البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٦٨ • السنة الأربعون • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠
Al Bayan Economic • Issue N° 468 • 40th Year • November 2010

المجلة الاقتصادية الأولى

ساركوزي مطالبا بوقف حرب العملات: ننجح معا أو نغرق معا

الخطوط الملاحية عادت الى المضاربة بأجور النقل لاصطياد الشاحنين

مؤسسات ضمان الودائع الاميركية تطالب المصرفيين المسؤولين عن افلاس المصارف الاميركية بمليار دولار

ابو ظبي تعزز حضورها على الخريطة السياحية العالمية


مبارك حمد المهيري

تغطيات لـ DREAM 2010, CITYSCAPE Dubai, GITEX Dubai

المشاركون: عدنا الى ورشات العمل والانتاج بقوة

قصة بيع شركة الضمان اللبنانية كما يرويها مقرّب من آل ابو جوده

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD3 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL7,500 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: SL200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

تويوتا تعتزم سحب ١,٥ مليون سيارة من الأسواق العالمية

تواصل مجموعة تويوتا اليابانية سحب أعداد من طرازاتها بسبب اعطال فنية، والمستجد على هذا الصعيد اعلانها سحب مليون ونصف المليون سيارة من الأسواق العالمية بسبب إمكان وجود تسرب لزيت الفرامل.

وأوضحت الشركة انها ستسحب ٧٥٠ ألف سيارة في الولايات المتحدة و٥٨٢ ألفاً في اليابان و٦٠ ألفاً في الصين و٥٠ ألفاً في دول آسيوية أخرى و٥٠ ألفاً في أوروبا و٣٠ ألفاً في استراليا.

وأشارت الى ان عملية السحب تشمل طرزاً عدة، خاصة تلك المشتقة من علامة ليكزس وهي طرز «ار اكس ٣٣٠» و«جي اس ٣٠٠» و«آي اس ٢٥٠» و«آي اس ٣٥٠».

صفقة الموسم العقاري

معوض باع عقار الدلهمية لناظم احمد بـ ٢٢٠ مليون دولار

باع تاجر المجوهرات المعروف **روبير معوض** العقار الذي يملكه في بلدة الدلهمية بمنطقة الشوف الساحلية والتي تبلغ مساحته آلاف الأمتار الى تاجر الألماس **ناظم سعيد احمد** وهو مهاجر لبناني يعيش بين افريقيا وبلجيكا.

وبلغت قيمة الصفقة ٢٢٠ مليون دولار.

القضاء الأميركي يغرّم «غلاكسو» للأدوية

حكم القضاء الأميركي بتغريم فرع شركة غلاكسو البريطانية في الولايات المتحدة ٧٥٠ مليون دولار ورأت وزارة العدل الأميركية ثبوت بيع الشركة لعقاقير ملوثة أو تحتوي على مواد خاطئة وضعت سهواً. وكانت تحقيقات السلطات الأميركية المعنية بدأت قبل ستة أعوام قبل ان تتوصل الشركة الى تسوية مع الجهات القضائية.

كارتيل اللحوم في لبنان حقق ربحاً ٥ ملايين دولار خلال شهرين

حقق كارتيل تجار اللحوم في لبنان خلال شهري أيلول (سبتمبر) وتشرين الأول (أكتوبر) أرباحاً خيالية بلغت نحو ٥ ملايين دولار بحجة ارتفاع الأسعار عالمياً وندرة اللحوم في العالم ودخول تركيا الى السوق العالمي والى تفوق الطلب على العرض..

جمعية المستهلك فضحت «مؤامرة» تجار اللحوم على المستهلكين وأكدت بالمستندات والأرقام عدم صحة كل ادعاءاتهم. وحذرت من توقعاتهم الكاذبة، ودعت التجار الى التراجع الفوري عن المسرحية التي يمثلونها على الناس.

جابر والراشد في مجلس إدارة بنك بيروت

انضم الى مجلس إدارة بنك بيروت النائب **ياسين جابر** أحد رجال الأعمال المحليين في القطاع العقاري وكذلك انضم اليه رجل الأعمال المهندس السعودي **راشد بن سعد الراشد** وهو عضو مجلس ادارة في البنك العربي في السعودية وعضو مجلس إدارة مؤسسة الاحساء للسياحة وشريك وعضو مجلس ادارة مجموعة الراشد للتجارة والعقارات.

وبذلك يصبح مجلس الإدارة على النحو الآتي: **سليم صفير** رئيساً لمجلس الإدارة – المدير العام، **أديب ميلاد** نائباً لرئيس مجلس الإدارة، **فواز نابلسي** نائباً للمدير العام، والأعضاء النائب الحالي والوزير السابق **أنور الخليل**، والنائب **ياسين جابر**، والمهندس **راشد الراشد** و**انطوان عبد المسيح** وبنك الإمارات دبي الوطني ممثلاً بالسيد **خالد بن كلبان**.

الراشد رئيساً لمجلس إدارة بنك الرياض مجدداً

أعاد مجلس إدارة بنك الرياض المنتخب حديثاً، في أولى جلساته انتخاب **راشد العبد العزيز الراشد**، رئيساً لمجلس الإدارة. وقرر المجلس في الجلسة نفسها إعادة تشكيل اللجنة التنفيذية على النحو الآتي: **راشد العبد العزيز الراشد** (رئيساً)، **عبدالله ابراهيم العياضي** ، **فارس عبدالله أبا الخيل** ، **فهد عبد الرحمن الهويمل**، **محمد عبد العزيز العفالق** (أعضاء).

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
ACE / KSA	197
ACIG	147
ADIR / SYRIA	159
AHLEIA / KUWAIT	145
AHLIA / KSA	129
ALICO	163
ALIG LIFE	099
ALLIANCE	031
ALLIANZ EGYPT	199
ALLIANZ SAUDI FRANSI	023
ALLIANZ SNA	153
AMAN	053
AMANA	274
AMI	171
ARAB ORIENT	205
ARAB RE	179
ARABIA	081
AROPE	207
ASC	115
ASSAFIR	101
AUDI	004
AUDI	005
AWRIS	124
B SYNCHRO	183
BADAWI GROUP	077
BARAKA BANK	065
BEMO BANK	075
BIBF	139
BILADOUNA	098
BLF	069
BNH	151
BYBLOS	103
CAPE	093
CHEVRON	009
CITY RE	195
CUMBERLAND	090
DAMAN	017
DOHA INSURANCE	089
DRAKE & SCULL	047
DUNES	092
ESA	067
ESKADENIA	181
ESTATES	073
FAJR AL GULF	189
FENCHURCH FARIS	165
GENERAL ARABIA	161
GENIUS	247
GEZAIRI	219
GGICO	003
GLOBEMED SYRIA	177
GRAS SAVOYE	141
GREENSTONE	063
GULF INSURANCE	021
GULF RE	002
GULF UNION	211
HOLIDAY INN KHOBAR	265
HONDA	015
HSBC	007
HYUNDAI	019
IIR (CITY SCAPE)	051
IMPERIAL TOBACCO	097
INVEST BANK	029
JAMMAL TRUST BANK	127
JOFICO	137
JORDAN INSURANCE	283
KASPERSKY LAB	241
KHAZNA	045
KHUYOOL	079
KUWAIT RE	187
LAYIA	055
LIA	083
LIBANO SUISSE	105
LIBYA INSURANCE	169
MANALCO	255
MAWARID	033
MAWARID BANK	087
MEDGULF	284
MEDNET LIBAN	191
MEYDAN	041
MOVENPICK	059
NATIONAL JORDAN	215
NISR	095
OMAN INSURANCE	039
OMAN RE	155
PREMIUM PROJECTS	071
PROMOTEAM	107
PROSEC	111
QATAR ISLAMIC	133
QATARLYST	175
ROTANA	049
SACOTEL	119
SAFAT TAKAFUL	131
SALAM ROTANA	261
SAMSUNG	235
SAUDI BROKERS	035
SAUDI OGER	010
SAUDI PEARL	027
SEATRANS	231
SECURITY & SAFETY SOLUTIONS	113
SIIB	157
SKIC	209
SOFTWARE DESIGN	251
SUEZ CANAL	025
SYNDICATE OF SECURITY	121
SYRIAN ARAB	135
TAKAFUL RE	185
TELETRADE	117
THURAYA	243
TRADE UNION	143
TRUST RE	193
UCA	217
UFA	225
UIB	173
UNISHIP	221
UNITED / SYRIA	203
UNITED / YEMEN	149
ZOD SECURITY	122

المعلنون في الملحق

ACE BAHRAIN	021	FAIR OIL	007
ADNIC	031	GIC RE	009
AFRO ASIAN	019	IIR	029
AON	040	JOIF	017
ARABIA / SYRIA	027	MEGA EVENTS	015
ARIG	002	SALAMA	023
ASCANA	013	WATHBA NATIONAL	039

وتبقى دول الخليج قيمة عالمية مضافة



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

في الوقت الذي خفض فيه صندوق النقد الدولي توقعاته بالنسبة للنمو العالمي الى ٤,٢٪ لعام ٢٠١١، فإنه من المتوقع ان لا تتأثر الاقتصادات العربية وخصوصاً الخليجية بهذا التباطؤ النسبي، بل على العكس فمن المتوقع ان تشهد نموا مقبولا يعززه الانتعاش المستمر في اسعار النفط (+ ٨٠ دولاراً)، علما ان بنك أوف اميركا ميريل لينش يتوقع ان ترتفع اسعار النفط الى ١٠٠ دولار للبرميل مع بداية العام المقبل، الى جانب استمرار اعتماد تلك الدول سياسات الانفاق الحكومي الواسع، خصوصا في البنى التحتية والانتاج التحويلي والصناعي والذي كان في صلب استراتيجيات حكوماتها، وذلك وفقا لبرامجها الاقتصادية الكلية (الشاملة والمتكاملة والبينية) الهادفة الى تحقيق توجهاتها الانمائية والاجتماعية والاقتصادية، وقد ساعد في ذلك الانخفاض المتواتر على مالياتها وموازناتها بفعل الارتفاع المستمر في الطلب على النفط وانتاجه (من المعروف ان منطقة الخليج تزود وتضخ حوالى ٣٠٪ من حاجة الانتاج العالمي في النفط المستدام، من هنا اهمية المنطقة على الصعيدين الاستراتيجي والاقتصادي وذلك لارتباطها العضوي بضرورات استقرار الاسواق وحسن انسياب حاجاتها النفطية في شرايين الاقتصاد العالمي) وحيث من المنتظر ان يرتفع انتاجها من النفط الخام الى ٢٥ مليون برميل / يوم هذا العام، ثم الى ٢٦ مليون برميل / يوم عام ٢٠١١، من هنا، تمثل منطقة الخليج قلب الحدث العالمي من حيث كونها محركا مؤثرا في دعم الانتعاش الاقتصادي والمالي العالمي، كذلك تمثل المنطقة رافدا استراتيجيا اساسيا للاقتصادات الغربية الكبرى المثقلة بأزماتها المالية والاجتماعية من حيث ان قيمة صناديق ثرواتها السيادية باتت تقدر بأكثر من ٥٠ ٪ من القيمة الاجمالية لصناديق التحوط العالمية مجتمعة.

فمن المعروف ان منطقة الخليج العربي تعتبر محيطا نفطيا هائلا ذا مخزون بدون حدود، فمن احتياطي نفطي لم يكن يتجاوز ٢٥٠ مليار برميل في سبعينيات القرن الماضي، يكاد يتجاوز احتياطي النفط الخليجي عتبة ٨٠٠ مليار برميل اليوم. كذلك

وفي الوقت الذي ينضب فيه النفط في بقاع اخرى في العالم، مما يتسبب بالخوف والهلع لدى الاوساط الاقتصادية من امكانية نفاده، تتزايد الاكتشافات النفطية المهمة في المنطقة بتواتر سريع (تم تقدير حقل الغوار السعودي وحده بما يقارب ٨٨ مليار برميل، كذلك ارتفع الاحتياطي العراقي فتجاوز ١٤٥ مليار برميل)، مما يؤكد ان منطقة الخليج العربي وعلى رأسها المملكة السعودية، المنتج الاكبر للنفط في العالم، واكبر اقتصاد عربي، ستبقى محط ثقة واستقطاب العالم الصناعي الكبير لتلبية استهلاكه النفطي وحاجة اسواقه الناشئة (الصين والهند واليابان والبرازيل) للنفط ومشتقاته وذلك على الرغم من تنامي الاهتمامات المتزايدة بالطاقة البديلة (الشمسية والهوائية والنووية) وهي توجهات ما زالت تتطلب الكثير من جهود التنسيق والتنظيم والتشريع، الى جانب الاستثمارات الضخمة لاكتساب وتطوير التقنيات المناسبة والخبرة والمعرفة، مما يشكل عقبات اساسية لا يستهان بها، اقله في المستقبل المنظور، مما يبقي الاعتماد على الطاقة الاحفورية حاليا، شبه كلي واساسي، وبالتالي تبقى منطقة الخليج تشكل مركز الثقل الاستراتيجي لوجهة الاقتصاد العالمي المستقبلي حيث تتميز هذه المنطقة، ليس بقدرتها الانتاجية المالية الكبيرة والتي تكفي وتلبي حاجات وعطش الاسواق العالمية لمادتي النفط والغاز، وانما بمخزوناتها الاحتياطية الهائلة، وقدرتها على مواجهة اي نقص مستقبلي طارئ في اسواق الطاقة حول العالم.

ومن الطبيعي ان تدرك حكومات الخليج اهمية هذه الاحتياطيات الاستراتيجية المفتوحة على حاجات الأسواق الدولية، لتواصل انفاق الأموال الضخمة لصيانة تلك الإمكانات ورفع قدراتها الانتاجية بما يتناسب مع عطش تلك الأسواق وتزايد الطلب (على الرغم من انتاج المملكة السعودية لما يزيد عن ٨ ملايين برميل /يوم) فقد أعلنت عن استثمارها ٩٠ مليار دولار للسنوات الخمس المقبلة لزيادة قدراتها الانتاجية في النفط، الى جانب مشروع بناء أضخم محطة غاز (محطة واسط) لترفع انتاجها الى ١٥ مليار قدم مكعب يومياً، وذلك بكلفة تقديرية ما بين ٦ و٨ مليارات دولار. هذا في الوقت الذي تخطط دول الخليج الأخرى لإنفاق ما يزيد عن ٢٥٠ مليار دولار خلال السنوات القليلة المقبلة لزيادة انتاجها بحوالى ٧ ملايين برميل /يوم كطاقة اضافية، وذلك وفقاً للشيخ **نواف سعود الصبّاح** نائب المدير التنفيذي والمستشار العام لمؤسسة البترول الكويتية، علماً ان دول مجلس التعاون تعي تماماً أهمية تنويع مصادر دخلها القومي وتعزيز الاستثمار في القطاعات الإنتاجية الاخرى وخصوصاً في القطاع الصناعي، حيث أعلن الأمين العام لمنظمة الخليج للاستشارات الصناعية الشيخ **عبد العزيز بن حمد العقيل** ان دول المجلس استثمرت ما يزيد عن ١٨٠ مليار دولار في الصناعات التحويلية العام الماضي، مشدداً على دور القطاع الخاص في استنهاض وتحفيز هذا التوجه، وتجنب ظاهرة المنافسة البينية، واعتماد التكامل في هذا التوجه وذلك مواكبة لتطورات الأسواق العالمية ولمواجهة تحديات التنمية الصناعية في المنطقة، بمعنى الاهتمام بتوفير البنى التحتية المناسبة وتنشيط الاستراتيجيات المعتمدة لتنويع القطاعات الاقتصادية وتعزيز امكانيات النمو الاقتصادي، من ذلك تعزيز برامج الأبحاث والدراسة والتطوير والإنماء المستدام والثابت (دشن أمير قطر **أحمد بن خليفة آل ثاني** مصنع شركة قطر للميلامين وهو ثاني أكبر خط انتاج لمادة الميلامين في العالم وذلك تعزيزاً لاستراتيجية الإمارة في تنويع مصادر الدخل، حيث بلغت كلفته ٣٥٠ مليون دولار بطاقة انتاجية تبلغ ٦٠ ألف طن سنوياً، علماً ان مادة الميلامين تدخل أساساً في الكثير من الصناعات كالسيارات والأثاث والمنتجات الرياضية والمنسوجات وغيرها)،

وفي الوقت الذي تجهد فيه دبي لاستعادة عافيتها ومعالجة مشاكلها، فإن هذه الإمارة الجوهرة ما زالت تحتل موقعها كواحدة من أكبر أقطاب التجارة في المنطقة، كما يعتبر ميناؤها «جبل علي» أكبر ميناء في الشرق الأوسط، كما تبرز أبوظبي هي الأخرى كمركز جديد للمال والأعمال والنجاح الواعد المبني على أسس ثابتة وامكانات مهمة (استثمارات خارجية + ٦٠٠ مليار دولار)، بحيث من المتوقع ان تفرض أبوظبي نفسها كعاصمة عالمية للمنطقة العربية والشرق أوسطية بالكامل (تملك أبوظبي خامس أكبر احتياطي نفطي في العالم) فالإمارة التي تمتاز بمقدرات مالية هائلة إنما تمتاز بقدرة متفوقة للاستثمار في قطاعات أكثر ثباتاً وديمومة من القطاعات العقارية والبورصة والتي تبقى عرضة لتذبذب المضاربات، من ذلك بيئة الأبحاث والثقافة والتعليم والبنى التحتية. كذلك هو حال المملكة العربية السعودية، أكبر مصدر للنفط في العالم، وصاحبة أكبر احتياط نفطي وأكبر طاقة انتاجية حيث تعمل جاهدة وبمسؤولية على استقرار الأسواق وضمان تحقيق المصالح المشتركة لدول مجلس التعاون والمنطقة تحقيقاً للعوائد المجزية على المدى الطويل، معززة التوازن الداخلي بين القطاعين العام والخاص. مع التأكيد على ان الاستثمار في العامل البشري (التعليم الأكاديمي والفني والتقني) يبقى المحرك الأساسي للدورة الاقتصادية والإنمائية وضمان المستقبل، بالإضافة الى المرونة العالية والقدرة على التكيف مع مستلزمات الأسواق وشروط الانفتاح والاستثمار.

ووفقاً لتقرير سهولة ممارسة الأعمال الصادر عن البنك الدولي، فقد قفزت المملكة الى الترتيب ١٣ العام الماضي بعدما كانت تقبع في المركز ٦٧ من بين ١٨١ دولة عام ٢٠٠٥، وهو ما ساعد الاقتصاد السعودي على مواجهة الأزمة المالية العالمية الخانقة وتجاوزها حيث تتصدر السعودية اليوم مجموعة الاقتصادات العالمية الكبرى (مجموعة الـ ٢٠) من حيث فائض أرصدة حسابها الجاري، في حين تحتل ألمانيا والصين المركزين الثاني والثالث. من هنا أهمية الثقل الاقتصادي والجيوسياسي الذي تتمتع به دول مجلس التعاون الخليجي مما يمنح أسواق المال والطاقة العالميين الثقة والقوة والدفع اللازمة للتعافي من اضطرابات ما بعد الأزمة العالمية الكبرى.

بصراحة

توزيع واحد في المائة من العقارات الموقوفة للطوائف على اللبنانيين يوقف الهجرة وينعش كل المناطق

اذا كانت الدولة عاجزة عن حل مشكلة هجرة اللبنانيين الى الخارج لضيق مجالات العمل والارتزاق في البلاد، واذا كانت الدولة غارقة في مستنقع الديون وتعمل كل ايام السنة لتأمين فائدة هذه الديون للمؤسسات الدائنة محليا وخارجيا مما يحول بينها وبين تأمين ضروريات العيش للمواطنين لا سيما المسكن والمدرسة، الامر الذي يحملهم على البحث عن عمل حيث يتوفر لهم ذلك في الخارج.

واذا استمرت هجرة اللبنانيين، فمن سيبقى في لبنان وعلى من تقع مسؤولية وقفها (الهجرة) بعد انقطاع الامل في تعافي الدولة على المدى القريب؟

نحن لا نرى مسؤولين بعد الدولة سوى المؤسسات الدينية التي ينتمي اليها كل مهاجر، وبالطبع نعني هنا المؤسسات الروحية المليئة والقادرة بتخصيصها واحداً في المئة من الاوقاف التي آلت اليها من الآباء والاجداد عبر السنين لتأمين المسكن لاي محتاج له من ابنائها، فمتى ضمن المواطن ملكيته لبيته تصعب عليه الهجرة ويسهل عليه تأمين معيشته.

وليس بيننا من يطالب المستملكين لثلاثة ارباع عقارات لبنان من الناقورة الى جبال الارز، بتوزيع واحد في المئة من هذه العقارات على ابنائهم مجانا، بل نطالبهم بتوزيعها مقابل قسط سنوي، ان لم يكن لمدى العمر فلمدة كافية له ولاولاده تمكنهم من سداد ثمنه ..

ذات يوم شعر اركان الطوائف بتجاوز الهجرة «الخط الاحمر» فتألفت لجنة برئاسة احد الاحبار لدرس هذا الامر واقتراح آلية تطبيقه، وها هي اكثر من ١٥ سنة تمر وليس من خبر عن اللجنة ولا عن اي اجتماع عقدته او آلية اقترحتها او «خط احمر» حالت دون تجاوزه!

لينسَ صاحب السيادة واركان الطوائف امر اللجنة السابقة، وليعودوا الى اثارة الموضوع مجددا، على امل ايجاد مقترح جديد لمؤازرة ابنائهم ومساعدتهم على الصمود في وطنهم بالطريقة التي يرونها ويراها اركان الطوائف الشقيقة مناسبة وفاعلة، لافتين الانظار الى انه منذ الاجتماع الذي تم فيه تشكيل اللجنة برئاسة صاحب السيادة حتى هذا العام هاجر نحو ١٥٠ الف مواطن لبناني الى كندا واستراليا وباقي بقاع الارض.

مطلوب اليوم بإلحاح، ان يستيقظ المسؤولون الروحيون ليحصوا عدد من هاجروا ومن بقي في لبنان ومن هم على اهبة الهجرة، وليعملوا على وضع «خطة انقاذية» تحول دون استمرار عملية الهجرة والتهجير بأي ثمن، وكلنا يعرف ان الحل الذي تم اقتراحه سابقا لا زال صالحا الا وهو تخصيص كل من يحتاج الى عقار ليبني بيته بالمساحة التي تكفيه وبالطريقة التي تساعده وتساعد ابناءه من بعده لسداد قيمة ما خصص له من مساحة.

ولا نرى هنا مشكلة في المنطقة التي يريدالمواطن السكن فيها، فالعقارات الموقوفة لمختلف الطوائف موزعة في كل المناطق اللبنانية وهي بملايين الامتار.

الاستيقاظ بات مسألة جدية وضرورية يا حضرات المسؤولين الروحيين لرؤية واقع ابنائكم ووقف هجرتهم، ونحن لا نسمح لانفسنا بالتمادي في توجيه النصائح، انما نسمح لانفسنا بلفت الانظار الى المخاطرالتي تهدد مجتمعنا، وبكل صراحة نقول اننا فقدنا الامل بلفت انظار الدولة الى هذه الظاهرة الخطيرة المتمثلة بهجرة كامل العائلة وليس فردا واحدا منها ليعمل ويحوّل لها نفقات معيشتها من حيث يعمل في الخليج او في البلدان الافريقية، فالخليج لم يعد بحاجة الى مزيد من اليد العاملة الاجنبية وأكثر البلدان الافريقية باتت معادية لكل الاجانب.

بكل محبة ندعو من يملكون العقارات الموقوفة وهي كثيرة جدا ولا يحتاجون اليها كلها،ان يفكروا بأبنائهم واخوتهم ويعملوا على توزيع الفائض منها عن حاجتهم ليشجعوهم على البقاء بأرضهم وفي وطنهم، وبالتالي ليتشجعوا هم ايضا بحصانة ابنائهم لهم، وبقدر ما تكون حصانتهم قوية، يكون تقدير الآخرين واحترامهم لهم بالقوة عينها.

فهل من يسمع؟

«أ.ز»

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

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

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

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

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رحال – الطابق السادس
هاتف: ٠٥ ٣٩٦٨٠٥ ١ ٩٦١+
فاكس: ١٧ ٣٩٦٤١٧ ١ ٩٦١+
ص.ب: ١٥١٠ – ١١ لبنان
رياض الصلح ١١٠٧٢٠٨٠ بيروت

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

CEO - Chief Editor:
Antoine ZAKHOUR

Editorial Manager:
Emile ZAKHOUR

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

Algeria:
+ 213 7 95127003

Bahrain:
+ 973 3 6635320

Egypt:
+ 20 1 60633717

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 795915667

Kuwait:
+ 965 67661599

Oman:
+ 968 98932551

Qatar:
+974 5 062495
+974 5 320211

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 50 8633500

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 11 6626670

Tunisia:
+ 216 26431222

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

Yemen:
+ 967 711 200322

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:
لبنان، الاردن ومصر 100 US$
باقي الدول العربية والاجنبية 200 US$

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



نماذج عقارية



تأمين

أسس عدد من الشركات الإماراتية والبحرينية برئاسة رجل العلم والأعمال عبدالله المسعود رئيس مجموعة شركات المسعود في أبوظبي شركة تأمين البحرينية الإماراتية للتأمين برأسمال ٣٠ مليون دينار بحريني (٥٣ مليون دولار) ص:١٩٢



تكنولوجيا

تحتفل هيئة تنظيم الاتصالات في دولة الإمارات بيوبيلها الذهبي (تأسست منذ ٥٠ عاماً) فماذا قال مديرها العام محمد الغانم عن إنجازاتها وخدماتها واطلاقها لهويتها الجديدة ص:٢٣٧

في هـذا العـدد

حصاد الشهر: وتبقى دول الخليج قيمة عالمية مضافة – بقلم د. عبد الحفيظ البربير – ٨
رأينا: شنغن نصف مشرقية .. بقيادة تركيا ! ١٤

اقتصاد عربي وعالمي

مجموعة العشرين تتفق على وقف حرب العملات ١٦
هيئة الاستثمار السعودي تكشف عن فرص استثمارية جديدة بـ ٥٠٠ مليار دولار ١٨
اندماج اوفرسيز غروب مع غلوب اكسبرس سرفيسز برئاسة بهاء الحريري ٢٠
انعقاد الملتقى الثالث عشر لمجتمع الاعمال العربي في بيروت ٢٦

عقارات

افتتح الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي فعاليات معرض سيتي سكيب غلوبال للاستثمار ٢٠١٠ بمشاركة ١٨٠ شركة عقارية في مركز دبي التجاري العالمي بحضور فاعليات الامارة الناشطة (تغطية خاصة) ٣٨
احاديث مع مطورين عقاريين محترفين وموضوعيين القوا الضوء على كل ما تشهده القطاعات العقارية في بلدانهم
حيث تمتد اعمال شركاتهم حول العالم ٤٠
طاقة: اختيار قطر مقرا لشركات الاوف شور في الشرق الاوسط ٨٨

لبنانيات

احتمال انتقال LIBAN POST الى مجموعة امل ابو زيد ٩١
الشعب اللبناني يمر بمرحلة صعبة جدا والغلاء يشمل كل المواد الغذائية ٩٢
نقاط سوداء: انجازات ... !– بقلم المهندس زياد زخور – ١٠٦

مال ومصارف

رياض سلامة (مصرف لبنان المركزي): احتفاظنا باحتياطي كبير اثبت قدرتنا على مواجهة اي ازمة ١٢٣
مساءلة المصرفيين الاميركيين الذين تسببوا بانهيار مصارفهم ومطالبتهم بمليار دولار ١٢٤
د. جوزف طربيه: المعايير الجديدة لبازل٣ تجعل المصارف اكثر قدرة على تحمل الصدمات ١٢٥
حرب العملات بين الغرب واليابان والصين ١٢٦
محمد الجاسر: لا توجد حرب عملات بل عمليات منافسة ١٢٨
توقع اندماجات قريبة بين المؤسسات الاستثمارية الكويتية ١٣٠
بو جيري رئيسا لجمعية مصارف البحرين ومحمد ابراهيم نائبا له ١٣٨
نسيب غبريل (خبير اقتصادي لبناني): لا خوف من استبدال الليرة بالدولار ١٤٢
اتحاد البورصات العربية عقد اعمال مؤتمره السنوي في بيروت ١٤٤

تأمين

مفكرة ضامن عربي: فقراء الصومال واليمن يغذون صناديق شركات التأمين – بقلم جوزف زخور – ١٦٢
دور التأمين في الكوارث – بقلم جميل حجار – ١٦٤
انطوان زخور يعلّق على بيع الضمان اللبنانية لشركة زوريخ السويسرية: أليس من المؤسف ان يخرج آل ابو جوده من قطاعي المصارف والتأمين ١٦٦
وزير الخزانة الاميركي: لو تركنا AIG تعلن افلاسها لفقد ملايين الاشخاص مدخراتهم ١٦٨
ميونيخ ري تستحوذ على شركة وندسور هيلث غروب الاميركية مقابل ١٢٥ مليون دولار ١٧٠
UIB سبقت اقرانها من الوسطاء البريطانيين واستصدرت اول ملحق من لويدز الكترونيا ١٧٤
اول شركة تأمين لبنانية يسحب منها الترخيص لمخالفتها القوانين AUG ١٧٨
اعتراضات بالجملة ضد الغرامات التي فرضتها وزارة المالية اللبنانية على شركات التأمين والوسطاء ١٨٢
خطوة نوعية جديدة لشركة شديد ري: اتفاقية شراكة مع براس فوربس في مجال تغطية الاخطار ١٨٤
تغطية خاصة لملتقى التأمين الخليجي السنوي السابع في قطر – ماذا قال كبار المشاركين في المؤتمر؟ – ٢٠٠

نقل

الخطوط الملاحية عادت الى المضاربة بأجور النقل لاصطياد الشاحنين ٢١٨
تكنولوجيا تغطية خاصة وشاملة قام بها مندوبو «البيان الاقتصادية» لمعرض جيتكس دبي ٢٠١٠ الذي شاركت فيه ٣٥٠٠ شركة من ٦٥ بلدا – احاديث مع كبار المشاركين في جيتكس ٢٠١٠ – ماذا قالوا وما هي مشاريعهم الحالية والمستقبلية ؟ ٢٣٦
سياحة – سيارات – نشاطات ٢١٤–٢٧٠
مجتمع – ميراي فارس بويز – ٢٧٨



عقارات

«أزمة التمويل العقاري في دولة الإمارات بدأت بالانفراج بعد ان توقف النزيف» هذا الكلام للرئيس التنفيذي لـ «موارد للتمويل» محمد مصبح النعيمي وماذا قال بعد؟ ص:٤٠



عقارات

المهندس فؤاد عون مدير عام شركة خيول رد على اسئلة «البيان الاقتصادية» فشدد على ضرورة تبني مفهوم المباني الخضراء حفاظا على البيئة والحد من استهلاك الطاقة ص:٦٤



تكنولوجيا

طارق كزبري المدير العام والعضو المنتدب لشركة KASPERSKY الرائدة في مجال أمن المعلومات قال لنا ان قطاع أمن المعلومات مغرٍ للمستثمرين والمستخدمين على السواء وعدّد للقراء منتجاته ص:٢٤٤



عقارات

أوبتيموم غروب شركة لبنانية عالمية تنشط في مجالات الخدمات الاستشارية والإدارية ومجال الاستثمار، تغطي ١٧ دولة حالياً من خلال فروعها حول العالم – مديرها العام غابي طيون حدثنا عن مجالات عملها كافة وكان حديثه مشوقاً ومفيداً ص:٦٦



اقتصاد عربي وعالمي

عرض لنا خلدون الطبري – دريك اند سكل انترناشونال – الحلول التي تقدمها الشركة لمختلف القطاعات في الشرق الاوسط وافريقيا وقال ان العام الحالي تحضيري وانطلاقتنا الواسعة ستكون في ٢٠١١. ص: ٣٢



تكنولوجيا

حصلت شركة أنظمة الكومبيوتر المتكاملة العالمية ITS في الإمارات على جائزة أفضل شركة مالية إسلامية في منطقة الشرق الأوسط. ماذا قال لنا العضو المنتدب والمدير العام للشركة خالد فرج السعيد؟ ص: ٢٤٢



تكنولوجيا

الرئيس التنفيذي لشركة ICCES السعودية المتخصصة في مجال الاتصال عبر الأقمار الصناعية والإنترنت محمد النفجان قال لنا: اننا نخطط للانطلاق والتوسع بقوة في السوق الإفريقي ص: ٢٤٠



عقارات

قال لنا محمد مقدادي مدير عام درر العقارية DURAR المتخصصة في التطوير العقاري ان ما شهده قطاع العقار في دبي كان عملية تصحيح أسعار ولم يكن انهياراً وأذكر بأن المستثمر بحاجة الى حوافز تدفعه الى الشراء. ص: ٤٤

IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : GCC REMAIN A WORLD ADDED VALUE - BY DR. ABDEL H. BARBIR- 8

EDITORIAL : SCHENGEN HALF LEVANTINE, LED BY TURKEY 14

ARAB AND WORLD ECONOMY:

G20 AGREE TO CEASE THE "CURRENCY WAR" 16

SAUDI INVESTMENT BOARD : NEW BUSINESS OPPORTUNITIES TOTALLING $ 500 BILLION 18

OVERSEAS GROUP AND GLOBE EXPRESS MERGED UNDER BAHAA HARIRI'S LEADERSHIP 20

BUSINESSMEN 13TH CONFERENCE HELD IN BEIRUT 26

REAL ESTATES

CITY SCAPE DUBAI INAUGURATED BY SHEIKH MAKTOOM WITH 180 PARTICIPANTS (SPECIAL COVERAGE) 38

ARAB DEVELOPERS INTERVIEWED BY OUR CORRESPONDENTS 40

ENERGY

QATAR TO HOUSE MIDDLE EAST OFF SHORE COMPANIES 88

LEBANESE AFFAIRS

WILL LIBANPOST BE SOLD OUT? 91

FOOD RISING PRICES OUT RAGING CONSUMERS 92

BLACK POINTS: ACHIEVEMENTS - BY ENG. ZIAD ZAKHOUR - 106

BANKING AND FINANCES:

BDL'S RIYAD SALAMEH: OUR INCREASING RESERVES MADE US STRONG ENOUGH TO ENCOUNTER ANY MONETARY CRISIS 123

USA BANKERS HELD RESPONSIBLE FOR BANK FAILURES 124

DR. JOSEPH TORBEY: BASLE 3 RULES TURN BANKS STRONGER 125

MOHAMED AL JASSER: NO CURRENCY WAR.. COMPETITION ONLY IS GOING ON 126

KUWAITI INVESTMENT COMPANIES EXPECTED TO MERGE 128

BAHRAIN BANKERS ASSOCIATION ELECTED NEW PRESIDENT MR. BUCHEERY AND VICE PRESIDENT MR. IBRAHIM 138

NASSIB GHOBRIL (FINANCIAL EXPERT) LEBANESE LIRA IS SAFE 142

ARAB BOURSES HELD THEIR ANNUAL CONFERENCE IN BEIRUT 144

INSURANCE

ARAB INSURER'S DIARY : SOMALI AND YEMENI POOR ENHANCING WORLD INSURANCE BUSINESS - BY J. ZAKHOUR - 162

INSURANCE WRITINGS: INSURANCE ROLE VIS A VIS CATASTROPHE - BY JAMIL HAJJAR - 164

CO. LIBANAISE ACQUISITION BY ZURICH INSURANCE COMMENTED BY ANTOINE ZAKHOUR 166

US TREASURY: HAD WE ALLOWED AIG TO FALL MILLIONS OF PEOPLE WOULD HAVE LOST THEIR SAVINGS 168

MUNICH RE ANNOUNCED NEW ACQUISITION IN USA HEALTH MARKET 170

UIB: FIRST UK BROKER TO USE LLOYD'S E-SYSTEM 174

AUG: FIRST LEBANESE INSURER WHOSE LICENSE IS WITHDRAWN BECAUSE OF VIOLATION OF LAW 178

LEBANESE INSURERS AND BROKERS OBJECT TO FISCAL STAMPS NEW IMPOSITION 182

CHEDID RE / PRICE FORBES EXCHANGE REGIONAL SERVICES 184

GCC 7TH ANNUAL INSURANCE AND REINSURANCE SEMINAR HELD IN QATAR (SPECIAL COVERAGE) WHAT DID PARTICIPANTS SAY ? 200

SHIPPING: COMPETITION AMONG SHIPOWNERS BECOMING TOUGHER 218

HIGH TECH : GITEX DUBAI 2010 SURVEYED BY OUR CORRESPONDENTS - 3500 FROM 65 COUNTRIES WERE THERE - WHAT DID THEY SAY? 236

TOURISM - AUTO - CULTURAL ACTIVITY: ..... 214 - 270

SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ 278



تكنولوجيا

أطلقت شركة الثريا للاتصالات الفضائية جهاز الثريا IP وتم نشره في الأسواق العربية عمودياً خلال العام ٢٠١٠. نائب الرئيس مدير فرع الاتصالات ابراهيم ابراهيم حدثنا عن مميزات هذا الجهاز الرائد ص: ٢٤٦



عقارات

الرئيس التنفيذي لشركة بريميوم بروجكتس حسام البطل عرض للمشاريع التي انجزتها الشركة والتي هي قيد الانشاء في العاصمة اللبنانية وقال ان الشركة تركز حاليا على المشاريع السكنية ذات الاحجام المتوسطة. ص: ٧٠



مقابلة

شارك بنك البركة لبنان بفعاليات معرض دريم لبنان ٢٠١٠ العقاري وكانت لنا مقابلة مع مدير عام البنك معتصم محمصاني الذي حدثنا عن مشاريع البنك العقارية والفرق بين القرض الاسلامي والتقليدي في عملية تمويل شراء وحدة سكنية ص: ٧٢

«شنغن» نصف مشرقية ... بقيادة تركيا !

شنغن SCHENGEN هي المدينة اللوكسمبورغية التي وقعت فيها ١١ دولة اوروبية اتفاقية للتعاون السياحي وانشئت بموجبها فيزا شنغن SCHENGEN VISA . جرى ذلك في العام ١٩٨٥ وقد ارتفع عدد الدول الاوروبية الموقعة اتفاقية شنغن في ما بعد ليبلغ ٢٥ دولة اوروبية حتى الآن.

ومن بين تلك الدول قبرص واليونان وسلوفينيا وغيرها من الدول الراغبة في اجتذاب السياح. فبالسماح لحامل فيزا شنغن دخول اراضيها، تختصر تلك الدول معاملات السفر اليها وبذلك تحفز الناس على التنقل في ارجائها وهم يزورون اوروبا.

وقد نكون نحن اللبنانيين وغيرنا من العرب ادرى من غيرنا في تفهم معنى اختصار معاملات الحصول على تأشيرة. ذلك اننا نعاني ومنذ اجيال مشقة الحصول على تأشيرة لدخول دول عربية شقيقة ومجاورة.

لذلك تلقينا بارتياح الخبر الذي نشر حول الإعداد لما سمي «شنغن عربية» تضم في مرحلتها الاولى لبنان والاردن وسوريا وتركيا، اي ان المرحلة الاولى تقتصر على «شنغن نصف مشرقية».

طموحنا بالطبع هو اكبر من ذلك بكثير ونحن ننادي منذ عشرات السنين بالغاء القيود عن تنقل المواطن العربي بين دولة عربية واخرى.

وشاءت الانظمة والأهواء العربية المتضاربة ان تجعل ذلك «الحلم العربي» مؤجلا الى اجل غير مسمى.

ويبدو ان الدبلوماسية التركية الجديدة بما عرف عنها من ليونة وموضوعية ووسطية في مقاربة مواضيع الساعة، لا سيما الاقتصادية والسياحية منها، نجحت في اقناع الدول العربية الثلاث اي الاردن وسوريا ولبنان بإنشاء منطقة تجارة حرة بمشاركتها.

وعلى ان تفتح مطاراتها وحدودها البرية والبحرية امام الاشخاص الذين يحملون تأشيرة صادرة عن اي من الدول الاربع.

بالطبع ليس لكل من ابناء الدول العربية الثلاث الا ان يثني على هذه الخطوة ويعتبرها فاتحة لفضاء سياحي عربي تركي اكبر.

الا انه لا بد لنا ان نتساءل في هذه المناسبة لماذا ترانا نحن اللبنانيين والاردنيين والسوريين لم نوقع «شنغن مشرقية» قبل اليوم او قل منذ ان اصبحنا دولاً مستقلة؟

وما هي «العقدة» التي تجعلنا نتصرف وكأننا ما زلنا في عهود الانتداب حيث كان القنصل الاجنبي، هو «القاطرة» التي تجرّنا الى حيث تريد؟

من المؤكد ان اصواتا سوف ترتفع لتعلن ان «شنغن العربية» تعقد لمصلحة تركيا. فهي الدولة الصناعية الكبرى في المنطقة وهي الاقوى اقتصاديا، وقد تكون الاغنى سياحيا. ولذا فإنها سوف تكون المستفيد الاول من اتفاق التجارة الحرة وهذا صحيح.

انه يترجم واقعا لا يمكن تجاوزه.

اضف الى ذلك ان مشاركة القوي والغني، افضل من الانطواء على الذات، والتشرذم، والعيش في اسواق تعاني الكساد، او وراء «حيطان العزل» والحدود المقفلة.

وبعد، فإن فتح اسواقنا ومواقعنا السياحية امام ٨٠ مليون تركي و٢٥ مليون عربي سوري واردني وتبادل منتجاتنا مع الدول الثلاث كبضائع معفاة من الرسوم وتنقل الاشخاص بين الدول الاربع، دون الارتطام بتأشيرات السفر والابواب الموصدة، لا بد ان يخلق دينامية جديدة ما ينعكس خيراً على اسواق الدول الاربع.

وان كان لنا ان نزيد في هذا المجال، فإننا نتطلع الى توسيع الاتفاق الجديد ليشمل مصر، العراق والجزء المحرر من فلسطين العربية.

عندئذ يصح ان نقول اننا اصبحنا جزءا من «شنغن مشرقية بالكامل».■

« البيان الاقتصادية »

مجموعة العشرين تتفق على وقف حرب العملات

الرئيس نيكولا ساركوزي: إما ان ننجح معا واما ان نخفق معا



الرئيس نيكولا ساركوزي



محافظ المركزي الاوروبي والمفوض الاوروبي يغادران اجتماع مجموعة العشرين

اتفقت مجموعة العشرين في اجتماعها الاخير في كوريا الجنوبية على وقف حرب العملات بين اعضائها الكبار. واتفق اعضاء المجموعة على التحرك صوب اسعار صرف تحددها السوق والسعي لتحقيق منظومة كاملة من السياسات اللازمة للحد من الاختلالات الخارجية الزائدة عن الحد.

وقال المشاركون في الاجتماع ان تعافي الاقتصاد العالمي ما زال هشا رغم مرور عامين على وصول الازمة المالية العالمية الى ذروتها.

والى اتفاق مجموعة العشرين حذر الرئيس الفرنسي **نيكولا ساركوزي** من ان عدم استقرار العملات يهدد النمو العالمي ودعا الى اصلاح النظام المالي العالمي.

واتهم **ساركوزي** المضاربين بالتسبب في تقلبات الاسعار داخل اسواق السلع الاولية واستنزاف ايرادات الدول المنتجة.

وتساءل **ساركوزي** امام حشد فرنكوفوني «من ذا الذي يشكك اليوم ان عدم استقرار العملات يفرض خطرا حقيقيا على النمو العالمي»؟

وختم: هل سنواصل تبادل اللوم والاتهامات دون ان نستطيع وضع نظام متعدد الاطراف؟ اما ان نجتاز ذلك الوضع معا او ان نخفق معا.

سحب دواء «سيبوترامين» من صيدليات دولة الامارات

سحبت من صيدليات دولة الامارات ومن مستودعات الادوية كافة المنتجات الدوائية المحتوية على مادة «سيبوترامين» التي يمكن ان تتسبب بأمراض قلبية وذبحات صدرية وارتفاع ضغط الدم والقلق والغثيان والارق. وقد اوقفت وزارة الصحة الاماراتية ايضا تسجيل عقار «ريداكتيل» الذي يعطى لانقاص الوزن وذلك بسبب احتوائه على مادة «سيبوترامين».

واستندت وزارة الصحة في قراراتها على تحذيرات منظمة الغذاء والدواء الاميركية والمنظمة الاوروبية.

يذكر ان تعليق استعمال هذا الدواء سيكون لاجل غير مسمى.

وكانت الوزارة قامت خلال الفترة القليلة الماضية بمنع منتج دوائي آخر، يستخدم ايضا في عمليات التخسيس وانقاص الوزن، والغت تسجيل ومنعت تداول عقار «امزيليت» وكافة المنتجات التي تحمل اسمه لثبوت تداوله في الاسواق بتركيبة مختلفة عن تلك المعتمدة لدى الوزارة، مؤكدة ان هذا الدواء ليس علاجا لمرض السكري.

١٠ اصدارات للصكوك السعودية خلال ٢٠١١

تستعد الشركات السعودية لإطلاق عشرة اصدارات لسندات إسلامية (صكوك) في العام المقبل وهو عدد مضاعف للإصدارات التي صدرت في العام الحالي.

وقال البنك السعودي الهولندي ان معظمها سيكون عمليات طرح خاص.

وعزا خبراء العوامل التي تحفز الطلب على اصدارات الصكوك السعودية هي انخفاض الفائدة ووجود أموال كثيرة تبحث عن أصول جيدة.

وتوقع **زياد مخزومي** المدير المالي لشركة ارابتك للبناء ان تصبح السعودية من أضخم أسواقها بنهاية العام ٢٠١١، وقال ان ايرادات ٢٠١٠ وصلت الى ستة مليارات درهم وسوف ترتفع في العام ٢٠١٢ الى ٧,٥ مليارات.

١,٢٥ مليار دولار مبيعات سوق دبي الحرة



كولم ماكلوكلين

سوق دبي الحرة

توقع المدير التنفيذي لسوق دبي الحرة **كولم ماكلوكلين** تحقيق مبيعات بنهاية العام الجاري بقيمة ١,٢٥ مليار دولار، بعدما حققت نمواً نسبته ١٤,٥ في المئة في الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري.

وأوضح أن أرقام الأشهر الماضية تشير الى ان العطور تمثل ١٤ في المئة من إجمالي المبيعات بحيث احتلت مراكز الصدارة بمبيعات بلغت ٤٥٦ مليون درهم (١٢٦ مليون دولار)، بزيادة تجاوزت ١٦٪.

وجاءت المشروبات في المرتبة الثانية، من حيث حجم مبيعات بقيمة ٤٤٢ مليون درهم (١٢٣ مليون دولار)، وحققت نسبة نمو بلغت ١٦ في المئة في حين احتفظ الذهب بالمرتبة الثالثة بنسبة زيادة ١١ في المئة.

الاهتمام الاستثماري القطري يتحول نحو الأسواق الناشئة

تحوّل الاهتمام الاستثماري القطري نحو الأسواق الناشئة التي يمكن المراهنة عليها لتحقيق تدفقات نقدية مستدامة على المدى الطويل، بما يتسق ورؤية قطر ٢٠٣٠ التي تشدّد على أهمية تنويع مصادر الدخل وإدامتها.

فقد نقلت صحيفة لو موند الفرنسية عن وحدة رويترز بريكينغ نيوز المتخصصة في الأخبار والتحليلات المالية ان الدوحة تهتم بالاستثمار في القطاع المصرفي في الدول الصاعدة.

وذكرت الصحيفة ان جهاز قطر للاستثمار أنفق زهاء ٢,٧ ملياري دولار لتملك ٥٪ من بنك سانتاندير في البرازيل بعيد مساهمته بنحو ٢,٨ ملياري يورو في أسهم مصرف البنك الزراعي الصيني.

وتعد الصين والبرازيل فضلاً عن الهند وروسيا اضلاع مربع ما يطلق عليه تكتل بلدان بريك إذ أضحت كتلة اقتصادية ذات دور مؤثر في معادلة الاقتصاد العالمي عقب الأزمة المالية العالمية التي أضعفت مكانة الاقتصادات الغربية التقليدية والتي تتسم ببطء نموها.

المملكة القابضة تعلن البدء رسمياً في بناء أطول ناطحة سحاب في العالم


الأمير الوليد بن طلال

كشف رجل الأعمال السعودي الملياردير الأمير **الوليد بن طلال بن عبد العزيز** رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة عن قرب البدء رسمياً في مشروع عقاري بمحافظة جدة (غرب السعودية)، يتضمن أطول ناطحة سحاب في العالم.

وكانت شركة المملكة القابضة أعلنت عن إنشاء مشروعين عقاريين في السعودية، الأول في محافظة جدة، وهو عبارة عن مشروع متعدد الاستخدامات، تتوسطه ناطحة سحاب، وسيبلغ حجم الاستثمار فيه نحو ٧٥ مليار ريال (٢٠ مليار دولار) ويقع في شمال شرم أبحر على مساحة ٣,٥ ملايين متر مربع.

في حين يقع المشروع الثاني في العاصمة السعودية الرياض ويصل حجم الاستثمار فيه الى نحو ٢٥ مليار ريال (٦,٦ مليارات دولار)، وسيكون عبارة عن مشروع ضخم يتكون من منتزه وفندق وجميع وسائل الترفيه الأخرى، بالإضافة الى أكثر من ١٠ آلاف وحدة سكنية مصممة وفق أحدث التصاميم والمتطلبات العصرية.

وكانت المملكة القابضة قد أعلنت عن تحقيق صافي الدخل الموحد للربع الثالث من هذا العام ارتفاعاً من خلال ١٦٠ مليون ريال (٤٢,٦ مليون دولار)، بزيادة تصل الى ٥٢,٦ في المئة، في حين بلغ إجمالي صافي الدخل في البيت خلال الأشهر التسعة الماضية، نحو ٣٧٠,٧ مليون ريال (٩٨,٨ مليون دولار) زيادة نسبة ٥٠ في المئة.

هيئة الاستثمار السعودي تكشف عن فرص بـ ٥٠٠ مليار دولار

عمرو الدباغ: المملكة نقطة انطلاق لصناعة تصديرية مرتبطة بالطاقة



كشفت الهيئة العامة للاستثمار السعودية عن الانتهاء من مسودة استراتيجية للاستثمار في القطاعات الاقتصادية السعودية للسنوات الخمس المقبلة، تمهيداً لعرضها على مجلس الاقتصاد الأعلى والجهات المعنية لإقرارها.

وقال **عمرو الدباغ**، محافظ الهيئة العامة للاستثمار: «نحن لا نروّج للاستثمار من واقع قوة الاقتصاد السعودي فحسب بل لأن السعودية نقطة انطلاق لصناعة تصديرية مرتبطة بالطاقة، إذ يمكن ان نصل الى ٢٥٠ مليون مستهلك في المناطق المحيطة بنا، وذلك في غضون ٣ ساعات بالطائرة، فالعمل جار لجعل السعودية بيئة استثمارية، واليوم نروج لاستثمارات وصناعات تصديرية تغذي المنطقة وليس السوق المحلي فحسب».

وأشار الى ان السعودية تمثل أيضاً نقطة انطلاق لمقدمي الخدمات اللوجستية، لافتاً الى وجود فرص استثمارية بقيمة ٣٠٠ مليار دولار في الطاقة و١٠٠ مليار دولار في النقل و١٠٠ مليار دولار في الصناعات القائمة على المعرفة، مضيفاً انه تم افتتاح ٩ مكاتب لتسويق تلك الفرص المطروحة للشرائح المستهدفة، إضافة للترويج لها على المستوى المحلي والإقليمي وفق ترويج وتسويق متخصصين.

ولفت **الدباغ** الى ان نمو الاستثمارات الأجنبية يعود الى جملة الإصلاحات التي أجرتها الحكومة، وتفاعل وتجاوب مؤسسات القطاع الخاص معها. وشدّد على ان السعودية وبحسب تقرير سهولة ممارسة الأعمال الصادر عن البنك الدولي قفزت الى الترتيب الـ ١٣ عام ٢٠٠٩ خلال الخمس سنوات الماضية حيث كانت في المركز الـ ٦٧ عام ٢٠٠٥ من بين ١٨١ دولة، موضحاً ان إجمالي رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر حسب القطاعات الاقتصادية بنهاية ٢٠٠٩ بلغ ٥٥٢ مليار دولار، كما ان إجمالي زيادة الاستثمارات الأجنبية والمشتركة بلغ ١١٢٦ مليار ريال بنهاية ٢٠٠٩ قافزاً من ٢٧٩ مليار ريال عام ٢٠٠٥.

كونسوليديتد كونتراكتورز تفوز بعقد البنى الاساسية في ميناء خليفة

فازت شركة كونسوليديتد كونتراكتورز CCC اليونانية بعقد اعمال البنى الاساسية في ميناء خليفة والمنطقة الحرة.

وتبلغ قيمة العقد ٤٨٥ مليون درهم (١٣٢ مليون دولار) ويشمل انشاء طريق مزدوج بطول ٤,٥ كيلومترات وآخر بطول ١,٥ كيلومتر لربط الميناء بالمنطقة الحرة ومنشآت الخدمة.

وسيبدأ العمل في المشروع فورا على ان ينجز في تموز (يوليو) ٢٠١٢.

ما هي فائدة الولايات المتحدة الأميركية من تراجع سعر الدولار؟

يقول الخبراء عندما تضعف عملة بلد ما ترتد ايجاباً على المصدرين الوطنيين حيث يتاح لهم بيع منتجاتهم في الخارج بأفضل الشروط والأسعار.

والذي حصل عند تراجع سعر الدولار إزاء العملات الأخرى لا سيّما اليورو، تضاعف التصدير مما ضاعف الإنتاج وقلّص البطالة معطياً مؤشراً الى اقتراب عودة الانتعاش الى الاقتصاد الأميركي.

ولكي يبقى الدولار ضعيفاً والتصدير متواصلاً يرفض البنك الفدرالي الأميركي رفع سعر الفائدة عليه وهو يتخذ كل الإجراءات ويستعمل كل الوسائل ليحول دون استيلاد خطر ما من زيادة التضخم.

وكتب محللو شركة الاستثمارات «اوريل اي تي سي بولاك» في دراسة بعنوان «دولار ضعيف بدون عواقب» ان التضخم الناتج عن انخفاض سعر الدولار يخفف الضغوط الانكماشية على المنتجين المحليين. ومن الواضح ان هدف الاحتياطي الفدرالي تحريك التوقعات التضخمية.

مجلس الذهب العالمي يتوقع ان تصبح البنوك المركزية مشتريا للذهب



رجح العضو المنتدب في مجلس الذهب العالمي **ماركوس جروب** خلال مؤتمر لندن سيناريو ان تصبح البنوك المركزية مشتريا صافيا للذهب للمرة الاولى منذ حوالى ١٧ عاما.

وذكر ان البنوك المركزية اشترت ٧,٧ اطنان من الذهب في الربع الثاني من ٢٠١٠، وقبل عام ٢٠٠٩ كان متوسط مبيعات القطاع الرسمي ٤٠٠ طن سنويا.

وسجلت اسعار الذهب مستوى قياسيا فوق ١٣٦٠ دولارا للاوقية (الاونصة) مدعوما باستمرار تراجع الدولار بفعل تزايد التكهنات بأن مجلس الاحتياطي الاتحادي (البنك المركزي الاميركي) سيبقي اسعار الفائدة منخفضة لدعم النمو الاقتصادي.

اندماج «اوفرسيز غروب» مع «غلوب اكسبرس سيرفيسز» بهاء الحريري: نركز على تحقيق النمو ورصد فرص التوسع الاستراتيجية



أنجزت مجموعة اوفرسيز غروب (OVERSEAS GROUP) التي يملكها **بهاء رفيق الحريري** اندماجاً استراتيجياً مع شركة غلوب اكسبرس سيرفيسز المحدودة (GLOBE EXPRESS SERVICES Ltd) مما يجعل الكيان الجديد بين أول ١٠٠ شركة على المستوى العالمي تعمل في مجال الخدمات اللوجستية.

والشركتان، ذات الملكية الخاصة والتاريخ العريق في خدمات الشحن وشبكة المكاتب والقاعدة المتنوعة من الزبائن، توحدان جهودهما من أجل توسيع قدراتهما العالمية، وتحقيق وفورات الحجم وتعزيز أفضل الخبرات من خلال الشركة الجديدة.

والمؤسسة الجديدة التي تعمل تحت اسم غلوب اكسبرس سيرفيسز (أوفرسيز غروب) انطلقت بعملها بوجود ٤١ مكتباً حول العالم وبـ ٧٥٠ موظفاً، موفرة خدماتها اللوجستية في آسيا واوروبا والشرق الأوسط والبلدان الأميركية. والشركة التي تختزن مستوى عالياً من الأعمال تركز مهمتها على توفير حلول لوجستية مرنة لتحقيق خدمات مثلى لزبائنها وأحدث التقنيات في ظل بيئة محفزة للأعمال.

وتمهد عملية الدمج لشركة غلوب اكسبرس سيرفيسز (أوفرسيز غروب) لتصبح مزوداً عالمياً كبيراً للخدمات اللوجستية مع تواجد قوي وفعال في الشرق الأوسط وآسيا وأوروبا والولايات المتحدة الأميركية.

وقال رئيس مجلس إدارة غلوب اكسبرس سيرفيسز GES **بهاء رفيق الحريري** «لدينا استراتيجية طويلة الأمد واضحة ا لأهداف وفي الوقت الذي نركز على تحقيق نمو حقيقي في أعمالنا، سنبقى على اطلاع بفرص التوسع الاستراتيجية من خلال عمليات تملك مدروسة توفر في نهاية المطاف خدمات فريدة لزبائننا».

وأضاف: «نحن متحمسون للفرص المتاحة أمامنا ومستمرون في التركيز على الوسائل التي تمكننا من تحقيق توسع استراتيجي وتطوير مستوى أعمالنا».

من جانبه يقول الرئيس التنفيذي لشركة غلوب اكسبرس سيرفيسز **جيلبرت خوري**: «ان تجميع موجوداتنا وخبراتنا يضعنا في موقع فريد في السوق سواء من حيث الحجم أو من حيث القيمة المضافة في خدماتنا، ما سيعزز عملياتنا في مجال خدمات الشحن».

شركة نفط الكويت تحقق طاقة انتاجية تفوق ٣ ملايين برميل يومياً



سامي الرشيد
نفط الكويت

وصلت الطاقة الانتاجية لشركة نفط الكويت الى ثلاثة ملايين برميل يومياً لأول مرة كإنتاج فعلي، وذلك بعد تنفيذها مؤخراً اختبار الطاقة الإنتاجية المستهدفة حسب استراتيجيتها حتى العام ٢٠٣٠.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **سامي الرشيد** ان نفط الكويت أخذت في الاعتبار عند إجراء الاختيار تطبيق الممارسات المثلى بالصناعة النفطية لإدارة المكامن وشروط الصحة والسلامة والبيئة.

وأضاف انه نظراً لطلب مؤسسة البترول تخفيض الانتاج الى مستويات دون مستوى الطاقة الانتاجية التزاماً بحصة الكويت في منظمة اوبك ولقلة الطلب العالمي للنفط، فإن الشركة تلتزم دائماً بالإنتاج حسب الحصة المقررة لها.س

ولفت الى أهداف التجربة وأهمها فحص المرافق التخزينية والتصديرية للشركة بعد الانتهاء من مشروع تحديثها لطاقة انتاجية تقدر بأربعة ملايين برميل في اليوم وفحص القدرة التصريفية لشبكات خطوط النفط والغاز والغاز المسيل وكذلك فحص القدرة الانتاجية القصوى للمنشآت النفطية المتمثلة في مراكز التجميع في آن واحد للبحث عن أي عوائق على هذا المستوى من الانتاج وتجربة القدرة الاستيعابية للمنشآت النفطية في المصافي المستقبلة للغاز والغاز المسيل.

«الراجحي المالية» تطرح صندوق لوكسمبورغ للاستثمار في سوق الاسهم السعودية

طرحت «الراجحي المالية» شركة الخدمات الاستثمارية التابعة لمصرف الراجحي واحدى الشركات الرائدة في قطاع ادارة الاصول في السعودية، صندوق الراجحي للاسهم المحلية وهو صندوق استثمار متخصص تم تأسيسه بموجب قوانين لوكسمبورغ، ويوفر صندوق الاستثمار المفتوح المتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية للمستثمرين العالميين فرصة الدخول الى سوق الاسهم في المملكة التي تعد السوق الاكبر في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا بقيمة سوقية تبلغ نحو ٣٣٦ مليار دولار اميركي. كما ان السوق السعودية تمتاز بكونها احدى الاسواق سريعة النمو، حيث يبلغ عدد الشركات المدرجة لغاية اليوم نحو ١٤٦ شركة مقارنة بما مجموعه ٦٢ شركة مدرجة فقط قبل اربعة اعوام.

ويهدف صندوق الراجحي للاسهم المحلية الى تحقيق زيادة طويلة الاجل في رأس المال عبر الاستثمار بصورة اساسية في اسهم شركات تتوافق انشطتها مع احكام الشريعة الاسلامية ومدرجة في السوق المالية السعودية. كذلك يهدف الصندوق الى تحقيق معدل نمو يتوافق مع مؤشر شركة ستاندرد اند بورز S & P للشركات التي تتوافق انشطتها مع احكام الشريعة الاسلامية، وسوف يستثمر الصندوق في صندوق الراجحي للاسهم المحلية القائم حاليا، الذي يخضع لاشراف هيئة السوق المالية السعودية.

مقاضاة «أميركان أكسبرس» بتهمة الاحتكار

قاضت وزارة العدل الأميركية شركة اصدار بطاقات الإئتمان الأميركية «أميركان أكسبرس» بتهمة ارتكاب ممارسات ضارة بحرية المنافسة. وكانت هذه الشركة مع منافستيها «فيزا» و«ماستر كارد» قد منعت متاجر التجزئة من توجيه العملاء الى شركات بطاقات إئتمان أخرى تحصل على رسوم أقل من الشركات الثلاث.

وقال **أريك هولدر** المدعي العام الأميركي «ان الشركات وضعت التجار والعملاء في موقف لا رابح فيه حيث تقول لهم اقبلوا بطاقاتنا وادفعوا رسومنا ولا تفكروا حتى في محاولة الحصول على تخفيض».

ووافقت ماستر كارد وفيزا على التخلي عن الممارسات التي تثير سخط التجار كجزء من التسوية مع وزارة العدل الأميركية. ووفقاً لأوراق الدعوى فإن «هذه القواعد تكبح المنافسة من خلال تعطيل آلية هات وخذ الطبيعية في السوق».

من ناحيتها تصر شركة أميركان أكسبرس على ان عملاءها يتمتعون بالحرية الكاملة في اختيار بطاقة الإئتمان التي يرغبون في استخدامها وأنها لا تعتزم تسوية القضية. وقال **كينيث شينولت** الرئيس التنفيذي للشركة «سوف ندافع عن حقوق أعضاء بطاقاتنا الإئتمانية في نقاط البيع وعن قدرتنا على التفاوض بحرية مع التجار».

مواد الإعمار CPC راعياً استراتيجياً لـ«ملتقى الشراكة في المسؤولية الاجتماعية»

د. فيصل العقيل: دورنا في تنمية المجتمع واجب أكثر منه خيار



د. فيصل العقيل يتسلم الجائزة من د. يوسف بن احمد العثيمين

شاركت شركة مواد الإعمار القابضة (CPC) كراع استراتيجي في «ملتقى الشراكة في المسؤولية الاجتماعية بين القطاعين العام والخاص» في دورته الثانية، والذي افتتحه وزير الشؤون الاجتماعية الدكتور **يوسف بن احمد العثيمين**، وبتنظيم من الغرفة التجارية الصناعية بجدة، تحت شعار «الشراكة المسؤولة».

وألقى الدكتور **فيصل ابراهيم العقيل** مدير تطوير الأعمال والشؤون الإدارية بشركة مواد الإعمار القابضة (CPC) كلمة أمام الملتقى سلط من خلالها الضوء على تجربة الشركة في مجال المسؤولية الاجتماعية وأكد ان مشاركة الشركة كراع استراتيجي لهذا المنتدى تأتي انطلاقاً من إيمانها بأهمية المسؤولية الاجتماعية، الملقاة على الشركات الوطنية الكبرى ودورها في تنمية المجتمع الذي تنتمي اليه ورفعة أفراده بمختلف شرائحهم كواجب أكثر منه كخيار.

وقال: تولي شركة مواد الإعمار القابضة أهمية قصوى للمسؤولية الاجتماعية منذ ان شرعت في العمل بالسوق السعودية، وقد وضعت ضمن استراتيجية عملها داخل المملكة وخارجها أسساً تعكس هذا الاهتمام وتترجمه الى واقع عملي. ولهذا، فإن الشركة لا تتوانى عن المساهمة في أي عمل من شأنه تقديم خدمة إنسانية أو اجتماعية.

وخلال الملتقى تحدثت السيدة **مي عمر بن لادن** نائب رئيس قسم المسؤولية الاجتماعية بشركة CPC عن العوائد والإيجابيات من ممارسة المسؤولية الاجتماعية، وتمت مناقشة المسؤولية الاجتماعية من حيث التطوير والمعنى والتأثير والعوائد والتجارب المحلية والعالمية وأهميتها في خدمة المجتمع، علاوة على اتجاهات التطور في هذه المسؤولية ودور الدولة في هذا المجال.

وبالمناسبة، تم تكريم (CPC) من قبل وزير الشؤون الاجتماعية الدكتور **العثيمين**.

الواحة كابيتال تسلم ٤ طائرات الى سكاي وست ليزنغ



سالم النعيمي

الواحة كابيتال

سلمت الواحة كابيتال ٤ طائرات من طراز بومبارديه سي آر جيه ٩٠٠ الى شركة سكاي وست ليزنغ التابعة لشركة سكاي وست كبرى شركات الطيران الإقليمية في الولايات المتحدة وذلك وفق عقود ايجار طويلة الأجل، وسيتم تخصيص الطائرات للاستخدام من قبل إحدى شركات الطيران التابعة لـ«سكاي ويست».

وقال **سالم راشد النعيمي** الرئيس التنفيذي لشركة الواحة كابيتال: «تسهم صفقة الإيجار هذه في ترسيخ مكانة الواحة كابيتال كواحدة من أبرز المؤسسات المالية والاستثمارية في المنطقة كما تعزز سمعتها العالمية في قطاع تأجير الطائرات».

وأضاف: نحن نتطلع نحو إرساء شراكة مثمرة طويلة الأمد مع سكاي وست التي نرى فيها شريكاً مهماً لدعم جهودنا المستمرة لتوسيع عملياتنا عالمياً.

شركة لإدارة السيولة وفقاً للشريعة الإسلامية

أنشئت في كوالالمبور شركة عالمية لإدارة السيولة وفقاً للشريعة الإسلامية ولها ان تصدر أدوات بغرض مساعدة البنوك الإسلامية على إدارة المخاطر التي تواجهها والتشجيع على المزيد من الاستثمارات العالمية.

واتفق مجلس الخدمات المالية الإسلامية الذي أسس هذه الشركة على ان يوقع أعضاء المجلس على مذكرة للمساهمة في شركة إدارة السيولة على هامش اجتماعات صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. ويحدّد مجلس الخدمات معايير الحوكمة الإسلامية وكفاية رأس المال وإدارة المخاطر لصناعة التمويل الإسلامي التي تقدر بنحو تريليون دولار.

هل هو عمل ارهابي؟

باخرة ركاب تعرضت لانفجار في بحر البلطيق



الباخرة السياحية LISCO GLORIA

تعرضت باخرة الركاب السياحية ليسكو غلوريا LISCO GLORIA الى انفجار ما لبث ان أشعل فيها النيران وهي تنقل على متنها ٢٠٤ ركاب إضافة الى طاقمها المؤلف من ٣٢ شخصاً.

حصل ذلك منتصف ليل ٩ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠ بينما كانت الباخرة في المياه النروجية في بحر البلطيق.

وكانت قد انطلقت في رحلة سياحية من مرفأ كييل KIEL الألماني في طريقها الى ليتوانيا وهي تحمل العلم الليتواني. وصودف وجود سفن أخرى في مواقع مجاورة فهرعت لنجدتها ونجحت في إنقاذ جميع الركاب.

والباخرة حديثة العهد حيث انجز بناؤها العام ٢٠٠٠ وبدأت الإبحار وتنظيم رحلات سياحية اعتباراً من ٢٠٠١.

وأثار الانفجار الذي حصل على متن الجسر الأعلى في الباخرة تساؤلات حول مصدره. حيث أبدى بعض الخبراء تخوفهم من ان يكون وراءه عمل ارهابي. وكانت المخابرات الغربية والأميركية قد تلقت معلومات سرية تنبئ عن عمل إرهابي سوف تنفذه عناصر جماعات إسلامية متطرفة في أوروبا الغربية.

وقد تم سحب الباخرة المشتعلة الى أحد المرافئ النروجية بواسطة فرقة الحراسة البحرية النروجية.

وذكر ان الباخرة كانت تحمل ٢٠٠ طن من المحروقات إلا ان خزان المحروقات لم يشتعل ومع ذلك ذكر الخبراء ان امكانية انقاذ هيكلها مستحيل.

٦٨٨ مليون درهم أرباح «دبي للاستثمار» في ٩ أشهر
خالد بن كلبان: سنواصل استكشاف أسواق جديدة في المنطقة



حققت «دبي للاستثمار» أكبر شركة استثمار مدرجة في سوق دبي المالي ارباحاً صافية خلال ٩ أشهر بقيمة ٦٨٨ مليون درهم إماراتي، في حين بلغت عائداتها الإجمالية ٢,٥ مليار درهم.

ووصلت المطلوبات الإجمالية الى ٤,٨٩ مليارات درهم، ما يشير الى قوة أداء الشركة وايجابية التوقعات المستقبلية، في حين بلغت قيمة الأصول المتداولة وحدها ٥,٤٨ مليارات درهم ما يعني ان أصول الشركة السائلة هي أكثر من كافية لتلبية المتطلبات المالية المترتبة.

وقال **خالد بن كلبان**، العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في الشركة «حققت الشركة مجدداً نتائج جيدة في الربع الثالث من السنة وسنحافظ على هذا الزخم حتى نهاية العام. وفيما تواصل الأسواق التحسن تدريجياً في ظل بوادر تطور ايجابية خاصة في الأسواق الإماراتية ودول التعاون الخليجي، ستواصل «دبي للاستثمار» تركيزها على الإدارة الفعالة للسيولة واستكشاف أسواق جديدة في المنطقة وغيرها».

«دريك آند سكل» تتوقع الفوز بمشاريع بقيمة مليار درهم في أبوظبي والسعودية



زينة طبري
DRAKE & SCULL

تتوقع شركة دريك آند سكل DRAKE & SCULL التي تعمل في مجال الخدمات المتكاملة وفي مجال الهندسة الكهربائية والميكانيكية والصحية والمدنية والبنية التحتية والمياه والطاقة وخدمات المقاولات المدنية، فوزها بعقود جديدة تعادل قيمتها نحو مليار درهم قبل نهاية العام الحاليومن المرجح ان تكون هذه العقود الجديدة في أبوظبي والسعودية.

وتقول **زينة طبري** المدير التنفيذي لشؤون الشركة ان نسبة مشاريع «دريك آند سكل» في دبي قد تراجعت من ٨٠ الى ٢٠ في المئة، وان نسبة مشاريعها في أبوظبي ارتفعت من ٢٢ الى ٣٠ في المئة، فيما تعادل نسبة مشاريعها في السعودية الـ ١٧ في المئة.

وأضافت **طبري** ان حجم المشاريع التي تطورها الشركة سيرتفع من ٤,٩ مليارات درهم حالياً الى ما بين ٥ الى ٦ مليارات درهم خلال هذا العام.

ومن المنتظر الا يكون هنالك ارتفاع في إيرادات الشركة للعام الحالي، بحسب **طبري** التي علّلت ذلك بأن الشركة تبني نفسها للعامين القادمين من أجل دعم نموها في ٢٠١١. ونوهت **طبري** الى ان **دريك آند سكل** تسعى لتوظيف ٢٥٠ موظفاً جديداً بمن فيهم مديرو المشاريع والإنشاء.

البورصات تقضي على ثروات المستثمرين
٤٠ تريليون دولار خسائرها خلال الازمة

تأييدا لما ندعو اليه دائما في هذه المجلة لعدم تورط المواطنين بعمليات المضاربة بالبورصة حيث اشهر عشرات رجال الاعمال اللبنانيين افلاسهم خلال السنوات الاخيرة بسبب مضارباتهم بالبورصات، نذكر هنا بعض الارقام التي جيء على ذكرها في مؤتمر اتحاد البورصات العربية في بيروت:

– بلغت خسائر البورصات العالمية خلال الازمة المالية ٤٠ تريليون دولار.

– بلغت خسائر البورصات العربية ٦٠٠ مليار دولار.

دبي القابضة بطريقها لتسديد التزامين بقيمة ٦,٦ مليارات درهم

من المتوقع حسب مصادر في دبي ان تتمكن مجموعة دبي القابضة من سداد دين يستحق في نهاية هذا الشهر على شركتين تابعتين لها وهما «مجموعة العمليات التجارية» و«دبي انترناشونال كابيتال» بقيمة ٦,٦ مليارات درهم (١,٥ مليار دولار).

السجن المؤبد لتجار المخدرات في دبي

الحكم الذي نشير اليه هنا يجيب على المتسائلين كيف يسود الامن في امارة دبي .

«عاقبت محكمة الجنايات في دبي برئاسة القاضي **حمد عبداللطيف عبد الجواد** وعضوية القاضيين **محمد ماجد بالعبد** و**جاسم ابراهيم** تاجر مخدرات لا يحمل اوراقا ثبوتية بالسجن المؤبد، وعاقبت شريكاً صغيراً له بالسجن مدة عشر سنوات».

فرنسوا دو مونتودوان رئيساً تنفيذياً جديداً لمجموعة الرستماني

عيّنت مجموعة الرستماني **فرنسوا دو مونتودوان** رئيساً تنفيذياً جديداً للمجموعة.

ويتمتع **مونتودوان** بخبرة دولية تمتد لأكثر من ٢٥ عاماً في مجالات متنوعة كالاستشارات المالية والتخطيط الاستراتيجي والإدارة، إضافة الى خبرته الواسعة في عدد من الشركات القابضة وقطاع التجزئة والتسويق لمجمعات الأعمال الكبيرة في الإمارات وعبر أنحاء العالم.

وكرئيس تنفيذي للمجموعة سيتولى **مونتودوان** مهمة توجيه وقيادة فريق العمل لتحقيق فلسفة المجموعة وإنجاز مهمتها واستراتيجيتها والأهداف السنوية المقررة لأعمالها.

وقال **مروان عبدالله الرستماني** رئيس مجلس إدارة مجموعة الرستماني: «لقد بذلنا جهدنا خلال الأشهر الماضية لاختيار المرشح الأنسب لمنصب الرئيس التنفيذي، واننا سعداء بانضمام **مونتودوان** لفريق عمل المجموعة حاملاً معه تنوعاً مميزاً لتاريخ مهني ناجح على المستويين المحلي والدولي.

«كامكو» و«انهام» تؤسسان شركة للخدمات اللوجستية في الكويت

أعلنت شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول «كامكو» وشركة انهام عن تأسيس شركة مساهمة كويتية مقفلة تمارس أغراضاً وأنشطة تتمثل في مجال الخدمات اللوجستية وتقديم خدمات تأجير للمعدات والآلات وتغطي منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وجنوب آسيا. ويبلغ رأسمال الشركة الجديدة خمسة ملايين دينار كويتي.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة كامكو **سعدون عبدالله علي** ان بداية عمل الشركة ستكون التعاون مع شركة انهام في تنفيذ عقد المورد الرئيسي للجيش الأميركي في كل من الكويت، العراق والأردن بعد ان تمت ترسية المناقصة عليها في نيسان (ابريل) ٢٠١٠.

ومن جانبه، رأى العضو المنتدب لشركة انهام **مغيث سختيان** ان هذه الشراكة الاستراتيجية في مجال النقل جاءت نتيجة الدراسات العديدة التي تكلّلت بالنجاح بين كل من شركة كامكو وشركة انهام والتي من خلالها قمنا بالدخول في شراكة مع كامكو في هذا القطاع الذي يشهد نمواً متزايداً في ظل الارتفاع المستمر والطلب المتزايد للحصول على خدمات النقل المميزة.

مبادلة وصندوق التنمية الماليزي يعززان شراكتهما الاستراتيجية باستثمارات ضخمة



من اليسار الى اليمين: وليد المقرب المهيري، خلدون خليفة المبارك، الرئيس نجيب عبد الرزاق وشاهرول حلمي خلال توقيع اتفاقيتي التعاون

وقعت شركة مبادلة للتنمية MUBADALA، الاماراتية اتفاقيتي تعاون ضمن شراكة استراتيجية مع صندوق التنمية الماليزي (MDB)، في خطوة ستقود إلى تعزيز تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى ماليزيا.

وقد تم توقيع الاتفاقيات مع وحدة مبادلة – العقارات والضيافة، ووحدة مبادلة للصناعة، وحدتي الأعمال التابعتين لشركة مبادلة.

وقد وافقت مبادلة للصناعة على تقييم جدوى استثمار يصل إلى ٧ مليارات دولار لتطوير مشروع في مجال صناعة الألمنيوم يعمل بطاقة المياه في منطقة ساراواك للطاقة المتجددة.

كما وافقت مبادلة – العقارات والضيافة على التعاون مع (MDB) للبحث في إمكانيات التطوير المشترك لعدد من المشاريع الاستراتيجية الهامة مع مركز كوالالمبور المالي العالمي (KLIFD) الذي يمتد على مساحة ٣٤,٤ هكتارا في العاصمة كوالالمبور ويشرف على تنفيذه (MDB).

وقد شهد **نجيب عبد الرزاق**، رئيس الوزراء الماليزي، و**خلدون خليفة المبارك**، رئيس جهاز الشؤون التنفيذية لإمارة أبو ظبي والعضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مبادلة للتنمية، مراسم توقيع الاتفاقية، التي وقعها كل من **شاهرول حلمي**، الرئيس التنفيذي لصندوق التنمية الماليزي (MDB)، و**وليد المقرب المهيري**، الرئيس التشغيلي لشركة مبادلة للتنمية.

يذكر أن زيارة **خلدون المبارك** التي تأتي بمهمة من حكومة أبو ظبي تمثل إشارة قوية على ثقة أبوظبي بالاقتصاد الماليزي والتزامها بالشراكة مع (MDB).

محكمة كايمن ترفض استئناف الصانع لمنع تجميد أمواله

رفضت محكمة جزر الكايمن إعطاء الإذن لمجموعة معن الصانع لاستئناف الأحكام الدولية القاضية بتجميد أمواله في بنوك الكايمن والبالغة ٩,٢ مليارات دولار.

وقال رئيس المحكمة في حكمه الجديد «حاول **معن الصانع** رفض أمر التجميد دون ان يقدم حججاً مقنعة وكانت كل حججه غير ناجحة وعليه ان يدفع الثمن». وأكد رئيس المحكمة ان محكمته هي الصالحة وهي المكان المناسب للمحاكمة في الدعاوى المقامة على **الصانع**.

صندوق لـ«ابو ظبي للاستثمار» في العراق

اعلنت شركة ابو ظبي للاستثمار عن تأسيسها صندوق العراق للاستثمار المتخصص بتمويل الاستثمارات في الشركات العراقية السريعة النمو.

وقال الرئيس التنفيذي للشركات **ناظم القدسي** «سيؤدي استقرار العراق الى عودتها كإحدى اكبر اقتصادات هذه المنطقة الحيوية، اذ تعمل العراق على التغلب على الظروف التي مرت بها لتحقق تقدما ملحوظا في تأسيس اقتصاد مفتوح. وعبر دخولنا الى السوق العراقي مبكرا نأمل الاستفادة من الفرص الاستثمارية التي نراها في مستقبل العراق وبأكمل وجه ممكن».

وسيقوم هذا الصندوق المفتوح امام المستثمرين من المؤسسات وذوي الملاءة المالية المرتفعة، من اوائل شهر تشرين الاول (اكتوبر) الحالي بالاستثمار في اسهم الشركات العراقية المدرجة بشكل رئيسي الى جانب الاستثمار في الشركات الخاصة.



افتتاح الملتقى الثالث عشر لمجتمع الأعمال العربي في الحبتور



من اليسار: رفيق زنتوت، الوزير طارق متري، الوزيرة سوزان عفانة، حمدي الطباع وابراهيم دبدوب



من اليسار: مروان عوض، حسين صبور، الوزير فادي عبود وفهد ابراهيم



من اليسار: محمد شقير، زياد حايك، فادي صعب ومروان خير الدين



من اليمين: احمد حافظ، هاني شريف، أمين نجار، RUHSAR PEKCAR، رياض الصيفي وعلي محمد المقطري



من اليسار: ايلي أبو فاضل، طلال عبد الحليم القيسي، مصطفى الإمام، توفيق دبوسي، يسار القبلاوي، إناس القبلاوي ولمياء الطرابلسي

افتتح اتحاد رجال الأعمال العرب بالتعاون مع الندوة الاقتصادية اللبنانية «الملتقى الثالث عشر لمجتمع الأعمال العربي» في فندق الحبتور سن الفيل، برعاية رئيس مجلس الوزراء **سعد الحريري** ممثلاً بوزير الإعلام **طارق متري** وبمشاركة رئيس مجلس الوزراء الأردني **سمير الرفاعي** ممثلاً بوزيرة السياحة والآثار **سوزان عفانة** وبحضور حشد من الفاعليات يتقدمهم الوزير **فادي عبود**.

تحدث في جلسة الافتتاح رئيس مجلس إدارة الندوة الاقتصادية اللبنانية **رفيق زنتوت**، ورئيس اتحاد رجال الأعمال العرب **حمدي الطباع** والرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني **ابراهيم شكري دبدوب**، والوزيران **طارق متري** و**سوزان عفانة**.

جلستان

وعقب الافتتاح عقدت جلستان، الأولى عن التعاون الاقتصادي العربي، والثانية عن الفرص الاستثمارية في القطاعات الواعدة.

وشارك فيهما كل من نائب رئيس اتحاد رجال الأعمال العرب ورئيس جمعية رجال الأعمال المصريين **حسين صبور** وأمين سر الندوة الاقتصادية **فادي صعب** والأمين العام المساعد للشؤون الاقتصادية في جامعة الدول العربية **ابراهيم التويجري**، والرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك الأهلي الأردني **مروان عوض** والمدير العام للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار في الكويت **فهد الإبراهيم** ورئيس المنظمة الدولية للإعلان (فرع لبنان) **جورج جبور** والمدير العام لبنك الموارد **مروان خير الدين**.

ابراهيم دبدوب: خطط الانقاذ من الأزمة العالمية لم تعالج جذور الداء

رأى **ابراهيم دبدوب** في الكلمة التي القاها ان الأزمة المالية لا تزال تهيمن على المسرح العالمي، رغم دخولها عامها الثالث لكن العالم العربي الى جانب دول نامية أخرى تجنب الى الآن، الى حد ما التدهور الحاد الذي أصاب معظم الدول الصناعية.

وتطرق **دبدوب** الى الآثار السلبية التي أدت الى تباطؤ نمو الاقتصادات العربية في العام الماضي. موضحاً أنها كانت أكثر حدة في منطقة الخليج لأنها أكثر ارتباطاً بالأسواق العالمية عبر قناتين رئيسيتين هما: النفط والتدفقات النقدية.

أما حول خطط الإنقاذ والإصلاحات المنفذة الى الآن، فأكد **دبدوب** انها لم تعالج جذور الداء الاقتصادي الذي تعاني منه معظم الدول المتقدمة، بل كانت أشبه بالإسعافات الأولية. فرغم تجاوز سيناريو الانهيار ما زالت التحديات وتداعياتها ماثلة.

وذكر **دبدوب** نقطة بارزة جداً في أسباب التأخر في الخروج من الأزمة، وتتمثل في تردي روح التعاون والتنسيق بين الدول في رسم خططها للخروج من الأزمة ليحل مكانها التركيز على أولويات محلية تخدمها على المدى القصير، لكنها تؤدي الى نزاعات تهدد استقرار الاقتصاد العالمي على المدى الطويل.

TWOFOUR 54 تعرض سلسلة قطار حكايات السائق دان التلفزيونية تعاونا مع قناة براعم - الجزيرة



وين بورغ
twofour54

أعلنت twofour54 عن توقيعها اتفاقية بث مع تلفزيون براعم، ذراع تلفزيون الجزيرة للأطفال، والذي يهتم بالأطفال دون سن السادسة، وذلك لعرض برنامج قطار حكايات كابتن كريم، وهي النسخة العربية المنتجة خصيصاً للمشاهدين العرب، والمأخوذة من السلسلة الإنكليزية الشهيرة قطار حكايات السائق دان Driver Dan's Story Train

وتمثل سلسلة قطار حكايات السائق دان – التي تعتمد على الرسوم المتحركة المُنتجة عن طريق الكومبيوتر، بالإضافة إلى مشاهد الأطفال الحية – أول عمل تلفزيوني موجه للأطفال يتم إنتاجه باللغتين العربية والإنكليزية. ومن المتوقع أن يبدأ بث سلسلة قطار حكايات كابتن **كريم** على تلفزيون براعم في بدايات العام القادم.

وفي هذا الصدد اعتبر **وين بورغ**، الرئيس التشغيلي في twofour54 «تأسيس وبناء علامة تجارية مرتبطة بالعالم العربي واحداً من أبرز أهداف وطموحات twofour54، حيث تتميز المنطقة العربية بفئاتها العمرية الشابة، فبينما يبلغ عدد سكان المنطقة حوالى ٣٤٠ مليون نسمة، ونسبة ٤٣ ٪ منهم هم دون سن الرابعة عشرة، الأمر الذي يجعل المنطقة سوقاً مهماً ذات إمكانيات هائلة لهذه الشريحة المهمة. ومع تطلعنا للعمل مع قناة الجزيرة للأطفال، من اجل إنجاح هذا المسلسل ورغبتنا بجعل الكابتن كريم واحدة أهم من الشخصيات الكرتونية التثقيفية المميزة والمحبوبة لدى الأطفال العرب، فأننا واثقون بأن هذا النوع من الاتفاقيات يمثل خير دليل على إمكانية نجاح إنتاج مسلسل للأطفال بنوعية عالية».

من جهتها أشارت **مليكة علوان**، رئيسة إدارة برامج تلفزيون الجزيرة للأطفال، قائلة: يسعدنا أن نشهد وندعم عملية تطوير إنتاج محتوى عربي عالي الجودة في منطقتنا العربية. وبطبيعة الحال فإنني على ثقة بأن سلسلة قطار حكايات كابتن كريم سيضيف قيمة إضافية إلى برامج تلفزيون براعم، الذي يقدر عدد مشاهديه بالملايين في كافة الأقطار العربية، والذي يلاقي ترحيباً واحتراماً من قبل عائلات المنطقة .

وكانت إستديوهات Blink، التي تعتبر واحدة من أبرز إستديوهات الرسوم المتحركة والإنتاج العربية في المنطقة، قد أنتجت قطار حكايات كابتن كريم، وإفتتحت إستديو لإنتاج الرسوم المتحركة في twofour54 أبوظبي. وقد قامت Blink بإنتاج ٥٢ حلقة من السلسلة، تعكس جميعها العديد من ثقافات المنطقة العربية المتنوعة، في حين تم تصوير مشاهد الأطفال العرب الحية بمساعدة مدارس مختلفة من دولة الإمارات العربية المتحدة، بينما تم تنفيذ تسهيلات ما بعد الإنتاج في twofour54 إنتاج التي توفر أحدث مرافق وتسهيلات الإنتاج وما بعد الإنتاج وإدارة الأصول الإعلامية والبث.

أيمن الزيود: خيار TWOFOUR 54 مبادرة ايجابية تعزز صناعة الاعلام العربي



الرئيس التنفيذي ومؤسس شركة كاريزما للانتاج الفني ايمن الزيود لفت في مقابلة مع «البيان الإقتصادية» الى ان «ما دفعنا الى اختيار الشراكة مع TWOFOUR 54 من بين عدد من الخيارات هو تطابق الرؤى معها في ما يتعلق بالوجه الثقافي وانتاج المحتوى الاصيل والمبتكر»، كاشفا عن الانطلاقة الرسمية في تشرين الثاني (نوفمبر) المقبل، متوقعا تسجيل رقم اعمال ضخم جدا خلال السنوات الخمس المقبلة، معتبرا الانضمام الى قائمة شركاء TWOFOUR 54 مبادرة ايجابية تصب في تعزيز صناعة الاعلام العربي.

■ **لماذا اخترتم «مجتمع ابتكار المحتوى TWOFOUR 54 » تحديدا كمقر انتاج رئيسي لكم في العاصمة الاماراتية ابو ظبي؟**

– تطابق الرؤى مع TWOFOUR 54 من خلال التركيز على ابتكار افكار وبرامج متطورة وانتاج المحتوى الاصيل، اضافة الى توفيرها للبنى التحتية ولخدمات وتسهيلات الانتاج وما بعد الانتاج، وفق اعلى المقاييس العالمية، هو ما دفعنا الى اختيارها تحديدا من بين عدد من الخيارات.

وبالنتيجة سننجز اعمالنا بحرفية عالية وسنعمل على تعزيز علاقاتنا المحلية والعالمية مع الشركات التي تنظر باهتمام الى الاستثمار الاعلامي في عالمنا العربي.

تركيز على اسواق الخليج

■ **متى ستكون الانطلاقة الرسمية لاعمالكم في ابو ظبي؟**

– ستكون انطلاقتنا الرسمية في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠، من خلال استوديو واحد ولاحقا من خلال استوديوين ومكاتب ضخمة تستوعب هذا النوع من الاعمال.

وتخطط كاريزما لزيادة ساعات انتاج برامج الترفيه والمنوعات وبرامج الحوار فضلا عن خطط انتاجية للدراما الفخمة والافلام الوثائقية التي تعكس العمق الثقافي في المنطقة، مع الاخذ بالاعتبار طبعا، الربح المادي.

وستتاح فرص عدة لتعزيز أسس الوسائل الاعلامية المحلية خصوصا اننا نركز على اسواق الخليج قاطبة.

طلب على الاعلام العربي

■ **كيف تتوقعون ان تسير اعمالكم مستقبلا؟**

– نتوقع تسجيل رقم اعمال ضخم جدا خلال السنوات الخمس المقبلة، وذلك بعد دراسات مؤكدة من جهات محلية متخصصة تؤكد ان نسبة الطلب على الاعلام العربي مرتفعة جدا.

وهنا لا بد من الاشارة الى ان اختيارنا لمجتمع ابتكار المحتوى TWOFOUR 54 لم يحتم علينا اية تكلفة مالية اضافية.

■ **كيف تقومون الانتاج العربي خصوصا بعد الازمة المالية؟**

– افادت دول الخليج العربي من فوائضها المالية واستثمرت في مختلف القطاعات ومن بينها الاعلام، مما ساهم في تنمية الانتاج الدرامي العربي، فكانت الازمة بمثابة نعمة حلّت على منطقتنا.

صناعة اعلام عربية

■ **هل من رسالة اخيرة؟**

– انضمام كاريزما الى قائمة الشركاء في TWOFOUR 54 وتوحيد الرؤى للنهوض بالاعلام العربي مبادرة ايجابية، نتمنى ان تلقى دعم وتأييد الشركات كافة وذلك في سبيل ان يصبح الاعلام العربي صناعة بذاتها، والاعلاميون العرب يحتاجون جميعا الى مبادرة من هذا النوع لتوفير مستقبل اعلامي زاهر والارتقاء بمهنة الاعلام الى اعلى المستويات. ■



الشيخ مكتوم بن حاشر آل مكتوم افتتح حفل تسليم جوائز الرؤساء التنفيذيين



خلدون الطبري يتسلم جائزة LIFE TIME ACHIEVEMENT
(شركة DRAKE & SCULL)



محمد ناصر عابدين يتسلم جائزة
AWARD FOR RETAIL BANKING (بنك الاتحاد الوطني)



جلال كليب يتسلم جائزة عن حسين القمزي
ISLAMIC BANKING (NOOR ISLAMIC BANK)

افتتح الشيخ **مكتوم بن حاشر آل مكتوم** الشهر الفائت حفل تسليم جوائز الرؤساء التنفيذيين في فندق آرماني – دبي. وقد نظمت مجلة سي إي أو للشرق الأوسط (CEO MIDDLE EAST) حفل توزيع الجوائز تقديراً للشخصية الافضل بعملها في مختلف القطاعات الإقتصادية: الطاقة، النقل الجوي، التكنولوجيا والإتصال، الصيرفة التقليدية والصيرفة الإسلامية، المقاولات، الضيافة والسياحة، التجزئة، سيدة أعمال العام وأفضل رئيس تنفيذي شاب، جائزة المسؤولية الإجتماعية للشركات الخاصة، صاحب أفضل رؤية في عام ٢٠١٠، المدير التنفيذي لجائزة الإنجاز مدى الحياة. وكان من نصيب الشيخ **مكتوم بن حاشر آل مكتوم** جائزة الإنسانية لعام ٢٠١٠.



ناصر معرفيه (QTEL) يتسلم جائزة افضل رئيس تنفيذي



الشيخ مكتوم يتسلم جائزة
HUMANITARIAN OF THE YEAR



جيمس هوجن يتسلم جائزة
VISIONARY OF THE YEAR (ETIHAD)



سامي الخريبي يتسلم جائزة
YOUNG CEO OF THE YEAR (ENVIROMENA)



فريق عمل بنك الاتحاد الوطني



من اليمين: جلال كليب وبيرفيز صديق

خلدون الطبري (دريك اند سكل انترناشيونال DRAKE & SCULL) :

العام الحالي تحضيري وانطلاقتنا الواسعة ستكون في ٢٠١١



تشمل خبرات شركة دريك اند سكل انترناشيونال (DRAKE & SCULL) الإقليمية مجال المقاولات، بدءاً من التصميم وصولاً الى الهندسة والبناء وتأمين مستلزمات الإنشاء، إضافة الى أعمال تبريد المناطق من خلال النموذج التشغيلي الفريد للشركة، وقد حققت ريادة واسعة وسمعة طيبة في المنطقة من خلال تقديم المشاريع المتناسبة ومتطلبات العميل من حيث التكلفة والجودة وتوفير الوقت.

الرئيس التنفيذي في الشركة خلدون الطبري عرض الحلول التي توفرها لمختلف القطاعات في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا، واعتبر العام الحالي فترة تحضيرية استجماعاً للقوة تمهيداً لانطلاقة واسعة في ٢٠١١، مشدداً على تمايز الكوادر البشرية في الشركة، واصفاً اياها بالمحترفة، معدداً أهم الأسواق الواعدة، كاشفاً عن عمليات استحواذ وتوسع تقوم بها الشركة في العديد من دول المنطقة.

رائدة إقليمياً

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– تعتبر دريك اند سكل انترناشيونال (DRAKE & SCULL) شركة رائدة اقليمية تقوم بتوفير الخدمات المتكاملة في مجال الهندسة الكهربائية والميكانيكية والصحية والمدنية والبنية التحتية وحلول المياه والطاقة. ومنذ تأسيسها وهي تقدم أفضل الحلول الهندسية وتوفر مستلزمات الإنشاء للمشاريع الكبيرة العائدة لقطاعات التجارة والنقل والإتصالات والصناعة الخاصة والعامة في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

■ كيف تقوّمون نشاط شركتكم خلال ٢٠١٠؟

– نعتبر العام الحالي فترة تحضيرية واستجماعاً للقوى تمهيداً لانطلاقة واسعة في ٢٠١١.

على الطريق الصحيح

■ ما كان وقع حصولكم على جائزة (CEO LIFETIME ACHIEVEMENT AWARD) الإنجاز مدى الحياة؟

– نحن فخورون في الحصول على هذه الجائزة التي جاءت كإثبات على أننا نسير في الطريق الصحيح، وكتقدير لنجاحنا في تحقيق ما وعدنا به المساهمين. ولطالما ركزنا على العمل الدؤوب لتحقيق نتائج أفضل وفي شكل دائم ومستمر، كما وان حصولنا على هذه الجائزة يلقي على عاتقنا مسؤولية التقدّم والتطوّر عاماً بعد عام.

■ بمَ تتميز الشركة عن مثيلاتها؟

– نتميّز بكوادرنا البشرية المحترفة ونحرص على ان نوفّر لهؤلاء البيئة المريحة والمناسبة، لكي يتمكنوا من توظيف قدراتهم بما يصبّ في مصلحتهم كأفراد وبما يخدم سمعة الشركة ومكانتها.

لا تأثير للأزمة

■ كيف كان وقع الأزمة المالية العالمية على أعمالكم؟



عدد من الفائزين بجوائز CEO ويظهر السيد الطبري الخامس من اليمين حائزاً على الجائزة الاهم LIFETIME ACHIEVEMENT AWARD



من اليمين: عجلان عبد الرحمن العجلان وخلدون ر. الطبري

– تركت الأزمة تأثيراتها محلياً وعلى الشركات كافة، ولكننا كمقاولين لم نضطر الى دراسة خطواتنا بشكل دقيق، لأننا نتسلم المشاريع من المطوّر المفروض ان يكون ذا ملاءة مالية.

■ في رأيكم، ما هي أبرز الأسواق الواعدة؟

– الأسواق الواعدة هي: أفريقيا، السعودية، سوريا، الأردن، قطر والكويت..

ولا بدّ من الإشارة الى أننا افتتحنا شركة في سوريا، وأخرى في الكويت اشتريناها منذ ٨ أشهر، كما أننا بصدد الاستحواذ على شركة في السعودية قريباً.

استحواذ على شركات

■ ما هي مشاريعكم وخططكم المستقبلية؟

– نفّذنا ثلاث عمليات استحواذ حتى الان، حيث اشترينا شركة ألمانية لتكرير المياه وشركة مقاولات في الكويت و أخرى في قطر.

ونحن حالياً في صدد الاستحواذ على شركتين في السعودية، وبالتالي ستكون سنة ٢٠١١ بعنوان مرحلة الهضم. ■

ميريل لنش توصي بشراء سهم «دريك آند سكل»

اوصى بنك اوف اميركا – ميريل لنش بشراء سهم دريك آند سكل انترناشيونال DRAKE & SCULL وحدد سعر السهم الهدف عند ١,١٤ درهم.

واوضح البنك في بيان ان ما حثه على ذلك هو النمو الاستثنائي لعدد الطلبات التي اعدتها الشركة في الربع الثالث وتوقع ان يستمر هذا المنحى في ظل استفادة الشركة من محفظة منتجاتها المتكاملة من خلال تواجد جغرافي اوسع.



عبدالله محمد الزامل (الزامل للصناعة - السعودية):

نمو الصناعة السعودية بفعل الصناديق وبرامج التطوير

الرئيس التنفيذي في شركة الزامل للاستثمار الصناعي (الزامل للصناعة) عبدالله محمد الزامل نوه بما وصل اليه قطاع الصناعة في السعودية، وبما يحققه من نمو مطرد بفعل ابتكار صناديق وبرامج تطوير محلية، وعدد منتجات الشركة التي تصدر بنسبة ٦٠ في المئة الى الأسواق الخارجية، لافتاً الى أهمية السوق العراقي من حيث التصدير اليه والاستثمار فيه.



من اليمين: عبدالله الزامل، صالح مراديج وعجلان العجلان



من اليمين: عبدالله الزامل، احمد الناصر، حسام سبيتة وعجلان العجلان

نمو قطاع الصناعة

■ كيف تقوّمون قطاع الصناعة في المملكة العربية السعودية؟

– يعتبر القطاع الصناعي في السعودية ثاني القطاعات من حيث المساهمة في الناتج المحلي بعد النفط، فخلال السنوات الثلاثين الماضية، شهد هذا القطاع نمواً هائلاً وذلك من بعد ابتكار صناديق وبرامج لتطويره محلياً.

توسع اقليمي وعالمي

■ كيف تصفون حركة التصدير المحلي الى البلدان المجاورة؟

– تسيطر الصناعة السعودية على منطقة الخليج والشرق الأوسط، فشركتنا مثلاً تصدّر ٦٠ في المئة من منتجاتها الى الخارج، وقد توسعنا فبات لدينا مصانع في فيتنام ومصر ورأس الخيمة والهند ودول أوروبا.

■ هل لنا بلمحة عن وضع شركة الزامل للصناعة اليوم؟

– نملك خمسين في المئة من شركة الزامل وهي أول شركة عامة صناعية في المملكة. أما الخمسون في المئة الأخرى فموزعة على مساهمين أفراد، لذا تعتبر شركتنا أول شركة عائلية مساهمة.

صناعات متنوعة

■ هل تعمدون الى التنويع في منتجاتكم؟

– تشمل منتجات الشركة المباني الحديدية سابقة الهندسة، الهياكل الإنشائية الفولاذية وأجهزة تكييف الهواء وأجهزة المبادلات الحرارية المبردة بالهواء، وأجهزة التبريد المركزية وخدمات المرافق الحيوية والهياكل الحديدية لحاملات الأنابيب وأوعية الضغط وابراج نقل الطاقة والاتصالات والعوارض المفرغة والمسطحات الحديدية، ومعالجة الزجاج المعماري والخرسانة الخلوية والمباني الخرسانية الجاهزة والمواد العازلة من الفيبر غلاس ومنتجات العوازل الصناعية البلاستيكية الرغوية.

توازن داخلي

■ كيف تصفون وقع الازمة المالية العالمية على القطاع الصناعي في المملكة؟

– تركت الأزمة تأثيرات محدودة على السعودية، وقد اتخذت حكومتنا المحلية قراراً صعباً جداً، بطرح مشاريع حكومية بكميات كبيرة فاستطاعت بالتالي ايجاد نوع من التوازن الداخلي ممّا حدّ من التراجع الذي كان من المنتظر ان يصيب الاقتصاد المحلي وبالتالي الصناعة المحلية.

■ ما هي أبرز الأسواق التي تصدّرون اليها منتجاتكم؟

– بعد المملكة العربية السعودية يأتي السوق الإماراتي كونه ثاني أكبر سوق بالنسبة لنا وبعده مصر، من دون أن ننسى السوق العراقي الضخم والواعد جداً والذي نتمنى ان تتحسن الاوضاع فيه باعتباره سوقاً مهماً للتصدير اليه والاستثمار فيه. ■

رغم ضغط الازمة وتأثر الاقتصاد العالمي

انجازات قطاع الاعمال القطري تخطف جوائز اريبيان بيزنس

اقامت مجلة اريبيان بيزنس حفل توزيع جوائزها في العاصمة القطرية الدوحة وهي المرة الاولى التي تقيم فيها مثل هذا الحفل في قطر. وفي عامها العاشر كرمت المجلة اهم الشخصيات والشركات القطرية ممن ساهموا في تحقيق انجازات كبيرة، حيث غطت الجوائز ثمانية عشر قطاعا مختلفا. وفيما عزا وليد عكاوي الرئيس التنفيذي لمجموعة ITP التي تصدر عنها المجلة، سبب تأخير اقامة الحفل السنوي في قطر الى تداعيات الازمة، اشاد بالاقتصاد القطري وتطور الحياة في البلاد.

الدوحة للتأمين افضل شركة تأمين للعام ٢٠١٠



الشيخ نواف آل ثاني يتسلم الجائزة من وليد عكاوي

استطاعت شركة الدوحة للتأمين تحقيق ارباح نصف سنوية للعام ٢٠١٠ فاقت ارباح الفترة نفسها من العام الماضي بثلاثة اضعاف، وذلك على الرغم من تراجع انشطة التأمين بكل اشكاله بسبب تراجع اقساط التأمين والقدرات التشغيلية للشركات. ووصلت ارباح الشركة في النصف الاول الى ٣٨ مليون ريال قطري بالمقارنة مع ١٢ مليون ريال للفترة نفسها من العام الماضي.

وتدير الشركة ايضا فرع التكافل الاسلامي في اطار «تكافل الدوحة» اسم العلامة التجارية التي تقدم أنشطة التأمين واعادة التأمين وفقا لاساسيات الشريعة الاسلامية على اساس غير ربوي في جميع مجالات التأمين. وعلى الرغم من حداثة عمر الشركة بالمقارنة مع شركات عريقة في المنطقة الا انها استطاعت الوصول الى مصاف الصدارة بين اربع شركات تأمين قطرية، واستطاعت كسب ثقة المستثمرين عندما استطاعت تغطية طرحها للاكتتاب العام ورفعت رأسمالها الى نحو ١,١٢١ مليار ريال قطري.

وفي سياق متصل اعلنت شركة الدوحة للتأمين بأنه قد تم مؤخرا توقيع عقد وكالة بالعمولة مع شركة المشرق العربي لتطوير الاعمال تقوم الاخيرة بموجبه بالعمل كوكيل تأمين بالعمولة حصري لشركة الدوحة للتأمين داخل قطر، وتتولى بموجب العقد المذكور اصدار وثائق التأمين بالوكالة عن شركة الدوحة للتأمين.

قطر الاسلامي افضل مصرف للعام ٢٠١٠



احمد مشاري يتسلم الجائزة

نجح قطر الاسلامي في الحفاظ على اداء متوازن رغم تأثيرات الازمة المالية العالمية، وحقق نتائج جيدة عن اعماله المصرفية والاستثمارية. وفي عام كان صعبا على القطاع المصرفي في كل انحاء العالم، حققت ميزانية مصرف قطر الاسلامي نموا ايجابيا لآخر سنة منتهية بزيادة حقوق المساهمين والموجودات والودائع وايرادات الانشطة التمويلية، فارتفعت موجودات المصرف بنسبة ١٧٪ لتصل الى ٣٩,٣ مليار ريال قطري، وبلغت ودائع العملاء والاستثمار ٢٠,٣ مليار ريال بنسبة نمو ٢٣ ٪ وارتفعت المحفظة التمويلية الى ٢٢,٧ ملياراً بنسبة نمو ٢٠ ٪.

على الرغم من تداعيات الأزمة العالمية حافظ المصرف على تصنيف ائتماني جيد. ففي تموز (يوليو) ٢٠١٠ قامت وكالة كابيتال انتليجنس (CI) للتصنيفات الدولية بتثبيت التصنيف الائتماني السيادي لمصرف قطر الاسلامي للمدى الطويل على (AA-) وللمدى القصير على (A1+) مع نظرة مستقبلية مستقرة للمصرف.

الخليج للمخازن الافضل في قطاع الشحن



رانجيف مينون يتسلم الجائزة

تعد شركة الخليج للمخازن اكبر مورد متكامل لخدمات الدعم اللوجستي في قطر، ومؤخرا اعلنت شركة الخليج للمخازن عن انجاز مرحلة متقدمة من انشاء القرية اللوجستية قطر التي ستعزز دور قطر كمركز لعمليات الشحن في المنطقة.

تتضمن المرحلة الاولى من البنية التحتية اللوجستية الضخمة والتي تمتد على مساحة مليون متر مربع منها ٧٠٣٠٠ متر مربع من المخازن الكبيرة التي تتيح اقصى درجات التخزين بفضل ارتفاعها ١٤ مترا، وتتوفر هذه المستودعات ابتداء من حجم ٤ آلاف متر مربع حتى حجم ٣٣ ألفاً للمخزن الواحد كما تضم ١٢٨٥٠ متراً مربعاً من المستودعات المتعددة الاغراض.

قطر لادارة المشاريع الاسرع نموا



ناصر كمال يتسلم الجائزة

بعد مرور عام واحد فقط على تأسيسها في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٠ وصلت قيمة بناء المشاريع التي تديرها شركة قطر لادارة المشاريع الى ٧٠ مليار ريال قطري وارتفع رأسمالها الى ١٥٠ مليوناً لذا استحقت بجدارة جائزة الشركة الاسرع نموا للعام.

في اوائل العام الحالي بدأت بتنفيذ مشروع بروة القاهرة الجديدة بتكلفة تصل الى اكثر من ٩ مليارات دولار ومن المقدر ان يستغرق ١٢ عاما. كما تتولى ادارة مشروعين آخرين في مصر تابعين لشركة الديار القطرية بجانب مجموعة اخرى من المشاريع في سوريا بمبلغ يصل الى ٣ مليارات دولار ومشاريع اخرى في دول عربية مختلفة.

وتسعى الشركة لتصبح بعد ١٠ سنوات واحدة من اكبر ٥ شركات ادارة مشاريع في العالم.

قطر الوطني QNB الافضل في العمليات المصرفية الخاصة



يوسف الدرويش يتسلم الجائزة

يعمل قسم الخدمات المصرفية الخاصة في QNB على تأمين مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات المصرفية المبتكرة التي صممت خصيصا لتلائم احتياجات العملاء اليومية داخل قطر وخارجها، منها الاستشارات والحلول الاستثمارية، ادارة الثروة للاجيال القادمة، تأمين اسعار مغرية من الفوائد، دخول العملاء الى حساباتهم، ويمكن من خلال هذه الخدمة طلب الحصول على قروض خاصة لشراء او بناء او تجديد اليخوت الفاخرة، بالتعاون مع الجهات المقدمة لليخوت وادارة الخدمات في QNB.

في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٩ اطلق بنك قطر الوطني QNB بنك بريفيه (سويسرا) التابع لمجموعة QNB المتخصصة في الخدمات المصرفية الخاصة في جنيف، سويسرا، وذلك بعد حصوله على رخصة مزاولة اعماله من السلطات السويسرية.

يأتي انشاء هذا البنك في سويسرا امتدادا لتواجد مجموعة بنك قطر الوطني للخدمات المصرفية الخاصة في اوروبا والمتوفرة حاليا في فرعي البنك في لندن وباريس وذلك لتلبية احتياجات العملاء في اهم اسواق الاستثمار الخاص في العالم.

مزايا قطر افضل رؤية في قطاع العقار



سراج البكر يتسلم الجائزة

اثبتت شركة مزايا قطر ايمانها بالفرص التي يقدمها السوق القطري وعزمت على استغلالها بثقة كبيرة بحسن رؤيتها وخططها للمستقبل عندما غطت كامل الاكتتاب الذي طرحته في كانون الثاني (يناير) الماضي لترفع رأسمالها الى مليار ريال قطري.

وتؤكد مزايا قطر على رؤيتها في ان تصبح احدى اكبر شركات التطوير العقاري في المنطقة وتجاوزت اقصى توقعات شركائها المحليين والاقليميين، رافعة من مستوى واهمية القطاع العقاري.

رأس غاز افضل مشروع في قطاع الطاقة



عبد الله الهاشم يتسلم الجائزة

باكتمال مشروع خط انتاج رأس غاز السابع الذي تصل طاقته الانتاجية الى ٧,٨ ملايين طن من الغاز الطبيعي المسال سنويا يرتفع اجمالي القدرة الانتاجية من الغاز الطبيعي المسال بجميع شركات رأس غاز الى حوالى ٣٦,٣ مليون طن سنويا.

يؤكد بدء التوريد من خط الانتاج السابع لرأس غاز على سمعة الشركة كواحدة من اكبر مصدري الغاز الطبيعي المسال واكثرهم مصداقية في العالم.وتقوم رأس غاز حاليا بالتصدير لقاعدة واسعة من العملاء عبر ٣ قارات وتستمر في تعزيز مركزها كواحدة من اكبر مصدري الغاز الطبيعي المسال.

عيسى أبو عيسى رجل اعمال العام



عيسى ابو عيسى يتسلم الجائزة

حوّل **عيسى ابو عيسى** مجموعة السلام العالمية من شركة عائلية صغيرة بمجموعة محلات للبيع بالتجزئة الى مجموعة ضخمة تسعى لتصبح واحدة من انجح الشركات المساهمة متعددة الانشطة في الشرق الاوسط، ومثالا يحتذى لمجموعات الشركات العائلية الاقليمية.

من اجل تحقيق ذلك، قام **عيسى ابو عيسى** بإعادة هيكلة وتطوير استراتيجية تأسيس قادرة على قيادة شركة عائلية في هذا الاتجاه الجديد. وقد ادت هذه الاستراتيجية الى اعادة بناء هيكل الشركة الهرمي وجمع وحدات عملها في ٢٥ شركة تديرها وتمتلكها في ٥ قطاعات تشمل الانشاء والتعمير، الصناعات الثقيلة والطاقة، التكنولوجيا والاتصالات، الكماليات وخدمات المستهلكين والاستثمار والعقارات.

كيوتل QTEL الافضل في قطاع الاتصالات



عادل المطوع يتسلم الجائزة

حققت كيوتل صافي ربح خلال النصف الاول من العام الحالي بلغ ١,٨ مليار ريال قطري مقابل ١,٦ مليار ريال في النصف الاول من ٢٠٠٩. ويصل عدد عملائها الى ١٥,٨ مليون عميل. اما داخل قطر فقد وصل عددهم اليوم الى ٢,٤ مليون عميل بزيادة ٢٠٠ الف عميل بالمقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي اي بنسبة زيادة تصل الى ١١٪.

رفعت وكالة ستاندرد اند بورز التصنيف الائتماني طويل الاجل لكيوتل الى A بعد ان كان A- في حين تم رفع التصنيف الائتماني قصير الاجل من A-2 الى A-1. يدعم هذا التصنيف الائتماني مكانة كيوتل في السوق، والسيولة المالية والتنوع على المستوى الدولي. حققت الشركة نتائج قوية عبر تقديم خدماتها للعملاء في ١٧ بلدا.

بدأت كيوتل اول مرحلة من البرنامج الوطني لتوصيل الالياف الضوئية للمنازل FTTH لربط جميع المنازل في قطر بوصلات الالياف الضوئية على مدار الثلاثة اعوام القادمة. وانطلاقا من رؤيتها لانشاء اول مركز للابتكارات في عالم الجوال في المنطقة، شاركت كيوتل في تأسيس اول مكتب لمنتدى الترفيه عبر الجوال في الشرق الاوسط MEF لخدمة منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وذلك في واحة العلوم والتكنولوجيا بقطر.

دوحة لاند جائزة المسؤولية الاجتماعية



جواهر الخزاعي تتسلم الجائزة

عملت دوحة لاند في تعزيز الديناميكية الاجتماعية وحماية التراث الثقافي والارتقاء بمستوى ونمط الحياة في كل مشاريعها سواء في قطر او خارجها. وقد اثبتت هذا الالتزام من خلال برامجها الخاصة بالمسؤولية الاجتماعية تجاه المجتمع والتركيز على اشراك وتطوير الشباب القطري والحفاظ على فن العمارة وتطوير الابنية الخضراء في اطار رؤية قطر الوطنية لعام ٢٠٣٠.

تسعى دوحة لاند الى دراسة القديم ضمن سياق العصر وتقنياته الحديثة المبتكرة وتحقيق مزيج فعال بين عناصر التراث والحداثة بهدف ابتكار لغة معمارية جديدة فاستحقت التقدير.

بمشاركة ١٨٠ شركة عقارية استثماراً وتطويراً

مكتوم بن محمد افتتح الدورة التاسعة لـ «سيتي سكيب غلوبال»



من اليمين: محمد الخياط، الشيخ مكتوم بن محمد، الشيخ حشر بن مكتوم، مطر حمد الطاير، محمد الشيباني وعابدين نصرالله داخل جناح MEYDAN



أيمن العطار يشرح للشيخ مكتوم تفاصيل مشروع الاتحاد العقارية (UP)



من اليمين: الشيخ مكتوم وحارث الموسى داخل جناح FALCON CITY

افتتح سمو الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي فعاليات «معرض سيتي غلوبال للاستثمار والتطوير العقاري ٢٠١٠» في دورته التاسعة والذي أقيم في مركز دبي التجاري العالمي مدى أربعة أيام، بمشاركة واسعة من شركات التطوير العقاري المحلية والعربية والعالمية، وبحضور مدير دائرة اعلام دبي الشيخ حشر بن مكتوم آل مكتوم، مدير ديوان صاحب السمو حاكم دبي محمد ابراهيم الشيباني، الى جانب عدد من الفاعليات الاقتصادية في دولة الإمارات ورؤساء ومديري الدوائر والمؤسسات الحكومية.

وجال سمو الشيخ مكتوم على الأجنحة مرحباً بالمشاركين في المعرض الذي شارك فيه نحو ١٨٠ شركة متخصصة في قطاع العقارات استثماراً وتطويراً، منوهاً بأهمية هذا الحدث السنوي الذي يبرز المشاريع العقارية العملاقة التي تنفذها شركات محلية وعربية وعالمية داخل الدولة وفي دول أخرى، ما يؤكد أهمية دولة الإمارات كجسر للتواصل الحضاري والإنشائي والاقتصادي بين الشرق والغرب.

وكان لـ «البيان الإقتصادية» جولتها المعتادة على الأجنحة والعارضين مستطلعة الأجواء مستخلصة من مسؤولي شركات التطوير اصرار الأخيرة على الالتزام بالحضور والاستمرارية على المديين الطويل والأطول حيث لم تقف التحديات الأخيرة منذ بداية الأزمة في وجه التزام هذه الشركات من حيث أداء واجبها والالتزام أمام السوق ككل والعاملين فيه بمختلف فئاتهم وشرائحهم كالبنوك وشركات المقاولات والعملاء، وقد لمست أيضاً تسابقاً من قبل هذه الشركات على عرض انجازاتها على صعيد انجاز وتسليم المشروعات العقارية من دون اطلاقها لأي مشروعات جديدة بسبب زيادة المعروض الحالي من الوحدات السكنية.

ماذا في العروضات والمقابلات الحية؟



من اليمين: راشد الخاطري والشيخ مكتوم في جناح RAK PROPERTIES



عبدالله الحباي، الشيخ مكتوم وسينا الكاظم داخل جناح MERAAS



من اليمين: حازم النويس وسالم النعيمي جناح WAHA



سوزان زرزور امام مجسم لبرج خليفة



من اليمين: اميرة عبدالله ولؤي الاسدي



من اليمين: خالد المالك، الشيخ مكتوم ونور محمد داخل جناح DUBAI PROPERTIES

صاحبة رؤية جديدة في التمويل الإسلامي

محمد مصبح النعيمي (موارد للتمويل MAWARID):

أزمـة التمويـل العقـاري فـي الإمـارات بـدأت بـالإنفـراج



موارد للتمويل مجموعة مساهمة خاصة تم تأسيسها في تشرين الأول (أكتوبر) من العام ٢٠٠٦ في دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة برأسمال مليار درهم مدفوع بالكامل بهدف تطوير رؤية جديدة في قطاع التمويل الإسلامي وطرحها أمام الأفراد والمؤسسات على المستوى الإقليمي.

والمجموعة متخصصة في تطوير جملة من خدمات الصيرفة المالية لتقديمها الى مشاريع الشباب الصغيرة والمتوسطة في الإمارات كافة، وتقديم خدمات مبتكرة وقيمة متوافقة وأسس الشريعة الإسلامية.

وتركز استراتيجية موارد للتمويل على استكشاف الفرص الاستثمارية المتاحة ضمن مختلف قطاعات الأعمال محلياً ودولياً.

من منطلق جهود الرئيس التنفيذي لـ «موارد للتمويل» محمد مصبح النعيمي الذي وضعها على طريق التميز في الأعمال وجعلها صاحبة جوائز قيمة، ومنها جائزة تنمية الموارد البشرية التي تمنح للمؤسسات المالية والمصرفية ذات الاستراتيجية التي تتوخى تحقيق أهداف مبادرة التوطين في الدولة، تنشر «البيان الإقتصادية» في ما يلي تعليقات قيمة للسيد النعيمي، الشخصية الفذة، تحدث فيها عن أزمة التمويل العقاري في الإمارات، واستراتيجية المجموعة في عملية تنمية الاقتصاد والتمويل المصرفي وغيرها من المستجدات على الساحة الإقتصادية في دولة الإمارات.

التمويل العقاري الى انفراج

طمأن السيد **محمد مصبح النعيمي** الى ان أزمة التمويل العقاري في دولة الإمارات بدأت بالإنفراج بعدما توقف النزيف، وتوقفت أسعار العقارات والأسهم عن الهبوط وبدأت مؤشراتها تتصاعد بصورة متفائلة، متوقعاً إقبال المؤسسات المالية على التمويل خلال الفترة المقبلة.

وأوضح **النعيمي** ان معدلات التمويل لأي مشروع تتوقف على معايير عدة ترتبط بنوعية المشروع ذاته، إضافة الى معايير اخرى تطبقها موارد على المشاريع كافة ويتفاوت حجم التمويل من مشروع لآخر وفق فكرة المشروع وطبيعة المنافسة التي سيواجهها المنتج وما الجديد الذي يحققه عن أي منتج شبيه له بالسوق، أو الخدمة التي يوفرها المشروع وهل قدمت ما هو جديد للعميل وعلى مدى قبول العميل لها من عدمه، كذلك يدخل أيضاً في تحديد التمويل مدى نجاح الفكرة وتسويقها وكلفة العملية التشغيلية مذكراً بأن مدة التمويل تراوح بين ٣ و٥ سنوات.

توافق مع السياسة الاتحادية

وأشار **النعيمي** الى ان النهج الذي تنتهجه موارد للتمويل يأتي من منطلق السياسة الاتحادية التي تنتهجها الدولة لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والتي تتماشى مع استراتيجيتها بالتعاون مع الحكومات المحلية.

وقال ان استراتيجية موارد انطلقت منذ بدء ممارسة نشاطها على النهج نفسه، لأهمية الدور الذي تلعبه المشاريع الصغيرة والمتوسطة في عملية البناء الاقتصادي للدولة، الأمر الذي يتطلب ضرورة تنميتها وتطويرها، كونها تتميز بقدرتها على الانتشار الجغرافي في المناطق الصناعية والريفية والمدن والمجتمعات العمرانية الجديدة، وتساعد على زيادة الدخل القومي خلال فترة زمنية قصيرة.

ولفت الى ان موارد للتمويل تركز على المشاريع الصغيرة والمتوسطة موفرة لها كافة التسهيلات التمويلية وذلك من خلال التعاون والتواصل وعقد اتفاقيات الشراكة مع تلك المؤسسات لخدمة الأعضاء المنتسبين لها، مشيراً الى ان الاعتماد في التمويل لا ينصب على اسم الشركة وسمعتها وإنما هناك مؤسسات حكومية وشبه حكومية تضمن أصحاب تلك المشاريع التي تمول.

تمويل مختلف المشاريع

وأضاف **النعيمي** انه ليس هناك خصوصية لطبيعة المشاريع التي تمول من قبل موارد، ولكننا نتعامل معها من زاوية أخرى وهي طبيعة المؤسسة أو الجهة الداعمة لها أو التي تنتسب اليها تلك المشاريع، مشيراً الى ان هناك شريحة كبيرة من اصحاب المشاريع نتعامل معهم وندعمهم منتسبين لعضوية جهات مختلفة في الدولة ومؤسسات وصناديق تدعم مشاريع الشباب، ومنها على سبيل المثال صندوق خليفة ومؤسسة محمد بن راشد لدعم المشاريع الصغيرة وبرنامج سعود بن صقر في رأس الخيمة وبرنامج سعود بن راشد المعلا في أم القيوين ومنتدى رواد الأعمال بدبي ومؤسسة رواد الشارقة.

نسب التمويل تعكس وضع البنك

وعن التمويل المصرفي قال «تتفاوت نسبة التمويل بين المصارف بتفاوت تكلفة الأموال لديها وسيولتها، بالإضافة الى سياسة كل بنك في محاولة استقطاب الودائع بأي شكل حتى ولو على حساب تأثيرها السلبي في الأرباح، مؤكداً ان هذه النسب تعكس الوضع المالي القوي للبنك وتوافر السيولة لديه، فالأسعار المرتفعة على الودائع من المرجح انها تنبع من حاجة بنك ما الى السيولة، لذا يلجأ الى استقطاب الودائع بأي ثمن.■



عابدين نصرالله (مؤسسة ميدان MEYDAN):

سوق العقار الاماراتي صلب رغم ما اعتراه من تغييرات

تعتزم مؤسسة ميدان اطلاق مشروعات جديدة في مجال الضيافة مطلع السنة ٢٠١٢ لتضاف الى مشروعيها الحاليين في دبي «باب الشمس» وفندق «ميدان»، كما ستفتتح في آذار (مارس) المقبل المرحلة الثانية من فندق الميدان بإضافة ٥٥ غرفة لترتفع الطاقة الى ٢٨٥ غرفة، وكذلك المرحلة الاولى من نادي الغولف.

نائب الرئيس لفنادق ميدان للضيافة عابدين نصرالله اشار الى ان المؤسسة وقعت مؤخرا مجموعة اتفاقيات لبيع اراض الى مؤسسات وشركات لتشييد مشروعات سكنية ومكاتب ومناطق ترفيهية، لافتا الى ان هذه المشروعات سيبدأ العمل فيها في غضون شهور قليلة، ومن المتوقع انجاز بعضها في غضون ١٥ شهرا.

ورأى نصرالله ان مشاركتنا في سيتي سكيب دبي كانت ضرورية مؤكدا ان سوق العقار الاماراتي لا يزال صلبا برغم ما اعترى اتجاهاته من تغييرات، ملاحظا تطورات ايجابية في السوق ما يبعث الثقة من جديد في نفس المستثمر، مذكرا بأهمية موقع فندق الميدان، واصفا اياه بأحد افخم الفنادق في العالم مبديا ايمانه بوجود مستثمرين كبار بإمكانهم رسم اتجاهات جديدة للقطاع السياحي في دبي.

مشاركة ضرورية

■ نلاحظ ان المشاركة في معرض «سيتي سكيب دبي» هذا العام تراجعت كثيرا بعد الازمة المالية وازمة دبي، بم تعلقون؟

– لا يجوز ان تختفي الشركات وتمتنع عن تسويق منتجاتها، حتى عندما تتراجع وتيرة الاعمال، فهذا السلوك في رأيي خطأ فادح حتى ولو كانت الفنادق او المؤسسات معروفة وذات سمعة طيبة.

لذا، ومن هذا المنطلق، نرى ان مشاركتنا في سيتي سكيب كانت ضرورية للاطلاع على التطورات الحاصلة في السوق وانشطة مختلف الاطراف، وللاحتكاك والتواصل مع الآخرين والافادة من خبراتهم.

■ كيف تقومون سوق العقار في دولتكم خصوصا وفي المنطقة عموما؟

– اؤكد ان سوق العقار الاماراتي عموما، وفي دبي خصوصا، لا يزال صلبا برغم ما اعتراه من تغيير في اتجاهاته، لذا ولا بد من مراقبة حاجات السوق وحركة العرض والطلب فيه، وتلبيتها، الامر الذي يصب في مصلحة الجميع.

النجاح الاكبر

■ ماذا عن التصميم المميز للجناح هذا العام، وقد لاحظنا انكم توسعتم في اعمال الديكور مثل المرآة العليا؟

– تعكس المرآة عادة السماء، والسماء تعني الحدود، وقد توصلناها هنا لنؤكد ان لا شيء يحد من نمونا وطموحاتنا المستقبلية وان السماء هي حدودنا.

اعتمدنا هذه الفكرة الغريبة، في هذا المعرض التقليدي، لجذب اهتمام الزوار الذين ملّوا على الارجح من التصاميم المتشابهة.

وهنا نشير الى ان جناحنا كان الاكبر في المعرض وضم قاعات للاجتماعات وصالات وذلك بهدف الاحتكاك بالزوار والتواصل معهم وعدم الاكتفاء بمشاهدتهم لمشاريعنا فقط، خصوصا اننا نثق بعودة السوق الى سابق عهده قريبا.

ما زال الطلب مستمراً

■ في رأيكم، هل يحتاج السوق الى الكثير من الوقت لكي يستعيد عافيته؟

– لاحظنا خلال فترة محددة ان نسبة الطلب كانت مرتفعة جدا، في حين نشهد اليوم تباطؤا ملحوظا. وقد يحتاج السوق الى فترة تقارب السنة لكي يعود الى وتيرته السابقة، خصوصا اننا نلمس تطورات ايجابية في هذا المجال مما يبعث الثقة من جديد في نفس المستثمر.

ولا بد من الاشارة الى ان امارة دبي، صاحبة سمعة طيبة لا يمكن تجاهلها خلال اشهر او حتى سنة، فهذه الاخيرة توفر للمستثمر بنى تحتية متمايزة







من اليمين: محمد الخياط، الشيخ مكتوم بن محمد، الشيخ حشر بن مكتوم، مطر حمد الطاير، محمد الشيباني وعابدين نصرالله داخل جناح MEYDAN



من اليسار: عابدين نصرالله وطارق نصرالله

تمكنه من تحقيق الارباح، فضلا عن انه لا يزال يستفيد من المناطق الحرة في جبل علي والمدينة الاعلامية ومدينة ميدان وغيرها.

افخم الفنادق على مستوى العالم

■ **هل لنا بمعلومات حول فندق ميدان؟**

– يتميز الفندق بموقعه الجغرافي في وسط دبي وتحديدا في منطقة «ندّ الشبا» مما يجعله قريبا من المطار، والجميرا ومراكز التسوّق المختلفة.



من اليمين: محمد الحثبور، سمير الزاي، عابدين نصرالله، سعيد المطاوع ونعمان العجماني (داخل جناح ميدان)

وقد عمدنا الى افتتاح مطعم ستيك هاوس وآخر ياباني فضلا عن المطعم المتخصص في تقديم الباستا فقط، اضافة الى المطاعم السابقة وذلك تلبية لمختلف الاذواق ولاستقطاب ليس فقط النزلاء في الفندق بل ايضا الزوار من العائلات ومن المقيمين داخل الدولة وغيرهم.

وقد وصلت نسبة الاشغال في الفندق الى ٦٠ في المئة بالرغم انه لم يمر عام على افتتاحه مما يؤهله ليكون احد افخم الفنادق ليس على مستوى المنطقة فقط انما على مستوى العالم ايضا.

اما نادي الغولف GOLF CLUB فمن المتوقع اطلاقه بعد شهر رمضان ٢٠١١.

■ **ماذا عن مشروع مدينة الميدان؟**

– انتهت المرحلة الاولى من المشروع، وسيتم الاعلان قريبا جدا، خلال اسابيع محدودة عن اطلاق مشاريع كبرى على الاراضي المخصصة للفلل والمكاتب وهذا خير دليل على ان الشركات العالمية الضخمة اختارت ميدان موقعا اساسيا لها، مما جعل هذه المنطقة تستقطب وتجذب عددا لا يستهان به من الناس.

تكامل القطاعات الاقتصادية

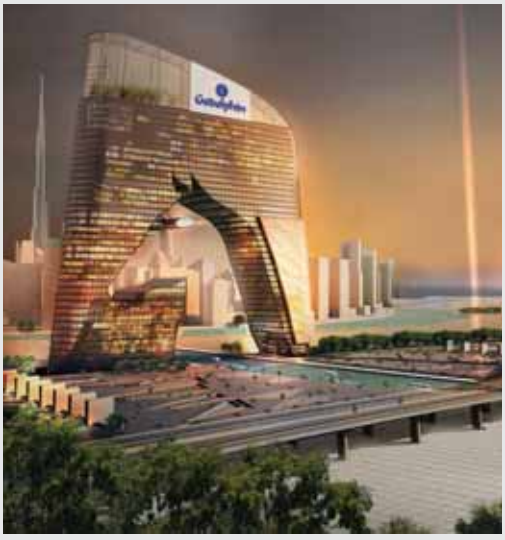
■ **كلمة أخيرة؟**

– في رأيي، لا حياة من دون تكامل بين مختلف القطاعات الاقتصادية الفندقية، السياحية، الصحية، المصرفية والمطارات والشرطة والبنوك وغيرها...

فهذه الاخيرة تكمّل بعضها البعض ولا يمكن ان تنفصل.

كما وأؤمن بوجود المستثمرين الكبار، الذين بامكانهم رسم اتجاهات جديدة للقطاع السياحي. لذا اتوقع، من خلال خبرتي الطويلة، عودة دبي افضل مما كانت عليه قبل الازمة. ■







محمد مقدادي (شركة درر العقارية - الإمارات):

ما شهده قطاع العقار في دبي عملية تصحيح وليس انهياراً

مدير عام درر العقارية DURAR، شركة التطوير العقارية المتخصصة في الإمارات العربية المتحدة، لاحظ نضجاً حقيقياً لسوق العقار في الإمارات، وأسف لتوقف أكبر شركتين للتمويل العقاري «أملاك» و«تمويل» عن عملهما بعدما وصلت حصتهما الى ٧٠ في المئة من حجم سوق التمويل العقاري الإماراتي، معتبراً ما حصل لقطاع العقار في دبي عملية تصحيح أسعار وليس انهياراً، مذكراً بحاجة المستثمر النهائي الى حوافز تدفعه الى الشراء، عارضاً للتسهيلات التي توفرها الشركة في هذا الإطار.

سوق ناضج

■ نلاحظ ان المشاركة في معرض «سيتي سكيب دبي» هذا العام تراجعت كثيرا بعد الازمة المالية وازمة دبي، بم تعلقون؟

– صحيح، هناك تراجع في مساحات العرض وفي عدد الشركات المشاركة في المعرض. وأعتقد ان السبب يعود الى أن الكثير من المشاريع تم تأجيلها،مما أدى الى امتناع الشركات عن المشاركة هذه السنة خصوصاً وان مشاركتها ستعرّضها للكثير من المساءلات في وقت لا أحد يملك لغاية اليوم اجابات عن تلك الأسئلة والسوق بحاجة ماسة الى تلك الإجابات ليعاود حركته.

وأذكر ان سيتي سكيب خلال مرحلة ما قبل الأزمة كان يشكل ساحة وفرصة للشركات العقارية لإطلاق مشاريعها الجديدة وتقديم عروضها الترويجية، إلاّ ان السوق حالياً بدأ يشهد نضجاً حقيقياً، لذلك تركّزت مشاركة الشركات على عرض مشاريعها الحقيقية وانجازاتها وقد نضج السوق العقاري بدرجة لا يمكن معها الترويج لمشاريع غير قابلة للانشاء.

من هذا المنطلق، تراجعت بل نستطيع القول توقفت عمليات البيع على الخريطة، خصوصاً وان الطلب على المشاريع الحقيقية الجاهزة لا يزال خجولاً لارتباطه بالثقة في الوضع الاقتصادي.

ومن الآثار المباشرة للازمة المالية تشدّد المصارف في تمويل القطاع العقاري والمعروف ان شركتي التمويل العقاري «أملاك» و«تمويل» كانتا تستحوذان على حصة وصلت نسبتها الى ٧٠ في المئة من سوق الإقراض العقاري، لكنهما اليوم وللأسف متوقفتان عن الإقراض بسبب نقص السيولة والقدرة على الاقتراض كما في السابق.

اقراض خجول

■ ولكن هناك بعض الشركات تقول ان المصارف لا تزال تعطي القروض، ما تعليقكم؟

– نعم ثمة مصارف تقدم قروضها إنما بفوائد عالية وبشروط صعبة جداً لدرجة انه من بين عشرة طلبات تقريباً توافق المصارف على اقراض مستثمر أو اثنين فقط.

