٥ مليون دولار. نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للبنك د. **محمد الفقيه** اوضح ان الجمعية العمومية للبنك قررت توزيع ٢٠ في المئة من هذه الارباح على المساهمين وقال ان البنك تمكن من تحقيق هذه النتائج المشجعة نتيجة سياسته المحافظة في ادارة اصوله رغم الصعوبات الناتجة عن الازمة الاقتصادية العالمية الناتجة عن ازمة الرهن العقاري. وشدد **فقيه** على حرص البنك على مواصلة العمل والسعي لتكون نتائج العام الحالي كسابقاتها مع تقديم احسن الخدمات وضمان السيولة لعملائه وكذلك العوائد المرضية لمساهمي.

المرکز الرئيسي : ٣١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة
تليفون : ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠٦٦٦ فاكس : ٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٥٠٩٨١
www.sci-egypt.com sciit@tedata.net.eg

جمعية المصارف كرّمت اللجنة الجديدة للرقابة على المصارف طربيه ومكداشي يلتقيان في نظرتهما الى الرقابة المرنة والصارمة



من اليسار: نديم القصار، اسامة مكداشي، سليم عازار، فريد روفائيل، احمد صفا، الوزيرة ريا الحسن، د. جوزف طربيه، رياض سلامة، د. نعمان الأزهرى، مورييس صحنواي، منير ليان، غسان عساف وعبد الرزاق عاشور



من اليمين: محمد بعاصيري، سليم عازار، احمد صفا، اسامة مكداشي، امين عواد، منير ليان ود. جورج عشي



من اليمين: عبد الكريم الخليل، سامر عيتاني، عمر سلطاني ومكرم صادر

والاقتصادية تحدث عن اهمية الدور الذي تلعبه لجنة الرقابة المصرفية».

مكداشي

رئيس لجنة الرقابة على المصارف أسامة مكداشي أكد على إعادة النظر في ما يجب عمله في ضوء المعطيات الجديدة التي ما زالت تتفاعل نتيجة للأزمة المالية العالمية.

كرّمت جمعية مصارف لبنان رئيس وأعضاء لجنة الرقابة على المصارف في حفل غداء أقامته في فندق فينيسيا بحضور وزيرة المال ريا الحسن وحاكم مصرف لبنان رياض سلامة وشخصيات مصرفية ومالية واقتصادية.

بعدان عدّد رئيس جمعية المصارف د. جوزف طربيه الأسباب التي مكّنت القطاع المصرفي من تجاوز العديد من المصاعب والأزمات السياسية

اللبناني الفرنسي يقدم جوائز قيمة لحاملي بطاقاته المصرفية

يدعو البنك اللبناني الفرنسي جميع حاملي بطاقاته المصرفية الى مضاعفة فرصهم للفوز بجوائز قيمة من خلال تسديد مشترياتهم بواسطة اي بطاقة من مجموعة بطاقاته الواسعة، فكلما أجرى الزبون عملية دفع بواسطة بطاقة مصرفية من البنك اللبناني الفرنسي يدخل اسم صاحب هذه البطاقة تلقائياً في سحب بالقرعة لعل الحظ يحالفه ويكون من بين الفائزين.

ومن بين الجوائز رحلة لحضور مباريات كأس العالم في كرة القدم ٢٠١٠، ورحلات للاستجمام، اضافة الى العديد من الخدمات ذات القيمة المضافة.

مجموعة شاملة من برامج قروض التمويل السكنية من بنك الاعتماد اللبناني

طرح بنك الاعتماد اللبناني مجموعة شاملة من برامج قروض تمويل سكنية مبتكرة ومميزة تتيج امام العملاء حلولاً ملائمة وسهلة لشراء عقاراتهم في لبنان.

فمع القرض السكني للمغترب بإمكان الاخير تغطية كلفة شراء بناء او ترميم مسكن رئيسي او ثانوي مع تمويل لغاية ٨٠ في المئة من قيمته ومدة تسديد تصل الى ٣٠ سنة حدا اقصى بمعدل فوائد تفضيلية بالليرة اللبنانية او بالدولار الاميركي.

اما الساعي الى شراء مسكن رئيسي فيستطيع الاستفادة من قرض الاسكان الممنوح بالتعاون مع المؤسسة العامة للاسكان والذي يغطي ١٠٠ في المئة من المنزل المنوي شراؤه، يمنح هذا القرض بالليرة اللبنانية، مع فوائد تنافسية ومدة تسديد تصل لغاية ٣٠ سنة، كما يساعد بنك الاعتماد على شراء منزل رئيسي او ثانوي، مهما كان المدخول او المبلغ عبر برنامج القرض السكني الخاص بالليرة اللبنانية، ففوائد هذا القرض متدنية عملاً بتعاميم مصرف لبنان من دون كلفة مصاريف وعمولات ولمدة اقصاها ١٥ سنة ضمنها فترة سماح لغاية سنتين.



من اليمين: د. جوزف طرييه، سعد الأزهرى، د. جورج عشي وسمعان باسيل



من اليمين: سميح سعادة، منصور بطيش، ميشال ساروفيم وانطوان شاكر



من اليمين: جوزف ساسين، فؤاد مطرجي، بيار كنعان وفهيم معضاد



من اليمين: هاني حسامي، محي الدين فتح الله، نبيل عثمان



من اليمين: فؤاد الخازن، نجيب سماعيل، محمد علي بيه، عبد الرزاق عاشور وغسان عساف

وقال: ان توجهات أعضاء اللجنة الحالية بالنسبة للأولويات هي ما يلي:

- ١) إعادة النظر في الرقابة الميدانية التي نقوم بها بهدف زيادة تفعيلها والقيام بالرقابة الدورية في فترات متقاربة، واختصار المدة التي تمضيها فرق الرقابة الميدانية في البنوك، وإنجاز التقارير في فترات قصيرة.
- ٢) الإفادة وزيادة الاعتماد على مفوضي المراقبة المعتمدين من قبل المصارف والمؤسسات المالية.
- ٣) مراجعة أهم التعاملات المصرفية النافذة وبالتعاون مع مصرف لبنان بغية تبسيطها وتسهيل تطبيقها.
- ٤) تطبيق الآليات المعتمدة من بازل خصوصاً في ما يتعلق بالرسمة، السيولة والحوكمة لتجنب أي مخاطر مستقبلية.
- ٥) مراجعة نشاطات البنوك في الأسواق الخارجية للتأكد من سلامة استثماراتها وتوسعها في تلك الأسواق.

بنك مصر لبنان رفع رأسماله

الى ١٠٠ مليار ل.ل.

دعا رئيس مجلس الادارة المدير العام لبنك مصر لبنان السيد محمد كمال الدين بركات مساهمي البنك الى جمعية عمومية غير عادية انعقدت في ٢٠١٠/٣/١٩ للتحقق من صحة وقانونية كافة الاجراءات المتعلقة بزيادة رأس مال البنك من ٢٧ مليار ليرة لبنانية الى ١٠٠ مليار ليرة لبنانية الموافق عليها من المجلس المركزي لمصرف لبنان.

وبهذه الزيادة يكون بنك مصر لبنان قد واكب عملية رفع الرساميل في المصارف الطامحة الى اختراق الصفوف الطليعية على لائحة المصارف.

الحريري ومطرجي يعرضان مشاكل قطاع المصارف الاسلامية في لبنان

التقى رئيس مجلس الوزراء اللبناني سعد الحريري، عضو مجلس الادارة المدير العام لبنك التمويل العربي الدكتور فؤاد مطرجي حيث كان بحث في عمل المصارف الاسلامية في لبنان والمعوقات التي تعترض هذا القطاع.

وإثر هذا اللقاء قال مطرجي ان المصارف الاسلامية تطالب دائماً بتعديل بعض القوانين التي صدرت من الدولة اللبنانية وبعض التشريعات التي صدرت عن البنك المركزي وذلك لاطلاقها أكثر فأكثر، أخذين في الاعتبار ان المصرف المركزي يقوم بعمله بطريقة ممتازة لمساعدتنا، ولكن ما هو مطلوب، أكثر من ذلك، لتخفيف الفجوة بين المصارف الاسلامية والمصارف التقليدية.

واضاف: «ونقلت لدولة الرئيس الحريري تحيات رئيس مجلس ادارة مصرف قطر الاسلامي والعاملين فيه، ورغبة المصرف بالاكتمال بالصكوك الاسلامية في حال اصدارها من الدولة اللبنانية بمبلغ ١٠٠ مليون دولار، وذلك تشجيعاً للاقتصاد اللبناني وايماناً بأن المالية اللبنانية اصبحت من الامكن المالية الآمنة، التي تساعد وتشجع كثيراً على الاستثمار في لبنان ان كان عن طريق الاستثمار المباشر، او عن طريق أخذ مخاطرة الدولة اللبنانية او المصارف المركزي عبر الصكوك الاسلامية».

الحسن والقصار وطريه يبحثون بجدية مشروع الشراكة بين القطاعين العام والخاص



صورة من الاجتماع

مشروع الشراكة بين القطاعين العام والخاص كان موضع بحث جدي بين وزير المال رباح الحسن ووزير الدولة عدنان القصار ومكتب مجلس ادارة جمعية المصارف برئاسة د. جوزف طريه وبحضور الامين العام للمجلس الاعلى للخصخصة زياد حايك في مكتب وزير المال. وقد ابدت جمعية المصارف استعدادها للمشاركة في تمويل مشاريع البنية التحتية بعد ان تدرس القانون المتعلق بها.

رئيس جمعية المصارف د. طريه قال ان مشروع الشراكة بين القطاعين الذي يجري بحثه الآن والذي لا بد من ان تبحثه اللجان النيابية، يجب ان يأتي بالفعل مساعدا لإمكان الحصول على التمويل حتى لا يبقى حرفا ميتا، فنحن نريده مشروعا حيويا لانه كفيل خدمة الاقتصاد اللبناني ومعالجة موضوع الدين العام، ويساعد الدولة في ان تنزع عن كتفيها اثقالا كبيرة جدا ناتجة من حاجتها الملحة الى اعادة انهاز البنية التحتية وخصوصا الكهرباء والماء والاتصالات والهاتف والطرق.

سعد عنداري: نسبة الدين العقاري الى الرسمة الذاتية تصل الى ٢٠٪ مقابل ٨٠٪ بالاسواق العالمية

اورد نائب حاكم مصرف لبنان سعد عنداري رقما لافتا في مقارنته بين نسبة التمويل العقاري في لبنان والخارج وذلك في افتتاح ملتقى العقار والتمويل الذي عقد في الفينيسيا في نيسان (ابريل) الماضي. ومما قاله ان سوق العقار في لبنان يمثل حجما استثماريا لا يستهان به يقدر بما يعادل ٧ الى ١٠ مليارات دولار (في كل من عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩).



وقال ان هذا النشاط يختلف جذريا في طبيعة تمويله عن تلك المعتمدة في الاسواق العالمية مشيرا الى ان بنية تمويل السوق العقاري المحلي يعتمد على معادلة محصنة ذاتها تماما مع ما هو معمول به في الاسواق العالمية، ذلك ان نسبة الدين الى الرسمة الذاتية في بعض الاسواق التي تضررت كانت تصل الى نسبة ٨٠ الى ٢٠ في المئة مقارنة ببنية معاكسة في لبنان هي ٢٠ الى ٨٠ في المئة. بمعنى آخر، ان قاعدة الدين الى الرسمة، اي الرافعة التمويلية وصلت الى نحو اربعة اضعاف في الاسواق العالمية مقارنة بقاعدة لا يتجاوز مضاعفها الربع في لبنان.

واعتبر ان الرافعة الصغيرة المحققة في السوق العقاري المحلي توفر للمصارف الدائنة هامشا مريحا لتسييل العقار واسترداد دينه في اصعب الظروف. وهذا الواقع لم يتوافر في اي من الاسواق العقارية العالمية والفضل يعود الى ضوابط السياسة الائتمانية المعتمدة من السلطات النقدية، الا ان هذه الضوابط النقدية لا يمكن ان تمنع حصول تقلبات حادة في الاسعار ما دام التمويل الاساسي هو تمويل ذاتي.

تأكيد جديد لحاكم مصرف لبنان رياض سلامة: نعارض اندماج المصارف الكبيرة مع بعضها

د. جوزف طريه
رئيس جمعية مصارف لبنانرياض سلامة
حاكم مصرف لبنان

تأكيدا لما ذكرناه مرارا في هذه المجلة قال حاكم مصرف لبنان رياض سلامة خلال لقائه الشهري بوفد جمعية مصارف لبنان، ان المصرف المركزي لا يوافق على اي عملية دمج بين المصارف الكبيرة اي بين اول ١١ مصرفا في لبنان معلنا استعداده للموافقة على اي دمج بين مصرف كبير واي مصرف متوسط او صغير.

ترأس حاكم مصرف لبنان اللقاء الشهري مع مجلس ادارة جمعية المصارف برئاسة د. جوزف طريه وعضوية: سعد الازهري، فريد روفائيل، د. جورج عشي، غسان عساف، عبد الرزاق عاشور، محمد علي بيهم، سمعان باسيل، جورج صغييني، تنال صباح، والامين العام للجمعية د. مكرم صادر، بحضور نائب حاكم مصرف لبنان سعد العنداري ورئيس لجنة الرقابة على المصارف اسامة مكداشي واعضاء اللجنة امين عواد، منير اليان، سامي عازار واحمد صفا.

تراجع نسبة الدولة

بدأ سلامة حديثه بعرض الاوضاع النقدية خلال الشهرين الاولين من العام الجاري، فقال ان سوق القطع تشير الى اتجاه واضح نحو الليرة اذ ان الودائع الجديدة سجلت تحاويل اليها، الامر الذي ادى الى تراجع نسبة دولة الودائع الى ٦٣,٥ في المئة واستقرار سعر الصرف، لافتا الى ان وزارة المال عادت الى السوق عبر اصدارات سندات الخزينة.

وتابع ان تطور حجم التسليفات بشكل لافت، بحيث تعدى المليار دولار للقطاع الخاص، وزيادة حركة المقاصة بين ٥٠ في المئة و ٦٠ في المئة عن السنة السابقة سينعكسان ايجابا على نسبة النمو التي يقدر ان تفوق ٥ في المئة عام ٢٠١٠، كما ان مصرف لبنان سيراقب نسب التضخم بشكل دقيق بحيث لا تتعدى ٤ في المئة خلال عام ٢٠١٠.

التوظيفات في الاسواق

وفي موضوع العروض التي تقدم اليها بشأن المنتجات المالية المركبة والمشتقات المالية، أكد سلامة ان المركزي سيتشدد في تطبيق كافة التعاميم الصادرة عنه بغية تأمين التغطية المطلوبة، لا سيما في ما يتعلق بالتوظيفات في الاسواق المالية والعقارات لتجنب هذه المخاطر. كما أكد ضرورة ان يكون لدى المصارف تحليل مخاطر (RISK ANALYSIS) لدراسة استثماراتها.

وختم الحاكم حديثه مذكرا بموضوع تكوين مجالس ادارة المصارف، قائلا ان المركزي قد بدأ بإعداد دراسة بهذا الشأن كما تمنى على المصارف ان تأخذ بالاعتبار، عند تكوين مجالس ادارتها، المتطلبات الحديثة المستوحاة من بازل ٢.

طريه

من جهته، اشار رئيس جمعية المصارف د. جوزف طريه الى حفل الاستقبال الذي سيقام في واشنطن للمصرف المركزي والمصارف على هامش الاجتماعات السنوية وايضا لليوم المصرفي اللبناني الذي سيقام في لندن بالتعاون بين المركزي والمصارف وجمعية المصرفيين العرب في لندن، مؤكدا على ضرورة التعاون بغية تنظيم هذين الحدثين كما يجب.

استحوذ على غالبية اسهم «سوليدير بنك» توسع بنك بيبيلوس وصل الى جمهورية الكونغو



د. فرانسوا باسيل

رئيس بنك بيبيلوس

يدعى البنك الذي استحوذ بيبيلوس على اقلية اسهمه «سوليدير بنك» وسيكون كمصرف تابع مستقل ضمن مجموعة بنك بيبيلوس.

استحوذ بنك بيبيلوس اللبناني على غالبية اسهم احد المصارف المحلية في جمهورية الكونغو الديمقراطية وقد باشر اعماله فيه بدءاً من ٧ نيسان (ابريل) الماضي تحت اسم بيبيلوس - جمهورية الكونغو الديمقراطية. علق رئيس البنك ومديره العام د. فرانسوا باسيل على توسعه الجديد قائلاً: بات بنك بيبيلوس لاعباً إقليمياً بامتياز وقد ترجم ذلك من خلال ارساء قواعد صلبة لنشاطه في عدد من الدول كان آخرها في جمهورية الكونغو الديمقراطية.

وقال باسيل ان سوق الكونغو الناشئة ستساهم في تعزيز قدرات بنك بيبيلوس الترسيمية وتوسيع قاعدة زبائنه.

ندوة BBAC عن القروض المدعومة - كفالات



غسان عساف

رئيس BBAC

نظم بنك بيروت والبلاد العربية BBAC ندوة عن القروض المدعومة - كفالات في فندق Valley View حماناً تناولت مزايا هذه القروض وشرحت لآلياتها وشروطها. وقد شهدت الندوة اهتماماً كبيراً من قبل المشاركين تُرجم تفاعلاً في مناقشة أدق تفاصيل هذه القروض مع المحاورين، رئيس القروض المدعومة وكفالات في BBAC، أيمن الفطاري، ورئيسة قسم القروض في كفالات يولا سري الدين، بالإضافة إلى رئيس دائرة التسليف في BBAC نديم حمادة، حضر الندوة عدد من رؤساء فروع المصرف في المنطقة وفاعليات بارزة في حماناً والمناطق المجاورة. يُذكر أن BBAC يقدم قرض كفالات لكل من يؤدّ تنفيذ مشاريع جديدة أو تطوير أعمال صغيرة أو متوسطة تشمل القطاعات الصناعية، السياحية، الزراعية، الحرفية والتكنولوجيا المتطورة.

بنك عوده: نمو الودائع المصرفية يجب الا يقل عن ١٣ بالمئة سنوياً كي يمكن للمصارف ان تستمر في التمويل

خلفاً للرأي القائل بأن الاستمرار في قبول الودائع المصرفية يشكل عبئاً على لبنان بالنظر لتكلفتها، يرى بنك عوده ان مصارف لبنان تحتاج الى مزيد من الودائع كي يمكن لها ان تستمر في تمويل حاجاتها الداخلية، فقد جاء في التقرير الاقتصادي - لبنان الذي يصدره بنك عوده ما يأتي:

ان تحقيق متطلبات التمويل المصرفي للاقتصاد اللبناني في كل من قطاعيه العام والخاص يفرض بالتالي تحقيق حد ادنى لنمو الودائع المصرفية بحوالى ١٣٪ سنوياً على مدى السنوات الخمس المقبلة. في موازاة ذلك، ان التمعن في حاجات خلق النقد المقابلة يظهر بأن فرضية تسجيل فائض سنوي في ميزان المدفوعات بما يفوق ٥ مليارات دولار سنوياً في السنوات الخمس المقبلة تشكل الارضية الضرورية لدعم وتحقيق الهدف المتمثل في نمو الودائع المصرفية، ما يتطلب الحفاظ على زخم تدفقات الرساميل الوافدة التي شهدناها في العام الفائت.

وجاء في التقرير ايضا:

ان تحليلاً دقيقاً لمتطلبات القطاع الحقيقي والمالي يشير الى ان هنالك امكانية لنمو اقتصادي فعلي مستدام لفترة لا تقل عن نصف عقد من الزمن. هذا واذا تحقق مثل هذا السيناريو، ونحن بملء الثقة ان هناك فرصة جدية بأن يتحقق في حال اطراد عامل الثقة الحالي، فإن لبنان من شأنه ان يغلق نصف الفجوة الانتاجية الحالية على مدى ٥ سنوات للتوصل الى نسبة استعمال الطاقات تقارب ٨٥٪ في الافق، وهي نسبة قريبة من المتوسط العالمي الرائج. الجدير ذكره اخيراً ان مثل هذا السيناريو الاستشرافي، بموازاة بعض الاصلاحات الهيكلية الضرورية قادر على احتواء الاختلالات البنوية المستمرة ومكامن الهشاشة الاقتصادية القائمة، ما يضمن انسجاماً كاملاً للاساسيات الماكرو اقتصادية مع الاوضاع النقدية في لبنان ويتيح بالتالي انتقالاً نوعياً من ظاهرة صمود دوري الى نموذج مناعة مستدامة.

ثبتت تصنيفهما بدرجة ب ب (مستقر) كابيتال انتلجنس: مصراً عوده ولبنان والمهجر اظهرا صلابة عالية في مواجهة تداعيات الازمة المالية

بحول التصنيف الضعيف لقوة سندات الدولة السيادية دون رفع تصنيف المصارف الكبيرة والقوية في لبنان بأكثر من ثلاث درجات سالبة (ب ب ب).

هذا ما اشارت اليه مجدداً وكالة كابيتال انتلجنس في تصنيفها الاخير خلال الشهر الماضي لمصرفي عوده ولبنان والمهجر، فهي ثبتت تصنيفهما الائتماني بالنسبة للودائع القصيرة والطويلة الاجل بالعملة الاجنبية عند درجة «ب» وثبتت قوتها المالية عند ثلاث درجات ب ب ب وكذلك صنف مستوى الدعم عند درجة ب ب ب.

واكدت الوكالة ان المصرفين المذكورين، مع بقية المصارف اللبنانية استطاعت بالفعل ان تبدي درجة صلابة عالية في مواجهة تداعيات الازمة المالية والاقتصادية العالمية، ما يعكس، برأيها نظاماً مصرفياً تسوده الرقابة الجيدة مدعوماً بالتوسع الاقتصادي اللبناني القوي، ما يتيح لها تحقيق ارباح تشغيلية وصافية متنامية.

جهاز الوزير محافظ سلطة النقد الفلسطينية:

٨ مصارف قيد الاندماج لتصبح اربعة قوية

في محاولة منها لتوفير اوضاعها مع طلب سلطة النقد الفلسطينية بأن يرفع الحد الأدنى لرأس المال المصرف الى ٥٠ مليون دولار ليتمكن من مواجهة ازمة مالية محتملة، استجابت بشكل مبدئي ٨ مصارف من اصل ١٩ مصرفاً تعمل في الاراضي الفلسطينية للاندماج بأربعة مصارف.



جهاز الوزير

محافظ سلطة النقد الفلسطينية

وقال جهاز الوزير محافظ سلطة النقد الفلسطينية ان هناك اربعة اندماجات ستحدث في الاشهر القليلة المقبلة وسيكون هذا المصلحة استقرار القطاع المصرفي (لم يسم المصارف الاربعة) واذاف: لدينا بنوك صغيرة كثيرة وهدفنا ان يكون لدينا بنوك كبيرة قليلة.

يذكر ان رأس المال المدفوع للبنوك الـ ١٩ سيبلغ مليار دولار بحلول نهاية العام ٢٠١٠ مقابل ٧٣٠ مليوناً في العام ٢٠٠٩.

شركات الوساطة المالية في سوريا معرضة للانفلاس

سوق ضيق وقيود كثيرة ومصاريف كبيرة

بدأ الحديث عن امكانية افلاس بعض شركات الوساطة المالية في سوريا رغم ان عمر هذه الشركات لم يتعد العقد الواحد!

نشرة سوريا ستيسس الصادرة في ٢٢/٤/٢٠١٠ قالت ان الميزانيات الختامية لشركات الوساطة العاملة في سوق دمشق للاوراق المالية اظهرت تعرضها بالكامل للخسارة خلال الفترة الماضية باستثناء شركة سورية والمهجر للخدمات المالية التي وجدت طريقة لتجنب الخسارة التي وقع بها الآخرون.

وقالت ان سبب الخسارة هو التداول المحدود جداً في سوق ضيق والقيود الكثيرة التي تفرضها ادارة السوق والتي من شأنها عاقبة التداول.. اضافة الى المصاريف الكبيرة والرسوم السنوية التي تسدد للهيئة مع رسوم اعتماد الموظفين وغيرها «واذا بقي الوضع على حاله فإن هناك شركات وساطة لن تتمكن من الاستمرار في العمل، خاصة انها بحاجة الى تعويض الخسارة التي تحملتها حتى الآن».

ودعا احد مديري العمليات في شركة وساطة الدولة لتمنع الشركات من الافلاس، ان افلاس شركات الوساطة مؤشر خطير على وضع السوق ولا بد من تدارك الامر.

«كيو انفست» يستحوذ على ٤٠,٨٪ من «انتركات للضيافة» وبتلرز

استحوذ بنك كيو انفست Q INVEST الاستثماري القطري على نسبة ٤٠,٨٪ من شركتي انتركات للضيافة وبتلرز لخدمات غسيل الملابس والتنظيف الجاف (المجموعة)، حيث تعتبر المجموعة واحدة من شركات الخدمات الرائدة في الدولة. وتضم هذه المجموعة التي تأسست عام ١٩٩٢ كلاً من شركة انتركات وشركة بتلرز ومطاعم مشاوي وتوست. وتعد شركة انتركات احدى أهم الشركات لتأمين الوجبات الغذائية للمؤسسات في مختلف القطاعات ومنها قطاعات التعليم والمقاولات والفنادق، أما بتلرز فتعتبر الشركة الرائدة في خدمات غسيل الملابس والمفارش والتنظيف الجاف، ويشتمل عملاء المجموعة على العديد من الشركات الرائدة في الإمارات وستتمكن الشركة من خلال هذا الاستثمار من مواصلة تنمية أعمالها في الإمارات والتوسع في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى.



شركة أمان.. المظلة الواقية



- ✓ تأمين نقل البضائع ✓ تأمين السيارات
- ✓ تأمين الحياة الجماعي والفردى ✓ تأمين النقود
- ✓ تأمين اصابات العمل ✓ التأمين الهندسي
- ✓ تأمين الطاقة ✓ تأمين السفر
- ✓ تأمين الممتلكات ✓ تأمينات أخرى

أمان للتأمين.. للثقة عنوان

صنعاء: شارع الزبيري - ت: (٢١٤٠٩٣) - ف: (٤٦٩٧٢١) - ص.ب: ٢١١٢/١١٣٣
صنعاء: شارع تعز - ت: (٦٢٤٩٧١) - ف: (٦٢٥٧١٤)
عدن: المعلا - مبنى المؤسسة الاقتصادية اليمنية - ت: (٢٤٤٢٩٥) - ف: (٢٤٦٢٣٧) - ص.ب: ٥٠٢٧
الحديدة: شارع صنعاء - عمارة السنيديار - ت: (٢٠١١١٠) - ف: (٢٠١١٠٧) - ص.ب: ٤٦٨٥
تعز: شارع جمال - جوار البنك التجاري - ت: (٢٥١٤٥٤) - ف: (٢٥٠٨٣٢) - ص.ب: ٢٤١٢
المكلا: شارع البنوك - جوار بنك اليمن والكويت - ت: (٣٥٠٩٩٧) - ف: (٣٥٠٦٢٩)

مروان خير الدين (بنك الموارد - AL MAWARID BANK) :

مستثمرون في اعتماد سياسة متحفظة داعمة للشركات المتوسطة والصغيرة

رئيس مجلس إدارة بنك الموارد AL MAWARID BANK مروان خير الدين كشف عن طرح مجموعة جديدة من منتجات صيرفة التجزئة، واستمرار البنك في اعتماد سياسة متحفظة داعمة للشركات الصغيرة والمتوسطة، مبرزاً تمايزه عن غيره من البنوك في توفير خدمة الـ DELIVERY BANKING، منوهاً بقرارات وتعاميم مصرف لبنان لجهة لجم تعاطي المصارف بالأدوات والمشتقات المالية الخطرة، ناصحاً المستثمرين بأن يكون مردود استثماراتهم موازياً للمخاطر التي يتعرضون لها.



منتجات صيرفة التجزئة

■ ما هي خطتكم الإستراتيجية لعام ٢٠١٠، وما هي المنتجات التي ستطرحونها خلال هذه السنة؟

– نركّز خلال العام الحالي على طرح مجموعة جديدة من منتجات صيرفة التجزئة التي تتعلق ببرامج تحفيزية على اعتماد بطاقات الائتمان، وقروض سكنية ميسرة جديدة وفق تعاميم البنك المركزي الأخيرة، وقروض أخرى متعلقة بمعظم القطاعات المنتجة الاستهلاكية في البلاد.

أما على صعيد الشركات، فمستثمرون في اعتماد سياستنا المتحفظة الداعمة للشركات الصغيرة والمتوسطة التي تشكل أكبر جزء من محفظتنا التسليفية.

توسع في الفروع

■ هل لديكم نية في توسيع شبكة فروعكم في لبنان؟

– لدينا خطة توسعية في الفروع مستقبلاً، إضافة الى ان بنك الموارد يغطي جزءاً كبيراً من السوق اللبناني عبر خدمة فريدة من نوعها وهي "DELIVERY BANKING" التي تتمثل بإيفاد موظف من البنك الى منزل العميل أو مركز عمله يجري له معاملاته كافة. وبفضل التقنيات الحديثة، يمكن الرقابة والسيطرة على هذه العملية ومخاطرها.

تقنية بصمة العين

■ كيف تنظرون الى تقنية استخدام بصمة العين في العمليات المصرفية؟

– هذه التكنولوجيا قديمة ومستخدمة في دول عدة، لكن القطاع المصرفي بدأ استخدامها حديثاً في المنطقة، وبإمكان المصارف تعميم واستخدام هذه التقنية، لكن المشكلة تكمن في مدى تأقلم العملاء معها وتجاوبهم وثوقهم بها.

وفي رأيي أننا سنصل الى مرحلة في المستقبل حيث ستعتمد بصمة شبكة العين للتعريف عن الفرد في كل المعاملات والخدمات من صرف أموال، سفر وغيرها. وقد قدّمت لنا شركة آيريس غارد، وهي

التي قامت بتطبيق هذه التقنية في بنك القاهرة عمان في الأردن، عرضاً حول استخدام بصمة شبكة العين منذ سنتين وقمنا باختبارها، ومن الممكن تطبيقها قريباً.

تبسيط العمليات

■ ما هي الدروس التي استخلصتموها من الأزمة المالية العالمية؟

– أبرز الدروس هي تبسيط عمليات الاستثمار والتوظيف لمعرفة الجيد منها والسيئ، فمثلاً حين بدأت المصارف اللبنانية الاكتتاب بأدوات ومشتقات مالية عدة، قبل الأزمة المالية بخمس سنوات تقريباً أصدر حاكم مصرف لبنان رياض سلامة قراراً يمنع هذه التوظيفات كون هذه الأدوات غير واضحة ويمكن ان تؤدي الى مخاطر عدة غير منظورة.

وقد كان هذا القرار في محله ودليلاً على حكمة وبعد نظر سعادة الحاكم وسياسته المتحفظة التي حمت القطاع المصرفي اللبناني وجنبته خسائر طائلة.

■ هل ترون ان الصيرفة الإسلامية كانت أقل تعرضاً لمخاطر الأزمة المالية العالمية من الصيرفة التقليدية؟

– حكماً، الصيرفة الإسلامية كانت أقل تضرراً من الصناعة المصرفية التقليدية خلال الأزمة المالية. حيث ان البنوك الإسلامية لم تدخل في العديد من الأدوات والمنتجات المالية لعدم توافقها مع شروط مجالس وهيئات الشريعة.

موازنة بين المردود والمخاطر

■ في رأيكم، ما هي القطاعات الأنسب للاستثمار في لبنان في هذه المرحلة الاقتصادية؟

– كل التوظيفات تتضمن نسبة من المخاطر. وأي توظيف مالي يجب ان يحقق مردوداً يقارب نسبة الخطر التي يتكبدها المستثمر. ويمكن للمستثمر توظيف أمواله في أي قطاع وفق خبرته وخياراته.

وفي هذا الإطار نحن ننصح جميع المهتمين سواء استثمروا في وديعة مصرفية أم لا بتوظيف أموالهم في شركات وقطاعات اقتصادية متنوعة، وأن يكون المردود موازياً للمخاطر التي يتعرضون لها. ■

فالكم للخدمات المالية تفوز بجائزتي أفضل بنك استثمار وأفضل مدير صندوق إسلامي

أديب السويلم: الجائزة مؤشر على أننا سائرون في الاتجاه الصحيح وهي العاشرة لنا في عامين



أديب سويلم (FALCOM) يتسلم جائزة أفضل رئيس تنفيذي في مجال الخدمات المالية



فازت فالكم للخدمات المالية FALCOM بجائزتي أفضل بنك استثمار وأفضل مدير صندوق إسلامي، كما سميت كأفضل بنك إسلامي للاستثمار حسب مجلة غلوبال فاينانس التي تصدر في نيويورك والتي أعلنت الجوائز السنوية لأفضل المؤسسات المالية في العالم الإسلامي، مرفقة بتقرير يشرح أسباب منح الفائزين تلك الجوائز هذا العام، واصفاً إياها بأنها البنوك التي ساهمت في نمو التمويل الإسلامي وأمنت بنجاح احتياجات عملائها، وذلك بالنسبة للمنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وبأنها خلقت الأساس لاستمرار النمو السريع في المستقبل.

اعتمدت معايير الجائزة على هدف النمو في الأصول والربحية والوصول، والإستراتيجية الجغرافية، العلاقات، وتطوير الأعمال الجديدة والابتكار في المنتجات والمعايير الذاتية وشملت آراء محلي الإنصاف، واستشاري المصرفية وغيرهم من المعنيين في هذه الصناعة. وقد وقع الاختيار على البنوك الفائزة من قبل محري غلوبل فايننس بعد مشاورات واسعة النطاق مع المصرفيين والمدراء التنفيذيين ومحلي التمويل في الشركات حول العالم، وذلك لاختيار البنوك الكبرى التي دفعت بالمصرفية الإسلامية نحو آفاق جديدة وناجحة.

صندوق فالكم ٣٠

والجدير بالذكر ان فالكم للخدمات المالية هي أول مؤسسة مصرفية استثمارية في المنطقة تصدر صناديق المؤشرات المتداولة وكذلك أول مصدر لصناديق المؤشرات المتداولة المتوافقة مع الضوابط الشرعية. ويعتبر إصدار أول صناديق مؤشرات متداول في المنطقة حدثاً تاريخياً حيث يمثل بداية عهد جديد في المعاملات المالية في أسواق رأس المال على مستوى المنطقة.

ويستثمر الصندوق ٩٥٪ من أصوله على الأقل في أسهم شركات مدرجة ومتداولة في السوق المالية السعودية (تداول) في المملكة العربية السعودية. كما يستثمر بشكل غير نشط في مكونات محفظة مؤشر فالكم ٣٠ للأسهم السعودية (مؤشر القياس) وتتم عملية إعادة التوازن بشكل دوري (كل ربع سنة على الأقل) للتأكد من المتابعة الصحيحة لأداء المؤشر وضمان وجود نقد كاف في الصندوق.

ويستثمر الصندوق أيضاً في مكونات محفظة المؤشر متبعاً الأوزان النسبية لتوزيع الأصول مع الاحتفاظ بشكل مستمر بقدر من السيولة لتغطية أي مصاريف أو التزامات.

غير ان صندوق فالكم المتداول للأسهم السعودية لا يسعى مثل الصناديق التقليدية الأخرى، لتجاوز أداء المؤشر كما انه لا يستثمر في أدوات دفاعية عند انخفاض دورة السوق أو في حالة ارتفاع تقييمه، لكنه يسعى فقط لمحاكاة ومطابقة أداء المؤشر. ■

السويلم

وفي هذا السياق أهدى الرئيس التنفيذي لفالكم أديب السويلم تلك الجائزة لجميع موظفي فالكم بجميع أقسامها، حيث وصفهم أنهم دعائم وأساس كل منتج جديد يسجل باسم الشركة، وأردف السويلم «هذه هي الجائزة العاشرة عالمياً لفالكم في أقل من عامين، إنما هي مؤشر إلى أننا ماضون في الاتجاه الصائب كما تقتضي إستراتيجيتنا في فالكم بالوصول من خلال خدماتنا ومنتجاتنا إلى العالمية رغم كل التحديات التي تواجهنا، وأن تكون لنا الريادة دوماً في تقديم أرقى وأهم ما يخدم الاستثمار والمستثمرين، فقد أطلقت فالكم مؤخراً صندوق فالكم ٣٠ الأول من نوعه في المملكة كنموذج لصناديق المؤشرات المتداولة، بحيث يمكن المستثمرين من التداول في أكبر ثلاثين شركة متوافقة مع الضوابط الشرعية في السوق السعودي. هذا غير بقية منتجاتنا التي شهدت نجاحاً كبيراً مثل فالكم ووتش الأول من نوعه أيضاً في مشاهدة الاكتتاب العام وتدعيم الشفافية وثقة المستثمرين من دون أن نغفل أن فالكم هي أول شركة وساطة مالية مرخص لها في المملكة.

أما الناشر جوزف جيرايتو فوصف قطاع التمويل الإسلامي بأنه يشهد نمواً سريعاً وتطوراً ونضجاً لافتين، معتبراً أن هذه المسيرة شكلت قصة نجاح كبرى في صناعة الخدمات المالية، ولذلك فنحن اليوم نكرم المؤسسات المسؤولة عن هذا النجاح.

واللافت ان هذه الجوائز تأتي بالتزامن مع إطلاق «فالكم» لصندوق فالكم ٣٠ كنموذج لصناديق المؤشرات المتداولة ETF للمرة الأولى في المملكة.

هاني باعثمان (سيدرا المالية السعودية):

على القطاع الحكومي تفعيل دوره الاشرافي على المؤسسات

مدير عام شركة سيدرا المالية السعودية هاني باعثمان كشف عن مضاعفة رأسمال الشركة ليصبح ١٠٠ مليون ريال، وعن تأسيس شركة للتمويل العقاري. وعزا عدم نشوء فورة عقارية في السعودية الى فقدان التمويلات اللازمة، والتي حدثت من عمليات المضاربة العقارية، لافتا الى ان تمويلات الشركة تستهدف في شكل رئيسي الشريحة المتوسطة من المجتمع السعودي، متوقعا ان يكون العام



الحالي صعبا على الجميع، مطالباً القطاع الحكومي والاجهزة المعنية تفعيل دورها الاشرافي على المؤسسات.

تغيير الاسم

■ ما الغاية من تغيير اسم الشركة من «ايعان» الى «سيدرا»؟
- «ايعان» هو اسم احد مؤسسي الشركة، واليوم وبعدما توسعت انشطتها في المنطقة اصبح هناك شركة ايعان للسيارات وايعان للتطوير العقاري، فارتأينا حفاظا على المصلحة المشتركة ان نطلق على الشركة اسما لا يرتبط باسم احد من الشركاء المؤسسين.

■ ما هي ابرز التطورات التي لحقت بالشركة الجديدة؟
- تم مضاعفة رأسمالها ليصبح ١٠٠ مليون ريال، كما حصلنا على رخصة التعامل كأصيل.

قدرة على الثبات والنجاح

■ ما هي ابرز الدروس التي يمكن استخلاصها من الازمة المالية العالمية؟
- اهم ما علمتنا اياه الازمة المالية العالمية التحفظ وعدم الانجرار وراء موجة السوق. بالنسبة لنا، بدأنا اعمالنا، لسوء الحظ، خلال اسوأ عام مر في تاريخ الاستثمارات المصرفية، ولو اننا بدأنا قبله بسنة لحققنا ارباحا عالية جدا. لكن بالمقابل، تمكنا من مقاومة الظروف الصعبة التي اعتقد انها اكسبتنا خبرة عشر سنوات عمل، وفي اعتقادي ان اي شركة تجتاز هكذا ازمات قادرة على النجاح والثبات في موقعها.

فرص واعدة في قطاع العقار

■ كيف تقومون اعمالكم في القطاع العقاري السعودي؟
- لم تشهد المملكة العربية السعودية خلال الفترة السابقة فورة عقارية مهمة على غرار دول الخليج الاخرى، وذلك لأسباب عدة، منها عدم وجود تمويلات الامر الذي حد من فرص عمليات المضاربة العقارية، ومن تطور القطاع العقاري في شكل ملحوظ. ولكن اليوم، وفي ظل الازمة المالية العالمية، تراجع التوجه نحو الاستثمار في سوق الاسهم ومجالات اخرى عدة، فوجد المستثمرون في العقارات فرصا واعدة.

■ ما هي توقعاتكم بالنسبة للعام ٢٠١٠؟
- اتوقع ان يكون العام ٢٠١٠ صعبا على الجميع ولكن بخلاف العام ٢٠٠٩ بدأت الآراء فيه تتباين بين التشاؤم والتفاؤل، وهذا واضح من خلال الندوات واللقاءات الاقتصادية التي تنعقد خلال هذه الفترة والتي تطرح وجهات نظر متباينة، اضافة الى سياسات اقتصادية ومالية ودراسات علمية تتمحور جميعها حول الازمة المالية.

تفعيل الدور الاشرافي

■ هل من رسالة توجهونها؟
- ادعو القطاع الحكومي الى التقرب اكثر من هذه المنتديات ومحاولة ايجاد آليات مناسبة لتنفيذ التوصيات التي تخرج بها، خصوصا وان معظم اللقاءات الاقتصادية في المملكة اجتمعت على وجود مشكلات ومعوقات تعترض اعمال الشركات. واتمنى ايضا على الجهات الحكومية ان تفعل دورها الاشرافي من اجل الحد من المشكلات المستشرية في السوق. ■

شركة جنرال ماشينريز كومباني - جيماكوش.م.ل.
دعوة الى حضور جمعية عمومية عادية سنوية

ان مساهمي شركة جنرال ماشينريز كومباني - جيماكوش.م.ل. مدعوون الى حضور الجمعية العمومية العادية السنوية التي تعقد في مركز الشركة الرئيسي الكائن في الحازمية ملك حنين في تمام الساعة الواحدة من بعد ظهر يوم الخميس في ٢٠١٠/٦/١٠ وذلك للتداول بجدول الاعمال التالي:

١- الإستماع الى تقرير الادارة عن اعمال الشركة وحسابات سنتي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ المالية وتقرير مفوض المراقبة حول الحسابات الموقوفة بتاريخ ٢٠٠٧/١٢/٣١ و ٢٠٠٨/١٢/٣١.

٢- مناقشة تقرير مجلس الادارة ومفوض المراقبة والتصديق على حسابات سنتي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨.

٣- إبراء ذمة رئيس وأعضاء مجلس الادارة عن حسابات سنتي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ وعن ادارة الشركة لسنتي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨.

٤- انتخاب مجلس ادارة جديد.

٥- الترخيص الخاص لأعضاء مجلس الادارة للسنة المالية ٢٠٠٩ وفقاً لاحكام المادتين ١٥٨ و ١٥٩ من قانون التجارة.

٦- تعيين مفوض مراقبة لسنة ٢٠٠٩ المالية.

٧- أمور مختلفة.

يعود للمساهمين الحق في الاطلاع في مركز الشركة الرئيسي على المستندات المنصوص عليها في المادة ١٩٧/ من قانون التجارة وذلك خلال الخمسة عشر يوما السابقة لانعقاد الجمعية.

مجلس الادارة

شركة «جيماكوش جنرال - ماشينريز كومباني» ش.م.ل.

دعوة الى حضور جمعية عمومية غير عادية

ان مساهمي شركة «جيماكوش جنرال - ماشينريز كومباني» ش.م.ل. مدعوون الى حضور الجمعية العمومية غير العادية التي تعقد في مركز الشركة الرئيسي الكائن في الحازمية ملك حنين في تمام الساعة الواحدة من بعد ظهر يوم الخميس في ٢٠١٠/٦/١٠.

يحدد جدول أعمال الجمعية العمومية غير العادية كما يلي:

أولاً: الاستماع الى تقرير رئيسة مجلس الادارة.

ثانياً: مناقشة العروض بشأن بيع العقار / ٦٤٧ / المكس.

ثالثاً: أمور اخرى.

يمكن للمساهم ان يحضر شخصيا او يتمثل بغيره من المساهمين وفقاً لأحكام القانون ونظام الشركة.

مجلس الادارة

HISL شركة لبنانية جديدة لوساطة التأمين اسسها HSBC

شراكة استراتيجية بين الذراع التأمينية للبنك وشركة ALLIANZ SNA



من اليسار: انطوان بيطار، انطوان واكيم، وسام عقيقي، طوني صليبا، KIM TRAN وريمون نصار



من اليمين: رائد لبكي، FRANCOIS PASCAL DE MARICOURT، XAVIER DENYS و JAMES GEBARA



من اليمين: بلال الشيخ، رندى عبد الفتاح وديالا الصبح



من اليمين: نعيم قاندييه، نبيل خياط ووليد جنادري



من اليمين: ريتا فرج الله، هناء عسيان وريتينا موسى



من اليمين: بسام خويس وروزيت غرزوزي



يظهر من اليمين رامز حايك

اعلن بنك اتش اس بي سي لبنان HSBC LEBANON عن تأسيس شركة جديدة لخدمات التأمين تحمل اسم اتش اس ال انشورنس سرفيسز لبنان HISL INSURANCE SERVICES LEBANON. وقال المدير التنفيذي للبنك فرنسوا باسكال دو ماريكور FRANCOIS PASCAL DE MARICOURT ان الشركة الجديدة سوف تعنى بتوفير خدمات التأمين لزبائن المصرف، وذلك من خلال ممارستها أعمال التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE.

واضاف دو ماريكور ان الشركة الجديدة عقدت شراكة استراتيجية مع شركة اليانز سنا ALLIANZ SNA. تم الاعلان عن هذا الخبر خلال مؤتمر صحفي مشترك عقد في المقر الرئيسي لمصرف اتش اس بي سي لبنان HSBC LEBANON بحضور اركان شركة اليانز سنا ALLIANZ SNA. وتعبيرا على ذلك قال كزافيه دوني XAVIER DENYS الرئيس التنفيذي لشركة ALLIANZ SNA «ان هذه الشراكة ليست سوى البداية لتحقيق العديد من الاهداف التي نود ان نصل اليها في مجال التأمين المصرفي مع HISL». وقال المدير الرئيسي للخدمات المالية الشخصية في مصرف HSBC جاييمس جبارة

JAMES GEBARA «اننا نعمل حاليا على اطلاق استراتيجية جديدة للتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE وذلك من خلال حملة تسويقية تتضمن عرضا ترويجيا فريدا لزبائننا».

وقال مدير التأمين عبر المصارف في شركة ALLIANZ SNA رائد لبكي انه جرى إعداد ستة عقود تأمين سوف يصار الى تسويقها عبر بنك HSBC.

من فوّهات البراكين ذهب رمادي لصناعة التأمين

بقلم جوزف زخور *

أخطار البراكين وما يمكن أن تلحقه بخسائر ليس بالطائرات وركابها وحسب بل وبجموع الناس المقيمين على أراض شهدت في ماضي نشاطا بركانيا، كما هي الحال في الصحارى العربية، التي تحولت خلال القرن الماضي إلى مدن متحضرة. ويقول العلماء أن استفاقة البراكين تحرك الفوالق الزلزالية ما يضاعف أحجام الكوارث التي تنجم عنها.

ويوقع العلماء لبركان «إيجافيول» الأيسلندي أن يتسبب باستفاقة بركان مجاور له يحمل اسم كاتلا KATLA وهو أكبر وأشد خطرا من إيجافيول.

صحيح أن أقفال المطارات مدة ستة أيام جنب الطائرات أخطار تعرضها للغيوم البركانية إلا أنه عرض شركات الطيران لخسائر فادحة لعل أهمها:

– تعطيل أعمالها BUSINESS ADMINISTRATION وذلك التعطيل حجب عنها الواردات لفترة ستة أيام متواصلة.

– إلغاء الرحلات FLIGHT CANCELLATIONS وذلك الإلغاء أوجب عليها أن توفر المأوى والمأكل للمحتجزين في المطارات.

وفي بيان أصدرته ميونيخ MUNICH RE بعد مرور ٤٨ ساعة على تعطيل مطارات أوروبا الشمالية، ذكرت أن صناعة التأمين أوجدت غطاء تأمينيا للخسائر التي تتكبدها شركات الطيران جراء توقف الأعمال وإلغاء الرحلات. إلا أن شركات الطيران لم تكن تهتم لشراء الغطاء المشار إليه اختصارا للنفقات أولا، ولأنه لم يسبق على امتداد تاريخ الطيران المدني أن اضطرت إلى تعليق رحلاتها لأيام متتالية إلا مرة واحدة، وذلك غداة الاعتداء الإرهابي الذي نفذته منظمة القاعدة ضد أبراج مركز التجارة العالمي WTC في نيويورك والبنطاغون PENTAGON في واشنطن صباح ١١/٩/٢٠٠١.

أما اليوم وبعد أن تفجّر بركان إيجافيول EYJAFIOLL الأيسلندي وتكشف للعالم هول الأخطار التي يمكن للبراكين النائمة أن تلحقها بالكرة الأرضية إن هي عاودت نشاطها، فقد أخذت البراكين تحت الصدارة في عناوين الصحف وغيرها من أدوات الإعلام.

وأثارت المعلومات التي ينشرها العلماء حول أخطار الاستفاقات الفجائية للبراكين موجة ذعر طالت الحكومات كما الأفراد والجماعات في سائر أنحاء الدنيا.

ومن بين المعلومات الأكثر إثارة للخوف تلك التي ذكرت أن بركان فيروزوفوس VERSUVIUS الإيطالي والذي محابومباي الإيطالية من الخارطة، تفجّر ثلاث مرات قبل ذلك. وكانت المسافة الزمنية بين الانفجار وآخر ٤٠٠ سنة. وهكذا، يكون تفجّره خلال هذا القرن أمرا محتملا.

ويقول عالم البراكين في جامعة نيويورك MICHAEL RAMPINO مايكل رامبينسو «إننا نعيش تحت تهديد دائم من أخطار جيولوجية WE LIVE UNDER CONSTANT THREAT OF SOME GEOLOGICAL HAZARD وان انفجار نيفادا دل روين NEVADA DEL RUIZ في كولومبيا سنة ١٩٨٥ أدى إلى دفن ٢٣ ألف شخص تحت الدمار في مدينة اميرو.

كما أن الزماد الذي نفثه بركان جبل بيلي MOUNT PELEE في جزيرة مونسيرات MONSERRAT جرف التلال المحيطة به وقتل ٣٠ ألف شخص سنة ١٩٠٢.

هذه المعطيات مجتمعة هي التي جعلت ممثل شركة ويليس WILLIS يقول أن انفجار البراكين يعني مزيدا من الأعمال لصناعة التأمين.

فما من شركة طيران، أو صاحب منزل، أو مسافر، أو وكالة سفر إلا وبادرت إلى البحث مع شركات التأمين والوساطة في كيفية توفير الغطاء التأميني ضد الخسائر التي يمكن أن تلحق بها جراء تحرك أي بركان من البراكين المقدّرة بألفي بركان نائم في العالم.

وهكذا يصح القول أن بركان إيجافيول الأيسلندي إذا أحرق ودمّر اقتصادات كثيرة فإنه نزل بردا على نفوس أركان شركات التأمين والإعادة والوساطة.

وحتى الأمس كانت تلك الشركات تستمد الكثير من وارداتها من عقود التأمين ضد الزلازل والاعاصير والفيضانات، وقد جاءت البراكين اليوم لتشكّل رافدا جديدا يغذي صناديقها.

وقد يصح أن نسميه «الذهب الرمادي».

المواد السامة التي لفظها بركان إيجافيول EYJAFIOLL الأيسلندي اعتبارا من ٢٠ نيسان (أبريل) ٢٠١٠ تسببت بإصابة مئات الأشخاص الذين تنشقوها عن بعد بأمراض صدرية وتوفي منهم كثيرون.

والى ذلك سممت اجواء الطيران الجوي إذ تحولت إلى غيمة رمادية انتشرت فوق أوروبا الشمالية ثم تقاذفتها الرياح باتجاهات متعددة، وقد شلّت حركة الطيران المدني في أوروبا مدة ستة أيام متواصلة والغى ما يزيد عن ٩٠ ألف رحلة جوية، ما أجبر مئات الوف المسافرين على المبيت في المطارات بانتظار إعادة استئناف الرحلات. وإلى ذلك توقفت الرحلات السياحية من وإلى أوروبا وتعطلت برامج رجال الأعمال ومجالس الإدارة وتوقف تصدير الخضار والفاكهة والأدوية جوا.

وقدردت الأرباح الفائتة LOST INCOME لشركات الطيران بما يزيد عن ٢٠٠ مليون دولار أميركي يوميا، علما بأنه يتوجب عليها عملا بعقود السفر أن توفر وجبات الطعام والمأوى للمحتجزين في المطارات.

ولن يكون في قدرة الذين احتجزوا في المطارات مطالبة شركات الطيران بتعويضات خارج إطار المأوى ووجبات الطعام لأن أقفال المطارات تم بفعل قوة قاهرة FORCE MAJEURE. إلا أن حملة عقود التأمين على السفر TRAVEL INSURANCE سوف يمكن لهم أن يقبضوا تعويضات عن أيام الاحتجاز داخل المطارات والنفقات الإضافية التي اضطروا للدفعها لمتابعة السفر عبر وسائل أخرى بديلة.

أما شركات التأمين فقد وجدت في ما جرى فرصة ذهبية لطالما انتظرتها، ولم تكن لتحضر لولا انفجار البركان الأيسلندي.

وقال أحد أركان شركة ويليس أن انفجار البراكين يعني مزيدا من الواردات لاسواق التأمين VOLCANOES ERUPTION MEANS BUSINESS TO US.

وكيف ذلك؟

يقول المتخصصون بالعلوم البركانية VOLCANOLOGISTS أنهم احصوا ألفي بركان نائم في باطن الكرة الأرضية من بينها براكين تحتضنها الصحارى العربية وأن تلك البراكين تحركت أقله مرة واحدة خلال العشرة آلاف سنة الماضية.

ويجمع العلماء أن البراكين كما الزلازل لا يمكن ارتقاب انشطتها أو التنبؤ بمواعيد استفاقتها من سباتها. ويقول كريس وايتوماس CHRIS WAYTHOMAS أحد العلماء العاملين في الوكالة الأميركية للعلوم الجيولوجية (USGS) ومركزه الاسكا «من الصعب جدا أن يتنبأ المرء بما يمكن للبركان أن يفعله والمدى الذي يذهب إليه حتى بعد انفجاره. فعند انفجاره الأخير سنة ١٦٤١ دمر بركان فيروزوفوس VERSUVIUS المدينة الإيطالية بمومباي POMPEII ومحابها كليا من الخريطة».

وقالت ماريانا غوفانتي MARIANA GUFFANTI من الوكالة عنها «أن أخطار البراكين تتعاظم ليس لأننا عاجزون عن اتخاذ أي تدبير حيالها وحسب بل لأن الناس هم الذين يقتربون منها ويقيمون في مناطق مجاورة لها. وإلى ذلك فإن حركة الطيران الجوي تكثفت على نحو يجعلها تمر في المناطق الملوثة برماد البراكين الناشطة ACTIVE VOLCANOES».

وفي هذا السياق كشفت المنظمة الدولية لسلامة الطيران الجوي أنها سجلت حتى الآن ما يزيد عن ٢٠٠ حادثة تعطل لمحركات الطائرات جراء اختراقها لغيوم مغلقة بالرماد البركاني، وأن الغيوم البركانية مرشحة للبقاء في الأجواء لفترات زمنية طويلة. ومن بين الحوادث الأكثر أهمية التي سجلتها المنظمة الدولية لسلامة الطيران المدني سنة ١٩٨٢ كان تعطل المحركات الأربعة لطائرة بوينغ ٧٤٧ تابعة للخطوط الجوية البريطانية B.A. وهي تعبر اجواء اندونيسيا في طريقها إلى أستراليا، وقد أدى تعطل المحركات الأربعة إلى هبوط الطائرة ٤ أميال دفعة واحدة إلا أن القائد نجح في إعادة تشغيل ثلاثة محركات وإكمال رحلته بسلام.

وسنة ١٩٨٩ تعرضت الطائرة بوينغ ٧٤٧ تابعة لشركة كاي ال ام KLM وهي تعبر فوق اجواء انكوراچ ANCHORAGE كندا وقد تباطأت محركاتها وكادت تتوقف بفعل اختراقها لغيوم ملبدة بالرماد البركاني مما دفعها إلى الهبوط اضطراريا في انكوراچ تداركا لكارثة محتمة.

ويبدو أن المنظمات المعنية بسلامة الطيران المدني، لم تكن تولي خطورة الرماد البركاني الأهمية التي يستحق، إلا أنه جاء بركان أيسلندا ليفتح عيون العالم على فداحة

❖ مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دولية

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

Email: zakhour@zakhourco.com



سحب الدخان تتصاعد من بركان ايسلندا

ميونيخ ري توضح موقفها من رماد بركان ايسلندا إلغاء الرحلات الجوية غير مغطى بعقود التأمين معظم عقود تأمين السفر يستثني الأخطار الناجمة عن تفجر البراكين



بركان ايسلندا يقذف الحمم



سحب الدخان تغطي السماء

أوضح ناطق باسم ميونيخ ري MUNICH RE كبرى شركات إعادة في العالم، ان إلغاء الرحلات FLIGHTS CANCELLATION ليس مشمولاً في عقود تأمين أخطار الطيران، ولذا فإن الخسائر التي لحقت بشركات الطيران جراء إلغاء رحلاتها من وإلى أوروبا لن يكون لها أي انعكاس سلبي على نتائج شركات التأمين. وكانت مطارات أوروبا الشمالية قد أقفلت جراء انتشار السحابة البركانية التي قذفها بركان ايسلندا وانتشرت في أجوائها. وقدرت الأضرار اللاحقة بشركات الطيران بأكثر من مئتي مليون دولار أميركي يومياً. وقال الناطق باسم ميونيخ ري ان تغطية الخسائر الناجمة عن إلغاء الرحلات لا تعني شركات التأمين وعلى شركات الطيران ان تستوعبها. وأضاف الناطق باسم ميونيخ ري MUNICH RE: قد تكون هذه الكارثة الفرصة المناسبة التي تنتظرها شركات التأمين لتبدأ بتغطية أخطار إلغاء الرحلات. وقال: نحن في ميونيخ ري مستعدون لإصدار عقد يغطي الخسائر الناجمة عن إلغاء الرحلات. الا ان شركات الطيران لم تكن قبل الآن تبدي اي رغبة في تغطية هذا النوع من الاخطار. وربما جاء انفجار بركان ايسلندا ليفتح عيون شركات الطيران على ان إلغاء الرحلات يمكن ان يكون باهظ الثمن في حال حصوله على النحو الذي شهدناه اعتباراً من منتصف شهر نيسان (أبريل) ٢٠١٠.

من جهة اخرى اعلنت جمعية شركات التأمين في بريطانيا (ABI) ASSOCIATION OF BRITISH INSURERS ان معظم عقود تأمين الرحلات الجوية والبرية TRAVEL INSURANCE تضمن دفع تعويض لحاملها ضد إلغاء رحلات الطيران الا انها تستثني في الوقت عينه الاخطار الناجمة عن تفجر البراكين VOLCANIC ERUPTIONS ما يعني ان حاملي عقود تأمين الرحلات TRAVEL INSURANCE لن يحصلوا على تعويض عن إلغاء الرحلات الناجمة عن انتشار رماد بركان ايسلندا.

ويغطي عقد تأمين الرحلات كلفة استبدال الرحلة الملغاة برحلة على متن طائرة بديلة REFUND OF ALTERNATIVE FLIGHT.

الرماد البركاني يهدد سلامة الطيران لفترة طويلة

وتوقع متحدث باسم هيئة الطيران المدني البريطانية ان تواجه أوروبا أكبر تعطل للنقل الجوي منذ هجمات ١١ ايلول ٢٠٠١ في نيويورك. وقال الاتحاد الدولي للنقل الجوي (اياتا) ان التعطل يكلف شركات الطيران أكثر من مائتي مليون دولار يوميا إيرادات مفقودة.

ويقول علماء البراكين ان الرماد البركاني قد يعطل حركة النقل الجوي لمدة قد تصل الى ستة اشهر اذا استمر ثوران البركان، ولكن حتى اذا كان الثوران قصير الاجل فإن الآثار المالية على شركات الطيران قد تكون كبيرة.

وتمثل مشاكل النقل الجوي نعمة لشركات نقل اخرى، اذ عملت جميع قطارات شركة يوروستار التي تربط بريطانيا وأوروبا وعددها ٥٨ قطارا بكامل طاقتها لتتنقل حوالي ٤٦ الفا وخمسمائة راكب. وقالت متحدثة باسم الشركة انهم قد يفكرون في اضافة خطوط اخرى.

من جهتها قالت شركة أديسون لي لسيارات الاجرة في لندن انها تلقت طلبات لرحلات الى مدن اوروبية منها باريس بفرنسا وميلانو بإيطاليا وزيوريخ بسويسرا وسالزبرغ في النمسا. وبدأ البركان ثورته من تحت النهر الجليدي ايجفالا لاجوكول وهو ما تسبب في تصاعد الرماد البركاني لارتفاع بين ستة كيلومترات و١١ كيلومترا في الجو.

ويحتوي الغبار البركاني على جسيمات ضئيلة من الزجاج والصخور المفتتة التي يمكن ان تتلف محركات الطائرات وهيكلها.

SN 2:01	LONDOL LHR	4 - 5	CANCELLED
SN 2325	GCNEVA	4 - 5	CANCELLED
SN 3159	MILAN MXP	4 - 5	CANCELLED
BN 2272	COPENHAGEN	6 - 5	CANCELLED
LS 334	VARENNIA	8 - 60	CANCELLED
SN 38W9	LISBON	4 - 5	CANCELLED
LF 4609	MUNICH	8 - 59	CANCELLED
BE W826	SOUTHAMPTON	10 - 37	CANCELLED
BA 397	LONDON LHR	2 -	CANCELLED

رحلات طيران الغيت



عقود التأمين الاميركية تغطي التأخير والمأوى والمأكل لحاملي عقود التأمين على السفر في نيويورك: تأمينات السفر تشمل الغاء الرحلات

باري بسترايخ BARRY BISTREICH عضو هيئة الرقابة على التأمين في ولاية نيويورك توقع ان يتمكن حملة عقود التأمين على السفر TRAVEL INSURANCE من قبض التعويضات المنصوص عليها في عقود التأمين التي يحملونها دون عوائق. وقال «من الصعب اجراء تخمين بقيمة الخسائر التي سوف تتكبدها شركات التأمين المتخصصة بتغطية اخطار السفر، الا اني اتوقع ان تبلغ عشرات ملايين الدولارات».

وقال كارول مولر CAROL MUELLER الناطق الرسمي باسم شركة ترافل غارد TRAVEL GUARD الاميركية «ان شركتنا تغطي الغاء الرحلات والغطاء يشمل دفع تعويض عن التأخير وثمان وجبات يومية لحامل العقد اضافة الى المأوى وتعويض محدد عن كل يوم تأخير COST OF DELAYS ADDITIONAL FOOD AND LODGING». ووصف الوضع الناشئ عن تعطل الرحلات بذلك الذي شهدته اسواق التأمين في العالم غداة الهجوم على نيويورك في ١١/٩/٢٠٠١ حيث اوقفت الرحلات لثلاثة ايام من والى الولايات المتحدة الاميركية واجبر المسافرين على الانتظار في المطارات. وقد دفعت شركات التأمين في حينه التعويض المنصوص عليه في عقود التأمين على السفر على الرغم من ان سبب الغاء الرحلات كان يعتبر قوة قاهرة FORCE MAJEURE.

وقال مايكل امبروز MICHAEL AMBROSE رئيس شركة ترافل كس انشورنس سرفيسز TRAVELEX INSURANCE SERVICES الاميركية «ان مركز الاتصال الرئيسي في العالم CALL CENTER التابع لشركتنا يتلقى سيلا من الاتصالات الهاتفية والمتصلون يطالبوننا بتوفير التعويضات المتفق عليها في عقد التأمين. ويتراوح التعويض الذي يتلقاه حامل عقد التأمين عن كل يوم تأخير بين ١٥٠ و ١٥٠٠ دولار اميركي يوميا. وتغطي عقود التأمين الاميركية الغاء الرحلات الناجمة عن الكوارث الطبيعية NATURAL DISASTERS. ويرى الخبراء ان تفجر بركان ايسلندا وانتشار رماده في اجواء العالم يدخل في عداد الكوارث الطبيعية ولا مجال لشركات التأمين ان ترفض المطالبات التي يتقدم بها حملة عقود التأمين على السفر TRAVEL INSURANCE».

امر الطائرات يختلف

الا ان عقود تأمين اجسام الطائرات وشركات الطيران تختلف AVIATION INSURANCE اذ انها لا تشمل التعطيل عن العمل BUSINESS INTERRUPTION والغاء الرحلات FLIGHT CANCELATION ومعظم شركات الطيران لم تكن تسعى في ما مضى للحصول على غطاء حيال هذا النوع من الاخطار.



Guardian Insurance and Reinsurance Brokers & Consultants

**Servicing Client's
Reinsurance Requirements**

Contact: Robert Jenevician
P.O.Box 830627 Amman 11183 Jordan
Um Uthaina, Arteerya Street, Al Nibal Building, 1st Floor
Telephone: +962 6 5527972 / 5527975 • Facsimile: +962 6 5526183
E-mail: guardian@wanadoo.jo

وزيرة الصحة الاميركية بدأت في تنفيذ قانون اوباما للرعاية الصحية مجمع للتأمين الصحي يغطي الاشخاص المصابين بأمراض مزمنة

وزيرة الصحة الاميركية **كاتلين سيبيليوس** KATHLEEN SEBELIUS طلبت الى مفوضي التأمين وهيئات الاشراف على التأمين في سائر الولايات المتحدة ابلاغها عن رأي شركات التأمين بالانضمام الى مجمع POOL يعني بضممان الاشخاص المصابين بحالات مرضية مزمنة والذين لم يسبق لهم ان عقدوا تأميناً صحياً لدى اي شركة تأمين خاصة قبل اليوم HIGH RISK HEALTH INSURANCE POOL . وكان الرئيس **اوباما** قد وقع الشهر الماضي قانون اصلاح الرعاية الصحية والذي يخصص مبلغ ٥ مليارات دولار اميركي لتمويل المجمع POOL الجديد. ويوكل القانون الى وزارة الصحة الاتصال بالشركات الخاصة مباشرة او عبر مفوضي التأمين وهيئات الاشراف ودعوتها الى المشاركة في المجمع الجديد. وقالت الوزيرة **سيبيليوس** ان الادارة الاميركية مصممة على ان تضع في متناول اميركيين العاجزين عن الحصول على عقد تأمين صحي بسبب حالات مرضية سابقة او اي سبب اخر عقدا يضمن لهم الحصول على العلاج. ويشترط القانون على حصر حق التعاقد مع المجمع POOL بالاميركيين وسواهم من الاشخاص المقيمين شرعياً على الاراضي الاميركية.