أضف الى ان المصارف لا تزال تحجم عن اقراض بعض القطاعات، منها القطاع العقاري والافراد العاملين في بعض القطاعات الاخرى.

المستثمر النهائي موجود

■ احد اهم العوامل لتشجيع الاستثمار في قطاع ما هو اتاحة الاستقرار والضمانات له، فكيف يتحقق ذلك في القطاع العقاري، خصوصا بعد ما مرّ به على اثر الازمة المالية العالمية؟

– قطاع العقار في دبي لم ينهار، إنما شهد عملية تصحيح. فأسعار العقارات اليوم في دبي تساوي أو تفوق ما كانت عليه في العام ٢٠٠٦، والنصف الأول من العام ٢٠٠٧ في معظم المناطق، كما أن الزيادات الحادة في الأسعار طرأت في الفترة الممتدة من النصف الثاني من ٢٠٠٧ لغاية النصف الأول من العام ٢٠٠٨. وكانت زيادات غير مبرّرة وغير صحية، وبالتالي من الطبيعي جداً ان تليها عملية تصحيح.



من اليسار: ابراهيم عبدالله الحبيب ومحمد مقدادي

أما انهيار سوق العقار فيحدث حين تنخفض أسعار العقار عن قيمة التكلفة أو عن المعدّلات التي كانت عليها في فترة طويلة نسبياً مما ينتج عنه خسارة النمو المتراكم في القيمة على مدى سنوات طويلة وهما أمران لم يحدثا في دبي.

الى ذلك، فإن ارتفاع الأسعار الحاد في النصف الثاني من العام ٢٠٠٧ سبّبته المضاربات العقارية حتى ان الكثير من المطّورين استغلوا الطلب في العقار لإعلان المشاريع قبل ان تكون لديهم القدرة الحقيقية لإنجازها، وهذه المشاريع استنزفت سيولة ضخمة من السوق، سواء من المستثمرين أو من المصارف وهي اليوم متوقفة أو انها تواجه مشكلات في إنجازها.

ولكن تجدر الإشارة هنا الى ان المستثمر النهائي لا يزال موجوداً إنما بحاجة الى حوافز لكي يقدم على الشراء. ونحن في «درر» نقدم هذه الحوافز ونتعامل بمرونة مع عملائنا، بمعنى اننا نوفر لهم أكثر من وسيلة تساعدهم على التملك في مشاريعنا، إضافة الى ذلك فإن قيمة ما تم جمعه من المستثمرين في مشروع درر (١) لا يزيد عن ٢٠ في المئة فقط من قيمة وحداتهم تقديراً للظروف التي افرزتها الازمة العالمية، بينما كان مقرراً ان يدفعوا ٦٠ في المئة خلال فترة الإنشاء ومع هذا استمر البناء حتى النهاية.

المستثمرون من جنسيات مختلفة

■ أين أصبحتم اليوم من إنجاز مشاريعكم؟

– أنجزنا ٩٥ في المئة من مشروع درر (١) ونعمل حالياً على اللمسات الأخيرة، بحيث نسلّمه للمشترين خلال أربعة أشهر.

أما بالنسبة لمشروع درر (٢) فقد بدأنا عمليات تحضير الموقع كما غيّرنا تصاميمه بعد ان حوّلناه من مشروع مبنى مكاتب الى شقق فندقية تماشياً مع متطلبات السوق. وسنبدأ العمل عليه فور الانتهاء من مشروع درر (١).

وأشير هنا الى ان المشترين في المشروع ينتمون الى جنسيات مختلفة، إنما الشريحة الأكبر من الجنسية الأوروبية. ■



عمر القاضي (إنجاز للتطوير العمراني):

مؤشرات مشجعة في سوق العقار السعودي للسنوات العشر المقبلة

تعمل انجاز للتطوير العمراني على توفير الحلول المتكاملة للقطاع العقاري محلياً واقليمياً منذ العام ٢٠٠٦، وتشتمل خدمات الشركة على تحديد الاستثمارات العقارية المحتملة والاستحواذ عليها وتطوير المشاريع الخاصة بها أو التابعة لأطراف أخرى، إضافة الى توفير خدمات التسويق العقاري ودعم المبيعات مثل خدمات التمويل عبر المصارف المحلية.

الرئيس والعضو المنتدب في الشركة عمر القاضي طمأن الى مؤشرات مشجعة في سوق العقار السعودي للسنوات العشر المقبلة، مع توافر البنى التحتية للمشاريع الضخمة والصغيرة، فضلاً عن توفر مصادر التمويل، متوقعاً قيام مشروعات متنوعة مستقبلاً، آملاً خيراً بقانون الرهن العقاري المعوّل عليه تنظيم العلاقة بين المصارف والمقترضين، عارضاً لمشروعات الشركة الحالية والمستقبلية.

■ نلاحظ ان المشاركة في معرض «سيتي سكيب دبي» هذا العام تراجعت كثيرا بعد الازمة المالية وازمة دبي، بم تعلقون؟

– بالفعل، لاحظنا تراجعاً في عدد المشاركين بالمعرض، وبالأخص ان هذا الأخير يشكّل منصة لمشاريع المنطقة كلها وليس فقط للأنشطة المحلية داخل الإمارة، هذا فضلاً عن ان المستثمرين الأجانب انسحبوا بعد ان تأثرت أسواقهم سلباً بالأزمة العالمية وتداعياتها.

وتؤكد الدراسات الأخيرة، ان الأرقام المتعلقة بالمشاريع المخطط لها، وتلك التي لا تزال قيد التنفيذ خلال السنوات العشر المقبلة ذات مؤشرات مشجعة.

وفي المملكة العربية السعودية تحديداً، يسجّل السوق أرقاماً لافتة بحسب الإحصاءات الرسمية، الصادرة عن الحكومة والهادفة الى بناء مليون وحدة سكنية لسدّ الفجوة بين نسبة الطلب المرتفعة ونسبة العرض المتدنية، وذلك بحسب الخطة الخمسية المعتمدة محلياً.

ومن جانب آخر، تتوفر البنى التحتية الضرورية للمشاريع العقارية الضخمة والصغيرة، هذا فضلاً عن توفر مصادر التمويل الأساسية ولكن طبعاً لا شك في ان القطاع العقاري متفرع وتحدياته كبيرة، خصوصاً بعد الأحداث العالمية الأخيرة.

طلب يفوق العرض

■ كيف تقوّمون وقع الأزمة على السوق في المملكة؟

– بالرغم من تداعيات الأزمة العالمية الصعبة، لا يزال الطلب يفوق العرض في السوق السعودي، الأمر الذي يرسخ الأمان المنشود.

الى ذلك، تسجّل الموازنات العامة للمملكة أرقاماً قياسية منذ اندلاع الأزمة حتى اليوم، ممّا شجّع القطاع الخاص على الاستثمار وحفّز الشركات الأجنبية على الانخراط في السوق، إلاّ ان الوصول الى حلول نهائية في هذا الإطار، خطوة قد تحتاج وقتاً.

مشروعات مستقبلية

■ في اعتقادكم، الى متى ستلقي الأزمة بظلالها على الأسواق العقارية في المنطقة؟

– تتفاوت آثار الأزمة بحسب تفاوت الأسواق، أما في المملكة فنتوقع ان نشهد قيام مشروعات متنوعة خلال السنوات القليلة المقبلة، خصوصاً ان المؤشرات كلها مطمئنة.

وبالمقابل، من البديهي جداً ان تتأثر أسواق المنطقة سلباً مع تراجع أعمال الشركات الأجنبية وتأثر أسواقها سلباً جرّاء الأزمة.

وهنا لا بد من الإشارة الى ان العالم كله بات قرية واحدة، فالشركات العاملة في أسواقنا العربية تنفّذ مشاريعها في أميركا في الوقت نفسه، في ظل توفّر وسائل التواصل والاتصال الحديثة والسهلة.

تواصل وإفادة من التقنيات

■ ماذا عن الانطباع الذي خلّفته مشاركتكم في سيتي سكيب دبي خصوصاً ان إنجاز للتطوير العمراني، هي الشركة السعودية الوحيدة المشاركة؟

– كوننا الشركة السعودية الوحيدة التي شاركت في سيتي سكيب دبي فإننا نتحمل مسؤولية إضافية لجهة نقل الصورة الجلية عن السعودية وإبراز ايجابياتها وتشجيع الأطراف كافة على الانخراط في السوق والذي لم يعد حكراً على الشركات المحلية فقط.

وبالنتيجة فإن مشاركتنا تركت انطباعاً ايجابياً لدينا.



من اليسار: محمد عيتاني، عمر القاضي ومنصور المهنا (جناح INJAZ)

■ هل تستهدفون فئة معينة من العملاء، وتحديداً في إمارة دبي، وتتطلعون الى تعريفهم على سوق المملكة؟

– نعم، أعتقد ان دبي عموماً وسيتي سكيب خصوصاً بوابة مميزة للتواصل مع الشركات العالمية.

وقد شاركنا في معارض عدة أخرى أقيمت في المملكة (جدة – الرياض..) حيث حققنا نجاحات باهرة ونتائج طيبة، علماً أننا لا نتطلع الى البيع من خلال مشاركتنا في الملتقيات بل الى الاحتكاك والتواصل مع الشركات العاملة في مجالات مختلفة (صناعة مواد البناء والبنى التحتية، التصاميم وغيرها..) والإفادة من التقنيات المتطورة وتحليل الخدمات الحديثة المطروحة.

قانون الرهن العقاري

■ امتنعت البنوك في بعض الدول العربية عن اعطاء القروض بسبب الأزمة العالمية الأخيرة. ماذا عن المصارف السعودية؟

– لا نعاني هذه المعضلة داخل أسواقنا المحلية، ولكن طبعاً هناك بعض الشروط التي تفرض على المقترض.

كما ونأمل خيراً بقانون الرهن العقاري المعوّل عليه تنظيم العلاقة بين المصارف والمقترضين وجعلها أكثر وضوحاً، وبالتالي تتيح هيكلة متوازنة للإنطلاق في شكل أفضل.

بانتظار قرارات التوسع

■ هلا وضعتنا في صورة مشاريعكم قيد الإنجاز؟

– لدينا مشروع المارينا في المنطقة الشرقية، ويمتد على مساحة ٣,٣ ملايين متر مربع. وقد حصلنا على الرخص اللازمة بالرغم من ان هذه العملية تطلبت بعض الوقت نظراً لضخامة المشروع. الى مشروع القمرا شمال الرياض ويتألف من أربعة مربعات تضم أكثر من ألفي قطعة أرض. وقد بعنا مربعاً واحداً بالكامل، و٤٠ في المئة من المربع الثاني.

■ ما هي أبرز مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟

– يقضي القرار الصادر عن مجلس ادارة الشركة، بالعمل داخل المملكة خلال السنوات الخمس الأولى. واليوم، بعد انقضاء ٤ سنوات على هذا القرار ننتظر قرارات توسعية أخرى جديدة العام المقبل. ■

احمد الجبوري (بن غاتي القابضة BINGHATTI HOLDING - الإمارات) :

نظرة تفاؤلية لمستقبل العقار في الامارات عامة ودبي خاصة



مدير تطوير الأعمال في الشركة الاستثمارية الرائدة «بن غاتي القابضة» BINGHATTI HOLDING أحمد الجبوري لفت الى التركيز خلال المشاركة في سيتي سكيب دبي، على تسويق المشاريع العقارية المنجزة أكثر من البيع على الخريطة. واعتبر ان الأزمة المالية العالمية أدت الى خروج المطورين الصغار من سوق الإمارات، متوقعاً مستقبلاً واعداً للمشاريع التي أطلقتها بن غاتي والتي تستهدف الطبقة المتوسطة، مفترضاً ان تقدم المصارف تسهيلات أكبر للمطورين، مطالباً بإصدار قوانين إضافية لتطوير وتحسين سوق العقار في الإمارات، منوهاً بتمايز مشاريع الشركة.

تسويق المشاريع المنجزة

■ **هل لنا لمحة عن شركة بن غاتي القابضة؟**

– هي شركة استثمارية عالمية، متخصصة أساساً في قطاعات سبعة هي التطوير العقاري، الاستثمارات المالية، البناء، الصناعة، المواد الغذائية، الضيافة والتجارة العامة.

وعلى صعيد التطوير العقاري للشركة خبرة طويلة تمتد لأكثر من ٤٠ عاماً وتتميّز في هذا المجال بتركيزها على تسويق المشاريع المنجزة أكثر من البيع على الخريطة.

والدليل اننا عرضنا هذا العام في سيتي سكيب مشروعين منجزين بالكامل، الأول في دبي والثاني في الشارقة. ونسوّق هذين المشروعين على مستويي البيع والإيجار.

خروج المطورين الصغار

■ **نلاحظ ان المشاركة في معرض «سيتي سكيب دبي» هذا العام تراجعت كثيرا بعد الازمة المالية وازمة دبي، بم تعلقون؟**

– منذ العام ٢٠٠٨ وثمة ركود عالمي. وللأسف قام قطاع العقار خلال فترة ما قبل الأزمة على الكثير من المطوّرين العقاريين المتطفلين وغير المحترفين والذين دخلوا القطاع طمعاً بالأرباح من دون ان يكونوا متمتعين بالخبرات الكافية. كما وان البيع على الخريطة الذي اعتمد خلال الطفرة العقارية توقف بسبب الركود الاقتصادي وانعكس بالتالي سلباً على توفر السيولة لإنجاز المشاريع.

من هنا، أدت الأزمة الى خروج المطوّرين الصغار من السوق وهذا ما يفسّر تراجع عدد الشركات المشاركة في فعاليات معرض سيتي سكيب لهذا العام. وانا ارى ان هذا التقلص هو ظاهرة طبيعية وصحية حيث انها تضمن البقاء للاكفأ وللاكثر قدرة على ادارة الازمات.

مشاريع للطبقة المتوسطة

■ **كيف تقومون سوق العقار في دولتكم خصوصا وفي المنطقة عموما؟**

– لا يمكن تقويم السوق العقاري، بالأخص في الإمارات، اذ هناك أسواق متنوعة داخل القطاع، منها سوق العقارات الفاخرة، والعقارات المتوسطة وغيرها.

من جهتنا استخدمنا الطبقة المتوسطة في الإمارات بعدما درسنا واقع السوق الفاخرة المشبعة، وبناء على ذلك، أتوقع مستقبلاً واعداً للمشاريع الموجهة الى الطبقة المتوسطة.

أما بالنسبة لسوق المشاريع الفاخرة، فلا شك ان هناك تراجعاً واضحاً في الطلب عليها وعرضاً كبيراً في الوقت عينه.

قوانين راعية لسوق العقار

■ **يعتبر الكثيرون ان الازمات تخلق الفرص. اين الفرص اليوم؟**

– طبعاً هناك فرص تخلق في الأزمات المالية إذ هناك دائماً شركات أو أفراد بحاجة الى بيع ممتلكاتهم بأسعار متدنية جداً لتوفير السيولة، وهذا ما يعتبر فرصاً سانحة لمن تتوفر لديه السيولة اذ يمكنه تحقيق عمليات شرائية ناجحة.

■ **هل اصبحت المصارف اليوم اكثر ليونة في توفير القروض والتمويلات؟**

– توفر المصارف اليوم القروض والتمويلات، إنما لا تزال تعاني الهلع الذي خلّفته الأزمة المالية، وأعتقد ان بإمكانها تقديم مزيد من التسهيلات لدعم السوق العقاري.

بالمقابل، من الضروري ان يشهد قطاع العقار تطوير نظم اضافية وفي الحقيقة قد شاهدنا الكثير من التطور في هذا المجال و بالاخص في السنتين الماضيتين. وهذه القوانين وان لم تفد الشركات والأفراد على المستوى الشخصي، إنما تفيد القطاع العقاري ككل وهذا ضروري وله ايجابياته، وبالأخص على المدى الطويل إذ يضمن استقرار السوق.

أسلوب خاص

■ **ما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟**

– خططنا المستقبلية تصب في الإطار نفسه لخططنا السابقة، بحيث سنقوم بالتطوير العقاري الذي يرتكز على تسويق المنتجات الجاهزة وتجنب قدر الإمكان الاتكال على أموال الغير من أجل انجاز المشروع. وهنا لا أقصد ان البيع على الخريطة هو خطأ بالمطلق، إنما علينا ادراك ان أسواق الشرق الأوسط تشهد الكثير من العروض الخطرة بفعل الدورات الإقتصادية المتقلّبة التي تؤدي الى توقف أعمال الكثير من الشركات بالأخص في مجال البناء والمقاولة. وبالتالي نحن بحاجة قبل كل شيء الى تطوير الأنظمة والقوانين في القطاع العقاري، بعدها فقط يمكننا اعتماد مبدأ البيع على الخريطة، أما اليوم فكلما ابتعدنا عن تطبيق هذا المبدأ كلما كنا في أمان وحافظنا على سمعتنا.

في سياق آخر تتميز مشاريعنا بانبثاقها عن فكرة أساسية تعبّر عنها، مثلاً مشروع «بن غاتي هاوس» حيث يمثل بتصاميمه التراث الأندلسي ويمنح قاطنيه شعور السكن في قرية في منطقة البحر الأبيض المتوسط. وهكذا هي ايضاً كل مشاريعنا التي تسبغ أسلوباً خاصاً على حياة الأفراد.

تطوير مشاريع مستقبلية

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– نحن حالياً في مرحلة المفاوضات مع بعض الهيئات الاستثمارية في العراق لإعداد الخطط الرئيسية لمشاريع تحافظ بتصاميمها على أهم المعالم التراثية هناك.

وقد دعينا من بعض الشركات لتطوير مشاريعها بعد ان اعجبهم أسلوب تعاملنا مع الأزمة، خصوصاً في مجال قدرتنا على إدارة المشاريع المبنية من قبلنا.

ونحن ندرس اطلاق مشاريع جديدة في الامارات خلال السنة المقبلة حيث اننا على يقين ان الامارات تخطت الازمة و انها تتمتع بأفضل شبكة بنية تحتية في المنطقة مما يؤهلها لان تكون في المقدمة من حيث جذب الاستثمارات الاجنبية مرة اخرى كما حصل في السابق. ■



راشد الخاطري (رأس الخيمة العقارية):

سوق العقار في الامارات بدأ يخطو نحو الاستقرار

رسالة شركة رأس الخيمة العقارية RAK PROPERTIES لعب دور قيادي في تطوير قطاع العقارات والبنى التحتية في رأس الخيمة والعمل على استقطاب المستثمرين الاجانب للافادة من خبراتهم في تطوير فنادق ومنتجعات سياحية ومجمعات سكنية ومناطق صناعية ومراكز ترفيه وضيافة وغيرها.

مدير التسويق في الشركة راشد الخاطري لاحظ ان سوق العقار في الامارات بدأ يخطو نحو الاستقرار، مع المستثمرين النهائيين للوحدات العقارية متوقعا لهذا السوق تحقيق تطور تصاعدي ثابت وراسخ، كاشفا عن عقد اتفاقيات مع ثلاثة مصارف لتمويل المستثمرين.

مشاركة معقولة

■ نلاحظ ان المشاركة في معرض «سيتي سكيب دبي» هذا العام تراجعت كثيرا بعد الازمة المالية وازمة دبي، بم تعلقون؟

– في رأيي المشاركة معقولة، مقارنة مع اوضاع اسواق العقار في العالم، حتى ان معظم المطورين الرئيسيين في الامارات شاركوا في المؤتمر.

وفي اعتقادي ان تغيير اسم المعرض من «سيتي سكيب دبي» الى «سيتي سكيب غلوبال» ينبع من نظرة مستقبلية لمنظميه تهدف الى نقل المعرض من مستواه الاقليمي الى العالمي.

مستثمر نهائي

■ كيف تقومون سوق العقار في دولتكم خصوصا وفي المنطقة عموما؟

– بدأ سوق العقار في الامارات يخطو نحو الاستقرار، وعاد الطلب في مناطق معينة مثل دبي ورأس الخيمة، وتحديدا على نوعية عقارات معينة، بحيث ان المستثمر اليوم اصبح يأخذ وقتا اطول قبل اتخاذ قرار الشراء الذي لم يعد يتم على الخريطة. بالمقابل، تتميز المرحلة الراهنة بكون معظم الشارين من المستثمرين النهائيين الذين لا مشكلة معهم في ايفاء الاقساط، وبذلك يكون السوق قد بدأ بتصحيح نفسه وبالنتيجة عندما يتأسس السوق العقاري على مثل هذه القواعد، يعني انه سيحقق تطورا تصاعديا ثابتا وراسخا.

■ هل صحيح ان كل المشاريع التي ستدخل حديثا السوق لن تتمتع بالجودة التي تمتعت بها المشاريع السابقة التي طورتها اسماء كبيرة من الشركات؟

– كلا على العكس، اذ انخفضت اسعار مواد البناء، وبالتالي ليس صعبا المحافظة على الجودة والنوعية، وفي النهاية، جودة المشاريع هي في يد المطور وليس المقاول او السوق، لانه هو من يقرر في النهاية الحفاظ على اسمه ومكانته وسمعته في السوق.

مينا العرب

■ هلا تذكرنا بمشروعكم الرائد «مينا العرب»؟

– «مينا العرب» هو اكبر مشروع يقام على الواجهة البحرية لامارة رأس الخيمة. انطلق بناء على توجهات ولي العهد ونائب الحاكم سمو الشيخ سعود بن صقر القاسمي بتشكيل واجهة سياحية في الامارة، تضم فنادق ومحمية طبيعية وحدائق اضافة الى وحدات سكنية.

وعليه، تم الاستعانة بشركة اوسترالية لتصميم مخططات المشروع ودراسة جدواه الاقتصادية، وبدأنا اولى مراحل البناء فيه تسوية أرض المشروع اواخر العام ٢٠٠٥ ثم بدأنا عمليات البيع في ٢٠٠٦ . وهذا العام سلّمنا اول ٧٤ فيلا، ولا يزال هناك مرحلتان قيد الانشاء وهما عبارة عن ٢١٣ فيلا سيتم تسليمها في



من اليمين: راشد الخاطري يشرح للشيخ مكتوم عن مشروع الشركة ويظهر من اليسار رالف شكيبان

النصف الاول من السنة الجديدة ٢٠١١ ويضم هذا المشروع ٢٠ بناية مطلة على البحر لا تزال قيد الانشاء وسيتم تسليمها في النصف الثاني من عام ٢٠١١.

اما الفنادق، فقد انهينا تصميم أربعة منها. كما تم مؤخرا افتتاح مشروع الحديقة المائية الترفيهي والذي تشارك فيه شركة رأس الخيمة العقارية بنسبة ٢٥.٥٪ وهو ايضا جزء من مينا العرب.

اثبات وجود

■ هل تتوقعون تحقيق عمليات بيع خلال فعاليات المعرض؟

– عرضنا مشروعنا الا ان البيع لم يكن هدفنا الاساسي، مع توقعنا عدم تحقيق مبيعات كبيرة خلال المعرض بسبب الاوضاع.

من هنا، دعونا معارفنا لملاقاتنا في المعرض من اجل اطلاعهم على مراحل الانجاز، وهدفنا بشكل اساسي من المشاركة اثبات وجودنا في السوق.

■ هل اصبحت المصارف اليوم اكثر ليونة في توفير القروض والتمويلات؟

– عقدنا اتفاقيات مع ثلاثة مصارف محلية هي HSBC وبنك ابو ظبي الوطني والبنك التجاري الدولي وشركة أبوظبي للتمويل المالي لتمويل المستثمر النهائي في ميناء العرب ويصل هذا التمويل الى نسبة ٧٠ و٨٠ في المئة.

وهذه المصارف تقدم تسهيلاتها على اساس ان تكون الفلل جاهزة وبناء على الملف الشخصي للزبون.■

نيال مكلوغلين (داماك القابضة - الامارات):

الازمة المالية ساعدت على ترسيخ توازن سوق العقار في الامارات



تعد داماك القابضة DAMAC احدى اكبر المجموعات التجارية على مستوى المنطقة، حيث انها تعمل في ١٦ دولة وتشتمل حقيبتها على اكثر من خمسة آلاف موظف.

نائب اول لرئيس ادارة التسويق والاتصالات للشركات في الشركة نيال مكلوغلين شدد على الالتزام ببناء المشاريع وتنفيذها واقعيا، ورأى ان الازمة المالية ساعدت على ترسيخ توازن السوق العقاري في الامارات.

التزام بالتنفيذ

■ نلاحظ ان المشاركة في معرض «سيتي سكيب دبي» هذا العام تراجعت كثيرا بعد الازمة المالية وازمة دبي، بم تعلقون؟ وما هو الهدف من مشاركة «داماك» هذا العام؟

– ركزت «داماك» في السنوات القليلة الماضية على اعمال البناء والاعمار، لذا نشارك هذا العام تحت شعار الوعد والتقدم (THE PROMISE & THE PROGRESS) .

فقد منحنا عقود بناء مشاريع بقيمة مليار دولار اميركي في السنة الماضية، ومعظمها في السوق الاماراتي، وسنسلم سبعة مبان في الاشهر التسعة المقبلة، بينما تستمر اعمال البناء في المشاريع الاخرى.

وهذا ما تسعى داماك لايصاله الى العملاء والسوق وهو التزامها بإطلاق مشروع وبنائه وتنفيذه واقعيا.

مشاريع في الاسواق العربية

■ كيف تقومون سوق العقار في دولتكم خصوصا وفي المنطقة عموما؟

– ساعدت الازمة المالية على ترسيخ توازن السوق العقاري في الامارات، والقاء الضوء على المطورين الحقيقيين ومشاريعهم ذات القيمة المضافة والنوعية، وهذا ما تحتاج اليه السوق والمستهلك والجسم التنظيمي ايضا.

اما في الدول العربية الاخرى، فتختلف الاسواق وديناميكيتها، فمثلا يعتبر سوق لبنان قويا عقاريا في الوقت الحالي، حيث اطلقنا خلال شهر حزيران (يونيو) الماضي مشروعنا «برج داماك» الذي اشرف على تصميمه الداخلي شركة فيرساتشي هوم VERSACE HOME.

اما في السعودية، فلدينا مشروع «الجواهر» وقد سلمنا عمليات البناء الاساسية لشركة «دريك اند سكال» DRAKE & SCULL.

وعموما، تسير اعمال البناء – وهي محور تركيزنا حاليا – بشكل جيد في كل الاسواق العربية في الامارات، مصر، لبنان، السعودية وغيرها.

تطلع الى اسواق جديدة

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– مستمرون خلال ٢٠١٠ – ٢٠١١ في انجاز الاعمال في مشاريعنا وتسليم تلك التي انجزت كليا.

وطبعا نتطلع الى مشاريع واسواق استراتيجية جديدة توفر قيمة مضافة لانجازاتنا وقاعدة عملائنا. ■

سينا كاظم (مراس للتطوير - الإمارات) :

ندعم حكومة دبي واستراتيجيتها في سوق العقار



عززت شركة مراس للتطوير، ذراع الاستثمار للتطوير العقاري في مجموعة مراس القابضة استراتيجيتها الجديدة، بما يتواكب مع الظروف الحالية التي يشهدها السوق المحلي خصوصاً والعالمي عموماً، من حيث التركيز على أفضل الفرص الاستثمارية وأكثرها جدوى.

الرئيس التنفيذي لتطوير الاعمال في الشركة سينا كاظم لاحظ تغييراً في نوعية المطورين المشاركين بفعاليات سيتي سكيب دبي، واصفاً اياهم بالكبار المخططين لاستثمارات طويلة الأمد. واعتبر ان مشاركة مراس في المعرض جاءت لدعم حكومة دبي واستراتيجيتها في سوق العقار .

■ نلاحظ ان المشاركة في معرض «سيتي سكيب دبي» هذا العام تراجعت كثيرا بعد الازمة المالية وازمة دبي، بم تعلقون؟

– المشاركة الأولى لنا في المعرض كانت في العام ٢٠٠٨، وقد لاحظنا تراجعاً في عدد الشركات المشاركة هذا العام مقارنة مع العام ٢٠٠٩، غير اننا في المقابل لاحظنا منذ دورة العام ٢٠٠٩ ان المشاركة في المعرض بدأت تنحصر أكثر فأكثر بالشركات الكبرى صاحبة التخطيط لاستثمارات طويلة الأمد، وبذلك ارتفع مستوى إمارة دبي بعيداً عن المضاربين.

وفي رأيي ان دورة هذا العام من «سيتي سكيب دبي» تعتبر الاولى منذ انطلاق المعرض، التي تحتضن مشاركين من المستوى الرفيع يهدفون حقاً للاستثمار الحقيقي في دبي. وهم حقيقة من كبار المطورين في الإمارة.

في سياق آخر، وفي ظل دعم حاكم دبي، وتوافر البنى التحتية في الإمارة، نتوقع ان يرتقي قطاع العقار فيها الى مستوى متقدم.

دعم الحكومة واستراتيجيتها

■ لم يعد لمبدأ «الشراء على الخريطة» مكانة في المعارض العقارية، والمستثمرون يفضلون الاستثمار في مشاريع واقعية، فما الهدف من مشاركتكم في سيتي سكيب دبي؟

– هذا المبدأ لا يزال موجوداً، إنما ليس بالدرجة نفسها التي كان موجوداً فيها في العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٨. ويمكن القول ان ١٠ في المئة من المشاريع المعروضة في سيتي سكيب تعتمد مبدأ البيع على الخريطة.

من جهتنا، هدفنا من المشاركة في فعاليات المعرض الى اثبات وجودنا كمطوّرين نبحث عن تطوير إمارة دبي اكثر مما نبحث عن تحقيق الأرباح، وبالتالي كل مشاريعنا اليوم في سبيل دعم الإمارة.

بالمقابل، بدأ مستوى السوق يتحسّن في دبي وانتفت فيه المضاربات على الأسعار، وحالياً ندرس معطيات هذا السوق لنبني عليها مشاريعنا الجديدة أو إعادة تخطيط مشاريع أطلقناها سابقاً.

إعادة ثقة المستثمرين

■ احد اهم العوامل لتشجيع الاستثمار في قطاع ما هو اتاحة الاستقرار والضمانات له، فكيف يتحقق ذلك في القطاع العقاري، خصوصا بعد ما مرّ به على اثر الازمة المالية العالمية؟

– «الثقة» هي العامل الأهم اليوم في السوق وبالنسبة لنا، تعتبر شركة مراس حديثة العهد مقارنة مع الشركات العقارية الأخرى العاملة، إلا ان الأراضي التي تملكها تقع في المدن الرئيسية وهذا عامل أساسي بالنسبة للمستثمر، الى جانب نوع المنتج العقاري الذي نحدّده في كل مشروع بناء على أوضاع وحاجات السوق. وهذه الأمور كلها تشكّل ضمانات وتشجع المستثمرين على التعاون معنا، مع الإشارة الى ان أسلوب العمل هذا تعتمده الشركات العقارية الرائدة في السوق مثل نخيل واعمار وغيرهما وجميعنا نسعى لتحقيق الهدف نفسه وهو إعادة ثقة المستثمرين بإمارة دبي مع دعم حكومتها. ■



محمد الخياط (مؤسسة ميدان MEYDAN):

خضوع حركة العرض والطلب الى مراحل التنفيذ

رئيس القسم التجاري في مؤسسة الميدان محمد الخياط شدد على الابقاء على تواصل دائم مع المستثمرين النهائيين لتلبية متطلباتهم، ورأى ضرورة خضوع حركة العرض والطلب الى مراحل التنفيذ في المشروع، متوقعا مزيدا من التسهيلات المصرفية، مبديا تفاؤله من منطلق حتمية عودة العجلة الاقتصادية في الامارات الى سابق عهدها.

تأكيد الحضور

■ نلاحظ ان المشاركة في معرض «سيتي سكيب دبي» هذا العام تراجعت كثيرا بعد الازمة المالية وازمة دبي، بم تعلقون؟

– تميزنا منذ مشاركتنا الاولى في ٢٠٠٧ باثبات وجودنا بعزم وقوة، وقد أفدنا من موقع جناحنا الفريد في المعرض على باب المدخل مباشرة.

وقد سعينا من خلال مشاركتنا الى تأكيد حضورنا وتعريف الناس بانجازاتنا المتنوعة.

من جانب آخر، نعتبر تراجع المشاركة في المعرض هذا العام بديهية، بعد انسحاب عدد من المطورين في السوق مؤخرا.

وهنا لا بد من الاشارة الى ان تغيير اسم المعرض من «سيتي سكيب دبي» الى «سيتي سكيب غلوبل»، قد يكون قد أثّر على مستوى المشاركة. اما الهدف، فطبعا اعطاء هذا المعرض الطابع العالمي والشامل.

تواصل مع المستثمر النهائي

■ اين اصبحتم في مراحل تنفيذ المشاريع خصوصا ان مبدأ الشراء على الخريطة لم يعد له مكانة في المعارض العقارية؟

– نحرص على البقاء على تواصل دائم مع المستثمرين النهائيين لتلبية متطلباتهم سواء في مجال المباني السكنية او الوحدات المكتبية، وفي هذا الاطار نركز على التصاميم المتوسطة كونها مطلوبة بكثافة.

وبالتالي، فإن مخططنا الرئيسي يقضي بالتوجه نحو المشاريع التي تكون نسبة الطلب عليها عالية وذلك طبعا بعد دراسة معمقة لحاجات السوق.

اما مراحل التنفيذ فتخضع لحركة العرض والطلب بحيث تسير الاعمال في قلب مدينة ميدان والتي تمثل ٣٠ في المئة من المساحات الاجمالية، ويتضمن مشروع المدينة انشاء مدرجات لاكثر من ٦٠ الف متفرج ومرافق لسباقات الخيل والتدريب، الى جانب اسطبلات وعدد من المرافق الترفيهية المرفقة التي تضم مطاعم ومتحف ميدان وصالة ايماكس وملعبا للغولف، ويشتمل المشروع ايضا على مرافق لسباق الخيل وهيئة الامارات لسباق الخيل، علاوة على فنادق فئة خمسة نجوم ومبان سكنية وتجارية.



وتخضع منطقة الافق السكنية لمزاج المستثمر لان هذا الاخير غالبا ما يفضل التريث ودراسة السوق.

ومن جهتنا، نعجز عن البدء بتنفيذ اعمال البنى التحتية الا بعد ان يؤكد المستثمرون نيتهم في البدء بالبناء خصوصا ان للبنى التحتية صلاحية محددة زمنيا لكي تبقى صالحة للاستخدام.

اما في المنطقة المخصصة للاعمال «المتروبوليس» فقد بعنا عددا من المباني في ٢٠٠٧ ولكن بعد اندلاع الازمة، والتي تركت آثارها على الاطراف كافة، راجعنا المخطط وقررنا بناء ٤ مبان بدلا من ١٦.

وقد وقعنا اتفاقية مؤخرا مع بنك الامارات دبي الوطني، ونتوقع تسليم مبنيين في نهاية العام الحالي، اضافة الى مبنى نهاية ٢٠١١.

توقع المزيد من التسهيلات المصرفية

■ هل تقدم المؤسسات المالية الدعم اللازم، بعد ان لجأت الى التشدد اثر اندلاع الازمة؟

– لا تزال المصارف تقدم بعض التمويلات ولكننا نتوقع منها مزيدا من التسهيلات خصوصا ان عوائد الاستثمار لا تزال مرتفعة.

وهنا لا بد من ان تتعاون البنوك مع بعضها البعض ومع المصرف المركزي لايجاد الحلول المناسبة.

■ كلمة اخيرة؟

– نحن متفائلون، ونفكر بإيجابية، وذلك من منطلق حتمية عودة العجلة الاقتصادية في الامارات الى سابق عهدها. ■

«نخيل» تعتزم استكمال انشاءات ٨ مشاريع وتتجه لتوسعة «السوق الصيني» وتحسين «ابن بطوطة مول»



من اليمين: عقيل كاظم، علي لوتاه والشيخ مكتوم داخل جناح NAKHEEL

شركة نخيل وضعت زوار جناحها في اجواء عزمها على استكمال الاعمال في ثمانية مشاريع خلال فترة زمنية تراوح بين ١٥ و ١٨ شهراً هي العزجان جميرا فيلدج، جميرا هايتس، جميرا بارك، جزر جميرا، بدرة بالاضافة الى فينيتو واميريتس بلدنغ.

واوضحت «نخيل» في بيان ما يتعلق بعملاء الشركة المستثمرين في مشروع النخلة جبل علي معتبرة ان العلاقة التعاقدية مع عملائنا المستثمرين والمشترين في مشروع النخلة جبل علي خلافية، وليكن هذا الحال هو حال الكثير من المستثمرين في مشاريع اخرى، ولكن تجدر الاشارة الى ان بعضهم تقبلوا الحلول التي عرضتها «نخيل» عليهم وبدأوا بنقل ملكياتهم الى مشاريع اخرى.

وحول معرض «سيتي سكيب غلوبال ٢٠١٠» قال رئيس مجلس ادارة «نخيل» **علي راشد لوتاه** ان الدورة الحالية هي دورة الاقوياء من الشركات العقارية الجادة والمستمرة في العمل في السوق المحلي على المديين المتوسط والطويل، وحيث ان المعادلة العامة للسوق مرتبطة بالعرض والطلب، تختلف التوجهات والخطط المستقبلية بين الشركات، ونحن في الشركة، لدينا خطة للتوسع في المشاريع التجارية والتجزئة ومراكز التسوق، ونعتزم توسعة «السوق الصيني» واضفاء بعض التحسينات على «ابن بطوطة مول»، كما لدينا خطة لتطوير مشروع «جميرا سنتر» ضمن الفرص الاستثمارية التي توفرها الاراضي التي تملكها «نخيل».

وأشاد **لوتاه** بالتعاون الذي تبديه البنوك لانجاح خطة اعادة الرسملة خاصة في الشق المتعلق بها.

وتوقع ان تنتهي الجهات الاستشارية المعينة من قبل «نخيل» لدراسة وتقييم المطالبات المستقبلية للشركات والجهات الدائنة قبل نهاية العام الجاري.



داخل جناح نخيل

«تسويق» عرضت لواقع قطاع العقارات في الشرق الاوسط وشمال افريقيا



مسعود العور

قدمت تسويق للتطوير والتسويق العقاري خلال فعاليات سيتي سكيب غلوبال ٢٠١٠ افكارا وطروحات قيمة حول واقع القطاع العقاري في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، لا سيما قطاع العقارات السكنية.

الرئيس التنفيذي للشركة **مسعود العور** عرض في جلسة مناقشة اقيمت خلال اليوم الثاني من المعرض عوامل العرض والطلب وتاريخ الأسواق العقارية السكنية في المنطقة والفرص المستقبلية.

وأوضح **العور** أن العوامل الاستهلاكية الأساسية في المجال العقاري في المنطقة يجب أن تكون مقنعة لإعادة بناء أسواق العقار السكني في المنطقة. كما تطرق على وجه الخصوص إلى اساسيات السوق العقاري من حيث التمويل الأرخص والتسديدات الميسرة والقيمة الأفضل للخدمات في هذا القطاع باعتبارها أهدافاً رئيسية لبناء القطاع.

وأشار **العور** كذلك إلى أن أرقام العرض والطلب الحالية لا تعكس احتياجات السوق ومتطلبات العملاء بالنسبة لأساسيات السوق العقاري. وأضاف أن دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تشهد معدلات طلب إيجابية وعوائد عقارية توفر أفضل الفرص التجارية والاستثمارية. وخص بالذكر كلاً من المغرب ولبنان ومصر كأسواق متميزة في هذا الإطار.

ورأت «تسويق» في لبنان سوقاً عقارية متميزة، كما أشادت «تسويق» بمصر.

شاركوا في المعرض



السيد ناصر داخل جناح DIRC



المهندس ابراهيم عيد



امين اسماعيل



PETER WILDING يشرح للشيخ مكتوم تفاصيل مشاريع مبادلة

«فالكن سيتي اوف وندرز» تعرض لاهم انجازات مشروعها



من اليمين: سالم الموسى والحارث الموسى

شغلت منصة «فالكن سيتي اوف وندرز» التي تم تصميمها في شكل فريد، موقعاً مميزاً في القاعة رقم ٥ وبمساحة تقدر بـ ٣٤٥ متراً مربعاً، حيث تسنى للزوار والمستثمرين الاطلاع على المشروع والتقاء فريق المبيعات في الجناح ١٠٥ قاعة رقم ٥ في المعرض.

وعرضت «فالكن سيتي اوف وندرز» لأبرز انجازاتها في دبي لاند.

ويقام «فالكن سيتي اوف وندرز» على ارض دبي لاند، على مساحة تقارب ٤١ مليون قدم مربعة، ويظهر من الجو على شكل طائر الصقر الذي يرمز الى عراقة تراث دولة الامارات. تحتوي «فالكن سيتي اوف وندرز» على مجموعة من مجسمات عجائب الدنيا السبع، مثل الأهرامات وحدائق بابل المعلقة وبرج ايفل وتاج محل وبرج بيزا المائل. وسيضم المشروع مجموعة متكاملة من المرافق السكنية والتعليمية والترفيهية، كما سيضم مجموعة من الشقق والفلل ومراكز التسوق والفنادق والمطاعم والنوادي الصحية والمدارس والحدائق، بالإضافة لوجود حديقة مختلفة الطرازات. صممت «فالكن سيتي اوف وندرز» لتكون ارض الحضارات، ولتتلاءم مع انماط حياة مختلف الثقافات حول العالم، ومختلف الاعمار.

«ميدان» تنجز ٥٠ في المئة من المباني الـ ١٦ في المنطقة المالية

سعيد الطاير: تدشين المنطقة الحرة نهاية العام الحالي



سعيد حميد الطاير يشرح للشيخ مكتوم بن محمد عن مشروع ميدان

مؤسسة ميدان ابرزت انجازاتها في اعمال التطوير والبناء، الى جانب تنسيقها العالي وشراكاتها مع الدوائر والوزارات لتلبية متطلبات عمل الشركات في المنطقة الحرة، كاشفة عن انجاز ٥٠ في المئة من المباني الـ ١٦ في المنطقة المالية لملتقى الاعمال في مشروع «ميدان» المتفرد على مستوى المنطقة والعالم، وعن تدشين المنطقة الحرة في «ميدان» نهاية العام الجاري، لاسيما بعد الانتهاء من اعداد النظام الداخلي وآليات منح التراخيص التجارية للشركات.

وكشف رئيس مجلس ادارة مؤسسة «ميدان» ورئيسها التنفيذي **سعيد بن حميد مطر الطاير** عن بيع ٧ مبان من المنطقة الحرة لبنك الامارات دبي الوطني، وشركة املاك للتمويل، مؤكداً ان المقاول الصيني «جوانغ شا الشرق الاوسط للانشاءات» يقوم حالياً بإنجاز اساسات المباني المذكورة، ويتوقع استلام المباني خلال ١٥ شهراً و٢٤ شهراً، لاسيما وان اثنين من المباني قطعا شوطاً كبيراً من عمليات انجازهما.

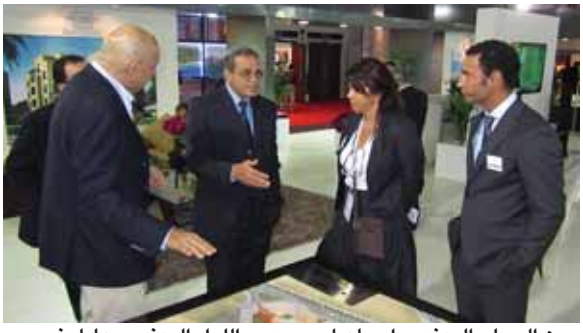
وستتضمن مذكرة التفاهم تطوير وإنشاء ١٦ مبنى تجارياً مخصصاً للمكاتب والمحلات التجارية، الى جانب ٣٠٠٠ موقف مخصص للسيارات. ويتوقع ان ينجز المشروع بالكامل خلال عدة مراحل. كما قامت «ميدان» في وقت سابق ببيع عدد من المكاتب لصالح بنك الامارات دبي الوطني واملاك للتمويل.

ويأتي توقيع المذكرة عقب قيام «ميدان» مؤخراً ببيع ٥ ملايين قدم مربعة جنوب المشروع لشركة جي اند كو بهدف تطوير ٢٠٠ فيلا في اطار مدينة سكنية باستثمارات تصل الى ١,٢ مليار درهم.

وكانت «ميدان» اعلنت سابقاً عن بيع أراض في المنطقة الجنوبية لبناء الفلل التابعة لمدينة «ميدان» الى شركة جي اند كو بهدف تطوير مدينة سكنية حديثة تضم مجموعة من الفلل السكنية الفاخرة.

يقدر مجموع قيمة الاراضي المباعة في هذه المنطقة بنحو ٣٧٠ مليون درهم، ويتوقع ان يصل عدد الفلل على اراضيها قرابة الـ ٢٠٠ فيلا، تتوزع على مساحات مختلفة بين ٩٠٠٠ الى ٢١٠٠٠ قدم مربعة. كما سيتوافر عدد من المرافق المهمة ضمن المشروع كقاعة مخصصة للمدينة، احواض سباحة، نادٍ مخصص للسكان، بحيرة، ملاعب خاصة بالاطفال وحديقة. ويتوقع ان ينتهي العمل بالمشروع مع اواخر عام ٢٠١٥.

«سوديك» تسلط الضوء على مشاريعها في مصر



من اليسار: المهندس اسماعيل سعودي، اللواء المهندس عادل نجيب واسمت النحاس (جناح SODIC)

سلطت شركة السادس من اكتوبر للتنمية والاستثمار «سوديك» للتطوير العقاري الضوء على ستة من مشاريعها خلال فعاليات «سيتي سكيب غلوبال».

والمشاريع هي «ويستاون» المتعدد الغرض الذي تبلغ مساحته ١,٣ مليون متر مربع ويقع على امتداد الطريق الصحراوي بين القاهرة والاسكندرية. ويضم «ويستاون» مجمعاً للمكاتب، احياء سكنية، وخيارات للتسوق والترفيه إضافة الى منشآت فندقية.

وتم إطلاق اول مشروعين ضمن «ويستاون» هما «بوليجون» مجمع الاعمال الذي يمتد على مساحة ٧٠ الف متر مربع من المكاتب الفاخرة، و«فورتي ويست» المشروع الراقي الحصري الذي ضم شققاً ومكاتب ومعارض فنية كبيرة وبوتيكات، إضافة الى مطاعم عالمية راقية، وفندق فخم يضم ٥٠ غرفة ويحمل علامة «انجسانا» المرموقة وتتولى ادارته «مجموعة بنيان تري» الرائدة عالمياً في مجال الضيافة.

وقال **يوسف حماد**، المدير التنفيذي للشؤون التجارية في «سوديك»: «تسعدنا المشاركة للسنة الرابعة على التوالي في معرض سيتي سكيب العالمي. ولقد حققنا نتائج ممتازة من خلال مشاركاتنا في الدورات السابقة لهذا الحدث، إذ انها افسحت امامنا آفاقاً رحبة لبناء علاقات استراتيجية تصب في صالح تحقيق اهدافنا».

واضاف: «تنبع اهمية «سيتي سكيب» بالنسبة لنا من انه يستقطب كبار قادة القطاع الذين ابدوا اهتماماً كبيراً بمشاريعنا الرائدة. ونتطلع ان تحقق مشاركتنا هذا العام ايضاً استجابة طيبة».

«بني ياس» تكشف عن انتهاء المرحلة الأولى من مشروع بوابة الشرق

وائل الطويل: نعتزم تسليم ٥٦ فيلا و١٦٤ شقة قبل نهاية العام



كشفت شركة بني ياس للاستثمار والتطوير، الذراع الاستثمارية لنادي بني ياس الرياضي الثقافي، عن الانتهاء من أعمال البناء في المرحلة الأولى من «بوابة الشرق» مشروع المجمع المتكامل والمتعدد الاستخدامات في منطقة بني ياس في إمارة أبوظبي، وتسلّمت الشركة شقق وفلل المرحلة الأولى من هذا المشروع العالي المستوى والذي تبلغ تكلفته ٣ مليارات درهم، من المقاول شركة الهدف للإنشاءات الهندسية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) الماضي طبقاً لما كان مقرراً في الجداول الزمنية للمشروع.

وفي هذا الإطار ستعمل شركة بني ياس على تسليم ٥٦ فيلا فاخرة مؤلفة من ٣ و٤ و٥ غرف نوم و١٦٤ شقة حديثة لأصحابها حالما تستكمل بلدية مدينة أبوظبي أعمال البنية التحتية في المشروع المتوقع الانتهاء منها أواخر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠.

وتعليقاً على استكمال أعمال البناء والتقيد بالجداول الزمنية قال **وائل الطويل** الرئيس التنفيذي لشركة بني ياس للاستثمار والتطوير: «تحدثنا دائماً عن التقيد بجداول البناء والتسليم على الوقت، ان استكمال أعمال البناء في المرحلة الأولى من «بوابة الشرق» هو خير دليل على وفائنا بوعودنا والتزامنا بالجداول الزمنية.

وبالرغم من ان هذه الوحدات جاهزة لتسليمها الى عملائنا اعتباراً من اليوم، إلاّ أن أعمال البنية التحتية في المشروع لا تزال قيد التنفيذ ما يعيق حرية التحرك، لذا قررنا تسلمها من المقاول ومن ثم تسليمها للعملاء حالما يتم الانتهاء من هذه الأعمال والمتوقعة في نهاية ا لعام الحالي».

ويمزج مشروع «بوابة الشرق» بين الوحدات السكنية الحديثة والمرافق الترفيهية والرياضية ومرافق البيع بالتجزئة حيث يتألف من شقق وفلل سكنية ومرافق للرعاية الصحية وملعب عالمي لكرة القدم متوافق مع معايير الاتحاد الدولي «الفيفا» ويتسع لأكثر من ٢٠ ألف متفرج ومركز تجاري يضم ٣٣٩ متجراً للأزياء والألكترونيات والخدمات والاكسسوارات والمجوهرات بالإضافة الى كارفور هايبر ماركت ومركز وناسة للترفيه العائلي ودور السينما الكبرى «غراند سينما» وسيضم بوابة الشرق مول أيضاً «سوق المقناص».

عارف مبارك رئيساً تنفيذياً للعمليات في دبي للعقارات



عيّنت مجموعة دبي للعقارات **عارف مبارك** رئيساً تنفيذياً للعمليات في المجموعة. وسيشرف **مبارك** عبر منصبه الجديد على مهام أقسام عدة في المجموعة وفي مجالات مختلفة مثل الموارد البشرية وإدارة الأصول وتميز الأعمال والمشتريات والصحة والأمن وتقنية المعلومات والتطوير والإدارة.

وقال **خالد المالك**، الرئيس التنفيذي لمجموعة دبي للعقارات: «نحن على ثقة من ان **عارف مبارك** يمتلك الخبرات والمؤهلات التي تمكنه من القيام بدور حيوي في نمو المجموعة».

من جهته قال **عارف مبارك** «يشرفني ان أتسلم هذا المنصب الجديد وأتطلع الى التعاون مع فريق العمل للمجموعة من المختصين في مجال العقارات، وسأوظف خبرتي ومهاراتي المؤسسية لدعم النجاح المتواصل لمجموعة دبي للعقارات».

مزايا قطر تطوّر مشروعاً سكنيا بقيمة ٥٠٠ مليون ريال



من اليمين: سعد ابراهيم المهندي وراشد فهد النعيمي



من اليمين: راشد النعيمي، سعد المهندي وسراج البكر

أبرمت مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع اتفاقيتي بناء وتشغيل وتحويل (BOT) مع شركة مزايا قطر للتطوير العقاري لمدة ٢٠ عاماً، تهدف الأولى الى تطوير وإدارة مشروع السدرة السكني، والتابع لمركز السدرة للطب والبحوث، والثانية لتطوير مركز للتسوق أطلق عليه اسم «مارينا مول» في منطقة لوسيل في الدوحة.

وقع الاتفاقيتين كل من السيد **سعد المهندي** نائب الرئيس للمشاريع الرئيسية والمرافق بمؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع، والسيد **راشد فهد النعيمي** رئيس مجلس إدارة شركة مزايا قطر، خلال مؤتمر صحافي عقد في فندق الفور سيزنز الدوحة.

ويبلغ إجمالي تكاليف المشروع الأول نحو ٥٠٠ مليون ريال قطري وهو المكون من ١١٦٥ وحدة سكنية قابلة للتأجير. أما الثاني فتبلغ تكلفته حوالى مليار ريال قطري.

وتعليقاً على الاتفاقية قال **المهندي**: ان مؤسسة قطر سعيدة بهذا التحالف الجديد مع شركة مزايا قطر، وكلنا ثقة بجودة التنفيذ وكفاءة الإدارة التي تتميز بها مزايا قطر، وإننا نتطلع الى المزيد من هذه الشراكات بما يحقق مصلحة جميع الأطراف، مع تمنياتنا لشركة مزايا قطر بالتقدم والنجاح.

بدوره قال **النعيمي**: «إننا فخورون اليوم بهذا الإنجاز الجديد الذي سجلته مزايا قطر، تماشياً مع خطتها الدؤوبة للدخول في مشاريع ناجحة، تحقق لمساهمينا المنفعة، وتخلو من عامل المخاطر. وإننا نعدكم بإبرام المزيد من المشاريع الناجحة ضمن السوق القطري إيماناً منا بالفرص الاستثمارية الواعدة التي يحظى بها هذا السوق الهام».

وأضاف **النعيمي**: أتوجه بالشكر الجزيل الى شركائنا في مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع على دعمهم الكبير لشركة مزايا قطر، وعلى ثقتهم بكفاءة فريق عمل مزايا قطر، ومن هنا نجدد العهد بتقديم كل ما يخدم عملاءنا ويحقق المنفعة لمساهمينا وبالطبع يعود بالمنفعة القصوى على بلدنا الحبيب.

DREAM 2010 افتتح في البيال مظهراً أهمية ودور القطاع العقاري

الوزيرة ريا الحسن: ما يشهده القطاع العقاري يشبه الحلم



الوزيرة ريا الحسن داخل جناح HORIZON والى يسارها جوزف الحلو، هشام الجارودي وفكتور نجاريان والى يمينها: محمد شقير، محمود الجويدي ونبيل مكاري



الوزيرة ريا الحسن ومحمد شقير داخل جناح (A & H)



الوزيرة ريا الحسن داخل جناح بنك عوده ويستقبلها رالف عوده (من اليمين)



الوزيرة ريا الحسن داخل جناح BYBLOS SUD ويستقبلها سليم وسامي رعد

قالت وزيرة المال في لبنان **ريا الحسن** خلال افتتاح معرض دريم ٢٠١٠ الذي نظمته شركة بروموفير: «ان منظمي معرض دريم ٢٠١٠ اصابوا في توصيفه، لان ما يشهده القطاع العقاري اللبناني يشبه الحلم حقا، فرغم الظروف والمعطيات التي تهدم، لا يزال ثمة من يبني ومن يشتري ما يبنى».

وقالت **الحسن**: شهدنا تصحيحا في اسعار العقارات بعدما كانت مخفوضة في الاعوام الماضية وادنى بكثير من مثيلاتها في الدول المجاورة، لكنها باتت ملائمة اليوم، وجاء ارتفاعها نتيجة طلب حقيقي على كل انواع البناء، من لبنانيين ومغتربين وعرب. ورغم الارتفاع الحاصل في الاسعار، الا انها لا تزال تنافسية نسبة الى اسعار العقارات في الدول المجاورة، مما يشكل عنصرا جاذبا له. واكدت ان سوقنا العقاري اظهر مناعة امام الازمات العقارية العالمية بفعل الضوابط التي وضعها مصرف لبنان على التسليف العقاري، والذي حدد نسبة ٦٠ في المئة حدا اقصى للتسليف العقاري من قيمة العقار، بفعل الصرامة التي التزمتها المصارف ذاتيا في عمليات التمويل العقاري.



الوزيرة ريا الحسن ومحمد شقير داخل جناح بنك لبنان والمهجر

ولفتت الى ان حجم القروض السكنية الممنوحة للافراد بلغ حتى حزيران ٢٠١٠ نحو ٣,٥ مليارات دولار، فيما ارتفعت نسبة معاملات البناء حتى ايلول ٢٠١٠ بمعدل ٣٥ في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. اما الرسوم العقارية فزادت بنسبة ٧٠ في المئة عن العام الماضي، باستثناء الفترة الاخيرة التي لاحظنا فيها بعض الفتور العائد الى التشنجات السياسية القائمة.



جناح بنك الاعتماد اللبناني



من اليمين: فاطمة ومحمد ومريم ولينا غدار وزاهر حطيط

R.E.A.L تعقد جمعيتها العمومية الأولى



من اليسار: وليد موسى، احمد الخطيب ومسعد فارس رئيس الجمعية

عقدت الجمعية اللبنانية للشؤون العقارية R.E.A.L جمعيتها العمومية الأولى حيث تم التداول بعدد من المسائل المتعلقة بالقطاع العقاري. وسلطت الجمعية الضوء على مشكلات عديدة يواجهها القطاع وتطرقت الى نشاطات العام المنصرم والتوقعات للعام المقبل. ووزعت على أعضاء الجمعية بطاقات العضوية ثم دعي الجميع الى غداء أقيم على شرفهم كعربون شكر لهم على التزامهم ودعمهم.

وتهدف الجمعية الى جمع الوسطاء والمستشارين العقاريين من مختلف المناطق اللبنانية لتضمن التمثيل الصحيح وشرعية حماية القطاع العقاري الذي بات حجر أساس في الاقتصاد اللبناني. ويقتضي أحد أهدافها الأساسية تنظيم التفاعل ضمن القطاع بين الوسطاء والمستشارين والمطورين والزبائن.



من اليسار: العميد مارون ابو ديوان، نبيل صوابيني وممثل قائد الجيش



جناح GREEN PRECAST



من اليسار: اميل زخور، محمد عيتاني وخليل الحجل



من اليمين: داني خراط وفادي رومانوس



فيليب تابت



الوزيرة ريا الحسن داخل جناح AL MAJAL



ريتا نعمه وداني حداد داخل جناح A& H



وليد موسى داخل جناح PBM



من اليمين: محمود جويدي والياس سعاده



جناح BLF



من اليمين: يمنى شلهوب وهلا فرح



كريم سعاده (GREENSTONE):

نثمّن مبادرات وزير الثقافة سليم ورده الذي يعمل على اصدار قوانين للحفاظ على المباني والمواقع الأثرية

مدير عام شركة غرين ستون للتطوير العقاري GREENSTONE التابعة لمجموعة جوني ر. سعاده هولدنغز JOHNNY R. SAADE HOLDINGS السيد كريم سعاده عرض لابرز المشاريع التي هي قيد الانجاز معددا مواصفاتها النوعية والصديقة للبيئة. ولاحظ عودة الحركة والنشاط العقاري بعد تأثر طفيف بتداعيات الازمة المالية، كاشفا عن مشروع سكني جديد في بيروت وآخر خارج العاصمة يمتد على مساحة ٢٠ الف متر مربع ويضم فللا، متمنيا اصدار قوانين للحفاظ على المباني والمواقع الاثرية.



من اليمين: كريم سعاده، اميل زخور وساندرو سعاده

اثبات الحضور

■ **ما كان الهدف من مشاركتكم في معرض «دريم ٢٠١٠»؟**

– شاركنا في دريم ٢٠١٠ لاثبات وجودنا وحضورنا في هذا الحدث المهم المرتبط بقطاع العقار اللبناني، الى جانب عرض مشاريعنا الفاخرة والفريدة من نوعها.

ثلاثة مشاريع فاخرة

■ **ما هي ابرز المشاريع التي عرضتموها؟**

– قدمنا ثلاثة مشاريع ابرزها لارمونيال L'ARMONIAL وهو عبارة عن مبنى قديم مدموج مع مبنى جديد ركزنا فيه على التزاوج بين البناء التراثي والحديث. ويقع المشروع في منطقة الاشرفية ويرتفع المبنى الحديث ٢٠ طابقاً اما القديم فيرتفع ست طبقات. ويبدأ سعر المتر المربع الواحد من ٥ آلاف دولار اميركي.

اما المشروع الثاني فهو بناية «لا بروسيلياند» LA BROCELIANDE في منطقة اليرزة وهي مبنية وفق تقنية المباني الخضراء وقد انجزنا بيع المشروع كاملا.

ويقع المشروع الثالث «اوريانتاليس» ORIENTALYS في ادما وهو عبارة عن ٥ الى ٦ فلل كل واحدة منها مبنية على ارض مساحتها الفا متر مربع ويراوح سعر كل فيلا بين ٦ الى ٨ ملايين دولار اميركي.

نوعية وجودة

■ **ما الذي يميز شركتكم عن غيرها من الشركات العقارية؟**

– ثمة شركات مطورة عديدة توفر مشاريع جيدة وفاخرة، لكن شركتنا تعد عملاءها بأعلى مستوى من النوعية والجودة في البناء داخليا وخارجيا وتلتزم وعودها.

■ **هل تجدون صعوبة في الحصول على تمويلات مصرفية؟**

– تتمتع شركتنا بأوضاع متينة ماليا فلا نحتاج بالتالي الى تمويلات مصرفية.

عودة النشاط

■ **كيف تصفون اوضاع قطاع العقار المحلي حاليا؟**

– شهد قطاع العقار بعض الجمود في المراحل السابقة نتيجة تداعيات بسيطة للازمة المالية على الاقتصاد المحلي، لكن حاليا، هناك عودة للحركة والنشاط العقاري.

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– نعمل على مشروع جديد في بيروت سيضم وحدات سكنية متوسطة تراوح مساحتها بين ٢٠٠ و٢٥٠ مترا مربعا.

كما لدينا مشروع خارج العاصمة على مساحة ٢٠ الف متر مربع لانشاء فلل.

قوانين للحفاظ على المباني الاثرية

■ **كلمة اخيرة؟**

– نتمنى تفعيل او اصدار قوانين للحفاظ على المباني والمواقع الاثرية في لبنان. ونحن نثمّن مبادرات وزير الثقافة سليم ورده الذي يعمل على اصدار قوانين متعلقة بهذه المسألة. ■



المهندس فؤاد عون (شركة خيول):

ضرورة تبني مفهوم المباني الخضراء حفاظاً على البيئة والحدّ من استهلاك الطاقة

مدير عام شركة خيول وM.A.K.S المهندس فؤاد عون شدّد على ضرورة تبني مفهوم المباني الخضراء حفاظاً على البيئة والحدّ من استهلاك الطاقة، واعتبر ان الاستثمار في المباني الخضراء يعيد على المدى الطويل التوازن مع التكاليف، عارضاً للمشاريع التي تقوم خيول بإنجازها واصفاً أسعار العقار في لبنان بالمقبولة برغم ارتفاعها مؤخراً.



تركيز على المباني الخضراء

■ **بمَ تتميّز مشاريع خيول؟**

– ركّزنا خلال عملنا على مفهوم المباني الخضراء للحفاظ على البيئة والحد من استهلاك الطاقة، لإن الإهمال هنا لا يعني فقط تشويه المناظر الخلاّبة بل يؤثر سلباً على حياة الأجيال القادمة، فالإستهلاك العشوائي للطاقة، يؤدي مستقبلاً الى تدمير الأرض. لذا، قرّرنا اختيار مواد بناء ذات معايير بيئية.

■ **ماذا عن تكلفة «المباني الخضراء»؟**

– لا شك في ان الاستثمار في هذه المباني مكلف، ولكن على المدى الطويل سيعود بالفائدة على الجميع، مما يعيد التوازن مع التكاليف.

مشاريع سكنية ضخمة

■ **ما هي أبرز مشاريع الشركة في ٢٠١٠؟**

– أطلقنا مشروع «فقرا» المؤلف من ١٦ فيلا بمساحة ٦٠٠ متر مربع للواحدة، وهي ذات مواصفات متمايزة وجودة عالية، ومحاطة بمساحات خضراء وحدائق، إضافة الى مشروعنا الضخم في بعبدا والذي لا تزال نسبة ٢٠ في المئة منه غير مباعة، فضلاً عن مشروع اليرزة وهو عبارة عن شقق مساحة الواحدة ٢٧٠ متراً مربعاً. أما المشروع المتعلق بانتاج المياه فسيطرح قبل حلول نهاية العام الحالي.

أسعار مقبولة

■ **كيف تقوّمون أسعار الشقق والأراضي في لبنان؟**

– سجّلت الأسعار ارتفاعاً ملحوظاً مؤخراً إلا أنها لا تزال مقبولة، خصوصاً ان عملية البيع تتم في لبنان نظراً للحاجة الفعلية وليس طمعاً بالاستثمار.

وبالنتيجة فالطلب موجود، ولكن سجل جمود في الأسعار خلال الأشهر القليلة الماضية نظراً لحلول شهر رمضان المبارك، وفصل الصيف والأوضاع السياسية.

اقبال جيد

■ **كيف تقوّمون نتائج ٢٠١٠؟**

– كان الإقبال جيداً في ٢٠١٠، خصوصاً من اللبنانيين العاملين في دول الخليج، فضلاً عن المواطنين المقيمين.

■ **كيف تنظرون الى معرض «دريم لبنان»؟**

– هذا المعرض فريد من نوعه وهو خطوة ايجابية تعود بالفائدة على الأطراف كافة سواء المطوّر أو المستهلك النهائي. ■



YARZE R 2357 VIEW



FAQRA - VILLA VIEW



BAABDA PALACE RESIDENCE



غابي طيون (اوبتيموم غروب OPTIMUM GROUP):

نتوسّع في لبنان في المجالين العقاري والصحّي ونعمل لخلق فرص عمل للأجيال الصاعدة

اوبتيموم غروب OPTIMUM GROUP شركة لبنانية عالمية تأسست في فرنسا في عام ١٩٩٠ وهي ناشطة في مجالين متخصصين: مجال الخدمات الإستشارية و الإدارية ومجال الإستثمار وتطوير المناجع الصحّية.

تفتخر اوبتيموم بعمل متواصل منذ ٢٠ عامًا في الأسواق الأوروبية والأفريقية وفي الشرق الأوسط ودول الخليج.

ففي مجال الخدمات الإستشارية والإدارية، يقول غابي طيون المدير العام للشركة « يقدّم خبراؤنا كافة أنواع الإستشارات للشركات والحكومات على حدّ سواء كما نتعهّد إدارة تخطيط وتطوير وتنفيذ المشاريع العقارية الكبرى والمدن الحديثة، ونقوم بإدارة دراسات وتنفيذ المشاريع العقارية المتخصصة كالفنادق والمجمّعات التجارية والمكاتب والسكن والمستشفيات وغيرها من المنشآت».

يضيف طيون «وتستثمر اوبتيموم غروب في إنشاء وتطوير وتجهيز وإدارة المستشفيات، خصوصًا في الدول الأوروبية المتطوّرة، حيث على سبيل المثال لا الحصر، أتممنا مشاركة مع الدولة البريطانية في إطار PPP حيث قمنا بتمويل، ودراسة، وتطوير وإدارة ثلاثة مستشفيات في إنجلترا. ونحن اليوم نُعتبر من روّاد المستثمرين في المجال الصحّي في سويسرا حيث نملك حصّة كبيرة من مجموعة LATOUR للمستشفيات والعيادات في جنيف». وهنا اجوبة السيد طيون على أسئلتنا.

إدارة المشروعات الكبرى

■ **هل لنا بلمحة عن الشركة؟**

– اوبتيموم القابضة شركة لبنانية أسستها في فرنسا عام ١٩٩٠ بهدف إدارة المشروعات الكبرى، وتغطي ١٧ دولة حالياً من خلال فروعها السبعة عشر، الموزعة على أوروبا وشمال افريقيا، والمشرق العربي ودول الخليج.

ونشاطنا الرئيسي يتمحور حول إدارة المشاريع الضخمة لأن المستثمر أو الجهات الحكومية عادة يفتقر الى الجهاز الداخلي الضروري لإدارة الاستثمار، وبالتالي نتولى إدارة تطوير المشروع ومساعدة المستثمر في وضع الشروط، بحيث نحضّر المناقصات والشروط لاختيار المهندسين والمقاولين، فضلاً عن أننا نسوّق المشروع بطريقة غير مباشرة، من خلال توجيه شركات التسويق ووضع الاستراتيجيات الضرورية في هذا الإطار. ونضع العقود بين المالكين والشركات المتخصصة لاتمام عقود الصيانة بعد انتهاء المشروع وبأفضل الأسعار.

ويقوم خبراؤنا بالدراسات وبالإدارة المالية للمشاريع وجدوى مردود الإستثمار، وتسهيل التمويل والمفاوضات مع الهيئات المموّلة.

OPTIMUMGROUP

التعامل مع مستثمرين عالميين

■ **ما هي أبرز المعايير التي تقررون على أساسها الانخراط أو الانسحاب من سوق معيّن؟**

– ندرس أوضاع الأسواق بدقة، ونقرّر أحياناً عدم انخراطنا في احدها إذا كان حجمه محدوداً أو أنه يكتفي بالتعامل مع المستثمر المحلي، في حين نفضل نحن التعامل مع مستثمر عالمي لأنه يطلب خدمات متطورة.

فعلى سبيل المثال انخرطنا في سوق المغرب في سنة ٢٠٠٥ ، وافتتحنا مكتباً ضم ٣٠ موظفاً هناك، ممّا سمح لنا بالاستفادة من برنامج المملكة السياحي، وقمنا بإنجاز عدّة مشاريع سياحية وغيرها. أمّا في بريطانيا وسويسرا، فقد وجدنا فرصة كبيرة ومجدية في المجال الطبّي حيث دخلنا هذه الأسواق منذ أوائل سنة ٢٠٠٠ وأصبحنا اليوم من الفاعلين في هذه الأسواق.

من جانب آخر، نحرص على الاطلاع على القوانين العقارية الخاصة بكل دولة، ونوظّف أصحاب الخبرات الهندسية والفنية من بلد معيّن وندربهم على أسلوبنا في الإدارة.

وتتّبع اوبتيموم سياسة «الإستثمار المستدام» حيث نتطلّع دائمًا إلى الحفاظ على استمرارية وجودنا في الأسواق التي نقرّرالتواجد فيها. فنحن نفتخر بأنّ مجموعتنا متواجدة اليوم، وبالرغم من الأزمة في كافة الأسواق التي أسّسنا فروعاً فيها على مرّ السنين.

توجيه المستثمر

■ **كيف تصفون تأثيرات الأزمة على أعمالكم؟**

– تركت الأزمة آثارها على أنحاء العالم كافة، فكانت نتيجتها توقف تمويل بعض المشاريع في بعض الدول وافلاس المصارف الممولة في بعضها الآخر، كما حصل في أوكرانيا، فضلاً عن تأجيل بعض المشروعات.

وبالنتيجة هناك افتقار في مجال تمويل المشروعات الجديدة بسبب الحذر السائد في أسواق التطوير العقاري.

من جهتنا عمدنا الى إيجاد الفرص في تقديم الإستشارات وتوجيه المستثمر وإسداء النصائح له، في محاولة للحد من تأثير الأزمات.

تمسك بأرض الآباء والأجداد

■ **ما كان الهدف من مشاركتكم في معرض DREAM 2010؟**

– سعينا من خلال مشاركتنا إلى تعزيز المعرفة بأوبتيموم غروب في لبنان وترويج نشاطاتها، مع العلم بأننا نقلنا مقرّنا الرئيسي إلى لبنان في عام ١٩٩٥ حيث خلقنا فرص عمل لما يزيد عن أربعين من خريجي الجامعات.

ونحن نعتزّ بأنّ مجموعة من المستثمرين اللبنانيين المنتشرين عالمياً اختارت مجموعتنا لإدارة مشروع سكني في ساحة الشهداء، ونتطلّع لبناء علاقة مميّزة ومستديمة مع هذه المجموعة ومع مستثمرين آخرين في لبنان والعالم.

وكلمة أخيرة للفت النظر بأنّ بعض شركات مجموعتنا فاعلة في السوق اللبناني منذ ١٩٩٥ مثل شركة VIA التي تتخصّص بدراسات وتنفيذ مشاريع سلامة الطرق التي نحتاجها في أيامنا هذه.■

انطوان الخوري (ايستايتس ESTATES):

مؤمنون بسوق العقار المحلي رغم كل الظروف

الرئيس التنفيذي لشركة ايستايتس ESTATES للتطوير العقاري انطوان الخوري عرض للمشاريع التي تقوم الشركة بتنفيذها في بيروت، واشار الى ان غالبية المستثمرين هم من اللبنانيين مقيمين ومغتربين، مبديا ايمانه بسوق العقار اللبناني رغم كل الظروف والاوضاع التي يمر بها، واصفا اياه بالسوق الحقيقي.



■ **هل لنا بلمحة عن شركتكم والمشاريع العقارية التي تتولى تطويرها حاليا في لبنان؟**

– تعنى شركة ايستايتس ESTATES بأعمال التطوير العقاري وهي تتولى حاليا تطوير مشروع DISTRICT S على عقار يقع بين الجميزة والصيفي فيلاج ووسط بيروت. والمشروع عبارة عن مدينة في قلب المدينة على مساحة ١٣ الف متر مربع وسيضم ٢٢ مبنى سكنيا بارتفاع ما بين خمس وسبع طبقات. وسيخصص الطابق السفلي في كل المباني لاغراض تجارية، وبعض البنايات تضم شقق دوبلكس مع حديقة صغيرة.

وسننشئ داخل المشروع مركزا ثقافيا ومطاعم ومحالا تجارية وصالة عرض فنية. كما يضم المشروع نحو الف موقف للسيارات لخدمة الساكنين وزوارهم وزوار المحال التجارية. وقد انطلقت اعمال الحفر والتدعيم في شهر حزيران (يونيو) الماضي، ونتوقع انتهاء المشروع كليا عام ٢٠١٤ .

هذا وقد فتحنا باب التملك امام الراغبين وقد تخطت نسبة البيع ٣٠ في المئة من اجمالي المشروع مع العلم ان سعر المتر المربع يبدأ من ٧ آلاف دولار اميركي ويزيد نسبيا مع ارتفاع الطبقات وتراوح مساحة الشقق بين ١٧٠ و٤٩٠ مترا مربعا، ونتوقع ان تصل تكلفة المشروع الى ٢٥٠ مليون دولار اميركي.

٩٠٪ من اللبنانيين

■ **ما هي جنسية المستثمرين المهتمين باقتناء وحدات عقارية في مشروع DISCRICT S؟**

– ان نسبة ٩٠ في المئة من عملائنا هم من اللبنانيين العاملين في الخارج ومن المقيمين والمغتربين ايضا.

■ **هل لديكم مشاريع عقارية اخرى في بيروت؟**

– لدينا مشاريع عديدة في بيروت، منها سكنية في منطقة وادي ابو جميل، سكنية وتجارية في مينا الحصن، واخرى متعددة الاستخدام في منطقة الصيفي.

وقد سلمنا الى الآن خمسة مشاريع ونحن في طور تسليم خمسة اخرى.

سوق عقاري حقيقي

■ **هل لديكم تطلعات لتطوير مشاريع عقارية خارج السوق المحلي؟**

– نحن مؤمنون بالسوق اللبناني رغم كل الظروف والاوضاع الصعبة التي مررنا بها.

وقد اثبت لبنان انه سوق عقاري حقيقي، ولا سيما بيروت حيث العرض والطلب واقعيان، لذا نحن مستمرون بالتطوير العقاري في بلدنا حاليا. ■







حسام البطل (بريميوم بروجكتس PREMIUM PROJECTS) :

نركز حالياً على المشاريع السكنية ذات الأحجام المتوسطة



الـرئيس التـنفيـذي فـي شركـة بريميـوم بروجكتـس PREMIUM PROJECTS حسام البطل عرض للمشاريع التي أنجزتها الشركة والتي هي قيد الإنشاء خصوصاً في منطقة بيروت، وأشار إلى التركيز حالياً على المشاريع ذات الأحجام المتوسطة ، مع إعطاء الأهمية القصوى لسعر الوحدة السكنية، مبيناً عدم اعتماد خطة تسويق معينة.

المشاريع ذات النوعية الجيدة تجد من يشتريها

مشاريع سكنية ومكتبية

■ **هل لنا بلمحة عن الشركة؟**

– تأسست الشركة عام ٢٠٠٣، وانطلقت في مجال التعهدات وأعمال الهندسة والاستشارات وإدارة الاستثمارات. ولكن، وبعد اندلاع حرب ٢٠٠٦، عرضت علينا فرص جيدة واشترينا عدداً من قطع الأرض، ثم نفّذنا أول مشروع لنا في سوليدير وهو عبارة عن مبنى مكتبي.

وكانت خطتنا تقضي بأن نكون الشركة الوحيدة التي تبيع وحدات مكتبية في سوليدير، مجهزة بأعلى مواصفات ومواقف للسيارات تحت الأرض، وقد بعناها تقريبا بالكامل.

ثم بدأنا بتطوير مبنى بالقرب من مرفأ بيروت وبعنا معظمه خلال فترة قصيرة نسبياً.

أما مشروعنا الحالي «سرسق ياردز» والذي يمتد من شارع شارل مالك وصولاً حتى شارع سرسق فقد تم اطلاقه بشكل غير رسمي منذ حوالى ستة أشهر، وقد بعنا حتى الآن الثلثين منه، ويضم وحدات سكنية تراوح مساحتها بين ١٨٠ و٤٦٠ متراً مربعاً.

ويلاقي هذا المشروع نجاحاً لافتاً ولا نزال ننفذ أعمالنا كالعادة، ولم نحدّ من وتيرة نشاطنا.

عرض خاطئ

■ **يتحدث البعض عن ارتفاع جديد في الأسعار، ما تعليقكم؟**

– لا تزال حركة العرض والطلب موجودة في السوق، ولكن للأسف طريقة العرض خاطئة بسبب مقارنة المشاريع مع بعضها البعض، إلا ان ذلك لا يعني ان المشاريع لن تباع، لأن المشاريع ذات النوعية الجيدة والتي تعرض بأسعار مدروسة تجد من يشتريها.

الأهمية للسعر

■ **ما هي ميزة شركتكم مقارنة بالشركات الأخرى العاملة حالياً في السوق؟**

– أولاً لا بدّ من الإشارة إلى أن شركتنا هي جزء من مجموعة واسعة النشاط



الوزيرة ريا الحسن داخل جناح PREMIUM PROJECTS

والخبرة في مجالات عدة لاسيما التعهدات وتطوير العقارات في لبنان وعالميا.

ونركّز حالياً على المشاريع ذات الأحجام المتوسطة والتي نحرص أن تكون ذات نوعية عالية، خصوصاً اننا نتعامل مع أفضل المهندسين والاستشاريين.

كما ان استراتيجيتنا كانت ومنذ انطلاقتنا، إعطاء الاهمية القصوى للسعر، والتي باتت معتمدة اليوم من مختلف المؤسسات.

وبفضل هذه الخطة الناجحة، استطعنا خلال فترة لم تتجاوز الست سنوات الاستحواذ على حصة كبيرة من السوق.

لا خطة تسويق معينة

■ **ما كان الهدف من مشاركتكم اليوم في هذا المعرض؟**

– ركزنا على تقديم مشاريع حصرية أكثر من حرصنا على التسويق والترويج لأعمالنا والظهور في الصفوف الأمامية.

ونشارك اليوم في هذا المعرض، لإيماننا بأن الوقت قد حان لذلك، وبالتالي لا نعتمد خطة تسويق معينة بل نفضل ان يتعرّف العملاء على شركتنا تدريجاً من خلال الإعلانات والمشاركة في بعض المعارض.

■ **ما هي أبرز خططكم المستقبلية؟**

– نسعى للانتهاء من تطوير مشاريعنا الحالية، والاستفادة من الفرص الاستثمارية المناسبة. ■



معتصم محمصاني (بنك البركة - لبنان):

هناك طلب حقيقي على العقارات والعمليات الشرائية يقوم بها المستثمرون النهائيون بمعنى انها ليست للمضاربة

شارك بنك البركة – لبنان بفعاليات معرض «دريم لبنان ٢٠١٠» العقاري بصفته مطورا عقاريا لمشروعين سكنيين فاخرين في فردان والرميل – الاشرفية.

«البيان الاقتصادية» استوضحت مدير عام البنك معتصم محمصاني حول علاقة البنوك الاسلامية بالتطوير العقاري والفرق بين القرض الاسلامي والآخر التقليدي في عملية تمويل شراء وحدة سكنية.

وعرض محمصاني لمواصفات المشروعين واسعار وحداتهما، واصفاً الطلب على العقار بالحقيقي.

مشروعان في فردان والرميل

■ **مشاركتكم هي الاولى في معرض عقاري داخل لبنان، بم تعلّقون؟**

– نعم لم نشارك من قبل، اذ لم يكن لدينا اي اعمال عقارية، واليوم لدينا مشروعان مهمان في فردان VERTINI والرميل – الاشرفية (ROUND 55). اضف الى ان التطوير العقاري هو اساس عمل البنوك الاسلامية، وقد دخلنا هذا المجال في لبنان وسنستمر فيه.

■ **ما الفرق بين القرض العقاري الاسلامي والآخر التجاري؟**

– القرض العقاري الاسلامي يختلف عن القرض التقليدي بآليات تنفيذه وهو افضل منه في بعض النقاط، فعلى سبيل المثال، يتم في البنوك الاسلامية تحديد سعر الشقة منذ بداية التمويل ويكون البيع وفق مبدأ المرابحة ويتم تقسيط المبلغ طوال فترة التمويل. ولكن في المصارف التجارية، تثبت الفائدة اول سنة تمويل وربما اول سنتين وبعدها تصبح قابلة للتغير بناء على اسس وعوامل عدة، وبالتالي لا يتمكن الشاري من معرفة التكلفة الحقيقية التي سيتكبدها على الشقة.

عائق التشريعات

■ **هل من معوّقات تواجهكم كمصارف اسلامية في لبنان وتحديدا في المجال العقاري؟**

– مشكلة القطاع الاسلامي في التشريعات التي تحتاج إلى تطوير لتتناسب مع آليات وأسس عمل المصارف الإسلامية وأدواتها، فالقانون الذي يرعى عمل البنوك الاسلامية سمح للمصارف الاسلامية بأعمال التطوير العقاري، واشترط لغاية التملك موافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان ، اضافة الى مرسوم من مجلس الوزراء ما يتطلب الكثير من الوقت ويحدّ بالتالي من سهولة تحركنا في هذا النوع من الاستثمار.

مساحات متعددة

■ **هل لنا بلمحة عن مشروعي VERTINI وROUND 55؟**

– مشروع VERTINI يجمع في اسمه منطقتي VERDUN وعين التينة كونه قريبا من الاثنتين. والمشروع عبارة عن ثلاثة مبان متصلة بعضها ببعض ويتألف المبنى الاساسي فيه من ١٤ طبقة كل منها عبارة عن وحدة سكنية مساحتها ٣١٢ م٢.

اما المبنى الثاني فيتألف من تسع طبقات كل منها شقة مساحتها حوالى ٣٤٠م٢. وبين المبنيين يرتفع المبنى الثالث وهو عبارة عن خمس طبقات تمتد على مساحة المشروع وفي كل طبقة اربع شقق بمساحات تراوح بين ١٧٠ و٢٠٠ و١٨٥ م٢ وتفيد بالتالي الراغبين بالسكن في فردان وغير قادرين على تملك شقق كبيرة.



الوزيرة ريا الحسن والى يمينها معتصم محمصاني داخل جناح بنك البركة

اما اسعار المشروع، فتبدأ بـ ٤٤٠٠ دولار للمتر المربع الواحد وتصل الى ٦ آلاف دولار في الطبقات العلوية. مع الاشارة الى اننا بدأنا العمل في المشروع ونتوقع انجازه خلال ثلاث سنوات.

اما المشروع الثاني ROUND 55 فهو عبارة عن مبنى من تسع طبقات في منطقة الرميل.



وتتألف كل طبقة من شقتين مساحة الواحدة حوالى ٢٧٥م٢ ويتمتع بأعلى المواصفات وتبدأ الاسعار في هذا المشروع بـ ٣٥٠٠ دولار للمتر المربع الواحد وتصل الى ٤٤٠٠ دولار ونتوقع انجازه خلال عامين.

طلب حقيقي

■ **كيف تقومون السوق العقاري اليوم في لبنان؟**

– لا شك ان قطاع العقار اليوم يمر بفترة جمود الا ان الاسعار مستقرة ولم تنخفض، ومن غير المتوقع ان ينهار السوق العقاري اذ ان وضعه يختلف عن بقية الاسواق في المنطقة بحيث هناك طلب حقيقي على العقارات، والعمليات الشرائية يقوم بها المستثمرون النهائيون، بمعنى انها ليست للمضاربة، اضف الى ان معظم الطلب في لبنان هو من اللبنانيين وهذا ما لمسناه في عمليات بيع وحدات مشروع VERTINI. ■



الياس سعد (ESLA):

لا خوف من حدوث ازمات او تداعيات في قطاع العقار

رئيس شركة "ESLA" ELIAS SAAD LUXURY APPARTMENTS الياس سعد كشف عن اطلاق مشروع ضخم عبارة عن قرية سكنية متكاملة تضم الف وحدة سكنية، وابدى اطمئنانه الى عدم حدوث ازمات او تداعيات مستقبلية في القطاع العقاري بتأثير من الازمة المالية العالمية، معتبرا مبدأ البيع على الخريطة مفهوما منتشرا في الاسواق برغم تزعزع ثقة المستثمر وخوفه من فقدان ماله.

قرية سكنية كاملة

■ **هل لنا بلمحة عن شركتكم واهم مشاريعها العقارية في لبنان؟**

– انطلقت شركة ESLA منذ خمس سنوات تحت هذا الاسم لكننا نعمل في مجال العقارات في نيجيريا منذ ٤١ سنة، وعملنا في السوق اللبناني منذ ما قبل الحرب اللبنانية وخلالها وبعدها. لكننا عدنا بكل قوتنا الى لبنان منذ ست سنوات. ومعظم مشاريعنا في بيروت وضواحيها (الاشرفية، الحازمية، بعبدا واليرزة وغيرها).

وسنطلق مشروعا ضخما قريبا وهو عبارة عن قرية سكنية متكاملة تضم الف وحدة سكنية تراوح مساحتها بين ١٨٠ و٢٢٠ مترا مربعا وتبدأ اسعار المتر الواحد من ١٣٥٠ دولاراً وهو سعر مقبول في هذه المرحلة.

وهذه الشقق موجهة لاصحاب الدخل المتوسط الذين يتقاضون اجرا بين ٦٠٠ و١٢٠٠ دولارا شهريا.

■ **ما هي نوعية المشاريع التي تطورونها؟**

– كل مشاريعنا سكنية باستثناء المقر الرئيسي لشركة ESLA الذي نحتل منه ثلاث طبقات وخصصنا ثلاث طبقات اخرى للبيع للقطاع المصرفي.

لا خوف من ازمات او تداعيات

■ **كيف تصفون تأثير الازمة المالية على القطاع العقاري المحلي وهل تتخوفون من ازمات لاحقة؟**

– لم يتأثر القطاع العقاري بالازمة المالية العالمية، ونحن لا نتخوف من حدوث اي ازمات او تداعيات مستقبلية.

بداية ان القطاع المصرفي المحلي متين بفضل القيادة الحكيمة لحاكم مصرف لبنان رياض سلامة، لذا من الصعب ان تحدث افلاسات مالية.

كما ان رؤوس الاموال الاجنبية التي تدفقت منذ ٢٠٠٨ الى لبنان ساعدت السوق المحلي واوجدت ودائع بقيمة ١١٠ مليارات دولار في القطاع المصرفي، وهذا يشجع على الاستثمار ودعم الشركات العقارية لتطوير مشاريع مفيدة.

■ **هل ما زلتم قادرين على ايجاد اراض مناسبة للتطوير العقاري؟**

– الاراضي العقارية موجودة في لبنان لكن اسعارها ارتفعت بشكل هائل خلال السنوات القليلة الماضية.



الياس وبسكال سعد

ولكن حاليا، الاسعار استقرت تقريباً غير انها تشهد صعودا وهبوطاً خفيفين.

سعر مدروس

■ **ما هي الاسعار التي تعتمدونها في مشاريعكم؟**

– تعد الاسعار التي وضعناها في مشروعنا في الاشرفية من ادنى الاسعار في المنطقة اذ يبدأ سعر المتر الواحد من ٣ آلاف دولار بينما تسعّره معظم الشركات المطورة الاخرى بدءا من ٤٥٠٠ دولار اميركي.

اقبال على مشروع الاشرفية

■ **كيف تنظرون الى مبدأ البيع على الخريطة؟**

– نطلق عمليات البيع بعد الانتهاء من المشروع وقد افتتحنا البيع في مشروعنا في الاشرفية منذ شهرين وشهدنا اقبالا لا نظير له، بحيث لم يتبقَ الا بعض الوحدات السكنية المتاحة للبيع.

اما بالنسبة الى مبدأ البيع على الخريطة، فهو مفهوم منتشر في الاسواق رغم ان ثقة المستثمر تزعزت واضحى يخاف من فقدان ماله.

■ **كيف تقومون معرض «دريم ٢٠١٠» هذه السنة؟**

– هذا المعرض ممتاز وهو يركز اكثر على الشركات المطورة، بعد ان كان يشمل في السابق العاملين في قطاع المقاولات والبناء وغيره. ■



جورج بدوي (مجموعة بدوي BADAWI GROUP - لبنان):

قطاع العقار في لبنان محمي وعلى الطريق السليم

«مستمرون في التوسع داخل المناطق اللبنانية» هذا ما اوضحه مدير التسويق والمبيعات في مجموعة بدوي BADAWI GROUP جورج بدوي، كاشفا عن استهداف المغترب اللبناني عبر تسهيلات وفتح خطوط التواصل معه، موضحا انه وبرغم الفورة العقارية لم يصل المواطن اللبناني بعد الى تملك اكثر من وحدة عقارية اسوة بالدول المجاورة والاجنبية، معتبرا ان قطاع العقار لا يزال محمياً وعلى الطريق السليم، وان لبنان بلد مرغوب فيه وجاذب للعرب والاجانب للاستثمار فيه، عارضا لمشاريع الشركة قيد الانشاء.

توسع في الاراضي اللبنانية

■ **هل لنا لمحة عن مجموعة بدوي BADAWI GROUP؟**

– تأسست الشركة عام ١٩٦٩ على يد الجد جورج بدوي، وكانت تتعاطى فرز وبيع الاراضي وتطويرها.

وسرعان ما تطورت الشركة خلال الثمانينات في قطاع العقارات ودخلت مجالات التطوير والبناء وبيع العقارات السكنية والتجارية.

هذا واطلقنا الاسم التجاري للشركة BADAWI GROUP عام ٢٠٠٠ ومستمرون بالمسيرة التوسعية انما داخل الاراضي اللبنانية. بالمقابل نستهدف ايضا اللبنانيين المغتربين من خلال دراسة خطط التطوير والمعاملات مع المصارف والمؤسسات المالية.

وحدات سكنية وتجارية

■ **اين تنتشر مشاريعكم اليوم؟**

– مشاريعنا اليوم معظمها سكنية وتتمركز في مناطق المتن وكسروان وصولا الى جبيل، ومن المحتمل ان ندخل مدينة بيروت اذا ما وجدنا فرصا هناك.

هذا ونطور بعض المكاتب التجارية في منطقتي الدكوانة والكسليك.

على الطريق السليم

■ **في ظل انخفاض اسعار العقارات في الدول المجاورة والعالمية، نلاحظ ان اسعار العقار في لبنان الى ارتفاع، بم تعلقون؟**

– لغاية اليوم، وعلى الرغم من الفورة العقارية التي يشهدها لبنان لم يصل السوق بعد الى مرحلة تملك اللبناني لأكثر من وحدة عقارية نتيجة لسياسة مصرف لبنان وذلك بخلاف الدول المجاورة والعالمية، حيث الفرد قادر على تملك اكثر من وحدة مهما كانت امكاناته المادية.

من هنا فإن القطاع العقاري في لبنان لا يزال محميا وعلى الطريق السليم، ونحن نتكل في هذا الاطار على المصرف المركزي لمنع تطور الفورة العقارية في المستقبل الى مستويات اعلى مما يجب ان تكون عليه.

الى ذلك فإن اسعار الاراضي والعقارات في لبنان لا تزال ادنى بكثير مما هي عليه في الدول المجاورة، اضف الى ان لبنان بلد مرغوب وجاذب للعرب والاجانب، وبالتالي فهو بعيد عن مرحلة تراجع اسعار العقارات فيه.

استهداف المغترب

■ **ذكرتم انكم تستهدفون المغترب اللبناني، هل لنا لمحة عن استراتيجيتكم في هذا المجال؟**



الوزيرة ريا الحسن داخل جناح BADAWI GROUP

– وقعنا اتفاقية مع البنك العربي الذي لديه فرع اساسي في استراليا، تمكن المغترب بموجبها من التعامل مع المصرف كما لو كان في لبنان، لجهة الحصول على قرض سكني والتملك في لبنان.

اما الخطوة الثانية ونحن في طور دراستها فستكون في اميركا وكندا.

واشير هنا الى ان اللبناني المغترب لديه نية العودة الى بلده الأم، انما يفتقد للتشجيع والوسائل التي تسمح له بذلك، كما انه بحاجة الى الوثوق بالمؤسسة التي تتعامل معه.

من هنا نطالب الدولة بتكثيف الجهود لجهة تسويق لبنان في الخارج خصوصا وان لبنان اليوم يتمتع باستقرار سياسي وأمني.

الفئة الوسطى

■ **ما هي مشاريعكم خلال العام ٢٠١٠ وهل لنا لمحة عن الاسعار؟**

– نعمل على تنفيذ نحو ٤٠ مبنى خلال العام الحالي. ومهما تطورت اعمالنا فإننا سنبقى نتوجه الى الفئة المتوسطة وما دون، وهي الاكبر وتحتاج لشقق سكنية مجهزة باسعار ٢٠٠ الف دولار وما دون. وعليه نحن نطور الشقق الصغيرة والمتوسطة والكبيرة بالجودة نفسها.

■ **هل تعتمدون معايير الحماية من الزلازل؟**

– نعم، وهذا الموضوع دخل ايضا ضمن سياسة الدولة في التنظيم المدني.

ومجموعة بدوي تتبنى كل جديد في هذا السياق ونعتبر كلفتها زهيدة مقابل خسارة الارواح. ■



محي الدين فتح الله (مجموعة البحر المتوسط BANKMED):

فورة عقارية ايجابية تعززها اجراءات دعم الفوائد

يدخل بنك البحر المتوسط BANKMED في شراكة تمويلية في العديد من المشاريع العقارية ومنها مثلاً مشروع «تلال بحرصاف» لشركة PLUS PROPERTIES العقارية. وقد شارك البنك في معرض DREAM LEBANON الى جانب شركة MED PROPERTIES التابعة لمجموعته عبر مشروعها في منطقة فردان.

ويرى رئيس ادارة المنتجات الإئتمانية في بنك ميد محي الدين فتح الله، ان في لبنان اليوم فورة عقارية ايجابية تعززها خطوات مصرف لبنان لجهة دعم الفوائد، مما انعكس ايجاباً على ارتفاع الطلب على العقارات، لافتاً الى ان اهتزاز الوضع السياسي دفع المصارف الى التحرك لتخطي الوضع.

وإذ أكد ان هذا الوضع المضطرب لا يمكن ان يستمر، توقع ان يعود الطلب الى الارتفاع بعد انتهاء الأزمة، لأن الطلب في لبنان حقيقي ولا يدخل في سياق المضاربة.



من اليسار: محمد شقير، عفيف مكاوي، الوزيرة ريا الحسن، محي الدين فتح الله، هشام الجارودي وفيكتور نجاريان داخل جناح MED PROPERTIES وBANKMED



من اليسار: محي الدين فتح الله، فرح الشامي وعفيف مكاوي

فورة عقارية ايجابية

■ كيف تقوّمون السوق العقاري في لبنان، وما الهدف من مشاركتكم في فعاليات معرض DREAM LEBANON؟

– في لبنان اليوم فورة عقارية ايجابية بدأت منذ حوالى أربع سنوات. عززتها الخطوات التي قام بها مصرف لبنان منذ سنة ونصف تقريباً لجهة دعم الفوائد وخصوصاً على الليرة اللبنانية، ومن خلال استخدام الاحتياطيات القانونية للمصارف.

يضاف الى ذلك ان هذه الخطوات التي انعكست ايجاباً على ارتفاع الطلب على العقارات عززت أيضاً قدرة المصارف على المنافسة من خلال خلق سيولة في السوق قادرة على تلبية الطلب.

لكن إزاء اهتزاز الوضع السياسي في لبنان خلال الأشهر القليلة الماضية، كان لا بد للمصارف من المبادرة وعدم البقاء مكتوفة أو متفرجة. من هناك كان التوجه الى المشاركة في فعاليات المعرض بشكل جدي والتأكيد على سلامة السوق العقاري وعلى ثقتنا به.

أما في ما يخص بنك البحر المتوسط على هذا الصعيد، فهو شريك تمويلي للعديد من المشاريع العقارية، منها مشروع «تلال بحرصاف» لشركة PLUS PROPERTIES، وقد شارك البنك في المعرض الى جانب الشركة MED PROPERTIES التابعة لمجموعته من خلال مشروعها الراهن في منطقة فردان.

القدرة على تخطي الأزمات

■ بمَ تعلقون على ما يشاع مؤخراً عن جمود القطاع العقاري في لبنان؟

– الجمود الحاصل اليوم في السوق العقاري سببه كما سبق وذكرت، الخوف والتردّد بسبب تردّي الأوضاع السياسية في البلد، ذلك لأن شراء منزل هو من أهم القرارات عند المواطن اللبناني. إلا ان هذا الوضع لا يمكنه ان يستمر، إذ ان الحاجة الى المنازل المتوافرة ستفرض نفسها على السوق وسيعود الطلب الى الارتفاع لا سيّما اننا اعتدنا على هكذا أزمات سياسية وبإمكان اللبناني اليوم التأقلم مع التشنّجات الحاصلة. وفي رأيي حين ينفذ مخزون الشقق الحالي في لبنان ستعود أسعار العقارات الى الارتفاع.

طلب حقيقي وجدي

■ ألا يتخوّف القطاع المصرفي اللبناني من أزمة عقارية في لبنان كالتي حصلت في دبي؟

– ما يطمئننا في لبنان ان الطلب على العقارات حقيقي وجدّي ولا يدخل في سياق المضاربة. وهذا أهم عنصر يجعلنا مطمئنين للسوق.

من جهة أخرى، يفوق حجم الودائع المصرفية في لبنان الـ ١٠٠ مليار دولار، فيما لا تتعدّى التسليفات العقارية لغاية اليوم الـ ٤ مليارات دولار وهذا ما يزيد من ارتياحنا للأوضاع وثقتنا بما نحن عليه.

يضاف الى ذلك انه لم يتم في لبنان إلغاء الدفعة الأولى على القروض، بخلاف ما حصل في دبي، كما ان المقترض ملزم بأن يدفع ٤٠٪ من القرض دفعة أولى وذلك عند شراء وحدته العقارية الثانية، وهذه ضوابط تزيد من سلامة الخطى التي تقوم بها المصارف. ■

كريم عمّاش (عمّاش غروب):

القطاع المصرفي يساهم في ضبط نظيره العقاري ويحدّ من المضاربة فيه



مدير «عمّاش غروب» وشركة MEG للأعمال الألكترونية الميكانيكية والشريك في رامكو للتجارة والمقاولات RAMCO كريم عمّاش تناول في حديث لـ «البيان الإقتصادية» المشروعات التطويرية التي تقوم بها «عماش غروب» كذراع تطويرية للمجموعة. ولاحظ جموداً مرحلياً في طلب الشقق الكبيرة بالسوق المحلي نظراً للظروف السياسية الحالية ، ورأى ان القطاع المصرفي يساهم في ضبط نظيره العقاري ويحد من المضاربة في بيع وشراء الوحدات السكنية، متوقعاً ألا يشهد سوقا دبي وقطر تعافياً قريباً. مبدياً تفاؤله بازدهار قطاع العقار في لبنان.



من اليمين: مود الخوري، كريم عماش، مازن صبي الدين وجويل جبور

ذراع تطويرية

■ **هل لنا بلمحة عن عمّاش غروب؟**

– تأسست شركة رامكو منذ ٤٥ عاماً في لبنان، وانطلقت بداية في أعمال المقاولات ثم تطورت الى تطوير المشاريع.

وحالياً تنتشر عملياتنا ومشاريعنا في السعودية قطر، سوريا، لبنان وفرنسا وأسبانيا.

وتطورت شركة رامكو للتجارة والمقاولات الى شركات شقيقة منها شركة MEG للأعمال الألكترونية الميكانيكية، وتعمل هذه الشركات تحت مظلة عماش غروب. وبهذا تقوم المجموعة بإنجاز المشاريع العقارية بمراحلها كافة.

وحالياً، لدينا خمسة مشاريع تطويرية قيد التنفيذ في لبنان.

■ **هل تتوجّه مشاريعكم لأصحاب الدخل المرتفع فقط، أو ثمة مراعاة للفئات الاجتماعية الأخرى؟**

– يمرّ سوق العقار في لبنان حالياً بمرحلة جمود، لا سيّما في قطاع الشقق الكبيرة التي تزيد عن ٣٠٠ متر مربع، وذلك لأسعارها المرتفعة والتي تفوق قدرة المواطن اللبناني العادي. ومن هنا كان التوجّه نحو شقق سكنية أصغر حجماً وخارج مدينة بيروت، وانطلقت عمّاش غروب بتطوير مشاريع سكنية تضم وحدات تراوح مساحتها بين ١٩٠ و٣٠٠و٦٥٠ متراً مربعاً داخل مدينة بيروت تخدم كل الفئات الاجتماعية.

مشروعات داخل بيروت

■ **ما هي أبرز المشروعات التي تعملون على تنفيذها حالياً؟**

– لدينا مشروع برج ماجيستيك MAJESTIC TOWER الذي يقع في شارع بلس ويرتفع ٢٢ طبقة كل منها تحتوي شقة سكنية واحدة على مساحة ٦٥٠ متراً مربعاً.

أما مشروعنا الثاني فهو مبنى CALIFORNIA 615 في منطقة رأس بيروت في شارع كاليفورنيا. ويرتفع المبنى ١٢ طبقة وتبلغ مساحة الشقة ٣١٠ أمتار مربعة.

ويقع مشروعنا الثالث في منطقة الحمرا وهو عبارة عن برجين يضمّان ٥٢ شقة سكنية بمساحة ١٩٠ متراً مربعاً.

ومن مشاريعنا المهمة فقرا هيلز FAQRA HILLS الذي يضم ٤٢ شاليه مع فندق يضم مطعماً ونادياً رياضياً وأحواض سباحة داخلية وخارجية ومساحات خضراء.

وتتركّز معظم مشاريعنا في مناطق نملك خبرة ودراية بها. .

لا مضاربة بالأسعار

■ **هل ترون ان السوق العقاري سيشهد هبوطاً في الأسعار؟**

– أصبحت المناطق الرئيسية والخط البحري في بيروت مشبعة عقارياً. وأضحت المساحات الصالحة للبناء نادرة أكثر من قبل نتيجة الطلب الشديد عليها وهذا ما يرفع سعرها وبالتالي سعر الوحدات السكنية.

ولا نرى مضاربة بالأسعار في لبنان إذ ان القطاع المصرفي يساهم في ضبط القطاع العقاري ويحدّ من المضاربة في بيع وشراء الشقق، وبالتالي حتى لو شهد القطاع العقاري جموداً ووقعت أزمة داخلية فلن تنخفض الأسعار.

تفاؤل بالسوق اللبناني

■ **كيف تقوّمون الاسواق العقارية في الدول الخليجية؟**

– لا تبدو الأسواق العقارية الخليجية بوضع جيد، ولن يشهد سوقا دبي وقطر تعافياً قريباً إذ ان مشكلاتهما مختلفة عن أسواق أخرى كلبنان مثلاً.

■ **هل تتعاونون مع شركات عقارية أخرى؟**

– تقوم شركة رامكو بالتزام مشاريع عقارية أخرى خارج عمّاش غروب، ومؤخراً حصلنا على أعمال مقاولات مشروع ضخم في منطقة الروشة لبناء وحدات سكنية .

■ **كلمة أخيرة؟**

– متفائلون بالسوق العقاري في لبنان الذي يسير في الطريق الصحيح نحو مستقبل مزهر.■



إيلي واكيم (ICAR – WAKIM) :

لا تأثير للأوضاع السياسية على طلب الأراضي من قبل المقيمين والمغتربين

الرئيس التنفيذي في شركة عقار واكيم ICAR WAKIM السيد إيلي واكيم توقع ركودًا للسوق العقاري حتى شهر آذار (مارس) المقبل، ونفى أي تأثير للأوضاع السياسية على طلب شراء الأراضي من قبل اللبنانيين مقيمين ومغتربين، منوهًا بفريق عمل الشركة ، مركزًا على قسم تابع يهتم بتسويق وإيجار وبيع وشراء المصانع والأراضي الصناعية والزراعية والتجارية، مبديًا تطلعه الى التوسع الخارجي وتحديدًا في الولايات المتحدة الأميركية.

استثمار في الأراضي

■ **ما هي أبرز إنجازاتكم للعام ٢٠١٠؟**

– حققنا تقدمًا ملحوظًا في النصف الأول من العام ٢٠١٠، ثم بدأنا نشهد ركودًا ملحوظًا في شهر حزيران مع إقتراب شهر رمضان المبارك وفي ظل تردي الأوضاع السياسية في البلاد .

إلا أن آثار هذا الركود ظلت محدودة علينا، لأننا ننوّع في المناطق التي نستثمر فيها، ولا نركّز أعمالنا على بيروت فقط حيث الأسعار مرتفعة جدًا بمواجهة القدرة الشرائية المحدودة، لا بل في مجمل المناطق اللبنانية بما فيها البقاع.

وفي رأيي أن الطلب على العقارات إجمالاً سيشهد ركودًا حتى شهر آذار (مارس) المقبل غير أنه يبلغ الذروة مع إقتراب نهاية العام الحالي.

من جانب آخر ، نلاحظ أن الطلب على استثمار الأراضي من اللبنانيين المقيمين والمغتربين يزيد ممّا يؤكد أن الحالة السياسية لا تؤثر كثيرًا على هذا القطاع، لا بل هناك الكثير من الذين يقدمون على توظيف قسم من أموالهم في العقار بغية الربح الأكيد والمحافظة على القوة الشرائية لرأسمالهم .

تركيز على البترون وجبيل

■ **هل تستهدفون مناطق لبنانية معينة؟**

– نركّز حاليًا على منطقتي جبيل والبترون كخطوة تحضيرية لإفتتاح فرع جديد في جبيل في الوقت المناسب، ومن المتوقع إفتتاحه مع حلول نهاية العام الحالي. فضلاً عن مكاتبنا في جعيتا، جل الديب وبيت مري.

فريق عمل مدرب

■ **ما هي ميزة ICAR-WAKIM ؟**

– يتميّز فريق عملنا بأنه مؤلف من مجموعة شباب، وأنا شخصيًا قدّمت لهؤلاء فرصة لبناء مستقبلهم من خلال هذه الشركة في وقت أضحت الأسواق العقارية منفتحة على العالم، كما وتنظم إدارة الشركة ندوات وورش عمل لتثقيف فريق العمل ومساعدته على التعامل مع المستثمرين وتلبية متطلباتهم.

توسع محلي وخارجي

■ **ماذا عن نتائج الـ ٢٠١٠؟**

– نعمل حاليًا في مجال استثمار العقار غير المبني وتوسيع انتشارنا عبر مكاتب جديدة ، في وقت تتوزع أعمالنا على شراء الأراضي بنسبة ٣٠ في المئة، وبيع الشقق السكنية بنسبة ٦٠ في المئة و ١٠ في المئة للأعمال المتفرقة الأخرى .

■ **ما هي خططكم المستقبلية؟**

– أنشأنا قسمًا مخصصًا للصناعة والتجارة ويشمل شراء وبيع وإيجار المصانع والأراضي الصناعية والزراعية والتجارية.

ونتطلّع الى التوسع الخارجي قريبًا ولكننا سنعلن عن ذلك في الوقت المناسب.

ومن المتوقع أن يكون أول توسّع لنا في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا.■

PLUS BROKERS تحتفل بنجاح مشروع FANAR RESIDENCE تعاونا مع بنك بيروت

دعت شركة PLUS BROKERS ، احتفالا بنجاح اطلاق مشروع FANAR RESIDENCE ونسبة مبيعاته التي تخطت ٨٥ وحدة سكنية حتى الآن، مديري فروع بنك بيروت في منطقة المتن الى حفل عشاء في مطعم BRICE – البيال.

وقد اعتبر رئيس مجلس إدارة Plus Holding **جورج شهوان** في كلمته: أن النجاح الذي حققه مشروع Fanar Residence حتى الآن هو ثمرة جهود متضافرة بذلناها مع بنك بيروت، لنؤمّن للزبائن تسهيلات مصرفية تسمح لهم بامتلاك بيت أحلامهم. ومن المعلوم اليوم أن القروض المصرفية هي من أهم العوامل التي تساعد المرء على اتخاذ قراره بشأن شراء مسكن جديد، وإننا نتطلع إلى مزيد من التعاون مع بنك بيروت في مشاريع أخرى في لبنان .

من جهته، أكّد مدير عام بنك بيروت للاستثمار **أنطوان شمعون** «أن مشاركة بنك بيروت تأتي في إطار استراتيجية المصرف لتقديم قروض سكنية تنافسية ودعوة عدد كبير من الناس للاستفادة من قروضنا، لا سيما بعد مبادرة مصرف لبنان على تشجيع المصارف الخاصة على زيادة حجم القروض السكنية. ومن هنا أتى قرارنا بالتعاون مع الشركة العامة للإسكان في إطار مشروع Fanar Residence، الذي يستجيب لطلب السوق اليوم». وقد كشف **شمعون** أن بنك بيروت أطلق مؤخراً قرضاً استثنائياً تنافسياً بالليرة اللبنانية، يقدم لكل من يرغب في شراء شقة، إمكانية الاستفادة من أدنى فائدة في السوق (٣.٧٥٪) وأعلى نسبة تمويل (٨٥٪) وأطول فترة تقسيط (٣٠ سنة)، مؤكداً مرة أخرى أنه مرجع في مجال الإقراض السكني.



من اليسار: جورج شهوان، انطوان شمعون، جيزال حايك، كميل بستاني وعقيلته

محمود محي الدين أسوما (أسوما للعقارات):
نلبي متطلبات السوق بتوفير الشقق الصغيرة



مدير عام شركة أسوما للعقارات محمود محي الدين أسوما عرض لسبعة مشاريع تتولى الشركة انجاز غالبيتها في بيروت، وأشار الى تركيز على متطلبات السوق من خلال توفير شقق صغيرة المساحة، معتبراً المنافسة عاملاً ايجابياً، كاشفاً عن ان المشاركة في معرض دريم لبنان كانت بدافع تسويق المشاريع الموجهة خصوصاً الى اللبنانيين المقيمين في الخارج.

سبعة مشاريع

■ هل لنا بلمحة عن مشاريع الشركة؟

– لدينا حالياً سبعة مشاريع معظمها سكني ينتهي بعضها مع حلول نهاية العام الحالي، فضلاً عن مشروع قد نسلمه في شهر شباط (فبراير) المقبل، الى مجموعة مشاريع أخرى نسلمها خلال فترة سنة ونصف وثلاث سنوات. ومن ضمن هذه المشاريع المذكورة لدينا مشروعان يضمان محالاً تجارية في كورنيش المزرعة، وبرج أبو حيدر. ولدينا أيضاً مشاريع في اليرزة، تلة الخياط، عائشة بكار، مار الياس. علماً ان شركة أسّوما، تعمل في هذا المجال (بيع، شراء، تسجيل، إفراز بناء،...) منذ الثمانينات وهي صاحبة خبرة واسعة وعميقة في مجالها.

سباقون في البيع

■ ما الذي يميزكم عن سواكم من الشركات العاملة في السوق اليوم؟

– يمكن الإطلاع على مشاريعنا على الأرض والتأكد من حسن تنفيذها، وهذا ما جعلنا سبّاقين في عمليات البيع. فقد بعنا ثلاثة مبان بالكامل، فضلاً عن أننا بعنا ثلث المشاريع التي لم نبدأ بتنفيذها بعد بالرغم من الركود الذي يعانيه السوق حالياً.

شقق سكنية صغيرة

■ ماذا عن الأسعار؟

– نركّز على تقديم شقق سكنية بمساحات صغيرة تراوح بين ١٢٠ و١٧٦ متراً مربعاً بأسعار تراوح بين ٢٣٠٠ و٢٥٠٠ دولار للمتر الواحد وذلك تلبية لحاجات السوق الحالية.

أما في اليرزة فالمساحات تراوح بين ٢٠٠ و٢٥٠ متراً مربعاً وصولاً الى ٣٥٩ متراً مربعاً، وقد بعنا مبنى من أصل إثنين حتى الآن.

■ كيف تقوّمون المنافسة السائدة في السوق اليوم؟

– لا شك في ان المنافسة موجودة وهي عامل ايجابي، أما الأسعار فتحدّد بحسب المناطق وطريقة التطوير.



محمود محي الدين أسوما ونجله طه

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض دريم لبنان؟

– شاركنا في هذا المعرض للتسويق لمشاريعنا، خصوصاً اننا نبيعها الى اللبنانيين المقيمين في الخارج. ■

محمود جويدي (جويدي للتطوير العقاري):
تركيز على المشاريع ذات الوحدات السكنية الصغيرة والمتوسطة



الرئيس التنفيذي في شركة جويدي للتطوير العقاري محمود جويدي قدّم المشاريع السكنية التي عرضت خلال فعاليات معرض دريم لبنان والموزعة بين بيروت وضواحيها. وأكد ان قطاع العقار في لبنان لن يتراجع أبداً، خصوصاً في حال نعمت البلاد بالهدوء والاستقرار، مركزاً على إنجاز المشاريع ذات الوحدات السكنية الصغيرة والمتوسطة تلبية لمتطلبات المستثمرين.

■ ما هي أبرز المشاريع التي أطلقتموها خلال فعاليات معرض دريم لبنان؟

– طوّرنا منذ بدايتنا في السبعينات مشاريع عدة، ففي عام ١٩٩٥ أنجزنا بيروت هول وفي عام ٢٠٠٠ طوّرنا مركز المعارض «بيال». أما اليوم فلم يعد تركيزنا على المعارض بل نتطلع الى المشاريع العقارية التي تعود بالمنفعة على لبنان واللبنانيين.

وقد أطلقنا خلال معرض دريم لبنان مشروع «حازمية فيلاج» والذي تفوق مساحته ٧ آلاف متر مربع وهو عبارة عن قرية متكاملة تضم محالاً تجارية، ٤ مكاتب، بوتيك أوتيل، مطاعم، ملاهي ليلية، قاعة رقص وغيرها..

أما موقعه الجغرافي فمميّز جداً، إذ يقع على طريق الشام الدولي وتلفه المساحات الخضراء والحدائق ولا بد من الإشارة الى ان الأسعار مدروسة جداً تبدأ من ٣ آلاف دولار للمتر المربع الواحد.

ولدينا أيضاً مشروع ROUND 55 في الجميزة خلف شركة أم تي سي، وهو عبارة عن شقق سكنية بمساحة ٢٧٠ متراً، وقد بعنا عدداً منها.

فضلاً عن مشروعنا في منطقة الرميل – مار مخايل، حيث طوّرنا مبنى مؤلفاً من ١٢ طبقة، ويضم شققاً بمساحة ١٦٢ متراً والتي يبدأ سعر المتر فيها من ٢٨٠٠ دولار تقريباً.

لا تراجع لقطاع العقار

■ يؤكد الخبراء ان القطاع العقاري يشهد حالياً ركوداً واضحاً، فما تعليقكم؟

– اعتدنا منذ انطلاقتنا في السبعينات من القرن الماضي عدم الإستقرار السياسي في لبنان، وفي اعتقادي ان التوتر المحلي مؤقت وبالرغم من كل هذه الوقائع لا يزال لبنان عموماً وبيروت تحديداً محطّ أنظار الجميع ومطلوبة بشكل كبير.

وبالتالي، فإن قطاع العقار اللبناني لن يتراجع أبداً، خصوصاً إذا نعمت البلاد بالهدوء والاستقرار.

وحدات صغيرة ومتوسطة

■ كيف تقوّمون حركة الطلب اليوم في السوق المحلي؟

– يتركّز الطلب حالياً على المشاريع ذات الوحدات الصغيرة والمتوسطة، لذا يتمحور اهتمامنا الحالي على تقديم هذا النوع من الوحدات السكنية لتلبية متطلبات المستثمرين. ■

وليد موسى (PBM):

مصداقية وشفافية في التعامل مع المستثمر



الـرئيس التنفيـذي في شركـة PBM للـوساطـة العـقارية وليد موسى رأى ان الطلب على العقار متوافر فـي لبـنـان لكنـه يتأثـر بالاوضاع العامـة، وفضـل الاعـلان عـن المشـاريـع المستقبلية في اوانها، مركزا علـى المصداقيـة والشفافية فـي التـعامل مع المستثمر، آملا في ان تصبح PBM من الشركات الرائدة في مجالها.

■ **كيف تقومون وضع قطاع العقار في لبنان خلال الـ ٢٠١٠؟**

– سجلت هذه السنة نجاحا شبيها بذلك الذي سجل في ٢٠٠٩، خصوصا خلال الفصلين الاولين، ولكن لا شك في ان القطاع العقاري تأثر بالاوضاع السياسية خلال الفصلين الاخيرين، وبالتالي، فإن الطلب متوافر في السوق اللبناني ولكنه متعلق مباشرة بالوضع العام.

نحن حاليا في حال ترقب لان الوضع الحالي في البلاد يحد من التطور العقاري.

مشاريع نوعية

■ **ما هي ابرز نشاطات PBM خلال ٢٠١٠؟**

– كانت سنة ٢٠١٠ مميزة، وقد انجزنا مشاريع نوعية بالرغم من تأثرها مؤخرا سلبا بالاوضاع السياسية.

شاركنا في مختلف المعارض، وفي معظم الانشطة الاعلانية، ولا نزال نسير قدما.

■ **ماذا عن مشاريعكم المستقبلية؟**

– نفضل الاعلان عنها في الوقت المناسب لاننا لا نزال في مرحلة المفاوضات في شأن افتتاح فرع للشركة خارج لبنان، كما اننا سنسوق مشروعا جديدا في ٢٠١١ بمنطقة بيروت، وهو يتضمن شققا صغيرة بأسعار مدروسة.

معاملة خاصة

■ **ما هي ميزة PBM ؟**

– تتميز PBM باعتمادها على المصداقية والشفافية في التعامل مع المستثمر والحرص على متابعته ومعاملته باهتمام خاص مع اسداء النصح اليه. من جانب آخر، لا بد من الاشارة الى ان عمليتي الايجار والبيع ممتازتان في لبنان.

■ **ماذا عن انتشار PBM؟**

– توفر الشركة خدماتها في المناطق اللبنانية كافة الممتدة من عكار وحتى الناقورة، سواء في مجال البيع او التأجير ولا تقتصر انشطتنا على بيروت فقط.

■ **ما هي خطتكم للعام ٢٠١١؟**

– لم نعتمد بعد خطة محددة ولكن عوامل الارادة والطموح والتطلع الى التقدم موجودة.

وننتظر التطورات في السوق العقاري العام المقبل، على امل ان نكون شركة رائدة في مجال عملها.

■ **ما الهدف من المشاركة اليوم في معرض دريم لبنان؟**

– نحرص على المشاركة في مختلف الانشطة العقارية، وجاهزون لتقديم المساعدة لكل من يظهر اهتماما بهذا القطاع، فنشاطنا لا يقتصر على عمليات البيع والشراء لعملائنا بل نقدم النصيحة بالتريث او الاقدام على خطوة البيع او الشراء، خصوصا اننا نعطي الاولوية للحفاظ على عملائنا والاستمرار معهم. ■

اليان كريدي (شركة فونسيا FONCIA):

خدماتنا تتخطى نطاق التسويق والبيع لتشمل ادارة المبيعات ودراسة الجدوى ومقارنة الاسواق



المديـرة الاداريـة لشـركـة فونسيـا للاستشارات العقاريـة FONCIA اليـان كريـدي عرضت للمشاريـع التـي تقـوم بتسويقها، واوضحت ان خدماتها تتخطى نطـاق التسـويـق والبيـع لتشمـل ادارة المبيعـات وتقييـم ودراسـة الجـدوى الاقتصادية ومقارنة الاسواق، مبدية اسفها لعـدم الاهتمـام بقطاع العقار فـي لبنان والنظر اليه بمهنية فيما اضحى في الدول المتطورة علما قائما بذاته، منوهة بفعاليات معـرض دريـم بيروت وحملتـه الاعلانية والتـرويـجية، مشددة على نوعيـة الاعمال وليس الكمية.

■ **هل لنا بلمحة عن شركة فونسيا FONCIA؟**

– تعمل الشركة في مجال الاستشارات العقارية بادارة أصحابها السيدة الين خيرالله والسيدة اليان كريدي مع خبرة ستة عشر عاما في هذا المجال.

تأسست الشركة منذ حوالى السنة ونصف السنة واول اعمالها كان التسويق لمشروع OAKRIDGE في منطقة فقرا لشركة معوض للتطوير العقاري ومشروع SILVER ROCKS للشركة نفسها في فقرا ايضا.

واليوم تسوق الشركة لحوالى تسعة مشاريع بينها MONOT 38 وهو برج سكني مؤلف من ١٩ طبقة تضم شققا مختلفة الاحجام.

ومشروع YARZE 3677 ومشروع JADEV RESIDENCES في بصاليم، اضافة الى مشاريع HILLS 36 وSNOW FLAKE وLES MUSES DE FAQRA في فقرا، ومشروع HONEY HILLS في تلال العسل اضافة الى محفظة مشاريعنا التي يقع معظمها في منطقة وسط بيروت وضواحيها.

ادارة المبيعات

■ **وماذا عن الخدمات التي توفرونها للزبائن وبم تتميز؟**

– توفر الشركة خدمة ادارة المبيعات التي تتخطى نطاق التسويق والبيع لتشمل تقييم ودراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع ودراسات المقارنة في الاسواق وغيرها من التحليلات التي تساعد المطور على تبيان كيفية وضع استراتيجية التسعير والبيع وتوقع المبيعات. اضف الى ان خطة التسويق التي نضعها يتم تنظيمها باستمرار وفقا لردود الفعل في السوق وحجم المبيعات.

من هنا، فإن خدمات فونسيا تشمل مجال التسويق من نواحيه كافة، وبالتالي لا يمكننا تقديمها للشركات التي تزودنا بمعلومات بسيطة عن مشروعها. واشير هنا الى ان قطاع العقار في لبنان لا ينظر اليه باهتمام ومهنية فيما اصبح في الدول المتطورة اختصاصا بحد ذاته.

■ **لماذا اخترتم اسم FONCIA لشركتكم؟**

– FONCIA هي كلمة تعني الأملاك العقارية (BIEN FONCIER).

تركيز على النوعية

■ **ما تقويمكم لمعرض DREAM LEBANON؟**

– اعجبت جدا بالمعرض خصوصا انه مضى وقت طويل لم نشهد فيه معرضا عقاريا بهذا المستوى في لبنان.

هذا وشكل المعرض فرصة للتعرف بالشركات العقارية خصوصا الجديدة منها الى جانب تبادل الافكار والآراء.

هذا واحب ان انوه بالحملة الاعلانية والترويجية للمعرض التي وجدتها ناجحة .

■ **كلمة أخيرة؟**

– هناك خطط جديدة في شكل متواصل الا اننا نركز على النوعية في الاعمال وليس على الكمية. وما يهم الشركة هي عوامل الثقة والشفافية والعلاقات الطويلة الامد مع أصحاب تطوير المشاريع والزبائن.

وفي النهاية نتمنى تحسن الاوضاع في لبنان لنتمكن من العمل في شكل افضل واعادة الثقة للمستثمرين عامة. ■

BEIRUT TERRACES من BENCHMARK استحوذ على اهتمام زوار DREAM'10

الحلبي: الهدف من المشروع ادخال مفهوم جديد الى فن التطوير العمراني



من اليمين: هشام جارودي، محمد شقير، الوزيرة ريا الحسن، بسيم الحلبي ومحمود جويدي

ضمن فعاليات معرض Dream'10 للتطوير العقاري الذي أقيم في مركز البيال للمعارض تحت رعاية دولة رئيس مجلس الوزراء الشيخ **سعد الحريري** وبالتعاون مع غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان، والذي استمر من ٢٠ إلى ٢٣ تشرين الأول (أكتوبر)، استحوذ مشروع القرية العمودية Beirut Terraces، الذي أطلقته شركة Benchmark للتطوير، على اهتمام جميع الزوار والمشاركين من زبائن ورجال أعمال ومستثمرين، وذلك لفكرته الخلاقة وتصميمه الفريد الذي يعكس روح مدينة بيروت المستقبل، المطعّم بالجماليات والحضارة الراقية واللمسات الفنية الساحرة التي عهدتها هذه المدينة العريقة على مر عصورها.

وشكل المعرض، الذي هو لقاء سنوي خاص يعنى بشؤون القطاع العقاري في لبنان، مكاناً لالتقاء كبار المطوّرين والمستشارين العقاريين وبنوك الاستثمار العقاري والمؤسسات المالية المحلية والإقليمية والدولية.

وقد نال مشروع القرية العمودية Beirut Terraces أحدث مشاريع شركة Benchmark للتطوير، استحساناً عالمياً منذ أن أطلق في مطلع العام الحالي.

يقول الدكتور **بسيم الحلبي**، رئيس مجلس إدارة Benchmark ومديرها العام: «إن الهدف من المشروع كان إدخال مفهوم جديد الى فنّ التطوير العمراني المديني، يُجسّد في معلم عمراني محلّي أحدث المعايير العالمية في نواحي الهندسة المعمارية وفي مسألة المحافظة على البيئة وتوفير نوعية حياة جديدة وراقية للسكان».

وعند اكتمال المشروع، المتوقّع في منتصف العام ٢٠١٤ سيكون للمبنى أربعة مداخل رئيسية منفصلة تلتقي جميعها في قلب المبنى المركزي، الذي سيقود السكان إلى شققهم براحة كاملة وخصوصيّة تامّة. وسيعكس المبنى المرتفع شموخ الروح المتجددة لمدينة بيروت التي لا تموت، مستلهماً من تاريخها أجمل الأفكار والصور والمفردات المعمارية الفنية الخالدة...

وتتألف هذه القرية العمودية الصديقة للبيئة التي قامت شركة Benchmark بوضع رؤيتها وترجمها إلى أرض الواقع مهندسون مشهود لهم في شركة de Meuron & Herzog العالمية، من ١٣٠ شقة تتفرد كلّ شقة منها بتجربة عيش مختلفة لا تشبهها فيها أي شقة أخرى. وتراوح مساحة الشقق فيها من ٢٥٣ متراً مربعاً إلى ٩٢٠ متراً مربعاً للشقق من طابق واحد؛ ومن ٦٥٨ متراً مربعاً إلى ٧٤٠ متراً مربعاً للشقق من طابقين، و١٠٥٣ متراً مربعاً لشقق البنتهاوس. وفي النهاية سيتوّج هذا التصميم العمراني الرائع باستخدام مواد إنهاء وتشطيب غاية في الفخامة وسيحظى باهتمام شديد لأدق التفاصيل. كما تتوفر في هذه المنشأة العمرانية مزايا عديدة تشمل: بركة سباحة خارجية وقاعة رياضية خاصة، وشرفة واسعة ذات وظيفة خاصة بالسكان، ومواقف للزوّار، وغرفاً للسائقين للجلوس والمنامة، بالإضافة إلى غرف التخزين.

ويرتكز مشروع Beirut Terraces على خمسة مبادئ رئيسية، يشكّل اجتماعها الروحيّة الحقيقية لمفهوم القرية العموديّة. وهو يتألف من طبقات متعددة ذات تشكيلات مختلفة مرتّبة فوق بعضها البعض باتجاهات متباينة، بحيث توفّر لكل مالك تجربة سكنية فريدة من نوعها. وفي هذا المبنى يمتدّ الداخل إلى الخارج فيمتزجان معاً ليكوّنا حيّزاً حميماً ورائعاً للعيش بسعادة ورخاء.

«بيت مسك» يطلق وحدات سكنية بموقع مميز ضمن المشروع

الشركة أتمت بيع الوحدات السكنية المطروحة سابقاً



نبيل ابو جوده داخل جناح (BEIT MISK)



نادين كيروز تستقبل الوزيرة ريا الحسن ومحمد شقير داخل جناح (BEIT MISK)

شاركت Renaissance Holdings، المموّل الأساسي لمشروع «بيت مسك»، في معرض DREAM10.

وقد أفادنا رئيس الشركة السيد **نبيل ابو جوده** عن اطلاق وحدات سكنية جديدة، في المعرض، وهي تتميّز بموقع جغرافي جديد ومميز ضمن أرض المشروع وهي على ثلاثة أنواع: الفلل المستقلة Private villas، الفلل المزدوجة Twin Villas، والفلل المتلاصقة Townhouses. وذلك بعد أن أتمّت الشركة، بشكل شبه كامل، بيع الوحدات السكنية التي طرحت في مراحل سابقة نظراً للنجاح الكبير الذي يلقاه مشروع «بيت مسك» بين اللبنانيين المقيمين كما المغتربين.

والجدير بالذكر أنّ مشروع «بيت مسك» يعتمد أحدث المعايير الهندسية وأرقاها على المستويين المحلي والعالمي اذ يعتمد وللمرّة الأولى في لبنان تكنولوجيا الألياف الضوئية داخل المشروع، وامدادات للغاز داخل الوحدات. كما ينفرد «بيت مسك» بالخطوات البيئية اللافتة المتّبعة من قبل شركة Renaissance وأبرزها الانارة على الطاقة الشمسية، اعتماد أنظمة فرز النفايات لإعادة التدوير وانقاذ الموارد، ومعالجة مياه الصرف الصحي، علماً أنّ المساحات المبنية في المشروع لن تتخطى الـ٢٥ في المئة من مساحة الأرض الكاملة وبالتالي ستعتمد الشركة اعادة التشجير المكثف لذلك أنشأت مشتلاً زراعيّاً داخل المشروع، ويضمّ آلاف الأشجار التي ستنمو بداخله حتى تبلغ الحجم المناسب، ليصبح «بيت مسك» أول مشروع سكني نموذجي وفريد من نوعه من الناحية البيئية ومثالا يحتذى به.

اختيار قطر مقراً لشركات الأوف شور في الشرق الأوسط



الوزير عبدالله بن حمد العطية يتوسط من اليسار مبارك الهاجري ومن اليمين ELDON BALL



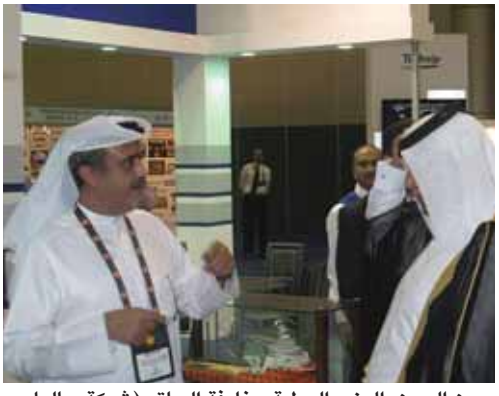
مبارك الهاجري يسلم الوزير العطية هدية تقدير (جناح قطر للبترول)

تم اختيار العاصمة القطرية الدوحة لتكون مقراً دائماً لمعرض ومؤتمر الشرق الأوسط لشركات الأوف شور.

وفي هذا الإطار، أكد نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة **عبد الله بن حمد العطية** ان دولة قطر هي المكان المثالي لهذا الحدث خاصة في ظل البنية الاقتصادية القوية التي تتمتع بها وما تمتلكه من موارد طبيعية كبيرة وخاصة الغاز الطبيعي.

وأضاف ان هذا المؤتمر هو منتدى يجمع المختصين والقادة في مجال هذه الصناعة لمناقشة قضايا تقنية ولتبادل الخبرات.

ورحب **العطية** بالمشاركين في المؤتمر والمعرض المصاحب الذي يختص بمناقشة أبرز القضايا في مجال صناعة النفط والغاز في الحقول البحرية في المنطقة. معرباً عن أمله بنجاح المؤتمر وتحقيق أهدافه.



من اليمين: الوزير العطية وخليفة الحاتم (شركة حالول للخدمات البحرية)



من اليسار: منى احمد (جناح الخليج العالمية للحفر)



من اليمين: اندي براون يشرح للوزير العطية مشاريع شل



سيمون بيرك (جناح شركة خدمات شل)



جابر حمد الخيارين (جناح قطر للبترول)



وائل الهباش (جناح شركة حالول للخدمات البحرية)



فريق عمل شركة ميرسك قطر للبترول ويبدو في الوسط مهى سالم وفيصل المصيحكي

احتمال انتقال LIBAN POST الى مجموعة امل ابو زيد

٩٠٠ نقطة توزيع تابعة لـ OMT توضع بتصرف رجال الاعمال والمواطنين في كل لبنان



الرئيس نجيب ميقاتي



طه ميقاتي



امل ابو زيد



نقطة لشركة OMT

الخدمات التي قدمتها «ليبان بوست» منذ انتقال خدمة البريد اليها، رغم جودتها، لم تكمل الدور المطلوب منها لتأمين البريد بالسرعة المرجوة، فمهما بذلت مكاتب «ليبان بوست» الخمسون تقريبا من جهد لا يمكنها ان تؤمن توزيع البريد يوميا ولا تسليم المرسل اليه رسالته باليد ساعة يريد المرسل.

اذا، المطلوب التوسع في نقاط التوزيع وتسهيل عمل الموزعين بترميز وترقيم الشوارع والابنية في كل لبنان (اي كما كانت الشروط المدرجة في الاتفاق مع المجموعة الكندية). ومهما بلغت عائدات «ليبان بوست» لا تمكنها من التطوير لمضاهاة العمل البريدي في البلدان الراقية. وكان المطلوب ايضا ايجاد المؤسسة القادرة على تطوير العمل البريدي بإيجاد نقاط توزيع تشمل كل لبنان.

وحيث ان مجموعة **امل ابو زيد** مالكة شركة OMT ووكيلة شركة ويسترن يونيون العالمية، تستحوذ على اكثر من ٩٠٠ نقطة توزيع في لبنان وتطمح الى استثمارات اضافية، وجدت نفسها القادرة على التطوير والقيام بالدور المطلوب لتأمين التوزيع السريع ولمنافسة المؤسسات الخاصة التي تتولى توزيع البريد السريع بكلفة مرتفعة ترهق رجال الاعمال.