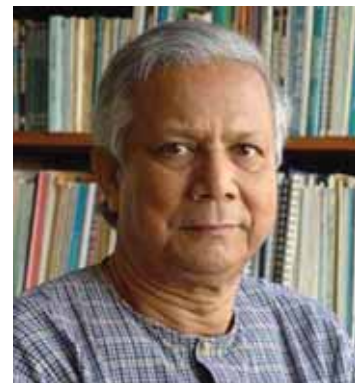
KATHLEEN SEBELIUS

وزيرة الصحة الاميركية

حيث ترددت شركات التأمين العربية

شركات التأمين الافريقية تسوق عقود «المايكرو» الصحية MICRO HEALTH INSURANCE وتستقطب ملايين الاشخاص

المايكرو انشورنس MICRO INSURANCE وجدت في افريقيا البيئة الصالحة لها لا سيما في مجال التأمين الصحي MICRO HEALTH INSURANCE. ففي كينيا على سبيل المثال كانت العائلة تضطر الى بيع الارض والمنزل كي يمكن لها ان تغطي تكلفة جراحة القلب المفتوح OPEN HEART SURGERY في حال تعرض احد افراد العائلة لانسداد في الشرايين. وقد نقلت وسائل الاعلام ان الطالب الكيني **شدراك سيليبو** SHADRACK SILIPO اخضع لعملية قلب مفتوح فتكفل احد الصناديق التي تتعاطى التأمين الصحي المتخصصة بالمايكرو انشورنس بتحمل تكاليفها، ذلك ان والد الطالب كان قد انتسب مع افراد عائلته قبل ثلاث سنوات الى عضوية برنامج مايكرو للتأمين الصحي MICRO INSURANCE PLAN . ويغطي البرنامج افراد العائلة حتى مبلغ ٥ آلاف دولار اميركي للشخص الواحد بالسنة. والمايكرو انشورنس MICRO INSURANCE كانت نتاج فكرة استنبطها الاقتصادي **محمد يونس** في بنغلادش عندما اسس مصرفاً يحمل اسم غرامين بنك GRAMEEN BANK، واخذ يسلف قروضا سميت مجهرية MICRO CREDIT لكونها تتراوح بين مئة وألف دولار اميركي، للقرويين والقرويات كي يتزودوا بماكينه خياطة او اي شيء يمكن لهم ان يشغلوه ويأتي عليهم بمرود ينقذهم من الفقر ويحولهم الى اناس منتجين. وقد تطور بنك غرامين وبات يملك محفظة بمليارات الدولارات من القروض المجهرية. وقد منح **محمد يونس** جائزة نوبل تقديراً من المجتمع الدولي. وقال عند تسلمه الجائزة «بدلاً من ان تصدق على الفقير بحسنة، امنحه فرصة كي يصبح منتجاً». وتطورت فكرة التسهيلات المجهرية لتتحول الى عقود تأمين صغيرة الحجم MICRO INSURANCE، وقد كتبنا في هذه المجلة حولها مرات عدة. واذا ترددت شركات التأمين العربية في ركوب موجة المايكرو انشورنس، فإن شركات التأمين الافريقية اقدمت عليها. واتفق على تحديد مفهوم المايكرو انشورنس بعقد التأمين الذي يضمن الشخص الذي يقل دخله عن دولارين اميركيين يومياً، ويدفع المؤمن له القسط المتوجب عليه اسبوعياً. ويشمل عقد المايكرو والمعمول به في افريقيا جميع الامراض دون استثناء بما في ذلك الحالات المرضية السابقة PREEXISTING CONDITIONS ومرض السيدا (AIDS) والولادة، حتى خمسة آلاف دولار اميركي حدا اقصى في السنة. وذكر ان عقود المايكرو تنتشر انتشاراً واسعاً في افريقيا وسجلت نمواً نسبته ٩٠ بالمئة خلال العام الماضي. ويقدر عدد الافارقة الذين يقل دخلهم عن دولارين يومياً بمئات الملايين.



محمد يونس



فقراء افريقيون

ميونيخ ري اميركا تختصر اسمها ليصبح ميونيخ ري

ميونيخ ري اميركا MUNICH RE AMERICA قررت اختصار اسمها ليصبح ميونيخ ري MUNICH RE وهو الاسم الذي تحمله الشركة الام. وكانت الشركة قد استحوذت قبل سنوات على شركة اعادة التأمين الاميركية AMERICA RE وعدلت اسمها ليصبح ميونيخ ري اميركا MUNICH RE AMERICA وهي لم تعد تجد سبباً يجعلها تحمل اسماً مختلفاً عن الشركة الام في المانيا. وتضم مجموعة ميونيخ ري في اميركا شركتي تأمين تابعتين لها هما: اميركان مودرن انشورنس AMERICAN MODERN INSURANCE وهارتفورد ستيم بويلر انشورنس HARTFORD STEAM BOILER INSURANCE.

ميونيخ ري: تغطية الأخطار هي مهنتنا ونحن مهياون لتحمل أعبائها المالية الشركة توزع ١,١ مليار يورو قسائم أرباح على المساهمين

نيكولوس فون بومهارد NIKOLAUS VON BOMHARD رئيس مجلس إدارة ميونيخ ري MUNICH RE أبلغ المساهمين ان الشركة قررت توزيع قسيمة أرباح بقيمة ٥,٧٥ يورو لكل سهم أي ما مجموعه ١,١ مليار يورو. وهذا المبلغ يزيد قليلاً عن قسيمة الأرباح التي جرى توزيعها العام الماضي وقيمتها ٥,٥ يورو لكل سهم. وقال فون بومهارد ان ميونيخ ري كانت حققت خلال العام ٢٠٠٩ أرباحاً صافية بقيمة ٢,٥٦ مليار يورو، وان نتائج الفصل الأول من العام ٢٠١٠ تؤثر الى ان الشركة تحافظ على ربحيتها بالرغم من الكوارث الطبيعية التي ضربت مناطق عديدة في العالم. وأضاف: «أننا نتطلع الى تحقيق أرباح صافية بقيمة ملياري يورو نهاية العام ٢٠١٠، حتى ولو حصلت كوارث جديدة، فإننا مهياون مالياً لتحمل أعبائها، فتغطية الأخطار هي طبيعة أعمالنا وعلينا ان نكون دوماً مستعدين لتحملها».



نيكولوس فون بومهارد

MUNICH RE

٣٠٠ مليون دولار الاضرار المغطاة في عقود التأمين في الزلزال الذي ضرب جنوب كاليفورنيا

تعرضت المنطقة الواقعة جنوب مكسيكالي MEXICALI المكسيكية والواقعة على مسافة قريبة من ولاية كاليفورنيا الى زلزال بقوة ٧,٢ درجات على مقياس ريختر. مؤسسة اكواكات EQUACAT المتخصصة بمتابعة تداعيات وخسائر الزلازل في العالم قدرت الاضرار الناتجة عن الزلزال بحوالي مليار دولار اميركي ويعتقد ان نسبة الاضرار المغطاة من شركات التأمين تقارب الـ ٣٠ بالمئة اي ٣٠٠ مليون دولار.

«ميونيخ ري ري تكافل» تدخل اسواق الخليج عبر DIFC

علمت «البيان الاقتصادية» ان شركة ميونيخ ري ري تكافل MUNICH RE RETAKAFUL حصلت على ترخيص من مركز دبي المالي العالمي (DIFC) لمزاولة اعادة التأمين انطلاقاً من المركز المذكور. والشركة المشار اليها انشئت في ماليزيا سنة ٢٠٠٧ وهي مملوكة بالكامل من مجموعة ميونيخ ري MUNICH RE الالمانية.

وقال توبياس فرنز TOBIAS FRENZ الرئيس التنفيذي للشركة «اننا وبعد ان تقدمنا الى مركز الريادة في ماليزيا نتطلع الآن للعب دوراً رائداً بين شركات الاعادة في منطقة الخليج العربي لا سيما الامارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية». وأضاف فرنز: يهمننا ان نحقق نمواً عضوياً ORGANIC GROWTH من خلال مشاركات صديقة مع الشركات العاملة في المنطقة وليس عبر المنافسة. وتعتبر ماليزيا والمملكة العربية السعودية السوقين الأضخم بالنسبة للتأمين الاسلامي في العالم.



توبياس فرنز

MUNICH RE RETAKAFUL

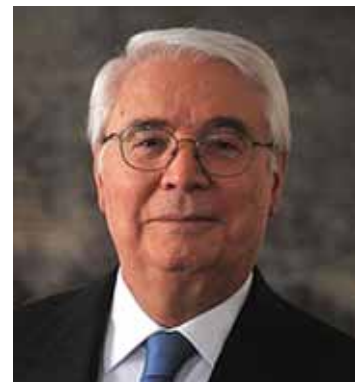
شركة روسية لوساطة التأمين تدخل الشرق الاوسط عبر دبي

ملكوت انشورنس بروكرز MALAKUT INSURANCE BROKERS هو اسم شركة الوساطة الروسية التي حصلت على ترخيص لمزاولة اعمال الوساطة في الامارات العربية المتحدة. وقال اندري دولغوبولوف ANDREY DOLGOPOLOV رئيس الشركة في موسكو ان فرعنا الجديد في دبي، سوف يتيح لنا دخول اسواق الشرق الاوسط. واعلن عن تعيين رينات مصطفى RINAT MUSTAFIN مديراً عاماً للفرع الجديد.

رئيس جنرالي الإيطالية استقال بعد مرور يومين على انتخابه

حكم بالسجن ٢٠ شهراً وبراءته المحكمة الإستئنافية

أعلنت جنرالي GENERALI الإيطالية ان رئيسها سيزاري جيرونزي CESARE GERONZI (٧٥ سنة) استقال من منصبه بعد مرور يومين فقط على انتخابه رئيساً. وقبل انتقاله الى رئاسة جنرالي شغل جيرونزي منصب رئيس مجلس إدارة بنك الاستثمار الإيطالي ميديوبنكا MEDIOBANCA لسنوات عديدة. وخلال تلك الفترة تورط جيرونزي في فضائح وافلاسات عديدة من بينها إفلاس مجموعة بارمالات PARMALAT. وكانت محكمة البداية قد أدانته سنة ٢٠٠٦ وحكمت عليه بالسجن مدة ٢٠ شهراً إلا ان المحكمة الإستئنافية عادت فبرأته من التهمة الموجهة اليه في وقت لاحق. وذكر جنرالي ان نائب رئيس مجلس الإدارة ديتر رامبي DIETER RAMPI سوف يتولى رئاسة مجلس الإدارة مؤقتاً وبانتظار انتخاب رئيس جديد.



سيزاري جيرونزي

GENERALI

برودنشيال البريطانية تعرض اجزاء من (AIA) للبيع تخفيفاً من ائثال الصفقة البالغة ٣٥ مليار دولار اميركي

نقلت وكالة رويترز عن شركة برودنشيال البريطانية PRUDENTIAL انها سوف تتخلى عن عدد من الاسواق بعد ان تستكمل استحواذها على شركة اميركان انترناشونال لايف AMERICAN INTERNATIONAL LIFE INSURANCE CO التي كانت تعرف بجوهرة التاج سابقا CROWN JEWEL لمجموعة آي جي AIG . وكانت برودنشيال البريطانية قد عقدت صفقة تستحوذ بموجبها على آي آي (AIA) بقيمة ٣٥ مليار دولار اميركي تخفيفاً من وطأة الصفقة على اموالها الخاصة. و ذكر ان برودنشيال سوف تباع فروع آي آي (AIA) في كل من استراليا ونيوزيلاندا وعدد آخر من اسواق آسيا.

وفي سيدني قال جيم مينتو JIM MINTO الرئيس التنفيذي لشركة تاور استراليا TOWER AUSTRALIA ان شركته تتطلع باهتمام كبير للاستحواذ على فرع آي آي (AIA) في استراليا. وتنتج شركة آي آي (AIA) اقساطاً سنوية بقيمة ٤٠٠ مليون دولار اميركي، وفي حال استحواذ تاور على آي آي (AIA) فإن ذلك سوف يرفعها الى المرتبة الثانية بين شركات التأمين على الحياة في استراليا. اما المرتبة الاولى فتحتلها شركة التأمين على الحياة التابعة لبنك كومونولث اوف استراليا COMMONWEALTH OF AUSTRALIA . وتساهم في شركة تاور استراليا شركة داييتشي اليابانية DAI-ICHI بنسبة ٢٨ بالمئة.



JIM MINTO
TOWER AUSTRALIA

خفض تصنيف سكوتش ري لاعادة التأمين على الحياة الى (D) ورئيسها التنفيذي يستقيل

قدم بول غولدين PAUL GOLDEAN الرئيس التنفيذي لشركة سكوتش ري SCOTTISH RE المتخصصة بإعادة التأمين على الحياة LIFE REINSURANCE من استقالته من الشركة. وكانت وكالة ا.م.بست A.M.BEST قد خفضت تصنيف الشركة الى (دي) (D) التي تعني ضعيف جداً. وكانت الشركة قد توقفت عن قبول اسنادات اعادة التأمين اعتباراً من شهر شباط ٢٠٠٨ وقد باعت محفظتها الشرق اوسطية الى المجموعة العربية للتأمين ARIG وباعت محفظتها الاميركية الى هانوفر ري HANNOVER RE.



داوود تايلر
PRUDENTIAL – الشرق الاوسط

بنك أسترالي يستحوذ على طائرات الشركة التابعة لمجموعة آي جي AIG بسعر يقل عن ثمنها الحقيقي

نقلت وكالة رويترز من سيدني استراليا ان البنك الاوسترالي للاستثمار ماك واري بنك MACQUARIE INVESTMENT BANK عقد صفقة مع AIG يشتري بموجبها ٥٣ طائرة ركاب من شركة انترناشونال ليز فاينانس كورب التابعة لمجموعة آي جي AIG INTERNATIONAL LEASE FINANCE CORP بقيمة ملياري دولار اميركي. وذكر رويترز ان قيمة الصفقة تقل عن الثمن الحقيقي للطائرات كما هو مبين في قيود الشركة وهو ٢,٣ مليار دولار اميركي.

وكانت آي جي AIG تتطلع للحصول على ٣,٥ مليارات دولار عند بيعها الطائرات الا ان العروض التي تسلمتها لم تتجاوز ملياري دولار اميركي. وتسابق آي جي AIG الوقت لبيع ما تبقى لديها من اصول كي يمكن لها ان تتخلص من الديون المتوجبة في ذمتها للخزينة الاميركية البالغة ١٨٠ مليار دولار اميركي وفوائدها الدائنة. وذكر ان البنك الاوسترالي يتمتع بسيولة تتجاوز ٤,٢ مليارات دولار اميركي وهو يسعى للافادة من رداءة الاوضاع الاقتصادية لالتقاط الفرص والاستحواذ على اصول بمبالغ تقل عن قيمتها الحقيقية. وكنا ذكرنا في عددنا لشهر نيسان الماضي ان آي جي جمعت حتى الآن ٩٧ مليار دولار اميركي جراء بيعها عدد من الشركات التابعة لها واهمها اميركان انترناشونال لايف (AIA) AMERICAN INTERNATIONAL LIFE واليكو ALICO. وقال رئيسها ان المبلغ سوف يدفع الى الادارة الاميركية والاحتياط الفدرالي الاميركي (البنك المركزي) سداداً لديون الشركة.



شعار بنك MACQUARIE

ميونيخ ري خفضت مساهمتها في هلفيتيا HELVETIA السويسرية تخفيفاً لتمرکز الاخطار في محفظتها

اذاعت ميونيخ ري MUNICH RE بياناً توضح فيه انها خفضت مساهمتها في رأسمال شركة هلفيتيا للتأمين HELVETIA السويسرية من ٨,٢ الى اقل من ٣ بالمئة. واضافت ان هذا التدبير اتخذ بغية تخفيف نسبة تمرکز الاخطار في محفظتها LOWER CONCENTRATION RISKS وان علاقاتها الوطيدة بالشركة السويسرية لن تتأثر اطلاقاً بهذا التدبير.

ومن جهة اخرى حققت ميونيخ ري ربحاً صافياً قيمته ٩٠ مليون يورو بنتيجة بيع حوالي ٥ بالمئة من اسهمها في الشركة السويسرية.

أقرت رفع رأسمالها الى ١٧,١ مليون دينار الأهلية للتأمين حققت ٨,١ ملايين دينار أرباحاً صافية



سليمان حمد الدلالي
الأهلية للتأمين

وافقت الجمعية العمومية العادية للشركة الأهلية للتأمين على توزيع أرباح نقدية بنسبة ٢٠ في المئة من رأس المال، وأقرت زيادة الأخيرة من ١٥,٦ مليون دينار الى ١٧,١ مليوناً من طريق توزيع أسهم المنحة المجانية.

وأعلن رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب سليمان حمد الدلالي عن تحقيق ارباح صافية بمبلغ ٨,١ ملايين دينار، موضحاً أن الشركة ركزت على تنويع مصادر الإيرادات وامتداد شبكة التغطيات التأمينية على مستوى المنطقة وتقديم منتجات تأمينية جديدة، مما

يترتب عليه تحقيق نتائج قياسية مع الاستمرار في دعم احتياطات الشركة لتقوية مركزها التنافسي على المستوى المحلي والإقليمي.

وقال: «إن سياسة الانتشار الإقليمي ساعدت على تعزيز وتحسين المحفظة التأمينية عن طريق الاهتمام بالتأمينات الشخصية بجانب الحصول على الكثير من التأمينات التجارية والصناعية الضخمة التي يمكن تبادل حصص منها مع الشركات الشقيقة والزمية، مما يشجع على زيادة الاحتفاظ».

وأضاف: لقد أثبتت الشركة جدية تعاملاتها بالاكتتاب السليم والرغبة في زيادة مشاركتها في النتائج برفع حدود احتفاظها حيث يعتبر هذا أحد أهدافها وضمن استراتيجيتها ونجحت في تحقيق ذلك تدريجياً كما يتضح من الأرقام المرفقة وبمقارنة نتائج السنوات الأخيرة. ونوه الدلالي برفع وكالة ستاندرد أند بورز تصنيف الشركة.

باسم فارس: حصلنا على الترخيص في المملكة العربية السعودية وننتقل للتوسع في اليمن وسلطنة عمان

اصدرت مؤسسة النقد العربي السعودي ساما (SAMA) قرارا ترخيص بموجبه لشركة فننشرش فارس لوساطة التأمين وإعادة التأمين شركة سعودية ذات مسؤولية محدودة FENCHURCH FARIS بمزاولة اعمال الوساطة في المملكة برأسمال قدره ٣ ملايين ريال سعودي. يساهم بالشركة كل من:



فننشرش فارس ليمتد (٤٣٪)،

شركة العليان المالية المحدودة (٢٠٪) وهي لا مبرت اوفر سيز ليمتد (١٠٪)، صالح علي عبد الرحمن الراشد (٩٪)، سليمان عبد الرحمن العبدالله الصالح (٩٪) وعبد العزيز سليمان محمد العفالق (٩٪).

وبهذه المناسبة ادلى الينا الرئيس التنفيذي للشركة باسم رأفت فارس بتصريح قال فيه ان المركز الرئيسي للشركة يقع في العاصمة الرياض وبإمكان الشركة فتح فروع أخرى في المملكة كما تقتضي الحاجة.

أضاف: ان انشاء الشركة السعودية الشقيقة الجديدة جاء في خططنا التوسعية والتي تهدف الى بناء شبكة تشمل الوطن العربي بكامله، ونحن بصدد استكمال معاملات الترخيص في كل من اليمن وسلطنة عمان، علما بأن لشركتنا فروعاً وشركات شقيقة في كل من الكويت، الاردن والامارات الى جانب مكاتب الشركة الرئيسية في اثينا، اليونان.

نقابة وسطاء التأمين تطلق «دليل المهنة»

أطلقت نقابة وسطاء التأمين في لبنان خلال حفلها السنوي دليلاً للوسطاء تحت عنوان «دليل المهنة». ويهدف الدليل الى التعريف برسالة النقابة وأهدافها المرتكزة على مهنة الوساطة وإعلاء شأنها والدفاع عن حقوق الوسيط والعمل على خدمة مصالح المضمون.

ويعتبر «دليل المهنة» مرجعاً رئيسياً لكل العاملين في قطاع التأمين ولا سيما وسطاء التأمين لما يحمله في طياته من معلومات ووثائق قيمة تسهل عليهم عملهم. كما يضع في متناولهم آخر الدراسات والمشاريع التي قامت بها النقابة لكي يكونوا على علم بأخر التطورات ويستفيدوا منها.

ويوضح رئيس النقابة سليم يارد في افتتاحية



سليم يارد
رئيس نقابة وسطاء التأمين

الدليل ان وسطاء التأمين هم مستشارو تأمين أو خبراء استشاريون في التأمين. إذ أنهم يضعون الإحصاءات والمعلومات في متناول زبائنهم لكي يكونوا على علم بكافة التفاصيل التي من شأنها ان تساعدهم في انتقاء الخيار الأنسب والحصول على أفضل تغطية للمخاطر التي يتعرضون لها.

تأسيس شركة الجزيرة تكافل تعاوني برأسمال ٣٥٠ مليون ريال

أعلن بنك الجزيرة عن موافقة مجلس الوزراء السعودي على الترخيص بتأسيس شركة مساهمة باسم (شركة الجزيرة تكافل تعاوني) برأسمال قدره ٣٥٠ مليون ريال. وتبلغ حصة بنك الجزيرة ٣٠٪ وحصة المستثمرين (المؤسسين) ٤٠٪ وحصة الاكتتاب العام ٣٠٪. وقال البنك انه سيتم إكمال الإجراءات النظامية لتسجيل الشركة واستيفاء موافقات مؤسسة النقد العربي السعودي ووزارة التجارة وهيئة السوق المالية.

اسامة عابدين رئيساً تنفيذياً

لابو ظبي الوطنية للتكافل

الرصيد البالغ الاهمية من الحرفية والنجاحات التي حققها اسامة عابدين خلال ممارسته لمهامه في كبريات الشركات العالمية والعربية قاده الى شركة ابو ظبي الوطنية للتكافل ABU DHABI NATIONAL TAKAFUL ، حيث اعلن رئيس مجلس ادارتها محمد القبيسي اختيار اسامه عابدين رئيساً تنفيذياً للشركة.

يحمل اسامة عابدين اجازة في الحقوق وسبق ان تولى مناصب قيادية في شركات عالمية كان آخرها لدى المكتب الاقليمي في آي جي AIG الامارات.

ويعمل اسامه على اعداد خطة لتوسيع اعمال ابو ظبي الوطنية للتكافل داخل الامارات العربية المتحدة وخارجها.

اختصار اسم بيت اعادة التأمين التونسي

بـ«بست ري»

اصدر وزير الاقتصاد والتجارة محمد الصفدي في ٢٣/٣/٢٠١٠ قرارا وافق بموجبه على طلب شركة بيت اعادة التأمين التونسي BEST RE بتعديل اسم الشركة بحيث اصبح باللغة العربية «بست ري» وباللغة الاجنبية BEST RE على ان تبقى جميع الحقوق والواجبات محفوظة لاصحابها.

البحرين الوطنية للتأمين (BNI) استحوذت تصنيف دوبل آ (AA) لقدرتها الائتمانية

ستاندراند بورز توضح لنا أسباب اعتماد تصنيف خاص بالقدرات الائتمانية للخدمات والشركات الخليجية

أعدت وكالة التصنيف الأميركية ستاندراند بورز STANDARD AND POORS تصنيفاً خاصاً بالقدرّة الائتمانية CREDIT RATING لدول مجلس التعاون الخليجي، والمؤسسات الحكومية والخاصة التي تحمل هوية تلك الدول، لا سيما تلك التي تصدر سندات وصكوك دين أو استثمار، بما في ذلك المؤسسات المالية وشركات التأمين الإسلامية.

ويهدف التصنيف الجديد الى إعطاء المستثمر الخليجي في دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) تقييماً لقدرّة المؤسسة على سداد السندات والصكوك الصادرة عنها في المدى القريب والمتوسط والطويل SHORT, MEDIUM AND LONG TERM CREDIT RATINGS. ويسمى التصنيف الائتماني GCC RATING وهو يضمن حرفي (GC) للدلالة على انه خاص بالخليج العربي.

وقد أعلن **محمود الصوفي** الرئيس التنفيذي لشركة البحرين الوطنية

للتأمين BNI ان الشركة كانت في طليعة الشركات الخليجية التي استحوذت على تصنيف السندات الاستثمارية الصادرة عنها. وقال ان الشركة تحتفظ الى ذلك بتصنيفها العالمي تريبل بي بلس BBB+ لقدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH الصادر عن وكالة ستاندراند بورز عنها.

وقال **الصوفي** «ان هذا التصنيف جاء ليؤكد مرة جديدة متانة القدرة المالية لشركتنا ونجاح استراتيجيتها على المستويين الإكتابي والإستثماري».

وكي يمكن للقارئ ان يتفهم الأسباب التي جعلت ستاندراند بورز تخصصّ دول مجلس التعاون الخليجي بتصنيف خاص، وجهنا الى وكالة ستاندراند بورز كتاباً نطلب فيه ان توضح لنا الأسباب الموجبة للتصنيف الجديد. وقد أجابت السيدة **كارولين هنكي** CAROLINE HANKEY بأن هذا التصنيف وجد ليساعد المستثمر على الاطلاع على الأسهم الصالحة ليوظف فيها أمواله. وهو يمكن للمستثمر كذلك ان يحصل على تقييم مستقل لقدرات الحكومات والمؤسسات الخليجية على سداد سندات الدين والصكوك الإسلامية التي تصدر عنها في سعيها الى الحصول على التمويل الذي تحتاجه بين حين وآخر لتنفيذ المشاريع. وفي ما يأتي نص الحوار الذي أجريناه حول هذا الموضوع:

* Who might find GCC regional ratings useful?

GCC regional ratings may be useful to issuers, counterparties, intermediaries, investors, and insurers seeking credit ratings on GCC issuers and issuances relative to other issuers and issuances within the region. GCC regional ratings might be used for traditional capital markets debt and bank loans as well as for shariah-compliant obligations.

* Why are GCC scale ratings and the GCC scale being offered?

The GCC and its member countries are taking steps to develop their local and regional capital markets. The proposed GCC Monetary Union and the development of a regional yield curve based on increased sovereign issuances are examples of this development. GCC regional ratings and the GCC scale may provide a helpful basis of comparison for credits affected by these and other measures, and could encourage broader regional market participation.

GCC regional ratings are designed to serve as an independent benchmark and information tool for investors. They, and the GCC scale, may provide a complementary tool for rating local or regional currency issuance alongside the global ratings used for rating non-GCC currency denominated issuers and issuances. GCC regional ratings and the GCC scale are designed to meet the needs of investors participating in national or regional GCC capital markets by providing finer distinctions of credit quality. Investors may use GCC regional ratings and the GCC scale to compare and contrast the relative creditworthiness of issuers and issuances in the GCC.

مركز استعلامات جديد لزبائن غلوب مد مع فروع في القارات الخمس

انشأت مجموعة غلوب مد مركزاً خاصاً لمساعدة المسافرين اطلق عليه اسم غلوبمد اسست GLOBEMED ASSIST. وتشمل الخدمات التي يقدمها المركز الجديد الاجابة على الاسئلة التي يطرحها الزبائن خلال السفر بما في ذلك الاستعلام عن الاحوال الجوية والطقس في البلد الذي يتوجهون اليه ويعمل ٧ ايام في الاسبوع. واوضحت السيدة **السي** عاد مديرة الاتصالات في المجموعة انه يمكن للمسافرين حيثما كانوا في العالم الاستعانة بخدمات المركز الجديد وذلك بالاتصال مباشرة بفروعه المنتشرة في العالم وعلى الارقام الآتية:

الشرق الاوسط: +961 1 485 666
اوروبا: +33 975 181 280
اميركا: +1 646 495 85 67
آسيا: +813 457 89 229
استراليا: +612 801 446 45

لجنة مؤقتة لادارة

الضامنون العرب الاردنية؟

نقلت وسائل الاعلام الاردنية ان رئيس مجلس ادارة شركة الضامنون العرب **أكرم جراب** ونائب الرئيس **فاضل مهند** وعضوي مجلس الادارة **عاطف الطراونة** و**سليمان قاقيش** قدموا استقالة جماعية، وبذلك فقد مجلس الادارة نصابه القانوني. وذكر ان هيئة الاشراف على التأمين شكلت لجنة مؤقتة تضم كلا من **توفيق محادين** المدير العام للشركة و**سامي بركات** و**خالد حافظ بدر** وعضو منتدب من هيئة التأمين **فادي سعادة** ومدقق مالي لادارة الشركة مؤقتاً وبانتظار تصحيح اوضاعها القانونية. وذكر ان هذا التطور الدراماتيكي سببه خلافات مالية مزمنة.

ليا اللبنانية (LIA): الارباح ٨ ملايين دولار اميركي والموجودات ٢١٢ مليوناً

التوسع اقليمياً بدأ في سوريا



سلام حنا

LIA

نشرت شركة ليا للتأمين (LIA) (التابعة لمجموعة بنك عوده) ميزانيتها لسنة ٢٠٠٩. وهي تظهر ان الشركة حققت ارباحاً بلغت ١٢,١٩١,٨٦٩,٧٥٥ ليرة لبنانية اي ما يعادل ٨,١٢ ملايين دولار اميركي. وهذا المبلغ يعادل ١٩,٥ بالمئة من رأسمال الشركة البالغ ٦٢,٥ مليار ليرة لبنانية. وكانت الشركة قد سجلت خلال العام ٢٠٠٩ اقساطاً مكتتبة بقيمة ٥٩ مليون دولار اميركي. وتظهر الميزانية ان

شركة ليا LIA كانت حيدت احتياطات حرة بقيمة ١٥,٨ مليار ليرة لبنانية (١٠,٥ ملايين دولار اميركي). وارتفعت موجودات الشركة الى ٣٢٠ مليار ليرة لبنانية (٢١٢ مليون دولار اميركي).

نذكر ان شركة ليا LIA نفذت خلال السنوات الاربع الماضية خطوة نوعية في مجال التوسع الاقليمي، حيث انشأت شركة تأمين تابعة لها في سوريا تحمل اسم السورية العربية SYRIAN ARAB وذلك بمشاركة بنك عوده سوريا ومجموعة من كبار رجال الاعمال السوريين.

والى ذلك رفعت الشركة رأسمالها في لبنان الى ٦٢,٥ مليار ليرة لبنانية (٤١ مليون دولار اميركي) بحيث يمكن لها ان تساهم في انشاء شركات تابعة لها في دول عربية شقيقة اخرى.

يذكر ان المدير العام لشركة LIA هو السيد سلام حنا.

اللائس الاماراتية في تقريرها السنوي: الاحتراب بين شركات التأمين جار على حساب النوعية

الارباح الصافية ٤٢ مليون درهم اماراتي

عممت شركة اللائس للتأمين الاماراتية ALLIANCE INSURANCE تقريرها السنوي وميزانيتها لسنة ٢٠٠٩. وتضمن تقرير مجلس الادارة عرضاً للاوضاع العالمية والاقليمية والمحلية وتداعياتها على اسواق الامارات.

ومما جاء في التقرير لهذه الجهة: اما بالنسبة الى القطاع التأميني في دولة الامارات العربية المتحدة فلا زال الاحتراب قائماً بين الشركات والاستمرار في القتال على الانتاج واهمال النوعية، مما ادى الى تفاقم التعويضات وهبوط الارباح. وان

العديد من الشركات التي اعلنت نتائجها قد حققت خسائر لاهمالها الجوانب الفنية، ومما زاد الطين بلة ان بعض الشركات لجأت الى الاقتراض من المصارف وان ذلك سوف يفاقم المنافسة لحاجتها الى السيولة، ووصلت الاسعار التأمينية الى مستويات غير اقتصادية لا بل غير معقولة، مما سوف يفاقم الازمة والتي نرى انها سوف تشد في السنة الحالية ٢٠١٠.

اما في ما يتعلق بشركة اللائس ALLIANCE فقد حققت نتائج جيدة وعززت موقفها المالي وزادت احتياطياتها مما سيجعلها اقوى في مواجهة المستقبل كما ان الشركة حازت على تصنيف جيد A- EXCELLENT من قبل شركة A.M.BEST للسنة الثالثة على التوالي، علماً بأن قلة من الشركات العربية حازت على هذا التصنيف. اما على مستوى النتائج فقد حققت شركة اللائس ALLIANCE ارباحاً صافية بقيمة ٤٢ مليون درهم اماراتي، وارتفعت حقوق المساهمين الى ٢٦٨ مليوناً، اما موجودات الشركة فبلغت ٦٦٩ مليون درهم اماراتي.

يرأس مجلس ادارة الشركة الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم ويتولى رئاستها التنفيذية عضو مجلس الادارة وسام الهيمص.



وسام الهيمص

ALLIANCE

الشيخ احمد بن صقر القاسمي (رأس الخيمة الوطنية للتأمين):

رغم الغياب التام للتسهيلات المصرفية حافظت الشركة على قدراتها المالية وأنمت اقساطها بنسبة ٢٨,٤ بالمئة



انطوان اسطفان

RAK NATIONAL INSURANCE

انطوان اسطفان المدير التنفيذي لشركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين RAK NATIONAL INSURANCE ابلاغنا ان الجمعية العمومية لمساهمي الشركة عقدت اجتماعها السنوي بتاريخ ٢٠١٠/٣/١٥ برئاسة الشيخ احمد بن صقر القاسمي ووافقت على الميزانية والبيانات المالية للشركة لسنة ٢٠٠٩.

وقال اسطفان ان الشركة حققت خلال العام ٢٠٠٩ النتائج الآتية:

– بلغت الارباح الصافية ١٩,١ مليون درهم اماراتي مقابل ١٣,٨ درهم بزيادة ٣٨,٤ بالمئة عن العام السابق.

– ارتفعت اقساط التأمين المكتتبة الى ١٧٠ مليون درهم اماراتي بزيادة ٤,٢ بالمئة عن العام السابق.

– ارتفعت موجودات الشركة الى ٣٨١ مليون درهم اماراتي مقابل ٣٥٩ مليوناً للسنة السابقة.

– ارتفعت حقوق المساهمين EQUITY الى ١٥٧ مليون درهم مقابل ١٣٨ مليوناً للسنة السابقة.

كما وافقت الجمعية العمومية على توصية رفعها مجلس الادارة وتقضي بتوزيع ارباح نقدية على المساهمين بواقع ١٠ بالمئة من القيمة الاسمية للسهم.

وقال اسطفان ان رئيس مجلس الادارة الشيخ احمد بن صقر القاسمي ابلاغ المساهمين «ان صناعة التأمين تواجه تحديات صعبة هذه السنة، ولكننا بإذن الله تعالى سوف نواصل العمل بإخلاص وتقان لتحقيق الهدف الوحيد وهو تعزيز حقوق المساهمين. وان الشركة حافظت على وضع قوي ومتين من حيث السيولة النقدية وذلك في ظل غياب كامل لكل انواع القروض او الاستدانة كما تظهرها الميزانية العمومية للشركة».

تسهيلات جديدة من عمان ري الى شركات التأمين العربية

تيسير التريكي الرئيس
التنفيذي لشركة إعادة
التأمين العمانيّة
OMAN RE أعلن رفع
الطاقة الاكتتابية للشركة
في مجال الإسنادات
الاختيارية وفي فروع
غير البحري NON MARINE
بحيث أصبحت كآلاتي:



تيسير التريكي
OMAN RE

التأمين الهندسي
تأمين الحريق وخسارة الأرباح
الحوادث المتنوعة
٥٠٠٠,٠٠٠-+ دولار أميركي
٣٠٠٠,٠٠٠-+ دولار أميركي
١٠٠٠,٠٠٠-+ دولار أميركي
وقال التريكي ان الشركة تضع هذه التسهيلات في متناول الشركات
العربية وذلك رغبة من عمان ري OMAN RE في تمكين شركات التأمين
المسندة من المساهمة في تلبية احتياجات الزبائن.

مسيرة الازدهار والوفاء مستمرة في لیبانو سويس «جائزة بيار صحنائي» تمنح سنوياً لثلاثة متفوقين منذ ٢٦ سنة

يوم خصص ورثة المرحوم بيار
صحنائي مؤسس شركة لیبانو سويس
جائزة باسمه لیبقي ذكره حاضراً ویبقي
الوفاء شعار الورثة وفي مقدمهم من خلف
الراحل العزيز على رأس الشركة أي الوزير
الحالي ميشال فرعون، لم يخطر في البال
ان الجائزة ستستمر وقد بلغ عمرها اليوم
٢٦ عاماً، فكم جائزة خصصت لذكرى
راجلين كبار وألغي منحها بعد انقضاء
سنة أو سنتين على منحها؟



لوسيان لطيف يلقي كلمة

وكما في كل عام، منحت الجائزة عن
عام ٢٠٠٩ لثلاث متفوقات في المعهد
العالي لعلوم التأمين ISSA الجامعة
اليسوعية، وقد أقيم حفل توزيع الجوائز
في مركز الشركة في القنطاري من قبل مدير عام اللبنانية السويسرية لوسيان جونيور
لطيف بحضور مدير المعهد المحامي نادي جزار وأسسة الشركة. وكان للحفل هذا العام
ألقه ورونقه حيث صودف احياءه مع احتفالات الشركة بعيدها الذهبي (٥٠ عاماً).
وقد حازت على الجوائز الأنسات الثلاث اللواتي حللنا في المرتبات الأولية الثلاث:
كيتي شمالي، غنوة كردي ونبال حاج احمد.

وللمناسبة ألقى السيد لوسيان لطيف جونيور كلمة باسم رئيس مجلس إدارة
الشركة معالي الوزير ميشال فرعون وباسمه شخصياً، هنأ فيها التلميذات على
تفوقهن طالباً منهن الاستفادة من قدراتهن والمضي قدماً في عالم بات يشهد تطوراً
سريعاً وتقنية عالية في مهنة التأمين خاصة في العالم العربي.
كما أثنى على جهود مدير المعهد لتخريج النخبة في علوم الضمان وتمنى له دوام
النجاح والمثابرة في مسيرته في التعليم العالي.

بدوره تكلم المحامي نادي جزار عن مزايا الراحل بيار صحنائي في عالم التأمين كما
شكر عائلة فرعون على اهتمامها ودعمها المتواصل للمعهد ومهنة التأمين من خلال
نشاطات عديدة من أهمها جائزة تقدم باسم مؤسس الشركة المرحوم بيار صحنائي.



من اليمين: رين عيسى، المحامي نادي جزار، كاتي شمالي، نيبال الحاج أحمد،
غنوة كردي، لوسيان لطيف، انطوان جمال، إدي دورليان وماري أسمر



من اليمين:
كاتي شمالي،
غنوة كردي،
ونبال الحاج
أحمد

Joseph Zakhour & Co.
Insurance Consultants

CORRESPONDENTS FOR
LEBANON AND SYRIA

MARSH

An MMC Company

www.zakhourco.com

Ashrafieh - Mar Mikhael - Liberty Building

Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306

Fax: +961.1.561867

P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon

Email: zakhour@zakhourco.com

وليد جنادري : الملاءة تشكل عماد الاستقرار في شركات التأمين خبراء اجانب وممثلو شركات عربية ودولية شاركوا في ندوة «الرقابة» في منطقة MENA



من اليسار: مرشح عبدالعال، عايده حمود، ناصر حلواني، هديل ناجي، سوزان قنطيش، جبران يازجي وناجح شنتيول

تشمل الملاءة التي تشكل عماد الاستقرار لشركات التأمين، وكذلك السلوكية. وجرى بعد المداخلة عرض مفصل للمبادئ الأساسية للرقابة الفعالة على شركات التأمين حسب المعايير الدولية، ثم بدأت الحلقات التدريبية حول مواضيع مختلفة متعلقة بالرقابة على قطاع التأمين مثل المؤشرات المالية المستخدمة لتقييم الملاءة والمخاطر لدى شركات التأمين، مع تركيز خاص على التأمين على الحياة، والاشراف على الوسطاء وحوكمة الشركات وسلوك السوق وغيرها من المواضيع.



من اليمين: سليمان القريشي، زاهر عبدالله، قيس سعيد سليم ورفيق سايس



من اليسار: علي ميرزا، دلال هجرس، ديماطه ووائل عبد الهادي



من اليمين: وليد جنادري، GUNILA BORER وMALA NAG

بالتعاون مع كل من الجمعية الدولية لهيئات الاشراف على التأمين (IAIS) ومعهد الاستقرار المالي التابع لبنك التسويات الدولية، نظمت لجنة الرقابة على هيئات الضمان في لبنان ندوة تدريبية في بيروت استغرقت ثلاثة ايام وحضرها ممثلو لجان المراقبة في دول عربية وافريقية عديدة. وحاضر في الندوة نخبة من الخبراء الدوليين.

وليد جنادري رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان تحدث الى الحضور حول الرقابة ودور هيئات الاشراف في لبنان والشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA REGION، وقال ان الرقابة يجب ان



من اليسار: ربيع فايز، SARIKA PRASADINI WATTUHEWA، هيثم عساف وذو الفقار منصور، CHATHURI SAMPATH BANDARA



من اليسار: ياسر الرشيد، احمد القريش وNDIAYE ALIOUNE BADARA



ابراهيم عبد الشهيد رئيسا لتنفيذيا لشركة ألفا لويذر مصر

اعلنت مجموعة ألفا لويذر ALPHA LLOYDS الاماراتية تعيين ابراهيم عبد الشهيد رئيسا لتنفيذيا للشركة التابعة لها في مصر، ألفا لويذر مصر (شركة قيد التأسيس) ALPHA LLOYDS - EGYPT. و ابراهيم عبد الشهيد ضامن مصري معروف وسبق ان تولى مناصب ادارية رفيعة في شركات تأمين مصرية وعربية عديدة خلال السنوات الـ ٣٠ الاخيرة. ويعمل عبد الشهيد على استكمال معاملات تسجيل الشركة الجديدة، ومباشرة اعمالها في اقرب وقت ممكن.

اليانز للتأمين السعودية تصاعف رأسمالها



انطوان عيسى

ALLIANZ SAUDI FRANSI

وافقت الجمعية العمومية للشركة السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني ALLIANZ SAUDI FRANSI على زيادة رأس المال من مئة مليون ريال الى ٢٠٠ مليون موزعة على ٢٠ مليون سهم. وقال بيان صادر عن الشركة ان العائد سيستخدم لتوسيع قاعدة اعمال الشركة الحالية والمستقبلية والتخطيط لمنتجات جديدة مع الحفاظ على هامش الملاءة المالية والودائع النظامية. وقد تم بنجاح اكتتاب اسهم حقوق الاولوية بقيمة ١٢٥ مليون ريال سعودي وتم تغطية قيمة الاكتتاب بنسبة ٣٣٪. يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة ALLIANZ SAUDI FRANSI هو السيد انطوان عيسى.

مدنت لبنان عرضت لإنجازات المركز الدولي لتقديم المساعدة للزبائن ICSC

ينشط المركز الدولي لتقديم المساعدة للزبائن ICSC التابع لشركة مدنت - لبنان في توفير الدعم المحترف للزبائن في إطار تقديم المساعدة الطبية والنصائح، وذلك من ضمن ما تقدمه مدنت لبنان والشركة التوأمة «غلوبمد» من حلول صحية قيادية في منطقة الشرق الأوسط كالخدمات الإدارية من طرف ثالث وخدمات صحية دولية ومساعدة طبية وخدمات أكتوارية. وفي بيان لـ «مدنت» عرضت فيه لإنجازات مركز ICSC ومن بينها تقديم المساعدة لمراقبي الاتحاد الأوروبي وعددهم ٩٢ شخصاً طوال إقامتهم في لبنان وخلال مراقبتهم الانتخابات النيابية الأخيرة في حزيران ٢٠٠٩، حيث وفر الفريق الطبي التابع للمركز عند الطلب الاستشارات الطبية مثل كيفية التصرف في حال احتاج مراقب من الاتحاد لمعلومات طبية وأصيب بعارض مفاجئ أو حالة طارئة. كما زود الفريق المراقبين بعناوين أطباء وعيادات ومستشفيات قريبة. يشار الى ان مركز ICSC يشرف عليه أطباء يتحدثون بلغات عدة الى جانب ممرضات مجازات تقضي رسالتهم بتأمين الاستثمارات الصحية والمساعدة الطبية الى المتصلين على مدار الساعة.

ارتفاع اعداد الدعاوى ضد الاطباء والمستشفيات MALPRACTICE

تعويض لطفل فشل الطبيب المعالج في اعادة تشغيل جهازه البولي

سجل خلال الاشهر الاخيرة ارتفاع في عدد الدعاوى التي تقدم ضد الاطباء والمستشفيات في لبنان بسبب اهمال، او خطأ مهني يرتكبونه خلال توفيرهم العلاج او اجراء عمليات جراحية للمرضى. وذكرت جريدة الاخبار في عددها الصادر في اول نيسان ٢٠١٠ ان وال احد الاطفال تقدم امام النيابة العامة الاستئنافية في الشمال بشكوى ضد طبيب كان قد اجرى لطفله المولود حديثاً عمليتين جراحيتين وان الجراحين لم تعطيا النتائج المطلوبة حيث بقي الطفل يعاني من انسداد في المسالك البولية.



واضاف الوالد في شكواه ان الطبيب توقف عن معالجة الطفل وطلب الى والديه مراجعة سواه من الاطباء الاختصاصيين. واتهم الوالد الطبيب بأنه حول طفله الى حقل تجارب وبعد ان فشلت التجارب التي اجراها في تحقيق الشفاء تخلى عن محاولاته تاركا الطفل في حال سيئة جدا وجهازه البولي معطلا.

وقد نظر القاضي المنفرد الجزائي في الدعوى وبعد الاستماع الى شهادات الاطباء الذين توالوا على معالجة سامر، تبين ان الصبي اصبح بحاجة الى عملية اعادة ترميم على مستوى الجهاز البولي، ووفقا لتقرير اللجنة الطبية التي افها نقيب الاطباء في الشمال تبين التناقض في افادة الطبيب نبيل، اضافة الى توقفه عن متابعة علاج الطفل المريض، واسوءه بالاهمال في التعاطي مع حالة سامر من جانب الاهل، ووفقا للوقائع المثبتة بأن المدعى عليه ملاحق بجرم المادة ٥٦٥ عقوبات. وبناء عليه، حكم القاضي المنفرد الجزائي في طرابلس منير سليمان بإدانة المدعى عليه الطبيب بالجنتين المنصوص عنهما في المادتين ٥٦٥ و٥٦٧ عقوبات، وبحبسه لأجلهما مدة شهرين وبإبدال العقوبة تخفيفاً سندا للمادة ٢٥٤ بغرامة قدرها ٥٠٠ الف ليرة لبنانية وبإلزامه بدفع تعويض عن الضرر الادبي او المعنوي اللاحق به قدره ٤٥ مليون ليرة لبنانية وبتضمين الطبيب المدعى عليه نفقات المحاكمة كلها.

نذكر ان شركات التأمين في لبنان والدول العربية اعدت عقد تأمين خاص بالاخطاء الطبية MALPRACTICE ويحمي العقد الطبيب والمستشفى والعاملين فيها ضد المسؤولية المهنية التي تترتب على قصور او اهمال او خطأ يرتكب خلال تقديم العلاج لاي مريض.

تصحيح

جاءنا من شركة أليانز - سنا للتأمين التصحيح الآتي: ورد في العدد الصادر شهر نيسان الماضي ان شركة اليانز - سنا حققت أقساطاً بتأمينات الحياة بنهاية ٢٠٠٩ بلغت ٤٨,٩ مليون دولار أميركي، والصحيح ان هذا الرقم يعود الى إجمالي أقساط التأمينات العامة NON LIFE، وان إجمالي أقساط الحياة هو ٣٦,١٧ مليون دولار.

سرتأميني

● ادى ارتفاع اسعار التأمين الصحي الخاص الى تراجع عدد المضمونين لدى شركات التأمين الى حوالى ٣٠٠ الف شخص لا غير مقابل ما يزيد عن ضعف هذا العدد قبل خمس سنوات. ولم يعد قادراً على ابرام عقد للتأمين الصحي سوى ارباب العمل الذين يوفرّون التأمين الصحي للعاملين لديهم كحافز INCENTIVE وارباب العائلات المقتدرين مادياً. ويشمل رقم ٣٠٠ الف شخص المضمونين المتعاقدين مع صناديق التعاضد التي تزاوّل التأمين الصحي لحساب شركات تأمين أو التي يتطلّى وراءها رجال اعمال حزبيون.

ميثاق للتأمين التكافلي تقدم منتجات خاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الإمارات

خليل غنيم: من الضروري تزويد الأفراد بكل دعم ممكن لتحقيق طموحاتهم



بدأت شركة ميثاق للتأمين التكافلي METHAQ، تقديم أول باقة تكافلية خاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في دولة الإمارات العربية المتحدة. وقد تم تصميم هذه الباقة خصيصاً لمواكبة الطلب المتزايد على خيارات التأمين من قبل هذه الشريحة المتنامية من الشركات في الدولة. وقد حازت الباقة المتوافقة مع أحكام الشريعة على جميع التراخيص المطلوبة من الجهات التنظيمية في القطاع، وهي تغطي مجموعة متنوعة من الجوانب مثل الملكية وتوقف الأعمال وضمائن الأمانة والمسؤولية القانونية والحوادث الشخصية.

وتشكل هذه الباقة جزءاً من سلسلة منتجات جديدة أطلقتها ميثاق مؤخراً ومن ضمنها التأمين التكافلي على الشحن البحري وأساطيل المركبات والأقمار الاصطناعية وغيرها. وأوضح خليل غنيم المدير العام للشركة ان العمل كان مستمراً منذ مدة على تطوير هذه الباقة تقديرًا للدور الفاعل الذي تنهض به المشاريع الصغيرة والمتوسطة في رفع معدلات النمو الاقتصادي، وقال في هذا السياق: «من الضروري تزويد الأفراد بكل دعم ممكن لتحقيق طموحاتهم على جميع المستويات خصوصاً أننا ندخل حقبة جديدة من العولمة والتقنيات الرقمية».

رونالد بيار شدياق مديراً عاماً لشركة إعادة التأمين العربية

ARAB RE

اعلن الشيخ خلدون بركات رئيس مجلس ادارة شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE تعيين رونالد بيار شدياق مديراً عاماً للشركة.

وجاء في البيان الصادر عن بركات ان للمدير العام الجديد خبرة تمتد ١٥ سنة امضاها في مجال العلوم الاكتوارية وادارة الاخطار في منطقة الشرق الاوسط



وشمال افريقيا MENA REGION عموماً وفي لبنان والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة ومصر على نحو خاص. وكان شدياق قد انشأ بالتعاون مع زملاء له شراكة مع بريس ووترهاوس PRICE WATER HOUSE. والى ذلك مارس انشطة اكااديمية في جامعات لبنانية عديدة. وجاء في البيان الصادر عن الشيخ خلدون بركات ان اعادة التأمين على الحياة سوف تحظى باهتمام خاص من المدير العام الجديد بحيث تتحول الى فرع ناشط في شركة اعادة التأمين العربية.

ميشال ابو جمره رئيساً لشركة اوفر سيز

انتخبت الجمعية العمومية لشركة اوفر سيز انشورنس OVERSEAS ميشال ابو جمره رئيساً مديراً عاماً للشركة.

سبق لميشال ابو جمره ان تولى مناصب قيادية في كل من شركة بنكرز وميدغلف قبل ان يدخل قاعدة المساهمين في شركة اوفر سيز.



اسامة القيسي رئيساً تنفيذياً لـ ابو ظبي الوطنية للتأمين الاسلامي

عُيّن السيد اسامه القيسي رئيساً تنفيذياً لشركة ابو ظبي الوطنية للتأمين الاسلامي التي تم تأسيسها من قبل شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين ADNIC وبنك ابو ظبي الوطني NBAD وشركة الدار العقارية ALDAR وشركة طاقة TAQA.

ولدى السيد القيسي خبرة طويلة في قطاع التأمين وسبق واسس شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين تكافل TAKAFUL وظل رئيساً تنفيذياً لها الى حين توليه تأسيس الشركة الجديدة.

اسرار تأمينية

● يتسبب بند المعالجة في الدرجة الاستشفائية الثالثة المنصوص عنه في عقد التأمين الالزامي للسيارات بإشكالات ونزاعات بين الجرحى المصابين في حوادث السيارات من جهة وشركات التأمين من جهة أخرى حيث يرفض الجرحى الاستشفاء في الدرجة الثالثة ويعتبرون البند المذكور انتقاصاً من حقوقهم وانتهاكاً لقانون الضمان الالزامي الذي لم يتضمن تحديداً للدرجة الاستشفائية. ويرى الخبراء ان إدراج بند الدرجة الثالثة الى عقد التأمين الالزامي تم وخلافاً لأحكام القانون.

● مستثمرون عرب من الوزن الثقيل دخلوا قاعدة المساهمين لشركات تأمين لبنانية بينما خرج آخرون من شركات لبنانية أخرى.

تكافل الإمارات تتوسع في منتجاتها التأمينية

وتعين عضواً جديداً في مجلس الإدارة

عقدت شركة تكافل الإمارات للتأمين في دبي الشهر الماضي اجتماع الجمعية العمومية لمساهميها برئاسة الدكتور خالد صقر المري رئيس مجلس الإدارة، حيث تمت مناقشة تقرير مجلس الإدارة والنتائج المالية للشركة، كما صادقت الجمعية العمومية على تعيين عضو جديد في مجلس إدارة الشركة خلفاً لعضو في المجلس قدم استقالته.

وقال الدكتور المري: «تأسست تكافل الإمارات في دولة الإمارات كأول شركة تكافل عائلي في المنطقة متوافقة وأحكام الشريعة الإسلامية، وتعنى برامجها الرئيسية بحماية مدخرات الأفراد التي صممت خصيصاً لهذا الغرض كما أنها توفر برامج التأمين الصحي للأفراد والعائلات، بالإضافة الى تقديم خدمات مميزة وحلول عالية الجودة لمواطني دولة الإمارات والوافدين أثناء تواجدهم داخل الدولة أو خارجها».

كما أفاد المري بأن عام ٢٠١٠ سيشهد انطلاقة قوية لمنتجات تكافل الإمارات وأهمها برنامج الادخار للأفراد المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية وحمايته.

شديد ري تفوز بجائزة تميز ثانية منذ بداية العام الحالي فريد شديد: الجائزة دافع كبير لمواصلة السعي لترسيخ حضورنا في اسواق المنطقة



فازت شركة شديد ري CHEDID RE احدى ابرز الشركات العاملة في قطاع وساطة اعادة التأمين في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، مؤخرا بجائزة «شركة وساطة اعادة التأمين للعام ٢٠١٠» وذلك خلال حفل توزيع جوائز الشرق الاوسط لقطاع التأمين MIDDLE EAST INSURANCE AWARDS التي اقيمت في فندق ويستين مينا السياحي في دبي. وفي وقت سابق من العام الجاري، فازت الشركة ايضا بجائزة شركة «وساطة اعادة التأمين للعام ٢٠١٠» خلال حفل توزيع جوائز الخليج لقطاع التأمين GULF INSURANCE AWARDS الذي عقد ايضا في دبي، ما يعزز مكانة الشركة بوصفها احدى ابرز مزودي خدمات اعادة التأمين العالية الجودة.

وبالمناسبة توجه فريد شديد رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لمجموعة شركات شديد ري بالشكر الى فريق العمل على هذا الانجاز والى الشركاء على دعمهم المتواصل، معتبرا ان الجائزة تمثل واقعا كبيرا لمواصلة السعي نحو التميز وترسيخ حضور الشركة في اسواق المنطقة.

وخطوة توسعية جديدة لشديد ري ايلى ابي راشد مديرا عاما لشديد ري السعودية

شديد ري CHEDID RE شركة وساطة الاعادة الحديثة العهد نسبيا سجلت خلال السنوات الاخيرة خطوات لافتة في مجال التوسع الاقليمي. وآخر اخبار التوسع جاءت من المملكة العربية السعودية حيث اصدرت مؤسسة النقد العربي السعودي ساما SAMA ترخيصا يجهز لشركة شديد ري السعودية الجنسية والتابعة لمجموعة شديد بمزاولة اعمال وساطة الاعادة REINSURANCE BROKER على اراضي المملكة.

وتعليقا على ذلك قال الرئيس التنفيذي للشركة فريد شديد ان «الشركة تقدم

خدماتها لشركات التأمين السعودية منذ العام ١٩٩٨ وان الترخيص لنا بإنشاء مكاتب في المملكة يضعنا على مسافة اقرب من الزبائن».

اضاف شديد ان «ايلى ابي راشد عين مديرا عاما للشركة السعودية الجديدة، ونحن ننظر الى اسواق المملكة العربية السعودية وغيرها من دول مجلس التعاون الخليجي بتفاؤل كبير بالنظر لما تتمتع به تلك الدول من قدرات، ولما يجري تنفيذه فيها من مشاريع اعمارية».

وكانت شديد ري التي تأسست سنة ١٩٩٨ قد انشأت قبل ذلك فروعها في كل من قبرص واليونان ولبنان والامارات العربية المتحدة وقطر. والى ذلك دخلت الشركة شريكا استراتيجيا في شركة سيب القطرية للتأمين واعادة التأمين SEIB وعينت البرت معدنجيان رئيسا تنفيذيا لها.

وبذلك باتت شديد ري تضم شركة تأمين واعادة على غرار عدد من منافسيها الاقليميين والدوليين.



ايلى ابي راشد
CHEDID RE

الضمان للتأمين الإسلامي «بيمه» تنطلق بنشاطاتها علي الفضالة: تطوير الأداء لتكون علامة متميزة في التأمين الإسلامي

أطلقت شركة الضمان للتأمين الإسلامي «بيمه» BEEMA، بمناسبة بدء نشاطها الرسمي حملة إعلامية موجهة الى المواطنين في السوق القطري. وجاء في كلمة الرئيس التنفيذي علي صالح الفضالة ان الشركة هي وليدة جهود متراكمة لأكثر من ثلاث سنوات، لتصبح اليوم شركة ذات رأسمال ٢٠٠ مليون ريال ومؤسسها من



أكبر المؤسسات المالية في الدولة. وان الشركة تحاكي فئات العملاء كافة لتلبية احتياجاتهم على الطريقة الإسلامية، وتجذب عملاءها بإمكاناتها وكفاءاتها القادرة على التطوير وتقديم الحلول الإسلامية المبتكرة وأفضل الخدمات.

ووعد الفضالة ببذل الجهود لتطوير أداء الشركة لتكون علامة متميزة في التأمين الإسلامي في قطر ثم الخليج ومنه الى العالمية. - تجدون مقابلة مع السيد فضالة في مكان آخر -

سلامة الجزائر تستحدث شركة جديدة متخصصة بالتأمين على الحياة

اعلنت شركة سلامة الجزائر SALAMA ALGERIE انها وفي اطار تنفيذ خطة انتشارها الداخلي انشأت حتى الآن اربعة فروع اقليمية وستة مراكز لتسوية المطالبات الناشئة عن عقود تأمين السيارات.

كما اعلنت ان اقساط التأمين المكتتبة في الجزائر خلال العام ٢٠٠٩ بلغت ٢,٤٩ مليون دينار جزائري اي ما يعادل ٣٤,١ مليون دولار اميركي بزيادة ٣٠ بالمائة عما كانت عليه لسنة ٢٠٠٨.

من جهة اخرى، قررت الشركة ان تؤسس شركة تأمين شقيقة تخصص لمزاولة التكافل العائلي FAMILY TAKAFUL المعروف تقليديا بالتأمين على الحياة LIFE.

نذكر ان سلامة الجزائر شركة تابعة لمجموعة «سلامة» الاماراتية والتي يتولى الدكتور صالح الملائكة رئاستها التنفيذية.

توضيح من شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين

تعليقا على الخبر المنشور في عددنا لشهر نيسان الماضي حول المادبة التي اقامها هنري شلهوب تكريما للدكتور عزيز صقر رئيس شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE، جاءنا ان اسهم الشركة موزعة مناصفة بين سوريا وليبيا برأسمال قدره ٥٠ مليون دولار اميركي. وان شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين لا تعتمد في عملها على الحصة الالزامية فقط والتي لا تشكل أكثر من ٤٪ من حجم اعمالها، بل تعتمد على عملها المحلي والعربي والدولي.

ويحمل التوضيح توقيع رئيس قسم المجلة والإعلام في الشركة عهد شحود.

تصحيح

ورد سهواً في عدد «البيان الإقتصادية» رقم ٣٦١، صفحة رقم ١٨١ اسم الشيخ عبدالله بن جبر آل ثاني، رئيس مجلس إدارة شركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين التكافلي، والصحيح هو عبدالله بن محمد جبر آل ثاني فاقتضى التصحيح والاعتذار.

الخطوط اليمنية والمتحدة للتأمين تجريان لقاء موسعاً وتطوران الخدمات

منير جحوش:

**الخدمة الجديدة تساعد
على مواكبة التطور
الكبير في عالم
الطيران**



مساعدة ومنافع تأمين السفر لركاب الخطوط الجوية اليمنية. فيما أكد نائب مدير عام الشؤون التجارية بالخطوط الجوية اليمنية **منير جحوش** انه سيتم توزيع معلومات الخدمة على وكلاء اليمنية ليتم توزيعها على كل راكب ليطلع على كل شيء فيها، مشيراً إلى أن هدف اليمنية الوصول إلى راحة المسافرين ورضى العملاء قائلاً: نسعى لتكون متميزين في خدماتنا وطموحنا يتجدد أن نصل بكل ما هو متميز للراكب، وتدشين هذه الخدمة سيعزز من مكانة الخطوط الجوية اليمنية لتقديم أفضل الخدمات في مسعى للارتقاء إلى مصاف الدول المتقدمة ومواكبة التطور الكبير في عالم صناعة الطيران.

كما استعرض مدير عام شركة غلف اسست البحرينية التابعة لشركة مابفري أسستانسيا الأسبانية **عصام العوامي** مزايا خدمة تأمين السفر للمسافرين على اليمنية والذي أطلق في كانون الثاني (يناير) الماضي وتولاه المتحدة للتأمين وتديره عالمياً شركة مابفري أسستانسيا الأسبانية.

طارق عبد الواسع هائل:

**التأمين ضروري
لتفادي المخاطر التي
يتعرض لها المسافرين في
الخارج**



أوضح **طارق عبد الواسع هائل** مدير عام شركة المتحدة للتأمين UNITED اليمنية أن تأمين السفر أصبح وثيقة إلزامية في السفر لبعض الدول كما هو الحال بالنسبة لكثير من الدول الأوروبية، حيث أصبحت هذه الوثيقة شرطاً أساسياً للحصول على تأشيرة الدخول لها حتى لا تتحمل هذه الدول التبعات المالية التي تترتب عند حصول هذه المخاطر.

وأكد **هائل** في اللقاء الموسع الذي نظمته الخطوط الجوية اليمنية بالشراكة مع شركة المتحدة للتأمين في نيسان (ابريل) الماضي لوكلاء اليمنية على أهمية التأمين، باعتباره ضرورياً لكثير من المخاطر التي يتعرض لها المسافرين في الخارج والتي قد تترك ميزانيته ووقته، وأشار **هائل** إلى أن خدمة التأمين الجديدة ستخلق وعياً لدى المواطن اليمني بأهمية التأمين.

وفي اللقاء الذي حضره عدد من مسؤولي الخطوط الجوية اليمنية والمتحدة للتأمين وممثلي وكالات السفر تم استعراض الخدمات التأمينية التي تقدمها الشركة وما تم إنجازه منذ بداية إطلاق الخدمة في كانون الثاني (يناير) الماضي، وكيفية تقديم طلب الحصول على

ترفيه تصنيف الشرق العربي الأردنية الى تريبيل بي**استحوذ الخليج الكويتية على ٥٥ في المئة منها يعزز موقعها داخل الأردن وفي الخارج**

في بيان صادر عنها بتاريخ ٢٨ نيسان (ابريل) ٢٠١٠ أعلنت أ.م. بست الأميركية انها رفعت تصنيف القدرة المالية FINANCIAL STRENGTH لشركة الشرق العربي الأردنية ARAB ORIENT من مرتبة بي بلوس B+ الى بي دابل بلوس (B++) التي تعني جيد (GOOD) بمنظور مستقر. كما رفعت تصنيفها الإئتماني CREDIT RATING من تريبيل بي ماينوس (BBB-) الى تريبيل بي (BBB) مع نظرة مستقلة.

ونذكر وكالة بست ان هذا الترفيع جاء ليعكس القوة المتزايدة لرسطة الشرق العربي الأردنية وموقعها الرائد في الأردن إضافة الى قدرتها على الاستمرار في تقديم الأداء الجيد.

أضافت الوكالة ان الربحية الاكتتابية للشركة مستمرة في التحسن حيث حققت أرباحاً اكتتابية بقيمة ٣,٧ ملايين دينار أردني خلال العام ٢٠٠٩.

والى ذلك، فإنها تتبع سياسة استثمارية متحفظة والنسبة المركبة COMBINED RATIO (للمطالبات المدفوعة والعالقة والنفقات الإدارية) لم تتجاوز ٨٠ في المئة.

وأضافت ان شركة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE KUWAIT استحوذت على ٥٥ في المئة من أسهم الشرق العربي الأردنية. ووضعت الوكالة ذلك في خانة الايجابيات التي تعزز الموقع المتقدم للشرق العربي الأردنية في الداخل وفي الخارج.

يذكر ان المدير العام لشركة الشرق العربي هو السيد **عصام عبد الخالق**.



عصام عبد الخالق
ARAB ORIENT

عماد عبد الخالق وعلي الوزني عرضا جدول أعمال مؤتمر GAIF في البحر الميت عدد المشاركين العرب والاجانب ارتفع الى ١٤٠٠



د. علي الوزني
الاولى للتأمين



عماد عبد الخالق
التأمين الاردنية

أعلن **عماد عبد الخالق** رئيس اللجنة التنفيذية المحلية للمؤتمر ٢٨ للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF وعضو المجلس مدير عام شركة التأمين الاردنية خلال مؤتمر صحفي عقد في مقر الاتحاد في عمان ان محاور البرنامج الثقافي للمؤتمر تشمل ثلاث جلسات عمل رئيسية تتناول أبرز المستجدات والتطورات الاقتصادية والتأمينية، يتحدث فيها كل من السيد **كريستيان كراوت** من شركة ميونخ ري RE MUNICH والدكتور **محمد الحسين** وزير المالية في سوريا والدكتور **محمد الحلابقة** رئيس مجلس ادارة شركة البركة للتكافل.

وقال **عماد عبد الخالق** ان المؤتمر يشهد اقبالا واسعا للمشاركة من الدول العربية والاجنبية حيث وصل عدد المشاركين فيه لغاية الآن نحو ١٤٠٠ مشارك ومرافق من ٤٤ دولة يمثلون ٥٠٠ مؤسسة تمثل شركات التأمين والاعادة وهيئات رقابية والوسطاء ومكثبي التأمين، اتحادات التأمين، وكلاء الملاحة البحرية، شركات تصنيف ائتمانية وشركات استشارية.

كما أعلن الدكتور **علي الوزني** عضو اللجنة التأمينية الناطق الاعلامي للمؤتمر مدير عام الشركة الاولى للتأمين الاردنية ان محاور ورش العمل ستناقش مواضيع حيوية تحظى باهتمام ومتابعة صانعي القرار والادارات العليا في مختلف مؤسسات التأمين. واضاف انه في ظل الازمة المالية العالمية وتداعياتها جرى تخصيص ورشة العمل الرابعة لبحث «دور التصنيف في تطوير اسواق التأمين واعادة التأمين في منطقة الشرق الاوسط»، تقدمها اكبر الشركات العالمية المتخصصة في هذا المجال AM BEST. كما تم تخصيص ورشة العمل الحادية عشرة لمناقشة «التجربة اللبنانية في التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE».

لجهودها وانجازاتها وابداعاتها وسرعة استجابتها لاحتياجات العملاء AMAN نفوز بجائزة افضل شركة تأمين تكافلي في المنطقة

فازت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين AMAN وللعام الثالث على التوالي بجائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في منطقة الشرق الأوسط وذلك خلال حفل جوائز التأمين للشرق الأوسط (إنشوريكس ٢٠١٠).

وأكد **حسين الميزة** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة على الدور المحوري الذي يلعبه قطاع التأمين في الاقتصاد العالمي في تعزيز تطور الاقتصاد في دولة الإمارات العربية المتحدة. مشيراً الى ان التأمين التكافلي حقق نمواً كبيراً خلال السنوات الأخيرة، وأصبح له ثقله ودوره الريادي في الدورة الاقتصادية في المنطقة، معتبراً فوز شركة أمان بهذه الجائزة المرموقة أكبر دليل على المكانة التي أصبح يتبوهاها التأمين التكافلي.

وقد تسلم الجائزة السيد **إقبال مكناني** رئيس العمليات في الشركة، وذلك خلال الحفل الذي أقيم لهذه المناسبة في فندق وستن الميناء السياحي في دبي، وتعد هذه الجائزة الوحيدة في المنطقة التي تقدم تقديراً للتميز في جميع قطاعات صناعة التأمين، حيث يتم اختيار الفائزين وفقاً لتصويت العاملين في مجال التأمين، وقد منحت هذا العام لشركة أمان للتأمين نتيجة لجهودها وإنجازاتها وابداعاتها في مجال التأمين التكافلي، خاصة السرعة في النمو وتوفير أساليب تسويق مبتكرة والجودة العالية للخدمة المقدمة للجمهور وسرعة الاستجابة لاحتياجات العملاء.

٣٧ مليون درهم أرباح البحيرة للتأمين الربعية نادر القدومي: منتجات تأمينية واستثمارية مبتكرة تتماشى وتحديات المرحلة

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة البحيرة الوطنية للتأمين الشيخ **فيصل بن خالد بن سلطان القاسمي** المحققة في الربع الأول من ٢٠١٠ وفيها بلغت الأقساط ٢٠٢ مليون درهم نهاية الربع الأول من ٢٠٠٩. وارتفعت الأرباح التأمينية الى ٣١ مليون درهم في مقابل ٢٩ مليوناً بنسبة نمو مقدارها ٧ في المئة.



وبلغ مجموع صافي الأرباح ٣٧ مليون درهم مقابل ٢٨,٥ مليوناً بزيادة نسبتها ٣٠ في المئة. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين ٦٢٨ مليون درهم حيث تم توزيع أرباح نقدية على المساهمين عن عام ٢٠٠٩ بمبلغ ٧٥ مليون درهم بما يوازي ٣٠ في المئة من رأسمال الشركة، وبلغت موجودات الشركة ١,٩٢٥ مليون درهم. وفي تقريره أكد مجلس الإدارة ان السياسة الاكتتابية والاستثمارية الحذرة التي رسمها استمرت في تحقيق المزيد من النتائج الطيبة رغم تراجع حجم الأعمال في القطاعات الاقتصادية كافة على مستوى الدولة ودول المنطقة. من جهته أوضح المدير العام **نادر توفيق القدومي** ان الخطوط العريضة لاستراتيجية الشركة تقضي باستبعاد الأعمال والمنتجات التأمينية والاستثمارية غير المربحة واحلال منتجات تأمينية واستثمارية مبتكرة ومجدية تتماشى مع تحديات المرحلة الحالية. مذكراً بأن الشركة تولي اهتماماً بالغاً في موضوع التوطين، حيث نجحت في استقطاب وضم بعض الكفاءات الوطنية في المجالات كافة، وذلك في إطار حرصها الصادق على لعب دور رائد في تنمية وتوظيف قدرات الخريجين المواطنين في هذا القطاع.

أليانز مصر توقع اتفاقاً للتأمينات الجماعية على الحياة مع البنك العربي

شام: تحقيق الاطمئنان للعاملين في أي مؤسسة ضرورة لا غنى عنها

وقعت شركة أليانز مصر الشركة المتخصصة في مجال صناعة التأمين في السوق المصري الشهر الماضي اتفاقاً للتأمينات الجماعية على الحياة مع البنك العربي.

وقع الاتفاقية كل من **ريمون شام** رئيس مجلس إدارة أليانز مصر و**سمر الملا** مدير منطقة وفروع مصر بالبنك العربي، حيث تقوم شركة أليانز مصر بمقتضى الاتفاقية بتوفير برنامج شامل للتأمينات الجماعية على الحياة للعاملين بالبنك والذين يبلغ عددهم ما يزيد على ٩٠٠ موظف.

وبالمناسبة قالت **سمر الملا**: «ان هذا الاتفاق يعكس رغبة البنك العربي في الحصول على أفضل الخدمات التأمينية والتقدير للعاملين به، ويعد خطوة كبيرة في سبيل التعاون المثمر بين أليانز مصر والبنك العربي». أما **ريمون شام** فعلق على ذلك بقوله: «ان تحقيق راحة البال والاطمئنان للعاملين في أي مؤسسة أو كيان أعمال، وتلبية احتياجاتهم الأساسية هم وأسرهم ضرورة لا غنى عنها، لا سيما في قطاع يتسم بمناخ التحديات والتنافسية كالقطاع المصرفي في مصر».

وشكر **شام سمر الملا** على ثقته في اختيارها لشركة أليانز مصر. حضر حفل التوقيع كل من **بشار سواس** نائب رئيس في أليانز مصر، **سحر عبيد** نائب الرئيس ومدير الموارد البشرية في البنك العربي، **ميناء عبد الشهيد** مدير مبيعات الشركات في أليانز مصر، **حسام صادق** نائب رئيس التأمين البنكي في أليانز مصر و**ياسين صبري** مدير علاقات الشركات.

دلتا للتأمين تحقق ٥٣٥,٥٢٣ ديناراً أرباحاً وتقرر تدويرها للعام المقبل



زكي نورسي
دلتا للتأمين

صادقت الهيئة العامة لشركة الدلتا للتأمين الأردنية على بيانات الشركة للسنة المالية لعام ٢٠٠٩ بالإجماع برئاسة رئيس مجلس الإدارة ايليا نقل وأقرت الهيئة خلال اجتماعها السنوي العادي بحضور مندوبي وزارة الصناعة والتجارة وهيئة التأمين، عدم توزيع أرباح على المساهمين بل تدويرها للعام المقبل.

وأظهرت الأرقام المالية للشركة ان مجموع اقساطها بلغ ٣٩٣,٣١٢,٥ ديناراً لعام ٢٠٠٩ مقابل ٣٩٣,١٠٩,٤ ديناراً لعام ٢٠٠٨، فيما بلغت الأرباح ٥٣٥,٥٢٣ ديناراً لعام ٢٠٠٩ مقابل ٢٦٢,٠٩٧ ديناراً لعام ٢٠٠٨. كما أظهرت الأرقام ان الملاءة المالية للشركة تبلغ ٥١٥ في المئة، وهي من أعلى النسب بين شركات التأمين. يذكر ان المدير العام للشركة هو السيد زكي نورسي.

«الاسلامية» الاردنية رعت مؤتمراً للتأمين التعاوني

رعت شركة التأمين الاسلامية CO JORDAN ISLAMIC INSURANCE الاردن المؤتمر الذي عقد في الجامعة الاردنية بعنوان «التأمين التعاوني ابعاده وآفاقه وموقف الشريعة الاسلامية منه» وبمشاركة نخبة من الفقهاء الشرعيين والمتخصصين في مجال التأمين التعاوني.

وقد عرض احمد صباغ المدير العام لشركة التأمين الاسلامية تجربة الشركة بكونها اولى شركات التأمين الاسلامي في الاردن. وقال ان التأمين التعاوني يمثل ركناً اساسياً من اركان الاقتصاد الاسلامي ويقوم على أسس ومبادئ شرعية مقررة.



احمد صباغ
التأمين الاسلامية

تكافل ري تنهي ورشة عمل التكافل العائلي الثانية بنجاح أبو زيد: نواصل توسيع نطاق خدماتنا لدعم جميع عمليات التكافل



صورة تذكارية للمشاركين

أعلنت تكافل ري TAKAFUL RE ورشة عمل التكافل العائلي الثانية التي عقدت لمدة يومين بفندق المروج روتانا - دبي والتي تناولت المواضيع الأكثر اهتماماً على هذا الصعيد ومنها: نظام الوكالة للمنتجات الفردية، تصميم المنتجات، الإكتتاب وإعادة التكافل للمنتجات الفردية، التسعير والتقييم، وكذلك التوزيع. وتعتبر هذه الورشة جزءاً لا يتجزأ من استراتيجية تكافل ري والتزامها نحو تطوير صناعة التكافل وخصوصاً أعمال التكافل العائلي. وقد حضر الحدث ٣٦ مشاركاً من مختلف البلدان في الشرق الأوسط والسودان ومصر والشرق الأقصى مع متحدثين رئيسيين ذوي خبرة كبيرة في صناعة التكافل من الشرق الأوسط وماليزيا. وقد صرح شكيب أبو زيد الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري «من خلال توفير هذه الخدمات لشركائنا في الأعمال، فإننا نواصل أداء دورنا كأحدى شركات إعادة التكافل الرائدة، عن طريق توسيع نطاق خدماتنا لدعم جميع عمليات التكافل، وذلك بتأسيس وبناء هيكل إعادة تكافل عائلي قوي حيث انه على المدى الطويل وفقاً للطبيعة التراكمية لأعمال التكافل العائلي يمكن ان يشكل ذلك العمود الفقري للشركة ككل».

شغور أربعة مقاعد في مجلس ادارة جمعية شركات الضمان

انتهت آخر شهر آذار (مارس) الماضي عضوية اربع شركات اعضاء في مجلس ادارة جمعية شركات الضمان. والشركات الاربعة هي:
- لبيانيز كريديت انشورنس (LCI) ممثلة بكريم نصر الله
- امانة AMANA ممثلة بجورج سالم
- ليا LIA ممثلة بسلام حنا
- آيو جي AUG ممثلة بالدكتور عماد الحاج
وقد وجه مجلس ادارة الجمعية برئاسة ابراهيم ماطوسيان دعوة الى الشركات الاعضاء للتقدم بترشيحاتها لملء المراكز الاربعة الشاغرة. وسوف تعقد جمعية عمومية يجري خلالها انتخاب الاعضاء الاربعة الجدد، والمصادقة على موازنة العام ٢٠١٠. نذكر ان النظام الداخلي يجيز للشركات ان ترشح لدورتين متتاليتين مدتهما ست سنوات في مجلس الادارة. وهناك اتجاه لتعديل النظام واباحة الترشيح لعضوية مجلس الادارة من غير حدود.

اسرار تأمينية

● خلال مقابلة تلفزيونية بحضور وزير الاقتصاد محمد الصفدي والنائب ياسين جابر بثت صور لامرأة شبه مشلوله جراء صدمها من قبل سيارة وقالت المرأة ان المستشفى الذي نقلت اليه بعد الحادث وشركة التأمين اجبرها على التوقيع على اسقاط حق بعد ان زعما انها شفيت تماماً. وتعليقاً على ذلك قال جابر انه خلال توليه وزارة الاقتصاد شطّب ٤٠ شركة تأمين مخالفة لارتكابها اعمال النصب. وقال الوزير الصفدي «اننا بصدد التعاقد مع ٤٠ مراقباً جديداً لتقوية لجنة مراقبة هيئات الضمان».

● بعد ان انقضت سبع سنوات على وضع قانون التأمين الالزامي على السيارات قيد التنفيذ اخذت شركات التأمين تتبلغ الاحكام القضائية التي تصدر بحقها بموجب العقود الصادرة عنها خلال تلك الفترة.

● مستثمرون عرب في شركات تأمين لبنانية فوجئوا بوجود عقود تأمين صادرة عن تلك الشركات دون ان تكون مسجلة في قيودها واضطرت احدى الشركات الى نشر بيان في الصحف تعلن فيه عدم مسؤوليتها عن العقود التي تحمل اسم الشركة وغير الموقعة منها على نحو صحيح.

مؤتمر التكافل العالمي الخامس في دبي :

اقطاب التأمين والاعادة العرب شاركوا بفاعلية في اعمال المؤتمر بحضور ممثلي شركات الاعادة العربية



من اليمين: داوود تايلر، بارفيز صديق، اسامه القيسي، شبيب ابو زيد، فريد لطفي ومحمد الدشيش



من اليسار: د. صالح الملائكة، احمد جناحي، محمد اقبال منكاني و SANDEEP SOHDEVA



من اليمين: راشد الميزه، احمد حمد السويدي، DR LUDWIG STIFTL و JUSTICE KHAN

لبت صناعة التأمين دعوة مركز دبي المالي العالمي DIFC لحضور مؤتمر التكافل العالمي THE WORLD TAKAFUL بكثافة لافتة حيث حضر المؤتمر حوالي ٣٥٠ مندوباً يمثلون شركات التأمين والاعادة بوجهيها التقليدي والتكافلي، كذلك حضر الوسطاء والاكثوريون وممثلو المصارف والمؤسسات الاسلامية القابضة.

بعد كلمة افتتاحية للشركة التي تولت تنظيم المؤتمر انكب المشاركون على متابعة جدول الاعمال حيث استمعوا على امتداد يومي ١٢ و ١٣ نيسان (ابريل) ٢٠١٠ وخلال ١١ جلسة عمل الى محاضرات واوراق عمل قدمها عدد من قادة شركات التأمين والاعادة والوساطة كما شارك في بعض الجلسات اكثوريون وخبراء ماليين وممثلي شركات محاسبة واساتذة جامعيين قدموا من دول شتى في العالم لاسيما تلك التي ازدهرت فيها اعمال التأمين الاسلامي. وقدمت شركة ارنست اند يونغ للمحاسبة تقريراً حول اوضاع التكافل في العالم لسنة ٢٠١٠ وقد ناقشه المشاركون في جلسات العمل باستفاضة.

واعادة التأمين AMAN

- شبيب ابو زيد الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL RE
- بارفيز صديق الرئيس التنفيذي لشركة نور تكافل NOOR TAKAFUL
- اسامة عابدين الرئيس التنفيذي لابو ظبي الوطنية للتكافل TAKAFUL
- ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين ARIG

محاضرون اجانب

كما حاضر في المؤتمر خبراء يمثلون كبرى شركات التأمين والاعادة في

اركان التأمين الاسلامي العربي

وكان لافتاً حضور اقطاب التأمين الاسلامي العربي ومشاركتهم في اعمال المؤتمر بفاعلية. ونذكر من بين هؤلاء:

- د. أحمد الجناحي، العضو المنتدب لشركة نور تكافل NOOR TAKAFUL

- د. صالح الملائكة الرئيس التنفيذي لمجموعة سلامة SALAMA .
- محمد اقبال منكاني مدير العمليات في شركة دبي الاسلامية للتأمين



من اليمين: جورج قبان، زكي حمدان ابو البشير وصلاح الدين موسى سليمان



يظهر في الوسط صالح العمير



من اليسار: نضال كلوب ووليد صيداني



من اليسار: علي فضالة وصالح الدين موسى سليمان



من اليمين: عبداللطيف شريف الرئيس ومحمد الدشيش



من اليمين: د. صالح الملائكة وياسر البحارنة



من اليمين: خليل عيد ومحمد عثمان

الاسلامي على المستوى العالمي لا سيما في آسيا وافريقيا.
كما استمع الحضور الى نقاش حول علاقة شركات التأمين الاسلامي
بالمصارف الاسلامية وعقود التأمين التي يقترحون اعتمادها في اطار تسويق
منتجات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE. ■



من اليمين: احمد ادريس وسمير الوزان

العالم نذكر من بينهم:
- الدكتور لودفيغ ستيفتل DR. LUDWIG STIFTL رئيس مركز التكافل
التخصصي في ميونيخ ري MUNICH RE
- توبياس فرنز TOBIAS FRENZ الرئيس التنفيذي لشركة ميونيخ ري
تكاful MUNICH RE TAKAFUL
- دي آر اريا D.R. ARYA المدير الاقليمي للشرق الاوسط وشمال افريقيا
لشركة GIC RE DUBAI
- داوود تايلر DAUD TAYLOR المدير التنفيذي في شركة بروندشال
آسيا PRUDENTIAL ASIA
- اسماعيل محبوب ISMAIL MAHBOB الرئيس التنفيذي لشركة ام ان ار
بي ري تكافل MNRB RETAKAFUL
- بي احمد P. AHMAD الرئيس التنفيذي لشركة باكستان قطر للتكافل
PAK QATAR FAMILY RETAKAFUL

التوسع التكافلي والتأمين عبر المصارف

وقد ناقش المحاضرون في الاوراق التي طرحوها الأساليب والاجراءات
التي يتعين على صناعة التأمين ان تلجأ اليها في سعيها الى نشر ثقافة التأمين



من اليمين: سامي غلوز، د. صالح الملائكة، رفيق حلاني وعمران حيدر



من اليمين: محمد علي بلوز، علي همامي، بلحسن تونات وسامي بنواس

ياسر البحارنة: التكافل جزء من صناعة التأمين العالمية ومكمل لها وارباح العام ٢٠١٠ اقل من العام ٢٠٠٩



من اليسار: TOBIAS FRENZ، ياسر البحارنة، ممثلة نورتون روز،
سافدر جعفر وDR. R. ARYA

الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين ARIG ياسر البحارنة تحدث الى المؤتمر حول اوضاع صناعة التأمين في العالم، وقال انها صناعة واحدة وهي تقوم على تفتيت الاخطار بين مختلف الاسواق والشركات. وقال ان التأمين التكافلي هو جزء مكمل للتأمين التقليدي وان الواقع يفرض على شركات التأمين ان تتبادل الاخطار في ما بينها وان تنقسمها سواء كانت شركات تأمين تقليدي ام تكافلي.

وتوقع البحارنة لشركات التكافل ان تسجل مزيدا من النمو في اسواق المنطقة العربية لا سيما على مستوى تأمينات الافراد سواء في مجال التأمين العائلي (LIFE) او التأمين الصحي.

وفي ما يتعلق بمجموعة اريج ARIG قال انها حققت ارباحا جيدة عام ٢٠٠٩ كما تعزم تكثيف عملها في الاسواق الافرو-آسيوية وتوسيع المحفظة جغرافيا، فضلا عن انها ستركز في اعمالها على التأمينات الفردية نظرا لها مش ربحيتها الكبير. وبيّن ان نسب النمو العام الجاري ستكون اقل من تلك المسجلة عام ٢٠٠٩ بالنسبة لسوق التأمين بشقيه التقليدي والتكافلي متوقعا ان يقود التأمين الصحي النمو في اسواق المنطقة.



من اليسار: خليل عيد وبيشار خطيب



من اليسار: ارشيد الطيب وايمن العجمي



من اليمين: عمران خان، احمد جناحي وفريد لطفي



من اليمين: محمد عثمان، محمد علي هلا الغطمي وشكيب ابو زيد

شكيب أبو زيد: أعدنا دليلاً لشركات التكافل وإعادة التكافل

أعلن شكيب أبو زيد المدير التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL RE عن إطلاق دليل شركات التكافل والتي يصل عددها اليوم الى ١٩٠ شركة تعمل في ٣٣ دولة في العالم.

وقال أبو زيد ان منطقة الخليج تستحوذ على ٤٠ في المئة من شركات التكافل حيث تعمل في المنطقة ٧٧ شركة تليها منطقة جنوب شرق آسيا بـ ٣٧ شركة وبقية منطقة الشرق الأوسط بـ ١٨ شركة.



من اليسار: نسيب البربير وسامي غلوز



من اليسار: تامر ساهو وياسر البحارنة

حسين الميزة: النجاح الذي تحققه شركات التأمين والمصارف الاسلامية يجذب المستثمرين



من اليمين: احمد السويدي، اقبال منكاني، راشد الميزه وراشد دياب



حسين الميزة
امان الاسلامية

حسين الميزة، عضو مجلس الادارة المنتدب الرئيس التنفيذي لشركة امان الاسلامية دبي قال ان هناك فرصاً كبيرة متاحة امام شركات التأمين التكافلي كي تنمو بنسب تتجاوز تلك التي يسجلها التأمين التقليدي لا سيما في منطقة الخليج العربي.

وتوقع الميزة ان ترتفع حصة شركات التكافل من مجموع المحفظة العامة لا قساط التأمين في الامارات العربية المتحدة الى ٢٠ او ٢٥٪ خلال العامين المقبلين، لافتاً الى ان نجاح فكرة المصارف الاسلامية وكذا نجاح شركات التأمين الاسلامية القائمة حالياً يحفز المستثمرين على تأسيس شركات تأمين اسلامية جديدة لمواكبة هذه الصوحة.

واشار الى ان اعتماد الحكومات الخليجية لسياسات التأمين الصحي الالزامي على المواطنين والمقيمين سيدفع القطاع لتحقيق المزيد من النمو خلال الفترة المقبلة، موضحاً ان شركات التكافل استطاعت ان تصحح الكثير من المفاهيم المغلوطة حول فكرة التأمين التكافلي على الحياة حيث انه يعد احد انواع التكافل بين افراد المجتمع.



من اليمين: خالد ابو رسلان، وليد صيداني واحمد ادريس



من اليمين: د. صالح الملايكة وخالد غنيم



SOHAIL JAFFER



من اليسار: داوود تاييلر، NICK CHARTERIS و P.AHMAD



من اليمين: عمران خان ومحمد طهوب

أرنست اند يونغ: النمو السكاني المتسارع في المنطقة والتأمين الصحي يعززان فرص النمو

جاء في التقرير السنوي الذي أعدته شركة ارنست اند يونغ للمحاسبة ERNST & YOUNG حول أوضاع التكافل ان أقساط التأمين التكافلي بلغت خلال العام ٢٠٠٩ حوالي ٥٣ مليار دولار بنمو ٢٩ في المئة عن العام الذي سبقه. وان المملكة العربية السعودية وماليزيا تصدران أسواق التأمين الإسلامي على مستوى العالم إذ وصل حجم الأقساط في السعودية الى ٢٩ مليار ريال سعودي في ٢٠٠٨ بينما بلغ ٩٠٠ مليون دولار في ماليزيا. أما على صعيد الاسواق خارج منطقة الخليج وجنوب شرق آسيا فكانت السودان هي السوق الأهم إذ حققت شركات التأمين السودانية أقساطاً إجمالية بلغت ٢٨٠ مليون دولار في ٢٠٠٨.

وجاء في التقرير: ساهمت متطلبات التأمين الطبي الإلزامي في السعودية بنمو سوق التكافل العائلي والطبي سوياً بتحقيق زيادة تقدر بـ ٤٩٪ من حجم الأقساط الإجمالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويقدر ان يوفر التكافل العائلي (LIFE) ٥٪ فقط من هذه المساهمات الإجمالية. وتتمتع سوق جنوب شرق آسيا بالانتشار الأوسع للتكافل العائلي والطبي بزيادة قدرها ٧٣٪ من صافي المساهمات الجارية خلال ٢٠٠٨. تعتبر مساهمات التكافل العائلي في هذا السوق الأعلى وشكلت ٧٣٪ من إجمالي المساهمات في ماليزيا خلال ٢٠٠٨. وتشهد فئتا التكافل العائلي والطبي نمواً متواصلاً وقوياً حيث تتبع منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا توجهات النمو التي شهدتها منطقة جنوب شرق آسيا. ومن شأن معدلات النمو المرتفعة نسبياً التي يشهدها إجمالي الناتج والنمو السكاني المتسارع ان تسهم في نمو مستقبلي قوي للتكافل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.



من اليسار: رفيق حلاني، بارفيز صديق، شاهريل جيمين، اسامة عابدين و PETER HODGINS



من اليمين: جورج قبان، اسامه القيسي، عارف الخوري وشكيب ابو زيد



من اليسار: السيد ARYA

صالح الملائكة: الشركات الإسلامية أفادت من تنامي اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي

الرئيس التنفيذي لمجموعة سلامة SALAMA الإسلامية الدكتور صالح الملائكة قال ان شركات التكافل استفادت من نمو اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي وهي تنمو بمعدلات تصل الى ١٧ في المئة وقد تتجاوز معدلات النمو ٢٠ في المئة خلال السنوات المقبلة وسط تزايد الطلب على منتجات وخدمات التكافل. وأشار الى ان قطاع التكافل العائلي (LIFE) يستحوذ على نسبة جيدة من هذه الصناعة داعياً شركات المنطقة الى العمل على مواجهة التحديات المقبلة ومنها استمرار تأثير الأزمة العالمية وإدارة المخاطر ونقص السيولة إضافة الى توفر الموارد البشرية المؤهلة.



د. صالح الملائكة وفريق العمل في جناح SALAMA



مشاركون

محمد اقبال منكاني: ما نزال في بداية الطريق

وقال محمد اقبال منكاني مدير العمليات في شركة امان AMAN ان الطريق ما زال طويلاً أمام قطاع التكافل حتى يكون قادراً على المنافسة العالمية رغم تسارع معدلات النمو، مؤكداً الحاجة الى استراتيجيات جديدة لإيجاد نمو مستدام والتأكد من مطابقة المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركات لأحكام الشريعة الإسلامية.



من اليمين: ALBERTO BRUGNONI, PARVAIZ P. AHMAD, DEBO AJAYI, SANDRA DAWSON, ISMAIL MAHBOB SALEEM SYMALLIN و



من اليمين: محمد يعقوب وطارق عواد

احمد جناحي: نسبة انتشار التكافل ما تزال متدنية

قال احمد جناحي العضو المنتدب لشركة نور للتكافل NOOR TAKAFUL ان نسبة انتشار التأمين في المنطقة لا تتجاوز ١,٤ في المئة في حين يبلغ المعدل العالمي ٧,١ في المئة الأمر الذي يؤكد ان هذه الصناعة ما زالت تحمل امكانات نمو هائلة ذلك ان الوصول الى معدل انتشار يصل الى ٧ في المئة سيحقق أقساطاً تأمينية في المنطقة تتجاوز ٧٠ مليار دولار مما يؤكد أهمية سوق المنطقة والإمكانات الهائلة للقطاع خلال السنوات المقبلة.

علي الفضالة (شركة الضمان للتأمين الإسلامي بيمه BEEMA)

برامجنا وخدماتنا متميزة وبعيدة عن المنافسة العشوائية

تم تأسيس شركة الضمان للتأمين الإسلامي (بيمه) لتلبية للطلب على خدمات التأمين التكافلي في دولة قطر، صرح بذلك الرئيس التنفيذي للشركة السيد علي صالح الفضالة، مظهراً طموحاً إلى تعزيز التعاون بين مختلف الشركات لما يصب في مصلحة صناعة التأمين العربية، مؤكداً أن النظرة إلى قضايا التأمين بعد الأزمة المالية باتت أكثر واقعية وجدية، مبدياً الحرص على تقديم برامج وخدمات متميزة بعيداً عن المنافسة العشوائية والمضاربة في الأسعار.



نمو سوق التأمين التكافلي



■ ما الهدف من تأسيس شركة جديدة في قطر، في ظل وجود عدد لا يستهان به من الشركات في السوق المحلي؟

– تأسست شركة الضمان للتأمين الإسلامي (بيمه) خارج مركز قطر للمال، بمشاركة مؤسسات مالية إسلامية ضخمة كمصرف قطر الإسلامي الذي يملك فيها حصة ٢٥٪، مصرف الريان ٢٠٪، إضافة إلى شركة قطر للتأمين ٢٥٪، بروة العقارية ٢٠٪، وكيو انفس ١٠٪.

أما الهدف من تأسيسها فكان لتلبية الطلب المتزايد على الخدمات التأمينية التكافلية، خصوصاً أن شركاءنا من أصحاب الخبرات في مجال الخدمات الإسلامية.

إلى ذلك، فإن الإحصاءات والدراسات أثبتت النمو الكبير في سوق التأمين التكافلي والذي ناهز ١٦٪ من سوق التأمين. وفي اعتقادي أن السوق واعد والمجالات مفتوحة لمثل هذه الأنشطة ومن البديهي أن نلاحظ انتشاراً وتوسعاً في هذا الإطار.

التعاون بين الشركات

■ ما هي الرسالة المختصرة، أو التوصية التي تود شركتكم إبلاغها إلى أسواق التأمين العربية بهذه المناسبة؟

– نحاول أن نكون عضواً فعالاً في مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF، ونطمح إلى تعزيز التعاون بين مختلف الشركات، لما يصب في مصلحة صناعة التأمين العربية.

■ كيف تنظرون إلى العام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٩؟

– لا شك في أن العام الماضي كان صعباً على قطاعات التأمين والمال والعقار ومختلف القطاعات المنتجة، إلا أننا ننظر بتفاؤل للعام الحالي ونتوقع أن تتبلور النتائج قريباً.

■ يقال أن الأزمة المالية العالمية كان لها وجه إيجابي من حيث أنها أجبرت أسواق التأمين على تصحيح مسارها والعودة إلى قواعد المهنة وأصولها، هل توافقون على هذا الرأي وهل تخشون من تدهور جديد يحصل على المستوى الاكتتابي بعد اليوم؟

– أوافق على هذا الرأي، لأن النظرة إلى قضايا التأمين باتت أكثر واقعية وجدية من السابق. وبالتالي لم تعد الأنظار موجهة إلى الجهات التي توفر أسعاراً متدنية، بل للكيانات القوية الضخمة ولتنوع المنتجات والخدمات المقدمة.

سياسة انتقائية

■ ما هي التعديلات التي أجريتموها على استراتيجيتكم التوسعية والاستثمارية جراء الأزمة العالمية؟

– كنا قد وضعنا قبل اندلاع الأزمة دراسات وخططاً أكثر طموحاً، إلا أننا عدنا إلى اعتماد سياسة أكثر انتقائية. وقد استفدنا من تراجع التكاليف بحكم انخفاض الإيجارات وتوفر الكوادر المهنية أكثر من السابق، الأمر الذي صب في مصلحتنا.

■ هل تقدمون خدمة التأمينات عبر المصارف، في ظل مساهمة مصرفين قطريين معكم في الشركة؟

– نعم، نقدم هذا النوع من الخدمة، وقد وقعنا اتفاقيات مع شركائنا الإستراتيجيين، كما وأطلقنا حملة إعلانية في ١٦ آذار (مارس) الماضي، وقد لاقت إقبلاً لافتاً من الجمهور.

برامج وخدمات متميزة

■ ما الذي يميزكم عن الشركات الأخرى العاملة حالياً في السوق؟

– تتميز شركتنا بمستوى عال من الشفافية ولديها أولوية لتقديم برامج وخدمات حديثة متميزة بعيداً عن لعبة المنافسة العشوائية والمضاربة في الأسعار. ■

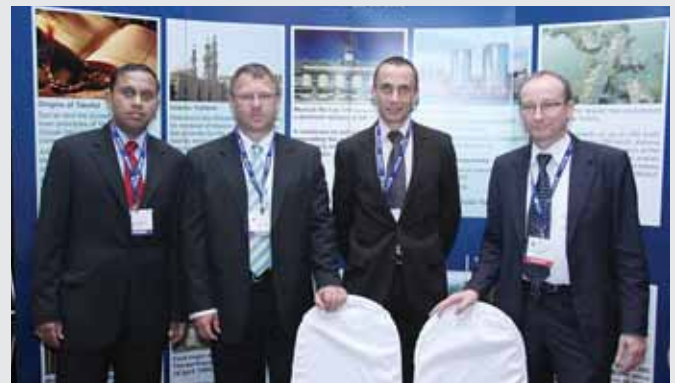
د. لودويك ستيفتل (ميونيخ ري - MUNICH RE) :

على الشركات التكافلية العربية اعتماد المصادقية التامة وأحداث فروقات عبر الخدمات التي توفرها

أوضح رئيس مركز إعادة التكافل في شركة ميونيخ ري الدكتور لودويك ستيفتل Dr. LUDWIG STIFTL أن الشركة من منطلق سعيها إلى استغلال إمكاناتها وطاقاتها بادرت إلى تأسيس المركز وهي تعمل على تأهيل الكوادر لتكون على دراية بمبادئ التأمين التكافلي، وأشار إلى تعرض الشركات التكافلية إلى المنافسة الحادة نظراً لكثرة عددها، لكنها حالياً تلقى اهتماماً أكبر، ناصحاً شركات الإعادة العربية التكافلية باعتماد المصادقية التامة وأحداث فروقات في السوق عبر الخدمات التي توفرها للأسواق.



من اليسار: DR LUDWIG STIFTL، وليد صيداني و BELHASSEN TONAT



من اليمين: DR LUDWIG STIFTL، TOBIAS FRENZ، OLIVIER EISELE و DR SUKUMARA PRAKASH



من اليسار: LUDWIG STIFTL، MONNAN MANSOOR، JUSTICE KHAN و YUNUS SOUALHI و MOHD DAUD BAKAR

شديد لابتكار منتجات حديثة وتنمية صناعة التأمين التكافلية. ولا شك في أن صناعة التكافل مرت في مراحل غير متوازنة في البداية كونها جديدة وافترقت إلى الكفايات البشرية المحترفة، لكن الآن كما ذكرت تلقى اهتماماً أكبر ومنافسة قوية.

مصادقية تامة

■ كيف تقومون دور شركات الإعادة العربية التكافلية وما هي نصيحتكم لها؟

– المهم أن تعتمد هذه الشركات المصادقية التامة وإبراز القيمة المضافة والفرق الذي تحدثه في السوق وتثبت أن الخدمات التي تقدمها للعملاء هي فعلية وحقيقية وليست مجرد شكلية. ■

البيان ■ ما الهدف من قيام مركز إعادة التكافل في ميونيخ ري؟

– يقع مقر إعادة التكافل في شركة ميونيخ ري في مدينة ميونيخ الألمانية.

وقد شغلت منصب رئيس ميونيخ ري تكافل في كوالالمبور لمدة سنتين وكنت مسؤولاً عن التأمينات العامة ثم انتقلت إلى ميونيخ لتطوير منتجات التكافل وعمليات اكتتاب الأخطار الخاصة وغيرها. وميونيخ ري لا تريد تأسيس شركة إعادة تكافل في ميونيخ لأنها ستكون صغيرة بل تسعى لاستغلال كل الإمكانيات والطاقات الموجودة في ميونيخ ري وتوجهها إلى صناعة التكافل، مع الإشارة إلى أن لميونيخ ري شركة إعادة تكافل في ماليزيا.

فالمهم هو التفريق بين العمل التقليدي والعمل التكافلي، وتأهيل الكوادر وتعليمها كي تكون على دراية بمبادئ التأمين التكافلي في كل الفروع لخدمة العملاء بالشكل المناسب، وتوفير المنتجات المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

الصناعة التكافلية لها مكانتها

■ بم تعلقون على زيادة عدد شركات التأمين التكافلي وإعادة التكافل في منطقة الشرق الأوسط؟

– هذا الأمر ايجابي لأنه يظهر اهتمام المساهمين والمستثمرين لكن المنافسة قوية في هذه المرحلة لأن عدد شركات التكافل زاد بسرعة كبيرة مقابل تباطؤ في توسيع وتنمية سوق التكافل وسط ضغط

رفيق حلاني (مجموعة سلامة الاماراتية SALAMA): صناعة التأمين التكافلي قادرة على النمو وتحقيق ربحية جيدة

مدير عام قطاع التكافل العام والتكافل الصحي في مجموعة سلامة الاماراتية للتأمين SALAMA رفيق حلاني توقع نمو ملحوظا لقطاع التأمين التكافلي في دول الخليج، معتبرا ان الازمة المالية فتحت آفاقا جديدة لصناعة التأمين التكافلي، ملاحظا تعامل الاسواق العالمية مع هذه الصناعة براحة اكبر وهي قادرة على النمو وتحقيق ربحية جيدة لاعتمادها على مبادئ الشريعة الاسلامية والشفافية المالية، مطالب بالزامية تأمينات الحياة والتأمينات الصحية للعمالة الوافدة الى دولة الامارات.



شبكة علاقات اجتماعية

■ ما تقويمكم لفعاليات مؤتمر التكافل العالمي الذي عقد في دبي؟

– شكل مؤتمر التكافل العالمي فرصة رائعة لبناء شبكة علاقات اجتماعية وتقويم صناعة التأمين التكافلي ودورها في اسواق العالم. وقد استقطب هذا المؤتمر ممثلين من كل انحاء العالم، حتى من بعض الاسواق حيث لا وجود لمننديات رسمية خاصة بالتكافل، وقد ساهم ذلك في معرفة آخر المستجدات مثل تأثيرات الازمة على القطاع والحلول المناسبة وغيرها.

وتوقع المتحدثون في المؤتمر ان تحقق صناعة التأمين التكافلي نموا بنسبة ١٦ في المئة بنهاية ٢٠١٠.

نمو ملحوظ لقطاع التكافل

■ تتفق الآراء على ان سنة ٢٠٠٩ كانت جيدة جدا لصناعة التأمين، هل تتوقعون ان تبقى النتائج الفنية ايجابية سنة ٢٠١٠ لا سيما بعد الزلازل التي ضربت هايتي وتشيلي والفيضانات الاوروبية؟

– نحن واثقون ان عام ٢٠١٠ سيكون جيدا على قطاع التأمين في الاسواق الخليجية، تماما كعام ٢٠٠٩ حيث حققت الشركات نتائج طيبة، كما نتوقع نموا ملحوظا لقطاع التأمين التكافلي في دول الخليج لعام ٢٠١٠.

نظرة ايجابية الى صناعة التأمين التكافلي

■ يقال ان الازمة المالية العالمية كان لها وجه ايجابي من حيث انها اجبرت اسواق التأمين على تصحيح مسارها والعودة الى قواعد المهنة واصولها، هل توافقون على هذا الرأي وهل تخشون من تهور جديد يحصل على المستوى الاكتتابي بعد اليوم؟

– في رأبي ان الازمة المالية العالمية فتحت آفاقا جديدة لصناعة التأمين التكافلي التي تحظر الاستثمار في الاسهم والسندات والدخول في المقايضات والمضاربات مراعاة لمبادئ الشريعة الاسلامية. ونتيجة هذا التحفظ، لم تعان شركات التكافل من خسائر وهذا ما جعل مجتمع الاعمال يبني فكرة ايجابية عن صناعة التأمين التكافلي وقدرتها على توفير الامان للعملاء والشركات.



رفيق حلاني وبعض موظفي الشركة داخل جناح SALAMA

الى ذلك فقد اوضحت الاسواق العالمية تتعامل مع صناعتنا براحة اكبر، ما جعلنا متفائلين بنتائج العام ٢٠١٠.

قدرة على النمو وتحقيق الارباح

■ هل انتم راضون عن النمو الذي تسجله اسواق التأمين العربية؟ وهل يمكن في رأيكم لهذه الاسواق ان تحقق نتائج افضل وكيف؟

– تتمتع اسواق التأمين العربية بفرص كبيرة للنمو والتطور ورفع نسبة اختراق التأمين في الدول العربية كما نلاحظ ان صناعة التأمين التكافلي قادرة على النمو وتحقيق ربحية جيدة عام ٢٠١٠ معتمدة على مبادئ الشريعة والشفافية المالية مع ثقتنا الكاملة بأن هذه الصناعة ستسجل ارقاما مضاعفة.

من ناحية اخرى، تملك الاسواق العربية المقومات الضرورية للتطور خصوصا في مجال التأمين عبر المصارف الذي يتفق الكل على كونه المحرك الاكبر للنمو، وفي قطاعات تأمين الحياة والصحي، اضافة الى التأمينات العامة.

■ اعطى التأمين الصحي الإلزامي قوة دفع كبيرة لشركات التأمين بعد ان اصبح الزاميا في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي، هل تتمنون ان تحذو الدول العربية الاخرى حذو المملكة العربية السعودية وتجعل التأمين الصحي الزاميا؟ وما هي التأمينات التي يتعين في رأيكم جعلها الزامية في الدول العربية؟

– من وجهة نظر المصلحة الاجتماعية يجب ان تكون تأمينات الحياة والتأمينات الصحية الزامية للعمالة الوافدة الى الامارات. ■

بارفيز صديق (نور تكافل NOOR TAKAFUL - الإمارات) : ضرورة زيادة الوعي التأميني وطرح منتجات جديدة



توقع الرئيس التنفيذي لشركة نور تكافل الإماراتية NOOR TAKAFUL بارفيز صديق ارتفاع نسبة نمو الأقساط لدى الشركات تلازماً مع نمو مختلف القطاعات الاقتصادية، وشدد على ضرورة زيادة الوعي التأميني وطرح منتجات جديدة، ناصحاً الشركات بلعب دور تثقيفي وتعليمي لشرح ماهية التأمين وأثره على حياة الفرد.

توازن الشركات

■ يقال ان الازمة المالية العالمية كان لها وجه ايجابي من حيث انها اجبرت اسواق التأمين على تصحيح مسارها والعودة الى قواعد المهنة واصولها، هل توافقون على هذا الرأي وهل تخشون من تهور جديد يحصل على المستوى الاكتتابي بعد اليوم؟

– تعتبر سنة ٢٠٠٩ جيدة لصناعة التأمين لجهة إعادة التوازن الى الشركات التي عادت الى التركيز على أساسيات العمل التأميني وحتى العوائد من الأرباح الفنية بدل الاستثمارية.

ومع استمرار تعافي الاقتصاد خلال ٢٠١٠، سترتفع نسب النمو وهذا سينعكس إيجاباً على قطاع التأمين. لكن نتمنى ان تحافظ شركات التأمين على تركيزها على النشاط التأميني مهما كانت الظروف، وهذا على الأغلب ما سيحصل خلال فترة ٢٠١٠ و ٢٠١١.

زيادة الوعي

■ هل انتم راضون عن النمو الذي تسجله اسواق التأمين العربية؟ وهل يمكن في رأيكم لهذه الاسواق ان تحقق نتائج افضل وكيف؟

– في ظل الظروف الاقتصادية الحالية، تعتبر نسب النمو جيدة في الأسواق العربية. وفي رأيي ان نسبة النمو التي راوحت بين ٨ و ١٠ في المئة لعام ٢٠٠٩ عادلة ومنطقية.

ومن الطبيعي ان تسجل الأسواق العربية نتائج أفضل في حال تحسنت الأوضاع الاقتصادية، لكن من الواجب زيادة الوعي التأميني في المنطقة وتسويق منتجات جديدة غير التأمينات الطبية والحياة والسيارات، وهذا سيرفع حجم الأقساط الإجمالي وفي الوقت نفسه يحمي العملاء من مخاطر محتملة في مختلف نواحي الحياة.

دور تثقيفي للشركات

■ اعطى التأمين الصحي الإلزامي قوة دفع كبيرة لشركات التأمين بعد ان اصبح الزامياً في المملكة العربية السعودية وامارة ابو ظبي، هل تتمنون ان تحذو الدول العربية الاخرى حذو المملكة العربية السعودية وتجعل التأمين الصحي الزامياً؟ وما هي التأمينات التي يتعين في رأيكم جعلها الزامية في الدول العربية؟

– يساهم التأمين الإلزامي في رفع حجم أقساط التأمين وتنمية هذه الصناعة. لكن كما ذكرت، تحتاج الأسواق العربية الى وعي تأميني أكثر من المجتمعات وتثقيف المستهلك حول أهمية التأمين وضرورته. وهذا كفيل بإقباله على التغطيات سواء كانت إلزامية أم لا.

من هنا ننصح شركات التأمين بلعب دور تثقيفي وتعليمي وشرح ماهية التأمين وأثره على حياة الفرد إيجاباً، وهذا النهج سليم للتقرب من العميل. ■

د. أحمد جناحي

(شركة نور تكافل NOOR TAKAFUL) :

فرص صناعة التأمين التكافلي واعدة

شدد العضو المنتدب لشركة نور تكافل ونائب الرئيس التنفيذي لشركة نور الاستثمارية الدكتور احمد جناحي على ضرورة ايجاد شركات التكافل أدوات استثمارية تفوق الموجودة حالياً لاستمرار النمو وتقليل المخاطر.



■ يقال ان الازمة المالية العالمية كان لها وجه ايجابي من حيث انها اجبرت اسواق التأمين على تصحيح مسارها والعودة الى قواعد المهنة واصولها، هل توافقون على هذا الرأي وهل تخشون من تهور جديد يحصل على المستوى الاكتتابي بعد اليوم؟

– في رأيي، ان ذاكرة الإنسان ضعيفة وإذا لاحت فرص الربح الضخمة والسريعة في السوق مرة أخرى، فسيعاود المستثمرون والمؤسسات الإقبال عليها مجدداً.

إيجاد أدوات استثمارية تفوق الموجودة

■ في رأيكم ما هي الأساليب التي تساعد صناعة التكافل على النمو في المنطقة؟

– تعتمد عوائد صناعة التأمين في شكل كبير على الأدوات والمخاطر الاستثمارية. لذا لا بد لشركات التكافل من إيجاد أدوات استثمارية تفوق الموجودة لاستمرار النمو وتقليل المخاطر، بدل الارتكاز على منتجات محدودة.

توزيع المخاطر

■ ما هي الدروس التي يمكن استخلاصها من الأزمة المالية العالمية؟ من أهم الدروس ضرورة توزيع المخاطر وعدم الارتباط بعملة واحدة مثل الدولار، الى جانب عدم تركيز السندات والصكوك والمنتجات في أسواق واحدة ولو كانت متطورة مثل الأميركية والاروبية، بل نشرها في الأسواق الآسيوية مثل الصين ودول الشرق الأقصى والسوق الأسترالي. فهذا التوزيع يسمح بامتصاص تأثيرات الأزمة على أي شركة.

نور تكافل أون لاين

■ ما هي أهم المنتجات المميزة التي قدّمها نور تكافل؟

– تعتبر نور تكافل أول شركة تأمين وأول شركة تكافل في المنطقة توفر خدمة «نور تكافل أون لاين» لتأمين السيارات وبشكل معتمد من السلطات المحلية وإدارة المرور.

وتسير أوضاع الشركة كما يجب، ونتوقع ان نحقق نهاية ٢٠١٠ نمواً بزيادة مئة في المئة عن العام الماضي. ■

في مؤتمر يورومني لتطوير سوق التأمين المصري

رئيس الوزراء احمد نظيف: سوق التأمين المصري يشهد تطوراً ملموساً يتأكد من خلال زيادة معدلات النمو والتوسع في قطاعاته

القاهرة - اميل زخور

للسنة الثانية على التوالي استعان كل من وزارة الاستثمار المصرية والاتحاد المصري للتأمين بمؤسسة يورومني الاعلامية البريطانية EUROMONEY كي تنظم لهما المؤتمر الذي انعقد يوم ٣٠ آذار (مارس) ٢٠١٠ في فندق فورسيزنز ولذلك عرف المؤتمر باسم مؤتمر يورومني مصر ٢٠١٠.

وفي جلسة الافتتاح كانت كلمة لرئيس الوزراء المصري الدكتور احمد نظيف ألقاها نيابة عنه وزير الاستثمار

الدكتور محمود محيي الدين الذي أشار الى ان سوق التأمين المصري شهد خلال السنوات الخمس الماضية تطوراً ملموساً تأكد من خلال زيادة معدلات النمو والتوسع في قطاعاته حيث بلغت نسبة مساهماته في الناتج المحلي الإجمالي ١,١٪ خلال العام المالي ٢٠٠٨ / ٢٠٠٩ مقارنة بـ ٠,٨٪ خلال العام المالي ٢٠٠٤ / ٢٠٠٥ كما بلغ عدد شركات التأمين العاملة في السوق ٢٩ شركة.



من اليمين: محمود عبدالله، الوزير محمود محي الدين وعبد الرؤوف قطب

وأشار الى زيادة قيمة الاستثمارات في شركات التأمين على الحياة لتصل الى ١٥,٤ مليار جنيه خلال العام المالي ٢٠٠٨/٢٠٠٩ مقابل ٧,٤ مليارات جنيه خلال العام المالي ٢٠٠٤/٢٠٠٥ بمعدل نمو ١٠٨٪ كما أشار الى ارتفاع قيمة الأقساط المكتتبة لشركات التأمين على الحياة الى نحو ٣,١ مليارات جنيه خلال العام المالي ٢٠٠٨/٢٠٠٩ مقابل ١,٥ مليار جنيه خلال العام المالي ٢٠٠٤/٢٠٠٥ بمعدل نمو بلغ ١٠٦,٧٪.

كما بلغت الأقساط التأمينية المكتتبة في شركات تأمينات الممتلكات والمسؤوليات نحو ٤,٤ مليارات جنيه خلال العام المالي ٢٠٠٨/٢٠٠٩ مقابل ٢,٨ مليار جنيه في العام المالي ٢٠٠٤/٢٠٠٥ بمعدل نمو ٥٧,١٪.

وأكد الدكتور نظيف أهمية الاستثمار في تبني وتطوير المحاور الخاصة ببرنامج تطوير وتفعيل دور قطاع التأمين حتى نهاية ٢٠١٢ ومن بينها ضرورة الاهتمام بتقديم خدمات التأمين للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وبصفة خاصة التأمين متناهي الصغر.



من اليمين: فاتح بكداش، غسان وازن، ريمون شام وميشال قلادة



من اليسار: احمد عبد الوهاب عارفين، صادق حسن، عادل حماد، علي الهادي ووهاب هاشم

التأمين على الحياة والمدخرات والتأمين الصحي.

وقال عبدالله انه سوف يتم في وقت قريب اعداد عقود تأمين خاصة بالاحطار المتناهية الصغر MICRO INSURANCE على غرار ما يجري في دول نامية عديدة.

عبد الرؤوف قطب :

التكافل جزء اساسي من صناعة التأمين في العالم ونعمل من اجل

استحداث انواع جديدة من التأمين الانزامي

رئيس الاتحاد المصري للتأمين عبد الرؤوف قطب كانت له الكلمة الافتتاحية الثالثة حيث رحب بالمشاركين لا سيما العرب والاجانب منهم، وقال ان قطاع التأمين في مصر شهد خلال السنوات الماضية اقبالا كبيرا من المستثمرين العرب، ومن شركات التأمين والاعادة.

وقال ان الاتحاد المصري للتأمين يقوم بعمل دؤوب لدى الوزارات المختصة من اجل استحداث تأمينات الزامية جديدة، وقال ان التكافل هو صيغة لا تخرج من الاطار العام لصناعة التأمين في العالم. ■

محمود عبدالله:

استثمارات قطاع التأمين ارتفعت الى ٦ بالمئة من الناتج المحلي العام

الشركة التي اوجدناها لادارة عقاراتنا سجلت ارباحا اعتبارا من السنة الاولى

محمود عبدالله رئيس مجلس ادارة الشركة القابضة للتأمين INSURANCE HOLDING CO. (وهي الشركة التي انشأتها الحكومة المصرية لتعنى بإدارة شركات التأمين المؤممة واعادة هيكليتها توطئة لخصخصتها متى سحخت الظروف) قال ان استثمارات شركات التأمين في مصر توسعت ونمت لتشمل مشاريع عقارية وصناعية وتجارية بات عددها يزيد عن ٣٥٠ مشروعا. واصبحت نسبة مساهمة استثمارات التأمين ما يعادل ٦ بالمئة من الناتج المحلي الاجمالي. وقال عبدالله انه تم انشاء شركة متخصصة بإدارة الاصول العقارية لشركات التأمين التابعة لشركة مصر القابضة، وان الشركة الجديدة سجلت ارباحا في اولى ميزانياتها السنوية بقيمة ٩٢ مليون جنيه.

وقال ان شركة مصر للتأمين MISR هي اليوم الكيان الاكبر للتأمين في المنطقة العربية وان شقيقتها الاهلية للتأمين تحولت الى شركة متخصصة في

اربع جلسات عمل ووزراء تحدثوا بين جلسة واخرى



من اليسار: عادل حماد ويظهر سامي عبد العزيز، محمد معيط ومحمد الطوفي



من اليسار: RICHARD BANKS, JEAN SEBASTIAN DIETSCH, CHRISTOPHER PARSONS, GUY HORTON



من اليمين: علاء الزهيري، عبد الرؤوف قطب، د. زياد بهاء الدين ومحمود عبدالله



من اليمين: عمرو ابو العزم، د. عادل منير، فتحي السباعي منصور، عزمي مصطفى وصادق حسن

مجلس ادارة شركة مصر للتأمين MISR، محمد الطوفي المدير التنفيذي للبنك التجاري الدولي.

الجلسة الرابعة انعقدت بعنوان «الممارسات الدولية التي يمكن لمصر ان تفيد منها ومن بينها الخصخصة» ترأس الجلسة المدير التنفيذي ريتشارد بانكس في يورو موني EUROMONEY. وشارك فيها كل من جون سيباستيان ديتش (BNPI)، جي هورتون (الرئيس التنفيذي لشركة CIL)، كريستوفر بارسونز وجون كاس من جامعة سيتي لندن.

وزراء مصريون تحدثوا الى المؤتمر

خلال الفترات التي فصلت بين جلسة واخرى استضاف المؤتمر وزراء مصريين تحدثوا الى المشاركين عن الاوضاع المصرية من جوانبها كافة وعرض كل منهم المشاريع التي يسعى الى تحقيقها من خلال الوزارة التي يتولاها.

والوزراء هم: الدكتور محمود محي الدين وزير الاستثمار، الدكتور احمد درويش وزير الدولة للتنمية الادارية، والدكتور يوسف بطرس غالي وزير المالية.

تضمن جدول اعمال المؤتمر ٤ جلسات عمل:

الجلسة الاولى انعقدت تحت عنوان «التطورات التشريعية» ترأسها الدكتور زياد بهاء الدين رئيس مجلس ادارة الهيئة العامة للرقابة المالية وشارك فيها كل من عبد الرؤوف قطب رئيس الاتحاد المصري للتأمين، محمود عبدالله رئيس الشركة القابضة للتأمين، وعلاء الزهيري المدير التنفيذي لشركة AMIG.

الجلسة الثانية انعقدت تحت عنوان «التأمين والتمويل المتناهي الصغر» MICRO FINANCE INSURANCE ترأس الجلسة فتحي السباعي منصور رئيس بنك التعمير والاسكان وشارك فيها كل من الدكتور عادل منير نائب رئيس مجلس ادارة الهيئة العامة للرقابة على التأمين، عزمي مصطفى علي رئيس المكتب الفني للصندوق الاجتماعي للتنمية، صادق حسن رئيس مجلس ادارة شركة التأمين الاهلية المصرية، عمرو ابو العزم المدير التنفيذي لشركة تنمية.

الجلسة الثالثة انعقدت تحت عنوان «سوق التأمين المصري: الامكانيات والفرص» ترأس الجلسة الدكتور سامي عبد العزيز رئيس شركة TBWA وشارك فيها كل من محمد معيط مستشار وزير المالية، عادل حماد رئيس



من اليمين: ايهاب عبد المنعم، محمد الدشيش ووليد نور الدين



من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، محمد الشاذلي ومحمد بركة

تاريخ انعقاد المؤتمر تزامن مع ارسال البيان الاقتصادية للطبع

اختارت الهيئات المنظمة لمؤتمر التأمين في مصر لسنة ٢٠١٠ اليوم الاخير من شهر آذار (مارس) موعدا لمؤتمرها الذي انعقد في فندق فورسيزنز في القاهرة هذه السنة. ونهاية كل شهر من ايام السنة هي التاريخ الذي ترسل فيه المجلات الشهرية للطبع. ولذا تعذر علينا ان ننقل وقائع المؤتمر في عددنا لشهر نيسان (ابريل) وها نحن ننشر في عددنا هذا ما جمعناه من وقائع واحاديث من داخل قاعة المؤتمر وخارجها.



من اليسار: عبد الرؤوف قطب وعادل فتوري



من اليمين: همام بدر ومحمد ماجد



من اليمين: شريف الغطريفي، ربيع عبد الخالق ومحمد الدشيش



من اليمين: فادي شماس، فاتح بكداش، ربيع عبد الخالق، عبير صالح ومحمد حامد علي



من اليمين: محمد الطير، صالح المقدم، مصطفى تميم، أحمد شوقي وعثمان الهمشري

من اليسار:
ابراهيم
سلامة
وسعيد
حتحوت

ترحيب بشركات الوساطة

● **ريمون شام** رئيس مجلس الادارة المدير التنفيذي لمجموعة البانز ALLIANZ والتي تضم شركتين هما البانز لايف ALLIANZ LIFE والبانز جنرال ALLIANZ GENERAL رحب بفتح الباب امام شركات الوساطة للحصول على تراخيص بالعمل داخل مصر، وقال ان هذه الخطوة تساعد على نشر الثقافة التأمينية داخل المجتمع المصري لا سيما عندما تكون شركة الوساطة ذات خبرة ومهنية عاليتين.



عادل منير : وثائق تأمينية جديدة

● **عادل منير** نائب رئيس هيئة الرقابة المالية أكد على ضرورة استجابة شركات التأمين بنوعية جديدة من الوثائق التأمينية تتناسب واحتياجات المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر، مطالباً بتطوير ثقافة شركات التأمين لتقديم خدمات تأمينية لمحدودي الدخل وان يكون لها توجه اجتماعي الى جانب توجيهها الإقتصادي، وطالب بتيسير تكلفة الخدمات التأمينية عبر سياسة الوثائق المجمعة.



تنويه بالترخيص لشركات الوساطة

● **صادق حسن**، رئيس مجلس ادارة شركة التأمين الاهلية قال ان الاهلية تحولت الى شركة متخصصة بالتأمين على الحياة والصحة في مصر اعتباراً من شهر تموز (يوليو) ٢٠٠٩. واشاد حسن بقرار الترخيص بقيام شركات وساطة في مصر وقال ان وجود وسيط التأمين ضروري لتعريف الناس بخدمات التأمين.



الوسطاء يشعلون المضاربة

● **علاء كامل**، الرئيس التنفيذي لشركة دلتا للتأمين DELTA INSURANCE المصرية اخذ على وسطاء التأمين اعتمادهم المضاربة طريقاً لانتزاع الاعمال من منافسيهم وقال هناك وسطاء محترفون وآخرون لا يملكون الخبرة الفنية لتسعير الاخطار..

من اليمين:
الوزير
محمود محي
الدين
وجورج قبان
ويظهر في
الوسط حامد
مبروك

فريق عمل شركة القابضة



من اليمين: ANUJ AGARWAL، ريمون شام، محمد الطوخي، تشيراج جان، د. بياك بارساي وسهيل علي



من اليسار: علاء الزهيري، هاني السيد، جورج قبان، محمد احمد بسيوني وفهمي عبد اللطيف



من اليمين: سعيد
حتحوت
LES FORREST و



من اليمين:
باتريك
جرجس،
ميشال قلاده،
عادل حماد
وخيري احمد



من اليمين:
محمد اسحاق،
بول حداد،
مايكل
ستفانيدس
وجون اليس



من اليمين:
جمال شبيه،
مدحت
مصطفى، عبد
الحمد حسن،
حسين حامد،
عبد المنعم
متولي والهامي
القاضي

كريسنت ايجيبت

● شركة كريسنت CRESCENT لوساطة التأمين البحرينية والتي يرأسها جميل بهو اصبح لها فرع ناشط في مصر يحمل اسم كريسنت ايجيبت CRESCENT EGYPT يتولى ادارته التنفيذية احمد حسن.



جميل بهو

الاولى من نوعها في العالم العربي مؤسسة مصرية جديدة لضمان حقوق حملة عقود التأمين

● الدكتور زياد بهاء الدين رئيس مجلس ادارة هيئة الرقابة الموحدة على الشركات المالية قال ان الهيئة تعد مشروع قانون يقضي بإنشاء مؤسسة لضمان حقوق حملة عقود التأمين POLICY HOLDERS GUARANTEE CORP على ان تغذى باشتراكات سنوية تدفعها شركات التأمين كل بمقدار ما تنتج من اقساط التأمين في مصر.

وتضمن المؤسسة الجديدة حقوق حملة العقود في حال تعثر شركة التأمين المتعاقدين معها او اعلان افلاسها، او تصفيتها لاي سبب. وهذا النوع من المؤسسات موجود في سائر انحاء العالم المتحضر، ومصر سوف تكون اولى الدول العربية التي توفر هذه الضمانة لحملة عقود التأمين في حال امرار مشروع القانون ووضعه قيد التنفيذ.



من اليمين: سمير متولي، زينب محمد، د. محمد عمران وزياد بهاء الدين



من اليسار: سراج الهادي قريب الله، احمد رمضان، مازن اسماعيل كريم محمد ومحمد إناس

FSA مصرية

اعلن خلال المؤتمر ان صلاحيات الرقابة على المصارف والشركات المالية وشركات التأمين انتقلت الى سلطة واحدة تعادل (FSA) FINANCIAL SERVICES AUTHORITY الاوروبية وتعمل تحت سقف واحد.

اقساط شركات التأمين في مصر ارتفعت بنسبة ١٣,٨ ٪ وبلغت ٧٤١,٨ مليون دولار خلال ٦ اشهر مصر اولى واليانز حياة ثانية والاولى في القطاع الخاص



علاء كامل
DELTA



محمود عبد الله
SUEZ CANAL



ربيع عبد الخالق
ALICO



GUY HORTON
CIL



ريمون شام
ALLIANZ LIFE



عادل حماد
MISR

بلغت اقساط شركات التأمين العاملة في مصر لفرع الحياة LIFE والفروع الاخرى NON LIFE خلال النصف الاول من العام الحالي ٢٠٠٩ / ٢٠١٠ نحو ٤,١ مليارات جنيه (٧٤١,٨ مليون دولار اميركي) بنمو قدره ١٣,٨ ٪ عن الفترة نفسها من العام المالي الماضي. وتمكن القطاع الخاص للمرة الأولى من تجاوز حصة القطاع العام حيث بلغت حصته من السوق ٥٣,٢٦ ٪ بينما بلغت حصة القطاع العام ٤٦,٧٤ ٪. الان شركة مصر للتأمين MISR القديمة العهد التابعة للمجموعة القابضة حققت اقساطا بلغت ٣٣٦,٧ مليون دولار اميركي متفوقة على اقرب شركة وهي اليانز حياة ALLIANZ LIFE بأكثر من ٥ اضعاف، واحتلت شركة التجاري الدولي CIL المرتبة الثالثة تلتها اليكو ALICO فشركة قناة السويس SUEZ CANAL.

اقساط شركات التأمين خلال ٦ اشهر في مصر

الحصة من السوق (%)
حياة وممتلكات (دولار اميركي)

٤٥,٤٠	٣٣٦,٧٣٠,٠٠٠
٧,٩٢	٥٨,٧٢٠,٠٠٠
٧,٤٧	٥٥,٤٠٥,٠٠٠
٧,٣٦	٥٤,٥٦٥,٠٠٠
٥,٧٩	٤٢,٩٥٥,٠٠٠
٣,٧٣	٢٧,٦٧٠,٠٠٠
٣,٣٠	٢٤,٥٤٠,٠٠٠
٢,٨٥	٢١,١٤٠,٠٠٠
٢,٦٣	١٩,٥١٠,٠٠٠
٢,٥٩	١٩,٢٣٠,٠٠٠
٢,٠١	١٥,١٧٠,٠٠٠
١,٥٠	١١,١٧٠,٠٠٠
١,٣٢	٩,٧٦٠,٠٠٠
١,٢٩	٩,٦٢٠,٠٠٠
١,١٦	٨,٥٧٥,٠٠٠
١,١٦	٨,٥٤٥,٠٠٠
١,٠٨	٧,٩٣٠,٠٠٠
٠,٦٢	٤,٥٠٠,٠٠٠
٠,٤٠	٢,٩١٥,٠٠٠
٠,٢٠	١,٥١٥,٠٠٠
٠,١١	٨٧٠,٠٠٠
٠,٠٧	٥١٥,٠٠٠
٠,٠٤	٢٢٠,٠٠٠

٧٤١,٧٧٠,٠٠٠

● المجموع

حصة الشركات العشر الاولى: ٨٩ ٪

وقد استحوذت الشركات الـ ١٠ الاولى على نسبة ٨٩,٠٤ ٪ من مجموع الاقساط.