وقبل مدة قصيرة جدا، وجد من يؤمن التواصل بين «ليبان بوست» (آل **ميقاتي**) وبين OMT (**امل ابو زيد**) وبدأت المفاوضات لانتقال عقد الاستثمار المحدد بتسع سنوات والمتبقى منه ثلاث سنوات او اقل والقابل للتجديد تسع سنوات جديدة، الى مجموعة ابو زيد مقابل كلفة عادلة.

وتقول معلوماتنا ان الفريقين متوافقان على التعامل والوصول الى اتفاق نهائي خلال مدة قد لا تتجاوز هذا الشهر.

في حال تمت الصفقة يكون آل **ميقاتي** قد ضحّوا بعائدات غير قليلة في سبيل تطوير العمل البريدي في لبنان.

مجلس إدارة معهد البحوث الصناعية

تشكل مجلس إدارة معهد البحوث الصناعية في لبنان من السادة: وزير الصناعة **ابراهام دده يان** رئيساً.

رئيس جمعية الصناعيين **نعمت افرام** نائباً للرئيس.

والأعضاء: رئيس غرفة تجارة بيروت **محمد شقير** ممثلاً غرفة التجارة والصناعة والزراعة في لبنان، مدير عام وزارة الصناعة **داني جدعون**، **محمد فايز حرب** ممثلاً نقابة المهندسين، د. **جبران كرم** ممثلاً مؤسسات التعليم العالي في حقلي التكنولوجيا أو الاقتصاد و**وليد عساف** ممثلاً المؤسسات المالية والمصرفية.

تحقيق ناجح عن كازينو لبنان

حسنا فعلت ادارة كازينو لبنان ببدء نشرها التحقيقات الخاصة بالمؤسسة السياحية الرائدة في لبنان.

وقد عرّف التحقيق الذي نشر في احدى المجلات الاجنبية، بمؤسسة الكازينو منذ انشائه معددا اسماء الرؤساء الذين تناوبوا على ادارته وبالمشاهير الذين كانوا يقصدونه في مواسم الصيف والمناسبات الضخمة.

وقد تضمن التحقيق الذي استنفد صفحات عدة من المجلة اجمل الصور لهذه اللؤلؤة الشامخة فوق خليج جونيه.

يبدو ان للرئيس الجديد للكازينو **حميد كريدي** طريقته الخاصة في ايصال اسم الكازينو الى مستويات متنوعة من القراء.

وجوه غابت

بهجت جابر

بقلم الياس عون

قراء الجرائد يعرفون جيدا من يكون **بهجت جابر**... اكثر من خمسين سنة ظل ينقل للناس اخبار اللصوص، صغارهم والكبار، وحكايا النشالين وقصص المزورين والمرتشين، وكبار القتلة وسائر المجرمين...

بهجت جابر قضى عمره متسقطا اخبار المرتكبين، يسردها بأمانة وصدق وقلبه على الضعفاء ينالهم ظلم القوي، وعلى ابرياء يقعون فريسة الاطماع والشرور الناجمة عن صغارة بعض الآدميين.

بهجت جابر له نسقه الخاص، وطريقة مميزة في اجتذاب الناس، الى الخبر، وهم يقرأون اخبار من دحرهم الشر. وقد عرف، ضمن المساحة المعطاة له، ان يكون صحافيا لامعا يحترم قلمه، ويقدس المهنة الصعبة التي مارسها بمنتهى الاخلاص حتى استحق احترام كبار القضاة ومعاونيهم ورؤساء الاجهزة الامنية وضباطها، وخير دليل على ذلك انه يوم بلغ سن التقاعد القانونية، ابى شيخ الصحافة الاستاذ **غسان تويني** – اطال الله عمره – ان يقبل استقالة انسان عزيز على قلبه، وتمنى عليه ان يتابع العمل في النهار التي تعتز به، وقال له بالحرف الواحد: معا دخلنا ومعا نخرج.

أمس ذهب **بهجت جابر** وكان ذهابه أليماً.. كان حبيب الكل، وصديق الجميع، رحمة الله عليه، كان أوفى الناس للناس، وكان جذوة خير، وشعلة محبة، وكان مثال البراءة والنزاهة والتضحية.

امس ذهب **بهجت جابر**. صرعه المرض، وما اسكته الموت، انه صارخ ابدا في ضمير هذا الوطن العظيم... قال كلمته ومشى... وسيظل يذكر بالخير والاكبار. لقد وزع ثروته على الفقراء، وهي ثروة لا يستهان بها جمعها بكفاحه وعرق جبينه. هؤلاء هم اخوته في الانسانية وقد اعطاهم جنى عمره كل جنى عمره...

امس ذهب **بهجت جابر**، صديقي الكبير!

كنت اراه كل يوم، وكل يوم كنت احبه اكثر، احيانا آخذه الى الطبيب، واحيانا الى المستشفى. كنت اراه شمعة تذوب يوما بعد يوم، أموت من اجله وهو قانع بمصيره، ما كان يهاب الموت، كان مستعدا ابدا لملاقاة خالقه العظيم.

انا من يحق له ان يغرق في بحر من الدموع، حزنا عليك يا صديقي الكبير. فقد عرفتك ايام العز، في عنفوان الشباب، وعرفتك ايام العذاب، أسير المرض والالم، وانت أنت: كبير في عزّك، رهيب في ألمك، لك الايمان وفي قلبك المحبة ومخافة الله، وفي اعماقك كل أشياء الخير والعطاء، وستظل رفيق ايامي الباقية، حيّاً في قلبي، حيّاً حتى الرمق الاخير.

الشعب اللبناني يمر بمرحلة صعبة جداً

امتد الغلاء ليشمل الخبز وكل المواد الغذائية



جاك صراف
عميد الصناعيين



نقولا الشماس
رئيس جمعية تجار بيروت

التوتر السياسي الذي أوجده السياسيون في كل لبنان والذي يشتد شراسة وتصاعداً وتواصلاً تسبب في إخافة الناس من شر كبير آت، فتجمدت الحركة التجارية وبدل ان تنخفض الأسعار ارتفعت لتشمل كل المواد الغذائية ولتحول بين المستهلك ووصوله الى مطلوبه لتأمين معيشة عائلته.

نار الغلاء وصل الى لقمة العيش بكاملها، فارتفع سعر الرغيف وسعر اللحم وسعر الخضار وهذه المواد الغذائية كلها هي التي كانت تتوفر له بأسعار معقولة فيقبلها ويسكت عن غلاء البنزين والكهرباء والماء، أما وقد شمل الغلاء كل هذه المواد الأساسية والضرورية، فلم يعد بإمكان أي مواطن متوسط الحال ان يصل اليها بما يدخل اليه من أجر وراتب أكان في القطاع العام أم القطاع الخاص.

الوضع المأساوي للمواطن جعل الحركة التجارية تتقهقر وشل عمل الصناعيين والتجار وكذلك عمل المؤسسات السياحية، بحيث بات صعباً على التاجر ان يبيع بضائعه وسلعه ليمده الصناعي والمستورد بغيرها، كما بات صعباً عليه ان يحصّل ديونه من زبائنه ليسدد ديونه لتجار الجملة أو للمستوردين الذين يمونون متجره بالسلع والبضائع على اختلافها.

يقول الزميل **عدنان الحاج** في «السفير» ان الديون المصرفية المشكوك بتحصيلها على مؤسسات القطاع الخاص فاقت في نهاية الأشهر التسعة من العام الحالي ٥٥٠٠ مليار ليرة، أي ما يوازي نحو ٣,٦ مليارات دولار نصفها يعود الى الفوائد المتراكمة.

وفي حديث لعميد الصناعيين في لبنان **جاك صراف** وهو أحد كبار المستثمرين في غير قطاع اقتصادي قال: «ان القطاع الاستثماري والتجاري يواجه تراجعاً منذ شهر آب الماضي، حيث تأملنا ان تتحسن الحركة بعد شهر رمضان، لا سيّما ان التوترات السياسية أثرت سلباً على الحركة السياحية منذ حزيران. ان التراجع الحاصل بفعل الخلافات السياسية والتوترات المستمرة جاء أكثر قساوة من فترة ما بعد حرب تموز، حيث نهضنا بسرعة وانتعشت الحركة التجارية والاستهلاكية كثيراً. ويشير **صراف** الى ان هناك مناطق وقطاعات تأثرت كثيراً وتراجع نشاطها، ما ينذر بمزيد من الجمود ما لم تتحسن الظروف العامة وتتراجع مفاعيل التصريحات السياسية.

أضاف: الحركة العقارية جامدة من دون تراجع كبير في الأسعار وفي العديد من المناطق، حتى الاستثمارات في الحركة الاستهلاكية والتجارية تتراجع انطلاقاً من العاصمة بيروت وهي المركز، وصولاً الى المناطق عامة من الجنوب الى الشمال والجبل، حيث تنحصر النشاطات في قطاعات محدودة والطلب الاستهلاكي على السلع الأساسية. ويعطي صراف وسط بيروت كمثل بالقول: التأثير على الاستثمارات والحركة التجارية يظهر جلياً على المستثمرين والتجار في وسط بيروت وعددهم بالمئات حيث بات التراجع التجاري أكثر وضوحاً مع كل تصاعد في التوترات السياسية. فقد كانت أسواق بيروت تشكل ٥٥ في المئة من الحركة الاستهلاكية من المنتجات المحلية والمستوردة، وهي تراجعت اليوم الى ما دون الـ ٣٠ في المئة. وهذا يعني ان الانعكاسات على القطاعات الاقتصادية باتت كبيرة، لا سيّما ان الخوف من استمرار هذا الجمود وامتداده الى ما بعد عيدي الأضحى ورأس السنة بعدما وعدنا المسؤولون بصيفية ثانية بعد شهر رمضان، وهو أمر جاء عكسياً حتى الآن حيث يستمر الجمود والتراجع، وكل ذلك بفعل التوترات السياسية التي لم تتوقف منذ أشهر طويلة.

رئيس جمعية تجار بيروت **نقولا الشماس** يقول «ان الحركة التجارية لم تلتقط أنفاسها منذ منتصف شهر آب الماضي، حيث لم تتحسن الحركة أيام عيد الفطر، أي بعد شهر رمضان المبارك، نتيجة عدم الاستقرار السياسي وتصاعد التوترات المستمرة. الخشية، يقول **الشماس**، من ان تمتد حال الشلل الى عيد الأضحى، ومن ثم تصل الأضحى بعيد الميلاد، إذ لم تتيقظ الدولة وتقم بأية تسوية وتؤمن بعض الهدوء والاستقرار، بما ينشط الحركة التجارية التي باتت تؤثر على القطاعات الصناعية وحتى الزراعية والاستثمارية عامة.

وقال **الشماس** ان الفترة الممتدة بين الأضحى ورأس السنة كان متوقعاً ان تشكل حوالى ٣٠ في المئة من رقم الأعمال التجارية لهذا العام. (ويعني هذا الواقع ان يصمت السياسيون ويوقفوا مناكفاتهم حوالى ٦٩ يوماً وهذا أمر لا يزال بعيداً عن اهتمامات المسؤولين والسياسيين).

ويتطرق **الشماس** رداً على سؤال الى الانكماش وارتفاعات الأسعار، فيقول: ان الانكماش في حركة الاستهلاك انعكس على الحركة التجارية عموماً وفي بيروت بشكل أكبر، باعتبارها أكثر المناطق الاستهلاكية لجمعها القسم الأكبر من الناشطين والسكان. غير ان تمركز الانكماش هو على السلع الاستهلاكية الأساسية الضرورية والغذائية.

ولفت **الشماس** الى الشكاوى التجارية عامة، حيث ان تجار المفرق يشكون صعوبة التسويق نتيجة تراجع الطلب، في حين ان تجار الجملة يشكون صعوبة التحصيل من تجار المفرق الذين يعجزون عن تسديد فواتيرهم. ■

شركة ليه دون العقارية ش.م.ل.
الميزانية العمومية كما هي بتاريخ ٢٠٠٩/١٢/٣١

الموجودات ل.ل.	
موجودات ثابتة بعد الاستهلاك	٤٩,١٢٥,٨٥٨,٠٢٩
جردة ٢٠٠٩/١٢/٣١	٨٨٦,٤٢٨
ذمم مدينة مختلفة	٣٥٢,٠٦٦,٨١٦
الحسابات المالية	٤,١٧٣,٨٤٥
المجموع	٤٩,٤٨٢,٩٨٥,١١٨

المطلوبات ل.ل.	
رأس المال	٤٠,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠
احتياطي قانوني	٣,٢٥٣,٠٨٠,٨٣٦
نتائج سابقة مدورة	٤٧٦,٥٣٦,٩٧٢
النتيجة الصافية للدورة المالية (أرباح)	٢,٩٠٨,٠٨١,٩٢٩
ذمم دائنة مختلفة	٥٥٣,٧٧٢,١٤٩
مصارف ومؤسسات مالية	٢,٢٩١,٥١٣,٢٣٢
المجموع	٤٩,٤٨٢,٩٨٥,١١٨

أعضاء مجلس الادارة	
سمير الريس	رئيس
علي طبارة	عضو / مدير عام
منير طبارة	عضو
فادي الريس	عضو

مفوّضو المراقبة	
أساسي:	الخبير زهير الدنف
إضافي:	الخبير زياد الحداد

النائب ابراهيم كنعان: لدينا الحل لمشكلة الاستيلاء على الاملاك البحرية



قال النائب **ابراهيم كنعان** رئيس لجنة المال والموازنة النيابية «ان اللجنة ستتعاون مع وزارة الاشغال لوضع مشروع جدي وجذري لحل مشكلة الاستيلاء على الاملاك البحرية».

ليت النائب **كنعان** يعود الى اعداد مجلتنا التي تابعنا فيها موضوع الاعتداءات على الاملاك البحرية والتي انفردنا فيها بنشر اسماء المعتدين على هذه الاملاك مع نسبة اعتداءاتهم، ليكون لديه ما يستند اليه عند مناقشة الموضوع بجدية.

الحكومة تبحث عن ايرادات لملء الخزينة الفارغة وتلجأ الى زيادة الضرائب والرسوم عشوائيا بينما تستطيع ان تملأها (الخزينة) من الرسوم والضرائب التي كان عليها فرضها على المعتدين على الاملاك البحرية والنهرية منذ اكثر من ٣٠ عاما لغاية اليوم اي بإمكانها ان تجبي نحو ٥٠٠ او ٦٠٠ مليون دولار.

على النائب **كنعان** ان يواصل طرحه موضوع الاعتداءات على الاملاك البحرية والنهرية وان يكشف للناس من يؤيد ومن يعارض مساءلة المعتدين على الاملاك العامة!

التعويض عن ضحية حادث السير ١٥٠ الف دولار
قضاة يحملهم حسّهم الانساني على انصاف المتضررين

يذكر القراء حادث السير الرهيب في جبيل والذي ادى الى مقتل الاعلامية الشابة **ليليان عطاالله**، فالشابان الجامعيان اللذان تسببا بتسابقهما على الاوتوستراد في حصول الحادث المأساوي اوقفا واعترفا بذنبهما تم توقيفهما من قبل النيابة العامة الاستئنافية في جبل لبنان واحالتهما الى التحقيق حيث قرر قاضي التحقيق الرئيس **فوزي خميس** اخلاء سبيلهما بكفالة قدرها ٧٥ مليون ليرة لكل منهما وذلك بعد ابرازهما بوليصتي تأمين تضمن الحادث الذي تسببا به.

النيابة العامة الاستئنافية طلبت قبول استئناف الجهة المدعية (آل **عطاالله**) وفسخ القرار واصدار مذكرة توقيف وجاهية بحق المدعى عليهما.

الهيئة الاتهامية المؤلفة من الرئيس **الياس عيد** والمستشارين **مالك عبلا** و**ساندرا المهتار** قبلت الاستئناف وقررت فسخ قرار قاضي التحقيق واصدار مذكرة توقيف وجاهية بحق المدعى عليهما **جورجيو العيراني** و**جاد السوقي**.

موقف القضاء المتشدد هذا والنابع من شعور انساني، حمل الجهة المدعى عليها الى استرضاء الجهة المدعية بعرضها التعويض الذي يناسبها مقابل اسقاط حقها.

وبالفعل دفعت شركتا التأمين اللتان تغطيان السيارتين ما يعادل ١٥٠ الف دولار لاهل الضحية.

بإمكاننا هنا ان نحيي القضاة الذين تولوا هذه القضية اذ اثبتوا انهم من اهل العدل عن حق وانهم انسانيون بكل معنى الكلمة.

السجن ٢٠ عاما للمسؤولين عن تحطم طائرة «كوتونو» وتغريمهما مبلغ ١,٤ مليار ليرة تعويضا للضحايا



اصدرت محكمة الجنايات في بيروت برئاسة القاضية **هيلانه اسكندر** وعضوية المستشارين **وليد القاضي** و**عبد المنعم الحجار** حكما بالسجن ٢٠ عاما على قائد طائرة البوينغ ٧٢٧ التي تحطمت في كوتونو اثناء توجهها الى بيروت في ٢٥ كانون الاول من عام ٢٠٠٣ وعلى متنها ١٢٠ راكبا قضى منهم ٨٧ راكبا معظمهم من اللبنانيين، ويدعى قائد الطائرة الفار وهو ليبي الجنسية **نجيب الباروني** وكذلك حكمت على مستثمر الطائرة الفار ويدعى **درويش خازم** بالسجن ٢٠ عاما اشغالا شاقة وجردتهما من حقوقهما المدنية ومنعتهما من التصرف بأموالهما المنقولة وغير المنقولة.

كما جرمت شركة اتحاد النقل الافريقي المفوض بالتوقيع عنها **درويش خازم** بتغريمها مبلغ ستة ملايين ليرة.

ودان الحكم **احمد خازم** بحبسه مدة سنة وشهرين مع احتساب مدة توقيفه البالغة العقوبة نفسها و**محمد خازم** بسجنه مدة ستة اشهر، و**عماد سابا** بالسجن مدة ٣ سنوات، كما دانت **طوني الحلو** بالاكتفاء بمدة توقيفه البالغة تسعة ايام وتغريمه مبلغ مليون ليرة، وكلا من **محمد فهد زريق** و**جميل عفيف غنوم** بتغريم كل منهما ستماية الف ليرة، و**علي حسن درويش** و**عيد ديب الجشي** بحبس كل منهما عشرة ايام وتغريمهما ستماية الف ليرة كل منهما.

والزمت المحكمة في حكمها **الباروني** و**درويش خازم** والشركة **واحمد** و**محمد خازم** و**عماد سابا** بأن يدفعوا بالتكافل والتضامن للمدعين ورثة **خليل جفال** الذي لم يعثر على جثته بعد مبلغ ٥٠٠ مليون ليرة، وورثة **عبدو معتوق** مبلغ ٤٠٠ مليون ليرة ومبلغا مماثلا لورثة **حسام صفا** ومبلغ ٥٠ مليونا لورثة الجريح **بلال غزاوي** وللجريح **خضر فرحات** مبلغا مماثلا.

اكتتاب الأوادم بالرادارات؟!

«المعجزة اللبنانية» علامة مسجلة ومحل تباهٍ واعتزاز وفخار، ومن أدرى بها نحن اللبنانيين وقد طبعتنا باشتقاقاتها عجزاً وعجازاً بمواجهة أزماتنا.

والصورة قاتمة فاحمة فلا حول للسياسة ولا قوة للاقتصاد ولا قيام لمجتمع منخور بألف علّة، والعلة الكأداء موت على الطرقات بنعوش متنقلة.

ملّ منجل الموت حصاده اليومي ولم نسأم هدير المحركات وقرقعة الحديد. ضاقت التربة بأهل ومعارف وفلذات أكباد، ولم نهادن في مغامرة وسباق نتوج أسياد أقدارنا والمصير بأكاليل الموت.

هلّلنا وفرحنا لرفقة الرادارات المنتظرة على الطرق، ترصد هواة اللعب بالمصائر وتعاقبهم، ممنين النفس بمقاربة سرعات السائقين وانتظامهم وسريان الهدنة مع الحياة، لكن الحل الكامل يبقى غائباً!

فماذا لو كافأنا الأوادم بالاكتتاب في تكلفة الرادارات استثمارا، بعد تعميمها على كل النقاط، فمن المؤكد ستدر عليهم أرباحاً على حساب الشذاذ وعديمي الأخلاق وعشّاق المغامرة. ففي التطبيق نقر على وتر الغيرة، وفي غيرة اللبنانيين ممن يجنون على حسابهم ملامسة الأعاجيب.

اقتراح برسم من يسمع ويعمل على تظهيره.

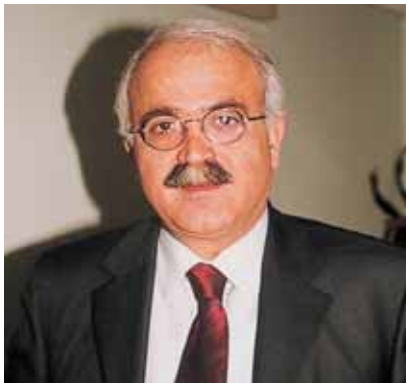
بشارة أبي راشد

٣٠ قاضياً جديداً من صفوف المحامين

إضافة الى تعيين ١٦٠ قاضياً جديداً في الشهر الماضي من خريجي معهد الدروس القضائية، قرر مجلس القضاء الأعلى برئاسة القاضي د. **غالب غانم** الموافقة على اقتراح وزير العدل **ابراهيم نجار** بتعيين ٣٠ قاضياً من بين المحامين على ان تجري دورة اعدادية لهم.

ونظراً لانتشار البطالة بين المحامين سوف يتقدم أكثر من ألفي محام بطلبات لدخول السلك القضائي.

شركة النقيب سمير ضومط تقدمت بالعرض الافضل للبواخر المولّدة للطاقة



تبين ان شركة ديار DIYAR التي يرأسها نقيب المهندسين سابقا **سمير ضومط** هي التي تقدمت بالعرض الافضل للمجيء الى لبنان ببواخر مزودة بمولدات للطاقة الكهربائية بحيث ترسو في المرافئ اللبنانية وتمد الشبكة الكهربائية بطاقة اضافية تتراوح بين ٢٠٠ و٦٠٠ ميغاوات. والطاقة الاضافية هذه من شأنها ان تساعد على تقليص ساعات التقنين على نحو ملموس.

وكانت بعض المصادر الاعلامية قد اتهمت الوزير **جبران باسيل** بأنه تفاهم مع شركة محسوبة على تياره، الا ان الوقائع تبين ان النقيب **ضومط** هو نائب رئيس حزب المستقبل (تيار المستقبل سابقا) وفي حال موافقة مجلس الوزراء على استقدام البواخر المولدة للطاقة فإن شركة ديار هي التي سوف تتعاقد معها وزارة الطاقة.

محمد الحوت: لست خائفاً على الميدل ايست ولكن هل من الضروري ان تخسر الملايين لاقرار الاصلاح فيها



أنا لا أخاف على «الميدل ايست» فهي مرّت بأزمات عاصفة واستطاعت ان تتجاوزها، ولكن هل كان من الضروري ان تخسر الميدل ايست ما بين ١٩٩٢ و١٩٩٨ نحو ٤٠٠ مليون دولار لكي يتأكد المعنيون بأن قرار الإصلاح يجب ان يتم.

هذا الكلام صدر عن رئيس مجلس إدارة شركة طيران الشرق الأوسط **محمد الحوت** خلال حديث له في القاهرة عن أوضاع الشركة الوطنية وتراجع نسبة أرباحها، حيث ذكر ان المؤشرات خلال شهر أيلول (سبتمبر) لا تبشر بأرقام جيدة مقارنة بما حققته من أرباح في العام ٢٠٠٩، والسبب في ذلك كما قال **الحوت** يعود الى التشنج السياسي في البلد الذي أثر بشكل واضح خلال شهري أيلول وتشرين الأول ٢٠١٠ على حجوزات الأشهر المقبلة، ويعود السبب أيضاً وهو الأهم الى «سياسة الأجواء المفتوحة المطبقة في لبنان في شكل لا يخضع لأي ضوابط، واعطى مثالاً على ذلك ما يحصل مع الجانب التركي والجانب الكويتي.

وقال بأسف ان أرقام العام ٢٠١٠ أو الأرباح في هذا العام سوف تنخفض لأكثر من ٤٠ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٩، وهنا طالب المسؤولين بايجاد حلول لهذا الموضوع.

نذكر ان المنافسة القائمة بين معظم الشركات والميدل ايست اضطرت هذه الأخيرة الى الدخول فيها حيث استفاد اللبنانيون للمرة الأولى من تخفيض الأسعار الى البلدان الأوروبية بنسبة ٥٠ و٦٠ في المئة. فلماذا تكون أسعار الميدل ايست أعلى من بقية الشركات بصورة دائمة؟

ما صحة هذا الخبر؟

قيل لنا انه صدر حكم على مستأجر في منطقة الأشرفية بإخلاء المأجور مقابل تعويض قدره ٢٤ ألف دولار وقد تم تخفيض المبلغ الى النصف بالاستئناف.

والمعروف ان قيمة غرفتين في الاشرفية تبلغ نحو ١٥٠ ألف دولار على الأقل!

تزايد عروض بيع الشقق السكنية في العاصمة
انخفاض الأسعار بنسبة ١٥ الى ٢٠٪

عندما كتبنا في هذه المجلة ان الحركة العقارية في بيروت تتباطأ وان عروض الشقق السكنية زاد على الطلب، صدرت عن تجار العقارات دراسات وبيانات تنفي حدوث تباطؤ أو تقلص في طلب الشقق السكنية، كما نفت خبرنا عن بدء الانخفاض في أسعار الشقق.

وبعد ان تكاثرت عروض بيع الشقق السكنية في البنايات الفخمة بصورة خاصة، وبانخفاض في الأسعار تراوح بين ١٥ و٢٠ في المئة، صدرت أحاديث في «البيان الإقتصادية» لمطورين عقاريين يؤكدون حصول انخفاض في الأسعار ويؤكدون ان الطلب الكبير تحول باتجاه الشقق الصغيرة وهم بدورهم سيتجهون الى بناء الشقق الصغيرة.

ولتأكيد زيادة العرض على الطلب ندعو من ينكرون ذلك الى قراءة قسم الإعلانات في صحيفتي «النهار» و«الأوريان» حيث تعرض يومياً عشرات الشقق السكنية للبيع في الأشرفية والرملة البيضاء والظريف.

نماذج عن النهار

عقارات للبيع

ACHARFIEH APART 300 SQM, 4 BDRS, 2 LIVING 1PK @ $625.000 - www.bazrealestate.com 70/446486

للبيع الرملة البيضاء شقة جيدة ٢٥٠ م.م. منظر على البحر ٣ غرف نوم موقفان GESTION SAL 01/ 616000 SODECO 1000000$

الظريف ١٨٠ م.م. طابق ١٠، ٣ نوم وصالون وسفرة، ٣ حمامات، بدون موقف ٢٨٠٠$ للمتر، للمراجعة ٠٣/٨٥٢٨٤١

للبيع الأشرفية شقة مجددة بكاملها ٢٩٠ م.م. مطبخ مجهز ٣ غرف نوم موقف ٧٠٠٠٠٠$ SODECO GESTION SAL 01/ 616000

للبيع شقة ٢٦٠ م.م. حرش تابت مع موقع عدد ٢ 600000$ للمراجعة O3 / 676502

تفليسة سمير بو عزي

● قرر القاضي الدكتور **جمال عبدالله القاضي** المشرف على تفليسة **سمير بوعزي** تعيين موعد جلسة في ٢/ ١١/ ٢٠١٠ في مكتبه في قصر العدل في بعبدا يدعى اليها وكيل التفليسة والمفلس والدائنين المثبتة ديونهم في الطابق وذلك للبت في مسألة حل الاتحاد ومعذورية المفلس.

تفليسة شركة لوتريتور ش.م.ل.

● قررت حضرة القاضي الرئيسة **ساندرا خوري** المشرفة على تفليسة شركة لو تريتور ش.م.ل. دعوة الجهة المفلسة والدائنين الى جلسة تعقد في قصر العدل بعبدا يوم الثلاثاء الواقع فيه ٢٣/ ١١/ ٢٠١٠ لمناقشة العروض الصلحية أو اعلان حالة الاتحاد.

تفليسة بافيون لوازير ش.م.ل.

● دعا رئيس محكمة الإستئناف المشرف على تفليسة شركة بافيون لوازير ش.م.ل. القاضي **جمال عبدالله** الجهة المفلسة والدائنين المثبتة ديونهم في طابق الإفلاس الى جلسة تعقد في مكتبه في قصر العدل – بعبدا في ٢٣/ ١١/ ٢٠١٠ لمناقشة العروض الصلحية أو لإعلان حالة الاتحاد.

الوزير محمد الصفدي في قمة رويترز للاستثمار:
نحتاج الى ٢٠ مليار دولار لتحسين البنية التحتية



قال وزير الاقتصاد والتجارة **محمد الصفدي** لرويترز ان لبنان بحاجة الى انفاق نحو ٢٠ مليار دولار لتحسين البنية التحتية وإلا فإن النمو المرتفع الذي شهدته البلاد «سيتضاءل ويتلاشى».

وقال **الصفدي** في قمة رويترز للاستثمار في الشرق الأوسط «مشكلتنا الرئيسية في مواجهة النمو في المستقبل، هي في الاساس البنية التحتية» ولفت الى الحاجة للتحسين في مجالات الكهرباء والمياه والاتصالات والطرق. وتوقع ان ينفق لبنان (اذا صدقت الميزانيات) ١٠٢ الى ٣٠٠ الى ٤٠٠ مليون دولار على الطرق وباقي الاتصالات.

وأمل بمشروع قانون بشأن القطاعين العام والخاص، على ان تتم الموافقة على القانون في غضون ثلاثة أشهر ما يفتح الباب أمام القطاع الخاص للدخول الى السوق.

ولاحظ **الصفدي** ان شبكة القطارات التي تربط على الأقل الشريط الساحلي بين الشمال والجنوب، ستقطع شوطاً كبيراً نحو فتح استثمارات في مختلف أنحاء البلاد، بدلاً من التركيز على بيروت والمناطق المحيطة بها.

الليدي كوكران ترفض بيع قصرها بملياري دولار

رفضت **الليدي كوكران** بيع قصرها الأثري في الحي السرسقي، المبني على مساحة ٢٢ ألف م.م. رغم ان أحد المطورين العقاريين عرض عليها ١٥ ألف دولار مقابل كل متر مربع (أي بملياري ومائة مليون دولار). والمعروف ان **الليدي كوكران** تتولى بنفسها محاربة مهدمي العقارات الأثرية وأصحاب مشاريع بناء الأبراج في الأحياء ذات الطابع الأثري، كما حصل في الحي السرسقي مقابل مطرانية الروم الأرثوذكس وبجوار المتحف الذي قدمه لمحافظة بيروت أحد **آل سرسق** (ذكرنا الخبر في عدد سابق).

MEA على طريق انضمامها الى تحالف «سكاي تيم»

أفضى التباحث بين رئيس شركة الخطوط الجوية الفرنسية AIR FRANCE **بيار هنري غورجون** على رأس وفد من الشركة، مع وفد من شركة طيران الشرق الأوسط MEA برئاسة رئيس مجلس الإدارة المدير العام **محمد الحوت**، الى موافقة الأخير على العمل لانضمام MEA الى تحالف SKYTEAM GLOBAL ALLIANCE.

وأعرب **غورجون** عن سروره لهذا القرار وأكد دعمه الكامل لشركة الميدل ايست في هذه الخطوة.

بين المؤسسة الوطنية للضمان وأدريان جدي
شطب إشارة على عقار عمرها ٢١ عاماً

تقدمت المؤسسة الوطنية لضمان الودائع باستدعاء الى المحكمة الخاصة بقضايا المصارف الموضوعة اليد عليها، تطلب فيه الرجوع عن الدعوى رقم ٧٩/١ بتاريخ ١٢/١١/١٩٧٩ (قبل ٢١ عاماً) المقدمة من المستدعية بوجه المدعى عليهما **ادريان جدي** والشركة التجارية (كولاكو) لإلزامهما بتنفيذ الوعد بالبيع المجير منهما لصالح البنك الأهلي الموضوعة اليد عليه وبالتالي شطب إشارة هذه الدعوى عن صحائف العقار ٢٤٠٦ و٢٤٠٧ و٢٤٢١ و٢٤٢٤ من منطقة برمانا العقارية في قرار نافذ على أصله..

جهاد ازعور: مستعد ان احضر وان احكي كل شيء



وزيرا المال السابقان **الياس سابا** و**جورج قرم** رحّبا بتلبية اي دعوة تأتيهما من لجنة المال والموازنة النيابية لاستيضاحهما طريقة عملهما والاصول الواجب اتباعها تجاه ديوان المحاسبة.

واشترط **سابا** ان يدعى الى الجلسة ايضا مدير عام وزارة المال حيث لديه اطلاع على كل الامور.

الوزير السابق للمال **جهاد ازعور** قال: «لا مانع في ان أمثل امام لجنة المال والموازنة»، لافتا الى انه طوال فترة توليه الوزارة عمل على نشر المعلومات والارقام المتوافرة كلها، ولفت الى «ان وجود جميع وزراء المال مناسبة لتوضيح امور عدة، ومنها انني انجزت قطع حساب عام ٢٠٠٥ فيما قطع حساب الموازنات الباقية لا يمكن ان يحصل من دون اقرار الموازنات»، لافتا الى ان قطع الحساب وحساب المهمة يأتيان ضمن باقة واحدة، اذ يرسل قطع الحساب مع حساب المهمة الى ديوان المحاسبة بعد اقرار الموازنة لا قبلها، لافتا الى انه خلال هذه الفترة تبحث هذه المواضيع بطريقة مجتزأة، وقال «انا مستعد أن احكي عن كل شيء في هذا المجال».



المهندس حبس الشقة المستأجرة منه تحصيلاً لأتعابه

محكمة التمييز ترد دعواه بحيثيات قانونية معمقة

أقدم أحد المهندسين على حبس الشقة التي يقيم فيها في «مجمع بسول» في ريفون الذي أعلن افلاس اصحابه، بحجة ان له أتعاباً من أصحاب المجمع المفلسين.

وعبثاً حاول وكيلا التفليسة الاستاذان جان عيد وشوقي الصدي اقناعه بإخلاء الشقة ممّا حملهما على مقاضاته أمام القضاء وقد صدرت أحكام البداية والاستئناف والتمييز لغير مصلحته ومع ذلك لا يزال مقيماً في الشقة رغم ارادة وكلاء التفليسة.

ونظراً لأهمية قرار محكمة التمييز الذي أصدرته غرفة الرئيس مهيب معماري (قبل تقاعده) والتي كانت مؤلفة منه ومن المستشارين سليم الأسطا وولاء المصري. وتعميماً للفائدة ننشر خلاصة الحكم:

في الأساس:

١) حيث من الرجوع الى القرار المطعون فيه يتبين ان المميز عليها كانت قد تقدمت بدعوى مستعجلة ترمي الى إلزام الجهة المميزة بإخلاء الشقة المؤجرة منها من المالك قبل اعلان افلاسه لانتهاء مدة العقد،

وان محكمة الإستئناف قد صدقت الحكم الابتدائي الذي قضى بالإخلاء بعد ان كانت قد ردت طلب ادخال الشخص الثالث، معتبرة ان القرار الصادر عن القاضي المشرف الذي رخص لوكيلي التفليسة حضور جلسات المحاكمة في دعاوى التفليسة بالانفراد يظل سارياً طيلة فترة الإفلاس وحتى بعد اعلان حالة الاتحاد طالما لم يصدر قرار مخالف، وان النزاع الذي أثاره المميز حول حق حبس الشقة لاستيفاء الدين المترتب بذمة المفلس نتيجة الأعمال الهندسية التي قام بها احدهما بعد التزامه مشروع البناء القائم على العقار لا يتسم بالجدية لفقدان عنصر الحيازة كما يستدل من عقد الإيجار الذي يفيد ان المالك قد استلم المشروع بعد الانتهاء من تنفيذه وباشر بإدارته، وكذلك من واقعة تسديد البدلات طيلة مدة العقد، ما يجعل الاشغال بعد انتهاء مدة العقد متصفاً **بالتعدي الواضح**،

على السبب الثاني: مخالفة المادة ٥١٦ تجارة والمادة ٦٠ الفقرة ٣ أ.م.م، حيث ان الجهة المميزة تأخذ على محكمة الإستئناف انها خالفت المادة ٥١٦ تجارة والمادة ٦٠ فقرة ٣ أ.م.م. عندما اعتبرت انه يعود لأحد وكيلي التفليسة حضور جلسات المحاكمة بالانفراد بالاستناد الى القرار الصادر عن القاضي المشرف وان اعلان حالة الاتحاد لا يعطل مفعول هذا القرار، في حين ان حالة الاتحاد هي مرحلة جديدة تتغير فيها صفة وكيلي التفليسة، ما يستلزم صدور اذن جديد عن القاضي المشرف بهذا الخصوص، فلا يكون لوكيلي التفليسة سلطة التمثيل بالانفراد،

ولكن،

حيث ان قرار القاضي المشرف الذي رخص لوكيلي التفليسة حضور جلسات المحاكمة بالانفراد يبقى سارياً طيلة فترة الإفلاس ما لم يُعزل وكيلا التفليسة، ويعيّن مكانهما وكيلاً للاتحاد، فلا تكون محكمة الاستئناف إن هي ذهبت في هذا المنحى قد خالفت أياً من المادتين الواردتين تحت هذا العنوان،

على السبب الثالث: مخالفة المادة ٥٧٩ أ.م.م. وفقدان الأساس القانوني،

حيث ان الجهة المميزة تأخذ على محكمة الإستئناف انها خالفت المادة ٥٧٩ أ.م.م. وأفقدت قرارها الأساس القانوني عندما وصفت اشغالها بالتعدي الواضح متعرضة لحق الحبس ومستنتجة من عقد الإيجار وتسديد البدلات بأن عنصر الحيازة قد فقد، في حين انه لا يعود لقضاء العجلة استقصاء نية المتعاقدين، وان المعوّل عليه هو الاحراز المادي للشيء المحبوس، وان الشقة كانت باستلام المهندس أصلاً بحكم التزامه المشروع ولم يتم التخلي في أي وقت عن هذا الاحراز، وان وجود عقد ايجار لا يتنافى مع وجود الحبس ولا يفيد بأن الملزم قد سلّم المشروع بكامله بغياب أي مستند يثبت ذلك، وان حقها بالحبس مقرر قانوناً اذ ان الدين متصل بمشروع البناء حيث الشقة المحبوسة وقد استحق بتاريخ اعلان الإفلاس أي بعد الاحراز، وقد ثابرت بدفع البدلات لأن حق الحبس لا يخوّل صاحبه الاشغال، وهذه الأمور كلها تثير نزاعاً حبيّاً ينفي وجود التعدي، ولا تكون محكمة الاستئناف قد أسندت قرارها الى ما يكفي لتحريره بعد.

ولكن،

حيث ان محكمة الاستئناف قد اعتبرت انه لا يسوغ للجهة المميزة ممارسة حق الحبس طالما ان الدين الذي تتذرع به هو سابق لتاريخ الاشغال مستندة في ذلك الى أقوالها دون ان يؤخذ عليها تشويهها، وان الجهة **المميزة قد فقدت حقها في الحيازة طالما ان اشغالها مسند الى عقد ايجار منظم لصالحها لمدة محدودة جرى تنفيذه بدفع البدلات وانتهت مدته**، فتكون قد أرست قرارها على أساس قانوني صحيح، فيتعين بذلك رد ما ورد تحت هذا السبب وكذلك رد السبب الأول المسند الى مخالفة المادتين ٥٣٥ و٩ أ.م.م. **لأنه أصبح نافذا بعد رد طلب الحبس.**

لذلك،

تقرر بالاتفاق

١) قبول التمييز شكلاً ورده في الأساس وابرام القرار المطعون فيه

٢) تتحمّل الجهة المميزة الرسوم والمصاريف ومصادرة التأمين التمييزي.

قرار صدر وأفهم علناً في ٢٠٠٨/٧/١٠. ■

أخبار الشركات الأجنبية في لبنان

- قررت شركة روتانا للخدمات الإعلانية اقفال فرع مكتبها في بيروت نزولاً عند طلب المساهمين فيها.
- عدلت شركة KORNISHE RUCK.. GESELLSCHAFT اسمها ليصبح GENERAL REINSURANCE A.G.
- عيّنت شركة بوكيا انترناشونال أربعة مدراء جدد هم: **غاري جونسون** والآنسة **كيزا باركر**، **سانجيف كابير** و**غاري كولجومن**.
- عيّنت شركة الطيران التركية السيد **عادل حماده** مديراً لمكتبها في بيروت كما عينته وكيلاً يتمتع بالصلاحيات اللازمة.
- أغلقت شركة كارير ميدل ايست مكتبها التمثيلي في بيروت وألغت كل الوكالات المنظمة سابقاً للشركة في لبنان وتحديداً التراخيص الممنوحة للسيد **توفيق توما** والسيدة **أدمون برادعي** والسيدة **كارلا جرمانوس** بصفة وكيل.
- أنشأت شركة برنسيس ورلد ليمتد مكتباً تمثيلياً لها في بيروت وعيّنت السيد **طارق كساسير** مديراً لها في لبنان.
- أنشأت شركة ليفانت كونستراكشن ليمتد مكتباً تمثيلياً في لبنان وعيّنت السيد **كمال حداد** مديراً له.
- أنشأت شركة SAVEGE S.A مكتباً تمثيلياً في لبنان وعيّنت السيد YAN FAJOLLES مديراً له.
- أنشأت شركة العهد للبث الفضائي والإعلام (عراقية) مكتباً تمثيلياً في لبنان وعيّنت السيد **عبدالله عباس محمد** مديراً له.
- أنشأت شركة اليما فتري ماريتيم الإيطالية مكتباً تمثيلياً في بيروت وعيّنت السيد **نبيل ابراهيم** مديراً له.
- أنشأت شركة مصرف البلاد الإسلامي للاستثمار والتمويل «مساهمة خاصة» العراقية البالغ رأسمالها مائة مليار دينار عراقي، فرعاً لها في لبنان وعيّنت السيد **طلال القيسي** مديراً له.

BEKFAYA BEVERLY HILLS



نبيل الياس عون

اسس السادة ايلي حنا واكيم ونبيل الياس عون وقرينته روزاليندا ورمزي حبيب سنبار ٨ شركات مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. لكل منها باسم بكفيا بفرلي هيلز ١ الى ٨ وموضوعها الهندسة والمقاولات والسياحة والتجارة. اسندت رئاسة ٤ شركات الى عون والـ ٤ الأخرى الى واكيم.

BARATHYN

اسس كل من كريستيان داغر حايك يعقوب وجان ماري نهرا وفادي جورج غصوب شركة محدودة المسؤولية برأسمال ٥ ملايين ل.ل. باسم براثين. اسندت ادارة الشركة الى كريستيان وجان ماري.

SERIMANA

اسس سليم غبريال الزير ونجلاه مكرم ونديم شركة هولدنغ برأسمال ٢٠ الف دولار باسم سيريمانا. اسندت رئاسة الشركة الى سليم الزير.

ASTRUM

اسس السيدان اديب انطوان شرفان وجورج جوزف خوري وشركة استروم هولدنغ شركة اوف شور برأسمال ٢٠ الف دولار اميركي باسم استروم وموضوعها التجارة.
اسندت رئاسة الشركة الى اديب شرفان.

S.P. HOLDING

اسس السيد نجيب ميشال سمعان وقرينته سوزان انطونيوس واولاده نجيب وطوني ومايكل شركة هولدنغ باسم س.ب. برأسمال ٥٠ الف دولار. اسندت رئاسة الشركة الى سوزان سمعان.

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

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
في بيروت				
بارك سيوفي	هولدنغ	٤٠٠ الف دولار	عقارات	عمر جرجس يوسف سلهب
ارايز	هولدنغ	١٠٠ مليون ل.ل.	–	محمد علي وحود
S.P.	هولدنغ	٥٠ الف دولار	–	سوزان انطونيوس سمعان
المرفأ	هولدنغ	٣٠ الف دولار	–	محمد غانم شماع
براسلز استايت	اوف شور	٢٠ الف يورو	عقارات	سعاد خليل خليل
أدونيس غ.ب.	هولدنغ	٢٠ الف يورو	–	امل رزق الله ابو جوده
ايستمدل	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	رفايل ابراهيم عوده
غار اكسبلوكو	اوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة	الياس جوزف فغالي
اكتو سكوب انشاء وتطوير انظمة	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	سميح جحا
كومباس باوور سوليوشنز	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	فايز حنا خوري
نتورك انجينييرنغ كونسلتنغ	اوف شور	٢٠ الف دولار	استشارات	رائد مظفر رفعت ابو سعود
النافذة للاستشارات والدراسات	اوف شور	٢٠ الف دولار	دراسات	زايد اسماعيل نزال حموري
بطاقات انفستمنت	اوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار	فاديا ابو غزاله بو عبود
جاغوار اسيت ماناجمنت	اوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار	بوليت ملحم سلامه
موركس انفستمنت	اوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار	جوسلين غزاله شديد
اندستريال اند ترايدنغ	ش.م.ل.	٢٠ الف دولار	تجارة / صناعة	خليل ابراهيم نصار
M.E.S.	اوف شور	٢٠ الف دولار	هندسة	رواد علي خليفه
المتوسط للتجارة والخدمات	اوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة / خدمات	جوان سيريل لو روه
باور كونتراكتنغ	اوف شور	٢٠ الف دولار	مقاولات	محمد خالد سنو
الليطاني ريل استيت	هولدنغ	٢٠ الف دولار	عقارات	مفيد جميل فرا
SBI	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمار	انطوان نبيل صحناوي
افيايشن	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	عماد احمد صايغ
فاست تراك لوجيستيكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	الياس جوزف مرعي عاد
لي سويت دو فقرا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد عصام ابو درويش
ريل	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	بناء	نمر ميشال قرطاس
فانتشور لوجيستيكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات / تجارة	ربيع متري سابا
فايف تاك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	اميل جورج صفا
بارك سيوفي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات / تجارة	محمد صادق وصاف
يامي فود	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	هلا بيار اشقر
لا جوا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جورج بيار اشقر
ارشيتكتس انونيم	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات / مفروشات	رياض جورج كامل
بيروت للادارة العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	احمد عبد العزيز سابته
سوفرين سي هرمس ليبانون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / سياحة	جايمس مرسال فرنجي
هوم لاند بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات / هندسة	ايلي سركيس حاكمه
الحلق الاخضر	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	برنار جورج امون
نيوز بريس سبورت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جوزف شربل مطر
بكفيا بفرلي هيلز وان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	نبيل الياس عون
بكفيا بفرلي هيلز سيكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	ايلي حنا واكيم
هاي لينك	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	اتصالات	طارق خلف عبدالله
F.I.M.	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	سلمى حمزه الجردي
بوتستاس لتكنولوجيا المعلومات	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تكنولوجيا	حنا نعيم موسى
الافق الدولية للتجارة والتنمية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	عدنان نور شاتيلا
انفستمنت مانجمنت اند كونسلتنغ	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار/استشارات	فريد نصر بو دياب
بيرل انفستمنت	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	محمد سعدي غندور
داتا كلوب	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	مارك ريشار نادر
NRH العقارية	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	وليد سبع عيون
L.Y. انفستمنت	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	جورج يوسف يمين
بلاس العقارية	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	جورج جوزف شهوان
اير بورت مول	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	الياس اسكندر نحاس
بلاك بيرلز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / مطاعم	هلا بيار اشقر
زيتاس ابكس فاونديشن تكنولوجيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة/مقاولات	ماهر غسان مرعبي
بليس ٦٩٧	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	هشام امين عيتاني
ذي هاربور	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	دوري جورج دكاش
يارد	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	بيار جان كلود يارد
بيسك انترناشونال	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / استثمار	يوسف احمد رفاعي
بنشمارك انترناشونال تراید	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	جورج الياس حرب
بريميوم فود بروديكتس	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	مأكولات	باسكال طعمه سركيس
غلوبل اكسبورت اند تراید	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	سامر زهير سكرية
الازدهار التجارية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	انطوان سركيس خازن
مركنتايل ترايدنغ	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	محمد يوسف جميل
في بعبدا				
نورس للتعهدات	ش.م.م.	١٠٢ مليون ل.ل.	تجارة	نورس ابراهيم سلوم
O.T.B. كرياتينغ كونسبتس	ش.م.م.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	سمر حسن كساب
س. موشنز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	كريم فادي شماس
عين عار ٢٤١	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	يوسف محبوب ملاح
متريكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	جو منير كرياكوس
ارشيتكت كونستراكشن	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	ريمون توفيق عبود
كودتا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة	جورج أنيس صلتي
اورينتال غاردن	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة / مأكولات	محمد جاسم بو زيزي
I.D. بروجكت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	بيار اسعد بطرس
مانسيتكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	وفاء عقاد حسن

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر تشرين الاول (اوكتوبر) 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

- جوزف كلاس على علي رميثي
- ربيع وهيب رضا على غسان وجيه محمد
- عماد بكري كسباه على ربيع علي حيدر
- زاهر رحال على ربيع علي حيدر
- محمود حسن البضون على جهاد خليل الضاني
- محمد ايهاب ياسين على مؤيد امين حمزه نعمان
- شركة ستار للشرق الاوسط على كمال حسن كمال
- علي غسان فياض على هشام محمد احمد ومحسن سلمان عيد نعمه
- شركة يوجيكيان على بسام جورج خزعل
- شركة غرغور واولاده على فادي انطون
- بسام شبيب على مازن سعيد عبد الجواد
- شركة جيركو على ملحمة بيضون ومهدي حسن عبدالله
- ابراهيم السباعي على وسام الخطيب ويوسف دبوس
- شركة ماستر كارد على جمال يوتاري
- المحامي جورج ابي نادر على بسام خزعل
- شركة شمس للطباعة والنشر على يوسف دندش
- مأمون سلامه على هاني ذو الفقار عثمان
- زكريا الهبر على ادغار السمور
- حمزه ابو الحسن على فيصل مصطفى حويلي
- فادي الحسيني على محمد ماهر عفيف رستم
- طارق ابو فخر على علي بشير منصور وعمر فاروق بايقال
- محمد مصطفى ضاهر على محمود احمد اليخني وسامر عاصم اللبابيدي وخالد محي الدين مكوك
- شوقي محمد فاضل على ماهر الحاج وزهير سعد الدين فتح الله
- شركة مكيه للتجارة على شركة الخازن الجديدة
- غي فونت ديمرجيان على خاشادور برصوميان
- فؤاد حجول على مكرم فاروق رسلان
- ابراهيم منير فنيش على قاسم صبحي حمود
- ماجد حسين مطر على مصطفى منير سلام وحسن محمد عمار
- جان كسبيان على انطوان وديع سمعان حاج
- حسين ملحم على فاروق الصيداني
- سلام بلوط على يوسف عبد بردى
- رافي ارتينيان على جرجس جرمانوس عون
- شركة فكتوار للتأمين على عصام خالد المملوك
- خالد الحافي على سيمون رشيد توما
- طارق يمين على حنان حوماني وشركة حوماني
- روني الخوري على ميراي خطار وطوني دانيال
- علي نصرالله على هادي المغربل وبسام المرتضى
- امين هشام كيخيا على محمد هشام علي رضى آل المعين
- الحق العام على ربيع فوزي القمند
- يوسف حمزه على انتصار بو حمدان
- عماد عليوان على عبد الرؤوف العجوز وعبدالله ناصر
- غسان البابا على عبد الرؤوف العجوز ومحمود احمد سروجي
- يحيى الصغير على عبد الرؤوف العجوز وعبد الحميد قدوره
- بنك الخليج على هشام عادل مشاقة
- نعيم نجم على عبد الكريم فنيش وسعاد بلتاجي
- حنا طوني كعدي على عزيزة احمد الشيخ علي
- طعان العنان على انتصار ومحمد حسن الصوالحي
- محمود مراد على محمد عثمان البطل وعصام البطل
- طعان العنان على فاديا طنوس الاسطا
- الياس النشار على جان يوسف نمر وشربل خوند
- جمال الطفيلي على مطعم مشوار
- جهاد دهيني على هادي شلق
- يوسف دارغوت على حسين ابراهيم الحسن
- محمد مأمون سلامه على محمد السيد احمد والياس يوسف سمعان
- شركة انفست فايننشال بلاتينغ سرفيسز على بهية مكتبي
- فاسكين نانجيكيان على بسام الشعار
- روى سركيس سمعان على عبدالله الحسيني وفريد سري الدين
- وليد الشدياق على حسان مشموشي
- طعان العنان على عبد الحفيظ الحبال ووسام عماد الدين الحبال
- طعان العنان على محمود دوغان ووليد جعط
- انطوان الهبر على نوال يوسف صافي
- ابراهيم السباعي على محمد حندوس
- احمد رجبيه على طوني عبود
- محمود عطوي على محمد سامر محمد هشام بكار
- خضر عبد الرحمن يموت على اركان احمد عبد الجبار
- سحر الحداد على ايلي سماحه
- دولة الامارات على نحله نصري ابو رزق
- انتربول ابو ظبي على شادي الياس سركيس
- شركة البقاع للانماء على شادي نصر ضو
- غسان حاطوم على ربيع القمند ومحمد مصطفى غملوش
- سعد الدين سعد على اسعد مصطفى كيوف
- نقولا طرزي على جوزف حبالين
- بلال مصباح الجمال على عفيف غسان الكعكي وهشام السروجي
- عماد عليوان على عبد الرؤوف العجوز وعبد الحفيظ المغربي
- لينا صقر على عبد الرؤوف العجوز ومحمد خضر عثمان
- لينا صقر على عبد الرؤوف العجوز وعبد القادر علي سراج
- طعان العنان على وفاء غصن وهاني شريم
- غسان حاطوم على انطوان حداد
- فؤاد حجول على هادي زكي فواز
- يوسف شعيب على قاسم صبحي حمود
- الكسندر جراكو على فادي فؤاد الهبر
- ابراهيم السباعي على عدنان صباغ ومنى جميل صباغ
- حسن ابراهيم الدايخ على نجيب ناظم زهر الدين

بعبدا

- فؤاد ابي رزق على ايلي جورج مجدلاني
- عبده الحلبي على علي حسين الشقور
- رامي سماحة على خليل ألبير غنطوس
- ابراهيم السباعي على نزار نصر
- شركة عثمان للمحروقات على ايلي ساسين
- حسن علي خلف على ايمان احمد علامة
- حسين الموسوي على زكريا حمود
- جلال أبي شقرا على أوليفر ألبير الاشقر
- محمد المولى على محمود السباعي
- وديع روفايل على احمد حسن برو
- عدنان غلموش على ديب علي رباح وهاني فرنسيس
- ندى صافي على عباس يوسف دياب
- زاهر فخر الدين على علي عودة
- عيسى عيسى على الياس سمعان القاعي
- المحامي فادي الحاج على رولان عمار
- علي حيدر على محمد علي شعيتو
- يوسف بيضون على علي حسن جبرا
- روجيه الأشقر على طالب محمد صفا وجورج صليبا
- علي عبدالله على ربيع معلوف
- شركة تصنيع الشمندر السكري ش.م.ل. على وليد أبو شقرا
- رفيق رحمة على ابراهيم انطوان ديب وريمون سليمان
- بلال حسين عطوي على فاروق الصيداني
- روني أبو جوده على عادل اسكندر المعلولي
- يحيى زين الدين على بلال خليل رضا
- انطونيو كفوري على زخيا يوسف أبي رعد
- ربيع وهبي على انطوان عقيقي
- انطوان ملو على الياس الخوري
- اسكندر كركي على ايلي نبيل عقل
- جميل المصري على محمد احمد قلاع
- نبيل مطوط على علي بركات
- ايلي قبلان على رولان بيار عمار
- الياس فرح على انطوان حرب
- سامر عيد على مي فوزي أيوب
- شركة عيد غروب ش.م.ل. على مي فوزي أيوب

صيدا

- خضر حسن حمود على محمد حسين ابو زيد
- علي هاني عياد على بلال محمود مازح
- علي هاني عياد على محمد عبداللطيف دهيني
- جعفر سليمان رحال على محمد عبداللطيف دهيني
- محمد هاني عياد على محمد عبداللطيف دهيني
- حسن علول على حسن عباس دهيني
- قاسم محمد جواد على صدر حسن نصرالله
- وسيم درويش على محسن عبدالكريم سليمان
- نايف بزي على محسن عبد الكريم سليمان
- نعيمه خيرالله على عباس يوسف دياب

زحلة

- عصام الحسن على علي عوض
- نصري قبان على علي مرعي
- محمد العرب على ربيع المرهج
- كمال الزوقي على عادل منذر
- محمد قطان على علي مرعي
- طوني نصار على فيفيان سكاف
- محمد الهاشمي على هشام حمود
- محمود عامر على فؤاد عواضة
- محمد ابو عثمان على خالد ابو عطف
- حسن صفا على حسن علوية
- نجيب فرح على يوسف موسى
- هيثم عبيد على روني شرو
- ايلي سعاده على امين عيتاني
- ابراهيم طوق على بيار قلو
- جورج مراد على جورج فريجة
- جورج توما على خالد السيد
- نصر ابو رجيلي على زكريا خليفة
- خليل ملو على كميل ابو فاضل
- رأفت الحسين على امين عيتاني
- فؤاد الحاج حسن على هشام الخربطلي
- وليد دحروج على بلال جمعة
- جان نصار على كمال بصيبص
- غسان حيدر على مي عازار

انجـــازات...!



بقلم المهندس زياد زخور

لا يحق للبناني المفتون بهذا الوطن – الجنّة ان يشتكي من أي شيء!

فهو يعيش في عصر ذهبي، عصر قل نظيره خلال الستة آلاف سنة من الحضارة.

انه عصر الإنجازات الضخمة والمتراكمة منذ نهاية الحرب اللبنانية عام ١٩٩٠، تاريخ انطلاق ما عرف بمشروع اعادة الإعمار وبناء دولة لبنان الحديث.

انجازات لا تحصى ولا تعد، لا مجال لتعدادها مع تفرعاتها في هذا المقال القصير، بل هي بحاجة الى عملية توثيق كاملة متكاملة في موسوعة متخصصة.

فالموضوع حيوي جداً ويستأهل التفاتة مميزة.

سنكتفي بتعداد قدر صغير من تلك الإنجازات لتذكير أصحاب الذاكرة الضعيفة والبصيرة القصيرة. فالتاريخ لا يرحم..

فكيف لنا الاّ نفرح بشبكات الطرق التي أنشئت وربطت كل المناطق اللبنانية ببعضها البعض. وبفضل تلك البنية التحتية أصبح التجول في بيروت وضواحيها أشبه برحلة استجمام، فالتنقل بين البيت والعمل، المدرسة أو المتجر، عملية لا تستغرق إلا حفنة من الدقائق، على طرقات معبدة عريضة، نظيفة وآمنة. أما من أراد إطالة مشواره والترويح عن نفسه، فيمكنه الاستعانة بحافلات النقل المشترك أو عربات الـ METRO التي تغطي بخدماتها كافة المناطق اللبنانية. فزحمة السير أضحت من ذكريات الجيل القديم.

بالإضافة الى شبكة الطرقات المتطورة لا يمكننا ان ننسى ارتفاع معدلات السلامة والأمان على هذه الطرقات، فلا حوادث سير ولا قتلى ولا جرحى، وطوارئ المستشفيات عطشى لمعالجة ولو جريح سببه حادث سير واحد. فطرقاتنا تحت رقابة المئات من رادارات كشف المخالفات وضبط السرعة الجنونية. فقانون السير ملك يبسط سلطانه على سائقي السيارات والدراجات بكافة أنواعها على حد سواء.

وقد تميز عصر الإنجازات هذا بشفافية لا متناهية في إدارة شؤون الدولة وشجونها. فتدشين سوق الاتصالات الخلوية عام ١٩٩٥ تم وفق أفضل وأحسن المعايير الدولية. وهو قدم الخدمات الجمة للمواطنين بأسعار متدنية. أما انتقال القطاع الى عهدة الدولة وفسخ العقود مع الشركات الخاصة عام ٢٠٠٢. فأنجز بشكل مربح للدولة وللخزينة وللشعب اللبناني. فعصر الفضائح والصفقات ولّى الى غير رجعة..

وعندما نذكر قطاع الاتصالات لا يمكننا ان ننسى «الانترنت» حيث أثمرت الاستثمارات الرسمية منذ انطلاقة الشبكة العالمية عام ١٩٩٥، الى رفع خدماته الى مستويات قياسية بجودتها وسرعتها توازي تلك التي تؤمنها الألياف البصرية الأكثر تطوراً في العالم.

فاللبناني لا يبالي اذا تعرض اليوم لأي وعكة صحية.

فالتأمين الصحي الرسمي جاهز لاحتضانه وتطبيبه فوراً وبدون أي تردد.. فأبواب المستشفيات مشرّعة أمامه. يدخل المريض معزز مكرم، يعالج على أكمل وجه، وبعد ان يتعافى، يعاود عمله ونشاطه بشكل طبيعي. انه نظام استشفائي فائق التطور من الألف الى الياء. فالضمان الاجتماعي يغطي التكلفة الكاملة لاستشفاء ثلاثة ملايين لبناني. لا أحد خارج التغطية ولا مرضى دون طبابة.

وبالتوازي مع الاستشفاء لا يمكن اغفال عملية القضاء على مافيا الدواء التي تمت بصورة صارمة وجازمة. فالأدوية متوفرة بكثافة في الأسواق وبأسعار بخسة وبمتناول الجميع.

أطلبوا العلم ولو في الصين. إلا انه بفضل جهود المعنيين الجبارة فلا حاجة الى الصين أو أي دولة أخرى. فدعم المدرسة الرسمية حقق أهدافه النبيلة بشكل تام. علم مجاني عالي الجودة لكل طلاب لبنان. فكل المدارس الرسمية القديمة رممت وأضحت تضاهي مدارس أوروبا. وكل سنة يتم تدشين مئات المدارس والجامعات الرسمية لاستيعاب الطلاب الجدد. فالعلم نور هو شعار دولتنا. فمناهجنا التعليمية أقرب من الكمال، مناهج فلسفية فكرية وعلمية تضاهي تلك المعتمدة في أكثر الدول تطوراً. مناهج هي نتاج فكر تقدمي عصري لا مثيل له، بفضلها يتخرج اليوم الطالب اللبناني من الجامعة الرسمية وهو مدجج بترسانة فكرية وثقافية هائلة.

ولم يغفل عصر الانجازات الاهتمام بأهم خيرات الطبيعة اللبنانية – المياه والينابيع. فقد تم بناء مئات السدود في جبال لبنان لتخزين مليارات الأمتار المكعبة من مياه الامطار والثلوج. كما جرى حماية الينابيع من التلوث من المياه المبتذلة بمد شبكات مجارير تغطي كافة المدن والقرى اللبنانية. فالمياه أهم من النفط وتعتبر ثروة نادرة في هذه البقعة من العالم. فإنشاء السدود خلال السنوات الماضية أحدث فائضاً في المياه مكّن لبنان من بيعه لدول الجوار.

وتزامناً مع النهضة المائية تم حل مشكلة الكهرباء المستعصية منذ زمن الحرب. فأضحى لبنان مشعاً ومضيئاً، وولّى زمن التقنين الكهربائي وأصبح الاشتراك بالمولد الكهربائي في خبر كان.

أما الفساد فقد تم استئصاله من الإدارات والوزارات منذ زمن بعيد. أنها قصة قديمة. فالشفافية سيدة الموقف. لا محسوبيات، لا تلزيمات مشبوهة بالتراضي، لا صفقات على حساب مصالح الوطن، بل احترام عام للأصول والقوانين والمواطن يحصل على حقوقه كاملة من الإدارات الرسمية دون الحاجة الى وساطة نافذ، نائب أو وزير.

أما الإنجاز الأهم الذي ترفع له القبعات فهو انتظام مالية الدولة.

فبفضل ذاك الفكر المالي الاستراتيجي تم تسديد ديون لبنان التي لم تكن تتعدى المليارين دولار عام ١٩٩٢. فلا ديون مترتبة على الشعب اللبناني، لا لجهة داخلية أو خارجية، فالجمهورية اللبنانية أصبحت دولة مليئة مالياً، بشهادة شركاء الأيام الصعبة والبنك الدولي ومن لف لفيفه..

فموازنات الدولة صحيحة وصحية حتى آخر قرش. شفافة لا يشوبها شائبة، لا تضم أرقاماً وهمية أو حسابات مموهة. فهي بتصرف كل مواطن يرغب بالاطلاع عليها والتنويه بمضامينها.

كانت تلك عينة صغيرة من الإنجازات التي نفذت خلال العشرين سنة الماضية والتي بفضلها نعيش اليوم في نعيم حقيقي تحت عباءة دولة مليئة عادلة وقوية تؤمن كل متطلبات الحياة الكريمة.

فشكراً لكم يا أيها السادة، يحق لكم التغنّي والفخر بإنجازاتكم الباهرة.. و«طق، موت» يا أفلاطون.. ■

وجهان متكاملان لشركات الحماية والسلامة أمني وآخر ضاغط وتوعوي

ارتقاء بالقطاع وسعي الى ارساء قوانين ملزمة ومعايير تنظيمية للسوق

أضحت اجهزة الرقابة والحماية ضرورة لازمة للحياة العصرية خصوصا في لبنان، وتعمل نحو اربعين شركة محترفة منتسبة الى نقابة محترفي الحماية والسلامة على تأمين الاجهزة والتقنيات المطلوبة تلبية لحاجات الافراد والشركات وحتى المؤسسات الرسمية والوزارات.

ولان دور النقابة يمتد الى نشر الوعي لدى المستهلكين وحضّ المعنيين على ارساء قوانين ومعايير تنظيمية وفرض الزامية تركيب اجهزة المراقبة والانذار والكشف المبكر للسرقة والتخريب والحرائق وغيرها، فإن تركيزها الحالي ينصب على التعاون مع سائر الفاعليات والنقابات بغية الارتقاء بالقطاع الى المستويات العالمية.

«البيان الاقتصادية» اطلعت على اوضاع القطاع من المعنيين به واصحاب شركات بيع الاجهزة وتركيبها، فلمست منهم وجود طلب من المستهلكين والمؤسسات في مختلف القطاعات، ما يبشر بازدهار القطاع برغم المنافسة، مجمعين على اهمية هذه الاجهزة نظرا لمردودها الأمني والاقتصادي قياسا بتكلفتها المدروسة وحتى المتدنية.



النقيب سامي ذود (ذود سيكيوريتي):

ضرورة فرض الزامية اجهزة الحماية والانذار وكشف الحرائق

نقيب محترفي الحماية والسلامة في لبنان وصاحب شركتي ذود سيكيوريتي ZOD SECURITY وذود انترناشيونل ZOD International، النقيب سامي ذود شدّد على اهداف النقابة وفي مقدّمها الارتقاء بالمستوى العلمي والتقني للقطاع الى المستويات العالمية، وتشكيل ادارة ضغط على المؤسسات و الاجهزة المعنية من اجل ارساء قوانين ومعايير تنظيمية للسوق وفرض الزامية تركيب اجهزة المراقبة والحماية والانذار والكشف المبكر للسرقة و التخريب والحرائق والصواعق وغيرها ، مع السعي الى تفعيل دور رقابي على التجارة و التجار ووضع حدّ نهائي يمنع التلاعب والغش وبيع أجهزة غير فعالة أو حتى مؤذية كما حدث سابقا حين تمّ ادخال مطافئ تحتوي على مواد سامة (محظور استخدامها عالميا)، نافيا وجود اي رقابة للدولة و بالتالي أجهزة مختصة يمكنها العمل على هذا الدور الرقابي المهم كقطاع خاص، كاشفا عن تحضير النقابة لاصدار كتيّب بمثابة دليل يوضع في تصرف المستهلك ويشرح بإسهاب عن كل الاجهزة مما يساعد في اختيارها وفق المواصفات والمعايير المطلوبة.

الارتقاء بمستوى القطاع

■ هل لنا بلمحة عن نقابة محترفي الحماية والسلامة في لبنان؟

– انشأت نقابة محترفي الحماية والسلامة في لبنان بموجب قرار معالي وزير العمل الصادر بتاريخ ١٢/٦/١٩٩٩ برقم ٤٠/١، نتيجة مساعي وجهود الاعضاء المؤسسين للنقابة وهم من أبرز أصحاب شركات الحماية والسلامة في لبنان ، بهدف العمل على تطوير المهنة جودة و اداء. ومنذ ذلك الحين، نسعى جاهدين نقابيا، مجلسا، لجانا وأعضاء، لتوثيق عرى التعاون والتفاهم بين الأعضاء، باستصدار بروتوكولات توحّد طريقة العمل والتعامل ولحماية المهنة وتقدمها والرفع من شأنها بالاضافة الى اتباع نهج ثابت في أهدافه ومتطور بأساليبه وأوجهه، ودوما في اطر نظام داخلي ومواد قوانين مرعية الاجراء.

تضم النقابة الشركات التي تتعاطى بيع وتركيب اجهزة المراقبة والحماية والسلامة والانذار المبكر على انواعها، ونعمل اليوم على درس مشروع انضمام الشركات التي تتعاطى مجال الخدمات الامنية.

■ ما الهدف من تأسيس النقابة؟

– باختصار شديد، تهدف الى تشكيل قوة ضاغطة لاستصدار قوانين عصرية تتماشى مع القوانين العالمية المعتمدة وبالتالي تحسين الحماية والأمن في البلاد لقطاعي الخاص والعام والتعاون مع سائر الجمعيات والجامعات والنقابات كنقابة المهندسين بغية الوصول الى الغاية المنشودة وهي انتقال المستوى العلمي والتقني للقطاع الى الارتقاء للمستويات العالمية خصوصا وان السوق اللبناني يضم كوادر رائدة في هذا المجال، ساهمت في تطوير الاسواق العربية التي انتقلت اليها بسبب محدودية السوق المحلية وذلك من خلال ارساء قوانين تنفيذية تنظم السوق المحلية وتفرض وضع اجهزة كشف الحرائق واجهزة الحماية والانذار الخ ... في المراكز كافة ولا سيما العامة منها والابنية الحديثة والتنبيه الى صيانتها باستمرار من قبل شركات معترف بها كشرط أساسي للحصول على رخص عمل قانونية، مما يحسّن العمل في القطاع ويخلق بالتالي فرص عمل جديدة للشباب اللبناني وبذلك تدخل دراسات تخصصية جديدة في الجامعات والمعاهد والمهنيّات نظرا للعرض والطلب المستجد.

الانتساب الى النقابة

■ هل هناك شروط معينة لانضمام الشركات الى النقابة؟

– للانضمام الى النقابة، يتطلب من الشركات استيفاء شروط سهلة. فعلى سبيل المثل لا الحصر، عليها أن تكون شركة لبنانية مسجلة في الدوائر المختصة، ذات معايير أخلاقية محددة وتتقيّد بنظام

النقابة الداخلي وملحقاته وتعديلاته وبروتوكولاته بالاضافة الى القوانين المرعية الاجراء.

يجدر الذكر بأن عدد الشركات المتخصصة والمحترمة في مجال تجهيزات الحماية لا يتعدى الاربعين. اما «الدكاكين» فهي كثيرة وفي هذا الاطار نسعى لدى الجهات المختصة لان تصبح النقابة الجهة الوحيدة المخولة اعطاء ترخيص ممارسة العمل في هذا الحقل والمراقبة في هذا المجال وبذلك يصبح الزاميا الانتساب الى النقابة لممارسة هذه المهنة.

■ الا تلعب الدولة دورا رقابيا على تلك الدكاكين التي ذكرتموها؟

– حتى يومنا هذا، لا رقابة من قبل الدولة و ان وجدت فهي صورية لاستيفاء بعض الرسوم.

ضعف انظمة الحماية

■ هل لنا لمحة عن شركة ZOD SECURITY والهدف من تأسيسها؟

– كنت سابقا ضابطا في قوى الامن الداخلي وفي عام ١٩٧٤، ارسلت الى FBI Academy في الولايات المتحدة للتدريب وهنالك تعرّفت للمرة الاولى على التقنيات الحديثة في مجال الأمن. وجاءت مصائب البلد فتقدمت باستقالتي سنة ١٩٧٧ لاؤسس شركة ذود ليقيني بجدوى هذا الحقل لصالح لبنان وكان تقديري في محلّه . ومن المؤسف أن كثيرين من العاملين في القطاع الأمني أو السلامة العامة، ليس لديهم الخبرات الكافية، و في بعض الاحيان، لا يستطيعون التمييز بين مختلف الأجهزة، ان كانت للحماية أو للسلامة العامة. فكما سبق و ذكرت، ليس هنالك مناهج تدريب في هذا المجال وخصوصا في المدارس العسكرية أو الأمنية.

واليوم تضم شركة ذود حوالى ٥٠ موظفا وتتعاطى بيع وتركيب وصيانة مختلف انواع انظمة واجهزة الحماية من السرقة والحريق الى الحماية من الصواعق وعمليات الارهاب وغيرها.

■ من هم ابرز زبائنكم؟

– تشمل شريحة زبائننا المصارف والسفارات، والمنظمات العالمية كالأمم المتحدة وESCWA والقوات الدولية والشركات على أنواعها كما الافراد.

بانتظار قانون الزامي

■ الى اي مدى ترون ان في لبنان حاجة الى اجهزة الحماية والمراقبة؟

– الحاجة كبيرة الى هذه الاجهزة والتكلفة ستكون لمرة واحدة وسينال المستهلك بالمقابل التوجيهات والحماية الفعّالة والدائمة. و بالتالي أدعوهم الى اجراء دراسة لحماية منازلهم او مؤسساتهم قبل الشروع بعملية البناء من خلال وضع الخرائط والدراسات كي تتاح لنا فرصة تركيب التمديدات الضرورية للأنظمة اللازمة، حيث تبقى التمديدات داخل الجدران محميّة غير مرئيّة و بذلك لاتشوّه الديكور الخارجي.

في سياق آخر، يعتبر الطلب مقبولا على اجهزة الحماية في لبنان، غير انه و كما سبق و ذكرت، سيكون اكبر بكثير لو اصدرت الدولة قانونا ملزما لتركيب اجهزة الحماية في الابنية الحديثة وغيرها، لما له من مردود ايجابي، وقد علمنا مؤخرا ان احدى البلديات طلبت ان يزود كل محيط مبنى قيد الانشاء اقله بثلاث كاميرات انّما وللأسف الشديد، لم تأت على ذكر المواصفات وهي ضرورية فلكل جهاز خصائص ونوعية، فبمقدار ما تكون الأجهزة المعتمدة في موقعها وذات مواصفات واختصاص صحيحة، بمقدار ما يمكن الحصول منها على المعلومات المطلوبة، فيستتبّ الأمن وتعود هيبة القانون.

ظلامة المتعهدين

■ كيف تصفون علاقتكم مع قطاع المقاولات اليوم في لبنان؟

– للاسف، هناك بعض المتعهدين يتعاملون بظلامة مع المقاولين الثانويين(Subcontractors) بحيث يطالبون بأسعار رخيصة مقابل نوعية جيدة مع صعوبة تحصيل المدفوعات على الوقت مما يعقّد التعامل معهم على عكس التعامل المباشر مع اصحاب المشاريع او الوحدات الخاصة. وحتى في بعض الأحيان حين يكون الاستشاري ليس صاحب اختصاص، يجتهد المتعهّدون للحصول على أدنى الأسعار على حساب النوعية فليس كل مهندس واستشاري لديه الخبرة الكافية في كل شيء وبالأخص بالمعدّات الأمنية. وعليه الاستعانة بأصحاب الاختصاص للوصول الى الحلول الناجحة. هذه المسألة مدار دراسة في النقابة، خصوصا وان المتعهدين اعتادوا ابتزاز الشركات وبالتالي فرض شروطهم واسعارهم عليها من خلال نشر مغالطات حول اسعار مقدّمة من قبل شركات أخرى ، وهذا موضوع خطير لانه يفقد الثقة والشفافية بين الشركات.

شروط الفعالية

■ الى اي مدى تعتبر اجهزة الحماية اساسية وفعالة في حماية المواطن؟

– كما ذكرت سابقا، اذا تم تركيب الاجهزة المناسبة والجيدة، وكما يجب من قبل اشخاص محترفين ومختصين، فإن فعاليتها ستكون ممتازة، مع الاشارة الى ان بعض الانظمة وصلت الى مستويات مرتفعة من التطور والاداء، بحيث اما تنقل رسالة نصية الى هاتف خليوي، او تطلق انذارا صوتيا او تتصل بالمؤسسات المعنية بالأمن وأكبر تطور انجز في مجال المراقبة حيث أصبحت الصور ذات نقاوة و دقّة فائقة. ويجدر الذكر بأن المراقبة التلفزيونية تواكب تطوّر الكمبيوتر.

■ هل تضمنون ان ينال المواطن حماية كاملة من خلال الاجهزة التي تبيعونها؟

– طبعا نضمن للمستهلك والمواطن الحماية التامة شرط تقيّده بالتعليمات ان كانت من جهة كيفية تركيب واستخدام الجهاز ومن جهة خضوع النظام او الجهاز الى صيانة مستمرة وخصوصا من ناحية استخدام وتدريب خاص للعناصر المولجة استعمال الاجهزة.

دليل المستهلك

■ كيف يمكن للمواطن ان يتأكد من جودة المنتج الذي يشتريه؟

– على المواطن اولا ان يتأكد من تخصصية الشركة، مثل حصولها على شهادة الايزو ISO للجودة كما هي الحال بالنسبة لشركة ذود، و أن تكون عضوا في نقابتنا نقابة محترفي الحماية و السلامة في لبنان.

اما بالنسبة لمعرفة النوعية وجودة الاجهزة، فهذا يتطلب ثقافة عند الزبون ووعيا حول اهمية الاطلاع على وضع الشركات والعروضات التي تقدمها وخبرات الموظفين فيها ومقارنتها قبل الشراء. و هنا أنصحهم بزيارة الشركة صاحبة العرض قبل الاقدام على توقيعه و ذلك للاطلاع والتجربة عن كثب.

واشير هنا الى ان النقابة تعمل على اصدار كتيب عبارة عن دليل تدرج فيه اسماء اهم الشركات المنتسبة الى النقابة و هي محترفة في مجال الحماية بالاضافة الى شروحات كاملة حول معدات واجهزة الحماية المتوفرة في السوق المحلي وحول مواصفاتها وكيفية اختيارها، وذلك خلال الشهر الأوّل من السنة القادمة.

لغط حول الصناعة الصينية

■ ما هي الدول التي تستوردون منها منتجاتكم؟

– نستورد منتجاتنا من مصادر عدة مثل اميركا وانكلترا والمانيا وكوريا وغيرها. واشير هنا الى ان بعض الشركات الغربية توجهت نحو تصنيع اجهزتها في الصين مما خلق مشكلات مع الزبائن الذين يطلبون هذه المنتجات فهي تأتي مدموغة بعلامة made in China حسب القوانين الغربية، فما كان الا ان فتحنا خطوط التعامل مع بعض المصانع الصينية التي تتعاون مع الشركات الغربية من اجل تصنيع منتجات خاصة بنا نشرف عليها مباشرة وتتمتع بجودة واداء عاليين، وقد بدأنا فعلا بتصدير هذه المنتجات الى دول خارجية عبر شركتنا الثانية ZOD INTERNATIONAL و هي تحمل أسماء آلهة فينيقية: Tagma – Shapas – Magus - Adon.

■ هل ينعكس مستوى نوعية البضائع الصينية سلبا على اعمالكم؟

– ان الصين لها قدرات انتاجية عظيمة غير أن نجاحها الكبير هو التصنيع حسب الطلب. فان أردت الحصول على أسعار زهيدة، تحصل على بضائع كارثيّة. اما ان أردت مواصفات عالية، دفعت ثمنها فتحصل على جودة تضاهي الغرب. وهنا يأتي دور الشاري بأن يكون له الخبرة الكافية والقدرة على وضع المواصفات العالية والمراقبة تماما كما يفعل الغرب. وان أغلب الشركات العالمية بما فيها اليابانية أصبحت تصنّع في الصين فلا يعني هذا أن بضائعها تدنّت نوعيّتها.

ولكن لا شك في ان هذا الموضوع ينعكس سلبا علينا، في لبنان خصوصا وان بعض التجار لا يأبهون لنوعية ما يبيعونه وبالمقابل فان الكثيرين من الزبائن لا يميزون بين المنتجات الجيّدة والرخيصة لذلك وجود رقابة من قبل النقابة يمكن أن يلغي هذه المشاكل.

■ كلمة اخيرة؟

– ادعو المسؤولين الى اتاحة الفرصة امامنا لتطوير سوق اجهزة الحماية، خصوصا وان لبنان بامكانه أن يكون الرائد والسبّاق في هذا المجال. وفي الختام، اعيد وأذكر بأنه بدون أمن وحماية، لا استقرار، مما ينتج خوفاً دائماً على المصالح العامة والخاصة، وبالتالي لا نشاطات لاستثمارات جديدة كون لبنان أوّلا وأخيرا بلداً يعتمد ويرتكز اقتصاده على الاستثمارات والسياحة. ■

بيار جورجيو (PRO-SEC): قطاع شركات الأمن والحماية موفر لفرص العمل

مدير عام شركة PRO-SEC للأمن والحماية العميد المتقاعد بيار جورجيو عرض للخدمات التي تقدمها الشركة وتعاونها مع المعاهد الأوروبية في مجال التدريب، ولتمايزها عن غيرها من الشركات المثيلة، بفضل الأنظمة الحديثة والتكنولوجيا المتطورة التي تتبعها للإمرة والاتصال والسيطرة على عناصرها.



■ **هل لنا بلمحة عن شركة PRO-SEC؟**

– اسست الشركة بعد تقاعدي منذ ١٢ عاما وهي متخصصة في تقديم خدمات الأمن والحماية مثل مواكبة الشخصيات ونقل الاموال والحراسة، اضافة الى تقديم الخدمات الاستشارية. وتضم اليوم ما يزيد عن ٥٠٠ موظف خضعوا جميعا لدورات تدريبية متخصصة. كما اسسنا معهدا PRO-SEC SCHOOL يوفر دروسا متخصصة في مجال الأمن والمجالات المتعلقة به.

وقد عقد المعهد اتفاقيات تعاون مع اكثر من مؤسسة اجنبية من بينها المدرسة الوطنية للطيران المدني في فرنسا ENAC حيث ارسلنا بعض الموظفين من اجل تدريبهم على كيفية التعليم والتدريب على أمن المطارات، وارسلنا ايضا وفدا للتدرب في بريطانيا على كيفية كشف المتفجرات ولدينا اليوم مجموعة متخصصة في هذا المجال.

ومن مشاريعنا المستقبلية توقيع اتفاقية مع معهد فرنسي يمنح شهادات بمستوى الاجازة الجامعية في مجال الأمن. وكل هذا يندرج في اطار جهودنا المثمرة لتطوير مستوى معهدنا وتحسينه.

وفي اطار الامن نمتلك ايضا شركة REGEOLI الخاصة بمعدات الامن والتي توفر معدات بدءا من كاميرات المراقبة الى اجهزة الانذار وكاشفات المتفجرات واجهزة الاتصالات وغيرها.

رواد في الشرق الاوسط

■ **ما الذي يميزكم عن غيركم من الشركات المثيلة؟**

– تتميز PRO-SEC بمواكبتها لآخر التطورات والمستجدات في عالم التكنولوجيا فنحن لا نكتفي مثلا بتوفير عناصر الحراسة والامن انما نراقب هؤلاء عن بعد بواسطة كاميرات المراقبة لحسن سير عملهم، وقد اعتمدنا نظامين حديثين لتتبع سياراتنا بواسطة منظومة GPS لمتابعة مكان السيارات. كما وجهزنا سياراتنا بكاميرات مراقبة للتأكد من حسن عمل الموظفين بحسب معايير ISO ولامكانية ضبط اي مخالفة يمكن ان تحصل من قبلهم.

كما اننا نقوم بتجهيز مواقع الحراسة بمعدات تسمح لنا بالتأكد من عملية تنفيذ الدوريات الراجلة في مواقع الحراسة.

هذا وتتابع غرفة العمليات في الشركة سيارات زبائننا حتى خارج لبنان مثل جنوب السودان والعراق وغيرها.

فروع خارج لبنان

■ **هل لديكم فرع خارج لبنان؟**

– ندير معظم عملياتنا من مقرنا في لبنان، الا اننا نستعين عند الحاجة بمكاتب لنا في الخارج مثل اليمن واربيل وبغداد وجوبا وغيرها، وهذه المكاتب تتلقى الطلبات فقط، اما الاعمال والخدمات فمصدرها مركزنا في لبنان، مع العلم اننا نتعاون اليوم مع معظم السفارات، والمؤسسات الاجنبية والبعثات الى لبنان مثل اللجنة الاوروبية لمراقبة الانتخابات، وهذا دليل على الثقة التي نتمتع بها وريادتنا في المنطقة وعلى جودة اعمالنا مقارنة مع بقية الشركات.

قطاع موفر لفرص العمل

■ **هل تواجهون منافسة من قبل الشركات الاجنبية المثيلة العاملة في لبنان؟**

– ثمة شركات اجنبية دخلت الى السوق اللبناني من خلال شراكات مع اطراف لبنانيين، وبالتالي نحن ننظر اليها كشركات محلية خصوصا وانها تطبق الشروط والانظمة المرعية وتوظف لبنانيين فقط.

اما الموضوع الاخطر فهو حين يقدم بعض المتمولين على الاستعانة بمرافقين مسلحين اجانب على غير دراية بالانظمة اللبنانية. كما ان وزارة الداخلية تمنع عمل غير اللبنانيين في شركات الامن والحماية باعتبار الاخيرة قطاعا مهما يوفر فرص العمل للشباب اللبناني.

يوجد في لبنان اكثر من ثلاثين شركة مرخصة وتوفر فرص عمل كبيرة للبنانيين بحيث ان اكثر الطلبات تأتي من السفارات لتأمين حراسة لها، لذلك ان العدد الاكبر للشباب اللبناني لديه فرصة عمل في حماية السفارات من خلال الشركات الأمنية. ان كافة الدول الاوروبية والاميركية تعتمد على الشركات الأمنية لحراسة السفارات حتى انها بدأت تستعمل هذه الشركات لتأمين حماية وخدمات أمنية في المطارات والثكنات العسكرية.

■ **ما هي حدود عمل عناصر شركات الأمن والحماية؟**

– ان حدود عمل عناصر الشركات الأمنية هو القانون والقرار الصادر عن وزير الداخلية اللذان ينظمان هذا القطاع، اما في ما يتعلق بالاسلحة فعليها ان تكون مرخصة من وزارة الدفاع ولنا حق استعمالها ضمن اطار قانون الدفاع المشروع عن النفس. كما وان كل المهمات التي نقوم بها تخضع للقوانين المعمول بها. هذا وتخضع كل عناصرنا لدورات تدريب على الرماية وقانون الدفاع المشروع عن النفس مع الخضوع لها كل ستة اشهر لدورات تذكيرية واعادة تأهيل سنوية.

اما خارج لبنان، فعناصرنا لا تحمل اسلحة هناك وشركتنا تعتبر اجنبية بالنسبة لتلك الدول وتلتزم بالقوانين المرعية هناك.

■ **هل الاستقرار الأمني يشكل عاملا سلبيا يرتد على اعمالكم؟**

– دول العالم كله اليوم بحاجة الى الشركات الامنية والجهاز الامني اضحى اساسا في هيكلية اي شركة او مؤسسة تهدف الى حماية ممتلكاتها وكوادرها.

ولا شك في ان الطلب على رجال الامن يرتفع في الدول التي تعاني مشكلات امنية. من هنا، اينما كان في العالم ثمة فرص عمل للشركات الامنية شرط ان تكون الاخيرة متمايزة عن غيرها.

■ **هل تستهدف خدماتكم ايضا رجال السياسة؟**

– نفضل الا نوفر عناصر حماية لرجال السياسة انما تدريب افراد اقرباء او اصدقاء لهم كون هؤلاء اكثر قابلية للتضحية من اجل حمايتهم. لذا فإن تركيزنا منصب على توفير مرافقين لرجال الاعمال وقد نحصل على رخص حمل سلاح لبعض هؤلاء، بناء على طلب الزبون وفي حال وافقت وزارة الدفاع على ذلك.

■ **هل شركتكم تضمن ما تحميه من شركات وموجودات؟**

– لكل شركة اليوم اسلوبها في العمل وبالنسبة للمؤسسات والشركات والمصارف فهي تتمتع بتغطيات تأمينية على ممتلكاتها وموجوداتها، وبالتالي لا مشكلة لديها في حال حصلت سرقة. فيما يتركز عملنا بالتالي على حماية الافراد وضمان عدم تعرضهم لحوادث.

اجهزة انذار

■ **هل الطلب على اجهزة الانذار اكبر مما هو عليه بالنسبة لرجال الأمن؟**

– تستهدف اجهزة الانذار المنازل اكثر من الشركات، من دون ان يمنع ذلك ان تستعين بعض الشركات بأجهزة انذار الى جانب رجال الأمن.

نحن نرسل الى المنازل حيث يوجد اجهزة انذار دوريات رجال أمن خلال الفترات التي يفيد فيها صاحب المنزل انه غائب وهذا طبعا يرتب عليه تكلفة اضافية. ■



غرفة العمليات



بسام الذهبي (SECURITY & SAFETY SOLUTIONS):

مطلوب قوانين ملزمة لاعتماد اجهزة المراقبة والانذار في المباني الحديثة

تعدّ شركة SECURITY & SAFETY SOLUTIONS المتخصصة في توفير انظمة وحلول السلامة والحماية من الشركات اللبنانية الطامحة الى الانتشار العالمي، حيث نجحت في توسعها الاقليمي وانطلقت في عملية نشر فروعها ومكاتبها في دول الشرق الأوسط.

الرئيس التنفيذي في الشركة بسام الذهبي قدم لمحة عن المنتجات ذات الماركات العالمية التي تستخدمها الشركة، واهمية فريق العمل الخبير والمتمايز في تأمين اعمال الصيانة، معددا اهم عملاء الشركة، مذكرا بأن الاجهزة والمنتجات المستخدمة هي في متناول الجميع ولا تخضع لقوانين تلزم الجهة التي تريد الحصول عليها بضريبة او ترخيص، مشددا على نشر الوعي لاهمية الخدمات التي توفرها الشركة في العديد من الدول العربية، واصفا حركة الطلب على اجهزة المراقبة والانذار في لبنان بالكبيرة، مطالبا بإصدار قوانين تلزم اعتماد هذه الاجهزة في المباني الحديثة.

متخصصة في انظمة السلامة والحماية

■ هل لنا بلمحة عن الشركة؟

– انطلقت شركتنا المتخصصة في مجال انظمة السلامة والحماية في لبنان عام ٢٠٠١.

وتضم الشركة اربعة اقسام، الاول متخصص في مجال كشف ومكافحة الحرائق، الثاني بالأمن والحماية بما في ذلك مكافحة الارهاب والمتفجرات، اما الثالث فيختص بالحماية من الصواعق، فضلا عن قسم الاتصالات والانظمة الحديثة الاخرى.

وفي عام ٢٠٠٩، حصلت الشركة على شهادة الجودة العالمية ISO 9001:2008 لتحسين مستوى خدماتها للعملاء.

وانطلقت شركتنا في التوسع اقليميا حيث افتتحت مؤخرا فروعا في قطر، اليمن وسوريا، فضلا عن العمل على افتتاح فرع في المملكة العربية السعودية في القريب العاجل.

■ في رأيكم، بم تتميز شركتكم مقارنة بمثيلاتها من الشركات المنتشرة في السوق؟

– إن الشركة تحاول كل الوقت تقديم خدمة مميزة لعملائها وذلك ليس فقط عبر تأمين أجود البضائع والمعدات في هذا المجال إنما أيضاً بتوفير خدمة ما بعد البيع عبر الفريق التقني العامل لديها والمتمايز في هذا المجال، فضلاً على توفير قطع الغيار في مستودعات الشركة لتأمين هذه الخدمة. إلى ذلك فالشركة تواصل على الدوام اتصالاتها مع أكبر الشركات العالمية في هذا المجال لتأمين أحدث الأجهزة المتعلقة في هذا المجال فور تقديمها من المصانع العالمية.

أجهزة بمتناول الجميع

■ هل تستقطبون شريحة معينة من العملاء؟

– نستقطب العملاء من الفئات والشرائح كافة سواء قطاع البنوك، او القطاع العام، او المقاولين، وصولا الى المباني السكنية الصناعية والتجارية وغيرها... علما اننا نركز على المشاريع الهندسية الحديثة والضخمة، ونعتمد في شكل رئيسي على مكاتب الهندسة الاستشارية كونها تلعب دورا اساسيا في اختيار المواد المستخدمة في مثل هذه المشاريع.

وتحرص شركتنا على تقديم خدماتها ذات الجودة العالية في الاسواق التي تعمل معها. علما انها اسواق واعدة وكبيرة مقارنة بالسوق المحلي. كما ونعمل على نشر الوعي لاهمية خدماتنا هناك.

نشر الوعي

■ انطلاقا من خبرتكم الواسعة في هذا المجال، هل تختلف طريقة العمل بين سوق وآخر؟

– نحرص على نشر الوعي الكافي لاهمية خدماتنا في السوق اليمني الذي لا يزال حديث العهد، اضافة الى السوق السوري الواعد ايضا وهذا الاخير يتطور بسرعة هائلة ومن المتوقع ان يشهد قريبا فورة في هذا المجال.

ونستغل وجودنا في قطر وبعض دول الخليج للاحتكاك بأصحاب الخبرات من مختلف الجنسيات، الامر الذي يصب في مصلحتنا الخاصة.

من جانب آخر، لكل دولة قوانين خاصة بها لا بد من التقيد فيها، ففي قطر مثلا تعتمد انظمة حماية حديثة تتطلب موافقة مسبقة من الدولة للتأكد من نوعية هذه الخدمات.

وحتى في لبنان، تخضع الاجهزة كافة لمراقبة معهد البحوث وذلك للهدف عينه، خصوصا وان السوق يضم منتجات ذات جودة عالية واخرى اقل جودة.

طلب كبير في لبنان

■ هل تعتقدون ان اعتماد اجهزة انذار في مبنى معيّن قد يؤدي الى خفض سعر بوليصة التأمين؟

– بالفعل، تخفّض كلفة بوليصة التأمين بفضل توفر أجهزة انذار الحريق والسرقة والحماية من الصواعق.

هذا فضلا عن ان شركة التأمين تمنح موافقتها لتغطية هذه المباني المجهّزة بسهولة وبسرعة اكبر، ما يصب في مصلحة المستثمر.

■ كيف تقوّمون حركتي العرض والطلب محليا؟

– تعتبر حركة الطلب كبيرة في لبنان، وهي في تزايد مستمر بفضل انتشار الوعي بين الفئات الاجتماعية كافة فضلاً عن ازدياد عدد الشركات التي تقدم هذا النوع من الخدمات.

■ ماذا عن المنافسة خصوصا في ظل دخول المنتجات الصينية الى الاسواق؟

– في رأيي، ان المنافسة السائدة حاليا في الاسواق المحلية شريفة، ولا ارى اننا سندخل في منافسة فعلية، وذلك بفضل حرص عملائنا الدائم على اقتناء المنتجات والتقنيات ذات المواصفات العالمية والجودة العالية.

هذا وقد تكون بعض الاجهزة اوروبية، ذات نوعية ممتازة لكنها مصنّعة في الصين. ومعظم عملائنا وخصوصا شركات الهندسة، تأخذ هذا الواقع بالاعتبار وتعتمد هذه الاجهزة.

غياب القوانين الملزمة

■ هل من مساع مبذولة لنشر الوعي لاهمية هذه الاجهزة؟

– نفتقر الى الوعي الكافي لاهمية استخدام اجهزة انذار الحريق في المطابخ مثلا تفاديا للحوادث المؤسفة، وذلك بسبب غياب القوانين الملزمة لاعتماد هذه الانظمة، خصوصا انها تباع بأسعار مدروسة وهي بمتناول الفئات الاجتماعية المختلفة.

■ هل من مشاريع مستقبلية قريبة؟

– بالرغم من توسعنا الخارجي يبقى فرعنا الاساسي في لبنان، مع التركيز على تطوير فرعنا في المملكة العربية السعودية. ■

جوزف متى (ASC):

تكلفة تركيب اجهزة الحماية والمراقبة متدنية قياسا بمردودها



مدير عام شركة AUTOMATION & SECURITY COMPANY "ASC" جوزف متى قدم لمحة عن تخصص الشركة وخبرتها في مجال ادارة وتنظيم مواقف السيارات وتركيب الابواب العاملة على الكهرباء، اضافة الى تركيب اجهزة وانظمة الحماية وكاميرات المراقبة، واشار الى تنوع شرائح الزبائن.

واعتبر السيد متى ان تكلفة تركيب هذه الاجهزة متدنية قياسا بمردودها والاضرار المضاعفة التي تحصل في حال شب حريق او وقعت سرقة منتقدا بعض الشركات التي تفتقر الى التخصصية وتحاول الاستمرار في العمل رغم فشلها، داعيا الاجهزة الامنية الى مزيد من التنسيق عبر ربط خطوط مراكزها بأجهزة المراقبة والحماية الموجودة ضمن نطاق عملها.

انظمة حماية

■ **هل لنا لمحة عن شركة ASC؟**

– شركة ASC متخصصة في مجال ادارة وتنظيم مواقف السيارات وتركيب الابواب العاملة على الكهرباء، اضافة الى اجهزة وانظمة الحماية من الحرائق والسرقة وكاميرات المراقبة.

بدأت الشركة اعمالها فعليا عام ١٩٩٨، الا ان فريق العمل يتمتع بخبرة طويلة اكتسبها خلال عمله مع مجموعة ATG العالمية.

واشير هنا الى ان الابواب الكهربائية تعتبر اساسية في حماية المنازل خصوصا مع تجهيزها بأنظمة الحماية من الحرائق والسرقة، وقد اثبتت الدراسات ان هذه الانظمة حدّت بنسبة تفوق ٦٠ في المئة من الاضرار التي ترافق حوادث الحرائق والسرقة، مع التذكير بأن فعاليتها تفوق فعالية رجل الأمن او الحراسة المعرّض لتشتت الانتباه والنظر، او فعالية كلاب الحراسة المعرّضة باستمرار للجم فعاليتها، اضف الى ذلك ان الكاميرات لا تفيد فقط في القبض على السارقين او المخربين انما تساعد اصحاب الشركات على مراقبة اعمالهم وضبط سير الاعمال في حرم الشركة خلال فترات غيابهم.

■ **من اين تستوردون منتجاتكم؟**

– اجهزة انذار الحريق والسرقة كندية الصنع ونتعامل بها منذ بداية اعمالنا ولم تواجهنا اي مشكلات طوال فترة استخدامها، وشركتنا تتكفل بتركيبها للزبائن مع تقديم صيانة سنوية شاملة.

اما بالنسبة لكاميرات المراقبة فنستوردها من شركة JETCOM وG&S، والمعلوم ان زبائن هذا النوع من الاجهزة مثل اصحاب المؤسسات يتمتعون بمستوى علمي رفيع، وبإمكانهم اللجوء الى الانترنت والقيام بالابحاث الضرورية حول منتجاتنا للتأكد من جودتها وشفافيتنا في التعامل.

هذا، ونكتسب ثقة زبائننا من خلال اطلاعهم على خبراتنا الطويلة في هذا المجال وتزويدهم بلائحة بأهم زبائننا.

الجدير ذكره ان شركة ASC تتميز عن غيرها بتقديمها دراسات وخدمات استشارية للزبائن بهدف توعيتهم ونصحهم وارشادهم الى ما يلبي احتياجاتهم من اجهزة المراقبة والحماية.

اقبال على اجهزة الحماية

■ **هل من شريحة معينة من الزبائن تستهدفونها بشكل اساسي؟**

– تتنوع شريحة زبائننا بين فنادق ومستشفيات ومصارف، الى مصانع وشركات وغيرها لتشمل اي فرد بحاجة في مكتبه او منزله الى اجهزة حماية.

■ **كيف تنظرون الى وعي اللبنانيين لاهمية اجهزة الأمن والحماية؟**

– حين بدأنا العمل في العام ١٩٩٨، كان مجال اجهزة الحماية حديثا في لبنان، لذلك كان يتردد الزبائن في الاستعانة به ولكن سرعان ما بدأوا التأقلم تدريجيا مع اجهزة الحماية بدءا من الهواتف الداخلية (INTERPHONE) وتلك المزودة بكاميرات VIDEOPHONE ، وصولا الى اجهزة الحماية من الحرائق وغيرها.

وقد لاحظنا اقبالا لافتا على اجهزة الحماية خلال السنتين الاخيرتين بالاخص من قبل الشركات والمؤسسات.

■ **عادة تطلب شركات التأمين ان تتوفر في المنازل او الشركات التي تغطي اخطارها اجهزة الحماية من الحرائق والسرقات، الا ينعكس هذا ايجابا على اعمالكم؟**

– هذا صحيح، ونحن نتعامل مع عدد من شركات التأمين من اجل الكشف على الوحدات التي تغطيها وتركيب الاجهزة اللازمة بها.

■ **كيف تقوّمون مسيرة نشاطكم؟**

– تطورت الشركة ونمت تدريجا وازدهرت اعمالنا مع ارتفاع الطلب على الوحدات السكنية والتجارية، خصوصا في الابنية الحديثة والذكية.

واشير هنا، الى ان معظم الطلب على منتجاتنا يسجل في المدن، وحوالى ٧٥ في المئة من اعمالنا حصلنا عليها بفضل سمعتنا الجيدة وتسويق خدماتنا من قبل زبائننا.

اجهزة غير مكلفة

■ **الا تعتقدون ان اسعار الاجهزة قد تشكل رادعا لاستخدامها بالنسبة للمواطنين؟**

– كلا، فإذا قارنا السعر بمردود تركيب اجهزة الحماية نجد ان العملية ليست بالمكلفة. فأضرار الحرائق اوالاعتداءات او السرقة تفوق باضعاف تكلفة جهاز الحماية التي تدفع لمرة واحدة ويوفر حماية دائمة.

من جهة اخرى، اسعار اجهزة الحماية باتت معروفة، ومن غير الطبيعي ان يقارن الزبون بين اسعار المنتجات الصينية والاميركية، بل عليه ان يختار المنتج الذي يعرف بجودته وفعاليته.

■ **هل اعمالكم محصورة فقط في لبنان؟**

– كلا فعمليات تركيب اجهزة الحماية طاولت مؤسسات وشركات لبنانية وعربية في دبي وقطر وجدة والدمام وغيرها.

الافتقار الى التخصصية

■ **هل تواجهون منافسة في مجالكم؟**

– لا شك في ان المنافسة موجودة في مجال عملنا، الا انها لا ترتكز على الاسعار بقدر ما ترتكز على السمعة الجيدة المنتشرة بين الزبائن، اضافة الى جودة المنتجات وخبرة وتخصص الشركة مقابل اسعارها.

■ **هل من كلمة اخيرة او رسالة توجهونها؟**

– ثمة شركات كثيرة تعمل في مجال بيع وتركيب اجهزة الحماية، انما تفتقر للتخصصية وتحاول الاستمرار في العمل رغم فشلها اكثر من مرة.

ادعو هذه الشركات الى الانسحاب من السوق لانها تسيء الى سمعة القطاع وتفقده ثقة الزبائن.

على صعيد آخر، الكثير من الزبائن استخدموا في انظمة واجهزة الحماية لديهم ارقام هواتف الدفاع المدني ومراكز الاطفاء ومخافر الدرك، الا ان الاستجابة على النداءات ضئيلة وغير كافية لذا ندعو الاجهزة الامنية الى مزيد من التنسيق عبر ربط خطوط مراكزها بأجهزة المراقبة والحماية الموجودة ضمن نطاق عملها، مع توفير قاعدة بيانات عن اصحاب تلك الخطوط من اجل معرفة مصدر الانذار والتدخل فورا. ■



سليم قيماز (TELETRADE COMMUNICATIONS) :

نجاح شركة المراقبة والحماية يرتكز على سمعتها ومصداقيتها وخبراتها

الرئيس التنفيذي في شركة TELETRADE COMMUNICATIONS سليم قيماز قدم نبذة تاريخية عن تطور أجهزة الحماية وكاميرات المراقبة وأنواعها حالياً، وعرض لمنتجات الشركة من كاميرات مراقبة واجهزة انذار للحماية من السرقة والحريق وكذلك آلات ضبط التزوير للعملات وخزنات مقاومة للحريق وحماية الملفات وآلات عد النقود.

واعتبر ان الطلب على أجهزة المراقبة والحماية في السوق اللبناني يتطور باطراد لأسباب أمنية، مشيراً الى ان تفاوت الأسعار بين الشركات يعود الى جودة الأجهزة وعلاماتها التجارية وخدمة الصيانة، لافتاً الى ان السجالات الاعلامية في البلاد تشكل أحد أهم المعوقات التي تواجه القطاع.

أجهزة مراقبة وحماية

■ **هل لنا لمحة عن شركة TELETRADE COMMUNICATIONS؟**

– تأسست الشركة عام ١٩٧٧ وتخصصت بداية في مجال التجهيزات المكتبية. ثم توسعت نحو مجالات مختلفة، منها مجال الأمن، حيث كنا نمثل في السبعينات وكالة يابانية متخصصة بأجهزة وكاميرات المراقبة. مع الإشارة الى انه في تلك الفترة لم يكن هناك أجهزة تسجيل وبالتالي كانت تتم المراقبة من خلال مركز فيه شاشات تلفزة يراقبها موظف.

اليوم وبفضل التطوّر التكنولوجي، أدخل الى نظام المراقبة نظام التسجيل، واتسع مجال مراقبة الكاميرات، فأضحت تتمتع بحماية أكبر .

هذا وتحتوي اليوم الكاميرات على نظام الأشعة تحت الحمراء للرؤية الليلية.

بدورها آلات وأنظمة التسجيل (DVR SYSTEM) تطورت وأصبح بالإمكان تزويدها بأقراص مدمجة، سعتها تصل الى 4TB، وبالتالي أصبحت مدة التسجيل المتاحة أطول وتصل الى الشهر.

ونبيع أيضاً كاميرات عالية الرؤية تكشف لوحات تسجيل السيارات لدى دخولها المبنى.

ومن العلامات التجارية التي نسوّقها في مجال الكاميرات أذكر TOPICA وANTONE الخ...

في سياق آخر، تختص الشركة أيضاً في مجال أنظمة وأجهزة الإنذار، التقليدية منها والمعنونة (ADRESSABLE) التي تستخدم بشكل خاص للوقاية من الحرائق كونها تحدّد مكان انطلاق الحريق.

وأجهزة الإنذار تعمل إما لاسلكياً خصوصاً في المنازل، حيث لا توجد الإمدادات اللازمة لتركيب النظام وإما مباشرة من خلال تركيبها ووصلها بالكابلات المتوافرة في المباني تبعا لدراسات هندسية مسبقة .

مع الإشارة طبعاً الى ان النوع الأول لا يقل جودة عن الثاني وتصل تغطية كل جهاز لضبط الحركة MOTION الى ١٠٠ متر مربع.

كما ولدينا أجهزة كاشفة لتسرّب الغاز وللدخان ولفتح الأبواب والنوافذ، إضافة الى لهيب النار، والتي من شأنها اطلاق أجهزة الإنذار ويمكن تزويدها بنظام الاتصال الصوتي المباشر الذي يخوّل هذا النظام الاتصال عند حدوث أي طارئ بصاحب الشأن وغيره وبالإمكان تلقينه أربعة أرقام هاتفية وحتى أكثر.

خزنات وآلات عد النقود

أضاف: وفي مجال الخزنات لدينا مجموعة واسعة مقاومة للحريق وتتفاوت مدة مقاومتها بين الساعة والساعتين تحت درجة حرارة تصل الى ٨٠٠ أو ألف درجة حرارية، إضافة الى أجهزة حماية الملفات المقاومة للحريق أيضاً، الى خزنات لحفظ المعلومات مثل الأقراص الثابتة والحواسيب وغيرها، وهي مانعة لأي تسرب خارجي وعازلة لحرارة الحريق ومقاومة له.

أيضاً نملك آلات لتلف المستندات وهي أيضاً ضمن مجال الحماية لأنها تساعد صاحب الملفات على حفظ أمان وخصوصية عمله.

وفي السياق نفسه، هناك آلات عدّ النقود وفحصها وآلات للحماية من التزوير. ونحن وكلاء شركتي I-HUNTER وI-SNIPER المتخصصتين والرائدتين في آلات عدّ النقود وهي معتمدة من المصارف ومراكز الصيرفة.

وبعد اجراء التجارب حصلنا من مصرف لبنان (مديرية الخزينة) على إفادات تؤكد ان آلات I-HUNTER وI-SNIPER تتعرف وترفض كافة نماذج الاوراق النقدية المزورة المتوفرة في مديرية الخزينة..

وعي واهتمام بسبل الحماية

■ **كيف تقومون تطور سوق اجهزة الحماية والأمان في لبنان؟**

– الطلب على اجهزة الامان تتطور باطراد في السوق فهناك حاجة قوية للحماية لأسباب أمنية ولانتشار وتطور اعمال السرقة والتزوير.

وهذه الامور موجودة في كل المجتمعات الا ان مجتمعنا كان غافلا نوعا ما عنها في الماضي لكنه بدأ اليوم يهتم بها اكثر بعد تزايد الحوادث والانفلات الامني الحاصل.

خدمة ما بعد البيع

■ **في رأيكم كيف يستطيع المستهلك اللبناني ان يميز بين نوعيات الاجهزة ويختار الافضل منها؟**

– يرتكز نجاح اي شركة في مجالنا على الاصداء وعلى سمعتها وتاريخها في السوق ومصداقيتها وخبراتها. فالشركة التي تحقق نموا في اعمالها وارتفاعا في الطلب على منتجاتها يعني انها حققت نجاحا وكسبت ثقة الزبائن.

من جهتنا نعامل الزبون كصديق للشركة وبالتالي نركز كثيرا على خدمة ما بعدالبيع ونقدم للزبون مجانا متابعة لمدة سنة لحسن اداء جهازه، كما ويمكن ابرام عقود صيانة معه بعد انتهاء مدة الكفالة.

منافسة المنتجات ذات المواصفات العالمية

■ **كيف تقومون المنافسة في السوق المحلي، وما تعليقكم على المنتجات الصينية التي تجتاح السوق؟**

– يحضرني هنا الاشادة بمعهد البحوث الصناعية في لبنان (IRI) الذي يتولى مراقبة الاجهزة المستوردة ويرفض دخول تلك غير المطابقة للمواصفات العالمية من هنا، تنافسنا فقط المنتجات الصينية المصادق عليها من المركز بسبب تدني اسعارها الا ان الصناعة الصينية لا تعتبر غير جيدة، اذ ان معظم الشركات العالمية اصبحت تصنّع في الصين وليس في بلد المنشأ وبالتالي يفترض على المصانع الصينية ان تعمل وفق المعايير العالمية.

اما المنافسة في مجال عملنا، فترتكز على مصداقية الشركة خصوصا في ما يتعلق بالكفالة وخدمة ما بعد البيع، اضافة الى خبرة جهاز الشركة الفني.

في سياق آخر ثمة منافسة يقوم بها تجار افراد لا يتمتعون بصفة مؤسساتية، وهؤلاء يكتفون بتأمين معيشتهم وحاجاتهم الاساسية، الا ان نقطة ضعف هؤلاء تظهر في تقديم الكفالة وخدمة ما بعد البيع للزبون. ■

ريكاردو حصري (ساكوتل SACOTEL):

النقابة تحضر بروتوكولات عن معايير جودة الاجهزة وتصنيف الشركات الاعضاء

نائب مدير عام ساكوتل SACOTEL للاتصالات واجهزة الحماية والسلامة ريكاردو حصري تناول في حديثه الى «البيان الاقتصادية» نشاط الشركة ومجالات عملها، وعرض لاوضاع قطاع اجهزة الحماية والرقابة منذ ٣٠ عاما حتى اليوم، مستخلصا ان هذه الاجهزة اضحت حاجة اساسية لكل فرد، مشددا على سعي نقابة محترفي الحماية والسلامة للضغط على الجهات الرسمية لاقرار قانون يلزم الابنية الجديدة والمرافق العامة بأجهزة الانذار والحماية على غرار الدول المتقدمة، كاشفا عن تحضير النقابة لبروتوكولات عن معايير تخص الشركات الاعضاء وتصنّفها بحسب اختصاصها.



■ هل لنا لمحة عن شركة ساكوتل؟

– تعمل ساكوتل في مجال الاتصالات واجهزة الحماية والسلامة منذ العام ١٩٧٤، وهي تمثل علامات تجارية عالمية مثل باناسونيك (PANASONIC) في مجال الاتصالات والتجهيزات المكتبية والعلامات الايطالية URMET وAPRIMATIC وELKRON في ما خص اجهزة الحماية والانذار والبوابات الاوتوماتيكية وFDI MATELEC الفرنسية في ما خص انظمة التحكم بالمداخل والنوافذ. ويشمل نطاق عملها التجارة والتوزيع والتركيب والصيانة وخدمة ما بعد البيع.

هذا وتتنوع منتجاتنا بين كاميرات المراقبة واجهزة الانذار ضد الحريق والسرقة واجهزة التحكم بالمداخل، وانظمة المداخل، اضافة الى انظمة الاتصال الامنية بين الهواتف والفيديو، مع الاشارة الى اننا من اولى الشركات في لبنان التي بدأت بتركيب هذه الانظمة.

الضغط باتجاه اصدار قانون

■ كيف تقومون تطور سوق اجهزة الحماية في لبنان على مرّ الاعوام الـ ٣٦ التي عملتم خلالها في هذا المجال؟

– حين انطلقنا في العمل بهذا المجال، كان لا يزال قطاع الاجهزة الامنية بدائيا في لبنان كما في مختلف دول الشرق الاوسط. لذا استهدفنا في البداية المشاريع الكبرى التي تعتبر الاكثر حاجة الى الاجهزة الامنية، ومن هذه المشاريع اذكر القصر الجمهوري في اوائل الثمانينات ومجلس النواب اضافة الى مطار بيروت الدولي قبل اعادة تأهيله وغيرها.

وفي تلك الفترة لم تكن اجهزة الأمان في متناول الجميع، لكن اليوم ومع تغير حال السوق اضحت اجهزة الحماية حاجة اساسية لكل فرد، وهناك انواع مختلفة من تلك الاجهزة تتناسب وحاجات كل فرد وامكانياته خصوصا وان اسعار الاجهزة لم تعد مرتفعة كثيرا كما كانت عليه منذ انطلاقتها، اضف الى ان الوضع الأمني في لبنان ليس مضبوطا كما يجب، وقد اثبتت اجهزة المراقبة والحماية في مختلف دول العالم فعاليتها في الأمن وتجنب الخطر ومكافحة الشغب، الى المساعدة في عمليات التحقيق، وفي هذا الاطار زاد الوعي في لبنان حول هذا الموضوع فتضاعف الطلب اكثر من مرّة على منتجاتنا، فلم يعد هناك من ضرورة لان نسوّق منتجاتنا لدى الشركات كما في الماضي، بل اصبحت هذه الاخيرة من يسعى الى تركيب اجهزة الحماية، والجهد الذي كانت تبذله شركات اجهزة الحماية لاقناع المؤسسات والافراد بأهمية هذه الاجهزة، تحوّل اليوم الى المنافسة على التمايز في السوق.

واشير في سياق آخر الى اننا في نقابة محترفي الحماية والسلامة في لبنان نسعى للضغط على الجهات الرسمية لاصدار قانون يلزم الابنية الجديدة والمرافق العامة بأجهزة الانذار والحماية على غرار الدول المتقدمة كون الامر اساسيا في الحفاظ على السلامة العامة، خصوصا وان معظم ضحايا حوادث الحريق يقضون بسبب الدخان وليس النار وهذا يمكن ان نتجنبه بفضل جهاز انذار الحريق.

بالمقابل يجب ان تراعى في سن هكذا قانون معايير وشروط معينة كي لا يصبح عاملا مشجعا للمستوردين والتجار غير المحترفين في هذا المجال خصوصا واننا وجدنا في بعض المشاريع اجهزة لا تفيد سوى للديكور.

معايير الجودة

■ كيف يمكن للمستهلك ان يميز بين مستوى شركات السلامة والحماية وهل للنقابة دور في هذا السياق؟

– اشغل شخصيا مركز نائب رئيس النقابة ومن اهداف النقابة توحيد معايير الجودة في قطاعنا، ولهذه الغاية نعقد باستمرار اجتماعات لمناقشة آخر المستجدات والتداول في سبل تعزيز القطاع عبر تبادل المعلومات وهذا امر نادر الحدوث عادة بين الشركات المتنافسة المختصة في المجالات الاخرى.

والمعلوم ان اكثر المنتجات يتم تصنيعها في آسيا حيث التكلفة المتدنية لليد العاملة. وثمة شركات اوروبية واميركية لديها مصانعها الخاصة في تلك الدول، وهذا ما يحافظ على نوعية المنتج الذي اعتادت ان تصنعه في بلد المنشأ وفي حال عمدت الى تلزيم التصنيع الى مصنع آسيوي، فهي تحدد له الشروط والمعايير التي تطلبها في منتجاتها، وتكون هي المسؤولة عن جودة التصنيع Quality Control علما ان مثل هذه المصانع تتعامل عادة مع اكثر من شركة الا انها تقوم بالتصنيع وفق معايير مختلفة، وبالتالي فإن تصنيع اجهزة في مصنع واحد لا يعني انها متشابهة وتتمتع بالجودة نفسها، انما تبقى الاخيرة مرتبطة نوعيا بالعلامة التجارية للمنتج، ومراقبة الجودة مهمتها التمييز بين المنتجات الاصلية وتلك المتشابهة شكلا ولا تتمتع بالجودة نفسها او المزورة.

من هذا المنطلق تفرض النقابة على اعضائها معايير جودة محددة والتعامل مع اجهزة الحماية باحتراف ان لجهة التركيب او الصيانة او الخدمة ما بعد البيع. وهذا ما يحد من التنافس على الاسعار على حساب الجودة.

لذا يجب ان يعلم المستهلك ان الحماية هي ضرورة ماسة وليست من الكماليات بحيث انه يضحي بالجودة للتوفير المادي لأن هكذا توفير يكلف غاليا وغاليا جدا عند حصول اي حادث.

تعاون مع جمعية شركات الضمان

■ ما هي استراتيجيتكم لتشجيع التعامل مع الشركات التابعة لنقابة محترفي الامن والسلامة في لبنان؟

– تقوم النقابة بنشاطات متعددة لتشجيع التعامل مع الشركات الاعضاء فيها، فمثلا شاركت الى جانب تلك الشركات في فعاليات معرض PROJECT LEBANON 2010 وكانت مشاركتها الثانية على التوالي وهدفت منها الى تعريف الزوار على المعايير المعتمدة ونظام الرقابة والضمان الذي تطبقه.

كما وان النقابة على تواصل مع شركات التأمين التي تبني تكلفة تغطيات الأخطار على التدابير الاحترازية المعتمدة ولسوء الحظ لا تراعى هذه الأمور من قبل غالبية شركات التأمين التي تضع تسعيرات ثابتة لبوالصها.

وفي هذا الإطار لا نألو جهداً في حث جمعية شركات الضمان على تطبيق هذه السياسة، وقد توصلنا الى نتائج ايجابية مع بعض الشركات الخاصة التي بدأت بإصدار بوالص تراعي مستوى المخاطر.

وأشير هنا الى ان تطبيق شركات التأمين لتلك السياسة، يساهم في خفض تكلفة أجهزة الحماية وهذا بدوره يساهم في الحفاظ على السلامة العامة ويحدّ من هدر الأموال والوقت على التحقيقات والتعويض عن الأضرار.

أجهزة تتناسب ومختلف الإمكانات

■ هل من رسالة توجهونها؟

– أدعو أصحاب المشاريع العقارية الى إعادة النظر في موضوع الحماية والسلامة العامة، لأن أجهزة الحماية قادرة على انقاذ الكثيرين بتكلفة زهيدة جداً، فكاشف الدخان مثلاً لا يتعدى سعره ٢٠ دولاراً ولديه القدرة على انقاذ حياة الأفراد في المنزل أو حتى في المبنى.

واليوم، لم يعد بإمكان الأفراد التردّد في شراء أجهزة الحماية بعد درس ملاءمتها لامكاناتهم اذ هناك أنواع تتناسب وقدرات الجميع، وعلى المستهلك ان يقارن ما بين الأجهزة وجودتها وذلك ممكن من خلال اجراء أبحاث خاصة تدل على جدية الشركة قبل اختيار التعامل معها.

متروبوليتان سكيوريتي تدخل خدمة نقل الأموال قريباً

جهاد العنان: المستهلك هو من يحدد تمايز شركة أمنية عن أخرى

محمد اليمني: دورات تدريبية لرفع مستوى التأهيل والكفاءات

خدمات متكاملة في عالم الأمن والحماية توفرها شركة متروبوليتان سكيوريتي METROPOLITAN SECURITY لزبائنها من الشركات والأفراد.

الرئيس التنفيذي في الشركة جهاد العنان سلط الضوء على اختصاصاتها المتنوعة والسعي الى ادخال خدمة نقل الأموال قريباً الى لائحة خدماتها، ورأى ان المستهلك النهائي هو الذي يحدد تميز شركة عن أخرى آخذاً في الاعتبار جودة خدماتها ونوعيتها، مشدداً على الانضباط والتزام العاملين واحترامهم لأخلاقيات المهنة، معيباً قلة الوعي لدى بعض ادارات المؤسسات والشركات، لمساهمتها في حذف معايير العمل الأمني وجودة الخدمات.

بدوره مدير العمليات في الشركة محمد اليمني تحدث عن دورات تدريبية متواصلة لرفع مستوى التأهيل والكفاءات، والتنسيق مع الأجهزة الأمنية الرسمية، متوقعاً ازدهار القطاع مستقبلاً نظراً الى الحاجة المتزايدة للخدمات الأمنية والتنظيمية.



جهاد العنان



محمد اليمني

أمن وحماية

■ **هل من لمحة عن METROPOLITAN SECURITY وخدماتها؟**

جهاد العنان: تعمل شركة متروبوليتان سكيوريتي ش.م.ل. في مجال الخدمات والأمن والحماية، تأسست عام ٢٠٠٠ ثم أعيدت هيكلتها في ٢٠٠٨ وتحولت الى شركة مساهمة لبنانية.

ويتركز عمل الشركة على تأمين الخدمات للشخصيات وتأمين الحماية للمؤسسات والشركات العامة والخاصة والأفراد، وهي من ضمن أقوى الشركات العاملة في هذا المجال في لبنان. ويتألف طاقم الشركة من مجموعة نشطة من العاملين القادرين على تلبية الطلبات كافة والتعامل مع المستجدات بطريقة فورية ومتقنة، وذلك بسبب الدورات التدريبية المتواصلة التي تجريها الشركة لعناصرها في مجالات عدة كالأمن والحماية الشخصية والتعامل مع الحرائق والإصابات. كما تؤمن الشركة خدمات تقنية للشركات من تركيب كاميرات المراقبة وأجهزة الإنذار، وتأمين الدعم التقني لأجهزة الكومبيوتر في الشركات (خدمة IT).

وستخوض الشركة قريباً في توفير خدمة جديدة الى جملة خدماتها وهي نقل الأموال، وهي تجهّز فريقاً من الموظفين الأكفاء لهذه المهمة، وتسعى للحصول على أحدث المركبات العاملة في هذا المجال.

الى ذلك وبعد هيكلة الشركة، لم يعد عملها يقتصر فقط على مفهوم الأمن والحماية التقليدي، بل زدنا خدمات المواقف وحماية البنى التحتية والمرافق العامة.

جهوزية وفعالية

■ **مع من تتعاون متروبوليتان سكيوريتي لتوفير دورات التدريب لعناصرها؟**

محمد اليمني: تنظّم الشركة دورات تدريبية متواصلة للعاملين فيها في مختلف الأنشطة مثل التنظيم والحماية والأمن.

كما وتتعاون الشركة مع متخصصين في الأمن والحماية ومن مديرية الدفاع المدني والصليب الأحمر وغيرها لتوفير دورات للدفاع عن النفس وحماية البنى التحتية. ويخضع العاملون لدورات تراوح بين ١٠ و٣٠ ساعة دورياً للحفاظ على مستوى عال من الجهوزية والفعالية.

■ **ماذا يعني وجود هذا الكم من شركات الحماية الأمنية في السوق وهل من معايير لعمل هذه الشركات؟**

جهاد العنان: عموماً، وزارة الداخلية هي المسؤولة عن إعطاء التراخيص للشركات الأمنية ومتابعة عملها عبر تقارير توفرها الشركات شهرياً.

وبعيداً عن إشراف وزارة الداخلية، على كل شركة توفير متابعة ذاتية كأي شركة أخرى في السوق عبر تطوير أدائها وخدماتها ونوعية الموظفين وكفاءاتهم.

احترام اخلاقيات العمل

■ **ما الذي يميّز شركتكم عن غيرها من الشركات العاملة في قطاع الأمن والحماية؟**

جهاد العنان: في رأيي ان المستهلك النهائي هو الذي يحدّد تميّز شركة عن أخرى آخذاً في الاعتبار جودة الخدمات ونوعيتها.

فمثلاً، تحرص شركة متروبوليتان سكيوريتي على مراعاة العوامل الثقافية والدينية والتنوّع لدى عناصرها، وفي المشاريع التي نتولى تغطيتها. كما نشدّد على انضباط والتزام العاملين واحترامهم لأخلاقيات المهنة، الى جانب توفير الخدمة الكاملة والتي هي أهم عند الزبائن من تكلفة التغطية والخدمات الأمنية. وهذه العوامل في النهاية هي التي تبرز صورة الشركة وسمعتها في السوق.

تواصل وتنسيق مع الأجهزة الرسمية

■ **هل من تواصل مع الأجهزة الأمنية الرسمية؟**

محمد اليمني: تضمّ الشركة غرفة عمليات وهي على تواصل وتنسيق دائمين مع الأجهزة الأمنية الرسمية.

وفي حال وقوع أي حادث في المواقع التي نوفر لها خدماتنا، نعمل على الاتصال بالأجهزة الأمنية وينتظر عناصرنا وصولها محاولين أداء دورهم وتطبيق ما تعلّموه وتدرّبوا عليه.

■ **ماذا عن المنافسة بين الشركات الأمنية؟ كيف تنظرون الى دخول شركات أمن وحماية أجنبية الى لبنان؟**

جهاد العنان: في رأيي يمكن الإفادة من خبرات الشركات الأمنية الأجنبية وثمة شركتان فقط في لبنان من حيث البرامج التقنية والفنية، لكن لجهة الأمن الجسدي لا أعتقد ان أي شركة يمكن ان تصل الى المستوى الذي نوفره حالياً.

■ **ما هي المعوقات التي تواجه عملكم؟**

جهاد العنان: تعتبر المنافسة بين الشركات الأمنية عائقاً بسبب لجوء العديد منها الى توفير خدماتها لمشاريع تابعة لمناطق سياسية موالية لها.

وقلّة الوعي هذه من الإدارات ساهمت في خرق معايير العمل الأمني وجودة الخدمات. كذلك لا اهتمام فعلياً من الدولة اللبنانية بقطاعنا وبالعناصر العاملة فيه، إذ يعتبر عملنا مكمّلاً لعمل الأجهزة الأمنية في كل الدول، بينما في لبنان يعتبره الأفراد عملاً ثانوياً وموقتاً. ■

لبى دعوة أردنية كريمة لإلقاء كلمة بطريق عودته من واشنطن

رياض سلامه: احتفاظنا باحتياطي كبير أثبت قدرتنا على مواجهة أي أزمة تطاول الاقتصاد



رياض سلامه
حاكم مصرف لبنان



د. أميه طوقان
حاكم المصرف المركزي الأردني

لبّى حاكم مصرف لبنان رياض سلامه دعوة زميله حاكم المصرف المركزي الأردني د. أميه طوقان والجالية اللبنانية في الأردن ليزور بطريق عودته من واشنطن العاصمة الأردنية ويلقي محاضرة حول أوضاع لبنان المالية وما وضعه من هندسات لحماية العملة اللبنانية والقطاع المصرفي اللبناني ومدى تأثير الدين العام على البلد.

وبحضور حشد مميّز من الشخصيات الأردنية المالية يتقدمهم النائب السابق لرئيس مجلس الوزراء فريد فريز (حاكم المصرف المركزي الأردني السابق) وفاعليات سياسية ومصرفية واقتصادية أردنية ولبنانية لاسيّما من يقيمون في الأردن، بدأ الحاكم كلامه لافتاً أولاً الى الدرس المهم الذي تم استخلاصه من الأزمة المالية العالمية إلا وهو ضرورة تواجد سلطة واحدة تمتلك كل الصلاحيات اللازمة لضبط الاستقرار المالي مثل المصارف المركزية التي يفترض تعزيز دورها الرقابي. وأشار هنا الى تجربة لبنان وخبرته حيث اقتصاده صغير ومفتوح «ولكن بفضل سياسة رقابية وإشرافية حذرة نجحنا في تأمين استقرار مالي طويل المدى».

وإذ طمأن الحاكم الحاضرين الى سلامة الوضع في لبنان والى ان الدين العام لا يشكل تهديداً للاقتصاد طالما ان الاموال القادمة الى لبنان من الخارج تصل بحجم كبير، تحدث عن السياسة النقدية فقال:

الاحتفاظ باحتياطي كبير

«لطالما كان التزامنا استقرار معدل الصرف دعامة الاستقرار المالي. كما ان استراتيجيتنا الاحترازية الرامية الى الاحتفاظ باحتياطي كبير من العملات الأجنبية أثبتت قدرتها على مواجهة أي أزمة قد تطاول الاقتصاد».

وفي هذا السياق، لم يغفل القول «اقتناعاً منا بأن احترام قواعد السوق الحرة لا يتناقض مع التدابير الاحترازية، شدّدنا الرقابة في القطاع المصرفي. كما انه بغية الحفاظ على سلامة القطاع المصرفي شجعنا عمليات الدمج، ورغبة في الحفاظ على استقرار السوق المالية أصدرنا أنظمة تتعلق بإدارة جميع المشاركين في السوق المالية».

واستخلص انه «بفضل كل هذه التدابير، نجحنا في الحفاظ على الاستقرار المالي مستكملين السياسة النقدية بأنظمة احترازية على مستوى الإقتصاد الكلي»، مذكراً «بأن الأنظمة اللبنانية تتضمن الكثير من الإصلاحات المالية التي اقترحتها عقب الأزمة المالية مؤسسات مالية دولية، لذلك لا نتوقع حصول أي تغيير جذري في التدابير الرقابية والإشرافية التي ترعى قطاعنا المالي».

ثبات سعر الليرة واحتواء التضخم

ولفت **سلامه** الى ان تحقيق الثبات في معدل صرف الليرة اللبنانية واحتواء التضخم كانا عنصرين أساسيين في إرساء الثقة والاستقرار. كما ان استقرار النقد ومعدل الصرف في اقتصاد صغير ومفتوح كلبنان شرط أساسي لتحقيق نمو اقتصادي واستقرار اجتماعي وتطوير القطاع المصرفي وتعزيز الأسواق المالية، موضحاً ان التزام مصرف لبنان الدائم باستقرار معدل الصرف برهن عن أهميته في استقرار النظام المالي.

المديونية والعجز

ورأى الحاكم ان التحدي الأكبر الذي يواجهه لبنان لا يكمن في مديونيته الكبيرة فحسب، بل كذلك في العجز السنوي المتفاقم الذي تسجله موازنة الحكومة، وقال: «الدين العام لا يشكل تهديداً للاقتصاد طالما ان الأموال القادمة الى لبنان من الخارج تبقى كبيرة». وأكد ان التحدي الرئيسي في المستقبل يقضي بتقليص العجز من خلال الحفاظ على معدلات نمو عالية، وهذا الأمر منوط الى حد بعيد بتحسين البنية التحتية وإدخال إصلاحات في القطاعات الاقتصادية الحيوية. واعتبر انه بفضل السيولة المتوفرة لا بد من إشراك القطاع الخاص في تنفيذ مشاريع جديدة، ولا سيّما في مجال الطاقة، مشيراً الى ان «خفض العجز في الميزانية ورسملة القطاع الخاص الى جانب إطلاق أسواق مالية حديثة، سيعززان الثقة ويبقيان على مستوى الفوائد المنخفضة التي توصلنا اليها».

اسرار مصرفية

● نفى رئيس مجلس ادارة احد المصارف المتوسطة الحجم الخبر الذي نشرته احدى الوسائل الاعلامية عن مفاوضات تجري لبيع البنك.

وقال لنا: نحن نبحث عن بنك صغير او متوسط الحجم للاستحواذ عليه.

***

● بعد انتهاء العطلة القضائية ظهرت اعلانات رسمية كثيفة لبيع ممتلكات مدينين للمصارف بالمزاد العلني. وتشير الارقام الى ان بعض الديون تزيد قيمتها على ثلاثة ملايين دولار.

***

● يتوقع مسؤولون كبار في احد المصارف ان تحصل عملية بيع بين مساهمين كبيرين في البنك نتيجة طموح كليهما للسيطرة على مقدرات البنك.

***

● طلب من احد المصارف زيادة رأسماله بما يوازي خسائره في مشاركته لمصرف في الخارج. وقد امهل لتحقيق الزيادة حتى نهاية العام الحالي.

● انهيت اعمال اللجنة الثلاثية التي تم تكليفها بالكشف على قيود بنك المدينة وشقيقه الاعتماد المتحد لمعرفة كيفية حصول عمليات غسل الاموال وتحديد اسماء من تورطوا في غسلها.

اللجنة سلمت تقاريرها الى المدعي العام التمييزي الرئيس **سعيد ميرزا**.

***

● عرض متمول لبناني – خليجي شراء ٤٥ ٪ من اسهم احد المصارف اللبنانية لتمكين اصحابه من تلبية طلب مصرف لبنان برفع رأسماله بقيمة ١٠ ملايين دولار تساعده على توفيق وضعه وتحسين ملاءته.

ولما سئل اصحاب غالبية الاسهم لماذا لا يبيعون غالبية الاسهم، اجابوا بأنهم يحرصون على ابقاء البنك كإرث غال تركه بين أيديهم المؤسسون.

وكانت ادارة البنك قد طلبت مرارا من المساهمين زيادة الرأسمال لتتمكن من تطويره ومن مماشاة بقية المصارف في السوق الا ان فريقا منهم كان يعارض ضخ الزيادة المطلوبة.

المصرفيون الأميركيون الذين تسببوا بانهيار مصارفهم يخضعون للمحاسبة

الهيئة الفدرالية لمؤسسات ضمان الودائع تطالبهم بمليار دولار



الأخطاء المهنية التي ارتكبها الرؤساء والمديرون التنفيذيون في المصارف الأميركية المفلسة، لا تمر من دون مساءلة المسؤولين عنها ومحاسبتهم.

فقد أعلنت الهيئة الفدرالية للمؤسسات الوطنية لضمان الودائع المصرفية FEDERAL DEPOSIT INSURANCE CORP (FDIC) انها تقدمت بدعاوى ضد ٥٠ رئيساً ومديراً تنفيذياً من بين أولئك الذين كانوا يتولون قيادة المصارف التي تعثرت أو سقطت في هاوية الإفلاس.

وأضافت ان الهيئة تطالب الرؤساء والمديرين المشتبه بارتكابهم أخطاء أدت الى تعثر المصارف التي كانوا يسهرون على أعمالها بمليار دولار أميركي.

وقالت الهيئة الفدرالية أن المدققين الذين انتدبتهم للتحقق من قيود المصارف المتعثرة، اكتشفوا أخطاء فادحة، وانحرافات مهنية ارتكبها الرؤساء والمديرون خلال ممارستهم لأعمالهم اليومية.

وبعد ان جرى ضبط تلك الأخطاء والتصرفات تقدمت الهيئة الفدرالية بدعاوى ضد المشتبه بهم، وكانت المؤسسات الوطنية لضمان الودائع قد دفعت تعويضات لأصحاب الودائع من الذين ضاعت أموالهم جراء تعثر ١٣٠ مصرفاً في أميركا.

وقال **ريتشارد أوسترمان** RICHARD OSTERMAN محامي الهيئة الفدرالية، «اننا جمعنا الأدلة وتقدمنا بالدعاوى ضد أولئك الذين ارتكبوا أخطاء أدت الى تعثر البنوك».

وقال «ان الهيئة الفدرالية (FDIC) قامت بمراجعة شاملة لقيود وسجلات كل من المصارف المتعثرة ونحن نلاحق أولئك الرؤساء والمديرين الذين تصرفوا خلافاً للقوانين والانظمة وتسببوا بسقوط المصارف وضياع أموال المودعين».

وقالت **شيلا بير** SHEILA BAIR رئيسة الهيئة الفدرالية «ان سنة ٢٠١٠ شهدت سقوط العدد الأكبر من المصارف الأميركية ونحن نخشى ان يستمر سقوط المصارف بوتيرة متسارعة جراء تهور الرؤساء والمديرين الذين يتولون قيادتها».

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

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٠ شركة من ١٩ دولة عربية.
التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن – النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل
طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات – الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (**AWRIS**) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 170 Member Companies, operating in 19 Countries in the Arab World.
Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo, Containers & Trucks
Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

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

برج الصقر، المنطقة الدبلوماسية، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة – مملكة البحرين، هاتف: ٥٣٣٤٨٨ ٩٧٣١٧+ ، فاكس: ٥٣٢٨٢٢ ٩٧٣١٧+
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: www.awris.com
Email:info@awris.com | awris@awris.com

القواعد والمعايير الجديدة لبازل ٣

الدكتور جوزف طربيه: تجعل المصارف أكثر قدرة على تحمل الصدمات



من اليمين: د. جوزف طربيه واسامة مكداشي



من اليسار: عبد الحفيظ منصور، د. امين عواد، النقيب موفق اليافي، النائب محمد قباني وسامي عازار



من اليمين: غالب محمصاني، د. فؤاد مطره جي، نديم غنطوس، انطوان حبيب وقيصر عبيد



من اليسار: احمد صفا، توفيق دبوسي، عماد المصري، صائب نحاس، ميشال ساروفيم، انطوان ديب ووسام فتوح



من اليسار: امين البساط، ميشال خديج وندى رزق الله

أقيمت ندوة مصرفية في ٢٢ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي بعنوان «المستجدات الدولية حول الرقابة المصرفية وإدارة المخاطر وتوصيات بازل ٣» بتنظيم من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب وبمشاركة جمعية مصارف لبنان.

وبحضور حشد من الشخصيات المصرفية والمالية حاضر رئيس الاتحاد ورئيس جمعية المصارف ورئيس مجموعة بنك الاعتماد اللبناني د. **جوزف طربيه** فطالب المصارف العربية والمصرفيين العرب بتطبيق المعايير والقواعد الجديدة التي وضعتها لجنة بازل وذلك لتحسين القطاع المصرفي بشكل أكبر إزاء أي أزمات محتملة، داعياً سلطات الرقابة المصرفية الى إجراء مراجعة شاملة على طرق عملها، لأن للرقابة الفاعلة والمتنوّرة دوراً أساسياً في ترقب الأزمات ومنع حصولها.

واعتبر **طربيه** ان الأزمة المالية العالمية الأخيرة دفعت الى مراجعة عميقة وشاملة للأنظمة والتشريعات المالية والمصرفية على المستوى المحلي في كل دولة. وقد قامت العديد من الهيئات الرسمية والخاصة المحلية والعالمية بإجراء دراسات وتحليلات شاملة لمعرفة أسباب الأزمة ومكامن الخلل واقتراح الإصلاحات، وأظهرت تلك الدراسات مجموعة واسعة من نقاط الضعف التي كانت سبباً لنشوء الأزمة في الولايات المتحدة الأميركية أولاً، ومن ثم تسربها وانتشارها بشكل غير مسبوق عبر جميع النظم المالية والمصرفية.

وأعلن **طربيه** ان الهيئات الرقابية الوطنية والدولية تداعت لتطوير قواعد ومعايير العمل المصرفي الحالية، ووضع معايير دولية حديثة تساهم في جعل المصارف أكثر قدرة على تحمل الصدمات، عبر تحديد وضعية مخاطر المصارف بطريقة أكثر شمولية.

وأضاف: «قد كان للجنة بازل دورٌ قيادي في هذا المجال حيث قامت بإجراء تعديلات واسعة وجوهرية على الدعامات الثلاث لبازل ٢، تمثلت بإصدار قواعد ومعايير جديدة شكلت معاً ما بدأ تسميته بازل ٣».

وأكد أنه تم التركيز أيضاً على الحوكمة لما لها من أهمية خاصة.

مكداشي

وتحدث رئيس لجنة الرقابة على المصارف **أسامة مكداشي** فأشار الى نوعين من الإصلاحات يجب تطبيقهما في المصارف «تحديد المعايير المطلوب وضعها لتفادي الأزمات أو لتقليل أثرها السلبي، وتحديد آلية التطبيق والثغرات الناتجة إما من سوء التطبيق أو التطبيق الانتقائي من حيث النوع، وما يجب على المؤسسات المصرفية والمالية فعله للمتابعة الدؤوبة والفاعلة».

وأشار الى انه على المصارف ولجنة الرقابة على المصارف ان تجعل نصب أعينها معرفة وافية للأسواق التي نتعامل بها والبيئة التشغيلية والقانونية وحجم الزبائن ونوعيتهم وحجم الأسواق المنافسة والمخاطر وضرورة بناء المخطط الاستراتيجي على أسس من الحقائق، على ان يعود لكل مصرف تحديد المخاطر التي يمكن ان يتعرض لها وأن يضع الضوابط التي يراها ملائمة.

حرب العملات بين الغرب واليابان والصين

أسعار الفائدة المتدنية في البلدان الغنية أدت الى حصول تدفقات نقدية ضخمة الى الأسواق النامية

عدم احتواء التدفقات المالية قد تسبب صعود العملات وفقاعات الأصول



ناويوكي شينوهارا
صندوق النقد الدولي



ناوتو كان
رئيس الوزراء الياباني



دومينيك ستراوس كان
صندوق النقد الدولي



تيموثي غايتنر
وزير الخزانة الاميركي



ون جيا باو
رئيس الوزراء الصيني

صندوق النقد الدولي: ان استخدام أسعار الصرف كسلاح سياسي لتقويض الاقتصادات الأخرى ودعم شركات التصدير الوطنية سيمثل خطراً بالغاً على الانتعاش العالمي

طوكيو – بيكين – واشنطن – رويترز

يرى قادة الاقتصاد في الغرب ان تدني أسعار الفائدة في بلدانهم تتسبب في التدفقات النقدية الضخمة الى أسواق البلدان النامية وهذا الامر يؤدي الى رفع أسعار عملات الدول النامية، ويسبب تضخماً في أسعار الأسهم والعقارات وأصول خرى.

مجموعة الدول السبع الصناعية الكبرى وصندوق النقد الدولي أثاروا هذا الأمر في اجتماعهم «الساخن» الذي انعقد في مطلع شهر تشرين الأول (أكتوبر) الماضي.

رئيس البنك الدولي طالب الدول الناشئة ان تتخذ اجراءات متنوعة لضبط التدفقات النقدية قصيرة الأجل قبل ان تتسبب بصعود عملاتها.

طوكيو تواجه معركة خاسرة

نائب المدير العام لصندوق النقد الدولي **ناويوكي شينوهارا** قال انه من الطبيعي والمستحب ان تنتقل الأموال الى الإقتصادات ذات النمو القوي وإنه ينبغي ألا يحاول صناع السياسة كبح هذه التدفقات أو اللجوء الى التدخل للدفاع عن أهداف محددة للعملة، وقال **شينوهارا** في مقابلة مع رويترز في واشنطن «عندما تكون هناك تحركات متقلبة من آن لآخر في السوق لا يمكن استبعاد التدخل.. لكن من غير المرغوب مطلقاً ان تتدخل دولة باستمرار لإبقاء العملات عند مستوى معين».

وحذر **شينوهارا** الذي كان قائداً لسياسة العملة في اليابان قبل توليه منصبه في صندوق النقد من ان طوكيو تواجه معركة خاسرة إذا حاولت السباحة ضد التيار وإضعاف الين في الوقت الذي ينتظر ان تبقى السياسة النقدية في الولايات المتحدة وأوروبا ميسرة. وقال **شينوهارا** «ليس هذا شيئاً يمكن ان تسيطر عليه اليابان. إذا حاولت اليابان تعديل هذا فإنها ستثير اضطراب الأسواق» مضيفاً انه ينبغي ان تركز طوكيو بدلاً من ذلك على الإصلاحات الهيكلية والتيسير النقدي للتغلب على الانكماش.

وباعت اليابان الين في سوق العملة الشهر الماضي للمرة الأولى في ست سنوات، وعاودت العملة الصعود مسجلة أعلى مستوى في ١٥ عاماً أمام الدولار، وجدد رئيس الوزراء الياباني **ناوتو كان** التأكيد على أنه لا يمكن تجاهل حركة العملة وأن الحكومة ستتصرف بحزم حسبما يقتضي الأمر.

حرب العملات

وتتعاظم نذر «حرب العملة» في الوقت الذي تريد فيه الدول الصناعية الكبرى إبقاء أسعار صرف عملاتها ضعيفة لمساعدة شركات التصدير الوطنية التي تواجه صعوبات بينما تأخذ أو تخطط الاقتصادات الناشئة مثل البرازيل وكوريا الجنوبية لخطوات لتحجيم التدفقات الرأسمالية.

صندوق النقد

ونقلت صحيفة فاينانشيال تايمز عن **دومينيك ستراوس كان** المدير العام لصندوق النقد الدولي قوله ان استخدام أسعار الصرف كسلاح سياسي لتقويض الاقتصادات الأخرى ودعم شركات التصدير الوطنية سيمثل خطراً بالغاً جداً على الانتعاش العالمي.

وقال وزير الخزانة الأميركي **تيموثي غايتنر** انه بدلاً من ذلك ينبغي ان تدع الدول ذات الفائض التجاري الكبير عملاتها ترتفع للحيلولة دون اندلاع جولة منافسة في خفض أسعار الصرف.

الصين

وقوبلت هذه الدعوات برفض متكرر من الصين التي يتهمها الغرب بإبقاء اليوان ضعيفاً عن عمد لدعم ماكينتها التصديرية والمستهدف الرئيسي من هذه التوصية. ودعا رئيس الوزراء الصيني **ون جيا باو** الاتحاد الأوروبي الى الكف عن تشديد الضغوط على بكين لرفع قيمة اليوان قائلاً «ان التغيير السريع في سعر الصرف قد يؤدي الى اضطرابات اجتماعية في الصين تحدث أثراً كارثياً على الاقتصاد العالمي».

– راجعوا في صفحة اخرى «وقف حرب المضاربات»–

المركزي الإماراتي يؤكد استئناف المصارف المحلية عمليات الإقراض

سلطان السويدي: قطاعنا المصرفي لم يتقلص وإنما تقدم بوتيرة متباطئة



أكد **سلطان بن ناصر السويدي** محافظ المصرف المركزي في الإمارات، ان المصارف الإماراتية استأنفت عمليات الإقراض، على الرغم من ان السيولة لا تزال تطرح مشكلة في القطاع.

وقال **السويدي** في ندوة عقدت في دبي نظمتها جمعية مديري الخزينة انه «يتعين على المصارف امتلاك أصول على شكل أوراق مالية حكومية من أجل تعزيز السيولة. وعلينا ان نعمل على تطوير الأدوات، وأن نفكر في الوسائل التي تسهم في تشغيل أسواق الأوراق المالية الحكومية».

وأوضح **السويدي** ان القطاع المصرفي الإماراتي لم يتقلّص خلال الأزمة المالية العالمية، وإنما تقدم بوتيرة متباطئة، مشيراً الى انه اعتباراً من ٣٠ حزيران (يونيو) بلغ إجمالي الأصول والخصوم ١,٥٩ تريليون درهم، وإجمالي الودائع ٩٨٥ مليار درهم، فيما وصلت القروض والتسليفات الى ١,٠٩٦ تريليون درهم.

وأكد **السويدي** ان ضمان المصرف المركزي لودائع البنوك، الذي تقرر بمدة ٣ سنوات، سوف ينتهي في نهاية العام المقبل ٢٠١١ وان الإمارات تعتزم تنفيذ وتطبيق قوانين القطاع المصرفي الجديدة التي ستنظم عملية منح القروض للعملاء، مضيفاً أنهم يعملون الآن على إعداد قوانين جديدة تعنى بالقروض العقارية تسهل على الأفراد عملية شراء الوحدات.

ملاءة مصارف السعودية أكبر مما تفرضه بازل ٣

محمد الجاسر: لا توجد حرب عملات.. بل عمليات منافسة



رأى محافظ البنك المركزي السعودي **محمد الجاسر** ان ارتفاع مستوى التضخم في المملكة السعودية الى ٦,١٪ نتيجة ارتفاع أسعار المواد الغذائية عالمياً ليس مقلقاً.

وقال **الجاسر** في مقابلة مع قناة «العربية» ان أسعار الأغذية المرتفعة تتجه نحو الهبوط وهو الحل الوحيد للحد من ارتفاع نسبة التضخم في السعودية. وقال ان المركزي السعودي هو على استعداد دائم للحد من مستويات التضخم.

وحول ملاءمة بنود بازل ٣ للبنوك السعودية قال **الجاسر**: «ان المصارف السعودية يتوفر لديها ضعف ما تقتضيه شروط بازل ٣».

وبشأن حرب العملات القائمة بين بعض الدول استبعد وجود تلك الحرب واعتبرها كلمات كبيرة لأنه لا توجد حرب عملات بل هناك قضية تنافس بين الاقتصادات الكبرى واقتصادات الدول الناشئة.

أبوظبي التجاري يضم خدمات الأفراد في آر بي اس RBS

أكمل بنك أبوظبي التجاري ADCB الإجراءات القانونية المتعلقة بنقل ملكية قطاع الخدمات المصرفية للأفراد وأعمال المشاريع الصغيرة والمتوسطة في رويال بنك اوف سكوتلاند بالإمارات (آر بي إس) إثر توقفه عن ممارسة الأعمال المستحوذ عليها خلال الساعات المبكرة من صباح الأول من تشرين الأول (أكتوبر).

وتم توقيع اتفاقية الاستحواذ بين المؤسستين في شهر حزيران (يونيو) الماضي في صفقة بلغت قيمتها نحو ٣٦٧ مليون درهم (١٠٠ مليون دولار أميركي). وصدرت موافقة المصرف المركزي على هذه الصفقة منذ نحو شهر.

وقال **آروب مكوباداي** رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في بنك أبوظبي التجاري ان البنك تمكن عن طريق التخطيط الدقيق والتطبيق الفاعل من إنجاز العديد من المهام المتنوعة التي كان من المتعين إنجازها قبل تاريخ نقل ملكية الأعمال المستحوذ عليها اليه، وذلك خلال قصة نجاح أخرى تتمثل في الاضطلاع بتلك المهام وغيرها في فترة قياسية لم تتعد المئة يوم، علاوة على تنفيذ المرحلة الانتقالية بسلاسة فائقة.

بنك ابو ظبي الوطني يصدر سندات بأية عملة

قال بنك ابو ظبي الوطني ان مجلس ادارة البنك بحث في اصدار سندات بالدولار والاسترليني والنيوزيلندي في برنامج السندات المتوسطة الاجل علما ان الجمعية العمومية قد وافقت على البرنامج في شهر آذار (مارس) الماضي.

البنك الأهلي يتعاون مع «باب رزق جميل»

١٠ ملايين ريال قروض بلا فوائد لأصحاب المشاريع الصغيرة



أبو النصر خلال توقيع الاتفاقية مع محمد جميل

خصّص البنك الأهلي محفظة مالية بمبلغ ١٠ ملايين ريال لتقديم قروض بدون فوائد لأصحاب المشاريع الصغيرة من خريجي برامجه التدريبية الموجهة للشبان والشابات.

وأسند البنك إدارة هذه المحفظة الى شركة «باب رزق جميل للخدمات المحدودة» من خلال اتفاقية تعاون وقعت بين الطرفين مؤخراً والتي يقوم البنك بموجبها بتحمل جميع تكاليف إدارة تلك القروض دون تحميل أصحاب المشاريع الصغيرة أية رسوم أو فوائد على تلك القروض.

عبد الكريم أبو النصر الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الذي وقع الإتفاقية مع المهندس **محمد عبد اللطيف جميل** رئيس فريق صناع فرص العمل في باب رزق جميل اكد بأن أبرز أهداف هذه المبادرة هو تطوير مساهمات البنك الأهلي التي تدعم أصحاب المشاريع الصغيرة ومساعدتهم على البدء في مجال الأعمال وتذليل كافة الصعوبات التي قد تعترض نجاح تلك المشروعات.

وأوضح **أبو النصر** خلال حفل التوقيع «ان للبنك الأهلي دوراً ريادياً وسجلاً حافلاً في مجال مأسسة العمل الاجتماعي وتقديم مبادرات المسؤولية الاجتماعية ودعم مسيرة التنمية الوطنية بما يقدمه من برامج مدروسة وما يتبناه من مبادرات تساعد على النهوض بالمجتمع وبالإقتصاد الوطني لتحقيق التنمية المستدامة بكافة أبعادها الإقتصادية والإجتماعية والبيئية».

وأضاف «ان هذه الإتفاقية تأتي استكمالاً لما يقدمه البنك من برامج متعددة تساعد على خلق فرص عمل جديدة للشبان والشابات الباحثين عن فرص العمل من خلال البرامج التدريبية وإتاحة الفرص التسويقية أمامهم ومساعدتهم على تطوير مشاريعهم للنهوض بمستقبلهم».

من جانبه قال المهندس **محمد عبد اللطيف جميل** «ان التعاون المشترك بين البنك الأهلي ومبادرات عبد اللطيف جميل الإجتماعية عبر باب رزق جميل إنما تعكس تعاون القطاع الخاص في مجال المسؤولية الاجتماعية لخلق آليات فعالة وقنوات استثمارية مجدية للشباب».

«المركز المالي الكويتي» يتوقع اندماجات قريبة بين شركات استثمار كويتية صغيرة



مناف الهاجري
المركز المالي الكويتي

توقع مدير المركز المالي الكويتي **مناف الهاجري**، حدوث حركة اندماجات قريبة بين شركات الاستثمار الكويتية الصغيرة فقط مستبعداً انتقال هذه الحركة للشركات الكبيرة.

وقال **الهاجري** في قمة رويترز في الشرق الأوسط ان الاندماجات المتوقعة سوف تحدث بين الشركات الصغيرة التي تفتقر للموارد المالية والبشرية على حد سواء والتي تعاني من تعثر بسيط، مبيناً ان الاندماج لن يحل مشاكل الشركات الكبيرة لأن مشاكلها أكبر من الاندماج.

وأضاف **الهاجري** انه متفائل بمستقبل السوق الكويتي بسبب عدد من العوامل، أهمها ارتفاع اسعار النفط والإجراءات التي تتخذها الدولة للتعامل مع تداعيات الأزمة الإقتصادية العالمية بالإضافة الى ربحية الشركات التي تنمو بشكل حثيث.

وأبدى اعتقاده انه بالرغم من الأمور السلبية التي نعيشها الآن ما زالت سمعة الشركات الكويتية ممتازة سواء في دول مجلس التعاون الخليجي أو حتى ابعد من ذلك بالإضافة الى الملاءة المالية للبلد، معتبراً هذه كلها أمور تساعد.

وحول ما يقال عن تشدّد البنوك في منح القروض أوضح **الهاجري** ان التشدّد هو انعكاس لما يحدث من تراجع في قيم الأصول ولا يمكن ان يكون هناك تراجع للأصول بدرجة كبيرة وتكون البنوك منطلقة في منح القروض، وكأنه لم يحدث شيء.

وأضاف: «سبب تراجع قيم الأصول هو انعدام الثقة، وعند عودة الثقة للبلد على كل المستويات وحسن مناخ الاستثمار بشكل عام فإن أسعار الأصول سوف ترتفع والبنوك لن يكون لديها مشكلة في الاقراض لأن هذا هو نشاطها الأساسي».

بنك أوال البحريني يرفع دعوى حماية من الإفلاس في الولايات المتحدة

رفع بنك أوال ومقره البحرين والذي تسيطر عليه مجموعة سعد السعودية ورجل الأعمال السعودي **معن الصانع** دعوى لحمايته من الإفلاس في الولايات المتحدة.

ووفقاً لعريضة الدعوى التي رفعت أمام محكمة الإفلاس الأميركية في مانهاتن استناداً للفقرة الحادية عشرة من القانون، يمتلك بنك أوال أصولاً تقدر قيمتها بين ٥٠ و١٠٠ مليون دولار فيما تتجاوز ديونه مليار دولار.

وتقول عريضة الدعوى ان مجموعة سعد تمتلك حصة ٤٨ بالمئة في البنك فيما يسيطر **الصانع** على ٤٧٪.

و**سعد** و**الصانع** طرفان في مجموعة من الدعاوى القضائية مع مجموعة أحمد حمد القصيبي وأخوانه وبنك المشرق وآخرين. وشمل بعض هذه الدعاوى مزاعم احتيال واختلاس مليارات الدولارات.

وفي تموز (يوليو) أمر قاض بولاية نيويورك بأنه يجب النظر في بعض النزاعات خارج الولايات المتحدة ربما في دولة الإمارات أو المملكة العربية السعودية.

وسيطر مصرف البحرين المركزي على بنك أوال والمؤسسة المصرفية العالمية المملوكة لمجموعة القصيبي في تموز (يوليو) ٢٠٠٩ بسبب نقص كبير في قيمة أصولها مقارنة بحجم التزاماتها.

ابراهيم الأصمخ وقطر الخيرية يطلقان مؤسسة بنكية لمساعدة الفقراء



وقّع كل من **ابراهيم الأصمخ** وقطر الخيرية ممثلة بالسيد **عبدالله بن حسين النعمة** نائب رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب على مذكرة تفاهم وتعاون من أجل إنشاء وتأسيس مؤسسة بنكية خيرية بحتة تهتم بالإقراض الأصغر وتعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية من أجل مساعدة الفقراء ومحدودي الدخل في دولة قطر والدول العربية والإسلامية من خلال إقامة مشاريع صغيرة مدرة للدخل تمكّنهم من الاعتماد على أنفسهم معيشياً وتحسين أوضاعهم الاجتماعية والاقتصادية وتحقيق التنمية المستدامة لهم.

وتعد هذه المبادرة الأولى من نوعها على مستوى دولة قطر، وأكبر مشروع فردي في تاريخ قطر الخيرية، حيث ان مؤسسات الإقراض الأصغر التي تعتمد صيغ التمويل الإسلامية لا يتجاوز عددها على مستوى العالم ٥ مؤسسات حتى الآن.

وقد أعلن **الأصمخ** عن تبرعه بمبلغ ١٠٠ مليون ريال لجمعية قطر الخيرية من أجل إنشاء المؤسسة.

لقطات واسرار مصرفية عربية

● يلزم بنك قطر المركزي المصارف باعتبار الدين الذي تتم المطالبة به ثلاث مرات بدون ان يسدد، بمثابة دين هالك يقتضي على البنك الدائن تغطية قيمته من امواله الخاصة.

***

● تحاول المصارف المصرية مواجهة المصارف اللبنانية والاماراتية المتواجدة في مصر بتطوير خدماتها الالكترونية.

***

● تستعد مصارف البحرين المحلية والاجنبية للمشاركة في اقراض دولة البحرين نحو ٤٠٠ مليون دينار (مليار دولار) لتغطية نفقات هيكلة شركة الطيران خاصتها وتوسيع عدد وجهات العمل التي تسير عليها.

***

● عقد رئيس مجموعة الاوراق المالية في الكويت لقاء سريا داخل البورصة الكويتية، تم البحث خلاله كما تكهن بعضهم بصفقة «زين» حيث المطلوب منه حماية ١٧ الف مساهم.

***

● اعطى الامير **الوليد بن طلال** تعليماته الى مساعديه الماليين في شركة المملكة القابضة، لتجهز ملفين الاول خاص ببناء اطول ناطحة سحاب بالعالم في جده ليصار الاستثمار فيه بقيمة ٧٥ مليار دولار والثاني يتعلق بمشروع بناء منتزه يضم فندقا و١٠ آلاف وحدة سكنية ليصار الاستثمار فيه بقيمة ٢٥ مليار دولار، وقد تم اختيار المصارف التي سيصار التعامل معها بالنسبة للمشروع الاول.

***

● ابدى مستثمرون اميركيون وبريطانيون وفرنسيون اهتمامهم للاستثمار في العراق ولكنهم غير متأكدين من ثبات الاوضاع الامنية.

احد المراجع نصحهم بالدخول باكرا لاقتناص الفرص الكثيرة وتحقيق الارباح الطائلة.

٤,٢ مليارات ريال أرباح QNB في ٩ أشهر

يوسف كمال: النتائج أثبتت مكانتنا الراسخة

علي العمادي: تعكس بوضوح النجاح في تطبيق الخطط الاستراتيجية



يوسف كمال
QNB



علي العمادي
QNB

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك قطر الوطني QNB، **يوسف حسين كمال** أن البنك تمكن خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٠ من تحقيق نمو قوي في مجالات أعماله المحلية والدولية كافة مما انعكس إيجاباً على مستوى الأرباح التي بلغت ٤,٢ مليارات ريال.

وقال أن هذه النتائج المتميزة أثبتت مجدداً مكانة QNB الراسخة على صعيد القطاع المصرفي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وقدرته المتواصلة على تحقيق نمو قوي ومتوازن في كافة أوجه نشاطه.

فقد تمكن البنك خلال فترة التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٠ من زيادة صافي أرباحه بنسبة ٣٢,٨ في المئة ليبلغ ٤,٢ مليارات ريال. وارتفع إجمالي الموجودات منذ ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ بمبلغ ٤١,٥ مليار ريال (٢٧,١ في المئة) ليبلغ ١٩٤,٧ مليار ريال. وارتفعت محفظة القروض والسلف والأنشطة التمويلية منذ ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ بمبلغ ٣٠,٣ مليار ريال (٣٢,٣ في المئة) لتبلغ ١٢٤,١ مليار ريال، كذلك ارتفعت ودائع العملاء وحقوق أصحاب ودائع الاستثمار المطلق منذ ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ بمبلغ ٤٠,٤ مليار ريال (٣٧,٣ في المئة) لتبلغ ١٤٨,٧ مليار ريال.

من جهته أوضح الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB **علي شريف العمادي**، أن هذه النتائج القوية التي تم تحقيقها للتسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٠ تعكس بوضوح النجاح في تطبيق الخطط الإستراتيجية في مجالات العمل كافة بما فيها توسع التواجد الخارجي، وتعكس هذه النتائج أيضاً سياسة إدارة المخاطر والتي كان لها دور كبير في تفادي البنك لانعكاسات الأزمة المالية العالمية، حيث أن مستوى القروض المتعثرة بلغ ٠,٨ في المئة فقط وهو أدنى المستويات على صعيد المنطقة.

يشار الى انه تم مؤخراً الحصول على موافقة الجهات الرقابية لافتتاح فرع في لبنان، مما يعزز التواجد في منطقة المشرق العربي حيث لدى البنك تواجد في الجمهورية السورية من خلال QNB سورية، وكذلك في المملكة الأردنية الهاشمية ودولة فلسطين من خلال بنك الإسكان للتجارة والتمويل في الأردن والذي تبلغ حصة البنك فيه ٣٤ في المئة. وعند افتتاح الفرع في النصف الأول من العام ٢٠١١ في بيروت يرتفع تواجد مجموعة QNB إلى ٢٤ بلداً حول العالم في منطقة أوروبا وآسيا ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

حريق في البنك المركزي المصري

أدى مس كهربائي بأحد مولدات الكهرباء التابعة لشركة المقاولون العرب التي تتولى ترميم مبنى البنك المركزي المصري، الى شب حريق تم اطفاؤه عبر مختلف الأجهزة الموجودة في المبنى وسيارات الإطفاء في القاهرة التي سارعت الى موقع الحريق وأخمدته قبل ان يلحق أي ضرر في صفوف العاملين في البنك.

والمعروف ان الدولة المصرية قررت تحويل المبنى المذكور الى متحف.

بنك عُمان العربي ينال جائزة أفضل بنك إستثماري في السلطنة لعام ٢٠١٠

عبد القادر عسقلان: انها المرة الأولى التي تمنح فيها هذه الجوائز لبنك استثماري عماني



عبد القادر عسقلان في الوسط يتسلم الجائزة

منحت مجلة World Finance بنك عُمان العربي لقب أفضل بنك استثماري في سلطنة عُمان لعام ٢٠١٠. وتعليقا على هذه المناسبة قال **الفاضل عبد القادر عسقلان**، الرئيس التنفيذي لبنك عُمان العربي: «اسمحوا لي أن أغتنم هذه الفرصة لأشكر جميع الموظفين ببنك عُمان العربي ولا سيما موظفي مجموعة ادارة الاستثمار لجهودهم المتواصلة بهدف الحفاظ على المعايير التي وضعناها لأنفسنا». كما أضاف **الفاضل عسقلان** قائلا «هذه هي المرة الأولى التي تمنح فيها World Finance هذا النوع من الجوائز لبنك إستثماري عُماني».

وإعتمدت مجموعة ادارة الاستثمار في بنك عُمان العربي (الذراع الإستثمارية) في بناء سمعتها، على تقديم أفضل الحلول الإستثمارية والخدمات المالية الشاملة في السلطنة. هذه الخدمات تشمل الوساطة المالية وإدارة الأصول وتمويل الشركات والاستشارات وإدارة الثروات والحافظ الامين إضافة الى الدراسات والأبحاث ذات المهنية العالية. وتتجاوز قيمة الأصول المدارة من قبل المجموعة ما قيمته ٧٥٠ مليون دولار أميركي. كما تقوم المجموعة بإدارة وتقديم النصح للعديد من الصناديق والمحافظ الإستثمارية من ضمنها صندوق التوازن الإستثماري المؤسس من قبل الحكومة وصندوق عُمان العربي وصندوق البنك العربي للشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

الاتحاد الوطني - مصر يؤسس شركة للاستثمار العقاري والزراعي

وافق مجلس ادارة بنك الاتحاد الوطني – مصر على المساهمة في تأسيس شركة للاستثمار العقاري والزراعي برأسمال مصرح به قدره ٢٥٠ مليون جنيه مصري (ما يعادل نحو ٤٣,٩ مليون دولار أميركي) ورأسمال مصدر قدره ١٠٠ مليون جنيه. وقال البنك في بيان ان نسبة مساهمته تبلغ نحو ٣٤٪.

ويأتي ذلك في إطار خطة البنك للتوسع في السوق المصري إذ يسعى خلال الفترة المقبلة لإصدار صندوق استثمار جديد في السوق المصري وإسناد إدارته لإحدى الشركات المتخصصة في إدارة صناديق الاستثمار، وذلك بعد توسع عدد كبير من البنوك العاملة في السوق في هذا النشاط. كما وضع البنك جدولاً زمنياً لتنفيذ استراتيجية متكاملة لتمويل المشروعات متناهية الصغر.

وقال **رمضان أنور** الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لبنك الاتحاد الوطني – مصر ان البنك يخطط لإنشاء فرع بكل محافظة على الأقل ليصل عدد الفروع الى ٤٥ فرعاً بإضافة ١٥ فرعاً جديداً الى الفروع الـ ٣٠ المنتظر إنشاؤها مطلع العام المقبل.

افتتاح المؤتمر الدولي «الثقافة المالية: تمكين الأفراد مالياً»

الحسن ومنيمنة وسلامة يشددون على أهمية التوعية المالية



من اليمين: محمد خالد، رياض سلامه والوزيرة ريا الحسن



من اليسار: رائد شرف الدين، محمد بعاصيري، سعاده الشامي، اندره بندلي، احمد صفا وأسامة مكداشي

افتتح الشهر الماضي في بيروت المؤتمر الدولي حول «الثقافة المالية: تمكين الأفراد مالياً» في فندق فينيسيا والذي ينظمه مصرف لبنان ومنظمة التنمية والتعاون الإقتصادي OECD بالتعاون مع وزارة المال – معهد باسل فليحان ووزارة التربية والتعليم العالي، بحضور وزيرة المال **ريا الحسن**، المدير العام لوزارة التربية **فادي يرق** ممثلاً الوزير **حسن منيمنة**، حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة**، ورئيس لجنة الرقابة على المصارف **أسامة مكداشي**، ونواب الحاكم واعضاء لجنة الرقابة على المصارف.

في البداية كانت كلمة للوزيرة **الحسن** التي رأت ان التربية المالية تشكل اليوم أولوية في قائمة اهتمامات وزارة المال اللبنانية، لما لها من تأثير كبير، ليس على الأمن المالي للأفراد فحسب، ولكن أيضاً على الصحة الاقتصادية للدول عموماً. فمحو الأمية المالية والإقتصادية هو ضرورة ملحة وليس ترفاً، لأن اي مجتمع لا يتمتع أفراده بالوعي والمعرفة في ما يخص القضايا والمفاهيم والمنتجات والسياسات المالية والإقتصادية، يشكل بيئة خصبة تنمو فيها المخاطر المالية والإقتصادية والسياسية.

ثم تحدث **يرق** ممثلاً **منيمنة**، فقال: إن تنمية الموارد البشرية وتزويدها بالمعارف والمهارات المالية والإقتصادية هي وظيفة أساسية للمناهج التربوية الحديثة. وقد وعى القائمون على تطوير المناهج في المركز التربوي للبحوث والإنماء هذه الأهمية.

وألقى **سلامة** بدوره، كلمة شكر فيها منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي، قال: «فيما نتطلع الى تمكين الناس مالياً، أود أن انتهز هذه الفرصة لأعرض عليكم الدرب الذي سلكه مصرف لبنان من أجل تحقيق هذا الهدف والمراحل الأساسية التي تخللته. إن عملية تمكين الناس مالياً انطلقت من مبادرات التوعية على الفرص والمخاطر المتصلة بالمنتجات المالية.

وأنهى **سلامة** بالقول: يهدف مصرف لبنان الى رسم استراتيجية وطنية حول الثقافة المالية بالتعاون مع وزارة المال ووزارة التربية والتعليم العالي.



من اليمين: عمر رزار، ابراهيم مهنا، فادي يرق وستيفان أتالي



من اليمين: منى المصري، د. عدنان طرابلسي، عبدالحفيظ منصور وسامي سلامة



من اليسار: سامي حداد، جومانا شلالا وياعوج لوناس

سلامه: نحن محظوظون لان حرب العملات بعيدة عنا

علق حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** على تقرير صادر عن صندوق النقد الدولي والذي يؤكد فيه ان لبنان لم يتأثر بالازمة العالمية وحقق معدل نمو لافتا في الفترة ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ رغم الازمة، فقال: «اننا نولي اهمية كبرى للنتائج الاقتصادية على صعيد المنطقة، لا سيما عندما تكون صادرة عن صندوق النقد الدولي المعروف بدقة ارقامه وصدقيته. بالنسبة الينا تؤثر الاهتمامات الاقليمية في مسار الاقتصاد والاستقرار النقدي، لان لبنان، وهذا هدف من اهداف المصرف المركزي، ينخرط اكثر فأكثر في الاقتصاد الاقليمي. وهناك تطور مهم لجهة انتشار القطاع المصرفي في معظم الدول العربية، لذا فإن التطورات على صعيد المنطقة تؤثر الى حد ما في التطورات التي سنعيشها في بلادنا».

اضاف: «من المهم ايضا ان نرصد التطورات الاقتصادية ونرصد القدرة على التسليف في العالم العربي، خاصة اننا الآن على ابواب تطبيق مقررات بازل٣ التي تتطلب الى حد كبير رسملة اكثر في المصارف في المنطقة»، لافتا الى ان لبنان وضعه جيد في هذا الشأن لان الرسملة في الشق الاول والتي تهم مقررات بازل٣ قريبة اليوم من نسبة ٧ في المئة.

وقال: لذا فإن قطاعنا المصرفي في السنوات الاربع او السبع المقبلة سيتمكن من تخطي هذه النسبة وسنبحث مع المصارف في ما اذا كان من المفروض ان نحدد نسبة اعلى مما هو مطلوب في الشق الاول من بازل٣ وان نصل بهذه النسبة الى ١٠ في المئة في السنوات الاربع او السبع المقبلة.

وتابع: كلنا نسمع بحروب العملات في العالم. نحن محظوظون في المنطقة،لان تقلبات العملات بين الدول التي تشكل الركيزة للنشاط الاقتصادي محدودة جدا ولان المنطقة ليست جزءا من حرب العملات القائمة اليوم، سواء في آسيا او بين اوروبا والولايات المتحدة وحتى في اميركا الجنوبية.

واشار الى ان هناك دولا ناشئة منزعجة من الضغط عليها لرفع قيمة عملاتها، وان دولا اخرى تحاول ان تدخل في المنافسة مستعملة خفض عملاتها لافتا الى ان هذا الامر ليس قائما بين الدول العربية او في المنطقة.

وختم قائلا «نحن في مصرف لبنان سنحرص وبالتنسيق مع المصارف المركزية الاخرى على ان نبقي هذا الواقع قائما وثابتا».

امين عواد: الرقابة تصدر كتيبات تثقيفية تجنب عملاء المصارف المخاطر الكامنة وراء العمليات المصرفية



ألقى عضو لجنة الرقابة على المصارف د. **أمين عواد** محاضرة عن دور الحكومة ومصرف لبنان في عملية التثقيف المالي خلال المؤتمر الدولي حول التربية المالية الذي نظمته منظمة التعاون والتنمية الدولية ومصرف لبنان.

واستعرض **عواد** التشريعات والتدابير التي اتخذتها الولايات المتحدة وفرنسا على صعيد حماية المستهلكين في القطاعين المالي والمصرفي، على ضوء تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية، قبل التطرّق الى تعميم مصرف لبنان المركزي رقم ١٢٤، الصادر في ١٧ أيار (مايو) ٢٠١٠، بعنوان «الشفافية في عمليات التسليف».

وأوضح ان هذا التعميم يعنى أساساً بشفافية التسليف وأصوله وشروطه من باب علاقة عملاء التجزئة والمصارف أو المؤسسات المالية التي يتعاملون معها، وهو مؤلف من ٣ أجزاء: إطار العمل للإعلان، إطار العمل القانوني للاتفاق، والحد الأدنى من المعلومات المتضمنة في كشف الحساب.

وتناول التدابير الرقابية الاستباقية لحماية المستهلك، فقال انه «بالإضافة الى دورها الإشرافي على الإجراءات والعمليات في المصارف والمؤسسات المالية (كما في المادة ٢٦ من تعميم المصرف المركزي)، فإن لجنة الرقابة على المصارف هي بصدد عملية إصدار سلسلة من الكتيبات كل واحدة ترتبط بفئة من المعاملات المالية، التي تساعد العملاء على فهم المخاطر الكامنة وراء هذه العمليات، من أجل تعزيز حق الاختيار، وبالتالي تجنب الخسائر غير الضرورية والنزاعات القانونية مع المصرفيين».

وقال إن هذه الكتيبات سوف تنشر فور إنجازها بالعربية والفرنسية والإنكليزية، وستوزع مجاناً في المصارف والمؤسسات المالية. كما تحدث تفصيلاً عن نموذج من هذه الكتيبات التثقيفية حول صناديق الاستثمار.

لبنان والمهجر يطلق برنامج بلوم شباب



اطلق بنك لبنان والمهجر BLOM، برعاية وحضور وزير التربية والتعليم العالي الدكتور **حسن منيمنة** وبحضور وزير الشباب والرياضة **علي حسين عبدالله** ورئيسة لجنة التربية النيابية النائب **بهية الحريري**، برنامج «بلوم شباب» وذلك خلال حفل عشاء تكريمي لاول ١٠٠ متفوق في شهادة البكالوريا الرسمية لعام ٢٠١٠.

وبرنامج «بلوم شباب» هو الأول من نوعه في لبنان، يعمل على توجيه الشباب بشكل متكامل نحو التخصص الجامعي الأمثل لهم ومن دون أي تكلفة، ويعطيهم وسيلة إضافية للتداول مع إدارة مدارسهم وعائلاتهم في هذه المرحلة الحساسة.

وقد جرى خلال العشاء سحب على خمس منح جامعية بقيمة إجمالية بلغت ٧٥ ألف دولار أميركي قدّمها المصرف لكل من: **ساندي أنطوان كجوني**، **مايا جان فياض**، **ماريسا طوني الخوري**، **رنا محمد حربي** و**نور محمد الديماسي**. كما تم توزيع بطاقة Mini Prepaid Card بلوم شباب بقيمة ٢٥٠ دولار أميركي لجميع الطلاب الحاضرين.

ملاحظات لنائب حاكم مصرف لبنان محمد البعاصيري لتنمية الثقافة المالية لدى المستهلك



حملت محاضرة نائب حاكم مصرف لبنان د. **محمد بعاصيري** التي ألقاها خلال المؤتمر الدولي السادس لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الذي نظمه مصرف لبنان بالتعاون مع المعهد المالي ووزارة التربية في ٢٠ و ٢١ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي في فندق فينيسيا تحت عنوان «التثقيف المالي وتمكين قدرات الأفراد المالية»، ملاحظات ومقترحات قيّمة لتنمية الثقافة المالية لدى المستهلك، وهنا نصها:

– يولي صانعو القرار في جميع أنحاء العالم أهمية متزايدة لحماية المستهلك وثقافته المالية واشتماله المالي. والواقع ان الأزمة المالية قد أظهرت كيف أنها تتفاقم بسبب التثقيف المالي المتدني وحماية المستهلك المتساهلة المصحوبين بإخفاقات رقابية ونظامية.

– إن بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا تصدّت للأزمة المالية العالمية بشكل أفضل من الإقتصادات الأخرى، ما يعزى أساساً الى خصائص أنظمتها المالية. إلا ان السعي الى تعزيز تطور وشمولية الأسواق المالية في هذه المنطقة سيشكل عاملاً رئيسياً لنموّها الاقتصادي.

– هناك دور هام منوط بحماية المستهلك وثقافته المالية من حيث تمكين وحماية المستهلك والمستثمر، فضلاً عن تطوير أسواق مالية أكثر قوة وإبداعاً بل شمولية.

– غني عن القول إننا سننجح في رفع هذه التحديات بفضل الترويج لبرامج واستراتيجيات وطنية متناسقة حول حماية المستهلك وثقافته المالية واشتماله المالي.

– التركيز على دعم المؤسسات التعليمية والجامعات لجهة حثها على تطوير برامج للتثقيف المالي وإدخالها في البرامج التعليمية من أجل ضمان شمولية المعرفة المالية والاقتصادية للطلاب والمتدربين قبل الاندماج في سوق العمل.

– إنشاء حلقات تعامل واتصال مع المؤسسات الإعلامية وخصوصاً في حقل الإعلام الاقتصادي لكونه يشكل رافعة أساسية ومحركاً فاعلاً للرأي العام.

– ضرورة السعي الى إقامة علاقات تعاون بين المصارف المركزية والمؤسسات الاقتصادية الدولية المعنية من أجل تبادل الخبرات التدريبية وإقامة المشاريع المتخصصة.

– دعوة جميع الجهات المعنية الى تأسيس لجنة وطنية مهمتها الرئيسية وضع استراتيجية واضحة للتثقيف والتعليم المالي، حيث تتولى هذه اللجنة بدعم من مصرف لبنان وضع الأولويات والإشراف على المناهج والبرامج الواجب اتباعها لدعم مسيرة تمكين الأفراد.

البنك اللبناني الفرنسي يدعم أطباء الأسنان اللبنانيين

قدّم البنك اللبناني الفرنسي لأطباء الأسنان في لبنان عرضاً مميزاً يسمح لهم بتطوير أعمالهم، وذلك خلال وجود لافت للمصرف في المؤتمر العشرين لنقابة الأطباء في لبنان والذي عقد في قصر المؤتمرات في الضبيه من ٢٣ الى ٢٥ أيلول (سبتمبر) الماضي.

تشمل التسهيلات المقدمة من البنك اللبناني الفرنسي الى أطباء الأسنان، حيازة عيادة جديدة وتمويل اقتناء المعدات اللازمة لعيادتهم أو لمختبرهم. ويشدّد البنك على الدعم المطلق الذي يقدمه لأطباء الأسنان على غرار جميع أصحاب المهن الحرة في لبنان وعلى أنه يبقى مساهما في طموحاتهم.

الجمعية المصرفية في البحرين تعتمد نظاماً أساسياً جديداً
اختيار بوجيري رئيساً للجمعية ومحمد ابراهيم محمد نائباً له



عبد الكريم بوجيري



محمد ابراهيم محمد

أجرت الجمعية المصرفية بالبحرين عدداً من التغييرات الأساسية في هيكلها التنظيمي ومجلس إدارتها. وقد بدأت هذه التغييرات بانتخاب **عبد الكريم بوجيري** رئيساً لمجلس إدارة الجمعية في الصيف الماضي، كما تم انتخاب الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي **محمد ابراهيم محمد** نائباً لرئيس الجمعية، وذلك في اجتماع مجلس الأمناء الذي عقد في يوم ٢٨ ايلول (سبتمبر) الماضي.

الجدير بالذكر ان السيد **بوجيري** هو الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت وهو أحد البنوك التجارية الكبرى في البحرين.

أما **محمد ابراهيم محمد** فقد كان عضواً في مجلس إدارة الجمعية لمدة عامين. ويأتي الى المجلس ولديه خبرة واسعة ودراية متنوعة سوف تعود بالنفع على موقعه الجديد في الجمعية.

وتؤكد هذه التغييرات مدى تعزيز ونمو الهيكل التنظيمي للجمعية وأنشطتها خلال العامين الماضيين والتي ساهمت جميعها في تعزيز مكانة وموقع الجمعية بحيث تصبح هيئة مهنية عصرية ونشطة.

ضمن خطة للتوسعة وفق رؤية تمتد لسنة ٢٠٢٥
الشارقة الاسلامي يموّل تشييد مدرج طائرات في مطار الشارقة



محمد عبدالله

مصرف الشارقة الاسلامي

وقع مطار الشارقة الدولي ومصرف الشارقة الاسلامي اتفاقية تمويل اسلامي بقيمة ٥٠٠ مليون درهم وذلك لتشييد مدرج طائرات جديد بطول ٤ آلاف متر ومرافق خدمية اخرى.

واشاد المدير العام لهيئة مطار الشارقة الدكتور **غانم محمد الهاجري** باختيار مصرف الشارقة الاسلامي لتأمين التمويل اللازم لاقامة هذا المشروع الضخم، مشيرا الى ان الاعلان عن تشييد مدرج جديد بهذه المواصفات يأتي ضمن خطة عامة لتوسعة المطار ومرافقه وفق رؤية تمتد للعام ٢٠٢٥ والتي تشمل عددا من المراحل، وذلك لاستيعاب الزيادة في حركة الركاب والمسافرين من والى مطار الشارقة اضافة الى الزيادة في حركة الشحن الجوي.

واكد ان المدرج الجديد سيسهم في تعزيز الخدمات التي يقدمها المطار للمستخدمين، حيث سيوفر الوقت لصيانة المدرج القديم حيث ان اعمال الصيانة تستغرق وقتا قد يصل الى ٨ ساعات.

ومن جهته اكد **محمد عبدالله**، الرئيس التنفيذي لمصرف الشارقة الاسلامي، حرص مجلس ادارة المصرف على المشاركة الفاعلة في تعزيز وتطوير كل ما من شأنه الارتقاء بالمشاريع الاستراتيجية الهادفة الى خدمة المجتمع، ولهذا جاءت هذه الاتفاقية التي تمثل اساس الشراكة الاستراتيجية بين المصرف ومطار الشارقة الدولي باعتباره احد اهم المطارات الرائدة بالمنطقة.

ولفت **عبدالله** الى «ان المصرف سيواصل سياسته في دعم المؤسسات المختلفة في امارة الشارقة وفي الدولة بشكل عام، وان من واجبنا دعم وتعزيز المشاريع الاستراتيجية الهادفة التي من شأنها خدمة المجتمع بما يتوافق مع مبدأ العمل الجماعي والشراكة المجتمعية مع الهيئات والدوائر الحكومية».

إيران تمنح تسهيلات لفتح فروع لبنوك أجنبية في البلاد

كشف مسؤول إيراني ان حكومته اتخذت قراراً بمنح تسهيلات لفتح فروع لبنوك أجنبية في البلاد، لافتاً إلى ان ٨ بنوك أجنبية تقدمت بطلبات لفتح فروع لها في إيران.

ونقلت وكالة الأنباء الإيرانية إرنا عن مساعد وزير الاقتصاد والمالية في شؤون البنوك والضمان والشركات الحكومية **أصغر أبو الحسني**، ان السلطات المختصة تدرس حالياً طلبات تقدمت بها ٨ بنوك أجنبية لفتح فروع لها داخل إيران.

وأكد أن الجهات المعنية تعمل حالياً على إزالة العقبات التي تحول دون فتح فروع للبنوك الأجنبية في إيران. واعتبر **أبو الحسني** ان هذا القرار يعود بجزء منه إلى منح المؤسسات الاقتصادية الايرانية إمكانية الحصول على مصادر مالية جديدة ومتنوعة وفتح مجالات جديدة للمنافسة.

بنك الشارقة ينهي بيع ٣٠٪ من حصته في بنك الامارات ولبنان

اعلن بنك الشارقة المدرجة اسهمه في سوق ابو ظبي للاوراق المالية انه اتم عملية افراغ ٣٠ ٪ من بنك الامارات ولبنان (ومقره لبنان) الى شركة اي ال كابيتال بعد ان باعها الحصة نهاية العام ٢٠٠٨.

وقال البنك في بيان ان اي ال كابيتال شركة ذات مسؤولية محدودة تأسست عام ٢٠٠٧ في المنطقة الحرة لمطار الشارقة الدولي بهدف تملك حصة في بنك الامارات ولبنان، ويبلغ عدد مساهميها ١٩ مساهما وجميعهم من مساهمي وعملاء بنك الشارقة ومن جنسيات خليجية واوروبية ولبنانية.

وبعد اتمام عملية الافراغ يصبح رأسمال بنك الامارات ولبنان موزعا على بنك الشارقة بنسبة ٥١٪ واي ال كابيتال ٣٠ ٪ وبنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال فرنسا ١٩ ٪.

وكان بنك الشارقة قد اتم الاستحواذ على بنك الامارات ولبنان والمسمى سابقا بنك البقاع في عام ٢٠٠٨ ورفع رأسماله من ١٠ ملايين دولار اميركي الى ٥٠ مليون دولار مع مساهمة نقدية بمبلغ ١٠٠ مليون دولار.

مصرف عجمان يعين محمد اميري نائبا للرئيس التنفيذي

اعلن مصرف عجمان، عن تعيين **محمد اميري** في منصب نائب الرئيس التنفيذي للمصرف، وذلك نظرا الى ما يتمتع به من خبرة تمتد الى اكثر من عشرين عاما في مجال الخدمات المالية في الامارات، حيث شغل مناصب ادارية في كل من المصارف الاسلامية والتقليدية.

واشار **مبشر كوكار**، الرئيس التنفيذي لمصرف عجمان، الى اهمية **اميري** التي تأتي في وقت يحقق فيه المصرف توسعا سريعا في شبكة فروعه ومجال منتجاته وخدماته. وقال **كوكار**، يعتبر **محمد اميري** خبيرا مرموقا اثبت قدراته القيادية من خلال عمله مع مؤسسات مالية تحقق نموا كبيرا مثل بنك اتش اس بي سي وبنك دبي الاسلامي وبنك دبي.

وفي منصبه الجديد بمصرف عجمان، سيشرف **اميري** على جميع مجالات اعمالنا، حيث يشمل ذلك أنشطة الخدمات المصرفية للافراد والشركات والخزانة، كما سيوفر الدعم لاستراتيجيتنا للتوسع على المدى البعيد.

٢١٦ مليون درهم ارباح العربي المتحد في ٩ اشهر
بول تروبردج: التوسع في الخدمات المصرفية للافراد والشركات



حـافـظ البنـك العربـي المتحـد UNITED ARAB BANK على ربحية قوية مسجلا نموا في صافي الارباح بمعدل ٦ في المئة ليصل الى ٢١٦ مليون درهم للشهور التسعة المنتهية في ١٠ ايلـول (سـبتمبـر) ٢٠١٠، مقارنة بـ ٢٠٤ ملايين درهـم تـم تحقيقها في الفترة نفسها من العام السابق.

ودلّت مؤشرات البنك الى ارتفاع نسبة القروض والتسليفات بنسبة ١٤ في المئة لتصل الى ٥,٤ مليارات درهم، وارتفاع اجمالي ودائع العملاء بنسبة ١١ في المئة لتصل الى ٤,٩ مليارات درهم.

وعلق **بول تروبردج** الرئيس التنفيذي للبنك «رغم التحديات المستمرة التي يواجهها السوق، استطاع البنك أن يحافظ على نمو ثابت في عائداته، وسوف يستمر بتبني سياسة احترازية في ما يتعلق بالإقراض وبتركيز اهتمامه على تقوية وتفعيل قيمة ونوعية موجوداته في الوقت الذي يسعى فيه لتوسعة أعماله في قطاع الخدمات المصرفية للأفراد والشركات والخدمات المصرفية الإسلامية والتي من شأنها مساعدة البنك على تحقيق النتائج المتوقعة لعام ٢٠١٠. وقد افتتح البنك العربي المتحد فرعين جديدين له في الشارقة والفجيرة وسوف يواصل برنامجه التوسعي الطموح على مستوى الفروع وذلك لتقديم أفضل الخدمات لعملائه في عام ٢٠١١.

غلف كابيتال تغلق محفظتها الاستثمارية الثانية بنجاح وتعتزم اطلاق ثالثة



د. كريم الصلح
غلف كابيتال

أغلقت غلف كابيتال محفظتها الاستثمارية الثانية بنجاح، اذ تمكنت من جمع ملياري درهم وبذلك تعد المحفظة الثانية الأكبر من حيث القيمة.

وبالمناسبة لفت الدكتور **كريم الصلح** الرئيس التنفيذي لشركة غلف كابيتال الى ان نصف المستثمرين المساهمين في هذه المحفظة من الأجانب وبنوك وصناديق سيادية أجنبية، موضحاً ان نجاح هذه المحفظة يؤكد نجاح منطقة الخليج في استقطاب الأموال، بخلاف ان المستثمرين الأجانب ينظرون الى الفرص الاستثمارية المتاحة في المنطقة للاستفادة منها.

وذكر ان المحفظة الثانية قد عملت في ٤ مجالات هي النفط والتعليم والصحة وأخيراً الأغذية، وبلغ حجم الصفقات التي نفذت بأموال هذه المحفظة ٨٠٠ مليون درهم أي ٤٠٪ من حجمها.

وكشف **الصلح** عن نية غلف كابيتال إطلاق محفظة استثمارية ثالثة في عام ٢٠١٣ وستكون بحجم ٣ مليارات درهم، مشيراً الى انه رغم انعكاس الأزمة المالية على العديد من الشركات الاستثمارية فإن أرباح شركة غلف كابيتال قد ارتفعت بنسبة ٤٧٪، ويعود ذلك الى استثمار الشركة في قطاعات حيوية مثل التعليم والصحة والمياه.

عندما يخطئ البنك السويسري UBS
يُلزم بدفع غرامات تصل الى ٥٠ مليون دولار

الأخطاء الجسيمة التي ارتكبها بنك يو بي اس السويسري UBS خلال الأزمة المالية العالمية كبدته خسائر بلغت ٥٠ مليون دولار وقد وصل المبلغ الى هذا الرقم بسبب تورطه بمشاكل قضائية مع السلطات الأميركية(التهرب الضريبي).

وقال رئيس مجلس إدارة بنك يو بي اس **كاسبر فيليغر** ان ما حدث لم يكن ينبغي السماح له ان يحدث مؤكداً ان قرار الامتناع عن اتخاذ اجراءات قانونية ضد المتسببين لا يعني ان البنك يريد التغاضي عن الأخطاء التي ارتكبها.

واعترف البنك بعدم وضع قيود على الموازنة العمومية وعدم وجود نهج موحد يطبق في حالات الخطر، إذ استند على نماذج إحصائية وتقييمات من وكالات خارجية، ولكن على الرغم من التحذيرات فإن البنك لم يشكك في منتجاته المالية والمخاطر المرتبطة بسوق العقارات الأميركية وصناديق التحوط.

وقال ان تصحيح الأخطاء التي ارتكبت تمثلت أيضاً في تغيير يو بي اس لادارته كاملة وتعديل هياكل الإدارة وتنقيح الاستراتيجيات وإجراء تغييرات شاملة في مجالات إدارة المخاطر المالية والرقابة وإعادة التمويل.

وقد بلغ مجموع ما دفعه البنك من غرامات لغاية شهر أيار (مايو) الماضي نحو ٥٠ مليون دولار.

الأهلي المتحد يحقق صافي أرباح بقيمة ١٩,٦ مليون دينار كويتي

حقق البنك الأهلي المتحد الكويتي مستويات ربحية جيدة في الربع الثالث من عام ٢٠١٠ حيث بلغ صافي الربح المحقق منذ بداية السنة ١٩,٦ مليون دينار كويتي بزيادة بلغت ٢٩,٤٪ عن الفترة نفسها من العام السابق. وقد تحقق ذلك الربح من خلال أرباح تشغيلية من صميم أعمال البنك قدرها ٥٩,٠ مليون دينار كويتي حيث استطاع البنك زيادة صافي ايرادات التمويل بنسبة ٤,٦٪.

وقام البنك بتكوين مخصصات واحتياطيات تطوعية بمبلغ ٢٠,٥ مليون دينار كويتي وبلغت ربحية السهم ٢٠,٢ فلساً للسهم الواحد، الأمر الذي يعكس مدى قوة مركز البنك المالي وقدرته على الاستمرارية في تحقيق الأرباح التشغيلية الناجمة عن النشاط المصرفي.

المعهد العالمي للمالية يحذر من تقييد الاصلاحات وتكبيل المصارف

حذر المعهد العالمي للمالية الذي يتخذ من واشنطن مقرا له من اتخاذ الحكومات لقرارات فردية وفرضها على البنوك او تطبيق قرارات مؤتمر بازل٣ بصورة فورية قبل موعد تنفيذها الذي يحين في ٢٠١٩.

وقال المعهد الذي يضم ممثلين عن اكبر ٤٢٠ مؤسسة مالية في العالم ويترأسه **جوزيف اكرمان** رئيس دويتشه بنك الالماني ان مثل هذه الخطوات سيزيد من تكلفة الحصول على رؤوس الاموال المطلوبة لمؤسسات المال العالمية مما يعني تكلفة اكبر على الاسر والشركات وخفض الائتمان وخفض القروض للتجارة العالمية.

وقال **اكرمان** ان مغالاة الاجهزة الرقابية في العالم في تطبيق قرارات بازل٣ قد تعرض الاقتصاد للخطر واكد ان الاصلاحات المالية ستضر الانتعاش الاقتصادي مما يعني انه لن يكون باستطاعة الحكومات خلق الوظائف التي تستهدفها.

من جانبه قال **بيتر ساندس** رئيس بنك ستاندرد تشارترد ان الاضرار التي قد تحدث للاقتصاد ستكون اكبر من التقديرات السابقة التي توقعت خسارة نحو عشرة ملايين وظيفة.

شركة مسقط المالية تفتتح مكتباً لها في الرياض



من اليسار: عبد الملك بن عبد الله الخليلي، عبد الرحمن بن علي الجريسي ومن اليمين عبد الرزاق بن علي بن عيسى اثناء قص شريط الافتتاح



صوره تذكارية

افتتحت شركة مسقط المالية مكتباً لها في الرياض معززة بذلك توسعها الإقليمي وحضورها في المملكة العربية السعودية. وقد تم حفل افتتاح مكتب الشركة تحت رعاية الشيخ **عبد الرحمن بن علي الجريسي** رئيس مجلس ادارة الغرفة التجارية الصناعية في الرياض، وحضور **عبد الملك بن عبد الله الخليلي** رئيس مجلس إدارة بنك مسقط و**عبد الرزاق بن علي بن عيسى** الرئيس التنفيذي للبنك ورئيس مجلس ادارة شركة مسقط المالية وجمع من رجال الأعمال والشركات المصرفية والمالية. وتعرّف الجميع الى الخدمات المختلفة التي تقدمها الشركة للمستثمرين والشركات وخصوصاً تلك المتعلقة بخدمات الاستثمار والوساطة وإدارة الأصول في الأسواق المالية.

وبهذه المناسبة أعرب الشيخ **الخليلي** عن تقديره وشكره لراعي الحفل والى جميع المشاركين، مؤكداً ان الشركة ستعمل على تقديم العديد من الخدمات في قطاع أسواق المال وستساهم مع الشركات الأخرى في تنمية وتطوير قطاع المال في المملكة والذي يشهد نمواً كبيراً بفضل القوانين والتشريعات والاهتمام الحكومي بهذا القطاع المعتبر من القطاعات الواعدة في البلاد.

من جهته وعد **بن عيسى** بأن تقوم الشركة بالعديد من الخطوات والأعمال التي تخدم القطاع المالي والمصرفي في المملكة وأيضاً تقديم الاستشارات لرجال الأعمال.



بنك بيبلوس أطلق سلسلة ندوات حول برنامج كفالات دعماً لتطوير القطاع السياحي



من اليمين: جورجينا عيد، بول عريس، خاطر بو حبيب وجيلبير زوين



من اليمين: حسين مسعود، جوزف نصر، مجيد اللبان، زياد اللبان، ندى يموت وبيار أشقر



من اليسار: طوني رميتي، خالد نزهة، علي طباجة، غسان بلبل، فادي صعب، نقولا شماس وجومانا شلالا



من اليسار: ندى طويل وجويل باسيل



ربى طوق تلقي كلمة

أقام بنك بيبلوس في مقره الرئيسي في الأشرفية حفلاً أطلق خلاله سلسلة ندوات حول برنامج كفالات، ستقام في مختلف المناطق اللبنانية وتتوجه خصوصاً الى اصحاب المطاعم والفنادق، بالتعاون مع نقابة أصحاب المطاعم والمقاهي والملاهي والباتيسري، دعماً لتطوير القطاع السياحي في لبنان.

تحدث في الحفل مدير الإدارة المصرفية للأفراد في الخارج في مجموعة بنك بيبلوس **جيلبير زوين**، عن اهتمام المصرف بنمو الاقتصاد اللبناني وسعيه لدعم كل قطاعاته الحيوية. وقال: «ان بنك بيبلوس هو صاحب أكبر حصة بين مصارف لبنان تخطّت ٢٣٪ حتى ٣٠ أيلول ٢٠١٠ لجهة مجموع قروض كفالات الممنوحة». لافتاً الى ان السياحة الى جانب الزراعة والصناعة، تحظى بالقسم الأكبر من قروض كفالات عبر بنك بيبلوس.

ثم كانت كلمة رئيس مجلس إدارة شركة كفالات **خاطر بوحبيب** أشار فيها الى ان الشركة ترى في الندوات التي يقيمها بنك بيبلوس فرصة للوصول الى عدد أكبر من المستفيدين والمساهمة الفعلية في تطوير القطاع السياحي. وقد وجدت شركة كفالات لمساعدة هذه المؤسسات في الحصول على تمويل اقتراضي من القطاع المصرفي، ما يمكنها من زيادة قدرتها الإنتاجية عن طريق تعزيز تمويل نشاطاتها الاقتصادية، وزيادة استثماراتها وإنتاجها، وأيضاً إيجاد فرص عمل للبنانيين.

ثم ألقى **بول عريس** كلمة أعلن فيها ان قطاع المطاعم في لبنان يشهد نمواً غير مسبوق منذ العام ٢٠٠٥ إذ تمّ حتى اليوم إنشاء أكثر من ١٥٠٠ مؤسسة منتشرة على كل الأراضي اللبنانية، وأضاف: «نقدّر حجم الاستثمارات خلال هذه السنوات بـ ٣٠٠ مليون دولار أميركي كما ان فرص العمل التي تم خلقها تتخطى الـ ١٥ ألف وظيفة».

وفي كلمتها، قالت مديرة وحدة القروض الاستهلاكية للافراد وقروض كفالات في مجموعة بنك بيبلوس، **جورجينا عيد دينار**: «سنعمل من خلال هذه الندوات على التمهيد لموسم سياحي مثمر وواعد في العام ٢٠١١ وتوسيع دائرة سياحة المناطق التي لطالما دعا اليها بنك بيبلوس».

نسيب غبريل: لا خوف من استبدال الليرة بالدولار
اقتصادنا يتأثر مباشرة بالوضع السياسي والاستقرار



لم يقف حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** وحده في مطلع الشهر الماضي حيث جرى طلب غير عادي على استبدال الليرة اللبنانية بالدولار، فإذ طمأن الحاكم حاملي العملة اللبنانية الى صلابتها والملاءة الكافية في خزينة الدولة لحمايتها، وقف أيضاً أكثر من خبير مالي ومصرفي للدفاع عن الليرة معتبرين الجدل السياسي الذي تسبب بالتشنج لن يستمر طويلاً وهذا ما تعود عليه اللبنانيون.

بدوره رئيس قسم الدراسات والأبحاث الاقتصادية في بنك بيبلوس **نسيب غبريل** بدد المخاوف من الطلب على الدولار مؤكدا ان لدى مصرف لبنان من الاحتياطي من العملات الأجنبية ما يكفي لدعم الليرة اللبنانية.

ورأى انه لا يجوز التوقف عند هذا الموضوع قبل ترقب المنحى على المدى الطويل، مؤكداً ان لا خوف على الليرة اللبنانية لأن احتياطي مصرف لبنان وصل الى مستويات قياسية تاريخية، وأثبت البنك المركزي انه بالتعاون مع المصارف التجارية استطاع تثبيت سعر صرف الليرة.

وتابع: «نحن اليوم ما زلنا بعيدين عما يسمى ضغطاً على الليرة كما حصل في الفترة التي تلت اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** أو في حرب تموز ٢٠٠٦، وما حصل هو طلب على العملات الأجنبية وهذا ليس بمنحى، فعلينا الإنتظار والترقب لفترة أسابيع. لكن بالتأكيد ان التشنج السياسي لا يساعد في هذا المجال.

اتحاد البورصات العربية عقد أعمال مؤتمره السنوي في بيروت



من اليسار: فادي خلف، سليمان الشحومي، الوزيرة ريا الحسن، THOMAS KRANTZ،حسين أركان وANGELO TANTAZZI



من اليسار: د. بشار الاسعد، ANGELO TANTAZZI، غالب محمصاني، عبد الحفيظ منصور، د. مكرم صادر، انطوان حبيب وجاسم الناجم



من اليمين: وليد روفايل، رومن ماتيو وسميح سعاده



من اليسار: فؤاد الخوري، د. محمد شعيب ومكرديش بلدوكيان



من اليمين: سمير سلامة، احمد المرهون، سليمان الشحومي، عمر الدر، سيف المنصوري وفؤاد راشد



من اليمين: عبدالله السوالمي، THOMAS KRANTZ،حسين اركان، خالد سري الدين واحمد لطيف



من اليمين: ابراهيم ال ابراهيم، حسن السركال، راشد البلوشي واحمد عويضه

افتتح اتحاد البورصات العربية أعمال مؤتمره السنوي في فندق فينيسيا انترکونتيننتال في بيروت، برعاية رئيس الحكومة **سعد الحريري** ممثلاً بوزيرة المال **ريا الحسن**.

بداية تحدث رئيس اتحاد البورصات العربية **سليمان الشحومي**، فقال ان «الاتحاد يسعى ليصبح اتحاداً عربياً قادراً على خدمة الأسواق العربية من خلال تحقيق المواءمة مع المتطلبات الدولية».

وأكد أمين عام الاتحاد **فادي خلف** «انه بالنسبة الى كيفية إعادة الثقة الى أسواقنا العربية، فالمطلوب هو المزيد من الرقابة والإفصاح والشفافية، كذلك مطلوب لكسب ثقة المستثمرين وضع آليات عمل لفترات الأزمات.

وتحدث أمين عام الاتحاد العالمي للبورصات **توماس كرانتز** عن مشاركته في أعمال المؤتمر، مشيراً الى ان «قسماً كبيراً من العالم في المغرب وصولاً الى الخليج يسعى الى التغيير نحو الأفضل والإتحاد الدولي للبورصات يستطيع المساهمة في عملية التغيير».

واعتبر رئيس اتحاد البورصات الأوروبية الآسيوية **حسين اركان** ان «المشاركة في المؤتمر السنوي لاتحاد البورصات العربية تكتسب أهمية كبيرة نظراً الى المكانة الإقتصادية الكبرى التي تتمتع بها الدول العربية».

ولفت رئيس بورصة ايطاليا **انجيلو تانتازي** الى ان «الشرق الأوسط وشمال افريقيا من المناطق الأسرع نمواً، وأسواقها المالية فاعلة وسليمة، لذلك من الضرورة الإستفادة من هذه القدرة الهامة».

وقالت وزيرة المال **ريا الحسن** ان اقتصاداتنا وبورصاتنا العربية تخطت مرحلة الأزمة بأقل قدر ممكن من الأضرار، مشيرة الى ان السياسات الحذرة والمتأنية المعتمدة، ساهمت الى حد ما في إبقائها بمنأى عن الزلزال الكبير الذي أحدثته الأزمة.

وتبعت جلسة الإفتتاح ٣ جلسات، الأولى حول «رؤية البورصات العربية وجهوزيتها لعقد جديد من الزمن». ثم الجلسة الثانية حول «إعادة الثقة بالأسواق المالية ودور البورصات في حماية المستثمر». أما الجلسة الثالثة فكانت بعنوان «النظرة التحليلية على الأسواق العالمية والعربية».

تقديراً لمبادراته في توفير الخدمات والمنافع
بنك الدوحة أفضل مزود لخدمات التمويل في قطر



ر. سيتارامان
بنك الدوحة

اختارت مجلة غلوبال فاينانس بناء على محللين مصرفيين ورؤساء تنفيذيين وخبراء في التكنولوجيا، بنك الدوحة كأفضل مزود لخدمات التمويل التجاري في قطر.

وتسلم **ر. سيتارامان**، الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة، هذه الجائزة المتميزة من **جوزف د. جيار ابوتو**، الناشر ورئيس التحرير بمجلة غلوبال فاينانس، في حفل حضره كبار الشخصيات من القطاعين المالي والمصرفي وذلك في مقر النادي الوطني للصحافة في ولاية واشنطن يوم السبت ٩ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠.

وقد أعرب **ر. سيتارامان** عن سعادته بالحصول على هذه الجائزة وقال: «سوف تقوي هذه الجائزة من شدة عزمنا على تدعيم رضى شركاتنا وعملائنا بالإضافة الى عزمنا على تحقيق أعلى المعايير في القطاع المصرفي. ونود أيضاً ان يشاركنا عملاؤنا والمساهمون في البنك في هذه الجائزة فقد أسهموا في نجاحاتنا من خلال دعمهم لبنك الدوحة وثقتهم به».

وتأتي هذه الجائزة اعترافاً وتقديراً لمبادرات بنك الدوحة التي تهدف الى توفير أفضل الخدمات والمنافع للعملاء الذين رأوا البنك وهو يقدم العديد من المنتجات الجديدة ويضيف ميزات مبتكرة للمنتجات القائمة حتى في أصعب الظروف التي مر بها السوق خلال الأزمة المالية العالمية.

الاهلي السعودي ينال شهادة الاعتماد الدولية في استمرارية العمل
ابو النصر: الشهادة تجسد قدرات البنك على الوفاء بالتزاماته



عبد الكريم ابو النصر يتسلم الجائزة

نال البنك الأهلي السعودي شهادة اعتماد تطبيق معيار «BS - 25999» الخاص ببرنامج إدارة استمرارية العمل من قبل هيئة المعايير البريطانية (BSI)، ويعتبر البنك الأهلي أول بنك سعودي يطبق جميع المتطلبات الخاصة بهذا المعيار.

وأوضح **عبد الكريم أبو النصر**، الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الذي تسلم شهادة الاعتماد أثناء الحفل الذي أقيم بهذه المناسبة في جدة بحضور **ثيونس كوتزي** ممثلا لهيئة المعايير البريطانية و**جريج جبسون** نائب القنصل العام البريطاني بجدة، أن هذه الشهادة تجسد قدرات البنك على الوفاء بالتزاماته تجاه عملائه وموظفيه ومساهميه.

وأكد في الوقت ذاته أن «حصول البنك الأهلي على هذه الشهادة هو بمثابة تأكيد جديد من قبل هيئة دولية على جودة وكفاءة البرامج التي ينفذها البنك الأهلي». مضيفا أن حصول البنك على هذه الشهادة يجسد قدراته على الوفاء بالتزاماته تجاه عملائه وموظفيه ومساهميه.

وأوضح الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي أن حصول البنك على هذه الشهادة هو بمثابة ترجمة عملية لأحد أهداف الإدارة العليا للبنك الذي يتعلق بتأمين سلامة الأفراد داخل البنك بالدرجة الأولى، ومن ثم حماية مصالح المساهمين من خلال المحافظة على السمعة والمكانة المرموقة للبنك وسلامة أصوله.

كيو انفست القطري يعتزم طرح اسهمه قبل نهاية العام

يعتزم بنك قطر للاستثمار (كيو انفست) Q INVEST اطلاق طرح أولي لأسهمه في البورصة القطرية قبيل نهاية العام الحالي.

وقال **شهزاد شهبار** الرئيس التنفيذي لـ «كيو انفست» المملوك بنسبة ٣٥٪ لمصرف قطر الإسلامي، ان الاهتمام بعملية الطرح يأخذ في الاعتبار الظروف التي سيكون عليها السوق.

ومع إدراج أسهم شركة مزايا قطر في البورصة بدأ تحريك المياه الراكدة في السوقين الأولية والثانوية اللتين كانتا عرضة للجمود إبان الأزمة العالمية، قبل ان تتمكن البورصة من استعادة بريقها في الربع الثالث من العام الحالي.

ونجح المصرف في تغطية صكوك إسلامية بقيمة ٧٥٠ مليون دولار في نهاية أيلول (سبتمبر) الماضي من خلال اعتماده على مصارف عالمية ومحلية لترتيب الصكوك المذكورة ومن أبرزها «أتش اس بي سي» و«كيو انفست» و«كريديت سويس».

حامد السيف مديراً للبورصة الكويتية



عيّن مجلس الوزراء الكويتي **حامد صالح السيف** مديراً لسوق الكويت للأوراق المالية. وينتظر **حامد** صدور المرسوم ليتسلم منصبه.

يعتبر **السيف** من رجال الاقتصاد الكويتيين المرموقين اذ شغل الكثير من المناصب الرفيعة كما شغل منصب العضو المنتدب في شركة الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي «كيفك» وكذلك نائب رئيس اتحاد شركات الاستثمار.

معايير بازل تطبق تدريجيا وليس بمواعيد إلزامية

بعد ان لقيت معايير بازل الجديدة معارضة شديدة من البنوك التي ترى صعوبة في الالتزام بمواعيد التطبيق، قالت لجنة بازل انها ستفرض معايرين جديدين للسيولة بشكل تدريجي بدلا من تطبيقها في مواعيد الزامية محددة.

ووافقت لجنة بازل في اجتماعها الاخير على ان يشمل التنفيذ التدريجي ايضا معدل تغطية السيولة الذي يشير الى وضع سيولة البنك في الاجل القصير، ويتطلب ان يمتلك البنك ما يكفي من الاصول عالية السيولة لتغطية سيولة نقدية صافية الى الخارج لمدة ٣٠ يوما.

واكدت اللجنة ان معدل تغطية السيولة ومعدل صافي التمويل المستقر سيخضعان لفترة مراقبة وسيتضمنان بندا تقييميا لمواجهة اي تداعيات غير مرغوبة.

«فقاعات أصول» تنبت في شرق آسيا

حذر البنك الدولي من زيادة التدفقات المالية الى شرق آسيا حيث تؤجج المخاوف من «فقاعات اصول» جديدة تنبت في غير بلد آسيوي. ودعا السلطات الى تفادي تكرار أخطاء الأزمة المالية الآسيوية قبل نحو عشر سنوات.

وقال البنك ان العملات الآسيوية ترتفع مع تدفق رأس المال على المنطقة بسبب تدني العوائد في الدول المتقدمة. وقد يسهم هذا في زيادة التضخم ويتسبب في فقاعات أصول ويضر بالقطاع المصرفي. وأضاف ان التدخل لإبطاء مكاسب العملات لم يحقق نجاحاً كبيراً وان التدخل غير المنسق لا يسفر سوى عن زيادة السيولة العالمية. وأضاف ان القيود الرأسمالية ليست فعالة جداً في السيطرة على التدفقات الاستثمارية طويلة الأجل.

نمو متميز لمؤشراته حتى الربع الثالث من ٢٠١٠
٧٦ مليون دولار أرباح بنك بيروت بزيادة ٥٠,٦٥ في المئة



سليم صفير
رئيس بنك بيروت

كشفت بيانات بنك بيروت المالية المجمعة وغير المدققة الموقوفة بتاريخ ٣٠/٩/٢٠١٠ عن أداء قوي ونمو متواصل خلال هذه الفترة، إذ نجح في زيادة قاعدة ودائعه بشكل كبير فحقق ارتفاعاً ملحوظاً في حجم ودائع الزبائن بمبلغ ٩٥١ مليون دولار أميركي اي بنسبة ٢١,٢٧ في المئة ونمواً في التسليفات للزبائن بقيمة ٦٦٩ مليون دولار أي بنسبة ٢٧,٣٦ في المئة. فضلاً عن ذلك، سجّلت الأموال الخاصة ارتفاعاً بمبلغ ٢٣٢ مليون دولار أميركي أي بنسبة ٣٦,١٩٪.

أما أرباح المصرف الصافية لغاية ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠ فقد حققت نتائج متميزة إذ ارتفعت بنسبة ٥٠,٦٥ في المئة بالمقارنة مع الفترة نفسها من العام المنصرم وبلغت حوالى ٧٦ مليون دولار، ويعزى هذا النمو الكبير بصورة أساسية الى التحسن الملحوظ الذي سجّله صافي الإيرادات التشغيلية بنسبة ٤٠٪ والذي ترافق مع ارتفاع بنسبة ١٧٪ فقط في المصاريف التشغيلية.

هذا الارتفاع الكبير في الأرباح الصافية انعكس إيجاباً على مؤشرات الربحية، إذ بلغت نسبة الأرباح الصافية إلى معدل الموجودات ١,٤٣ في المئة وهي من أعلى النسب المحققة في مجموعة المصارف الكبرى في لبنان، في حين بلغت نسبة الأرباح الصافية إلى متوسط الأموال الخاصة العادية (Common Equity) ١٦,٣٤ في المئة وهي أيضاً من أعلى النسب المحققة. أما نسبة الكلفة على المردود (Cost to income) فقد بلغت ٤٥,٦٩ في المئة وهي نسبة تقل عن معدل مجموعة المصارف الكبرى، وتأتي منسجمة مع سياسة ترشيد الإنفاق التي يتبعها بنك بيروت.

كما حافظ المصرف على سيولة مرتفعة حيث بلغت نسبة الأموال الجاهزة وشبه الجاهزة إلى مجموع المطلوبات حوالى ٨٤ في المئة كما في ٣٠/٩/٢٠١٠.

ولا بد من الإشارة إلى أن بنك بيروت لا يزال يتصدّر قائمة المصارف الكبرى في لبنان من حيث الملاءة، إذ بلغت هذه النسبة كما في ٣٠/٦/٢٠١٠ وفق متطلبات بازل ٢ حوالى ١٥,٠٨ في المئة وبلغت نسبة الأموال الخاصة إلى الموجودات حوالى ١١,٧٣ في المئة كما في ٣٠/٩/٢٠١٠.

اصدار سندات اليورو بـ ٧٠٠ مليون دولار
لدفع استحقاق القرض في ٢٢/١١/٢٠١٠

تنتظر المصارف عرض وزارة المالية لاصدار سندات اليوروبوند بقيمة ٧٠٠ مليون دولار لتسديد الاستحقاق في موعده اي في ١٢/١١/٢٠١٠.

وعلم ان المصارف الراغبة في تسويق الاصدار قدمت عروضها لوزارة المال التي تدرس العروض لاختيار الانسب منها.

وقالت مصادر وزارة المال ان الوزارة ستسدد مستحقات الفوائد البالغة ٣٠٠ مليون دولار من حساب الخزينة لدى مصرف لبنان، بمعنى ان الاصدار سيكون بحجم قيمة الدين الـ ٧٠٠ مليون دولار وبدون اضافة الفائدة عليه.

مجموعة فرنسبنك تفتتح فرعها الـ ١٠٦ في زغرتا
عادل القصار: استراتيجيتنا تستدعي مواصلة تركيزنا على تعزيز نمونا



افتتحت مجموعة فرنسبنك فرعها الـ ١٠٦ في مدينة زغرتا لتضحي مالكة اوسع شبكة فروع في لبنان.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للمجموعة **عادل القصار** «حرصنا خلال تاريخنا الطويل على تطوير خدماتنا ومنتجاتنا لنلبي حاجات زبائننا بأفضل الشروط وأكثرها تنافسية، ونقدمها بخدمة عالية الجودة ومتميزة ومتقدمة على كافة الصعد التقنية والمهنية والإنسانية، ووفقاً لمعايير ومقاييس الصناعة المصرفية العالمية».

اضاف: انطلاقاً من هذا المجال طورنا واعتمدنا استراتيجية توسع متكاملة وشاملة في الداخل وفي أسواق في الخارج صاعدة وواعدة بإمكانياتها الاقتصادية والاستثمارية والمصرفية، يرافقها عملية تطوير داخلي في مختلف الاتجاهات مكنتنا من تحقيق أهدافنا في التوسع والنمو. فتتمتع مجموعة فرنسَبنك اليوم بوجود ديناميكي ومتنامٍ ومتطور في فرنسا والجزائر وسوريا وروسيا البيضاء والسودان وليبيا وكوبا.

وتابع: «ان استراتيجيتنا تستدعي مواصلة تركيزنا على تعزيز آفاق نموّنا وربحيّتنا، وتدعيم قاعدة أعمالنا ونشاطاتنا باتجاه خدمات جديدة ذات قيمة مضافة للاقتصاد اللبناني والمجتمع اللبناني وزبائننا من الأفراد والشركات، وزيادة نطاق تحالفاتنا الإقليمية والدولية، والاستفادة من الفرص الاقتصادية المتاحة في المنطقة، وكل ذلك في إطار قواعد ومبادئ الحوكمة الرشيدة والعمل المصرفي السليم».

وختم **القصار**: «إن وجودنا اليوم في زغرتا يؤكد مرة جديدة على التزامنا الراسخ في تطوير وزيادة الدور الذي نضطلع به في نمو وتنمية اقتصادنا الوطني وبامتداده على كافة المناطق اللبنانية إيماناً منا بأهمية الإنماء المتوازن في ترسيخ النمو في الاقتصاد وتأمين الأمان الاجتماعي لأهلنا على امتداد الوطن».

بنك اماراتي جديد في لبنان «ابو ظبي الوطني»

على الرغم من الظروف السياسية السائدة في لبنان، تقدم بنك ابو ظبي الوطني بطلب الى مصرف لبنان ليوافق له على فتح فرع في بيروت.

الطلب أحيل الى المجلس المركزي لمصرف لبنان لدراسته وابداء الرأي فيه.

والمعروف انه يوجد في لبنان بنك اماراتي هو بنك الامارات لبنان الذي حل مكان بنك ناسيونال دبي باري – باريبا الذي باعه محفظته ومقره العام في بناية الغزال في الوسط التجاري قبل انسحابه من السوق اللبناني.

«لبنان الإمارات» باع ٣٠ في المئة من أسهمه الى شركة اي ال كابيتال المرخصة في الشارقة

أنهى بنك الشارقة – دولة الإمارات – بيع نسبة ٣٠ في المئة من حصته من بنك الإمارات ولبنان الى شركة اي ال كابيتال التي تأسست في المنطقة الحرة في مطار الشارقة الدولي بهدف تملك الحصة في بنك الإمارات لبنان.

وبعد هذه الصفقة أصبحت الحصص موزعة كما يلي: ٥١ في المئة لبنك الشارقة، ٣٠ في المئة لشركة اي ال كابيتال، ١٩ في المئة لبنك ناسيونال دي باري – فرنسا.

ويساهم في بنك الإمارات لبنان مستثمرون خليجيون وأوروبيون ولبنانيون.

اختيار «ساب» كأفضل بنك لإدارة النقد في السعودية



عادل الناصر

SABB

تم اختيار البنك السعودي البريطاني «ساب» SABB كأفضل بنك لإدارة النقد في المملكة العربية السعودية وذلك حسب نتائج استطلاع لآراء العملاء أجرته مجلة يورومونى. وقد حصل البنك على الجائزة بناءً على الآراء التي جمعها من مدراء النقد وأمناء الخزينة والمسؤولين الماليين في جميع أنحاء العالم، جواباً عن سؤالهم عن البنوك الدولية التي يتعاملون معها حالياً للحصول على خدمات إدارة النقد على المستويات العالمية والإقليمية والمحلية على حد سواء، وكذلك طلب منهم أيضا تقييم مستوى خدمات إدارة النقد التي تقدمها البنوك التي يتعاملون معها عبر مختلف الفئات على مقياس تدرجي. وإلى جانب الفوز بالجائزة على المستوى الإقليمي، كانت هذه هي المرة الثالثة التي يتم فيها اختيار ساب كأفضل بنك لإدارة النقد في السعودية.

وقال **عادل الناصر**، نائب العضو المنتدب لـ ساب: «إن هذه الجائزة تعكس بشكل واضح مدى تميز ساب وخبرته الواسعة في تقديم المشورة في إدارة النقد والتي حظيت برضى العملاء في المنطقة. ونحن ملتزمون بتقديم أفضل مستويات الجودة في الخدمة، وعلى إيجاد الحلول المناسبة التي تلبي احتياجات ومتطلبات العملاء».

المصارف الإماراتية تناقش ورقة بازل ٣

دعيت المصارف العاملة في دولة الإمارات الى ندوة برعاية محافظ مركز دبي المالي **احمد حميد الطاير** لمناقشة متطلبات بازل ٣ وآثارها. وسوف يتولى مناقشة الورقة الأولى **جمال صالح** رئيس ادارة المخاطر في بنك دبي التجاري، ويتولى مناقشة الورقة الثانية «أهمية التأكيد على بازل ٢ في ظل الدعم الكبير من التغيرات على الصعيد الدولي» **مارك ماركاني** المشرف على مجموعة العمل في دائرة الرقابة في المصرف المركزي. ويتناول **حسام حوراني** الشريك لدى التميمي ومشاركوه للمحاماة والاستشارات مضامين القوانين والتشريعات ذات الصلة بالقطاع المصرفي والمالي في دولة الإمارات.

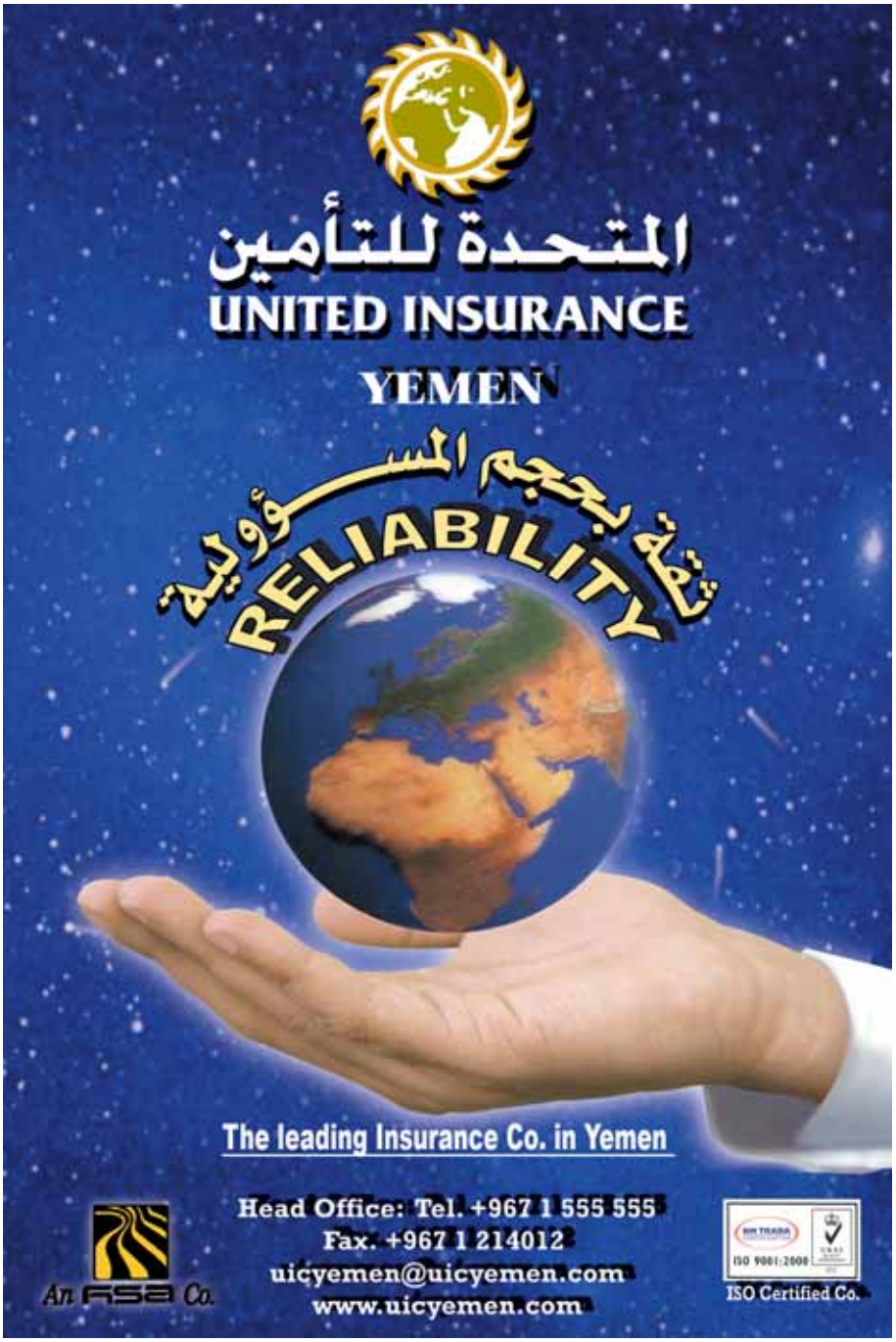
وائل ابو ريدا رئيسا تنفيذيا لبنك ادكس



عين بنك ادكس ADDAX في البحرين، **وائل ابو ريدا** رئيسا تنفيذيا.

ولمناسبة التعيين اشاد رئيس مجلس ادارة البنك **حسين النويس** بالخبرة الطويلة والسجل الحافل من النجاحات التي يتمتع بها **ابو ريدا** في الصناديق الخاصة والاستثمارات المصرفية، مشيرا الى هذا التعيين جاء ليضمن التوافق بين الالتزام بالعمل بأهداف المساهمين وادارة البنك والاهداف الاستراتيجية لاعضاء مجلس الادارة.

وكان **ابو ريدا** يشغل منصب رئيس قسم الاستثمارات وعمليات الدمج والاستحواذ في شركة «الواحة كابيتال»، اكبر المساهمين في بنك ادكس.



OMT وبنك فدرال لبنان يتعاونان على تقديم خدمة تحويل المال الى المصرف



ياسر مرتضى
Federal Bank



جورج نصر
Federal Bank

وقّعت OMT الرائدة في مجال تقديم الخدمات المالية في لبنان، وبنك فدرال لبنان اتفاقا يقدمان بموجبه خدمة تحويل المال الى المصرف CASH TO BANK التي تهدف الى تزويد زبائن المصرف بوسيلة موثوقة ملائمة وآمنة لتحويل الاموال النقدية الى حساباتهم، بالإضافة إلى تسديد قيمة مشترياتهم عبر البطاقات المصرفية وتسديد مستحقات أقساطهم، وذلك عبر أي فرع من فروع الشركة الـ٩٠٠ المنتشرة في لبنان.

يستند الاتفاق على استراتيجية OMT القائمة على التوجّه مباشرة إلى الزبائن لخدمتهم، ويحاكي البحث الدائم لـ «بنك فدرال لبنان» عن سبل توفير خدمات جديدة وعالية الجودة لزبائنه من أجل تحسين سرعة المعاملات وخدمة الزبائن.

العضو التنفيذي في مجلس إدارة شركة OMT **السيد امل أبو زيد** قال: «يشكّل الإعلان خير مثال لكيف يمكن لشركتين رئيسيتين في لبنان أن توحدّا جهودهما بغية العمل معاً بنجاح».

للإفادة من خدمة تحويل المال الى المصرف Cash to Bank، يكفي لزبائن بنك فدرال لبنان أن يقصدوا أي فرع من فروع OMT ومعهم بطاقة OMT – Federal Bank التي تحمل رقم حسابهم المصرفي وبطاقة هويتهم.

وكان بنك فدرال لبنان أطلق مفهوماً جديداً للتعامل المصرفي، هو الأول من نوعه في لبنان، مرتكزا على فكرة البنك البوتيك التي تعتمد على إلغاء الكونتوار لخدمة كافة الزبائن بطريقة شخصية وفردية لكافة العمليات المصرفية. وقد أتى هذا المفهوم الجديد بعد عامين من التفكير الاستراتيجي العميق للسيد **جورج نصر**، مساعد المدير العام.

وقد ركّزت الادارة الجديدة منذ تسلّمها مهامها عام ٢٠٠٨ تحت إشراف وتوجيهات **ياسر مرتضى**، على إيجاد هوية المصرف المفضّلة. وانطلاقاً من أن اللاعبين الرئيسيين في سوق الصناعة المصرفية يملكون جميعهم استراتيجيات وخدمات متشابهة، شددت إدارة المصرف على خلق العامل التنافسي المتميز لبنك فدرال لبنان ش.م.ل.

الاعتماد اللبناني يطرح بطاقات فيزا الذكية لتعزيز الحماية

طرح بنك الاعتماد اللبناني بطاقات فيزا الذكية المتعارف عليها عالميا، حرصا منه على تقديم افضل الخدمات لعملائه. وتحتوي البطاقة على شريحة الكترونية CHIP مصممة خصيصا لتعزيز الحماية ضد سوء الاستعمال وفقا لتوصيات الحماية الدولية.

تتميز البطاقات الذكية بقدرة كبيرة على تخزين المعلومات والبرامج مما يجعل عمليات الدفع الالكترونية اكثر امانا. تتضمن البطاقات الذكية ايضا تطبيقات للتسديد اكثر تطورا وحداثة، معززة ببرامج حماية متقدمة للحد من سوء استخدام البطاقات ونسخ المعلومات الخاصة عن شريط البطاقة المغنطيسي.

يتيح بنك الاعتماد اللبناني لحاملي البطاقات فرصة الحصول على مزايا اضافية بتقديمه بطاقة PRIORITY PASS مجانا مع بطاقات فيزا بلاتينوم الذكية، فهذه البطاقة تعطي حاملها حق الدخول الى اكثر من ٦٠٠ قاعة انتظار خاصة في المطارات حول العالم ايا كانت خطوط الطيران التي يستقلها او الدرجة التي يختارها.

بنك بيبلوس أطلق قرض التعليم الجامعي تعاوناً مع وكالة التنمية الفرنسية



من اليمين: دوني كاسا، فرنسوا باسيل وايلي ابو خليل



من اليسار: رنيه خلاط، خليل كرم، سيلفان رايكييه، وليد مزهر، جومانا شلالا، بشارة خوري، فادي نصار، شارل ابو رجيلي وجورجينا ديبار

أطلق بنك بيبلوس بالتعاون مع وكالة التنمية الفرنسية من خلال خط ائتمان بلغت قيمته ٢٥ مليون يورو، «قرض التعليم الجامعي» الذي يستهدف بداية الطلاب في تسع جامعات خاصة منذ العام الدراسي الأول.

جرى حفل الإطلاق في مقر بنك بيبلوس الرئيسي في حضور رئيس مجلس الإدارة المدير العام لمجموعة بنك بيبلوس الدكتور **فرنسوا باسيل**، قنصل فرنسا العام في لبنان **سيلفان ريكييه**، والمدير العام لوكالة التنمية الفرنسية في لبنان **دوني كاسا**، وممثلين عن وزارة الثقافة والتعليم العالي والجامعات الشريكة، إلى جانب حشد من الشخصيات البارزة في العالم المصرفي والمالي والأكاديمي.

بدأ الاحتفال بكلمة للدكتور **باسيل** أكد فيها حرص بنك بيبلوس منذ مطلع التسعينات من القرن الماضي على أن تكون الثقافة عموماً والتربية والتعليم خصوصاً، محور سياسته الإعلامية والإعلانية.

وأضاف: «أدركنا تماماً أن مسؤوليتنا المدنية كمؤسسة مصرفية تتمثل في مد يد العون لكل الأسر اللبنانية العاجزة عن تلبية طموحات أبنائها إلى نهل المزيد من التحصيل الدراسي في سبيل الترقّي الاجتماعي والمهني وتحسين مستوى دخلها ورفاهيتها».

وأشار إلى أن «إنجاز هذا البرنامج يلتقي في الوقت ذاته مع توجهات السلطات النقدية إلى تعزيز التعامل بالليرة اللبنانية كعملة ادخار وتسليف للتخفيف من دولرة اقتصادنا الوطني».

من جهته، تطرق **كاسا** إلى مدى انفتاح التعليم الجامعي على العولمة، ما يعزز دور الجامعات والجهات الفاعلة كالمصارف، في تسليح ذوي الكفاءة بالمهارات العلمية اللازمة وتمكينهم من التماشي مع وتيرة المنافسة العالمية.

أما **إيلي أبو خليل** مدير مديرية تطوير المنتجات المصرفية في مجموعة بنك بيبلوس فقد تطرق إلى مواصفات قرض التعليم الجامعي الذي يتميز بشموليته وتوجهه الى كل شرائح وطبقات المجتمع من دون استثناء، معدداً الجامعات التسع المتعاونة وهي: جامعة القديس يوسف، جامعة سيدة اللويزة، الجامعة اللبنانية – الأميركية، جامعة بيروت العربية، جامعة الروح القدس الكسليك، جامعة الحكمة، الجامعة الأنطونية، جامعة البلمند وجامعة هايكازيان، على أن تتبعها جامعات أخرى في المستقبل.



سامر عيتاني
LGB



نديم غنطوس
البنك العربي للاعمال



انور علي الجمال
JAMMAL TRUST BANK



فاروج نرغيزيان
EMIRATES LEBANON BANK

٦٦٪ زيادة في ارباح بنك لبنان والخليج و٣٥٪ في الموجودات

حقق بنك لبنان والخليج LGB نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٩ حيث ارتفعت ارباحه من ٨,٥ ملايين دولار في العام ٢٠٠٨ الى ١٤,٢ مليوناً في العام ٢٠٠٩ بزيادة نسبتها ٦٦٪.

كما ارتفعت موجودات البنك الى ١,٦ مليار دولار بزيادة نسبتها ٣٥٪ عن العام ٢٠٠٨. كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٣٦٪ الى ١,٤٥ مليار دولار، وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة ٣١٪ الى ١٠٤ ملايين دولار. كما رفع مجلس الادارة رأسمال البنك من نحو ٤١,٨٦ مليون دولار في العام ٢٠٠٨ الى نحو ٦٦,٦٧ مليوناً.

نذكر ان المدير العام للبنك هو السيد **سامر عيتاني**.

بنك الشارقة يقطف ثمار شرائه BNPI

يبدو ان فكرة السيد **فاروج نرغيزيان** الرئيس التنفيذي لبنك الشارقة شراء بنك بي ان بي اي BNPI كانت جيدة وحققت لبنك الشارقة مدخولا اضافيا. فقد اظهرت ميزانية بنك الامارات لبنان EMIRATES LEBANON BANK انه تمكن من تحقيق زيادة في الارباح بلغت ١٠,٨ ملايين دولار في العام ٢٠٠٩ مقارنة بنحو ١٥ الف دولار في العام ٢٠٠٨.

وارتفعت موجودات البنك بنسبة ١٦ ٪ لتبلغ ١,١٤ مليار دولار وبلغت حقوق المساهمين ١٦٨ مليون دولار بزيادة بسيطة عن العام ٢٠٠٨. كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ١٠٪ لتبلغ ٤٦٦,٣ مليون دولار اميركي.

يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد **فرنسيس هارتمن** FRANCIS HARTMANN.

نتائج جيدة للبنك العربي للاعمال

حقق البنك العربي للاعمال نتائج جيدة خلال العام ٢٠٠٩ مقارنة بالعام ٢٠٠٨ حيث ارتفعت موجودات البنك بنسبة بسيطة لتبلغ ٣٧,٨ مليون دولار اميركي. وارتفعت حقوق المساهمين الى ١٣,٦٥ مليونا وزادت تسليفات البنك بنسبة ١٢,٩ في المئة الى ١,٤ مليون دولار وبلغت ارباحه ٦٦٧ مليوناً.

يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد **نديم غنطوس**.

زيادة في جميع بنود ميزانية جمال ترست بنك

تمكن السيد **انور علي الجمال** رئيس مجلس ادارة مدير عام جمّال ترست بنك JAMMAL TRUST BANK من العمل بخطوات ثابتة لتحقيق نتائج جيدة في جميع بنود ميزانية البنك حيث حقق زيادة نسبتها ٥,٣٣٪ في مجموع موجوداته التي بلغت ٥٠٠,٥ مليون دولار اميركي في العام ٢٠٠٩ مقارنة بـ ٤٧٥ مليونا في العام ٢٠٠٨.

كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ١٢,٦٥ ٪ الى ٤٣٣,٩ مليون دولار اميركي وارتفعت حقوق المساهمين الى ٥١ مليون دولار بنسبة ٢,٩٪. كما ارتفعت قروض وتسليفات البنك بنسبة ١٤,٢٪ الى ١٣٠ مليون دولار اميركي.

وبلغت ارباح المصرف ٣٣٦ الف دولار خلال العام ٢٠٠٩ من نحو ٢٦٩ الفاً في العام ٢٠٠٨.

يذكر ان رأسمال البنك هو ٣٨,٧ مليون دولار ونسبة ملاءته ١٢,٦٪ حسب متطلبات بازل٢ علما ان الحد الادنى لنسبة الملاءة هو ٨٪.

تأسيس مؤسسة وساطة مالية

شركة الدقة للاستثمار والوساطة المالية

حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** وافق على طلب تأسيس شركة الدقة للاستثمار والوساطة المالية ش.م.ل المقدم من وكيل الشركة المحامي **ميشال تويني**. وقد أدرج اسمها على لائحة مؤسسات الوساطة المالية وأعطيت الرقم ١٧.

بنك مبكو يواصل تحصيل ديونه!

تنفذ الشركة المصرفية للشرق الأوسط (بنك مبكو) تحصيل ديونها عبر المؤسسة الوطنية لضمان الودائع (لم يذكر اسمها في الإعلان) من مدينيها. وذلك بطرح ممتلكات المدينين لها **راشد ونزيه وجيه عبادي** بالمزاد العلني.

يتناول الطرح وفقاً لمأمور تنفيذ عاليه أسهم المنفذ عليهما في العقار ٢٣٥٤/ القبة وتبلغ قيمة الدين المستحق ٦٠٠ ألف دولار.

نقابات موظفي المصارف تطالب بتطبيق مشروع الشيخوخة

دعا المجلس التنفيذي لاتحاد نقابات موظفي المصارف في لبنان وزير العمل للاعلان رسميا عن الجهة التي تسعى الى عرقلة اقرار مشروع ضمان الشيخوخة بعد ان بلغت المماطلة في معالجته واقراره مدة طويلة. ووعد المجلس بالتحرك باتجاه كل القوى السياسية والنقابية لاقرار المشروع.

ودعا المجلس ايضا ادارات المصارف الى تطبيق نصوص العقد الموقع بينهما لا سيما ما يتعلق بالدوام والزيادة الادارية وتطبيق نظام الاستشفاء بعد التقاعد.

المصرف يقبل استقالة صلاح الجيدة



احمد مشاري مهيدي
QIB

وافق مجلس ادارة مصرف قطر الاسلامي QIB «المصرف» على طلب الرئيس التنفيذي **صلاح الجيدة** إعفاءَه من منصبه، لكنه تمسك بإبقائه عضوا فعالا في مسيرة المصرف بتعيينه مستشارا لمجلس الادارة للافادة من خبراته المالية والمصرفية الاسلامية.

وقرر المجلس تعيين **احمد مشاري مهيدي** رئيسا تنفيذيا بالانابة ولحين تعيين البديل المناسب.

نتائج ١١ مصرفاً في السعودية خلال ٨ أشهر

انخفضت الأرباح المجمعة للبنوك العاملة في السعودية خلال الثمانية أشهر الأولى من سنة ٢٠١٠ بنسبة ١٠ في المئة من ٢٢,٥٠ مليار ريال الى ١٩,٣٣ ملياراً وذلك وفقاً للإحصائية الشهرية لمؤسسة النقد السعودي.

تشمل الأرباح ١١ مصرفاً مدرجاً في سوق الأسهم إضافة الى البنك الأهلي غير المدرج وسبعة بنوك أجنبية تملك فروعاً في مدن المملكة.

ونمت الموجودات بنسبة واحد في المئة فبلغت ١٣٥٩ مليار ريال، وارتفعت الودائع بنسبة ٢ في المئة فبلغت ٩٢٦ مليار ريال. وبالمقابل نمت القروض بنسبة ٣ في المئة لتصل الى ٧٦٧ مليار ريال.

حذار الشركات المالية..
نيوزيلندا تحقق بأسباب انهيار ثاني شركة مالية فيها

تحقق السلطات النيوزيلاندية مع مسؤولين في ثاني أكبر شركة مالية في البلاد انهارت في شهر آب (أغسطس) الماضي مخلفة ديوناً بحوالى ملياري دولار نيوزيلاندي (١,٥ مليار دولار أميركي) ومسببة الضرر لـ ٣٥ الف عميل.

وقال مكتب مكافحة الاحتيال في بيان انه يشتبه في بيانات مزورة أو وقوع احتيال آخر يشمل عشرات الملايين من الدولارات في شكل معاملات مالية نفذتها شركة ساوث كانتربري فاينانس التي خضعت للحراسة القضائية في ٣١ آب (أغسطس). وضعت الحكومة مؤسس الشركة والمساهم الرئيسي **ألان هوبارد** وزوجته **جين** تحت الوصاية القانونية في حزيران (يونيو) وعدداً من الصناديق الخيرية والشركات التابعة. وحصل مستثمرو الشركة على استثمارات بقيمة ١,٦ مليار دولار نيوزيلندي وفقاً لبرنامج ضمانات ودائع التجزئة الذي تم تقديمه بعد ان انهارت حوالى ٦٠ شركة مالية في نيوزيلندا خلال الأزمة الاقتصادية العالمية.

عدد دسم بامتياز

من سيطالع العدد الذي بين يديكم سيستغرب كيف يمكن لادارة التحرير في «البيان» ان تغطي اربعة او خمسة من اكبر المؤتمرات والملتقيات الاقليمية الضخمة والمتنوعة: مال ومصارف، تأمين، عقارات، اقتصاد عربي وعالمي، تكنولوجيا وسياحة.

ليس مجرد صفحات تملأ بالاخبار التقليدية، انها عشرات المقابلات والاحاديث مع اركان القطاعات المغطاة تحريرا وتحليلا وتصويرا.

من تعرفوا سابقا على اعدادنا السنوية (٩٠٠ الى ١٠٠٠ صفحة) لا يستغربون ما نفعله، انها «البيان الاقتصادية» الرائدة في مجال اختصاصها والمدعومة بثقة قرائها على الدوام.

(أ.ز.)

بعد مساندة البنك الوطني الكويتي له
بنك بوبيان تحرر من المشاركات الضعيفة



عادل عبد الوهاب الماجد
بنك بوبيان

قال نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك بوبيان **عادل عبد الوهاب** ان البنك بصدد دراسة التخارج من العديد من استثماراته الخارجية على المدى الطويل والاحتفاظ بعدد محدود من الاستثمارات الخارجية ذات الجدوى العالية، وهو ما سيتيح له فرصة أكبر في التركيز على العمل المصرفي وخدمة العملاء بصورة أفضل.

والمعروف ان البنك الوطني الكويتي قد استحوذ على ٤٧,٥ في المئة من أسهم بوبيان مما حسّن موقعه في السوق وجعله ينمو بشكل كبير اذ، زاد صافي ايرادات التمويل ليصل الى ٢١,٩ مليون دولار مقارنة بـ ١٦,٢ مليوناً في العام الماضي بينما بلغت نسبة النمو ٣٥,٢ في المئة بالإضافة الى زيادة ودائع العملاء حيث بلغت ٩٠٧ ملايين دينار كويتي.

الأهلي المتحد الكويت جاهز لتطبيق «الأيبان»



أحمد ذو الفقار
الأهلي المتحد الكويت

أكد نائب الرئيس التنفيذي للمخاطر المالية وتكنولوجيا المعلومات والعمليات والنقد بالأنظمة **أحمد ذو الفقار** ان البنك الأهلي المتحد الكويت جاهز لتطبيق رقم الحساب المصرفي الدولي «الايبان»، والذي يعني التنظيم الرقمي لحسابات العملاء في القطاع المصرفي.

وأوضح ان البنك باشر في تنفيذ تعليمات البنك المركزي من خلال فريق عمل متخصص ذي تقنية عالية ساعدت في انجاز المهمة ليكون من أوائل المصارف التي أصبحت جاهزة لتنفيذ النظام.

رئيس سيكو: دول مجلس التعاون غير مستقلة عن اسواق المال العالمية
وثمة فرص نمو في قطاع ادارة الاصول فيها

اكد الرئيس التنفيذي لشركة الاوراق المالية والاستثمارSICO **انتوني ماليس** خلال فعاليات منتدى الصناديق الاستثمارية في الشرق الاوسط الذي انعقد في البحرين ان الازمة المالية طاولت دول مجلس التعاون الخليجي في وقت واحد تقريبا، نافيا ما تردد عن استقلال الاسواق الخليجية عن الاسواق العالمية.

واشار **ماليس** الى فرص ايجابية للنمو في قطاع ادارة الاصول في دول المجلس، على رغم تحديات رئيسية تحتاج الى معالجة. فقد تحسنت الاصول العالمية لتبلغ قيمتها ١١٠ تريليونات دولار نهاية عام ٢٠٠٩، بعد تراجعها عام ٢٠٠٨ بنسبة ١٧ في المئة. واستقر مجموع الاصول المدارة في المنطقة على رغم تراجع صناديق استثمارية مشتركة رئيسة في الشرق الاوسط وشمال افريقيا نحو ٩٤ في المئة خلال العامين الماضيين. وخسرت اسواق الاسهم الخليجية ثلثي قيمتها تقريبا، واستعادت شيئا من خسارتها بعد ١٨ شهرا.

واوضح **ماليس** ان المستثمرين يبحثون عن عائد اكبر للاوراق المالية وضبط اكبر للاخطار، ويتفادون منتجات مركبة ومعقدة لصالح منتجات تقليدية واكثر بساطة.

جدوى للاستثمار تحصل على تصنيف الجدارة من موديز

منحت وكالة موديز للتصنيف المالي إدارة الأصول في «جدوى للاستثمار» JADWA تصنيف الجدارة في إدارة الإستثمارات المالية من فئة MQ2، وهي ثاني أعلى درجة في مقياس متدرج يتكون من خمس نقاط تستخدمه «موديز» في تصنيف مديري الاستثمار على مستوى العالم. ويعد هذا التصنيف الأول من نوعه في الشرق الأوسط ويعكس رأي موديز في القدرات العالية والوضع المالي القوي والأداء الاستثماري المتميز لإدارة الأصول بشركة جدوى.

وترى موديز ان شركة جدوى تعمل في إدارة المحافظ بهيكل تنظيمي فعال ومستوى رفيع من الحوكمة وهي خصائص تميز شركات الاستثمار المصنفة من الفئة MQ2. كذلك تعتقد موديز ان عملية الاستثمار في جدوى يتم تنفيذها من خلال هيكلة جيدة تنتهج أسلوب تحليل وتقييم جميع المعطيات وأخذها في الاعتبار، معتمدة على سياسة يلتزم بها فريق الاستثمار تقوم على دمج عنصري التقييم وتوزيع الأصول المعتمد على التحليل الكلي للاقتصاد مع اختيار الأسهم بناء على التحليل الأساسي. وتتوقع موديز ان يحقق أسلوب الاستثمار المنظم الذي ينتهجه فريق جدوى المزيد من التفوق للشركة في أسواقها التي تلائمها.

يذكر ان رئيس شركة جدوى هو السيد **احمد الخطيب**.



احمد الخطيب

جدوى للاستثمار

بنك قطر للتنمية يتبنى شعاراً جديداً ويركز دعمه للمبادرات المحلية

أعلن بنك قطر للتنمية عن تبنّيه شعاراً جديداً له، وبهذه المناسبة أوضح السيد **منصور بن ابراهيم آل محمود**، الرئيس التنفيذي لبنك قطر للتنمية ان هذا التغيير يعكس على نحو أفضل الرؤية والقيم الجوهرية التي يقوم عليها البنك، كما وأنه يسلط الضوء على القطاعات الخاصة الثمانية التي تشكّل محور اهتمام البنك.

وينصب تركيز البنك بالدرجة الأولى على تقديم المساعدة للمبادرات المحلية في القطاع الخاص القطري في مجالات عدة منها التعليم والرعاية الصحية والسياحة والصناعة والزراعة والثروة الحيوانية والثروة السمكية والعقارات.

بنك برقان يموّل مشروعين لصالح وزارة التربية في الكويت

أعلن بنك برقان قيامه بتمويل اثنين من المشاريع الكبرى التي قامت وزارة التربية بترسية تنفيذهما على مجموعة شركات الرابية للمقاولات.

وهذان المشروعان اللذان سيستغرق تنفيذ كل منهما سنتين معنيان بأعمال الصيانة والترميم لمدارس ومباني منطقتي الجهراء التعليمية الأولى بقيمة ٥ ملايين دينار وحولي التعليمية الثانية بقيمة ٥ ملايين دينار.

والجدير بالذكر ان مجموعة شركات الرابية قبلت التحدي في تنفيذ مهمة شاقة وهي صيانة وتجهيز هذه المرافق على أكمل وجه طوال مدة سنتين.

وصرح رئيس مديري المجموعة المصرفية في بنك برقان **رائد المهقهق** انه نظراً لأهمية قطاع التعليم في تنمية الموارد البشرية الوطنية في دولة الكويت، يلتزم بنك برقان بتمويل مثل هذه النوعية من المشاريع. وأضاف ان برقان يتشرف دوماً ويسعى الى تمويل مشاريع تعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني وتساهم في التنمية الشاملة للبلاد.



مؤتمر «نحو تكتل شنغن مصرفي في الشرق الأوسط»

دعوة لتجديد التلاقي والشراكة بين تركيا والعرب



من اليمين: د. جوزف طربيه، د. أديب ميالة، رياض سلامة، DURMUS YILMAZ ونهلا النملي



من اليمين: عبد الباسط الشيبي، الشيخ د. خالد بن ثاني آل ثاني، محمد عبد اللطيف المانع، يوسف النعمة وحمدي ابو الخير



من اليمين: محمد خالد المهيني، انطوان حبيب، صائب نحاس، السفير السوري علي علي، أديب ميالة، رائد شرف الدين وفؤاد مطره جي



من اليمين: رامي النمر، سميح سعادة وخاطر بو حبيب

أعلن حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** في افتتاح مؤتمر بعنوان «نحو تكتل شنغن مصرفي في الشرق الأوسط: تركيا سوريا ولبنان»، والذي نظمته مجموعة البنك والمستثمر، «ان المركزي يتطلع الى ارساء علاقات مصرفية متقدمة وعميقة مع سوريا وتركيا وقد شجعنا مصارفنا على تأسيس أو شراء مصارف في هذه الدول».

وطرحت الجلسة الافتتاحية للمؤتمر قضايا التعاون المصرفي والمالي وتوقعاته وآفاقه بين تركيا وسوريا ولبنان واستهلت بكلمة لمدير عام الهيئة المنظمة لـ«مجموعة البنك والمستثمر» **نهلة النملي**.

من جهته قال رئيس جمعية المصارف د. **جوزف طربيه** «إن انماط العلاقة بين الكتلتين العربية والتركية تعددت، وفي التغير المتوالي لمراكز القوة والنفوذ في المنطقة والعالم لكنها بقيت باستمرار خاضعة للثابت الجغرافي وللثوابت التاريخية والثقافية والدينية الجامعة لتصل مع تطور الفكر السياسي والإقتصادي، وتنامي نشوء التكتلات الكبرى الى محطة تجديد التلاقي والشراكة بين تركيا والعرب».

أما حاكم مصرف تركيا المركزي **دورموز يلمز** فتطرق الى ثلاث نقاط اساسية «أولها التعاون وتقوية الأواصر المالية في المنطقة وخصوصاً في ما يتعلق بأنظمة الدفع والقدرة على البناء والأسس التنظيمية». وتناول «الفرص والآفاق في المنطقة في ضوء الوقائع المالية العالميةالجديدة».

وقال: «أن التعاون الإستراتيجي بين المشرعين الماليين يتطلب جهوداً جدية في المرحلة المستقبلية».

وقال حاكم مصرف سوريا المركزي د. **اديب ميالة**: «ما اود التوصل اليه هو ان الفرصة لدينا اليوم متاحة، والابواب مفتوحة على مصراعيها لمد جسور التعاون وتمتين اواصر العلاقات المتبادلة بين دولنا على الاصعدة كافة لا سيما المصرفية والمالية منها».

وكانت كلمة رئيسية لنائب حاكم مصرف لبنان **رائد شرف الدين** بعنوان: «التمويل الإسلامي في النظام المالي الجديد من وجهة نظر المصارف المركزية». ثم كلمة عن التمويل الإسلامي من وجهة نظر المصارف الإسلامية للرئيس التنفيذي لبنك قطر الدولي الإسلامي **عبد الباسط الشيبي**.

وتخلل جلسة الإفتتاح تقديم دروع تقديرية لكل من **سلامة** و**ميالة** و**يلمز** و**الشيبي** ونائب حاكم مصرف لبنان **محمد البعاصيري**.

وتوزعت أعمال المؤتمر على ٦ جلسات تحدث خلالها عدد من المختصين في العمل المالي والمصرفي.



من اليمين: بسام بو مغلي، مأمون الدركزلي وحبيب السيد



من اليمين: خالد ياسين اصطيف وعلي نيال



من اليسار: نديم مجاعص ونديم غنطوس

بنوك فائزة بجائزة معهد «الحوكمة» واتحاد المصارف العربية

نظم معهد حوكمة الشركات «حوكمة» حفلاً في اليوم الأول للمؤتمر الإقليمي الخامس للحوكمة، وزع خلاله بالتعاون مع اتحاد المصارف العربية «جائزة معهد الحوكمة واتحاد المصارف العربية لحوكمة المصارف لعام ٢٠١٠».

وقد تم اختيار ثلاثة مصارف حازت على تصنيف عال للحوكمة وهي مجموعة البركة المصرفية (الجائزة الأولى) بنك مسقط (الجائزة الثانية) وبنك قطر الوطني (الجائزة الثالثة). ومنح المعهد لكل من بنك البحرين والكويت وبنك عمان الوطني جائزة تقديرية لممارسات الحوكمة المتميزة.

وخلال الإعلان عن الفائزين أشار المدير التنفيذي للمعهد الدكتور **ناصر السعيدي** الى «ان مصارفنا هي أساس الوساطة المالية في المنطقة، وتدعم أداء اقتصاداتنا. من الواضح ان المصارف التي حصلت على الجوائز مقتنعة ان تطبيق حوكمة فعالة هو جيد لنتائجهم ولحسن إدارة المخاطر، ولكن أيضاً ان الحوكمة الفعالة للمصارف هي المفتاح للنمو الإقتصادي طويل الأجل والمستدام في المنطقة. ونحن في معهد حوكمة نهنئ ونكرم الفائزين لتميزهم في حوكمة الشركات، إن نجاحهم هو نجاحنا».

وقد علق السيد **وسام فتوح**، الأمين العام بالإنابة لاتحاد المصارف العربية، «ان العدد الكبير من الطلبات التي وردت هذا العام، والنجاح المستمر لهذه الجائزة هما دليلان إضافيان على اهتمام المصارف في تحسين ممارسات الحوكمة لديها. سيبقى اتحاد المصارف العربية حريصاً على نشر الحوكمة وغيرها من الممارسات الدولية الأفضل لما فيه مصلحة القطاع المصرفي العربي».



جائزة مجموعة البركة المصرفية



جائزة بنك مسقط



جائزة بنك البحرين والكويت



جائزة بنك عمان



جائزة بنك قطر الوطني

الإمارات دبي الوطني يحصد ثلاث جوائز متميزة في مجال العلاقات مع المستثمرين



بن فرانز مارويك رئيس ادارة علاقات المستثمرين في البنك يتسلم الجوائز خلال الحفل

حاز بنك الإمارات دبي الوطني، المجموعة المصرفية الرائدة في المنطقة على ثلاث جوائز كبرى في مجال العلاقات مع المستثمرين بما فيها الجائزة الأكبر وهي «أفضل علاقات مع المستثمرين في الشرق الأوسط» والتي تم منحها خلال الاجتماع السنوي لجمعية علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط بالمشاركة مع «تومسون رويترز اكستيل» خبراء المعلومات المالية. والجائزتان الأخريان هما «جائزة أفضل موقع ألكتروني للعلاقات مع المستثمرين» وجائزة أفضل فريق علاقات مع المستثمرين وتواصل مع الإدارة وعقد اجتماعات».

وتم تنظيم حفل توزيع الجوائز في بيروت.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك الإمارات دبي الوطني **ريك بدنر** «يسرنا الحصول على هذه الاوسمة الثلاثة التي تتوج الجهود الكبيرة التي قمنا بها واستثمارنا في تطوير إدارة العلاقات مع المستثمرين لضمان الفاعلية وشفافية التواصل مع المساهمين والمستثمرين والمحللين والجهات التنظيمية والصحافة والمجتمع بصفة عامة. ويكتسب انجازنا في هذا المجال أهمية خاصة في هذه الأيام حيث كشفت الأزمة المالية العالمية عن الأهمية الأساسية والإفصاح والحوكمة وسرعة الإستجابة».

البركة باكستان المحدود يبدأ أعماله عبر ٨٩ فرعاً في ٣٦ مدينة

أتم بنك البركة الإسلامي (باكستان)، وهو فرع لبنك البركة الإسلامي البحرين الذي هو بدوره شركة تابعة بأغلبية الاسهم لمجموعة البركة المصرفية (مجموعة البركة) البحرين، ومصرف الإمارات الإسلامي العالمي (باكستان) بنجاح دمج عملياتهما تحت اسم بنك البركة باكستان المحدود، وسيكون مقر المكتب الرئيسي للبنك في كراتشي.

سوف يملك بنك البركة باكستان المحدود موجودات تزيد على ٥٠ مليار روبية، وقوى بشرية تبلغ ١٤٠٠ من المهنيين وشبكة فروع مكونة من ٨٩ فرعاً في ٣٦ مدينة في مختلف أنحاء البلاد.

ومن المتوقع ان تضع عملية الاندماج، وهي الأولى من نوعها في القطاع المصرفي الإسلامي في باكستان، بنك البركة باكستان المحدود في وضع يمكنه من لعب دور هام في تعزيز النمو في صناعة شهدت نمواً هائلاً على مدى السنوات الخمس الماضية، كما سوف تمكن الموارد الرأسمالية الكبيرة بالإضافة الى شبكة الفروع المنتشرة في أنحاء البلاد باكستان المحدود من تقديم مجموعة كاملة وشاملة من الخدمات المصرفية الإسلامية مدعومة بتجربة وخبرات الشركة الأم، مجموعة البركة المصرفية.

موظفات سابقات يتقدمن بدعوى ضد سيتي بنك

البنك تحول الى ناد للذكور

تقدمت ست نساء من العاملات سابقاً في سيتي بنك CITIBANK بدعوى ضد البنك أمام محكمة منهاتن الفدرالية في نيويورك MANHATTAN FEDERAL COURT تتهمن فيها إدارة المصرف بممارسة الانحياز الجنسي وحرمانهن من الترقيات والمكافآت التي تمنح لزملائهن الذكور.

وجاء في الدعوى ان النساء المدعيات حرمن من العمل خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨ بينما احتفظ البنك بموظفين ذكور يقلّون عنهن ذكاء ومهنية.

وأسندت المدعيات دعواهن ضد البنك الى القانون الذي يحمي حقوق النساء ويساوي بينهن والرجال.

وجاء في الدعوى ان البنك تحوّل الى نادٍ للذكور حيث ان ادارته تضم ٣٩ رجلاً مقابل ٥ نساء لا غير.

كما ان الهيئة التنفيذية في البنك تتكوّن من ١٩ شخصاً ليس بينهم امرأة واحدة.

وتطالب المدعيات بفتح الدعوى لانضمام الزميلات اللواتي فقدن الوظيفة بسبب التمييز الجنسي على ان تحدّد في ما بعد قيمة التعويضات التي يطالبن بها.





روهيت واليا (بنك ساراسين ألبن - سويسرا) :

لا معوقات قانونية وتنظيمية في أسواق الشرق الأوسط

لمجموعة ساراسين SARASIN جذور تاريخية كبنك خاص رائد في سويسرا ووجهة دولية تقدم خدمات مالية تلتزم الاستدامة، وهي ممثلة حالياً بـ ٢٠ موقعاً في أوروبا والشرق الأوسط وآسيا، وقد بلغ مجموع أصول عملائها حتى نهاية شهر حزيران (يونيو) ٩٦,٢ مليار فرنك سويسري ويعمل لدى المجموعة ١٥٠٠ موظف، ويمتلك البنك الهولندي رابو بنك المصنّف بأعلى درجات الإئتمان (AAA) أغلبية أسهم المجموعة.

نائب الرئيس والمدير التنفيذي لبنك ساراسين ألبن (الشرق الأوسط) روهيت واليا عرض للأعمال التي يؤديها البنك وعملية التوسع في الشرق الأوسط وآسيا، واطلاقه منتجاً إسلامياً في قطر يعنى بإدارة الثروات، ناصحاً بالإستثمار في الودائع الثابتة الى جانب السندات وبعض الأسهم، واصفاً سوق البحرين بأقدم المراكز المالية في الشرق الأوسط، متطلعاً الى دخول السوق السعودي قريباً، كاشفاً عن مخطط لافتتاح فرعين آخرين يضافان الى فرعي بومباي ودلهي في الهند.

■ هل لنا بلمحة عن ساراسين ألبن (أم إي) ونشاطاته في منطقة الشرق الأوسط؟

– أنشئ بنك ساراسين ألبن (الشرق الأوسط) منذ ست سنوات، وهو تابع لبنك ساراسين في سويسرا، ويعمل جنباً الى جنب مع »ألبن كابيتال للخدمات المصرفية الاستثمارية«.

ويركّز ساراسين ألبن على شركات الأعمال العائلية في منطقتي الخليج والشرق الأوسط، ومن مهماته القيام بعمليات مصرفية خاصة.

وقد اخترنا دبي مركزاً لنا وانتسبنا الى مركز دبي المالي العالمي DIFC، ثم انطلقنا بعدها إلى قطر ومن ثم إلى سلطنة عمان. وقد دخلنا سوق البحرين في شهر آب (أغسطس) الماضي، ونتحضّر لإطلاق بنك ساراسين ألبن في أبوظبي خلال تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠.

هذا وقد افتتحنا فرعاً في السوق الهندية العام الماضي.

سياسة محافظة وآمنة

■ هل تعتقدون ان الأسواق العربية قادرة على استيعاب مصارف جديدة بعد الأزمة المالية العالمية؟

– تحتاج الأسواق حالياً الى مصارف آمنة، وهذا ما يوفره بنك ساراسين استناداً الى تاريخه المالي خلال السنوات الست الأخيرة، من استقرار وملاءة مالية وارتفاع في المؤشرات تفوق تلك التي تتمتع بها المصارف الكبرى.

الى ذلك نحن نركّز على ادارة أموال العملاء ولا نهتم بالعمليات والأدوات المصرفية الأخرى.

كما ويعتمد بنك ساراسين سياسة محافظة وآمنة جداً ويسعى للمحافظة على أموال عملائه وليس لمساعدتهم على جني الأرباح فقط.

■ ما هي الدروس التي تعلمها القطاع المصرفي من الأزمة المالية العالمية ونتائجها؟

– في رأيي، ان اعتماد سياسة محافظة وآمنة هي الأفضل. نتمنى ان تكون المصارف تعلمت من هذه الأزمة وباتت تستثمر أموال العملاء في أدوات مصرفية محدودة الخطورة.

■ هل توافقون على ان المصارف الإسلامية استطاعت تخطّي الأزمة المالية العالمية بطريقة أفضل من البنوك التقليدية؟

– طبعاً، فهيكلية العمل المالي الإسلامي تقوم على تأكيد العمليات والمعاملات المصرفية (UNDERLINED TRANSACTIONS)، وهذا يحمي الأموال ويحافظ على قيمتها في حال حدوث أي أزمة.

منتج إسلامي ناجح

■ هل لديكم أي منتجات إسلامية؟

– لقد أطلقنا منتجاً مالياً إسلامياً في قطر وهو الإدارة الإسلامية للثروات وقد عملنا على هذا المنتج مع مجلس شريعة مختص كي يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

وحقق هذا المنتج نجاحاً باهراً، إذ غالباً ما يختار العملاء من أسواق الإمارات أو السعودية الحلول الإسلامية قبل التقليدية .

■ ما هي في رأيكم القطاعات الآمنة للاستثمار حالياً؟

– ننصح العملاء حالياً بالاستثمار في الودائع الثابتة أو الدخل الثابت الى جانب السندات وبعض الأسهم.

■ كيف تنظرون الى الجوائز العديدة التي حازها مصرفكم ولا يزال؟

– حصلنا على جوائز عدة بناء على استفتاء من العاملين في الصناعة المصرفية، وهذا اعتراف منهم بأدائنا السليم والصحيح. من الجيد ان يحظى المصرف وفريق العمل بتقدير من الصناعة المصرفية التي نشكل جزءا منها.

كما فاز مصرفنا بجائزة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم لداعمي الفنون بعد استضافته الحفل الموسيقي «غلوبال فيوجن» ومساهمته في دعم انشطة الثقافة والفنون والموسيقى، وهذا يسعدنا اذ يهمنا دعم الفنانين المحليين ورد الجميل للمجتمعات التي نعمل فيها.

طموح لدخول السوق السعودي

■ كيف تنظرون الى القطاع المصرفي في سوق البحرين؟

– يعتبر هذا السوق من أقدم المراكز المالية في الشرق الأوسط لذا من الجيد والمفيد التواجد فيه، ونحن نتطلع الآن بعد أن رسخنا حضورنا في كل من قطر وعمان والبحرين إلى التواجد في السوق السعودية التي تعد من أكبر الأسواق في منطقة الخليج والشرق الأوسط.

■ ما هي مشاريعكم وخططكم للعام المقبل؟

– نركز على توسيع عملياتنا في السوق الهندي خلال عام ٢٠١١. لدينا فرعان في بومباي ودلهي ونخطط لافتتاح فرعين آخرين في مدينتين مختلفتين. والمعلوم ان فروع ساراسين تنتشر في ٢٠ دولة موزعة على دول اوروبا وآسيا.

■ كيف تنظرون الى مسألة التنمية المستدامة؟

– كي يحقق اي بنك استمرارية وتنمية مستدامة عليه اعتماد سياسة محافظة. فمثلا، نحن لا نستثمر في مؤسسات او شركات نعتبرها غير متوافقة مع هذه الفلسفة.

عودة الثقة بمؤسسات التصنيف

■ هل ترون ان وكالات التصنيف فقدت مصداقيتها بعد الازمة المالية العالمية؟

– لا شك في ان وكالات التصنيف ارتكبت اخطاء عدة، لكن رغم ذلك لا تزال الاسواق العالمية تعتمد على تصنيفاتها ومؤشراتها، وقد عاودت الثقة بها بعد الازمة المالية العالمية وما تعلمته من الاخطاء التي وقعت فيها.

■ كلمة اخيرة؟

– ننصح الجميع بإبقاء توقعاتهم واقعية وحقيقية، فخلال السنتين الاخيرتين سجلت نسب نمو وصلت الى ٤٠ و٥٠ في المئة، وهذه ارقام غير سليمة ومستدامة. ■

فقراء الصومال واليمن يغذون صناديق شركات التأمين

بقلم جوزف زخور *

لفقراء الصومال واليمن دين في ذمة أسواق التأمين العالمية.

فتلك الأسواق لم تكن لترى أقساط التأمين ضد أخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE تزدهر، لولا الحراك الذي يقوم به أولئك الفقراء.