اجمالي اصول القطاع: ٦,١ مليارات دولار

بلغ صافي اصول ASSETS شركات التأمين نحو ٣٣,٦ مليار جنيه مصري أي ٦,١ مليارات دولار بزيادة ٢,٤ ٪ عن السنة المالية الماضية وهي مقسمة بين ٧١,٢ ٪ للقطاع العام و ٢٨,٨ ٪ للقطاع الخاص.

الارباح: ٧٤,١ مليون دولار

كما بلغت الارباح PROFIT المبدئية التي حققتها الشركات في النصف الاول من العام المالي الحالي نحو ٧٤,١ مليون دولار بزيادة ٩,٦ ٪ من العام السابق.

حقوق المساهمين: ١,١٨ مليار دولار

في حين بلغ اجمالي حقوق المساهمين SHAREHOLDERS EQUITY نحو ١,١٨ مليار دولار بزيادة ٠,٩ ٪ عن العام المالي السابق (٦٩ ٪ منها للقطاع الخاص و ٣١ ٪ للقطاع العام).

التعويضات: ٤٣٥ مليون دولار

وبلغت التعويضات المباشرة لكل من عمليات تأمينات الاشخاص والممتلكات نحو ٤٣٥ مليون دولار بزيادة ٦,٢ ٪ عن العام الماضي (٦٢ ٪ مدفوعة من القطاع العام و ٣٨ ٪ من القطاع الخاص).
ننشر في ما يلي جدولاً بترتيب الشركات:

حامد مبروك (غراسافوا GRAS SAVOYE مصر والسودان) :

نهدف الى تنمية الوعي وتوفير قيمة مضافة للاسواق

العضو المنتدب لشركة غراسافوا GRAS SAVOYE في مصر والسودان حامد مبروك عرض للمهام التي تقوم بأدائها الشركة في كل من هذين البلدين، واتخاذها قرارا بتأسيس شركة وساطة اعادة تأمين تغطي ليبيا، مشيرا الى تعاون مع هيئة الاشراف المصرية للخروج بقانون يرعى عمل الوسيط المحترف لافتنا الى اختلاف في المنافسة بين الاسواق التي تنشط فيها، كاشفا عن دور توجيهي من اهدافه تنمية الوعي وتوفير قيمة مضافة للاسواق.

اختلاف بين الاسواق

■ كيف تقومون بالمنافسة حاليا في مصر والسودان وليبيا؟

- يشهد السوق المصري عصرا ذهبيا لان عدد شركات الوساطة العاملة حاليا يصل الى ٨ في ظل وجود ٢٩ شركة تأمين مرخصة بينها ١٨ ظهرت خلال العامين الماضيين. وبالنتيجة كل هذه الاطراف المذكورة في ظل المنافسة السائدة اليوم، تحتاج الى وسيلة اتصال مع العملاء وهنا يتجلى دور الوسيط بوضوح.

بالمقابل الوضع يختلف تماما في السوق السوداني فثمة عدد كبير من الشركات القديمة ولكنها للأسف تفتقر الى الخبرات الضرورية لتطوير صناعة التأمين، لذا تعمل شركتنا على ابتكار تغطيات جديدة، ونشر الوعي بين الشركات حول كيفية طرح تغطيات حديثة واقناع العملاء بأهميتها.

ولكن لا شك في ان هذا القطاع في السودان واعد جدا، خصوصا ان الدولة تعتبر من اهم منتجي النفط في المنطقة، ما يوجد حاجة فعلية لتغطيات التأمين في المجالات المختلفة. الى ذلك، تحتاج الشركات القديمة الصغيرة الحجم، الى تطوير ومساعدة في مجال التأمينات المباشرة فضلا عن اهمية تنمية الوعي لدى الوسطاء.

اما في ليبيا فعدد الشركات اقل مقارنة بالسودان، ولكنها كيانات قوية تتنافس بشدة في ما بينها. ونسعى ايضا لإعطاء هذا السوق قيمة مضافة من خلال ويليس وغراسافوا.

طموحات توسعية

■ بعد مصر، السودان، وليبيا ما هي توجهاتكم المستقبلية؟

- لا نتطلع الى التوسع كإدارة مصرية، ولكن طبعا كإدارة فرنسية لديها طموحات توسعية في دول أخرى عدة في المنطقة. ■

في كل دولة نعمل فيها ومنها مصر والسودان، اضافة الى عملنا كوسيط اعادة تأمين خصوصا في السوق الليبي حيث نركز على مجال الاعادة اكثر من التأمين المباشر.

وبعد ان تأكدنا من صدور اللوائح التنفيذية للقانون في مصر والقاضية بعدم السماح لشركات وساطة التأمين المباشر بمزاولة اعمال وساطة الاعادة حتى الاختيارية في السوق المحلي، اخذنا قرارا بتأسيس شركة GRAS SAVOYE RE التي نعمل على نيل الترخيص لها في مصر، وستكون هذه الاخيرة شركة وساطة اعادة تأمين تمارس اعمال وساطة الاعادة الاختيارية في مصر والسودان وليبيا.

مساهمة ثلاثية

■ لماذا لا تزال GRAS SAVOYE تعمل تحت اسمها وليس باسم شركة ويليس والتي استحوزت عليها؟

- باتت ويليس تملك حوالي ٣٣ في المئة من غراسافوا، الى جانب اصحاب الشركة وموظفيها الذين يملكون ايضا ٣٣ في المئة منها، فضلا عن حصة الصندوق الفرنسي استورج وهي ايضا ٣٣ في المئة، وهذه المساهمة مقللة لمدة خمس سنوات. ومن هنا، قررت كل ادارة التعامل مع اسواقها تحت اسمها.

الوسيط قيمة مضافة

■ ما هي الخطوات التي اعتمدتموها لتطوير قطاع التأمين؟

- اشير اولاً الى ان عدد موظفينا هو الاكبر مقارنة بما لدى شركات الوساطة، اضافة الى ان حجم محفظتنا هو الاكبر، ونحاول بالتالي ان نظهر للسوق المصري القيمة المضافة التي يتمتع بها وسيط التأمين، من خلال تعاملنا مع عملائنا ومن خلال التعاون مع هيئة الاشراف على التأمين للخروج بقانون يرعى عمل الوسيط المحترف، او ذلك الذي يقتصر دوره على تعريف العميل بشركة التأمين.



وسطاء في السودان ومصر

■ هل لنا بمعلومات عن حياتكم لرخنصي ممارسة اعمالكم في السودان ومصر؟

- اعطتنا هيئة الرقابة المصرية على التأمين رخصة وساطة التأمين في شهر آذار (مارس) من العام ٢٠٠٩. كما وحصلنا على ترخيص في السودان في شهر كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٩، كوسيط تأمين وبتنا نمارس نشاطنا في كل من هاتين الدولتين تحت اسم غراسافوا GRAS SAVOYE.

■ هلا اوضحت لنا سبب انفصالكم عن مجموعة بول حداد؟

- شغل السيد بول حداد منصب العضو المنتدب لـ GRAS SAVOYE للاستشارات، واصبح العضو المنتدب للشركة لوساطة التأمين في شهر آذار (مارس) من العام ٢٠٠٩، وفي شهر حزيران ٢٠٠٩ تم تعييني كعضو منتدب اثناء انعقاد الجمعية العمومية ولا يزال السيد حداد يملك حصة نحو ٣٠ في المئة من GRAS SAVOYE في مصر، وعضو مجلس ادارتها حتى هذا التاريخ.

■ ما هي الاسس التي تعتمد عليها خطة عمل غراسافوا؟

- تعتمد خطة الشركة على العمل كوسيط تأمين مباشر حيث نفضل ان يكون عملنا مقوننا

آخرها افضل سيارة رياضية متعددة الاستخدام «أودي» AUDI تحصد ست جوائز شرق اوسطية



جيف مانيرينغ بجانب الجوائز التي نالتها AUDI

حصدت معظم طرازات الصانع الالماني للسيارات الفاخرة اودي AUDI اعلى تصنيفات وجوائز الصحافة الشرق اوسطية، حيث فازت مؤخراً السيارة الرياضية متعددة الاستخدامات ذات الخمسة مقاعد اودي Q5 بلقب افضل سيارة رياضية متعددة الاستخدام من قبل مجلة MIDDLE EAST CAR وبلقب «افضل سيارة رياضية متعددة الاستخدامات مدمجة الحجم» من قبل المجلة نفسها.

كما استقر المزيد من الجوائز في جعبة اودي R8 V10 التي حققت لقب «افضل سيارة ذات تأدية رياضية» من مجلة MIDDLE EAST CAR ولقب «اكثر سيارة رياضية محببة» من مجلة اوتو سپور، اما اودي RS6 فنجحت في خطف لقب «افضل سيارة سيدان رياضية» من مجلة WHEELS في حين تربعت اودي Q7 على عرض فئتها مع لقب «افضل سيارة دفع رباعي ٢٠١٠» من مجلة سعودي اوتو.

وبهذه المناسبة علق المدير الاداري لدى اودي الشرق الاوسط جيف مانيرينغ «ليس هناك ادنى شك بأن الجوائز التي تحصدتها اودي من اهم مجالات السيارات الالمانية والاوروبية لها شأن كبير، الا ان ردود الفعل التي نلتها في منطقة الشرق الاوسط من قبل الصحافة الاقليمية هو ما يهمنى بالفعل».

الجدير بالذكر انه من بين الجوائز العالمية العديدة التي حصدها اودي نذكر جائزة «افضل سيارة دفع رباعي» عن طراز Q5 من مجلة OFF ROAD بالإضافة الى فوز كل من A4، R8 SPYDER و Q5 بالمركز الاول في فئاتها وذلك ضمن استفتاء القراء الذي اجرته مجلة AUTO MOTOR UND SPORT عن افضل سيارات العام ٢٠١٠.



AUDI AG

باعت ١١٠٤٠٠ سيارة خلال شهر آذار AUDI AG تحقق أفضل نتائج ربعية في تاريخها

أسدلت AUDI AG الستار على نتائج مبيعات الربع الأول لهذا العام فجاءت الأفضل في تاريخ الشركة الألمانية المصنعة لسيارات النخبة، حيث سلمت الشركة حوالي ٢٦٤١٠٠ سيارة حول العالم حتى الآن منذ بداية العام الجاري. وقد نجحت الشركة ذات الحلقات الأربع في تحقيق نتائج مبيعات متميزة في جميع الأسواق الأوروبية، في أميركا الشمالية والجنوبية، آسيا



بيتر شورنر

AUDI AG

ومنطقة المحيط الهادئ، بالإضافة الى الأسواق الإفريقية والشرق أوسطية. إذ تمكنت أودي من بيع حوالي ١١٠٤٠٠ سيارة حول العالم خلال شهر آذار (مارس) فقط، أي أنها أفضل النتائج الشهرية في تاريخ الشركة الألمانية التي تتخذ من انغولشتات مقراً لها.

«لقد تجاوزنا مع هذه المبيعات عتبة الأرقام القياسية التي حققناها في العام ٢٠٠٨ مقارنة بالفترة نفسها»، قال بيتر شورنر، عضو مجلس الإدارة للمبيعات والتسويق في AUDI AG، وأضاف: «نتوقع استمرار هذا النمو خلال الربع الثاني من ٢٠١٠ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي». وحسب شورنر فقد لعبت طرازات A5 SPORTBACK الجديدة و A5 CABRIOLET المكشوفة دوراً بارزاً في تحقيق هذه النتائج المتميزة خلال الربع الأول. كما أكد عضو مجلس الإدارة للمبيعات والتسويق على قوة مبيعات كل من A4، A6 وأودي Q5.

بالإنتقال الى منطقة الشرق الأوسط فقد عرفت أودي ارتفاعاً في مبيعات سياراتها في هذه المنطقة بمقدار ٨,٥ في المئة مع ١,٥٧٩ سيارة مباعه مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، علماً أن مبيعات أودي خلال شهر آذار (مارس) في منطقة الشرق الأوسط قد ارتفعت لتصل الى ٣٠,٨ في المئة مقارنة بالشهر نفسه من العام الماضي.

وفي هذا الإطار، علق جيف مانيرينغ، المدير الإداري لدى أودي الشرق الأوسط قائلاً: «تتمحور مهمتنا في منطقة الشرق الأوسط حول إرضاء عملائنا وتقديم أفضل ما يمكن تقديمه على الإطلاق، وبالتالي نستمر في سعينا لكي نصبح العلامة التجارية الأكثر نجاحاً في منطقة الشرق الأوسط».

تجدر الإشارة الى ان كلاً من دولة الإمارات العربية المتحدة، الكويت والمملكة العربية السعودية، قد حافظت على مكانتها الغاية في الأهمية لناحية حجم المبيعات. ومع بيع ما يقارب الـ ٥٠٠ وحدة من أودي Q7 الرياضية متعددة الاستخدامات ذات السبعة مقاعد، تكون هذه الـ SUV هي أفضل طرازات أودي مبيعاً في أسواق المنطقة التي تتمتع فيها هذه الفئة من السيارات بشعبية عارمة. كما تجدر الإشارة هنا الى ان كلاً من أودي Q5، A5 و A5 SPORTBACK باتت تتربع على عرش فئاتها مقارنة بمنافساتها الألمانية. ومن المتوقع ان تستمر هذه التأدية المتميزة في أسواق الشرق الاوسط مع العرض الجديد على سيارة أودي A4 المزودة بمحرك 2.0T توربو بقوة ١٨٠ حصاناً.

بحضور الوزير العريضي وحشد من الفاعليات وضع حجر الأساس لمعهد العلوم البحرية والتكنولوجيا في البترون



افتيموس ميتروبولوس يتسلم هدية رمزية من الوزيرين العريضي وباسيل



عبد الحفيظ القيسي يلقي كلمته



من اليمين: مارون خوري، ايلي زخور، محسن خنافر، سامي حسين، حسن قريطم، المحامي عبدو صروف وجوزف فرحات

تحفيزات الوزير حرب

وكان وزير العمل بطرس حرب أبدى تحفيزات على مكان المشروع . فالمشروع جيد وحيوي لكن يجب نقله من واجهة وسط المدينة الى شمال المدينة أو جنوبها لتفادي تشويه الواجهة البحرية الجميلة والمحافظة على الطابع الأثري لمدينة البترون حيث مقرر انشاؤه حالياً.

وقد أقامت المديرية العامة للنقل البري والبحري بهذه المناسبة مأدبة غداء في البترون وعشاء في بيروت تكريماً للشخصيات التي شاركت في حفل التدشين.

ارتفاع حركة مرفأ انتورب البلجيكي في الربع الاول من ٢٠١٠

اظهر بيان صادر عن سلطات مرفأ ANTWERP البلجيكي ان حركة المرفأ سجلت زيادة جيدة في الربع الاول من العام الحالي مقارنة مع الفترة ذاتها من العام الماضي، فقد بلغ الوزن الاجمالي للبضائع التي تعامل معها ٤٢ مليون طن مقابل ٣٧,٢٦٠ مليوناً، اي بنمو قدره ٤,٧٤٠ ملايين طن ونسبته ١٢,٧٢ بالمئة. كما حققت حركة الحاويات التي تعامل معها زيادة جيدة فبلغ مجموعها ٢,٠١٣ مليوني حاوية نمطية مقابل ١,٧٣٧ مليون للفترة عينها من العام ٢٠٠٩، اي بتحسين قدره ٢٧٦ الف حاوية نمطية ونسبته ١٥,٨٩ بالمئة.

وصرح EDDY BRUGNICKV المدير التنفيذي لمرفأ انتورب ان هذه النتائج تؤكد ان قطاع النقل البحري بدأ يستعيد نشاطه، متوقعاً ان تكون حركة المرفأ في نهاية العام الحالي موازية لتلك المسجلة في العام ٢٠٠٧ والتي تعتبر الاكبر التي حققها المرفأ حتى اليوم.

أطلق وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي أعمال المرحلة الأولى لمشروع معهد العلوم البحرية والتكنولوجيا الذي سيشيد قرب مرفأ الصيادين في مدينة البترون الواقعة عند مدخل لبنان الشمالي.

وقد حضر حفل الافتتاح حشد من الفاعليات الأجنبية والعربية واللبنانية وفي مقدمهم الأمين العام للمنظمة البحرية الدولية **افتيموس ميتروبولوس** ووزير الطاقة **جبران باسيل** والمدير العام للنقل البري والبحري المهندس **عبد الحفيظ القيسي** والرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس **حسن قريطم** ورئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت **ايلي زخور** ورئيس جمعية أصحاب السفن اللبنانيين **أنور غزاوي** ورئيس مجلس إدارة مرفأ طرابلس المحامي **جورج فضل الله** ومدير مرفأ طرابلس **أحمد تامر** ونقابة وسطاء النقل **اسمهان زين** إضافة الى ممثلين عن إدارة الجمارك وهيئات اقتصادية وإعلامية وبلدية.

وألقت كلمات لكل من المهندس **عبد الحفيظ القيسي** والأمين العام للمنظمة البحرية الدولية **افتيموس ميتروبولوس** EFTHIMIOS MITROPOULOS والوزير **غازي العريضي** الذي أكد ان إنشاء المعهد ليس مشروعاً محصوراً في المنطقة فقط، فهو سيكون مركزاً للتدريب مفتوحاً للتعاون مع كل الجامعات والمعاهد والمؤسسات اللبنانية والعربية التي لديها فروع في لبنان.

ولفت **العريضي** الى ان المنظمة البحرية الدولية أعطت لبنان حق منح المتدربين في المعهد شهادات ما يعزز الحضور العلمي والأكاديمي.

وأشار الى ان الملاحظات التي طرحت على المشروع «لا يعلم أصحابها ان الإعداد لهذا المشروع شمل لقاءات مع وفود من الجامعة العربية العلمية التي افتتحت فروعاً لها في الشمال، علماً ان مقرها الأساسي في بيروت فضلاً عن وفود من جامعات أخرى في الشمال وخارجها وقد كنا على تنسيق معهم واطلعناهم على المشروع».

مرفأ سنغابور يتعامل مع ٦,٩٢٥ ملايين حاوية نمطية في الربع

الاول من العام الحالي

تمكن مرفأ سنغابور من استعادة نشاطه المزدهر في الربع الاول من العام الحالي بعد التراجع الذي سجله في العام ٢٠٠٩. فقد اظهرت الاحصاءات ان هذا المرفأ تداول ٦,٩٢٥ ملايين حاوية نمطية في الربع الاول من العام الحالي مقابل ٦,٠١٨ ملايين حاوية للفترة نفسها من العام الماضي، اي بتحسين ملموس قدره ٩٠٧ آلاف حاوية نمطية ونسبته ١٥,٠٧ بالمئة.

وكان هذا المرفأ قد تداول ٢,٤١٠ مليون حاوية نمطية في شهر آذار (مارس) الماضي مقابل ٢,١٩٣ مليون حاوية للشهر عينه من العام المنصرم اي بزيادة جيدة قدرها ٢١٧ الف حاوية نمطية ونسبتها ٩,٨٩ بالمئة.

ويذكر ان هذا المرفأ ما يزال يتربع على المرتبة الاولى في العالم.

MSC تنغل نشاط خطها الجديد NEW FALCON SERVICE



خير الله الزين
MSC LEBANON

أضافت شركة الملاحة السويسرية MSC مرفأى VALENCIA الأسباني و GIOIA TAURO الإيطالي الى المرفأى التي تؤمها بصورة منتظمة بواخر خطها الجديد المعروف باسم NEW FALCON SERVICE. و أعلن مصدر مسؤول في الشركة ان هذا التدبير قد اتخذ من اجل تفعيل نشاط هذا الخط وتقديم الخدمات الاسرع وتغطية النمو المتواصل في حركة التجارة البحرية. وأوضح ان اضافة هذين

المرفأين سيؤمن للخط الجديد ربط مرفأى شرق المتوسط والادرياتيک والبحر الاسود عبر مرفأ GIOIA TAURA، ومرفأى أوروبا الشمالية وأميركا الجنوبية والشمالية وإفريقيا الغربية عبر مرفأ VALENCIA. وقد وضعت MSC ٨ بواخر سعة الواحدة منها ٢٥٠٠ حاوية نمطية لتأمين عمل هذا الخط. وتنطلق بواخر FALCON SERVICE من مرفأ سنغابور مروراً بمرفأى في الخليج العربي الى مرفأى GIOIA TAURA و VALENCIA ومن ثم العودة مجدداً الى مرفأ الانطلاق في سنغابور.

ويذكر ان MSC ممثلة في لبنان بوكالة MSC (لبنان) التي ما تزال تتربع على المرتبة الاولى محققة ارقاماً قياسية بعدد الحاويات التي تؤمن تفرغها شهرياً، وكان آخرها في شهر آذار الماضي حيث أفرغت السفن التي استقبلتها ٧٥٧٧ حاوية نمطية برسم الاستهلاك المحلي مقابل ٦٠٨٤ حاوية لشهر شباط المنصرم، أي بارتفاع كبير بلغت نسبته الى ٢٤,٥٤ بالمئة. وكانت MSC قد استلمت خلال شهر نيسان الماضي باخترتين تفوق حمولة الواحدة منهما الـ ١٤ ألف حاوية نمطية ليرتفع عددها الى ٨ بواخر في الاسطول الذي تستخدمه الشركة.

ATLANTIS SHIPPING GROUP

أسس آل عطا الله سركيس وسيرج ورفال شركة أوف شور باسم اطلنطيس شيبينغ برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها النقل. اسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد سركيس طانيوس عطا الله.

HAMBURG SUD تعزز اسطولها بمزيد من الحاويات المبردة

قال MARTIN SCHOELER

مدير قسم التكنولوجيا والفني في مجموعة هامبورغ سود الألمانية ان استعادة قطاع النقل البحري نشاطه وعافيته شجع المجموعة على تعزيز اسطولها بعدد اضافي من الحاويات المبردة لكي تتمكن من تغطية الطلب المستمر بالارتفاع على البضائع المبردة التي تشحن على متن بواخرها العاملة من معظم المرفأى العالمية.



سمير نعيمه
SEATRANS AGENCIES

وأوضح SCHOELER ان

المجموعة استلمت في الآونة الأخيرة أكثر من ٤٠٠٠ حاوية مبردة من الفئتين الـ ٢٠ والـ ٤٠ قدماً على ان تستلم عدداً مماثلاً قبل نهاية العام الحالي. وتجدر الإشارة الى ان هامبورغ سود تحتل المرتبة الخامسة في العالم بين شركات الملاحة التي تؤمن شحن الحاويات المبردة وان نسبة عدد الحاويات المبردة تفوق الـ ١٥ بالمئة من مجموع الحاويات التي تستخدمها. والمعلوم ان HAMBURG SUD ممثلة في لبنان بوكالة SEATRANS AGENCIES التابعة لمجموعة سي لاين.

CARGO LUX تسجل ١٥٣ مليون دولار خسائر في العام ٢٠٠٩

أعلنت شركة الشحن الجوية (LUXEMBURG) CARGO LUX التي تعتبر من كبريات الشركات الأوروبية ان الازمة الاقتصادية العالمية التي ضربت القطاعات الاقتصادية وكانت تداعياتها كبيرة على قطاع النقل، أثرت سلباً على نشاط الشركة وواراداتها.

فقد أعلنت CARGO LUX ان واراداتها المالية انخفضت الى ١,٣ مليار دولار اي بنسبة ٣٤ بالمئة عن العام ٢٠٠٨ كما انها حققت بها خسائر فاقت ١٥٣ مليون دولار.

وكانت الشركة قد اضطرت الى تعليق خدماتها الى مطارات اسطنبول وتورنتو وهلسنكي والقاهرة نتيجة لتراجع حركة الشحن، والى بيعها طائرتي شحن من اسطولها الى شركة الشحن UBS الاميركية.

ويذكر ان CARGO LUX تستخدم حالياً ١٧ طائرة من نوع بوينغ ٤٠٠-٧٤٧.

أسرار بحرية

● تشهد المنطقة اللوجستية الحرة في مرفأ بيروت نشاطاً جيداً بعد التسهيلات التي أمنتها لها إدارة الجمارك والتي ساهمت في تشجيع التجار على زيادة تعاملهم معها.

● تبين ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ (TVA) والمستوفى عبر مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي، حقق زيادة كبيرة عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام المنصرم، وذلك برغم تراجع المجموع العام للسيارات المستوردة والتي تشكل الرسوم المستوفاة عنها الجزء الأهم من مجموع هذه الواردات.

● أظهرت احصاءات جمعية أصحاب السفن اللبنانيين ان عدد السفن في الأسطول التجاري البحري اللبناني لم يعد يتجاوز الـ ٢٧ سفينة في نهاية العام ٢٠٠٩، في حين كان عدده يفوق الـ ٢٦٥ سفينة في العام ١٩٨١. وعزت الجمعية هذا التدهور الى الإهمال المتواصل الذي يلقاه هذا الأسطول من قبل المسؤولين المعنيين.

● صدقت محكمة استئناف بيروت برئاسة القاضي سهيل عبود قرار دائرة التنفيذ في بيروت برئاسة القاضي عطيه، بالرجوع عن حكم صدر بإلقاء الحجز على موجودات الوكيل البحري لأن هذا الحكم لم يتضمن أي إلزامات بصفته الشخصية وإنما بصفته ممثلاً للنقل البحري. (سوف ننشر نص حكم محكمة الإستئناف في العدد القادم نظراً لأهمية النقاط القانونية الواردة فيه).

● توقعت أوساط بحرية مطلعة ان تعاود أجور النقل البحري تراجعها نتيجة لاستمرار تدفق سفن جديدة عملاقة وسفن أخرى كانت متوقفة عن العمل (IDLE VESSELS) الى قطاع النقل، ما سيؤدي الى ارتفاع سعة الأسطول التجاري العالمي بنسبة أكبر بكثير من نمو التجارة البحرية العالمية.

سفن جديدة لـ EVERGREEN التايوانية



جورج أشقر

PHOENICIAN MARITIME AGENCY

صرح CHIH CHIH نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة EVERGREEN التايوانية ان المجموعة تجري مفاوضات مع احواض بناء السفن في اليابان وكوريا الجنوبية وتايوان لبناء ١٢ سفينة تتراوح حمولتها ما بين ٧ آلاف و ٨ آلاف حاوية نمطية. واعلن CHIH ان احواض بناء السفن المعنية سترفع عروضها قبل نهاية شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٠.

وتجدر الاشارة الى ان افرغرين

كانت قد بنت سفنا عدة في السنوات الاخيرة في احواض السفن اليابانية وخصوصا MITSUBISHI التي تتوقع ان تكون الفائزة الاولى بالمناقصة الجديدة. والمعروف ان افرغرين تحتل المرتبة الخامسة بين شركات الملاحة العالمية وهي ممثلة بوكالة PHOENICIAN MARITIME AGENCY في لبنان.

انخفاض خسائر NORASIA التشغيلية في الربع الاول من العام ٢٠١٠



جان ميتز

مجموعة ميتز

النشاط المتصاعد الذي تسجله حركة التجارة البحرية بدأ ينسحب ايضا على النتائج المالية التي تحققها شركات الملاحة البحرية العالمية: فقد استطاعت شركة NORASIA / CSAV التشغيلية تقليص خسائرها الصافية الى ٢٨ مليون دولار في الربع الاول من العام الحالي مقابل خسائر تجاوزت الـ ٢٦٦ مليون دولار للفترة ذاتها من العام الماضي. وكانت NORASIA قد استلمت سفنا جديدة عدة في

الآونة الاخيرة انضمت الى اسطولها الذي ارتفعت سعة بواخره الاجمالية الى ٤١٨ ألف حاوية نمطية ما مكن الشركة من التقدم من احدى المراتب الخلفية الى احدى المراتب العشر الاولى في العالم.

وتجدر الاشارة الى ان مجلس ادارة NORASIA قد ضخم اموالا اضافية في الشركة لكي تتمكن من الايفاء بالالتزامات الملقاة على عاتقها. فأضاف نحو ٧٧٣ مليون دولار في رأس مالها، من ضمنها بيع ١٦,٥ بالمئة من اسهم الشركة بـ ٣١٨,٤ مليون دولار لصالح مجموعة PETER DOEHLE الألمانية. والمعلوم ان NORASIA تسيّر خطوطا بحرية منتظمة من عدة مرفأ عالمية وهي ممثلة بمجموعة ميتز في لبنان.

محطة لتخزين الحاويات المبردة لمجموعة MAERSK LINE

في مرفأ ام قصر العراقي

اعلنت مجموعة MAERSK LINE الدانمركية انها انشأت محطة خاصة بها مجهزة بكافة الوسائل لتخزين الحاويات المبردة في مرفأ ام قصر العراقي، وازادت ان هذه المحطة كانت ضرورية لتتمكن من تخزين الحاويات المبردة والمفرغة من سفن خطها الفيدر العامل من مرفأ جبل علي مباشرة الى المرفأ العراقي.

واوضح VINOD KUNNMAL المدير التجاري في MAERSK في الاردن ان المجموعة كانت قبل بناء المحطة تفرغ الحاويات المبردة في المرفأ التركي والكويتية والاردنية على ان تقوم بنقلها برا مباشرة الى المستوردين العراقيين بسبب عدم وجود باحة مجهزة لتخزين الحاويات المبردة في مرفأ ام قصر.

والمعروف ان الخط الفيدر الذي تسيّره مجموعة MAERSK ينطلق من مرفأ جبل علي ويمر في ام قصر وقطر والعودة مجددا الى مرفأ جبل علي وبمعدل رحلة اسبوعيا. والمعلوم ان MAERSK تحتل المرتبة الاولى في العالم من حيث حجم اعمالها وسعة بواخرها وهي ممثلة بوكالة ميرسك (لبنان) في لبنان.

خسائر CSCC الصينية: ٩٥٠ مليون دولار في العام ٢٠٠٩

ادت الازمة المالية الاقتصادية التي اندلعت في النصف الثاني من العام ٢٠٠٨ واستمرت حتى نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٠٩ الى تدهور نشاط قطاع النقل البحري بصورة دراماتيكية والحاق خسائر فادحة بشركات الخطوط البحرية. فقد ذكر مسؤول في شركة الملاحة الصينية للحاويات: الخطوط البحرية. فقد ذكر مسؤول في شركة الملاحة الصينية للحاويات: خسائر فاقت الـ ٩٥٠,٣١٠ مليون دولار في العام ٢٠٠٩، مقابل ارباح قدرها ١٩,٧٢٢ مليوناً للعام ٢٠٠٨. كما تراجعت وارداتها المالية الى ٢,٩٢٠ مليار دولار، مقابل ٥,١٦٢ مليار دولار اي بانخفاض كبير بلغت نسبته ٤٣,٤٣ بالمئة، واوضح ان الشركة اتخذت تدابير واجراءات تقشفية وتنظيمية طالت سفن اسطولها التجاري وهيكلتها الادارية لتقليص المصاريف والتكيف مع اوضاع الاقتصاد العالمي المتدهور، والتي اطاحت بمصارف وشركات ومؤسسات فاعلة في بلدان عدة في مقدمها الولايات المتحدة الاميركية. واعرب المصدر عن ارتياحه للنمو المتواصل الذي يشهده قطاع النقل البحري الذي سينسحب حتما على النتائج التي ستحققها الشركة في نهاية العام ٢٠١٠.

KUEHNE & NAGEL تحقق نتائج جيدة في الربع الاول

من العام الحالي

تمكنت مجموعة KUEHNE & NAGEL السويسرية الناشطة في ميدان وساطة النقل واللوجستية ان تحقق نتائج جيدة في الربع الاول من العام الحالي.

فقد بلغ المجموع العام لوارداتها ٤,٣ مليارات دولار بارتفاع نسبته ٧,٣ بالمئة، وارباحتها الصافية ١٢٣ مليون دولار بزيادة نسبتها ٢,٣ بالمئة عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٩.

واوضح REINHARD LANGE الرئيس التنفيذي للمجموعة ان هذا النمو عائد الى ارتفاع اجور النقل واستعادة حركة التجارة الدولية عافيتها ما ادى الى ارتفاع حجم اعمالها بنسبة ١٧ بالمئة. وتوقع LANGE استمرار هذا الازدهار الذي سينسحب حتما على النتائج العملية والمادية للمجموعة.

مزيد من السفن تبني في الصين

ذكرت مصادر ملاحية صينية ان احواض بناء السفن في الصين مستمرة بزيادة حصتها حاصدة مزيداً من عقود بناء السفن لصالح شركات الملاحة التي تسيّر سفنا ناقلة للحاويات او البضائع العادية. واعلنت ان هذه الاحواض تمكنت من الفوز بأكثر من ٤,٤ بالمئة من عقود بناء السفن في الربع الاول من العام الحالي، في حين حصلت الاحواض الكورية الجنوبية على ٤٠,١ بالمئة، وتوزعت الحصة الباقية على الاحواض اليابانية والاوربية والروسية.

ولا بد من الاشارة الى ان الاحواض الكورية تسيطر بصورة كاملة على بناء ناقلات النفط والغاز التي تتطلب تقنيات فنية عالية المستوى غير متوفرة في أحواض بناء السفن الصينية.

الزيادة بالحركة الإجمالية في مرفأ بيروت تنسحب على مجموع الواردات الجمركية والـ TVA

ارتفاع الواردات الجمركية إلى ٢٦٠,٩ مليار ليرة والـ TVA إلى ٢١٢,٢ مليار والمجموع العام إلى ٤٧٤,٢ مليار ليرة

فقد بلغ ٣٨٩,٣٨٨ مليار ليرة مقابل ٣٣١,٦٠٨ مليار أي بارتفاع كبير قدره ٥٧,٧٨٠ مليار ليرة ونسبته ١٧,٤٢ بالمئة.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٨٩,٣٨٨ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها في مرفأ بيروت إلى ٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة مقابل ١٩٨,٥١٦ مليار لآذار ٢٠٠٩ أي بزيادة كبيرة نسبتها ١٤,٨٨٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٦١,٣٣٩ مليار ليرة مقابل ١٣٣,٠٩٢ مليار ليرة أي بتحسّن جيد قدره ٢٨,٢٤٧ مليار ليرة ونسبته ٢١,٢٢ بالمئة.

حصة مرفأ بيروت ٨٧,٤٠ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في آذار ٢٠١٠

وتمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة ما نسبته ٨٧,٤٠٪ من المجموع العام للواردات الجمركية البالغة ٢٦٠,٩٢٣ مليار ليرة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال آذار ٢٠١٠ في حين كانت حصته البالغة ١٩٨,٥١٦ ملياراً تمثل ما نسبته ٨٦,٨٦٪ من المجموع العام للواردات الجمركية والبالغ ٢٢٨,٥٤٧ مليار ليرة في آذار ٢٠٠٩.

وحصة مرفأ بيروت ٧٥,٦٥ بالمئة من مجموع واردات الـ TVA في آذار ٢٠١٠

كما تمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٦١,٣٣٩ مليار ليرة ما نسبته ٧٥,٦٥٪ من المجموع العام لواردات الـ TVA البالغة ٢١٢,٢٧٢ مليار ليرة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات في آذار ٢٠١٠. في حين كانت حصته البالغة ١٣٣,٠٩٢ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٧,٩٣٪ من المجموع العام لواردات الـ TVA والمحصل في آذار ٢٠٠٩.

حصة مرفأ بيروت ٨٢,١٢ بالمئة من المجموع العام للواردات في آذار ٢٠١٠

وبذلك فإن المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمستوفى عبر مرفأ بيروت والبالغ ٣٨٩,٣٨٨ مليار ليرة يمثل ما نسبته ٨٢,١٢٪ من مجموع هذه الواردات المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة في آذار ٢٠١٠ في حين أن مجموع هذه الواردات والمستوفى عبر مرفأ بيروت والبالغ ٣٣١,٦٠٨ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٣,٠٤٪ من المجموع العام لهذه الواردات البالغة ٣٩٩,٣٣٢ ملياراً في آذار ٢٠٠٩.

ونشر في ما يلي جدول مقارنة لمجموع الواردات الجمركية خلال شهري شباط وآذار من العام ٢٠١٠ ولشهري آذار من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠: ■

البوابات	آذار ٢٠١٠	شباط / ٢٠١٠	+/-
مرفأ بيروت	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	١٧٨,٣٢١ مليار ليرة	+٤٩,٧٢٨ مليار ليرة
مطار بيروت	١٦,٤٣٧ مليار ليرة	١٣,٣٠١ مليار ليرة	+٣,١٣٦ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٨,٠٨٦ مليار ليرة	٧,٠٤٤ مليار ليرة	+١,٠٤٢ مليار ليرة
بوابة المصنع	٤,٧٨٥ مليار ليرة	٣,٣٩٩ مليار ليرة	+١,٣٨٦ مليار ليرة
مرفأ صيدا	٢,١٥٠ مليار ليرة	٣,١٢٦ مليار ليرة	-٩٧٦ مليون ليرة
بوابة العبودية	٩٢٨ مليون ليرة	٨٨٥ مليون ليرة	+٤٣ مليون ليرة
مرفأ صور	٤٧٢ مليون ليرة	٢٢٢ مليون ليرة	+٢٥٠ مليون ليرة
بوابة العريضة / القاع	١٦ مليون ليرة	١١ مليون ليرة	+٥ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٦٠,٩٢٣ مليار ليرة	٢٠٦,٣٠٥ مليار ليرة	+٥٤,٦١٨ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	٢١٢,٢٦٣ مليار ليرة	١٥١,٨٠٨ مليار ليرة	+٦١,٤٥٥ مليار ليرة
المجموع العام	٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة	٣٥٨,١١٣ مليار ليرة	+١١٦,٠٧٣ مليار ليرة

البوابات	آذار ٢٠١٠	آذار / ٢٠٠٩	+/-
مرفأ بيروت	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	١٩٨,٥١٦ مليار ليرة	+٢٩,٥٣٣ مليار ليرة
مطار بيروت	١٦,٤٣٧ مليار ليرة	١٥,٢٩٧ مليار ليرة	+١,١٤٠ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٨,٠٨٦ مليار ليرة	٦,٨٢٢ مليار ليرة	+١,٢٦٤ مليار ليرة
بوابة المصنع	٤,٧٨٥ مليار ليرة	٣,٣٧٣ مليار ليرة	+١,٤١٢ مليار ليرة
مرفأ صيدا	٢,١٥٠ مليار ليرة	٢,٩٧٢ مليار ليرة	-٨٢٢ مليون ليرة
بوابة العبودية	٩٢٨ مليون ليرة	٧٤٥ مليون ليرة	+١٨٣ مليون ليرة
مرفأ صور	٤٧٢ مليون ليرة	٨٠٦ ملايين ليرة	-٣٣٤ مليون ليرة
بوابة العريضة / القاع	١٦ مليون ليرة	١٦ مليون ليرة	-

مجموع الواردات الجمركية	٢٦٠,٩٢٣ مليار ليرة	٢٢٨,٥٤٧ مليار ليرة	+٣٢,٣٧٦ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	٢١٢,٢٦٣ مليار ليرة	١٧٠,٧٨٥ مليار ليرة	+٤١,٤٧٨ مليار ليرة
المجموع العام	٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة	٣٩٩,٣٣٢ مليار ليرة	+٧٤,٨٥٤ مليار ليرة

سجل المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهر آذار الماضي ارتفاعاً كبيراً بعد تراجع استمر للشهر الثاني على التوالي. وعزت مصادر جمركية مطلعة هذا الارتفاع إلى النمو الملموس لحركة مرفأ بيروت وخصوصاً التحسن بكميات البضائع وعدد السيارات والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي.

ارتفاع المجموع العام للواردات إلى ٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة في آذار ٢٠١٠

وأظهر بيان صادر عن مصلحة الامانة الرئيسية في ادارة الجمارك ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات ارتفع إلى ٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة في آذار (مارس) مقابل ٣٥٨,١١٣ ملياراً لشباط أي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٢,٤١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة على الشكل التالي:
الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها إلى ٢٦٠,٩٢٣ مليار ليرة مقابل ٢٠٦,٣٠٥ مليارات لشهر شباط، أي بتحسّن نسبتها ٢٦,٤٨٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ٢١٢,٢٦٣ مليار ليرة مقابل ١٥١,٨٠٨ ملياراً، أي بارتفاع جيد قدره ٦١,٤٥٥ مليار ليرة ونسبته ٤٠,٤٨٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في شباط وآذار ٢٠١٠

وأظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري شباط وآذار من العام الحالي الوقائع التالية:
- ظل مرفأ بيروت كعادته محتلاً المرتبة الاولى باستيفائه ٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة مقابل ١٧٨,٣٢١ ملياراً، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٢٧,٨٩٪.
- كما تشبث مطار بيروت الدولي بالمرتبة الثانية بتحصيله ١٦,٤٣٧ مليار ليرة مقابل ١٣,٣٠١ ملياراً، أي بتحسّن جيد نسبته ٢٣,٥٨٪.
- وبقي مرفأ طرابلس محتفظاً بالمرتبة الثالثة بـ ٨,٠٨٦ مليارات ليرة مقابل ٧,٠٤٠ مليارات، أي بارتفاع نسبته ١٤,٨٦٪.

ومقارنة بواردات الـ TVA في كانون الثاني وشباط ٢٠١٠

كما بينت المقارنة بمجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) المحصل عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري شباط وآذار الأرقام التالية:
- بقي مرفأ بيروت مرتباً على المرتبة الاولى باستيفائه ١٦١,٣٣٩ مليار ليرة مقابل ١١٢,٣٢٦ ملياراً لشباط، أي بارتفاع كبير نسبته ٤٣,٦٣٪.
- كما ظل مطار بيروت في المرتبة الثانية محققاً رقماً قياسياً بواردات الـ TVA والتي بلغت ٢١,٦٢٩ مليار ليرة مقابل ١٤,٥٣٣ ملياراً أي بزيادة ضخمة نسبتها ٤٨,٨٣٪.
- وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بتحصيله ١٢,٥٢٣ مليار ليرة مقابل ١٠,٣٣٢ ملياراً، أي بتحسّن جيد نسبته ٢١,٢١٪.

مجموع الواردات في آذار ٢٠١٠ أكبر منه في آذار ٢٠٠٩

من جهة ثانية بينت الاحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال آذار ٢٠١٠ والبالغ ٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة جاء أكبر مما كان عليه في الشهر نفسه (آذار) من العام ٢٠٠٩ حيث بلغ ٣٩٩,٣٣٢ مليار ليرة بارتفاع كبير نسبته ١٨,٧٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة على الشكل التالي:
مجموع الواردات الجمركية: سجلت هذه الواردات رقماً كبيراً فبلغ مجموعها ٢٦٠,٩٢٣ مليار ليرة مقابل ٢٢٨,٥٤٧ ملياراً لآذار ٢٠٠٩ أي بزيادة كبيرة قدرها ٣٢,٣٧٦ مليار ليرة ونسبته ١٤,١٧٪.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع أيضاً إلى ٢١٢,٢٦٣ مليار ليرة مقابل ١٧٠,٧٨٥ ملياراً أي بتحسّن ملموس نسبته ٢٤,٨٧ بالمئة.

والمجموع العام في مرفأ بيروت في آذار ٢٠١٠ أكبر منه في آذار ٢٠٠٩

وسجل المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمحصل في مرفأ بيروت خلال آذار من العام الحالي زيادة كبيرة عما كان عليه في الشهر ذاته من العام الماضي

المرفأ يحقق نتائج جيدة بحركته ووارداته المالية بعد شهرين متتاليين من التراجع

٢٢٠ باخرة، ٥٩٥ ألف طن، ٧٧٢٩٠ حاوية نمطية، ٨١٥٣ سيارة و٢٧١,٩ مليون دولار واردات

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٣٩٧٠ حاوية نمطية في آذار الماضي مقابل ٣٣٢٦ حاوية لشباط، أي بتحسن نسبته ١٩,٣٦٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها إلى ٢١٥٥١ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٤٩ حاوية، أي بزيادة قدرها ٥٩٠٢ حاوية نمطية ونسبتها ٣٧,٧١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ١٢٣٢٨ حاوية نمطية مقابل ١١٣٧١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٨,٤٢٪.

انخفاض صغير لعدد السيارات التي بلغ مجموعها ٨١٥٣ سيارة

وأظهرت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال آذار أنها سجلت انخفاضاً صغيراً عما كانت عليه في شباط. فقد بلغ مجموعها ٨١٥٣ سيارة مقابل ٨٣٥٦ سيارة، أي بتراجع نسبته ٢,٤٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨١٥٣ سيارة في آذار ٢٠١٠ كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها إلى ٨١٢٢ سيارة مقابل ٧٧٨١ سيارة، أي بتحسن قدره ٣٤١ سيارة ونسبته ٤,٣٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٣١ سيارة مقابل ٥٧٥ سيارة، أي بتراجع كبير قدره ٥٤٤ سيارة ونسبته ٩٤,٦١٪.

ارتفاع الحركة ينسحب على المجموع العام للواردات المالية في آذار ٢٠١٠

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان الارتفاع الملموس بحركة البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية في آذار حيث بلغ بعد تحويله إلى دولار أميركي ٢٧١,٩٢٧ مليون دولار مقابل ٢٠٦,٢٨٧ مليون لشباط، أي بتحسن كبير نسبته ٣١,٨٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٧١,٩٢٧ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١٣,٣٦١ مليون دولار مقابل ١٣,٠٢٢ مليوناً لشباط، أي بتحسن صغير قدره ٣٣٩ ألف دولار ونسبته ٢,٦٠٪.

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها إلى ٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة مقابل ١٧٨,٣٢١ ملياراً، أي بزيادة كبيرة نسبته ٢٧,٨٩٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٦١,٣٣٩ مليار ليرة مقابل ١١٢,٣٢٦ ملياراً، أي بتحسن جيد قدره ٤٩,٠١٣ مليار ليرة ونسبته ٤٣,٦٣٪.

واردات رئاسة الميناء: سجلت استثناءً بانخفاض مجموعها إلى ٤٠٠ مليون ليرة مقابل ٧٠٠ مليون لشباط ٢٠١٠، أي بتراجع نسبته ٤٢,٨٦٪.

الابواب	آذار/٢٠١٠	شباط/٢٠١٠	+/-
عدد البواخر	٢٢٠ باخرة	١٧٠ باخرة	٥٠+
كميات البضائع	٥٩٥ ألف طن	٤٦٠ ألف طن	١٣٥+ ألف طن
بضائع مستوردة	٥١٠ ألف طن	٣٩١ ألف طن	١١٩+ ألف طن
بضائع مصدرة	٨٥ ألف طن	٦٩ ألف طن	١٦+ ألف طن
عدد الحاويات	٧٧٢٩٠ حاوية نمطية	٦٤٠٢٩ حاوية نمطية	١٣٢٦١+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٧٦٠٩ حاوية نمطية	٣٢٢٧٩ حاوية نمطية	٥٣٣٠+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٣٧٨٤٩ حاوية نمطية	٣٠٣٤٦ حاوية نمطية	٧٥٠٣+ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	١٨٣٢ حاوية نمطية	١٤٠٤ حاوية نمطية	٤٢٨+ حاوية نمطية
عدد السيارات	٨١٥٣ سيارة	٨٣٥٦ سيارة	٢٠٣- سيارة
سيارات مستوردة	٨١٢٢ سيارة	٧٧٨١ سيارة	٣٤١+ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٣١ سيارة	٥٧٥ سيارة	٥٤٤- سيارة
الواردات المرفئية	١٣,٣٦١ مليون دولار	١٣,٠٢٢ مليون دولار	٣٣٩+ ألف دولار
الواردات الجمركية	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	١٧٨,٣٢١ مليار ليرة	٤٩,٧٢٨+ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٦١,٣٣٩ مليار ليرة	١١٢,٣٢٦ مليار ليرة	٤٩,٠١٣+ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٤٠٠ مليون ليرة	٧٠٠ مليون ليرة	٣٠٠- مليون ليرة

مجموع الواردات		
ليرات لبنانية	٣٨٩,٧٨٨ مليار ليرة	٢٩١,٣٤٧ مليار ليرة
دولار اميريكي	١٣,٣٦١ مليون دولار	١٣,٠٢٢ مليون دولار
المجموع العام بعد		
التحويله الى دولار اميريكي	٢٧١,٩٢٧ مليون دولار	٢٠٦,٢٨٧ مليون دولار
		٦٥,٦٤٠ مليون دولار

بينت احصاءات مرفأ بيروت ان المرفأ حقق نتائج جيدة بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المالية في شهر آذار (مارس) الماضي بعد تراجع للشهر الثاني على التوالي. فقد أظهرت الأرقام ان نمواً ملموساً شهده المرفأ بحركة البضائع وعدد الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، ما انعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبية على القيمة المضافة ورئاسة الميناء.



توفيق لطيف

رئيس الديوان في مرفأ بيروت

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شباط وآذار ٢٠١٠

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري شباط وآذار من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٢٢٠ باخرة مقابل ١٧٠ باخرة في شباط، أي بتحسن كبير قدره ٥٠ باخرة ونسبته ٢٩,٤١٪.

كميات البضائع: ارتفع وزنها الإجمالي إلى ٥٩٥ ألف طن مقابل ٤٦٠ ألفاً، أي بزيادة ملموسة قدرها ١٣٥ ألف طن، ونسبتها ٢٩,٣٥٪.

وتوزعت كميات البضائع البالغة ٥٩٥ ألف طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: ارتفع مجموعها إلى ٥١٠ آلاف طن مقابل ٣٩١ ألفاً، أي بتحسن قدره ١١٩ ألف طن ونسبته ٣٠,٤٣٪.

البضائع المصدرة: بلغ مجموعها ٨٥ ألف طن مقابل ٦٩ ألفاً، أي بارتفاع قدره ١٦ ألف طن ونسبته ٢٣,١٩٪.

وارتفاع كبير لحركة الحاويات في آذار ٢٠١٠

وأفادت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في آذار الماضي أنها جاءت أكبر بكثير مما كانت عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم، فقد بلغت ٧٧٢٩٠ حاوية نمطية مقابل ٦٤٠٢٩ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٠,٧١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٧٢٩٠ حاوية نمطية في آذار ٢٠١٠ كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣٧٦٠٩ حاويات نمطية مقابل ٣٢٢٧٩ حاوية، أي بتحسن ملموس نسبته ١٦,٥١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: ارتفعت أيضاً إلى ٣٧٨٤٩ حاوية مقابل ٣٠٣٤٦ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبته ٢٤,٧٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ مجموعها ١٨٣٢ حاوية نمطية مقابل ١٤٠٤ حاويات، أي بارتفاع نسبته ٣٠,٤٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٠؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٠ كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها إلى ٣٦٠٥٠ حاوية مقابل ٢٠٦٧٣ حاوية لشباط ٢٠١٠، أي بتحسن نسبته ٢٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ٢٨ حاوية نمطية مقابل ٥٣ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٧,١٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١١٥٣١ حاوية نمطية مقابل ١١٥٥٣ حاوية، أي بانخفاض طفيف نسبته ٠,١٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة:

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في آذار الماضي والبالغ مجموعها ٣٧٨٤٩ حاوية نمطية على الشكل التالي:

ارتفاع حركة الحاويات برسم الاستهلاك الداخلي انعكس ايجاباً على مجموع الواردات المالية

٥٦٤ باخرة، ١,٥٦٣ مليون طن، ٢١٢٣٤٣ حاوية نمطية، ٢١٨٩٧ سيارة و٦١٠,٦٨٢ ملايين دولار



المهندس سامي حسين
مدير فرع الحركة في مرفأ بيروت

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في الربع الأول من ٢٠١٠ وتوزع المجموع العام للحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في الربع الأول من العام الحالي والبالغ ١٠٣٩٠٣ حاويات نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ١٠٧٤١ حاوية نمطية مقابل ١٠٣٤٥ حاوية للربع الأول ذاته من ٢٠٠٩، أي بارتفاع نسبته ٣,٨٣٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع عددها إلى ٥٦٧٨٨ حاوية نمطية مقابل ٥٤٨٩٥ حاوية، أي بتحسين قدره ١٨٩٣ حاوية نمطية ونسبته ٤,٥٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٣٦٣٧٤ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٤٨٣٩١ حاوية، أي بتراجع كبير نسبته ٢٤,٨٣٪.

ارتفاع المجموع العام للواردات المالية إلى ٦١٠,٦٨٢ ملايين دولار في الربع الأول من جهة ثانية، بينت الإحصاءات أن ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الأسواق الداخلية ساهم في نمو المجموع العام للواردات المالية في الربع الأول من العام الحالي حيث بلغ ٦١٠,٦٨٢ مليون دولار مقابل ٦٦٣,٠٧٦ مليوناً للفترة عينها من العام الماضي، أي بتحسين نسبته ٧,١٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦١٠,٦٨٢ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفقية: بلغ مجموعها في الربع الأول من العام الحالي ٣٩,٠٣٣ مليون دولار مقابل ٣٩,٧٢٩ مليوناً أي بانخفاض نسبته ١,٧٥٪.

الواردات الجمركية: سجلت ارتفاعاً فبلغ مجموعها ٤٠٠,٧١٩ مليون دولار مقابل ٣٧٧,٢٣٩ مليوناً، أي بزيادة نسبته ٦,٢٢٪.

واردات الـ (TVA): سجلت أيضاً زيادة فبلغ مجموعها ٢٦٩,١٢٩ مليون دولار مقابل ٢٤٤,٦٤١ مليوناً أي بتحسين نسبته ١٠٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ١,٨٠١ مليون دولار مقابل ١,٤٦٧ مليون أي بارتفاع قدره ٢٣٤ ألف دولار ونسبته ٢٢,٧٧٪.

استمرار تراجع حركة المسافنة

ولابد من الإشارة أخيراً إلى أن السبب الرئيسي لاستمرار انخفاض حركة المسافنة في مرفأ بيروت عائد إلى أن الشركتين البحريتين اللتين تعتمدان مرفأ بيروت مركزاً لعمليات المسافنة حولتا مسار خطوطهما العاملة من مرفأ أوروبا الشمالية والمحملة بالحاويات برسم التفريغ في مرفأ اللاذقية، عن مرفأ بيروت إلى المرفأ السوري بعد أن تم تزويده برافعات جسرية GANTRY CRANES قادرة على التعامل مع السفن المتوسطة الحجم والعاملة من مرفأ أوروبا الشمالية.

ويذكر أن الحاويات برسم التفريغ في المرفأ السورية كانت تفرغ سابقاً في مرفأ بيروت ومن ثم يعاد شحنها على سفن التغذية (FEEDER VESSEL) إلى هذه المرفأ.

الإبواب	الربع الأول ٢٠١٠	الربع الأول ٢٠٠٩	+/-
مجموع البواخر	٥٦٤ باخرة	٥٩٩ باخرة	-٣٥ باخرة
كميات البضائع	١,٥٦٣ مليون طن	١,٥٠٨ مليون طن	+٥٥ ألف طن
بضائع مستوردة	١,٣٥٠ مليون طن	١,٣٤٩ مليون طن	+١ ألف طن
بضائع مصدرة	٢١٣ ألف طن	١٥٩ ألف طن	+٥٤ ألف طن
مجموع الحاويات:	٢١٢٣٤٣ حاوية نمطية	٢٣٠٨٠٠ حاوية نمطية	-١٨٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	١٠٣٧٨٠ حاوية نمطية	١١١٢٠ حاوية نمطية	-٨٤٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	١٠٣٩٠٣ حاوية نمطية	١١٣٦٣١ حاوية نمطية	-٩٧٢٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	٤٦٦٠ حاوية نمطية	٥٢٤٩ حاوية نمطية	-٥٨٩٠ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٢١٨٩٧ سيارة	٢٦٤٩٩ سيارة	-٤٦٠٢ سيارة
سيارات مستوردة	٢١٢٧٤ سيارة	٢٥٤٤٨ سيارة	-٤٤٧٤ سيارة
سيارات معاد تصديرها	٦٢٣ سيارة	٧٥١ سيارة	-١٢٨ سيارة
الواردات المرفقية	٣٩,٠٣٣ مليون دولار	٣٩,٧٢٩ مليون دولار	-٦٩٦ ألف دولار
الواردات الجمركية	٤٠٠,٧١٩ مليون دولار	٣٧٧,٢٣٩ مليون دولار	+٢٣,٤٨٠ مليون دولار
واردات الـ TVA	٢٦٩,١٢٩ مليون دولار	٢٤٤,٦٤١ مليون دولار	+٢٤,٤٨٨ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء	١,٨٠١ مليون دولار	١,٤٦٧ مليون دولار	+٣٣٤ ألف دولار
مجموع الواردات	٦١٠,٦٨٢ مليون دولار	٦٦٣,٠٧٦ مليون دولار	+٤٧,٦٠٦ مليون دولار

أظهرت إحصاءات مرفأ بيروت أن مرفأ العاصمة سجل نتائج جيدة بحركته الإجمالية خلال الربع الأول من العام الحالي مقارنة مع تلك المحققة في الفترة ذاتها من العام الماضي. كما أفادت هذه الحركة أن الزيادة الكبيرة بالبضائع المستوردة ضمن الحاويات برسم الأسواق الداخلية ساهمت بصورة مباشرة في نمو المجموع العام للواردات المالية وخصوصاً الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) حيث سجلت ارتفاعاً عما كانت عليه في الفترة عينها من العام ٢٠٠٩.

مقارنة بحركة المرفأ خلال الربع الأول من العامين ٢٠١٠ و ٢٠٠٩

وبينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العامين ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ الوقائع التالية:

عدد البواخر: سجل تراجعاً في الربع الأول من العام الحالي فبلغ ٥٦٤ باخرة مقابل ٥٩٩ باخرة للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض نسبته ٥,٨٤٪.

كميات البضائع: بلغ المجموع العام للبضائع المستوردة والمصدرة ١,٥٦٣ مليون طن مقابل ١,٥٠٨ مليون، أي بتحسين قدره ٥٥ ألف طن ونسبته ٣,٦٤٪. وتوزع هذا المجموع لكميات البضائع والبالغ ١,٥٦٣ مليون طن في الربع الأول من العام الحالي كالآتي:

البضائع المستوردة: راوحت مكانها فبلغ مجموعها ١,٣٥٠ مليون طن مقابل ١,٣٤٩ مليون، أي بتحسين قدره ألف طن.

البضائع المصدرة: بلغ مجموعها ٢١٣ ألف طن مقابل ١٥٩ ألفاً، أي بزيادة قدرها ٥٤ ألف طن ونسبته ٣٣,٩٦٪.

تراجع حركة الحاويات إلى ٢١٢٣٤٣ حاوية نمطية في الربع الأول من العام ٢٠١٠

وبينت الإحصاءات أن حركة الحاويات التي سجلها مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي انخفضت عما كانت عليه في الفترة نفسها من العام الماضي. فقد تراجع هذا المجموع إلى ٢١٢٣٤٣ حاوية نمطية مقابل ٢٣٠٨٠٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٨٤ حاوية نمطية ونسبته ٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢١٢٣٤٣ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ١٠٣٧٨٠ حاويات نمطية مقابل ١١١٩٢٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٨١٤٠ حاوية نمطية ونسبته ٧,٢٧٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: تراجع مجموعها إلى ١٠٣٩٠٣ حاويات مقابل ١١٣٦٣١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٨,٥٦٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٤٦٦٠ حاوية نمطية مقابل ٥٢٤٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٥٨٩ حاوية نمطية ونسبته ١١,٢٢٪.

كيف توزعت الحاويات المستوردة في الربع الأول ٢٠١٠

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الربع الأول من العام الحالي والبالغ مجموعها ١٠٣٧٨٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها إلى ٦٨١٤٨ حاوية نمطية في الربع الأول من العام الحالي مقابل ٦٣٤٨٤ حاوية للفترة عينها من العام الماضي، أي بنمو نسبته ٧,٣٥٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٠٢ حاوية نمطية مقابل ٦٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤٢ حاوية نمطية ونسبته ٧٠٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: انخفض مجموعها إلى ٣٥٥٣٠ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ٤٨٣٧٦ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٦,٥٥٪.

مرفأ طرابلس يحقق رقماً قياسياً بحركة البضائع العامة ومجموع وارداته المالية

٥٢ باخرة، ١٤٢٨١٣ طنناً، ٢٢٠ سيارة، ٢٥ حاوية و ٢١,٩١١ مليار ليرة

١٦,٤٦٨ ملياراً للشهر نفسه من ٢٠٠٩، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٣,٠٥٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٢١,٩١١ مليار ليرة على الشكل التالي:

مجموع الواردات المرفئية: ارتفع إلى ١,٣٠٢ مليار ليرة مقابل ٩٣٦ مليوناً لأذار ٢٠٠٩، أي بتحسّن قدره ٣٦٦ مليون ليرة ونسبته ٣٩٪.

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٨,٠٨٦ مليارات مقابل ٦,٨٢١ مليارات أي بنمو قدره ١,٢٦٥ مليار ليرة ونسبته ١٨,٥٥٪.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع إلى ١٢,٥٢٣ مليار ليرة مقابل ٨,٧١١ مليارات، أي بزيادة ملموسة قدرها ٣,٨١٢ مليار ليرة ونسبتها ٤٣,٧٦٪.

حركة مرفأ طرابلس في الربع الأول من العام الحالي أكبر منها في الربع الأول من ٢٠٠٩

وأفادت حركة مرفأ طرابلس الإجمالية المحققة في الربع الأول من العام الحالي أنها جاءت أكبر بكثير ممّا كانت عليه في الفترة نفسها من العام ٢٠٠٩. فقد أظهرت المقارنة الأرقام التالية:

مجموع البواخر: ارتفع إلى ١٣٠ باخرة مقابل ١١٠ بواخر للفترة عينها من العام الماضي، أي بتحسّن قدره ٢٠ باخرة ونسبته ١٨,١٨٪.

كميات البضائع: بلغ مجموعها ٣٣٧٣٩٤ طنناً مقابل ٢٦٩٥٨٨ طنناً، أي بارتفاع قدره ٦٧٨٠٦ أطنان ونسبته ٢٥,١٥٪.

عدد الحاويات: بلغ ٢٩ حاوية مقابل ١٢ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٤١,٦٧٪.

عدد السيارات: بلغ ١٠٤٤ سيارة مقابل ١١٨١ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٣٧ سيارة ونسبته ١١,٦٠٪.

وارتفاع المجموع العام للواردات في الربع الأول من العام ٢٠١٠

وبيّنت الإحصاءات أخيراً أن الزيادة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في الربع الأول من العام الحالي انسحبت أيضاً على المجموع العام للواردات المالية حيث ارتفع إلى ٦٢,٧٠٩ مليارات ليرة مقابل ٥٧,٧٧٤ ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي أي بتحسّن قدره ٤,٩٣٥ مليارات ليرة ونسبته ٨,٥٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٢,٧٠٩ مليار ليرة على الشكل التالي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ٤,٢٤٨ مليارات ليرة مقابل ٢,٧٤٧ مليار، أي بزيادة ملموسة قدرها ١,٥٠١ مليار ليرة ونسبتها ٥٤,٦٤٪.

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢١,٧٢٧ مليارات ليرة مقابل ١٨,٥٧٠ مليارات، أي بارتفاع قدره ٣,١٥٧ مليارات ليرة ونسبته ١٧٪.

واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA): بلغ مجموعها ٣٦,٧٣٤ مليار ليرة مقابل ٣٦,٤٥٧ ملياراً، أي بتحسّن طفيف نسبتها ٠,٧٦٪. ■

الايواب	آذار ٢٠١٠	شباط ٢٠١٠	-/+
عدد البواخر	٥٢ باخرة	٣٤ باخرة	١٨+ باخرة
كميات البضائع	١٤٢٨١٣ طنناً	٧٣٣٣٢ طنناً	٦٩٤٨١+ طنناً
عدد الحاويات	٢٥ حاوية	-	٢٥+ حاوية
عدد السيارات	٢٢٠ سيارة	٦٦٦ سيارة	٤٤٦- سيارة
الواردات المرفئية	١,٣٠٢ مليار ليرة	١,٦٠٤ مليار ليرة	٣٠٢- مليون ليرة
الواردات الجمركية	٨,٠٨٦ مليار ليرة	٧,٠٤٠ مليار ليرة	١,٠٤٦+ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٢,٥٢٣ مليار ليرة	١٠,٣٣٢ مليار ليرة	٢,١٩١+ مليار ليرة
المجموع العام	٢١,٩١١ مليار ليرة	١٨,٩٧٦ مليار ليرة	٢,٩٣٥+ مليار ليرة

الايواب	آذار ٢٠١٠	آذار ٢٠٠٩	-/+
عدد البواخر	٥٢ باخرة	٣٦ باخرة	١٦+ باخرة
كميات البضائع	١٤٢٨١٣ طنناً	٨٣٢٧٤ طنناً	٥٩٥٣٩+ طنناً
عدد الحاويات	٢٥ حاوية	١٢ حاوية	١٣+ حاوية
عدد السيارات	٢٢٠ سيارة	٤٩٤ سيارة	٢٧٤- سيارة
الواردات المرفئية	١,٣٠٢ مليار ليرة	٩٣٦ مليون ليرة	٣٦٦+ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٨,٠٨٦ مليار ليرة	٦,٨٢١ مليار ليرة	١,٢٦٥+ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٢,٥٢٣ مليار ليرة	٨,٧١١ مليار ليرة	٣,٨١٢+ مليار ليرة
المجموع العام	٢١,٩١١ مليار ليرة	١٦,٤٦٨ مليار ليرة	٥,٤٤٣+ مليار ليرة

أظهرت إحصاءات مرفأ طرابلس أن مرفأ عاصمة الشمال حقق رقماً قياسياً بحركة البضائع التي تداولها في آذار (مارس) الماضي وهو الأكبر الذي يسجل حتى اليوم. وقد انعكس هذا الارتفاع الكبير على المجموع العام للواردات المالية والذي جاء أكبر ممّا كان عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم. كما بيّنت أن السبب المباشر لهذا التحسّن عائد إلى الزيادة الملموسة بكميات الحديد والأخشاب المستوردة وكميات الحديد (الخردة) والأخشاب المصدرة.