فلقد تفشت خلال العقد الأول من هذا القرن عمليات الإرهاب والخطف على نحو جعل منها أخطاراً تهدد مصالح رجال الاعمال، والمؤسسات المالية والصناعية والتجارية لا سيما شركات الملاحة والسفر من بينها.

ولما كانت صناعة التأمين قد أخذت على عاتقها ان توفّر الحماية لزبائنها ضد أي من الأخطار التي تهدّد مصالحهم، فقد اقتضى ان تعدَّ عقودا جديدة تغطي بموجبها الخسائر التي تلحق بحملة تلك العقود جراء تعرضهم لأخطار لم تكن معروفة أو متداولة تأمينياً من قبل أذكر من بينها:

١) أخطار خطف السفن واحتجازها من جهة.

٢) وأخطار العنف السياسي على نحو ما جرى في ٩/١١/ ٢٠٠١ في الولايات المتحدة الأميركية من جهة أخرى.

وقد تكاثرت عمليات خطف السفن في خليج عدن وتطوّرت لتصبح ممارسة يومية للقراصنة الصوماليين، دون ان يتمكن العالم من ايجاد قوة رادعة لها. وحيال هذا الواقع استنبطت صناعة التأمين عقداً يغطّي الخسائر التي يتحملها أصحاب الباخرة جراء تعرضها لعمل ارهابي من هذا النوع، بما في ذلك الفدية التي يدفعونها للخاطفين RANSOM.

ويشترط القراصنة في كل الحالات ان تدفع الفدية لهم نقداً. حيث يتولى المفاوضون رميها اليهم من مروحيات يتفق الخاطفون مع مفاوضيهم على مواعيد عبورها «أجواءهم» المحلية ومسارها.

وقبل ان يبدأ «جياع» الصومال، ممارساتهم هذه لم تكن شركات الملاحة تحفل للاستحواذ على عقد تأمين يغطي سفنها وطواقمها ضد هذا النوع من الارهاب. ولم تكن شركات التأمين تستدر من تلك الاخطار مردودا يذكر.

اما اليوم، فلم تعد اي سفينة تعبر خليج عدن اذا لم تكن قد تزودت بعقد تأمين يضمن حصولها على التعويض في حال تعرضت السفينة وطاقمها لهجوم ارهابي، او جرى احتجازها بهدف الحصول على فدية.

من جهة اخرى لم تكن اسواق التأمين تتعاطى التأمين ضد اخطار الارهاب والتخريب قبل ٩/١١/ ٢٠٠١ وهو التاريخ الذي اقتحم فيه شبان عرب برجي مركز التجارة العالمية WTC في نيويورك بطائرات مدنية مخطوفة ومليئة بالركاب.

ولقد اثبتت الوقائع ان ازدهار النشاط التأميني ضد الإرهاب يرتبط ارتباطاً عضوياً بهمة الإرهابيين.

فعندما يتحرك هؤلاء لينفذوا عمليات ارهابية يكثر الطلب على عقود التأمين التي تغطّي تلك الأخطار وترتفع أسعارها.

وعندما يبطئ الإرهابيون ويوقفون تحركاتهم ولو لفترات متقطعة، يتراجع الطلب وتنخفض أسعاره.

وقبل الكشف عن الطرود اليمنية الملغومة، اواخر شهر تشرين الاول (اكتوبر) الماضي كانت أسواق التأمين ضد العنف السياسي تشهد هدوءاً مملاً. والعاملون فيها كانوا يغالبون النعاس.

وبقي الخمول مسيطراً الى حين تقدمت صبية يمنية وقيل صبيتان يمنيتان، من فرعي يو بي اس UPS وفيدكس FEDEX للبريد السريع في صنعاء حيث أودعت أو أودعتا بضعة طرود بغية نقلها جواً الى عناوين معينة في الولايات المتحدة الأميركية وبريطانيا وفرنسا.

وقبلت الشركتان الطرود بكونها تحتوي على محابر للطباعة الإلكترونية (الكمبيوتر).

وهي بالفعل كانت تحتوي على تلك الأنواع من الأجهزة إلا انها كانت محشوة في الوقت عينه بمادة شديدة الإنفجار.

ولولا إخبار تسلمته السلطات المختصة في أوروبا وأميركا، من أجهزة مخابراتية (قيل انها سعودية) لبلغت المحابر عناوين المرسل اليهم، لتنفجر هناك، أو يصار الى تفجيرها في أمكنة أخرى.

ولقد نقلت شاشات التفلزة وغيرها من وسائل الإعلام من المعلومات عن الطرود اليمنية ما أرعب الناس في سائر أنحاء الكرة الأرضية. ومن بين المعلومات التي نشرت ان الطرود اليمنية أخفيت على نحو أمكن لها ان «تبلف» الاجهزة الأمنية والكلاب البوليسية في ثلاثة مطارات دولية على الأقل، وذلك إضافة الى المكاتب المولجة بمراقبة الطرود البريدية.

وقيل ان الإرهابيين توصلوا الى اكتشاف تركيبة كيماوية، عطّلت رائحة الحشوة المتفجرة، ما أتاح لهم ان يمرروا الطرود من أمام عيون المفتشين ومن تحت أنوف الكلاب البوليسية.

وهذا الواقع المرير دفع بأصحاب المؤسسات ورجال الأعمال للجوء الى أسواق التأمين للحصول على عقود تأمين تحميهم من مغبة التعرض لخسائر جراء عملية ارهابية ترتكب في أي مكان في العالم.

وبناء عليه يمكن القول ان فقراء الصومال واليمن، قدموا الى اسواق التأمين ومن حيث لا يدرون ربما هديتين لا تقدران بثمن! ■

* مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دولية
رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً
Email: zakhour@zakhourco.com

دور التأمين في الكوارث



بقلم جميل حجار*

قد يتبادر الى ذهن القارئ غير الملم بالتأمين، من قراءة العنوان، ان للتأمين دورا في ايقاع الكوارث، لذا وجب التوضيح ان المقصود هو ما باستطاعة التأمين كنشاط اقتصادي معروف، ان يعمل او ينفع اذا ما حلت كارثة في مكان ما في العالم.

وتختلف الكارثة عن الحادث. فالمشتغلون في التأمين يتعاطون يوميا بأمور الحوادث، ففي كل شركة تأمين قسم خاص بها، ولكن الحادث شيء والكارثة شيء آخر. فالحدث او الحادث، وجمعها حوادث، هو، حسب اللغة كل ما يحدث. فسقوط المطر هو حادث وتفتح براعم الورود هو حادث ايضا، فإذا كان الكلام عن الحادث المغطى بوثيقة التأمين وجب عندئذ اضافة كلمة طارئ اليه فنقول الحادث الطارئ والحوادث الطارئة، غير ان المتعارف عليه في عالم التأمين هو عدم ذكر الصفة الطارئة الى كلمة الحادث، ولكن التأمين لا يغطي الا الحوادث الطارئة.

اما الكارثة وجمعها كوارث، فهي حسب اللغة، نازلة عظيمة ومصيبة جماعية تحل بعدد كبير من الناس، فالحرب كارثة والاعاصير والزلازل من كوارث الطبيعة فهي اذاً واقعة كبيرة تصيب البيئة الطبيعية والانسان في رقعة كبيرة من الارض وتحدث اضرارا بالغة تبقى آثارها واضحة لمدة طويلة من الزمن.

فزلزال تاهيتي سنة ٢٠١٠ اوقع اضرارا قدّرت مبدئيا بحوالى ٢٢ مليار دولار، وتسرب النفط من المنصة العائمة في خليج المكسيك خلّف وراءه اضرارا مادية بلغت ٤٤ مليار دولار.

ومع ان للتأمين دورا في جبر الاضرار التي تحدثها الكوارث الا ان هذا يبقى ضمن حدود سقوف مالية محدودة مما يتطلب تدخل الدول وفي معظم الاحيان يتطلب الامر تدخل الامم المتحدة للمساهمة في تخفيف المأساة.

صنفت الامم المتحدة الكوارث الكبرى التي تقع في العالم الى عشر كوارث. فإذا نظرنا الى اسباب ومسببات الكوارث امكن عندئذ تصنيفها الى كوارث من صنع الانسان واخرى من صنع الطبيعة NATURAL HAZARDS .

في تعداد ما هي من صنع الانسان: الحروب بأنواعها وانفجار البترول في منصات الحفر والانتاج وسقوط الطائرات واعمال الارهاب.

ويدخل ضمن تعداد تلك التي تحدث بفعل الطبيعة او بمشيئة الله وتسمى في العرف التأميني (ACTS OF GOD) الزلازل والبراكين والفيضانات وامواج البحر العاتية TSUNAMI.

ان ايا من هذه الكوارث يسبب الدمار والاصابات والموت. ولما كان التأمين بنوعيه التجاري والتكافلي الاسلامي واعادة التأمين الرادفة له يهدف الى جبر الضرر والتعويض عن الخسائر فإن دوره واضح في حالة الكارثة التي هي من فعل الانسان، اما في الكوارث التي هي من عمل الطبيعة فإن ضخامة الخسائر والاصابات تضعف من دوره وتختلف باختلاف مكان وقوع الكارثة ومقدار القيم الاقتصادية المؤمن عليها والتي اتت عليها الكارثة. فإن اعصارا من نوع EL NINO يحدث في الصحراء الافريقية الكبرى لن يكون له على التأمين الوقع الذي يحدثه عندما يصيب الساحل الشرقي في الولايات الاميركية المتحدة.

ان بوالص التأمين التي تصدرها شركات التأمين لتغطي الممتلكات ضد اخطار الحريق وغيره تشمل ايضا الزلازل وفيضان الماء وانفجار الغاز المنزلي والاضطرابات المدنية والعمالية.

كما ان هناك تغطية خاصة للاضرار الناتجة عن الاعمال الارهابية والقرصنة. كما ان وثائق التأمين على الحياة والتأمين الشخصي تشمل اصابات الحروب بأنواعها على ان لا يكون المؤمن عليه مشاركا فيها.

من فضل الله على العالم العربي انه لم يصب بأي اعصار او فيضان في الماضي في ما عدا طوفان سيدنا نوح. اما من حيث السيول الكبيرة فإنها نادرة الوقوع (السيل الجارف سنة ٢٠١٠ في سلطنة عمان). اما السيول الصغيرة فإن مسؤولية اضرارها تقع على الانسان لعدم التحوط لها ولتصريفها.

ولكن العالم العربي معرض للزلازل سواء في ذلك اقطار المشرق والمغرب، فمنذ ان بدأ الانسان تسجيل الزلازل نجد في هذا السجل ان زلزالا ضرب دمشق وانطاكيا وطبريا وتدمر وبعلبك تباعا في القرون السادس والسابع والتاسع والحادي عشر، لكي تتوقف وتعود الى النشاط فتضرب الجزائر والمغرب وليبيا وحتى لبنان في القرن الحادي والعشرين ولا يدري الا الله متى تتنشط ثانية.

ان هذا التهديد بالزلازل وغيرها من كوارث الطبيعة يستلزم التعاون بين الدول العربية كافة وبين شركات التأمين واعادة التأمين العربية لتأسيس صندوق لمواجهة ما يخبئه المستقبل من كوارث للعالم العربي ولنا في تأسيس الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب AWRIS خير مثال لذلك.

لقد برعنا نحن العرب، في التصدي للاخطار بعد وقوعها ولكن المطلوب الآن العمل والتحوط لدرء نتائج الكوارث الطبيعية قبل وقوعها. «وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون». ■

* إستشاري تأمين وإعادة تأمين
ص.ب. ١٦٦ صافيتا سورية
هاتف: ٠٠٩٦٣٤٣٥١٣٠٢٣
فاكس: ٠٠٩٦٣٤٣٥١٣٠٢٢
بريد الكتروني: jhajjar@scs-net.org

«اللبنانية» التي زرع جان ابو جوده فروعها في دول المشرق تنتقل الى احضان شركة زوريخ السويسرية

الصفقة لا تشمل العقارات التي تملكها الشركة سواء في لبنان او في الخارج

لماذا خرجت زوريخ من الباب العريض وتعود اليوم عبر شباك اللبنانية؟


المرحوم جان ابو جوده


بدرو ابو جوده


ريكاردو ابو جوده


سعد ميريد

كتب انطوان زخور

لم نستغرب ابدا ان يقدم كل من **بدرو وريكاردو ابو جوده** على بيع شركة التأمين خاصتهما «الضمان اللبنانية». فهذه الشركة التي تأسست بإشراف مباشر من المرحوم **جان ابو جوده**، يوم كان هذا الاخير يتولى الصدارة على مسرح التأمين والمصارف في لبنان، وقد استقدم لقيادتها في حينه كبار الخبراء الاجانب للسهر على انطلاقتها وتوسعها مشرقيا.

وكانت اللبنانية اولى شركات التأمين اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE D'ASSURANCES اول من طرق ابواب الدول العربية فأنشأت لها الفروع وقدمت افضل الخدمات حيث وجدت وذلك في سائر فروع التأمين بما فيه التأمين على الحياة (LIFE) والتأمينات العامة (NON LIFE).

لم نستغرب بيع «الضمان اللبنانية» لانها خلافا لكل الشركات اللبنانية التي انشأت الفروع في الخارج وحققت افضل النتائج، فهي اكتفت بما اتيح لها ان تحققه من امجاد خلال النصف الثاني من القرن الماضي، ولذا، لم تسعَ الى رفع قدراتها ورساميلها مستفيدة من المعاملة الخاصة التي يخصّها بها حكام دول الخليج العربي بكونها شركة تأمين شقيقة. وبينما رفعت شركات التأمين الخليجية رساميلها الى مئة مليون درهم (٣٥ مليون دولار اميركي) او اكثر من ذلك ابقت اللبنانية رأسمالها بحدود ١٢,٥ مليون دولار اميركي لا غير.

ولم تتحرك هيئات الاشراف على التأمين في كل من الكويت والامارات العربية المتحدة، وسلطنة عمان ضد الشركة بالنظر لروابط الاخوة التي تجمع تلك الدول الى لبنان واللبنانيين.

لهذه الاسباب لم نستغرب بيع «الضمان اللبنانية» بل اسفنا ان يخسر اللبنانيون احدى اقدم وأعرق شركات التأمين اللبنانية واسفنا ان يغيب آل **ابو جوده** عن صناعة التأمين مثلما غابوا عن صناعة المصارف!

الا ان اسواق التأمين الخليجية قررت مؤخرا ان تتخذ خطوات صارمة في مجال التأمين بحيث تجبر الشركات العاملة على اراضيها بما فيها شركات التأمين الخليجية بالذات على رفع رساميلها الى حدود ٢٠٠ مليون درهم (اي ما يعادل ٧٠ مليون دولار اميركي) وذلك كي يمكن لها ان تماشي منافسيها الاجانب.

والامر الذي يؤسف له ان ورثة **جان ابو جوده**، وشركاءه لم يلتقطوا الاشارة، او لم تكن عندهم الجرأة التي كان يتحلى بها المرحوم **جان** فاختاروا ان يغادروا الساحة، ما ان تلقوا عرضا لشراء كامل اسهم الشركة.

العرض جاء من شركة زوريخ انشورنس سرفيسز ZURICH INSURANCE SERVICES القابضة على شركة زوريخ للتأمين السويسرية ZURICH وشركات اخرى عديدة.

من اجرى الصفقة

وفي بحثنا عن الوسيط الذي قاد عملية بيع «الضمان اللبنانية»، الى زوريخ، برزت اسماء عديدة كان ابرزها الخبير المالي المعروف قنصل سويسرا في لبنان **حبيب حاتم** – صديق **آل ابو جوده** – وكان وسيط شركة زوريخ هو مديرها الاقليمي في الشرق الاوسط **سعد ميريد**.

وعلمت «البيان الإقتصادية» ان المفاوضات ودرس ميزانيات الشركة اللبنانية استمرت نحو سبعة اشهر وكادت «تتفركش» اكثر من مرة بسبب شكوك حول القيمة الفعلية للضمانات العينية (عقارات) التي جرى احتسابها في الماضي كجزء من رأسمال الشركة. ولذا قررت الشركة السويسرية عدم شراء العقارات التي تملكها شركة الضمان اللبنانية سواء في لبنان او في الخارج بل اكتفت بشراء التراخيص التي تحملها الشركة في كل من لبنان والامارات العربية المتحدة والكويت وسلطنة عمان اضافة الى اعمال التأمين اي محفظتها من اقساط التأمين والمسؤوليات العالقة.

وقيل ان قيمة تلك الاصول مجتمعة قدرت بـ ٦٠ مليون دولار اميركي وان زوريخ ZURICH ممثلة بمديرها الاقليمي للشرق الاوسط وشمال افريقيا **سعد ميريد**، الذي يقود اعمال الشركة من فرع الشركة في مركز دبي المالي العالمي DIFC اشترط الحصول على ضمانات حيال المسؤوليات العالقة وغير المنظورة. الا ان تفاصيل تلك الضمانات لم تعلن وقد تكون زوريخ قد احتفظت بجزء من ثمن الصفقة بانتظار تبلور الاحكام القضائية العالقة في وجه «الضمان اللبنانية».

مساهمو شركة الضمان اللبنانية يجتمعون في ٢٠١٠/١٢/١ للموافقة على بيع اسهمهم لشركة زوريخ السويسرية

دعي مساهمو شركة الضمان اللبنانية ش.م.ل. الى عقد جمعية عمومية عادية في الاول من كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٠ للاطلاع على الوضعية المالية في الشركة لغاية ٢٠١٠/١٠/٣١ ولقبول استقالة اعضاء مجلس الادارة واخذ العلم بالتفرغات الحاصلة في الشركة وانتخاب اعضاء مجلس ادارة جديد.

نذكر ان زوريخ كلفت المحامي الاستاذ **فادي مغيزل** ليقوم بالاجراءات القانونية لنقل ملكية شركة الضمان اللبنانية اليها.

لماذا تشتري زوريخ شركة لبنانية؟

والسؤال الذي طرح ويطرح هو ما الذي يجعل شركة سويسرية تشتري شركة تأمين لبنانية في الوقت الذي تشرّع الدول العربية ابوابها امام شركات التأمين الاجنبية، للعمل على اراضيها.

ولو ارادت زوريخ ان تفتح فروعا في لبنان او الكويت او الامارات او سلطنة عمان لما وجدت عائقا يحول دون حصولها على الترخيص.

والمفارقة هنا، هي ان زوريخ ZURICH سبق ان عملت في لبنان لمدة تزيد عن ٥٠ سنة وذلك عبر شركة تابعة لها هي البينا ALPINA وما لبثت ان استبدلت الترخيص الذي تحمله البينا ALPINA بترخيص جديد باسمها بالذات اي زوريخ.

وفي خطوة مفاجئة اتخذت زوريخ قرارا بسحب شركتيها من لبنان اي البينا ALPINA وزوريخ. اي انها خرجت من الباب العريض لتعود وتدخل لبنان من شباك شركة الضمان اللبنانية.

فكيف يمكن للمرء ان يفسّر تلك القرارات؟

خبير تأمين لبناني قال لنا ان لشركات التأمين الاوروبية مصلحة في العمل في الدول العربية بأسماء شركات تأمين عربية، ولبنانية خصوصا بالنظر لمرونة قوانين التأمين السائدة هنا، والغياب شبه التام للرقابة على هيئات الضمان.

اضف الى ذلك ان اصدار عقود تأمين باسم الشركة الاوروبية في اي دولة عربية يعرضها للملاحقة امام المحاكم في بلادها بالذات حيث التكلفة باهظة والاحكام تصدر بملايين اليورو.

ويضيف الخبير «لقد شهدنا في لبنان خروجا للمصارف الاوروبية تماما على غرار ما تفعل زوريخ ZURICH اليوم حيث اقفلت فروعها وخرجت من الباب العريض الا انها ما لبثت ان عادت الى لبنان من شبابيك مصارف لبنانية بحصص تقل عن ٢٠ بالمئة، وذلك تجنبا للمراقبة الاوروبية التي تخضع المساهمات التي تبلغ ٢٠ بالمئة او ما فوق الى الرقابة المصرفية في بلادها، وتجبرها على ايداع وتجميد احتياطات مالية لمسؤولياتها خارج اوروبا. وهذا في رأي الخبير المبرر الوحيد الذي يجعل زوريخ تشتري شركة تأمين لبنانية.

نذكر اخيرا ان المؤسسة العامة للتأمين في سوريا (التي تعرف اليوم باسم شركة التأمين السورية) هي ليست سوى امتداد لفرع شركة التأمين اللبنانية التي كان **جان ابو جوده** قد افتتحه في دمشق في النصف الثاني من القرن الماضي وقد جرى تأميم الشركة وتعديل اسمها الى ما هو عليه حاليا في الستينات من القرن الماضي.

اما بالنسبة الى الكادر الذي سيتولى ادارة الشركة فإن السيد **سعيد ميريد** الخبير بالاسواق العربية وبالكوادر البشرية التي تديرها كلف من قبل شركة زوريخ لاختيار الادارة الجديدة، وربما استعان ببعض الموظفين الحاليين حيث يوجد بينهم من عملوا طويلا في الشركة ويعرفون كل ما لها وما عليها!

تجدر الاشارة الى ان عدد الاسهم التي لم تبع ويبلغ عددها ٤٠٠ سهم تعود الى اشخاص مجهولين ومن المرجح ان يكونوا من قدامى المساهمين وقد اصبح بعضهم في العالم الآخر! ■

اليانز مصر كرمت العاملين لديها باحتفال حاشد

ريمون شام: انا سعيد بقيادة هذا الفريق الرائع



ريمون شام في الوسط واركان المجموعة



الموظفون يحتفلون

تقديرا منها للجهود التي يبذلها فريق عملها وتعبيرا عن امتنانها للنتائج التي ما فتئ فريقها المصري يحققه سنة بعد سنة، اقامت مجموعة اليانز مصر ALLIANZ EGYPT حفلاً كرّمت خلاله العاملين لديها في جمهورية مصر العربية. وقد حضر الاحتفال الذي اقيم في فندق JW MARRIOTT ما يزيد عن ٧٠٠ موظف من العاملين لديها يتقدمهم الطاقم الاداري برئاسة **ريمون شام** رئيس مجلس الادارة المدير العام، ومما قاله **ريمون شام** بهذه المناسبة «انا سعيد بقيادة هذا الفريق الرائع. لقد كرست جهودكم المركز الريادي لاليانز في مصر وهي تحقق نموا مطردا وبنسب مئوية تثير فينا الاعتزاز».

اضاف: «حفل التكريم هذا اردنا به ان يكون تعبيرا عن محبتنا لكم وتقديرنا لما تبذلونه من جهود من اجل الحفاظ على مكانة الشركة وسمعتها العطرة في مصر».

اضاف «اننا نسير في الاتجاه الصحيح الذي نعمل من خلاله على انجاز اهدافنا. ان المجهود الرائع وروح الابتكار التي اظهرها فريق العمل بالشركة، لا بد ان نثني عليهما ونشجعهما». كما شدد **ريمون شام** على ان فريق العمل هو اثمن ما تمتلكه اليانز مصر، واضاف «نحن جميعا فخورون لكوننا جزءا من اليانز».

وفي الوقت نفسه، تقوم اليانز مصر بشكل دائم بجذب المزيد من الكوادر المتميزة للعمل ضمن فريق عملها، حيث تمثل اليانز اسرة متكاملة ومتماسكة داخل المجتمع المصري.



صورة تذكارية للموظفين



جو ماك سويني
MARSH

مارش قالتها بصراحة:
المرونة باقية في اسواق التأمين والاسعار تتراجع في جميع المجالات

مارش MARSH قالتها بصراحة.
الرساميل والطاقات الاكتتابية الفائضة ما تزال تتحكم بمسيرة صناعة التأمين في العالم وتؤجج المنافسة بين اللاعبين وهذه المشكلة يقدر لها ان تستمر خلال العام ٢٠١١.
اما النتائج المباشرة فهي كما تقول مارش في بيان رسمي صادر عنها:
– تراجعت اسعار التأمين على الممتلكات PROPERTY بمتوسط نسبته ٦,١ بالمئة.
– تراجعت اسعار تأمين المسؤوليات المدنية LIABILITY بمتوسط نسبته ٦,٧ بالمئة .
– تراجعت اسعار تأمين العمال ضد حوادث العمل بمتوسط نسبته ٥,٣ بالمئة.
– تراجعت اسعار التأمين على السيارات بمتوسط نسبته ٠,١ بالمئة.
– تراجعت اسعار تأمين الاخطاء المهنية ERRORS AND OMISSIONS بمتوسط نسبته ٨,٧ بالمئة.
وتضيف مارش في بيانها ان المؤسسات التجارية ما تزال تنعم بأسعار تأمين متدنية جراء المنافسة الحادة الجارية في اسواق التأمين في العالم.
وقال **جو ماك سويني** JOE MC SWEENY رئيس قسم اميركا وكندا في شركة مارش «ان الطاقة الاكتتابية الفائضة والتي تترافق مع نتائج اكتتابية جيدة تحققها شركات التأمين والاعادة واستقرار في التشريعات، ادت وتؤدي الى استقرار المرونة في الاسواق. وهذه المرونة مرشحة للاستمرار خلال سنة ٢٠١١».
اضاف «على الرغم من ان صناعة التأمين تكبدت ١٨ مليار دولار اميركي من الخسائر جراء الكوارث الطبيعية التي ضربت العالم خلال النصف الاول من ٢٠١٠، فقد سجلت اسعار التأمين على الممتلكات في اميركا والخارج تراجعا بنسبة ١٠ بالمئة».



المنصة العائمة في خليج المكسيك

بعد ان تعرضت BP لخسائر تقدر بـ ٣٠ مليار دولار أميركي
شركات النفط تنشئ صندوقاً لمساعدتها على مواجهة الكوارث البيئية

تبحث شركات التنقيب عن النفط واستخراجه في أميركا، مشروعاً يقضي بإنشاء صندوق تلجأ اليه في حال تسبب أعمال الحفر واستخراج النفط بحصول كارثة بيئية على غرار تلك التي اجتاحت خليج المكسيك.
وقال **جيم فارنورث** JIM FARNWORTH الرئيس التنفيذي لشركة كوبالت انترناشونال COBALT INTERNATIONAL ان شركات التنقيب تدرس بجدية مشروعاً يقضي بإنشاء صندوق لمساعدتها على مواجهة الكوارث البيئية على ان يغذى الصندوق بنسبة يتفق عليها من وارداتها السنوية.
وتواجه شركة بريتيش بتروليوم (BP) مسؤوليات عالقة تقدر بحوالى ٣٠ مليار دولار جراء انفجار المنصة العائمة DEEP HORIZON التي تتولى تشغيلها في خليج المكسيك.
وحتى الأمس القريب لم تكن توجد في أسواق التأمين في العالم طاقة اكتتابية كافية لتغطية كوارث بيئية بهذا الحجم. ما يعني ان شركة بريتيش بتروليوم سوف تتحمل هي بالذات الجزء الأعظم من الأضرار البيئية التي تسببت بها للمنتجعات السياحية وصيادي ثروات البحار في محيط خليج المكسيك.
وبما ان عقود التأمين التي تحملها الشركة تغطّي جزءاً بسيطاً من الأضرار، فقد اضطرت بريتيش بتروليوم الى تحمل الأعباء ودفعها من أموالها الخاصة ما أدى الى هبوط سعر أسهمها في البورصة الى الحضيض.
ويقول **فانورث** ان وجود صندوق يغطّي الجميع من شأنه ان يساعد الشركات على مواجهة الكوارث ويحول دون سقوطها في الإفلاس.

وزارة الخزانة الأميركية: قرار إنقاذ آ.أي. جي AIG من الإفلاس كان صعباً
ولو تركنا الشركة تعلن افلاسها لفقد ملايين الأشخاص مدخراتهم

أصدرت وزارة الخزانة الأميركية تقريراً تبين فيه ان القرار الذي اتخذته الإدارة الأميركية سنة ٢٠٠٨ بإنقاذ آ.أي. جي AIG من الإفلاس كان القرار الأنسب ولو تركت آ.أي. جي AIG تسقط، لكان افلاسها أدى الى حصول كارثة لا يعرف أحد مداها.
وقالت الوزارة ان حجم ميزانية آ.أي جي. AIG وما تنطوي عليه من التزامات حيال الغير يظهر بأن السماح بإفلاس الشركة سوف تكون له تداعيات كارثية على الأسواق المالية وأسواق التأمين العالمية
WOULD HAVE BEEN CATASTROPHIC TO GLOBAL FINANCIAL AND INSURANCE MARKETS
أضافت ان آ.أي. جي AIG هي كبرى شركات التأمين على الحياة ولو تركت تواجه الإفلاس وتطلب الحماية القانونية، لوجد ملايين الأشخاص من حملة عقود التأمين على الحياة أنفسهم أمام كارثة تتمثل بضياع مدخراتهم داخل الولايات المتحدة الأميركية.
والى ذلك فإن آ.أي. جي AIG توفر الضمانة المالية لبلديات وصناديق تقاعد وغيرها من الكيانات المالية.
وقالت وزارة الخزانة ان القرار الذي اتخذته الإدارة بتقديم تسهيلات مالية بقيمة ١٨٠ مليار دولار أميركي لإنقاذ آ.أي. جي AIG كان قراراً صعباً إلا أنه كان الأفضل بين الحلول المتاحة لحماية الجمهور الأميركي حيال الكارثة التي كانت ستحل به لو تركت آ.أي. جي AIG تواجه مصيرها المحتوم.

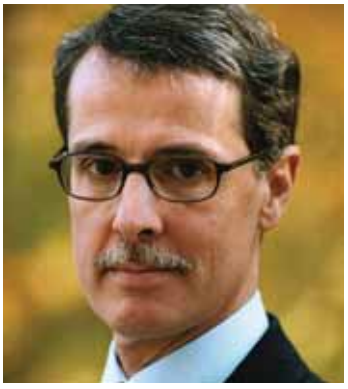
شعار AIG

ميونيخ ري تستحوذ على شركة لادارة برامج التأمين الصحي وشركة للتأمين على الحياة في اميركا

اصدرت ميونيخ ري MUNICH RE بيانا رسميا تعلن فيه استحواذها على شركة وندسور هيلث غروب WINDSOR HEALTH GROUP الاميركية مقابل ثمن نقدي قدره ١٢٥ مليون دولار اميركي. وقالت ان شركة وندسور WINDSOR متخصصة بإدارة البرامج الحكومية للتأمين الصحي وهي تقدم خدماتها لـ ٧٥ الف شخص في كل من الولايات الاميركية، الاباما ALABAMA، اركنساس ARKANSAS، ميسيسيبي MISSISSIPPI، نورث كارولاينا NORTH CAROLINA وتنيسي TENESSEE.

وتعليقا على الصفقة قال **وولفغانغ شتراسل** WOLFGANG STRASSL عضو مجلس ادارة ميونيخ ري وكبير المسؤولين في شركة ميونيخ هيلث MUNICH HEALTH ان «سوق التأمين الصحي في الولايات المتحدة الاميركية هو الاكبر في العالم ونحن في ميونيخ هيلث يهمنا ان نكون احد اللاعبين فيه. واستحواذنا على شركة وندسور WINDSOR يقوي وجودنا في اميركا».

اضاف: سبق لنا ان استحوذنا سنة ٢٠٠٨ على شركة التأمين على الحياة سترلينغ لايف STERLING LIFE وان وجود شركة وندسور الى جانبها يعزز دور شركة سترلينغ STERLING في اميركا، ويمكن لها ان تقدم برامج متطورة وان تتعاون مع وندسور في ادارتها.

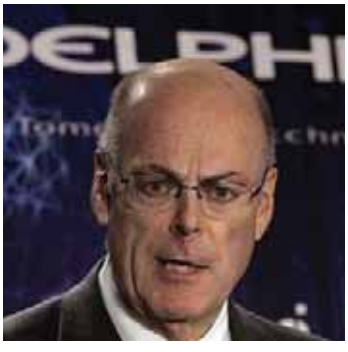


وولفغانغ شتراسل
MUNICH RE

بنموش يستقيل بسبب اصابته بمرض خبيث وستيف ميللر يحل مكانه

روبرت بنموش ROBERT BENMOCHE الرئيس التنفيذي لشركة آ.اي.جي. AIG والذي تسلم مهامه بعد دخولها في مأزق مالي ابلغ المساهمين انه مصاب بمرض خبيث يضطره الى الاستقالة من منصبه والانصراف الى المعالجة.

وقد اتفق مجلس ادارة الشركة على تعيين **ستيف ميللر** STEVE MILLER خلفا **لبنموش** بعد ان يقدم هذا الاخير استقالته.



ستيف ميللر
AIG

بوبا BUPA البريطانية باعت محفظة الامراض المستعصية والتأمين على الحياة بـ ١٦٥ مليون استرليني

اعلنت شركة فريندز بروفيدنت FRIENDS PROVIDENT البريطانية انها انجزت صفقة تستحوذ بموجبها على محفظة بوبا BUPA من عقود تأمين الامراض المستعصية والتأمين على الحياة CRITICAL ILLNESS AND LIFE. وقالت الشركة ان هذه الصفقة تقوي مركزها بين شركات التأمين على الحياة في بريطانيا، اما بوبا BUPA فقالت ان هذه الصفقة تتيح لها ان تخصص طاقاتها لتعاطي التأمين الصحي.

وذكر ان قيمة الصفقة بلغت ١٦٥ مليون جنيه استرليني.

نذكر ان شركة بوبا لتأمين الامراض المستعصية والحياة انشئت في مدينة بريستول في بريطانيا سنة ١٩٩٤ كي تكون ذراع التأمين على الحياة في شركة بوبا BUPA المتخصصة بالتأمين الصحي والتي تعمل في مناطق عدة من العالم من بينها المملكة العربية السعودية.

الاخطار النووية لم تعد غير قابلة للتأمين
الحكومة الهندية تغطي المسؤولية النووية حتى ١٥٠ مليار دولار اميركي

المسؤولية المدنية الناجمة عن الاخطار النووية NUCLEAR LIABILITY لم تعد خطرا غير قابل للتأمين. فقد اعلن في فيينا (النمسا) ان الحكومة الهندية وقّعت معاهدة تضمن بموجبها الاستثمارات الاجنبية العاملة في الهند ضد المسؤولية المدنية الناجمة عن اي حادث نووي حتى مبلغ ١٥٠ مليار دولار اميركي.

وكانت الولايات المتحدة الاميركية قد طالبت الهند مرارا بالتكفل بتغطية الاضرار التي يمكن ان تلحق بالاميركيين والشركات التي تستثمر اموالها في الهند ضد الاخطار النووية (بكون الهند عضو في نادي الدول النووية) وقد وافق البرلمان الهندي على مشروع قانون تقدمت به الحكومة وهو يجيز لها ضمان الاستثمارات الاجنبية ضد تلك الاخطار، الا ان البرلمان الهندي اضاف الى القانون بندا يعطي الحكومة الهندية الحق في ملاحقة الشركات التي تتولى تنفيذ المشاريع وبناء محطات الطاقة النووية في حال ارتكابها اي اهمال يؤدي الى حصول حادث تسرّب اوانفجار نووي.



NUCLEAR POWER STATION

آيس استحوذت على محفظة «نيويورك لايف» في كل من هونغ كونغ وكوريا الجنوبية

اعلنت شركة آيس الاميركية ACE والتي تتخذ من سويسرا مركزا رئيسيا لها انها استحوذت على محفظة التأمين على الحياة التي تملكها شركة نيويورك لايف NEW YORK LIFE انشورنس في كل من هونغ كونغ وجنوب كوريا.

وذكرت ان قيمة الصفقة بلغت ٤٢٥ مليون دولار اميركي. وكانت آيس ACE قد استحوذت في وقت سابق على شركة تأمين ماليزية هي شركة جرنه JERNEH التي تتعاطى التأمينات العامة. وتعمل آيس الاميركية في ٥٠ دولة ولديها مكتب اقليمي في البحرين يقوده **ستيف ديكسون** STEVE DIXON.



ستيف ديكسون

ACE

فرص نمو التأمين في الصين والولايات المتحدة هي الأكبر
بنك مونتريال استحوذ على آ اي جي AIG (الكندية)
ويبحث عن المزيد من الشركات المعروضة للبيع

قال **جيلز اوليت** GILES OUELETTE الرئيس التنفيذي لبنك مونتريال BANK OF MONTREAL ان البنك يسعى الى الاستحواذ على شركات تأمين أو إعادة، وان المناطق المفضلة لديه لإجراء عمليات الاستحواذ هي الصين أو الولايات المتحدة الأميركية.

وكان البنك قد استحوذ العام الماضي على الشركة التابعة لشركة آ أي جي AIG في كندا، مقابل ٣٧٥ مليون دولار كندي (٣٦٤ مليون دولار أميركي).

وقال **اوليت** «لقد كنا محظوظين عندما استحوذنا على آ اي جي AIG بذلك الثمن. فالشركة ناشطة جداً ولديها ما يزيد عن ٥ آلاف وكيل بيع (AGENT) في كندا».

أضاف **أوليت** «ليست هناك فرص أخرى متوافرة في كندا. ونحن نتطلع للاستحواذ على شركة في الصين أو الولايات المتحدة الأميركية حيث مجالات النمو كبيرة».

نذكر ان بنك مونتريال هو مصرف استثماري متخصص بإدارة الثروات الخاصة WEALTH MANAGEMENT وهو يحتل المرتبة الرابعة بين المصارف الكندية.



جيلز اوليت

BANK OF MONTREAL

«نيوفا» تطلق منظومة تأمين المستقبل وتتوسع داخلياً وخارجياً
فواز العيسى: ٤٤ مليون ليرة تركية مبيعات الشركة في ٩ أشهر

أكدت شركة نيوفا أنها ماضية في ايجاد توجه جديد في سوق التأمين من خلال منظومة تأمين المستقبل التي ستطبقها مع بداية العام المقبل ٢٠١١، وتعتمد على تحليل بيانات العملاء وتطوير منتجات بالاعتماد على نتائجها، مع التحليل المعمق لقطاع التأمين في تركيا.

وقال الرئيس التنفيذي نائب رئيس مجلس إدارة شركة تركابيتال القابضة رئيس مجلس إدارة نيوفا للتأمين التكافلي **فواز العيسى** ان شركة نيوفا أحدثت أثراً ملموساً في سوق التأمين بتركيا رغم حداثة نشأتها، إذ حققت خلال ٩ أشهر من العمل مبيعات وصلت الى ٤٤ مليون ليرة تركية، مما جعلها تحتل المركز ٢٤ من أصل ٣٣ شركة تأمين تعمل في السوق التركي، وان الخطوة المقبلة ستكون تعزيز هذا النمو والتوسّع في المنطقة.

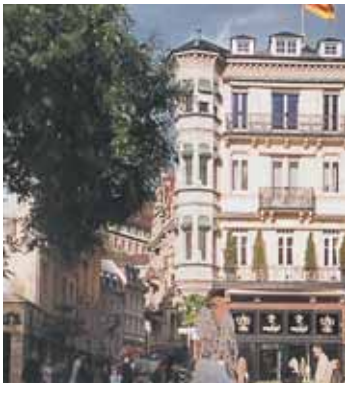
تشغيل الشركة الأولى من نوعها، التي تقدم خدمات التأمين وفق الشريعة، يعد استكمالاً للجوانب الأساسية لمنظومة العمل المالي الإسلامي التي تبدأ عادة بالبنوك الإسلامية تتلوها شركات الاستثمار ثم تكتمل بشركات التأمين التي تعد حالياً ضرورة لأي نشاط أو مشروع، وبالتالي فإن الشركة التي أسستها شركة تركابيتال القابضة المملوكة لمجموعة بيتك بمنزلة قيمة مضافة حقيقية للاقتصاد التركي، خاصة في ظل الطلب على نوعية التأمين التي تقدمها الشركة.

بادن بادن: لا اسباب جوهرية للتشدد مع الشركات المسندة
الا ان المرونة الزائدة تهدد الارباح الفنية للمعيدين

كما في هذا الوقت من كل سنة، وتوطئة لدخول موسم تجديد اتفاقات الاعادة، اجتمعت كبريات شركات اعادة التأمين في بادن بادن BADEN-BADEN في ٢٤ تشرين الاول (اكتوبر) الماضي حيث تداولت في اوضاع الاسواق والخطوط العريضة للسياسات التي يتعين اتباعها عند تجديد اتفاقات الاعادة للعام ٢٠١١.

وقد تضمن جدول اعمال لقاء بادن بادن طاولة مستديرة شارك فيها كل من رئيس شركة غاي كاربنتر GUY CARPENTER **هنري كيلينغ** HENRY KEELING و**توم بولت** TOM BOLT مدير تنفيذي في لويدز LLOYD'S ، **فكتور بينيه** VICTOR PEIGNET مدير تنفيذي في سكور SCOR . وتمحور البحث حول الحوافز التي تمنها كل من برمودا ولندن لشركات الاعادة التي تتخذ منهما مركزا دوليا مهماً.

واظهرت المداولات ان لا اسباب جوهرية تدعو الى التشدد في تجديد اتفاقات الاعادة الا ان المرونة الزائدة في التعامل مع الشركات المسندة من شأنها ان تؤدي الى ضياع الارباح الفنية.



BADEN BADEN

يو آي بي (UIB) سبقت أقرانها من الوسطاء البريطانيين واستصدرت أول ملحق من لويدز الكترونياً

أعلنت لويدز LLOYD'S ان شركة الوسطاء المتحدون (UIB) تفوقت على سائر الوسطاء البريطانيين في مجال التعامل معها ألكترونيا، حيث تمكنت من استصدار أول ملحق ENDORSEMENT لعقد تأمين بحري، من خلال التواصل الألكتروني مع مكتب الأخطار الألكتروني **جو ميللن** JOE MELLIN. وذكرت لويدز انها كانت حددت اليوم الاول من شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠ موعداً للبدء بالتعامل الألكتروني مع الوسطاء إلا ان شركة يو آي بي (UIB) أنجزت اول تعامل ألكتروني معها بأيام عديدة قبل الموعد المحدّد.

أضافت ان لويدز اعتمدت برنامجاً جديداً للتواصل الألكتروني مع الصناديق العاملة فيها يحمل اسم أكورد ACORD وان يو آي بي (UIB) زوّدت نفسها بالأجهزة الألكترونية وأجرت أول تواصل ألكتروني معها من خلال البرنامج المشار اليه.

وقال **ستيفن باليت** STEVEN PALLET المدير التقني في يو آي بي (UIB) ان أداة التواصل الجديدة تمثل اختراقاً عبقرياً في مجال التخابر وهي لا تخفف عن الوسيط أعباء التنقل بين مكاتبه ومقر لويدز وحسب، بل انها تختصر كذلك الوقت الذي يستغرقه إعداد الأوراق التي تتعلق بالأخطار المغطاة والتغييرات التي تطرأ على عقود التأمين.



ستيفن باليت

UIB

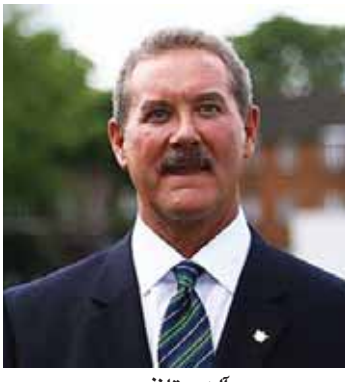
عقد الاخطاء المهنية لا يشمل الافعال الجرمية

قاضية اميركية تعفي لويدز من موجب الدفاع عن آلن ستانفورد

عقد التأمين ضد الاخطاء المهنية ERROR AND OMISSION الذي يحمله الملياردير الاميركي **ار.آلن ستانفورد** والصادر عن لويدز LLOYD'S لن يغطي افعاله الجرمية. اعلنت ذلك القاضية في محكمة تكساس **نانسي اطلس** NANCY ATLAS وذلك بقرار اتخذته بعد الاستماع الى المتهم ومحامي لويدز. وكان **ستانفورد** قد طالب لويدز بأن تتولى مهمة الدفاع عنه في التهم الموجهة اليه وذلك بموجب عقد تأمين بقيمة ١٠٠ مليون دولار اميركي كان قد استحصل عليه من لويدز ليغطي اخطاءه المهنية.

الا ان لويدز رفضت تولي تلك المهمة لان الافعال التي ارتكبها **ستانفورد** تشكل افعالا جرمية CRIMINAL ACTS وليس اخطاء مهنية. وكان **ستانفورد** اوقف خلال شهر (يونيو) حزيران ٢٠٠٩ بتهمة اختلاس ٧ مليارات دولار اميركي وهي ودائع مالية اودعت لدى مؤسسته المالية ستانفورد فاينانشل غروب STANFORD FINANCIAL GROUP مقابل فوائد عالية نسبيا، كان **ستانفورد** قد وعد بدفعها لاصحاب الودائع، الا ان الاموال تبخّرت وقد اعتقل **ستانفورد** وثلاثة من مساعديه وحجزت ممتلكاتهم ضمانا لحقوق اصحاب الودائع. وقد طالب الموقوفون الاربعة لويدز LLOYD'S بتحمل نفقات الدفاع عنهم بكونهم يحملون عقود تأمين ضد الاخطاء المهنية، الا ان وكيل لويدز عرض للمحكمة ان المتهمين الثلاثة اقروا امام قاضي التحقيق بارتكابهم عمليات اختلاس وتبييض اموال.

وعقد التأمين الصادر عن لويدز يغطي الاخطاء المهنية ويستثني الافعال الجرمية، وقد وجدت القاضية ان موقف لويدز صحيح واصدرت حكما يقضي بعدم مسؤولية لويدز عن الافعال التي ارتكبها **ستانفورد** ومساعدوه.



آلن ستانفورد

وسيطا تأمين اميركيان تقاضيا من البلديات والمدارس ٢٧ مليون دولار اميركي بمثابة اقساط عن عقود تأمين وهمية

يواجه وسيطان اميركيان تهمة استنزاف اموال مدينة بيرث امبوي PERTH AMBOY في ولاية نيو جرسي من خلال تقديم فواتير تتعلق بخدمات وهمية. الوسيطان هما **فرنسيس غارتلاند** FRANSIS GARTLAND (٦٩ سنة) و**بريان فولي** BRIAN FOLLEY (٣٦ سنة). قاضي المحكمة العليا **فريدريك دو فيسا** FREDERICK DE VESA دان المتهمين بالاختلاس والسرقة والتزوير. وجاء في القرار الاتهامي ان الوسيطين استوفيا ٢,٦ مليون دولار اميركي بمثابة اقساط عن عقود تأمين غير موجودة حيث قبضا تلك الاموال بموجب فواتير وهمية.

وذكر ان **غارتلاند** يمارس وساطة التأمين منذ العام ١٩٧٠ وهو معروف بعلاقاته الوطيدة مع السياسيين واصحاب النفوذ في الولاية، ويعرف عنه انه يتبرّع بسخاء للجمعيات الخيرية.

ميونيخ ري MUNICH RE أعدت عقد تأمين خاصاً بضمان لوحات تجميع الطاقة الشمسية

تحرص ميونيخ ري MUNICH RE على أخذ المبادرة، وإعداد عقود التأمين للأخطار المستجدة التي لم يسبق لصناعة التأمين في العالم ان تعاطت معها من قبل.

وفي مبادرة جديدة في هذا السياق أذاعت ميونيخ ري بياناً بتاريخ ٧ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠ تعلن فيه انها اوجدت عقداً خاصاً تضمن بموجبه التشغيل الفاعل للوحات تجميع الطاقة الشمسية SOLAR PANELS في سائر أنحاء الولايات المتحدة الأميركية. وهذا هو الغطاء التأميني الأول من نوعه في هذا المجال.

وجاء في البيان الصادر عن ميونيخ ري ان شركة سولفوكوس SOLFOCUS الأميركية انتجت تلك اللوحات لالتقاط الطاقة الشمسية وتجميعها، بحيث تكون من أدوات انتاج الطاقة النظيفة وذات التكلفة الرخيصة LEVELIZED COST OF ENERGY (LCOE). وقد طورت شركة سولفوكوس SOLFOCUS تقنية خاصة لتجميع الطاقة الشمسية تعرف باسم CONCENTRATOR PHOTO VOLTAIC (CPV). وذلك كبديل عن الطاقة التقليدية والتي يجري توليدها باستعمال النفط ومشتقاته.



لوحات تجميع الطاقة الشمسية

ادنيك تعتزم اطلاق شركة تكافل تعاونا مع «ابو ظبي الوطني» و«طاقة» و«الدار»



وليد صيداني



اسامة القيسي

كشف الرئيس التنفيذي لشركة ابو ظبي الوطنية للتأمين ادنيك ADNIC **وليد صيداني** عن اطلاق شركة تكافل جديدة مدعومة من الحكومة بداية العام المقبل، وبالشراكة مع بنك ابو ظبي الوطني وشركة طاقة والدار العقارية، من دون الافصاح عن اسم الشركة او رأسمالها مكتفيا بالقول «الحد الادنى لرأس مال الشركة ١٠٠ مليون درهم».

واوضح **صيداني** «رغم ان نسبة اختراق سوق التأمين متدنية جدا في الامارات والتي تراوح بين ٣ الى ٧ في المئة، تعد الاعلى في الشرق الاوسط، الا انها تعتبر متدنية قياسا بدول اليابان وبريطانيا حيث تزيد النسبة على ٩٠ في المئة، لافتا الى ان ادنيك تستكشف عقد شراكات مع شركات اجنبية لتوسيع قاعدة منتجاتها».

اشارة الى اننا في «البيان الاقتصادية» كنا ذكرنا في وقت سابق ان **اسامة القيسي** سيتسلم الرئاسة التنفيذية للشركة الجديدة.

بشار عبد الخالق في التأمين العربية



بشار عبد الخالق رؤوف نجل الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين انضم الى شركة التأمين العربية ARABIA في فرع دبي.

وكان **بشار** قبل ذلك قد تعاطى وساطة التأمين.

عماد الحجة: ستاندرد اند بورز اعادت تصنيف EURO ARAB في مرتبة (قوي جدا) للسنة الثالثة على التوالي



اصدرت وكالة التصنيف الدولية ستاندرد اند بورز STANDARD AND POORS بيانا تعلن فيه انها اعادت تصنيف شركة المجموعة العربية الاوروبية للتأمين EURO ARAB الاردنية في مرتبة دوبل بي بلوس (+BB) مع نظرة مستقلة. وتصنيف دوبل بي بلوس +BB يعني ضمانة قوية STRONG.

وتعليقا على ذلك قال لنا **عماد الحجة** المدير العام للشركة ان الشركة استطاعت وللسنة الثالثة على التوالي ان تسجل نموا مميزا وان تتقدم لتحتل مرتبة متقدمة بين الشركات الاكبر والافضل في الاردن.

وقال «نحن نتبع سياسة محافظة ونحمل اتفاقات اعادة تأمين صادرة عن كبريات شركات الاعادة في العالم والى ذلك فإننا نتمتع بسيولة ورسملة عاليتين وباحتياطات وموجودات ثابتة وقوية. وقيامنا بشراء مقر جديد في موقع مميز يتناسب مع تطلعات الشركة المستقبلية».

شركات التأمين العاملة في الامارات ترتبط الكترونيا لتكوّن قاعدة معلوماتية حول تأمين السيارات والسائقين

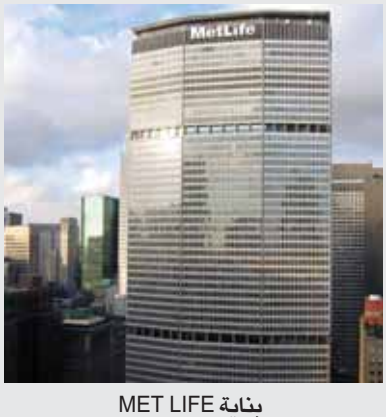


فاطمة العوضي

هيئة التأمين – الامارات

اعلنت **فاطمة العوضي** نائب رئيس هيئة التأمين ان الهيئة ماضية في انشاء نظام الربط الالكتروني بين شركات التأمين العاملة في الامارات بحيث تقوم الشركات مجتمعة بإدخال المعلومات التي تعني سائر الشركات في مجال التأمين على السيارات والحوادث التي يتورط فيها السائقون. وقالت ان هذا الربط سوف يؤدي الى تكوين قاعدة معلومات DATA BASE تكون مفيدة لسائر الشركات التي تعنى بتأمين السيارات على ان يبدأ العمل به رسميا اعتبارا من مطلع العام ٢٠١٢.

أليكو ALICO اصبحت جزءا من متروبوليتان لايف MET LIFE



بناية MET LIFE

وافقت السلطات الفدرالية الاميركية على الصفقة المعقودة بين كل من ميت لايف من جهة واميركان لايف من جهة اخرى، وهكذا اصبحت أليكو ALICO الشركة الاميركية للتأمين على الحياة جزءا من متروبوليتان لايف المعروفة اختصارا باسم ميت لايف MET LIFE.

واعلن **روبرت هنريكسن** رئيس مجلس الادارة الرئيس التنفيذي لشركة ميت لايف «ان هذه الصفقة تجعل من شركتنا كبرى شركات التأمين على الحياة في العالم، حيث اننا نخدم ٩٠ مليون زبون في العالم، في ما يزيد عن ٦٠ بلدا.

وبلغت قيمة الصفقة ١٦,٢ مليار دولار اميركي دفعت منها ميت لايف نقدا ٧,٢ مليارات دولار اميركي و٩ مليارات دولار اميركي اسهما واوراقاً مالية.

«ساما» تنظم اسنادات اعادة التأمين وتوظيف رساميل شركات التأمين واموالها الاحتياطية

اعدت مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA لائحتين تنفيذيتين جديدتين:

الاولى ترعى اسنادات اعادة التأمين REINSURANCE CESSIONS والثانية تتعلق بتوظيف اموال شركات التأمين. وتبدي ساما حرصها على ان يجري استثمار الاموال الاحتياطية لشركات التأمين والاعادة واموالها الخاصة في مجالات يكون لها مردود ايجابي على الاقتصاد الوطني.

آ يو جي AUG اول شركة تأمين لبنانية يسحب منها الترخيص لمخالفتها القوانين

من يتحمل تبعة السماح لشركة متعبة بالاستمرار بالعمل؟

آ يو جي AUG اكتشف مرضها باكرا الا ان وزراء الاقتصاد السابقين لم يتحركوا لمعالجتها


ياسين جابر


المرحوم باسل فليحان


مروان حماده


سامي حداد


محمد الصفدي


وليد جنادري

آ يو جي AUG هي اولى شركات التأمين اللبنانية التي يعلّق ترخيصها لمدة ثلاثة اشهر ثم تشطب نهائيا من سجل الشركات العاملة في لبنان.

وزير الاقتصاد والتجارة **محمد الصفدي** وبناء على توصية لجنة مراقبة هيئات الضمان اصدر تصريحا صحفيا يعلن فيه انه الغى الترخيص الذي تحمله AUG.

وبذلك تقفل الشركة ابوابها وتتوقف ليس عن سداد المطالبات العالقة بذمتها فحسب، بل والتعويضات التي سوف تحكم بها المحاكم اللبنانية لمصلحة المتضررين من أصحاب السيارات التي تضمنها الشركات بموجب عقود تأمين والتي يصعب احصاؤها الا انها تقدر بأقل تقدير بعشرات الوف عقود التأمين.

ومن الوقائع المثيرة التي كشف عنها التصريح الخطي الصادر عن الوزير **الصفدي** ان شركة آ يو جي AUG تخالف القانون منذ فترة زمنية طويلة اذ سبق للوزير المرحوم **باسل فليحان** (تولى حقيبة الاقتصاد والتجارة سنة ٢٠٠١) أن وجه انذارا للشركة لتصويب اوضاعها المالية وقد حل الوزير **مروان حماده** خلفا **لفليحان** في وزارة الاقتصاد ثم تلاه الوزير **سامي حداد** الذي وجه بدوره انذارا للشركة الا ان الشركة لم تصوب اوضاعها المالية، ومع ذلك استمرت بإصدار عقود التأمين. والسؤال الذي يطرح هنا كيف لوزارة الاقتصاد والتجارة ان تبرر سماحها لشركة متعبة بالاستمرار بإصدار عقود التأمين طوال فترة زمنية تقارب الـ ١٠ سنوات؟

ومن يتحمل تبعة الاضرار التي لحقت وسوف تلحق بحملة عقود التأمين وضحايا السيارات المضمونة لدى الشركة عندما يحالون امام المحكمة وتصدر الاحكام بدفع التعويضات لذوي ضحايا حوادث السيارات المضمونة لدى آ يو جي (AUG)؟ علماً بأن قانون التأمين الالزامي على السيارات رقم ١٠٥ الصادر سنة ١٩٧٧ يحمّل تلك المسؤولية للمؤسسة الوطنية للضمان الالزامي على السيارات ويلزمها بانشاء صندوق يغذى بنسبة من اقساط التأمين على السيارات ويعنى بالتعويض عن الضحايا.

المؤسسة التي يرأسها حاليا **فاتح بكداش** موجودة الا ان مرسوم تشكيلها انتزع منها صلاحية انشاء ذلك الصندوق. ما يعني ان حملة عقود التأمين الصادرة من آ يو جي AUG لن يكون لهم مرجع يلجأون اليه للحصول على الحماية والتعويض.

وفي عددنا لشهر تشرين الاول (اكتوبر) الماضي اشرنا الى انضمام العقيد **جورج لطوف** الى تلك المؤسسة واعربنا عن أملنا بأن يؤدي دخوله المؤسسة الى تفعيلها واستعادتها للمهام والصلاحيات التي يمنحها اياها القانون، الا ان سقوط آ يو جي AUG حصل والمؤسسة الوطنية ما تزال من دون صلاحية او اموال تدفعها للناس.

نذكر هنا ان الوزير **محمد الصفدي** اقترح خلال الاجتماع الاخير للمجلس الوطني للضمان ان تتولى شركات التأمين العاملة في لبنان مجتمعة تغطية المطالبات العالقة في ذمة آ يو جي AUG وتلك التي يمكن ان تتولد لاحقا من جراء عقود التأمين الصادرة عنها والتي ما تزال سارية المفعول.

الا ان ممثلي شركات التأمين في المجلس الوطني للضمان **ايلي نسناس** و**صبحي الحسيني** اعربا للوزير **الصفدي** عن تخوفهما من رفض شركات التأمين التطوع لتلك المهمة، وهذا ما حصل فعلا اذ ان جمعية شركات الضمان رفضت مجرد البحث في الامر خصوصا وان بعضها يواجه صعوبات مالية تجعلها عاجزة عن الوفاء حتى بالتزاماتها الخاصة فكيف لها ان تغطي التزامات شركة تأمين اخرى.

يبقى ان نذكر ان الوزير الاسبق **ياسين جابر**، كان قد ألغى مطلع التسعينات من القرن الماضي تراخيص عشرات شركات التأمين الاجنبية بسبب تمنعها عن زيادة الضمانات المالية المطلوبة منها.

الا ان الشركات المذكورة كانت شبه متوقفة عن العمل بسبب حرب ١٩٧٥ – ١٩٩٨ ولم تكن ناشطة كما هي حال آ يو جي AUG.

قرار شطب آ.يو.جي. AUG من لائحة الشركات المرخص لها بالعمل في لبنان

ننشر في ما يأتي نص التصريح الصحفي الذي اعلن فيه الوزير محمد الصفدي الغاء الترخيص الذي تحمله شركة آ يو جي AUG :

«التزاما بواجبات وزارة الاقتصاد والتجارة وحرصا مني على اطلاع الرأي العام اللبناني على قرارات هامة تتخذها الوزارة تطبيقا للقوانين وحماية للمواطنين، اعلن اليوم انه بناء على اقتراح لجنة مراقبة هيئات الضمان وبناء على توصية اصدرها بالاجماع المجلس الوطني للضمان، تقرر سحب الترخيص المعطى لشركة AUG (AMERICAN UNDERWRITERS GROUP) وبالتالي توقيفها عن مزاولة اعمال الضمان واعادة الضمان بجميع الفروع المرخص بها.

لقد تم اتخاذ هذا القرار بعدما حصلت الشركة على مهلة تزيد عن تسعة اشهر لتصحيح المخالفات القانونية لكنها واصلت مخالفة القوانين على الرغم من توجيه كتابين لها في كانون الثاني وايلول من العام ٢٠١٠ يتضمنان انذارا بسحب الترخيص، وعلى الرغم من صدور قرار في شهر ايار الماضي بتعليق هذا الترخيص.

لقد تبين للجنة المراقبة ان شركة AUG لم تتقيد بأحكام الادارة السليمة ماليا واداريا وسلوكيا ولم تحترم القوانين المرعية الاجراء وبات استمرار عملها يشكل خطرا على حقوق حاملي عقود التأمين اي البوالص وكذلك على قطاع التأمين بكامله. ان وزارة الاقتصاد والتجارة لن تسمح بأي غش او تضييع لحقوق حاملي عقود التأمين في لبنان ولن تتساهل ابدا مع المخالفين لاحكام الادارة السليمة بمن فيهم المقصرين في تأمين حقوق حاملي عقود التأمين.

ان قطاع التأمين يشكل مع قطاع المصارف والبورصة احد الاعمدة الثلاثة للقطاع المالي ونحن حريصون على ان يكون سليما وموضع ثقة تامة. . .

نذكر انه تم نشر قرار سحب الترخيص في الجريدة الرسمية بتاريخ ٢٨/١٠/٢٠١٠ تحت رقم ١٦٩.

قادة مجموعة الخليج للتأمين الكويتية و FAIRFAX الكندية اجتمعوا في بيروت ورسموا استراتيجية جديدة



من اليمين: محمد الهبري، BIJAN KHOSROWSHAHI، STEVE RIDGEWAY وخالد الحسن



من اليسار: حسام هاجر، امين دريان، سامر كنج وانطوان المر



من اليمين: حازم الدويك، راما كريشنان، ساي جوبال وابراهيم الريس



من اليمين: ك.ك. راو، عصام عبد الخالق، رامي ابو عبيد، علي باشندي، علاء الزهيري، زينب فواز وفرنكو بشاره

اشرنا في عددنا لشهر تشرين الاول (اكتوبر) الماضي ان مجموعة FAIRFAX الكندية رفعت حصتها في مجموعة الخليج للتأمين GULF INSURANCE ما جعل منها الشريك الاستراتيجي الاكبر للمجموعة القابضة KIPCO.

وذكرنا في حينه ان هذا التطور يرفع شركة الخليج للتأمين الى مستوى الشركة المتعددة الجنسية INTERNATIONAL وذلك انها اصبحت جزءا من مجموعة عالمية، وذات انتشار واسع في سائر انحاء الكرة الارضية.

وارتباط الخليج بالمجموعة المتعددة الجنسية اقتضى ان يعقد قادة الخليج للتأمين والشركات التابعة والشقيقة اجتماعا برئاسة **خالد الحسن** وحضور ممثلي FAIRFAX المعنيين بمنطقة الشرق الاوسط.

فجر الخليج للتأمين FAJR GULF الشركة العضو في مجموعة الخليج للتأمين استضافت الاجتماع الذي انعقد في فندق فينيسيا انتركونتيننتال في ٢٥ تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١٠. وقد افتتح الاجتماع بكلمة ترحيبية من **محمد الهبري** المدير العام لشركة فجر الخليج FAJR AL GULF ثم تحدث من شركة FAIRFAX كل من: **بيجان خوروشاني** BIJAN KHOSROWSHANI و**ستيف ريدجواي** STEVE RIDGEWAY.



مشهد عام

اسرار التأمين

● مفتشو الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي فاجأوا بعض شركات التأمين بإبلاغهم اياها ان العمولات التي تدفعها الشركة لوكلاء البيع لديها (SALES AGENTS) تعتبر بمثابة رواتب خاضعة للاشتراكات التي يتعين على رب العمل دفعها للصندوق. ويطالب الصندوق الشركات بدفع الاشتراكات بمفعول رجعي، ما اثار ضجة اوجبت الاستعانة بمحامين لمعالجة الامر.

● تولي لجنة مراقبة هيئات الضمان اهمية غير معهودة في مكافحة وسطاء التأمين غير المرخصين. وقد عممت للمرة الثانية بيانا تحذر فيه شركات التأمين من التعامل مع الوسيط غير المرخص تحت طائلة الملاحقة والتغريم.

اعتراضات بالجملة ضد الغرامات التي فرضتها وزارة المالية على شركات التأمين والوسطاء

المحامي ايلي حشاش: مجلس شورى الدولة اكد الغاء الرسم النسبي

جوزف زخور: العمولة ينتجها عقد التأمين وليس المراسلة

اشرنا في عددنا لشهر تموز الماضي ان شركات التأمين استقبلت بصورة مفاجئة مفتشي دائرة الضرائب غير المباشرة حيث اطلعوا على المراسلات التي تبادلتها الشركات مع شركات إعادة التأمين ووسطاء التأمين والاعادة خلال السنوات الماضية واعتبروها بمثابة عقود منتجة لعوائد غير محققة وفقا للمادتين ١٠٧ و١٠٨ من قانون رسم الطابع المالي.

ويقضي قانون رسم الطابع المالي الصادر سنة ١٩٦٧ بإخضاع العوائد الناجمة عن تلك العقود لرسم مالي نسبي قدره ثلاثة بالألف. وبناء عليه فقد جرى تغريم شركات التأمين والوسطاء قيمة الرسم المستحق مع غرامات تبلغ خمسة أضعاف الرسم المستحق.



ألان بيفاني
مدير عام وزارة المال



غازي رمال
رئيس دائرة الضرائب غير المباشرة

المحامي ايلي حشاش: الـ ٣ بالالف الغيت

الا ان دراسة اجراها المستشار القانوني لنقابة وسطاء التأمين المحامي ايلي حشاش اظهرت ان رسم الـ٣ بالالف الغي في العام ١٩٩٣ واستبدل برسم طابع مقطوع قدره ٥ آلاف ليرة لبنانية.

ولذا، فإن الغرامات التي تفرضها دائرة الضرائب غير المباشرة جاءت في غير مكانها الصحيح ويقتضي الرجوع عنها. كما تضمنت الدراسة حكما صادرا عن مجلس شورى الدولة لمصلحة شركة كورال اويل، ويؤكد فيه ان الرسم النسبي البالغ ٣ بالالف الغي بموجب قانون الموازنة واستبدل بطابع مقطوع قدره ٥ آلاف ليرة.

جوزف زخور: العمولة ينتجها عقد التأمين وليس المراسلة مع شركة التأمين

من جهة أخرى قال **جوزف زخور** رئيس جمعية شركات الضمان سابقاً «ان يعتبر مفتشو المالية المراسلات المتبادلة بين شركة التأمين من جهة والوسيط من جهة أخرى، بمثابة عقد منتج لعمولة تحقق لاحقاً، فذلك تفسير خاطئ للمادة ١٠٧ من قانون الطابع المالي الصادر سنة ١٩٦٧، لأن الوسيط لا يتقاضى ما يعود اليه من عمولات بموجب تلك المراسلات، بل مقابل كل عقد تأمين يستصدره من شركة التأمين. فالعقد المنتج هو عقد التأمين وليس الرسائل بين الفريقين».

أضاف: لذا ان المراسلات التي تجري بين الوسيط من جهة وشركة التأمين من جهة اخرى لا تنطبق عليها مواصفات المادة ١٠٧ من قانون رسم الطابع لانه اذا لم ينجح الوسيط في انجاز اي عملية تأمين تبقى المراسلة المتبادلة بينه وبين شركة التأمين كتابا ميتا وهي اساسا لا ترتب اي موجبات او عقود على اي من الفريقين. وانهى قائلا: من جهة اخرى ان وسيط التأمين يصرح عن دخله، ويخضعه لضريبة الدخل عند تقديمه الميزانية نهاية كل سنة، ولو جرى اخضاعه لرسم الطابع المالي فهذا يعني ان وزارة المالية تستوفي منه ضريبتين في وقت واحد، ضريبة مباشرة هي ضريبة الدخل وضريبة ثانية غير مباشرة هي رسم الطابع، وهذه الممارسة تحرّمها سائر القوانين الضريبية في العالم.

اعتراضات بالجملة

وحيال تشبث دائرة الضرائب غير المباشرة بتفسيرها للمادة ١٠٧ رفع عدد كبير من شركات التأمين ووسطاء التأمين والاعادة، اعتراضات الى كل من وزيرة المال **ريا الحسن**، و**ألان بيفاني** المدير العام للوزارة و**غازي رمال** رئيس دائرة الضرائب غير المباشرة. وتجري اتصالات بين الشركات والوسطاء من اجل التقدم بطعن امام مجلس شورى الدولة.

والسؤال الذي سيتردد على ألسنة الجميع هو: ان وسطاء التأمين يعملون في لبنان منذ فترة الانتداب الفرنسي ولم يسبق لدائرة الضرائب غير المباشرة ان طلبت اليهم تسديد اي رسم على المراسلات الجارية بينهم وبين شركات التأمين، فما الذي حرّك همة الدائرة المذكورة اليوم؟ وهل يعني ذلك انها فوتت على الدولة ما يعود اليها من رسوم طوال العقود الماضية من السنين؟.

البيان الاقتصادية حاولت استصراح السيد رمال حول الموضوع فرفض التصريح بكل تهذيب ولباقة واحالنا الى رؤسائه حيث سيكون لنا معهم لقاء قريب.

عصر الإسناد الإلزامي لم يأفل

سوريا والجزائر تكرّسان حق شركتي الإعادة الوطنيتين بحصة الزامية

خيّل للضامنين العرب خلال العقد الماضي من السنين ان ما كان يعرف بالإسنادات الإلزامية لشركات الإعادة الوطنية COMPULSORY REINSURANCE CESSIONS أصبح شيئاً من الماضي، وهي كما الاشتراكية لم تعد تصلح لعصر اقتصاد السوق والمنافسة الحرة. إلا ان السنوات والأيام القليلة الماضية أظهرت ان الإسنادات الإلزامية باقية في عدد من الأسواق العربية لا سيّما سوريا والجزائر. حيث أعطيت شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين ARAB UNION RE التي يرأسها الدكتور **عزيز صقر** حق قانوني بقبول حتى ١٠ في المئة من أي إسناد ترغب شركات التأمين العاملة في سوريا بإجرائه الى أسواق الإعادة.

أما في الجزائر فقد نشر في الجريدة الرسمية مرسوم بتاريخ ٩ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠ وهو يقضي بأن تسند شركات التأمين العاملة في الجزائر نسبة ٥٠ في المئة على الأقل من الأخطار التي تغطيها الى شركة إعادة التأمين المركزية الجزائرية COMPAGNIE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR) التي يرأسها **الحاج محمد سبع**.



د. عزيز صقر
رئيس ARAB UNION RE



الحاج محمد سبع
رئيس CCR – الجزائر

وتسيطر المركزية الجزائرية على ما يقارب ٣٥ بالمئة من مجموع أقساط التأمين المكتتبة في الجزائر.

وكانت الشركة المركزية قد رفعت رأسمالها خلال العام الماضي الى ١٣ مليار دينار جزائري أي ما يعادل ١٨٥ مليون دولار أميركي تقريباً.

خطوة نوعية جديدة لشركة شديد ري
شديد ري وبرايس فوربس وقعتا اتفاقية شراكة في مجال تغطية اخطار الطاقة



فريد شديد
CHEDID RE

سجلت شديد ري CHEDID RE خطوة نوعية جديدة في مجال تعزيز قدراتها العالمية والتواصل مع سوق التأمين في لويدز LLOYD'S .فقد اذيع بيان مشترك في كل من لندن وبيروت يعلن ان شركة شديد ري CHEDID RE وشركة برايس فوربس PRICE FORBES وقعتا اتفاقية شراكة ASSOCIATION AGREEMENT تتعهدان بموجبها بالتعاون في ما بينهما في مجال ترتيب الاسنادات التي تتعلق بأخطار الطاقة ENERGY على انواعها.

وتنص الاتفاقية على ان تعتمد كل من الشركتين قدرات الشركة الاخرى وتستعملها بغرض ادارة اخطار الطاقة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA REGION وايجاد الاغطية التأمينية لها وتقاسم الواردات الناجمة عن التعاون في هذا المجال بين الشركتين.

وتعليقا على هذا الاتفاق قال **فريد شديد** رئيس شديد ري CHEDID RE «ان تقاسم الخبرات بين الشركتين يدعم الموقعين الرائدين اللذين تحتلانهما كل في منطقتها، ونحن في شديد ري سوف نقدم افضل ما عندنا من خبرة ونضعها في خدمة شبكة برايس فوربس العالمية PRICE FORBES».

اما **مايكل دونغن** MICHAEL DONEGAN المتحدث باسم برايس فوربس فقال «نحن سعداء جدا بهذه الشراكة مع شديد ري في مجال تأمينات الطاقة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. ونحن نعتقد ان جمع الخبرة الاقليمية لشركة شديد ري بالموقع المتقدم الذي تحتله برايس فوربس على المستوى الفني العالمي سوف يضع في متناول الزبائن في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA REGION قيمة اضافية ومفيدة للمنطقة ككل».

نذكر ان شديد ري CHEDID RE تأسست سنة ١٩٩٨ وهي تملك انتشارا واسعا ومكاتب فرعية في كل من بيروت، والامارات وقبرص وقطر والمملكة العربية السعودية والرياض.

اما برايس فوربس PRICE FORBES فيعود تأسيسها الى سنة ١٩٩٣ وهي وسيط معتمد في لويدز LLOYD'S BROKER ولديها مكاتب فرعية في كل من لندن وبرمودا.

همام بدر أمينا عاما للاتحاد الافرو آسيوي FAIR



اختارت الهيئة التنفيذية للاتحاد الأفرو آسيوي للتأمين (FAIR) **همام بدر** أمينا عاما للاتحاد، وبذلك حل خلفا **لعزت عبد الباري** الذي بلغ السن التقاعدي. و**همام بدر** ضامن مصري عريق وسبق ان تولى مسؤوليات قيادية في مجال التأمين والاعادة داخل مصر وخارجها، وآخر المناصب التي شغلها في مصر كانت منصب رئيس مجلس ادارة شركة إسكان المصرية للتأمين. ويملك **بدر** شبكة واسعة من العلاقات والصداقات مع اركان التأمين في القارتين اضافة الى روابط وطيدة كوّنها لنفسه في اسواق الاعادة العالمية.

AMAN تحقق ١٦,١ مليون درهم أرباحاً عن الأشهر التسعة الأولى
ارتفاع حقوق المساهمين في الشركة للفترة نفسها بنسبة ٦ في المئة



حسين الميزة
AMAN

بلغت أرباح شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين «أمان» AMAN عن الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري ١٦,١ مليون درهم.

وحققت الشركة نمواً كبيراً في صافي ارباحها التشغيلية خلال الربع الثالث من العام الجاري بنسبة ٨٣ في المئة لتصل الى ١٥,٥ مليون درهم مقارنة بنحو ٨,٥ ملايين عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وذكرت أمان في بيان الى سوق دبي المالي، أنها حققت نمواً بنسبة ٤٣ في المئة في إجمالي إيراداتها للربع الثالث من العام الجاري لتبلغ ٤١٠,٢ ملايين درهم، مقارنة بنحو ٢٨٦,٧ مليوناً عن الفترة المقابلة من العام ٢٠٠٩.

وارتفعت حقوق المساهمين في أمان التي أسست في ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٢ برأس مال قدره ٢١٠ ملايين درهم، بنسبة ٦ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري، لتصل الى ١٧٧,٦ مليون درهم، مقابل ١٦٧,٥ مليوناً في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) من العام الماضي.

لوكتون الشرق الأوسط LOCKTON اتخذت من DIFC مركزاً لأعمالها



من اليمين: وائل الخطيب ومروان احمد لطفي

أبلغنا **وائل الخطيب** الرئيس التنفيذي لشركة لوكتون للشرق الأوسط وشمال افريقيا LOCKTON ان الشركة حصلت على ترخيص من سلطة دبي للخدمات المالية DIFC يخوّلها مزاولة أعمالها من مركز دبي المالي العالمي DIFC.

وتحتل لوكتون LOCKTON المرتبة التاسعة بين كبريات شركات الوساطة في العالم. ويضم مركز دبي المالي العالمي DIFC حالياً ٤٧ شركة عاملة في مجال التأمين وإعادة التأمين.

وقال **الخطيب** «ان تمركزنا في دبي يؤكد التزامنا بتعزيز حضورنا المحلي ويعزّز شهرة لوكتون العالمية وعلامتها التجارية القوية».

تأسست شركة لوكتون في عام ١٩٦٦ وتشمل أعمالها وساطة التأمين وإعادة التأمين والخدمات الاستشارية والإدارية لبرامج التأمين ودرء المخاطر والتمويل البديل للمخاطر وإدارة المطالبات فضلاً عن الخدمات والمنتجات التأمينية. وتعتبر لوكتون العالمية شريكاً في شركة الاستشارات الأوروبية «إي أو إس ريسك» (EOS RISQ) الرائدة على مستوى القارة في مجال استشارات وساطة التأمين وإدارة المخاطر.

٤٢٪ زيادة في أرباح مساهمي «الإسلامية القطرية للتأمين»

الشيخ عبدالله آل ثاني: اجتزنا الأزمة العالمية بنجاح وخرجنا بخطوات ثابتة

جاسم السعدي: خطتنا مكنتنا من وقف نزيف التعويضات



الشيخ عبدالله بن ثاني آل ثاني
الإسلامية القطرية للتأمين



جاسم السعدي
الإسلامية القطرية للتأمين

حققت الشركة الإسلامية القطرية للتأمين زيادة في الأرباح للربع الثالث من العام الحالي بلغت نسبتها ٤٢٪ مقارنة مع ما كانت عليه في الفترة المقابلة من العام الماضي.

وقال الشيخ **عبدالله بن ثاني آل ثاني** رئيس مجلس الإدارة ان الشركة استطاعت ان تجتاز الأزمة المالية العالمية وتبعاتها حيث خرجت بخطوات ثابتة.

وأضاف أن زيادة الاستثمارات المحلية بلغت ٤٨٪ زيادة عن مثيلتها في العام الماضي ٢٠٠٩ أيضاً، أما الفائض التأميني الذي حققته الشركة في هذا الربع فقد زاد بنسبة ٦٤٪ عن العام الماضي ٢٠٠٩ في الفترة نفسها.

وقال المدير العام للشركة السيد **جاسم السعدي** ان الخطة التي وضعها الشيخ **عبدالله** رئيس مجلس الإدارة لوقف نزيف التعويضات التي تلاحق شركات التأمين عادة قد نجحت، واستطاعت تلك الخطة ان تخفض تلك التعويضات بما نسبته ١٩٪ عن العام الماضي ٢٠٠٩ مما سوف ينعكس على الأرباح التي تحققها الشركة للمساهمين وحملة الوثائق.

وأشار الشيخ **عبدالله آل ثاني** الى ان جهود الشركة لا تقتصر على المنتجات التأمينية الجديدة التي تطرحها الشركة، ولكنها تطور من خدماتها لعملائها الأوفياء وقد دشنت خدمة تأمين السيارات عبر الموقع الإلكتروني للشركة، كما دشنت خدمة إنهاء إجراءات حوادث السيارات عن طريق الاتصال بمركز الاتصال المباشر للشركة والذي سوف يتم تعاملاته مع العملاء عبر الرسائل الإلكترونية القصيرة، مضيفاً ان الشركة الإسلامية القطرية للتأمين رائدة التأمين الإسلامي في السوق القطرية تعمل دائماً على خدمة عملائها وراحتهم.

تكافل الدولية: ٩,١ ملايين دينار اجمالي اقساط النصف الاول من السنة



يونس جمال السيد
التكافل الدولية

حققت شركة التكافل الدولية خلال النصف الاول من العام ٢٠١٠ نموا في اجمالي اشتراكاتها التأمينية بلغت ١٩ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠٠٩ ليصل اجمالي الاقساط الى ٩,١ ملايين دينار بحريني.

وبلغ اجمالي ايرادات التكافل ٤,٣ ملايين دينار مقارنة بـ ٣,٩ ملايين دينار للفترة نفسها من العام الماضي وارتفع اجمالي الدخل لحملة عقود التأمين ولمساهمي الشركة الى ٣١٧ الف دينار بنسبة نمو ٦,٤ بالمئة.

وتعليقا على هذه النتائج قال الرئيس التنفيذي للشركة **يونس جمال السيد** : استطاعت الشركة ان ترفع نسبة حصتها في سوق التأمين بشكل ملحوظ وهذا دليل على نجاح الاستراتيجية التسويقية التي انتهجتها الشركة .

رأسمال ومجلس ادارة جديدان لشركة AJIG وفؤاد الحسيني مديرا عاما



اصدر رئيس مجلس ادارة شركة المجموعة العربية الاردنية للتأمين اجيج (ARAB JORDANIAN INSURANCE GROUP(AJIG الدكتور **سامي بركات** بيانا يعلن فيه تعيين **فؤاد الحسيني** مديرا عاما للشركة. و**الحسيني** خريج كلية الهندسة البرمائية في بريطانيا. والى ذلك فهو يحمل شهادة الزمالة (CII) من معهد التأمين البريطاني.

وجاء في البيان الصادر عن **بركات** ان الشركة رفعت رأسمالها من ١٠ الى ١٢ مليون دينار اردني وانتخبت مجلساً جديداً للادارة على النحو الآتي:

د. سامي بركات رئيسا لمجلس الادارة، **سلمان عباسي** نائبا للرئيس، **هاني بركات**، **هلال عبد الرحمن** ، **اسامة العلي**، **ياسر البحارنة**، **عوده حبش**، **رامي حديد** و**جمال ابو عبيد** اعضاء.

سعودي اوجيه باعت اسهمها في ميدغلف للطفي الزين

اعلن في بيروت ان مجموعة ميدغلف التي انتقلت ملكيتها الى مجموعة لطفي الزين انها اشترت اسهم شركة سعودي اوجيه المحدودة وقد تم التفرغ عنها للسيد **لطفي الزين**.

وتجري حاليا اجراءات التفرغ عن اسهم سعودي اوجيه في الدوائر الرسمية.

اسرار تأمينية

● مباشرو العدلية الذين يولجون بابلاغ الدعاوى المقامة ضد بعض شركات التأمين في لبنان الى مصادرها مع اشارة «غير معروف» او «عنوان غير كامل»! جعلوا المحامين المدعين يستعينون بقوى أمنية للقيام بالتبليغات بدلا من المباشرين.

***

● بعد أن أوقف العقيد **جورج لطّوف** التلاعب بعقود التأمين في مصلحة الميكانيك (النافعة) ارتفع عدد عقود التأمين الإلزامي المرفقة بملفات تسجيل السيارات لدى المصلحة المذكورة الى حوالى مليون عقد وينتظر ان يرتفع العدد الى ١,٥ مليون عقد العام الحالي.

«سلامة» كرّمت وسطاءها وشركاءها

رفيق حلاني: أولويتنا التميّز بالخدمة لعملائنا في المنطقة


رفيق حلاني يحاور احد الوسطاء


د. ساليما جيواني تلقي كلمة


مشاركون في الحفل


عدد آخر من المشاركين

كرّمت «سلامة» SALAMA الشركة الإسلامية العربية للتأمين وكبرى شركات التأمين الإسلامي التكافلي في المنطقة، في حفل خاص، شركاءها ووسطاءها على ولائهم ودعمهم طويل الأمد للشركة.

ويأتي تنظيم هذا الحفل كجانب من الجهد الذي تقوم به «سلامة» لإشراك وسطائها وشركائها في الأعمال باعتبارهم جزءاً من استراتيجيتها القوية للنمو في ظل هذه الظروف الاقتصادية المتغيرة. وقدّمت «سلامة» خلال الحفل الهدايا التذكارية كعربون شكر وتقدير لشركائها ووسطائها.

وقال **رفيق حلاني**، المدير العام للتكافل العام والتكافل الصحي في «سلامة»: «الأولوية بالنسبة لنا هي النجاح في التميز بالخدمة لعملائنا في المنطقة بأسرها. وكجانب من التزامنا بتحقيق وعدنا لعملائنا نجد انه من الضروري بالنسبة لنا ولوسطائنا وشركائنا ان نتفهم ونتوقع احتياجات عملائنا وان نوفر لهم حلول تأمين متينة. وقد مهد حفل تكريم وسطائنا وشركائنا الطريق لنا لكي نوحد خارطة الطريق الذي ننطلق منه باعتبارها جزءاً من استراتيجيتنا في النمو في المنطقة».

رفيق حلاني ونويل دي ميللو يقدمان دروعا تقديرية للوسطاء



نادي الرؤساء التنفيذيين .. دينامية جديدة

الرؤساء التنفيذيون لشركات التأمين والإعادة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا (MENA REGION CEO CLUB) أصبح لديهم ناد خاص وهم يعقدون اجتماعات دورية للتشاور في شؤون وشجون صناعة التأمين في الوطن العربي، وما يميّز هذا النادي انه مستقل عن الاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) ويعمل بدينامية خاصة، وبعيداً عن البيروقراطية التي تطغى على اعمال GAIF منذ انشائه وحتى اليوم.

وذكر ان الأعضاء المنتسبين الى نادي الرؤساء التنفيذيين حتى الآن هم:

١) التأمين العربية ARABIA (**فادي شماس**)
٢) أدنيك ADNIC (**وليد الصيداني**)
٣) آروب AROPE (**فاتح بكداش**)
٤) البحرين الوطنية BNI (**محمود الصوفي**)
٥) بست ري BEST RE (**رياض كراي**)
٦) الدوحة للتأمين DOHA (**بسام حسين**).
٧) أيس الأميركية (STEVE DIXON)
٨) الخليج للإعادة GULF RE (**غايل نورستروم**)
٩) آي جي آي (IGI) (**واصف الجبشة**)
١٠) سوليدريتي (SOLIDARITY) (**أشرف بسيسو**)
١١) المتحدة اليمن YEMEN (**طارق هائل سعيد**)

UFA تفتتح فرعها الجديد في عاليه



من اليمين: جون بارت، جورج رزق الله، روجيه داغر، هنري شلهوب، مايا سميا، خالد الأسير وأدوار صقر



من اليسار: منير أبي سعيد، جون بارت وخالد الأسير



من اليمين: فيليب الحاج وجورج رزق الله



من اليمين: مايا سميا، أدوار صقر، روجيه داغر وسعدية سلام

احتفلت شركة UFA للتأمين بافتتاح فرعها الجديد في عاليه بحضور شخصيات تأمينية وفاعليات منطقة عاليه وحشد من المواطنين.

ووعدت الشركة ممثلة برئيس مجلس ادارتها ومديرها العام **هنري شلهوب** بمتابعة نمو شبكة فروعها في المناطق اللبنانية كافة، ومواصلة تقديم افضل وأنجح خدمات التأمين من خلال برامج متنوعة، مواكبة بذلك اهم التطورات التقنية في صناعة التأمين.

وللمناسبة قال مدير الحوادث في الشركة السيد **جورج رزق الله** «نعمل حالياً على تنفيذ مشاريع عدة، أهمها استحداث تغطيات تأمينية جديدة تتعلق ببرامج تأمين مبتكرة مع المصارف، بالأخص مع مجموعة فرنسبنك التي تربطنا بها علاقة وطيدة ومميزة. واعداً بالاستمرار في العمل الدؤوب لتكوين علاقات متينة مع الزبائن وتوفير الخدمات لهم والقيمة المضافة بشكل مدروس وبطريقة علمية وحديثة.



من اليمين: عفيف الدنف، جان كلود شلهوب، اللواء غازي جابر، كمال منيف وسمير شلهوب



من اليمين: روجيه داغر، جورج رزق الله، هنري شلهوب، أجود الحلبي ومحمد العشي السعدي



من اليمين: فدوى زيدان، جنان هلال، هنري شلهوب، مايا سميا، ايمان فاعور رمضان وسعدية سلام



من اليمين: د. رمزي الجردي، حسام حاطوم، د. ربيع منذر، وليد فياض وغسان شهيب

شركة تأمين بحرينية اماراتية جديدة بدأت اعمالها في البحرين وابو ظبي بمشاركة البحرين الوطنية القابضة


عبدالله المسعود


فاروق المؤيد


محمود الصوفي

البحرينية الاماراتية للتأمين شركة بحرينية جديدة اسسها عدد من كبريات الشركات في كل من الامارات العربية المتحدة والبحرين وهي مجموعة شركات المسعود من ابو ظبي بنسبة ٥٠ ٪ من الاسهم وشركة البحرين الوطنية القابضة BAHRAIIN NATIONAL HOLDING بنسبة ٣٠ ٪ من الاسهم واس بي كي أمان هولدنغ ليمتد الاماراتية بنسبة ٢٠ ٪ من الاسهم. يبلغ رأسمال الشركة ٢٠ مليون دينار بحريني (اي ما يعادل ٥٣ مليون دولار اميركي) وقد بدأت انطلاقتها في البحرين وحصلت على ترخيص بمزاولة العمل في امارة ابو ظبي والامارات العربية المتحدة عامة.

وتعليقا على انطلاقة الشركة قال **عبدالله المسعود** رئيس مجلس ادارة مجموعة شركات المسعود ورئيس مجلس ادارة البحرينية الاماراتية للتأمين «نحرص على تقديم خدمة ذات مستوى مماثل لما يقدم للعملاء في الدول المتقدمة وبمشاركة احدى كبريات شركات التأمين في البحرين مما يعزز العلاقات الاقتصادية التاريخية التي تربط بين دولة الامارات العربية المتحدة ومملكة البحرين».

وقال **فاروق يوسف المؤيد**، رئيس مجلس ادارة شركة البحرين الوطنية القابضة نائب رئيس مجلس ادارة البحرينية الاماراتية للتأمين «نحن وشركاؤنا لا نتقاسم الخبرات العملية فحسب، بل وايضا الاعتراف والتقدير الدولي لذا نحن فخورون بهذا التعاون المشرف ومتأكدون من نتائجه المثمرة».

اما **محمود الصوفي** الرئيس التنفيذي لشركة البحرين الوطنية القابضة عضو مجلس ادارة البحرينية الاماراتية للتأمين فقال «يأتي تأسيس هذه الشركة كشهادة على ثقة شركائنا بنا كما وانه يعكس التزامنا الاكيد تجاه قطاع التأمين المحلي والاقليمي».

مكس زكار يدعو زملاءه العرب للانضمام الى المنظمة الدولية للتأمين البحري (IUMI)



يتابع **مكس زكار** رئيس مجلس ادارة كومرشل للتأمين COMMERCIAL مهامه كممثل للمنظمة الدولية للتأمين البحري (IUMI) . وفي هذا الاطار شارك **زكار** في المؤتمرات التي تعقدها اتحادات التأمين في العالم العربي حيث حضر مؤتمر دبي ومؤتمر عمان.

كما مثل السيد **زكار** الجمعية والسوق اللبناني في مؤتمر زوريخ ZURICH السنوي في شهر ايلول حيث القى محاضرة حول المخاطر التي يتعرض لها الضامن خلال اعادة اعمار بلد نتيجة حرب – حالة العراق.

ويحرص **زكار** خلال الزيارات التي يقوم بها في المنطقة العربية والاجتماعات التي يعقدها مع الضامنين العرب على حث زملائه على الانتساب الى المنظمة الدولية (IUMI) بالنظر لاهمية المواضيع التي تتولى معالجتها في مجال تأمينات النقل على المستوى العالمي.

نذكر ان **زكار** يرأس اللجنة الفنية للتأمينات البحرية في جمعية شركات الضمان في لبنان وذلك منذ ما يزيد عن ثلاثة عقود من السنين.

مقال «البيان الإقتصادية» حول تكاثر إقامة المؤتمرات أفسح في المجال لرجال الأعمال ليقولوا رأيهم

كتب الزميل انطوان زخور في العدد السابق «افتتاحية» حول تكاثر إقامة المؤتمرات والمعارض في العالم العربي، ودعا المسؤولين عنها الى الحد منها، والى إقامة ما هو ذو جدوى اقتصادية وفائدة عامة، وإلا تحوّل الأمر الى عملية تجارية.

كثيرون من رؤساء ومدراء الشركات اتصلوا ليعلنوا عن تقديرهم للكلمة ولمطالبتنا بمتابعة الكتابة في الموضوع عينه على سبيل التوعية ولوضع حد لابتزاز رجال الأعمال عن طريق احراجهم لإلزامهم بدفع الاشتراكات المرتفعة السعر ودفع تكاليف بعض المآدب والإقامات وبطاقات السفر وحجز السيارات الفخمة لتنقلات بعض رؤساء المؤسسات.

رسالة الشيخ خلدون بركات

ومن المملكة العربية السعودية تلقينا من رجل الأعمال المعروف الشيخ **خلدون بركات** رئيس مجلس الإعادة العربية الرسالة التالي نصها:

عزيزي والصديق الصدوق دوماً الأخ **انطوان زخور**

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

شكراً لاهتمامكم بمواضيع اقتصادنا العربي ولحسن تناولها بمجلتكم بمستوى مهني عالٍ طالما تحليتم به إعلامياً من حيث الشكل ومهنياً من حيث المضمون ورسالة من حيث الدور الذي تقومون به، وهو ما تجلّى مؤخراً في كلمة المجلة حول تعدد وتلاحق إقامة المؤتمرات واللقاءات في الوطن العربي وإقليمياً، وهو ما سبق وأشرنا اليه وعديد من الزملاء قادة ومسؤولي الشركات العربية العاملة في قطاع التأمين وإعادة التأمين وخدماتها منذ سنوات، أملاً ان يكون صدى دعوتكم محل تقدير وقناعة وتجاوب الأخوة المنظمين والراعين مع كامل تقديرنا لدوافعهم الوطنية والمهنية والإعلامية والاجتماعية.

وفقكم الله وحفظ جهودكم الداعمة للاقتصاد العربي وتصويبها لما فيه مزيداً من النجاح والتطور والتكامل، مع فائق تحياتي وتقديري.

خلدون بركات

البنك الدولي يعتبر شركات التأمين على الحياة بمثابة مصارف وتحتاج الى رقابة مشددة

مهلة إضافية لشركة مصر للتأمين كي تفصل أقساط الحياة وتحيلها الى الأهلية



عادل الحماد
رئيس شركة مصر



محمود عبد الله
رئيس شركة التأمين القابضة

منحت شركة مصر للتأمين MISR مهلة إضافية تقوم خلالها بفصل محفظة التأمين على الحياة (LIFE) عن التأمينات العامة الأخرى NON LIFE على ان تنهي عملية الفصل مطلع كانون الثاني (يناير) ٢٠١١ حداً أقصى.

وعملاً بالقرارات التي اتخذتها الشركة القابضة فإن محفظة التأمين على الحياة في شركة مصر للتأمين سوف تنتقل الى شركتها الشقيقة الأهلية NATIONAL المصرية.

وكانت «مصر» قد وافقت على التوصيات التي اقترحها البنك الدولي WORLD BANK بفصل التأمين على الحياة LIFE عن سواه من التأمينات وحصر مزاولته بشركات متخصصة.

ويرى البنك الدولي ان شركات التأمين على الحياة تجمع المدخرات وتؤتمن على الأموال التي يودعها حملة عقود التأمين لديها، وهي تتصرف بها وتوظفها وهذا ما يضعها في منزلة المصارف. ولذا يدعو البنك الدولي الى فرض قيود مشددة على شركات التأمين على الحياة والتعاطي معها على أنها مؤسسات مالية مؤمنة على أموال حملة العقود الصادرة عنها.

من جهة أخرى، سحبت وكالة التصنيف الأميركية أ.م. بست A.M.BEST التحفظات التي كانت أعدتها سابقاً حيال شركة مصر للتأمين MISR وأعادت تصنيفها بمرتبة تريبل بي (BBB) التي تعني جيد (GOOD).

وكانت الوكالة قد تخوفت من أن يؤدي انتزاع أقساط الحياة من شركة مصر للتأمين، الى حصول اختلال التوازن في محفظتها حيث تطغى أقساط التأمين الإلزامي على السيارات، على سواها من الأخطار العامة. وذكرت بست ان النتائج الفنية لأقساط التأمين الإجباري على السيارات كانت وما تزال موضوع تذمّر شركات التأمين المصرية، إلا ان الرسملة القوية التي تتحلى بها شركة مصر MISR جعلت بست تسحب تحفظاتها وتعاود تصنيف شركة مصر في مرتبة «جيد».

Joseph Zakhour & Co.
Insurance Consultants
CORRESPONDENTS FOR
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

«المعاينون العرب الدولية» تنظم دورات تدريب للشباب العرب



وليد الجشي
ARAB LOSS ADJUSTERS INT'L



خالد الجشي
ARAB LOSS ADJUSTERS INT'L

بمبادرة منها لجذب الشباب العرب المؤهلين الى مهنة التأمين وتعزيز معرفة وخبرة العاملين فيها، ستقوم شركة المعاينون العرب الدولية (ARAB LOSS ADJUSTERS INT'L) بتفعيل مراكز تدريب في الأردن والبحرين.

وستعلن الشركة قريباً عن البرامج ومتطلبات التأهيل للمتدربين من الموظفين العاملين في شركات التأمين او المتخرجين حديثاً.

ويذكر ان مراكز التدريب هذه لا تبغي الربح وتمويلها ذاتي.

كيو ري Q RE استحصلت على اجازة أيون بنفيلد لاستعمال برنامجها النموذجي للرسملة وادارة الاخطار «ري متريكا»



درموت ديك
Q RE

في بيان مشترك وقّعه الجانبان اعلنت كل من كيو ري Q RE وايون بنفيلد AON BENFIELD ان هذه الاخيرة رخصت لشركة كيو ري Q RE باستعمال برنامج ري متريكا REMETRICA الذي تملك ايون بنفيلد حقوق ملكيته. وبرنامج متريكا METRICA نظام الكتروني متطور جدا ويساعد الشركة على ادارة اموالها وتسعير الاخطار على النحو الافضل. وذكرت كيو ري Q RE انها قررت بداية ان تستعمل برنامج ري متريكا REMETRICA في مجال تسعير الاخطار المسندة اليها وتلك التي تسندها هي الى معيدين آخرين INWARDS PRICING AND OUTWARDS REINSURANCE OPTIMIZATION

نذكر ان كيو ري Q RE هي شركة اعادة قطرية انشئت حديثا بموجب ترخيص من السلطات المختصة في مركز قطر للمال QFC برأسمال قدره ١٠٠ مليون دولار اميركي حرر منه ٥٠ بالمئة. وقد صنفتها ستاندرد اند بورز S AND P بمرتبة (A) وهو التصنيف الذي تحمله الشركة الام شركة قطر للتأمين QIC .

وتعليقا على حصول كيو ري على اجازة ايون بنفيلد لاستعمال برنامج ري متريكا قال **درموت ديك** DERMOT DICK الرئيس التنفيذي لشركة كيو ري Q RE «ان استعمالنا لهذا البرنامج يعتبر قيمة مضافة للاسلوب المعتمد من قبلنا في ادارة وتسيير اعمالنا. وقد اخترنا برنامج ري متريكا REMETRICA لاننا وجدناه قابلاً للتطبيق بسرعة ويمكن لفريق العمل في الشركة ان ينفذه بدقة وعلى النحو الافضل».

الصندوق الافرو- آسيوي لتأمين مخاطر النفط يسجل مزيدا من الارباح

الجمعية العامة للصندوق ناقشت جدول الاعمال وصادقت على الميزانية



نبيل حجار

FAIR

عقدت الجمعية العامة للصندوق الأفرو أسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة Fair Oil & Energy Insurance Syndicate اجتماعها الثاني عشر في مدينة باندونغ في إندونيسيا على هامش اجتماع اللجنة التنفيذية الواحد والخمسين للاتحاد الأفرو– أسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين (FAIR). وتمت مناقشة أمور عدة كانت على جدول الأعمال ومن أبرزها، المصادقة على الميزانية المنتهية بتاريخ ٢٠٠٩/١٢/٣١ والتي بينت أن حجم الأقساط المكتتبة خلال ٢٠٠٩ هو ١٤٣٧٨٨٠٥ دولارات مقابل ٨٦٣١٦٨٦ دولاراً لسنة ٢٠٠٨ وقد حقق الصندوق ربحاً صافياً مقداره ٢٨٠٨٠٥٥ دولاراً بعد أخذ مبالغ الاحتياطات الفنية والعامة مقابل ٢٥٤٧٨١٢ دولاراً لسنة ٢٠٠٨.

أما متوسط معدل الخسارة الفنية في الصندوق Loss Ratio فقد بلغت ٢٧٪ لسنوات التشغيل.

وبلغ أعضاء الصندوق ٣٦ شركة تأمين وإعادة تأمين من ٢٢ بلداً إفريقياً وأسيوياً.

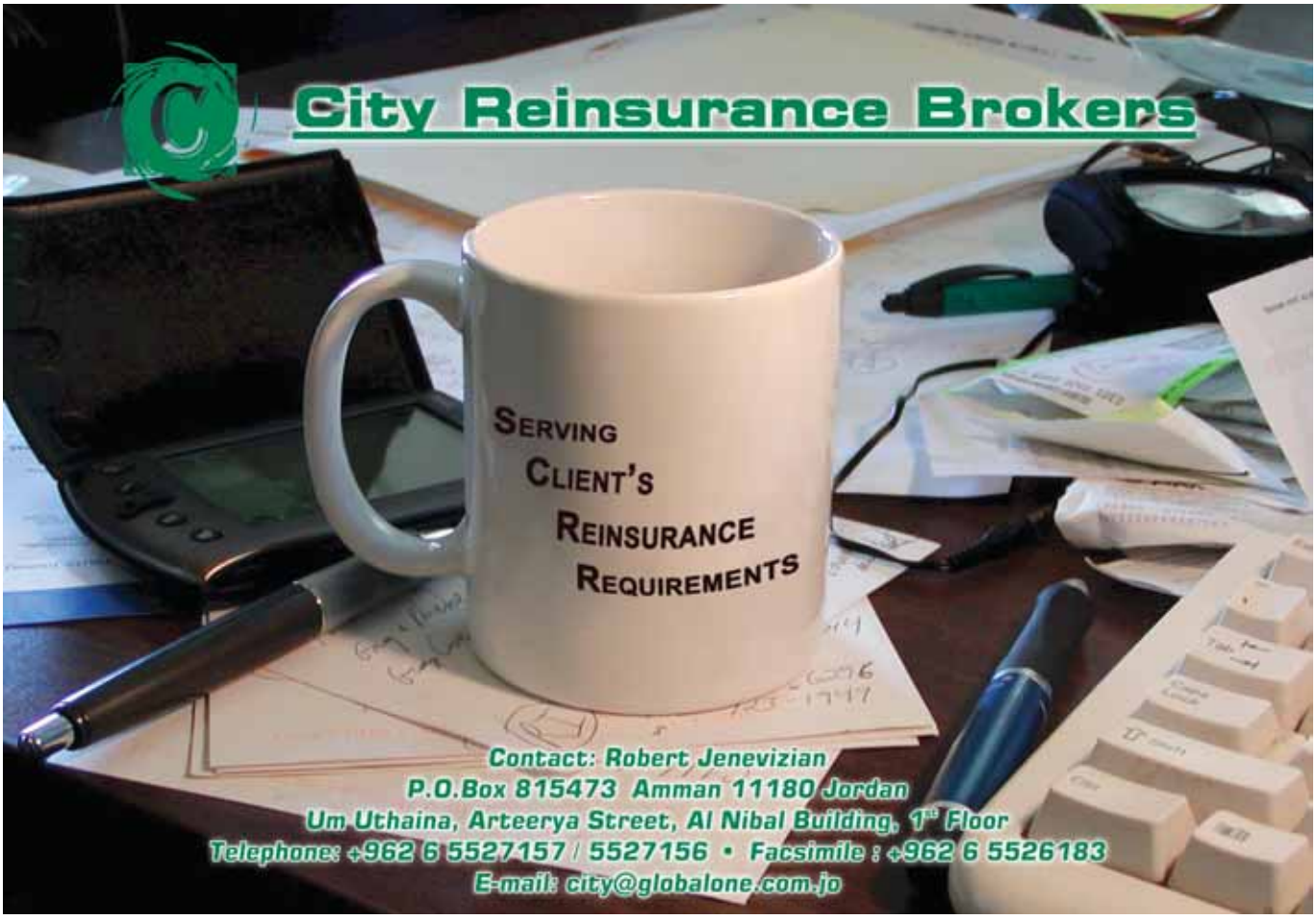
كما وافقت الجمعية العامة على تجديد عقد إدارة الصندوق مع شركة ترست ري Trust Re البحرين لمدة ٤ سنوات أخرى اعتباراً من ٢٠١١/١/١

ومع إغلاق الميزانية في ٢٠٠٩/١٢/٣١، يكون الأعضاء الذين ساهموا في تأسيس الصندوق في بداية سنة ١٩٩٩ استردوا ٥٩٧٪ من المبالغ التي اودعوها كضمانة لوحدات الصندوق الإكتتابية من خلال الفائض الذي يوزع سنوياً.

والجدير بالذكر ان الصندوق باشر أعماله في تشرين الأول (أكتوبر) ١٩٩٩ ويقبل في عضويته شركات التأمين وإعادة التأمين الأعضاء في الإتحاد الأفرو أسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين FAIR ويعمل بطريقة الإسناد الاختياري (Facultative) لمخاطر النفط والطاقة من شركاته الأعضاء وغير الأعضاء.

أما مجموع أقساط الصندوق منذ مباشرته الاكتتاب في تشرين الأول (أكتوبر) ١٩٩٩ لغاية ٢٠٠٩/١٢/٣١ فبلغ ٥٣٤٥٨٨٧٨ دولاراً وحقق ١٠٨٧٠٨٠٧ دولارات أرباحا صافية خلال الفترة ذاتها.

وتقوم شركة ترست العالمية للتأمين وإعادة التأمين «ترست ري» Trust Re البحرين بإدارة الصندوق منذ تأسيسه، أما الإدارة العامة المباشرة للصندوق فيتفرغ لها **نبيل حجار**.



اسوريكس أطلقت برنامجاً صحياً استثنائياً تعاوناً مع «ميونيخ ري» و«نكست كير»



من اليمين: ايهاب علامة، أدوار طرابلسي، كريستيان غريغوروفيتش وأوليفر ايسلي



من اليسار: ميشال فتال، رمزي الشيخة، مرسال ضاهر، ايلي سميا، د. ثريا كوش، ناجي حبيس، برنار عاجوري وانطوان معلوف



من اليسار: ايلي حنا، ايلي زيادة ورولان خزاقة



من اليسار: سعاد مطران، باميلا سعد، دينا الحوت، علي فخرو ،طلال الأنسي وعيسى عصفور

أقامت شركة أسوريكس ش.م.ل. للضمان وإعادة الضمان ASSUREX بالتعاون مع شركة إعادة التأمين الألمانية ميونيخ ري MUNICH RE وشركة NEXTCARE المتخصصة بإدارة البرامج الاستشفائية مؤتمراً عن الضمان الصحي بتاريخ ٦ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي في فندق LE ROYAL في ضبيه. شارك فيه عدد كبير من رؤساء ومندوبي الضمان وعدد من كبار المضمونين في الشركة.

افتتح المؤتمر المدير العام لشركة أسوريكس السيد **أدوار طرابلسي** بكلمة رحّب فيها بالحاضرين ثم قدّم عرضاً موجزاً لتاريخ شركة أسوريكس منذ تأسيسها ١٩٧٨ لغاية تاريخه.

وعرض **أوليفر آيسلي** رئيس الخدمات التقنية عن واقع MUNICH RE وتطورها في منطقة الشرق الأوسط، تلاه **كريستيان غريغوروفيتش** الرئيس التنفيذي لشركة NEXTCARE، والذي عرض بدوره تطور الشركة واداءها في المنطقة بالإضافة الى توجهات التأمين الإستشفائي في السوق المحلي والعربي.



من اليمين: أدوار طرابلسي، بول كبوش، انطوان معلوف وأوليفر ايسلي

قدّم بعدها **ايهاب علامة**، مدير تطور الأعمال في MUNICH RE البرنامج التأميني الجديد RELAY الذي طوّر بالتعاون بين شركتي أسوريكس ASSUREX وMUNICH RE والذي يضمن الأمراض المستعصية ويؤمن ضمان الاستمرارية ضمن برنامج الشركة ASSUHEALTH لجميع اللبنانيين المقيمين في الخارج والداخل وذلك بحسب شروط العقد.

في النهاية ذكّر **بول كبوش** المدير التسويقي بالمنافع الأساسية لبرنامج أسوريكس الاستشفائي ASSUHEALTH.



من اليمين: بول كبوش، الياس ناصر، طوني حبيب، غسان أبي كرم وجوزف سخن



فريق عمل ASSUREX

القاهرة استضافت الملتقى الإقليمي الأول للتأمين الصحي

توصيات باخضاع شركات الرعاية الصحية لشروط قانونية تحمي حملة عقود التأمين الصحي



من اليمين: د. ايهاب أبو المجد ، عبد الخالق رؤوف خليل، د. جواد حديد ، عبد الرؤوف قطب وعلاء الزهيري

استضافت القاهرة يومي ١٠ و١١ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠ الملتقى الإقليمي الأول للتأمين الطبي والرعاية الصحية.

حضر الملتقى رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين الدكتور **جواد حديد** وعدد من المسؤولين في هيئات الإشراف على التأمين في الدول العربية، ومندوبو شركات التأمين والإعادة والوساطة.

وتضمن الملتقى ثلاث جلسات عمل تحدث خلالها كل من:

الدكتور **عادل منير** نائب رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية – مصر

الدكتور **ناصر رسمي** مساعد الوزير / رئيس الهيئة العامة للتأمين الصحي – مصر

الدكتور **ايهاب أبو المجد** / رئيس الجمعية المصرية لشركات الرعاية الصحية – مصر

الدكتور **هشام ماجد** عضو اللجنة التنفيذية / الجمعية المصرية لشركات الرعاية الصحية – مصر

الدكتور **وليد عوف** / نائب رئيس الجمعية المصرية لوسطاء التأمين – مصر

الدكتور **نذير الباتع** / رئيس الجمعية الأردنية للتأمينات الصحية – الأردن

الدكتور **شريف فتحي يوسف** عضو اللجنة التنفيذية / الجمعية المصرية لشركات الرعاية الصحية – مصر.

علاء الزهيري، رئيس الجمعية المصرية لشركات الرعاية الصحية

وصدرت عن الملتقى توصيات نذكر من بينها:

– تنظيم قطاع التأمين الصحي الخاص بهدف حماية حقوق كل من المنتفعين وسلامة المراكز المالية لهذه الشركات، ووضع الشروط المالية والفنية الواجب توافرها في شركات الرعاية الصحية.

– السماح لشركات التأمين الصحي بتغطية إضافية للخدمات غير المشمولة في التأمين الصحي الإجتماعي.

– السماح بالتأمين على السياحة الوافدة.

– تغطية الفروق بين ما يدفعه التأمين الصحي الإجتماعي من التكلفة الفعلية المطلوبة.

– تشجيع وتنظيم نشاط شركات إدارة خدمات التأمين الطبي كطرف ثالث TPA.

– التأكيد على أهمية دور الوسطاء في تطوير منظومة التأمين الطبي لدورهم في دراسة احتياجات الزبائن.

مداخلة د. نزير الباتع

التحدي الاكبر الذي نواجهه حاليا هو رفض الاطباء استعمال الكمبيوتر وعدد المضمونين صحيا في السعودية ٩ ملايين شخص!



رئيس شركة ميدكسا MEDEXA الدكتور **نزير الباتع** كانت له مداخلة عرض خلالها التطور الذي شهده التأمين الصحي في المنطقة خلال العقدين الماضيين من السنين وقال ان تداول الاوراق والتقارير الطبية والفواتير الاستشفائية كان يجري يدويا، ثم جرى مكننة جزء منه، اما اليوم فقد بات متاحا استعمال التواصل الالكتروني مع سائر الافرقاء المعنيين بالتأمين الصحي.

وقال الدكتور **باتع**: ان التحدي الاكبر الذي نواجهه حاليا هو عدم رغبة معظم الاطباء في استخدام الكمبيوتر في حالات انشاء مطالبات وخصوصا اثناء تواجد المرضى.

واوضح ان الحفاظ على خصوصية المريض بات من اهم الملامح العالمية للتأمين الطبي حيث تم التأكيد على استخدام وسائل حماية الخصوصية عبر بصمة الاصبع وبصمة العين، واكد ان الوضع ما زال يتطلب مزيداً من التقنيات المتطورة في مجال البطاقة الذكية والمشاع استخدامها في التأمين الطبي نظرا لانها تحصر العلاقة بين المريض والطبيب فقط بناء على اختيار المريض دون وجود اي امكانية لاختراق ملف المريض بدون علمه.

واشار الى انتشار التأمين الطبي بشكل سريع في كثير من البلاد العربية مثل السعودية التي وصل عدد المشتركين بها الى ٩ ملايين مشترك عام ٢٠١٠ بعد ان كان صفرا في عام ٢٠٠٤. كما وصل عدد المشتركين بدولة الامارات الى ٢ مليوني مشترك بعد ان كان عدد المشتركين بها نحو ٢٠٠ الف مشترك. وقال ان هذا الانتشار السريع له تأثير كبير في الاعتراف بدوره في المجتمع والاعتراف بأننا في حاجة الى مزيد من التطور.

أكسا للتأمين تركّز حضورها في السعودية وتتطلع الى السوق الكويتي



هنري دو كاستر

AXA

زار **هنري دو كاستر**، رئيس شركة أكسا للتأمين AXA المملكة السعودية ضمن جولة شملت أبوظبي ودبي. وتندرج هذه الزيارة في إطار جهود الشركة لتوسيع حضورها في السعودية ومنطقة الخليج بشكل عام.

ولشركة أكسا حضور في خمس من دول التعاون باستثناء الكويت، حيث تتحين الفرصة للدخول الى هذا السوق من خلال شراء شركة محلية أو الشراكة مع مجموعة أخرى. وبحسب المعلومات التي اذاعتها الشركة، فإن مبيعاتها في الخليج وصلت العام الماضي الى ٤٤٦ مليون دولار (نسبة نمو من ٣١ في المئة) محققة أرباحاً قيمتها ٤٠,١ مليون دولار بارتفاع قيمته ١٩ في المئة قياساً لعام ٢٠٠٨.

ويتركز نشاط الشركة على قطاعي التأمين الصحي والتأمين ضد الأخطار (سيارات، مساكن، نقل بحري). أما في السعودية فشركة أكسا موجودة في سوقها منذ عام ١٩٧٢ وهي شركة متداولة في بورصة الرياض.

وأعلن **دو كاستر** ان شركة أكسا تعتبر السعودية بلداً استراتيجياً بالنسبة لخططها المستقبلية بالنظر الى ما تمثله من فرص تطور وتوسع وذلك بفضل عدد سكانها والقدرات الشرائية المرتفعة وإمكانيات نمو قطاع التأمين في السوق السعودي.

وبشكل عام ووفق أرقام شركة أكسا فإن نسبة التأمين في منطقة الخليج هي أقل مما هي عليه في بلدان مجموعة الثماني الأكثر تصنيعاً من اثنتين الى ست مرات مما يظهر هامش النمو الممكن في هذه البلدان التي تتمتع بمعدل دخل الفرد هو من بين الأعلى في العالم.

الملتقى يوصي بإنشاء مجمعات تأمين خليجية ورفع نسبة احتفاظ الشركات من الاخطار وخلق قنوات توزيع جديدة لشركات التأمين التكافلي



من اليمين: الشيخ عبدالله آل ثاني، محمد حسن السعدي، صالح الظاهري والشيخ نواف آل ثاني



من اليمين: جاسم المفتاح، جاسم السعدي، جمال ابو نحل، فؤاد الصديقي وحسن الجفيري



من اليسار: بسام حسين، اشرف بسيسو، ناصر البوسعيدي، د. عزيز صقر وعبدالله عبد الغني



من اليمين: علي الفضالة، صالح الظاهري ومحمد مظهر حماده

العاصمة القطرية كانت هذه السنة على موعد مع هيئة التأمين والاعادة الخليجية، حيث استضافت مؤتمرها السنوي السابع بحضور اركان التأمين في دول الخليج العربي ومشاركة ضيوف عرب واجانب من سائر اسواق التأمين العربية والعالمية. تضمن جدول اعمال المؤتمر السابع مواضيع ادارية ومالية تتعلق بمهام الهيئة الادارية وأمانتها العامة، كما تضمن جلسات عمل ومحاضرات قدمها بعض اركان التأمين.

افتتح الملتقى بكلمة من الوكيل المساعد في وزارة الاعمال والتجارة محمد حسن السعدي.

كما تحدث مرحبا بالضيوف الشيخ عبدالله بن محمد بن جبر آل ثاني ممثلا سوق التأمين في قطر، ثم قدم رئيس المجلس التنفيذي للهيئة الخليجية للتأمين والاعادة الشيخ صالح بن راشد الظاهري، التقرير السنوي مبينا الاهداف التي سعت وتسعى الهيئة الى تحقيقها وما انجز من بينها حتى الآن.

وقد صدرت في نهاية الملتقى توصيات تنقل الاهم من بينها وهي:

– العمل على انشاء مجمعات للاخطار (POOL) ذات الطبيعة الخاصة على المستوى الخليجي مما يؤدي الى الاقلال من الاعتماد على اعادة التأمين الخارجية ويخدم شركات التأمين الوطنية ويمكنها من المساهمة في تغطية اخطار لم تكن تكتتبها من قبل.

– زيادة حجم الاسناد لمحافظ بعض الاخطار لا سيما في اعادة التأمين



من اليمين: RUDOLF STRASS، DR BRUCE HODKINSON، محمد مظهر حماده وشريف الشنتير



من اليسار: جاسم المفتاح، صلاح الدين موسى سليمان، د. علي القره داغي واشرف بسيسو



من اليمين: احمد خاطر، غسان جبور وجو عازار



من اليمين: فادي ابو نحل، ماجد عقل، رومل طباجه وكمال ابو نحل

كتجاوز عن حد معين من الخسارة EXCESS OF LOSS او اعتماد عقود التأمين التي تشارك في تغطيتها شركة واحدة COINSURANCE وذلك لاتاحة الفرصة للشركات المسندة للاستفادة من شروط افضل لاعادة التأمين في المجال الخليجي.

– ضرورة تفعيل الادارات المختصة لهيئات الاشراف والرقابة على التأمين والمسؤولة عن تجميع المعلومات والبيانات والاحصاءات واعداد الدراسات التأمينية عن اسواق التأمين الخليجية وشركات الاعادة العالمية وتبادلها، وان تتعاون شركات التأمين خاصة في ما يتعلق بموضوع ضمان وأمن وخبرة SECURITY هذه الشركات، وهو الامر الذي يصعب ان تقوم به كل شركة تأمين على حدة.

اما في ما يتعلق بالتأمين التكافلي فقد اوصى الملتقى:

اولا: ضرورة زيادة قدرة شركات التأمين على خلق قنوات توزيع للجمهور بمنتجات التأمين التكافلي وزيادة قدرة الشركات على خلق قنوات توزيع اكثر تنوعا والوصول الى شريحة اوسع من المجتمع.

ثانيا: ضرورة نشر الوعي التأميني التكافلي واقناع الجمهور بمنتجات التأمين التكافلي. ■



من اليمين: جاسم المفتاح وخالد المغيصيب



من اليسار: بسام حسين، د. علي القره داغي وابراهيم الانصاري



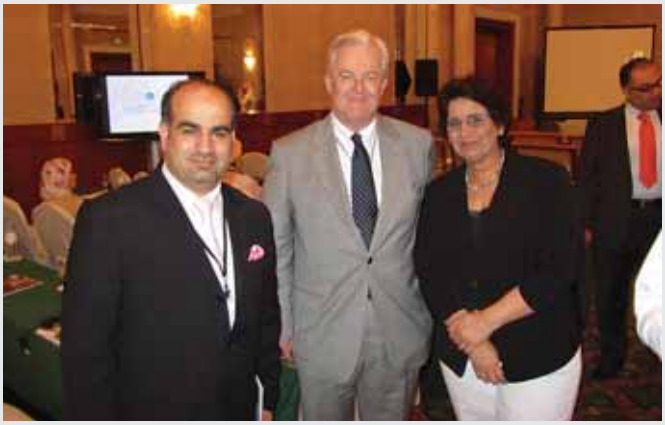
محمد الطبطبائي في الصف الثاني



من اليمين: جاسم السعدي وصالح الظاهري



من اليمين: عبد الحميد العمادي، وليد المحمود واحمد يوسف



من اليمين: فتوح الزياني، JONATHAN WILTON وكمال ابو نحل



من اليسار: DERMOT DICK وIAN SANGSTER



من اليمين: تيسير التريكي، محمد مصطفى وNAMRATA RAJU



من اليمين: سليمان سكر، فادي شماس وسهيل الجشي

جلسات المؤتمر

ترأس الجلسة الاولى **محمد مظهر حماده**، المدير العام لشركة العين الاهلية للتأمين الاماراتية وتحدث فيها د. **شريف الشنتير** من SCOR ود. BRUCE HODKINSON العضو المنتدب لشركة SWISS RE وRUDOLF STRASS من ميونيخ ري MUNICH RE. وتناولت الجلسة موضوع اعادة التأمين في المنظور الدولي.

الجلسة الثانية وموضوعها: اعادة التأمين من منظور اقليمي ترأسها **بسام جلميران** مدير عام شركة الوثبة الوطنية للتأمين الاماراتية، تحدث فيها IAN SANGSTER الرئيس التنفيذي لشركة QICI و**قيس المدرس** المدير العام التنفيذي لـ AWRIS و**بسام حسين** المدير العام لشركة الدوحة للتأمين الاماراتية.

الجلسة الثالثة وموضوعها: التأمين التكافلي (الواقع والمستقبل) والسياسة الاستثمارية لقطاع التأمين التكافلي في اعقاب الازمة الاقتصادية العالمية ترأسها **صلاح الدين موسى سليمان** الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة بيمه BEEMA. وتحدث فيها الدكتور **علي محيي الدين القره داغي** استاذ الفقه والاصول في كلية الشريعة في جامعة قطر و**اشرف بسيسو** الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي القابضة البحرينية و**جاسم المفتاح** الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين واعادة التأمين التكافلي القطرية.

الجلسة الرابعة وموضوعها: الربط الالكتروني بين شركات التأمين. ترأس الجلسة **محمود الناصر** مساعد المدير العام للشؤون الفنية في شركة الدوحة للتأمين وتحدث فيها JAMES SUTHERLAND رئيس شركة QATARLYST.



من اليمين: طلال القطامي



من اليسار: علي الفضالة وخالد المغيصيب

سر تأميني

● ارسل رئيس احد اتحادات التأمين العربية رسالة عتب الى الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين لاقامتها ندوة تأمينية خلال انعقاد مؤتمر هيئة التنسيق الخليجية. وتفاجأ صاحب الرسالة بتلقيه ردا دبلوماسيا من الجهة المرسل اليها يقول: ان الندوة التي تشيرون اليها كانت صغيرة ومحلية.



من اليمين: MARIO DI CARO وSAMUEL BRUMBERG



من اليمين: عماد ابو رزق، ابراهيم الانصاري، الشيخ عبدالله آل ثاني، ود. حسن علي دبا



من اليمين: خالد المغيصيب، يحيى النوري، محمود الناصر، فادي ابو نحل (في الخلف) د. عزيز صقر ويوسف جنيد



من اليسار: يونس جمال السيد، احمد العمادي، عبد الحميد العمادي واحمد سويلم



من اليسار: MARK O'BRIEN، ATISH SURI، فادي ابو نحل، رومل طباجه، حسام الصعيدي ومحمد سماحه



من اليسار: جوناثان ويلتون، فتوح الزياني ووليد الجشي

عبدالله بن محمد بن جبر آل ثاني

نائب رئيس اللجنة التنفيذية لهيئة التنسيق لشركات التأمين واعادة التأمين الخليجية وممثل السوق القطري الشيخ **عبدالله بن محمد بن جبر آل ثاني** اشاد بالتوصيات التي توصل اليها الملتقى السابع وقال «الجميع مقتنع بوجوب تبادل الاخطار على المستوى الاقليمي».

وقال ان التأمين التكافلي يسجل قفزات مهمة في المنطقة وتوقع ان تستمر شركات التكافل بتحقيق نسب نمو مرتفعة نسبيا.

صالح بن راشد الظاهري:

على شركات التأمين ايجاد قنوات توزيع جديدة وتكثيف تبادل الاخطار في ما بينها

في كلمته الافتتاحية قال **صالح بن راشد الظاهري**، رئيس هيئة التنسيق الخليجية – رئيس شركة الظفرة للتأمين DHAFRA ان الوقت قد حان لنجلس سويا لتدارس الآليات الضرورية اللازمة لمواجهة المرحلة الدقيقة المقبلة، ودراسة المشاكل التي تواجه صناعة التأمين في المنطقة والتي افرزتها الازمة المالية العالمية. ودعا **الظاهري** شركات التأمين والاعادة الخليجية الى تكثيف عمليات تبادل الاخطار في ما بينها.

وقال **الظاهري** ان منطقة الخليج العربي شهدت قيام عدد كبير نسبيا من شركات التكافل. ودعا الشركات الى خلق قنوات توزيع اكثر نجاعة في الوصول الى شرائح المجتمع.

كما دعا الى الاخذ في الاعتبار المصالح الاقليمية الوطنية والتنسيق بين شركات التأمين الخليجية للوصول الى قيام تجمع اقتصادي تأميني موحد وقوي قادر على المنافسة التي يفرضها وجود شركات تأمين اجنبية ضخمة ذات خبرات تأمينية عالية.



من اليسار: كمال ابو نحل، طاهر عريبي، مصطفى محمد، علي بيرام وخالد الجشي



من اليسار: جمال الهولي، احمد البحر وطارق بن غيث

مشروع انشاء جمعية شركات التأمين في قطر قيد الدرس

في كلمته الى الملتقى السابع قال وكيل وزارة الاعمال والتجارة **محمد حسن السعدي** ان اللقاءات الدولية تشكل فرصة ثمينة امام المشاركين لتقييم اوضاع الاسواق.

وعلى هامش الملتقى قال **السعدي** ان مشروع انشاء جمعية لشركات التأمين في قطر قيد الدرس لدى السلطات العليا في الدولة. وتوقع ان يلقى المشروع نظرة ايجابية ويجد طريقه الى التنفيذ في وقت قريب.



من اليمين: ناصر المسند، صلاح الدين موسى سليمان، عبد الصمد كانان، د. جلال الدين رشوان وحنين بولس



من اليسار: جوناثان ويلتون، فريد لطفي، د. علي البحر واحمد البحر

بسام حسين :

هناك صناعة واحدة للتأمين في العالم ونحن نتأثر بما يجري في الخارج

بسام حسين المدير العام لشركة الدوحة للتأمين قال لنا ان صناعة التأمين في العالم واحدة ونحن جزء منها نتأثر بها وتتأثر بنا. ولذا علينا ان نجتمع مع اركان صناعة التأمين ونتداول في كل ما يجري بحيث نكون على بينة من التطورات.

وعن التحديات التي يواجهها الخليج العربي قال «انها التحديات عينها التي تواجهها شركات التأمين في العالم اجمع وهي المنافسة غير المتوازنة والتي توجب علينا ان نتعامل معها بحكمة وروية بحيث نحافظ على سلامة شركاتنا وحقوق المساهمين وحملة عقود التأمين».



من اليمين: JAMES SUTHERLAND ومحمود الناصر



من اليسار: كمال ابو نحل، MANOJ KUMAR وغوبينات



من اليمين: ناصر البوسعيدي، شريف الشنتير، فادي ابو نحل، حسين الزواوي وعبد الفتاح شامي



من اليسار: علي الفضالة، احد المشاركين ومهدي العرادي



منهل ابو زكي



من اليسار: حنين بولس وليلى الجيده



من اليمين: حسين الشربيني ورضا دحبور



من اليسار: محمد عباس الريس وGEORGE OOMMEN



حسناوات قطريات

قيس المدرّس: صندوق AWRIS نموذج ناجح للتعاون الاقليمي

انطلقنا وفي ذمتنا دين لمصرف عراقي ونحن اليوم ننعم بفوائض واحتياطات فنية ذات شأن



من اليمين: بسام حسين، قيس المدرس، بسام جلميران وIAN SANGSTER



من اليمين: تيسير التريكي وقيس المدرس



من اليسار: نور الدين مكي وسامح حسب الله



مشاركون

المدير التنفيذي العام للصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب قيّس المدرس حاضر حول تاريخ الصندوق وانجازاته وقال ان صندوق AWRIS وخلافا للمجمعات POOLS العربية الاخرى التي انتهت الى فشل، حقق الغرض الذي اوجد من اجله وهو الاحتفاظ بالكم الاكبر من اقساط التأمين داخل المنطقة العربية.

ومن دون مباهاة، او مغالاة، اعتبر المدرس صندوق AWRIS مثالا يحتذى للتعاون الاقليمي الناجح. موضحا ان الصندوق موّل بقرض مصرفي، وانطلق وفي ذمته دين لمصرف عراقي وهو اليوم ينعم بفوائض ويقدم خدمات قيمة لاسواق التأمين العربية. وننقل في ما يأتي مقاطع مما قاله المحاضر.

بتاريخ ١٢/١٢/١٩٧٩ تم تأسيس الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب واستكملت اجراءات بدء النشاط التأميني في ٠١/٠١/١٩٨١ من مقره آنذاك في شركة اعادة التأمين العراقية في بغداد، وقد منحت الشركة المذكورة الصندوق قرضاً بدون فائدة بمبلغ خمسين ألف دولار للبدء بنشاطه وقام الصندوق بتسديد المبلغ في وقت لاحق.

ان السؤال التالي يطرح نفسه:

ما هي عوامل نجاح الصندوق في تحقيق الاهداف التي تأسس من اجلها عام ١٩٧٩؟

العوامل التي أدت الى نجاح الصندوق في تحقيق الأهداف التي أنشئ من أجلها يمكن ايرادها كما يلي:

١– أنشئ الصندوق ومارس عمله وفقاً للأسس والأعراف المتبعة في مجال التأمين وإعادة التأمين.

٢– التزم الصندوق التزاماً ناجزاً للإيفاء بالتزاماته المالية تجاه اعضائه ومعيدي أغطية تأمينه المختلفة.

٣– كان الصندوق قريباً من مواقع الأخطار التي يتعامل معها وهذا ما مكنه من اعطاء الرأي الصائب في التسعير والشروط ومتابعة الخسائر المتحققة.

٤– التزام متقابل بين أعضاء الصندوق ومعيدي أغطيته المختلفة ووسطاء التأمين الذين يتعامل معهم بأقصى درجات الشفافية والقواعد المهنية وفي كل الظروف.

٥– الإنفتاح على السوق الدولية للإفادة والإستفادة من تجارب الآخرين.

وفي المحور الثاني من محاضرته عرض **المدرس** انواع التغطيات والطاقات الاكتتابية التي يضعها الصندوق في متناول الشركات الاعضاء وهي:

١– للصندوق طاقات اكتتابية تلقائية بالحدود التالية:

أ– أجسام السفن ٢٠٠ مليون دولار

ب– البضائع ٢٥٠ مليون دولار

ج– أجسام الطائرات ٣٠ مليون دولار

د– بناء وتصليح السفن ٥٠ مليوناً لكل هيكل و ١٠٠ مليون دولار لكل بلد.

هـ– نقل البضائع على اليابسة ووسائط نقلها ٢٠ مليون دولار

و– الإرهاب والتخريب ٤٠ مليون دولار.

ز– أخطار الحرب على الأشخاص عن الوفاة والأضرار البدنية ٦ ملايين دولار للحادث.

المبدأ التعاوني

وقال **المدرّس** إن فكرة الصندوق تقوم أساساً على المبدأ التعاوني حيث أن الأرباح السنوية التي يحققها الصندوق من جميع نشاطاته يُعاد توزيعها على جميع الأعضاء بنسبة ما اسندوه من اقساط للصندوق وبعد أن يخصص جزء يسير من الأرباح لإضافته لإحتياطي الصندوق والذي هو بمثابة رأسماله. وبذلك فإن فكرة او مبدأ التعاون قد بدأها الصندوق في المنطقة العربية اعتباراً من عام ١٩٨٠ وبذلك فقد ارسى الصندوق قبل ٣٠ عاماً فكرة التعاون التأميني قبل غيره من المؤسسات القائمة حالياً واثبت خلال تلك الفترة ولا زال أن التعاون هو أساس عمله في قبول الأخطار وإعادة توزيع الأرباح على شركاته الأعضاء.

إن هذا المشروع الذي ابتدأ عام ١٩٨١ بقرض قدره ٣٠,٠٠٠ دولار قد استطاع ان يحقق الآتي لشركاته الأعضاء ومن خلالهم اقتصادياتنا العربية:

– توزيع أرباح على الأعضاء بلغت في مجموعها منذ التأسيس ولغاية عام ٢٠٠٩ (١١٠,٥٦٩,٤٢٠ دولاراً)

– بناء احتياطيات لصالح الأعضاء للفترة ذاتها بلغت في مجموعها ٨٥,٩٨٨,٤٥٩ دولاراً.

لولا وجود الصندوق لكانت كل هذه الأموال وبمجموع ١٩٦,٥٥٧,٨٧٩ دولار قد ذهبت لخارج المنطقة العربية. ■

ملتقى التأمين الخليجي السنوي السابع في قطر

تقدير لدور الملتقى في رفع نسبة الأقساط والأعمال بين الشركات

رأى المشاركون في ملتقى التأمين الخليجي السنوي السابع انه يجمع شركات التأمين العربية كما يلعب دوراً في رفع نسبة الأقساط والأعمال بين الشركات. وأجمعوا على طرحه موضوعات مهمة مثل كيفية اختيار الخطر وضرورة توعية الجمهور.



جاسم السعدي
ISLAMIC INSURANCE



فادي أبو نحل
TRUST RE



ماجد عقل
GENERAL TAKAFUL



جاسم المفتاح
KAIR



محمود ناصر
DOHA INSURANCE

جاسم السعدي (الشركة الإسلامية للتأمين - قطر):

تفعيل التوصيات لتحقيق نتائج ايجابية وفعالة

مدير عام الشركة الإسلامية للتأمين ISLAMIC INSURANCE **جاسم السعدي** أكد ان المؤتمرات الخليجية تثمر دائماً نتائج ايجابية بفعل التواصل والتشاور بين الشركات العربية حول موضوعات عديدة، وتبرز ظهور بعض منتجات التأمين في مختلف دول مجلس التعاون الخليجي.

وفي هذا الإطار، جمعنا اتفاقات مع بعض شركات التأمين في البحرين نتيجة اجتماعات ولقاءات سابقة.

ورأى **السعدي** ان تبادل الأعمال والأقساط بين الشركات العربية هدف تسعى اليه هيئة التنسيق الخليجية لكنه لا يزال في بدايته، على أمل تطوّره ونموّه وحصوله على الدعم المطلوب مستقبلاً.

وتمنّى **السعدي** على الهيئة تفعيل التوصيات التي تنبثق عن المؤتمرات بصورة جدية لتحقيق نتائج ايجابية وفعالة.

فادي أبو نحل (ترست ري):

نتائج مؤتمرات هيئة التنسيق غير ملموسة وبمستوى الآمال المعقودة

ورأى الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري "TRUST RE" **فادي أبو نحل** ان مؤتمرات هيئة التنسيق الخليجية تهدف الى زيادة تبادل الأقساط بين شركات التأمين العربية، لكن النتائج ليست ملموسة فعليا وبمستوى الآمال المعقودة، مستطرداً «لكن هذه المؤتمرات تجمع الشركات العربية والخليجية وتساهم في تبادل الأفكار ووجهات النظر حول قضايا ومسائل متعلقة بالتأمين».

وعن الحلول الممكنة للحد من المشكلات المتفاقمة في قطاع التأمين العربي، قال **أبو نحل** «الهيئة تقوم بواجباتها كاملة لجهة جمع الشركات وتوفير النصائح، لكن الباقي يقع على عاتق الشركات نفسها لتحسين علاقاتها وتعاملها مع بعضها البعض».

ماجد عقل (الشركة العامة للتكافل - قطر)

المؤتمر يرفع نسبة تبادل الأقساط والأعمال بين الشركات

اعتبر مدير عام الشركة العامة للتكافل – قطر "GENERAL TAKAFUL" السيد **ماجد عقل** ان المؤتمر يساهم في جمع شركات التأمين العربية وتعريفها على بعضها البعض وكذلك على شركات الإعادة، كما يلعب دوراً في رفع نسبة تبادل الأقساط والأعمال بين الشركات.

وتمنى «لو يتطرق هذا المؤتمر وغيره من مؤتمرات التأمين الخليجية الى مسألة المنافسة الشديدة الحاصلة بين الشركات العربية والمضاربة بالأسعار في بعض الأسواق»، معتبراً ان الالتقاء والحوار حول هذه المشاكل أساسيان إذ انهما يقرّبان وجهات النظر ويفتحان آفاقاً أمام إيجاد الحلول المناسبة لمصلحة القطاع ككل.

جاسم المفتاح (KAIR):

مؤتمرات الهيئة تقرّب وجهات النظر بين الشركات الوطنية والإقليمية

رحّب مدير عام شركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين التكافلي KAIR **جاسم المفتاح** بالمؤتمرات التي تنظمها هيئة التنسيق لشركات لتأمين وإعادة التأمين الخليجية، إن في قطر أو في الدول العربية الأخرى، حيث تقرّب وجهات النظر بين شركات التأمين الوطنية المحلية وبين شركات التأمين الخليجية والإقليمية.

ورأى **المفتاح** ان مؤتمر التأمين الخليجي السنوي السابع طرح موضوعات مهمة مثل كيفية اختيار الخطر وضرورة توعية الجمهور حول ذلك، الى جانب تعديل اتفاقيات إعادة التأمين مع الشركات العالمية واتفاقيات التبادل مع الشركات الوطنية.

محمود ناصر (الدوحة للتأمين - قطر):

ملتقيات التأمين لم تعد تقليدية كالسابق

أشاد مساعد المدير العام للشؤون الفنية في شركة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE السيد **محمود ناصر** بنجاح دولة قطر في تنظيم ملتقى التأمين الخليجي السنوي السابع رغم تجربتها الحديثة نسبياً في هذا المجال، وبجهود المعنيين المثمرة في انتقاء الموضوعات واختيار المتحدثين ورؤساء الجلسات.

واعتبر **ناصر** ان ملتقيات التأمين لم تعد تقليدية كالسابق إذ تستضيف شخصيات وشركات عالمية مثل «سكور» و«ميونيخ ري» و«سويس ري» وتفتح آفاقاً للشركات العربية لطرح الأسئلة ومناقشة المسائل التي تهمها وإقامة حوار مع مختصين عالميين والاستفادة من خبراتهم.

وشدّد **ناصر** على أهمية قدرات الشركات العربية على الاحتفاظ بجزء كبير من أقساطها في الأسواق المحلية ورغبة المعيدين في ان تحتفظ الشركات المباشرة بجزء معقول من الأقساط، رابطاً المسألة بعمر الشركة وقدرتها المالية والاحتياطيات التي توفرها.

GULF UNION INSURANCE & PROJECTS MANAGEMENT HOLDINGS CO. BSC (C)



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: riyadh@gulfunion-saudi.com

Jeddah
Zagzoog Center - Al Maadi Street - Rwais
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

ديرموت ديك (شركة الإعادة القطرية Q-RE):

ضرورة تطوير صناعة التأمين في الشرق الأوسط



الرئيس التنفيذي لشركة الإعادة القطرية Q-RE ديرموت ديك رأى ضرورة تطوير صناعة التأمين في الشرق الأوسط، متوقعاً حلاً للتنافس بين الشركات بإقبال الأخيرة على الاندماج في ما بينها وفرض تشريعات ووقف التراخيص أو رفع الرساميل.

وقال **ديك** عن ملتقى التأمين الخليجي السنوي السابع والذي انعقد في قطر للمرة الأولى «من الجيد رؤية انخراط قطر في استضافة مؤتمرات تأمين عربية وجمع هذا العدد من الشركات العربية والدولية. وقد كانت المناقشات جيدة الى جانب الاختيار الموفّق للمتحدثين.

وهذا دليل على اهتمام قطر المتزايد في صناعة التأمين وإعادة التأمين خصوصاً مع قيام مركز قطر للمال QFC وسعيه للترويج لقطر كوجهة لصناعة إعادة التأمين».

وقال: في تقييمه للموضوعات التي طرحت في المؤتمر، أشار الى «ان قضايا التأمين المطروحة لم تتغير كثيراً خلال السنوات العشر الماضية، ولا تزال الشركات المباشرة والوسيطة في الأسواق العربية تتحدث في المشكلات عينها مثل ملاحقة الفرص والأعمال ودعم صناعة الإعادة في مواقع غير مناسبة وغيرها من دون الوصول الى حلول.

وفي رأيي يجب ان تتطوّر صناعة التأمين في الشرق الأوسط. حالياً، ثمة عدد كبير من الشركات تتنافس على حصة صغيرة من سوق التأمين لا سيّما بعد استقرار النمو في دول الخليج بعكس السنوات الأربع الأخيرة حيث كان النمو سريعاً».

أضاف: لا شك في ان المعيدين حققوا نتائج هائلة في منطقة الشرق الأوسط في الماضي، ومع ذلك، نرى ان الحل لهذا التنافس الشديد مقبل مع حدوث اندماجات بين الشركات، وفرض تشريعات ووقف التراخيص أو رفع الرساميل، وهذا يؤدي الى تقوية السوق وايجاد شركات عربية محدودة قادرة مع منتجات وبرامج تأمينية متنوعة.

وفي هذا الإطار، يشكو البعض من الشركات الأجنبية ولكنها تعمل في الأسواق الشرق أوسطية منذ زمن طويل وهي تقدم خدمات متنوعة تلبّي حاجات المستهلكين أكثر من الشركات الوطنية والمحلية.

أشرف بسيسو (سوليدرتي - البحرين SOLIDARITY):

إرادة سياسية وتشريعات لتسهيل التعاون بين الشركات على مستوى الأقساط



الرئيس التنفيذي لمجموعة سوليدرتي – البحرين SOLIDARITY أشرف بسيسو ركّز في حديثه على ضرورة وضع تشريعات لتسهيل التعاون بين الشركات العربية.

اهتمام بأسواق الخليج

وعلق على فعاليات ملتقى التأمين الخليجي السابع بالقول: «من الواضح ان المؤتمر لقي نجاحاً كبيراً وجذب عدداً كبيراً من الحضور في منطقة الخليج وخارجها، وهذا دليل على الاهتمام المتزايد بأسواق الخليج من صناعة التأمين العربية والعالمية.

ويأتي هذا المؤتمر الذي عقد تحت مظلة هيئة التنسيق الخليجية في وقت يحتّم الوضع الاقتصادي العالمي النظر والتركيز على الكيانات الكبيرة مثل الاتحاد الأوروبي.

لذا نأمل ان تعمل هيئة التنسيق بجهد لتفعيل منظومة التعاون والعمل المشترك بين دول الخليج وتوسعها لتشمل الأسواق العربية».

تشريعات تسهل التعاون

أضاف بسيسو: لطالما نادت هيئة التنسيق بتبادل أقساط التأمين وإعادة التأمين بين الشركات الخليجية، لكن دورها يبقى محصوراً في التنسيق والنصح من دون ان تتمتع بسلطة تشريعية أو رقابية.

من هنا ضرورة وجود إرادة سياسية ووضع تشريعات تسهّل التعاون المتبادل والرغبة على مستوى الشركات للتعامل مع بعضها البعض بحرية أكبر على مستوى الأقساط. ■

تكريم المشاركين في ملتقى التأمين الخليجي السابع

اقامت كل من شركة قطر للتأمين والدوحة للتأمين والخليج للتأمين مآدب تكريمية للمشاركين في ملتقى التأمين الخليجي السنوي السابع في فندق ماريوت – الدوحة.

في ما يلي لقطات لـ «البيان الاقتصادية».



من اليسار: ناصر البوسعيدي، الشيخ عبدالله آل ثاني، عبد الرزاق الصديقي، صالح الظاهري، جاسم العمادي، اشرف بسيسو وشخبوط الشامسي



من اليمين: عبد الحميد العمادي، فريد لطفي، صالح الظاهري، ناصر البوسعيدي، شخبوط الشامسي، بسام حسين، جاسم المفتاح، يحيى النوري، محمد مظهر حماده واحمد العمادي



من اليسار: ابراهيم الانصاري، جو عازار، شريف الشنتير، خالد المغيصيب ويونس جمال



من اليمين: صالح الظاهري، بسام جلميران، احمد يوسف، الشيخ عبدالله آل ثاني، عبد الحميد العمادي، احمد العمادي وفريد لطفي



ماجد عقل في الوسط



من اليسار: محمد مصطفى، تيسير التريكي وناماراتا راجو



طاولة QIC



من اليسار: احمد خاطر، يحيى النوري، د. عزيز صقر ويوسف جنيد



من اليسار: بسام حسين، فادي شماس، قيس المدرس، سهيل الجشي وسليمان سكر



من اليمين: محمود ناصر، سمر هيدموس، كريم جبري، اشرف بسيسو، بسام جلميران، محمد مظهر حماده، جو عازار وغسان جبور



من اليمين: د. علي البحر، احمد البحر، محمد سماحه وحسام الصعيدي



من اليمين: فريد لطفي، حسين الشربيني، وليد الجشي، خالد الجشي ومحمود الناصر



من اليمين: MANOJ KUMAR، مهدي العرادي، عبد الفتاح شامي وحسين الزواوي



من اليمين: عبدالله عبد الغني، الشيخ نواف آل ثاني، ناصر البوسعيدي وشريف الشنتير



من اليمين: DERMOT DICK ومحمد مصطفى



من اليمين: احمد سويلم، علي نور واحمد العمادي



فريق عمل الخليج للتأمين واعادة التأمين



طاولة الخليج للتأمين – قطر

AUDI تكشف عن e-TRON SPYDER و QUATTRO النموذجيتين في معرض باريس الدولي







كشفت شركة أودي AUDI صانع السيارات الالمانية النخبوية خلال مشاركته في معرض باريس الدولي عن سيارتين نموذجيتين خطفتا اضواء المعرض الباريسي العريق.

السيارة الاولى اودي e-tron Spyder الرياضية ذات المقعدين والتي يبلغ طولها ٤,٠٦ امتار وعرضها ١,٨١متراً. تتميز هذه النموذجية الرائعة بكونها مزودة بمحرك مكون من ست اسطوانات على شكل V بقوة ٣٠٠ حصان متمركز في الجهة الخلفية من السيارة، وهو محرك يعتمد على تقنية TDI(محرك ديزل معزز بشاحني هواء توربو)، وهو محرك هجين مع محركين كهربائيين مثبتين على المحور الأمامي لـ e-tron Spyder يولدان قوة تصل إلى ٦٤ كيلو واط.

تتمتع أودي e-tron Spyder النموذجية بتأدية رياضية رائعة، وذلك بفضل وزنها المنخفض الذي لا يتعدى حدود الـ ١٤٥٠ كيلوغراماً بالإضافة إلى تأدية محرك التوربو ديزل TDI والمحركين الكهربائيين في الأمام، الأمر الذي يسمح لـ e-tron Spyder في التسارع من حالة الثبات وصولاً إلى سرعة ١٠٠ كلم/س خلال ٤.٤ ثوان فقط، أما السرعة القصوى فهي محددة بحيث لا تتخطى حدود الـ ٢٥٠ كلم/س.

أما السيارة النموذجية الثانية، فهي اسطورة الصانع ذي الحلقات الأربع، أودي quattro، التي كشفت أودي النقاب عنها في معرض باريس الدولي لهذا العام احتفالاً بمرور ٣٠ عاماً على اطلاقها لاسطورتها أودي Ur-quattro. تمتاز أودي quattro النموذجية بملامحها المستقبلية وبكونها قد بنيت على قاعدة إحدى أقوى سيارات أودي الإنتاجية على الإطلاق وهي أودي RS5 .

زودت أودي quattro النموذجية التي يبلغ وزنها ١٣٠٠ كلغ بمحرك الخمس اسطوانات الاسطوري معززاً بشاحن هواء توربو قادر على توليد قوة قصوى تصل إلى حدود الـ ٤٠٨ أحصنة يسمح لـ أودي quattro في التسارع من حالة الثبات إلى ١٠٠ كلم/س في غضون ٣,٩ ثوان. وبالتأكيد، يوزع عزم المحرك على العجلات الأربع من خلال علبة تروس يدوية مؤلفة من ٦ نسب أمامية والجيل الجديد من تقنية quattro للدفع الرباعي الدائم بحيث توفر قمة المتعة والتأدية الرياضية حتى آخر رمق من عزم المحرك.

وعرضت أودي بالإضافة إلى quattro و e-tron Spyder النموذجيّتين كلا من أودي A7 Sportback الجديدة، أودي R8 Spyder بمحرك FSI quattro 4,2، أودي A1 بمحرك TFSI 1,4 قوة ١٨٥ حصاناً وسياراتها ذات التأدية الرياضية المطلقة R8 GT . هذا وقد أكدت أودي بأن أسواق الشرق الأوسط ستنال حصتها من R8 GT الرياضية ذات التأدية الاستثنائية والمحدودة الانتاج، وتمتاز أودي R8 GT بقدرتها الفائقة على التسارع والتجاوب مع أقصى درجات القيادة الرياضية.

مبيعات اودي في الصين تصل الى المليون سيارة

قالت شركة صناعة السيارات الرياضية الفارهة الألمانية اودي إنها بلغت مرحلة جديدة في السوق الصيني بعدما باعت السيارة رقم مليون في هذا السوق الذي دخلته منذ ٢٠ عاما تقريبا.

تم تسليم السيارة رقم مليون إلى عميل في مدينة تشانجتشون الصناعية بحسب الشركة الألمانية التي تعد فرع السيارات الفارهة في مجموعة «فولكس فاغن» الألمانية أكبر منتج سيارات في أوروبا.

وقال **روبرت شتادلر** الرئيس التنفيذي لشركة أودي: «إن هذا الرقم يمثل مرحلة رئيسية جديدة في تاريخ أودي بالصين».

وإذا كانت «أودي» احتاجت إلى ٢٠ عاما لبيع مليون سيارة فإنها تتوقع بيع المليون الثانية خلال فترة زمنية أقصر.

وقال **دايتمار فوجنرايتر** الرئيس التنفيذي لفرع أودي في الصين: «نريد بيع المليون الثانية خلال الأعوام الثلاثة المقبلة»، مضيفا أنه يتوقع بيع ٢٠٠ ألف سيارة خلال العام الحالي.

يذكر أن ازدهار سوق السيارات الصينية يمثل عاملا رئيسيا وراء الزيادة الحادة في مبيعات شركات السيارات الفارهة على مستوى العالم.

ميني تقيم فعاليات العام بحفل جمع بين الرياضة والفن



من اليسار: البير بسول، بيار حنينه، SARAH KLIPPERT ، ناجي حنينه و FRANK NADDLER



من اليسار: SARAH KLIPPERT و كلوديا عكاري يحوطان سيارة MINI

نظمت شركة ميني كوبر MINI احتفال «فعاليات العام» في بيروت والذي جمع المئات من محبي سيارة ميني في مختلف أنحاء الشرق الاوسط.

حضر الاحتفال عدد كبير من سكان بيروت ومن السياح، لمشاهدة انطلاق ٨٧ سيارة ميني والفائزين في مسابقة ميني في الشرق الأوسط في قافلة اختبروا من خلالها مهاراتهم في القيادة من بيروت وصولاً الى جبيل.

وبنهاية الحفل حصل **وليم قربان** صاحب أجمل سيارة ميني على جائزة مميزة. واختتمت الفعاليات بحفل فني.

هيونداي سوناتا تحصد جائزة الشرق الأوسط للسيارات ٢٠١٠

حصدت هيونداي HYUNDAI لسيارات السيدان متوسطة الحجم عن طراز سوناتا، الجديدة بالكامل، الجائزة الأولى كأفضل سيارة صالون متوسطة الحجم في فئتها من جوائز الشرق الأوسط للسيارات ٢٠١٠.

وقيم الحكام الطرز التي تم إطلاقها خلال فترة الاثني عشر شهراً الأخيرة في خمس دول في الشرق الأوسط على الأقل، وفقاً لعشرة معايير، بما فيها الأداء المتفوق، التكنولوجيا، القيمة مع الجوانب العملية مع التركيز على وجه الخصوص إذا ما كانت تلبي السيارة احتياجات العملاء في المنطقة.

وكانت سوناتا قد حصلت على لقب سيارة العام من مجلتي «سبورتس أوتو» و«غلف أوتو» في المملكة العربية السعودية. كما حصل الطرازان سوناتا وتوسان على لقب «سيارة العام» من مجلة «سبورتس أوتو» في سوريا.

«مؤسسة اف إي كتانة» تطلق TOUAREG الرباعية الدفع
نبيل كتانة: لها المرتبة الأولى بفضل تصميمها وابتكاراتها وتكنولوجياتها الاقتصادية



من اليسار: استفان ميكا ، كريستيان نعمه، نبيل كتانه وسليم سعد



حظي مدعوو مؤسسة اف إي كتانة بأمسية خلابة تم خلالها اطلاق سيارة VOLKSWAGEN TOUAREG في حفل رائع جرى في صالة DEMCO STEEL، التي غمرت بالأضواء في عرض بصري ذي تأثيرات خاصة اخترقته غمامة الدخان الاصطناعي فخلقا معاً جواً خطف الأنفاس.

وقال **نبيل كتانة** رئيس مجلس إدارة ف.أ. كتانة ش.م.: «توفر لكم TOUAREG الجديدة حرية شخصية مصبوغة بالفخامة وذلك حتى في قيادتكم اليومية، فهي تمتاز بالشياكة والقوة وتتمتع بروح عصرية. إنها السيارة المستقبلية التي ستفوق توقعاتكم».

بدوره قال المدير الإداري في «فولكس واغن» الشرق الأوسط **استفان ميكا** «حوالى ٥٠٠ ألف سائق اختاروا شراء الجيل الأول من سيارة TOUAREG العالمية التي أثبتت سريعاً انها الأكثر ريادة بين سياراتنا في المنطقة بعد اطلاقها في الشرق الأوسط عام ٢٠٠٣. وبعد سبع سنوات أحرزت TOUAREG الجديدة مفهوم الفوز المستقبلي وشكلت نقلة نوعية في فكرة سيارات الدفع الرباعي المتعدد الأغراض، ومما لا شك فيه ان TOUAREG ستحتل المرتبة الأولى بفضل تصميمها الخارجي المذهل وابتكاراتها الأولى عالمياً وتكنولوجياتها الاقتصادية الصديقة للبيئة».

محظوظون من «اللبناني الفرنسي» تمتعوا بقيادة طرازات بورشه



قدم البنك اللبناني الفرنسي، بالتعاون مع مركز بورشه ليبانون، مغامرة مشوقة على الطرقات اللبنانية الى ما يقارب الستين محظوظاً، وذلك في اطار عرض PORSCHE WORLD ROADSHOW العالمي للصانع الالماني.

وقد تمتع المحظوظون بقيادة احدث سيارات بورشه، قاطعين المسافة التي تفصل بين مركز البيال في العاصمة بيروت، وصولاً الى منطقة فاريا، حيث اقيم حفل غداء على شرفهم في مطعم مونتانيو.

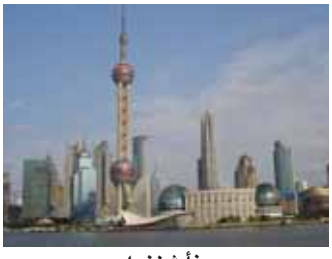
وعرض البنك اللبناني الفرنسي على ضيوفه فرصة الإستفادة من قروض على السيارات بشروط مميزة صممت خصيصاً لهذه المناسبة.

نمو قطاع النقل البحري لم يستمر طويلاً..

القدرة الاستيعابية للأسطول التجاري العالمي فاقت حجم التجارة البحرية

والخطوط الملاحية عاودت المضاربة بأجور النقل لاصطياد الشاحنين


مرفأ سنغابور


مرفأ شنغهاي


مرفأ هونغ كونغ

حققت التجارة البحرية العالمية نشاطاً مزدهراً خلال النصف الأول من العام الحالي أعطى الخطوط البحرية الفرصة لإعادة التحكم مجدداً بمجريات الأمور في قطاع النقل وبفرض الزيادات التي تراها مناسبة على أجور الشحن، وقد لامست هذه الأجور السقف الذي كانت بلغته في أوج النمو الذي سجله قطاع النقل البحري خلال النصف الأول من العام ٢٠٠٨. وعلى سبيل المثال لا الحصر ارتفعت اجور نقل الحاوية من فئة ٢٠ قدماً من مرفأ شنغهاي الصيني الى مرفأ بيروت الى أكثر من ٢١٠٠ دولار أميركي في حين لم تكن تتجاوز الـ ٩٥٠ دولاراً.

وقد استطاعت الخطوط الملاحية بفضل الارتفاع المتواصل لأجور النقل تغطية قسم من الخسائر التي تكبدتها في الفترة التي تفاقمت فيها الأزمة المالية العالمية والتي كانت تداعياتها كارثية على قطاع النقل.

النمو لم يستمر طويلاً

لكن هذا النشاط المزدهر المسجل خلال الأشهر الستة الاولى من العام الحالي لم يستمر طويلاً، فقد أفادت الإحصاءات ان حركة التجارة البحرية بدأت تدخل مجدداً في نفق الركود والتراجع. فقد ارتفعت نسبة هذا التراجع بالتزامن مع تدفق البواخر الضخمة الجديدة الى قطاع النقل بالإضافة الى معاودة الخطوط الملاحية تشغيل البواخر التي كانت سحبتها من الخدمة خلال فترة الانخفاض الكبير لحركة التجارة البحرية.

تراجع أجور النقل البحري

وانعكس هذا الانخفاض المفاجئ سلباً على أجور النقل التي تبين انها مستمرة بالتراجع في معظم المرافئ العالمية وخصوصاً المرافئ الصينية. وقد تخطت نسبة الانخفاض الـ ٣٠ بالمئة خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة. ومن المتوقع ان تسجل مزيداً من التراجع مع استمرار دخول بواخر عملاقة جديدة قطاع النقل البحري.

ارتفاع السعة الإجمالية للبواخر الجديدة

وقد بلغت السعة الإجمالية للسفن الجديدة ١,٢٩٠ مليون حاوية نمطية منذ بداية العام الحالي، ومن المنتظر ان تتجاوز الـ ١,٤٢٠ مليون حاوية نمطية في نهاية العام الحالي. وممّا زاد الطين بلّة ان بواخر عملاقة جديدة بسعة إجمالية قدرها ١,٠٧٠ مليون حاوية نمطية كانت انضمت الى الأسطول التجاري العالمي في العام ٢٠٠٨. ومن المنتظر ان تدخل بواخر عملاقة جديدة أيضاً تبلغ سعتها الإجمالية ١,٤٠٠ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١١.

انخفاض حركة المرافئ العالمية

من جهة ثانية، أكدت احصاءات المرافئ الأكثر نشاطاً وحركة في العالم تراجع حركة التجارة البحرية اعتباراً من شهر آب الماضي. فقد سجلت المرافئ التي تحتل المراتب الأمامية انخفاضاً بلغت نسبته ٦ بالمئة في أيلول عمّا كانت عليه في آب (أغسطس) المنصرم.

ارتفاع السعة الإجمالية للسفن المتوقفة عن العمل

وقد أثر هذا التراجع سلباً على سعة البواخر المتوقفة عن العمل (IDLE VESSELS) حيث ارتفعت الى ٢٨٩ ألف حاوية نمطية في ١٤ ايلول الماضي من ٢٤٣ ألف حاوية في نهاية آب المنصرم. أي في فترة لم تتجاوز الـ ١٥ يوماً. ومن المتوقع ان تبلغ نحو مليون حاوية نمطية في نهاية العام الحالي أي ما نسبته ٧ بالمئة من السعة الإجمالية للأسطول التجاري.

اجراءات تقشفية

وبعد ان كانت الحركة المزدهرة التي سجلتها الخطوط البحرية العالمية قد شجعتها على إعادة تفعيل خدماتها وتسيير خطوط بحرية جديدة اضطرت مجدداً الى اتخاذ اجراءات وتدابير تقشفية لتتكيّف مع التراجع وتتفادى الخسائر التي يمكن ان تتكبدها. فبالإضافة الى إعادة سحب بعض من بواخرها من الخدمة، عمدت الى إلغاء خدمات خطوط بحرية لا جدوى اقتصادية من استمرارها، فاستعاضت عنها بإقامة تعاون مع شركات بحرية عبر تأمين الخدمات المشتركة من مرافئ عالمية عدة.

كما لجأت بعض الخطوط البحرية الى تطويل مدة رحلات بواخرها بتخفيض إضافي من سرعة ابحارها (EXTRA SLOW STEAMING (ESS من أجل توفير المزيد من كلفة الوقود التي ارتفعت أسعارها بصورة كبيرة في المدة الأخيرة.

انخفاض حركة المرافئ في أيلول عن آب

وبالعودة الى حركة المرافئ الأكثر نشاطاً وحركة في العالم، فقد أظهرت أنها انخفضت في أيلول عمّا كانت عليه في آب المنصرم. فمرفأ شنغهاي الصيني، الذي أصبح يتربع على المرتبة الأولى، سجل تداول ٢,٥٣ مليون حاوية نمطية في أيلول مقابل ٢,٦٣ مليون حاوية لآب أي بانخفاض نسبته ٣,٨٪، وحركة مرفأ SINGAPORE الذي تراجع الى المرتبة الثانية ٢,٢٤ مليون حاوية مقابل ٢,٤٣ مليون حاوية، أي بتراجع نسبته ٧,٨٪، وحركة هونغ كونغ الصيني المحتل المرتبة الثالثة ١,٩٤ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٠٨ ملايين حاوية أي بانخفاض نسبته ٧,٨٪. أما مرفأ BUSAN الكوري الجنوبي فتراجعت حركته الى ١,١٥ مليون حاوية نمطية مقابل ١,٢٣ مليون حاوية، أي بانخفاض نسبته ٦,٥٠٪. وحركة مرفأي لوس انجلوس ولونغ بيتش الأميركيين وصلت الى ١,٢٩ مليون حاوية مقابل ١,٣٨ مليون حاوية بانخفاض نسبته ٦,٥٪.

ارتفاع السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي

من جهة ثانية، أفادت الإحصاءات ان السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي البالغ عدده ٥٩٦٧ باخرة فاقت الـ ١٤,٧٦٤ مليون حاوية نمطية في شهر أيلول الماضي. وبينت أيضاً ان حصة MAERSK الدانمركية التي تتربع على المرتبة الأولى بلغت ٢,١٢٩ مليون حاوية نمطية، ما نسبته ١٤,٤٢٪ من سعة الأسطول التجاري العالمي. وحصة MSC السويسرية التي تحتل المرتبة الثانية ١,٨٣٢ مليون حاوية أي ما نسبته ١٢,٤١٪، وحصة CMACGM الفرنسية التي تتبوأ المرتبة الثالثة ١,٢١٣ مليون حاوية نمطية ما نسبته ٨,٢٢٪ بينما بلغت حصة EVERGREEN التايوانية التي تتربع على المرتبة الرابعة ٦٠٧ آلاف حاوية نمطية ونسبته ٤,١١٪. وحصة HAPAGLLOYD الألمانية المحتلة المرتبة الخامسة ٥٩٤ ألف حاوية نمطية، أي ما نسبته ٤,٠٢٪.

حصة الشركات الـ ٢٠ الأولى ٨٢,٤٧ بالمئة من السعة الإجمالية للأسطول العالمي

وبلغت السعة الإجمالية للسفن التي تسيرها الشركات العشرون الأولى في العالم ١٢,٢٥٩ مليون حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٢,٤٧ بالمئة من السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي البالغة ١٤,٧٦٤ مليون حاوية نمطية في نهاية شهر أيلول من العام الحالي.

هل ينجح الاتراك حيث فشل الآخرون؟
اتفاق وشيك لبيع ٢٠ بالمئة من CMACGM لمجموعة YILDIRIM التركية



جاك سعاده
CMA CGM

اعلنت مصادر قريبة من مجموعة CMA CGM الفرنسية ان المجموعة تضع اللمسات الاخيرة على اتفاق ينص على بيع حصة من اصولها لصالح مجموعة YILDIRIM التركية التي تحتل الصدارة بين المجموعات الاقتصادية التركية وتضم عددا كبيرا من الشركات الناشطة في ميادين الاستيراد والتصدير.

واعلنت هذه المصادر ان الحصة التي تنوي CMA CGM بيعها لصالح YILDIRIM تبلغ ٢٠ بالمئة بقيمة اجمالية تقدر بـ ٢٠٠ مليون دولار اميركي.

وكانت صحيفة LES ECHOS الفرنسية قد ذكرت ان نجاح المفاوضات مع المجموعة التركية ستشجع الصندوق الاستراتيجي الفرنسي للاستثمارات FRENCH STRATEGIC INVESTMENT (FSI) على استئناف المفاوضات التي كان اجراها مع المجموعة الفرنسية لتكون له حصة في رأسمالها والتي لم تصل الى نتائج ايجابية.

وتجدر الاشارة الى ان CMA CGM بحاجة الى شريك استراتيجي قادر على ضخ ملايين الدولارات في المجموعة لكي تتمكن من القيام بالالتزامات المالية المتوجبة عليها لصالح عدة مصارف عالمية والمقدرة بنحو ٥,٥ مليارات دولار.

وساهم النمو الذي سجلته التجارة البحرية العالمية بتحسين الاوضاع المالية للمجموعة، اذ تمكنت من تحقيق ارباح صافية بلغت نحو ٨٦٤ مليون دولار في النصف الاول من العام الحالي وقد ساعدت هذه الارباح CGM CMA على استلام ١٢ باخرة بلغت كلفتها الاجمالية ١,٧ مليار دولار. ومن المفترض ان تكون جاهزة وقادرة على استلام ١٩ باخرة جديدة بتكلفة قدرها ٢,٧ مليار دولار خلال الاعوام الثلاثة القادمة. ويذكر ان CMA CGM مرت بظروف مالية صعبة خلال العامين الماضيين نتيجة للازمة المالية والاقتصادية العالمية التي كانت تداعياتها سلبية على قطاع النقل البحري اجبرتها على التخلي عن سفن جديدة لم تتمكن من تسديد اقساط من كلفتها في المواعيد المحددة لها.

HAMBURG SUD تتسلم الباخرة الأكبر في أسطولها سعة ٧١٠٠ حاوية نمطية

أعلنت مجموعة HAMBURG SUD الألمانية انها تسلمت في الآونة الأخيرة الباخرة SANTA CLARA التي تبلغ سعتها ٧١٠٠ حاوية نمطية من بينها ١٦٠٠ حاوية مبرّدة "REEFER CONTAINER"، وهي الأكبر التي أصبحت عاملة ضمن أسطول المجموعة. وهذه الباخرة هي الأولى من عشر بواخر كانت HAMBURG SUD تعاقدت على بنائها مع أحواض DAEWOO GROUP الكورية. وقد انضمت SANTA CLARA للعمل ضمن الخط البحري المستدام الذي تسيره هذه المجموعة مع MAERSK الدانمركية بين مرافئ الشرق الأقصى والساحل الشرقي لأميركا الجنوبية. ويذكر ان هذا الخط أصبح يضم ١٢٠٠ باخرة تتروح سعة الواحدة منها ما بين ٥ آلاف حاوية نمطية و٧١٠٠ حاوية نمطية. والمعلوم ان HAMBURG SUD ممثلة في لبنان بوكالة SEATRANS التابعة لمجموعة سي لاين.

مدكونرو شيبنغ تتقدم في أيلول ٢٠١٠



وليد لطوف
مجموعة مدكونرو شيبنغ

تمكنت مجموعة مدكونرو شيبنغ سرفيسز ان تتقدم من احدى المراتب الخلفية لتحتل المرتبة الخامسة في شهر أيلول الماضي. فقد استطاعت ان تحقق نتيجة جيدة بتفريغها ٩٠٦ سيارات مقابل ٢٥٢ سيارة لشهر آب أي بزيادة كبيرة قدرها ٦٥٤ سيارة ونسبتها ٢٦٠٪. والمعروف ان مدكونرو شيبنغ تؤمن نقل السيارات من مرافئ أوروبا وأميركا الشمالية وهي وكيلة CSAV التشيلية قسم السيارات.

وكالة عبد الحميد الفيل تحقق نتائج جيدة في ايلول الماضي



حسن الفيل
وكالة عبد الحميد الفيل

ما تزال وكالة عبد الحميد الفيل تحقق النتائج الجيدة بواسطة الخطوط التي تسيرها شركة الملاحة TURKON التركية من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا والمتوسط. فقد بينت حركة مرفأ بيروت ان هذه الوكالة أمنت استيراد ١١٤٢ حاوية نمطية في ايلول الماضي مقابل ١٠٦٨ حاوية لآب المنصرم أي بتحسن قدره ٧٤ حاوية نمطية ونسبته ٦,٩٣٪.

ويذكر ان TURKON LINE تستخدم أسطولاً يضم ١٥ باخرة ناقلة للحاويات.

الملاحة العربية تنشط في المدن الفرنسية
وتؤسس شركة وكالات الشحن العربية المتحدة – فرنسا

أسست شركة الملاحة العربية المتحدة مع مجموعة رويال برجر شركة وكالات الشحن العربية المتحدة فرنسا لتدير نشاطاتها في مدن مرسيليا وباريس ولوهافر.

ويقول بيان صدر عن شركة الملاحة ان عملية تأسيس شركة وكالات الشحن العربية المتحدة جزء من خطط النمو والتوسع الإقليمي التي وضعتها شركة الملاحة العربية المتحدة على المدى الطويل والتي تشمل كسب وكلاء محليين وتوسيع شبكة عمليات الشركة على النطاق العالمي.

ويقع المقر الرئيسي لشركة الملاحة العربية المتحدة فرنسا في مرسيليا. بينما تقع الفروع الأولية الأخرى في باريس ولوهافر، بذلك ستحظى الشركة بمكانة قوية داخل السوق.

كما سيستفيد السوق الفرنسي من شبكة خدمات النقل الواسعة التي توفرها شركة الملاحة العربية المتحدة بما في ذلك الحديثة منها مثل خدمات غرب افريقيا.

MSC تستأجر الباخرة CPO LA SPEZIA سعة ١٤ ألف حاوية نمطية

وقعت MSC السويسرية عقداً مع مجموعة CLAUS PETER OFFEN الألمانية لاستئجار الباخرة CPO LA SPEZIA العملاقة التي تبلغ سعتها ١٤ ألف حاوية نمطية. وقد أطلقت MSC على الباخرة اسم MSC LA SPEZIA وهي التاسعة التي تم بناؤها في أحواض بناء السفن الكورية DAEWOO GROUP من بينها MSC PALOMA التي بنيت لصالح MSC وجرى تسليمها في شهر آب (أغسطس) المنصرم. وقد انضمت الباخرة MSC LA SPEZIA الى بواخر MSC العاملة ما بين الشرق الأقصى وأوروبا الشمالية.

الازمة السياسية تنعكس سلبا على حركة مرفأ بيروت



ايلي زخور
رئيس الغرفة الدولية للملاحة – بيروت

حذر رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت **ايلي زخور** من استمرار تفاقم الازمة السياسية في البلاد وتصاعد المواقف التصعيدية، حيث بدأ ينعكس سلبا على النتائج التي يحققها مرفأ بيروت، والتي اظهرت تراجعا بحركته ومجموع وارداته في شهر ايلول الماضي وذلك للشهر الثالث على التوالي.

وناشد **زخور** كافة المسؤولين والسياسيين الذين بيدهم مفتاح الحل والربط، تقديم التنازلات حفاظا على مصلحة الوطن العليا التي لا تتحقق الا بالوحدة الوطنية، التي هي صمام الأمان لمواجهة المخاطر المحدقة بلبنان، في ظل الاوضاع المضطربة في المنطقة والتي تقترب من حافة الانهيار.

وتخوف **زخور** من ان يؤدي هذا الجو الغامض وغير المستقر في البلاد، الى تراجع الدور المحوري الذي اصبح يلعبه مرفأ بيروت على صعيد حركة المسافنة في المنطقة، لصالح مرافئ البلدان المجاورة، التي ستصبح المنافسة الاولى له بعد الانتهاء من اعمال التوسيع والتجهيز الجارية فيها.

وكانت الهيئة الادارية للغرفة الدولية للملاحة في بيروت قد عقدت اجتماعها الدوري في ٢٩ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي برئاسة **زخور** وحضور الاعضاء، ناقشت خلاله المواضيع المدرجة على جدول الاعمال واتخذت القرارات المناسبة في شأنها.

MSC (لبنان) متمسكة بالمرتبة الأولى استيراداً



خير الله الزين
MSC –لبنان

تظهر حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي عبر مرفأ بيروت ان وكالة MSC (لبنان) ما تزال متشبثة بالمرتبة الأولى بالاستيراد. وتفيد هذه الحركة ان هذه الشركة امنت تفريغ ٦٩٨٩ حاوية نمطية في ايلول الماضي.

والمعروف ان MSC (لبنان) هي الوكيلة العامة لشركة MSC السويسرية التي تؤمن الخدمات البحرية المنتظمة من معظم المرافئ العالمية وتحتل المرتبة الثانية في العالم بسعة بواخرها وحجم أعمالها.

EVERGREEN تعاقدت على بناء ١٠ سفن إضافية سعة الواحدة ١٠ آلاف حاوية نمطية



جورج أشقر
وكالة PMA ممثلة افرغرين في لبنان

أكدت مجموعة EVERGREEN التايوانية انها أبرمت اتفاقاً ثانياً مع أحواض SAMSUNG الكورية لبناء ١٠ سفن ناقلة للحاويات سعة الواحدة منها ١٠ آلاف حاوية نمطية، وكانت وقعت عقداً مماثلاً مع SAMSUNG أيضاً لبناء ١٠ سفن سعة ٩ آلاف حاوية نمطية في شهر تموز (يوليو) الماضي مما يرفع عدد السفن التي تعاقدت على بنائها الى ٢٠ سفينة وبتكلفة إجمالية قدرها ٢,٠٦٠ مليارا دولار، على ان تباشر باستلامها في نهاية العام ٢٠١٣.

من جهة ثانية، ساهم العقدان الجديدان اللذان وقعتهما EVERGREEN لبناء هذه السفن الى رفع عدد السفن التي تم التعاقد على بنائها لصالح شركات الملاحة العالمية الى ٦٥ سفينة بسعة إجمالية قدرها ٣٩٤ ألف حاوية نمطية في نهاية شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠.

دبي العالمية تبني محطة حاويات جديدة في مرفأ عين السخنة المصري

أعلنت مجموعة دبي العالمية DP WORLD LTD انها وقعت عقداً جديداً لبناء محطة حاويات جديدة في مرفأ عين السخنة الواقع جنوب قناة السويس. وينص العقد الجديد على بناء محطة حاويات تضم رصيفاً بطول ١٣٠٠متر وبقدرة استيعابية قدرها ١,٧٥٠ مليون حاوية نمطية سنوياً، مما سيرفع القدرة الاستيعابية للمرفأ الى نحو ٣,٧٥٠ ملايين حاوية نمطية سنوياً.

وسيحل العقد الجديد مكان العقد القديم الذي كانت دبي العالمية قد وقعته مع سلطات مرفأ عين السخنة والذي سيمنحها حق استثمار هذا المرفق لمدة ٣٥ عاماً بعد الانتهاء من بناء محطة الحاويات الجديدة.

أطول نفق في العالم يربط مدينتي زوريخ وميلانو

يضع المهندسون السويسريون اللمسات الأخيرة للإعلان عن الانتهاء من حفر أطول نفق في العالم الذي يربط مدينة ZURICH السويسرية بمدينة MILANO الإيطالية ويبلغ طول النفق الذي أطلق عليه اسم "GOTTHARD" ٥٧ كيلومتراً، واستغرق حفره ١٤ عاماً بعمق ألفي متر تحت جبال الألب. ومن المقرر ان يدشن رسمياً في العام ٢٠١٧. وتبلغ الكلفة الإجمالية للنفق نحو ١٠,٣ مليارات دولار أميركي وسيمر عبره ٣٠٠ قطار يومياً بسرعة ٢٥٠ كيلومتراً في الساعة.

ويذكر ان نفق GOTTHARD الجديد يتفوق بطوله على نفق SEIKAN الياباني الذي يربط بين جزيرتي HOKKAIDO و HONSHU تحت مضيق SUGARU المائي ويبلغ طوله ٥٣,٨٥ متراً. كما يتفوق على نفق الـ MANCHE الذي يربط بين بريطانيا وفرنسا ويبلغ طوله ٥٠ كيلومتراً.

وصرح وزير النقل السويسري MORITS LUENBERGER بأن النفق GOTTHARD سيظل معلماً مذهلاً وفخماً لن تقارن به الأنفاق الأخرى.

وتعتبر سويسرا واحدة من أكبر منافذ الشحن في أوروبا ويعد مشروع النفق جزءا من مشروع ضخم يهدف لتقليل النقل على الطرق السريعة باستخدام السكك الحديدية.

تعاون مشترك بين GRIMALDI و NAVITRANS

أسفرت المفاوضات التي أجرتها مجموعة GRIMALDI الإيطالية مع شركة NAVITRANS الفرنسية عن توقيع اتفاق لتأمين الخدمات البحرية المشتركة ما بين مرافئ المتوسط وافريقيا الغربية وبمعدل رحلة كل ١٨ يوماً. وسوف تؤمن خدمات هذا الخط المشترك باخرتا رو/رو الأولى MEDCOA LOME التابعة لـ NAVITRANS والثانية TEHBELAND التابعة لـ GRIMALDI والتي ستستبدل لاحقاً بباخرة أكبر حجماً "REPUBBLICA DIROMO" القادرة على شحن المركبات (VEHICLES) والحاويات معاً "CON RO VESSEL". ويذكر ان مجموعة GRIMALDI ممثلة في لبنان بوكالة نقولا أبو رجيلي.

محمد عيتاني يشارك في الملتقى الدولي الأول للنقل البحري في اللاذقية



محمد عيتاني
أمين عام الغرفة الدولية للملاحة في بيروت

يشارك أمين عام الغرفة الدولية للملاحة في بيروت **محمد عيتاني** في الملتقى الدولي الأول للنقل البحري الذي تنظمه وزارة النقل السورية في مدينة اللاذقية خلال ١١ و١٢ كانون الأول (ديسمبر) القادم.

وسيلقي **عيتاني** محاضرة في الملتقى حول واقع المرافئ والأساطيل التجارية العربية والخطط الاستراتيجية المطلوبة لتطوير النقل البحري في العالم العربي.

وتجدر الإشارة الى ان عدداً من المحاضرين العرب والأجانب سيشاركون في الملتقى وستكون لهم مداخلات حول صناعة النقل على الصعيدين العربي والدولي ومستقبل هذه الصناعة في الدول العربية، وخصوصاً في سوريا حاضنة هذا الملتقى.

مجموعة سي لاين تفرغ ٢٣٤١ حاوية نمطية في أيلول ٢٠١٠



سمير مقوم
مجموعة سي لاين

تراجع الحركة الإقتصادية في البلاد نتيجة لتفاقم الأزمة السياسية لم تمنع مجموعة سي لاين من الاستمرار في تحقيق النتائج الجيدة عبر الخطوط المنتظمة التي تؤمنها مجموعة HAMBURG SUD من معظم المرافئ ولا سيما مرافئ أوروبا الشمالية والمملكة المتحدة وغرب المتوسط، فقد أظهرت الإحصاءات ان سي لاين استقبلت عدداً كبيراً من السفن التي أفرغت ما مجموعه ٢٣٤١ حاوية نمطية في أيلول الماضي.

والمعلوم ان مجموعة سي لاين تمثل شركات ملاحة عالمية عدة إضافة الى الشركة البحرية CARGO SHIPPING LINE (CSL) الخاصة بها والعاملة بين مرافئ الأدرياتيك ومرفأ بيروت وبمعدل رحلة أسبوعياً.

ميريت شيبنغ تحتفظ بالمرتبة الثانية بالاستيراد



جورج قربان
وكالة MERIT SHIPPING

أظهرت حركة الحاويات في مرفأ بيروت ان وكالة MERIT SHIPPING لم تتزحزح عن المرتبة الثانية على صعيد الحاويات المستوردة برسم الأسواق المحلية فقد أمنت تفريغ ٤١٤٠ حاوية نمطية في ايلول الماضي.

وتجدر الإشارة الى ان ميريت شيبنغ هي ممثلة بمجموعة CMACGM الفرنسية التي تسيّر عشرات الخطوط البحرية من معظم المرافئ العالمية بواسطة أسطول يضم أكثر من ٣٩٥ باخرة، تبلغ سعتها الإجمالية ١,١٩٨ مليون حاوية نمطية وهي تحتل المرتبة الثالثة في العالم من حيث حجم أسطولها وأعمالها.

MAERSK (لبنان) تستعيد المرتبة الأولى بالتصدير

استطاعت وكالة MAERSK (لبنان) ان تستعيد المرتبة الأولى بتصدير الحاويات الملأى بالبضائع اللبنانية. فقد أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان هذه الشركة شحنت ١٢٠٧ حاويات نمطية في أيلول مقابل ٩٢١ حاوية لآب المنصرم، أي بارتفاع نسبته ٣١٪.

ويذكر ان MAERSK (لبنان) هي ممثلة مجموعة MAERSK الدانمركية التي تسيّر أسطولاً ضخماً من السفن الناقلة للحاويات وهي الأولى في العالم من حيث حجم أسطولها وأعمالها.

اسرار بحرية

● من المنتظر ان تبدأ ادارة مرفأ بيروت استخدام الرافعات الجديدة التي وصلت الى المرفأ مؤخرا في مطلع شهر تشرين الثاني الحالي، بعد ان حصلت على الضوء الاخضر من شركة المراقبة التي اشرفت على عملية تجهيزها وتأكدت من ان مواصفاتها مطابقة لدفتر الشروط.

***

● ساهم النمو الذي سجلته حركة التجارة البحرية في مضاعفة ارباح مجموعة بحرية عالمية معروفة وزيادة قيمة اصولها الى ٢,٥ مليار دولار وبنسبة فاقت الـ ٢٥ بالمئة عما كانت عليه في مطلع العام الحالي.

***

● نزولا عند رغبة وزير الاشغال العامة والنقل **غازي العريضي** وافقت ادارة مرفأ بيروت على ان تستعيد مجموعة الصناعيين اللبنانيين المبنى الذي كانت تشغله في المرفأ وايجاد حل حبي للخلاف الناشب معها.

● استهجنت اوساط في مجلس الوحدة الاقتصادية العربية والتابع لجامعة الدول العربية، انتخاب رؤساء لقطاعات انشئت حديثا وتضم الاتحادات العربية النوعية المتخصصة، قبل وضع الانظمة الداخلية لها وتحديد صلاحية رؤسائها وفقا للاصول القانونية.

***

● اعتذرت ادارة مرفأ بيروت عن عدم تمكنها من تحقيق طلب شركة ملاحة بحرية تحتل احدى المراتب الاولى في العالم، بالسماح لها اعتماد محطة الحاويات مركزا لعمليات المسافنة، لان القدرة الاستيعابية الحالية للمرفأ مستغلة بكاملها ولم تعد قادرة على تخزين المزيد من حاويات المسافنة.

ارتفاع مجموع واردات الـ TVA عبر المرافئ والبوابات عوض انخفاض مجموع الواردات الجمركية

بينت الإحصاءات الصادرة عن مصلحة الأمانة الرئيسية في إدارة الجمارك ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات في شهر أيلول (سبتمبر) الماضي سجل تحسناً طفيفاً عمّا كان عليه في شهر آب (أغسطس) الماضي. كما أفادت الإحصاءات ان الانخفاض الذي سجلته الواردات الجمركية في أيلول تم تعويضه بارتفاع واردات الـ (TVA) عمّا كانت عليه في شهر آب المنصرم. وكانت الظاهرة الملفتة بهذه الإحصاءات ان كافة المرافئ والبوابات حققت زيادة بالواردات الجمركية في أيلول باستثناء مرفأ العاصمة بيروت.

ارتفاع المجموع العام للواردات الى ٤٤٥,١١٤ مليار ليرة في ايلول ٢٠١٠

فقد أفاد البيان الصادر عن إدارة الجمارك ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) في ايلول ٢٠١٠ بلغ ٤٤٥,١١٤ مليار ليرة مقابل ٤٤٤,٢٨١ ملياراً لآب، اي بزيادة نسبتها ٠,١٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٤٥,١١٤ مليار ليرة في ايلول على الشكل التالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٥٢,٢٧٦ مليار ليرة مقابل ٢٥٣,٤٤٧ ملياراً لآب، أي بانخفاض قدره ١,١٧١ مليار ليرة ونسبته ٠,٤٦٪.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع الى ١٩٢,٨٣٨ مليار ليرة مقابل ١٩٠,٨٣٤ ملياراً ، أي بزيادة قدرها ٢,٠٠٤ مليار ليرة ونسبتها ١,٠٥٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في آب وأيلول ٢٠١٠

وأظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية عبر المرافئ والبوابات خلال شهري آب وايلول الارقام التالية:

– ظل مرفأ بيروت متربعاً على المرتبة الأولى باستيفائه ٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة مقابل ٢٢٤,٦٣٠ ملياراً لشهر آب، أي بتراجع نسبته ١,٨٣٪.

– وحافظ مطار بيروت على المرتبة الثانية بتحصيله ١٣,٠٧٨ مليار ليرة مقابل ١٢,٦٦٧ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٤١١ مليون ليرة ونسبته ٣,٢٤٪.

– كما بقي مرفأ طرابلس في المرتبة الثالثة بـ ٩,٨٤٤ مليارات ليرة مقابل ٧,٧٤٥ مليارات، أي بارتفاع جيد قدره ٢,٠٩٩ مليار ليرة ونسبته ٢٧,١٠٪.

ومقارنة بمجموع واردات الـTVA في آب وأيلول ٢٠١٠

كما أفادت المقارنة بمجموع واردات الـTVA خلال شهري آب وأيلول الوقائع التالية:

– حل مرفأ العاصمة بيروت كالعادة في المرتبة الأولى بتحصيله ١٤٦,٨٥٠ مليار ليرة مقابل ١٤٤,١٨٠ ملياراً أي بارتفاع نسبته ١,٨٥٪.

– واحتفظ مطار بيروت أيضاً بالمرتبة الثانية باستيفائه ١٦,٦٩٤ مليار ليرة مقابل ١٦,٦٦٧ ملياراً، أي بتحسن قدره ٢٧ مليون ليرة ونسبته ٠,١٦٪.

– وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ١٤,٠١٤ مليار ليرة مقابل ١٣,١٦٢ ملياراً، اي بزيادة قدرها ٨٥٢ مليون ليرة ونسبتها ٦,٠٨٪.

مجموع واردات ايلول ٢٠١٠ أكبر منه في أيلول ٢٠٠٩

من ناحية أخرى أفادت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات في أيلول ٢٠١٠ والبالغ ٤٤٥,١١٤ مليار ليرة جاء أفضل ممّا كان عليه في الشهر نفسه (أيلول) من العام ٢٠٠٩، حيث بلغ ٤١٧,٧٤٢ ملياراً، أي بارتفاع نسبته ٦,٥٥٪.

وتوزع هذا المجموع العام البالغ ٤٤٥,١١٤ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ٢٥٢,٢٧٦مليار ليرة مقابل ٢٣٦,١٥٣ ملياراً في أيلول ٢٠٠٩، أي بتحسن نسبته ٦,٨٣٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٩٢,٨٣٨ مليار ليرة مقابل ١٨١,٥٨٩ ملياراً أي بارتفاع نسبته ٦,١٩٪.

مجموع واردات مرفأ بيروت في أيلول ٢٠١٠ أفضل منه في أيلول ٢٠٠٩

كما سجل المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) المستوفى عبر مرفأ بيروت في أيلول ٢٠١٠ والبالغ ٣٦٧,٣٧٥ مليار ليرة ارتفاعاً عما كان عليه في الشهر نفسه من العام الماضي حيث بلغ ٣٤٥,٨٠٢ ملياراً، أي بتحسن قدره ٢١,٥٧٣ مليار ليرة ونسبته ٦,٢٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٦٧,٣٧٥ مليار ليرة عبر مرفأ بيروت كالآتي:

الواردات الجمركية: بلغت ٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة في أيلول ٢٠١٠ مقابل ٢٠٩,٠٥٥ مليارات للشهر نفسه من ٢٠٠٩، أي بارتفاع نسبته ٥,٤٩٪.

واردات الـTVA: ارتفع مجموعها الى ١٤٦,٨٥٠ مليار ليرة مقابل ١٣٦,٧٤٧ ملياراً، أي بتحسن قدره ١٠,١٠٣ مليارات ليرة ونسبته ٧,٣٩٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٧,٤١ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في أيلول ٢٠١٠

من ناحية ثانية، أظهر بيان الجمارك اللبنانية ان حصة مرفأ بيروت البالغة ٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٧,٤١ بالمئة من المجموع العام للواردات الجمركية البالغة ٢٥٢,٢٧٦ مليار ليرة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية في أيلول ٢٠١٠، في حين كانت حصة مرفأ بيروت والبالغة ٢٠٩,٠٥٥ مليارات ليرة تمثل ما نسبته ٨٨,٥٢٪ من المجموع العام في أيلول ٢٠٠٩ والبالغ ٢٣٦,١٥٣ مليار ليرة.

حصة مرفأ بيروت ٧٦,١٥ بالمئة من مجموع واردات الـTVA في أيلول ٢٠١٠

وشكلت حصة مرفأ بيروت البالغة ١٤٦,٨٥٠ مليار ليرة ما نسبته ٧٦,١٥ بالمئة من مجموع واردات الـ TVA المحصلة في أيلول ٢٠١٠ والبالغة ١٩٢,٨٣٨ مليار ليرة، بينما كانت حصة مرفأ بيروت البالغة ١٣٦,٧٤٧ ملياراً في أيلول ٢٠١٠ تمثل ما نسبته ٧٥,٣١٪ من مجموع واردات الـ TVA البالغة ١٨١,٥٨٩ ملياراً للشهر نفسه من العام الماضي.

مجموع الواردات في الأشهر الـ٩ الأولى ارتفعت الى ٣٨٩٥ مليار ليرة

وبذلك ارتفع المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات الى ٣٨٩٥,١٧٢ مليار ليرة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ٣٦١٨,٢٢٥ ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٢٧٦,٩٤٧ مليار ليرة ونسبته ٧,٨٧٪.

وتوزع هذا المجموع خلال الأشهر التسعة الأولى كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٢٠٧,٥٨٩ مليارات ليرة خلال الأشهر التسعة الاولى من العام الحالي مقابل ٢٠٦٥,٥١٠ ملياراً للفترة عينها من العام الماضي، أي بتحسن قدره ١٤٢,٠٧٩ مليار ليرة.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع الى ١٦٨٧,٥٨٣ مليار ليرة مقابل ١٥٥٢,٧١٥ ملياراً، اي بزيادة قدرها ١٣٤,٨٦٨ ملياراً ونسبتها ٨,٦٨٪. ■

البوابات	أيلول ٢٠١٠	آب ٢٠١٠	+/–
مرفأ بيروت	٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة	٢٢٤,٦٣٠ مليار ليرة	–٤,١٠٥ مليار ليرة
مطار بيروت	١٣,٠٧٨ مليار ليرة	١٢,٦٦٧ مليار ليرة	+٤١١ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	٩,٨٤٤ مليار ليرة	٧,٧٤٥ مليار ليرة	+٢,٠٩٩ مليار ليرة
بوابة المصنع	٤,٦٥٧ مليار ليرة	٥,٢٩٦ مليار ليرة	–٦٣٩ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٢,٢٥٨ مليار ليرة	١,٩١٥ مليار ليرة	+٣٤٣ مليون ليرة
مرفأ صور	١,١٩٩ مليار ليرة	٥٤٣ مليون ليرة	+٦٥٦ مليون ليرة
بوابة العبودية	٦٩٩ مليون ليرة	٦٣٦ مليون ليرة	+٦٣ مليون ليرة
بوابتا العريضة / القاع	١٦ مليون ليرة	١٥ مليون ليرة	+١ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٥٢,٢٧٦ مليار ليرة	٢٥٣,٤٤٧ مليار ليرة	–١,١٧١ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٩٢,٨٣٨ مليار ليرة	١٩٠,٨٣٤ مليار ليرة	+٢,٠٠٤ مليار ليرة
المجموع العام	٤٤٥,١١٤ مليار ليرة	٤٤٤,٢٨١ مليار ليرة	+٨٣٣ مليار ليرة

البوابات	أيلول ٢٠١٠	أيلول ٢٠٠٩	+/–
مرفأ بيروت	٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة	٢٠٩,٠٥٥ مليار ليرة	+١١,٤٧٠ مليار ليرة
مطار بيروت	١٣,٠٧٨ مليار ليرة	١٥,٠٨٠ مليار ليرة	–٢,٠٠٢ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٩,٨٤٤ مليار ليرة	٥,٠٠٩ مليار ليرة	+٤,٨٣٥ مليار ليرة
بوابة المصنع	٤,٦٥٧ مليار ليرة	٣,٨٢٧ مليار ليرة	+٨٣٠ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٢,٢٥٨ مليون ليرة	١,٨٠٦ مليار ليرة	+٤٥٢ مليون ليرة
مرفأ صور	١,١٩٩ مليون ليرة	٨٧٥ مليون ليرة	+٣٤٢ مليون ليرة
بوابة العبودية	٦٩٩ مليون ليرة	٥٠٠ مليون ليرة	+١٩٩ مليون ليرة
بوابتا العريضة / القاع	١٦ مليون ليرة	١٩ مليون ليرة	–٣ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٥٢,٢٧٦ مليار ليرة	٢٣٦,١٥٣ مليار ليرة	+١٦,١٢٣ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٩٢,٨٣٨ مليار ليرة	١٨١,٥٨٩ مليار ليرة	+١١,٢٤٩ مليار ليرة
المجموع العام	٤٤٥,١١٤ مليار ليرة	٤١٧,٧٤٢ مليار ليرة	+٢٧,٣٧٢ مليار ليرة

حركة مرفأ بيروت تواصل انخفاضها للشهر الثالث على التوالي

١٧٢ باخرة، ٤٣٩ ألف طن، ٧٩٥٠٢ حاوية نمطية ٧٤٢٩ سيارة و٢٥٨,١ مليون دولار



المهندس محسن خنافر
المدير التجاري في مرفأ بيروت

تخوف مسؤول في مرفأ بيروت ان يكون الانخفاض المتواصل الذي تسجله الحركة الإجمالية والواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة للشهر الثالث على التوالي عائداً الى تفاقم الأزمة السياسية في البلاد وارتفاع وتيرة التصاريح السياسية النارية بين المسؤولين والسياسيين. وأوضح لـ «البيان الإقتصادية» ان مرفأ بيروت لم يشهد مثل هذا التراجع حتى في أوج الأزمة المالية والإقتصادية العالمية التي اندلعت في النصف الثاني من العام ٢٠٠٨ والتي كانت تداعياتها السلبية كبيرة على حركة قطاع النقل البحري والمرافئ العالمية.

حركة مرفأ بيروت في أيلول أدنى منها في آب ٢٠١٠

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهري آب وايلول من العام الحالي الأرقام التالية:

عدد البواخر: تراجع الى ١٧٢ باخرة في أيلول مقابل ٢١٢ باخرة لآب، أي بانخفاض قدره ٤٠ باخرة ونسبته ١٨,٨٧٪.

كميات البضائع: بلغ مجموعها ٤٣٩ ألف طن مقابل ٦٠٠ ألف، أي بتراجع قدره ١٦١ ألف طن ونسبته ٢٦,٨٣٪.

وتوزعت كميات البضائع البالغة ٤٣٩ ألف طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٣٧٢ ألف طن مقابل ٥٢٤ ألفاً، اي بانخفاض قدره ١٥٢ الف طن ونسبته ٢٩٪.

البضائع المصدرة: بلغ وزنها ٦٧ الف طن مقابل ٧٦ ألفاً أي بتراجع قدره ٩ آلاف طن ونسبته ١١,٨٤٪.

وتراجع حركة الحاويات الى ٧٩٥٠٢ حاوية نمطية في ايلول ٢٠١٠

وانخفضت أيضاً حركة الحاويات في ايلول الماضي فبلغ مجموعها ٧٩٥٠٢حاوية نمطية مقابل ٨٦٥٧٥ حاوية لآب، أي بتراجع قدره ٧٠٧٣ حاوية نمطية ونسبته ٨,١٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٩٥٠٢ حاوية نمطية في أيلول ٢٠١٠ كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣٦٦٤٩ حاوية نمطية مقابل ٤١٦٨٨ حاوية لآب، اي بانخفاض قدره ٥٠٣٩ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٠٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم (المسافنة): انخفض عددها الى ٤١٤٣٢ حاوية نمطية مقابل ٤٣٥٢٢ حاوية أي بتراجع نسبته ٤,٨٠٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٤٢١ حاوية نمطية مقابل ١٣٦٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٤,١٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في ايلول ٢٠١٠

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٣٦٦٤٩ حاوية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها في أيلول ٢٢٤٩١ حاوية نمطية مقابل ٢٥٢٧٠ حاوية لآب، أي بانخفاض نسبته ١١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ ٣٦ حاوية نمطية مقابل ٢٢٣ حاوية، أي بتراجع قدره ١٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٨٣,٨٦٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: انخفض مجموعها الى ١٤١٢٢ حاوية نمطية مقابل ١٦١٩٥ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٢,٨٠٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً برسم المسافنة والبالغة ٤١٤٣٢ حاوية نمطية في أيلول كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٣٣٦٨ حاوية نمطية في ايلول مقابل ٣٦٦٠ حاوية لآب اي بتراجع قدره ٢٩٢ حاوية نمطية ونسبته ٧,٩٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٣٤٩٤ حاوية نمطية مقابل ٢٣٦٤٢ حاوية لآب، اي بتراجع قدره ١٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٠,٦٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ١٤٥٧٠ حاوية نمطية مقابل ١٦٢٢٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٦٥٠ حاوية نمطية ونسبته ١٠,١٧٪.

انخفاض مجموع السيارات الى ٧٤٢٩ سيارة في ايلول ٢٠١٠

كما انسحب التراجع على مجموع السيارات التي تداولها مرفأ بيروت حيث بلغ ٧٤٢٩ سيارة مقابل ٧٥٤٣ سيارة لآب، اي بتراجع قدره ١١٤ سيارة ونسبته ١,٥١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٤٢٩ سيارة في ايلول كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٧٣٠٠ سيارة مقابل ٧٣٩١ سيارة في آب الماضي، أي بانخفاض قدره ٩١ سيارة ونسبته ١,٢٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ ١٢٩ سيارة مقابل ١٥٢ سيارة، اي بتراجع قدره ٢٣ سيارة ونسبته ١٥,١٣٪.

انخفاض الحركة الإجمالية ينسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية في أيلول ٢٠١٠

وأظهرت الإحصاءات أخيراً ان انخفاض حركة مرفأ بيروت الإجمالية في أيلول انسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية التي بلغت بعد تحويلها الى دولار أميركي ٢٥٨,١٥٧ مليونا مقابل ٢٦٠,٢٤٢ مليوناً، في آب، أي بتراجع نسبته ٠,٨٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٥٨,١٥٧ مليون دولار في ايلول الماضي كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١٤,٢٢٢ مليون دولار في ايلول مقابل ١٥,٣٥٦ مليوناً في آب، اي بانخفاض قدره ١,١٣٤ مليون دولار ونسبته ٧,٣٨٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة مقابل ٢٢٤,٦٣٠ ملياراً، اي بانخفاض قدره ٤,١٠٥ مليارات ليرة ونسبته ١,٨٣٪.

وواردات الـ TVA: ارتفع مجموعها الى ١٤٦,٨٥٠ مليار ليرة مقابل ١٤٤,١٨٠ ملياراً، أي بتحسن قدره ٢,٦٧٠ مليار ليرة ونسبته ١,٨٥٪.

وواردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٣٥٧ مليون ليرة مقابل ٣٥٥ مليوناً، اي بارتفاع قدره ٢ مليونا ليرة ونسبته ٠,٥٦٪. ■

الابواب	أيلول ٢٠١٠	آب ٢٠١٠	+/-
عدد البواخر	١٧٢ باخرة	٢١٢ باخرة	-٤٠ باخرة
كميات البضائع	٤٣٩ الف طن	٦٠٠ الف طن	-١٦١ الف طن
بضائع مستوردة	٣٧٢ الف طن	٥٢٤ الف طن	-١٥٢ ألف طن
بضائع مصدرة	٦٧ الف طن	٧٦ الف طن	-٩ الاف طن
عدد الحاويات	٧٩٥٠٢ حاوية نمطية	٨٦٥٧٥ حاوية نمطية	-٧٠٧٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٦٦٤٩ حاوية نمطية	٤١٦٨٨ حاوية نمطية	-٥٠٣٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٤١٤٣٢ حاوية نمطية	٤٣٥٢٢ حاوية نمطية	-٢٠٩٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	١٤٢١ حاوية نمطية	١٣٦٥ حاوية نمطية	+٥٦ حاوية نمطية
عدد السيارات	٧٤٢٩ سيارة	٧٥٤٣سيارة	-١١٤ سيارة
سيارات مستوردة	٧٣٠٠ سيارة	٧٣٩١ سيارة	-٩١ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	١٢٩ سيارة	١٥٢ سيارة	-٢٣ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	١٤,٢٢٢ مليون دولار	١٥,٣٥٦ مليون دولار	-١,١٣٤ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة	٢٢٤,٦٣٠ مليار ليرة	-٤,١٠٥ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٤٦,٨٥٠ مليار ليرة	١٤٤,١٨٠ مليار ليرة	+٢,٦٧٠ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٣٥٧ مليون ليرة	٣٥٥ مليون ليرة	+٢ مليون ليرة

مجموع الواردات			
ليرات لبنانية	٣٦٧,٧٣٢ مليار ليرة	٣٦٩,١٦٥ مليار ليرة	-١,٤٣٣ مليار ليرة
دولار اميركي	١٤,٢٢٢ مليون دولار	١٥,٣٥٦ مليون دولار	-١,١٣٤ مليون دولار

المجموع العام بعد			
تحويله الى دولار اميركي	٢٥٨,١٥٧ مليون دولار	٢٦٠,٢٤٢ مليون دولار	-٢,٠٨٥ مليون دولار

الحركة الإجمالية والواردات المالية ما تزال جيدة رغم تراجعها خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة

١٧٥٠ باخرة، ٤,٩ ملايين طن، ٧٢٧٨٥٤ حاوية نمطية، ٧٤٦٨٢ سيارة و٢٢٦٥ مليون دولار



المهندس جوزف فرحات
مدير المشاريع في مرفأ بيروت

بينت الإحصاءات الخاصة بمرفأ العاصمة بيروت ان المرفأ حقق رقماً جيداً بمجموع الواردات المالية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقارنة بما كان عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي وذلك بالرغم من الانخفاض الذي سجله بحركته الإجمالية. وتوقع مصدر ملاحي بحري فاعل لـ «البيان الإقتصادية» ان يستمر التراجع بحركة مرفأ بيروت في حال استمرت الأزمة السياسية التي تتخبط فيها البلاد بالتفاقم، حيث يبدو أنها بدأت تنعكس سلباً على الحركة الإقتصادية بشكل عام والتجارة البحرية ومرفأ بيروت بشكل خاص.

انخفاض الحركة خلال الأشهر الـ٩ الأولى من العام ٢٠١٠

وأفادت المقارنة ان الحركة الإجمالية التي سجلها مرفأ بيروت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي جاءت أدنى ممّا كانت عليه في الفترة نفسها من العام الماضي.

مجموع البواخر: انخفض الى ١٧٥٠ باخرة مقابل ١٨١٢ باخرة أي بتراجع قدره ٦٢ باخرة ونسبته ٣,٤٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها ٤,٩١٤ ملايين طن مقابل ٤,٧٨٣ ملايين طن، اي بارتفاع قدره ١٣١ ألف طن ونسبته ٢,٧٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤,٩١٤ ملايين طن كالآتي:

الوزن الإجمالي للبضائع المستوردة: راوح مكانه فبلغ ٤,٢٨١ ملايين طن مقابل ٤,٢٧٥ ملايين، أي بتحسن طفيف قدره ٦ آلاف طن ونسبته ٠,١٤٪.

الوزن الإجمالي للبضائع المصدرة: ارتفع الى ٦٣٣ ألف طن مقابل ٥٠٨ آلاف، أي بزيادة قدره ١٢٥ ألف طن ونسبتها ٢٤,٦١٪.

وانخفاض العدد الإجمالي للحاويات الى ٧٢٧٨٥٤ حاوية نمطية

كما انخفض العدد الإجمالي للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي الى ٧٢٧٨٥٤ حاوية نمطية مقابل ٧٦٤٦١٩ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع نسبته ٤,٨١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٢٧٨٥٤ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣٥٧٣٢١ حاوية نمطية مقابل ٣٧٢٦٧٢ حاوية اي بانخفاض نسبته ٤,١٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ٣٥٤٦٨٢ حاوية نمطية مقابل ٣٧٥٤٢ حاوية أي بتراجع نسبته ٥,٦١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٥٨٥١ حاوية نمطية مقابل ١٦٢٠٥ حاويات، اي بانخفاض نسبته ٢,١٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٣٥٧٣٢١ حاوية نمطية

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٢٢٤٣٩٤ حاوية نمطية مقابل ٢١٤٧٢٤ حاوية للأشهر التسعة الأولى من العام الماضي، اي بزيادة قدرها ٩٦٧٠ حاوية ونسبتها ٤,٥٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ٨١٢ حاوية نمطية مقابل ٥٤٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٧٠ حاوية نمطية ونسبته ٤٩,٨١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٣٢١١٥ حاوية نمطية مقابل ١٥٧٤٠٦ حاويات أي بانخفاض نسبته ١٦,٠٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة ٣٥٤٦٨٢ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٣٢٥٤١ حاوية نمطية مقابل ٣١٣٢٣ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٢١٨ حاوية نمطية ونسبته ٣,٨٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ١٩٠٤٧٢ حاوية نمطية مقابل ١٨٦٩٦٥ حاوية أي بارتفاع قدره ٣٥٠٧ حاويات نمطية ونسبته ١,٨٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ١٣١٦٦٩ حاوية نمطية مقابل ١٥٧٤٥٤ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٦,٣٨٪.

تراجع عدد السيارات الى ٧٤٦٨٢ سيارة خلال الأشهر الـ٩ الأولى من العام ٢٠١٠

وانسحب التراجع أيضاً على حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي حيث بلغ مجموعها ٧٤٦٨٢ سيارة مقابل ٧٧٥٥٥ سيارة للفترة عينها من العام الماضي، أي بانخفاض نسبته ٣,٧٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٤٦٨٢ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٧٣٢٢٨ سيارة في الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ٧٦٠٧١ سيارة أي بتراجع نسبته ٣,٧٤٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: انخفض عددها الى ١٤٥٤ سيارة مقابل ١٤٨٤ سيارة، أي بتراجع قدره ٣٠ سيارة ونسبته ٢٪.

ارتفاع مجموع الواردات الى ٢٢٦٥ مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى

وبينت الإحصاءات ان التراجع الذي سجلته حركة مرفأ بيروت خلال الأشهر التسعة الأولى عمّا كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي لم ينعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية التي جاءت أفضل بكثير ممّا كانت عليه في العام ٢٠٠٩. فقد ارتفع المجموع العام للواردات المالية الى ٢٢٦٥,٣٠٣ مليون دولار مقابل ٢١٢٩,٠٤٨ مليوناً أي بزيادة نسبتها ٦,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٦٥,٣٠٣ مليون دولار كالتالي:

مجموع الواردات المرفئية: ارتفع الى ١٢٥,٦٧٥ مليون دولار مقابل ١٢٠,٧٦٩ مليوناً أي بتحسن نسبته ٤,٠٦٪.

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع الى ١٢٨٥,٣٢٥ مليون دولار مقابل ١٢١٤,٧٧٧ مليوناً، اي بزيادة قدرها ٧٠,٥٤٨ مليون دولار ونسبتها ٥,٨٠٪.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع الى ٨٥٠,٨١٧ مليون دولار مقابل ٧٩٠,١١٣ مليوناً، أي بتحسن قدره ٦٠,٧٠٤ مليون دولار ونسبته ٧,٦٨٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: بلغ ٣,٤٨٦ ملايين دولار مقابل ٣,٣٨٩ ملايين، أي بارتفاع قدره ٩٧ ألف دولار ونسبته ٢,٨٦٪. ■

الأبواب	الاشهر الـ ٩ الاولى ٢٠١٠	الاشهر الـ ٩ الاولى ٢٠٠٩	+/-
عدد البواخر	١٧٥٠ باخرة	١٨١٢ باخرة	-٦٢ باخرة
كميات البضائع	٤,٩١٤ ملايين طن	٤,٧٨٣ ملايين طن	+١٣١ الف طن
بضائع مستوردة	٤,٢٨١ ملايين طن	٤,٢٧٥ ملايين طن	+٦ آلاف طن
بضائع مصدرة	٦٣٣ الف طن	٥٠٨ الف طن	+١٢٥ الف طن
مجموع الحاويات	٧٢٧٨٥٤ حاوية نمطية	٧٦٤٦١٩ حاوية نمطية	-٣٦٧٦٥ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٥٧٣٢١ حاوية نمطية	٣٧٢٦٧٢ حاوية نمطية	-١٥٣٥١ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٣٥٤٦٨٢ حاوية نمطية	٣٧٥٧٤٢ حاوية نمطية	-٢١٠٦٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	١٥٨٥١ حاوية نمطية	١٦٢٠٥ حاوية نمطية	-٣٥٤ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٧٤٦٨٢ سيارة	٧٧٥٥٥ سيارة	-٢٨٧٣ سيارة
السيارات المستوردة	٧٣٢٢٨ سيارة	٧٦٠٧١ سيارة	-٢٨٤٣ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	١٤٥٤ سيارة	١٤٨٤ سيارة	-٣٠ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	١٢٥,٦٧٥ مليون دولار	١٢٠,٧٦٩ مليون دولار	+٤,٩٠٦ ملايين دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٢٨٥,٣٢٥ مليون دولار	١٢١٤,٧٧٧ مليون دولار	+٧٠,٥٤٨ مليون دولار
مجموع واردات الـ TVA	٨٥٠,٨١٧ مليون دولار	٧٩٠,١١٣ مليون دولار	+٦٠,٧٠٤ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٣,٤٨٦ مليون دولار	٣,٣٨٩ مليون دولار	+٩٧ الف دولار
المجموع العام للواردات	٢٢٦٥,٣٠٣ مليون دولار	٢١٢٩,٠٤٨ مليون دولار	+١٣٦,٢٥٥ مليون دولار

ارتفاع مجموع الواردات المالية في مرفأ طرابلس رغم تراجع حركته الإجمالية

٣٣ باخرة، ٨٤١١٣ طناً، ٧٢٣ سيارة و٢٤,٩ مليار ليرة مجموع الواردات



جورج فضل الله
رئيس مجلس إدارة مرفأ طرابلس

أظهرت احصاءات مرفأ طرابلس ان حركته الإجمالية المسجلة في شهر أيلول (سبتمبر) الماضي جاءت أدنى ممّا كانت عليه في شهر آب (أغسطس) المنصرم. لكن رغم هذا الانخفاض سجل المجموع العام للواردات المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) ارتفاعاً في شهر أيلول. وأبدى وكيل فاعل في مرفأ طرابلس تخوفه لـ«البيان الإقتصادية» من ان يؤدي تفاقم الأزمة السياسية في البلاد الى تدهور الأوضاع الاقتصادية وبالتالي الى استمرار تراجع حركة النقل البحري في مرفأ بيروت.

وكان مصدر في المرفأ قد توقع ان يشهد مرفأ عاصمة الشمال ارتفاعاً بحركته وواراداته نتيجة لاستئناف المعامل والمصانع في الدول الصناعية نشاطها وانتاجها بعد العطلة السنوية الطويلة التي استمرت طيلة شهر آب.

كيف كانت حركة مرفأ طرابلس في أيلول ٢٠١٠

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية خلال شهر آب وأيلول من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: انخفض الى ٣٣ باخرة في ايلول مقابل ٢٧ باخرة في آب المنصرم، أي بتراجع قدره ٤ بواخر ونسبته ١٠,٨١٪.

كميات البضائع: تراجع وزنها الإجمالي الى ٨٤١١٣ طناً مقابل ٩٢٩٥٦ طناً، اي بانخفاض قدره ٨٨٤٣ طناً ونسبته ٩,٢٢٪.

عدد السيارات: بينما ارتفع عدد السيارات الى ٧٢٣ سيارة في أيلول مقابل ٥٤٠ سيارة، أي بتحسن قدره ١٨٣ سيارة ونسبته ٣٣,٩٨٪.

ارتفاع المجموع العام للواردات رغم تراجع الحركة الإجمالية في أيلول ٢٠١٠

من جهة ثانية، بيّنت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات المالية في ايلول جاءت أفضل ممّا كانت عليه في آب رغم تراجع الحركة الإجمالية، فقد ارتفع الى ٢٤,٨٨٥ مليار ليرة مقابل ٢٢,١٣٣ ملياراً، أي بتحسن نسبته ١٢,٤٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٤,٨٨٥ مليار ليرة في ايلول على الشكل التالي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ١,٠٢٧ مليار ليرة في أيلول مقابل ١,٢٢٦ مليار في آب المنصرم، أي بانخفاض قدره ١٩٩ مليون ليرة ونسبته ١٦,٢٣٪.

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع الى ٩,٨٤٤ مليار ليرة مقابل ٧,٧٤٥ مليارات، اي بزيادة قدرها ٢,٠٩٩ مليار ليرة ونسبتها ٢٧,١٠٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٤,٠١٤ مليار ليرة مقابل ١٣,١٦٢ ملياراً، اي بتحسن قدره ٨٥٢ مليون ليرة ونسبته ٦,٤٧٪.

أيلول ٢٠١٠ أفضل بحركته وواراداته من أيلول ٢٠٠٩

وأظهرت الإحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس وواراداته الإجمالية في أيلول من العام الحالي جاءت أفضل ممّا كانت عليه في الشهر ذاته من العام الماضي.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال أيلول من العام ٢٠٠٩ و٢٠١٠

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهر أيلول من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ في أيلول من العام الحالي ٣٣ باخرة مقابل ٤٦ باخرة لأيلول ٢٠٠٩، أي بانخفاض قدره ١٣ باخرة ونسبته ٢٨,٢٦٪.

كميات البضائع: بلغت في أيلول الماضي ٨٤١١٣ طناً مقابل ٨٥٦٧٧ طناً، أي بتراجع قدره ١٥٦٤ طناً ونسبته ١,٨٢٪.

عدد السيارات: سجلت زيادة جيدة فارتفع عددها الى ٧٢٣ سيارة في أيلول الماضي مقابل ٥٩٣ سيارة، أي بارتفاع قدره ١٣٠ باخرة ونسبته ٢١,٩٢٪.

مقارنة بمجموع الواردات المالية في أيلول ٢٠٠٩ و٢٠١٠

وأفادت المقارنة بالمجموع العام للواردات المالية خلال شهر أيلول من العامين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ الوقائع التالية:

فقد بلغ مجموعها ٢٤,٨٨٥ مليار ليرة في أيلول الماضي مقابل ١٦,١٢٥ ملياراً للشهر نفسه من العام ٢٠٠٩، أي بزيادة كبيرة نسبتها ١٥٤,٣٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٤,٨٨٥ مليار ليرة في ايلول على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١,٠٢٧ مليار ليرة مقابل ٨٠٣ ملايين ليرة لأيلول ٢٠٠٩، أي بارتفاع قدره ٢٢٤ مليون ليرة ونسبته ٢٧,٨٩٪.

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ٩,٨٤٤ مليارات ليرة مقابل ٥,٠٠٩ مليارات لايلول من العام ٢٠٠٩ أي بتحسن نسبته ٩٦,٥٣٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٤,٠١٤ مليار ليرة مقابل ١٠,٣١٣ مليارات، أي بزيادة جيدة قدرها ٣,٧٠١ مليارات ونسبتها ٣٥,٨٧٪.

حركة مرفأ طرابلس في ٩ أشهر من ٢٠١٠ افضل من ٩ اشهر ٢٠٠٩

من جهة ثانية أفادت الإحصاءات ان مرفأ طرابلس سجل حركة إجمالية في الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. فقد بينت المقارنة الأرقام التالية:

عدد البواخر: ارتفع الى ٣٨٦ باخرة مقابل ٣٥٢ باخرة للأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠٠٩، أي بزيادة قدرها ٣٤ باخرة ونسبتها ٩,٦٦٪.

كميات البضائع: سجلت زيادة جيدة فبلغ وزنها الإجمالي ٩٥٥٥٦٠ طناً مقابل ٧٦٩٨٣٤ طناً، أي بارتفاع قدره ١٨٥٧٢٦ طناً ونسبته ٢٤,١٢٪.

عدد السيارات: ارتفع الى ٥٠٧٤ سيارة مقابل ٤٨٦٢ سيارة، اي بتحسن قدره ٢١٢ سيارة ونسبته ٤,٣٦٪.

وارتفاع مجموع الواردات خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠

وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان المجموع العام للواردات المالية المستوفاة عبر مرفأ طرابلس خلال الأشهر التسعة الاولى من العام الحالي جاء أكبر ممّا كان عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، فقد ارتفع هذا المجموع الى ٢٠١,٦٤٢ مليار ليرة مقابل ١٦٣,٢٦٢ مليار ليرة أي بزيادة جيدة نسبتها ٢٣,٥١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠١,٦٤٢ مليار ليرة على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٠,٩٠٥ مليارات ليرة مقابل ٨,٣٠٢ مليارات ليرة، أي بزيادة قدرها ٢,٦٠٣ مليار ليرة ونسبتها ٣١,٣٥٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٧٦,٠٨٩ مليار ليرة مقابل ٥٥,٤٦٠ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٢٠,٦٢٩ مليار ليرة ونسبته ٣٧,٢٠٪.

واردات الـ TVA: بلغت ١١٤,٦٤٨ مليار ليرة مقابل ٩٩,٥٠ ملياراً، اي بتحسن قدره ١٥,١٤٨ مليار ليرة ونسبته ١٥,٢٢٪. ■

الابواب	أيلول ٢٠١٠	آب ٢٠١٠	+/−
عدد البواخر	٣٣ باخرة	٣٧ باخرة	− ٤ بواخر
كميات البضائع	٨٤١١٣ طنا	٩٢٩٥٦ طنا	−٨٨٤٣ طنا
عدد السيارات	٧٢٣ سيارة	٥٤٠ سيارة	+١٨٣ سيارة
الواردات المرفئية	١,٠٢٧ مليار ليرة	١,٢٢٦ مليار ليرة	−١٩٩ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٩,٨٤٤ مليار ليرة	٧,٧٤٥ مليار ليرة	+٢,٠٩٩ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٤,٠١٤ مليار ليرة	١٣,١٦٢ مليار ليرة	+٨٥٢ مليون ليرة
المجموع العام للواردات	٢٤,٨٨٥ مليار ليرة	٢٢,١٣٣ مليار ليرة	+٢,٧٥٢ مليار ليرة

الابواب	ايلول ٢٠١٠	ايلول ٢٠٠٩	+/−
عدد البواخر	٣٣ باخرة	٤٦ باخرة	−١٣ باخرة
كميات البضائع	٨٤١١٣طنا	٨٥٦٧٧ طنا	−١٥٦٤ طنا
عدد السيارات	٧٢٣ سيارة	٥٩٣ سيارة	+١٣٠ سيارة
الواردات المرفئية	١,٠٢٧ مليار ليرة	٨٠٣ مليون ليرة	+٢٢٤ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٩,٨٤٤ مليار ليرة	٥,٠٠٩ مليار ليرة	+٤,٨٣٥ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٤,٠١٤ مليار ليرة	١٠,٣١٣ مليار ليرة	+٣,٧٠١ مليار ليرة
لمجموع العام للواردات	٢٤,٨٨٥ مليار ليرة	١٦,١٢٥ مليار ليرة	+٨,٧٦٠ مليار ليرة

حركة السيارات تحافظ على نشاطها والمرفأ يتعامل مع ٧٤٢٩ سيارة

تعديلات في المراتب الأمامية: ليفانت تحتفظ بالأولى وMSC بالثانية



باخرة RORO ناقلة للسيارات

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة السيارات التي تعامل معها في شهر أيلول (سبتمبر) الماضي مـا تـزال جيـدة رغـم تسجيلها تراجعـاً طفيفاً عمّا كانت عليه في شهر آب (أغسطس) المنصرم. كمـا بينـت الإحصـاءات ان حصـة السيـارات المستعملة تمثل ما نسبته أكثر من ٦٥ في المئة من السيارات المستوردة وان أكثر من ٩٠ في المئة من السيارات المستعملة ما تزال تشحن من الولايات المتحدة الأميركية.

وصرح تـاجر يـملك عدة معارض للسيارات المستعملة لـ«البيان الإقتصادية» ان السبب المباشر لازدهار حركة السيارات المستوردة من الولايات المتحدة الأميركية عائد الى استمرار تراجع سعر صرف الدولار الأميركي مقابل اليورو، ما أدى الى تدني أسعار هذه السيارات عمّا هي عليه في الدول الأوروبية وبالتالي الى تشجيع التجار على استيرادها من الولايات المتحدة الأميركية.

المرفأ يتداول ٧٤٢٩ سيارة في أيلول ٢٠١٠

فقد أظهرت حركة مرفأ بيروت انه تعامل مع ٧٤٢٩ سيارة في أيلول مقابل ٧٥٤٣ سيارة في آب، أي بانخفاض قدره ١١٤ سيارة ونسبته ١,٥١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٤٢٩ سيارة في ايلول كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٧٣٠٠ سيارة مقابل ٧٣٩١ سيارة في آب، اي بتراجع قدره ٩١ سيارة ونسبته ١,٢٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ١٢٩ سيارة مقابل ١٥٢ سيارة، اي بانخفاض قدره ٢٣ سيارة ونسبته ١٥,١٣٪.

تبديلات في المراتب الأمامية في أيلول ٢٠١٠

من ناحية أخرى، أفادت حركة السيارات المستوردة في أيلول الماضي والبالغ مجموعها ٧٣٠٠ سيارة ان تبديلات شهدتها المراتب الأمامية:

– فوكالة LEVANT SHIPPING ما تزال تحتل المرتبة الأولى بتفريغها ١٩١٠ سيارات مستوردة من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى، مقابل ٢١٦٠ سيارة لشهر آب ٢٠١٠، أي بانخفاض نسبته ١١,٥٧٪.

– كما بقيت وكالة MSC (لبنان) متربعة على المرتبة الثانية بتنزيلها ١٢٦١ سيارة مشحونة من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية مقابل ١٣٧٩ سيارة، اي بتراجع قدره ١١٨ سيارة ونسبته ٨,٥٦٪.

– بينما حققت مجموعة هنري هيلد مفاجأة بانتقالها من احدى المراتب الخلفية الى المرتبة الثالثة باستيرادها ١٠٣٩ سيارة من الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى وأوروبا مقابل ١٩٦ سيارة أي بزيادة نسبتها ٤٣٠٪.

– في حين تراجعت وكالة WICHELSEM SHIPPING من المرتبة الثالثة الى الرابعة بتفريغها ٩٦٦ سيارة مشحونة من مرافئ الشرق الأقصى مقابل ١١٤٦ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٨٠ سيارة ونسبته ١٥,٧٠٪.

– وحققت مجموعة MEDCONRO SHIPPING قفزة نوعية بتقدمها من المرتبة السابعة الى الخامسة باستيرادها ٩٠٦ سيارات من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا مقابل ٢٥٢ سيارة، أي بزيادة نسبتها ٢٥٩,٥٢٪.

– وكانت المرتبة السادسة من نصيب مجموعة سي لاين بتنزيلها ٣٥٤ سيارة مشحونة من الشرق الأقصى وأوروبا مقابل ١٠٣٧ سيارة، أي بانخفاض قدره ٦٨٣ سيارة ونسبته ٦٥,٨٦٪.

ارتفاع حصة الوكالات الست الأولى الى ٦٤٣٦ سيارة في أيلول ٢٠١٠

وأظهرت حركة السيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ان انخفاض مجموعها في أيلول الماضي لم ينسحب على حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى التي بلغت ٦٤٣٦ سيارة أي ما نسبته ٨٨,١٦٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٧٣٠٠ سيارة في حين كانت حصة الوكالات الست التي احتلت المراتب ذاتها في آب الماضي ٦٣٩٧ سيارة، أي ما نسبته ٨٦,٥٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٧٣٩١ سيارة أي بانخفاض قدره ٣٩ سيارة ونسبته ٠,١٦٪.

انخفاض عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٣١٢٩ سيارة في أيلول ٢٠١٠

وتراجع عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٣١٢٩ سيارة في أيلول أي ما نسبته ٤٢,٨٦٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٣٠٠ سيارة مقابل ٣٦٨٥ سيارة جديدة في آب، اي ما نسبته ٤٩,٨٦٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٧٣٩١ سيارة، أي بانخفاض نسبته ١٥,٠٩٪.

وتراجع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٥٣٠ سيارة

من جهة ثانية، أظهرت حركة السيارات ان السيارات المستوردة ضمن الحاويات تراجعت الى ١٥٣٠ سيارة في أيلول الماضي أي ما نسبته ٢٠,٩٦٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٣٠٠ سيارة، مقابل ٢٨٩٨ سيارة مشحونة ضمن الحاويات أي ما نسبته ٣٩,٢١٪ من مجموع السيارات والبالغ ٧٣٩١ سيارة في آب المنصرم.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في أيلول الى ٣١٨٤ سيارة

وافاد بيان صادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة ارتفع الى ٣١٨٤ سيارة في أيلول الماضي مقابل ٢٩٠٦ سيارات لشهر آب المنصرم أي بتحسن نسبته ٩,٥٧٪.

عدد السيارات الجديدة المباعة في أيلول ٢٠١٠ أكبر منه في أيلول ٢٠٠٩

كما أظهر البيان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في ايلول من العام الحالي والبالغ ٣١٨٤ سيارة جاء أفضل ممّا كان عليه في الشهر ذاته (أيلول) من العام الماضي حيث بلغ ٢٦٣٨ سيارة، أي بارتفاع نسبته ٢٠,٦٩٪.

ارتفاع عدد المركبات الجديدة المباعة الى ٢٧٦٨٢ سيارة خلال الأشهر الـ٩ الأولى

وبلغ المجموع العام للمركبات الجديدة المباعة في الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي ٢٧٦٨٢ مركبة (VEHICLE) مقابل ٢٦٠٤١ مركبة جديدة مباعة في الفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ١٦٤١ مركبة ونسبتها ٦,٣٠٪. وبلغ عدد السيارات (PASSENGER VEHICLES) الجديدة المباعة ٢٥٦٢٥ سيارة مقابل ٢٤٢٤٢ سيارة للفترة عينها من العام ٢٠٠٩، أي بارتفاع قدره ١٣٨٣ سيارة ونسبته ٥,٧٠٪. ■

NAME OF SHIPPING AGENCY	SEPT 10	AUG 10	+/-
TOP TEN			
1- LEVANT SHIPPING CO.	1910	2160	-250
2- MSC (LEBANON)	1261	1379	-118
3- HENRY HEALD & CO	1039	196	+843
4- WILHELSEM SHIP. SERVICES	966	1146	-180
5- MEDCONRO GROUP	906	252	+654
6- SEALINE GROUP	354	1037	-683
7- TOURISM & SHIP SERVICES	161	111	+50
8- EDOUARD CORDAHI	156	247	-91
9- NICOLAS ABOU RJEILY	151	305	-154
10- GLOBE SHIPPING	144	370	-226
11-MEDLEJ MARITIME	124	-	+124
12-GEZAIRY TRANSPORT	64	99	-35
13-ADEMAR AGENCY	42	-	+42
14-MERIT SHIPPING AGENCY	19	13	+6
15-FAST AGENCY	2	-	+2
16-SALEH SHIPPING	1	-	+1
17-ABDUL HAMID EL FIL	-	76	-76
TOTAL IMPORT (CARS)	7300	7391	-91
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	129	152	-23
TOTAL GENERAL (CARS)	7429	7543	-114

تفاقم الأزمة السياسية يؤثر سلباً على حركة الحاويات التي تراجعت الى ٧٩٥٠٢ حاوية نمطية

تغييرات في المراتب الأمامية: MSC تحافظ على الأولى بالاستيراد وMAERSK تحتلها بالتصدير

يظهر ان استمرار تفاقم الأزمة السياسية في البلاد والتراشق السياسي من العيار الثقيل بين أصحاب الحل والربط، بدأ ينعكس سلباً على الحركة الاقتصادية وبالتالي على حركة مرفأ بيروت الذي يعتبر الشريان المركزي لحركة الاستيراد والتصدير. فقد أظهرت الإحصاءات ان حركة الحاويات تراجعت خلال شهر أيلول (سبتمبر) الماضي وذلك للشهر الثاني على التوالي. حيث بلغ مجموعها ٧٩٥٠٢ حاوية نمطية مقابل ٨٦٥٥٧ حاوية لآب (أغسطس) المنصرم أي بانخفاض قدره ٧٠٧٣ حاوية نمطية ونسبته ٨,١٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات البالغة ٧٩٥٠٢ حاوية نمطية في أيلول ٢٠١٠؟

وتوزعت حركة الحاويات في ايلول على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣٦٦٤٩ حاوية نمطية مقابل ٤١٦٨٨ حاوية في آب، أي بتراجع قدره ٥٠٣٩ حاوية ونسبته ١٢,٠٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغت ٤١٤٣٢ حاوية نمطية مقابل ٤٣٥٢٢ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٠٩٠ حاوية نمطية ونسبته ٤,٨٠٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١٤٢١ حاوية نمطية مقابل ١٣٦٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٤,١٠٪.

كيف توزعت الحاويات المستوردة في ايلول ٢٠١٠؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة البالغة ٣٦٦٤٩ حاوية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٢٤٩١ حاوية نمطية مقابل ٢٥٢٧٠ حاوية في آب، اي بانخفاض نسبته ١١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ٣٦ حاوية نمطية مقابل ٢٢٣ حاوية، أي بتراجع قدره ١٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٨٣,٨٦٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ١٤١٢٢ حاوية نمطية مقابل ١٦١٩٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٢,٨٠٪.

تغييرات في المراتب الأمامية وMSC متشبثة بالأولى بالاستيراد

وأفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٢٤٩١ حاوية في أيلول ان تغييرات عدة طرأت على المراتب الأمامية.

– فوكالة MSC (لبنان) ما تزال كالعادة متربعة على المرتبة الأولى باستيرادها ٦٩٨٩ حاوية نمطية مقابل ٧٤١٠ حاويات لآب المنصرم، أي بانخفاض قدره ٤٢١ حاوية نمطية ونسبته ٥,٦٨٪.

– كما احتفظت وكالة MERIT SHIPPING بالمرتبة الثانية بتفريغها ٤١٤٠ حاوية نمطية مقابل ٥٠٥٧ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٨,١٣٪.

– وراوحت وكالة MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة بتنزيلها ٣١٤٠ حاوية نمطية مقابل ٣٦٧٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٤,٦٥٪.

– وسجلت مجموعة ميتز تقدماً بانتقالها الى المرتبة الرابعة باستيرادها ٢٨٣٤ حاوية نمطية مقابل ٢٠٣٥ حاوية أي بارتفاع نسبته ٣٩,٢٦٪.

– وتراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الرابعة الى الخامسة بتفريغها ٢٣٤١ حاوية نمطية مقابل ٢٨٠٥ حاويات، أي بتراجع نسبته ١٦,٥٤٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة ٤١٤٣٢ حاوية نمطية في أيلول الماضي كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٣٣٦٨ حاوية نمطية مقابل ٣٦٦٠ حاوية لآب المنصرم، أي بانخفاض نسبته ٧,٩٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٣٤٩٤ حاوية نمطية مقابل ٢٣٦٤٢ حاوية، أي بتراجع قدره ١٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٠,٦٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: سجلت تراجعاً فبلغ عددها ١٤٥٧٠ حاوية نمطية مقابل ١٦٢٢٠ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٠,١٧٪.

مفاجآت في المراتب الأمامية وMAERSK تتقدم الى الأولى بالتصدير

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية والبالغة ٣٣٦٨ حاوية نمطية في أيلول الماضي ان مفاجآت عدة سجلت في المراتب الأمامية:

– MAERSK (لبنان) تقدمت من المرتبة الثانية الى الأولى بتصديرها ١٢٠٧ حاويات نمطية مقابل ٩٢١ حاوية لآب اي بارتفاع نسبته ٣,٠٥٪.

– في حين تراجعت MERIT SHIPPING من المرتبة الأولى الى الثانية بشحنها ٩٩٥ حاوية مقابل ١٢٣٥ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٥,٤٣٪.

– وتقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتحميلها ٤٧٦ حاوية نمطية مقابل ٤٨٤ حاوية، أي بتراجع نسبته ١,٦٥٪.

– بينما انتقلت مجموعة سي ترانس من المرتبة الثالثة الى الرابعة بتصديرها ٢٦١ حاوية نمطية مقابل ٥٠٦ حاويات، أي بانخفاض نسبته ٤٨,٤٢٪.

– وراوحت مجموعة ميتز مكانها في المرتبة الخامسة بشحنها ٢٠٥ حاويات نمطية مقابل ٢٠٦ حاويات، أي بتراجع قدره حاوية نمطية واحدة.

حركة المسافنة تعاود انخفاضها وتبلغ ٢٨٦٩٢ حاوية نمطية في ايلول ٢٠١٠

وعاودت حركة المسافنة تراجعها في أيلول الماضي فبلغ مجموعها ٢٨٦٩٢ حاوية نمطية مقابل ٣٢٤١٥ حاوية لآب، أي بانخفاض نسبته ١١,٤٨٪.

وتوزعت حركة المسافنة في ايلول على الشكل التالي:

– ظلت وكالة MSC (لبنان) متربعة على المرتبة الأولى مسجلة تداول ١٧٥٣٥ حاوية نمطية في ايلول الماضي مقابل ١٨٩٦٩ حاوية لآب المنصرم أي بتراجع قدره ١٤٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٧,٥٦٪.

– كما احتفظت وكالة ميريت شيبنغ بالمرتبة الثانية بتعاملها مع ١١١٥٧ حاوية نمطية مقابل ١٣٤٤٦ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٧٪. ■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	SEPT 10	AUG 10	+/-
1- MSC (LEBANON)	6989	7410	-421
2-MERIT SHIPPING AGENCY	4140	5057	-917
3-MAERSK (LEBANON)	3140	3679	-539
4-METZ GROUP	2834	2035	+799
5-SEALINE GROUP	2341	2805	-464
6-ABDUL HAMID ELFIL	1142	1068	+74
7-GEZAIRY TRANSPORT	763	1229	-466
8-TOURISM &SHIPPING SERVICES	336	603	-267
9-AKAK MARINE CO	281	303	-22
10-EDOUARD CORDAHI	267	710	-443
11-LOTUS SHIPPING	186	297	-111
12-GULF AGENCY	61	-	+61
13-FAST AGENCY	8	74	-66
14-ADEMAR	3	-	+3
TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKET (TEU)	22491	25270	-2779
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	36	223	-187
TOTAL IMPORT FOR TRANSHIP (FULL) (TEU)	12537	13218	-681
TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	1585	2977	-1392
TOTAL GENERAL (TEU)	36649	41688	-5039

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	SEPT 10	AUG 10	+/-
1-MAERSK (LEBANON)	1207	921	+286
2- MERIT SHIPPING AGENCY	995	1235	-240
3- MSC (LEBANON)	476	484	-8
4- SEATRANS GROUP	261	506	-245
5-METZ GROUP	205	206	-1
6-TOURISM & SHIPPING SERVICES	57	34	+23
7-GEZAIRY TRANSPORT	53	41	+12
8-AKAK MARINE CO.	34	30	+4
9-LOTUS SHIPPING	33	53	-20
10-EDOUARD CORDAHI	24	121	-97
11-ABDUL HAMID EL FIL	23	21	+2
12-FAST AGENCY	-	8	-8
TOTAL EXPORT FULL (LEBANESE CARGO) (TEU)	3368	3660	-292
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	23494	23642	-148
TOTAL EXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	12029	13633	-1604
TOTAL EXPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEU)	2541	2587	-46
TOTAL GENERAL (TEU)	41432	43522	-2090

لبعا تمشي على خطى البلدات المتطورة الراقية

افتتاح مكتب لمؤسسة «لابورا» في شارعها الرئيسي



يقطعون الشريط عند مدخل المركز



امل ابو زيد يلقي كلمته



فادي رومانوس يرحب بالضيوف



من اليمين: فادي رومانوس، المطران الياس نصار وامل ابو زيد



من اليمين: امل ابو زيد والأب طوني خضرا

يصر أبناء بلدة لبعا منطقة جزين على اظهار بلدتهم كواحدة من البلدات الراقية الساعية الى التطور والتقدم، وهم من أجل ذلك يضعون امكاناتهم في تصرف أهل العلم والمعرفة لتضاهي بلدتهم البلدات الكبيرة التي يتوفر فيها كل ما يساعد على تطوير المنطقة ككل.

في الشهر الماضي وبمساعٍ جبارة من أبنائها تم افتتاح مكتب في الشارع الرئيسي لجمعية «لابورا» LABORA التي تعنى بتأمين فرص عمل للشباب في القطاعين العام والخاص للحد من هجرة اللبنانيين وتساعد على إعادة تفعيل الدور المسيحي العملي والأخلاقي في مؤسسات الدولة وفقاً لمبادئ المؤسسة القائمة على الرؤية المسيحية اللاطائفية المبنية على التضامن والشراكة.

حشد كبير

حضر الحفل الذي أعده أبناء لبعا بتنظيم حضاري لافت كل فاعليات المنطقة المدنية والرسمية والروحية في مقدمهم مطران صيدا وبيت الدين للطائفة المارونية **الياس نصار** الذي أقام صلاة المسكونية وألقى كلمة قيّمة لقيت تقدير الجميع.

أمل أبو زيد

وألقى عضو مجلس امناء مؤسسة الانتشار الماروني **أمل أبو زيد** كلمة تناول فيها الحضور المسيحي في مؤسسات الدولة الذي يتراجع ويحرم المسيحيين المشاركة في صنع القرار وتنفيذه حيث لم يعد يتوافق مع مقتضيات الوفاق الوطني والعيش المشترك علماً ان الوطن هو للجميع.

وقال «من أجل اصلاح هذا الخلل لا بد من الإقبال على مؤسسات الدولة والإنخراط الفاعل في إداراتها وأجهزتها، وحجر الزاوية هو إعداد الشباب المسيحي للنجاح في امتحانات التوظيف في الدولة، وما تفعله «لابورا» هو بدعم من الكنيسة ومؤسسات المجتمع المدني، ولهذا السبب كانت «لابورا» في بلدة لبعا».

الأب خضرا

وقال الأب **انطوان خضرا** رئيس مؤسسة لابورا ان «هذه المؤسسة لا تتدخل بالشؤون السياسية ولا في مشاكل السياسة والأحزاب والطوائف، فرسالتها تأمين حياة كريمة للإنسان».



يقطعون قالب الحلوى وتظهر في الوسط السيدة رومانوس

وشكر آل **رومانوس** (**فادي رومانوس**) لتقديمهم المكتب للمؤسسة ليكون في خدمة كل المنطقة وكل الطوائف.

وأقيمت بعد الحفل مأدبة غداء سخية دُعي اليها جميع المشاركين.

«البيان الإقتصادية» سجلت الملاحظات التالية خلال الحفل:

– لم يحضر مؤسس لابورا **انطوان واكيم** بسبب وعكة صحية «برونشيت» ألمّت به وهو في سويسرا ممّا منعه من استخدام الطائرة.

– تبين ان السيدين **أمل أبو زيد** و**فادي رومانوس** ساهما بمبلغ كبير لتجهيز مكاتب لابورا في أنطلياس ولبعا.

– تمثلت كل الطوائف في الجنوب خلال الاحتفال بافتتاح المكتب في لبعا.

– بدأ المكتب في بلدة لبعا بتلقي العديد من الطلبات لإيجاد فرص العمل لأبناء المنطقة.

المعهد العالي للأعمال (ESA) أقام فطوره الرابع لرجال الأعمال

الفطور تخللته محاضرة عن الاستهلاك والمستقبل والعرض في التجارة



OLIVIER BADOT



من اليمين: طوني فرح، ستيفان آتالي، NOUR KTEILY، رانيا مهنا، دالا غندور وبيارين واكيم



من اليسار: ناجي أشقر، ليليان مقبل، سامي بيضون، طوني مهنا وحسان ابراهيم



من اليمين: احمد عويدات ومازن عبود

نظّم المعهد العالي للأعمال (ESA) ومصرف سوسيتيه جنرال (SGBL) في تشرين الأول (أكتوبر) الماضي فطور رجال الأعمال الرابع بعنوان: «الاستهلاك في عالمنا اليوم وآفاق المستقبل المتاح أمام العرض في التجارة» أداره السيد أوليفييه بادو OLIVIER BADOT وهو متخصص في آفاق التجارة والتوزيع وأستاذ في المعهد العالي للتجارة في باريس أوروبا وفي جامعة «كان» UNIVERSITE DE CAEN وخبير ومستشار دولي.

أما الهدف من هذه الفعاليات فهو حشد خرّيجي المعهد شهرياً لتشجيع اللقاءات المهنية في ما بينهم وأيضاً مع رجال الأعمال ووسائل الإعلام من أنحاء العالم كافة. يشارك في هذا الحدث المحترفون المتميّزون من الشركات متعددة الجنسيات ومدارس الإدارة الكبرى في أوروبا (شريكة المعهد العالي للأعمال على المستوى الأكاديمي) على غرار ESCP EUROPE (والمعهد العالي للأعمال هو شريك مرتبط بهذه الجامعة) و HEC PARIS .

يتناول المشاركون في هذه اللقاءات آخر المستجدات في المجال المالي ومجال التسويق والإقتصاد والإدارة وغيرها. فيبدأ المتحدث بعرض الموضوع وتجربته في هذا الإطار، ويعطي الكلمة بعد ذلك الى الجمهور لإطلاق نقاش مفتوح بين المتحدث والجمهور وبين الحاضرين أنفسهم.

أكد **بادو** BADOT ان العالم يشهد اليوم «أزمة الرغبة في الشراء (LA CRISE DU VOULOIR D'ACHAT) التي تتّسم بتوتر شديد بين الرغبة في الشراء وشعور أو واقع الافتقار الى المال، فيما لا تزال القوة الشرائية تتعرّز يوماً بعد يوم، متسائلاً ما هي أسباب هذه الأزمة؟

ويقول **بادو** BADOT ان الأزمة طويلة الأمد هذه، ولدت في نهاية السبعينات حين توسّعت حدود الخيال ورحلت مع تحرّر الاخلاق وتصنيع المنتجات والتدويل وتطور التكنولوجيا. إنها ظاهرة تترسخ مع مرور الوقت وتتفاقم وتتسارع وتترجم اليوم من خلال ظهور مساحة استهلاكية لا حدود لها حيث بات المستحيل من الماضي وكل الاحتمالات مطروحة. إنها مساحة الممكن المتاح لا سيّما مع التجارة الإلكترونية.

وسعى **بادو** BADOT من خلال هذا اللقاء الى تحديد آفاق المستقبل المحتملة للتجارة، وحدّد ٥ سبل محتملة قد تسلكها في المستقبل.

● الاحتمال الأول هو ان تتمحور التجارة حول قطب واحد حيث تتطور ثقافة التجارة بكلفة متدنية وبحسم جذري. إنها المنتجات التي تطرح في الأسواق بأسعار متدنية وبكمية محدودة، تتخللها من حين الى آخر مشتريات تعتمد على سحر الجماهير.

● الاحتمال الثاني هو انتشار تجارة بقطبين، فيما تظهر أيضاً علامات تجارية متوسطة نسميها العلاج والادخار (TREAT AND THRIFT) تكون هذه المنتجات مصادر ممتعة بأسعار معقولة.

● الاحتمال الثالث هو تجارة التدفق وتعدّد القنوات وهي التجارة في كل وقت وكل مكان وبكل وسيلة حيث تأتي التجارة الى المستهلك (ATAWAD). تخوّلنا التجارة المتدفقة من قنوات عدة ان نحصل على ما نتمناه فوراً في أي مكان نتواجد فيه جسدياً ونفسياً بفضل التكنولوجيا الجديدة.

● الاحتمال الرابع هو احتمال الانفصال عن الممارسات الرائجة الذي لا يأخذ في الاعتبار «الإثم» ويقع في نطاق الرفض، ويتأثر بما يعترض النمو. يعارض هذا النوع من التجارة أي شكل من أشكال العرض التجاري المتطورة والخاضعة للتسويق، ويشجع بيع المنتجات بشكل مبسط في مناخ يذكّر بالبيع على الأرصفة.

● الاحتمال الخامس هو التسلسل الطويل. لقد شهدت بعض العلامات التجارية العريقة على المدى الطويل تآكل حصصها من السوق التي باتت متفرقة في سلسلة طويلة من جهات العرض والقنوات المتعددة والمجهرية. تقوم عندها هذه العلامات العريقة بالاستثمار في التجارة من المستهلك الى المستهلك (C to C) في مواجهة المستهلكين الذين ينظمون صفوفهم بشكل مختلف خارج الأسواق التقليدية.

انتاج نوابض التوازن للساعات لدى ايه لانغيه اند صونه

دقة متناهية وخبرة متعمقة في نظام التذبذب



القت شركة ايه لانغيه اند صونه A . LANGE & SOHNE للساعات الفاخرة من خلال عرض مفصل،الضوء على كيفية انتاج نوابض الساعات لدى مصنعها، مشيرة الى تمتع ساعاتها بالدقة المتناهية التي تعكس مفهوما في عالم هذه الصناعة.

وجاء في شرح مفصل اصدرته الشركة العريقة إ نها تزن ما يزيد قليلاً على ٢ ميليغرام، وأصغر من رأس الدبوس، و أرقّ من شعرة الإنسان وتقع في قلب كل ساعة يد: نابض التوازن أو كما يسمى النابض الشعري أيضاً. حيث أنّ القليل من شركات تصنيع الساعات تقوم بتصنيعها بنفسها، وشركة إيه. لانغيه أند صونه تعتبر واحدة من تلك الشركات. ومنذ سنة ٢٠٠٣ فإن كل ساعة من ماركة لانغيه تحتوي على نوابض توازن خاصة بها.

منذ ابتكار الساعة ذات مؤشري الكرونوغراف التي تم إطلاقها منذ سبع سنوات مضت، استطاعت شركة لانغيه العمل تدريجياً على زيادة عياراتها الخاصة بواسطة النابض الشعري. وفي هذا العام تمّ تطوير وتقديم خمسة موديلات من النوابض. وفي الوقت الحاضر فإن ٢٤ من عيارات لانغيه يتم تزويدها من قبلهم بالذات.

إن إنتاج نوابض التوازن الموثوقة يرتبط بعقبات تقنية شبه مستحيلة، لأن مثل هذه الإنحرافات في عملية الإنتاج لها آثار هائلة على معدل دقة الساعات. ولهذا السبب فإن معظم شركات الساعات لا تمعن النظر في إنتاجها.

لكن هنالك بعض الصعوبات التي تواجه لانغيه طوال عملية إنتاج النوابض الشعرية. ففي المرحلة الأولى يتم صنع الأسلاك من خليط من النيكل الفولاذي، وتُسحب من خلال قالب ألماسي صغير حتى يصبح قطرها ٠,٠٥ ميليمتر. وبعدها يتم لف السلك إلى شريط مع مقطع عرضي قياسه ٠,٠١٨ حتى ٠,٠٩ ميليمتر. فالدقة يجب أن تكون حاسمة لاهوادة فيها؛ ففي الساعة المجمعة، فإن مقدار الإنحراف بحدود واحد من عشرة آلاف ميليمتر، يمكن أن يسبب اختلافاً بحدود ثلاث دقائق.

وتتضمن الخطوة التالية قياس الشريط. ويتم قياس عرض الشريط بواسطة الليزر، نظراً لافتقارها إلى الدقة في قياس سماكة الشريط. ولهذا الغرض، فهنالك قسم محدد من الشريط يجب أن يُوزن وتقاس ثخانته بكل دقة وفقاً لاستخدام معادلة خاصة.

ثم يتم تقطيع الشريط الملفوف إلى أطوال متماثلة. ويتم لف ثلاث قطع أو أربع أو خمس منها يدوياً، لتشكيل اللولب الشعري. وبعدها تؤخذ أكثر من ٤٠ قطعة من هذه الحزم الملفوفة لتوضع في فرن، لتخضع بعدها للمعالجة الحرارية لعدة مئات من الدرجات المئوية. أما درجة الحرارة المسموح بها في هذه المرحلة هي أقل من درجة مئوية واحدة. فاللوالب الشعرية تكون منفصلة ويتم لحمها بالليزر إلى نهاياتها الداخلية. وأخيراً يتم تقطيع اللوالب الشعرية إلى العدد المطلوب من اللفات لتكون جاهزة لوصلها مع التوازن.

وعندما يكتمل الإنتاج، فإن اللوالب الشعرية تُفرز لضمان أن اللولب والتوازن منسجمان مع بعضهما البعض. وتُقاس مرونة اللولب الشعري بحيث ينسجم مع التوازن والدولاب الذي يُؤمّن الدقة المتناهية.

إن تقنيات لانغيه تعرف وبخبرة متعمقة بنظام التذبذب الذي لايقتصر على إنتاج لوالب التوازن. حيث أنّ اللوالب الخاصة المستخدمة في ساعات لانغيه ٣١ ولانغيه زيتويرك يتم تصنيعها في المصنع نفسه التابع لشركة لانغيه. كما أن دواليب التوازن المرتبطة باللوالب الشعرية يتم تصنيعها أيضاً في المصنع ذاته.

شراكة بين سوسيتيه جنرال وقناة فرانس ٢٤ العربية



من اليسار: الان دو بوزياك، الوزير سليم ورده وانطون صحناوي



من اليمين: طارق شهاب وستيفان اتالي



من اليسار: انطون صحناوي وتشارلز بيرلينغ

كشفت مجموعة SGBL عن شراكتها مع قناة FRANCE 24 بمناسبة إطلاق بثّ القناة باللغة العربية على مدار الساعة. وبالمناسبة أقام السيد **أنطون صحناوي** رئيس مجلس إدارة – المدير العام لبنك سوسيته جنرال في لبنان والسيد **ألان دو بوزياك** رئيس مجلس إدارة – المدير العام لقناة FRANCE 24 مأدبة عشاء في مطعم La CENTRALE ، بحضور عدد كبير من الشخصيّات. وكان من أبرز الحاضرين، وزير الثقافة **سليم ورده** ممثّلاً دولة رئيس مجلس الوزراء **سعد الحريري** وسعادة سفير فرنسا في لبنان **دوني بياتون**.

وبالمناسبة قال **صحناوي**: صداقةٌ تاريخيّة تربط بلدينا، فرنسا ولبنان، وصداقةٌ فتيّة نشأت بين FRANCE 24 ومجموعة SGBL .شراكةٌ فسّرها معلناً: في زمن أراد البعض بناء أسوار بين بلاد الشرق والغرب، أتت FRANCE 24 باللغة العربية لتثبت أنّها بانية جسور. ولتشجيع هذا التفاهم المتبادل جاءت مجموعة SGBL لتكون عراباً لإطلاق بث قناة FRANCE 24 باللغة العربية على مدار الساعة.

ومن جهته، أعلن **دو بوزياك** «إنّ التعلّق الذي نحمله نحن الفرنسيين لبلدكم وشعبكم يعبر عن روابط وثيقة، حقيقيّة، وتاريخنا المشترك يقرّبنا دائماً منكم مهما كانت الظروف واعلموا إذاً أننا هنا». وعبّر عن شكره لبنك سوسيته جنرال في لبنان ولشخص رئيسها، السيّد **أنطون صحناوي**.

وكانت كلمة أخيرة للسفير **بياتون** هنّأ فيها الشراكة بين SGBL و FRANCE 24، شراكةٌ تمنّاها متينة ومستمرّة.

ورافق الأمسية نقل مباشر لقناة الأخبار FRANCE 24 بلغاتها الثلاث، الفرنسية و العربية والإنكليزية.

افتتاح جيتكس ٢٠١٠ في دبي بمشاركة ٣٥٠٠ شركة من ٦٥ دولة

محمد بن راشد: الإمارات جسر بين الشرق والغرب وملتقى المعرفة

مكتوم بن محمد: يشغل منصة ضخمة تجمع المهتمين من كل أنحاء العالم



اركان شركة اتصالات يستقبلون الشيخ محمد



من اليمين: الامير عبد العزيز بن مشعل آل سعود وفيصل مهيرات (جناح FICALL)

بمشاركة مؤسسات حكومية وأكثر من ٣٥٠٠ شركة متخصصة محلية وعالمية، وللعام الثلاثين، أقيمت فعاليات أسبوع جيتكس للتقنية GITEX ٢٠١٠، في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض بنجاح متزايد عاماً بعد عام.

افتتح فعاليات دورة العام الحالي للمعرض الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم نائب حاكم دبي، مستهلاً جولته بالتوقيع على اللوحة التذكارية الإلكترونية العملاقة لمناسبة مرور ثلاثين عاماً على انطلاقة المعرض الذي ينظمه سنوياً مركز دبي التجاري العالمي، ثم قص الشريط التقليدي وتفقد العديد من الأجنحة ومنصات العرض وذلك بحضور الشيخ حشر بن مكتوم آل مكتوم مدير دائرة اعلام دبي وحميد محمد عبيد القطامي وزير التربية والتعليم وسلطان سعيد المنصوري وزير الاقتصاد والدكتور حنيف حسن وزير الصحة والدكتور راشد احمد بن فهد وزير البيئة والمياه وعبيد حميد الطاير وزير الدولة للشؤون المالية ومحمد ابراهيم الشيباني مدير ديوان حاكم دبي والفريق ضاحي خلفان تميم القائد العام لشرطة دبي الى جانب عدد من رؤساء ومديري المؤسسات والدوائر الحكومية وحشد من الفاعليات الاقتصادية في الدولة.



عثمان سلطان يتحدث مع الشيخ محمد



جناح ESKADENIA

ولفت الشيخ مكتوم الى ضخامة الحدث الذي يجمع هذا العدد الكبير من المصنعين والمنتجين العالميين مع الزائرين والباحثين عن المعرفة ووسائلها المتعددة على أرض دولة الإمارات.

وفي اليوم الثاني، تفقد المعرض الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وجال في أرجائه مستهلاً الجولة بقاعة زعبيل الكبرى حيث توقف عند جناح شركة اتصالات، واختتمها عند منصة مدينة دبي للإنترنت حيث وقع على اللوحة التذكارية لمرور عشر سنوات على إنشاء المدينة ضمن المنطقة الحرة للتكنولوجيا والإعلام.

وأكد الشيخ محمد أثناء الجولة أهمية الاتصالات والخدمات التقنية العالية التي توفرها الشركات المتخصصة، مبدياً ارتياحه كون دولة الإمارات تحتل الموقع الوسط على خريطة العالم، وباتت تشكل جسراً للعبور بين الشرق العربي والغرب وبالعكس وملتقى للثقافات والمعرفة والعلم.

«البيان الإقتصادية» جالت في المعرض وكانت لها لقاءات مع العارضين الذين استوضحناهم عن أبرز المعروضات وجديد هذا العام:



من اليمين: محمد عمران وناصر بن عبود



من اليسار: خليل الدلو وولد عبد المعطي



من اليسار: جوني كرم وKEVIN ISAAC



محمد الغانم (هيئة تنظيم الاتصالات - الإمارات):

خطة خمسية هادفة لتوفير خدمات النطاق العريض

انجازات ونجاحات حققتها هيئة تنظيم الاتصالات في دولة الإمارات TRA منذ تأسيسها، وتسعى حالياً بمقتضى خطة خمسية الى توفير خدمات النطاق العريض.

مدير عام الهيئة محمد الغانم عدد الإنجازات وآخرها اطلاق أقمار صناعية عبر شركتي الثريا وياسات للاتصالات الفضائية، مطمئناً الى ان تحرير قطاع الاتصالات لن يزيل أي أطر تنظيمية تحكم عمل الشركات المشغلة، نافياً امكانية ادخال أي مشغل الى القطاع في هذه المرحلة.

انجازات ونجاحات

■ **تحتفل هيئة تنظيم الاتصالات في الإمارات باليوبيل الذهبي لتأسيس القطاع. ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها على مر السنوات؟**

– تحتفل الهيئة بمرور ٥٠ سنة على تأسيس قطاع الاتصالات في الإمارات، علماً ان الهيئة تأسست منذ ست سنوات فقط.

ومن أهم انجازاتها ادخال أول شركة GSM على مستوى المنطقة عبر دولة الإمارات، بناء أحدث شبكة اتصالات تحتية وصولاً الى تجهيز دولة الإمارات بالألياف البصرية في كل أنحائها، وسنعمل على هذه العملية خلال السنوات الخمس المقبلة.

كذلك أطلقنا أقماراً صناعية عبر شركتي الثريا وياسات للاتصالات الفضائية محققين العديد من النجاحات.

خدمات النطاق العريض

■ **ما هي خططكم على المدبين القريب والمتوسط؟**

– تعتبر الإمارات الدولة الأولى على مستوى الشرق الأوسط في جهوزية شبكة الاتصالات، من جهتنا نسعى دائماً الى التطوّر والتقدّم.

وتقضي خطتنا للسنوات الخمس المقبلة بتوفير خدمات النطاق العريض (البرودباند)، الى جانب تطوير الخدمات الحكومية والالكترونية على مستوى الدولة وتحديث الشبكات في شكل اسرع عبر ادخال الإعلام ونظم المعلومات في قطاع الإتصالات.

■ **ما هو موقع قطاع الاتصالات الإماراتي عربياً وعالمياً؟**

– يحتل قطاع الاتصالات الإماراتي المرتبة الـ ٢٣ على مستوى العالم، والمرتبة الأولى في منطقة الشرق الأوسط.

التزام الشركات بالقوانين

■ **ماذا عن قرار تحرير قطاع الاتصالات في الدولة مستقبلاً؟**

– يحكم القرار اتفاق مع منظمة التجارة العالمية يقضي بتحرير القطاع قبل سنة ٢٠١٥. ويعتقد البعض ان تحرير قطاع الاتصالات سيزيل أي أطر تنظيمية تحكم الشركات، وهذا غير صحيح. اذ ان الشركات ستلتزم بأنظمة وقوانين تعمل الهيئة على تحديدها حالياً استعداداً لعملية التحرير.

■ **هل هناك نيّة في إعطاء رخص لشركة اتصالات في الإمارات؟**

– لا خطط حالية لإدخال مشغّل آخر في قطاع الاتصالات في هذه المرحلة. ■



اركان شركة TRA



هدى المطوع في حوار مع محمد الغانم

هيئة تنظيم الاتصالات أطلقت الهوية الجديدة لاسم النطاق العربي (.امارات)

أطلقت الهيئة العامة لتنظيم قطاع الاتصالات في الإمارات خلال فعاليات معرض جيتكس بدبي، الهوية الجديدة والعلامة التجارية لاسم النطاق العربي (.امارات) بحضور زوار من المعرض ورجال اعلام ومهتمين بقطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

وعلق **محمد ناصر الغانم**، مدير عام هيئة تنظيم الإتصالات على فتح باب التسجيل لأصحاب العلامات التجارية قائلاً: «يمثل اسم النطاق العربي (.امارات) فرصة فريدة للعلامات التجارية التي ترغب في كسب مزيد من العملاء، كما ان الحصول على اسم نطاق عربي لأي مؤسسة يضمن حقوقها الفكرية ويساهم في التقارب بينها وبين عملائها الناطقين بالعربية».

وأضاف **الغانم**: «رغم كبر المحتوى العربي على شبكة الإنترنت إلا ان اقتصار أسماء النطاقات على الحروف اللاتينية كان يشكل تحدياً كبيراً للمستخدم العربي ما دفعنا لتبني فكرة تعريب النطاقات».

الرئيس التنفيذي لـ «دو» عثمان سلطان في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»:

دو تُقدِر حصتها السوقية بـ ٣٨٪ من المشتركين الفعالين لخدمة الهاتف المتحرِك في دولة الإمارات مع نهاية ٢٠١٠



تم اختياره كأكثر الرؤساء التنفيذيين تأثيراً في مجال الاتصالات عالمياً، ضمن قائمة أهم ١٠٠ شخصية التي نشرها موقع GTBPower الناشر لمجلة أعمال شركات الاتصال العالمية (Global Telecoms Business) التي تنشر هذه القائمة سنوياً، وحصل على العديد من الجوائز محلياً وعالمياً، ذلك هو عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لـ دو – شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة– التقيناه في دبي وكان لنا معه الحديث التالي:



عثمان سلطان في حوار مع الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس دولة الامارات وحاكم دبي

الإمارات تحتل المرتبة ٦ بعد تطوير دو شبكتها بتقنية DC-HSPA+ التي تدعم سرعة تصل إلى ٤٢,٢ ميغابت في الثانية وهي الأسرع في المنطقة

■ **ما أبرز الخطوات على أجندة دو خلال العام المقبل ٢٠١١؟**

– سنواصل التركيز خلال العام ٢٠١١ على تحقيقنا نمواً متميزاً، وتحقيق عوائد أفضل للمساهمين، مع تركيزنا على أن يكون نمونا نوعياً وليس عددياً فقط.

وعلى صعيد خدمات الهاتف المُتحرِك سنواصل العمل لطرح خدمات مميزة لعُملائنا في دولة الإمارات العربية المتحدة للبناء على الإنجاز الذي حققناه خلال فترة قياسية من انطلاق خدماتنا، حيث نجحنا بالاستحواذ على حصة سوقية تُقدَر بـ ٣٧٪ من عُملاء خدمة الهاتف المتحرِك الفعالين في الدولة حتى نهاية حزيران ٢٠١٠.

أما على صعيد الهاتف الثابت فنعمل على توسعة رقعة خدمات الاتصال الثابت (الهاتف الثابت والإنترنت وتلفزيون دو العامل بتقنية بروتوكول الإنترنت IP) التي تُقدمها دو منذ انطلاقها في مناطق من إمارة دبي، لتشمل جميع أنحاء دولة الإمارات خلال العام ٢٠١١، وذلك من خلال اتفاقية المشاركة في البنية التحتية مع المشغِل الآخر وتحت إشراف هيئة تنظيم الاتصالات.

استثمارات خارجية

■ **لماذا لم تتوسّع «دو» حتى الآن، وتنطلق لتقديم خدماتها خارج دولة الإمارات؟**

– لا نريد التوجه خارج الحدود من خلال النموذج التقليدي للاستثمار السائد لدى مشغلي الاتصالات حول العالم (سواء بالاستحواذات أو التراخيص الجديدة إن وجدت)، لأن هذا النموذج من الاستثمارات لا يُعطي أية قيمة إضافية لمساهمي دو، ولكننا سنستثمر عبر نواة شركة قابضة في مشاريع قيمة مُضافة بعضُها في مجال الإنترنت الذي يشهد نمواً كبيراً. ونقوم بهذه الاستثمارات عبر تحالفات مع شركاء بارزين، واضعين نُصب أعيننا تحقيق القيمة المضافة لمساهمينا.

ويعتبر الموقع الإلكتروني أنايو باكورة هذه المشاريع الذي أطلقناه خلال أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١٠ وهو الإصدار التجريبي لموقع anayou.com ثلاثي اللغات على الإنترنت والهاتف المتحرِك معاً، وهو بوابة رقمية إقليمية بارزة توفر محتوى وتطبيقات وألعاباً وخدمات عديدة، تتضمن شبكة اجتماعية، وأخباراً والعاباً رياضية، وأخباراً ترفيهية، وألعاباً للهاتف المتحرك، بالإضافة إلى خدمة المزامنة ثنائية الوجهات للهاتف المتحرك، وحيّز (سحابة) تخزين بسعة ٢ غيغا بايت على الإنترنت، تدعى «الخزنة» Vault.

وحول الرؤية الكامنة وراء المشروع قال: «بالنظر إلى التأثير الإيجابي للعالم

لن نقوم بأية استثمارات خارج دولة الإمارات وفق النموذج التقليدي لمشغلي الاتصالات بالاستحواذ أو الرخص الجديدة

اختيار عُثمان سُلطان ضمن أكثر ١٠٠ رئيس تنفيذي تأثيراً في صناعة الاتصالات حول العالم

الرقمي على حياة الأفراد، وجدنا أن المواطنين في العالم العربي يستحقون من الإنترنت أكثر مما توفره لهم حالياً. ومن أهداف إطلاق anayou.com كسر حاجز المحتويات الحالي المنيع والتخلص من عوائق الاتصال في منطقتنا».

وأضاف: «لا يكتفي الموقع فقط بتقديم مُنتج حصري مصمم خصيصاً للمنطقة العربية ويتوفر على الشاشات الثلاث: الهاتف الجوّال والإنترنت والتلفزيون، بل يُجسّد أيضاً التزام «دو» بعالم الإنترنت العربي عبر بناء جسور تواصل بين جميع المواطنين في شتى أنحاء العالم العربي».

التمويل

■ **حصلتم مؤخراً على تمويل من أحد البنوك لتطوير بنيتكم التحتية، فما هي أهدافكم؟**

– أكّد سلطان قوة الوضع المالي للشركة، وقال لدينا اكتفاء على الصعيد المالي وسننتظر حتى نهاية العام الحالي لنقوم بتقييم احتياجاتنا للعام المقبل. وأوضح إن دو مستمرة في الاستثمار في البنية التحتية ضمن استراتيجية عملها الرامية إلى الارتقاء بتجربة اتصال عُملائها.

وحول القرض الأخير قال «سيمكننا هذا الاتفاق التمويلي مع نوكيا سيمنز نيتوركس (NSN) وبنك اف دبليو إيبكس – جي ام بي اتش (KfW IPEX-Bank GmbH) من شراء المعدات الجديدة التي ستمكن «دو» من تحديث شبكة الجيلين الثاني والثالث باستمرار، لنواصل منح عملائنا في الإمارات خدمات متميزة ونرتقي بتجربتهم الاتصالية باستمرار».

فقد أبرمت دو اتفاقية تمويل بمبلغ ٢٠٧ ملايين دولار مع بنك كيه اف دبليو إيبكس – جي ام بي اتش (KfW IPEX-Bank) GmbH، وهو جزء من مجموعة KfW المصرفية. وتم تسهيل اتفاقية التمويل عن طريق شركة نوكيا سيمنز نيتوركس (NSN) .

ولا بدّ من التذكير بأننا حققنا خلال العام ٢٠٠٩ أكبر نسبة نمو كشركة مشغّلة في المنطقة (٣٥ في المئة)، وحافظنا على هذا النجاح خلال ٢٠١٠ أيضاً، وسنسعى للحفاظ على هذا النجاح، وتطوير البنى التحتية ونستعين لذلك بتمويلات بلغت للسنتين الحالية والمقبلة ملياري درهم.

الحصة السوقية

■ **ماذا عن حصتكم السوقية، وعدد مشتركيكم حتى اليوم؟**

– أعلنا في نهاية النصف الأول من هذا العام، ان عدد مشتركينا قارب الـ ٤ ملايين عميل للهاتف المتحرك ولكننا تخطينا هذا العدد اليوم، ونُقدِر حصتنا السوقية من السوق الإماراتي اليوم بـ ٣٧ في المئة من المشتركين الفعالين لخدمة الهاتف المتحرك في دولة الإمارات العربية المتحدة حتى نهاية حزيران ٢٠١٠، ومن المتوقع ان تصل الى ٣٨ في المئة مع حلول نهاية العام ٢٠١٠.

■ **كيف تُقيمون مشاركتكم في أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١٠؟**

– لقد كانت مشاركتنا في أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١٠ ناجحة جداً، وقد أعلنا عن العديد من الخطوات الهامة والخدمات الجديدة، ومن أهمِها تطوير شبكة الهاتف المتحرك الخاصة بـ دو للعمل بتقنية DC-HSPA+ التي تمنح عُملاءنا سرعة للإنترنت عبر شبكة الهاتف المتحرك تصل إلى ٤٢,٢، وكما أطلقنا الهاتف الذكي الجديد BlackBerry® Torch™ 9800، وكما وقعنا مع شركة FVC وهي موزع القيمة المضافة لشركة بوليكوم في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لإنشاء أول مركز عمليات لشبكات الفيديو (VNOC) في الشرق الأوسط، والذي سيوفر خدمات مُدارة لقطاع الأعمال في الإمارات.

وكما وقعنا اتفاقية شراكة مع مؤسسة تيرنر المحدودة للبث (TBS) - Broadcasting System Ltd مشغل القنوات الشهيرة مثل الـ (Cartoon Network وCNN). وبموجب الاتفاقية ستكون وحدة خدمات البث الفضائي من دو هي المركز الرئيس لمتطلبات البث لشركة Turner في منطقة الشرق الأوسط.