وأكد مصدر مسؤول في مرفأ طرابلس أن المرفأ قادر على تحقيق نمو بحركته ووارداته يساوي عدة أضعاف ممّا يسجله اليوم بعد إعادة العلاقات بين لبنان وسوريا إلى طبيعتها وتفعيل التبادل التجاري مع العراق. فالعراق يستورد سنوياً ما يفوق الـ ٥٠ مليون طن من البضائع عبر المرافئ السورية والتركية والأردنية في حين أن بضائع الترانزيت إلى العراق عبر مرفأ طرابلس وبيروت شبه مشلولة. وأضاف أن خطة توسيع المرفأ وتجهيزه وتعميق أحواضه الجاري تنفيذها اليوم سوف تساهم أيضاً في تأمين دور محوري له في المنطقة.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في شباط وآذار ٢٠١٠

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس لشهري شباط وآذار الأرقام التالية:

عدد البواخر: سجل زيادة كبيرة فبلغ ٥٢ باخرة مقابل ٣٤ باخرة لشهر شباط ٢٠١٠، أي بارتفاع قدره ١٨ باخرة ونسبته ٥٢,٩٤٪.

كميات البضائع: حققت رقماً قياسياً فبلغ وزنها ١٤٢٨١٣ طنناً مقابل ٧٣٣٣٢ طنناً، أي بزيادة قدرها ٦٩٤٨١ طنناً ونسبتها ٩٤,٧٥٪.

عدد الحاويات: بلغ ٢٥ حاوية مقابل لا شيء لشهر شباط ٢٠١٠.

عدد السيارات: تراجع بصورة كبيرة فبلغ ٢٢٠ سيارة مقابل ٦٦٦ سيارة أي بانخفاض قدره ٤٤٦ سيارة ونسبته ٦٦,٩٧٪.

وارتفاع المجموع العام للواردات إلى ٢١,٩١١ مليار ليرة

وأفادت الإحصاءات أيضاً أن النمو الكبير بحركة البضائع في آذار الماضي انعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي بلغت ٢١,٩١١ مليار ليرة مقابل ١٨,٩٧٦ ملياراً لشباط المنصرم، أي بتحسّن نسبتها ١٥,٤٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢١,٩١١ مليار ليرة على الشكل الآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١,٣٠٢ مليار ليرة مقابل ١,٦٠٤ مليار، أي بانخفاض قدره ٣٠٢ مليون ليرة ونسبته ١٨,٨٣٪.

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها إلى ٨,٠٨٦ مليارات ليرة مقابل ٧,٠٤٠ مليارات، أي بزيادة قدرها ١,٠٤٦ مليار ليرة ونسبتها ١٤,٨٦٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٢,٥٢٣ مليار ليرة مقابل ١٠,٣٣٢ مليارات، أي بارتفاع قدره ٢,١٩١ مليار ليرة ونسبتها ٢١,٢١٪.

حركة مرفأ طرابلس في آذار ٢٠١٠ أكبر منها في آذار ٢٠٠٩

من ناحية ثانية، أظهرت حركة طرابلس في آذار الماضي أنها جاءت أكبر ممّا كانت عليه في الشهر ذاته (آذار) ٢٠٠٩.

عدد البواخر: بلغ ٥٢ باخرة مقابل ٣٦ باخرة أي بارتفاع قدره ١٦ باخرة ونسبته ٤٤,٤٤٪.

كميات البضائع: ارتفع وزنها إلى ١٤٢٨١٣ طنناً مقابل ٨٣٢٧٤ طنناً، أي بزيادة قدرها ٥٩٥٣٩ طنناً ونسبتها ٧١,٥٠٪.

عدد الحاويات: بلغ ٢٥ حاوية مقابل ١٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٠٨,٣٣٪.

عدد السيارات: انخفض إلى ٢٢٠ سيارة مقابل ٤٩٤ سيارة أي بتراجع قدره ٢٧٤ سيارة ونسبته ٥٥,٤٧٪.

وزيادة كبيرة للمجموع العام للواردات في آذار ٢٠١٠

وانسحبت الزيادة بحركة البضائع العامة التي تداولها مرفأ طرابلس في آذار على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ٢١,٩١١ مليار ليرة مقابل

حركة الحاويات تفرمل تراجعها والمرفأ يتداول ٧٧٢٩٠ حاوية نمطية

مفاجآت كبيرة في المراتب الأمامية : MSC تحتفظ بالأولى بالاستيراد وMAERSK تحتلها بالتصدير

أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية.

– فقد سجلت وكالة MAERSK مفاجأة بتصديرها ١٤١٢ حاوية نمطية مقابل ٩٩١ حاوية لشهر شباط، أي بزيادة جيدة نسبتها ٤٢,٤٨٪.

– في حين تراجعت ميريت شيبينغ من المرتبة الأولى الى الثانية بشحنها ٩٨٦ حاوية مقابل ١٠٣٧ حاوية، أي بتراجع صغير نسبته ٤,٩٢٪.

– بينما حافظت وكالة MSC (لبنان) على المرتبة الثالثة بتحميلها ٤٩٩ حاوية نمطية مقابل ٥٥٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٠,٧٣٪.

– كما بقيت مجموعة سي لاين محتلة المرتبة الرابعة بشحنها ٣٥٧ حاوية نمطية مقابل ٢٢٩ حاوية، أي بتحسين جيد نسبته ٥٥,٨٩٪.

– وراوحت مجموعة ميمز مكانها في المرتبة الخامسة بتصديرها ١٨٦ حاوية نمطية مقابل ١٤٧ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٦,٥٣٪.

حركة المسافنة تحقق زيادة صغيرة ويرتفع عددها الى ٢٣٨٥٩ حاوية نمطية

وبينت الإحصاءات أيضاً أن حركة الحاويات برسم المسافنة حققت زيادة صغيرة في آذار فبلغ مجموعها ٢٣٨٥٩ حاوية نمطية مقابل ٢٢٩٢٤ حاوية لشهر شباط، أي بارتفاع قدره ٥٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٤,٠٨٪.

وتوزعت حركة المسافنة في آذار الماضي على الشكل التالي:

– احتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الأولى بتداولها ١٥٨٩٩ حاوية نمطية مقابل ١٤٥٩٤ حاوية لشهر شباط، أي بارتفاع نسبته ٨,٩٤٪.

– كما بقيت وكالة ميريت شيبينغ في المرتبة الثانية بتعاملها مع ٧٩٢٢ حاوية نمطية مقابل ٨٠١١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١١,١١٪.

– وبلغت حصة الوكالات الأخرى ٢٨ حاوية نمطية مقابل ٣١٩ حاوية أي بانخفاض قدره ٢٨١ حاوية نمطية ونسبته ٨٨٪. ■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH10	FEB 10	+/-
1- MSC (LEBANON)	7577	6084	+1493
2- MAERSK (LEBANON)	4394	3043	+1351
3- MERIT SHIPPING AGENCY	4084	3613	+471
4- SEALINE GROUP	2993	3024	-31
5- ABDUL HAMID EL FIL	1695	672	+1023
6- METZ GROUP	1598	1571	+27
7- GEZAIYR TRANSPORT	1377	775	+602
8- TOURISM & SHIPPING SERVICES	740	745	-5
9- AKAK MARINE CO	593	233	+360
10- EDOUARD CORDAHI	461	574	-113
11- LOTUS SHIPPING	323	260	+63
12- FAST AGENCY	171	79	+92
13- SALEH SHIPPING	26	-	+26
14- GULF AGENCY	18	-	+18
TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKET (TEU)	26050	20673	+5377
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	28	53	-25
TOTAL IMPORT FOR TRANSHIP (FULL) (TEU)	10557	10455	+102
TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	974	1098	-124
TOTAL GENERAL IMPORT (TEU)	37609	32279	+5330

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 10	FEB 10	+/-
1- MAERSK (LEBANON)	1412	991	+421
2- MERIT SHIPPING AGENCY	986	1037	-51
3- MSC (LEBANON)	499	559	-60
4- SEALINE GROUP	357	229	+128
5- METZ GROUP	186	147	+39
6- EDOUARD CORDAHI	176	147	+29
7- GEZAIYR TRANSPORT	166	35	+131
8- TOURISM & SHIPPING SERVICES	99	74	+25
9- AKAK MARINE CO	63	28	+35
10- ABDUL HAMID EL FIL	25	14	+11
11- LOTUS SHIPPING	1	45	-44
12- GULF AGENCY	-	20	-20
TOTAL EXPORT WITH (LEBANESE CARGO) (TEU)	3970	3326	+644
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	21551	15649	+5902
TOTAL EXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	11326	10075	+1251
TOTAL EXPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEU)	1002	1296	-294
TOTAL GENERAL EXPORT (TEU)	37849	30346	+7503

حقق مرفأ بيروت زيادة ملموسة بحركة الحاويات التي تداولها خلال شهر آذار (مارس) الماضي بعد انخفاض متواصل شهده خلال الأشهر الأخيرة من العامين الماضي والحالي.

ارتفاع مجموع الحاويات الى ٧٧٢٩٠ حاوية نمطية في آذار ٢٠١٠

فقد أظهرت احصاءات مرفأ بيروت أن مجموع الحاويات التي تعامل معها خلال شهر آذار الماضي بلغ ٧٧٢٩٠ حاوية نمطية مقابل ٦٤٠٢٩ حاوية لشهر شباط (فبراير) المنصرم أي بارتفاع جيد نسبته ٢٠,٧١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٧٢٩٠ حاوية نمطية في آذار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣٧٦٠٩ حاويات نمطية مقابل ٣٢٢٧٩ حاوية لشهر شباط المنصرم، أي بنمو نسبته ١٦,٥١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغت ٣٧٨٤٩ حاوية نمطية مقابل ٣٠٣٤٦ حاوية، أي بتحسين جيد قدره ٧٥٠٣ حاويات نمطية ونسبته ٢٤,٧٢٪.

الحاويات المعاد تستيقفها على متن السفن: ارتفعت الى ١٨٢٢ حاوية نمطية مقابل ١٤٠٤ حاويات، أي بزيادة نسبتها ٣٠,٤٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١٠؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغ عددها ٣٧٦٠٩ حاويات نمطية في آذار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: سجلت زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٢٦٠٥٠ حاوية مقابل ٢٠٦٧٢ حاوية اي بارتفاع نسبته ٢٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ٢٨ حاوية نمطية مقابل ٥٣ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٧,١٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١١٠٣١ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ١١٥٥٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٠,١٩٪.

تغييرات عدة في المراتب الأمامية وMSC ما تزال في المرتبة الأولى بالاستيراد

من ناحية أخرى، بينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ مجموعها ٢٦٠٥٠ حاوية نمطية في آذار الماضي، أن مفاجآت عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية.

– فوكالة MSC (لبنان) بقيت كالعادة متشعبة بالمرتبة الأولى محققة رقماً كبيراً بعدد الحاويات التي أمنت تغريبها حيث بلغ مجموعها ٧٥٧٧ حاوية نمطية مقابل ٦٠٨٤ حاوية لشباط، أي بارتفاع نسبته ٢٤,٥٤٪.

– بينما سجلت وكالة MAERSK تقدماً ملموساً باحتلالها للمرة الأولى المرتبة الثانية باستيرادها ٤٢٩٤ حاوية نمطية مقابل ٣٠٤٣ حاوية، أي بزيادة كبيرة قدرها ١٣٥١ حاوية نمطية ونسبتها ٤٤,٤٠٪.

– في حين تراجعت وكالة ميريت شيبينغ من المرتبة الثانية الى الثالثة رغم ارتفاع عدد الحاويات التي أفرغتها حيث بلغ مجموعها ٤٠٨٤ حاوية نمطية مقابل ٣٦١٣ حاوية، أي بتحسين جيد نسبته ١٣,٠٤٪.

– كما تراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الثالثة الى الرابعة باستيرادها ٢٩٩٣ حاوية مقابل ٣٠٢٤ حاوية أي بانخفاض صغير نسبته ١,٠٢٥٪.

– وحققت وكالة عبد الحميد الفيل تقدماً ملموساً بانتقالها من المرتبة الثامنة الى الخامسة بتغريبها ١٦٩٥ حاوية مقابل ٦٧٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٥٢,٢٣٪.

وكيف توزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في آذار ٢٠١٠

كما توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة ٣٧٨٤٩ حاوية نمطية في آذار الماضي على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: ارتفع مجموعها الى ٣٩٧٠ حاوية نمطية مقابل ٣٣٢٦ حاوية لشهر شباط، أي بتحسين نسبته ١٩,٣٦٪.

الحاويات المصدرة فارغة: بلغ مجموعها ٢١٥٥١ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٤٩ حاوية، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٣٧,٧١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: ارتفع مجموعها الى ١٢٣٢٨ حاوية نمطية ملأى وفارغة مقابل ١١٣٧١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٨,٤٢٪.

مفاجآت في المراتب الأولى وMAERSK تحتل المرتبة الأولى بالتصدير

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية أن تغييرات كبيرة طرأت على

حركة السيارات تحافظ على نموها رغم تراجع مجموعها إلى ٨١٥٣ سيارة

الوكالات البحرية الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية؛ ليفانت تحتفظ بالأولى وMSC تحتل الثانية

بتقريغها ٤٥٧ سيارة مشحونة من المرفأ التركية مقابل ٢٠٤ سيارات أي بارتفاع ملموس قدر ٢٥٣ سيارة ونسبته ١٢٤٪.

ارتفاع حصة الوكالات الست الأولى إلى ٦٩٣٦ سيارة

من ناحية أخرى، أظهرت الإحصاءات ان تراجع المجموع العام للسيارات في آذار الماضي لم ينسحب على حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى حيث ارتفعت إلى ٦٩٣٦ سيارة أي ما نسبته ٨٥,٤٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٨١٢٢ سيارة، مقابل ٥٨٨٣ سيارة حصة الوكالات التي احتلت المراتب نفسها في شباط المنصرم، أي ما نسبته ٧٥,٦١٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٧٨١ سيارة.

وانخفاض حصة السيارات الجديدة إلى ٢٦٧٨ سيارة في آذار ٢٠١٠

بينما انخفض عدد السيارات الجديدة المستوردة إلى ٢٦٧٨ سيارة في آذار الماضي، أي ما نسبته ٢٢,٩٧٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٨١٢٢ سيارة، مقابل ٣٦٤٣ سيارة جديدة لشباط المنصرم، أي ما نسبته ٤٦,٨٢٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٧٨١ سيارة.

ارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات إلى ٢٧٥٦ سيارة

في حين ارتفع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات إلى ٢٧٥٦ سيارة في آذار أي ما نسبته ٣٣,٩٣٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٨١٢٢ سيارة، مقابل ٢٠١١ سيارة مشحونة ضمن الحاويات في شباط، أي ما نسبته ٢٥,٨٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٧٨١ سيارة.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في آذار ٢٠١٠

وأفاد بيان صادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات المباعة ارتفع إلى ٢٤٩٧ سيارة في آذار مقارنة مع ١٧٤٥ سيارة جديدة مباعة في شباط، أي بزيادة كبيرة قدرها ٧٥٢ سيارة جديدة ونسبتها ٤٣٪.

آذار ٢٠١٠ أفضل من آذار ٢٠٠٩

كما بين البيان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في آذار ٢٠١٠ والبالغ ٢٤٩٧ سيارة جاء أفضل مما كان عليه في الشهر ذاته (آذار) من العام ٢٠٠٩ حيث بلغ ٢٢٣٥ سيارة، أي بتحسين ملموس قدره ٢٦٢ سيارة ونسبته ١١,٧٢٪.

تراجع عدد السيارات الجديدة المباعة في الربع الأول من ٢٠١٠

وبلغ المجموع العام للسيارات الجديدة المباعة في الربع الأول من العام الحالي ٦٠٣٩ سيارة، مقابل ٦٢٦٣ سيارة للفترة ذاتها من العام الحالي، أي بتراجع صغير قدره ٢٢٤ سيارة ونسبته ٣,٥٨٪.

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 10	FEB 10	+/-
1- LEVANT SHIPPING AGENCY	2658	1629	+1029
2- MSC (LEBANON)	1388	977	+411
3- SEALINE GROUP	1140	852	+288
4- LEVTRACO (MEDCONRO)	791	551	+240
5- HENRY HEALD & CO	502	477	+25
6- ABDUL HAMID EL FIL	457	204	+253
7- NICOLAS ANOURJEILY	355	107	+248
8- EDOUARD CORDAHI	319	211	+108
9- MERIT SHIPPING AGENCY	167	261	-94
10- TOURISM & SHIP SERVICES	149	169	-20
11- GLOBE SHIPPING	87	468	-381
12- SEASHIPPING & CHARTERING CO	65	-	+65
13- MAERSK (LEBANON)	30	-	+30
14- METZ GROUP	14	-	+14
15- BARWIL AGENCIES	-	1052	-1052
15- ORIENT SHIPPING & TRADING	-	823	-823
TOTAL IMPORT (CARS)	8122	7781	+341
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	31	575	-544
TOTAL GENERAL (CARS)	8153	8356	-203

أظهرت إحصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات التي تداولها في آذار (مارس) الماضي حافظت على نشاطها للشهر الثاني على التوالي، رغم تراجع مجموعها عما كان عليه في شباط (فبراير) المنصرم. فد تبين ان هذا المرفأ تعامل مع ٨١٥٣ سيارة في آذار مقابل ٨٣٥٦ سيارة لشباط، أي بانخفاض صغير قدره ٢٠٣ سيارات ونسبته ٢,٤٢٪.

وأوضح مستورد معروف للسيارات المستعملة ان

كميات كبيرة من هذه السيارات ما تزال تشحن إلى لبنان لا سيما من مرفأ الولايات المتحدة الأميركية بواسطة السفن الناقلة للسيارات (رو/رو) أو ضمن الحاويات. وتوقع ان تواصل ارتفاعها بعد ان انضم إلى المستوردين لهذه السيارات ممولون كثر فضلوا استثمار أموالهم في هذه التجارة بدلاً من تكديسها في المصارف كودائع مقابل حصولهم على فوائد متدنية.

كيف توزع مجموع السيارات البالغ ٨١٥٣ سيارة في آذار ٢٠١٠

وبينت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال شهر آذار الماضي والبالغ عددها ٨١٥٣ سيارة انها توزعت على الشكل التالي:
السيارات المستوردة: ارتفع عددها إلى ٨١٢٢ سيارة في آذار مقابل ٧٧٨١ سيارة في شباط، أي بتحسين صغير قدره ٣٤١ سيارة ونسبته ٤,٣٨٪.
السيارات المعاد تصديرها بحراً: سجلت تراجعاً كبيراً فبلغ مجموعها ٣١ سيارة مقابل ٥٧٥ سيارة بانخفاض ضخم قدره ٥٤٤ سيارة ونسبته ٩٤,٦١٪.

تبديلات في المراتب الأمامية وليفانت ما تزال تحتفظ بالأولى

من جهة ثانية، أفادت حركة السيارات المستوردة في آذار الماضي والبالغ مجموعها ٨١٢٢ سيارة، ان تبديلات عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية الفاعلة التي احتلت المراتب الأمامية.

- فوكالة ليفانت شيبينغ ما تزال متشبثة بالمرتبة الأولى محققة رقماً قياسياً جديداً بعدد السيارات التي أمنت تفريغها في مرفأ بيروت بلغ ٢٦٥٨ سيارة مشحونة من مرفأ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى مقابل ١٦٢٩ سيارة لشباط، اي بارتفاع ضخم قدره ١٠٢٩ سيارة ونسبته ٦٣,١٧٪.

- كما حققت وكالة MSC (لبنان) تقدماً بانتقالها من المرتبة الثالثة إلى الثانية بتنزيلها ١٣٨٨ سيارة مستوردة من مرفأ الولايات المتحدة وأوروبا مقابل ٩٧٧ سيارة، أي بتحسين جيد قدره ٤١١ سيارة ونسبته ٤٢,٠٧٪.

- وانتقلت مجموعة سي لاين من المرتبة الرابعة إلى الثالثة بتقريغها ١١٤٠ سيارة مشحونة من مرفأ الولايات المتحدة والشرق الأقصى وأوروبا الشمالية، مقابل ٨٥٢ سيارة، أي بارتفاع ملموس ونسبته ٣٣,٨٠٪.

- وتقدمت وكالة LEVTRACO التابعة لمجموعة مكدونرو شيبينغ من المرتبة السادسة إلى الرابعة باستيرادها ٧٩١ سيارة من مرفأ الولايات المتحدة وشرق المتوسط مقابل ٥٥١ سيارة، أي بزيادة جيدة نسبته ٤٣,٥٦٪.

- وجاءت المرتبة الخامسة من نصيب وكالة هنري هيلد وشركاه بتقدمها من المرتبة السابعة بـ ٥٠٢ سيارة واردة من مرفأ الشرق الأقصى وأميركا مقابل ٤٧٧ سيارة، أي بارتفاع صغير قدره ٢٥ سيارة ونسبته ٥,٢٤٪.

- وقفزت وكالة عبد الحميد الفيل من احدى المراتب الخلفية إلى السادسة

«سامينا» للاتصالات بحث في فرص النمو وتعزيز الابتكار والتكنولوجيا



من اليمين: عماد طرييه، بول دواني، غسان حاصباني، ناصر بن عبيد، عثمان سلطان، د. عامر الرواس، نزار دلول، مروان حايك، نايلة خوام، باتريك فاراجيان وويلسن فارغيز



سعود الدويش يلقي كلمة



BOCAR. BA يلقي كلمة



من اليمين: زياد دلول وعثمان سلطان



من اليمين: غسان حاصباني، انطوان بستاني وسعود الدويش



من اليمين: BOCAR. BA، بول دواني وجو الحاج علي

الاتصالات السعودية STC **سعود الدويش**، الرئيس التنفيذي لمجموعة الاتصالات السعودية العالمية STC INT'L **غسان حاصباني**، مدير عام TURK TELEKOM الدكتور **بول دواني**، المدير التنفيذي لمجموعة كوميم COMIUM للاتصالات الإماراتية **نزار دلول**، الرئيس التنفيذي بالوكالة في شركة الاتصالات ETISALAT **ناصر بن عبيد**، الرئيس التنفيذي في دو DU **عثمان سلطان**، الرئيس التنفيذي لمجموعة الاتصالات الأردنية أورانج ORANGE **نايلة خوام**، الرئيس التنفيذي لمجموعة الاتصالات العمانية «عمانتل» OMANTEL **عامر عوض الرواس**، الرئيس التنفيذي لمجموعة فرندي موبايل **ميكيل فنتر**، رئيس شركة سوديتل **باتريك فاراجيان**، الرئيس التنفيذي لشركة كلمات **ويلسن فارغيز**.

سبل تعزيز الخدمات والابتكار والتكنولوجيا كانت مدار بحث مجلس سامينا SAMENA للاتصالات الذي عقد في موفنيك أواخر الشهر الماضي، بمشاركة مجموعة من خبراء الاتصالات في المنطقة، حيث نوقشت آخر الاتجاهات والاستراتيجيات والتحديات التشريعية الهادفة الى تعزيز نمو قطاع الاتصالات في المنطقة.

وفي كلمته أشار رئيس سامينا **بوكار با** الى ان دور المجلس يتمثل في تعزيز التعاون وتبادل الخبرات بين شركات الاتصالات بهدف المساعدة على تطوير قطاع الاتصالات ونموه في المنطقة.

وكانت كلمة للسيد **أنطوان بستاني** ممثل وزير الاتصالات الدكتور **شربل نحاس**. كما تحدث مجموعة من الخبراء في قطاع الاتصالات بينهم رئيس مجموعة



من اليمين: سامر حلاوي، وليد منيمنة وناهد حسن



من اليمين: خليفة الشامي، ناصر بن عبيد، عامر الرواس، حاتم با مطرف وأسامة الغول

«دو» DU تعزز البنية التحتية لشبكة الجيل الثاني تعاوناً مع نوكيا سيمنر نتوركس



عثمان سلطان

DU

وقعت شركة الامارات للاتصالات المتكاملة دو DU اتفاقية تمويل بقيمة ٢٠٠ مليون يورو (مليار درهم) مع شركة نوكيا سيمينر نتوركس (NSN).

وبموجب الاتفاقية، التي تدعمها الشركة الفنلندية المتخصصة في التمويل فينفيان، فإن شركة دو ستحصل على تمويل قدره ٢٠٠ مليون يورو عن طريق بنك نورديا لشراء معدات من شركة نوكيا سيمينر. وتتضمن الاتفاقية قيام شركة نوكيا سيمينر بتوفير

معدات متكاملة، وحلول شاملة تساهم في تقوية البنية التحتية لشبكة دو بالإضافة الى تعزيز مواقع المحطات الرئيسية الجديدة والتقنيات المرتبطة. وقال **عثمان سلطان**، الرئيس التنفيذي لشركة دو ان تزايد الطلب والحاجة الملحة في الامارات الى توفير افضل مستوى من السعة والتغطية، يجعلنا سعداء ان نكون السباقين لتلبية احتياجات العملاء من خلال اتفاقية التوريد مع NSN. من جهته قال مسؤول التمويل المنظم في شركة NSN في الشرق الاوسط وافريقيا «الاتفاقية تتوافق مع احتياجات دو لتوسيع نطاق شبكتها ونحن سعداء بالتعاون مع جميع الاطراف لتوفير مثل هذه الحلول المثالية».

HP تطرح خدمات «بروليانت جي ٧»

احمد رشاد: إرساء معايير جديدة على صعيد قدرات الخدمات

طرح «إتش بي» ٣ خدمات من طراز «بروليانت جي ٧» تتيح للعملاء تعزيز الأداء بصورة كبيرة وتساعد على الحد من معدل استهلاك الطاقة بشكل أفضل مقارنة بالأجيال السابقة.

وتتضمن المجموعة خدمات "GP PROLIANT DL165 G7" و "G7 DL385 HP PROLIANT" متعددة المداخل، الى جانب خادم "HP PROLIANT SL165z G7" المكشوف والقابل للتوسعة. وتندرج خدمات «إتش بي بروليانت» ضمن محفظة «إتش بي» لحلول مقارنة البنية التحتية التي تكامل بين الخدمات وأجهزة التخزين والأجهزة الشبكية وموارد المنشأة في بيئة مشتركة مما يساعد على الاستجابة السريعة لمتطلبات الأعمال.

وقال **احمد رشاد** مدير وحدة أعمال الأجهزة الخادمة المعيارية في «إتش بي الشرق الأوسط»: «تمتلك إتش بي محفظة متكاملة من حلول مقارنة البنية التحتية التي تكامل بين أنظمة الخدمات الحالية وأجهزة التخزين والشبكات وموارد الإدارة في بيئة مشتركة».

وأضاف: «بوصفها رائدة سوق لغة X86 على مدى ٥٤ ربيعاً متتالياً، بحسب البيانات ربع السنوية لمؤشر مؤسسة إي دي سي للأبحاث الذي يرصد سوق الخدمات، تواصل إتش بي الابتكار وإدخال تحسينات جذرية على الأداء وتعزيز العائد على الاستثمار بالنسبة للعملاء. وقد استطاعت إتش بي إرساء معايير جديدة على صعيد قدرات الخدمات، ونواصل المضي على طريق الابتكار والتميز في القطاع من خلال خدمات الجيل التالي».

ألفا تطلق خدمة تجوال البيانات

أعلنت شركة ألفا المشغلة لشبكة الخليوي اللبنانية والتي تتولى شركة أوراسكوم تيليكونم إدارتها منذ الأول من شباط (فبراير) ٢٠٠٩، عن إطلاق خدمة تجوال البيانات DATA ROAMING سامحة لمستخدميها من أصحاب الخطوط الثابتة، المشتركين في خدمة التجوال الدولي، باستخدام الإنترنت عبر هواتفهم الخلوية أثناء تواجدهم خارج لبنان.

لكسمارك تطلق حاويات الحبر كارتريج بتكلفة بسيطة

أطلقت لكسمارك العالمية LEXMARK مورد حلول الطباعة البارز تعزيزاً لقطاع الأعمال وتوفيراً للوقت والجهد وتقليلاً للتكاليف، حاويات الحبر (الكارتريج) بتكلفة بسيطة وفي متناول الجميع تصل الى ٥ دولارات أميركية فقط بالنسبة للأحبار ذات اللون الأسود الخاصة بطابعات الإنكجيت.

وقد حرصت لكسمارك على توفير حلول عملية بالنسبة لأصحاب الأعمال في ظل التحديات العالمية، وتساعد تلك الحلول



محمد علي ادارات

LEXMARK

الأفراد من المستخدمين على توفير الطباعة وتخفيف التكاليف.

ولتلبية احتياجات المستخدم، يمكن لحاوية الحبر (الكارتريج) من لكسمارك ذات السعة العالية، استيعاب الطاقة الإنتاجية العالية ١٠٥ اكس للحبر الأوسط، كما تسمح للمستخدمين بالطباعة مقابل سنت دولار لكل صفحة. تتوافق حاوية الحبر مع طابعة لكسمارك الجديدة «بلاتينوم برو ٩٠٥ PLATINUM PRO905 PRINTER»، المصممة تحديداً لتساعد أصحاب الأعمال الصغيرة وأصحاب المكاتب المنزلية على توفير الطباعة والتكلفة.

وأوضح **بول روكي** نائب الرئيس التنفيذي ورئيس قسم حلول التصوير في لكسمارك قائلاً: «ترتبط التكلفة العالية بزيادة الطباعة بالنسبة لمستخدمي الأعمال، وكلما زاد الاهتمام بتكلفة الصفحة».



من جانبه أضاف **محمد علي ادارات**، مدير عام لكسمارك الشرق الأوسط «من خلال عملي بالمنزل اعتمد على الصفحات المطبوعة، ولكن التكلفة أصبحت أمراً هاماً هذا العام. وعن طريق استخدام حاويات الحبر من لكسمارك (الكارتريج) عالية الطاقة، سيكون بوسعي مراقبة ما أنفقه على الطباعة. ليس ذلك فحسب، وإنما سأتعرف أيضاً على أفضل قيمة لكل صفحة مطبوعة».

الدورة الثانية عشرة لـ «عربكوم ٢٠١٠» في بيروت

أعلنت رئيسة مجموعة عربكوم ومؤسسها السيدة **كاتيا طيار** ان ٥٠٠ شخصية عربية وأجنبية من ٥٠ دولة ستشارك في فعاليات مؤتمر عربكوم ٢٠١٠ بدورته الثانية عشرة في فندق غراند حبتور - سن الفيل، برعاية وحضور وزير الاتصالات اللبناني **شربل نحاس** وصناع القرار في المنطقة من وزراء اتصالات عرب ووفود حكومية ورؤساء شركات التشغيل وهيئات التنظيم وكبريات الشركات العالمية.



كاتيا طيار

عربكوم

إنجازات لنظم البيانات تبني أحدث تقنيات مايكروسوفت متعددة الشركات في الخليج



محمد ابراهيم لاري

INJAZAT

أعلنت إنجازات لنظم البيانات INJAZAT DATA SYSTEMS كأولى الشركات في المنطقة التي تطبق نظام مايكروسوفت إكستشينج سيرفر ٢٠١٠ MICROSOFT EXCHANGE SERVER 2010. وتتعاون شركة مايكروسوفت مع معهد إنجازات، مبادرة تطويرية لدعم برنامج التوطين والتطوير المهني في عملية تطبيق النسخة الجديدة من هذا النظام في مختلف أقسام الشركة، بالإضافة إلى إجراء ورشة عمل ودورة تدريبية حول هذا النظام ينفذها أبرز المهندسين المتخصصين في هذا المجال من مايكروسوفت سيرفيسز MICROSOFT SERVICES.

وبدأت جلسات الدورة التدريبية التي أقيمت تحت عنوان التحول من نظام مايكروسوفت إكستشينج ٢٠٠٠ إلى مايكروسوفت إكستشينج ٢٠١٠، في شهر شباط (فبراير) الماضي. وقد تعلم أعضاء فريق الدعم التقني والحلول وتطوير المنتج في شركة إنجازات مجموعة من المهارات المتقدمة في مجال إصلاح الأعطال، وذلك لمعالجة الأخطاء خلال عملية التحول من الإصدارات السابقة لنظام إكستشينج حيث سيتم تنفيذ هذه العملية نحو اعتماد النسخة الجديدة باتباع أفضل ممارسات وتوصيات مايكروسوفت. كما اطلع المتدربون أيضاً على مزايا متطورة وجديدة بما في ذلك قدرة النظام على دعم البيانات الافتراضية.

وقال علي الزين مدير العمليات التنفيذي في شركة إنجازات لنظم البيانات: «من المهم لنا اعتماد أحدث التقنيات لضمان توفير خدمات متطورة ورفيعة المستوى لعملائنا. وفي الوقت نفسه، نرغب في تحسين عملياتنا من خلال تبني هذه التقنيات الجديدة. ويسعدنا أن نكون من أوائل الشركات التي تعتمد هذا النظام الجديد، حيث نهدف من خلال استخدامه إلى تعزيز قدرتنا التنافسية وأدائنا التشغيلي». وتسهم إنجازات في عملية تطوير قدرات مواطني الإمارات عبر مبادراتها الخاصة بالتطوير المهني لقطاع الأعمال من خلال معهد إنجازات. ويوفر هذا المعهد حلولاً عالمية المستوى في مجال الإدارة والتطوير القيادي والتي تمتد على مدى دورة تدريبية كاملة بدءاً من تحديد الاحتياجات التدريبية وصولاً إلى منح شهادات التوظيف. وتوظف الشركة حالياً ١٢٥ مواطناً إماراتياً، يحصل جميعهم على خطط للتطوير الوظيفي ذات صلة بمناصبهم الحالية والمستقبلية.

اسكندنيا للبرمجيات تزود المدرسة الأميركية الحديثة ببوابة الكترونية للتواصل الاجتماعي

وقعت شركة اسكندنيا ESKADENIA للبرمجيات مع المدرسة الأميركية الحديثة في عمان على مشروع تصميم وتطوير بوابة الكترونية خاصة بالمدرسة، تخدم كمحيط للتواصل الاجتماعي لجميع المعنيين في المدرسة.

تهدف البوابة الإلكترونية للتواصل الاجتماعي BEYOND CLASS إلى تسهيل عملية التواصل ما بين المعلمين والطلاب الحاليين والسابقين وأعضاء مجتمع المدرسة الأميركية الحديثة. ويستطيع أعضاء الموقع تكوين صفحة شخصية تعريفية واستعراض المواضيع والتعليقات المطروحة من قبل أعضاء الموقع، بالإضافة إلى إمكانية طرح مواضيع مختلفة على شكل منتديات نقاش بسيطة. جميع ميزات الموقع موجهة لمساعدة الطلاب والمعلمين على التعرف إلى بعضهم بشكل أفضل وطرح نقاشات بناءة.

وأفادت أمية زامل، المدير العام للمدرسة الأميركية الحديثة ومؤسسة الموقع، أن موقع BEYOND CLASS يهدف إلى خلق مجتمع الكتروني للمدرسة ينمي الروح القيادية في الطلاب ويحافظ على التواصل مع خريجي المدرسة. بالإضافة إلى توفير البيئة المناسبة لتسليط الضوء على مواهب الطلاب وإنجازاتهم الإبداعية.

ادوبي تطلق مجموعة من أدوات التصميم التفاعلية المتطورة

أعلنت شركة أدوبي سيستمز ADOBE عن طقم الأعمال الإبداعية CREATIVE SUITE 5 وهو إصدار مهم لمجموعة برامج التطوير والتصميم الرائدة في أي سياق عمل إبداعي في شتى المجالات. يركز الإصدار الجديد على التفاعلية وتحسينات الأداء والوصول بالمحتوى الرقمي وحملات التسويق إلى أكبر أثر ممكن عبر



عبد الله السقا

مدير عام ADOBE - الشرق الأوسط

مجموعة من الوسائط والأجهزة ويتضمن ترقية بإصدارات جديدة كاملة مشوقة من أدوات الإبداع الرائدة وفي الوقت نفسه يقدم تحسينات مهمة على نهج العمل للمصممين والمطورين.

ويقدم الإصدار للمرة الأولى ميزة التكامل مع أدوات قياس التسويق الرقمي والمحتوى على الانترنت مع إمكانيات للضبط الأمثل، حيث تسمح بتسجيل وتخزين وتحليل المعلومات المولدة من مواقع الويب ومصادر أخرى.

إضافة إلى برنامج جديد يوفر إمكانية تصميم المحتوى التفاعلي من دون الحاجة لكتابة نص برمجي فضلاً عن تحسين عملية التعاون بين المصمم والمطور.

فرنسبنك يطور مركز خدمة الزبائن بالتعاون

مع ميكروسوفت وسيسكو

قام مصرف فرنسبنك مؤخراً بتحديث وتطوير مركز خدمة الزبائن CALLCENTER بالتعاون مع شركتي ميكروسوفت وسيسكو العالميتين. وذلك تماشياً مع استراتيجية البنك الرامية إلى تقديم أفضل الخدمات لزبائنه على مدار الساعة وحيثما كانوا في العالم.

فرنسبنك يضمن مرة أخرى خدمة عملائه من خلال تحديث نظام إدارة علاقات العملاء كخدمة متكاملة مع نظام الاتصال الهاتفي عبر التكنولوجيا العالية، وبالتالي خلق قنوات متعددة يتم من خلالها دراسة وتحليل خصائص العملاء وعاداتهم الشرائية للتأكد من خدمتهم بأفضل طريقة ممكنة والتكيف مع احتياجاتهم الجارية. وقد أولى المصرف عملية تحديث مركز خدمة الزبائن أهمية كبرى في إطار تركيزه على الابتكار في مجال الخدمات الإلكترونية لمواكبة متطلبات العملاء في الحصول على خدمات مصرفية إلكترونية متطورة ومتكاملة على مدار الساعة.

وبالمناسبة، علق نائب مدير عام فرنسبنك ورئيس مديرية التجزئة فيليب الحاج: إن عملية تحديث مركز خدمة الزبائن التي قمنا بها

مؤخراً تأتي من ضمن إستراتيجية مواكبة جميع التطورات في عالم التكنولوجيا المصرفية العالمية، وهي عملية مستمرة تركز على حرصنا الدائم على تزويد مركز خدمة الزبائن بأخر ما توصلت إليه التكنولوجيا العالمية في حقل الصيرفة الإلكترونية.



مبنى فرنسبنك

يتمتع بمزايا تنافسية متكاملة وغير مسبقة

د. احمد عباس سندي (اتحاد عذيب للاتصالات)؛

خدمات جديدة تطلق قريبا موجهة للشركات المتوسطة والصغيرة

اتحاد عذيب للاتصالات GO هو عبارة عن شراكة قوية تم تأسيسها برأسمال مليار ريال سعودي، ويضم كلا من شركة عذيب التجارية، شركة النهضة للتجارة والمقاولات، بتلكو البحرين وتراكو، ومن الطبيعي ان يتمتع هذا التحالف بالعديد من المزايا التنافسية المتكاملة وغير المسبوقه في مجال الاتصالات المتطورة، ولعل من ابرز هذه المزايا الفهم العميق والشامل لاحتياجات مختلف قطاعات السوق والاعمال المتقدمة والبنية التحتية للشبكة.

الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور احمد عباس سندي رجل العلم والكفاءة وصاحب الخبرات الطويلة في مجال الاتصالات، تحدث الى «البيان الاقتصادي» عن مسيرة الشركة وانجازاتها ونجاحها، وعرض لخدماتها النوعية والتممايزة، كاشفا عن خدمات جديدة ستطلق قريبا وهي موجهة لقطاعات الاعمال وتحديدًا للشركات والمؤسسات المتوسطة والصغيرة، مطالبًا بدور اكبر لهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات لجهة ضبط المنافسة ومنع الممارسات غير التنافسية التي يقوم بها بعض المشغلين.



عالية ومدمجة مع انترنت سريع، ويمكن استخدامه في المنزل او خلال الانتقال الى مختلف المدن السعودية من دون ان يتغير مستوى الخدمة.

استثمار في «الواي ماكس»

■ اين اصبحتم في مراحل تنفيذ الشبكة؟

– استطعنا حتى اليوم انجاز المرحلة الاولى من بناء الشبكة. حيث انهينا بناء قلب الشبكة او مركز التحكم، اضافة الى نشر ابراج الاتصالات في ثلاث عشرة منطقة على مستوى المملكة بتكلفة مقدارها ٥٢٠ مليون ريال، وتمت المرحلة بتميز ونجاح كبيرين.

واشير هنا الى ان الشركة قادرة على استخدام اي تقنية متاحة لها لنشر شبكاتها، بحيث ان الترخيص المعطى لها من قبل هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات تتيح للشركة حرية كاملة للاستثمار في اي تقنية تجدها مناسبة، سواء أكانت سلكية او لاسلكية. وفي الوقت الراهن تستثمر الشركة في خدمات الواي ماكس اللاسلكية بحيث ستتوافر خدماتها في اسرع وقت ممكن.

وتخطط في المرحلة الثانية لاعتماد تقنيات اخرى كالالياف الضوئية، وذلك استنادا الى سياسة الشركة والى فئات المجتمع التي سنستهدفها في هذا المجال. وعليه اؤكد ان شركة اتحاد عذيب ليست محصورة بتقنية واحدة.

■ الا يشكل دخولكم السوق بقوة ومن الباب العريض، خطرا على الشركات الاخرى في المنطقة والعالم؟

– المنافسة الحقيقية بالنسبة الينا هي في السوق السعودي حيث حصلنا على الترخيص.

وكشركة حديثة، نملك تقنيات متطورة جداً وشبكتنا مبنية بالكامل على تقنية الانترنت (SP BASED) وهذا يميزنا عن الشركات الاخرى العاملة ويجعلنا في موقع متقدم عليها تقنيا.

ولكن في الوقت نفسه، فإن الشبكات الجديدة هي بدورها لا تزال وليدة وبالتالي لم تنتشر بالمستوى نفسه كما شبكات الشركات الاخرى التي تعمل في السوق منذ عشرات السنين والتي تغطي الكثير من المدن والقرى، وهذا يشكل تحديا حقيقيا امامنا.

سيرة ذاتية حافلة

■ هل لنا بنبرة عن شخصكم الكريم؟

– حائز على شهادة الدكتوراه من جامعة ميشيغن في الولايات المتحدة الاميركية حيث تخرجت عام ١٩٩٣ في مجال الهندسة الصناعية للمشاريع ثم عملت كاستاذ جامعي في جامعة الملك بن عبد العزيز، وبعدها دخلت في مجال التجارة حيث عقدت شراكات مع اكثر من ٥٠٠ شركة اميركية واوروبية.

هذا وعينت بعدها مديرا عاما لشركة SAUDI GLOBAL STAR حيث وقعت اول اتفاقية للهاتف النقال المحلي قبل ان تؤسس هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات. كما كنت رئيس اول شركة في السعودية مرخص لها للعمل على اسس تجارية.

بعد ذلك انتقلت للعمل في هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات. وتدرجت فيها الى ان تبوأ منصب نائب المحافظ والمسؤول عن مبادرات تقنية المعلومات في المملكة.

ثم ما لبثت ان تركت الهيئة من اجل العمل في القطاع الخاص، فانضمت الى شركة «اتحاد عذيب» بناء على دعوة من صاحب السمو الملكي الامير عبد العزيز بن احمد بن عبد العزيز لترؤس الشركة التي اصبحت اول شركة مرخص لها في قطاع الهاتف الثابت تطرح اسهمها وتلقى نجاحا كبيرا.

خدمات اتصالات نوعية

■ كيف تقومون مسيرة الشركة؟

– انطلقت الشركة في شكل لافت وتميزت مسيرتها بالنمو والخطى الثابتة وقد حققت نجاحات باهرة في اقل من تسعة اشهر من بدء عملياتها، وذلك من خلال بناء اكبر شبكة «واي ماكس» في اوربا وافريقيا والشرق الاوسط. كما نجحت في ادخال مفاهيم اساسية الى السوق السعودي وخدمة قطاع الاتصالات وتحديدًا شبكة الهاتف الثابت، واهمها مفهوم الخدمات الترحالية الذي اثبت ان «اتحاد عذيب» تفوقت على الخدمات التقليدية المتعارف عليها في الهواتف الثابتة التي لا يمكن نقلها الى اي مكان.

والخدمات الترحالية، هي عبارة عن جهاز واحد يوفر خدمة صوتية بجودة



د. احمد سندي يتسلم جائزة عن أفضل رؤية للعام

جوائز مرموقة

■ حزم مؤخرًا على عدد من الجوائز المهمة، ماذا تقولون في هذا السياق؟

— أحيل هذه الجوائز باسمي إلى صاحب السمو الملكي الأمير عبد العزيز بن أحمد بن عبد العزيز، لأنه حقيقة المسؤول ويعود له الفضل الأكبر في نجاح هذه الشركة. هذه الجوائز إنما هي تجسيد لنجاح الشركة ولجهود رئيس مجلس الإدارة، مع الإشارة إلى أن الشركة حازت أخيراً جائزة أفضل مشغل قادم جديد (BEST NEW).

■ هل تأثرتم قطاع اتصالات في السعودية، بالأزمة المالية؟

— بفضل السياسات المالية المحافظة التي تطبقها حكومة خادم الحرمين الشريفين، فإن المملكة العربية السعودية كانت من أقل الدول تأثراً بالأزمة. وقطاع الاتصالات كان أيضاً الأقل تأثراً بالأزمة من بين القطاعات ذلك لأن المستهلكين يلجأون إلى التخفيض عبر استخدام الإنترنت في شكل أكبر في ظل الأزمات.

وأيضاً ثمة عوامل أخرى ساهمت في عدم تأثرنا أو تأثر الإقتصاد السعودي بالأزمة، أهمها قوة الإقتصاد والتركيبة السكانية، بحيث أن أكثر من ٦٠ في المئة من سكان المملكة من الفئات العمرية الفتية التي تقل أعمار أفرادها عن ٢٥ سنة، وهي من أكثر الشرائح المتلقية لخدمات الاتصالات وتقنية المعلومات وبالأخص خدمات الإنترنت.

مضاجات لقطاع الأعمال

■ ما هي توقعاتكم لنتائج الشركة نهاية ٢٠١٠؟

— نتوقع أن تحقق الشركة نتائج جيدة وسنعلن عنها في حينها. وهذا نعد الجميع بمفاجآت عديدة وخدمات جديدة موجهة لمختلف مجالات الأعمال والحقول التجارية وبالأخص إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

■ كيف تقومون الإطار التنظيمي للاتصالات في المملكة؟

— الإطار التنظيمي لقطاع الاتصالات في المملكة العربية السعودية متقدم ومتمايز.

كما أن لهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات دوراً رائداً من خلال طرح رخص جديدة وتنظيم القطاع. إلا أننا ننطلق إلى دور أكبر للهيئة لجهة ضبط المنافسة ومنع الممارسات غير التنافسية التي يقوم بها بعض المشغلين، إضافة إلى إتاحة المشاركة لما يسمى بالمرافق الحيوية في بوابات العبور الدولية أو المسارات الضوئية داخل المدن وفي ما بينها. ■

وفي سياق آخر فإن المنافسة في السوق السعودي بدأت منذ اتخاذ الحكومة السعودية قراراً بفتح سوق الاتصالات في المملكة وتلاه طرح هيئة الاتصالات للرخص بأسلوب منظم وشفاف وعادل، وبنتيجة ذلك توصل صاحب السمو الملكي الأمير عبد العزيز بن أحمد بن عبد العزيز آل سعود ممثلاً شركة عذيب التجارية المحدودة، إلى تكوين تحالف مع مجموعة من الشركاء المميزين على رأسهم شركة بتلكو البحرينية التي يشهد لها بالتميز في قطاع الاتصالات، إضافة إلى مجموعة من المستثمرين من بينهم شركة النهلة للتجارة والمقاولات وغيرها من الشركات المهمة، وهذا التحالف شكل شركة عذيب للاتصالات، التي كانت الوحيدة من بين الشركات الثلاث التي أعطيت ترخيص مزاولة العمل في قطاع الهاتف الثابت، وقد طرحت أسهمها ونشرت شبكاتها في وقت قياسي، ومنتظر حالياً دخول الشريكتين الآخرين إلى السوق.

التزام بالإجراءات الرسمية

■ تعتمد معظم الدول اليوم إلى مراقبة الاتصالات من أجل كشف الأعمال الإرهابية، هل هذا ينطبق عليكم؟

— كوننا نعمل في المملكة العربية السعودية، فمن واجبنا الالتزام بالإجراءات والتعليمات المفروضة، سواء من الناحية الأمنية أو غيرها والتي تحددها هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات أو الجهات المعنية الأخرى.

■ هل لنا بلمحة عن أبرز إنجازاتكم لغاية اليوم؟

— خدمة «رَحَال» التي أتيت على ذكرها آنفاً كانت آخر ما أطلقناه لغاية اليوم. أما إنجازاتنا فقد جاءت تدرجاً كالآتي:

أولاً طرحنا خدمة الإنترنت عالي السرعة، ثم أضيفت إليها خدمة الصوت والأرقام المميزة. بعدها خدمات الفيديو التي أطلقت أخيراً في ٢٠٠٩ والتي توفر للمشارك الإفادة منها في أي مكان وفي شكل سهل وميسر.

وأخيراً أضيفنا خدمة «رَحَال» إلى خدمة DONGOL بحيث أن المشترك حيثما تواجد، يمكنه أن يستخدم أو يستفيد من الخدمات الصوتية.

■ هل خدماتكم متوفرة فقط من خلال الحواسيب؟

— يمكن استخدام خدمة «رَحَال» من طريق الحاسوب، كما يمكن انزالها على أي هاتف نقال متقدم من الجيل الثالث. ويمكن أيضاً استخدامها في حال اعتماد نظامي الـ WIFI أو الـ GPRS في الإنترنت.

■ كيف تقومون حصنكم من السوق؟

— نستحوذ على حصة مهمة في السوق ونحقق سنوياً نمواً مطرداً.

تمويل متوافر

■ هل واجهتم مشكلات في التمويل بسبب الأزمة المالية؟

— حصلت شركة اتحاد عذيب على التمويل اللازم منذ طرحها في السوق وذلك في صلب الأزمة المالية العالمية. ويعود الفضل في ذلك إلى ملاءة مالكيها وعلى رأسهم صاحب السمو الملكي الأمير عبد العزيز بن أحمد بن عبد العزيز آل سعود إضافة إلى تميز المشروع ونموذجية الخدمات التي يوفرها للمشاركين. واليوم، لا تزال الشركة مستمرة في الحصول على التمويلات التي تحتاجها لعملياتها.

■ هل تعتقدون أن السوق السعودي خصوصاً والعربي عموماً قادر على استيعاب هذا العدد من المشغلين في قطاع الاتصالات؟

— بالنسبة للمملكة العربية السعودية، فإن عدد الشركات التي رخص لها في قطاع الهاتف الثابت، جيد وكاف.

ولكن، لاحظنا في أسواق عديدة من الشرق الأوسط كمصر ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى وسوريا، أنه لم يتم الترخيص لعدد كاف من هذه الشركات، بخلاف قطاع الهاتف النقال الذي يشهد منافسة شديدة.

■ المعروف أن حضرتكم هو الشخص العربي الوحيد والأول الذي اختير ضمن

اللجنة التنفيذية لـ «الوأي ماكس»؟

— تم اختياري لأن الشركة التي أعمل فيها تمثل تطبيقات ناجحة جداً لتقنية «الوأي ماكس» والنجاح الذي حققته شركة اتحاد العذيب باستخدامها هذه التقنية جدير بالذكر في المحافل العالمية.

ميشال ماندريا مديراً عاماً لفندق غولدن توليب البحرين نشاطات مميزة ومتنوعة وأجواء مسلية على مدار الأسبوع

الشاورما وصلصات ونكهات مختلفة مع خيارات واسعة من السلطات.

ويقام مهرجان سوق السمك كل ليلة أربعاء في مطعم الوسمية (AL WASMEEYAH) حيث يمكن للزبائن التلذذ بأطباق المأكولات البحرية والأطباق الرئيسية والمقبلات والحلويات، بينما تخصص ليلة الجمعة لحفلات الغداء المبكر المطبوعة بأجواء المرح والتسلية.

ويفتخر غولدن توليب بحدث لا سواريه وهي الليلة المخصصة للعشاء الفرنسي والتي تقام كل آخر يوم أحد من كل شهر. ويبدأ موعد العشاء الساعة السابعة مساءً

ويتولى رئيس الطهاة دانيال ماست تحضير أشهى الأطباق الفرنسية وأشهرها.

ويعيد غولدن توليب إحياء عقد الثمانينات عبر تنظيمه ليلة العشرين من شهر أيار (مايو) سهرة لموسيقى الثمانينات يتخللها تكريم وتحية لملك البوب مايكل جاكسون، يحييها أحد أهم الفنانين الشبهيين بجاكسون من دولة بلغاريا، الى جانب فرقة رقص. وتقام السهرة في قاعة جيلجامش والتذاكر متوفرة في الفندق.



عين مؤخرًا ميشال ماندريا MICHEL MANDREA مديراً عاماً لفندق غولدن توليب البحرين GOLDEN TULIP - BAHRAIN. ويتمتع ماندريا بخبرة طويلة في عالم الفنادق والضيافة إذ بدأ مسيرته المهنية عام ١٩٧٠.

وكان ماندريا قد شغل منصب مدير عام فندق غولدن توليب البرشاء لثلاث سنوات منذ افتتاحه عام ٢٠٠٧،

كما تولى إدارة فندق غولدن توليب الشارقة في الإمارات العربية المتحدة وسيشرف ماندريا على خطة التجديد لفندق غولدن توليب البحرين والتي تستمر لمدة سنتين.

ويقع الفندق على شارع القصر القديم مقابل مركز التجارة العالمي وعلى مسافة قريبة من سوق المنامة باب البحرين.

ويضم الفندق ٢٥٠ غرفة مكيفة منها ٥٠ غرفة فاخرة، و ٢٥ غرفة لرجال الأعمال منتشرة على طبقتين وتم تجديدها منذ عام.

ويوفر غولدن توليب مجموعة من النشاطات المميزة والمتنوعة بدءاً بليلة محبي اللحوم حيث سيتمتع الرواد بمشاوي وأشياش الباربيكيو،



سايد طيون (كراون بلازا ابو ظبي CROWNE PLAZA ABU DHABI):

ابو ظبي تدعم القطاع السياحي انطلاقاً من رؤيتها ٢٠٣٠ وأُس تي آر غلوبل منحتنا شهادة التفوق في الاداء

اظهرت امارة ابو ظبي مناعة تجاه الازمة الاقتصادية العالمية، وذلك نظرا الى تنامي العديد من المشاريع والاستثمارات الحكومية والخاصة. وحافظت في القطاع السياحي والفندقي على وتيرة مرتفعة من الإشغال المتأثر بحركة المشاريع الناشطة في الإمارة. ويؤكد مدير المبيعات والتسويق في فندق كراون بلازا ابو ظبي سايد طيون، ان ادارة الفندق احسنت التعامل مع الازمة وذلك بفضل خبرتها المستندة الى انتمائها الى مجموعة انتركونتيننتال العالمية، وهو ما اعطاها بالتالي قدرة عالية على المنافسة في السوق، اكدتها شهادة اس تي آر غلوبل للاستشارات الفندقية.

وينوه طيون بالدعم الذي تقدمه الهيئة العامة للسياحة في ابو ظبي للقطاع الفندقي والسياحي، لافتا الى ان حكومة ابو ظبي تسعى جاهدة من خلال رؤية ابو ظبي ٢٠٣٠ لتطوير مركز الإمارة على الخارطة السياحية العالمية، والى ان كراون بلازا يواكب ذلك بتقديمه عروضاً خاصة خلال العام الحالي.



لا تأثر بالازمة



■ هل تأثرتم كفندق في ابو ظبي، بالركود الاقتصادي الناتج عن الازمة المالية العالمية؟

– ان تأثر امارة ابو ظبي بالازمة المالية العالمية كان محدوداً جداً مقارنة مع المناطق او الدول الاخرى، ذلك لانها امارة ناهضة اقتصادياً وانمائياً وفيها الكثير من الاستثمارات والمشاريع الخاصة كما الحكومية. وبالتالي فإن الإشغال الفندقي المواكب لحركة النمو تلك لم يشهد تأثراً ملحوظاً خصوصاً من قبل اصحاب الاعمال.

اما بالنسبة للشق السياحي، فهو ليس مكوّناً كبيراً بالنسبة الى المكونات الاقتصادية لـ ابو ظبي ليتبين حجم التأثير على هذا الصعيد.

من جهتنا، تمكنا من ادارة الازمة والتعامل معها بنجاح بفضل انتمائنا الى مجموعة انتركونتيننتال الفندقية الرائدة عالمياً في ادارة الفنادق، اذ انها تشرف على اكثر من ٦٤٠ الف غرفة فندقية حول العالم.

قدرة عالية على المنافسة

■ نلاحظ ارتفاع عدد الفنادق سنوياً في ابو ظبي، ومنها السلاسل العالمية كما المؤسسات الفندقية الناشئة حديثاً، كيف تقومون بالمنافسة في هذا الإطار؟

– هنا تظهر قوتنا كشركة كبيرة قادرة على المنافسة في هكذا سوق. هذا وتشير بيانات صادرة عن شركة اس تي آر غلوبل (STR GLOBAL) للاستشارات الفندقية ان كراون بلازا منافس متفوق في ادائه مقارنة مع باقي الفنادق.

■ كيف تقومون بعمليات تسويق ابو ظبي سياحياً؟

– بداية احب ان اؤوه بالدعم الذي تقدمه الهيئة العامة للسياحة في ابو ظبي، للقطاع الفندقي والسياحي في الإمارة، وذلك من خلال مشاركتها في المعارض المختلفة والتصاميم الفريدة التي تتميز بها اجنحتها، اضافة الى الحملات الاعلانية المتنوعة، فنلاحظ كيف ان اسم ابو ظبي يزداد شهرة يوماً بعد يوم.

تطوير البنى التحتية السياحية

■ كيف تصفون دور القطاع العام في دعم التوجه السياحي للإمارة وما هي خططكم التسويقية بالنسبة لفندق كراون بلازا؟

– تسعى حكومة ابو ظبي جاهدة من خلال رؤية ابو ظبي ٢٠٣٠ لتطوير مركز الإمارة على الخارطة السياحية العالمية، الا ان هذا لا يمكن ان يتحقق الا من خلال تطوير البنى التحتية السياحية التي من شأنها ان تدعم هذه الرؤية والتي تتمثل بتطوير مشاريع انمائية سياحية، يأتي من ضمنها دعم الفنادق. وعليه تم تأسيس مركز ابو ظبي الوطني للمعارض من اجل جذب المؤتمرات والمعارض وغيرها من النشاطات الى الإمارة. اما بالنسبة لفندق كراون بلازا، فهو خبير في سوق ابو ظبي حيث يعمل منذ ١٥ عاماً وهو موجود في وسط المدينة وبالتالي قريب من اهم الشركات العالمية والمراكز التجارية الاساسية كما من شاطئ البحر، وبالتالي يشكل نقطة جذب للوافدين الى ابو ظبي بهدف العمل او السياحة على السواء.

عروض خاصة ٢٠١٠

■ هل من جديد يقدمه الفندق خلال العام ٢٠١٠؟

– الفندق في تجدد دائم، وفي تطور مستمر، من اجل المحافظة على مستواه التنافسي في السوق خصوصاً سوق الفنادق الحديثة في الإمارة.

وعليه، افتتحنا مؤخراً مطعماً آسيوياً «تشو غاو» اضافة الى مطعم ايطالي «سباك انابولي»، وسيساهم كلاهما في تثبيت الفندق كوجهة سياحية في الإمارة. ايضاً، ستطلق مجموعة انتركونتيننتال الفندقية التي تتبع لها، عروضاً خاصة بصيف ٢٠١٠ ومنها حصول نزلاء الفندق على ليلتين مجاناً عن كل اقامة لمدة ٧ ايام في الفندق (STAY 7 PAY 5).

تصنيف عال ومرتبة متقدمة

■ كيف تقومون اعمالكم في الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي؟

– استطيع ان اقول انه لغاية اليوم تمكّن الفندق من المحافظة على حصته من السوق وعلى نسب الاشغال نفسها للعام الماضي رغم تأثر العديد من القطاعات ولو نسبياً بسبب الازمة، غير اننا شهدنا تراجعاً طفيفاً في الاسعار وذلك بسبب ارتفاع العرض مقابل الطلب في السوق.

ولكن عموماً نحن متفائلون خصوصاً كما سبق وذكرنا، ان الفندق ذو تصنيف عال ومرتبة متقدمة بين المنافسين. ■

مجموعة فنادق إنتركونتيننتال تعين جميل باخوس مديراً عاماً جديداً في بيروت



جميل باخوس

Holiday Inn Dunes

أعلنت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال (IHG) InterContinental Hotels Group عن تعيين جميل باخوس مديراً عاماً لفندق Holiday Inn Dunes بيروت، في خطوة تهدف لتعزيز التزام المجموعة بتنمية المهارات المحلية وتطويرها في المنطقة.

وسينتقل جميل من منصبه الحالي لإدارة فندق Holiday Inn Dunes والذي تقلده عام ٢٠٠٨، بعد عمله على مدى ١١ عاماً مع المجموعة منذ أن بدأ مشواره الوظيفي فيها في قسم المالية.

وقال هيثم مطر، مدير إدارة الشؤون التجارية لدى مجموعة IHG

للمشرق الأدنى والمدير العام الإقليمي للبنان، معلقاً على التعيين الجديد: يسعدنا أن نرحب بجميل باخوس في منصب المدير العام لفندق هوليداي إن ديونز بيروت. فمزد انضمامه إلى المجموعة أثبت كفاءته وأهميته في تسيير أعمال الفندق، وما يزال يظهر تميزاً في كل ما يفعله، ونحن نفخر بوجوده معنا في فريق الإدارة.

وأضاف مطر: حقق قطاع السياحة في لبنان النجاح تلو النجاح خلال السنوات الأخيرة، حيث اجتذب استثمارات قدرت بـ ٧ مليارات دولار أميركي في عام واحد. وهذا التعيين يعزز من قوة عمليات المجموعة في المنطقة، كما يعزز التزامنا بتنمية المهارات المحلية هنا.

يحمل جميل باخوس شهادة ماجستير دولية في إدارة الأعمال حصل عليها في العام ٢٠٠٧ من جامعة القديس يوسف بلبنان ومن جامعة دوفين بباريس.

سامي العياري رئيساً تنفيذياً لشركة وان تو وان لإدارة الفنادق والمنتجعات

حنا عبد الأحد: العودة إلى أساسيات عالم الضيافة والفندقة



سامي العياري

ONE TO ONE

عيّن السيد سامي العياري رئيساً تنفيذياً لشركة وان تو وان لإدارة الفنادق والمنتجعات (ONE TO ONE HOTELS & RESORTS MANAGEMENT) من قبل رئيس مجلس إدارتها السيد حنا عبد الأحد.

ويتمتع العياري بخبرة ٢٢ عاماً في مجال الضيافة، عمل ١٠ سنوات منها في منطقة الشرق الأوسط.

فقد شغل مناصب رفيعة وقيادية في كل من مجموعة فنادق ومنتجعات شانغريلا في الإمارات لمدة خمس سنوات، وفي منتجعات بنين تري في البحرين المدة نفسها.

والعياري من أصل تونسي، حاصل على دبلوم بدرجة عالية في إدارة الفنادق والسياحة من INTERNATIONAL CENTRE OF GLION في سويسرا، وهو يجيد اللغات العربية، الفرنسية، الإيطالية والألمانية.

وتعليقاً على هذا التعيين قال العياري: «سعيد جداً بتولي دفة علامة وان تو وان الفندقية وقيادتها نحو الساحة العالمية للضيافة. نحن لا نريد أن نكون مجرد إضافة بل نسعى إلى تحقيق قيمة مضافة وجعل الرواد يختبرون تجربة إقامة غنية وذات معنى في فنادقنا».

أما عبد الأحد فعلق: «تقوم رؤيتنا للشركة وان تو وان على العودة إلى الأساسيات في عالم الضيافة والفندقة، والاهتمام بأدق التفاصيل. وهذه الرؤية مجسدة في فندق وان تو وان - القرية وهو بوتيك أوتيل بمعايير فريدة من نوعها، سنعمل على تطبيقها في مشاريعنا المستقبلية».

يذكر أن شركة وان تو وان مملوكة من مجموعة الحسام التي تعمل منذ ثلاثين عاماً في الأسواق الخليجية.

فندق إنتركونتيننتال ينطلق نحو تجديد متكامل

الافتتاح في ٢٠١١ ووعده بتبوء أفضل فندق للأعمال في البحرين



أغلق فندق إنتركونتيننتال ريجنسي البحرين ابوابه للمرة الأولى منذ ثلاثين عاماً لينطلق نحو مشروع تجديد متكامل بقيمة ملايين الدولارات.

وللمناسبة احتفلت الإدارة والموظفون حيث قدموا إلى آخر ثلاثة نزلاء دعوة للتمتع بعطلة مجانية في الفندق عند الافتتاح ٢٠١١. كما اختتمت آخر ليالي قاعة الكليبر والمطعم اللبناني البردوني باحتفالات مميزة مع حسومات خاصة وجوائز قيمة تقديراً للضيوف على حضورهم وولائهم المستمر للفندق.

يعتبر إنتركونتيننتال ريجنسي البحرين جزءاً من حياة العديد من الناس من داخل المملكة وخارجها حيث أصبح محور الاجتماعات والإستجمام والراحة في مدينة المنامة. وسيضم بعد ترميمه قاعات إجتماعات حديثة ذات تقنية عالية، فضلاً عن مطاعم جديدة ومتنوعة تضم «ستيك هاوس»، «مطعم إيطالي»، «مطعم لبناني» بالإضافة إلى المطعم الرئيسي المتخصص بالمأكولات العالمية وقاعة متكاملة للترفيه والاستمتاع. وكان تعليق المدير العام جيمس ماكدونالد: «حرص فندق إنتركونتيننتال ريجنسي البحرين طوال السنوات المنصرمة على تقديم أرقى مستويات الخدمة الاستثنائية المميزة والاهتمام بكل التفاصيل، وبعد الانتهاء من مشروع الترميم سيصبح إنتركونتيننتال ريجنسي البحرين أفضل فندق خمسة نجوم للأعمال في المملكة من حيث المنتج والخدمة والموقع».