وبصفة عامة نحن نحرص على المشاركة في أسبوع جيتكس للتقنية لإيماننا بأهميته كأحد أبرز الأحداث الخاصة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في المنطقة.■

دو تضمن تمويلاً بـ٢٥٥ مليون دولار لإصدار الجيل الثالث

أعلنت شركة الإمارات للإتصالات المتكاملة «دو» DU انها أبرمت اتفاقية تمويل بقيمة ٢٥٥ مليون دولار مع بنك الصين للصادرات والواردات وذلك بضمان وكالة سينسور الصينية لائتمان الصادرات.

وسيستخدم جزء من التسهيل الإئتماني للصادرات وقدره ٢٥٥ مليون دولار في سداد تسهيل ائتماني حالي قصير المدى قدره ٨٥ مليوناً والباقي في شراء معدات من اجل توسيع شبكة الجيل الثالث لشركة دو ورفع كفاءة الخدمة المقدمة لعملائها.

وتتيح الاتفاقية لشركة دو تحويل قروضها قصيرة الأجل التي تصل مدتها الى ثلاث سنوات الى تسهيلات أكثر فاعلية تصل الى سبع سنوات، بناء على خطة السحب لعامين والسداد لخمس سنوات.

وعلق **عثمان سلطان** الرئيس التنفيذي للشركة «تعتبر هذه الاتفاقية جزءاً من خطتنا التي نحرص على تنفيذها لتمكيننا من اتمام الأساسات لاستراتيجية تمويلنا ولتمضي دو قدماً من موقع قوة، ان اتفاقيات التمويل الخاصة بإي سي ايه التي قمنا بإبرامها في الوقت الحالي توفر لشركة دو أساساً قوياً للاستمرار في بناء بنيتنا التحتية من خلال شركائنا المتخصصين بتوفير المعدات».

وأضاف: ان المستهلكين في الإمارات اليوم يطالبون بشكل مستمر بتحسين مستويات التغطية والكفاءة ونحن في دو نعمل بجد على ابتكار منتجات وخدمات متميزة لتلبية هذه المطالب، ومن المزمع ان تسمح لنا اتفاقية القرض التسهيلي هذه بالاستمرار بتوفير أفضل الخدمات وتحسين مستوى تغطية شبكة الجيل الثالث.

«دو» توقع اتفاقية مع FVC وPOLYCOM لإطلاق خدمات الفيديو التفاعلية

أعلنت «دو» اليوم عن توقيعها اتفاقية مع شركة FVC وهي موزع القيمة المضافة لشركة بوليكوم في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لإنشاء أول مركز عمليات لشبكات الفيديو (VNOC) في الشرق الأوسط، والذي سيوفر خدمات مدارة لقطاع الأعمال في الإمارات. وتتضمن الاتفاقية تزويد عملاء دو بخدمة موحدة تتضمن الإنترنت السريع وإدارة الجهاز ومرونة تجارية في النفقات الرأسمالية (CAPEX) والنفقات التشغيلية (OPEX)، وخدمات التجسير وإتاحة نظام بوليكوم لعقد مؤتمرات الفيديو التفاعلية بأسلوب الدفع المسبق. ويتم تقديم خدمات VNOC من خلال البنية الشبكية لـ POLYCOM UC INTELLIGENT CORE، الى جانب الخبرات المهنية التي تقدمها FVC في مجال عقد مؤتمرات الفيديو وخدمات VNOC.

وتهدف الخدمات المدارة التي تقدمها دو الى المساعدة في تحسين القيمة الناتجة عن الاستثمار في مجال تقنية المعلومات من خلال تحسين كفاءة العمليات ومستويات الخدمة المقدمة. وتمكن هذه الخدمات قطاع الأعمال من تخصيص الحد الأدنى من الوقت والجهد لمتابعة تقنية المعلومات وبنيتها التحتية فيما ينصبّ تركيزهم الأساسي على جوهر أعمالهم ونشاطاتهم.



محمد النفجان (ICCES السعودية):

نخطط للانطلاق والتوسع بقوة في السوق الإفريقي

الرئيس التنفيذي في شركة ICCES السعودية المتخصصة في مجال الاتصال عبر الأقمار الصناعية والإنترنت محمد النفجان قدّم لمحة عن تاريخ الشركة وانتشارها في العديد من الدول، موضحاً انها تتعامل مع تجار محليين في الأسواق الخارجية بغية البقاء على تماس مع الزبائن، عارضاً لخدمة i SAT PLAY ومواصفاتها، كاشفاً عن التخطيط للانطلاق والتوسع بقوة في السوق الإفريقي، متوقفاً عن عائق الحصول على تراخيص العمل في بعض الدول داعيا الى توظيف الطاقات العربية.

الاتصال عبر الأقمار الصناعية

■ **هل لنا بلمحة عن شركة ICCES؟**

– هي شركة سعودية تأسست العام ١٩٩٠ متخصصة في مجال الاتصال عبر الأقمار الصناعية (SATELLITE) والإنترنت (CONNECTIVITY).

وقد بدأت الشركة أعمالها في الأقمار الصناعية في مجال محطات التلفزة (SATELLITE TV) ثم توسعت بعدها نحو الإنترنت باتجاه واحد (SATELLITE INTERNET ONE WAY) وبعدها بالاتجاهين، علماً ان هذا القطاع كان مكلفاً وصعباً حين بدأنا العمل فيه بسبب قلّة ادراك الجمهور بالإنترنت وقتها.

وعليه بقيت الشركة تتطوّر وتنمو باطراد لتصبح اليوم رائدة في تزويد الحلول والأنظمة المتكاملة في مجال الاتصال عبر الأقمار الصناعية والإنترنت.

وهي تملك اليوم وبشكل حصري ثلاثة محاور في الولايات المتحدة وأوروبا ومصر.

استهداف الحكومات والمؤسسات والأفراد

■ **أين تنتشر أعمالكم، ومن هم المستفيدون من خدماتها؟**

– الشركة سعودية، وتقع مراكزها الرئيسية في جدّة والرياض وخبر، وهي تستهدف بخدماتها المشاريع الكبيرة والحكومات والمؤسسات والأفراد ولديها أعمال في دول افريقية والعراق، إضافة الى مكتب في دبي متخصص بتنظيم معارض ومؤتمرات الشركة هناك.

■ **من هم أهم زبائنكم؟**

– أهم الزبائن في المملكة العربية السعودية / شركة هيونداي، وزارة الإعلام، شركة سعودي اوجيه وشركة ارامكو السعودية، شركة بتروجت ومجموعة بن لادن السعودية وفندق التوحيد (INTERCONTINENTAL) وغيرها.

أما خارج المملكة فنتعامل من خلال تجار محليين ونملك في العراق أكثر من ٢٠٠ رابط (LINK) وفي ليبيا أكثر من ١٥٠. هذا ونملك في كل من كينيا والسودان ما يزيد عن الـ ٥٠ رابطاً.

من هنا، فإننا متفائلون بمسيرة انتشارنا، خصوصاً واننا انطلقنا من منطقة حيث لم يكن هذا النوع من التقنيات مألوفاً، وهذا تطور جيد لنا ويعود الفضل فيه الى جهود العاملين في الشركة.

تعاون مع تجار محليين

■ **ما الذي يميزكم عن غيركم من الشركات المثيلة؟**

– تتميّز ICCES بقسم الدعم الفني (SUPPORT) فيها، حيث تركز جزءاً كبيراً من استثماراتها كي تبقى عند حسن ظن زبائنها وتطلعاتهم.

وتركز الشركة ايضاً على الدعم الفني المباشر، لذا تتعامل في الأسواق الخارجية مع تجار محليين (DEALERS) هناك كي تبقى من خلالهم على تماس مع الزبائن.

■ **ما الجديد الذي عرضتموه خلال فعاليات جيتكس ٢٠١٠؟**

– عرضنا خلال جيتكس خدمة الـ I SAT PLAY وتم تركيب محطتها في مصر. وتتميّز هذه الخدمة بسعرها المقبول، بحيث لا يتجاوز سعر الجهاز اللازم لها ٥٠٠ دولار أميركي.

اما الاشتراك الشهري بالخدمة فتراوح تكلفته بين ٧٠ و٨٠ دولاراً.

■ **ما هي استراتيجيتكم للفترة المقبلة؟**

– نخطط في هذه الفترة الى الانطلاق والتوسع بقوة في السوق الإفريقي، ونركّز استثماراتنا على تعزيز أوضاع الموزعين والمسوّقين المتعاونين هناك.

عائق اعطاء التراخيص

■ **هل من معوّقات مهمة تعانونها؟**

– أبرز هذه المعوّقات هي في الحصول على رخص مزاولة نشاطنا في بعض الدول، مثل الإمارات وقطر، علماً ان ترخيص العمل في السعودية أيضاً حصلنا عليه بعد جهد كبير.

أما في مصر فقد عانينا صعوبة في الحصول على ترخيص باعتبار ان السوق المصري مشبع حالياً، ونعمل هناك بالتالي من خلال رخصة احد شركائنا وهي شركة EGYPT SAT.

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– أدعو الدول العربية كافة الى التكاتف لدعم اقتصاداتها وتحقيق اكتفائها الذاتي، اذ ان المنطقة العربية زاخرة بالطاقات انما تفتقد الفرص المتاحة لتوظيف هذه الطاقات، خصوصاً في المجال الصناعي. ■



خالد فرج السعيد (شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية ITS):

الجوائز التي حزناها تلقي علينا عبء المحافظة على عملنا وتطويره

تعدّ شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية ITS في الإمارات من الشركات الرائدة في مجالات تقديم الحلول التقنية، حيث توفر حلولها للقطاعات المصرفية التقليدية والإسلامية، وذلك نتيجة الحلول المبتكرة التي تقدمها.

وقد حصدت جائزة أفضل شركة مالية إسلامية في منطقة الشرق الأوسط من CPI FINANCIAL.

العضو المنتدب والمدير العام في الشركة خالد فرج السعيد اعتبر فعاليات جيتكس فرصة للتواصل مع العملاء وتوسيع العلاقات والتعريف بالمنتجات والخدمات الجديدة، وأشار الى ارتفاع عدد الشركات التي تتعامل معها ITS في مختلف القطاعات متوقعاً نتائج جيدة نهاية العام الجاري، واصفاً أسواق الخليج بالواعدة، مذكراً بأن الجوائز التي حازتها الشركة تلقي عليها عبء المحافظة على مستوى عملها وتطويره.

فرصة للتواصل

■ **نلاحظ ان شركة ITS مشاركة دائمة في جيتكس، ما الهدف من ذلك؟**

– نشارك في فعاليات جيتكس لأنها تتيح أمامنا فرصة التواصل مع عملائنا من جهة وتوسيع آفاق علاقاتنا من جهة أخرى.

وكنا شاركنا أيضاً في المعرض لتعريف المشاركين وعملائنا المحتملين بالمنتجات الجديدة التي نطلقها باستمرار والخدمات التي نقدمها.

توقع نتائج أفضل

■ **ما هي أبرز انجازاتكم للعام ٢٠١٠؟**

– أهم ما أنجزناه خلال العام ٢٠١٠، هو مركز إدارة الخدمات الذي نقدم من خلاله خدمات الدعم للعملاء بكفاية عالية ونقلل بالتالي من التكاليف التي يتكبدونها.

هذا ونتوقع ان نحقق خلال العام الجاري النتائج التي نطمح اليها، مع الإشارة الى ارتفاع عدد الشركات التي نتعامل معها وتحقيق انتشار أوسع داخل تلك الشركات.

لكن في ما خص الاتصالات فليس هناك من مشتركين جدد لدينا لعدم بروز مشغلين جدد في المنطقة.

أما بالنسبة لقطاع التعليم العالي، فلمسنا طفرة كبيرة بحيث زادت أعمالنا فيه بنسبة ٧٠ في المئة، مقارنة بنتائج السنوات السابقة، ويعود الفضل في ذلك الى اهتمام الحكومات في المنطقة بقطاعات التعليم.

■ **هل غيّرتم في استراتيجيتكم بسبب الأزمة وانعكاساتها على الأسواق؟**

– في الأساس استراتيجيتنا مبنية على التكيّف مع خطى عملائنا وانتشارهم الجغرافي، إذ في النهاية نحن نشكل دعماً لهم.

أسواق واعدة

■ **في رأيكم ما هي الأسواق الواعدة اليوم في المنطقة؟**

– بالنسبة لنا، الأسواق الواعدة والكبيرة هي الأسواق الخليجية، اذ ان اقتصاديات المنطقة تعتمد على النفط والمادة التي لاتزال تشكل مصدر دخل كبيراً للحكومات الخليجية، خصوصاً وان أسعار النفط تحقق ارتفاعات ملحوظة، وبناء عليه سنركّز على هذه الأسواق بشكل أكبر كما سنحافظ على موقعنا داخل أسواق افريقيا وآسيا وغيرها.

جوائز قيّمة

■ **نلتم شخصياً كما شركة ITS العديد من الجوائز، بمَ تعلقون؟**

– الجوائز التي حزنا عليها هي بمثابة شهادة من عملائنا على تجديد ثقتهم فينا. وهي تؤكد لنا أيضاً صحة استراتيجيتنا والخطوات التي قمنا بها.

بالمقابل، تلقي علينا هذه الجوائز عبء المحافظة على مستوى عملنا وتطويره. وخلال المعرض نلنا شهادة أفضل شركة من ITP في مجال التعليم. ■

ITS افتتحت مكتبها الجديد في وسط بيروت

خالد فرج السعيد: مكمل لجهود فريق العمل في لبنان

شهد الوسط التجاري في بيروت الشهر الماضي افتتاح مكتب جديد لشركة أنظمة الكومبيوتر المتكاملة العالمية INTERNATIONAL TURNKEY SYSTEMS (ITS) وذلك في حضور العضو المنتدب والمدير العام للمجموعة **خالد فرج السعيد**، مساعد المدير العام **خالد العميري**، المدير الإقليمي **ايهاب الساحلي**، المدير المالي والإداري للمجموعة **احمد فاروق حسن**، مدير الموارد البشرية للمجموعة **ايهاب عمران**، مدير فرع شركة ITS في لبنان **عبد المجيد زنتوت**، والمدير المالي والإداري الإقليمي **جوزف نجا فرام**.

وأوضح **السعيد** في كلمة له ان هذا المكتب الجديد يأتي في إطار دعم وضع الشركة في السوق اللبناني. وقال: «كانت ولا زالت بيروت مركزاً هاماً لمجموعة ITS، والمكتب في لبنان هو مكتب محوري، وبفضل جهود فريق العمل في لبنان المتميّز بمهنية عالية، كان حضورنا ناجحاً على مدى ١٦ عاماً وأتى افتتاح المكتب الجديد مكمّلاً لجهودهم».

وتقدم شركة ITS التي تأسست في لبنان في العام ١٩٩٤ خدمات فنّية واستشارية على مستوى فروع المجموعة في منطقة الشرق الأوسط وفي افريقيا حيث افتتح أخيراً مكتب في غانا وآخر في نيجيريا وبذلك يتخطى عدد فروع المجموعة الثلاثين فرعاً يتوّزعون على ٢٥ دولة.



عرضت منتجات موجهة للأفراد والشركات والحكومات

طارق كزبري (كاسبرسكي لاب KASPERSKY LAB):
قطاع أمن المعلومات مغر للمستثمرين والمستخدمين

تعدّ شركة كاسبرسكي لاب KASPERSKY LAB الروسية رائدة في مجال أمن المعلومات مقرها الرئيسي في موسكو وتتوزع مكاتبها في أكثر من ٢٨ دولة ولديها شبكة واسعة من الشركاء تزيد عن ٥٠٠ شركة حول العالم.

المدير العام والعضو المنتدب في الشركة طارق كزبري اعتبر في حديثه الى «البيان الإقتصادية» قطاع أمن المعلومات مغرياً للمستثمرين والمستخدمين على السواء، وعدد المنتجات التي عرضتها الشركة خلال فعاليات «جيتكس ٢٠١٠»، عازياً النجاح الإقليمي الى عوامل عدة، بينها فريق العمل واطلاق منتجات داعمة للحكومات، متوقعاً نمواً أفضل خلال السنة المقبلة ٢٠١١ مع تعزيز الخبرة وتنوع الخدمات.

قطاع لا يمكن الاستغناء عنه

■ **هل لمستم أي تداعيات للأزمة العالمية على قطاعكم هذا العام؟**

– لم يكن تأثير الازمة المالية كبيراً على قطاع أمن المعلومات عالمياً وتحديداً في منطقة الشرق الأوسط، مقارنة مع قطاعات تقنية المعلومات الأخرى.

هذا القطاع مغرٍ للمستثمرين والمستخدمين على السواء، إذ لا يمكن الاستغناء عن حلول الحماية الإلكترونية.

■ **ما هي أبرز الحلول التي عرضتها كاسبرسكي لاب في جيتكس هذا العام؟**

– خلال عام ٢٠٠٩، عرضت كاسبرسكي لاب ثلاثة منتجات في جيتكس وهي: KASPERSKY INTERNET SECURITY، KASPERSKY ANTI-VIRUS و KASPERSKY MOBILE SECURITY وهي حلول موجهة للأفراد.

وقد عرضنا هذا العام منتجات جديدة للمستخدمين الأفراد إضافة الى الحلول السابقة وهي KASPERSKY PURE، KASPERSKY PASSWORD MANAGER، KASPERSKY ANTI-VIRUS FOR MAC و KASPERSKY SMALL OFFICE SECURITY الموجهة الى الشركات الصغيرة والفردية.

كما عرضنا منتجات لقطاع الاعمال لجهة حماية خوادم الشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة.

١٥ جائزة عالمية وإقليمية

■ **ما هي العوامل التي ساهمت في نجاحكم في منطقة الشرق الأوسط؟**

– استطاعت كاسبرسكي لاب النمو بشكل جيد في منطقة الشرق الأوسط خلال عام ٢٠١٠، وسنعلن عن نتائجنا قريباً، علماً ان المؤشرات جيدة.

ويعود نجاحنا في المنطقة الى عوامل عدة منها فريق عمل محلي على دراية بالأسواق وإطلاق منتجات داعمة للحكومات.

كما تتميّز حلولنا بتكنولوجيا عالية مكّنتنا من الفوز بـ ١٥ جائزة عالمية وإقليمية خلال عامين، الى جانب عمليتي التسويق والترويج اللتين يقوم بهما عملاؤنا.

نمو جيد

■ **ما هو موقع كاسبرسكي لاب إقليمياً وعالمياً؟**



من اليمين: نانسي أسدو (جناح KASPERSKY)

– عالمياً، نتوقع ان تحتل كاسبرسكي لاب المرتبة الثالثة في حجم العائدات بعد «سيمانتيك» و«ماكافي».

أما في منطقة الشرق الأوسط، فكما ذكرت تحسنت أوضاعنا وحققنا نمواً جيداً.

■ **كيف تصفون فعاليات معرض جيتكس ٢٠١٠، وما هي العروض المميزة التي قدمتموها خلاله؟**

– يعتبر جيتكس حدثاً مهماً ومن أهم المعارض العالمية في قطاع تقنية المعلومات والتكنولوجيا.

وهذه المشاركة الخامسة لنا في جيتكس وقد قدمنا عروضاً عدة، منها إطلاق حلول قطاع الأعمال وإقامة حفل عشاء لشركائنا وموزعينا وأجرينا سحوبات على سيارة ميني كوبر وحواسيب شخصية وغيرها للأفراد الذين اشتروا حلولاً معلوماتية شخصية خلال جيتكس.

منطقة الشرق الأوسط واعدة

■ **ما هي توقعاتكم وخططكم المستقبلية؟**

– حققت كاسبرسكي لاب نمواً بنسبة ٥٠ في المئة عام ٢٠١٠ مقارنة مع ٢٠٠٩، خصوصاً في موسم الصيف حيث فاق النمو توقعاتنا.

ونتوقع ان تكون السنة المقبلة أفضل بكثير، إذ ان منطقة الشرق الاوسط واعدة، كما ان خبرتنا معززة وحلولنا أصبحت أكثر تنوعاً لخدمة شرائح جديدة.

وسنفتتح مكاتب إقليمية جديدة نعلن عنها في الوقت المناسب. ■

أياد شهابي (اتش بي HP - الشرق الأوسط):

تركيز على تقديم خدمات الحوسبة السحابية



تعتبر شركة HEWLETT-PACKARD (HP) «اتش بي» من الشركات العالمية الرائدة في مجال الحاسوب، واكتسبت شهرتها حول العالم من خلال طابعاتها، أجهزة تخزين البيانات، الحواسيب الشخصية، الخوادم وتطبيقات ادارة الشبكات.

مدير عام اتش بي – الشرق الأوسط اياد شهابي أشار الى السير في استراتيجية زيادة الاستثمارات في المنطقة، والتطلع الى انتشار أوسع في دول الإمارات وقطر والكويت وعمان، مؤكداً السعي الى تطوير قدرات الموارد البشرية المحلية في الأسواق التي تنشط فيها، مركزاً على تقديم الخدمات في مجال الحوسبة السحابية.

عروض وخدمات

■ **ما هي أسباب انضمامكم مؤخراً الى الإدارة العامة في HP؟**

– أفتخر بالانضمام الى الإدارة العامة في اتش بي HP كونها أكبر شركة في مجال إنتاج الحواسيب الشخصية وأجهزة تخزين البيانات والخوادم وتطبيقات ادارة الشبكات، كما وتوفر بنى تقنية تحتية مندمجة وشاملة.

الى ذلك، أتولى إدارة العمليات في منطقة الشرق الأوسط، ودول مجلس التعاون الخليجي (باستثناء السعودية) ومصر، العراق والمشرق العربي.

■ **ما هي الإستراتيجية الجديدة التي ستعتمدونها بعد استلامكم زمام امور الشركة؟**

– تركّز استراتيجيتنا على زيادة استثمارات اتش بي في المنطقة خصوصاً اننا نتواجد فيها منذ العام ١٩٧١.

ولا بدّ من الإشارة الى اننا ابتكرنا طرق عمل فريدة، وتمكّنا من تجاوز الأزمات الإقتصادية الصعبة خلال السنتين الماضيتين، وقدّمنا حلولاً للمؤسسات العاملة لتخطي صعوباتها. ونتطلّع الى زيادة انتشارنا في الإمارات وقطر والكويت وعمان، لذا نسعى الى زيادة عدد موظفينا بالرغم من الأوضاع الإقتصادية المتدهورة، وقد افتتحنا هذا العام مركزاً في عمان وأوجدنا ٣٢ فرصة عمل جديدة. كما وظفنا أفراداً في قطر والبحرين وعمان والإمارات بعد ادخالنا الى المنطقة مجموعة من الإبتكارات الحديثة.

■ **كيف تقوّمون وقع الأزمة على شركتكم؟**

– تأثرت مختلف الأطراف بالأزمة ولكننا تمكّنا من تخطي مرحلة كبيرة بعد ان لمسنا تحسناً واضحاً بنسبة ٢٠ في المئة بين ٢٠٠٩ و٢٠١٠.

كما ونسعى الى الإفادة من خبرات المنطقة العربية لمزيد من التطوير التكنولوجي في المجالات كافة.

تطوير الموارد البشرية

■ **هل تواجهون صعوبات لإيجاد الموارد البشرية ذات الخبرة في المنطقة؟**

– نركّز على تطوير القدرات المحلية في الأسواق التي نعمل فيها (الأردن، قطر، البحرين، الإمارات..) وفي حالات استثنائية نستخدم خبرات بشرية من الخارج لفترة مؤقتة بهدف تدريب الكوادر المحلية.

■ **ما هي أبرز خططكم التوسعية؟**

– بدأنا العمل في بعض البرامج التي سنعلن عنها في الوقت المناسب، نركّز من خلالها على العمل مع القطاع الحكومي، الجامعات وذلك بهدف ايجاد البيئة المناسبة لتطوير الموارد البشرية التي من شأنها أيضاً ان تساعدنا على توسيع أنشطتنا.

الحوسبة السحابية

■ **ما هي أبرز إنجازاتكم في ٢٠١٠؟**

– كما سبق وذكرت افتتحنا مركزاً في عمان، كما ونركّز على إدخال ابتكارات جديدة الى المنطقة وأولها موجود في البنى التحتية المدمجة بهدف مساعدة الشركات على تحويل مراكز البيانات ودمج بناها التحتية لتقديم الخدمات سواء في مجال الحوسبة السحابية الخاصة والعامة، وقد نظّمنا ورش عمل في المنطقة للوصول الى هذه الغاية.

ولا بد من الإشارة الى أننا نركّز على الحوسبة السحابية، خصوصاً بعد توفر التطبيقات في السوق وإمكانية استعمالها بحسب الحاجة، مع العلم ان كل الإبتكارات تتميّز بالمرونة.

من جانب آخر، لدينا ابتكار جديد وفريد وحصري لـ HP وهو E PRINT فكل طابعة ستتميّز بما يعرف بـ E PRINT PLATFORM أي ان كل طابعة مزودة بعنوان بريد الكتروني توفّر إمكانية طبع المستند وإرساله فوراً على العنوان المذكور، ونفتخر بهذا الابتكار المميّز الذي روّجنا له حالياً في جيتكس ٢٠١٠.

كما وطوّرنا الحاسوب الشخصي لجهة الصوت، والشاشة الثلاثية الأبعاد.. والتصاميم العصرية التي تتناسب وأذواق جميع المستهلكين.

برامج لحماية البيئة

■ **كيف تحافظ HP على البيئة وكيف يتم التخلص من النفايات الإلكترونية؟**

– نعمل من خلال دمج البنى التحتية على تخفيف إنبعاث الكاربون خلال عملية الطبع، وهذا الأمر ينسحب أيضاً على مستودع البيانات والتطبيقات وغيرها، فضلاً عن برنامج "HP PLANET PARTNERS" المطبق بالشراكة مع مدينة دبي للإنترنت، حيث زودنا الطابعات بأنظمة إعادة تدوير، الى مشاركتنا في برامج عديدة لحماية البيئة والتخفيف من آثارها السلبية.

■ **كلمة أخيرة؟**

– تلتزم شركتنا بتوسيع أعمالها في المنطقة، ونتطلع الى جيتكس كمناسبة مهمة تساعدنا على إثبات وجودنا أكثر فأكثر وتعزيز تواصلنا مع عملائنا. ■

ابراهيم ابراهيم (الثريا - THURAYA):

قطاعات النفط والغاز والحكومي تمثل استراتيجيتنا التجارية



من اليمين: الرئيس التنفيذي لشركة الثريا يوسف عبد الله السيد وابراهيم ابراهيم



ابراهيم ابراهيم

أطلقت شركة الثريا THURAYA للإتصالات الفضائية جهاز الثريا IP ويعتبر الحل الامثل في مجال خدمة ارسال البيانات السريعة عبر الأقمار الصناعية، وقد تم نشره في الأسواق العربية عموديا خلال العام الحالي. نائب الرئيس – مدير فرع الإتصالات في الشركة ابراهيم ابراهيم تناول مميزات جهاز IP، موضحاً ان قطاعات النفط والغاز والحكومي تمثل الإستراتيجية التجارية الجديدة للشركة، وهي للغاية تقوم بتطوير العلاقات مع هذه القطاعات الحيوية، مذكراً بأن الثريا الأكثر جدوى اقتصادياً بين شركات القطاع والدليل نتائجها الجيدة.

جهاز الثريا IP

■ ما هي أبرز إنجازات الثريا خلال عام ٢٠١٠؟

– ثمة محطات رئيسية لشركة الثريا خلال عام ٢٠١٠ أبرزها تدشين جهاز الثريا IP الذي يعتبر الحل الأمثل والأكثر سهولة للحمل والتنقل في مجال خدمة إرسال البيانات السريعة عبر الأقمار الصناعية.

ويبلغ حجم الجهاز ١٣٠٠ غرام ويأتي بحجم A5 ويرسل البيانات بسرعة تصل الى ٤٤٤ كيلو بايت في الثانية.

وهذا الجهاز يعتبر منصة لإيجاد عدد من الخدمات الأخرى مثل إمكانية تتبّع المركبات والبثّ التلفزيوني المباشر وتوفير خدمات الاتصال لصناعتي النفط والغاز. الى جانب توفير سرعات أعلى من ٤٠٠ كيلو بايت للمؤسسات الكبيرة والحكومية.

وهذا الجهاز موجه للأفراد والمؤسسات، وقد أطلقناه عام ٢٠٠٩ لكن تم نشره في الأسواق العربية عمودياً خلال ٢٠١٠.

■ ماذا عن هاتف الثريا أكس تي المشهور؟

– هاتف الثريا أكس تي يعتبر الهاتف الفضائي المحمول الأصغر والأمتن في العالم، وهو مثالي ضد الصدمات ولا يمكن للمياه أو الغبار والرمال التأثير به أو الحد من فعاليته.

والى جانب هذه المواصفات يتميّز هذا الهاتف بتصميم عصري وحديث.

خدمات مميزة

■ كيف تصفون الإقبال على خدماتكم ومنتجاتكم في المنطقة؟

– الإقبال على خدماتنا وأجهزتنا مميّز، علماً أنها متخصصة وليست موجهة للعموم.

نحن نلبّي احتياجات قطاعات معينة مثل الإعلام والبث المباشر والملاحة البحرية حيث هناك صعوبة في وجود تغطية لشبكات الاتصال العادية أو لا يمكن الاعتماد عليها.

هذا وعملت الثريا خلال السنوات الثلاث الأخيرة على توفير حلول متخصصة للقطاع العسكري لتوفير اتصالات آمنة، إضافة الى القطاع الحكومي وقطاع النفط والغاز.

وهذه القطاعات الثلاثة تمثّل الاستراتيجية التجارية لشركة الثريا لذا نعمل على تطوير علاقاتنا مع هذه القطاعات الحيوية التي تحتاج الى معلومات تقنية باستطاعتنا تقديمها وتحقيق أفضل النتائج.

■ هل ثمة منافسة بين شركات الاتصالات الفضائية؟

– تعتمد صناعة الاتصالات الفضائية المتنقلة على السوق الاستهلاكي العادي. لذا فإن معظم شركات الاتصالات الفضائية تركّز على قطاعات النفط والغاز والملاحة البحرية والإعلام وغيرها، لكن كل شركة توفر حلولاً وخدمات مختلفة عن بعضها البعض، من حيث التصاميم والسرعات والمزايا والأسعار.

مشارك دائم

■ كيف تصفون معرض جيتكس ٢٠١٠؟

– معرض جيتكس حدث مميز وقد طبع اسم دبي كمركز لصناعة الاتصالات وتقنية المعلومات، وهو يعدّ منصة لإطلاق عدد من المفاهيم والخدمات والمنتجات الجديدة في هذا القطاع، بحيث انه كوّن على مدى السنوات مجتمعاً خاصاً تحرص شركات الاتصالات والتكنولوجيا والمعلوماتية على المشاركة فيه سنوياً.

والثريا تشارك في جيتكس منذ انطلاقتها عام ١٩٩٧.

خدمات لثلثي سكان الأرض

■ ما مدى انتشار خدمات الثريا حول العالم؟

– تأسست الثريا عام ١٩٩٧ كما ذكرت، وأطلقنا أول قمر صناعي عام ١٩٩٩، ثم بدأنا العمل التجاري جدياً عام ٢٠٠٢ حيث استطعنا تغطية ١١٠ بلدان في أوروبا وآسيا الوسطى وشمال افريقيا ووسطها والقارة الهندية والشرق الأوسط.

وفي مطلع عام ٢٠٠٨، أطلقنا قمر الثريا ٣ الذي يغطي منطقة المحيط الهادئ من قارة استراليا واليابان وأندونيسيا والصين والفيليبين وغيرها. وبهذا أصبحنا نوفّر خدمات الاتصالات المتنقلة لثلثي سكان العالم.

■ ما مدى تكلفة الاتصالات الفضائية المتنقلة؟

– لا شك في ان تكلفة الاتصالات الفضائية أغلى من الاتصالات الأرضية بسبب اختلاف شبكة الاتصالات وهيكليتها وتركيبتها.

أما في حقل الاتصالات الفضائية المتنقلة، فلطالما كانت الثريا الأكثر جدوى اقتصادياً، والدليل نتائجها الجيدة.■



ناصر أحمد بن عبود الفلاس (اتصالات - الإمارات):

انجازات ونجاحات واسعة في أسواق تنافسية

توفر شركة اتصالات ETISALAT في الإمارات مجموعة متنوعة من الخدمات التكنولوجية المتطورة لقطاع صناعة الاتصالات، وتعتبر مزوداً شاملاً لخدمات الهاتف المتحرك والهاتف الثابت وخدمات الإنترنت، وتقدم هذه الخدمات للأفراد وقطاع الأعمال وشركات الاتصالات ومزودي خدمات الاتصالات ومزودي خدمات المحتوى الرقمي ومشغلي الهاتف المتحرك.

الرئيس التنفيذي لشؤون المؤسسة في الشركة ناصر احمد بن عبود الفلاس اعتبر «اتصالات» من أهم وأنجح الشركات في قطاعها، وعرض لإنجازاتها ونجاحاتها الواسعة في أسواق تعتبر المنافسة فيها حادة وشرسة.



من اليمين: محمد عمران وناصر بن عبود



من اليمين: ناصر بن عبود وعلي الأحمد

■ **كيف تصفون معرض جيتكس هذا العام؟**

– نحن سعداء لمشاركتنا في معرض جيتكس هذا العام والذي تزامن مع الذكرى الثلاثين لانطلاقته.

المعرض مهمّ وحيوي ويغطي كل ما يتعلق بقطاع التكنولوجيا ونظم المعلومات والألكترونيات، وهو يحقق نجاحاً كبيراً ويوجد حماساً شديداً نظراً الى عدد المشاركين والحضور الحاشد، إذ ان قطاع الاتصالات والمعلوماتية هو من القطاعات الاقتصادية التي بقيت بمنأى عن الأزمة المالية.

■ **تحتفل الهيئة العامة لتنظيم قطاع الاتصالات في الإمارات TRA باليوبيل الذهبي لتأسيس القطاع إضافة الى إعلانها تحرير القطاع، كيف ينعكس هذا الموضوع على شركتكم؟**

– تعمل شركة اتصالات منذ ٣٦ عاماً في هذا القطاع، وهي أضافت الكثير لصناعة الاتصالات في الدولة. ونحن نحتفل بهذا التاريخ ونتذكّر إنجازاتنا، مع التطلّع الى مزيد من النجاحات في المستقبل.

من جهة أخرى، تعتبر خطوة هيئة تنظيم الإتصالات TRA من ناحية تحرير القطاع، مهمة ومتطورة في تاريخ هذا القطاع.

■ **كيف تقوّمون أداءكم هذا العام؟**

– شركة اتصالات من أهم وأنجح الشركات في قطاعها وتنتشر في ١٨ دولة وتخدم أكثر من ١٠٠ مليون عميل.

وقد حققت شركاتنا التابعة مثل اتصالات موبايلي واتصالات مصر نجاحات واسعة في أسواق تعتبر المنافسة فيها حادة وشرسة. ■

اتصالات تطلق خدمة «ام هيلث» وحزمة من التطبيقات التكنولوجية

كشفت اتصالات، في اطار رؤيتها الهادفة للارتقاء بمعايير الرعاية الصحية، عن «الخدمة الصحية المتحركة» الجديدة المبتكرة «ام هيلث». وتوفر هذه الخدمات التي تعمل عبر الرسائل النصية القصيرة القيمة للمستخدمين امكانية ارسال المعلومات المهمة المتعلقة بصحتهم مثل الوزن والعمر الى رقم مكون من اربع خانات.

وقال **عبدالله هاشم**، النائب الاول للرئيس في «اتصالات»: تعد الصحة من اهم الجوانب التي يغفل عنها الانسان وسط ظروف الحياة السريعة في عصرنا الراهن، ومن هنا تأتي قناعتنا بأهمية مبادرة رواد قطاع الاتصالات الى تسخير المزايا التي يمكن للتقنيات المتحركة توفيرها لقطاع الرعاية الصحية».

من جهة اخرى كشفت «اتصالات» النقاب عن خدمة الحزمة العريضة الجديدة «بزنس ون سوبر» التي تتيح للشركات الصغيرة والمتوسطة في دولة الامارات العربية المتحدة، فرصة فريدة لتحقيق قفزة نوعية في تعزيز انتاجيتها وكفاءتها، والتي تدعمها تقنية الالياف الضوئية المتطورة. وتوفر الخدمة الجديدة سرعات تتراوح بين ٤ ميغابت و١٠٠ ميغابت.



خليفة الشامسي
اتصالات

وثالث الخدمات التي اطلقتها اتصالات مشروع حي لتقنية FEMTOCELL للهواتف المتحركة بالتعاون مع شركة الكاتل لوسنت.

اما عن خدمة FEMTOCELL فقال **خليفة الشامسي**، النائب الاول للرئيس التنفيذي الاول للتسويق في اتصالات: لطالما كانت اتصالات مصدرا لابتكار الخدمات التكنولوجية المتطورة التي تعمل على تلبية رغبات العملاء على الوجه الافضل. وتساهم الخدمة الجديدة في تلبية الطلب المستمر على خدمات البيانات، كما انها تلعب دورا رئيسيا في الاستجابة للنمو الكبير في الطلب على خدمات الموجة العريضة في الدولة».



جهاد يوسف (GCT - الشرق الأوسط):

حجم أعمال مضاعف منتصف ٢٠١١

مدير عام GCT واديمكس EDIMAX – الشرق الأوسط، جهاد يوسف نوّه بإقبال الزوار على جناح الشركة خلال فعاليات جيتكس ٢٠١٠، وكشف عن توجه نحو الأسواق الأفريقية، متوقعاً مضاعفة حجم الأعمال منتصف سنة ٢٠١١، مشدداً على أهمية السوق السعودي الواعد.

اتفاقية شراكة مع EDIMAX

■ ما تقويمكم لفعاليات جيتكس وما أبرز انجازاتكم خلاله؟

– لمسنا في جيتكس اقبالاً لافتاً من الزوّار على جناح GCT.

ولكن الإنجاز الأهم الذي حققناه خلال فعاليات المعرض هو اتفاقية الشراكة التي وقعتها GCT الشرق الأوسط (الموزع الحصري لمنتجات GENIUS وEDIMAX) مع شركة EDIMAX التايوانية.

وأشير الى ان الأخيرة تأسست عام ١٩٨٦ وبدأت تنتشر منذ عامين في الشرق الأوسط من خلال شركة التوزيع GCT. والاتفاقية جعلت من الأخيرة شريكاً اقليمياً لـ EDIMAX، وقد أسسنا مكتب EDIMAX الشرق الأوسط من أجل تعزيز وجود هذه العلامة التجارية في المنطقة، وايجاد اتصال مباشر بين الموزعين والشركة الرئيسية والاقتراب أكثر من الأسواق بمرافقها كافة.

■ أين يقع مكتب EDIMAX الإقليمي؟

– يتخذ المكتب الإقليمي من منطقة جبل علي في الإمارات مركزاً أساسياً له، أما الموظفون في أقسام التسويق والبيع والصيانة فهم يتوزعون على فروعنا في لبنان والسعودية والإمارات.

اقبال على منتجاتنا

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في جيتكس؟

– نشارك في جيتكس دائماً منذ انطلاق أعمالنا في الشرق الأوسط عام ١٩٩٧.

وأعتقد انه من أنجح المعارض التي تنظم في المنطقة، وهو احتفل هذا العام بعيده الثلاثين وقد لمسنا تركيز المشاركين على الإفادة من الأعداد الكبيرة لزوار المعرض لجذب أكبر عدد منهم، خصوصاً من الأسواق البعيدة نسبياً عن الإمارات مثل أسواق افريقيا ورابطة الدول المستقلة عن الاتحاد السوفياتي (CIS).

وللتذكير فإننا شاركنا من خلال جناحين أحدهما لـ GENIUS والآخر لـ EDIMAX، اذ منذ بداية مشاركتنا نهدف الى تخصيص الاهتمام والمساحة اللازمين لكل علامة تجارية من أجل إظهار كل منها بأفضل صورة.

وبناء على الإقبال الذي لمسناه خلال المعرض على منتجاتنا قررنا القيام بزيارات وحملات تسويقية في الاسواق الجديدة، وبالأخص الإفريقية منها، اذ نجدها أسواقاً واعدة ونخطط لمد استثماراتنا اليها، مع الإشارة الى اننا جهزنا فريق عمل خاصاً بالسوق الإفريقي لرفع نوعية زياراتنا اليه ضمن سياسة GO TO THE MARKET التي حاولنا حصرها في العامين الماضيين في الدول الناشطة مثل الخليج وايران، وغيرها من أجل تثبيت أعمالنا هناك، وأعتقد أننا نجحنا في ذلك.

مضاعفة حجم الأعمال في ٢٠١١

■ هل تتوقعون ان تحققوا عوائد جيدة من سياسة GO TO THE MARKET بالنسبة للأسواق الإفريقية؟

– لا أعتقد ان العائد من العام الأول بإمكانه تغطية تكاليف الزيارات، لأن الأخيرة يجب ان تكون مكثفة وتهدف الى ايجاد بالدرجة الأولى موزعين جيدين. وبالتالي لن نحقق نمواً في أعمالنا أكثر من ٣٠ أو ٤٠ في المئة.

ولكن أتوقع مضاعفة أعمالنا هناك منتصف سنة ٢٠١١ أي مع قرب انعقاد جيتكس ٢٠١١.

السوق السعودي واعد

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٠؟

– حققت GCT الشرق الأوسط ارتفاعاً في حجم مبيعاتها عموماً بنسبة ١٥ في المئة. ولكن تفاوتت نسب النمو بين الدول، بحيث حققنا في البعض منها نسباً تفوق ٣٠ في المئة، فيما بقيت أحجام أعمالنا نفسها في دول أخرى وتراجعت في بعضها.

وأشير الى ان الدول حيث تراجعت أعمالنا، كانت تعاني تداعيات الأزمة المالية، وأذكر منها المملكة العربية السعودية حيث بدأ سوقها بالتراجع من حزيران الماضي حتى اليوم، وكان سبباً لنفتح مكتباً لنا هناك لإيماننا بأن السوق السعودي كبير وواعد، وما حصل له كان نتيجة توجه أنظار الشركات اليه لتصريف منتجاتها فيه في ظل الأزمة، ما رفع حدّة المنافسة بين الموزعين الذين عانوا في ما بعد من عدم القدرة على تسديد الفواتير للشركات الاساسية في الأوقات المحددة.

الى ذلك ينقسم مكتبنا هناك بين فريق عمل مهمته متابعة حملات التسويق والمؤتمرات والمعارض والمحاضرات في المملكة وفريق عمل آخر مهمته تقديم خدمات الصيانة والتدريب.

■ هل تفكرون بافتتاح مكاتب في دول أخرى؟

– في الوقت الحاضر لا نخطط لافتتاح مكتب رئيسي جديد الى جانب مكتبي دبي ولبنان، لأننا سنركّز على مكتب السعودية ولن ندخل أي سوق لمجرّد التجربة.■



BIJOY THOMAS داخل جناح GCT

مارون شرباتي (PCE):

نركز على ابتكار منتجات صديقة للبيئة تحدّ من استهلاك الطاقة



تعتبر شركة PCE رائدة في توريد أجهزة الـUPS لحماية الأجهزة الكهربائية والإلكترونية، وهي تصمم وتبتكر وتسوق هذه الأجهزة تلبية لحاجات الشركات والمؤسسات والزبائن الأفراد.

رئيس الشركة مارون شرباتي كشف عن الدخول الى قطاع الطاقة المتجددة، والعمل على نشر الوعي حول استخدام الطاقة النظيفة، ودعم الجمعيات الأهلية المعنية بهذا الموضوع، لافتاً الى التركيز على ابتكار منتجات صديقة للبيئة تساهم في الحدّ من استهلاك الطاقة.

الطاقة المتجددة

■ **ما الهدف من مشاركتكم في جيتكس ٢٠١٠؟**

– أصبح جيتكس محطة سنوية لشركتنا لعرض منتجاتنا، علماً ان في صناعة الـUPS لا تكنولوجيات جديدة سنوياً.

ولكننا نرغب بالمشاركة للتواصل مع عملائنا في منطقتي الشرق الأوسط وافريقيا والوقوف عند المشكلات التي يعانونها ونقوّم الأداء خلال السنة.

وقد دخلت شركتنا حديثاً في قطاع جديد وهو الطاقة المتجددة حيث نوفر منتجات وألواحاً تعمل على الطاقة الشمسية عرضناها في جيتكس ٢٠١٠.

وتتوجّه هذه المنتجات للحكومات الراغبة في تشجيع المؤسسات والأفراد لاستخدام الطاقة النظيفة والمتجددة.

ويمكن للشركات والمؤسسات في الشرق الأوسط وافريقيا الحصول على هذه الألواح الشمسية واستخدامها في أعمالها.

هذا وتوفّر PCE كل منتجات الـUPS والمنظمات الكهربائية و«لمبات» توفير الطاقة.

نمو في الأعمال

■ **كيف تقوّمون اداءكم خلال هذا العام؟**

– نتائجنا جيدة للعام ٢٠١٠ وحققنا نمواً في حجم الأعمال، خصوصاً ان كل القطاعات تعتمد على الإلكترونيات في هذا العصر، وهذا يزيد الطلب على منتجات تنظيم الطاقة وتثبيتها.

منتجات صديقة للبيئة

■ **تتجه معظم القطاعات الإقتصادية الى اعتماد التقنية الخضراء**



مارون شرباتي وماري عازوري

للمحافظة على البيئة، فما هو موقع شركتكم من هذا التوجّه؟

– ركّزت PCE في السنوات الثلاث الماضية على ابتكار منتجات صديقة للبيئة وتساهم في الحد من استهلاك الطاقة.

ومن ضمن مسؤوليتها الاجتماعية تدعم شركتنا إعادة تدوير النفايات الإلكترونية والتخلّص منها بطريقة لا تؤذي البيئة. وندعم الجمعيات الأهلية التي تعنى بهذا الموضوع مثل جمعية «بيئتنا» في لبنان و"LAND & HUMAN" في الأردن، ونساعدها في حملات التوعية وفي جمع البطاريات الإلكترونية القديمة وفرزها للتخلّص منها بوسائل سليمة.

وسنستمر خلال ٢٠١١ باعتماد التقنيات الصديقة للبيئة والتوعية على مخاطر النفايات الالكترونية. ■

فلوريان مالكي (SONICWALL):

أربع مجموعات من الحلول في مجال توفير أمن الشبكات وحماية البيانات



مدير التسويق للشركات في سونيك وول SONICWALL فلوريان مالكي عرّف باختصاص الشركة الأميركية في مجال توفير أمن الشبكات وحماية البيانات معدداً أربع مجموعات من الحلول التي توفرها للشركات الصغيرة والمتوسطة، راسماً خريطة انتشار الفروع في دول أوروبا والشرق الأوسط، ملاحظاً ارتفاع وتيرة الطلب مؤخراً على حلول الشركة من قبل الشركات الكبيرة، مؤكداً على عدم تغيير استراتيجيتها في المنطقة.

أمن الشبكات

■ **هل لنا بلمحة عن شركة سونيك وول والحلول التي توفرها؟**

– سونيك وول شركة أميركية رائدة في مجال توفير أمن الشبكات وحماية البيانات.

انطلقت الشركة عام ١٩٩١ وتابعت تطورها وهي حالياً توفّر أربع مجموعات من الحلول.

وتضم الأولى إدارة التهديدات الموحّدة UTM أو (UNIFIED THREAT MANAGEMENT) والموجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، والجيل الجديد من الجدارات النارية للشركات المتوسطة والكبيرة.

أما المجموعة الثانية فتشمل حلول SSL VPN التي تتيح للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم حماية شاملة لشبكاتها والتحكم فيها ووقايتها.

وتوفّر المجموعة الثالثة حلولاً شاملة مضادة للرسائل غير المرغوب فيها والرموز الخبيثة SPAM، الى جانب حلول لحماية البريد الإلكتروني.

أما الرابعة فهي تتعلق بخلق وحدة احتياطية للبيانات وإعادة استرجاعها BACKUP & RESTORE وهي موجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة.

وتنتشر فروع ومكاتب سونيك وول في كل أنحاء أوروبا مثل انكلترا، فرنسا، أسبانيا، إيطاليا، المانيا وغيرها. كما تتواجد في دول أميركا الجنوبية.

أما في الشرق الأوسط فلديها مكتب في دبي يغطي أسواق الخليج ومصر وليبيا ولبنان، إضافة الى ممثل في السوق السعودي.

حلول للشركات الكبيرة

■ **هل تركّز شركتكم على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقط؟**

– انطلقت شركتنا في تقديم حلولها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن في الأعوام الثلاثة الماضية، بدأنا بتقديم حلول للشركات الكبيرة.

أما في منطقة الشرق الأوسط، فقد لمسنا مؤخرا ارتفاعاً في الطلب على حلولنا في الشركات الكبيرة التي باتت تشكّل أعمالنا فيها ٦٠ في المئة من ايراداتنا، بينما تساهم الشركات الصغيرة والمتوسطة بنسبة ٤٠ في المئة.

ومعظم الشركات الكبيرة تندرج ضمن قطاعات الاستشفاء، التعليم المدرسي والجامعي والتجارة.

وعموماً تعتبر سونيك وول من ضمن أفضل أربع شركات متخصصة في توفير الجدارات النارية الأمنية.

لا تغيير في الاستراتيجية

■ **هل عدّلت سونيك وول استراتيجيتها في الشرق الأوسط بعد الأزمة العالمية؟**

– لم تتأثر منطقة الشرق الأوسط بقوة بالأزمة المالية باستثناء بعض التداعيات في سوق الإمارات.

ولكن سونيك وول لم تغيّر استراتيجيتها في هذه الأسواق إذ ان حلولها سلسة وسهلة التطبيق كما أنها مفيدة وضرورية في عصر تكنولوجي متغيّر، ويمكن دمجها مع بعضها البعض ممّا يوفّر التكاليف على الشركات. ■

بسمة فاضل (X CONCEPTS MIDDLE EAST):

استراتيجيتنا تقضي بالتوسع عالميا وتوفير خدمات متمايزة



نائبة المدير العام في شركة X CONCEPTS MIDDLE EAST لحلول الانترنت الكلاسيكية بسمة فاضل عرضت لمجالات نشاطاتها وانتشار خدماتها في ٦٥ بلدا تتوزع على مناطق الشرق الاوسط والشرق الاقصى وافريقيا، ورأت ان الافضلية بين الشركات تبقى في التمايز بتقديم الخدمات النوعية والاسعار المدروسة، لافتة الى ان استراتيجية الشركة تقضي بالتوسع عالميا وتوفير خدمات متمايزة في مختلف الاسواق، داعية الزبائن الى الاطلاع على التطورات الحاصلة والجديد في عالم الانترنت.

حلول الانترنت اللاسلكية

■ **هل لنا بلمحة عن الشركة؟**

– توفر الشركة حلول الانترنت اللاسلكية داخل المنازل والمؤسسات وخارجها وتوزع منتجات عائدة لحوالى ٢٥ علامة تجارية فضلا عن اكسسوارات الهواتف الذكية.

كما وتوفر حلولا متكاملة لعملائها في مجال الخدمات اللاسلكية اضافة الى الاجهزة المستخدمة في تأمين هذه الحلول والمصنعة في الولايات المتحدة وتايوان واوروبا وغيرها.

وتعمل الشركة في مجالها منذ نحو اربعة اعوام ومركزها الرئيسي في دبي وتقدم خدماتها في سنغافورة بعد افتتاحها فرعا جديدا هناك كما وتبيع خدماتها لحوالى ٦٥ بلدا في العالم تتوزع على مناطق الشرق الاوسط والشرق الاقصى وافريقيا.

■ **ما هي ابرز المنتجات التي عرضتموها في GITEX؟**

– عرضنا منتجات جديدة للجيل الرابع من الهواتف الذكية، اكسسوارات من OZAKI فضلا عن منتجات KBT ، L-COM و HYPERLINK.

كما ونتعاون مع مصنعين جدد كـ SMC و EDGE CORE وغيرهما...

منتجات تكنولوجية بامتياز

■ **يتحدث الخبراء عن «جمود» اقتصادي في المنطقة، بم تعلقون؟**

– يسجل قطاع التكنولوجيا تقدما مستمرا خصوصا بعدما اصبح الانترنت حاجة اساسية للقطاعات والافراد. الى ذلك لم نلحظ تأثيرات سلبية للازمة العالمية على القطاع، بل بالعكس تماما حققنا تقدما ملحوظا كون منتجاتنا تكنولوجية بامتياز، ولا تزال نسبة الطلب مرتفعة وهي على تزايد مستمر يوميا.

■ **كيف تقوّمون المنافسة في الأسواق اليوم؟**

– ارتفاع عدد الشركات العاملة في مجالنا جاء نتيجة تزايد الطلب في منطقة الشرق الأوسط، لكن تبقى الأفضلية للتمايز في تقديم الخدمات النوعية والأسعار المدروسة وهذا ما درجنا عليه منذ انطلاقتنا.

تقديم الأفضل للمستهلكين

■ **ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها حاليا؟**

– تركز استراتيجيتنا على التوسّع عالمياً وتقديم خدمات متمايزة في مختلف الأسواق. لذا نتمنى ان يكون جناحنا في جيتكس العام المقبل أوسع بغية تقديم الأفضل للمستهلكين.

■ **انطلاقاً من خبرتكم الواسعة في هذا المجال، ما هي أبرز المعوّقات التي تحدّ من تطوّر هذا القطاع في الشرق الأوسط؟**

– للأسف، لا تزال بعض البلدان العربية كسوريا، الأردن، مصر، فلسطين تفرض قيوداً على الخدمات اللاسلكية.

وفي المقابل، هناك أسواق ضخمة وواعدة كالسعودية، والعراق ... واجمالاً القطاع لا يزال ينمو بشكل دائم ومستمر.

توسع عبر المكاتب

■ **ماذا عن أنشطتكم التوسعية؟**

– لدينا فرعان الأول في إمارة دبي والثاني في سنغافورة ونقدّم الى جانب الخدمات اللاسلكية أكسسوارات للـ I PHONE.

هذا وافتتحنا ثلاثة كيوسكات خاصة بالأكسسوارات في دبي مول، ومارينا مول، وJUMEIRAH BEACH RESIDENCE ونسعى للتواجد في كل مراكز التسوّق في دبي ونتوقع ان يصل عدد هذه الكيوسكات الى ٢٠ مع حلول نهاية العام الحالي، مواكبة منا للفورة التي يشهدها هذا القطاع.

كما ونغطي أسواق الشرق الأقصى، واستراليا وماليزيا من خلال مكتبنا في سنغافورة. أما الهدف فهو توفير خدماتنا الى نصف دول العالم تقريباً.

■ **كلمة أخيرة؟**

– ندعو الزبائن الى عدم الإكتفاء بالخدمات القديمة، بل الإطلاع على كل ما هو جديد ومواكبة التطورات الحاصلة في عالم الإنترنت. ■



محمد أمين (EMC):

متمايزون بالأبحاث والتطوير والاهتمام بالعملاء

نائب الرئيس والمدير الإقليمي للشرق الأوسط وافريقيا وتركيا في شركة EMC لإدارة بيانات تكنولوجيا المعلومات محمد أمين كشف عن الاستحواذ على ٤٠ في المئة من إجمالي الحصة السوقية في منطقة الشرق الأوسط، عارضاً لتمايزها من حيث قيامها بالأبحاث والتطوير والاهتمام بالعملاء من خلال الوقوف على متطلباتهم ومساعدتهم على المنافسة .

■ كيف تقوّمون المشاركة هذا العام في جيتكس؟

– كما هو معروف، لا يمكن تجاهل جيتكس الحدث الأبرز على أجندة فعاليات تقنية المعلومات والإتصالات العالمية في المنطقة.

ومشاركتنا كما في كل سنة تأتي لتأكيد التزام EMC بمنطقة الشرق الأوسط خصوصاً ان أنشطتنا الاستثمارية تتوزّع بمساواة في دول المنطقة قاطبة وان كان مقرّنا الرئيسي في إمارة دبي.

وإلى مشاركتنا في هذا المعرض نقوم بأنشطة عدة على مدار السنة حيث ننظم دورات تثقيفية وورش عمل، خصوصاً ان شركتنا رائدة في مجال الحوسبة السحابية.

وفي اعتقادي، ان هذا المجال واعد في المستقبل وتحديداً في مجال تطوير البنى التحتية التكنولوجية في العالم العربي، حيث من الضروري الحد من التكاليف وتوفير المال للإفادة منه في أنشطة أخرى.

الى ذلك، مفهوم الحوسبة السحابية موجود منذ فترة طويلة ولكنه لم يطرح إلا بعد اندلاع الأزمة العالمية، وذلك لأن التكنولوجيا لم تكن بعد آمنة وناضجة.

أما اليوم، فتطورت هذه الأخيرة، حتى أصبح بإمكاننا المشاركة في البنى التحتية وتطويرها.

٤٠ في المئة من إجمالي الحصة السوقية

■ هل لنا بلمحة عن EMC؟

– تحتل شركتنا المرتبة الأولى في إدارة بيانات تكنولوجيا المعلومات (IT INFORMATION MANAGEMENT) ونتوقع ان تصل إيراداتنا بنهاية ٢٠١٠ الى ١٦ مليار دولار في العالم، ويعمل فيها أكثر من ٥٠ ألف موظف.

أما في منطقة الشرق الأوسط فتؤكد الدراسات ان EMC تستحوذ على ٤٠ في المئة من إجمالي الحصة السوقية، في حين تعادل حصة منافسينا مجتمعين حصتنا.

أما مركزنا الرئيسي ففي إمارة دبي، ولدينا أكثر من ٥٠٠ موظف في المنطقة فضلاً عن شركائنا.

تطوير الحلول

■ ما هي ميزة البرامج التي تقدمها EMC مقارنة بسواها من الشركات العاملة في السوق؟

– نتميّز عن سوانا بالأبحاث التي قمنا بها حتى في خضم الأزمة في ٢٠٠٩ حيث أنفقنا ١,٦ مليار دولار على تكنولوجيا متقدمة جداً أفضت الى ابتكار أحدث المنتجات فضلاً عن اهتمامنا المميّز بعملائنا والوقوف على احتياجاته خلال عمله، وكيفية تطويره وتنميته وتعزيز منافسته ونلجأ في ذلك الى استعمال حلولنا لتحقيق هذا الهدف، بمعنى اننا نحرص على تطوير حلول ليس فقط من الناحية التقنية بل تعود بالفائدة المعنوية والمادية على عملائنا.



هايدي نصير

١٤ مكتباً في ٢٠١١

■ ما هي خططكم للعام ٢٠١١؟

– افتتحنا في مصر مركز التميّز CENTER OF EXCELLENCE للطلاب المتخرجين حديثاً حيث يهتم بتدريبهم مجاناً لمدة سنتين ينالون بعدها شهادة، وليس بالضرورة ان يكون الطلاب جميعهم من المصريين، ونفكر بافتتاح مثل هذا المركز في لبنان والأردن مستقبلاً.

ويعمل في المركز حالياً ١٦٠ مهندساً ومن المتوقع ان يصل عددهم الى ٢٠٠ مع حلول نهاية السنة الحالية و٣٠٠ في ٢٠١١.

من جانب آخر، سنفتتح مكاتب جديدة في ٢٠١١، في الكويت والمغرب والجزائر ولبنان والأردن.. وغيرها، فعدد مكاتبنا الحالي تسعة ونسعى لأن يصل العدد الى ١٤ مكتباً وفق خطتنا الموضوعة لسنة ٢٠١١.

وتقضي استراتيجيتنا للعام المقبل، ان يزيد حجم مبيعاتنا بنسبة ٢٠ في المئة. ■

الثريا THURAYA توفر خدمات الانترنت الفضائي في تركيا تعاوناً مع تكنوموبيل

وقعت شركة الثريا للاتصالات الفضائية اتفاقية مع شركة تكنوموبيل «TEKNOMOBILE» التركية، تم بموجبها تعيين الاخيرة مزوداً لخدمات «الثريا آي. بي» في تركيا.

وبحسب بيان الثريا يتميز جهاز خدمات الانترنت الفضائي «الثريا آي بي» بحجم A5 ويلبي احتياجات الفئات المستهدفة من المستخدمين مثل قطاعات النفط والغاز والهيئات الحكومية وقطاع الملاحة البحرية والمؤسسات الكبرى والمنظمات غير الحكومية والجهات العسكرية ومؤسسات البث والإعلام، بالإضافة الى المستخدمين من الافراد.

ويضمن «الثريا آي. بي» سهولة تامة في التنقل وخدمة انترنت بسرعات عالية تصل الى ٤٤٤ كيلوبت في الثانية.

كما يعتبر الجهاز الوحيد الذي يوفر سرعات لنقل الفيديو المباشر تصل الى ٣٨٤ كيلوبت في الثانية ضمن فئته.

وقال **علي المزروعي**، رئيس دائرة التقنية لدى الثريا «من شأن شراكتنا مع تكنوموبيل والتغطية الشاملة التي توفرها الثريا في تركيا، ان تساهم في تعزيز توافر خدمات الانترنت الفضائي لتصل الى عدد من الصناعات وشرائح السوق، لا سيما في المناطق النائية التي قد لا تتوفر فيها شبكات الاتصالات التقليدية بدرجة كافية او معتمدة».

وأضاف **المزروعي** « ان شبكة الثريا المتطورة تعمل على توزيع التغطية بشكل ديناميكي في المناطق التي تشهد إقبالاً كبيراً على خدمات نقل البيانات، مما يسهم في عدم تأثر جودة الخدمة حتى في حال وجود عدة مستخدمين».



آفو توتنجيان (باناسونيك PANASONIC):

سوريا ولبنان سوقان واعدان لمنتجاتنا

ممثل شركة باناسونيك PANASONIC للإلكترونيات في لبنان وسوريا آفو توتنجيان قدم لمحة عن تاريخ وجود الشركة في السوق اللبناني منذ العام ١٩٥٦ وعودتها اليه في العام ٢٠٠٥، وأوضح ان الشركة اليوم تركز على تطوير التكنولوجيا العالية، وللغاية عقدت شراكة مع سانيو SANYO واحدى الشركات الرائدة في مجال تخزين المعلومات والطاقة الشمسية، منوهاً بتحقيق النتائج المرجوة في مجال تطبيقات تكنولوجيا ثلاثية الأبعاد في شاشاتها، لافتاً الى ان سوريا ولبنان سوقان واعدان لمنتجات باناسونيك، متوقعاً عودة الانتعاش الى السوق اللبناني خلال أشهر معدودة.

تطوير التكنولوجيات العالية

■ **هل لنا بلمحة عن نشاط PANASONIC في لبنان وسوريا؟**

– نحن متواجدون في لبنان وسوريا منذ العام ١٩٥٦، وهو الأول في منطقة الشرق الأوسط. أضف الى ان مكاتب الشركة الإقليمية بقيت في لبنان منذ العام ١٩٦١ وحتى ١٩٧٥ حين انتقلت الى دبي بسبب الحرب اللبنانية.

وفي العام ٢٠٠٥، عادت «باناسونيك» لتفتح مكاتب لها في لبنان وتغطي منطقة الشرق الأدنى.

في سياق آخر، تركّز «باناسونيك» على تطوير التكنولوجيات العالية مثل تكنولوجيا الطاقة الشمسية والابتعاد تدريجاً عن التكنولوجيات الخفيفة، بعدما شهدت منافسة شرسة في الأسعار.

وبناء عليه، عقدت الشركة اتفاقية شراكة مع SANYO واستحوذت على معظم أسهم احدى الشركات الرائدة للدخول في تكنولوجيات جديدة مثل تكنولوجيا تخزين المعلومات والطاقة الشمسية.

تكنولوجيا ثلاثية الأبعاد

■ **هل هذا يعني ان «باناسونيك» لم تعد في منافسة مع المنتجات الصينية والكورية؟**

– كلا، المنافسة متحدة ولدى «باناسونيك» حصص محترمة في الأسواق، إلا أننا نحاول التركيز على التكنولوجيات العالية والمتطورة جداً. فمثلاً نستثمر في تكنولوجيا الشاشات الكبيرة وتكنولوجيا ثلاثية الأبعاد (3D) بحيث انتجنا كاميرا ثلاثية الأبعاد هي الأولى من نوعها في السوق.

وأشير هنا الى ان الاختبارات التي أجرتها شركات متخصصة عالمية على هذه التكنولوجيا أفادت أننا الأفضل في هذا المجال، وهذا دليل ان السياسة التي اتبعتها الشركة خلال السنوات السبع الأخيرة كانت ناجحة وحققت النتائج المرجوة.

■ **هل تأثرت مبيعات «باناسونيك» الشرق الأوسط بالأزمة؟**

– باستثناء دبي، لم تتأثر «باناسونيك» في منطقة الشرق الأوسط بالأزمة المالية، بل حافظت على نسب مبيعات عالية.

أضف الى ان سوريا ولبنان سوقان واعدان كما انهما لم يتأثرا اقتصادياً بالأزمة.

جمود نسبي

■ **كيف تقوّمون أعمالكم في لبنان وهل من معوّقات تواجهكم؟**



من اليمين: سليم انطاكي وآفو توتنجيان

– كما سبق وذكرت تركّز «باناسونيك» على التكنولوجيات العالية (HIGH TECHNOLOGY) التي تعتبر مكلفة. لذا وبسبب الأوضاع في لبنان يتردّد اللبنانيون في الاستثمار في هذا النوع من المنتجات لعدم ضمانهم ما سيؤول اليه المستقبل، وبالتالي نجد المستهلك اللبناني يكتفي بالأساسيات. هذا وقد لمسنا جموداً نسبياً خلال الأشهر الثلاثة الماضية لجهة المشاريع العقارية مثل الفنادق وغيرها.

بالمقابل أعمالنا في مجال الالكترونيات التقليدية لا تواجه صعوبات في السوق اللبناني.

متفائلون بفرص النمو

■ **هل من استراتيجية جديدة ستتبعونها بمواجهة هذه الأوضاع؟**

– الأوضاع هذه لن تستمر وما علينا سوى الانتظار والتريث قليلاً كما في بقية القطاعات التي من المتوقع ان تعود وتنتعش.

■ **كلمة أخيرة؟**

– ننظر الى منطقة الشرق الأدنى كأسواق واعدة، وبالأخص سوريا التي تعتبر السوق الأكثر توسعاً ونمواً في المنطقة، وثمة مشاريع نحضر لإطلاقها في السوق السوري سنعلن عنها في أوانها.

وعلى الرغم من المعوقات التي تواجهنا متفائلون بالمستقبل وبالطاقات وفرص النمو الواسعة. ■

أحمد الخطيب (ووتش غارد للتكنولوجيا):

زيادة الوعي حول أهمية أنظمة أمن الشبكات في المنطقة



تحتل شركة ووتش غارد للتكنولوجيا WATCH GUARD TECHNOLOGIES مركز الريادة في توفير الحلول الأمنية لآلاف الشركات حول العالم.

الممثل الاقليمي للشرق الاوسط وافريقيا في الشركة أحمد الخطيب عزا التركيز على منطقة الشرق الأوسط الى زيادة الوعي حول اهمية أنظمة أمن الشبكات وانتشار استخدام الإنترنت، مبيناً مميزات الأنظمة التي تطلقها الشركة، ملاحظاً ان الطلب على هذه الأنظمة يزيد يوماً بعد يوم في دول الشرق الاوسط وشمال افريقيا، معتبراً المنافسة في القطاع عاملاً ايجابياً، عارضاً لتقنية الجدار الناري للتحكم بالتطبيقات.

■ **ما الهدف من تركيزكم اليوم على منطقة الشرق الأوسط؟**

– زاد الوعي حول أهمية أنظمة أمن الشبكات، وانتشر استخدام الإنترنت في المكاتب والمنازل، ممّا خلق حاجة فعلية لحماية أمن الشبكات.

■ **هل تستهدفون فئة معينة من العملاء في المنطقة؟**

– لدينا عملاء معروفون كاتصالات، شركة المراعي السعودية.. إضافة الى شركات من مختلف القطاعات. علماً ان كل شركة تستخدم الإنترنت تشكل هدفاً بالنسبة لنا.

ولكن لاحظنا ان القطاع المصرفي هو أكثر القطاعات التي تهتم بتأمين الشبكات لأن طبيعة عمله تتطلب الأمان، إضافة الى قطاعات الإتصالات والتعليم والتجزئة.

المنافسة عامل ايجابي

■ **كيف تقوّمون أعمالكم في ظل الأزمة العالمية؟**

– عملية نشر الفيروسات والاختراقات لا تهدأ مع الركود الإقتصادي بل بالعكس تماماً لأن سرقة ا لأموال تزيد عندما تتدهور الأحوال الاقتصادية.

من جهتنا لم نتأثر بالأزمة لأن الشركات لم تضع حدّاً للاستثمارات في هذا المجال.

■ **ماذا عن المنافسة في مجال عملكم؟**

– لا شك في ان المنافسة موجودة، وهي عامل إيجابي يزيد الوعي في المنطقة. السوق واسع في شمال افريقيا والشرق الأوسط والمجال متاح للشركات كافة عكس الأسواق الأميركية والأوروبية التي باتت مشبّعة.

تقنية التحكم بالتطبيقات

■ **ماذا أطلقتم خلال فعاليات جيتكس ٢٠١٠؟**

– أطلقنا في جيتكس ٢٠١٠ أحدث تقنية جدار ناري للتحكّم بالتطبيقات وهي تقنية تمكّن الشركات من مراقبة أكثر من ألفي تطبيق مثل تويتر وفايسبوك وغيرها من تأمين الحماية لشبكاتها.

وبفضل هذه التقنية تمنح الشركات الحرية لموازاة حاجاتها العملية مع سياسات تكنولوجيا المعلومات والأمن ليكون أداؤها عالياً وتتحسن إنتاجيتها.

■ **هل من رسالة أخيرة؟**

– بات الإنترنت ضرورياً في الأعمال اليومية، لذا علينا التأكد من أنه متوفر بطريقة آمنة للموظفين والمستخدمين.■

مصطفى عز الدين صادق (شارب - SHARP):

نعمل على توسيع شبكة الموزعين والتركيز على دول شمال افريقيا



من اليمين: مصطفى صادق و JASNAIK ALTAF

مدير تسويق وادارة الحلول المكتبية في شارب SHARP – الشرق الاوسط مصطفى عز الدين صادق اكد ان الشركة لا تزال السباقة في اطلاق المنتجات الالكترونية الفريدة من نوعها، وتحدث عن اكبر شاشة LCD مجمعة عرضتها خلال فعاليات معرض جيتكس ٢٠١٠، مشيرا الى ان حجمها ٣٦٠ انشا وهي عبارة عن مجموعة من الشاشات الموصولة يبلغ حجم الواحدة منها ٦٠ انشا. ايضا فإن SHARP كانت الوحيدة التي اطلقت الاطار الرفيع الذي لا يتجاوز عرضه ٦,٥ ملم ويربط شاشتين بحجم ٦٠.

وقال: حازت SHARP في قطاع الحلول المكتبية على جائزة في مجال اختبار اجهزة الاستنساخ والاجهزة المتعددة الاستخدام، وذلك لتميزها وللتنوع الكبير في تشكيلة منتجاتها.

واطلقت SHARP ايضا منتج الـ PLASMA CLUSTER ION GENERATOR وهو عبارة عن مولّد ايونات ويدخل في مجال المحافظة على الصحة والبيئة وهو لا يزال حديثا في المنطقة.

وختم قائلا: SHARP شركة معروفة وتستحوذ على الحصة السوقية الاكبر من غالبية الدول في المنطقة. وهي مصنفة بين الشركات الخمس اولى في مجال الحلول المكتبية والاجهزة المتعددة الاستخدام.

برنارد دو فابريبيكرز (IRIS):

حريصون على التواصل مع أسواق الشرق الأوسط



BERNARD DE FABRIBECKERS ومحمد برهيمي

تعد شركة ايريس IRIS رائدة عالمياً في تكنولوجيا التعرف الضوئي على الحروف OCR والإدارة الإلكترونية للوثائق.

مدير المبيعات في الشركة برنارد دو فابريبيكرز شدّد على التواصل مع أسواق الشرق الأوسط، معدداً المنتجات الموجهة الى هذه الأسواق، مركزاً على تعزيز حضورها في الأسواق الاحترافية والتعاون مع موزعين متخصصين.

وعن شركة ايريس قال انها تأسست عام ١٩٨٧ في بلجيكا وهي متخصصة في مجالات القراءة الذكية للوثائق ELECTRONIC DATA RECOGNITION، الإدارة الإلكترونية للوثائق ELECTRONIC DATA MANAGEMENT والقراءة الآلية للحروف OCR ومنتجات المسح الضوئي MOBILE SCANNING DEVICE ويصل حجم أعمال الشركة اليوم الى ١١٠ ملايين يورو، وتوظف ٥٥٠ شخصاً في الولايات المتحدة الأميركية، أوروبا وآسيا، وتملك ٩ شركات فرعية حول العالم.

هذا وقد دخلت شركة كانون أوروبا كمساهمة مع الشركة بنسبة ١٧ في المئة عام ٢٠٠٩ بمبلغ ٢٢ مليون يورو.

وقال: هذه مشاركتنا السابعة في معرض جيتكس دبي ويهمنا التواصل مع أسواق الشرق الأوسط. وقد عرضنا منتجات عدة أبرزها الأقلام الماسحة ضوئياً IRIS PEN وأجهزة مسح بطاقات العمل BUSINESS CARD SCANNER و MOBILE SCANNER و IRIS NOTES التي تتيح استئصال المعطيات المتوفرة الكترونياً وقراءتها وإرسالها بغية إدارتها ألكترونياً.

هذا ونعمل منذ أربع سنوات على ربط كل الحلول المتعلقة بالمسح الضوئي الذكي بحلول الإدارة الإلكترونية.

وستوفر ايريس حلولاً ذكية لمايكروسوفت شيربوينت (MICROSOFT SHAREPOINT) لايجاد فهرس وترقيم الملفات.

جوني كرم (سيمانتك):

حلولنا الآمنة موجهة للحكومات والشركات والافراد



المدير الاقليمي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا في شركة سيمانتك SYMANTEC لحلول المعلومات الآمنة جوني كرم سلط الضوء على خدمة DATA LOSS PREVENTION الموجهة للشركات والافراد والحكومات، مشيرا الى ان وعي المستهلك يزيد يوما بعد يوم بعدما اصبحت سرقة المعلومات لعبة مالية تمارس لتحقيق الارباح.

خدمة نوعية آمنة

■ **كيف تقومون وقع الازمة المالية على هذا القطاع؟**

– بعد الازمة، بدأت الشركات تتريث وتبحث عن طريقة انفاق ذكية للاموال، فتراجعت نسب النمو عما كانت عليه سابقا.

من جهتها، ساعدت «سيمانتك» الشركات في توسيع قاعدة بياناتها من خلال برامجها الموجهة لكيفية استعمال مخزون المعلومات والافادة منه.

الى ذلك واجهت الشركات كافة، خصوصا المالية منها، خطرا جديدا وهو حصول الموظف على معلومات خاصة بالمؤسسة والتي من المفضل ان تبقى سرية، وذلك اثر اعتماد سياسة تخفيف اعداد الموظفين بعد الازمة.

وهنا تجلى دورنا من خلال توفيرنا خدمة DATA LOSS PREVENTION بحيث تستطيع هذه الخدمة منع نقل المعلومات خارج الشركة عبر البريد الالكتروني او الـ USB وحتى محاولة طبعها.

وتقدم «سيمانتك» هذه الخدمة بطريقة فريدة وحصرية وهي موجهة للشركات كافة والحكومات.

افراد وشركات وحكومات

■ **هل تستهدفون فئة معينة؟**

– نستهدف مختلف القطاعات والافراد لان حجم شركتنا بات ضخما جدا فنتوجه الى القضاة والمحامين والمستشفيات والمدارس والجامعات والحكومات وذلك بالقيام بدراسات دقيقة تظهر بوضوح حاجات هذه القطاعات والعاملين في المهن.

ان رؤيتنا لا تركز على الانظمة بل على المعلومات، لانه من المستحيل الحصول عليها مرة اخرى اذا فقدت لسبب ما، ولذا، نسعى لتوفير راحة البال لمستخدمي الانترنت من خلال تأمين أمن المعلومات وطريقة ادارتها من خلال خبرتنا الواسعة في هذا المجال.

وهنا لا بد من الاشارة الى اننا نوفر الامن والحماية الالترونية للافراد والشركات والحكومات من خلال الانظمة السحابية بحيث يكون المستخدم موصولا بمركز معلوماتنا فلا نرسل اليه سوى الرسائل الالكترونية الخالية من الفيروسات.

■ **الى اي درجة وصل وعي المستهلك في هذا المجال؟**

– لا شك في ان الوعي يزيد يوما بعد يوم عند المستهلك خصوصا بعدان اصبحت سرقة المعلومات لعبة مالية تمارس لتحقيق الارباح المادية، وبات هجوم الفيروسات الالكترونية اكثر خطرا وتطورا. ■

بيري ميلتون (INMARSAT):

اثبتنا اننا المشغل الافضل لخدمات الاتصالات المتنقلة



انمارسات هي مزود اتصالات دولية عبر الاقمار الصناعية وتشمل الخدمات التي تقدمها الاتصال المباشر عبر الاقمار الصناعية والتلكس والفاكس والبريد الالكتروني والتوصيل بالانترنت، ويتم استخدام تقنيات «انمارسات»» للحالات الطارئة او من قبل المؤسسات الاعلامية.

المدير التنفيذي للعمليات في الشركة بيري ميلتون تطرق في حواره مع «البيان الاقتصادية» الى خصائص جهاز ISAT PHONE PRO والى مجموعة واسعة من خدمات النطاق العريض المتنقل، مذكرا بإطلاق «قمر انمارسات٥» قريبا والذي سيوفر خدمة اتصالات عالمية متنقلة تعمل بالنطاق الترددي KA مؤكدا «اننا افضل مشغل لخدمات الاتصالات المتنقلة».

جهاز مثالي

وعن جهاز ISAT PHONE PRO قال: يحظى هذا الجهاز بدعم شبكة انمارسات الحالية المتطورة للاتصالات عبر اقمارها الصناعية الاربعة، ويتميز بمتانته الفائقة وسهولة استخدامه وعمر الشاحن المديد الذي يوفر فترة تحدّث تصل الى ٨ ساعات، حتى ١٠٠ ساعة من وقت الانتظار، كما انه قادر على العمل في اقصى درجات الحرارة بدءا من ٢٠ درجة تحت الصفر وحتى ٥٥ درجة مئوية، ما يشكل اوسع نطاق حراري يوفره اي هاتف للاتصالات عبر الاقمار الصناعية، ويتيح التصميم الفريد الذي يضم هوائي ارسال قابلاً للدوران بشكل كامل، تثبيت الجهاز على طرفه، مما يتيح استخدامه بسهولة وشاشة GSM بدون الايدي عبر تقنية بلوتوث، كما انه يتمتع بواجهة مبتكرة ملونة عالية الوضوح، ولوحة مفاتيح اكبر لتسهيل الاتصال اثناء ارتداء القفازات.

ويعتبر هذا الجهاز مثالياً للعاملين في المؤسسات الحكومية وقطاعات الاعلام والنفط والغاز والتعدين والانشاءات وغيرها.

– واعتبر ميلتون ان المنافسة قوية في المنطقة، خصوصا في قطاع خدمات الاتصالات الصوتية. ورغم حداثة حضور انمارسات في الشرق الاوسط، استطعنا توفير خدمات مميزة ومطلوبة، وقد سجلنا اعلى النتائج في سوق خدمات البيانات عالية السرعة.

اضاف: تتمتع انمارسات بمحفظة قوية في خدمات النطاق العريض، اذ يمكن لعملائها الدخول الى الانترنت من اي مكان في العالم ونقل البيانات بسرعة عالية.

كما سنستثمر في اطلاق «قمر انمارسات ٥» الذي سيصبح قيد التشغيل عام ٢٠١٤. وسيسمح بتوفير خدمة اتصالات عالمية متنقلة عبر الاقمار الصناعية تعمل بالنطاق الترددي KA بسرعة تصل الى ٥٠ ميغابيت في الثانية. ■

واجد عباس نقوي (JACKY'S - الإمارات):

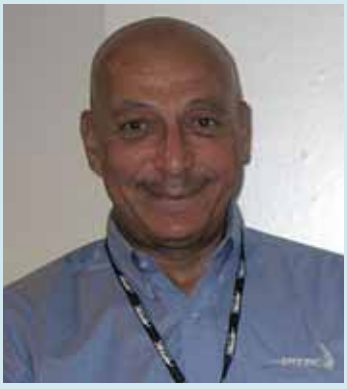
نوفر التكنولوجيات الأحدث للارتقاء بأعمال المؤسسات وخدمة الزبائن



مدير انتاج حلول إدارة المراجعين في شركة JACKY'S **واجد عباس نقوي** عرض للمنتجات التي قدمتها خلال فعاليات جيتكس ٢٠١٠، من بينها الحلول الإلكترونية لإدارة قوائم الانتظار ولافتات الحلول الرقمية وشاشات لتلقي تعليقات الزوار، الى أجهزة موجهة للمصارف لتسهيل أعمالها، كاشفاً عن إقامة شبكة من التجار في دول المنطقة للاطلاع على حاجات ومتطلبات كل سوق، مذكراً بتوفير المنتجات والتكنولوجيات الأحدث من أجل الارتقاء بأعمال المؤسسات ومستوى خدمة الزبائن.

عصام بغدادي (أبتك القابضة APTEC):

نتوسع أفقيا تعاونا مع المصنّعين



أبتك القابضة APTEC شركة اقليمية رائدة في مجال تزويد حلول وخدمات منتجات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ولديها شركات تابعة تعنى بالتوزيع وخدمات التكنولوجيا المتطورة، اضافة الى الخدمات الاستشارية في مجال الاجهزة الالكترونية والتطبيقات اللاسلكية وحلول اعمال التجهيز.

نائب الرئيس عصام بغدادي رأى ان سبل محاربة الازمات الكارثية تكمن في تنشيط نسب المبيعات والتوسع بعيدا عن سياسة تقليص العمليات، مشيرا الى اعتماد مبدأ التوسع الأفقي بالتعاون مع المصنّعين، مبديا تطلعه الى تغطية منطقة الشرق الاوسط كاملة، الى باكستان واوزبكستان.

رائد في خدمات تكنولوجيا المعلومات

■ **هل لنا بمعلومات عن «أبتك» القابضة؟**

– تعد «أبتك» القابضة احدث الشركات العملاقة العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات في المنطقة وتحمل تصنيف (A) وتعمل في قطاع توزيع المنتجات بالجملة لاهم العلامات التجارية الرائدة في مجال الحواسيب والاتصالات في منطقة الشرق الاوسط، تركيا، افريقيا وآسيا الوسط.

وتضم قائمة الشركات التي تقوم «أبتك» بتوزيع منتجاتها شركات عالمية ابرزها: آيسر، دي لينك، آي بي ام، لينوفو، اتش بي، ثري كوم، مايكروسوفت، سيمانتك وغيرها...

وقد تأسست الشركة منذ ٣٠ سنة في المملكة المتحدة البريطانية، ولها فروع عدة في دول الامارات العربية المتحدة، الكويت، السعودية، لبنان، تركيا، مصر، باكستان وهي بصدد افتتاح فروع في اذربيجان واوزباكستان، وبعض جمهوريات الاتحاد السوفياتي السّابقة، وتشمل مجالات التوزيع والخدمة والشبكات وغيرها.

■ **كيف تصفون وقع الازمة على اعمالكم وعلى القطاع بشكل عام؟**

– في رأيي، ان الازمة العالمية وجدت طريقها نحو الحلول الجذرية، اما سبل محاربة هذه الازمات الكارثية فهي في تنشيط نسب المبيعات والتوسع بعيدا عن سياسة تقليص العمليات، علما اننا نعتمد هذه الاستراتيجية ولكن طبعا بطريقة حريصة ومتشددة، بحيث نقوم بدراسات للجدوى الاقتصادية لمعرفة امكانيات الاسواق المختلفة.

توسع نحو باكستان واوزبكستان

■ **ما هي الاستراتيجية التي تعتمدونها اليوم في الاسواق؟**

– نتطلع الى ان تكون لدينا القدرة على الوصول الى كل مدينة عربية، وتغطية منطقة الشرق الاوسط، اضافة طبعا الى بعض الاسواق الجديدة كباكستان واوزبكستان وغيرهما... لاننا نعتبرها جزءا لا يتجزأ من المنطقة، ونرى انها تحتاج لوجود موزعين محترفين لتنظيمها كما هي الحال في الاسواق العربية، التي سجلت تطورا واضحا خلال السنوات الماضية والتحقت بالاسواق الغربية.

شركات خدمات التكنولوجيا المتطورة

■ **هل من رسالة او كلمة اخيرة؟**

– لم يعد يقتصر مجال تكنولوجيا المعلومات على مجرد عملية توريد اجهزة وبرامج وشبكات بل لا بد من ان توفر خدمات ما بعد البيع، من توصيل وتركيب وتدريب وتأمين الحلول اللازمة للمستخدم النهائي.

لذا أسسنا شركة خدمات التكنولوجيا المتطورة التابعة ATS والتي تعمل على توفير الخدمات الاستشارية في قطاع أمن المعلومات، وتمارس هذه الاخيرة مهامها اليوم في الامارات والسعودية وتتابع توسعها مع الوقت.

وختاما لا بد من الاشارة الى ان بعض المنشآت كالفنادق والبنوك بحاجة الى متابعة دائمة حفاظا على سرية معلوماتها، ما اثبت ان هذا المجال بات حيويا واساسيا لعدد لا يستهان به من المستخدمين. ■

شادي وليد

(الرؤية الذكية لنظم المعلومات SMART VISION):

نشر الوعي لدى العملاء وتثقيفهم لتكوين خيارات صحيحة حول الأجهزة والبرامج التي تلبي احتياجاتهم



المسؤول عن العملاء في شركة الرؤية الذكية لنظم المعلومات شادي وليد أشار الى سلة منتجات وخدمات توفرها الشركة مبنية على أنظمة ألكترونية متمايزة وبرامج معلوماتية متطورة، معدداً الاسواق الناشطة فيها، كاشفاً عن افتتاح فرع في رأس الخيمة قريباً، وفي دبي مستقبلاً، مؤكداً على استغلال الفرص الاستثمارية المتاحة بتأنٍ وبعيداً عن التهور، مشدداً على ضرورة نشر الوعي لدى العملاء وتثقيفهم لتكوين خيارات صحيحة حول الأجهزة والبرامج التي تلبي احتياجاتهم.

واشار **وليد** ان الشركة توفر منتجات إلكترونية متمايزة وفي مقدمها نظام الدفع الإلكتروني لتحصيل الفواتير، ونظام لأرشفة الوثائق وآخر للترميز والفحص يستخدم في عمليات الجرد، فضلاً عن أنظمة الأمن والأمان الخاصة بأجهزة المراقبة وكشف المتفجرات، وثمة قسم لأتمتة المكاتب وجعل معظم الأنشطة فيها إلكترونية، كتلك التي تعمل على البصمة مثلاً. الى ذلك توفر الشركة أيضاً خدمة وأجهزة الكشف الإلكتروني وهي أجهزة الخدمة الذاتية.

وقال نهدف دائما الى التواصل المستمر مع عملائنا واطلاعهم على ما هو جديد في عالم الحلول والانظمة الالكترونية، نقدّم لعملائنا خدمات الدفع الإلكتروني حيث يمكن شراء الخدمة من خلال الهاتف المتحرك، من دون أية تكلفة إضافية، بالإضافة الى الأجهزة التي تقرأ البصمة عن بعد خصوصاً بعد انتشار الأمراض المعدية كأنفلونزا الخنازير وغيرها.. فضلاً عن أنظمة الدعم الفني والخدمة الذاتية وهي برامج متكاملة تساعد المنشآت الحكومية على إدارة طلبات موظفيها وحل مشكلاتهم.

اجاي سينغ شوهان (COMGUARD):

اساس استراتيجيتنا نشر الوعي لدى المستهلكين حول حماية بياناتهم من القرصنة



الرئيس التنفيذي لشركة كومغارد COMGUARD لحلول تقنية المعلومات وأمنها **اجاي سينغ شوهان** اعتبر المشاركة بفعاليات «جيتكس ٢٠١٠» من باب اثبات الوجود ولتعريف الزوار بمنتجات الشركة لافتا الى ان اساس استراتيجية الشركة نشر الوعي لدى المستهلكين حول حماية بياناتهم من القرصنة، داعيا الشركات المثيلة الى التركيز على المجال التعليمي والارشادي بدل التركيز على الجانب التجاري.

وقال: عرضنا خلال «جيتكس» منتجات وحلولا تكنولوجية لحماية البيانات وهي تفيد المصارف كما شركات الاتصالات وغيرها، وهذه المنتجات والحلول تتمتع بجودة عالمية ونستورد معظمها من الولايات المتحدة ودول اوروبا.

اضاف: تتميز مجموعة كومغارد COMGUARD بامتلاكها مركز تدريب خاصا بها، وبالتالي فهي لا تكتفي بعرض المنتجات كما تفعل بقية الشركات، انما تقوم بإطلاع شركائها والمستهلكين النهائيين على اهمية المنتجات وتدريبهم على كيفية استخدامها.

وختم قائلا: حققنا خلال العام ٢٠١٠ نموا في حجم اعمالنا يفوق ٨٠ مليون درهم اماراتي.

في حوار أجرته معهما مجلة البيان أثناء حضورهما لـ GITEX 2010

بازيان: نسعى لرفع حصتنا من ٣٥٪ الى ٥٠٪ في سوق التأمين السعودي

أثناء حضور عثمان بازيان رئيس هيئة المديرين لشركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات (تكنوسيس غروب) وابراهيم قاسمية المدير التنفيذي للشركة كممثلين عن شركتهما لمؤتمر GITEX2010 الذي عقد مؤخرا، أجرت مجلة البيان معهما المقابلة التالية حول الشركة وخططها والخدمات والبرامج التي تقدمها الشركة:


عثمان بازيان


ابراهيم قاسمية

■ **هل تستطيع أن تعطينا نبذة عن نشأة شركة تكنوسيس غروب؟**

بازيان: شركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات (تكنوسيس غروب) هي شركة تهتم بتكنولوجيا المعلومات و قد أسست الشركة في الأردن عام ١٩٨٩، وأشغل حاليا منصب رئيس هيئة المديرين، لتعمل في مجال تقديم حلول برمجية لقطاعات مختلفة و أهمها قطاع التأمين. ثم انضم **ابراهيم قاسمية** للشركة كشريك وعملنا معا منذ عام ١٩٩٥ لأجل تطوير الشركة، وتوسيعها عموديا من خلال تركيزها على قطاع واحد و هو قطاع التأمين وبشكل حصري. وفي العام ١٩٩٩ انطلقنا إلى خارج اسواق التأمين الأردنية الى الاسواق العربية، والحمد لله، نجحنا في بيع أنظمة برمجية لقطاع التأمين في فلسطين، وسوريا والسعودية والإمارات العربية وغيرها، حتى وصلنا الآن الى أكثر من ١٠ دول في سوق التأمين العربي والافريقي، ونظامنا يستخدمه حاليا أكثر من ٣٠٠٠ خبير تأميني يوميا.

■ **ما هي الحلول البرمجية التي تقدمونها؟**

بازيان: منذ نشأة الشركة، عملنا على تطوير أنظمة متكاملة لأتمتة قطاع التأمين باستخدام تكنولوجيات حديثة، وقمنا بوضع كافة الامكانات المالية والبرمجية والمعرفية من أجل تطوير نظامنا المسمى AIMS (Advanced Insurance Management Suite) للتركيز على قطاع التأمين. وفعلا تم تطوير النظام باستخدام لغات الجيل الرابع وقواعد البيانات اوراكل بطروحات versions مختلفة، وفي العام ٢٠٠١ حولنا نظام AIMS الى العمل بتكنولوجيا الانترنت واصبح اسمه .AIMSweb وقد طرحنا عدة نسخ في كل تطوير تقريبا في كل سنة، حتى وصل الى النسخة ١١ والذي تم طرحها مؤخرا أثناء مؤتمر التأمين السعودي الثالث.

■ **ما هي ميزات نظام AIMSweb؟**

قاسمية: نظام AIMSweb يغطي كافة احتياجات شركات التأمين في مجال التأمينات العامة، والصحي والحياة والمالية واعادة التأمين والتكافل وغيرها. كلها تعمل بصيغة متكاملة، وضمن بيئة الانترنت وباللغتين العربية والانكليزية. كما تم رفد النظام بانظمة مساندة أخرى لضمان تكامل العمل مثل تصميم سير العمل التأميني workflow Insurance، و التكامل مع تطبيقات المكتب office collaborator والنظام الداعم لاتخاذ القرارات الادارية Decision Support System وأنظمة ادارية اخرى كنظام شؤون الموظفين ونظام الاستشارات وادارة العلاقات مع الزبائن CRM وغيرها.

■ **ذكرتم بان احدث نسخة من النظام بأنها طرحت مؤخرا، ماذا يميزها عن غيرها؟**

قاسمية: النسخة رقم ١١ التي طرحت في شهر ايار (مايو) اثناء مؤتمر التأمين السعودي الثالث، تتميز عن غيرها بان سير العمل التأميني Insurance workflow اصبح جزءا متكاملا من النظام و يستطيع المستخدم المخول بذلك ان يصمم اي قاعدة تامينية ويعين الشخص او الاشخاص المعنيين بالاجابة على طلب معين الكترونيا دون الحاجة الى الورق، فمثلا يمكن ان يصمم الشخص المخول قاعدة تتطلب اخذ الموافقة مسبقا اذا تجاوت قيمة المطالبة لمبلغ معين، فالكترونيا، يذهب طلب الموافقة الى الشخص المعني باستخدام الايميل، ويقوم بفحصه، واذا وافق الكترونيا تسري الدفعة حسب المعتاد. كما ان التكامل مع تطبيقات المكتب Office Collaborator يسمح للاشخاص المخولين بعمل الرسائل وارفاق الصور وارسال الايميلات ونظام التذكيرات من اي شاشة داخل النظام، ولا داعي لاستخدام تطبيقات اخرى خارج النظام، بالتالي اصبح النظام يشكل قاعدة بيانات ضخمة للبيانات التامينية مدعوما بمعلومات مساندة محفوظة الكترونيا، وبالتالي التقليل الى درجة كبيرة من استخدام الورق، الأمر الذي يقلل التكاليف و يرفع الكفاءة.

■ **ما هي خطتكم لنشر النسخة الحديثة؟**

بازيان: لقد قامت بعض شركات تأمين في السعودية و الإمارات بشراء النسخة الحديثة من النظام ذات الرقم ١١، مستبدلة أنظمة كانت تستخدمها. كما عمدت شركتنا بالتنسيق مع زبائنا الى تطوير النسخ القديمة من نظام AIMS التي تستخدمها سابقا الى احدث نسخة مع نقل بياناتهم الى النسخة الحديثة، ويتطلب ذلك تطوير الاجهزة والبنى التحتية وقواعد البيانات، قبل الشروع بتركيب النسخة الحديثة. وحاليا نقوم بالتنسيق مع باقي الزبائن لتركيب تلك النسخة الحديثة. هذا مع الإشارة الى ان طبيعة التعاقد مع زبائننا تتطلب تزويدهم بأحدث نسخ من البرنامج و مجانا.

■ **ما هي قدرات فريق العمل لديكم لتحقيق الخطط التي ذكرتموها؟**

بازيان: نظام AIMSweb بنسخته الحديثة يشكل اكثر من ٣٠٠ سنة خبرة تأمينية متراكمة، ولدينا فريقا جميعهم متميزون بما لديهم من الخبرة التأمينية تزيد عن ١٥٠ سنة خبرة متراكمة في مجال التأمين بشكل حصري لتطوير ودعم وتطبيق نظام AIMS، وهذا يشكل حجر الزاوية بالنسبة لنا، فعند تطبيق النظام لدى شركة التأمين هنالك لغة مشتركة بين الطرفين، وهذا يسرع فترة التنفيذ، ويعطي أعلى استفادة من النظام.

■ **نرى أن معظم كلامكم يتركز على سوق التأمين السعودي والإماراتي، فلماذا؟**

قاسمية: مما لا شك فيه بأن سوق التأمين في المملكة العربية السعودية سوق كبير و واعد، وخطط الحكومة السعودية ترمي الى جعله كأكبر سوق تأمين في العالم العربي، وهذا دفعنا الى انشاء شركة سعودية داخل المملكة العربية السعودية تحت اسم «الاتقان المتميز» يقودها فريق عمل يتكلم اللغة العربية ويحمل اقامات عمل نظامية داخل المملكة وفي ثلاث مدن رئيسة، وهذا يجعل التعامل مع زبائننا وكأننا شركة سعودية محلية مزودة للنظم. أما على صعيد الإمارات فإن التأمين في الامارات حاليا يشكل اكبر سوق تأمين في العالم العربي، وهذا يجعله جاذبا للاستثمارات في شتى المجالات وخصوصا تكنولوجيا المعلومات، مما جعلنا نركز عليه وفتح شركة اماراتية جديدة باسم «الاهداف المتميزة» بكادر يتكلم اللغة العربية ويحمل اقامات عمل نظامية لخدمة قطاع التأمين في الامارات العربية وشتى اقطار الخليج العربي.

■ **ألا تشعر بان فتح شركات جديدة في ظل الازمة المالية العالمية قرار بحاجة الى دراسة معمقة أكثر؟**

قاسمية: الازمة المالية العالمية اثرت على كثير من القطاعات ومن ضمنها قطاع التأمين، ولكن، ولله الحمد، أثرت تلك الأزمة بشكل ايجابي على شركتنا، إذ ان الشركات التي نتعامل معها وغيرها قد استنتجت بأن حلول تكنولوجيا المعلومات هي افضل استثمار في الاوقات العصيبة من ناحية تقليل التكاليف ورفع الكفاءة وتحسين جودة المنتجات التأمينية.

■ **هذا يقودنا الى سؤالكم حول خططكم المستقبلية؟**

بازيان: في مجال التسويق، حاليا تتمتع شركتنا بأعلى حصص من سوق التأمين الأردني والفلسطيني والقطري، وتتمتع شركتنا بـ ٣٥٪ من سوق التأمين السعودي، ولدينا خطط طموحة لرفع حصتنا في سوق التأمين السعودي الى ٥٠٪، ونقوم حاليا بالاتصال مع شركات التأمين السعودية المعنية لاستبدال انظمتهم الحالية بنظام AIMSweb بأحدث نسخة.

كما أن هنالك خطط طموحة للدخول الى اسواق تأمين جديدة، فنحن متواجدين حاليا في ١٠ دول، ونخطط الى بيع نظامنا الى شركات تامين جديدة في دول جديدة.

اما من الناحية التطويرية، فنحن في صدد الاتصال مع شركة تطوير محلية لتطوير نظام AIMSweb بحيث يعمل على اجهزة الجوال الذكية و الـ PDA وبذلك نكون أول شركة على مستوى المنطقة العربية تقدم حلولا تمكن شركات التأمين من بيع منتجاتها التأمينية و تقدم خدماتها عبر الجوال. هذا مع الاشارة الى ان النظام الحالي بنسخته الحالية يحوى نظام الادارة الالكترونية لخدمات الزبائن eCRM والذي يشمل ارسال الرسائل القصيرة الى الزبون من قبل شركة التأمين لتقديم خدماتها له.

اما من الناحية الادارية، فنحن الان بصدد التعاقد مع شركات اقليمية لتأهيل شركتنا و موظفينا للحصول على شهادة CMM الدولية، و هذا مشروع ضخم و يتطلب ميزانية ضخمة وتدعم الحكومة الأردنية جزءا منه، وفي حالة الحصول على هذه الشهادة الدولية، فسيؤهلنا لدخول اسواق جديدة غير تقليدية للمنافسة على المستوى الاقليمي وحتى الدولي.

■ **ألا يشكل قلة الوعي التاميني لدى الجمهور عبئا عليكم؟**

بازيان: شعرنا بذلك منذ بدايات الشركة، و هذا راجع الى قلة الوعي التأميني لدى الجمهور كما اشرت، وهذا دفعنا الى انشاء معهد متخصص هدفه تدريس علم التأمين مدعوما بالتطبيق العملي على نظام AIMSweb، وبذلك يتخرج الطالب وهو لديه الخبرة بمبادئ التأمين اضافة الى المعرفة الكاملة بالعمل على انظمة التأمين المحوسبة.

■ **حاليا تمثلون شركتكم في GITEX 2010 وقمتم بالمشاركة في مؤتمرات كمؤتمر التامين السعودي وغيره، فما السر في حرصكم على حضور المؤتمرات؟**

قاسمية: لقد شاركنا في عدة مؤتمرات محلية واقليمية كمؤتمر التأمين السعودي الثاني والثالث وGITE وGAIF2008 وGAIF2010 وغيره، و كلها من فلسفتنا التي تعتمد على ضرورة الوجود و الحضور الدائم في اي مؤتمر يجمع كادر التأمين و تكنولوجيا المعلومات في العالم العربي والدولي، اضافة الى تأكيد قربنا من زبائننا في كل مكان.

المهندس بشار اليحيى (سجايا):

برنامجنا يلبي الاحتياجات المحلية ويراعي المتطلبات التنظيمية والقانونية في البلدان العربية



قدمت مجموعة شركات المصفوفة الموفرة للحلول الشاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات، برنامجها الثوري (سجايا) خلال فعاليات معرض GITEX وهو موجه للمستخدم العربي في منطقة الشرق الأوسط.

مدير عام الشركة المهندس بشار اليحيى عرض لخصائص البرنامج ومراعاته للمتطلبات التنظيمية والقانونية في البلدان العربية، ملاحظاً معاناة الشركات المتوسطة والكبيرة مشكلات في تطبيق البرامج الأجنبية المفتقرة الى خصوصية تلبية الاحتياجات المحلية، داعياً الأسواق العربية الى الإفادة من فرص الاستثمار التكنولوجي بالطرق الصحيحة.

■ ماذا قدمتم لعملائكم خلال فعاليات هذا المعرض؟

– نحن جزء من مجموعة شركات المصفوفة التي تضم أكثر من شركة ونشاط، ونوفر حلولاً شاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات.

وكان لنا شرف تقديم برنامج سجايا خلال فعاليات GITEX والذي تم بناؤه من قبل المجموعة، وقد عملنا على تصميمه وتطويره ليمثل جيلاً جديداً في عالم تطبيقات البرامج الموجهة لمنطقة الشرق الأوسط مع مراعاة المعايير العالمية لتلبية احتياجات المستخدم العربي بتفاصيلها الدقيقة جداً من البرمجيات المصممة خصيصاً له، والأخذ بالاعتبار الثقافة المحلية والمصطلحات باللغة العربية، مع دعم كامل للغة الإنكليزية وامكان تحويل البرنامج الى اللغة الفرنسية لتغطية منطقة المغرب العربي.

كما ويراعي البرنامج المتطلبات التنظيمية والقانونية المحلية.

يذكر اننا شريك ذهبي مع مايكروسوفت ونستفيد من التكنولوجيا التي تعتمدها هذه الأخيرة وحلولها المتعلقة بتعدد اللغات، علماً ان تعدد اللغات يشمل إدخال البيانات بأية لغة كانت والحصول على التقارير والمعلومات بلغة أخرى، شرط إدخالها لمرة واحدة فقط.

تستخدم إصدارات هذا البرنامج منذ أكثر من ١٥ سنة وهو مطبّق في شركات عدة ونقدم في GITEX أحدث هذه الإصدارات.

■ أنتم تشاركون للمرة الأولى في جيتكس، ما سبب مشاركتكم هذه السنة؟

– شاركنا بهدف اطلاق هذا المنتج الجديد والمتكامل والذي نملك حقوق وبراءة اختراعه خصوصاً بعدما لاحظنا نقصاً واضحاً في تطبيق البرامج الموزعة، لذا اندفعنا في اطلاق برنامج سجايا، الذي يعنى بأدق التفاصيل الفنية محاولين طرح مبدأ جديد للبرمجة المعلوماتية ليكون منتجاً جديداً وليس مجرد نسخ للخبرات الخارجية.

مشكلات في تطبيق البرامج الأجنبية

■ هل يستهدف هذا البرنامج شركات محددة؟

– تواجه الشركات المتوسطة والكبيرة مشكلات في تطبيق البرامج الأجنبية، لذا نتوجه الى هذه الأخيرة ونركّز عليها.

أما البرامج الأبسط فتلبي حاجات الشركات الصغيرة وتسهّل عملها.

■ ما هي ميزة هذا البرنامج؟

– فضلاً عن تركيز هذا البرنامج على تلبية الاحتياجات المحلية، من خلال اللغات المتعدّدة ومراعاة القوانين، يتميز هذا الأخير أيضاً بخصوصية إذ حتى الموارد البشرية تختلف من سوق الى آخر.

فالبرامج العالمية تفتقر الى هذه الخصوصية بالرغم من أنها ناجحة لجهة طريقة الاستخدام والتطبيق.

■ كلمة أخيرة؟

– ندعو الأسواق العربية الى الإفادة من فرص الاستثمار التكنولوجي بالطرق الصحيحة، من خلال تطبيق الوسائل المتطورة بدقة والوصول الى المستويات المطلوبة وعدم الاكتفاء بتكرار تجربة الآخرين. ■

روجيه الطويل (افايا AVAYA):

ضرورة قيام شركات الاتصال بمبادرات لتسهيل انتشار حلولنا



افايا AVAYA احدى الشركات المتخصصة في انظمة الاتصالات الخاصة بالشركات وتقدم حلول الاتصالات الموحدة ومراكز الاتصال والخدمات المتعلقة بها مباشرة او عن طريق شركاء التوزيع الى الشركات والمؤسسات الرائدة حول العالم.

مدير عام الشركة في منطقة الخليج وباكستان روجيه الطويل تحدث عن الانجازات المحققة والعروض المقدمة خلال فعاليات جيتكس ٢٠١٠ والموجهة لقطاع الاعمال.

■ كيف تصفون مشاركتكم في جيتكس ٢٠١٠ وما هي ابرز الحلول التي عرضتموها؟

– جاءت مشاركتنا واسعة هذا العام في جيتكس وقد عرضنا حلولا وحزما مميزة وجديدة ابرزها AVAYA FLARE EXPERIENCE التي تعد الجيل التالي لمنتجات وخدمات اتصالات الاعمال المرئية وتوفر امكانات التواصل والتعاون على امتداد خدمات الاتصالات المرئية والصوتية والنصية، ويمكن للفرد استخدام جهاز أفايا AVAYA DESKTOP VIDEO DEVICE للقيام باتصالات هاتفية، مؤتمرات ومحاضرات عبر الفيديو، الدخول الى البريد الالكتروني والمواقع الاجتماعية وغيرها.

وقد اطلقنا هذا المنتج خلال شهر ايلول (سبتمبر) في اسواق الخليج، وتصل كلفة تطبيقه لقطاع الاعمال الى ١٠٠ الف دولار لنحو ٤٠ مستخدما.

كذلك لدينا حزمة AVAYA COLLABORATION التي تساهم في ايجاد جو او بيئة وهمية مثل مكتب وهمي وارسال دعوات عبر الانترنت لافراد معينين لدخول هذا المكتب الوهمي واجراء اجتماعات ومقابلات دون الحاجة الى السفر.

وهذه الحلول موجهة ايضا لقطاع الاعمال وتساهم في الحد من تكاليف السفر وتؤمن التواصل السريع مع الافراد حول العالم.

■ وما هي خصائص منصة الاتصالات المتكاملة «أفايا أورا»؟

– «أفايا اورا» AVAYA AURA هي المنصة والقاعدة الاساسية للاتصالات المتكاملة وهي تمثل اول هيكلية حقيقية ترتكز الى بروتوكول استهلال الجلسة للشركات متعددة الوقائع والاتصالات متعددة الوسائط.

وترتكز حزمة AVAYA FLARE EXPERIENCE على منصة «اورا»، لذا من الضروري للشركات تطبيق «اورا» في مكتبها قبل استخدام الاجهزة والحلول الاخرى من أفايا.

■ ما هي الدول الاكثر استعدادا لتطبيق حلول «افايا» الاتصالاتية؟

– ثمة اسواق متطورة اكثر من حيث البنية التحتية لتطبيق حلولنا الاتصالاتية، لكن عموما تعمل كل دول الخليج على بناء شبكة اتصالات تحتية عصرية لتواكب التغييرات الحاصلة في هذا القطاع.

والاهم في هذه المسألة مبادرات شركات الاتصالات الكبرى مثل «دو»، «اتصالات»، «كيوتل» و«باتلكو» لتسهيل انتشار حلولنا.

■ كلمة أخيرة؟

– ترتكز أفايا على التواصل مع عملائها والوقوف عند حاجاتهم من كيفية خفض التكاليف وتحسين الاداء وخدمة الزبائن بطريقة افضل. وهنا يأتي دورنا في توفير التكنولوجيا التي اصبحت حاجة اساسية للعملاء، الى جانب سعينا الدائم الى التطوير والابتكار والاستثمار، وتوسيع شبكة علاقاتنا وقاعدة عملائنا وفريق عملنا. ■



الياس مشنتف (كوداك - الشرق الاوسط):
تركيز على اسواق الشرق الاوسط والوقوف على متطلباتها



من اليمين: جورج كرم وجورج محشي

مدير تطوير الاعمال في شركة كوداك – الشرق الاوسط KODAK الياس مشنتف نوه بالشراكة الاستراتيجية مع شركة FOREFRONT ملقيا الضوء على الماسحة الضوئية الجديدة التي اطلقتها الشركة خلال فعاليات GITEX 2010 معددا مواصفاتها وخصائصها التقنية والاقتصادية، مشيرا الى اتباع الاستراتيجية نفسها كما في العام ٢٠٠٩ والقاضية بالتركيز على اسواق الشرق الاوسط والوقوف على متطلباتها، واعدا بمفاجآت عديدة خلال ٢٠١١ متوقعا نتائج جيدة بنهاية ٢٠١٠.

برمجيات باللغة العربية

■ ما الجديد الذي اطلقته كوداك في جيتكس ٢٠١٠؟

– شاركنا بفعاليات جيتكس الى جانب شريكتنا في المنطقة FOREFRONT TECHNOLOGIES واطلقنا بالتعاون معها وللمرة الاولى برمجيات باللغة العربية. وتوزيع هذه البرمجيات في المنطقة سيكون حصريا لشركة FOREFRONT خصوصا وان الاخيرة تحتفل هذا العام بعيدها الخامس عشر.

اما بالنسبة لاجهزة الهاردوير فنحن عادة نطلق الجديد منها مطلع كل عام.

ماسحة ضوئية ثورية

■ ما ابرز ما اطلقته كوداك خلال العام ٢٠١٠؟

– اطلقت كوداك خلال العام ٢٠١٠ ماسحات ضوئية جديدة من الحجم الصغير (LOW VOLUME SCANNERS) وهي الـ i4000 SERIES. وميزة هذه الماسحة انخفاض تكلفتها اذ ان سعرها يحتسب وفق ما يدفعه مالكها طوال فترة استخدامها بحيث توفر في الفاتورة بين ٨ و٩ مرات، وتتميز هذه الماسحة الضوئية بنظام الـ LED LIGHTING وبتحسين كيفية مرور الورقة ونقاوة الصورة وبسرعتها، اذ تصل قدرتها الى طبع ١٢٠ ورقة في الدقيقة. كما تم تجهيز الماسحة ببرنامج خاص بكوداك يقوم بفهرسة الاوراق تلقائيا. واشير هنا الى ان هذه الماسحة مزودة ببرامج معدة من كوداك.

■ هل هذه الماسحة المميزة مكفولة؟

– نعم ثمة كفالة نقدمها مع الجهاز وتختلف بحسب رغبة المستهلك سنة او سنتين او ثلاث وهذا الموضوع طبعا تهتم به شركة FOREFRONT TECHNOLOGIES.

برنامج متمايز

■ هل بالامكان عبر هذه الماسحة الضوئية ان نعدل في النسخة ام يجب تعديل الورقة الاصلية؟

– يمكن التعديل على الورقة عبر تدخل البرنامج نفسه من دون الاضطرار للعودة الى الورقة الاصلية.

واشير هنا الى ان احد البرمجيات الجديدة التي اطلقناها، هو النسخة الثالثة من برنامج الالتقاط CAPTURE PRO الذي يتميز بادارة الجودة الذكية INTELLIGENT QC التي تتيح للمستهلك التعديل بالصورة التي يتم ادخالها الى البرنامج من دون العودة الى الورقة الاصلية.

الاستراتيجية نفسها

■ شاركتم في جيتكس ٢٠١٠ الى جانب FOREFRONT فيما العام الماضي شاركت كوداك منفردة، كيف تقارنون بين المشاركتين؟

– لا شك في ان مشاركتنا اقوى مع FOREFRONT فوجودنا في المعرض اصبح اكبر واكثر فعالية وتركيزا على منتجاتنا.

■ هل لنا بلمحة عن استراتيجية عملكم خلال العام ٢٠١٠؟

– حافظنا خلال العام ٢٠١٠ على الاستراتيجية نفسها كما في العام ٢٠٠٩ بحيث ركزنا على اسواق الشرق الاوسط وحرصنا على دراسة ردود فعل الاسواق FEED BACK على منتجاتنا وبرامجنا بهدف تحسينها وتطويرها بما يتوافق ومتطلبات اسواق الشرق الاوسط، والدليل ما اطلقناه في جيتكس من برامج باللغة العربية نزولا عند رغبة الاسواق العربية. الى ذلك تقدم كوداك اليوم اكبر تشكيلة من الماسحات الضوئية التي تتنوع بين سرعة مسح ٢٠ ورقة الى ١٢٠ ورقة في الدقيقة لتناسب بالتالي احتياجات المؤسسات والافراد على السواء.

اطلاق منتجات جديدة

■ ماذا تقولون بالنسبة لاستراتيجيكم خلال العام المقبل؟

– نعد المستهلكين بمفاجآت عديدة خلال العام ٢٠١١ وسنبدأ بالاعلان عنها في شهر شباط (فبراير) وسنستمر باطلاق منتجات جديدة لغاية شهر حزيران (يونيو).

■ كيف تقومون نتائج اعمالكم خلال العامين الماضيين؟

– لم نشعر بتداعيات الازمة المالية خلال العام ٢٠٠٩ بل حققنا نتائج ممتازة ونتوقع انهاء العام ٢٠١٠ بنتائج افضل من العام الماضي. ■

PANASONIC تطلق «أفكارها الداعمة للبيئة» في الشرق الأوسط وافريقيا



من اليمين: مزروعي وات، SEIJI KOYANAGI، هلال المري ود. نبيل ابراهيم



سجاد فليل



SEIJI KOYANAGI



SEIJI KOYANAGI
يقدم جائزة تقدير الى المري

أصدرت «باناسونيك الشرق الأوسط للتسويق PANASONIC» أفكارها الداعمة للبيئة لمنطقة الشرق الأوسط وافريقيا وذلك على هامش مشاركة الشركة اليابانية العملاقة في أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١٠.

ومن خلال تبنيها الإعلان المذكور تهدف باناسونيك الى ان تصبح الشركة الأولى بين الشركات العالمية المتخصصة في صناعة الإلكترونيات التي تحافظ على البيئة في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا، وذلك في إطار التزام المجموعة العملاقة بأن تقود الجهود العالمية للابتكار في مضمار مفاهيم السلامة والاستدامة البيئية بحلول العام ٢٠١٨، وهو العام الذي تحتفل فيه باناسونيك بمرور مئة عام على تأسيسها.

ولتحقيق هذا الهدف، ستصب الشركة جهودها نحو الابتكارات البيئية لحياة أفضل والتي تسمح بتحقيق نمط حياة يحترم البيئة، والابتكارات البيئية لأعمال أفضل تقلل من الآثار البيئية السلبية الناجمة عن نشاطات الأعمال وتروج أنماط عمل صديقة للبيئة لصالح المجتمع ككل. وستجمع باناسونيك بين جهود الاستدامة البيئية وجهود تعزيز نمو أعمالها حول العالم.



SEIJI KOYANAGI
يقدم جائزة تقدير الى المزروعي وات

كريستوف فوازان (CRT):

نركز على التوسع عبر شركاء محليين وممثلين في البلدان التي ننشط فيها



رئيس شركة CONSEIL RESEAU TELEINFORMATIQUE (CRT) **كريستوف فوازان** عرض لبرنامجها المطور NDS الفريد من نوعه والذي يتيح لمستخدميه الاتصال السريع عبر الإنترنت، مبيناً مدى تجاوب الشركات والمؤسسات معه، مركزاً على التوسع عبر شركاء محليين وممثلين في البلدان التي تنشط فيها، مبدياً سروره بما وصلت اليه شركات المنطقة من مستوى رفيع في مجال تطبيق التقنيات.

وقال: ثمة طريقتان لاستخدام NDS تعتمد الاولى وهي التقنية المتكاملة على تقنيين تابعين لنا يراقبون وعلى استعداد دائم لمعالجة اي مشكلة، والثانية تقتصر فقط على الجهاز والشاشة الموافقة له واللذين يشيران الى اماكن الخلل وطرق التصليح.

وبناء عليه، لا شك في ان التقنية الاولى مكلفة اذ تتطلب تقنيين دائمين وتفيد بالتالي الشركات الكبيرة مثل فرانس تيليكوم والمستشفيات الكبرى وغيرها، فيما لا تعتبر الثانية مكلفة وتناسب الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

دارمندرا بارمار (FVC):

نتطلع الى مزيد من الانتشار وتوسيع شبكة الزبائن في الشرق الأوسط وافريقيا الشمالية



بحصولها على جائزة أفضل موزع للقيمة المضافة من مجلة RESELLER MIDDLE EAST تعتبر (FVC) واحدة من موزعي القيمة المضافة الرائدين في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

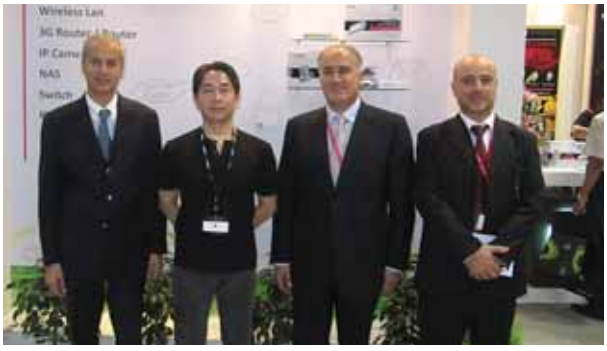
المدير الإقليمي للتسويق في الشركة **دارمندرا بارمار** أكد عدم ادخال تغييرات ملموسة الى استراتيجية الشركة للسنوات المقبلة، متطلعاً الى مزيد من الانتشار في مختلف الدول وتوسيع شبكة الزبائن في منطقتي الشرق الأوسط وشمال افريقيا، كاشفاً عن استثمارات في مجال تدريب الشركاء والموارد البشرية.

وقال: لقد استغلت الشركة معرض جيتكس أولاً لإطلاق أحدث عضو في مجموعة التواجد عن بعد الخاصة بـ POLYCOM وهي OPEN TELEPRESENCE EXPERIENCE (التجربة المفتوحة للتواجد عن بعد) وهذا منتج جديد يسمح للناس بالمقابلة وجهاً لوجه كأنهم في الغرفة نفسها، وهو بالتالي يخفف من تكاليف السفر، وثانياً لأننا وقعنا اتفاقية مع شركة دو للإتصالات لإدخال منتجاتنا الى الخدمات التي تقدمها في الإمارات.

كما وأعلنا خلال فعاليات المعرض عن شراكة جديدة مع شركة ALCATEL- LUCENT لتزويدها بحلول الاتصالات الموحدة.

في سياق آخر، بدأنا بالتعامل مع موزعين وتجار تجزئة جدد وقد أطلقنا للغاية برنامج تجزئة جديداً لتطوير قدرات الموزعين وتدريبهم على كيفية تحقيق عوائد جيدة.

تحالف بين EDIMAX وGCT لتغطية الشرق الأوسط في مجال حلول تكنولوجيا المعلومات



من اليسار: ميلاد الجبور، GENE RENN، فادي الجبور وجهاد يوسف

تحالف جديد جمع شركتي EDIMAX للتكنولوجيا التايوانية، أحد أكبر موردي المنتجات المتطورة لشبكة الإتصالات في العالم وGCT، الموزع الرائد لمنتجات تقنية المعلومات في الشرق الأوسط، كانت ثمرته إطلاق مشروعهما المشترك EDIMAX الشرق الأوسط التي ستتخذ من منطقة جبل علي في دبي مقراً أساسياً لها.

وستغطي الشركة الجديدة منطقة الشرق الأوسط وكومنويلث الدول المستقلة CIS، وأجزاء من افريقيا. وسيترأسها ويدير عملياتها الرئيس والرئيس التنفيذي لـ GCT، **ميلاد جبور** الذي علق بمناسبة هذه الشراكة: «نحن سعداء جداً بهذا المشروع المشترك ولبداية مشروعنا الجديد. نحن في هذا السوق منذ أكثر من خمسة عشر عاماً ونعرف المداخل والمخارج في هذه المنطقة. ودمج خبراتنا هذه مع تشكيلة EDIMAX من المنتجات التكنولوجية سيؤدي الى قيام مؤسسة استثنائية لهذه المنطقة».

وعلق **جين رين**، رئيس EDIMAX: «نحن سعداء للإعلان عن المشروع المشترك الجديد مع GCT، وواثقون بأن EDIMAX الشرق الأوسط ستقوم بأداء ممتاز وسنعمل من خلالها أكثر عن كثب مع عملائنا ونقدم لهم مزيداً من الدعم بناء لاحتياجاتهم».

والجدير ذكره ان GCT أنشئت عام ١٩٩٧ وهي واحدة من شركات التوزيع الرائدة ومزودي الحلول في مجال تكنولوجيا المعلومات في الشرق الوسط.

أما EDIMAX فهي تهتم بتصميم وتطوير وتصنيع وتسويق مجموعة واسعة من الحلول الشبكية.

«إنجازات» تعرض في جيتكس خبرتها في مجال توفير التطبيقات

تستعرض إنجازات لنظم البيانات (INJAZAT DATA SYSTEMS) قدراتها ومستويات النمو لديها في مجال توفير التطبيقات وذلك خلال مشاركتها في فعاليات الدورة الثلاثين لـ «أسبوع جيتكس للتقنية» (GITEX)، أكبر تجمع لفعاليات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الشرق الأوسط.

ويعد معرض جيتكس منصة هامة للاستفادة من فرص الأعمال الناشئة عن نمو متوقع بمعدل متوسط تبلغ نسبته ١٠,٥٪ في حجم الاستثمارات في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الشرق الأوسط خلال العام الجاري.

وتعد إنجازات حالياً الشركة الرائدة في مجال توفير خدمات تعهيد تكنولوجيا المعلومات في دولة الإمارات، حيث تعد مركزاً تقنياً ناشئاً في المنطقة التي تستعد لرفع استثماراتها في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بنسبة ١٢,٤٪ لتصل الى ٤,٨ مليارات دولار أميركي خلال العام الجاري.

كما أصبحت إنجازات أيضاً لاعباً رئيسياً في قطاع الحوسبة السحابية المتنامي باطراد وذلك من خلال مركز بياناتها من الفئة الرابعة الحاصل على شهادة التصميم من معهد أبتايم والذي يعد أول مرفق من نوعه في الشرق الأوسط.

جائزتان من مجلة ACN لشركتي ITS وكاسبرسكي



خالد فرج السعيد ITS
يتسلم الجائزة



احد مدراء شركة KASPERSKY
يتسلم الجائزة

فازت شركة ITS بجائزة مجلة ACN لافضل انجاز في القطاع التعليمي وتسلم الجائزة العضو المنتدب والمدير العام للشركة **خالد فرج السعيد**، كما فازت شركة كاسبرسكي KASPERSKY بجائزة افضل انجاز في فئة شركات حماية البيانات وأمنها.

كاسبرسكي لاب تلبي متطلبات الحماية لجميع المؤسسات

بإمكان الأنظمة المطروحة التصدي لهجمات البرمجيات الضارة واسعة النطاق

أطلقت كاسبرسكي لاب للحلول الأمنية لإدارة المحتوى سلسلة من المنتجات الجديدة والمطورة للمؤسسات. وتعكس هذه السلسلة النهج الإستراتيجي الذي تتبعه كاسبرسكي لاب في تقديم خدمة أمن تقنية المعلومات لعملائها من الشركات والمؤسسات والتي صممت خصيصاً لتلبي متطلبات الحماية من البرمجيات الضارة للمشاريع بجميع أحجامها ومستويات تعقيدها.

إن غالبية التهديدات تتميز بطبيعة متقلبة وفي الوقت نفسه تتطور البنية التحتية لتقنية المعلومات لتتحول الى أنظمة متعددة المستويات تضم عدداً من أنظمة التشغيل. وتتطلب مواجهة هذه المشكلة المتفاقمة استراتيجية أمنية واضحة وفعالة. ويكمن الأساس الأهم لمثل هذه الاستراتيجية في توفير نظام الحماية المكافحة للبرمجيات الضارة.

هذه الفئة من الأنظمة الشاملة يجب ان تكون قادرة على التصدي لهجمات البرمجيات الضارة المؤتمتة واسعة النطاق وكذلك الهجمات الموجهة المعتمدة على البرمجيات الخبيثة.

وتوفر السلسلة الجديدة والمطورة من منتجات كاسبرسكي لاب حماية شاملة من خلال النهج الاستراتيجي لتوفير أمن تقنية المعلومات لعملائها في قطاع الأعمال. وقد بحثت الشركة كامل المتطلبات للحماية من البرمجيات الخبيثة للشركات الصغيرة والمتوسطة وكذلك قطاعات الأعمال وتقدم كاسبرسكي لاب للشركات الصغيرة والمتوسطة حماية سهلة الاستخدام بجود عالية تكافح البرمجيات الضارة ولا تتطلب موارد داخلية كثيرة.

اسكدنيا للبرمجيات تطبق أنظمتها في مدرسة السامية الدولية في الأردن يهدف النظام المستخدم الى أتمتة الأعمال لتحسين عمليات إدارة الوظائف



من اليمين: رلى فاخوري وضحى عبد الخالق

اختارت مدرسة السامية الدولية شركة أسكدنيا للبرمجيات لتطبيق مجموعة من أنظمتها البرمجية لإدارة المدارس وتشمل أنظمة التسجيل والقبول وإدارة الأقساط المدرسية في نظام ESKA® Academia. وأنظمة الإدارة المالية وإدارة شؤون الموظفين ESKA® Business Manager.

يهدف النظام إلى أتمتة أعمال مدرسة السامية الدولية الداخلية للتحسين من عمليات إدارة الوظائف الرئيسية في المدرسة وتوفير تكامل وظيفي متناغم بين الأقسام المختلفة في المدرسة.

يشتمل نظام ESKA® Business Manager على مجموعة أنظمة الإدارة المالية (الأستاذ العام، الحسابات الدائنة والمدينة، الأصول الثابتة وإدارة مالية شاملة) بالإضافة الى أنظمة إدارة شؤون ورواتب الموظفين ونظام إدارة الحضور والغياب. وستساهم أنظمة اسكدنيا في رفع الأداء الإداري في المدرسة ليتوافق مع القواعد والإجراءات والممارسات المعتمدة فيها.

كما سيعمل برنامج إدارة الأقساط المدرسية في نظام دنيا المدارس® على إدارة معاملات الطلاب المالية وتوفير طرق سهلة لتسديد الأقساط، بينما يقوم نظام التسجيل بتسهيل عملية انتساب الطلاب إلى الحصص الدراسية خلال العام والفصل الدراسي. وتُزود الأنظمة مستخدميها بتقارير شاملة ومفصلة عن نشاطات وأعمال المدرسة كافة، ويمكن الحصول على هذه التقارير بحسب صلاحيات المستخدم المُعرّفة من قبل مدير النظام.

لقد تم بناء الأنظمة باستخدام البرمجة كائنية التوجه (Object-oriented) بحيث يتماشى نظام إدارة أعمال الشركات مع أنظمة إدارة المدارس.

وقالت نائب رئيس هيئة المديرين في مدرسة السامية الدولية، السيدة **رلى فاخوري** «تلبي أنظمة أسكدنيا احتياجات التكنولوجيا، وستساهم هذه الأنظمة حتماً في تحسين أدائنا عن طريق أتمتة العمليات الإدارية كافة في المدرسة. سنتمكن من خلال هذه الأنظمة من التواصل بيسر وسرعة مع الأعداد المتزايدة من الطلبة وأولياء أمورهم وتقديم الدعم لهم».

وأفادت السيدة **ضحى عبدالخالق** عن شركة اسكدنيا للبرمجيات «تحرص المدارس في الأردن على تطوير تكنولوجيا المعلومات وتحديثها بشكل كبير. ونحن نشعر بالفخر لإضافة مدرسة السامية الدولية إلى قائمة عملاء اسكدنيا».

«دو» تفوز بجائزة الريادة في منتجات الاعمال

فازت شركة «دو» DU بجائزة ريادة منتجات الاعمال في الامارات للعام ٢٠١٠ من مؤسسة «فروست سوليفان» عن فئة الاتصالات النقالة لقطاع الاعمال.

وتسلمت الجائزة النائب التنفيذي لرئيس الاعلام والاتصال في الشركة **هالة بدري** معلقة «نشعر بالفخر لاستحقاقنا هذه الجائزة التقديرية، فالدافع المحرك لنجاحنا هو التركيز على الابتكار وتصميم منتجات تناسب احتياجات السوق وتقديمها بأسلوب جديد غير مسبوق الى مختلف انواع واحجام قطاع الاعمال، وتتمثل نتائج هذا الانجاز الواضح في العدد الكبير لقاعدة المشتركين لدينا، والتي تزودنا دائماً بمؤشرات ايجابية عن نموها، ونحن ملتزمون بتقديم افضل حلول الاتصال لقطاع الاعمال الى جانب انسب الحلول للأفراد».

ضمن فعاليات منتدى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لمنطقة مينا

«انتاج» وقعت مذكرتي تفاهم مع ناسكوم والجمعية الأردنية للحاسبات


مزاهرة وشويحات يتبادلان مذكرة التفاهم

وقعت جمعية تقنية المعلومات «انتاج» وناسكوم الهندية مذكرة تفاهم تهدف الى تعزيز التعاون المشترك بين المؤسستين وذلك ضمن ما أثمرت عنه فعاليات منتدى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لمنطقة الشرق الأوسط وافريقيا (مينا) العام ٢٠١٠ والذي انعقد في عمان خلال ١٠ و١١ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي.

وتم التوقيع بحضور **أيمن مزاهرة** رئيس مجلس إدارة انتاج **وسوم ميتال** رئيس ناسكوم وبحضور ممثلين من الوكالة الأميركية للتنمية الدولية. وبموجب مذكرة التفاهم يكون كل من انتاج وناسكوم هما القناة الرئيسية للتعاون بين صناعات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لكل من الأردن والهند وذلك من خلال التركيز على قطاعات محددة في صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بما في ذلك البرمجيات والخدمات المستندة على تلك الصناعات.

وأشار كل من **شويحات** و**مزاهرة** الى ان مذكرة التفاهم هذه من شأنها ان تعزز أواصر التعاون والشراكة بين الجمعيتين، سواء على مستوى الأفراد والشركات والهيئات، وذلك لخدمة الأهداف المشتركة التي تؤدي مباشرة الى تحسين وتطوير قطاع تقنية المعلومات والاتصالات وفقاً للاستراتيجيات والخطط الوطنية.

CANON الشرق الأوسط توقع اتفاقاً مع كوفاكس لتوزيع ماسحاتها في المنطقة

عزّزت كانون الشرق الأوسط CANON مكانتها في قطاع أنظمة إدارة الوثائق الإلكترونية (DIMS) من خلال توقيع اتفاق جديد مع كوفاكس، المزوّد الرائد لعمليات الأعمال المستندة الى الوثائق. وبموجب هذا الاتفاق ستقوم كوفاكس بتوزيع مجموعة كانون الكاملة من الماسحات المحترفة في الشرق الأوسط.

وعلق **فيشال غوهيل** مدير المنتج في كانون الشرق الأوسط قائلاً: «يسمح لنا اتفاق التوزيع الذي وقعناه مع كوفاكس بتوفير الحلول الشاملة لإدارة الوثائق لعملائنا الحاليين والمحتملين في المنطقة. لا شكّ في ان الشراكات الاستراتيجية هامة جداً بالنسبة لكانون الشرق الأوسط إذ تسمح لنا بتقديم أفضل الحلول الممكنة التي تناسب احتياجات العميل. وقد أصبح سجّل حلولنا أهم من أي وقت سابق وأصبحنا اليوم قادرين على تقديم أفضل المجموعات المتوافرة في السوق وأكثرها شمولية».

وهذا الاتفاق الذي يضاف الى عقد توزيع في أوروبا يغطي ١٥ دولة، يعزّز مكانة كانون الريادية في الشرق الأوسط في قطاع أنظمة إدارة الوثائق الإلكترونية (DIMS).

SOFTWARE DESIGN CONSULTING GROUP (SDCG) تقيم الاحتفال الرابع:
«على طريق النجاح» لتشجيع الابتكارات التكنولوجية



من اليمين: ناديا معطي، فرح شمس الدين، ريموند حايك، تانيا أيوب وصوفي خوري



من اليمين: رولا مزنر، أدلين رحمة واندريا مزنر



من اليمين: سامر هبر، العميد وجدي نجم، ريموند حايك، نشأة منصور ود. داني مزهر



من اليمين: جيمي اوهاتيان، رولا فارس، ميراي خضرا وجان زوفكيان

بمبادرة منها لتشجيع قطاع تكنولوجيا المعلومات في لبنان، قامت مجموعة SOFTWARE DESIGN CONSULTING GROUP (SDCG)، للسنة الرابعة على التوالي بتشجيع طلاب من جامعتي القديس يوسف ESIB واللبنانية الأميركية LAU على ابتكار أفضل المشاريع التكنولوجية.

ولقد فاز بهذه المسابقة **تانيا أيوب** و**صوفي خوري** من جامعة القديس يوسف، **ناديا مؤاتي** و**فرح شمس الدين** من الجامعة اللبنانية الأميركية.

في ذلك تقول المدير العام لمجموعة سوفتوير ديزاين الإستشارية (SDCG) **ريموند الحايك**: الجائزة إسهام منا لتشجيع تكنولوجيا الإعلام في لبنان. علينا الإعتراف بمواهب طلابنا، وتشجيعهم على الإستثمار في بحثهم عن التفوّق. فمن واجبنا كمؤسسات ان نخلق لهم الفرص الملائمة التي تحقق الابتكارات المهمة لمنتوجاتنا، والتي تكتب النجاح للسوفتوير اللبناني على الساحة الدولية.

وخلال حفل أقيم في ١٨ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي في BERYTECH 2، L'ATELIER بحضور ممثلين عن الجسم التعليمي في الجامعتين، وأصدقاء سوفتوير ديزاين والمشتغلين بتكنولوجيا المعلومات، قامت السيدة **حايك** بتقديم جائزة لكل من الفائزين.