CITY RE كرمّت المشاركين في ملتقى دمشق الخامس للتأمين



من اليمين: منذر غبون، محمد سماعة، روبرت جنفزيان، حسام الصعيدي
وبسام حسين

اقام السيد روبرت جنفزيان رئيس شركة سيتي لوساطة اعادة التأمين CITY REINSURANCE الاردنية حفل غداء على شرف عدد من الاصدقاء المشاركين في ملتقى دمشق الخامس للتأمين، وذلك في مطعم نارنج.

الإمارات دبي الوطني يرعى زفاف ٦٨٦ عروساً وعريساً في حفله السنوي



صورة تذكارية

أقام بنك الإمارات دبي الوطني، البنك الرائد في المنطقة حفله السنوي لموظفيه في مركز معارض دبي والذي تخلله زفاف جماعي، واحتفل أكثر من ٦٨٦ عريساً وعروساً من المواطنين والوافدين من موظفي المجموعة بزفافهم خلال الحفل، مما جعل هذا الحدث الأضخم من نوعه في الدولة. وحضر الحفل، محافظ مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي **سلطان بن ناصر السويدي**، وعدد كبير من الشخصيات الحكومية والمصرفية وأعضاء من مجلس إدارة البنك وإدارته.

وفي كلمته خلال الحفل، قال رئيس مجلس إدارة الإمارات دبي الوطني **احمد حميد الطاير** «جاءت خطوة دمج بنكي الإمارات ودبي الوطني بمباركة من صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة، رئيس مجلس الوزراء، حاكم دبي في الوقت المناسب، حيث أثبتت التجربة ان اتحاد قدرات البنكين يواجه تأثيرات الأزمة بشكل فعال، ويظهر ذلك النتائج التي حققها البنك خلال العام الماضي في ظل الظروف الصعبة التي شهدها الاقتصاد العالمي. ان اكتمال عملية الاندماج يشهد من عضد الاقتصاد الوطني، ونحن ملتزمون بمواكبة مسيرة التنمية الاقتصادية الوطنية. ان نجاح عملية الدمج لم يكن ليتحقق لولا دعم مساهمي البنك ودعم كافة الهيئات والمؤسسات الحكومية والاقتصادية والمالية في الدولة».

السورية العربية كرمّت المشاركين في ملتقى دمشق الخامس للتأمين



من اليسار: سمير صباغ، انطوان بشارة، عبدالله بداوي، بيار سلامه وسلام حنا



من اليمين: اميل زخور، باسل عبود، كريستيان ناصيف وقرينته وجودت ابي اسعد

اقام اركان الشركة السورية العربية للتأمين SYRIAN ARAB حفل غداء تكريمي لعدد من المشاركين في ملتقى دمشق الخامس في مطعم نارنج. تميز الحفل بالسّخاء والاطباق الفاخرة كجميع المآدب التي تقيمها السورية العربية وليا.

الاهلي المتحد (الأوسط سابقاً) يزور دار المسنين في الكويت



صورة تذكارية

قامت أسرة العلاقات العامة والاعلام في البنك الاهلي المتحد الكويتي بزيارة دار المسنين، وذلك جريا على عادة البنك واستمراره الدائم في المشاركة بجميع المبادرات الخيرية والانسانية والمناسبات الاجتماعية وخلال الزيارة قامت اسرة البنك بالتحدث مع النزلاء للإطلاع على حاجاتهم من اجل توفيرها لهم في الزيارات اللاحقة. وكان في استقبال اسرة البنك كل من **ندى محمود** مسؤولة الدار، **جاسم الدالوي** مساعد مدير الدار، وبعض المسؤولين الذين اعربوا عن شكرهم الجزيل لهذه المبادرة الكريمة من قبل البنك، مشيدين بالدور الفعال الذي يقوم به البنك الاهلي المتحد في تحقيق رسالته الاجتماعية السامية عن طريق دعمه لمثل هذه الجهات. وتعتبر مبادرة المتحد حرصاً منه على التواصل مع المؤسسات الاجتماعية والانسانية المختلفة في الكويت والتي تخلق روابط انسانية بينه وبين المجتمع الذي يعمل فيه.

البنك العربي كرم شخصيات وعملاء

شومان: السوق اللبنانية الاله في المنطقة والعالم العربي



من اليمين: محمد الحريري، ماهر أبو غزالة، النائب فؤاد السنيورة، رياض كمال وروبير دباس



من اليمين: عبد الحميد شومان، صبيح المصري، نعمة صباغ وعقيلته ونديم غنطوس وعقيلته



من اليمين: حسن قريطم، وليد هبر وفادي شماس



من اليمين: النائب فؤاد السنيورة وباسم فارس



من اليمين: محمد الحريري وعبد الحميد شومان

في مختلف انحاء لبنان، وازدياد العاملين فيه لاكثر من ثلاثمئة موظف من اللبنانيين الاكفاء ليستمر البنك في تزويد عملائه في لبنان بأفضل الخدمات المصرفية واكثرها تطورا.

يذكر ان البنك العربي قد تأسس عام ١٩٣٠، وهو اول مؤسسة مالية من القطاع الخاص في الوطن العربي، ويصنف ضمن كبريات المؤسسات المالية العالمية، حيث حاز على تصنيف (A3) من MOODY'S وتصنيف (A-) من كل من S & P وFITCH.

وفي عام ٢٠٠٩ بلغت ارباح المجموعة قبل الضرائب ٧٨٢,٨ مليون دولار، وازدادت قاعدة حقوق المساهمين لتصل الى ٨,١ مليارات دولار. هذا ويتمتع البنك العربي بشبكة فروع عالمية لا نظير لها مع ٥٠٠ فرع موزعة في خمس قارات، وحضور بارز في الاسواق والمراكز المالية الرئيسية في العالم مثل لندن، نيويورك، دبي، سنغافورة، زيورخ، باريس، فرانكفورت، سيدني والبحرين.

كرم البنك العربي ARAB BANK، اكبر مجموعة مصرفية في الشرق الاوسط العملاء اللبنانيين وكبار الشخصيات في لبنان في حفل استقبال اقيم في فندق الفورسيزنز - بيروت.

حضر الاحتفال رئيس مجلس الادارة عبد الحميد شومان، واعضاء المجلس الى شخصيات رسمية ورجال اعمال.

وللمناسبة قال شومان خلال الحفل «حظي البنك العربي على مر ٦٦ عاما بحضور قوي في السوق اللبنانية التي تعد احدى اهم اسواق المنطقة والعالم العربي».

وقال «يتمتع البنك العربي بعلاقات مميزة وراسخة مع العديد من المؤسسات والمنشآت الاقتصادية التي تمثل نخبة مجتمع الاعمال في لبنان، وقد ادى دورا فاعلا في تمويل العديد من المشاريع الرئيسية في السوق اللبنانية التي ننظر اليها كواحدة من الاسواق المهمة التي نتواجد فيها».

وقد افتتح البنك فرعه الاول في لبنان عام ١٩٤٤ حيث شهدت اعماله في السوق اللبنانية توسعا ملحوظا تجسد في نمو شبكة فروعه لثلاثة عشر فرعا



من اليمين: العقيد خليل ضيقة، العقيد جوزف أسمر والرائد حسن شرف



من اليمين: رانيا صليبا، ندى ديب وأسماء ديب



دينا شومان وطارق الحاج حسن



من اليمين: يوسف كنعان، وليد روفایل، فريد روفایل وفؤاد خوري



من اليسار: عبد الحميد شومان وقرينته سوزان، دينا شومان، منى شومان وعبد المجيد شومان



من اليمين: ميشال صاروفيم ونجيب سمعان



- من اليمين: بول منصور، سمير حمصي، فريد حمصي وجميل منصور



من اليمين: مروان قدورة وحسن قريطم



من اليمين: فادي شماس ومنير المعشر



من اليمين: انطوني أبو خاطر، وائل السنيورة وانطوان أبو خاطر



من اليمين: نادين صيداني، خليل حاطوم، رباح حمود، النائب فؤاد السنيورة، باميلاريشا وسناء كعكي



من اليسار: ايلي شامي، منى صالح، بثينة مغربي، مصطفى سعد، محمد صقر ومحمد جارودي

البحرين الوطنية للتأمين راع رسمي لمعرض البحرين الدولي الثاني للقوارب واليخوت جوزف ريزو: مشاركتنا في حدث كهذا تساعدنا في الاستجابة لاحتياجات السوق



تم اختيار شركة البحرين الوطنية للتأمين BNI (الشركة التابعة والمملوكة بالكامل للبحرين الوطنية القابضة BNH) كراعي التأمين الرسمي لمعرض البحرين الدولي الثاني للقوارب واليخوت ٢٠١٠ والذي جرت فعالياته من ٢٠ الى ٢٤ نيسان (ابريل) الماضي في جزر أمواج في مملكة البحرين.

وقد اعتبر اختيار شركة البحرين الوطنية للتأمين لرعاية هذا الحدث العالمي، شهادة على

جودة منتجاتها التأمينية وخبرتها العريقة في هذا النطاق.

ومن جانب آخر، فقد كانت شركة البحرين الوطنية للتأمين احد العارضين في هذا الحدث حيث تم عرض الخدمات المقدمة في ركنها التابع وبالأخص تلك التي لها صلة بتأمين هياكل السفن في حضور ممثلي الشركة والذين كانوا على أتم استعداد لتقديم المساعدة وتلقي أي استفسارات تتعلق بالتأمين.

ولفت **جوزف ريزو**، المدير العام لقسم التأمينات العامة بشركة البحرين الوطنية للتأمين الى ان معرض البحرين الدولي الثاني للقوارب واليخوت حظي باهتمام دولي كبير، مبدياً فخره كون شركة البحرين الوطنية للتأمين هي شركة التأمين الرسمية الراعية لحدث بهذه المكانة المرموقة. وأضاف: ان مشاركتنا في حدث عالمي كهذا لا يسمح لنا بتبادل خبراتنا في القطاع التأميني مع الزوار فحسب، بل وأيضاً يساعدنا في الإستجابة لاحتياجات السوق الراهنة عند تصميم منتجاتنا وخدماتنا الفريدة والمبتكرة.

فندق روشة أرجان روتانا يكرم شركات الطيران والاعلاميين في لبنان



من اليمين: هلا مسعد، بيار غريب، مارك تمبرلد وجوزف كوبا



من اليمين: كاتيا ياسمين، لارا دانيال وجانين عون



من اليمين: بيار غريب، صلاح ضبيع ونانسي صايغ



من اليمين: سعد معكرون، لازيتا ابو حيدر ورونالد مجدلاي

أقام فندق روشة أرجان من روتانا عشاءاً لممثلي شركات الطيران في لبنان كمبادرة لشكرهم على دعمهم المستمر.

اجتمع المدعوون في بيلا فيتا كافي ومن ثم جالوا في الفندق للتعرف على جميع الخدمات المقدمة التي تناسب المسافرين والعائلات والمقيمين لفترات طويلة.

تناول الحاضرون العشاء في مطعم مرجان حيث تقدم أشهى الأطباق. وفي النهاية شكرت إدارة الفندق المدعوين متمنية استمرار التعاون وأقيم سحب القرعة على جوائز عديدة.

وكان اركان الفندق قد اقاموا حفل غداء تكريمي للاعلاميين في لبنان.

شركة التكافل الدولية تقيم حفلها السنوي للموظفين وعائلاتهم



مشهد عام

أقامت شركة التكافل الدولية حفلها السنوي للموظفين وعائلاتهم وذلك في فندق ومنتجع البيت وبحضور كل من **يونس جمال السيد** الرئيس التنفيذي والإدارة التنفيذية. وقد استمتع الموظفون وذووهم ببرنامج الحفل الذي اشتمل على المسابقات المسلية والسحب على عدد من الجوائز القيمة.

وأكدت مديرة العلاقات العامة والإعلام **نور الناصر** ان من شأن هذا الحفل الذي تقيمه الشركة سنوياً، ان ينمي روح الأسرة الواحدة بين جميع موظفي التكافل، وتوطيد أواصر الأخوة والتواصل الاجتماعي بين الموظفين خارج نطاق العمل.

الوزير فادي عبود افتتح معرض اورিকা ٢٠١٠



اكرم قساطلي داخل جناح KASSATLY CHTAURA



الوزير فادي عبود يقطع الشريط وعلى يمينه بيار أشقر وندى سردوك



من اليمين: جان ميشال فنيانوس، رامي كيروز وجويل الحلو
جناح KEYROUZ



ناجي حموضة في جناح KFF FOOD

افتتح وزير السياحة فادي عبود معرض اورিকা ٢٠١٠ للضيافة والخدمات في المركز الدولي للمعارض والترفيه «بيال» الذي تنظمه شركة هوسبيتاليتي سرفسز على مساحة تزيد عن ٧ آلاف متر مربع وبمشاركة ٣٥٠ عارضاً من مختلف دول العالم.



جناح طيران الشرق الأوسط MEA



جناح GPI



جناح KSARA



جناح INTERCONTINENTAL PHOENICIA HOTEL



جناح ROTANA HOTEL



جناح بنك بيبلس BYBLOS



ربيع درويش
(جناح)
(NAT GAZ)



فيفيان
غنطوس
(جناح SIOM)

تكريم ريمون عوده بمناسبة اليوبيل الذهبي للجمعية اللبنانية لإدارة الأعمال



عاطف جبيلي يقدم درعاً لريمون عوده



حوار بين منى بوارشي وريمون عوده

في إطار اللقاءات التي أطلق عليها اسم «قصص النجاح» والمنظمة بمناسبة اليوبيل الذهبي للجمعية اللبنانية لإدارة الأعمال، نظمت الجمعية في بنك عوده بلازا نهار الأربعاء ١٤ نيسان (أبريل) الماضي لقاء تكريمياً على شرف رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك عوده ش.م.ل. مجموعة عوده - سرادار ريمون عوده . وبالمناسبة تحدث **عاطف جبيلي** رئيس الجمعية عن مسيرة **عوده** المهنية وهي ثمرة جهود مطردة وطموح لا ينضب وعزم لا يلين. كما شدد **جبيلي** على الثقة التي يتمتع بها لبنان لدى البلدان الأخرى، مشيراً إلى أن عامل الثقة ساهم كثيراً في اعتبار بنك عوده اليوم مؤسسة تدريبية مهمة لا تقتصر فقط على تحسين الأداء، إنما أيضاً على تنمية الشهادات. تخلل التكريم حوارات مع **عوده** ألفت الضوء على مسيرته الناجحة ثم سلم **جبيلي** درعاً تكريمية إلى **عوده** الذي شكره على هذا التكريم من قبل الجمعية اللبنانية لإدارة الأعمال.

ندوة خبراء المحاسبة حول الإفصاح عن الأطراف ذات العلاقة



من اليمين: النقيب برغود ود. صبح وعضو المجلس ايلي عيود

أقامت نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان، ندوة تناولت «الإفصاح عن الأطراف ذات العلاقة معيار ٢٤»، بحضور النقيب **جبران برغود** وأعضاء مجلس النقابة. بداية، قدّم النقيب **برغود** مداخلة حول موضوع الندوة مقدماً المحاضر. ثم حاضر عضو النقابة الخبير الدكتور **داوود صبح**، حيث تحدث شارحاً عن نطاق المعيار ٢٤ والذي يتناول علاقات ومعاملات الأطراف ذات العلاقة في مهمة تدقيق البيانات المالية وكيفية التطبيق، وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي IAS 24، والمعيار الدولي للتدقيق IAS 550 والقوانين اللبنانية. وشرح المحاضر موضوع الأطراف ذات العلاقة من حيث معيار المحاسبة الدولي ٢٤ «الإفصاح عن الأطراف ذات العلاقة»، والمعيار الدولي للتدقيق ٥٥٠ «الأطراف ذات العلاقة». كما قدم معالجة دقيقة لهذا الموضوع بناء للمواد ١٥٨ - ١٥٩ من قانون التجارة والمادة ١٥٢ من قانون النقد والتسليف والمعالجة المحاسبية وتقرير المدقق المستقل.

معرض مشروع لبنان ٢٠١٠ PROJECT LEBANON 2010

برعاية الرئيس الحريري تزامناً مع أسبوع الاستدامة

تنظم الشركة الدولية للمعارض IFP للجنة الخامسة عشرة على التوالي معرض PROJECT LEBANON 2010، المعرض التجاري الدولي لمواد ومعدات وتقنيات البناء وحماية البيئة في لبنان والشرق الأوسط والذي يستضيفه مركز المعارض في الببال من ١ إلى ٤ حزيران المقبل. ويرعى المعرض رئيس مجلس الوزراء **سعد الحريري** بدعم من غرفة الصناعة والتجارة والزراعة في بيروت وجبل لبنان وبالتعاون مع نقابة المهندسين في بيروت.

هذا وسلطت العديد من الشركات الضوء على مشاركتها في المعرض من خلال مجموعة مؤثرة من الأجنحة الوطنية التابعة وهذه الدول هي إيطاليا، فرنسا، تركيا، ألمانيا، إيران، الصين، بلجيكا، لوكسمبورغ، النمسا، بولندا، السعودية، البحرين، مصر، الكويت، إسبانيا وأوكرانيا. وستتضمن المعرض لهذا العام ثلاث مساحات داخلية مختلفة ومساحة رابعة خارجية أعدت جميعها لاستيعاب الأعداد المتزايدة للمشاركين. كما استحدث جناح خاص بالبيئة يعرض أبرز تقنيات البناء الصديقة للبيئة والحلول البيئية الديثة. ويتزامن مع معرض مشروع لبنان ٢٠١٠ أسبوع الاستدامة الذي يعقد برعاية وزير الطاقة والمياه **جبران باسيل** من ٢ إلى ٤ حزيران ويتضمن ورش عمل وندوات تتمحور حول الحلول المقترحة للأبنية الصديقة للبيئة واعتماد الأبنية الخضراء فضلاً عن العديد من المواضيع المهمة المرتبطة بالبيئة.

خبراء ناقشوا الممكن والمرتجى من الضمان الصحي الشامل

عقد المركز الاستشاري للدراسات والتوثيق حلقة نقاش تحت عنوان «الضمان

الصحي الشامل في لبنان الممكن والمرتجى» في فندق الكورال بيتش في ١٤/٤/٢٠١٠ نوقشت خلالها ورقة العمل المقدمة من الاستشاري الباحث الدكتور **بهيج عرييد**، وناقشها مدير عام الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي د. **محمد كركي** والنائب السابق **اسماعيل سكرية** وعدد من كبار الخبراء والباحثين في هذا المجال منهم د. **كمال حمدان** ود. **نجيب عيسى** والخبير الاكتواري د. **ابراهيم مهنا**. رئيس المركز الاستشاري للدراسات والتوثيق **عبد الحليم فضل الله** طرح

- ١- تساؤلات التالية قبل بدء الخبراء حوارهم:
- ١- مسألة التغطية الشاملة، هل هي قضية واقعية أم لا؟
- ٢- إذا كانت واقعية فمن يتحمل الكلفة، الدولة أم أرباب العمل؟ وهل يمكن الوصول إلى تسوية اجتماعية يتم على أساسها زيادة الضرائب بنسب كافية لتمويل النظام الصحي الشامل؟
- ٣- هل يتم ذلك تدريجياً أم دفعة واحدة؟
- ٤- هل يجب أن يتوافق ذلك مع دمج الصناديق وتوحيد المعايير؟

ما زرعته يا أمي في ضميري أثمر تمسكا بالكرامة

الرسالة التي وجهها القاضي جوني القزي الى المرحومة والدته بمناسبة عيد الام تعبر عن مشاعر كل انسان تجاه امه لذلك ننشرها مع التنويه بشخص صاحبها الذي يثبت من خلال احكامه العادلة والمميزة مدى تعاطفه مع المتقاضين المظلومين اللاجئين الى عدالة القضاء.

(أ.ن.)



بقلم القاضي جوني القزي

مشاهداتي اليومية صفعني احيانا «بلا عدالته» عندما يقع من يتبع الصراط المستقيم ضحيته، ويصلب على جلجلته، في حين ان من يخرج عليه ينجو ويمجد على انحرافه!!

تعبت حتى تعلمت ان المبدأ هو اعتناق، هو فعل ممارسة يومية، يسمو على المصالح ويلو على المساومات، فأنا انتهي عندما اشتهي، ذلك ان كيس الرغبات لا قعر له، وقد زرع في ما عشتيه، ان احمل قلبا قنوعا فأستوي ومالك الدنيا، وقد «تمدأت» على ذلك، وما اجتهدت في التأويل، للتفسيح!!

فالالتزام، كما جسديته، فعل ايمان بما هو حق، هو شرف لا يناله الا من يرتقي الى مرتبة تحمل التبعات، ولا يصانع ولا يضارع ولا يطاوع، ولو ان واقع الحال يصعق احيانا بفجيئته، حيث بات المبدأ وليد المصلحة، هي تقوده، وهو يتبعها!! ما زرعته يا أمي في ضميري، أثمر تمسكا بالكرامة، وهي الاعلى، أثمر ثقة بالنفس تظل دونها التهم الجاهزة بالتمرد والكي العلاجي المعذب بالتجريح والاستفزاز، فالاهلية لا تحددها فقط ارادة القانون، بل يجب ان يكون في اساسها وفي صميمها قانون الارادة،

ما تعبت عليه يا أمي، أثمر على صورتك، عدم ارتهان وعدم تحزب لغير الوطن، وعدم انخراط بغير مؤسساته، ولو ان المواطن العابر للطوائف والاحزاب لمصلحة وطنه بات عرضة للتشيعم والتشفي والتحامل!!

ما كنتيه في حياتك، جسّد «سيادتك غير المنقصة» عندما اقترن قولك بالعمل، بالصورة الاسمي، انتاجية وعطاء، فما قلت يوما كلاما لم تعنه، او تراجعت عنه في ما بعد بحسب الظروف او الطلب او الحاجة!! ما تولست كلاما لا في سبيل التنفيذ، كنتيجة حتمية، وهذا ما تعلمته وجهدت في سبيله، فالنتيجة السوية لا تستقيم الا بتلازم القول والعمل في سياق منتج، فلا يكون العمل رجّع صدى لقول تاه في غياهب النسيان، ما زرعته يا أمي - وانت تختصرين أبجدية المحبة والعطاء - اختصر مشوار العمر بنجاحاته والخيبات، بأفراحه والأتراح، بالدموع والابتسامات ولا أخفيك، اذ في جردتي على الملأ، أقران ما انجزت في التنشئة، بما استطعت اليه تجسيدا، ولا أنفك أسائل نفسي عن النتيجة...

بعد ٢٥ سنة على وجع الغياب، اعترف بعدم قدرتي على الحسم، لربما أحْتَاجُ بقربي لأستكين، فأحسن التقويم،

تعبتُ من وهج الورد الاحمر يضمخ سوداوية ذلك الباب، ويفيض على جدران السور الحاجبة، حتى الورود الـ ٢٥ تعبت من التكرار، وذبلت في صحراء وحدتها، واشتاشت، مثلي، الى نعمة الحياة تبشئنا، لتستعيد الالق والبريق،

سيدة العيد اليوم، بل سيدة الايام كلها، وانت ملكتها المتوجة، ما احتجت تاريخا للذكرى، وانت صنعت التاريخ في حياتي،

أمي... لانه لم يقدّر لك بفعل لعبة القدر، ان ترعي، من قرب، الثمرة التي أوجدت،

أغتنمها في دائرة الزمن، مساحةً للشكر والعرفان، لعلّك تقرأين «نجاحك»!! ■

اليك، حضورا ولا أنقى ولا أتقى، ينبعث من رماد الخريف، ليحيي ربيع العمر، على زخات الدموع وحببيات الشوق، لشراب عينيك، يسدّ الظمأ الى رذاذ العاطفة ومطر الوجدان، ولو بعد ربع قرن من الاحتباس والقحط، لنعيم راحتك، وفيهما حمأة الايمان، وعبرهما رجاء الصلاة، وبينهما سكينه الاطمئنان،

لإشراقه الوجنتين منك، في تعبيد السوري في المسلك، والقويم في المنهج والسديد في الرأي،

الى البهاء في المحيا يحمل ويهيج، الى الاناقة في الاطلالة فتطرب العين قبل الاذن، الى الفرح في العطاء حيث السمو والحبور الى الوميض في الحياة يلبس وينعش..

الى كلّ ما فيك بالفصول المتهادية باتزان، بالالوان المترامية بتناسق، بالكلمات المتراصفة بتناغم، بالافعال المتكاملة بذوق، بالذكريات الحاكي صداها، بالورود العابقة برحيقها، بالعطاءات الضاجة بصمتها، بالتضحيات الهائلة بأهاتها، الى كلّ ما فيك، يا سيدة الاوقات والايام والاعيان والمواصفات، اشتقت، اشتقت كثيرا... وقد حرمتك من تسعة آلاف وخمسة وعشرين يوما (٩٠٢٥) فما عدت مقتنعا بتواصل الورق ولو انه يعرّ بتنهيده عن رجوع ذكرى، ووهج صورة وعبق حياة،

لقد أنهكتني لعبة الانتظار الباردة، وسئمت مفردات الروتين الجامدة، وبانت الحاجة ماسة الى نقطة تماس بين حاضر مضى وماضٍ يحضر، الى جردة في رحلة العمر بين ما زرعته، بالنبل والاستقامة والعطاء، وما حصدت، بل وما حصدت، بالالتزام والاحترام والوفاء، لعلّك تقرأين من فوق ما غاب عنك وانت بيننا:

زرعت فيّ لا وعبي الشجاعة في قول الحقيقة لحدّ الشغف، والشهادة للحق، حيث المقياس ان أعدل بلا مقياس، فقليل من الحق يدفع الكثير من الباطل، فلا أنحاز الى الخير وأذخر نفسي بالرحمة والتواضع ووداعة القلب.

ولا أحالف الشر ابدًا بل اكس حياتي لقتاله، والا أكتفي بالاحتجاج عليه، وهذا ما سعيت اليه في كل ما أتيت، جهارا وفي الخلوات، بالرغم من خيبات الواقع ومرارته، حيث استحالت محبة الحقيقة سذاجة، والشهادة للحق حبا بالظهور والسبق الاعلاني!!

اما اعتناق الخير فبات الضعف بعينه، واجتناب الشر، انكفاء!! بفضلك اقتنعت، فأعتنقت، ان العدالة لا بد ان تسود، فقاضي السماء يعلو قاضي الارض واليه نرجع وهو الديان، وقد آمنت بعدالة السماء على مثالك، وتنفستها في مفصل حياتي، فالله يراني، بل يرانا، حتى في لحظات الوهن والوجع والظلم، ما فقدت ذرة ايمان، أسوء بك، وظللت متمسكا بصورة فارس العدالة الذي لا يخاب قوله «لا» مدوية لاي ظالم مهما عانى، ولو ان واقع

حفل عشاء جمعية انماء المرأة في الفينيسيا



المونسنيور يوسف كلاس بين رئيسة الجمعية ارليت جريصاتي (الى اليسار) ونائبة الرئيسة هدى سلامة



طاولة HSBC ويبدو المدير العام فرنسوا دي ماريكور ومعاونته السيد كيم تران



سفير اسبانيا خوان كارلوس غافو وعقيلته كريستينا، السيدات ميشلين زيات، ارليت جريصاتي وهدى سلامة والمدير العام لبنك الامارات ولبنان EMIRATES LEBANON BANK فرنسيس هارتمن



اعضاء مجلس الادارة ولجنة السيدات في صورة تذكارية

برعاية السفير الاسباني في لبنان خوان كارلوس غافو، اقامت جمعية انماء المرأة برئاسة القاضية ارليت جريصاتي حفل عشاء في فندق فينيسيا عاد ريعه للمعهد التقني الفرنسي اللبناني. كان عنوان السهرة «اسبانيا» اذ احيיתה فرقة فلامينكو وعازف اسباني شهير وشارك فيها اكثر من سبعة أشخاص التفوا حلقات حول طاولات زينتها الاطباق الاسبانية التي اعدتها طهاة في فندق انتركونتيننتال مدريد اتوا خصيصا من اسبانيا.

القت القاضية ارليت جريصاتي كلمة نوهت فيها بأهداف وانجازات الجمعية النبيلة التي تتولى رئاستها وقد قوبلت كلمتها بالتصفيق الحار.



ميراي فارس بويز

تقدم المجتمع

بشينة الحركة تكرم محبوبة اللبنانيين ليلي الصلح حماده



صاحبة الدعوة بثينة الحركة ونجلها اسماعيل يحو طان الوزيرة ليلي الصلح حماده



نهاد القادري، روزي بولس، هدى صالحه، بثينة الحركة وندي رياض سلامة



أمينة فواز، هدى علي الحسن وبثينة الحركة

كرّمت بشينة الحركة محبوبة اللبنانيين الوزيرة ليلي الصلح حماده خلال حفل غداء عامر اقامته على شرفها في مطعم سلطان ابراهيم في قلب العاصمة بيروت.

رحبت بثينة بضيافتها برفقة نجلها اسماعيل (١٥ ربيعاً) الذي قدم باقة من الورد الى السيدة الصلح عند مدخل المطعم.

وقد التقت ممتاً مدعوة للمناسبة يوم الاثنين ١٩ نيسان آتين من كل انحاء لبنان منهن: عايدة الصلح، فيفيان غانم، الهام قباني، د. سيلينا رحال، ندى سلامة عقيلة حاكم مصرف لبنان، سلوى طرابلسي، أمينة فواز، روزي بولس، وداد المرعي، نجلا سعد، رنده مخول، ليلي ابو شقرا، دلال الشخة، هند برهوم، ريجينا فنيانوس، انجيل مينا...

بنك بيلوس كرم رئيس مجلس النواب في جمهورية أرمينيا د. باسيل: تعزيز التعاون بين الجاليات الارمنية



د. فرنسوا باسيل والى جانبه رئيس المجلس النيابي في جمهورية أرمينيا هوفيك أبراهاميان

كرم رئيس مجلس إدارة ومدير عام مجموعة بنك بيلوس الدكتور فرنسوا سمعان باسيل، رئيس المجلس النيابي في جمهورية أرمينيا هوفيك أبراهاميان، وسائر أعضاء الوفد المرافق له في زيارته الرسمية إلى لبنان، وذلك خلال حفل غداء أقيم في مطعم Le Maillon بحضور شخصيات سياسية واجتماعية بارزة ومجموعة من رجال الأعمال والمدراء في مجموعة بنك بيلوس.

تجدر الإشارة إلى أن بنك بيلوس يملك ثلاثة فروع في جمهورية أرمينيا تقدم باقة متنوعة من المنتجات والخدمات المصرفية والتجارية.

الإعتماد المصرفي CREDITBANK يرفع مشاركة الوفد اللبناني في قمة ONE YOUNG WORLD

قام الإعتماد المصرفي CREDITBANK برعاية مشاركة الوفد اللبناني في لندن، في قمة ONE YOUNG WORLD، القمة الشبابية الأولى من نوعها في العالم التي جمعت ممثلين عن ١٩٢ بلداً لا تتجاوز أعمارهم الـ ٢٥ سنة لمناقشة مواضيع تطل الشباب، وذلك انطلاقاً من إيمان البنك بالشباب وقدرتهم على التغيير وجعل المستقبل أفضل.



طارق خليفة

CREDITBANK

شاركتا في القمة برعاية الإعتماد المصرفي CREDIT BANK. وبعد ان أطلقت EURO RSCG WORLDWIDE المبادرة، سارع الإعتماد المصرفي الى رعايتها في إطار نشاطاته المتمحورة بشكل رئيسي حول تمكين الشباب ودعم النشاطات والمشاريع التي تعنيهم.

وفي هذا الإطار، يقول طارق خليفة، رئيس مجلس إدارة ومدير عام الإعتماد المصرفي: «يشرفنا ويسرنا ان ندعم حدثاً من هذا النوع يجمع قادة المستقبل ومن بينهم شباب من لبنان».

وفي القمة، تولى توجيه وإرشاد المشاركين قادة عالميون مثل الأمين العام السابق للأمم المتحدة كوفي أنان والأسقف ديسموند توتو والحائز على جائزة نوبل للسلام البروفسور محمد يونس والرئيس السابق للبيرو أليخاندرو توليدو وغيرهم.



ناتاشا النوري في الوسط

برانش للقلبين الاقدسين - سيوفي في حبتور غراند اوتيل



الام دانيلا حروق محاطة بالدكتورة هيام صقر، وناديا جان اوغاسبيان وقوفا: جنان مفطوم وليندا زياد بارود

جريا على تقليدها الربيعي، اقامت مدرسة راهبات القلبين الاقدسين - السيوفي، بالتعاون مع لجنتي الاهل والقدامي، حفل برانش في حبتور غراند اوتيل برئاسة الرئيسة العامة الأم دانيلا حروق وحضور كثيف مميز.

احيت جوقة المدرسة اللقاء الذي تخلله تقديم الورود الى الامهات الحاضرات بينهن الوزيرة منى عفيش وليندا عقيلة الوزير زياد بارود وناديا زوجة الوزير جان اوغاسبيان.

سارة بيطار



صورة تذكارية

صورة تذكارية مع الام دانيلا حروق والاخت هيلين ريشا

فايز وجمال جباسو يستقبلان اللبنانية الاولى وفاء سليمان



فايز وجمال جباسو وحفيدتهما ندى جباسو وكننتهما شيرين جباسو يحوطون اللبنانية الاولى السيدة وفاء سليمان عند وصولها الى القصر



جمال وشيرين جباسو برفقة الوزيرة ليلي الصلح حماده



السيدة الاولى بين نونا غلام، جانين ابي خليل، ميراي بويز وكلود كنعان وقوفا: نادين جهشان، جمال جباسو، كارلا ابي عبدالله، كلود فغالي وداني سكاف

أولم فايز وجمال جباسو على شرف اللبنانية الاولى السيدة وفاء سليمان في قصرهما في دده الشمالية بحضور الوزيرة السابقة ليلي الصلح حماده وسفيرات المانيا وباكستان وكولومبيا ومثلي سيدة من عقيلات وزراء وسفراء ونواب وقضاة وفاعليات اجتماعية.

رحب فايز وجمال وكننتهما شيرين وحفيدتهما ندى بلطافتهم المعهودة بالمدعوات واحاطوهن بكل اهتمام خلال الحفل.

وخصت جمال كل مدعوة عند خروجها من الدار بصابونة حرفية طرابلسية على شكل ولون زهرة الكاميليا.



حنان غالب غانم، سلوى طرابلسي، كارمن بيزبك، ريتا مفرج وهلا الزين

دروع تكريمية من الجمعية الخيرية لعناية الام



اعضاء الجمعية مع المحافظ انطوان سليمان عند قطع قالب الحلوى

قائمقام جبيل
حبيب كيروز
يسلم الدرع
لوالدة فخامة
رئيس
الجمهورية عن
طريق ابنتها
لودي سليمان
صغير



رئيس الجمعية طوني خوري بين السيدة سلوى نابلسي والمكرم ايلي سكاف



مي سربيه
تكرم قائمقام
المتن مارلين
حداد

برعاية محافظ جبل لبنان القاضي انطوان سليمان، اقامت الجمعية الخيرية لعناية الام برئاسة طوني خوري سهرتها السنوية في صالة سيزارز بالاس - فندق ريجنسي ادما.

تخلل السهرة التي حضرها ثلاثمئة شخص، توزيع دروع تقديرية منها لوالدة رئيس الجمهورية، وتسلمت الدرع كريمتهما السيدة لودي سليمان صغير.



الاب روبير دكاش يلقي كلمة



نورما الخوري ترحب بالمدعوين

عشاء خيري لجمعية القديسة ريتا - غادير

أقامت جمعية القديسة ريتا - غادير عشاءها الخيري السنوي في مطعم السراي - ساحل علما، حضره حشد من الشخصيات والأصدقاء وتخلله كلمة لرئيسة الجمعية نورما خوري والأب روبير دكاش.

وعاد ريع الحفل لمساعدة الأيتام والمحتاجين.



من اليمين: انطوان الخوري، ميلاد خوري، ايلي متي، فاديا الفرزلي، جورج الفرزلي وتانيا الخوري زخور



من اليسار: نسرين الخوري، السيدة ميشا خوري، جاك ماتياس وقرينته دوريس وكريستيان متي



منصور البون وقرينته ووقفا نورما الخوري



يظهر في الوسط كلود سليمان



من اليمين: تحسين شدياق، مني فريد الخازن وفوزي بارود



من اليمين: جورج خوري وقرينته دنيا، تحسين الشدياق، فوزي بارود، ونورما خوري ومن اليسار: السيدة شدياق، بولا بارود وجويل بارود

المدير العام للنقل البري والبحري عبد الحفيظ القيسي يكرم الأمين العام للمنظمة البحرية الدولية



من اليمين: ايلى زخور، عماد سلام وحسن قريطم



من اليمين: EFTHIMOS MITROPOULOS، LINO VASSALLO، الوزير
غازي العريضي وعبد الحفيظ القيسي



من اليسار: عبد الغني غريب، محمد عيتاني وامين الحبان



من اليسار: سمير مقوم، يوسف القاعي، طوني عساف وعماد زرقوط

أقام المدير العام للنقل البري والبحري عبد الحفيظ القيسي مأدبة عشاء تكريماً للأمين العام للمنظمة البحرية الدولية (IMO) افثيموس ميتروبولوس في فندق FOUR SEASONS بمناسبة وجوده في لبنان للمشاركة بوضع حجر الأساس لبناء معهد العلوم البحرية والتكنولوجيا في مدينة البترون. وقد شارك في المأدبة وزير الأشغال العامة غازي العريضي وعدد من الشخصيات الرسمية وأركان قطاع النقل.



من اليمين: جو بيطار، حبيب باسيل، محمد فخر الدين، نبيل خوري واسمهان زين



من اليمين: ماجده ووليد لطوف، سمير سرياني، شادي زيتون وليال زين الدين



صورة تذكارية



من اليمين: ميلاد الكفوري، احمد تامر وعفيف اللوان

بنك بيبيلوس يولم على شرف مؤسسة التمويل الدولية IFC احتفاء بدخولها مساهماً أساسياً في رأسماله



من اليمين: سمير نعيمة، انطوان فلوطي وسمير مقوم



من اليسار: سامي حداد، سمعان باسيل، د. فرنسوا باسيل، رياض سلامة، جورجينا بايكر وأخطاب احمد



من اليسار: جيلبير يارد، جوماننا شلالا، اسامة بيبى، عماد الخطيب ومحمد غدار



من اليمين: ارمان فارس، روفائيل دبانه، منى بوارشي وجان تامر



من اليسار: محمد غدار، روبير دباس، غبريال بوكتي وريمون ابو عضل

اقام بنك بيبيلوس حفل غداء في فندق فينيسيا انتركونتيننتال على شرف مؤسسة التمويل الدولية IFC العضو في مجموعة البنك الدولي، والتي دخلت مؤخراً كأحد كبار المستثمرين في رأس مال مجموعة بنك بيبيلوس، وذلك بحضور حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة**، ورئيس جمعية المصارف الدكتور **جوزف طربية**، ورئيس مجلس ادارة ومدير عام مجموعة بنك بيبيلوس الدكتور **فرنسوا سمعان باسيل**، الى شخصيات بارزة في الاوساط السياسية والاقتصادية والمصرفية والمالية، ووفد من مؤسسة التمويل الدولية ومجموعة من رجال الاعمال والزبائن والمدراء في مجموعة بنك بيبيلوس. بداية، كانت كلمة لرئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك بيبيلوس **للاعمال سامي حداد** اشاد فيها بالشراكة القائمة بين بنك بيبيلوس ومؤسسة التمويل الدولية، قائلاً ان استثمار مؤسسة التمويل الدولية بقيمة ١٠٠ مليون دولار اميركي في اسهم بنك بيبيلوس يشكل دليلاً على ثقة المؤسسة في متانة مصرفنا وادارته.

بدورها اثنى مديرة الاسواق المالية العالمية في مؤسسة التمويل الدولية **جورجينا بايكر** على هذه الشراكة وقالت «ان استثمارنا هذا هو دليل ثقة ليس فقط في استراتيجية بنك بيبيلوس بل في الاقتصاد اللبناني ومنطقة الشرق الاوسط بشكل عام». وكانت مؤسسة التمويل الدولية قامت في اطار زيادة رأس مال بنك بيبيلوس بقيمة ٢٥٠ مليون دولار اميركي باستثمار مبلغ ١٠٠ مليون دولار اميركي في اسهم البنك في وقت سابق من هذه السنة.



من اليمين: سعاد شويري، ربي طوق، ندى الطويلة وجويل باسيل



من اليمين: د. عاطف بساط، احمد حسنين، مرعي ابو مرعي، معين ابو ظاهر وجوزف شيناني

مين - جونج كيم تعزف في البستان بدعوة من السفارة البريطانية وبرعاية BBAC



من اليسار: طارق بلال، سرمد شيبوب، رانيا خليل ورامي خليل



من اليمين: السفيرة FRANCES GUY، الشيخ غسان عساف (رئيس BBAC) ونانسي عساف



من اليسار: نانسي عساف، اسعد داغر حايك، بولا داغر حايك واندره عواد



من اليمين: انطوان وماري تريز واكيم وXAVIER DENYS

استضافت السفارة البريطانية وبرعاية بنك بيروت والبلاد العربية BBAC عازفة البيانو الماهرة الكورية الاصل، والبريطانية المولدة، MIN-JUNG KYM في «أوديتوريوم البستان» في فندق البستان.

وكان للسفيرة البريطانية فرنسيس غاي كلمة تعريفية بكيم جاء فيها: سيتسنى لنا الاستماع الى موسيقى رائعة، تعزفها واحدة من اكبر العازفين البريطانيين مهارة. هي التي كَرَّمَتها الاكاديمية الموسيقية الملكية في بريطانيا، وسوف تضع جهودها في اعطاء دروس في البيانو لطلاب الكونسرفتوار الوطني المتقدمين. وقد قَدِّمَت كيم مقطوعات عالمية لكبار الموسيقيين امثال شوبان وبيتهوفن وشوبير وديبوسسي، فأذهلت الحضور بعزفها ومهارتها الاستثنائية وأناملها الرشيقة المطوعة.



من اليسار: الوزير تمام سلام، ميرنا بستانني ونانسي عساف



من اليمين: ميشال وزينه طراد وايف دونتوان



من اليمين: د. امين عواد واسعد داغر حايك



من اليسار: وفاء صعب، غسان عساف، رولا عيد، توفيق عيد، نانسي عساف وكاتي باركيان



من اليمين: ماري تريز واكيم، انطوان واكيم، اسعد ميرزا، جورج ابو منصور، بوليت سلوان وبولا ميرزا

شرفان طويل وشركاه تحتفل مع خوري هوم



من اليمين: السفير الكوري YOUNG HA LEE، انطوان شرفان، جورج خوري
وقرينته والسيد ROH رئيس SAMSUNG



عائلتا خوري وشرفان



السيدة والسيد طواجي



جورج خوري وكريمته



من اليمين: إدي شرفان وطوني خوري



من اليمين: إدي شرفان، طوني صوفان، سوسن موسى، ايلي بلك وكمال طعمه



ماري لويث شرفان، جسيكا شرفان والسيدة خوري



انطوان وإدي شرفان، جورج خوري ورئيس SAMSUNG السيد ROH والسفير الكوري
YOUNG HA LEE أثناء قطع قالب الحلوى

دعت شركة سامسونغ ممثلة بوكيلها الحصري في لبنان شركة شرفان طويل وشركاه، عائلة خوري وإدارة خوري هوم Khoury Home للانضمام اليها في الملهى الليلي Eight في وسط مدينة بيروت بحضور سفير كوريا الجنوبية السيد Young Ha Lee، وذلك احتفالاً بتحقيق أرقام مبيعات بلغت ١٠ ملايين دولار للعام ٢٠٠٩ في صالات عرض خوري هوم مع منتجات سامسونغ الإلكترونية.

وشهدت هذه المناسبة المميزة احتفالاً آخر أيضاً بعيد ميلاد السيد طوني خوري فكان الحدث السعيد حدثين امتدا حتى طلوع الفجر.

٤٠٠ طراز توزعت على مساحة ٢٥ ألف متر مربع

معرض لبنان للسيارات يعود نابضاً يحاكي امكانات المستهلك اللبناني روعة الطرازات والتسهيلات وحملات التسويق التنافسية انعشت السوق



من اليمين: الوزير سليم ورده، وسام طراد، ميشال طراد وقرينته زينه



الوزير فادي عبود ومحمد رحال اثناء قص شريط الافتتاح



من اليمين: عارف خليل، نادين داغر حايك، KATSUYA ONODA وديميتري عيد (MITSUBISHI)

بعد غياب عن شغل مساحات في المركز الدولي للمعارض والترفيه «بيال» دام ٦ سنوات، عاد معرض لبنان للسيارات LEBANON MOTOR SHOW بنبضه وحضوره يعكس الحياة والحضارة والضخامة التي اعتادها اللبنانيون ولم يتوانوا يوماً عن نشدائها حتى في أقسى الظروف. عدد الزوار فاق المئتي ألف خلال الأيام العشرة للمعرض تمتعوا بمشاهدة رائعة توزعت بين ١٥٠ جناحاً لمختلف العلامات التجارية للسيارات والشاحنات والدراجات النارية والبنوك وأكسسوارات الإكليات الكهربائية والصوتية والميكانيكية. أما عدد طرازات السيارات فبلغ ٤٠٠ توزعت على مساحة ٢٥ ألف متر مربع.

وكالات السيارات اللبنانية تنافست في طرح أحدث طرازاتها الجديدة في عالم السيارات، وتميزت بحملات تسويق هادفة وعروضات بأسعار مغرية نتيجة شراكات مع المصارف، فيما انفردت بعض الوكالات بتوفير تسهيلات تمثلت في التقسيط المريح، بما يتوافق مع امكانات المستهلكين.

«البيان الإقتصادية» واكبت الحدث الذي انطلق في ٨ نيسان (ابريل) الماضي

وافتحه وزير السياحة فادي عبود، ممثلاً راعيه رئيس الجمهورية ميشال سليمان في حضور وزير البيئة محمد رحال والمنظمين مدير شركة بروموفير نبيل باز، ورئيس جمعية مستوردي السيارات فريد حمصي ونائبه جورج تابت ورئيس مجلس إدارة «بيال» ومديره العام محمود الجويدي وفاعليات، متوقفة عند مختلف العروض المقدمة، مستطلعة آراء مسؤولي الوكالات العارضة حول قضايا ومطالب حيوية يكفل أخذ المعنيين بها وتطبيقها ازدهار قطاع السيارات الجديدة، مسجلة نصائح وإرشادات للمستهلك تحثه على اقتناء طراز جديد راقية بالبيئة وبأعصابه وراحته.

ملف شامل تضعه «البيان الإقتصادية» عن أحدث الطرازات وكل ما يتعلق بعالم السيارات، آملّة بازدهار القطاع وبأصدقاء إيجابية لدى مستهلك ينعم بالقدرة الشرائية.



الين بازرجي (SUBARU)



من اليمين: انطوني الفضل، سليم بشاره وماري تريز جبرا



من اليمين: طوني حافظ، عماد الفتى، ناجي حنينة وجورج عواد (جناح BMW)



من اليمين: كريستيان نعمة وجو نحاس (جناح AUDI)



حننا الدويهي وفريق عمل PIRELLI



من اليمين: البير بسول، ميا بسول وبيار حنينة بجانب سيارة RENAULT



من اليمين: مروان حويك وانطوان حويك



وليد حرب



حننا الدويهي



ميشال فواز



زياد اسماعيل



خليل ابو شوارب

أسعار السيارات في معرض لبنان ٢٠١٠

ننشر في ما يلي لائحة بأسعار السيارات الخاصة بمعرض لبنان للسيارات 2010 LEBANON MOTOR SHOW وهي تتضمن الأسعار الأولية لكل سيارة لمعظم السيارات (أي من دون زوائد) كما تتضمن أسعار الضريبة على القيمة المضافة TVA ورسوم التسجيل لعدد كبير من السيارات، حيث قدمت معظم الوكالات خلال المعرض عروضاً خاصة غطت ضريبة الـ TVA ورسوم التسجيل.

AUTOMOBILE	CC	US \$
ALFA ROMEO		
MITO AUT	155 HP/TURBO 1400	29900
ALFA 159	185 HP	2200 40000

AUDI		
AUDI A4	1800	40000
AUDI TT ROADSTER	200 HP	2000 74000
AUDI A5 COUPE	211 HP	2000 75000
AUDI Q7	280 HP	3600 87000
AUDI RS 6	580 HP	5000 220000

BENTLEY		
FLYING SUPER	560 HP	6000 330000
SUPER SPORT	630 HP	7000 345000

BMW		
X1	150 HP	2000 57500
Z4 231	204 HP	2500 63000
523 I	8 V	2500 65000
X5	258 HP	3000 65000

CADILLAC		
ESCALADE PLATINUM	441 HP	3200 67000

CHERY		
CHERY Q Q	12 V	1100 8600
CHERY A1	16 V	1300 12250
CHERY A3	16 V	1800 17400
LIGGO	16 V	2000 20000
GROSS EASTAR 4 X 4	16 V	2400 22500

CHEVROLET



AVEO SEDAN	1400	15700
OPTRA	1600	17500
CRUZE	140 HP	1800 19900
MALIBU	252 HP	2400 35000
CAMARO	323 HP	3000 62500
CORVETTE	505 HP	6200 115000

AUTOMOBILE	CC	US \$
CHRYSLER		
CHRYSLER	250 HP	3500 52000

CITROEN



C1	1000	15000
C4	1600	17500
C3	1400	21400
CS 3	1600	26900
CS 3 TURBO	160 HP	1600 30900
C5	2000	38800

DACIA		
DACIA LOGAN	110 HP	1400 13500

DAIHATSU		
SIRION	1300	15500
MATERIA	1500	21500
TERIOS 4 X 4	1300	22900

DODGE		
R UNLIMITED SAHARA	220 HP	3800 33000
CHALLENGER	380 HP	5700 57000

FIAT		
GRANDE PUNTO ACTIVE	97 HP	1400 15500
GRANDE PUNTO DYNAMIC	97 HP	1400 17700
FIAT CABRIOLET	100 HP	1400 22000
BRAVO	150 HP	1500 23000

FORD		
FIESTA	100 HP	1400 19800
FOCUS	125 HP	1600 20800
FUSION	175 HP	2500 32500
EXPLORER	265 HP	4000 43500
MUSTANG	330 HP	7600 62000
EXPEDITION	8 CYL	5400 65000



GEELY		
LC	1300	10200
CK	1300	10200
MK	1600	11500

GMC		
ACCADIA	288 HP	3500 48800

HYUNDAI		
HYUNDAI 110	1200	10750
ACCENT	1400	14500
ELANTRA	1600	19900
TUCSON	180 HP	2400 26900
SONATA	165 HP	2000 28500
AZERA	303 HP	3500 35000

INFINITI



G 37 SEDAN	330 HP	3700 65000
EX 35 LUXURY	298 HP	3500 69000
FX 35	307 HP	3500 86000
G 37 S CONVERTIBLE	330 HP	3700 86000
FX 50S	V 8 / 390 HP	5000 103000

JAGUAR		
X TYPE SE	2000	39400

AUTOMOBILE CC US \$



JAGUAR XKR CABRIOLET

XF	3000	66500
XJ	5000	113000
XFR	5000	139500
XKR CABRIOLET	5000	152500

JEEP

JEEP CHEROKEE	210 HP	3700	38500
GRAND CHEROKEE	210 HP	3700	52000

KIA

PICANTO		1100	9900
RIO		1400	13900
CERATO		1400	16100
SPORTAGE		2000	21500
CADENZA	250 HP	3500	36500

LAMBORGHINI

SUPER LEGGERA	570 HP	5200	384000
---------------	--------	------	--------

LANCIA



LANCIA DELTA TURBO

YOSI LION	16 V	1400	25000
DELTA TURBO		1400	32900

LEXUS

LEXUS IS 300	228 HP	3000	52000
LEXUS IS 300 C	228 HP	3000	69000

MASERATI

QUATRO PORTE	8 CYL	250000
--------------	-------	--------

AUTOMOBILE CC US \$

MAZDA



MAZDA MX - 5

MAZDA 2	104 HP	1500	19900
MAZDA 3	107 HP	1600	24900
MAZDA 5	140 HP	2000	32900
MAZDA 6 SEDAN	170 HP	2000	32900
MAZDA MX - 5	16 V / 160 HP	2000	44900
MAZDA CX-7	16 V / 244 HP	2300	49900

MERCEDES



MERCEDES E COUPE

E CABRIOLET	180 HP	2000	86000
E COUPE	180 HP	2000	75000
SLS AMG	590 HP	6300	360000

MINI

MINI COOPER	1600	33000
MINI CABRIO	1600	43000

MITSUBISHI

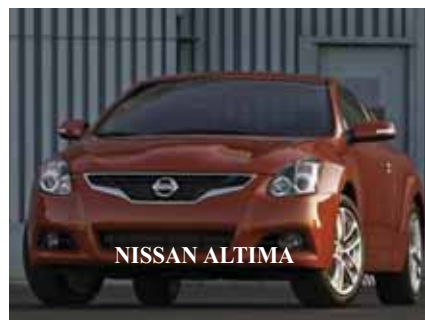


MITSUBISHI SST

LANCER GLX	16 V	1300	15500
LANCER EX	16 V	1500	19200
OUTLANDER GLX	16 V	2400	29900
SPORTERO			34000
PAGERO SPORT	V6 24U	3500	36500
EVOLUTION X 5 SPEED			65000
SST			75000

AUTOMOBILE CC US \$

NISSAN



NISSAN ALTIMA

SUNNY	116 HP	1600	15700
TIIDA	118 HP	1600	18700
QASHQAI	142 HP	2000	29400
ALTIMA	188 HP	2500	30400
NEW X-TRAIL 4 X 4	188 HP	2500	33900

OPEL



OPEL INSIGNIA

CORSA 3 DOORS			15000
ASTRA	1600		26000
ASTRA OPC			34000
INSIGNIA			40000
INSIGNIA TOWER			43000
ANTARA			44000

PEUGEOT

206 SEDAN	75 HP	1400	10900
107 TRENDY	68 HP	1000	11900
308 PREMIUM	120 HP	1600	16900
207 CC	120 HP	1600	23500
407 PREMIUM	140 HP	2000	23900
PEUGEOT RCZ	156 HP	1600	36000
308 CC FELINE	140 HP	1600	38000

PORSCHE

PANAMERA 4S	8 V / 400 HP		198000
CAYENNE TURBO	8 V / 500 HP		202000
911 GT3 RS	450 HP		216000
911 TURBO CABRIOLET	500 HP		238000

AUTOMOBILE CC US \$

RENAULT

FLUENCE	110 HP	1600	18950
CLIO RS	200 HP	2000	30250
KOLEOS	170 HP	2500	36850
MEGANE SPORT	250 HP	2000	39500
LAGUNA COUPE	170 HP	2000	41250

SAAB



SAAB XWD

VECTOR	210 HP	2000	57000
CONVERTIBLE	150 HP	2000	68000
SAAB XWD	210 HP	2000	68000

AUTOMOBILE CC US \$

SEAT

IBIZA MT	1600	16900
IBIZA DSG	1600	19700
LEON DSG	1600	24900

SKODA

FABIA	1200	15250
ROOMSTER	1200	16900
OCTAVIA	1800	31900

SSANG YONG

ACTYON (4 X4)	V4	2300	23500
KYRON	V4	2300	25500
CHAIRMAN	V6	3200	50000

SUBARU

IMPREZA	150 HP	2000	24500
FORESTER		2500	32500

SUZUKI

CELERIO		1000	9300
SUZUKI SWIFT		1500	17200
S X 4 CROSS OVER	16 V	1600	18000
GRAND VITARA	16 V	2400	28000
KIZASHI		2400	29900

AUTOMOBILE CC US \$



SUZUKI KIZASHI

TOYOTA

YARIS SEDAN	109 HP	1500	15950
COROLLA	138 HP	1800	18500
RAV 4	168 HP	2400	29000
PRADO	271 HP / V6	4000	57500
LAND CRUISER	240 HP	4000	70350

VW

POLO	16 V / 75 HP	1400	19500
JETTA	102 HP	1600	21000
GOLF	102 HP	1600	22000
PASSAT		1800	35000
EOS	200 HP	2000	49000

نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان دعوة الجمعية العمومية العادية

يدعو مجلس نقابة خبراء المحاسبة المجازين في لبنان، السادة الأعضاء لحضور الجمعية العمومية العادية التي تعقد في مركز النقابة في جلستها الأولى في تمام الساعة الثانية من بعد ظهر يوم الجمعة الموافق الثامن والعشرين من أيار ٢٠١٠ (٢٠١٠/٥/٢٨)، وفي حال عدم اكتمال النصاب تكون الجمعية مدعوة حكماً للمرة الثانية إلى الاجتماع في مركز النقابة الساعة الثانية من بعد ظهر يوم الجمعة الموافق الحادي عشر من حزيران ٢٠١٠ (٢٠١٠/٦/١١)، ويكون النصاب قانونياً بمن حضر.

يشترط لحضور الجمعية العمومية أن يكون العضو الحاضر مسدداً اشتراكاته السنوية بما فيها اشتراك العام ٢٠١٠ قبل ٢٠١٠/٤/٣٠ (مادة ١٠ فقرة ١ من النظام الداخلي) ومصحوباً ببطاقته الممغنطة.

جدول الأعمال

- ١ - تلاوة تقرير مجلس النقابة السنوي عن أعمال سنة ٢٠٠٩.
- ٢ - تلاوة تقرير مفوضي المراقبة عن أعمال النقابة لسنة ٢٠٠٩.
- ٣ - مناقشة البيانات المالية العائدة للنقابة لسنة ٢٠٠٩ والمصادقة عليها.
- ٤ - إبراء ذمة النقيب وأعضاء مجلس النقابة عن أعمالهم لسنة ٢٠٠٩.
- ٥ - مناقشة وإقرار موازنة ٢٠١٠.
- ٦ - تعيين مراقبي الحسابات لعام ٢٠١٠.
- ٧ - انتخاب نقيب وأربعة أعضاء لعضوية مجلس النقابة بدل الذين انتهت ولايتهم.
- ٨ - انتخاب أعضاء المجلس التأديبي.

تقدم طلبات الترشيح وفقاً لأحكام المادة ٢٧ من قانون تنظيم المهنة خلال مدة تنتهي في نهاية الدوام الرسمي من يوم الإثنين الواقع فيه الرابع والعشرين من شهر أيار ٢٠١٠ (٢٠١٠/٥/٢٤).

النقيب: جبران برغود

أمين السر: حاتم حاتم

حضرة السادة المساهمين في

شركة الأعمال العقارية ش.م.ل. (قيد التصفية) المحترمين

يدعو مصفي شركة الأعمال العقارية (سوف) ش.م.ل. (قيد التصفية)، المهندس جان كلزي جميع السادة المساهمين في الشركة إلى حضور اجتماع الجمعية العمومية العادية الذي سيعقد في مكتب المصفي الكائن في الإشرافية قرب حديقة السيوفي ملك WATER MASTER الطابق الثاني، وذلك عند الساعة الرابعة من بعد ظهر يوم الجمعة الموافق في ٢٠١٠/٥/٢٨ وفي حال عدم اكتمال النصاب يؤجل الاجتماع إلى يوم الجمعة الواقع في ٢٠١٠/٦/٤ في نفس المكان والزمان ويعتبر قانونياً بمن حضر للبحث في جدول الأعمال التالي:

- ١- البحث في موضوع التصفية والمراحل التي وصلت إليها الشركة وإمكانية متابعتها تبعاً لصدور الحكم المتعلق بقسمة العقارات عن جانب المحكمة الابتدائية المدنية في جبل لبنان (غرفة الرئيسة سلامة).
- ٢- البحث في طلب بعض المساهمين بيع أسهمهم في الوضع الراهن للشركة.
- ٣- البحث في ميزانية الشركة للعامين ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ وإبراء ذمة المصفي.
- ٤- البحث في المصاريف المختلفة لمتابعة أعمال التصفية حتى آخر الدرجات وشطب الشركة من السجل التجاري، وتسديد اتعاب المصفي وإبراء ذمته عن أعمال التصفية.
- ٥- أمور مختلفة.

المصفي

المهندس جان كلزي

جورج تابت (جمعية مستوردي السيارات - لبنان) : الوكلاء شاركوا في نشر الوعي لدى المستهلكين

نائب رئيس جمعية مستوردي السيارات في لبنان (والذي اوكل اليه الاشراف على تنظيم المعرض) ورئيس مجلس إدارة شركة سيغما وكيلا سيارات SEAT و SAAB جورج تابت، نوّه بالتنظيم الجيد للمعرض ونجاحه من حيث المشاركة وعدد الزوار، وعزا حركة البيع المحققة الى الحوافز المقدمة من المصارف وشركات التأمين والوكلاء، مطمئناً الى ان كل وكيل مشارك أدى واجبه لجهة نشر الوعي لدى المستهلكين وحثهم على اقتناء سيارة جديدة صديقة للبيئة.

الى العكس تماماً، حتى أننا لم نتوقع استقطاب هذا الكم الهائل من الزوّار. ونتوقع ان نكون حققنا أرقاماً قياسية هذا العام، علماً أننا فتحنا المعرض من الرابعة حتى العاشرة ليلاً وليس كما في الماضي من الثانية بعد الظهر حتى العاشرة ليلاً. وفي اعتقادي ان هناك نية لإعادة تكرار هذه التجربة الناجحة في صيف ٢٠١١، كونها تقدم صورة جلية عن لبنان وتثبت وجوده بين الدول.

حركة بيع

■ كيف تنظرون الى نسب المبيعات التي حققتها الشركات في المعرض؟
- تتراجع حركة البيع عادة قبل المعرض وبعده، ذلك لأن الجميع ينتظر العروض والتسهيلات الخاصة التي ستقدم خلاله. وبالفعل كانت حركة البيع جيدة بفضل الحوافز التي قدمتها المصارف وشركات التأمين والوكلاء..
وهنا لا بد من الإشارة الى أهمية التوجه نحو اقتناء سيارات جديدة كونها مزودة بأنظمة متطورة لحماية البيئة من التلوث واقتصادية في أن.

نشر الوعي

■ هل تعتقدون ان هذا المعرض ساهم في توعية المواطن على اختيار السيارة التي تناسبه؟
- لم ننظم هذا العام محاضرات لنشر الوعي بين الناس، ولكن لا شك في ان كل وكيل حاول على حدة العمل على تحقيق هذا الهدف. ■



تنظيم جيد

■ كيف تقومون معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠؟
- كان المعرض رائعاً هذا العام لجهة التنظيم والأجنحة والحضور الكبير، علماً ان حركة بيع السيارات تستمر لفترة شهر ونصف شهر تقريباً بعد انتهاء فعاليات المعرض.

وبصفة كوننا من منظمي هذا الملتقى، لم نواجه صعوبات كبيرة في هذا المجال، لا بل كانت عملية التنظيم أفضل من السنوات السابقة خصوصاً بعد تأمين أكثر من ٣ آلاف موقف للسيارات، بعيداً عن مشكلة الازدحام التي عانينا منها في الماضي. وقد بذل الوكلاء جهوداً مكثفة لتنفيذ أفكار الديكورات المميزة للأجنحة، غير أننا اقتصرنا الى مساحات أوسع للمعرض. ولكن لا شك في ان المعرض كان ناجحاً ويوازي المعارض العالمية.

توقع أرقام قياسية

■ شكنا البعض من فرض مبلغ ١٠ آلاف ليرة كبديل لدخول الى المعرض، فما تعليقكم؟
- منذ ست سنوات كان بدل الدخول الى المعرض ٥ آلاف ليرة لبنانية ومن البديهي ان يصل اليوم الى ١٠ آلاف ليرة في ظل الضرائب المفروضة. وسيخصّص المبلغ النهائي لتغطية مصاريف الإعلانات وحملات التسويق التي سبقت المعرض. ولا أعتقد ان بدل الدخول هذا حدّ من نسبة الإقبال على المعرض، فالواقع أشار

الجمال كان موجوداً ايضاً



أوصلنا KIA الى المرتبة الاولى مبيعا و PSA (PEUGEOT- CITROEN) الاولى اوروبيا وقريبا MITSUBISHI يابانيا

جيهان داغر حايك (مجموعة سوفيدال هولدنغ):

ابرز اولوياتنا ارضاء العميل والوقوف على حاجاته ومتطلباته وكل جهودنا تصب في هذا الاطار

بعد استقطابها علامات تجارية لسيارات اوروبية وكورية ويابانية تعمل مجموعة سوفيدال هولدنغ SOFIDAL HOLDING على زيادة حصتها من سوق السيارات المحلي، وهي لذلك تعتمد استراتيجية مبنية على معرفة حاجات السوق ومتطلبات المستهلك وتوفير مرائب صيانة وخدمات.

مديرة الاعلام والتسويق في المجموعة جيهان داغر حايك كشفت عن سعي لدفع علاماتها الى المراتب المتقدمة مبيعا، وعن افتتاح مركزين للصيانة قريبا لتلبية متطلبات العملاء، مشددة على ضرورة تخفيض الرسوم على السيارات المستوردة، محذرة من رفع ضريبة القيمة المضافة كونها تضر بالاقتصاد الوطني، طالبة من السلطات المعنية إحكام الرقابة على دخول السيارات المستعملة المضرة بالبيئة.

الصحية والسيارات المناسبة والخدمات والحوافز الاضافية التي يطلبها المستهلك اللبناني.

استقلال اداري لكل شركة

■ هل تتلقى مجموعتكم اي تمويل مصرفي وما هي السياسة التسويقية المعتمدة؟

– اما من ناحية التسويق، فكل شركة ضمن المجموعة تتبع استراتيجية معينة ومختلفة عن الاخرى.
وحتى خلال فعاليات المعرض، كل شركة توفر عروضها الخاصة كونها تتمتع باستقلال اداري.

تعزير علامتنا التجارية

■ ما هي مشاريعكم وخططكم لعام ٢٠١٠؟

– مهما كانت الظروف الخارجية والداخلية، فإن مجموعتنا مستمرة في الاستثمار في لبنان والمساهمة في تطوير اقتصاده. وينصب تركيزنا حاليا على ائصال كيا KIA الى المرتبة الاولى مبيعا في السوق المحلي، وهذا ما حققته في الاشهر الثلاثة الاولى عام ٢٠١٠. ونعمل على تعزيز هذه العلامة التجارية اكثر كي تحافظ على مركزها المتقدم.



دولي خوري بجانب سيارة KIA CADENZA



٣٨ في المئة من السوق

■ هل لنا بلحة عن علامات السيارات التي تمثلها سوفيدال وسيديا في لبنان؟

– حصلنا على وكالة توزيع حصري لسيارات بيجو PEUGEOT بداية، ثم حصلنا على وكالة سيتروين CITROEN عام ٢٠٠٢، وكيا KIA عام ٢٠٠٤. ثم دخلت سوفيدال في شراكة مع وكلاء سيارات SEAT وساب SAAB عام ٢٠٠٨، وميتسوبيشي موتورز MITSUBISHI عام ٢٠٠٩. وتستحوذ سوفيدال وسيديا على نسبة تراوح بين ٣٠ و ٣٥ في المئة من سوق السيارات الجديدة في لبنان.

شركات ناجحة

■ كيف استطاعت مجموعتكم ائصال مختلف شركات علامات سياراتها الى المراتب المتقدمة في السوق المحلي؟

– تقوم استراتيجيتنا على معرفة حاجات السوق اللبناني مع دراسة دقيقة للاسعار بهدف استيراد السيارات المرغوبة محليا.
كذلك نولي اهتماما كبيرا لخدمة الصيانة التي نوفرها بأسعار منخفضة جدا. هذه العوامل ساعدتنا على تحويل ضعف اداء الشركات التي استحوذنا عليها الى شركات ناجحة بعد ان كانت هذه الشركات تفتقر الى السياسة التسعيرية



جيهان داغر حايك بجانب سيارة PEUGEOT RCZ



من اليمين: احمد بلبل، تامر دويك، محمد هنوش وقرينته نادين ولما شيو امام سيارة SEAT



بيار عضم بجانب سيارة PEUGEOT 3008

مركزا صيانة جديدا

■ ماذا عن خدمات ما بعد البيع والصيانة؟

– توفر مراكز الصيانة في مجموعتنا اسعار خدمات صيانة مناسبة جدا للعملاء. واحيانا نضطر الى تأخير الزبائن بسبب الازدحام في مراكز الخدمة والصيانة.

ولحل هذه المشكلة سنعمد الى افتتاح مركزين جديدين للخدمة بين كل من بيروت والشمال وبين بيروت والجنوب.

الغاء الرسوم الجمركية

■ كيف يؤثر ارتفاع الضريبة على القيمة المضافة على اعمالكم، في حال اقرت الزيادة من ١٠ الى ١٥ في المئة؟

– بداية من المفروض تخفيض الرسوم الجمركية على السيارات بعد اقرار الضريبة على القيمة المضافة TVA كما هو الحال في كل دول العالم.

وفي حال رفعت قيمة ضريبة الـ TVA فسيترجع الاستهلاك في السوق اللبناني بفعل مستوى المعيشة الضعيف بمعنى ان هذه الزيادة ستؤثر على الاقتصاد الوطني ككل وليس فقط على قطاع السيارات.

■ كلمة اخيرة؟

ابرز اولوياتنا ارضاء العميل والوقوف على حاجاته ومتطلباته وكل جهودنا تصب في هذا الاطار. ■



CITROEN C3



MITSUBISHI OUTLANDER



SEAT



SAAB

كما ونهدف الى ابقاء «بيجو» و«سياتروين» في المرتبة الاولى مبيعا للسيارات الاوروبية.

وفي ما يتعلق بشركة ميتسوبيشي موتورز فقد استطعنا رفعها الى المرتبة الثالثة بين السيارات اليابانية، مع العمل على التقدم الى المراتب الاولى.

■ هل ستدخلون سوق السيارات الفخمة في المراحل المقبلة؟

– نركز على السيارات الصغيرة وقد وضعنا السياسات التسويقية المناسبة لها.

لكننا نحضر لمفاجأة جديدة خلال الاشهر الستة المقبلة في ما يخص علامة ساب SAAB الفخمة. ومن المعروف ان هذه العلامة واجهت مشكلات بسبب الازمة، لكنها عادت الى التعافي بعد استحواذ شركة سبايكر العالمية SPYKER عليها.

تأثر سلبى بالازمة المالية

■ هل أثرت ازمة مصانع السيارات العالمية على مجموعتكم في لبنان؟

– لا شك في ان معظم شركات ومصانع السيارات العالمية تأثرت سلبا بفعل الازمة المالية، نتج عن ذلك تحجيم المصانع لخطوط انتاجها، ما انعكس علينا سلبا لجهة المدة الطويلة التي يستغرقها وصول طلبياتنا الى لبنان. وفي رأيي ان الاوضاع ستتحسن مع عودة الازدهار الى قطاع السيارات عام ٢٠١١.

■ هل واجهتم مشكلات مثل استدعاء بعض الطرازات؟

– لا تواجه مجموعتنا مشكلة في هذا الاطار، فلغاية اليوم لم يتم استدعاء اي سيارة مباعه في لبنان.

فايز رسامني (ريمكو - RYMCO) :

بديهي ان تنشط عمليات البيع بسبب العروض والتسهيلات



من اليمين: عبدو سويدان، فايز رسامني ونديم عسيان

المصارف والشركات قدمت عروضاً وأسعاراً مناسبة للفئات كافة، وبالتالي كان من البديهي ان تنشط عمليات البيع في المعرض وهذا خير دليل على ان الاقتصاد الوطني معافى وسليم.

الى ذلك، كانت المنافسة حادة بين الأطراف كافة، ولكن العملاء أبدوا حكمة وحسن اختيار العروض التي تناسبهم كل بحسب وضعه. لذا، أعتقد ان المعرض كان ناجحاً ومنظماً بطريقة جداً مدروسة.

تراجع البيع خارج المعرض

■ هل تتوقعون تحقيق نسب مبيعات عالية بعد المعرض؟

– للأسف، لا نتوقع ذلك، لأن المعرض يزود العميل بالاندفاع من خلال الحوافز الموفرة من قبل المصارف والوكالات على السواء. ■



من اليمين: شربل ابي غانم وغاوي ديب



NISSAN MAXIMA

توقع نائب رئيس مجلس إدارة شركة ريمكو، الوكيل الحصري لسيارات نيسان NISSAN انفينيتي INFINITI وجي ام سي GMC فايز رسامني ان تتجلى نتائج معرض السيارات ٢٠١٠ بوضوح مع نهاية شهر أيار.

ورأى انه كان من البديهي ان تنشط عمليات البيع خلال فعاليات هذا المعرض نظراً لما وفرتة المصارف من عروضات وتسهيلات ووكالات السيارات من تخفيضات في أسعار الطرازات، واصفاً إياه بالنجاح والمنظم بطريقة مدروسة، مبدياً عدم تفاؤله لجهة الحفاظ على وتيرة البيع خارج المعرض.

عروضات تعاوناً مع المصارف



■ كيف تقومون بفعاليات معرض السيارات ٢٠١٠؟

– ترك هذا المعرض انطباعات جيدة لدى الزوار كافة، وقد استقطب عدداً منهم لا يستهان به. وفي اعتقادي ان نسبة ٣٠ في المئة من الزوار أظهرت اهتماماً حقيقياً في اقتناء سيارة جديدة.

أما نحن، فشرحناء للعملاء العروضات التي نقدمها بالتعاون مع المصارف. ولكن من المبكر جداً حالياً الحديث عن نسب البيع المسجلة لدى كل شركة، لأن عملية إحصائها تتطلب وقتاً وبالأخص ان لكل شركة هدفاً خاصاً بها تصبو اليه. ونتوقع ان تتجلى نتائج المعرض بوضوح مع حلول نهاية شهر أيار.

■ علام ركز المستهلك خلال جولته على أجنحة المعرض؟

– يتطلع الشاري الى سلة العروضات والحوافز المقدمة والتي تشمل التسهيلات بالدفع والتقسيم المريح، إضافة الى الأسعار المناسبة.

كل بحسب امكاناته

■ أي من السيارات يتركز الطلب عليها المتوسطة أو الصغيرة؟

– يتطلع كل عميل الى اقتناء السيارة التي تناسب وضعه الاجتماعي وامكاناته، ولكن لا شك في ان عشاق السيارات الفخمة، يتطلبون متابعة وبذل مجهود أكبر من قبلنا، بينما زبائن المركبات الصغيرة يؤمنون لنا كوكلاء نتائج أسرع.

حكمة وحسن اختيار

■ كيف تنظرون الى حرب الأسعار السائدة بين المصارف وشركات السيارات؟

– كان الإقبال كثيفاً جداً، وازدحام الزوار هو خير دليل على ذلك. كما ان



INFINITI G37S CONVERTIBLE

ميشال طراد (مؤسسة سعد وطراد) :

دور أساسي للمصارف في دعم قطاع السيارات الجديدة



من اليمين: اللواء اشرف ريفي وميشال طراد

المعرض حملة ترويجية وتسويقية ناجحة لمختلف الطرازات، عارضاً لبعض التسهيلات المقدمة من المؤسسة، منوهاً بما توفره المصارف والمؤسسات المالية من عروضات تلعب دوراً أساسياً في دعم قطاع السيارات الجديدة.



من اليمين: رولان خراقة، وسام طراد، الوزير سليم ورده وميشال طراد

توقع ميشال طراد مدير عام مؤسسة سعد وطراد وكيلة سيارات جاغوار JAGUAR و لامبرغيني LAMBORGHINI وفيات FIAT وبنيتلي BENTLEY منذ العام ١٩٥٠ ان تحافظ نسبة المبيعات المتحققة خلال فعاليات معرض السيارات ٢٠١٠، على مستوياتها العالية، واعتبر

انطباعات ايجابية

■ كيف تقفون معرض السيارات ٢٠١٠؟

– أثبت هذا المعرض، الذي تضمن أجنحة لقطع غيار السيارات ولوازمها، وأجنحة لمصارف وشركات التأمين نجاحه من خلال الإقبال المكثف للزوار بعد ٦ سنوات من الغياب، وقد كانت كل الانطباعات ايجابية، ونسب المبيعات جيدة، ومن المتوقع ان تحافظ هذه الأخيرة على مستوياتها العالية بعد انتهاء المعرض، والحق يقال ان المعرض كان بمثابة حملة ترويجية وتسويقية ناجحة لمختلف الطرازات.

اقبال على فيات وجاغوار

■ ما هي رأيكم أكثر الطرازات المطلوبة من العملاء؟

– لاحظنا إقبالاً على كل الطرازات من دون أي استثناء، إلا ان الطلب تركّز خصوصاً على طراز فيات وجاغوار.

■ ماذا عن الحوافز التي قدمتموها لعملائكم؟

– تكفلنا بدفع الضريبة على القيمة المضافة على بعض الطرازات، في محاولة منا لجذب أكبر عدد ممكن من العملاء.

تسهيلات وعروضات مشجعة

■ شاركت المصارف من خلال عروضات وتسهيلات عدة قدمتها للزوار، كيف انعكس ذلك عليكم؟

– لا شك في ان العروضات والتسهيلات التي تقدمها المؤسسات المالية والمصارف في المعارض، تلعب دوراً أساسياً في دعم قطاع السيارات. الى ذلك، فإن الفوائد المتدنية والتقسيم المريح يشجع العملاء على اقتناء سيارة جديدة، في وقت تتوجه الوكالات اليهم بعروضات مشجعة وأسعار تناسب الفئات الاجتماعية كافة. ■



FIAT 500

BENTLEY
SUPERSPORTS



مارك ايدل (جاكوار - الشرق الاوسط وشمال افريقيا):

طرازاتنا منافسة بتقنياتها ومواصفاتها العالمية وتصاميمها الجذابة



من اليسار: ميشال طراد ومن اليمين مارك ايدل بجانب سيارة JAGUAR

مدير المبيعات في شركة جاكوار JAGUAR - الشرق الاوسط وشمال افريقيا مارك ايدل ابدى اهتماما كبيرا بالسوق اللبناني الذي يعشق جمهوره السيارات الفاخرة ذات المواصفات العالية الاداء، وعزا تحقيق نسب نمو في المبيعات خلال السنوات الاخيرة الى جهود فريق العمل لدى الشركة، معتبرا ان الطرازات المنافسة وان كانت موجودة، فإنها لا يمكن ان تضاهي طرازات جاكوار لما تجمعه من تقنيات ومواصفات عالية وتصاميم جذابة لافتنا الى ان الطرازات المطروحة تبشر بمستقبل زاهر للشركة.

مواصفات فائقة الاداء

■ ما تقويمكم لمبيعات جاكوار في الشرق الاوسط وشمال افريقيا؟
- اسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا مهمة جدا، وهي ستكون حاضنة لطرازاتنا الجديدة التي اطلقناها مؤخرا، خصوصا تلك المستخدمة في سيارة XK وبعدها في طراز XF MEDIUM SIZE SALOON.
هذا وشكل معرض لبنان للسيارات منصة لاطلاق طراز ALL NEW XJ الجيل الثامن من XJ والذي يتمتع بمواصفات فائقة الاداء تجعله من اهم طرازات سيارات القرن الحادي والعشرين.
وفي هذا الاطار ابدينا اهتماما كبيرا بالسوق اللبناني اذ ان شعبه يعشق السيارات الفاخرة ويقدر التصميم والجودة التي تتمتع بها طرازات جاكوار.
■ كيف تقومون بنتائجكم المحققة بنهاية ٢٠٠٩؟

- حققنا نسب نمو جيدة في المنطقة في السنوات الاخيرة، وذلك بفضل الجهود التي بذلها فريق عمل شركة جاكوار في اطلاق سيارة XF. مع السعي الى الاستمرار في التطور والنمو واستغلال الفرص السانحة وبالاجمال راضون عن النتائج المحققة.

المنافسة موجودة

■ كيف تنظرون الى منافسة الشركات المصنعة لفئة طرازات جاكوار في السوق العالمي؟

- المنافسة موجودة، الا ان سيارة جاكوار تتمتع بالكثير من المواصفات الفريدة وتجمع بين التصميم الجميل والجودة والمتانة العاليتين ما يجعلها رائدة في سوق السيارات.

علاقة وثيقة مع الوكلاء

■ هل انتم راضون عن وكلاء وموزعين سيارة جاكوار في المنطقة عموما ولبنان خصوصا؟

- نعم، وتجمعنا معهم علاقة طويلة الامد ونعتبرهم اساسا لدعم علامة جاكوار التجارية ونشرها في اسواقهم مثل لبنان.

■ بم تعلقون على فعاليات معرض بيروت للسيارات؟

- ابتهجنا لعودة المعرض بعد غياب ست سنوات، وهو يشكل تجمعا لمحبي السيارات ومن المفرح ان نطلع على تشكيلة واسعة من الطرازات الجديدة في مكان واحد وقد انتظرنا طويلا هذا الحدث.

طرازات تبشر بمستقبل زاهر

■ كلمة اخيرة؟

- جاكوار علامة مميزة في عالم السيارات، وتبشر بمستقبل زاهر خصوصا بعد اطلاقها طرازات ALL NEW XJ وXK وXF وهي سيارات بتصاميم تنافسية وهندسات فريدة وتتمتع بأحدث التكنولوجيات والتقنيات. ■



JAGUAR XF MEDIUM SIZE SALOON



JAGUAR ALL NEW XJ

فورد FORD طرحت طرازاتها المتميزة بمواصفات المتانة والامان

لاري براين: عروضات واسعة وتسهيلات للعملاء قريباً احمد يحيى: توسع عبر فروع جديدة واسعار مدروسة للسوق اللبناني

تعود شركة فورد FORD للسيارات بقوة الى السوق اللبناني من خلال تقديمها طرازات منافسة اثبتت نجاحها المدوي في مختلف الاسواق. «البيان الاقتصادية» كان لها خلال فعاليات معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠ وقفة مع المدير التنفيذي في فورد - الشرق الاوسط لاري براين الذي اعتبر المشاركة في المعرض انطلاقة للسياسة الهادفة الى تحسين الاداء في السوق اللبناني، واعدا بعروضات وتسهيلات واسعة للزبائن قريباً. بدوره رئيس لجنة وكلاء فورد في الشرق الاوسط (MEFDAF) احمد يحيى افصح عن نية التوسع والانتشار عبر فروع حديثة في المناطق اللبنانية، مطمئناً الى قدرة الشركة على طرح طرازات بمواصفات ومعايير عالمية متقدمة غير متوافرة لدى طرازات بقية الشركات واعدا بأسعار مدروسة جداً خاصة بلبنان.



من اليسار: احمد عبدالله يحيى ولاري براين بجانب سيارة FORD

مواصفات السلامة والامان

■ اين انتم من المنافسة في السوق اللبناني؟

يحيى: نحاول ان نكون منافساً قويا وهناك الكثير من الشركات اقدم منا في السوق، الا اننا بفضل ما طرحناه من طرازات وتسهيلات بينا ان ليس هناك من شركة اخرى باستطاعتها تقديم طرازات شبيهة بمواصفات السلامة والمتانة التي تتميز بها طرازاتنا.

مصانع اميركية واوروبية

■ اين تصنع سيارات فورد ومن اي بلدان تستوردونها؟

يحيى: تصنع سيارات فورد في اوربا والاميركيتين الشمالية والجنوبية، اضافة الى الشرق الاقصى، ولكن لغاية اليوم لا نزال نستورد السيارات من الولايات المتحدة واوربا وربما سنبدأ قريباً باستيراد بعض الطرازات من مصانع في الشرق الاقصى.

■ الملاحظ ان النسبة الاكبر من المستهلكين في لبنان تبحث عن اقتناء سيارة دون الـ ١٥ الف دولار بم تعلقون؟

- ثمة من يعتقد ان الزبون يبحث فقط عن السعر، غير ان الواقع هو انه يبحث عن المنتج الاجود والأمن. ولكن بالمقابل، فإن توجه الشريحة الاكبر من المجتمع نحو شراء السيارات بأسعار ما دون الـ ١٥ الف دولار انما تعود اسبابه الى الوضع المعيشي في البلاد والدخل الفردي والقوة الشرائية لهذه الفئة من المجتمع.

■ هل من عروضات مميزة قدمتموها خلال معرض لبنان للسيارات؟

- قدما عرضات واسعاراً خاصة بالمعرض.

اسعار خاصة بلبنان

■ هل لنا بلحمة عن استراتيجيتكم للمرحلة المقبلة؟

- اجرت فورد دراسة شاملة للسوق ولأسعار السيارات وبناء على هذه الدراسة ستطرح قريباً جداً اسعاراً خاصة بلبنان تختلف عن اسعار فورد في الاسواق الاخرى.

■ ما كانت رسالتكم خلال فعاليات المعرض؟

- يجب ان يبحث الزبون في شكل اساسي عن سلامته وسلامة عائلته قبل اي شيء بمعنى ان السيارة الافضل بالنسبة اليه هي التي تتمتع بمواصفات الامان والسلامة العامة.

■ هل كونكم وكلاء سعوديين في لبنان يشكل نقطة ضعف ام قوة لكم في السوق اللبناني؟

- لا نعتبر انفسنا وكلاء من خارج لبنان اذ ان شركة اوتو ليفانت مساهمة لبنانية - سعودية، والنسبة الاكبر منها تعود للشركاء اللبنانيين. ■

نمو الاعمال في المنطقة

■ ما تقييمكم لنشاط شركة فورد الشرق الاوسط؟

برائين: تؤدي الشركة مجهوداً كبيراً في منطقة الشرق الاوسط وحققت نمواً في اعمالها خلال العام ٢٠٠٩ والاشهر الثلاثة الاولى من العام ٢٠١٠ خصوصاً بموازة اطلاق طرازات جديدة كان لها الوقع الجيد على مستهلكي المنطقة. اما بالنسبة للسوق اللبناني فقد شكلت مشاركتنا في المعرض انطلاقة لسياستنا الهادفة الى تحسين ادائنا في هذا السوق من جهة شبكة التوزيع او الاسعار او تعزيز موقعنا التنافسي.

■ ما النتائج التي تتوقعونها بعد اطلاق طرازات فورد الجديدة؟

برائين: نتوقع نتائج جيدة في هذا الإطار، وقد بدأنا نلاحظ ذلك منذ بداية العام ٢٠١٠ بفضل طرازات TAURUS و FUSION، كما اننا في طور اطلاق سيارات جديدة مميزة من طراز MUSTANG.

تسهيلات مغرية

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في معرض لبنان للسيارات؟

برائين: هدفنا اثبات وجودنا وحضورنا في السوق، وفي جعبتنا وعود للزبائن بتسهيلات وعروضات مغرية من منطلق تطوير ادائنا.

■ ما تقويمكم لمبيعات فورد في سوق لبنان والسعودية؟

يحيى: موجودون في لبنان منذ العام ٢٠٠٤ الا ان الظروف السياسية والامنية في تلك الفترة لم تساعدنا على الاستثمار في شكل قوي في هذا السوق. ولكن اليوم، وبعد الاستقرار الذي ينعم به لبنان وبالأخص في اوضاعه الاقتصادية فكرنا بالانطلاق بقوة من جديد والانتشار والتوسع في شكل اكبر من خلال افتتاح فروع جديدة وتعيين موزعين في بعض المناطق واعادة دراسة الاسعار مقارنة بالاسعار المنافسة. اما بالنسبة للسوق السعودي فموجودون فيه منذ العام ١٩٨٦ واعمالنا مزدهرة فيه.

السوق اللبناني واعد

■ لماذا تأخرتم في ترويج طرازات فورد في سوق لبنان؟

يحيى: لم نتأخر بل خففنا الدعم لها في لبنان الى حين تأكدنا من قدرتنا على تزويده بما حققناه في الاسواق الاخرى وحاليا لدينا انطباع راسخ ان السوق اللبناني واعد، ونتمنى ان نتقدم خلال هذا العام كي نصبح روادا في لبنان لجهة اطلاق السيارات المميزة وبالاسعار المناسبة.



نديم حكيم (تكنو كار TECHNOCAR) :

عروضات وحوافز المصارف صبت في مصلحة المستهلك

رئيس مجلس إدارة شركة تكنو كار وكيلة سيارات OPEL الألمانية و GEELY الصينية نديم حكيم رأى ان الحوافز والعروضات التي قدمت خلال فعاليات معرض السيارات ٢٠١٠ من قبل المصارف سهّلت عمليات البيع لما فيه مصلحة المستهلك. وأشار الى ان شركة أوبل الألمانية تتعرض للمنافسة من قبل زميلاتها كون طرازاتها الأرخص سعراً رغم ارتفاع سعر صرف اليورو، معلناً عن ان الهدف الأساسي من المشاركة في المعرض كان إثبات الوجود، لافتاً الى إقبال جيد على طرازات أوبل.

أصداء إيجابية للمعرض

■ كيف تقوّمون معرض السيارات ٢٠١٠؟

– نفتخر بهذا المعرض، خصوصاً بعد الأصداء الإيجابية التي تردّت بين الزوّار.

وان كان من المبكر الحديث عن النتائج حالياً، إلا أننا نسجّل عمليات بيع عدة. وقد لاحظنا ان زوّار المعرض، أولوا اهتماماً بالطرازات الجديدة كافة، وسألوا عن الأسعار واستفهموا عن عروضات المصارف.

عروضات في مصلحة المستهلك

■ كيف انعكست العروض المصرفية على نسب مبيعاتكم؟

– لا شك في ان الحوافز والعروضات التي قدمتها المصارف سهّلت عمليات البيع، وبالتالي فإن التعاون بين وكالات السيارات والبنوك يصبّ في مصلحة المستهلك، كوننا نحرص على تلبية مختلف متطلباته.

■ كيف تصفون المنافسة السائدة اليوم في الأسواق؟

– تنافس الشركات الألمانية أوبل كونها لا تزال الأرخص سعراً بين المركبات الألمانية. يذكر ان ارتفاع أسعار اليورو حدّ من شراسة المنافسة، وانعكس علينا سلباً خلال العامين الماضيين خصوصاً ان سياسة البيع لدى أوبل لا تعتمد إلا على اليورو.

الاختيار بعد المعرض

■ هل تتوقعون ان تزيد نسب المبيعات بعد انتهاء المعرض؟

– في ظني ان العملاء قد لا يتخذون قرارات نهائية بشأن اقتناء سيارة خلال

فترة المعرض، ومن المتوقع ان يعودوا الى الشركات لاختيار ما يناسبهم خصوصاً خلال الشهر الأول الذي يلي المعرض.

طرازات من أوبل وجيلي

■ ماذا قدمتم خلال فعاليات المعرض؟

– عرضنا ثمانية طرازات من أوبل وثلاثة من «جيلي» GEELY وقد لاحظنا إقبالاً مميزاً على «جيلي» وحشوية واضحة لدى العميل للتعرف عليها. ولكن العقبة الوحيدة التي تواجهها «جيلي» أنها متوفرة فقط بعلبة تروس يدوية، ولكن بعد حوالي ستة أشهر ستصبح «جيلي» متوافرة بناقل حركة أوتوماتيكي.

■ ماذا عن أسعار طرازات «أوبل» و«جيلي»؟

– تراوح طرازات أسعار «أوبل» بين ١٥ الى ٥٠ ألف دولار. أما «جيلي» فسعرها بين ١٠ و ١١,٥٠٠ ألف دولار وهي مدروسة ومناسبة للفئات الاجتماعية كافة.

إثبات الوجود

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في المعرض؟

– هدفنا الأساسي إثبات وجود «أوبل» في السوق، بالرغم من كل الصعوبات التي شهدتها مؤخراً، وقد تمكنت بالفعل من إطلاق طرازات حديثة عصرية ومتطورة جداً.

واللافت ان الإقبال على OPEL INSIGNIA OPC SPORTS TOWER الجديدة والتي أطلقناها في المعرض هذا العام كان مميزاً وكثيفاً، وقد حصدت أصداء إيجابية لافتة. ■



ناجي حنينه (شركة بسول وحنينه) : أتوقع حركة بيع ناشطة بعد المعرض

ناجي حنينه المدير العام للشؤون التجارية في شركة بسول وحنينه وكيلة العلامات التجارية بي ام دبليو BMW، رينو RENAULT، داسيا، ميني MINI والفا روميو ALFA ROMEO، أوضح ان المشاركة في معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠ هدفت الى الترويج للطرازات الجديدة وتعريف الزوار عليها، وليس تحقيق مبيعات، ملاحظاً ان الشاري يترك قراره النهائي للشراء لما بعد اقفال المعرض، متوقعاً حركة بيع ناشطة بعد المعرض.

حدث عالمي

■ كيف تقومون معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠؟

– افتتح المعرض بحضور وفد ألماني تابع لـ «بي ام دبليو» وقد أظهر هذا الأخير دهشته وأعجابه بالجهود المبذولة والتي جعلت من هذا الحدث ذات مستوى عالمي. وقد أتاح هذا الملتقى، الذي استقطب ما يفوق ١٠٠ ألف زائر، الفرصة للجمهور للاطلاع على أكثر من ٤٠٠ سيارة جديدة.

من جهتها طرحت «بي ام دبليو» أربعة طرازات حديثة، حظيت بإعجاب الزوار خصوصاً طرازات الفئة الخامسة إضافة الى ثلاثة طرازات من «رينو» والتي لقيت أيضاً اهتماماً لافتاً من الشباب بفضل مواصفاتها العالية.

أما نسب المبيعات التي ستظهر بوضوح مستقبلاً فستكون خير دليل على ذلك.

ترويج للطرازات

■ هل حققتم نسبة مبيعات عالية خلال المعرض؟

– هدفنا من خلال المشاركة في هذا المعرض الى الترويج لطرازاتنا وتعريف الزوار عليها عن كثب، وليس تحقيق نسب مبيعات خيالية وقياسية، علماً ان النسب المحققة خلال فترة المعرض تحتاج الى شهرين أو ثلاثة لتتجلى بوضوح، لذا اعتقد انه من المبكر الحديث عن نتائج وأرقام.

القرار النهائي بعد المعرض

■ في رأيكم ما هي مطالب ورغبات زوّار هذا المعرض؟

– لاحظت ان جمهور المعرض يأتي للاطلاع على الطرازات الجديدة كافة، ويأخذ الوقت الكافي للتفكير، ويترك قراره النهائي لاختيار السيارة التي تناسبه في المستقبل.

■ في رأيكم ما هي التعديلات التي طرأت على هذا المعرض عام ٢٠١٠ مقارنة بالـ ٢٠٠٤؟

– تراجع عدد الزوار بسبب فرض بطاقة دخول بقيمة عشرة آلاف ليرة لبنانية للزائر، في حين كان السعر أقل بكثير في العام ٢٠٠٤.

حواجز وعروضات مشجعة

■ كيف كان وقع العروض والحواجز المصرفية على نسب مبيعاتكم؟

– لا شك في ان هذه الحواجز والعروضات شجعت الزوار على الشراء للإفادة من الأسعار خلال المعرض.

■ كيف تنظرون الى المنافسة الحادة السائدة اليوم بين الشركات؟

– تصبّ المنافسة الحادة السائدة بين الشركات في مصلحة العملاء، فالمضاربة قوية وتشمل الطرازات الحديثة، الأسعار، القروض المصرفية وغيرها.. مما يشجع الكثيرين على اقتناء مركبة جديدة.

نشاط بيع بعد المعرض

■ هل تتوقعون حركة بيع ناشطة بعد انتهاء هذا المعرض؟

– أتوقع نشاطاً لافتاً في حركة البيع بعد المعرض الذي لعب دوراً أساسياً في تحفيز العميل وتشجيعه على اقتناء سيارة جديدة. ■

فرانك نادلر (بي ام دبليو - الشرق الأوسط BMW) : نمو مبيعاتنا في لبنان سجل سابقة تاريخية

مدير منطقة الشرق الأوسط في مجموعة بي ام دبليو BMW فرانك نادلر كشف عن نمو مبيعات الشركة في السوق اللبناني عام ٢٠٠٩ بنسبة ٤٨ في المئة، معتبراً إياها سابقة تاريخية لم تحققها أي وكالة عاملة محلياً. وإذا أمل في تحقيق النمو والتطور وترسيخ علامة بي ام دبليو في لبنان، أبدى رضاه التام عن شركة بسول وحنينه وكيلة العلامة، مؤكداً على تنافسية طرازاتها خصوصاً لجهة الأسعار.

سابقة تاريخية

■ كيف تصفون أداء بي ام دبليو في السوق اللبناني لعام ٢٠٠٩؟

– كان عام ٢٠٠٩ الأفضل بالنسبة الى مبيع سيارات بي ام دبليو في السوق اللبناني، إذ سجلنا نمواً بنسبة ٤٨ في المئة، بحيث بلغ عدد السيارات المباعة الألف، ويعتبر الأمر سابقة تاريخية لم تحققها أي وكالة سيارات BMW.

أما بالنسبة الى ٢٠١٠ فنحن متفائلون به إذ سنطرح خمسة طرازات جديدة بدانها بسيارة BMW 5 SERIES GT و BMW X1 مع قرب طرح كل من 7 SERIES HYBRID و X6 HYBRID.

وعموماً المستهلك اللبناني يحب السيارات الراقية والفارهة ويهوى علامة BMW. لذا كلنا أمل في النمو والتطور وترسيخ علامة بي ام دبليو في هذا السوق.

راضون عن وكلائنا

■ هل أنتم راضون عن أداء وكيلكم في لبنان شركة بسول وحنينه؟

– نحن سعديون وراضون جداً عن وكلائنا في لبنان، الذين حققوا مبيع أكثر من ألف سيارة محلياً. كما اننا فخورون بخدمات ما بعد البيع التي توفرها شركة بسول وحنينه لعملائها هنا، لا سيّما مع إطلاقها برنامجاً لبيع السيارات المستعملة من علامة بي ام دبليو وخدمتها ما بعد البيع.

الأكثر مبيعاً

■ كيف تنظرون الى المنافسة في قطاع السيارات اللبناني؟

– نحن واثقون من مكانتنا، من دون إهمال مراقبة الشركات المصنعة الأخرى وأدائها واستراتيجياتها. كما تعتبر أسعار سياراتنا تنافسية. ■



من اليمين: لارا زيربيه ونتالي خليفة (BMW)

نبيل بازرجي (شركة ج.ا. بازرجي واولاده):

المعرض وفر الحوافز المشجعة على اقتناء سيارات جديدة



من اليمين: فادي شنيارة، انطوان اسمر ورفيق بازرجي بجانب سيارة SUZUKI



نبيل بازرجي يستقبل الرئيس ميشال سليمان والوزير زياد بارود داخل جناح G.A. BAZERGI

ركزت شركة ج.ا. بازرجي واولاده وكلاء سيارات مازيراتي MASERATI ولانسيا LANCIA وسوزوكي SUZUKI في معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠ على الطرازات المتميزة شكلا ومضمونا، وتستمر حتى آخر شهر ايار في توفير افضل العروض للعملاء. احد اصحاب الشركة نبيل بازرجي امل في تكرار تجربة المعرض الناجحة، وعزا حركة البيع الجيدة خلاله الى اشباعه حاجة المستهلك للحوافز المشجعة على اقتناء الطرازات الجديدة، مطالباً الدولة بالحد من الضرائب والرسوم المفروضة على السيارات، معولا على المنافسة بين المصارف لتقديم حوافر جيدة تصب في مصلحة الشاري.

وعى لاهمية اقتناء سيارة جديدة

■ كيف تقومون فعاليات معرض السيارات ٢٠١٠؟

– نأمل تكرار هذه التجربة الناجحة سنويا، وبالاخص ان الاقبال كان جيدا مما عكس الوعي الذي بات يتمتع به المستهلك اللبناني لاهمية اقتناء سيارة جديدة كونها لا تحتاج الى تصليحات وتراعي الشروط البيئية والاقتصادية في الوقت نفسه.

حوافز المعرض

■ ما انطباعكم حول نسب المبيعات التي حققتموها خلال المعرض؟

– كانت حركة البيع جيدة جدا، وهذا دليل على ان المستهلك كان يحتاج الى بعض الحوافز التي تشجعه للتوجه الى اقتناء الطرازات الجديدة وفي هذا الاطار نتمنى ان تدرك الدولة بدورها اهمية هذا الموضوع، وان تحد من الضرائب والرسوم المتركمة المفروضة على السيارات.

■ انطلاقا من خبرتكم الواسعة في هذا المجال اين تتركز نسبة الطلب الاعلى؟
– نسبة الاقبال وحركة الطلب في السوق اليوم تتركز على السيارات بأحجامها كافة وهذا ما لم يتغير على مر السنوات.

منافسة على مدار السنة

■ كيف تنظرون الى المنافسة الحادة التي كانت سائدة في هذا المعرض؟

– شكلت المنافسة عاملا ايجابيا وصحيا ومن المفروض الا تكون موجودة فقط خلال فترة المعرض بل على مدار السنة، كونها تصب في مصلحة المستهلك. اما المنافسة بين المصارف خلال المعرض، فتدعم القطاع ككل وتقدم حوافر جيدة لمصلحة الشاري.

ارتباط العروض بالحوافز

■ هل ستستمررون بتقديم العروض بعد انتهاء المعرض؟

– تقدم شركات السيارات باستمرار عروضات مميزة وإن تغيرت في الشكل فيبقى مضمونها حافزا لتجديد اسطول السيارات في لبنان حرصاً على البيئة والسلامة العامة. ونحن سوف نستمر في تقديم العروض بعد المعرض

ولغاية شهر ايار، لنتيح الفرصة لعملائنا الكرام بأخذ الوقت الكافي لاتخاذ القرار النهائي بالشراء، علما ان الحديث عن عروضات فعلية يرتبط بالحوافز التي تقدمها المصارف والتي نتمنى ان تستكمل نشاطاتها في هذا الاطار. من جانب آخر، اعتقد ان هذا المعرض لبي حاجات الزوار كافة، بفضل تنوع الطرازات والاسعار.

طرازات لمختلف الفئات

■ هل من كلمة اخيرة او رسالة تودون توجيهها الى عملائكم؟

– نؤكد ان سياراتنا مناسبة للفئات الاجتماعية على اختلافها خصوصا طراز سيليريو والذي يبدأ سعره من ٩٣٠٠ دولار وهي من اكثر السيارات الاقتصادية والصديقة للبيئة، وتباع ١٣ الف سيارة شهريا منها في اوروبا تحت اسم سوزوكي التو ALTO سنبداً بتسويقها في شهر حزيران المقبل، وننتوقع ان تلقى نجاحا باهرا كونها تناسب طرقاتنا وميزانيات مختلف الفئات من طلاب وموظفين وغيرهم.

كما تم إطلاق السيارة العائلية سوزوكي كيزاشي وهي اول سيارة من هذا الحجم من صناعة سوزوكي. ■



LANCIA DELTA

أومبرتو تشيني (المدير الاقليمي - مازيراتي MASERATI):

رفعنا حصتنا في سوق الشرق الأوسط من ٣٪ الى ١٠٪ رغم الازمة والسوق اللبناني كان الافضل في ٢٠٠٩ لناحية العمليات

اثبتت سيارة مازيراتي على مدى السنوات الماضية انها كانت الانجح عالميا بدليل ما حققته مبيعاتها من نمو لافت رفع نسبة مبيعات مازيراتي في سوق الشرق الأوسط من ٣٪ الى ١٠٪ في العام ٢٠٠٩. ورغم الازمة الاقتصادية العالمية، تمكنت الشركة من المحافظة على نسب مبيعات جيدة استنادا الى استراتيجية تصنيع وتسويق اثبتت جدواها.

ويصف المدير الاقليمي لمازيراتي الشرق الأوسط أومبرتو تشيني السوق اللبناني بأنه كان الافضل لناحية العمليات خلال العام ٢٠٠٩ حيث تمكنت الشركة من مضاعفة رقم المبيعات، منوها بوكلاء مازيراتي في لبنان شركة ج.أ.بازرجي واولاده وادائها الجيد خصوصا اثناء معرض بيروت للسيارات.

وكشف تشيني عن اطلاق طراز GranCabrio غرانكابريو القابلة للكشف وجران توريسمو MC Sportline وGranTurismo S وكونترو بورتو Quattroporte GTS، واصفا معرض بيروت ٢٠١٠ بأنه الاهم في المنطقة.



من اليمين: UMBERTO CINI ونيل بازرجي بجانب سيارة MASERATI

الشرق الأوسط سوق واعد



■ كيف تقومون مبيعات مازيراتي في المنطقة؟

– في السنوات الثلاث الماضية، كانت سيارة مازيراتي الانجح عالميا وقد حققت مبيعاتها نسب نمو لافتة. غير ان العام ٢٠٠٩ كان صعبا بسبب الازمة المالية العالمية وقد عالجننا ذلك بتخفيض سقف توقعات مبيعاتنا والمحافظة بالمقابل على حسن ادارة وتطور حصصنا في السوق العالمي وهو امر ايجابي اثبت نجاعته مع الوقت.

وبالنسبة الى سوق الشرق الأوسط، فهو احد الاسواق الواعدة بالنسبة الى شركة مازيراتي، التي كانت نسبة مبيعاتها فيه حوالي ٣٪ منذ ثلاث سنوات وارتفعت الى ١٠٪ في العام ٢٠٠٩، وقد حافظنا على هذه النسبة مما جنبنا التعرض لخسائر طالت باقي الشركات والاسواق في العالم.

اما لبنان، فكان السوق الافضل لجهة العمليات خلال العام ٢٠٠٩ حيث تمكنا من مضاعفة رقم مبيعاتنا وهو ما بدأت مؤشراتنا تظهر منذ مطلع العام الحالي مبشرة بمزيد من الايجابية وبأننا على الطريق السليم.

اطلاق غرانكابريو

■ ما جديد مازيراتي الذي اطلقتموه مؤخرا خلال المعرض؟

– اطلقنا سيارة GranCabrio الجديدة، وهي سيارة تاريخية بالنسبة لمازيراتي لانها المرة الاولى التي تنتج فيها سيارة قابلة للكشف لتتسع لأربعة أشخاص في شكل مريح وتعتبر هذه السيارة النموذج الثالث من صناعة مازيراتي. وقد عرضنا الى جانبها سيارة GranTurismo S، MC Sportline، Twelve Special Edition المميزة التي صنع منها فقط ١٢ سيارة خصصت احداها للبنان وتحمل في داخلها ميدالية تعريف نقش عليها العلم اللبناني. اما النموذج الثالث الذي تم عرضه فهو سيارة QUATTROPORTE GTS.

المعرض الاهم في المنطقة

■ بم تعلقون على معرض بيروت للسيارات للعام ٢٠١٠؟

– يمكن وصف معرض بيروت للسيارات ٢٠١٠ بأنه من اهم المعارض في هذا المجال على مستوى المنطقة واعتقد انه حقق نجاحا باهرا على مستوى العرض والتنظيم وحجم الزوار.

سوق السيارات الفاخرة

■ كيف تقومون سوق السيارات الفاخرة في لبنان؟



الوزير سليم ورده الى جانبه السيد حنينه داخل سيارة MASERATI في حوار مع رفيق بازرجي ورولان خزاعة

– سوق السيارات الفاخرة في لبنان هو في طور النمو، ولكل علامة تجارية استراتيجية الخاصة للاستحواذ على اكبر حصة منه بالرغم من معدلات الضرائب الباهظة في بلدكم التي تحرم شريحة واسعة من الناس من شراء هكذا نوع من السيارات والاستمتاع به.

■ ما هي استراتيجيتكم للمستقبل؟

– استراتيجية واحدة وثابتة على مر السنوات، وتتمثل في انتاجنا وحدات فريدة تستهدف شريحة معينة من الناس وزبائن محددين لطرازات مازيراتي التي يفضلونها نظرا الى ما تتصف به من معايير عالية من التصميم والجودة والمتانة، اضافة الى كفاءة لمدة ثلاث سنوات.

اداء مرض ونتائج جيدة

■ هل انتم راضون عن النتائج التي يحققها وكلاؤكم في لبنان شركة ج.أ.بازرجي واولاده؟

– طبعا نحن راضون عنها، ويكفي ان ننظر الى اسلوب عرض شركة ج.أ.بازرجي واولاده للسيارات خلال معرض بيروت ٢٠١٠ لتتأكد انها كانت احدي اهم الشركات خلال المعرض. اضعف ان الشركة هي احد اهم وأقدم شركائنا في العالم ونحن نتشارك الاوقات السيئة والجيدة معا.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– رسالتنا هي شعارنا: الامتياز عبر الشغف EXCELLENCE THROUGH PASSION.

فريد حمصي (امبكس - IMPEX) :

ندعو الى التأكد من مضمون العروضات تجنباً للتعرض للغش

مدير عام شركة امبكس وكيلا سيارات شفروليه وكاديلاك وهامر وايسوزو فريد حمصي عرض للطرازات التي طرحت خلال فعاليات معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠، معدداً مواصفاتها التقنية، ودعا جمهور الشارين الى التأكد من مضمون العروضات المقدمة من الشركات تجنباً لتعرضهم للغش، وإذ وصف المعرض بأنه ذات معايير عالمية، استبعد ان تكون استدعاءات شركة جنرال موتورز شملت الطرازات المباعة في منطقة الشرق الأوسط ومنها لبنان.

– نعم استفدنا ولكن ليس بالقدر الكافي اذ ان معظم الشركات العالمية اليوم تتحوط كما ان المصانع ساعدتها حين كان سعر صرف اليورو مرتفعاً.

معرض بمعايير عالمية

■ كيف تقومون بفعاليات معرض لبنان للسيارات للعام ٢٠١٠؟

– أخذ المعرض هذا العام طابع المعارض ذات المعايير العالمية، وهذا ما لمسناه من حماسة الزوار وحجم الإقبال عليه خصوصاً بعد غياب ست سنوات عن الساحة اللبنانية.

■ كانت جنرال موتورز من الشركات التي سحبت عدداً من سياراتها من الأسواق الى أي مدى تأثرت بذلك؟

– في الواقع لم تتأثر في لبنان جراء هذه المشكلة، كون السيارات التي صدرت الى لبنان لم تكن ضمن قائمة السيارات ذات العيوب.

هذا وكانت منطقة الشرق الأوسط ككل أيضاً بمنأى عن هذه المشكلة وما حصل في دبي لجهة استدعاء سيارات مباعة من الوكلاء هو أمر طبيعي.

■ كلمة أخيرة؟

– نحن فخورون بفعاليات المعرض ونأمل في تنظيمه كل عامين.



HUMMER



CADILLAC SRX



طرازات بمختلف الأحجام

■ هل لنا بلمحة عن السيارات التي عرضتموها خلال معرض لبنان للسيارات؟

– بالنسبة الى علامة شفروليه عرضنا الطراز الجديد من سيارة افيو سيدان (AVEO SEDAN) الأوتوماتيكية وذلك بسعر خاص ١٢٩٥٠ دولاراً أميركياً. وطراز كروز بتصميم جنرال موتورز الجديد وتتوفر ميكانيكياً بخيارين من المحركات كلاهما من ٤ أسطوانات، الأول سعة ١,٦ ليتر بقوة ١٠٩ حصنة والثاني سعة ١,٨ ليتر بقوة ١٤٠ حصاناً، وهي بنظام تيبترونيك وسعرها الخاص بالمعرض كان ١٩٥٠٠ دولار.

هذا وعرضنا سيارة شفروليه ماليبو سيدان متوسطة الحجم والتي حازت على ٣٠ جائزة وهي متوفرة بأربع وست أسطوانات.

كما عرضنا سيارة ترافرس فئة سيارات الدفع الرباعي إضافة الى طرازات تاهو وكابتيفا وكامارو وأطلقنا كورفيت الرياضية وتتمتع بمحرك كورفيت العادية بنظام تعليق رياضي مدعوم بنظام MSRC الألكتروني للتحكم بالخمادات، وزود طراز ZRI بمحرك جبار يتألف من ثماني اسطوانات LS9 V8 تبلغ سعته ٦,٢ ليترات.

أما بالنسبة لكاديلاك، فقد عرضنا سيارة SRX سداسية الأسطوانات والتي أطلقناها بداية العام والتي تتمتع بمواصفات عالية. وعرضنا الطراز الجديد وهو رباعي الدفع من CTS سيدان إضافة الى سيارة هامر المزودة بمحرك من ٨ أسطوانات.

التأكد من مضمون العروضات

■ ما هي أبرز النصائح التي قدمتموها للزوار خلال المعرض؟

– نصحنهم بالإفادة من العروضات المطروحة خلال المعرض وخصوصاً تلك التي أطلقتها المصارف. كما دعيهم الى التأكد من مضمون تلك العروضات تجنباً للتعرض للغش.

■ هل استفدتم من سعر صرف الدولار بالنسبة لبقية العملات؟



CHEVROLET AVEO SEDAN

بابلو سوتو (مرسيدس بنز - الشرق الأوسط والأدنى) :

نحن فخورون بأداء ونتائج وكلائنا في لبنان والمبيعات الى الآن ضعف ما كانت عليه في العام ٢٠٠٩



من اليمين: توفيق غرغور وجورج انتيبا امام سيارة MERCEDES



حققت شركة مرسيدس بنز MERCEDES BENZ ارتفاعاً في حجم عملياتها على مستوى الشرق الأوسط على رغم الأثر الذي تركته الأزمة الاقتصادية العالمية على العديد من الأسواق الأخرى. وبلغت نسبة الزيادة في المبيعات على مستوى السوق اللبناني ١٧ في المئة في الربع الأخير من العام الماضي مقارنة مع ما كانت عليه في الفترة المقابلة من العام السابق.

ويشير مدير المبيعات الإقليمي لسيارات مرسيدس بنز الشرق الأوسط والأدنى بابلو سوتو، الى ان المؤشرات في الربع الأول من العام ٢٠١٠ تدل الى تحسن الأوضاع عموماً وإلى مزيد من النشاط، منوهاً على هذا الصعيد بالأداء والنتائج التي حققتها شركة توفيق غرغور وأولاده وكلاء مرسيدس بنز في لبنان.

ووصف سوتو معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠ بأنه كان ناجحاً بكل المقاييس، لافتاً الى ان سوق السيارات الفاخرة ناشط في لبنان، ويساهم في ذلك تمتع لبنان في هذه الفترة بحال نمو اقتصادي.

■ هل تقدمون الدعم لشركة توفيق غرغور وأولاده؟

– ندعم الشركة لجهة تقديم النصائح والمساعدة الإدارية لها، وطبعاً نحن دائماً الى جانبها ولا نعتبرها مجرد موزع لمرسيدس، إنما نتعامل معها على أساس الشراكة والصداقة.

معرض ناجح بكل المقاييس

■ ما تعليقكم على معرض بيروت للسيارات للعام ٢٠١٠؟

– إنها المرة الأولى التي أشارك فيها في المعرض، وقد أعجبني ولمست فيه اهتماماً كبيراً من قبل الزوار. واعتبره أيضاً معرضاً ناجحاً من حيث حجم الزوار وتنوع العلامات التجارية المشاركة.

■ كيف تقوّمون سوق السيارات الفاخرة في لبنان؟

– من الواضح ان هناك سوقاً ناشطاً للسيارات الفاخرة في لبنان،

خصوصاً وان هذا البلد يعيش اليوم فترة انتعاش اقتصادي في وقت يعاني العالم بأسره من أزمة مالية.

وبالتالي، نحن ننظر الى لبنان كسوق واعد وهذا النوع من الأسواق غالباً يشكل مؤشراً على تطور سوق السيارات الفاخرة. ونحن فخورون بالتواجد فيه كأحد رواد السيارات الفاخرة. ■



■ كيف تقوّمون نتائج مرسيدس بنز في المنطقة؟

– العام الماضي كان عاماً صعباً على المستويين العالمي والإقليمي بسبب الأزمة المالية العالمية وما رافقها من ركود في الأسواق فتراجعت مبيعات مرسيدس للعام ٢٠٠٩ بنسبة ١٩ في المئة مقارنة مع ما كانت عليه في العام ٢٠٠٨. ولكن سرعان ما بدأنا بمعالجة الوضع في الربع الأخير من العام.

بالمقابل، فإن الوضع كان مختلفاً تماماً في السوق اللبناني حيث شهدنا فترة صيف مزدهرة وارتفعت مبيعاتنا بنسبة ١٧ في المئة.

أما بالنسبة للعام ٢٠١٠ فإن الأحوال الى تحسن، وهناك ارتفاع تدريجي في حجم الأعمال على مستوى المنطقة، في وقت حققنا في الربع الأول منه في لبنان حجم مبيعات ضعف ما حققناه في العام ٢٠٠٩ ونتوقع مزيداً من النمو في المستقبل.

نتائج جيدة في لبنان

■ هل أنتم راضون عن النتائج التي يحققها وكيل مرسيدس في لبنان؟

– لدينا كامل الرضى عن شركة توفيق غرغور وأولاده فهي تمثلنا في لبنان وتسير في النهج نفسه الذي تسير وفقه شركة مرسيدس اقليمياً وعالمياً لجهة التقدم وتطوير الأعمال، كما انها تحقق نتائج باهرة ولذلك نحن فخورون بها.

مشكلات وعراقيل يعانيتها السوق المحلي

نبيل كتانة (مجموعة كتانة - KETTANEH GROUP) :

نصيحتي للبنانيين شراء سيارات جديدة ضماناً لسلامتهم

رئيس مجموعة كتانة وكيلة سيارات أودي AUDI وسكودا SKODA وفولكسفاغن VOLKSWAGEN نبيل كتانة نؤه بنشاط جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان وجهودها المبذولة لتطوير قطاع السيارات، معدداً بعض المشكلات والعراقيل التي يعانيتها السوق المحلي، كاشفاً عن استحواد المجموعة ٤ في المئة من السوق، ناصحاً اللبنانيين بشراء السيارات الجديدة ضماناً لسلامتهم.

مشكلات وعراقيل

■ ما هي المشكلات والعراقيل التي يعانيتها سوق السيارات في لبنان؟

– بداية، شهد لبنان لا سيّما بعد الأزمة المالية العالمية موجة كبيرة من السيارات المستعملة المستوردة من الأسواق الأميركية والأوروبية التي عجز مواطنوها عن سداد قيمتها بسبب تعثرهم المالي، والمعروف ان هذه السيارات تشكل خطراً على حياة الناس نظراً الى حالتها المزرية.

كما يعاني البلد من مشكلة السيارات الداخلة مؤقتاً، حيث يسمح لها بالسير مدة ستة أشهر فقط وتجديد المدة فترة واحدة فقط، لكننا نلاحظ ان معظم هذه السيارات تسير لمدة تصل الى أربع سنوات.

من جهة أخرى، ان نصف عدد السيارات المسجلة في لبنان لا تدفع رسوم الميكانيك، وهذا دليل فوضى وغياب الرقابة وعدم تطبيق القوانين.

أما في ما يتعلق بالرسوم والضرائب فمن الطبيعي ان تتأثر مبيعات شركات السيارات الجديدة سلباً لأنها تدفع الرسوم المتوجبة عليها ومن ضمنها الضريبة على القيمة المضافة TVA، بينما مستوردو السيارات المستعملة يزورون الفواتير ويتهربون من الدفع.

نأمل في نتائج مثمرة

■ كيف كان أداءكم عام ٢٠٠٩، وما هي توقعاتكم لعام ٢٠١٠؟

– كان أدائنا ممتازاً عام ٢٠٠٩ حيث وصلت حصتنا من سوق السيارات في لبنان الى ٤ في المئة. ونأمل في أن تكون نتائج ٢٠١٠ مثمرة أيضاً على مجموعتنا والاقتصاد اللبناني ككل. ■

في ان نتعلم من تجاربنا ونتبع المعايير والشروط التنظيمية.

أما الشق الإيجابي فمتعلق بالطرازات الجديدة التي تعرضها وكالات السيارات خصوصاً تلك المحافظة على البيئة.

ونلفت هنا الى ان السيارات الهجينة HYBRID والتي تصفها وسائل الإعلام العالمية بأنها أقل تلويثاً للبيئة، تصدر ثاني أكسيد الكربون بنسبة أعلى من السيارات العادية الجديدة وذلك بحسب تقارير الخبراء والاختصاصيين.

وهنا نجد ان السيارة البيئية الوحيدة والتي ستصبح ربما منتشرة في الأسواق بعد ١٠ أو ١٥ سنة، هي تلك التي تعتمد على الطاقة الكهربائية.

لكن بداية، يجب ايجاد حلول لتمديد صلاحية بطاريات الشحن وكيفية تبديلها والتخلص منها من دون إلحاق الضرر في البيئة.

٤ في المئة من السوق

■ ما هي آخر المستجدات على صعيد ملكية المجموعة وحصتها من السوق؟

– أصبحت مجموعة كتانة مملوكة من عائلة الوالد شارل كتانة وأتولى شخصياً رئاسة مجلس إدارتها. ونعمل مع فريق العمل في المجموعة لإعداد الإستراتيجيات المستقبلية ونتعاون في شكل وثيق لتنمية أعمالنا وتطويرها بروحية فريق العمل.

والياً تستحوذ مجموعتنا على نسبة ٣,٥ الى ٤ في المئة من سوق السيارات الجديدة. علماً أننا حققنا زيادة تقاس بنسبة ١٥ في المئة ونطمح مستقبلاً الى رفع حصتنا من السوق الى ١٠ في المئة.



قوة ونشاط جمعية المستوردين

■ كيف تقومون بفعاليات معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠؟

– سعيون جداً بعودة معرض السيارات بعد غياب ست سنوات، فهذا دليل على قوة ونشاط جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان وجهودها المبذولة لتطوير قطاع السيارات. ونتمنى ان يتشجع اللبنانيون لشراء سيارات جديدة وصرف النظر عن السيارات المستعملة التي قد تشكل خطراً على حياتهم.

المستقبل للسيارة الكهربائية

■ في رأيكم، ما هي سلبيات وإيجابيات هذا المعرض؟

– تكمن السلبية في فوضوية اللبنانيين، لكننا نأمل



من اليمين: روجيه خلبرجي وجرجي المَرْجاني بجانب سيارة VW GOLF GTI



من اليمين: نبيل كتانة وكريستيان نعمة بجانب سيارة VW POLO

وليد رسامني (سانشوري موتورز CENTURY MOTORS) : ارتفاع نسب المبيعات بعد المعرض

رئيس شركة سانشوري موتورز وكيل سيارات هونداي HYUNDAI في لبنان وليد رسامني نوه بالقائمين على تنظيم معرض السيارات ٢٠١٠، ورأى ان المصارف والوكالات تتنافس لتقديم أفضل الحوافز والعروضات للمستهلك، مشيراً الى ان سانشوري موتورز استغلت مناسبة المعرض فقدمت للجمهور اللبناني أحد عشر طرازاً، متوقعاً زيادة في نسب المبيعات بعد انتهاء المعرض.



من اليمين: وليد رسامني ورشيد رسامني

معرض منظم

■ كيف تقومون هذا المعرض؟

– ترك لدينا هذا المعرض انطباعات ايجابية عدة، خصوصاً انه نظم بطريقة جيدة وحضارية. كما ان وكلاء السيارات انفقوا مبالغ طائلة على أجنحتهم لإبراز طرازاتهم بأفضل صورة.

من جهة أخرى، قدّمت المصارف حوافز عدة جاذبة، إضافة الى العروض التي وفرتها وكلاء السيارات وكل ذلك يصب في مصلحة المستهلك.

تركيز على المركبات الإقتصادية

■ ماذا عن المنافسة التي شهدناها بين البنوك، وتلك التي سادت بين الشركات؟

– يعتمد النظام الرأسمالي على تعددية المصادر، فالمصارف والشركات تتنافس لتقديم أفضل الحوافز والعروضات، وهي بذلك تتيح المجال أمام العميل لاختيار ما يناسبه. وبالرغم من المضاربات الطاحنة، إلا ان النتائج ستكون مناسبة للأطراف كافة.

من جانب آخر، لاحظنا إقبالاً كثيفاً للزوّار ويعتبر أفضل من السنوات السابقة، علماً ان الإقبال تركّز تحديداً على المركبات الإقتصادية الحديثة، ذات الأسعار المناسبة لفئات المجتمع كافة والتي يراوح سعرها بين ٩ و١٣ ألف دولار أميركي.

وقد نالت كل من طرازي «سوناتا» و«توسان» الجديدين إعجاب الزوار وقد بعنا كل الوحدات التي كانت متوفرة لدينا بأسعار مدروسة أطلقت خصيصاً لمناسبة المعرض.

وقد استغلت سانشوري موتورز هذه المناسبة فعرضت حوالي ١١ طرازاً راوحت أسعارها بين ٩ و٧٥ ألف دولار.

توقع زيادة في المبيعات

■ هل تتوقعون ارتفاعاً في نسب البيع بعد انتهاء المعرض؟

– نعم نتوقع زيادة واضحة في نسب المبيعات بعد المعرض، خصوصاً اننا مقبلون على فترة سياحة واصطياف ما سينعكس ايجاباً على قطاع السيارات، الذي سيكون على جبهة مطلقة لتلبية حاجات السياح والمغتربين.

■ كلمة أخيرة؟

– نتعاون مع المصارف لتقديم أفضل الأسعار والعروضات للعميل اللبناني الذي نوليه الاهتمام الأول ونسعى الى إرضائه على مختلف المستويات.



عروضات وتسهيلات المصارف شجعت على تعزيز الشراء

أسعد روفایل (PORSCHE CENTER LEBANON) :

طرازاتنا استحوذت على الإعجاب وشهدت إقبالاً عليها من الزوار



GT3RS الطراز الرياضي.

أما الأسعار فتتراوح بين ٧٥ و ٢٧٠ ألف دولار أميركي.

أسعار متوازنة مع المنافسات

■ كيف كانت نظرة المستهلك اللبناني الى طرازات بورش وأسعارها؟

— في الواقع أسعار بورش متوازنة مع سواها من السيارات الرياضية الفخمة المنافسة لها.

■ ماذا عن المنافسة السائدة اليوم؟

— لاحظنا إقبالاً كثيفاً على السيارات الرياضية في لبنان (٦٠ في المئة تقريباً من المبيعات) مقارنة بالدول العربية الأخرى (٢٠ في المئة).

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في هذا المعرض؟

— هدفنا الى إثبات وجودنا وموقعنا في السوق، خصوصاً أننا في ٢٠١٠ طرحنا طرازات جديدة نالت إعجاباً منقطع النظير وشهدت إقبالاً لافتاً. ونتوقع ان يكون العام الحالي ناجحاً ومميزاً كما كان ٢٠٠٩.

المبيعات الى ارتفاع

■ هل تتوقعون تحقيق نسب مبيعات عالية خارج المعرض؟

— في رأيي، أن نسبة المبيعات ستكون الى ارتفاع مستمر بعد انتهاء المعرض، لأن المستهلك اللبناني يفضل عدم التسرع ويختار السيارة التي تناسبه بتأن ودقة خارج المعرض. هذا من دون ان نغفل ما قدمته المصارف من عروضات وتسهيلات تمويلية زادت من نسب البيع وشجعت المستهلك على حجز السيارة والإفادة من الحوافز المطروحة حتى ولو وعد بتسليمها بعد شهر وأكثر. ■



PORSCHE CAYENNE

رئيس شركة بورشه سنتر ليبانون PORSCHE CENTER LEBANON أسعد روفایل وصف MOTOR SHOW 2010 بالعالمي، ونوّه بالجهود التي بذلتها وكالات السيارات للتحضير له لوجستياً وإدارياً وتقنياً، معولاً عليه كونه أناح اطلالة أولى لطراز CAYENNE الجديد، مشيراً الى ان الطرازات التي عرضت أمام الزوار استحوذت اعجابهم وشهدت إقبالاً لافتاً منهم. متوقفاً عند أهمية العروضات والتسهيلات المقدمة من المصارف في رفع نسب البيع وتشجيع المستهلك على تقرير الشراء بسرعة قصوى.

الطرح الأول لبورش كاين

■ كيف تقوّمون معرض السيارات ٢٠١٠؟

— عاد معرض السيارات بجلته الجديدة اللافتة بعد انقطاع دام ست سنوات. وقد استعدنا له بجدية كونه يضاهي بأهميته المعارض العالمية. كما وبذلت الشركات جهوداً ضخمة لوجستياً وتجهيزاً وإدارياً لتحضير أجنتها. وتوقع المنظمون ان يستقطب المعرض حوالي ٢٠٠ ألف زائر لكن الإقبال الكثيف خلال الأيام الأولى يؤكد ان عدد الزوّار تخطى هذا الرقم. من جهتنا شاركنّا في فعاليات المعرض كالعادة، غير اننا هذه السنة عولنا عليه في اطلاق طراز بورش كاين للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط.

تسهيلات واسعة

■ هل أقدتم من العروضات التي قدمتها المصارف خلال المعرض؟

— لا شك في أننا أقدنا من عروضات المصارف والتي وصلت نسبة الفائدة لدى بعضها الى ١,٥ في المئة إضافة الى التسهيلات وإمكانية التقسيط لمدة خمس وست سنوات. كما

ان بعض البنوك أعفّى العملاء من الدفعة الأولى، الأمر الذي انعكس ايجاباً على نسب المبيعات لدى الوكالات.

■ ما هي أبرز الطرازات التي قدمتموها في المعرض؟

— عرضنا خمسة طرازات أبرزها بورش كاين وهي نجمة هذا المعرض، والـ «باناميرا» PANAMERA المطروحة في السوق منذ ايلول ٢٠٠٩ إضافة الى CAYENNE S فضلاً عن

ماسيمو ميروزي

(بيادجيو PIAGGIO - الشرق الأوسط) :

أسواق الشرق الأوسط مهمة جداً بالنسبة إلينا نظراً لموقعها الإستراتيجي



من اليمين: نيكولا بوخاطر وماسيمو ميروزي

نائب رئيس شركة بيادجيو - الشرق الأوسط PIAGGIO ماسيمو ميروزي كشف عن التخطيط للتوسع في أسواق الشرق الأوسط، وتحديدًا في لبنان، مذكرًا بتمتع علامات «بيادجيو» السبع بأعلى المواصفات والمعايير والتصاميم الإيطالية المميزة والفريدة.

■ **لبنان** كيف تقومون أعمال شركة بيادجيو في المنطقة عموماً ولبنان خصوصاً؟ أصبحت شركة بيادجيو اليوم أحد أكبر مصنعي الدراجات النارية والسكوتر SCOOTER على مستوى العالم. وكان لافتاً تطورها ونموها في السنوات الأخيرة. هذا وتخطط الشركة لمزيد من التوسع وبالأخص في أسواق الشرق الأقصى والهند وآسيا.

أما أسواق الشرق الأوسط فهي مهمة جداً بالنسبة إلينا، نظراً لموقعها الإستراتيجي وفرصها الواسعة تحديداً في سوق لبنان حيث الانسجام التام بين ذهنية المستهلك اللبناني والأوروبي، وبالتالي ثمة معطيات كاملة يتميز بها هذا السوق نسعى إلى الاستفادة منها إلى أقصى الحدود.

وأضيف إن أماننا الكثير لإنجازه في لبنان، إذ دخلنا إليه منذ فترة قصيرة، وعلينا مسؤولية نشر الوعي والترويج لمنتجات بيادجيو وأهميتها، خصوصاً في ظل زحمة السير وندرة المواقف.

٧ علامات مشهورة

■ ماهي العلامات التجارية التي تمثلونها؟

— تمثل شركة بيادجيو اليوم ٧ علامات تجارية مختلفة معظمها علامات تاريخية في صناعة الدراجات النارية الإيطالية والعلامات هي: بيادجيو PIAGGIO فسبا VESPA، إبريليا APRILIA إلى جيليريا GILERIA و ديربي DERBI و MOTO-GUZZI وهي غير متوافرة حالياً في لبنان.

منتجات ذات مزايا ومعايير عالمية

■ نلاحظ أن أسعاركم ليست بعيدة عن أسعار السيارات، بمّ تعلقون؟

— تسوّق مجموعة بيادجيو علامات تجارية رائدة في عالم الدراجات وهي ليست عبارة فقط عن آلية ذات إطارين ومحرك إنما تتمتع بأعلى المواصفات والمعايير والتصاميم الإيطالية المميزة والفريدة.

ولا شك إن أسعارنا مرتفعة إلا أننا نوفر بالمقابل الراحة والقيادة الآمنة والسرعة في التنقل. ■

يوغو ايشيكوا (مازدا - MAZDA) :

فلسفتنا الانسجام بين متعة القيادة وصداقة البيئة والأمان



من اليسار: انطوني بو خاطر وبوغو ايشيكوا

مساعد مدير منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في شركة مازدا MAZDA يوغو ايشيكوا أكد العمل على زيادة حصة الشركة من قطاع السيارات الجديدة في أسواق منطقة الشرق الأوسط، مشدداً على تطبيق فلسفة «زوم - زوم» والفارق الذي تحدثه في السوق اللبناني، واصفاً الأخير بمعرض الأسواق الخليجية والعربية.

■ **لبنان** هل لنا بلمحة عن مازدا الشرق الأوسط وشمال افريقيا وعن مشاركتها في معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠؟

— مازدا الشرق الأوسط وشمال افريقيا مسؤولة عن تسويق طرازات مازدا في هذه المنطقة، ونسعى إلى زيادة حصتنا من قطاع السيارات الجديدة في هذه الأسواق، لذا شاركنا في معرض السيارات في لبنان والذي يعبر العلامات التجارية العالمية اهتماماً كبيراً من منظار تلبية متطلبات الحياة المرفهة. وقد ارتأينا أن فلسفة «زوم - زوم» (ZOOM-ZOOM PHILOSOPHY) والتي تعني الانسجام بين متعة القيادة من جهة وصداقة البيئة والأمان من جهة أخرى، هي سياسة ملائمة للسوق اللبناني ويمكننا إحداث فرق من خلال سيارات مازدا وفق هذا المفهوم.

طرازات مناسبة

■ كيف تصفون أداء مازدا في المنطقة عموماً؟

— توفر مازدا الطرازات المناسبة تماماً لأسواق الشرق الأوسط وافريقيا مثل سيارة مازدا ٢ سيدان والتي نتوقع لها أن تحقق نجاحاً كبيراً في لبنان.

وفي توقعاتي أننا سنشهد نمواً مهماً هذا العام.

■ كيف تقومون MOTOR SHOW 2010 بعد غياب ست سنوات؟

— سعيون بعودة معرض لبنان للسيارات بعد غياب ست سنوات، وحصولنا على فرصة لتقديم طرازاتنا المصنفة وفق فلسفة «زوم - زوم» للعملاء اللبنانيين.

وفي رأينا أن سوق لبنان هو بمثابة معرض للأسواق الخليجية والعربية. ■

شادي لويس (LEBANESE AUTO AGENCIES) :

معرض السيارات ٢٠١٠ شكل فرصة ثمينة للترويج والخدمات المقدمة مع التسهيلات المصرفية رفعت المبيعات



شهد معرض السيارات ٢٠١٠ إقبالاً لافتاً من الزوار والعملاء الذين أعجبوا بالطرازات الحديثة والأسعار المنافسة التي قدمت خلال المعرض معطوفة على التسهيلات المقدمة من المصارف.

ويقول شادي لويس مدير عام شركة LEBANESE AUTO AGENCIES وكيلة سيارات شيري CHERY الصينية ان المعرض ترك أثراً ايجابياً عدة مشكلاً فرصة ثمينة للترويج للطرازات المختلفة، آملاً في العمل على إعادة تنظيمة كل سنتين. وأشار الى ان المصارف لعبت دوراً كبيراً لجهة تقديم مجموعة من الحوافز ترتكز على الفوائد المخفضة مما زاد من نسبة المبيعات.

وفيما اعتبر لويس ان الانطباع لناحية مشاركة السيارات الصينية الصنع للمرة الأولى في المعرض كان جيداً، لفت الى العديد من التسهيلات والخدمات المضافة المقدمة الى العملاء.

فرصة ثمينة للترويج

■ كيف تقومون معرض السيارات ٢٠١٠؟

– لا شك في ان هذا المعرض ترك أثراً ايجابياً عدة، كونه فرصة ثمينة للترويج لطرازاتنا المختلفة واطلاع الجمهور اللبناني عليها. كما اننا سجلنا نسب مبيعات لا بأس بها، لذا نأمل في إعادة تنظيم مثل هذا المعرض كل عامين. وقد لاحظنا إقبالاً لافتاً على السيارات كافة خصوصاً الصغيرة الحجم، كونها اقتصادية وغالباً ما تجمع ما بين سعرها المنافس ونوعيتها الجيدة.

منافسة عادلة

■ كيف تنظرون الى المنافسة الشرسة السائدة اليوم بين الشركات؟

– تعتبر أسعارنا الأخص بين المنافسين مقارنة بمستوى الجودة والنوعية العالية التي تتميز بها، فنحن نبيع اليوم كيوكيو الصغيرة الحجم ١١٠٠ س س، مزودة بكل التقنيات الحديثة والمتطورة إضافة الى التسجيل بسعر ٩٧٠٠ دولار إذا كانت مزودة بعلبة تروس اوتوماتيكية. أما تلك المزودة بعلبة تروس يدوية فسعرها ٨٦٠٠ دولار تتضمن التسجيل أيضاً. وبالتالي أرى ان المنافسة السائدة عادلة ونأمل ان تأخذ كل شركة حصتها من السوق.

■ ما أهمية الدور الذي لعبته المصارف في هذا المعرض؟

– لا شك في ان المصارف لعبت دوراً كبيراً لجهة تقديم مجموعة من الحوافز،

ترتكز على الفوائد المخفضة مما سيزيد من نسبة المبيعات أكثر فأكثر. كما ونتعاون مع البنوك على تلبية حاجات العملاء ومتطلباتهم.

نسب مبيعات عالية

■ كيف ترون الحركة خلال العام الحالي، وهل تتوقعون تسجيل نسب مبيعات عالية حتى بعد انتهاء المعرض؟

– شخصياً أرى ان نسب المبيعات ستكون عالية حتى بعد انتهاء المعرض، خصوصاً ان عدداً كبيراً من الزوار لم يحسم أمره بعد بشأن اختيار السيارة التي تناسبه.

■ إنها المرة الأولى التي تشارك فيها السيارات الصينية بالمعرض، فهل رصدتم الانطباعات المتعلقة بها؟

– يبدو ان الانطباعات المتعلقة بالمشاركة الصينية كانت ايجابية، وقد تجلّى هذا الواقع من خلال نسبة مبيعاتنا العالية التي تمكّنا من تسجيلها.

أسعار مناسبة للجميع

■ ما هي رسالتكم للزوار في هذه المناسبة؟

– نحرص على تقديم أسعار منافسة جداً تناسب كل شرائح المجتمع، ونقدّم أيضاً صيانة مجانية وكفالة لغاية ١٠٠ ألف كيلومتر من دون ان نغفل نسب الفوائد المتدنية التي قدمتها المصارف. ولذا ندعو العملاء الى الاستفادة من كل هذه الحوافز والتسهيلات التي وجدت لتلبية حاجاتهم المختلفة. ■



CHERY A3



CHERY TIGGO

ألبير سكياس (شركة سوديكار SODICAR):

نستأثر بالحصة الأكبر من السوق اللبناني

وجناحنا شهد إقبالا لافتاً خلال معرض السيارات ٢٠١٠

شركة سوديكار SODICAR هي الوكالة الحصرية لزيوت CASTROL في لبنان منذ حوالي ٤٠ عاماً عملت خلالها على تسويق منتجات هي الأكثر جودة في السوقين العالمي والمحلي. كما ان لكاسترول اتفاقيات وعقوداً مع العديد من مصنعي السيارات حيث تعمل على إنتاج الزيوت الانسب لمحركاتها.

ويرى مدير عام سوديكار في لبنان ألبير سكياس ان السوق اللبناني ، على ضيقه ، فيه العديد من شركات الزيوت المماثلة لكن سوديكار تظل الرائدة فيه في مجال زيوت السيارات. وبلغت البير سكياس الى ان سوديكار وان كانت تركز بنسبة ٩٠ في المئة على زيوت محركات السيارات، إلا انها تعمل أيضاً في مجال فلاتر السيارات وشمعات الاحتراق وعدة للكراجات. وهو يصف فعاليات معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠ بأنها كانت ممتازة بشكل عام ولا سيما لانحية الإقبال على جناح سوديكار في المعرض والاستيضاح عن زيوت كاسترول.



خدمة شاملة في كل المناطق

■ هل لنا بلمحة عن شركة سوديكار؟

– سوديكار هي وكالة CASTROL الحصرية في لبنان منذ حوالي ٤٠ سنة ومركزها في منطقة نهر الموت – طريق رومية وهي تغطي المناطق اللبنانية كافة.

أما CASTROL فهي شركة بريطانية وتتخذ من دبي مركزاً رئيسياً لأعمالها في الشرق الأوسط.

■ وماذا عن CASTROL؟

– CASTROL موجودة في السوق العالمي منذ أكثر من ١١٠ سنوات وضعت خلالها معظم تركيزها على زيوت السيارات حيث قدمت المنتجات الأنسب والأكثر جودة في هذا المجال، وبالأخص سيارات السباق التي تستخدم زيوت CASTROL.

اتفاقيات عمل ورعايات عالمية

■ تسعى CASTROL الى اتفاقيات وعقود مع عدد من مصنعي السيارات في أي إطار تضعون ذلك؟

– للشركة اتفاقيات مع شركات أودي AUDI، فولسفاغن VOLKSWAGEN، بي ام دبليو BMW، فولفو SEAT، JAGUAR، SKODA، LAND ROVER وغيرها من شركات السيارات وذلك من أجل تصنيع زيوت خاصة بسياراتها. وقد بدأت CASTROL في رعاية كأس الامم الأوروبية للعام ٢٠٠٨ وقد وقعت عقوداً في هذا الإطار للعام ٢٠١٢، كما سترعى بطولة كأس العالم لكرة القدم للأعوام ٢٠١٠ و ٢٠١٤ وذلك من منطلق ان هذه اللعبة تجذب أكبر عدد من الناس في العالم.

أما الأسعار فهي مناسبة جداً مقارنة مع الجودة التي تتمتع بها منتجات CASTROL.

ريادة في سوق السيارات

■ كيف تقومون بالمنافسة في مجالكم في السوق اللبناني؟

– لا شك ان السوق اللبناني شيق، وهناك العديد من الشركات المماثلة لنا والعاملة في هذا السوق ولكن لا اعتقد ان أياً منها تملك حصة ضخمة منه. وعليه، فإننا نظل الرائدة فيه في مجال زيوت السيارات.

■ ما الذي يميز زيت CASTROL عن غيره من زيوت السيارات؟

– ٧٥٪ من تلف المحركات يحدث خلال فترة الاحماء حيث تستقر الزيوت العادية في حوض الزيت، على عكس ذلك فإن CASTROL MAGNATEC



جناح CASTROL

بجزيئاته الذكية التي تلتصق بأجزاء المحرك كالمغناطيس حتى ولو كان متوقفاً، يحمي المحرك من التلف عند بداية التشغيل.

أما EDGE 5W40 أو EDGE SPORT 10W60 فهو يحوي مجموعة كاملة من أفضل زيوت المحركات التي تعمل في مختلف ظروف القيادة الصعبة كما ان CASTROL EDGE تمّ تصنيعه لتلبية متطلبات السائقين محبي المحركات.

تسويق الزيوت ولوازم السيارات

■ على ماذا تشتمل أعمالكم الى جانب تسويق زيت CASTROL للسيارات؟

– تركز الشركة بنسبة ٩٠ في المئة على زيوت السيارات، ولكنها تعمل أيضاً في مجال فلاتر السيارات وشمعات الاحتراق وعدة للكراجات ولوازم السيارات.

■ من هم عملاؤكم الأساسيون؟

– نستهدف بشكل رئيسي مراكز صيانة السيارات ومحطات الوقود إضافة الى شركات السيارات ونتعامل أيضاً مع المصانع.

■ كيف تقومون بفعاليات معرض بيروت للسيارات؟

– فعاليات المعرض كانت ممتازة خصوصاً لجهة حجم الزوار والإقبال على جناحنا والاستفسار عن زيوت CASTROL.

ولكن ما لفتني أثناء المعرض عدم وجود وعي كاف لدى المواطنين حول أهمية الزيت ودوره في حماية محرك السيارة وكيفية التمييز ما بين الزيت الجيد والزيت الرديء. ■

توفيق غانم (مؤسسة جورج غانم التجارية):

أكثر من ٣٠ بالمئة من المركبات الجديدة تعتمد اطرار كونتيننتال

تعمل مؤسسة جورج غانم التجارية في السوقين اللبناني والسوري منذ أكثر من ٥٥ عاماً كوكيل لماركات اطرار عالمية ابرزها كونتيننتال CONTINENTAL الألمانية كما انها وكيل علامات تجارية أخرى في الهند وكوريا تشمل الآلات الضخمة والجرافات. وبلغت مدير التسويق في الشركة توفيق غانم الى ان أكثر من ٣٠ بالمئة من المركبات والآليات الجديدة مزودة بإطرار كونتيننتال التي باتت تحتل المرتبة الأولى عالمياً لناعية اختيارها من الشركات كإطرار أصلية، والمرتبة الرابعة من ناحية حجم مبيعاتها. ويضيف ان المؤسسة في طور تأسيس مشروع رديف ومركز خدمات متطور وذي حرفة عالية، إضافة الى صالة عرض ومكاتب وذلك بهدف التركيز أكثر على عمليات التجزئة وتطويرها، مشيراً الى أهمية الخدمات المجانية العديدة التي تقدم للعملاء في مرحلة ما بعد البيع، وكذلك أهمية إرشادات السلامة على الطرقات.



– حجم السوق السوري أكبر بكثير من حجم السوق اللبناني ويشهد حالياً فورة لافتة وتطوراً متسارعاً.

والمعروف ان سوريا تتميز بمساحاتها الجغرافية الواسعة، ما يعني نسبة استهلاك أكبر للإطرار، الامر الذي يزيد الطلب على منتجاتنا. وبما اننا نعمل في السوق السوري منذ ٢٠٠٦ بماركة CONTINENTAL، فقد تبين لنا ان نسبة الواردات تزيد ثلاثة أضعاف عما هي عليه في لبنان، بالرغم من اننا متواجدون في لبنان كوكلاء CONTINENTAL منذ العام ١٩٨٢. اما عملية استيراد الإطرار فتتم مباشرة من المانيا الى مرفأ اللاذقية وببيروت.

■ من هم عملاؤكم الرئيسيون؟

– نتعامل خصوصاً مع شركات السيارات التي تعتمد على اطرارنا كقطع أصلية. وابرزها: مرسيدس، اودي، ب أم دبليو، بورش ورنج روفر من الشركات الأوروبية، والتي تعتبر حصتنا فيها كبيرة مقارنة مع الشركات اليابانية.

التركيز على عمليات التجزئة

■ ما هي تطلعاتكم المستقبلية؟

– ذكرت سابقاً، اننا في طور تأسيس شركة TYRE PRO وقد استحوذنا على الأرض على الطريق البحري في منطقة الدورة لهذه الغاية. كما ونقوم بتأسيس مركز خدمات متطورة وذي حرفة عالية، تصل مساحته الى ١٥٠ متراً مربعاً مؤتمت كلياً. إضافة الى صالة عرض بمساحة تقارب الـ ٢٠٠ متر مربع ومكاتب وما سوى ذلك. اما الهدف فهو التركيز أكثر على عمليات التجزئة وتطويرها.

■ ما الهدف من مشاركتكم اليوم في معرض السيارات ٢٠١٠؟

– نهدف من خلال المشاركة اليوم في هذا المعرض الى اثبات وجودنا والترويج لـ CONTINENTAL والتعريف بأننا من افضل الإطرار المتوفرة في الاسواق حالياً وذلك من ناحية النوعية والجودة والفخامة.

خدمات مجانية وإرشادات

■ هل تقدمون خدمات ما بعد البيع؟

– يحصل العميل على خدمات مجانية عند شراء ٤ اطرار CONTINENTAL. وفي العام الماضي وخلال حملة توعية نظمناها على الطرقات قدمنا آلات رقمية لتغيير الإطرار. وبالتالي نركز على ضرورة توعية العميل الى ضرورة تبديل اطرار CONTINENTAL بعد استخدامها لمسافة ٦٠ ألف كيلومتر. اما الإطرار من الماركات الأخرى فيبعضها يلزم تغييرها بعد مسافة ٢٠ ألف كيلومتر لتجنب فقدان السائق سيطرته على المركبة. ونركز انشطتنا في تجهيز المركبات العالية الاداء بإطرار MHP CONTINENTAL اذ اننا نعتبر رواداً في هذا المجال. ■



نعمل على تأسيس شركة جديدة ومركز خدمات متطور

■ متى تأسست شركة جورج غانم للتجارة وما هو جديكم في هذا الإطرار؟ – اسس والدي هذه المؤسسة العائلية التي تعمل في مجال الإطرار منذ حوالي ٥٥ سنة في لبنان وسوريا.

وبعد النجاحات المحققة في أكثر من مجال، نحن اليوم بصدد تأسيس شركة جديدة تحت اسم TYRE PRO بمساعدة فريق عملنا القديم نظراً لما له من خبرة على هذا الصعيد. كما اننا نعمل على الاستعانة بكوادر بشرية كفوءة شابة وقادرة على ابتكار اساليب عمل أكثر تطوراً.

ولدينا حالياً علامات تجارية عدة ابرزها: CONTINENTAL, GENERAL TIRE, MABOR و ٨٠ في المئة منها صناعة المانية تنفذ في دول أوروبا إضافة الى اطرار TIGAR وهي صناعة يوغوسلافية.

وهناك علامات تجارية أخرى من الهند وكوريا ولكنها ليست إطرار للسيارات السياحية حصراً بل تشمل إطرار الآليات الضخمة والجرافات.

المرتبة الأولى محلياً

■ كيف تقومون بالمنافسة في السوق اللبناني؟

– تؤكد الاحصاءات ان ٣٠ في المئة من المركبات والآليات الجديدة مزودة بإطرار CONTINENTAL والتي باتت تحتل المرتبة الأولى لناعية اختيارها من الشركات كإطرار أصلية.

بالمقابل لا شك في ان المنافسة حادة وقوية جداً في السوق المحلي، ولذلك نعمل دائماً للحفاظ على مراتبنا العالية.

كما وتأتي CONTINENTAL أيضاً في المركز الأول في مجال الـ WINTER TYRES وهي اطرار تستعمل في الشتاء خصوصاً في السوق الأوروبي، الا انها ليست معروفة بقوة في لبنان. ولذا نركز على تسويقها محلياً كونها ضرورية للمناطق الجبلية في فصل الشتاء.

يذكر ان CONTINENTAL شركة المانية ذات

خبرات عميقة وهي موجودة في السوق منذ العام ١٨٢١، اعتمدت في السنوات القليلة الماضية سياسة توسعية وخطة تسويقية شاملة. وتولي أهمية كبيرة لرعاية كأس العالم منذ العام ٢٠٠٢ فضلاً عن المنتخبات الأوروبية، وتأتي هذه الخطوة من ضمن خطتها الترويجية، اذ انها تهتم بمباريات كرة القدم التي تجذب الناس أكثر من سباقات السيارات.

ارتفاع الطلب في السوق السوري

■ ماذا عن السوق السوري مقارنة باللبناني؟



مارك ليون (MICHELIN - PNEUMATICO SAL) :

تقنية رائدة وأداء عال لإطارات ميشلان

مدير شركة PNEUMATICO SAL الوكيل الحصري لإطارات ميشلان MICHELIN الفرنسية، مارك ليون، قدم لمحة عن الشركة واختصاصها، متناولاً في حديثه علامة ميشلان ذات الأداء العالي والتقنية الرائدة وباعتبارها من أهم مزودي مصنعي السيارات، واصفاً معرض السيارات ٢٠١٠ بالناجح.

وتتميز شركة ميشلان بتصنيعها الكامل للإطارات من دون الاستعانة بأي شركة، كما وتوفر الشركة كفاءة غير محددة على الأعطال الفنية. هذا وتعدّ ميشلان من أكثر الشركات التي تهتم بمجال الأبحاث والتطوير وتخصّص أموالاً طائلة لهذا الموضوع ما يجعل منها رائدة في استخدام أحدث التكنولوجيات في صناعة الإطارات. كما وأننا قد أطلقنا مؤخراً إطار Energy Saver ومن مميّزاته توفير الوقود والحفاظ على البيئة.

منتجات عالية الأداء

■ كيف تقومون سوق ميشلان في لبنان؟

– تعتبر إطارات ميشلان من المنتجات العالية الأداء، فشريحة عالية من اللبنانيين متجه نحو هذا الصنف من الإطارات ذات المواصفات والمعايير العالمية، بما أنّها معدّة للخدمة الطويلة وتأمين السلامة العامة في مختلف الظروف.

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في معرض بيروت للسيارات؟

– شاركنا في معرض بيروت للسيارات بهدف تعريف الزوار على منتجاتنا، إلّا أنّنا لم نهدف البيع في المعرض بل كنا نوجه الزبائن نحو أقرب وكيل الى مكان سكنهم. ■

■ هل لنا بلحة عن الشركة؟

– شركة PNEUMATICO SAL إحدى شركات TGF HOLDING، الوكيل الحصري لعلامة اطارات ميشلان MICHELIN التجارية في لبنان وسوريا وقد بدأت أعمالها في شهر آب من العام ٢٠٠٥.

■ هل تتعاملون بشكل مباشر مع المستهلكين؟

– تمثّل شركتنا وكالة ميشلان وبالتالي نحن المزودون الحصريون لتجار التجزئة في مختلف أنحاء لبنان. وأشير هنا الى اننا نملك شركة LEVANTYRE للإطارات أيضاً في سوريا، نستورد من خلالها المنتجات ونوزعها على تجار التجزئة هناك.

رائدة في الأبحاث والتطوير

■ ما الذي يميّز إطارات ميشلان عن مثيلاتها في السوق؟

– تعتبر شركة ميشلان الفرنسية رائدة عالمياً في مبيع الإطارات التي تصنعها في دول مختلفة من أوروبا كما وتصنّع بعض منتجاتها في الولايات المتحدة الأميركية وبعض من دول العالم.

دعوة إلى حضرة المساهمين لشركة

فجر الخليج للتأمين واعادة التأمين ش.م.ل.

للعقد جمعية عمومية سنوية عادية بتاريخ ٢٧/٥/٢٠١٠

في مركز الشركة الرئيسي

يتشرف رئيس مجلس الإدارة ومجلس الإدارة بدعوة حضرات المساهمين في شركة فجر الخليج للتأمين واعادة التأمين ش.م.ل. لعقد الجمعية العمومية العادية السنوية للشركة بتاريخ ٢٧/٥/٢٠١٠ في تمام الساعة العاشرة صباحاً في مركز الشركة للبحث في جدول الأعمال التالي:

- ١- الإستماع إلى تقرير مجلس الإدارة.
- ٢- الإستماع إلى تقرير مفوض المراقبة.
- ٣- الإطلاع والمصادقة على الحسابات المنتهية في ٣١/١٢/٢٠٠٩.
- ٤- ابراء ذمة رئيس واعضاء مجلس الإدارة عن الاعمال التي قاموا بها خلال العام ٢٠٠٩.
- ٥- تعيين مفوض مراقبة للعام ٢٠١٠ وتحديد مخصصاته.
- ٦- تعيين محامي الشركة للعام ٢٠١٠ وتعيين أتعابه.
- ٧- منح اعضاء مجلس الادارة التراخيص المنصوص عنها في المادتين ١٥٨ و ١٥٩ من قانون التجارة.
- ٨- انتخاب اعضاء مجلس ادارة جدد لمدة ثلاث سنوات تنتهي عند التصديق على حسابات سنة ٢٠١٢.
- ٩- مختلف.

نرجو حضوركم شخصياً او انتداب من يمثلكم.

غسان عون الهبري

رئيس مجلس الإدارة – المدير العام

ملاحظة:

ان الميزانية والتقارير بتصرفكم في مركز الشركة وسوف ترسل اليكم.

داني باز (بنك عوده AUDI BANK):



من اليسار: الوزير ريمون عوده، داني باز وكارول عون



وفرنا عروضاً خاصة ومميزة تناسب التجار والبائعين

مديرة الخدمات المصرفية بالتجزئة في بنك عوده AUDI BANK داني باز أبدت الحرص الشديد على تلبية حاجات العملاء ومتطلباتهم في مجال منحهم القروض لشراء السيارات، مشيرة الى توفير شروط خاصة عبر خفض الفوائد الى اثنين في المئة طوال فترة فعاليات المعرض، لافتة الى تقديم عروضات مميزة تناسب التجار والبائعين.

عودة الى الفائدة الاساسية

■ هل ستعتمدون الفائدة المخفضة بعد انتهاء معرض السيارات؟
- عموماً، ان معدل فوائد قروض السيارات يصل الى ٤,٥ في المئة لكنه انخفض الى ٣ في المئة في معرض السيارات. ومن الطبيعي ان تعود البنوك الى احتساب الفائدة الاساسية بعد انتهاء هذا الحدث الاستثنائي مع الحفاظ على ثباتها حتى نهاية العام الحالي.

تعاون مع «ليا للتأمين»

■ علام يشتمل قرض السيارات من بنك عوده وهل ترفضون بعض الطلبات المقدمة؟

- طبعاً، ندرس الطلبات ومدى مطابقتها لشروط البنك وقدرة الفرد على تسديد الاقساط. ويتضمن القرض بوليصة تأمين شاملة للسيارة بالتعاون مع شركة ليا للتأمين، هذا ونرفض طلبات العملاء غير القادرين على اثبات وجود دخل منتظم. ■

تلبية متطلبات العملاء

■ ما هي العروض التي وفرتها بنك عوده لعملائه خلال معرض لبنان للسيارات ٢٠١٠؟

- شارك بنك عوده للمرة الاولى في معرض السيارات الذي عاد بعد غياب ست سنوات وكان اطلق برنامج قرض السيارات منذ اقل من سنتين. كما حرص البنك على تلبية حاجات العملاء ومتطلباتهم، شجعه على ذلك تنظيم الحدث وروعته ومراعاته للمعايير العالمية.

وفي هذا الإطار وفرنا شروطاً خاصة عبر خفض الفوائد الى نسبة ٢ في المئة طوال فترة معرض السيارات، وقد جند بنك عوده مجموعة كبيرة من الموظفين لاعطاء الموافقة او عدمها للعملاء خلال ١٥ دقيقة.

هذا وافسحنا في المجال لزوار جناحنا بالمشاركة في ألعاب الكترونية عبر شاشة تفاعلية وريح جوائز متعددة مثل شاشات LCD، كاميرات رقمية من ماركة IPOD'S, DVDS, SONY وغيرها.

وقد ميزنا تجار السيارات والبائعين بعروضات خاصة.

بنك عوده يسجل نمواً لافتاً ويتطلع الى المزيد من التوسع

ويضيف البيان ان هذا السياق أثر ايجاباً على نشاط بنك عوده ش.م.ل. - مجموعة عوده سدادار، كما تبين مؤشرات عدة أبرزها: ثبات موقع المصرف كأكبر مصرف في لبنان وتحسن ترتيب المجموعة ضمن قائمة أول ٢٠ مجموعة مصرفية عربية، بلوغ مساهمة الوحدات الإقليمية للمجموعة ٢٧٪ و ٣٢٪ من إجمالي الموجودات والأرباح على التوالي، وصول إجمالي الرساميل الخاصة الى ٢,٢ مليار دولار أميركي، تحسّن متواصل في بنية المخاطر، بلوغ السيولة الأولية الإجمالية المدوعة لدى المصارف ١١,٩ مليار دولار أميركي، وهذه من أعلى مستويات السيولة في المنطقة، إضافة الى طاقة ربحية مطردة مع بلوغ الأرباح الصافية ٨٠,٢ مليون دولار أميركي في الفصل الأول من العام ٢٠١٠. واستناداً الى هذه النتائج المشجعة، يتابع المصرف حالياً رصد فرص التوسع في أسواق واعده كما في أسواق أوروبية داعمة لتلك السياسة التوسعية في الشرق الأوسط حيث تواجد كثيف للأفراد والمؤسسات الشرق أوسطية.

يشير بيان لبنك عوده ان حركة الرساميل الوافدة الى لبنان سجلت نمواً إضافياً في الفصل الأول من العام ٢٠١٠، قدر بـ ٢٠٪ في الشهرين الأولين من العام، مولدة فائضاً غير مسبوق في ميزان المدفوعات بلغ ٧٦٠ مليون دولار خلال الفترة. وعليه، ارتفعت الودائع المصرفية بمقدار ١,٣ مليار دولار خلال الشهرين الأولين في موازاة نمو في نشاط التسليف الذي شهد ارتفاعاً في المحفظة المجمعة بما يقارب ١,٥ مليار دولار. وتواصلت التحويلات لصالح الليرة اللبنانية، ما أدى الى تعزيز الموجودات الخارجية لدى مصرف لبنان، بحيث فاقت ٣٠ مليار دولار أو ما يعادل ٨٥٪ من الكتلة النقدية بالليرة، ما رسّخ مناعة الأوضاع النقدية بوجه عام. كذلك فإن منطقة الشرق الأوسط عموماً وشمال افريقيا حيث لبنك عوده وجود واسع، شهدت هي الأخرى بوادر انتعاش مدفوع بتحسّن أسعار النفط. وقد انعكس ذلك على الأوضاع المصرفية الإقليمية.

جوسلين شهوان (بنك لبنان والمهجر BLOM BANK) :



فاتح بكداش مدير عام AROPE وجوسلين شهوان



ضرورة التعاون مع شركة تأمين موثوقة لدورها في خدمة المستهلكين

مديرة قسم التسويق بالتجزئة ونائبة مدير الصيرفة بالتجزئة في بنك لبنان والمهجر BLOM BANK جوسلين شهوان أكدت عدم الدخول في المنافسة، من حيث نسبة الفائدة الموضوعة على قروض السيارات، واعتبرت مشاركة البنك في معرض السيارات ضرورية وحتمية، لافتة الى ان محفظة لبنان والمهجر الخاصة بقروض السيارات تحتل المرتبة الأولى بين البنوك العاملة في لبنان، مشددة على التعاون مع شركة تأمين موثوقة نظراً لدورها الكبير في خدمة المستهلكين.

تسهيلات وقروض سريعة

■ ما هي الحوافز التي تقدمونها للعملاء لحصولهم على قرض لشراء سيارة؟

— قدمنا تسهيلات وعروضات مميزة خاصة بفترة معرض السيارات أبرزها غياب الدفعة الأولى، وتمديد مدة تسديد القرض الى ست سنوات. كما ويمكن للعميل وبعد اختيار سيارة معينة، توقيع السندات اللازمة فوراً وإنهاء معاملات التسجيل والاحتفاظ بمفاتيح السيارة.

بمناى عن لعبة المنافسة

■ ما هي نسبة الفائدة التي تتقاضونها؟

— نتقاضى فائدة نسبته ٥,٤ في المئة وهي نسبة ثابتة يعتمد عليها بنك لبنان والمهجر قبل المعرض. وبذلك لم ندخل في لعبة المنافسة من خلال خفض مستوى الفائدة كما فعلت بعض المصارف الأخرى.

لا سقف للقرض

■ ما هي أبرز الشروط المفروضة منكم لتقديم قرض السيارة؟ وهل تشددتم بها إثر الأزمة المالية العالمية؟

— ندرس طلبات العملاء بطريقتنا الخاصة سواء كانوا موظفين أو أصحاب مهن حرة. كما ونعطهم موافقتنا على منح القرض أو رفضه خلال فترة ساعة وذلك بناء على الوضع المالي لكل طالب قرض. ■ هل البنك يحدد سقفًا معينًا في إعطاء قرض السيارة، وبماذا يرتبط هذا السقف؟

— لا يحدد المصرف سقفًا معينًا لقيمة القرض ولكننا نحرص على ان يأخذ العميل مبلغًا يتناسب مع وضعه المالي ودخله.

محفظة قروض السيارات الأكبر

■ كيف تقومون بمشاركة في معرض السيارات ٢٠١٠؟

— نعتبر مشاركتنا في هذا المعرض ضرورية وحتمية، لأن محفظتنا الخاصة بالسيارات هي الأكبر في لبنان ونحتل المرتبة الأولى في هذا المجال، وذلك بفضل ثقة عملائنا بخدماتنا المصرفية المتميزة وبشركة آروب للتأمين AROPE التي نتعامل معها. ولا بد من الإشارة الى أهمية ان يتعاون البنك مع شركة تأمين ذات سمعة طيبة، قادرة على الإيفاء بالتزاماتها، بحيث ان خدمات البنك المتميزة لا تكفي لشركة التأمين المتعاونة دور كبير في هذا المجال.

تعاون مع آروب

■ هل تلتزمون العميل بالتأمين على السيارة وعلى الحياة؟ وكم ترتفع قيمة القسط الواجب تسديده في حال قام بعملية التأمين؟

— نقدم للعميل خدمة التأمين على الحياة لدى حصوله على القرض، وتكون من ضمنه قيمة السند.

الى ذلك، يكون طالب القرض ملزمًا بالتأمين الشامل على السيارة مع شركة آروب للتأمين، التي تحرص على تقديم أسعار مناسبة تتماشى مع أسعار السوق، وتناسب الفئات الاجتماعية كافة. ■



انطوان، ساره وجوزف امام سيارة LAMBORGHINI

محي الدين فتح الله (بنك البحر المتوسط BANKMED) :

المعرض اعاد لبنان الى خريطة البلدان الأكثر

استقطاباً للحركة السياحية

مدير المنتجات الإئتمانية في بنك البحر المتوسط BANKMED محي الدين فتح الله تطرق الى التسهيلات والحوافز التي يوفرها البنك في إعطاء قروض السيارات، مؤكداً اعتماد سياسة اقراض غير صارمة حتى في ظل الأزمة المالية، موضحاً أن أولوية البنك استمرارية طالب القرض في العمل وقدرته على ايفاء ديونه من دخله الشهري. ولفت اخيراً الى شبكة الفروع الواسعة التي يقدم بنك ميد خدماته لعملائه من خلالها.



تسهيلات وهدايا

■ ما هي الحوافز التي تقدمونها للعملاء لحصولهم على قرض لشراء سيارة؟

– حرصنا على المشاركة في هذا المعرض بعد تحقيقه نجاحاً باهراً عام ٢٠٠٤. وقد قدمنا مجموعة من العروض والحوافز أبرزها: السرعة في اتخاذ القرار النهائي القاضي بالموافقة أو برفض إعطاء القرض. ويساعدنا في تحقيق هذا الهدف فريق عمل متكامل ومتميز، يقوم بدراسات دقيقة وسريعة للطلبات. هذا وقدمنا خلال فعاليات المعرض لكل عميل يحصل على قرض جهاز BLACKBERRY كهدية مجانية قابلة للبدل بجهاز خلوي آخر خلال فترة أسبوعين، هذا فضلاً عن تسهيلات عدة أخرى.

فائدة متدنية وبلا سقف للقرض

■ ما هي نسبة الفائدة التي تتقاضونها وهل من سقف للقرض؟

– نظراً للمنافسة الحادة بين المصارف في هذا الإطار، فقد عمدنا الى خفض الفائدة الى ما دون ٤ في المئة، علماً اننا لم نحدد سقفاً معيناً لقيمة قرض السيارة واكتفينا بالتأكد من قدرة الشاري على الايفاء وفق دخله الشهري.

أولوية إعطاء القرض

■ هل تلزمون العميل بالتأمين على السيارة وعلى الحياة؟ وكم ترتفع قيمة القسط الواجب تسديده في حال قام بعملية التأمين؟

– نلزم العميل بالتأمين على السيارة لتغطية أخطار الحوادث ولكن التأمين على الحياة هي خدمة يغطي مصرفنا كلفتها، وهي تصب أيضاً في خانة تسهيلات BANKMED وخدماته المتميزة مقارنة بالبنوك الأخرى.

■ متى ترفضون طلب إعطاء القرض، وعلاّم تبنيون هذا الرفض؟

– لم نعتد سياسة اقراض صارمة، حتى في ظل الأزمة العالمية السائدة، وما نعول عليه باعتباره أولوية لدينا، المؤسسة التي يعمل فيها طالب القرض ومدة عمله معها، مع الاخذ بالاعتبار الديون المترتبة عليه.



جناح بنك البحر المتوسط (BANKMED)

الأكثر استقطاباً للحركة السياحية

وعزا فتح الله اختيار لبنان لاقامة معرض السيارات الى مرتبته المتقدمة في هذا المجال بالمقارنة مع باقي دول المنطقة، وخصوصاً في ظل الاستقرار السياسي الذي اعاد لبنان الى خريطة البلدان الأكثر استقطاباً للحركة السياحية والاقتصادية.

■ ما تقويمكم للمعرض؟

– لاحظنا اقبالاً كثيفاً على المعرض، حيث كان الجميع ينتظره بحماسة شديدة. وقد توقعنا له نجاحاً باهراً وهذا ما حصل.

شبكة فروع واسعة

ولفت فتح الله الى شبكة الفروع الواسعة التي يقدم بنك ميد خدماته المصرفية من خلالها وهي: كليمنصو، فينيسيا، الحمراء، المقدسي، قريطم، الروشة، موفنبيك، جوستينيان، فوش، اسواق بيروت، فردان، المزرعة، المصيطبة، طريق الجديدة، السمرا لاند، المطار، البربير، الظريف، الاشرفية، الحازمية، المكس، برمانا، برج حمود، الجديدة، فرن الشباك، السويديكو، الدورة، زوق مكاييل، الكسليك، جبيل، شكا، اميون، طرابلس، طرابلس – المعرض، الميناء، حلبا، المنية، صيدا، صور، خلدة، بولفار صيدا، سينيقي، الوسطاني، النبطية، شتورة، زحلة، جب جنين وليماسول. ■

لم نحدد سقفاً للقرض
واكتفينا بالتأكد من
قدرة الشاري

جورجينا عيد دينار (بنك بيبيلوس)؛

نقدم تسهيلات لقرض السيارة بفائدة متدنية وبدون سقف لمدة القرض

مديرة التجزئة والقروض في بنك بيبيلوس BYBLOS BANK جورجينا عيد دينار لفتت الى خفض فائدة قرض السيارة خلال فعاليات المعرض من ٣,٩ الى ٣,٥ في المئة، مع الموافقة المسبقة قبل شراء السيارة. وذكرت بالتسهيلات المواكبة لتوفير القرض، وبموانع التجاوب مع طلب القرض، ملاحظة ارتفاع وتيرة طلبات القروض.



جناح بنك بيبيلوس (BYBLOS BANK)

حالات رفض القرض

■ كم تتطلب من الوقت الموافقة على القروض وما هي الحالات التي ترفض فيها؟

– اعطينا الموافقة على القرض داخل المعرض خلال مدة اقصاها ٣٠ دقيقة.
ولكن نرفض الطلب المقدم للقرض في حال واحدة فقط وهي ان يكون الزبون واقعا في مشكلة الشيكات المرتجعة او مشكلات مرتبطة بقروض سابقة لم يسدها.

■ هل عمدتم الى الإحجام او التشدد في اعطاء القروض بسبب الازمة المالية العالمية؟

– كلا، فالتشدد كان لفترة شهر او اقل وواكب بداية الازمة، انما لم نتوقف عن اعطاء القروض بل على العكس لمسننا ارتفاعا في الطلب عليها خلال الازمة اكثر من قبل. ■

– نعطي قروضا لشراء السيارات تمتد الى خمس سنوات بفائدة ٣,٥ في المئة والى سبع سنوات بفائدة ٣,٧٥٪، مع العلم ان ليس هناك سقف معين لتلك القروض انما المقترض ملزم بدفعة اولى تشكل ٢٠ في المئة من قيمة السيارة. هذا ونقدم مع القرض تأمينا مجانيا على الحياة، اضافة الى بطاقة ائتمانية CREDIT CARD يراوح سقفها بين الف و٥ الاف دولار اميركي.

تعاون مع ادير للتأمين

■ مع من تتعاملون في الشق التأميني؟

– نتعامل مع شركة ادير للتأمين ADIR. ونحن نولي اهمية كبيرة للشق التأميني في اعطاء القرض، اذ ان علاقتنا مع الزبون لا تقتصر على مرحلة اعطائه القرض انما تمتد طوال فترة تسديده القرض بحيث نحصر على مواكبته وتجنبه اي مشكلة قد تعترضه.

خفض فائدة القرض الى ٣,٥ في المئة

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في معرض لبنان للسيارات؟

– يعتبر بنك بيبيلوس رائدا في مجال قروض السيارات علما اننا انطلقنا فيه عام ٢٠٠٤ وتمكنا خلال هذه السنوات القليلة من تحقيق نمو بنسبة ٩٠ في المئة في حجم التوظيفات. وللتذكير انه خلال فعاليات المعرض خفضنا فائدة القرض من ٣,٩ الى ٣,٥ في المئة مع تقديمنا موافقة مسبقة على القروض لعملاء المصرف حتى قبل ان يختاروا السيارة التي ينوون شراءها. هذا وايدينا اهتماما كبيرا لمشاركتنا في المعرض وذلك لإثبات وجود المصرف وللمساهمة في تغيير وتجديد اسطول السيارات في لبنان حفاظا على البيئة، اذ ان ٧٦ في المئة من السيارات الموجودة على الاراضي اللبنانية يفوق عمرها ١٠ سنوات.

لا سقف لقيمة القرض

■ هل لنا بلحة عن مواصفات قرض السيارة من بنك بيبيلوس؟

آلان حكيم (بنك الاعتماد اللبناني CREDIT LIBANAIS)؛

نوفر حوافز عديدة تسهيلات وراحة لطالبي القرض

المدير العام المساعد في بنك الاعتماد اللبناني آلان حكيم شرح التقديمات التي وفرها البنك لزوار MOTOR SHOW، وقال: نولي من خلال استراتيجيتنا المعتمدة اهمية كبرى لقطاعي التجزئة ومن ضمنها قروض السيارات، لذا كان قرار المشاركة في المعرض من خلال جناح مميز حيث قدمنا مجموعة من الحوافز للعملاء لدى حصولهم على قرض لشراء سيارة وتشمل الفوائد المخفضة، الاقساط المريحة وغيرها... اضافة الى اننا نعطي الموافقة على منح القرض خلال اربع او خمس دقائق فقط بفضل اعتمادنا على نظام عمل الكتروني حديث ومتطور مع امكانية اعطاء الموافقة عبر الرسائل القصيرة.

اضاف: يعتمد النظام المصرفي اللبناني على دراسات دقيقة وجدية قبل الموافقة على اعطاء القروض، لذا ظل هذا الاخير بمنأى عن التداعيات السلبية التي خلفتها الازمة العالمية مؤخرا. وفي هذا السياق اعتمدت المؤسسات المالية المحلية سياسات تدقيقية صارمة تبين هوية طالب القرض الحقيقية وقدرته على دفع المستحقات بحسب مدخوله وراتبه. ونحن بدورنا نلتزم بطريقة العمل هذه، كونها اثبتت فعاليتها خلال السنوات الماضية.



من اليمين: ايلي طرييه، نجوى حجار وآلان حكيم (بنك الاعتماد اللبناني)

رجا نعان (البنك اللبناني الكندي LCB):

قروضنا لشاري السيارات ذات مزايا تفضلية

مساعد مدير عام الاقراض بالتجزئة في البنك اللبناني الكندي
LEBANESE CANADIAN BANK رجا نعان تحدث عن عروضات
القروض التي قدمت خلال فعاليات معرض السيارات والمزايا التفضلية
التي يفيد منها الشاري، مشيرا الى ان نسبة قروض التجزئة المعدومة
داخل البنك لا تتجاوز ١,٣ في المئة.



الفائدة الى ٣,٥ في المئة

■ ما هي الحوافز التي تقدمونها للعملاء لحصولهم على قرض
لشراء سيارة؟

– خفضنا الفائدة الى ٣,٥ في المئة خلال المعرض، كما اننا مددنا فترة
القرض من ٥ الى ٦ سنوات، اضافة الى حرصنا على توفير تغطيات
تأمينية بأسعار مناسبة ومميزة تبقى سارية المفعول طوال مدة القرض.
ولا بد من الاشارة الى اننا نقدم للعميل بطاقة ائتمانية محدودة تبدأ
قيمتها من الف دولار اميركي، تكون مجانية للسنة الاولى اما سقف
هذه البطاقة، فيتعلق بقيمة القرض الممنوح للعميل.

الزام بالتأمين الشامل

■ هل تلتزمون العميل بالتأمين على السيارة وعلى الحياة؟ وكم ترتفع
قيمة القسط الواجب تسديده في حال قام بعملية التأمين؟

– نلزم عملاءنا بالتأمين الشامل من دون ان تقتطع اي نسبة
فرانشايز علما ان العميل يدفع ٢٠ في المئة من سعر المركبة الا في
حالات استثنائية تحدد بحسب امكانات طالب القرض ومدخوله.
■ هل البنك يحدد سقفا معيناً في اعطاء قرض السيارة، وبماذا يرتبط
هذا السقف؟

– لا يحدد البنك اللبناني الكندي سقفا معيناً في اعطاء قرض السيارة.

سياسة متحفظة

■ ما هي ابرز الشروط المفروضة منكم لتقديم قرض السيارة؟ وهل تشددتم
بها إثر الازمة المالية العالمية؟

– لم نلجأ الى تعديل شروطنا عند
اندلاع الازمة لاننا كنا نعتد اصلا
سياسة متحفظة بعد دراسات دقيقة
للشروط كافة، لنبقى بمنأى عن
المخاطر العالية والازمات المختلفة،
علما ان نسبة المخاطر تراوح
بحسب النموذج العالمي لقروض
التجزئة بين ٥ و ٦ في المئة، في
حين ان نسبة القروض المعدومة
لدينا لا تتجاوز ١,٣ في المئة.



من اليسار: ايلي عازار، الوزير فادي عبود ورجا نعان داخل جناح بنك
اللبناني الكندي (LCB)

■ متى ترفضون طلب اعطاء القرض، وعلام تبنيون هذا الرفض؟

– نعطي العميل موافقة فورية للحصول على القرض بعد دراسة
وضعه المالي ومدخوله بمساعدة مديرية الاستعلام في البنك والتي
كانت في جهوزية تامة لجمع معلومات عن كل طالب قرض حتى
الساعة العاشرة مساء موعد اقفال ابواب المعرض.
الى ذلك فإمكانية رفض الطلب واردة في حال كان راتب العميل
محدودا ولا يتناسب مع قيمة القرض المطلوب.

سرعة في منح القروض

■ كيف تقومون بفعاليات معرض السيارات ٢٠١٠؟

– نتوقع نجاحا لافتا للمعرض
خصوصا في ظل المنافسة الحادة
والشرسة السائدة بين المصارف
والمؤسسات المالية والتعاون
الكبير بين وكلاء وشركات
السيارات وبين الجهات الممولة
كافة، علما ان البنك اللبناني الكندي
تميز خلال المعرض وقبله بسرعة
كبيرة في منح الموافقة على
القروض. ■



قدم عروضاً فريدة ونال رضى العملاء

حبيب خوري (سوسيتيه جنرال لبنان SGBL):

النصيحة والشفافية والسرعة والتنافسية مرتكزات اربعة لمقاربة منحنا لقروض السيارات

مرة اخرى يبرز بنك سوسيتيه جنرال - لبنان SGBL في مجال قروض السيارات، وذلك عبر عروضات متنوعة قدمها لزوار معرض السيارات.

مسؤول قسم التوزيع في البنك حبيب خوري فسّر المقاربة المعتمدة بمرتكزاتها الاربعة الاساسية: النصيحة، الشفافية، السرعة والتنافسية، معددا عروضات القروض ومزاياها، مركزاً على سرعة الموافقة على الطلب المرفوع من الشاري.



أقل قسط شهري

■ ما هي قروض السيارات التي وفّرها سوسيتيه جنرال خلال فعاليات معرض السيارات؟

– وفّر بنك سوسيتيه جنرال قروضاً متنوعة تتلاءم مع الاحتياجات المختلفة للعملاء.

فبدّية قدمنا قرضاً للسيارات بفائدة ٢,٤٥ في المئة مع دفعة أولى بنسبة ٢٠ في المئة من قيمة السيارة.

كما وطرحنا قرضاً يقوم على تأجيل قسم من الدفعة الأولى (١٥ في المئة) الى آخر مدة القرض ما يؤمن أقل قسط شهري يمكن ان يجده العميل في السوق مع تقسيط ٧٠ في المئة من سعر السيارة،

مدى خمس السنوات على ان يدفع في نهاية المدة دفعة صغيرة مؤخرة او يتم تمديد القرض لسنتين أخريين. وطبعاً تترافق قروض السيارات مع تأمين

على السيارات طوال فترة القرض، الى جانب تأمين على الحياة ضد الحوادث.

لقد كان العملاء راضين إلى حد كبير عن نوعية خدماتنا وسرعتها. كما أعجبوا أيضاً بجناحنا المجهز بتقنية عالية وأظهروا اهتماماً كبيراً بعروضنا. ونتيجة لذلك، ازداد عدد الزوار وطالبي القروض إلى حد كبير خلال المعرض.

الاستمرار في العروض بضوء النتائج

■ هل هذه العروض مخصصة فقط لمعرض السيارات؟

– خصصت العروض لمعرض السيارات، وهي سارية حتى للذين حجزوا قروضهم من دون ان

يتسلموا سياراتهم.

وسنرى مستقبلاً مدى الاقبال على هذه العروض كي نقرر استمرارها كما هي او تعديلها.

موافقة سريعة

■ هل توافقون على كل الطلبات المقدمة؟

– نقبل مختلف الطلبات باستثناء الخاصة بالأشخاص الموضوعين على اللائحة السوداء الذين هم موضع نزاع قضائي.

ونذكر هنا ان سوسيتيه جنرال يسرع بالموافقة على الطلب او عدمه خلال ١٥ دقيقة على ابعد تقدير وثمة موظفون يعملون لغاية العاشرة مساء في البنك لدراسة المعلومات والملفات المقدمة. ■



الاكتتاب في اصدار SGBL فاق المطلوب

استقطب اصدار اسهم تفضيلية من بنك سوسيته جنرال SGBL بقيمة ١٠٠ مليون دولار عدداً كبيراً من المستثمرين من افراد ومؤسسات من لبنان والخارج اذ فاقت قيمة الاكتتاب القيمة المعلن عنها مما دفع الـ SGBL الى اعتماد نظام التوزيع النسبي (بروراتا) مع تخصيص اصحاب الاسهم التفضيلية للعام ٢٠٠٨ الافضلية في حق الاكتتاب.

ويساهم هذا الاصدار في تعزيز الهيكلية المالية لمجموعة SGBL وفي زيادة اموالها الخاصة الى ٤٣٨ مليون دولار، ما يوفر لها الوسائل الضرورية لمتابعة استراتيجية توسعية متوازنة ومثمرة من خلال سعيها الى تحقيق نمو متين على الصعيد المحلي والاقليمي.

وبلغت نسبة زيادة الاموال الخاصة للمجموعة ٢١,٣٣٪ مقارنة مع نهاية العام ٢٠٠٨ وهي من بين اعلى نسب النمو في القطاع المصرفي اللبناني خلال الفترة المحددة. ويمكن اختصار الارقام الاساسية الموحدة بتاريخ ٣١/١٢/٢٠٠٩ كما يلي:

اجمالي موجودات المجموعة: ٤٧٦٤ مليون دولار اميركي (بزيادة ٤١ في المئة مقارنة مع ٣١/١٢/٢٠٠٨)، مجموع الودائع: ٣٦٤٨ مليون دولار اميركي (بزيادة ٤١ بالمئة مقارنة مع ٣١/١٢/٢٠٠٨). مجموع التسليفات: ١٣٥٠ مليون دولار اميركي (بزيادة ٣٩ بالمئة مقارنة مع ٣١/١٢/٢٠٠٨)، الربح الصافي: ٧٠ مليون دولار اميركي (بزيادة ٦٠ بالمئة مقارنة مع ٣١/١٢/٢٠٠٨) والعائد على حقوق المساهمين: ٢١,٢٥ بالمئة.

عروضات وحوافز متميزة لـ «البنك اللبناني الفرنسي» BLF

كارلا عازار: لم نعدّل في استراتيجية الإقراض وشروط الحصول على قرض رونالد زيركا: أولويتنا تلبية حاجات العميل ليكون المستفيد الأول من العروض



رونالد زيركا و كارلا شمعون عازار (BLF)

مسؤولة قسم التجزئة في البنك اللبناني الفرنسي BLF كارلا شمعون عازار بينت الحرص على منح العميل الموافقة الفورية على منحه قرض السيارة، مشددة على استراتيجية الإقراض المعتمدة والشروط المفروضة والتي لم تعدل حتى بعد اندلاع الأزمة المالية، معددة موانع عدم منح القرض. بدوره أكد مدير التسويق رونالد زيركا أولوية تلبية حاجات العميل ليكون المستفيد الأول والأخير من العروض، مشيراً إلى أن الفائدة على القرض تختلف بين وكالة وأخرى، مذكراً بأن البنك اللبناني الفرنسي لا يحدد سقفاً معيناً لقيمة القرض، معديداً بعض المزايا التي يجب أن يتمتع بها صاحب القرض.

موافقة قياسية

■ ما هي الحوافز التي تقدمونها للعملاء لحصولهم على قرض لشراء سيارة؟

– عازار: نحرص على منح العميل موافقة فورية على القرض، خلال فترة لا تتجاوز النصف الساعة، حرصاً على تسلمه السيارة بأسرع وقت ممكن.

كما أننا نتعاون مع وكالات السيارات كافة، وقد أنجزنا مجموعة من الاتفاقيات الفريدة من نوعها معها، لكي نتمكن من تقديم عروضات وحوافز متميزة لعملائنا وتلبية مختلف حاجاتهم.

ولطالما أكدنا للعميل أن سعر المركبة التي يود اقتناءها سيكون أدنى، في حال اختار الحصول على القرض من البنك اللبناني الفرنسي بفضل حوافزنا الفريدة من نوعها.

الوكالات تحدّد الفائدة

■ ما هي نسبة الفائدة التي تتقاضونها؟

– زيركا: عقدنا اتفاقيات متميزة مع مختلف الشركات لمراعاة مصالح

الأطراف كافة، ولكننا نحرص على أن تكون الأولوية لتلبية حاجات العميل ليكون المستفيد الأول والأخير من هذه العروض. وبالتالي فإن نسبة الفائدة تختلف بين شركة وأخرى (ريمكو، بسول وحنينه، كثانة وغيرها...) إلا أنها تتراوح بين صفر و ٢,٦٥ في المئة.

شروط واضحة

■ ما هي أبرز الشروط المفروضة منكم لتقديم قرض السيارة؟ وهل تشددتم بها إثر الأزمة المالية العالمية؟

– عازار: يعتمد البنك اللبناني الفرنسي، أساساً شروطاً واستراتيجية إقراض واضحة لم نلجأ إلى تعديلها حتى بعد اندلاع الأزمة العالمية. وهذا دليل واضح على حرصنا الدائم على مراعاة مصلحة العميل من خلال اعتماد الشفافية ومبادئ التعامل الواضحة.

■ متى ترفضون طلب إعطاء القرض، وعلامة تبين هذا الرفض؟

– عازار: نرفض طلب إعطاء القرض، عندما نتأكد أن قيمة القسط الشهري تمنع العميل من تأمين حاجاته اليومية الروتينية، وذلك طبعاً بعد دراسة دقيقة لمدخوله.

كما أننا نرفض طلب القرض، في حال زوّدنا بمعلومات تؤكد أن العميل من أصحاب السمعة السيئة، ولديه تجارب مالية فاشلة مع مصارف أخرى.

لا سقف معيناً للقرض

■ هل البنك يحدد سقفاً معيناً في إعطاء قرض السيارة، وبماذا يرتبط هذا السقف؟

– زيركا: لا يحدّد البنك اللبناني الفرنسي سقفاً معيناً لقيمة قرض السيارة، ولكنه يدقّق فقط في قدرة العميل على إيفاء الدفعات المستحقة.

■ هل تلزمون العميل بالتأمين على السيارة وعلى الحياة؟ وكما ترتفع قيمة القسط الواجب تسديده في حال قام بعملية التأمين؟

– زيركا: نقدّم للعميل عرضاً مميزاً من خلال توفير خدمة التأمين على الحياة المجانية، إضافة إلى بوليصة تأمين شاملة صالحة حتى إيفاء القرض كاملاً.

ويتميز قسط اللبناني الفرنسي أيضاً بالثبات طوال مدة القرض وبقيمتها المدروسة المتناسبة مع إمكانيات المشتريين. ■



MAZDA CX-9

نديم حماده (بنك بيروت والبلاد العربية BBAC):

نأمل في مراتب متقدمة بمنح قروض السيارات

المدير الاول المسؤول عن القروض في بنك بيروت والبلاد العربية BBAC نديم حماده شدد على مسألة انتقاء العملاء الملتزمين ايفاء اقساطهم الشهرية، مشيرا الى ان نسبة الاقساط غير المسددة لدى البنك تكاد تكون معدومة، آملا في ان يحوز البنك حصة اكبر من قروض السيارات والتقدم الى المراتب الاولى بين بقية البنوك.



من اليمين: نديم حماده واسعد ميرزا

قروض مختلفة

■ ما هي العروض التي قدمها بنك بيروت والبلاد العربية في مجال قروض السيارات؟
- يبحث العملاء اليوم عن الخدمات المتنوعة التي يقدمها المصرف عبر القروض المختلفة، ومن الطبيعي ان يقدم مصرفنا قروضا للسيارات خلال المعرض، لكننا نعتد ايضا على ما يعرف بالـ CROSS SELLING اي تسويق منتجات اخرى مثل القروض السكنية والشخصية وبطاقات الائتمان وغيرها.

وتبدأ نسبة الفائدة الموضوعة على قروض السيارات من ٢,٥ في المئة ونتعاون مع شركة كابيتال CAPITAL لتوفير التغطية التأمينية.

انتقاء العملاء الملتزمين

■ هل تدققون في نوعية العملاء وعلى اي اساس ترفضون طلبات مرفوعة اليكم؟
- طبعاً يهملنا نوعية الزبائن وانتقاء العملاء الملتزمين والمسؤولين لجهة الايفاء بأقساطهم الشهرية وعدم التهرب.
وقد قطع BBAC شوطا كبيرا في قروض



جناح شركة THE CAPITAL للتأمين ويظهر في الوسط رئيسها اسعد ميرزا ومن اليمين شرين ميرزا

- تختلف نسبة الفائدة بحسب السيارة واذا كانت جديدة او مستعملة.
هذا ونعقد اتفاقات مع وكالات سيارات محددة تسعى الى الالتزام بسقف مبيع معين ما يخفض الفوائد على المقترضين.
وعموما، سوق السيارات كبير ويشهد منافسة قوية ومنتجات متعددة، للمصارف دورها في تسويقها، ونأمل في هذا الاطار ان يستطيع BBAC التقدم الى المراتب الاولى كما في القطاعات الاخرى. ■

السيارات، واصبح من الاوائل في هذا المجال في لبنان مع العلم ان نسبة الاقساط غير المسددة تكاد تكون معدومة.
ومن الطبيعي ان نرفض بعض الطلبات المقدمة لان اصحابها لا يلتزمون الشروط المطلوبة او لديهم مشكلات ائتمانية وغيرها.

شراكة مع الوكالات

■ هل ستعتمدون الفائدة التي اشترتها اليها في كل انواع قروض السيارات؟

يوسف عيد (البنك اللبناني للتجارة - BLC):

قروض السيارات تشكل ٣٠٪ من تسليفات قطاع التجزئة في البنك

مساعد المدير العام في البنك اللبناني للتجارة BLC يوسف عيد شدد على تلبية متطلبات العملاء عبر منحهم قروضا بفائدة صفر بالمئة ومن دون دفعة اولى، واكد ان لا سقف معين للقرض الخاضع للدراسة، معتبرا ان المشاركة الواسعة في فعاليات MOTOR SHOW ولدت منافسة حادة بين المعارضين وقال: نقدم لعملائنا حوافز متميزة ابرزها: الخدمة السريعة بحيث يحصل العميل على الموافقة خلال نصف ساعة فقط وعلى السيارة من دون دفعة اولى، ونسبة صفر ٪ فائدة والمتعلقة بشرط دفع ١٠ ٪ غير قيمة القرض كدفعة اولى. وهذه العروض ليست متوافرة في منتج واحد، بل تختلف مع اختلاف المنتجات. ونحرص من خلال تقديم هذه التسهيلات على تلبية حاجات عملائنا كافة، اما مدة هذه القروض فتتراوح بين ٤ و ٥ سنوات بحسب حاجات كل عميل، وتصل الى ٧ سنوات حدا اقصى.
واشار الى ان قيمة قروض المصرف تصل الى ١٥٠ الف دولار، ولكن طبعاً لم نحدد سقفاً معيناً، بل ندرس وضع كل طالب قرض على حدة.



كما نلزم العميل بالتأمين على السيارة مع شركة ليبانو سويس المتعاملة معنا، اما الاسعار فمناسبة للفئات الاجتماعية كافة، خصوصا بعدما وُحِّدَت شركات التأمين اسعارها مؤخراً.
اضاف: في رأينا ان المشاركة الواسعة في هذا المعرض تولّد منافسة حادة بين الاطراف المختلفة خصوصا في ظل الحملات الاعلانية والدعائية المكثفة، وبالتالي، فإن العروض المتميزة التي تقدمها المصارف خلال فترة المعرض مقيدة بمدة زمنية محددة.

فيليب الحاج (فرنسبنك FRANSABANK):

عروضاتنا طاولت الفائدة ومدة القرض وقيمة الدفعة الاولى



من اليمين: دانيا القصار، فيليب الحاج، نديم القصار واليسار زرويه

نائب المدير العام ومدير التجزئة وشبكة الفروع في فرنسبنك FRANSABANK فيليب الحاج عدد العروض المقدمة للعملاء خلال فعاليات معرض السيارات موضحا انها طاولت الفائدة ومدة القرض وقيمة الدفعة الاولى، مذكرا بسعي البنك الدائم الى تشجيع المستهلكين على اقتناء سيارات جديدة والتعاون مع الوكالات في هذا الاطار.

تأمين مجاني على الحياة

■ ما هي العروض التي قدمها فرنسبنك خلال معرض السيارات؟
- وفر فرنسبنك خلال معرض السيارات في بيروت عروضاً مميزة للعملاء، لجهة مدة قرض السيارة، خفض قيمة الدفعة الاولى واعتماد فوائد متدنية تبدأ من ٢,٧٥ في المئة. كما وفر فرنسبنك مع قرض السيارة تأميناً مجانياً على الحياة، الى جانب اجراء سحب في نهاية المعرض يسمح للمقترضين خلال فعاليات المعرض بربح مبلغ ٢٥ الف دولار نقداً يستخدمها لسداد قيمة سيارته كاملة اذا كان سعرها ٢٥ الف دولار وما دون، او لتسديد جزء من قيمتها.

تشجيع على اقتناء الجديد

■ هل اعتمدتم هذه الفوائد فقط خلال فعاليات المعرض؟
- كما ذكرت بدأت الفوائد من ٢,٧٥ في المئة وهي متغيرة بحسب مدة القرض وقيمة السيارة وطرازها، ويتوقف هذا العرض مع انتهاء المعرض. لكننا نسعى دائماً الى تشجيع العملاء على اقتناء سيارات جديدة بالتعاون مع الوكالات.

تعاون مع UFA

■ هل تتعاونون مع شركة تأمين معينة لتغطية اخطار السيارات؟
- نتعاون مع شركة UFA التي توفر لسيارات المقترضين تأميناً شاملاً للاخطار مع الاشارة الى ان UFA قدمت مبلغ ٢٥ الف دولار للربح في السحب نهاية المعرض. ■



من اليمين: سيلين شدياق، سينتيا كرم، ملاك البابا ولباس سكاف

جورج عواد (بنك بيروت BEIRUT BANK):

نوفر للعملاء ثلاثة قروض بفائدة صفر في المئة

كشف مدير خدمات التجزئة والتسليفات للأفراد في بنك بيروت BEIRUT BANK عن ثلاثة قروض يمنحها البنك بفائدة «صفر في المئة» شرح تفاصيلها وشروطها، الى جانب عروض تتوقف على وضع المقترض وسجله الشخصي، مذكراً بتوافرها في كل الفروع.



عروض مميزة

■ ما هي العروض التي يوفرها بنك بيروت تزامناً مع معرض السيارات؟

- يوفر بنك بيروت ثلاثة عروض «صفر في المئة» مميزة لقروض السيارات وكل عرض مرتبط بخدمة معينة.
العرض الاول يمنح فائدة صفر في المئة طوال مدة القرض للذين يتقدمون بطلب لقرض سكني طوال فترة معرض السيارات.
العرض الثاني يعفي المقترض من الدفعة الاولى من قيمة السيارة اذا اكتب في الصناديق الاستثمارية في بنك بيروت.
ويتوجه العرض الثالث لكل الراغبين وهو يمنح فائدة صفر في المئة مقطوعة من بوليصة التأمين، اي ان بنك بيروت يتولى دفع مبلغ ١٠٠ دولار فرانكيز المفروضة من شركات التأمين عن كل حادث.

فائدة شبه رمزية

■ هل يمكن للمهتمين الحصول على قرض سيارات بعيداً عن هذه العروض الثلاثة المرتبطة بخدمات معينة؟

- الى جانب هذه العروض التي ذكرتها يوفر بنك بيروت قروضا عديدة للسيارات بفائدة تراوح بين ٢,٩٩ الى ٣,٩ في المئة بحسب مهنة المقترض وملفه الشخصي ومدة القرض وقيمه.

تهمنا راحة العميل

■ هل تعتبر هذه العروض خاصة بمعرض السيارات فقط؟
- هذه العروض كلها مدروسة ويوفرها بنك بيروت في كل فروع، ولم نسع الى ابتكار عروض خاصة فقط بمعرض السيارات ويمكن ان تؤدي الى خسائر لنا، والذي نسعى اليه دائماً هو توفير كل ما يريح عملاء بنك بيروت. ■



من اليمين: جوزف مهنا، زكية الطي، بيار تلحمي وجورج عواد