وكان طلاب جامعة القديس يوسف تقدموا بمشاريعهم في شهر حزيران الماضي، بإشراف مدير كلية الهندسة **وجدي نجم**، كما تقدّم طلاب اللبنانية الأميركية بمشاريعهم بإشراف بروفسور علوم الكمبيوتر **نشأة منصور**، وقد نظرت في تلك المشاريع وقيّمتها لجنة مؤلفة حصراً من الأساتذة المختصين وممثلي الكليات.



من اليمين: مارسال برج فوزي وثريا مطران



من اليمين: سيمون الحاج، ايهاب دسوقي وطوني أبوخليل

جوائز لأفضل الشركات العاملة في قطاع الاتصالات



عادل المطوع يتسلم جائزة OUTSTANDING INDUSTRY ACHIEVEMENT عن السيد ناصر معرفية الرئيس التنفيذي لشركة QTEL



من اليسار: بدر طارق الريس وبشار عرفه ZAIN يتسلمان جائزة BEST BRAND



علي اميري (اتصالات) يتسلم جائزة BEST OPERATOR و BEST MIDDLE EAST WHOLESALE CARRIER

على هامش انعقاد مؤتمر «الإتصالات العالمية ٢٠١٠ الشرق الأوسط» TELECOM WORLD MIDDLE EAST 2010 في دبي، أقيم حفل عشاء في فندق أبراج الإمارات تم خلاله توزيع جوائز على كبار صناع القرار والمديرين في الشركات العاملة في قطاع الإتصالات تقديراً لما حققته من نجاح معتمدة معايير التميز.



ديالا مولا (ZAIN الاردن) تتسلم جائزة BEST ARABIC APPLICATION



من اليمين: ANDERS LINDBLAD (ERICSSON) يتسلم جائزة BEST NETWORK INFRASTRUCTURE VENDOR



طاولة TURK TELEKOM

اسكدنيا للبرمجيات تحتفل بعقد من الإنجازات مع موظفيها في مؤتمرها السنوي العاشر

احتفلت إدارة وموظفو شركة اسكدنيا للبرمجيات في نادي ديونز، في تشرين الأول (أكتوبر) الماضي بمرور عشرة أعوام من الجهود على صناعة برمجيات متقدمة في الأردن بهدف تزويدها للسوق المحلي والدولي. وجاء المؤتمر السنوي تحت شعار «١٠ أعوام وما بعدها».

وفي المؤتمر تحدث السيد **نائل صلاح** مدير عام ومؤسس الشركة فقال: «توفر اسكدنيا في الوقت الحالي ٢٧ نظاماً برمجياً، ومازالت تعمل على تطوير برمجياتها لتتمكن من تحقيق مستويات أعلى من التطوير التكنولوجي في السوق وتتأقلم مع تغيرات الصناعة».

وأضاف «الحقيقة هي أنه لدى اسكدنيا مجموعة متنوعة من الأنظمة البرمجية التي بلغت مستوى عالياً من النضج والاستعداد إلى أن تطبق في الأسواق العالمية».

بدورها أضافت **ضحى عبدالخالق**، الشريك المؤسس في أسكدنيا «أنه سيتم العمل على تقوية المبيعات في الشركة لكي يتعزز موقعها كشركة برمجيات مصنعة ومصدرة لتكنولوجيا المعلومات في الأردن وفي المنطقة».

وتمت مخاطبة موظفي اسكدنيا من قبل متكلمين إذ ركّز **ستيف كولينز** من شركة "International Lead" خلال محاضرته على تنمية المهارات القيادية، وعلى أهمية قوة العلامة التجارية للشركة. أما **أسمة هنيدي** فقدمت لموظفي



فريق عمل اسكدنيا

اسكدنيا محاضرة شيقة ومناقشة تفاعلية حول إدارة الذكاء الاجتماعي في الحياة اليومية. وأعقبتها ورشة عمل حول العمل الجماعي والمهارات القيادية التي قدمت من قبل شركة Intrinsic للخادمات التدريبية.

وتم اختتام الحفل بقطع كعكة اسكدنيا كتقليد سنوي يرمز الى التعاون والشراكة وتكريم الموظفين القدماء في الشركة بتوزيع الهدايا.

تجهد في احقاق التوازن بين سياحتي الاعمال والترفيه

مبارك حمد المهيري (هيئة سياحة أبوظبي):
استمرار أبوظبي في تعزيز حضورها على الخريطة السياحية العالمية



في ١٥ ايلول (سبتمبر) عام ٢٠٠٤ أصدر صاحب السمو الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان رئيس دولة الإمارات القانون رقم ٧ الذي نص على إنشاء هيئة أبوظبي للسياحة ABU DHABI TOURISM AUTHORITY، وحدد القانون اختصاص الهيئة وأهدافها، من بينها تسويق أبوظبي عالمياً بوصفها وجهة سياحية، تطوير البنية التحتية ورفع مستوى المنتج السياحي للإمارة، والإشراف على القطاع السياحي من حيث اعطاء التراخيص ومنح التصنيفات ومراقبة الجودة.

ويتولى إدارة الهيئة مجلس إدارة يرأسه سمو الشيخ سلطان بن طحنون آل نهيان وللهيئة شخصية اعتبارية قانونية وهي تتمتع بالاستقلالية الإدارية ولها صلاحية القيام بالأنشطة والفعاليات التي من شأنها تحقيق الأهداف المنصوص عليها في قانون إنشاء الهيئة.

مدير عام الهيئة مبارك حمد المهيري قدم لمحة عن مهماتها وتوسعها عبر مكاتب لها في العديد من العواصم العالمية، مشيراً الى ازدهار القطاع الفندقي بحيث سيصل عدد الغرف نهاية ٢٠١٠ الى حوالي ٢٠ ألفاً.

وأوضح المهيري انه برغم الازمة المالية استمرت إمارة أبوظبي في جذب السياح من كل أنحاء العالم، وتعزيز حضورها على الخريطة السياحية العالمية بمساهمة ودعم من شركة طيران الاتحاد، مسلطاً الضوء على الجهد المبذول من الهيئة لإحقاق التوازن بين سياحة الأعمال وسياحة الترفيه، منوهاً بخطوة انشاء المنطقة الثقافية بجزيرة السعديات في أبوظبي، معتبراً الثقافة سبيلاً لتغيير مفاهيم الشعوب وطريقتهم في التواصل مع الآخرين، متطرقاً الى اهتمام حكومة أبوظبي بالحفاظ على البيئة من خلال توجهها نحو تشييد المباني والفنادق الخضراء خلال السنوات المقبلة، مذكراً بما تقوم به الهيئة على صعيد تطبيق برامج تدريب فندقية في المنطقة بالتعاون مع أهم الجامعات والمؤسسات الفندقية العالمية.

اهتمام رسمي بالسياحة

■ لا شك ان هيئة ابو ظبي للسياحة منذ تأسيسها عام ٢٠٠٤ تعمل على تسويق امارة ابو ظبي كوجهة سياحية عالمية، فما هي الخطوات التي قمتم وسوف تقومون بها لتحقيق ذلك؟

– تأسست هيئة سياحة أبوظبي عام ٢٠٠٤، وقبلها لم يكن هناك اهتمام رسمي لترويج قطاع السياحة في أبوظبي.

ومع التوجه الجديد لحكومة أبوظبي واهتمامها بوجه الإمارة السياحي وقطاع السياحة الأساسي في الحركة الاقتصادية، قامت هيئة سياحة أبوظبي التي تعتبر مختلفة عن بقية الهيئات السياحية في المنطقة.

فإلى جانب دورها التقليدي في الترويج والتسويق للسياحة في أبوظبي، تساهم الهيئة في تنظيم هذا القطاع عبر توفير التسهيلات لتراخيص المنشآت والشركات السياحية وتصنيفها وطرح برامج تدريب العاملين في قطاعي السياحة والفندقة لرفع مستوى الخدمة في الإمارة.

كما تتولى الهيئة قائمة فعاليات عديدة تنظّم في الإمارة، وقد انشأت شركة التطوير والاستثمار السياحية لمواكبة هذه الفعاليات ومنحتها بعض المسؤوليات المتعلقة بقطاع السياحة.

ولدى هيئة سياحة أبوظبي ستة مكاتب سياحية في العالم في انكلترا، فرنسا، ألمانيا، ايطاليا، استراليا والصين، إضافة الى مشاريع مستقبلية تتضمن افتتاح مكاتب في موسكو في روسيا، في جدّة السعودية وفي الولايات المتحدة الأميركية، وذلك خلال الاشهر الأربعة المقبلة.

اهتمام شركات السياحة والسفر

■ علامَ تعتمدون لدخول أسواق جديدة؟

– لدخول أسواق جديدة، نركز بداية على وجود حركة نقل جوّي كثيفة تجمع أبوظبي بها، لا سيّما عبر رحلات مباشرة تقوم بها خطوط الاتحاد.

كذلك، ننظر الى اهتمام شركات السياحة والسفر بإمارة أبوظبي. وقد لفتتنا المعرفة والدراية بأبوظبي في الأسواق التي دخلناها حتى قبل افتتاحنا لمكاتب تمثيلية.

■ ما مدى ارتفاع الطلب على إنشاء الفنادق في أبوظبي؟

– عام ٢٠٠٤ كانت إمارة أبوظبي تضم ٦٥٠٠ غرفة فندقية. أما حالياً ومع نهاية ٢٠١٠ وبداية ٢٠١١ سيصل العدد الى ٢٠ ألفاً وهذا يدل على مدى الإقبال الشديد على السياحة في أبوظبي.

لكن في السنوات الثلاث الأخيرة، اعتبرت ابوظبي ضمن لائحة أغلى الوجهات السياحية في العالم. وهذا التصنيف لا نعتبره جيداً على المدى البعيد إذ ان جزءاً كبيراً من السياح سيحرمون من القدوم الى إمارتنا بسبب غلاء الأسعار.

من هنا كانت استجابة القطاع الخاص الفندقي للطلب على الغرف الفندقية الاقتصادية.





ونلفت هنا الى ان ارتفاع نسبة الإشغال الفندقي الى ٩٠ في المئة ليس صحياً على المدى المتوسط، بينما تعتبر نسب الاشغال بين ٦٥ الى ٧٥ في المئة مجزية.

المرتبة الثانية في قطاع المعارض

■ **كيف كان وقع الازمة المالية العالمية على قطاع السياحة في الامارة؟**

– رغم الازمة المالية، استمرت أبوظبي بجذب السياح من كل أنحاء العالم، وقد حققت السياحة نمواً بلغ ١٦ في المئة بين آب (أغسطس) ٢٠٠٩ وآب (أغسطس) ٢٠١٠.

وحققت شركة طيران الاتحاد نمواً لم يسبق له مثيل في صناعة الطيران، بحيث نقلت اعداداً من الركاب الى ٦٣ وجهة خلال ست سنوات فقط، ما لم تحققه أي شركة اقليمية خلال ١٣ عاماً.

وقد ساهم هذا النمو الهائل في انفتاح أبوظبي على العالم والتواصل المباشر مع أسواق العالم، مما عزّز حضورنا على الخريطة السياحية العالمية ورفع اعداد السياح الوافدين.

هذا وارتفع عدد الفعاليات والمعارض والمؤتمرات التي تعقد في أبوظبي والتي أصبحت حالياً تضم أكبر مركز معارض في الشرق الأوسط، وتقدمت من المرتبة ١٢ في قطاع المعارض عام ٢٠٠٥ الى المرتبة الثانية حالياً.

توازن بين سياحتي الأعمال والترفيه

■ **برأيكم ما مميزات السياحة في ابو ظبي؟ وهل هي مقصد للاعمال فقط؟**

– تتألف سياحة أبوظبي من ٧٥ في المئة من سياحة الأعمال والمؤتمرات، والنسبة المتبقية لسياحة الترفيه والتسلية والثقافة. وتهدف الهيئة الى إحقاق التوازن بين سياحة الأعمال وسياحة الترفيه، لذا عملت الحكومة والهيئة على تطوير مشاريع تجذب سياح الترفيه والعائلات مثل «عالم فيراري» واستضافة سباق «الفورمولا ١» والمتاحف مثل اللوفر وغوغنهايم الى جانب المنتجعات السياحية وغيرها.

لكن والى ان تفتتح هذه المنشآت السياحية الثقافية والترفيهية الجديدة، أطلقت أبوظبي فعاليات عدة منها برنامج الموسيقى الكلاسيكية الذي يمتد من تشرين الأول (أكتوبر) الى أيار (مايو) بمعدّل ثلاثة أيام شهرياً حيث يستضيف قصر الإمارات فرقاً موسيقية كلاسيكية وأوركسترا من كل أنحاء العالم.

كما نظمنا معرضاً إسلامياً، وأطلقنا مؤخراً معرضاً فنياً في منارة السعديات وهو مبنى ضخم مخصّص لهذه الفعاليات.

ولا ننسى دور هيئة الثقافة والتراث، كما ان شركة التطوير والاستثمار السياحي تهتم بتطوير المتاحف وتدير العلاقات مع المؤسسات الثقافية في العالم.

ونحن نرى في إطار الاهتمام بالثقافة في العالم العربي، ان خطوة أبوظبي في انشاء المنطقة الثقافية بجزيرة السعديات هي الأهم لغاية الآن. فمتحف اللوفر الذي يقارب عمره الألف عام هو رمز للثقافة والتراث والتاريخ الذي يمتد عبر العصور ويبني جسور التواصل بين الحضارات. ونحن مؤمنون ان الثقافة هي التي تغيّر مفاهيم الشعوب وطريقتهم في التواصل مع الآخرين، والجسور الثقافية هي مهمة أكثر من الجسور الحقيقية لتأمين التواصل بين الناس.

سياح أوروبيون

■ **كم يبلغ عدد الوافدين سنويا الى الامارة؟ وما هي جنسياتهم؟**

– في الدرجة الأولى، تستقطب أبوظبي السياح من دول مجلس التعاون الخليجي، تليه الأسواق الأوروبية خصوصاً بريطانيا حيث تسيّر ٣٥ رحلة يومية بين الإمارات والمملكة المتحدة. كذلك لدينا قاعدة عملاء كبرى من ألمانيا ودول أوروبية أخرى.

■ **من المعلوم ان «هيئة ابو ظبي» للسياحة بدأت التطبيق التجريبي لمعايير الفنادق الخضراء، هلاّ اخبرتنا عن تفاصيل هذا الموضوع وأهميته؟**

– هناك اهتمام شديد بالحفاظ على البيئة في أبوظبي. فإلى جانب مبادرة مدينة مصدر النظيفة، ثمة توجه الى تشييد المباني والفنادق الخضراء في السنوات المقبلة. فالاستدامة والحفاظ على بيئة نظيفة سيؤمنان استمرار أبوظبي كوجهة سياحية في المستقبل.

وقد أجرينا تجارب عديدة على الاستخدامات البيئية في الفنادق من توفير الطاقة وغيرها، وصولاً الى إعلان بعض المناطق الخضراء محميّات بيئية، وإقفال بعض الشواطئ في جزيرة السعديات في وقت معيّن من السنة يتوافق مع موسم إباضة السلاحف البحرية.

هذا وقد منعنا استخدام الدراجات المائية التي تؤدي أصوات محركاتها الى هروب الدلافين التي تعيش في نقاط مائية معينة من شواطئ أبوظبي. وقد حصرنا استخدام هذه الدراجات المائية في مواقع مخصّصة.

وبالعودة الى المعايير الخضراء المفروض تطبيقها في الفنادق الخضراء، شدّدنا على توفير الطاقة والمياه واستخدام تقنية التدوير في المياه.

وقد أثبتت هذه الأساليب البيئية نجاحها في الفنادق التي أجرينا التجربة فيها، الى جانب التوفير في التكاليف المالية.

وسنسعى في المستقبل الى إرساء استعمال الطاقة الشمسية، وسنمنح الفنادق البيئية نقاطاً في تصنيفاتها كتشجيع لها.

أما بالنسبة للفنادق القائمة، فيمكنها تطبيق بعض المعايير البيئية بداية، ثم وضع استراتيجية تجديد وتطوير على المدى البعيد لتصبح متوافقة والتوجه البيئي في الإمارة.

وبالنهاية ان هذا التوجّه هو ثقافة ونمط عيش بذاته، وسيتطلب بعض الوقت لإرسائه بالكامل.

خدمة الدرجة الاقتصادية

■ **هل لديكم معلومات حول إمكانية إنشاء الاتحاد لشركة خطوط جوية للطيران الاقتصادي؟**

– أعلنت خطوط الاتحاد عن «خدمة الدرجة الاقتصادية» على متن بعض طائراتها الى بعض الدول مثل الإسكندرية وبعض المدن الهندية مع سعي بالتوسّع نحو مدن أخرى.

■ **ما هي برامج التدريب التي تطرحها الهيئة في قطاع الفنادق والسياحة؟**

– التدريب والتأهيل عاملان مهمّان لرفع مستوى الخدمة. وفي رأيي ان هيئة سياحة أبوظبي تطبّق أهم برنامج تدريب فندقي بالمنطقة، إذ تجمعنا اتفاقات بجامعات كورنيل، هونغ كونغ بوليتكنيك، هاواي ولاس فيغاس وهي من أشهر الجامعات في مجال الضيافة والفنادق والسياحة.

وتتوجّه برامج التدريب الى مختلف المستويات من أصغر الموظفين وصولاً الى أعلى المناصب مساهمة في تطوير قدراتهم ومواكبة التطورات العالمية في هذا القطاع.

كذلك، نوفر الدورات التدريبية للمرشدين السياحيين ونزودهم بالتراخيص اللازمة لممارسة عملهم على أراضي الدولة، إضافة الى تدريب الإماراتيين العاملين في القطاع الحكومي لمدة ثلاثة أشهر بمعدل يوم في الأسبوع لتنمية كفاءاتهم وطريقة تواصلهم مع الناس.

خدمة خطة أبوظبي ٢٠٣٠

■ **كيف تساهم هيئة سياحة أبوظبي في تطبيق خطة أبوظبي ٢٠٣٠؟**

– خطة أبوظبي ٢٠٣٠ هي مخطّط اقتصادي وعمراني شامل. وتعمل هيئة سياحة ابوظبي على خدمة هذه الخطة بالتعاون مع القطاعات والجهات المعنية.

وعموماً، تخضع هذه الخطة للتقييم كل ثلاث سنوات تقريباً لتعديلها أو تحسينها والوقوف على مدى سيرها على الخط الصحيح. ■





ادريان سلاتير (فندق بارك حياة دبي PARK HYATT DUBAI):

قطاع السياحة والفنادق في دبي سيعود الى الانتعاش

مدير عام فندق بارك حياة دبي ادريان سلاتير ADRIAN SLATER طمأن الى ان قطاع السياحة في دبي عاد الى الانتعاش، واعتبر الامارة وجهة سياحية مهمة تضم مرافق ونشاطات عديدة جاذبة للسياح، واشار الى تركيز الفندق حاليا على العروض التي يمكن ان تساهم في تحريك سياحة المجموعات والسياح المستقلين، مشددا على ضرورة جعل السائح الضيف يعيش تجربة رائعة ينقلها الى الخارج ويستقطب سياحا اضافيين معددا خصائص ومزايا الفندق، متوقعا ان يعود قطاع السياحة والفنادق في دبي الى الانتعاش وتحقيق ارتفاع في نسبة الاشغال.



دبي وجهة سياحية جاذبة

■ **كيف تقومون اوضاع قطاع السياحة في دبي بعد الازمة المالية وتداعياتها؟**

– لا شك في ان قطاع السياحة في دبي يعاود الانتعاش ليؤكد مرة اخرى انها وجهة سياحية جاذبة. وفي رأيي سيستمر القطاع في تحقيق نسب نمو مستدامة مع نهاية عام ٢٠١٠ وخلال سنة ٢٠١١ ايضا.

ولا يجب ان ننسى ان الاسواق العالمية تخرج من مرحلة صعبة بعد الازمة المالية، لذا هي تتجه نحو اوضاع سليمة ومستقرة وفق مفهوم الحلقة الاقتصادية.

ودبي كانت من الاسواق التي تحقق نموا سريعا وكان من الطبيعي ان تصل الى وقت تعود فيه النسب الى وضع طبيعي ومنطقي. وهذا هو الواقع حاليا ونحن متفائلون بالمستقبل وثمة فرص عديدة في قطاع السياحة لمن يعرف كيف يفيد منها.

سياحة الترفيه

■ **ما هي العوامل التي تجعل من دبي وجهة سياحية عالمية برأيكم؟**

– دبي وجهة سياحية مهمة بحيث تضم مرافق ونشاطات عديدة للسياح. فبداية، هناك اعلى ناطحة سحاب في العالم وهو «برج خليفة»، نشاطات وملاه ترفيهية داخلية وخارجية مثل «وايلد وادي» WILD WADI الى سياحة المغامرات في الصحراء.

والى جانب سياحة الترفيه، تعتبر دبي مركزا لسياحة الاعمال بفضل انعقاد المؤتمرات وتنظيم المعارض ووجود شركات عالمية فيها، وفي هذا الاطار، ان تفيد دبي بشكل واسع من سياحة الترانزيت بفضل ارتباط الامارة بالمطارات العالمية في كل انحاء العالم.

تسويق مباشر

■ **ما هي القطاعات التي ستركزون عليها لمواجهة التحديات الجديدة في صناعة الفنادق؟**

– لا شك في ان الازمة المالية اوجدت تحديات جديدة في صناعة الفنادق والسياحة. لذا نحن نركز حاليا على العروض التي تساهم في تحريك قطاعات عدة مثل سياحة المجموعات التي ترفع من ايرادات الفنادق. كذلك هناك فئة السياح المستقلين.

ونشدد بقوة على جعل السائح او الضيف يعيش تجربة رائعة ينقلها الى الخارج وبالتالي يمكن جذب سياح اضافيين عبر هذا التسويق المباشر.

الى ذلك ثمة اسواق جديدة نتطلع اليها منها الهند، الصين وايران حيث الفرص واعدة.

جوائز عالمية

■ **ما الذي يميّز فندقكم عن غيره من الفنادق في دبي؟**

– فندق «بارك حياة دبي» هو المنتجع الوحيد الواقع في قلب مدينة دبي وعلى مقربة من المرافق ومراكز التسوّق والأعمال والتسلية.

ويمتاز الفندق بخصوصيته وبعده عن الضوضاء، ويطلّ على خور دبي ويقع على مقربة من نادي خور دبي للغولف واليخوت.

ويضم الفندق ٢٢٥ غرفة وجناحاً فخماً الى سبا أمارا الرائع ومطاعم حائزة جوائز عالمية.

ولا ننسى الحدائق والمساحات الخضراء التي تحوط الفندق لتمنح الضيوف الخصوصية والسكينة المنشودتين بعيداً من وتيرة الحياة اليومية.

ويمكن للزوار القيام بنشاطات عديدة مثل الرحلات البحرية والصيد ولعب الغولف والسباحة والتسوّق وكل ما يتوقون اليه، إذ يسهر طاقم عملنا على خدمتهم على مدار الساعة وفق معايير الفندقة والضيافة العالمية الرفيعة.

ضيوف بارك حياة دبي

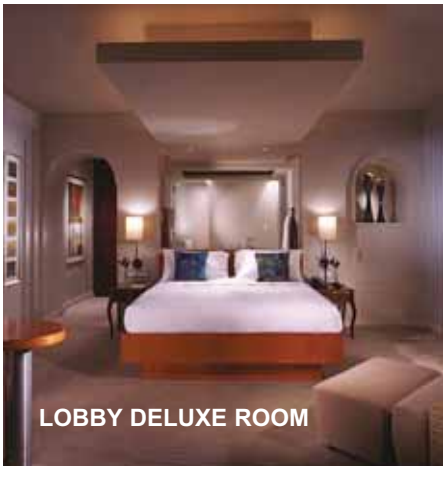
■ **من هم رواد بارك حياة دبي؟**

– يستقطب الفندق عدداً كبيراً من الزوار من دول مجلس التعاون الخليجي التي تشكّل السوق الأهم لنا، وتليها سوقا الولايات الأميركية المتحدة والمملكة المتحدة.

من جهة أخرى، نركّز على ضيوف قطاعات التمويل والمصارف وتقنية المعلومات وتنظيم المؤتمرات والندوات وورش العمل.

■ **كيف كانت نسب الإشغال في بارك حياة دبي عام ٢٠١٠؟**

– سجّلت معظم الفنادق في دبي هبوطاً ملحوظاً في نسب الإشغال عام ٢٠٠٩. وعادت النسب الى


LOBBY DELUXE ROOM


TRAITEUR RESTAURANT DAYTIME


LOBBY SITTING AREA

NORTH AMERICANS CROWN PARK HYATT DUBAI "TOP HOTEL IN THE MIDDLE EAST"

Park Hyatt Dubai took top honors at the prestigious 23rd annual Conde Nast Traveler 2010 Readers' Choice Awards held in New York last week. The uper-luxury property, which celebrated its fifth anniversary in August this year, was named "Top Hotel in the Middle East". The Readers' Choice Awards survey is unique for both its size and the unfiltered results that reflect the opinions of 25,916 of the most discerning travelers in the US – readers of Conde Nast Traveler. The results of this year's Readers' Choice Awards will be reported in the November issue of the magazine.

"With 915 hotels and resorts among the 2010 Readers' Choice Award winners, the Park Hyatt Dubai team is ecstatic to have been named the 'Top Hotel in the Middle East' by the readers of Conde Nast Traveler. Accolades such as this are testimony to the hard work of our entire team," said Mr. Adrian Slater, general manager of Park Hyatt Dubai.

"We understand from Conde Nast Traveler that the average rating of the hotel winners was an astonishing 87.9, which is an unbelievably high achievement, and evidence that standards in the hospitality industry are continuing to rise as we strive for excellence," he added.

According to the Dubai Department of Commerce Marketing, the Emirate of Dubai welcomed more than 508,479 visitors from North America in 2009, a number which is expected to grow.

"Currently, visitors from North America account for some 10% of our annual business and we see great potential for this market, which comprises both business and leisure travelers," said Mr. Slater.

According to Mr. Slater, many travelers seeking luxury products remain undaunted by current economic woes. "Despite tougher times, people will always continue to travel, seeking out the highest levels of service, and discovering new destinations and unique experiences."

This comment is echoed by Conde Nast Traveler Editor in Chief, Ms Klara Glowczewska, who said: "The big news is that our readers' appetites for travel have proven to be undeterred and indestructible, and their standards are more exacting than ever."

Park Hyatt Dubai is a luxury waterfront retreat adjacent to the world-famous Dubai Creek Golf and Yacht Club. Located just minutes from the city centre, world-class shopping and prime business districts, Park Hyatt Dubai is a haven of tranquil elegance in the vibrant city of Dubai.

All 225 guestrooms at the hotel offer stunning views across Dubai Creek from their balconies or terraces. Each of the guestrooms and 35 suites is graciously and luxuriously appointed. Featuring state-of-the-art open-plan kitchens, Park Hyatt Dubai brings drama and theatre to dining, both indoor and al fresco, with a selection of six restaurants and bars that serve an array of world-class cuisines. The hotel's award-winning day spa retreat, Amara, offers a wide range of beauty and holistic treatments unrivalled in Dubai. Along with the eight unique private treatment rooms, Amara features a 25-metre outdoor pool with built-in palm islands. All spa suites feature a private garden with an outdoor rain shower for the ultimate in relaxation.

Truth in Travel is the guiding principle for all content published in Conde Nast Traveler. Other travel publications often accept complimentary travel and accommodations, whereas Conde Nast Traveler does not. The magazine always pays its own way and, as much as possible, its correspondents travel anonymously. By doing so, they experience the world, both the good and the bad, just as other travelers do, and their reports are fair, impartial and authoritative.

Speaking about the Conde Nast Traveler readers, Ms. Glowczewska said, "They are an army of trusted judges, and their votes and evaluations have rendered the Readers' Choice Award one of the highest encomiums in the entire travel industry."



Park Hyatt Dubai



DUBAI CREEK GOLF CLUB

الارتفاع عام ٢٠١٠ لكن ليس بمستوى الأعوام التي سبقت ٢٠٠٩.

وتراوحت نسب الإشغال في فندقنا بين ٧٠ الى ٨٠ في المئة عام ٢٠١٠، مع تفاوت في أداء الأقسام جاء أعلاها قسم المؤتمرات والاجتماعات والحوافز.

وفي رأيي ان قطاع السياحة والفنادق سيعود الى الانتعاش، وسنشهد ارتفاعاً في الإشغال الفندقي سنة ٢٠١١ وكذلك في ٢٠١٢.

تحسين الخيارات

■ **ما هي استراتيجيتكم لسنة ٢٠١١؟**

– سنركّز سنة ٢٠١١ على التدقيق في خيارات GUEST TOUCH POINT واهتمامات الرواد، والعمل على تحسينها وتعزيزها.

وستشمل هذه العملية مختلف الجوانب من خدمة الغرف، المطاعم، التسهيلات الإلكترونية وغيرها حرصاً على توفير تجربة رائعة واستثنائية لضيوفنا.

كما نتطلع الى جذب الضيوف من السوق الإماراتي المحلي للإقامة خلال عطلات الأسبوع وكذلك زوّار المطاعم.

مرافق ومراكز أعمال

■ **كيف تنظرون الى مستقبل السياحة في دبي؟**

– وضع حكّام دبي رؤية وخطة لإيصال دبي الى ما هي عليه وأكثر، لذا تعتبر دبي متقدمة على أسواق خليجية أخرى. وقد وفرت المدينة مرافق ومراكز أعمال وتسوّق ومتاحف وغيرها لجذب السياح، الى جانب العدد الهائل من الركاب الذين تنقلهم الخطوط الإماراتية ويمرّون في دبي من طريق الترانزيت مما يساهم في إنعاش الاقتصاد.

وفي رأيي ان الحكومة الإماراتية ستعمل على إيجاد وسائل لجعل السيّاح الذين يتوقّفون في دبي ينفقون الأموال. ■



THE TERRACE AT NIGHT

استضاف ٣٠٥٨٦ ضيفاً خلال خمس سنوات

تجـديـد منتجـع أمـارا الفاخـر فـي خـور دبـي

شرع بارك حياة دبي في تجديد منتجع أمارا AMARA SPA الفاخر بدءاً من تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠ بالتزامن مع الذكرى السنوية الخامسة لافتتاح الفندق عام ٢٠٠٥.

ويعد أمارا الواقع على ضفاف خور دبي ملاذاً حقيقياً من الهدوء حيث التركيز على استخدام أهم العلاجات من أوروبا مع اللمسات العربية الأصلية، مستضيفاً ٣٠٥٨٦ ضيفاً أفادوا من خدمة لا مثيل لها.

رحّبنا بأكثر من ٣٠ الف ضيف على مدى السنوات الخمس الماضية وقد وفرنا لهم ٢٨٥٥٨ جلسة تدليك مع استخدام ١٥٠٠ لتر من أجود الزيوت. كما استهلكنا تقريباً ما يقارب من طن من الفاكهة وتمور بقيمة ٣٠ ألف درهم إماراتي خلال خمس سنوات، تقول السيدة **سيمون ايلينا لانج** مديرة أمارا في فندق بارك حياة دبي.

وأضافت: هذه حركة كبيرة لمنتجع من حجمنا، ونظراً لزيادة عدد المنتجعات الجديدة والرائعة كل عام في دبي، لا يمكن ان نستكين الى النجاحات التي حققناها كواحد من المنتجعات الصحية الرائدة في دبي، لذلك علينا ان نضمن العناصر المادية لتجربة منتجع امارا الصحي من علاجات ومستوى خدمة وغيرها، وتحقيقاً لهذه الغاية استثمرنا في تحسين وتجديد المناطق العامة في أمارا وثماني غرف معالجة.

وسيجري تجديد المنتجع على مراحل، لضمان عدم المساس بتجربة الضيف مع موعد متوقع للانتهاء بداية ٢٠١١.

وتم اختيار أقمشة رائعة من الولايات المتحدة وبلجيكا وتايلاند بألوان محايدة لاستكمال تصميم أمارا وفق نموذج قصور موريش القديمة.

تجربة المنتجع الصحي في أمارا تبدأ في واحد من الأجنحة الفاخرة مع شرفة خاصة في الهواء الطلق وأمطار استوائية لتوفير العزلة والراحة للضيوف.

ويتألف أمارا من ثمانية أجنحة فاخرة واسعة، بما في ذلك ثلاثة أجنحة للأزواج كل منها مع شرفة خاصة في الهواء الطلق وصالة استقبال.. كما يضم المنتجع حوض سباحة بطول ٢٥ متراً تحوطه أشجار النخيل وساحات خاصة.

وكان منتجع امارا سبا قد اطلق مع نهاية فصل الصيف في دولة الإمارات المتحدة، مجموعة عروض «جيت لاج» المعدة للوافدين وسكان دبي الساعين الى الراحة والتخلص من الضغوط.

وتضمنت العروض علاج آن سيمونين هايدرا



جناح AMARA

راديانس الراقي لإضفاء المزيد من التألق على الوجه على مدار ٤٥ دقيقة، وهو ما يعزز الدورة الدموية فيها ويكشف عن نقاء ونضارة البشرة، ويعتبر هذا العلاج الاستشفائي مثالياً قبل أو بعد القيام بجولة السفر. الى علاج تلميع الجسم بمستحضر باتر سويت بودي بوليش من أمارا، ويستغرق ٣٠ دقيقة لتقشير الجسم، وهذا العلاج يذوب في البشرة ويلمعها برفق، ويتخلص برقة من الشوائب ويمنحها رائحة العنبر والمسك المريحة للأعصاب. ولاستكمال تلك التجربة الرائعة وجبة غداء في بار المسبح «بول بار» في فندق بارك حياة دبي.

يذكر ان سعر عرض «جيت لاج» يبلغ ٥٧٠ درهماً إماراتياً مع ضرورة الحجز المسبق على الرقم ٠٤/٦٠٢١٦٦٠.



قصر الإمارات يفوز بثقة المجتمع المحلي كأفضل فندق في أبوظبي



هانز أولبيرتز
EMIRATES PALACE

اعترف مجتمع أبوظبي بقصر الإمارات EMIRATES PALACE كأفضل فندق وصالة عرض كواحدة من أفضل المعرض / المتاحف في «جوائز الأفضل في ابوظبي ٢٠١٠ (THE BEST IN ABU DHABI AWARD).

و«جوائز الأفضل في أبوظبي» عبارة عن مبادرة جديدة تهدف الى التعرف على أفضل المنشآت في عالم الضيافة والثقافة والحياة الاجتماعية والتطويرات المستقبلية.

وجاء أحدث تكريمين للفندق بعد فوزه بسبع من الجوائز الأبرز لهذا العام من جوائز السفر العالمية المرموقة والانضمام الى قائمة إكسبيديا انسايدرز احدى وكالات السفر الرائدة على الإنترنت باعتباره واحداً من أفضل الفنادق في العالم.

«جوائز الأفضل في أبوظبي» يسمح لأعضاء المجتمع في أبوظبي بالاحتفال بكل ما يحبونه في الحياة في أبوظبي من الأماكن المفضلة لتناول الطعام والراحة واللعب، وقد فاز قصر الإمارات بالجوائز عبر الترشيحات عبر الإنترنت والتصويت الشعبي.

وعلق مدير عام فندق قصر الإمارات **هانز أولبيرتز**: «هذه الألقاب لها أهمية خاصة بالنسبة لنا إذ هي مستوحاة من اختيار الشعب للحصول على أفضل ما في عاصمة البلاد».

أضاف: «ان الحكم الصادر عن المقيمين في أبوظبي هو تصويت على الثقة بفندقنا ومكافأة قيمة بالنسبة لنا».

ويقول المنظمون ان المدينة لديها بعض من أفضل الفنادق ومراكز التسوق والفنادق والمطاعم في العالم، ولكن لا توجد وسيلة للحكم على الأكثر شعبية. وهذه الجوائز هي وسيلة لمكافأة المؤسسات والمنظمات التي تجعل من العيش في هذه المدينة ممتعاً للغاية.

يضيف علامات التميز لافضل مطعم في العالم
الشيف انتوني شون العالمي في الصياد - قصر الامارات

اعاد فندق قصر الامارات EMIRATES PALACE افتتاح مطعم الصياد الفاخر بعدما انتقل اليه الشيف الجديد **انتوني شون** صاحب الخبرة الطويلة في اشهر المطاعم الاوروبية، والمتوقع منه ان يضيف المزيد من علامات التميز للمطعم المذكور باعتباره واحدا من افضل المطاعم في العالم، وسيجلب **شون** التطور المعاصر في فنون طهي المأكولات البحرية الى القائمة الجديدة والتي تستند الى الابداعات المغربية مثل سمك السلمون المرقط بالعسل والملح والزبدة اضافة الى ذلك اطباقه المفضلة والتي تضم الهلبوت مع الخرشوف والبارامونديي ايسوتو مع الهليون والبرتقال والشمر.

كما تتضمن اطباق اللحوم مثل شريحة لحم جنبا الى جنب مع فرخ الحمام وفطائر «فوا غرا» المستوردة من المملكة المتحدة وسيكون هناك المزيد من المتعة لتذوق افضل التوابل والمأكولات في مطعم الصياد للموسم الجديد.

وسينضم **شون** لقصر الامارات من سغافورة وهو في الاصل من كندا حيث كان لديه شغف الطهي منذ سن مبكرة مستوحاة من جدته التي تعلم منها اعداد الاطباق المغربية والحلويات من فطائر الزبدة الكندية وفطيرة الفراولة (الرو بارب).

و**شون** اليوم في مطعم الصياد في قصر الامارات مع تجهيز القائمة الجديدة، وتتوج بذلك نظرة جديدة للمطعم مع افتتاح الصالة الجديدة للمطعم والتي تعكس النظرة المثالية لمعنى الهدوء لاطلاله على الشواطئ والمياه الزرقاء الصافية، للاستمتاع بأفضل ما يقدمه الصياد من مأكولات بحرية شهرية.

الخطوط الوطنية تطلق درجة الاعمال الاولى
مزايا الدرجة الاولى مطورة مع بعض التحسينات



عبد السلام البحر
WATANIYA



جورج كوبر
WATANIYA

اطلقت الخطوط الوطنية WATANIYA شركة الطيران الكويتية الوحيدة ذات الخدمات المتميزة درجة الاعمال الاولى، والتي ستعتمد على متن جميع رحلاتها.

وتوفر درجة الاعمال جميع مزايا الدرجة الاولى السابقة، اضافة الى خدمات جديدة مطورة تناسب احتياجات وتطلعات ضيوف الخطوط الوطنية المسافرين بغرض السياحة او الاعمال.

وبهذه المناسبة، قال رئيس مجلس ادارة الخطوط الوطنية والعضو المنتدب، **عبد السلام البحر** في مؤتمر صحافي عقدته الشركة «مع تزايد اعداد الضيوف الراغبين بالسفر معنا ورغبة العديد من الشركات في جعل الخطوط الوطنية خيارها الاول لسفر العاملين فيها بغرض الاعمال، فقد اقدمنا على هذا التطوير المهم في خدماتنا من خلال اعادة تسمية المقصورة الامامية لتصبح درجة الاعمال الاولى، مع اضافة المزيد من التحسينات عليها لنتمكن من تحقيق معادلة خلق اجواء تمزج ما بين الرفاهية والراحة التي توفرها الدرجة الاولى مع السرعة والكفاءة والدعم الذي يتطلبه قطاع الاعمال عند السفر».

من جهته، قال الرئيس التنفيذي في الخطوط الوطنية، **جورج كوبر**: «نحن ملتزمون بوعدنا من خلال درجة الاعمال الاولى بتوفير اعلى مستويات الخدمة لضيوفنا المسافرين بغرض السياحة او الاعمال اضافة الى جداول السفر الملائمة، واطلاق مركز لخدمة العملاء متوفر على مدار الساعة طوال ايام الاسبوع».

الخطوط الوطنية الكويتية تطلق رحلات مباشرة بين بيروت وفيينا



كما وأعلنت الخطوط الوطنية، شركة الطيران الكويتية الوحيدة ذات الخدمات المتميّزة، عن تشغيل خدمة الرحلات المباشرة بين بيروت والعاصمة النمساوية فيينا إعتباراً من ٣١ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي من خلال ثلاث رحلات أسبوعية أيام الأربعاء والجمعة والأحد بمواعيد تلبي إحتياجات ضيوف الناقلة المتميزة للمسافرين بين البلدين.

وبهذه المناسبة، صرّح رئيس مجلس إدارة الخطوط الوطنية والعضو المنتدب، **عبد السلام البحر** قائلاً: «نفتخر بأننا شركة الطيران الوحيدة التي تقدم على تشغيل خدمة الرحلات المباشرة بين بيروت والعاصمة النمساوية فيينا، لنفتح بذلك آفاقاً جديدة ومتعددة للسفر من بيروت إلى فيينا ومنها إلى سائر المدن والعواصم الأوروبية، بالإضافة إلى خدمة الراغبين في السفر من فيينا إلى بيروت ومنها إلى العديد من مدن وعواصم الشرق الأوسط».

روتانا ترفع عدد غرفها الفندقية في ابو ظبي الى ٤٠٠٠ غرفة العام المقبل و٧١٣٩ في الامارات

عمر قدوري: الفندق هو الاول يفتتح في ابو ظبي تحت العلامة التجارية الجديدة

آلان كروف: يوفر ٦ قاعات مجهزة للاجتماعات ومرافق ترفيه فخمة

افتتحت شركة روتانا ROTANA لإدارة الفنادق فندق خالدية بالاس ريحان ليصبح عدد فنادقها في أبوظبي والعين ١٠ فنادق تضم ٣٠٠٠ غرفة فندقية، واشار عمر قدوري الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة، الى أن عدد الغرف الفندقية لروتانا في العاصمة سيرتفع الى ٤٠٠٠ غرفة العام المقبل، لافتا الى ان روتانا ستدير ١٠ فنادق العام المقبل في منطقة الشرق الأوسط خمسة منها في الامارات، علما ان الشركة تدير ٧٠ فندقاً في الشرق الاوسط.



عمر قدوري

ROTANA

قدوري

وقال **قدوري** «من المتوقع أن يصل عدد الفنادق التي تديرها روتانا في الامارات العام المقبل ٣٢ فندقا تضم ٨٦١٣ غرفة فندقية في حين يبلغ عدد الفنادق التي تديرها روتانا في الدولة في الوقت الحالي ٢٧ فندقا تضم ٧١٣٩ غرفة بعد إضافة الفندق الجديد».

ويصنف فندق خالدية بالاس ريحان من فئة الـ ٥ نجوم ويقع في المنطقة الرئيسية من أبوظبي مقابل قصر الإمارات ويطل على الشواطئ الجميلة للخليج العربي.

وحقق الفندق نسب إشغال مرتفعة بعد مرور ٤١ يوما على افتتاحه ليحقق معدل اشغال في هذه الفترة يصل الى ٥٠٪. وتوقع **قدوري** أن تصل نسبة الإشغال الى ٧٠٪ نهاية العام و ٧٥٪ العام المقبل. وفي ما يتعلق بالأسعار، أكد أنه بعد تراجعها في العام ٢٠١٠ فإن الأسعار ستظل ثابتة العام المقبل مساوية لأسعار العام الحالي، مستبعدا أن يطرأ ارتفاع عليها، ومؤكدا أنه هناك مساع للمحافظة على الأسعار لتكون مناسبة للسائح.



وقال **قدوري** «يعتبر فندق خالدية بالاس ريحان من روتانا من أولى الفنادق التي يتم افتتاحها في ابوظبي تحت العلامة التجارية الجديدة ريحان للفنادق والمنتجعات من روتانا، والذي يوفر بيئة خالية من الكحول والتي تعكس احترامنا لثقافة ومعتقدات ضيوفنا والتزامنا بتعزيز هوية عربية جديدة في عالمنا اليوم».

كروف

من جهته، قال **آلان كروف**، المدير العام للفندق: «يقوم هذا المنتجع الرائع بتلبية رغبات الذين يسعون الى مستوى أكبر من الاسترخاء والراحة. و قدرة المنتجع لاستيعاب الضيوف الباحثين عن الترفيه والقادمين للعمل أو لحضور المعارض والمؤتمرات على حد سواء، ليس من المنطقة فقط ولكن من جميع أنحاء العالم، إذ يتميز الفندق بالفخامة والراحة، مما يضمن التزامنا في جعل خالدية بالاس ريحان، أبوظبي الوجهة الأولى». يوفر الفندق ست قاعات للاجتماعات تطل جميعها على البحر قادرة على استضافة الاجتماعات من الصغيرة الى المتوسطة الحجم مجهزة تجهيزا كاملا بأحدث المعدات السمعية والبصرية. ويضم المنتجع مرافق ترفيهية، ما يشجع على تنظيم الرياضات المائية والألعاب الترفيهية. الى جانب تسهيلات لعقد المؤتمرات في الخارج بالإضافة الى حفلات العشاء الصغيرة وحفلات الكوكتيل.

كما يضم الخالدية بالاس ريحان شاطئاً خاصاً، ومركزاً للياقة البدنية مجهزاً بأحدث المعدات الرياضية وألعاب القوة، كذلك يضم المنتجع مسبحاً ذا تحكم حراري، والذي يعد واحداً من أكبر المسابح في الامارات، بحسب البيان. بالإضافة إلى المرافق الترفيهية الأخرى، والرياضات المائية وملعب للأطفال.

روتانا تفتتح فندقها الـ ٢٧ نور ارجان في الفجيرة

وكانت روتانا قد أعلنت عن افتتاح فندقها السابع والعشرين في الامارات العربية المتحدة، فندق نور أرجان من روتانا الذي يقع في قلب مدينة الفجيرة.

وللمناسبة، قال **عمر قدوري**، الرئيس التنفيذي للعمليات في روتانا «يسعدنا الإعلان عن افتتاح ثاني فنادق روتانا في إمارة الفجيرة والذي تم تصميمه ليلبي متطلّبات النزلاء الباحثين عن إقامة تشمل كل التسهيلات المعاصرة والتي تضمن الراحة المطلقة».

من جهته، قال المدير العام لفندق نور أرجان **أحمت اندر** «إن الأجنحة والغرف قد صمّمت بغية تزويد تجربة فريدة من الاقامة العصرية في قلب الفجيرة». وأشار الى أن المزايا المتنوعة التي يتميز بها هذا الفندق توفّر تسهيلات مختلفة لأصحاب الاقامات القصيرة والطويلة الأجل على حد سواء، أكانت لرجال الأعمال او للترفيه.

يقع فندق نور أرجان من روتانا في وسط إمارة الفجيرة النابض ومرافقها الثقافية الجذابة، كما أنه لا يبعد عن مطار الفجيرة الدولي أكثر من كيلومتر واحد، فيما لا تفصله عن الشاطئ سوى بضع دقائق. كذلك، يطلّ هذا الفندق المؤلف من ٢٢٥ غرفة على مناظر جميلة للفجيرة وجبالها ويقدم مرافق صممت تماما لتلبية حاجات رجال الاعمال والعائلات بفضل خدماته الإستثنائية وغرفه المريحة وتسهيلاته العصرية.

كما ويضم ثلاثة مطاعم لتلائم كل الاذواق وهي «مطعم ومقهى مرجان»، «لوبي لاونج» و«تاكواريوس».



ماركوس مارتي (موفنبيك MOVENPICK - الدوحة):

السياحة الترفيهية في قطر الى ازدهار الى جانب الثقافية والطبية والتعليمية

توقع مدير عام فندق موفنبيك – الدوحة ماركوس مارتي نمو السياحة الترفيهية الى جانب السياحة الثقافية والطبية والتعليمية في دولة قطر، ووصف سوق الدوحة بالمميز بحيث يسوّق الفندق مباشرة، موضحاً أسباب تحولّ الفندق الى استقبال رواد من رجال الأعمال مقابل فاتورة مدروسة، مذكراً باحتلال موفنبيك المرتبة الثانية بين الفنادق الفخمة في قطر برغم المنافسة الشديدة في ما بينها، مشيراً الى عملية تأهيل وتحديث ستنطلق في كانون الأول (ديسمبر) وستدوم نحو ستة أشهر، مقدماً برنامج عروض فريداً من نوعه موجهاً لرجال الأعمال.

متفائلون بالسياحة الترفيهية

■ **كيف تقوّمون قطاع السياحة في دولة قطر؟**

– تركّز دولة قطر على جوانب معيّنة من السياحة، خصوصاً قطاع المؤتمرات والاجتماعات والمناسبات الاحتفالية الى قطاع الأعمال ويليه قطاع "LAY OVER" الذي ابتكرته خطوط الطيران القطرية QATAR AIRWAYS.

أما السياحة الترفيهية فهي أقل تطوراً في قطر من الدول الخليجية الأخرى.

لكننا متأكدون ان هذا النوع من السياحة سينمو ويتطوّر الى جانب السياحة الثقافية والطبية والتعليمية.

وفي هذا الإطار تنظّم الحكومة في ١٧ تشرين الثاني (نوفمبر) الحالي مباراة كرة قدم بين منتخبي البرازيل والأرجنتين، ما يعزّز السياحة الوافدة الى قطر وحركة الترانزيت الجوي.

لكن عموماً، البنية التحتية الضرورية لإنعاش السياحة الترفيهية ضعيفة في ما خص المطاعم والنشاطات والشواطئ والمواصلات العامة. كما ان المنتجعات محدودة في قطر وهي توفّر بعض النشاطات وتضم مسابح وتسهيلات ترفيهية، لكنها تبقى بمثابة فنادق في قلب المدينة.

وكما ذكرت نحن متفائلون بالسياحة الترفيهية لذا نبقي علاقة دائمة مع وكالات السفر العالمية لتسويق معارضنا ونشاطاتنا وجذب السيّاح.

موقع مثالي

■ **ما الذي يميّز فندق موفنبيك عن غيره من الفنادق الفخمة في قطر؟**

– يتبع الفندق سلسلة فنادق ومنتجعات موفنبيك العالمية، ما يربطنا بمواقع الكترونية وأنظمة حجوزات عالمية.

كذلك فإن سوق الدوحة مميّز، وينتشر موظّفو التسويق في شوارع الدوحة للترويج للإقامة في فندقنا من دون الحاجة الى السفر وتسويقه في الخارج.

وطبعاً، هناك حجوزات من الدول الخليجية ومن دبي، لكن معظم حجوزاتنا مصدرها السوق المحلي.

ويتمتع الفندق بموقع مثالي على الكورنيش عند مدخل منطقة الخليج العربي المرموقة وهو قريب من المطار ووسط المدينة.

ويحمل فندق موفنبيك الدوحة تصنيف أربعة نجوم وما فوق، وقد تم إنشاؤه أصلاً كي يكون بيتاً للراحة والتقاعد ثم اتخذ القرار بتحويله فندقاً. ومن هنا تصميمه الداخلي الذي يضم ردهة استقبال صغيرة وممرات طويلة وغرف نوم واسعة ومريحة.

ويحوي الفندق أيضاً مرافق ترفيهية شاملة من مركز صحي ورياضي، مسبح خارجي، مطعم وبيانو بار وصالة للاحتفالات تتسع لـ ١٠٠ شخص ضمن جوّ حميم ومريح.

ويتألف الفندق من ١٥٠ غرفة فاخرة وواسعة حيث المواد المستخدمة فيها ذات نوعية عالية وراقية.

المرتبة الثانية بين فنادق الدوحة

■ **كيف تصفون أداء فندق موفنبيك الدوحة في السنتين الأخيرتين؟**

– يركّز فندق موفنبيك الدوحة على قطاع الأعمال. لكن خلال الأزمة المالية توجه مسافرو الأعمال الى الإقامة في فنادق أدنى مستوى بغية خفض التكاليف، لذا استبقنا هذا التحوّل وعمدنا الى زيادة الخدمات لإرضاء الضيوف مقابل فاتورة مدروسة. وقد حققنا نتائج جيدة عام ٢٠٠٩ إذ جذبنا شريحة مهمة من السيّاح الى جانب احتفاظنا بروادنا الاعتياديين الذين جرّبوا فنادق أقل تصنيفاً ثم عادوا الى موفنبيك لا سيّما بسبب الطعام الذي نقدّمه.

ومع افتتاح فنادق ذات فئة خمسة نجوم في الدوحة ارتفعت حدة المنافسة عام ٢٠١٠.

كذلك كان موسم الصيف قاسياً وتلازم شهر رمضان المبارك معه وأقفلت المدارس لوقت أطول، ومع ذلك استطعنا احتلال المرتبة الثانية بين الفنادق الفخمة في قطر، إذ ركّزنا على الخدمة المثالية والشاملة وعلى الأسعار المدروسة.

ونتوقع ان يقفل عام ٢٠١٠ على نسبة إشغال تصل الى ٦٥ في المئة.

عرض خاص بكأس آسيا

■ **ما هي أبرز عروضكم وخططكم لعام ٢٠١١؟**

– تنطلق عملية تجديد الغرف في الفندق في شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠ وستدوم ستة أشهر.

وسنضيف تسهيلات وأكسسوارات جديدة مثل شاشات التلفزيون المسطحة، أضواء للقراءة، قطع مفروشات أساسية، لوحات وغيرها.

ونظراً لهذه التجديدات، ستكون نسبة ٦٠ في المئة من غرفنا صالحة للإقامة.

وقد خصّصنا عرضاً مثيراً للاهتمام خلال شهر كانون الثاني (يناير) بمناسبة استضافة قطر كأس آسيا ٢٠١١.

ولدينا حالياً عرض مهم وناجح وهو "BUSINESS DELUXE PACKAGE" حيث يحظى الضيف بكامل خدمات ومتطلبات رجال الأعمال في غرفته من آلة تحضير القهوة، كومبيوتر شخصي، خدمة سيارة ليموزين من وإلى المطار وغيرها من الخدمات.

وهذا البرنامج ناجح ومميّز جداً ويعتبر فريداً من نوعه في الصناعة الفندقية بالمنطقة.

الدوحة الى تطور وازدهار

■ **كلمة أخيرة؟**

– نشجّع الناس على زيارة مدينة الدوحة في قطر، وهي مدينة حديثة ومقبلة على تغييرات وتحديثات كثيرة في البنى التحتية من مطارات وشبكة قطارات ومواصلات عامة ومواقف وغيرها.

وكما ان خطوط الطيران القطرية نالت شهرة واسعة عالمياً، نأمل ان تتمتع قطر بالشهرة نفسها خلال السنوات المقبلة.



ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

موسيقى ورقص في حديقة علوان وعايده شرباتي



انطوانيت ديراني، ميراي بويز، جورجيت خوري، ايفون دبس، عايده شرباتي، عايده لبوس وعلوان شرباتي



مع انطوان ودوللي حكيم

سهرة موسيقية راقصة وصاخبة، دعا اليها علوان وعايده شرباتي في حديقة منزلهما في بعبدات المتلألئة بالاضواء.

اكثر من مئة وخمسين شخصاً امضوا اوقاتا ممتعة وحماسية في الهواء الطلق على انغام جميلة جذبت الكثير الى حلبة الرقص.

غداء الفرح والقبعات



دنيا ميرزا وباقة السيدات و..... القبعات

بدل الورود والازهار، وزعت دنيا ميرزا القبعات الملونة على ضيفاتها اللواتي لبين دعوتها الى الغداء. اتسمت المأدبة النسائية بالفرح وضمت باقة من الانيقات قرب بركة السباحة في «الفيلا روزا» في الكفور – فتوح كسروان.

منى الهراوي تولم على شرف الأميرة منى الصلح وتحتفل بعيدي ليلى الصلح وماغي فرح



صاحبة الدعوة منى الهراوي والوزيرة ليلى الصلح حماده محاطتان بالزميلين ايلي ونبيل براكس



الوزيرة ليلى الصلح حماده والزميلة ماغي فرح تقطعان قالب العيد بحضور السفير السوري علي عبد الكريم علي

تكريماً للأميرة منى رياض الصلح أقامت منى الهراوي مأدبة عشاء في دارة الرئيس الياس الهراوي في بعبدا، حضرها وزير العمل بطرس حرب، وزير الدولة عدنان القصار، نائب رئيس مجلس النواب السابق ايلي الفرزلي، الوزيران السابقان ليلى الصلح حماده وفارس بويز وسفراء كل من سوريا، السعودية، قطر، الكويت والمغرب وبهيجة الصلح الاسعد. وكانت مناسبة جميلة احتفلت فيها صاحبة الدعوة بعيد الوزيرة ليلى الصلح حماده وعيد الإعلامية ماغي فرح.

وألقت منى الهراوي كلمة للمناسبة رحّبت فيها بشكل خاص بالأميرة منى رياض الصلح «التي نلتف حولها والتي تعود الصداقة معها الى ما قبل رئاسة الجمهورية، منذ زمن بعيد، ونحن وهي نحافظ على هذه الصداقة والكل يعلم مدى علاقة الرئيس رياض الصلح بعائلات لبنان، في كل لبنان، وأيضا كما كان الياس الهراوي يحافظ على صداقاته، سأبقى على العهد أحافظ على صداقاتي مع هذا البيت العريق بيت الرئيس رياض الصلح».



منى الهراوي بين الوزير بطرس حرب وعقيلته مارلين

تكريم الناجحين في عشاء قروي في الصفرا

امتلأ الملعب في الصفرا بالطاولات التي كستها تشكيلة من المأكولات اللبنانية القروية للعشاء القروي السنوي الذي تخلله تكريم الطلاب الناجحين في الامتحانات الرسمية وخريجي المعاهد والجامعات.

أحيا العشاء طلاب المدرسة الصيفية التي ينظمها النادي بلوحات استعراضية راقصة إضافة الى الـ«وان مان شو» ONE MAN SHOW «رالف» والمطرب رفيق أبي سجعان.

وبالمناسبة كانت كلمة تربوية لرئيس النادي ربيع فراج تحدث فيها عن العلم والثقافة والتوجيه المهني الضروري والتعليم الرسمي في المنطقة.

والتقطت صورة تذكارية مع الناجحين.



مأدبة غداء ندية في فندق كوليبري



صاحبة الدعوة سامية بويز متوسطة بعض المدعوات

تحت ثريات فندق كوليبري ببعبدات، رحبت سامية بويز وشقيقتها نهاد القادري بالمدعوات الستين الى الغداء ظهر الاربعاء ٢٠ تشرين الأول المشرق.

كانت الحفلة ناجحة للغاية في طراوة صالة الطعام المكيفة حيث امتدت الموائد الشهية وتوزعت السيدات.

حضرت عايدة الصلح، دلال الشيخة، اميمة دندن، كارول عجمي، انطوانيت بويز، امال رنو، وداد ابو خليل، نورما الزاخم، غريس نصر، نادرة نجم، رودا ماريا لحود، شيرين النسر وغيرهن من الانيقات.

نادرة نجم تدشن وتدعو مئة سيدة في الـ YWCA الشياح



نادرة نجم وبيتينا بشور نعمة وقوفا برفقة جهاد بشور ومدعوة



حول قالب الحلوى: فيليب سكاف، نادرة نجم، نوال برتي، مي حداد والمحامية علياء برتي زين

دشنت رئيسة جمعية الشابات المسيحيات نادرة نجم صالة جديدة في مبنى الجمعية في الشياح بحفل غداء اقامته على شرف مئة سيدة صديقة من نوادي الليونز والـ YWCA والحركة التطوعية اللبنانية والحركة العالمية للامهات.

وكان الرجل الوحيد المدعو الى هذه الحفلة رئيس نادي روتاري بيروت سيدارز فيليب سكاف الذي تبرع بالستائر للصالة الجديدة.

رحبت نادرة بالصديقات اللواتي توزعن على الطاولات قبل ان تقطع قالب حلوى زيّنه شعار الـ YWCA ومكللاً بالشموع وسط التصفيق الحار.



نادرة نجم متوسطة باقة من الصديقات

عدد جديد من مجلة «الحكمة»

أصدرت دائرة التوثيق والنشر في جامعة الحكمة العدد الجديد من مجلة «الحكمة» والتي يرأس تحريرها الدكتور **اميل كبا**. وتضمن العدد افتتاحية رئيس الجامعة المونسنيور **جوزف مرهج** ومقالات للخوري **كميل مبارك** نائب رئيس الجامعة وعميد كلية العلوم السياسية والعلاقات الدولية حول الأقلية على الصعيدين السياسي والاجتماعي وللدكتور **حبيب أبو صقر** نائب رئيس الجامعة حول اللامركزية الإدارية الموسّعة في لبنان ودراسة لأمين عام الجامعة الدكتور **انطوان سعد** حول المارونية ولبنان وللخوري **اسكندر الهاشم** عن السلطة السياسية والكنيسة المرصاد، ومحاضرة للبروفسور **ميشال ريكار** الاستاذ المحاضر في جامعة بوردو الرابعة ألقاها في جامعة الحكمة حول RESEAU DES UNIVERSITES FRANCOPHONES.

إضافة الى دراسة بالفرنسية حول ظاهرة تبييض الأموال وسرطان المال CANCER DE L'ARGENT LE BLANCHIMENT DE L'ARGENT لـ**نعيم رستم**.

جائزة جان سالمة للأديبة نور سلمان

بدعوة من مؤسسة جان سالمة الأدبية أقيم في ٢٨ تشرين الأول (أكتوبر) في نقابة الصحافة اللبنانية حفل تكريمي للأديبة **نور سلمان**.

تكلم في الحفل الذي شهد حشداً محترماً، السادة: نقيب الصحافة اللبنانية **محمد بعلبكي**، الدكتور **منيف موسى**، الشاعر **ريمون عازار**، الأديبة **اقبال الشايب**، صاحب الجائزة **جان سالمة** والأديبة المكرمة **نور سلمان**.

كان اجماع على التغني والثناء بمواهب الأديبة **نور سلمان** وبمؤلفاتها العديدة.

الامارات دبي الوطني يحتفل بتخريج ٦٥ من المتدربين
احمد الطاير: ملتزمون بكل الجهود اللازمة لتطوير شبابنا



الطاير والرئيس التنفيذي ريك بدنر محاطين بالخريجين

احتفل بنك الامارات دبي الوطني، المجموعة المصرفية الرائدة في منطقة الشرق الاوسط، بتخريج دفعة ثانية من المتدربين المواطنين في برنامج التعليم المتسارع يبلغ عددهم ٦٥ مواطنا ومواطنة من الشباب. وبذلك يصل العدد الى ١٢٥ من المتدربين المواطنين الذين تم تدريبهم وتثبيتهم في وظائفهم في البنك، حيث إحتفل البنك في شهر ايلول (سبتمبر) الماضي بتخريج وتوظيف ٦٠ مواطناً ومواطنة من البرنامج نفسه.

وقدم رئيس مجلس ادارة البنك **احمد حميد الطاير** الشهادات للخريجين بحضور عدد من المدراء التنفيذيين في المجموعة.

ويعتبر برنامج التعليم المتسارع، أول برنامج في دولة الإمارات العربية المتحدة يوفر لمواطني الدولة عمليات تدريب شاملة وجذرية لتحقيق التطور المهني في القطاع المصرفي. ويخضع المتدربون لدورة تدريبية تستمر ١٨ شهراً لاكسابهم المهارات والمعرفة اللازمة التي تتيح لهم القيام بأدوار إشرافية أو إدارية، وبحيث يصبحون قادة في ميادين خبراتهم.

وقال **الطاير** مخاطباً الخريجين: «إننا في بنك الإمارات دبي الوطني مستمرون في تنفيذ التزامنا ببذل كل الجهود اللازمة لتطوير شبابنا المواطن، وقد وضعنا إستراتيجيات وخطط عمل واضحة المعالم في هذا الخصوص، ونقوم بتنفيذها للنهوض بشبابنا وإعطائهم الفرص التي يستحقونها للمساهمة في ريادة ورفعة وطنهم. إننا في بنك الإمارات دبي الوطني مؤمنون بأن شباب اليوم هم قادة الغد الذين سيحملون الراية ويرفعون إسم دولتنا عاليا في جميع المحافل».

الصحافة الزحلية تكرّم اسعد نكد



كرمت الصحافة الزحلية مدير عام كهرباء زحلة **اسعد نكد** بمناسبة مرور ٢٥ عاما على انارته لمدينتهم الجميلة بالكهرباء ٢٤ على ٢٤.

وبعد ان قدم الزملاء الزحلاويون **لنكد** درعاً تقديرية كتب عليها «٢٥ عاما رفقة عمر» تحدث **نكد** شاكرا وقال بأن لا كهرباء ٢٤ على ٢٤ في زحلة وقضائها بدون السماح لشركة كهرباء زحلة بإعادة انتاج الطاقة على غرار عشرينات وسبعينات القرن الماضي لتأمين افضل خدمة وافضل كهرباء للمواطنين الزحليين والبقاعيين.

عندما يشكر جوزف شهوان الوزير زياد بارود والنائبة جيلبرت زوين



جوزف شهوان مع انطوانيت بارود، ميراي بويز والنائب جيلبرت زوين

أصبح لبلدة أدما الدفنة الكسروانية بلدية مستقلة وذلك بقرار من وزير الداخلية والبلديات المحامي زياد بارود.

في هذا الإطار، أراد ابن مختار أدما الناشط جوزف شهوان وهو مدير مصرف الانتركونتيننتال بجونيه ان يشكر ويكرم الوزير بارود ونائبة كسروان الفتوح جيلبرت زوين اللذين سعيا وبذلا جهوداً لإنشاء بلدية مستقلة لأدما.

فأقام المدير جوزف مأدبة عشاء عامرة في مطعم جو مارين لصاحبه بشارة دميان، حضرها أكثر من مئة شخص، فاعليات وممثلين عن عائلات أدما.

وألقى جوزف شهوان للمناسبة كلمة ترحيبية وتكريمية قيمة على الميكروفون توجت بالتصفيق الحار بحضور النائبة زوين ووالدي الوزير بارود سليم وانطوانيت، وكاهن رعية أدما الآب انطوان شبير.



سليم بارود، دينا وانطوان يمين



شربل شلهوب وشارل غصن

تيا صابر تستقبل في «بيت فريدا»



اختارت تيا صابر « مطعم فريدا» في الاشرفية لاقامة مأدبة غداء للصديقات العديدات ظهر يوم ٢٠ تشرين الاول (اكتوبر) الفائت. كانت المأدبة ملوكية مزينة ببسمة تيا المعهودة وحرارة استقبالها المعروفة.

المأكولات لبنانية فاخرة بنكهة مكسيكية حارة في ديكور انيق.

من الحضور: هند برهوم، رنده مخول، بثينه حركه، ليلى ابو شقرا، ريجينا فنيانوس، ليلى صابر، نايله وطفا، نايله بركات، جيزيل برباري، كارول ابو جوده، مارلين غريب، هلا حرب، لينا عون، امل سليمان، نجوى قيس، جورجيت بيطار...

المحامي زياد عيسى يقيم حفل استقبال للمخرج العالمي دانس تانوفيش



السفير البوسني وزوجته وابنه يتوسطان قنصل تيمور الشرقية، جوزف عيسى ونجله زياد عيسى



من اليسار: المخرج اللبناني جورج شلهوب، المنتج السينمائي العالمي CEDOMIR KOLAR، المخرج خليل زعرور، المخرج العالمي DANIS TANOVIC الحائز على أوسكار، سفير البوسنة والهرسك وزوجته والمحامي زياد عيسى



من اليمين: زياد عيسى وعقيلته، ميشال الفتريادس وDANIS TANOVIC



من اليسار: ملكة الجمال السابقة غريس بطرس، زياد عيسى، وسام علي حسن، موريس معلوف ومارتين عيسى

أقام المحامي **زياد عيسى** في مكاتبه وسط البلد، وبحضور سفير البوسنة والهرسك، حفل استقبال للمخرج العالمي **دانس تانوفيش** الحائز على جائزة «أوسكار» في هوليوود أثناء مشاركته في مهرجان السينما العالمي في بيروت. حضر الحفل عدد من المخرجين والممثلين اللبنانيين والأجانب وبعض الأصدقاء.

تجربة مثالية يقدمها للوافدين المشاركين بفعالياتها
الطيران العماني الناقل الرسمي لدورة الألعاب الشاطئية مسقط



جورجيا ومكي بعد تبادل نسخ الاتفاقية

أبرم الطيران العماني، مع قرب انطلاق «دورة الألعاب الآسيوية الشاطئية الثانية مسقط ٢٠١٠» مع اللجنة المنظمة والمجلس الأولمبي اتفاقية يتولى بموجبها الناقل الوطني للسلطنة نقل مختلف الوفود الرياضية من المسؤولين والإعلاميين والمتابعين والمتطوعين الوافدين الى مسقط من ٤٤ بلداً و٣٠ وجهة سياحية. وسيحظى الوافدون بتجربة مثالية للخدمات المميزة التي يقدمها الطيران العماني خلال زيارتهم للمشاركة في الفعاليات الرياضية والثقافية المصاحبة للحدث المزمع إقامته من ٨ الى ١٦ كانون الأول (ديسمبر) من العام الجاري.

وبهذه المناسبة قال رئيس الشؤون العامة والمتحدث الرسمي للطيران العماني **فيليب جورجيو**: «تنطلق هذه الشراكة الإستراتيجية من سعينا لتكون هذه الأرض وجهة أساسية في مصاف الوجهات العالمية المميزة، فلن يكون هذا الحدث المهم مجرد نقطة فاصلة تجمع أبطال الرياضة فحسب، بل سيكون بمثابة بؤرة ثقافية مثالية تجمع الناس من مختلف بقاع العالم».

بدوره ثّمن المدير العام للدورة المهندس **حبيب بن عبد النبي مكي** هذه المبادرة وقال: «مما لا شك فيه ان الطيران العماني بتألقه المشهود وباعتباره الناقل الوطني لسلطنة عمان الذي يوجه كل اهتمامه لتحقيق أعلى مستويات الأداء وتقديم أفضل الخدمات يمثل إضافة حقيقية سيكون لها ما بعدها من حيث دعم الأهداف التي تسعى شاطئية مسقط ٢٠١٠ الى تحقيقها. ومن خلال استضافة هذه الألعاب فإننا نقدم سلطنة عمان للعالم نموذجاً يحتذى به في مجال التطور والتطلع وكرم الضيافة».

فنادق روتانا تستضيف أعضاء من لجنة ORV في جولة تعريفية



صورة تذكارية

استضافت مجموعة فنادق روتانا في لبنان بالتعاون مع شركة FTI السياحية النمساوية ممثلة بشركة MEETING POINT أعضاء من لجنة ORV المهتمة بإدارة وكالات السياحة والسفر في سويسرا والنمسا والمانيا وذلك في جولة تعريفية بفنادقها.

وتضمن البرنامج التعريفي رحلات وجولات في كل من مدينة بيروت، حريصا، مغارة جعيتا، بيبلوس، بعلبك بالإضافة الى العديد من النشاطات.

تلى الاستضافة حفل تعريف بمجموعة روتانا في الشرق الأوسط وشمال افريقيا واضاءة على التوسع الذي ستقوم به وذلك بحضور المديرة العامة لفندق حازمية روتانا **هلا مسعد**، المدير العام لجفينور روتانا **مارك تمبرل**، والمدير العام لفندق روشة أرجان **بيير غريب**.

زفاف عامر علاء الدين وآية مكاري

تم زفاف عامر علاء الدين نجل القنصل علي علاء الدين والفتاة الجامعية آية عمر مكاري. واقيم بالمناسبة حفل عشاء فخم في استراحة صيدا السياحية حضره حشد من الشخصيات والسفراء والنواب ورجال الاعمال واقارب واهالي العروسين وقد احيا الحفل الفنانون جهاد عقل، امير يزبك وأيمن زبيب.



العروسان مع والد العريس القنصل علي علاء الدين



العريس عامر علاء الدين وعروسه آية مكاري



رجل الاعمال اللبناني مرعي ابو مرعي وزوجته هويدا



القنصل علي علاء الدين وزوجته ندى



السفير الفلبيني جيلبرتو اسوكي والقنصل علي علاء الدين



العروسان مع والدة العريس ديلمار روسي وشقيقتي العريس عفاف ووفاء



العروسان مع والدي العروس عمر وزاهية مكاري، شقيقها محمد وشقيقتها ميرنا



هنا ابو مرعي عكره، عاطف ابو مرعي، الدكتور احمد عكره وشقيقته جنى عكره



العقيد ممدوح صعب وزوجته حنان، محمد الشماع وزوجته احلام، العميد علي شحرور وزوجته ديانا، العقيد جورج خميس وزوجته ليلى

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
AL BAYAN
THE LEADING ARAB INSURANCE MAGAZINE
ملحق العدد ٤٦٨ • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠
AL BAYAN SUPPLEMENT ISSUE N° 468 • NOVEMBER 2010

مؤتمر أيون الشرق أوسطي العاشر حول الطاقة

AON'S 10TH MIDDLE EAST ENERGY CONFERENCE



خبراء عرب ودوليون بحثوا باسهاب في ادارة اخطار الطاقة ومنافع التأمين الكامنة فيها

Arab and international experts discussed at length energy risk management and its insurance potential

This supplement is sponsored by AON

هـذا الملحق يصدر برعاية

«استعادة الاقتصاد لحيويته ومعاودة التوسع الجغرافي»

عنوان المؤتمر السنوي العاشر لايون AON الشرق الاوسط حول تأمينات الطاقة



الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة



عبداللطيف شريف الريس



CARLO CLAVARINO

اختصاصيون حاضروا حول الطاقة المستخرجة من باطن الارض والطاقات البديلة المنتظرة



من اليمين: DAVID HAWKSBY ، CARLO CLAVARINO ، الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة، خالد الشرفاء واشرف بسيسو



من اليسار: خالد الحسن، MAGNE SELJEFLOT وعبداللطيف شريف الريس

للسنة العاشرة على التوالي اختارت ايون AON – كبرى شركات وساطة الاعادة في العالم – ان تعقد مؤتمرها الشرق اوسطي العاشر حول تأمينات الطاقة AON 10th MIDDLE EAST ENERGY INSURANCE CONFERENCE في احدى دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) وذلك تحت شعار: استعادة الاقتصاد لحيويته ومتابعة التوسع



مشهد عام لاحدى قاعات المؤتمر



مشهد آخر لاحدى قاعات المؤتمر

المؤتمر حظي برعاية خاصة من كبريات شركات التأمين والاعادة والوساطة واستقطب المعنيين بانتاج الطاقة في سائر دول الشرق الاوسط وشمال افريقيا



في الصف الاول عبدالله الريس وفي الثاني نبيل حجار، محمد مظهر حماده ومحمد اسماعيل



من اليسار: وليد الصيداني، ياسر البحارنة، عصام الانصاري



من اليسار: مسعود شاهيم



من اليسار: MARGUERITE SOETEMAN REIJNEN



د. عبد الرحمن تلفت

ECONOMIC RECOVERY AND CONTINUED EXPANSION. وقد اختارت هذه السنة فندق ريتز كارلتون RITZ CARLTON في البحرين مقرا له.

المؤتمر الذي استمر يومين حظي برعاية ١٢ شركة تأمين واعادة عربية وعالمية هي ادنيك ADNIC، آيس الاميركية ACE ، اليانز ALLIANZ، تشارتيس CHARTIS ، الخليج للتأمين الكويت GULF INSURANCE ، الخليج للاعادة GULF RE، ماتيوز دانييل MATHEWS DANIEL ، سكور الفرنسية SCOR، توروس



من اليسار: عدنان البغلي، خالد الحسن، صلاح المعراج وسمير عبد الاحد



من اليسار: كمال طباجه وطارق ملك



من اليمين: عمر اكشيش وGAIL NORSTROM



من اليمين: سمير عبد الاحد، ابراهيم شريف الريس، صلاح المعراج وعدنان البغلي



من اليمين: PAUL HAZEL، احمد ادريس، JOHN MATTHEWS وSAMANTHA NEWMAN



من اليسار: الشيخة نايلة آل خليفة، PAUL O'KEEFE، عمر محمد الخويط وبي كي برابو

الاميركية TORUS، ترست ري TRUST RE، مجموعة فاليدوس VALIDUS GROUP وزوريخ السويسرية ZURICH.

وقد ترأست كل من الشركات الراعية جلسة عمل حاضر خلالها اختصاصيون حملوا الى المؤتمر مقدارا كبيرا من المعلومات والتجارب والخبرات التي عاشوها خلال تعاملهم مع اخطار الطاقة سواء في التأمين المباشر او الاعادة او الوساطة.

وتخلل المؤتمر حفلات كوكتيل وغداء وعشاء حل المشاركون خلالها ضيوفا على أيون والشركات الراعية .

عبداللطيف شريف الريّس

النجاح الذي حظي به المؤتمر العاشر يقف وراءه وجه عربي معروف جيدا من اسواق التأمين العربية ويتولى رئاسة مجلس ادارة ايـ ون في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA REGION هو **عبداللطيف شريف الريّس**.

واكدت المشاركة الواسعة لكبار المسؤولين واركان التأمين والاعادة العربية والعالمية المكانة الخاصة التي كونها **عبداللطيف**



مشاركون



من اليمين: JON PAYNE، JASON CAREY، **عصام ابو عيسى**، PESMOND PRUNTY وJAMES MACNEAL



من اليسار: عبداللطيف ابو قوره، انطوان خطار، ROLF LAWS وJASON SHARPLES



من اليمين: ايلي بو شعيا ومحمد غنيم



مشاركون



من اليسار: كمال كعبي



مشاركون

شريف الريّس لنفسه سواء خلال عمله في المجموعة العربية للتأمين ARIG او بعد انضمامه لمجموعة أيون AON وتوليه رئاستها للمنطقة العربية. ذلك ان لائحة المحاضرين تضمنت اسماء لامعة في عالم صناعة الطاقة والمال والاقتصاد اضافة الى خبراء كبار في التأمين المباشر والاعادة والوساطة، وهؤلاء لبّوا دعوة **عبد اللطيف** بحماس وقدموا محاضرات واوراقاً استحقت ثناء المشاركين واستحسانهم.

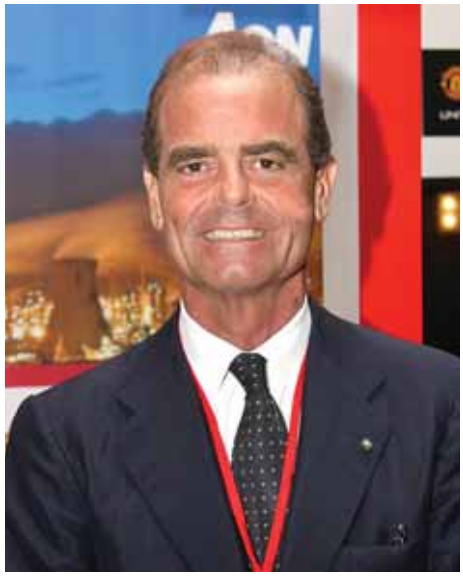
ولما كانت المحاضرات قد قدمت بالانكليزية فإننا ننشر مقاطع من كل منها باللغة عينها وننشر بالعربية الحديث الذي خصصنا به **عبداللطيف شريف الريّس**، اضافة الى ملاحظات وتصريحات مقتضبة سجلناها خلال المؤتمر. ■



من اليسار: MARCEL ACKERMANN، KEVIN WHELAN وPETER GODFREY



من اليمين: موهانان بينات، سهيل اكرام، سعد الصعب وخالد السعدون



كارلو كلافارينو CARLO CLAVARINO (أيون - AON):

ننظر الى المنطقة العربية باهتمام كبير والمشاريع التي تنفذ فيها تفتح آفاقاً واسعة أمام صناعة التأمين

رئيس شركة أيون في جنوب أوروبا والشرق الاوسط AON SOUTHERN EUROPE & MIDDLE EAST كارلو كلافارينو CARLO CLAVARINO كان من بين الذين حاضروا في المؤتمر العاشر لشركة أيون AON وشاركوا في أعماله بفاعلية. التقيناه على هامش المؤتمر وسجلنا له المقابلة الآتية:

مؤتمر مهم إقليمياً وعالمياً

■ كيف تنظرون الى هذا المؤتمر العاشر الذي تنظمه «أيون» حول تأمين مخاطر الطاقة في الشرق الأوسط؟

– ننظر الى هذا المؤتمر باهتمام كبير، ونعتبره مهماً للمعنيين بالتأمين اقليمياً وعالمياً ولذلك قررنا سنة ١٩٩٤ تنظيمه دورياً. وأضاف: ونسعى الى جعله موعداً سنوياً حول العالم.

توسع إقليمي

■ كيف تصفون منطقة الشرق الأوسط عموماً؟ وهل أنتم راضون عن أدائكم في هذه الأسواق؟

– نثق بمستقبل أسواقنا في منطقة الشرق الأوسط. ونرى ان هذه المنطقة واعدة جداً في صناعة التأمين.

أما بالنسبة الى أداء «أيون» في هذه الأسواق، فنحن راضون عن نتائجنا فيها إذ نحقق نمواً مستمراً وسريعاً لا سيّما في دبي وأبوظبي.

كما نقوم بأعمال جيدة في سوق البحرين منذ سنوات، وباشرنا مؤخرا بشكل فعّال في المملكة العربية السعودية.

هذا وافتتحنا مكتباً في قطر إذ نسعى الى تعزيز حضورنا فيها، ونعتبر رواداً لوساطة التأمين والإعادة في سلطنة عمان ودول عربية اخرى عديدة.

تغيير في المسؤوليات

■ ما هي التغييرات التي قد تطرأ في قطاع الطاقة والنفط بعد حادثة انفجار المنصة في خليج المكسيك؟

– ما حصل مع شركة بريتش بتروليوم BP وانفجار منصة النفط في خليج المكسيك خطير جداً واقتضت معالجته واجراء تعديل شامل لجهة إدارة مخاطر الطاقة. ففي السابق كان مدراء شركات الطاقة والنفط يهتمون بهذه المخاطر بينما حالياً أصبحت هذه الإدارة من ضمن مسؤولية الرؤساء التنفيذيين بالذات.

■ ما هو رأيكم بشركات الإعادة العربية؟

– بعض شركات الإعادة العربية قوية ومهمة ولها موقعها ومكانتها في المنطقة وقادرة على النمو.

وفي رأيي ان بعض هذه الشركات بات يملك القدرة على تغطية مخاطر خارج المنطقة، وهذا يؤشر الى ان لبعض شركات الإعادة مستقبلاً باهراً.



من اليسار: CARLO CLAVARINO، عبداللطيف شريف الريس ومسعود شاهيم

مواكبة العصر

■ إلامَ تحتاج منطقة الشرق الأوسط لزيادة النمو في الأقساط؟

– تتجه منطقة الشرق الأوسط أكثر فأكثر نحو الحداثة ومواكبة العصر على الأصعدة كافة. وهذا يستوجب تنفيذ مشاريع انمائية واعمارية ضخمة. وبالتالي فإن الآفاق مفتوحة أمام صناعة التأمين لتحقيق أقساط هائلة الحجم. والنمو الذي تسجله شركات التأمين في المنطقة سنوياً يؤكد هذا الواقع.

أضاف إلا ان هذا التطور السريع يفرض على شركات التأمين ان تعزّز خبراتها الفنية كي يمكن لها ان تتولى إدارة الأخطار. ■

عبد اللطيف شريف الريس (أيون الشرق الأوسط AON MIDDLE EAST):

بعض الجمهور العربي لم يدرك بعد اهمية الدور الذي يلعبه وسيط التأمين
اما شركات الطاقة والطيران فلا تتصرف الا عبر شركات الوساطة



اقساطنا في الشرق الاوسط بلغت ٧٠٠ مليون دولار اميركي ونتوقع مزيدا من النمو المتسارع

اختيار مجموعة أيون لعبداللطيف شريف الريس المواطن البحريني رئيسا لشركتها التابعة أيون الشرق الاوسط AON MIDDLE EAST لم يأت في اطار مجاملة اسواق التأمين العربية ولم يأت من فراغ، فلرئيس أيون الشرق الاوسط سجل مشرّف في التاريخ الحديث للتأمين العربي، حيث تولى مسؤوليات قيادية في المجموعة العربية للتأمين ARIG. ومن خلال مزاولته لتلك المسؤوليات لم يتمكن من تقنيات التأمين واعادة التأمين وقواعدهما الفنية والمالية فحسب، بل وان يكوّن لنفسه شبكة واسعة من العلاقات مع اركان شركات التأمين والاعادة في سائر انحاء الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وبعد انتقاله الى رئاسة ايون الشرق الاوسط عمل «لطيف» على توطيد تلك العلاقات وتعميق جذورها ما افسح في المجال للشركة ان تبني محفظة ذات شأن من اقساط التأمين والاعادة.

وأيون AON كما هو معلوم تحتل المرتبة الاولى بين وسطاء الاعادة REINSURANCE BROKERS في العالم وتتنازع ومارش MARSH على المرتبة الاولى في مجال وساطة التأمين المباشر.

وقد لعب «لطيف» دورا فاعلا في توفير «النجاح» للمؤتمر الذي عقدته أيون العالمية في البحرين والذي حمل الرقم ١٠ بين المؤتمرات الشرق اوسطية التي عقدتها أيون AON في المنطقة خلال فترة تقل عن عقدين من السنين.

مدير التحرير التقاه على هامش المؤتمر العاشر وسجل انطباعاته حول التطورات الجارية في اسواق المنطقة «القديم» والمستحدث من بينها. واذ اخذ على تشريعات التأمين في كل من سوريا وليبيا بعض النواقص، توقع لسوق التأمين في العراق ان يشهد طفرة شبيهة بما شهدته اسواق الخليج الاخرى في هذا الوقت.

نتوقع لسوق التأمين في العراق ان يشهد طفرة شبيهة بما يجري في دول الخليج العربي الأخرى



من اليمين: آل الريس ويظهر من اليمين: عبدالله، عبداللطيف وابراهيم



من اليمين: صلاح المعراج، ابراهيم شريف الريس، عبداللطيف شريف الريس، خالد الشرفاء ووليد محمود

عقد المؤتمر دورياً

■ درجتم على عقد مؤتمر الشرق الاوسط في اوقات متقاربة نسبيا، ما الذي جعل المؤتمر العاشر يتأخر عن موعده؟

– شهد العالم ركوداً اقتصادياً لافتاً في ٢٠٠٨ ما جعل الرؤية المستقبلية العامة مبهمة وغير واضحة، وحدّ من استمرارية المشاريع ومختلف الأنشطة بانتظار المستجدات والتطورات على الأصعدة كافة. وكان من المفترض ان يعقد هذا المؤتمر قبل الآن الا ان كارثة الدخان الرمادي التي عطلت حركة الطيران، جعلتنا نؤجل الموعد الى ان عادت الامور الى نصابها فعقدناه كما رأيتم خلال هذا الشهر.

اضاف: لقد درجنا على عقد المؤتمر كل ١٨ شهرا ونحن نعتبر ان التطورات الجارية في منطقة الشرق الاوسط تحمل طابعا استثنائيا وتستحق متابعة من مجموعة أيون AON وعلى جميع المستويات وفترة الـ ١٨ شهرا في نظرنا كافية كي تتبلور خلالها المستجدات.

وقال: نحن نشعر بمسؤوليتنا والتزامنا حيال منطقة الشرق الأوسط والتي نعمل فيها منذ ما يزيد عن ٣٠ عاماً.

على صعيد آخر، استثماراتنا على تزايد مستمر اذ نفتتح مكاتب جديدة في قطر، ونتطلّع للتوسّع في منطقة شمال افريقيا كونها واعدة جداً.

تزايد الطلب على التأمين

■ تكونت لديكم خبرات كافية حول كل من الاسواق العربية، كيف تصفون الاوضاع في كل منها؟

– تختلف الأعمال والأنشطة مع اختلاف الأسواق الخليجية، حيث ان بعضها بات مشبعا بالشركات وهناك اسواق عربية تقدر دور وسيط التأمين والاعادة واخرى لا تزال صورة الوسيط فيها غير واضحة ولم تكتشف القيمة المضافة التي توفرها هذه المهنة.

ونحن نعمل على ابراز اهمية دورنا، ونعتبر ان مرحلة الغموض هذه مؤقتة ولا بد ان ننجح في تكريسه، بحيث يصبح دور الوسيط مقبولاً من الأطراف كافة.

إلا ان نظرة كبار الزبائن لا سيما الشركات العاملة في مجال الطاقة والطيران الينا تختلف كليا عما هي عليه لدى عامة الناس. والشركات الكبيرة تدرك تمام الادراك الدور الذي تقوم به وقيمة الخدمة التي نوفرها لها.

وقال: نلاحظ تزايداً واضحاً في نسبة الطلب على منتجات التأمين، هذا فضلاً عن ان حاجات العملاء ومتطلباتهم باتت أكثر تعقيداً وباتت مجالس إدارة المؤسسات تدرس الأخطار بدقة أكبر.

الى ذلك، باتت معظم الشركات عامة، وتطرح أسهمها في البورصة، وهي



من اليمين: MARGUERITE SOETEMAN REIJNEN ، عبداللطيف شريف الريس وTIM FILLINGHAM



من اليمين: عبد اللطيف الريس، صلاح المعراج ونظمي دمق

على الحكومات العربية الا تخوض في مجالات التأمين التي يعود تقديمها للقطاع الخاص



من اليسار: عبداللطيف شريف الريس، عبدالله الربيعة، عدنان البغلي، خالد الحسن، ابراهيم شريف الريس، وليد محمود وخالد السنعوسي



من اليمين: احمد نور الدين وعبد اللطيف شريف الريس

بالتالي محكومة حتى من صغار المساهمين فيها. لذا، أصبح دور الوسيط مهماً لأنه مطلوب في المنطقة العربية.

تعاون مع المعيدين العرب

■ **يتمتع معظم معيدي التأمين العرب بتصنيفات عالية، هل يسهّل ذلك تعاملكم معهم؟**

– نتعامل مع المعيدين العرب كافة وندعمهم رغم ان طاقاتهم الاستيعابية لا تزال محدودة، وأنشطتهم الاكتتابية تقتصر على الاخطار التقليدية.

■ **اثبتت قوانين التأمين الالزامي في المجال الصحي فاعليتها في انعاش واردات صناعة التأمين واثبتت ان التباطؤ الذي تعانيه صناعة التأمين لم يكن سببه النقص في التوعية بل غياب القوانين الالزامية، هل توافقون على هذا الرأي وفي اي من المجالات الاخرى يمكن في رأيكم جعل التأمين الزاميا؟**

– صحيح ان التأمينات الصحية وتأمينات السيارات باتت إلزامية في السعودية ما انعكس ايجاباً على القطاع الذي نما بنسبة ٣٥ في المئة. وهذا شيء جيد ويلقى تأييدا كاملا من سائر العاملين في صناعة التأمين.

ولكن لا بدّ من الإشارة الى ضرورة ان تترك الحكومات العربية مهمة توفير خدمات الضمان الإجتماعي لا سيما الصحية منها، وتأمينات التقاعد، الى قطاع التأمين، وعدم منافسته وحرمانه من نسب كبيرة من الإيرادات.

اضاف: وعلى الدول العربية ان تقتدي في هذه المجالات بالدول الأوروبية المتطورة.

أما نتائج التأمين الصحي فلا تزال مقبولة في المنطقة.

غموض في قانون التأمين السوري وفراغ في القانون الليبي في ما يتعلق بمهنة وساطة التأمين والإعادة

■ **سجّلت أسواق ليبيا وسوريا انفتاحاً ملحوظاً في حين احتل السوق العراقي المرتبة الأولى عالمياً بالنسبة لتصدير النفط. هل تتطلعون الى الانخراط في هذه الأسواق والتعاون معها؟**

– لا تزال القوانين السورية غامضة بعض الشيء. والشركات التي انشئت هناك ما تزال تواجه بعض الصعوبات في مجال تحويل اقساط الاعادة على سبيل المثال، لذا نفضّل التريّث قبل الانخراط في مشاريع استثمارية جديدة هناك حتى تكون هذه الأخيرة مجدية.

أما في ليبيا، فلا تعترف القوانين المحلية بمهنة وساطة التأمين وهناك فراغ تام في التشريعات السائدة حاليا لجهة الوساطة تماماً لذا افتتحنا مكتب اتصال هناك لخدمة مضمونينا.

وقال: اما في العراق فإننا على تواصل تام مع شركات التأمين العاملة هناك، من خلال اجتماعاتنا مع القائمين على هذا القطاع في لندن. وننتظر تحسّن الأوضاع الأمنية هناك، لافتتاح مكتب في السوق العراقي.

ونحن ننظر الى العراق كسوق واعد ومقبل على طفرة تأمينية كبيرة.

نمو مضاعف

■ **لاحظنا ان أسعار الإعادة تتراجع رغم الكوارث العالمية الحاصلة مؤخراً، كيف تفسرون هذا الواقع؟**

– في رأيي، تفسير هذا التراجع يعود لحركة العرض والطلب حيث يغلب العرض على الطلب، وذلك بسبب توافر فائض كبير جدا في الطاقة الاكتتابية. وهذا الامر نلمسه نحن على نحو خاص في الأسواق، كما هي الحال في مجال تأمينات الطاقة حيث تتراجع الاسعار بالرغم من الخسائر والأخطار الكبيرة، بمعنى ان مشتري خدمة التأمين هو الذي يتحكّم بالسوق والخسائر المسجلة لا تؤثر على الأسعار.

■ **كيف تقوّمون آداء «أيون» وحجم أعمالها في المنطقة؟**

– وصلت قيمة الأقساط في مكاتبنا الـ ١١ في المنطقة العربية الى سبعمئة مليون دولار في ٢٠٠٩ (باستثناء شمال افريقيا).

اضاف ونحن راضون عن النتائج التي حققناها وقد سجّلنا نسب نمو مضاعفة.

شكر للرعاة والمحاضرين والحضور

■ **هل من رسالة أخيرة؟**

– سعدنا بوجودنا اليوم في البحرين ونشكر رعاة هذا المؤتمر الذين قدّموا لنا الدعم اللازم. كما نشكر المحاضرين لما قدموه من اوراق ودراسات قيمة. ونعرب عن ارتياحنا للتجاوب الذي حظي به مؤتمرنا. ■

شبه اجماع على تعزيز الطاقات الاستيعابية للإعادة العربية وتنويه بحرفية «ايون» ومكانتها في المنطقة

نوّه المشاركون بفعاليات المؤتمر العاشر لتأمين الطاقة في الشرق الأوسط الذي نظمته أيون AON، كبرى شركات وساطة الإعادة في العالم، بنجاحه سواء لجهة التنظيم او لاستقطابه نوعية حضور راقية جداً شملت شركات عالمية، ورأوا ان توقيت انعقاده جاء مناسباً مع مستجدات صناعة التأمين معتبرين «ايون» حاجة وقيمة مضافة للشركات العربية.

وكان للمشاركين شبه اجماع على عدم قدرة شركات الإعادة العربية على لعب دور القيادة، مشدّدين على ضرورة تطوير قدراتها المالية والفنية لتعزيز طاقاتها الاستيعابية. ماذا قال اركان الشركات التأمين وإعادة التأمين والوساطة «للبيان الاقتصادية»:

محمد مظهر حماده (العين الأهلية للتأمين):
آمل ان يمنح طالبو التأمين حصصاً من اسناداتهم للشركات والوسطاء العرب



مدير عام شركة العين الأهلية للتأمين محمد مظهر حمادة تمنى ان تصل المؤسسات العربية الى مستويات تمكنها من قيادة الأخطار الضخمة، آملاً ان يمنح طالبو التأمين ثقة أكبر للشركات والوسطاء العرب وحصصاً جيدة من اسناداتهم.

فوائد للمشاركين

■ **كيف تقوّمون فعاليات مؤتمر AON؟**

– عوّدتنا «ايون» على مثل هذه المؤتمرات الناجحة، فعدد الحضور كان ممتازاً وذا مستوى عالمي ومتخصص في مجال الطاقة.

وقد قدّم هذا الملتقى فوائد عدة للمشاركين كافة لجهة الاحتكاك بـ«ايون» كوسيط عالمي.

ثقة بالمعيدين العرب

■ **في رأيكم متى ستصبح الشركات العربية قادرة على اكتتاب أخطار ضخمة كالطاقة مثلاً؟**

– يسيطر المعيدون العالميون على سوق الطاقة في العالم العربي عموماً وفي الخليج خصوصاً، حيث تمنع الشركات من اكتتاب أخطار ضخمة سوى من طريق الوسيط والذي يقوم بأعمال الإعادة في الخارج.

نتمنى ان تصل المؤسسات العربية الى مستويات تمكّنها من قيادة الأخطار الضخمة، كما ونأمل ان يمنح طالبو التأمين ثقة أكبر للشركات والوسطاء العرب وحصصاً جيدة من اسناداتهم.

«أيون» حاجة للشركات العربية

■ **ما رأيكم بنشاط «أيون» والخدمات التي تقدمها؟**

– لا شك في ان «أيون» تعتبر من الوسطاء الكبار ولديها منافسوها في الأسواق، إلاّ أنها تقدّم خدمات ممتازة انطلاقاً من خبراتها العميقة في مختلف الأسواق وذلك بفضل علاقاتها الوطيدة مع المعيدين العالميين.

لذا وبكل صراحة، أرى ان معظم شركات التأمين العربية بحاجة الى وسطاء بحجم «أيون».■

ايلي أبو شعيا (ليبرتي LIBERTY):
تطوير القدرات المالية العربية لتأمين الطاقات الاستيعابية لاكتتاب التغطيات الضخمة



المدير الإقليمي في شركة ليبرتي LIBERTY ايلي أبو شعيا شدّد على ضرورة تطوير القدرات المالية العربية لتأمين الطاقات الاستيعابية اللازمة لاكتتاب التغطيات الضخمة، معتبراً وجود «أيون» في المنطقة، وتحديداً في قطاع الطاقة، قيمة مضافة لهذا القطاع.

مؤتمر ناجح

■ **كيف تقوّمون مؤتمر «أيون» العاشر لتأمين الطاقة في الشرق الأوسط؟**

– أعتبر هذا المؤتمر ناجحاً سواء لجهة التنظيم أو لاستقطابه نوعية حضور راقية جداً شملت بلداناً عدة أوروبية وأميركية وآسيوية، علماً ان «أيون» تعتبر احدى أهم الوسطاء العالميين وتتطلع من خلال هذا الملتقى الى إلقاء الضوء على موضوعات الطاقة عموماً، وإظهار الأهداف المستقبلية خصوصاً داخل الأسواق المرنة.

تطوير القدرات العربية

■ **في رأيكم متى سيتمكن المعيد العربي من اكتتاب أخطار الطاقة؟**

– لا شك في أن رأسمال الشركات المحلية يلعب دوراً أساسياً في هذا الإطار، إضافة الى ضرورة توفر الطاقات البشرية أيضاً في مجال الطاقة.

ولا تزال بلداننا العربية في طور التقدم والنمو، على عكس الدول الأوروبية التي تمارس أنشطة التأمين منذ مئات السنين.

لذا، لا بد من العمل على تطوير القدرات المالية العربية لتأمين الطاقات الاستيعابية اللازمة لاكتتاب مثل هذه التغطيات الضخمة.

قيمة مضافة لـ «أيون»

■ **هل تعتقدون ان «أيون» تقوم بدورها كما يجب في المنطقة؟**

– لا شك في ان «أيون» واحدة من أهم شركات الوساطة المحترفة في العالم، وفي اعتقادي ان وجودها في المنطقة، وتحديداً في قطاع الطاقة، يعطي قيمة مضافة للقطاع ككل، ونتطلع الى المزيد من التعاون مع «أيون» ليس فقط في الشرق الأوسط بل بالعالم أيضاً.■

كومار راجان KUMAR RAJAN
(مؤسسة الخليج لاعادة التأمين GULF RE):
الأسواق العربية تتمتع بطاقات استيعابية ضخمة وقادرة على تغطية المخاطر



المكتتب الأول في مؤسسة الخليج لإعادة التأمين GULF RE كومار راجان KUMAR RAJAN نوّه بتمتع الأسواق العربية بالطاقات الاستيعابية الضخمة وقدرتها على تغطية المخاطر، موضحاً تمايز الشركة عن غيرها من شركات الإعادة.

■ ما هو رأيكم بالمؤتمر العاشر لتأمين الطاقة في الشرق الاوسط؟

– شكل المؤتمر فرصة جيدة للقاء الخبراء في قطاع تأمين مخاطر النفط والطاقة في منطقة الشرق الاوسط، وكان التنظيم دقيقا وركزت اوراق العمل على تأمينات الطاقة وهذا المطلوب.

■ هل تعتقدون ان شركات التأمين والاعادة العربية قادرة على تأمين مخاطر النفط والطاقة؟

– تتمتع الاسواق العربية بطاقات استيعابية ضخمة، وقد ارتفعت قدرتها على تغطية هذه المخاطر في المنطقة اكثر من ذي قبل، بمعنى انه بإمكان شركات التأمين والاعادة العربية الدخول في هذا المجال.

«أيون» رائدة

■ يبلغ رأسمال غلف ري ٤٠٠ مليون دولار اميركي، فهل يمكن للشركة ان تتحمل مخاطر اضافية وترفع طاقتها الاستيعابية؟

– لا تعتبر «غلف ري» من اكبر المعيدين في مجال الطاقة، لكن طبعا لدينا طاقة استيعابية تفوق شركات إعادة عديدة أخرى.

■ ما رأيكم بشركة «أيون»؟

– «أيون» شركة وساطة رائدة في المنطقة، وتقوم بعمل جيد في مجال الطاقة والنفط وبالطبع في مختلف فروع التأمين. ■

سعد ميريد (زوريخ الشرق الأوسط - ZURICH):
شركات عربية سيكون لها دور أساسي في قطاع تأمين النفط



لاحظ الرئيس التنفيذي في شركة زوريخ الشرق الأوسط ZURICH سعد ميريد تحقيق قطاع النفط في السنوات الأخيرة نمواً ونضوجاً وتخصصية. وأشار الى ان هناك شركات عربية تنمو بسرعة وتميز نفسها عن الشركات المتوسطة والصغيرة، متوقعاً لها لعب دور فاعل وأساسي في قطاع تأمين النفط.

■ كيف تقوّمون فعاليات مؤتمر «أيون» العاشر لتأمين الطاقة في الشرق الأوسط؟

– كان التنظيم جيداً بالأخص على مستوى المحاضرات، وتناولت هذه الأخيرة موضوعات مهمة على مستوى القطاع وتطوره.

وكان لافتاً أيضاً مقاربة وجهات النظر حول أوضاعنا في السوق.

■ هل تتوقعون ان يتمكن المعيدون العرب من أي يصبحوا شركاء فاعلين في الاكتتاب في أخطار الطاقة في المنطقة؟

– نعم هناك في المنطقة شركات إعادة تحقق نمواً ملحوظاً مثل أريج، وGULF RE وغيرهما. فاللافت في أسواق الشرق الأوسط وجود شركات عربية معينة قليلة، تنمو بسرعة كبيرة وتميّز نفسها عن الشركات المتوسطة والصغيرة، وأتوقع لهذه الشركات ان تتوصل لأن تلعب دوراً فاعلاً وأساسياً في القطاع خلال السنوات الخمس المقبلة. أما تلك التي ستعرف كيف تنمي ميزانياتها بتحفّظ وإدارة سليمة، فلا شك انها ستتمكن وبسرعة ان تصبح من اللاعبين الأساسيين في سوق إعادة تأمين الطاقة.

■ ما تقييمكم لأعمال «أيون» في المنطقة العربية؟

– أثبتت «أيون» على مرّ التاريخ انها أحد أكبر وسطاء التأمين في مجال الطاقة في المنطقة. وهي مستمرة في العمل بهذا القطاع، بصفة كونها شريك توزيع أساسياً مع زوريخ ZURICH، ونحن مسرورون للعلاقة الجيدة بين الشركتين ونتمنى لـ«أيون» النجاح الدائم بحيث ان نجاحنا من نجاحها. ■

صلاح المعراج (أريج - ARIG):
قدرات اكتتابية محدودة لشركات عربية تغطي مخاطر النفط



مساعد المدير العام في المجموعة العربية للتأمين أريج ARIG صلاح المعراج لفت الى وجود شركات عربية تمارس تغطية مخاطر النفط ولكنها تلتزم بقدرات اكتتابية محدودة، منوهاً بفعاليات المؤتمر وتنظيمه والأوراق التي طرحت فيه وعالجت مختلف التساؤلات المتعلقة بالطاقة.

فرصة للتواصل

■ كيف تقوّمون فعاليات مؤتمر «أيون» ؟

– كنّا نتوقع انعقاد هذا المؤتمر منذ حوالى الأربعة أشهر، ولا شك في أنه يستقطب نخبة من الشركات العاملة في مجالي الطاقة والتأمين. الى ذلك كان تنظيمه جيداً، وأوراقه ممتازة عالجت مختلف التساؤلات المتعلقة بالطاقة، علماً ان مستوى الحضور كان راقياً جداً، وقد شكّل المؤتمر فرصة ثمينة للاحتكاك والتواصل مع المشاركين.

ونشكر «أيون» على جهودها لضمان نجاح هذا المؤتمر كونه شكل فرصة لتبادل وجهات النظر.

قدرات محدودة

■ في رأيكم متى ستتمكّن شركات التأمين والإعادة العربية من تغطية أخطار النفط والطاقة؟

– تمارس شركات عربية عدة هذا النوع من الأعمال ولكنها تلتزم بقدرات اكتتابية محدودة، نظراً لأهمية مجال التأمينات النفطية.

دور كبير في سوق الوساطة

■ كيف تقوّمون الدور الذي تلعبه «أيون» في المنطقة؟

– تلعب «أيون» دوراً كبيراً في سوق وساطة التأمين وتتميز بانتشار مكاتبها في المنطقة حرصاً منها على تلبية طلبات قطاع النفط، فضلاً عن علاقاتها الطيّبة مع الأطراف كافة.

الى ذلك، تحرص هذه الأخيرة على التواصل مع الشركات المسندة من خلال فريق عملها الخبير. ■

موجغان خوشابي (ACR RETAKAFUL):

عائق عدم قبول الشركات العربية اسناد تغطيات الطاقة الى معيدين عرب



رئيسة الاتفاقات الاختيارية واكتتابات الطاقة في شركة ACR RETAKAFUL السيدة موجغان خوشابي MOJGAN KHOSHABI لاحظت نمو الطاقات الاستيعابية العربية لكن العائق يتمثل في عدم قبول كل الشركات العربية المباشرة إسناد تغطياتها في مجال الطاقة الى معيدين عرب.

تواصل ومناقشة

■ **ما رأيكم بفعاليات مؤتمر «أيون» وأوراق العمل التي طرحت فيه؟**

– أفسحت «أيون» عبر تنظيم هذا المؤتمر فرصة مميزة لشركات التأمين والإعادة والوساطة للقاء والتواصل ومناقشة المسائل المتعلقة بقطاع الطاقة وأقل ما يقال في أوراق العمل انها مهمة.

تغيير العقلية

■ **هل تعتقدون ان شركات التأمين والإعادة العربية تملك الطاقات الاستيعابية الضرورية لتغطية مخاطر الطاقة؟**

– لا شك في ان الطاقات الاستيعابية العربية تنمو، لكن لا تقبل كل شركات التأمين العربية المباشرة على اسناد تغطياتها في مجال الطاقة الى معيدين عرب.

من ناحية أخرى، يجب ان تتغيّر عقلية مشتري تغطيات الطاقة الذين يفضلون حالياً إسناد معظم مخاطر هذا الفرع لشركات الإعادة مع جزء متواضع لشركات التأمين المباشر.

■ **ما هو رأيكم بدور «أيون» في أسواق المنطقة؟**

– تعمل شركة أيون في أسواق المنطقة منذ زمن طويل، وهي نشيطة وتقوم بعمل جيد ومفيد.■

خالد السنعوسي

(شركة الخليج للتأمين - الكويت):

نتوقع ولادة كيانات تأمينية ضخمة في المستقبل



مدير إدارة العلاقات العامة في شركة الخليج للتأمين – الكويت خالد السنعوسي توقع ولادة كيانات تأمينية ضخمة في المستقبل، منوهاً بالتنظيم «الرائع» للمؤتمر.

آليات عمل واضحة

■ **كيف تقوّمون فعاليات المؤتمر؟**

– نشكر «أيون» على الجهود التي بذلتها لإنجاح هذا المؤتمر، فالتنظيم كان رائعاً، والحضور غطى المجالات كافة المرتبطة بأعمال الطاقة والتأمين والتي ركّز عليها هذا المعرض.

■ **كيف تنظرون الى نشاط شركة أيون في المنطقة؟**

– تعتمد الشركة آليات عمل واضحة تلبي حاجات وطلبات الشركات كافة، وتجمعنا بها علاقة مميزة تمتد لسنوات طويلة.

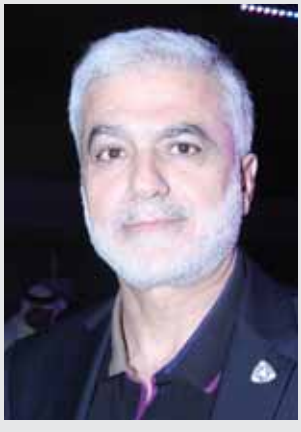
توقع كيانات ضخمة

■ **هل تعتقدون ان شركات التأمين العربية قادرة على اكتتاب أخطار طاقة كبيرة؟**

– نأمل ذلك بالفعل، وأتوقع ان نشهد ولادة كيانات ضخمة في المستقبل، إذ لا مانع حقيقياً يحدّ من قدرة تلك الشركات على التقدّم والنمو.■

أحمد ادريس (أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC):

لا قدرة للشركات العربية على لعب دور القيادة حتى الآن



نائب الرئيس التنفيذي غير البحري – شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC احمد ادريس نوّه بمستوى المؤتمر ومناقشاته، وأسف لعدم قدرة الشركات العربية حتى الآن على لعب دور القيادة والاستحواذ على اكتتابات ضخمة في مجال الطاقة.

تنظيم راق

■ **كيف تقوّمون مؤتمر «أيون» العاشر لتأمين الطاقة في الشرق الأوسط؟**

– في رأيي، كان المؤتمر ممتازاً وذا مستوى تنظيمي راقٍ جداً.

كما ان المناقشات كانت شاملة ومتوازنة وأخذت بالاعتبار، ليس فقط شركات التأمين بل ايضاً العملاء، الوسطاء وشركات الطاقة، فغطّت بالتالي مختلف الجوانب المتعلقة بمثل هذه الأنشطة.

كما وناقش المؤتمر قضايا محددة، بما في ذلك تمييز المخاطر واستراتيجيات إدارة المخاطر من منظور شركات البترول والتأمين.

افتقار للقيادة

■ **في رأيكم متى تصبح شركات التأمين والإعادة قادرة على اكتتاب أخطار بحجم كبير في مجال الطاقة؟**

– يستحوذ عدد لا بأس به من الشركات العربية على حصص جيدة في مجال أعمال الطاقة في المنطقة. ولكن للأسف لا تزال تلك الأخيرة تفتقر الى لعب دور القيادة والاستحواذ على اكتتابات ضخمة في مجال الطاقة.■

عبد اللطيف أبوقورة (شركة دبي للتأمين DUBAI):

المشاركون عرضوا لدور التأمين في بناء الثقة وتطوير اخلاقيات العمل



رأى مدير عام شركة دبي للتأمين **عبد اللطيف أبوقورة** ان فعاليات المؤتمر ألقت الضوء على أهمية التأمينات النفطية، غير انه وللأسف لم يعقد منذ فترة أي منذ العام ٢٠٠٧.

وقد ضمّ هذه الدورة أبرز قادة قطاعي الطاقة والتأمين الذين عرضوا لدور التأمين في بناء الثقة وتطوير أخلاقيات عمل متماسكة تساعد على مواكبة التغيير.

كما وقدّم هؤلاء معلومات وافرة حول ما ستشهده الأسواق خلال السنوات القليلة المقبلة، وكيفية ايجاد اقتصاد متنوع قادر على التكيف مع متطلبات المستقبل.■

أندرو كندريك (ACE EUROPEAN GROUP):

مشكلة الإعادة العربية في نقص رؤوس أموالها وطاقاتها الاستيعابية



الرئيس والرئيس التنفيذي لشركة ACE EUROPEAN GROUP أندرو كندريك ANDREW KENDRICK عزا مشكلة شركات الإعادة العربية الى نقص في رؤوس أموالها وطاقاتها الاستيعابية، واعتبر «أيون» وسيطاً مهماً يقوم بعمل تأميني جيد في المنطقة.

■ **كيف تقوّمون فعاليات المؤتمر ؟**

– مؤتمر «أيون» جيد، إذ أفسح في المجال للتحدث في موضوعات تخصصية في صناعة التأمين ولقاء مختلف الوسطاء والشركات المعنية في مجال مخاطر الطاقة والنفط.

■ **هل تعتقدون ان شركات الإعادة العربية قادرة على تغطية مخاطر النفط والطاقة؟**

– تكمن مشكلة شركات الإعادة العربية في نقص رؤوس الأموال والطاقات الاستيعابية، إذ تحتاج الى أموال كافية لتلبية تعويضات المخاطر الضخمة وكذلك الى الطاقات الاستيعابية لضمان منافسة الشركات العالمية وفق المعايير الدولية.

■ **ما رأيكم بشركة «أيون»؟**

– شركة «أيون» وسيط مهم وتقوم بعمل تأميني جيد في المنطقة.■

وليد محمود

(الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC):

نتمنى اندماج الشركات في البحرين بما يكسبها قدرة أكبر على الاحتفاظ



مدير عام الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC وليد محمود تمنى ان يشهد قطاع التأمين في البحرين اندماجات لتعزيز قدرات الشركات واكسابها قدرة أكبر على الاحتفاظ بالمخاطر، مرحباً بالتعاون مع «ايون» خصوصاً بوجود عبد اللطيف شريف الريس على رأس مجلس ادارتها.

■ **كيف تقوّمون فعاليات مؤتمر «أيون»؟**

– لا مجال لانتقاد هذا المؤتمر، فالتنظيم كان على مستوى عال، كما ان المحاضرات والأوراق طرحت موضوعات شاملة، ناقش مضمونها الوسطاء ومسؤولو شركات التأمين والإعادة، ومن المتوقع ان يكون لها دور إيجابي كونها تساهم في تغيير السوق على المديين القريب والبعيد، كما وتهدف هذه الموضوعات الى مراجعة الحسابات وتقييم أوضاع الشركات العاملة والتعمّق في اكتتاب الأخطار.

■ **في اعتقادكم متى ستتمكن شركات التأمين والإعادة العربية من تغطية أخطار النفط الضخمة؟**

– في رأيي ان قدرة معظم الشركات المحلية العاملة في البحرين على تحمّل مثل هذه الأخطار محدودة، لذا، نتمنى ان نشهد عمليات اندماج مستقبلاً لتعزيز القدرات المالية لتلك الشركات، مما يكسبها قدرة أكبر على الاحتفاظ بالمخاطر.

■ **كيف تنظرون الى نشاط شركة أيون في المنطقة؟**

– لا شك في ان «أيون» تعتبر احدى أكبر الشركات العالمية ولديها فريق عمل محترف له باع طويل في أسواقنا المحلية ويغطي العديد من المخاطر، وبالأخص ان معظم المؤسسات العاملة في البحرين تثق بها وتفتخر بالتعامل معها وتقف عند رأيها وموافقتها على عمليات تأمينية عدة.

بدورها تتشرّف الشركة البحرينية الكويتية بالتعامل والتعاون مع «أيون»، خصوصاً ان وجودها بات أقوى مع وجود السيد عبد اللطيف شريف الريس رئيساً لمجلس إدارتها.■

نبيل حجّار (الصندوق الآفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة):

توقيت المؤتمر مناسب في ظل تغيّرات قطاع النفط والطاقة



مدير الصندوق الآفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة (FAIR OIL & ENERGY) نبيل حجّار اعتبر توقيت المؤتمر العاشر لتأمين الطاقة في الشرق الأوسط مناسباً في ظل التغيرات.

بحث في التغييرات

■ **ما مدى الإفادة التي يحققها المؤتمر العاشر لتأمين الطاقة في الشرق الأوسط؟**

– في ضوء التغييرات السريعة الحاصلة في قطاع النفط والطاقة، من المهم عقد مؤتمرات تبحث في هذه التغييرات. وهذا ما عرضه المؤتمر العاشر لتأمين الطاقة في الشرق الأوسط والذي عقد في وقت دقيق تحتاج فيه الشركات الى معرفة ما يحدث في الأسواق للتخطيط للمستقبل.■

معرض مرافق



من اليمين: عبداللطيف شريف الريس، الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة، CARLO CLAVARINO، عبدالله الريس وخالد الشرفاء



من اليسار: عبداللطيف شريف الريس، خالد الحسن، الشيخ محمد آل خليفة وخالد السنعوسي، داخل جناح الخليج للتأمين الكويتية

افتتح الشيخ **محمد بن عيسى آل خليفة** الرئيس التنفيذي لمجلس التنمية الاقتصادية EDB في مملكة البحرين ورئيس أيون AON في جنوب أوروبا والشرق الأوسط CARLO CLAVARINO ورئيس مجلس إدارة أيون الشرق الأوسط **عبد اللطيف شريف الريس** معرضاً مرافقاً لمؤتمر «أيون» العاشر للطاقة في الشرق الأوسط وجالوا على أجنحة الشركات الراعية للمؤتمر.

في ما يلي لقطات خاصة لـ «البيان الإقتصادية».



اركان ZURICH يرحبون بالشيخ محمد آل خليفة وعبداللطيف الريس



من اليسار: الشيخ محمد بن عيسى آل خليفة وعبداللطيف شريف الريس امام جناح ACE ويظهر CARLO CLAVARINO في الخلف



من اليمين: عبداللطيف الريس، الشيخ آل خليفة ود. عبد الرحمن تلفت امام جناح ALLIANZ TAKAFUL



امام جناح CHARTIS



من اليمين: حسن القيسي، مايكل مورغان، سعد ميريد، TEJAL BARTLETT، JP FOWLER وسعاد المقداد (جناح ZURICH)



من اليمين: BOB PERCOPO JOHN HOPPER، NICK HODGES، TOM MACFERLANE، JOSEFINA ZAVALETA، ALESSANDRO CERASE، SEAN MANNION وRUSSEL SIMS(جناح CHARTIS)

حفل الاستقبال برعاية CHARTIS



عبداللطيف شريف الريس يرحب بالمدعوين



TOM MACFARLANE من CHARTIS يلقي كلمة



من اليسار: CARLO CLAVARINO ومسعود شاهيم



من اليمين: خالد الحسن وMAGNE SELJEFLOT



من اليسار: GAIL NORSTROM ووليد صيداني



من اليسار: خالد المغيصيب وروي غيلمور



من اليسار: J.P. FOWLER وحسن القيسي



من اليمين: سعد صعب ود. عبد الرحمن تلفت



من اليسار: MARTIN SCHWEIGHAUSER وTIM FILLINGHAM



من اليسار: احمد ادريس، عبداللطيف ابو قوره، SANJEEV BADYAL ، شيخ احمد وJUGAL MADAAN



من اليمين: خالد رمضان، محمد نجيب، عبد الفتاح غريب ومانيك كاك



من اليمين: اشرف بسيسو، عبداللطيف ابو قوره وياسر البحارنة



من اليمين: وليد صيداني، دانا حضيري ونبيل حجار



من اليسار: موجغان خوشابي، سعد ميريد وايلي بو شعيا



من اليمين: خالد السنعوسي ومحمد الصقر



من اليمين: د. عبد الرحمن تلفت، عبدالله شريف الريس ووليد محمود



من اليسار: عبداللطيف شريف الريس، محمد غنيم وعمر اكشيش



من اليسار: KUMAR RANJAN ، GAIL NORSTROM وعبدالله شريف الريس



من اليمين: MARCEL ACKERMAN ، JASON CROWHURST وKEVIN WHELAN



من اليمين: RALF LAWS ،JIM BYCHAWSKI وJASON SHARPLES



من اليمين: محمد مظهر حماده، نبيل حجار، كمال طباجه ونظمي دمق



من اليسار: رولان زعتر، سعد ميريد، SUNIL MACHADO وحسن قيسي

غداء برعاية ZURICH



من اليمين: خالد الحسن، سعد ميريد، عمر اكشيش، محمد غنيم، J.P. FOWLER ، RICK GIBBONS ، رولان زعتر وMAGNUS ALLAN



من اليمين: اشرف بسيسو، عبداللطيف شريف الريس، خالد الشرفاء وعبدالله الريس



من اليمين: صالح السبيل، صلاح المعراج، خالد السنعوسي، محمد الصقر، عدنان البغلي، وليد محمود وعبدالله الربيعة



من اليسار: دانا الحضيري، سمير عبد الاحد، وليد صيداني وMARGUERITE SOETEMAN - REIJNEN



من اليمين: GAIL NORSTROM، عبداللطيف ابو قوره وV. KRISHNAN



من اليمين: نبيل حجار، ايلي بو شعيا ومحمد مظهر حماده



من اليمين: سعاد المقداد، فاطمة طالب ودانة يوسف



من اليسار: DANIEL ABRAMSON، احمد ادريس وWILLIAM LYNCH



من اليسار: مسعود شاهيم ونبيل كوكش



من اليسار: كمال طباجه، خالد رمضان، عبد الفتاح سلامة ومشيرة مأمون

حفل عشاء برعاية ADNIC



من اليمين: سمير عبد الاحد، عمر اكشيك، مارغريت راينن، وليد صيداني، عبد اللطيف شريف الريس، احمد ادريس، خالد الشرفاء وشيخ احمد



من اليسار: نبيل حجار، ياسر البحارنة وايلي بو شعيا



من اليمين: GAIL NORSTROM



من اليسار: سعد ميريد



دانا حضيري واحد المشاركين



من اليسار: ANDREAS WEIDLICH ، صلاح المعراج، عدنان البغلي، عبدالله الريس ووليد محمود



من اليمين: محمد صقر، خالد السنعوسي، JONATHAN FELTON وSIMON SCHNORR



من اليمين: ريان المحمود، عصام الانصاري، ستيفن واجستاف، ابراهيم العشار، عبداللطيف ابو قوره وANDREAS WEIDLICH



من اليسار: MARK QUINN، مشكان خوشابي، TEJAL BARTLETT وSTEPHENT TANNER



من اليمين: KAYE SKALSKL وحسن قيسي



من اليمين: كمال طباجه وحسن يوسف



من اليسار: ANDREW KENDRICK ، عبداللطيف شريف الريس وMAGNE SELJEFLOT

حفل غداء برعاية ACE



من اليمين: MARKUS BASSLER، STEVE DIXON وPAUL HAZEL



من اليسار: عصام ابو عيسى، عبد اللطيف الريس وMAGNE SELJEFLOT



من اليسار: GAIL NORSTROM، MAGNUS ALLAN وSTEVE CLOUTMAN



من اليمين: نبيل حجار، كمال طباجة، نبيل بن عزور، نظمي دمق، كمال كعبي وناجي النميمي



من اليمين: محمود العودة، RAGHUNATHAN KRISHNAN، CAULAGI RAJAGOPAL، انطوان خطار، مسعود شاهيم وشيخ احمد



من اليمين: اسامة المختار، محمد الهاشمي، فايز المصدر وحسن يوسف



من اليمين: RAOUL CARLOS، FRANCO MASCIOVECCHIO، LOREDANA NEGLEN، AMANDA EWEN وALICTER LAIRD



من اليمين: KEVIN HAYES، LAWRENCE OATES، داليا الصادقي وخالد سعد



من اليمين: SVEN AUERSWALD، FLORIAN RIESS، طارق صديقي وTHORSTEN KLOS



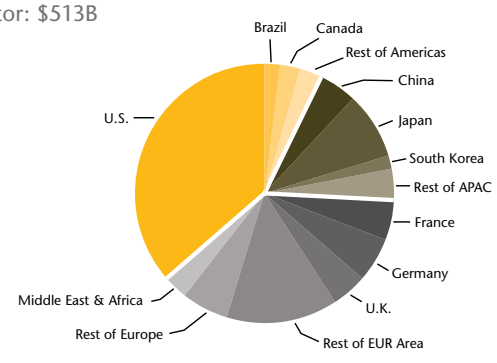
من اليسار: JOHN MATTHEWS ، RICHARD HODKINSON، JAMES TAYLOR ، GREG WALTERS ومهدي شويطة

Global Market Review By AON BENFIELD

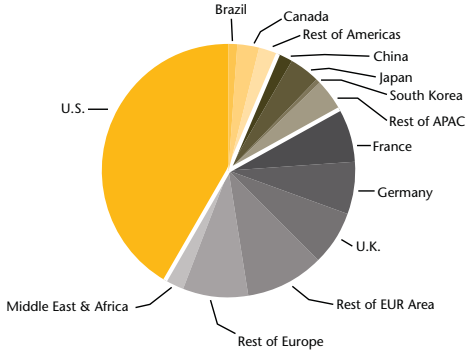
With rates continuing to soften and investment yields depressed, insurers are under intense pressure to find profitable areas to grow. The following information present a summary of global insurance markets: the size of each market by premium, premium relative to GDP (insurance penetration ratio). We have segmented premium into motor, property and liability lines for the top 50 markets.

Global Premium by Product Line

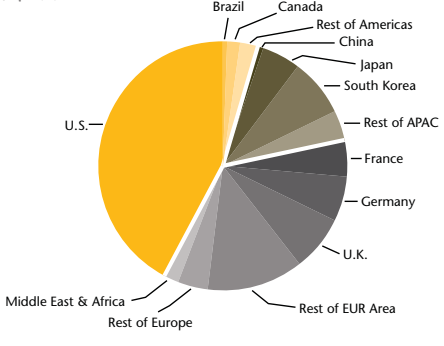
Motor: $513B



Property: $388B



Liability: $277B



Top 50 Markets by Gross Written Premium

Country	P&C GWP ($B)	GDP ($B)	Premium/ GDP Ratio	GDP Per Capita
U.S.	462.33	14,256.30	3.2%	45,954
Japan	76.12	5,067.53	1.5%	39,963
U.K.	71.93	2,174.53	3.3%	35,482
Germany	67.10	3,346.70	2.0%	40,673
France	62.66	2,649.39	2.4%	41,359
Italy	44.09	2,112.78	2.1%	36,370
China	42.10	4,909.28	0.9%	3,691
Spain	33.88	1,460.25	2.3%	36,012
S. Korea	32.55	929.12	3.5%	19,104
Canada	29.02	1,336.07	2.2%	39,576
Australia	21.40	924.84	2.3%	42,984
Brazil	17.02	1,571.98	1.1%	7,817
Netherlands	15.67	792.13	2.0%	47,198
Russia	12.48	1,230.73	1.0%	8,829
Switzerland	11.39	500.26	2.3%	65,621
Belgium	10.58	468.55	2.3%	44,952
Austria	9.13	384.91	2.4%	46,859
Norway	8.64	381.77	2.3%	81,638
Denmark	8.20	309.60	2.7%	56,131
Mexico	7.41	874.90	0.8%	7,779
Sweden	6.89	406.07	1.7%	44,751
Venezuela	6.34	314.15	2.0%	11,540
Poland	5.89	430.08	1.4%	11,181
Argentina	5.76	308.74	1.9%	7,468
Turkey	5.61	617.10	0.9%	7,931
India	5.01	1,296.09	0.4%	1,105
Ireland	4.80	227.19	2.1%	53,455
South Africa	4.66	285.98	1.6%	5,823
Portugal	4.49	227.68	2.0%	21,207
Czech Republic	4.24	190.27	2.2%	18,651
Finland	4.20	237.51	1.8%	45,197
U.A.E.	3.41	198.69	1.7%	39,933
Iran	3.38	286.06	1.2%	4,267
Greece	3.32	355.88	0.9%	33,105
Israel	3.28	194.79	1.7%	26,488
Malaysia	2.84	191.60	1.5%	7,324
Thailand	2.80	263.86	1.1%	3,973
Taiwan	2.77	355.47	0.8%	15,438
Luxembourg	2.73	52.45	5.2%	105,417
Colombia	2.54	230.84	1.1%	5,222
Ukraine	2.39	113.55	2.1%	2,500
Romania	2.29	161.11	1.4%	7,263
Indonesia	2.24	540.28	0.4%	2,224
New Zealand	2.05	125.16	1.6%	29,434
Hong Kong	1.98	215.36	0.9%	30,376
Chile	1.95	163.67	1.2%	9,773
Hungary	1.93	128.96	1.5%	13,053
Singapore	1.81	182.23	1.0%	38,764
Puerto Rico	1.74	67.90	2.6%	17,070
Saudi Arabia	1.68	369.18	0.5%	12,640
Grand Total	1,148.72	54,419.49	2.1%	11,416



من اليسار: مشكان خوشابي، برسي، مستري، عمر البستكي وجورج انطوني



من اليمين: عصام الانصاري وخالد المغيصيب



من اليمين: رولان زعتر، سعاد المقداد

JONATHAN ROBINSON (HSBC MIDDLE EAST)

GCC IS WELL POSITIONED FOR ROBUST GROWTH



من اليمين: JONATHAN ROBINSON ، BOB PERCOPO وROBERT HUMPHREYS

Jonathan Robinson, Managing Director, at HSBC Middle East Ltd, analysed the economic situation as it stands in the aftermath of the world monetary crisis, and said that in spite of a decline in liquidity in the region, GCC countries, are comparatively in much better situation than the rest of the world.

Robinson concluded:

Conclusions

- Economic outlook remains somewhat uncertain but GCC is well positioned for robust and sustainable growth.
- GCC investment focus will be predominantly on oil & gas and power & utilities sectors though new investments are likely in public infrastructure and petrochemicals.
- Financiers are far more selective with transactions, seeking best-in-class structures and emphasizing core relationship clients.
- Pricing is up, liquidity is down but recovering.
- Capital markets lie in waiting in respect of GCC PF but represent a strong prospect in the medium term for re-financing of present day bank debt.

BOB PERCOPO (CHARTIS)

NUCLEAR POWER IS ON ITS ð WAY TO THE MIDDLE EAST

Bob Percopo, Excutive VP, Chartis, New York, deal in his presentation with the alternatives available to finance large Energy Projects in the Mena Region.

Percopo said the nuclear power is on its way to the Middle East, and gave certain details relevant to the anticipated projects Below an extract:

Current State of Nuclear Development in the Middle East

* Virtually every country in the Gulf has a nuclear program in progress or under consideration.
* Saudi Arabia, Bahrain, Kuwait and Qatar are actively considering nuclear programs.
* Abu Dhabi (UAE) is in the procurement phase.

In December 2009, Korea Electric Power Company was awarded a USD 20.4 billion contract to build four reactors

- First reactor scheduled to begin providing electricity to the grid in 2017.
- Three other units to be completed by 2020.
- UAE's current capacity is 16,000 MW. Demand is expected to reach 40,000 MW by 2020.

* Long term issue: Where are countries in the region going to get uranium 20, 30 years from now.

- Uranium supplies are short – only 60% of world-wide demand satisfied by mining production.
- Remainder comes from dwindling stockpiles – production has been low as Russia has been selling uranium from its nuclear stockpiles.
- Reprocessing spent fuels will eventually become more widespread.

Andrew Kendrick (ACE EUROPEN GROUP)

THE INCREASED INTERNATIONAL PRESENCE IN THE REGION CAME BY WAY OF REINSURANCE, NOT CAPITAL IN COUNTRY



The Role and Opportunities for Regional Energy Insurance Market was the theme of the presentation made at Aon's conference by Mr Andrew Kendrick, Chairman and CEO, Ace European Group.

Kendrick began his presentation by pointing out that the increased international presence in the regions has come via reinsurance rather than capital in country.

Kendrick then made an expose of the Energy Global Context, and its historical performance, which can be resumed as follows:

THE GLOBAL CONTEXT

• Current Global GWP estimates:
– Offshore: $2.0B to $2.25B
– Oil & Gas: $2.5B to $3.00B
– Power: $1.0B to $1.25B
– Total: $5.5B to $6.50B
(Does not include commissions, fees or expenses)

• Historical Performance

Year	Indexed Losses	High Estimate Loss Ratio	Low Estimate Loss Ratio
2004	7,201,692,609	130.94%	110.80%
2005	27,816,063,012	505.75%	427.94%
2006	5,070,158,230	92.18%	78.00%
2007	5,023,698,369	91.34%	77.29%
2008	14,579,435,523	265.08%	224.30%
2009	4,493,860,347	81.71%	69.14%
Average:	10,697,484,682	194.50%	164.58%



من اليمين: RICK GIBBONS



خالد السنعوسي في الوسط



من اليسار: نبيل كوكش وV. KRISHNAN

Dr. JENNIFER COOLIDGE

IRAQ IMMEDIATE NEEDS ARE: NEW COALITION GOVERNMENT AND HYDROCARBON LEGISLATIONS



Iraq was the subject of an in- depth study which was presented by Dr Jennifer Cooldge, Executive Director, at CMX Caspian and Gulf Consultants Ltd
After having analysed the situation in Iraq from both the political and economic angles, Dr Coolidge said the future of business in Iraq depends on how will it's political forces will solve the current stalemate, and what legislations will they agree upon with respect to sharing natural resources.
Dr Coolidge concluded that the immediate of Iraq are:

Priorities for Developing Iraq's Oil and Gas

- Coalition government formation
- Pass hydrocarbon legislation; particularly important for resolving Baghdad-KRG disputes
- Synchronise hydrocarbon policy between the central government and the KRG
- Make strategic short-term decisions on oil and gas development Protection and expansion of critical infrastructure
- BOTTOM LINE: In an optimistic scenario, Iraq could reach 6.5 million b/d by 2020 and could become a serious gas player within 5-10 years

ECONOMIC RECOVERY AND CONTINUED EXPANSION ADDRESSED IN-DEPTH AT AON'S 10TH MIDDLE EAST ENERGY INSURANCE CONFERENCE



يلقي كلمة GAIL NORSTROM



من اليمين: TIM FILLINGHAM، GAIL NORSTROM، KEVIN JARMAN ، TOM MACFARLANE
و VICTOR PEIGNET

ENERGY SPECIALISTS INSURERS REINSURER'S AND BROKERS EXPOSED THE STATE OF AFFAIRS OF ENERGY AS KNOWN TODAY AND THE RENEWABLE ONE OF TOMORROW

Panel Discussion

The program of the second day of the Aon Conference included a Panel which discussed several of the points where were raised by lectures during the working sessions.

Among the Panelists who exchanged their views over the Energy situation in the Mena Region were **Gail Norstrom**, CEO, Gulf Re Dubai, **Victor Peignet**, CEO, Scor Global, **Tim Fillingham**, COO, Torus, **Tom Macfarlane**, Senior VP, Chartis Global Marine and Energy, and **Kevin Jarman**, CEO, Mattews Daniel.

GAIL NORSTROM (GULF RE):

*** ARE WE SOWING THE SEEDS FOR MAN MADE CATASTROPHE?**

- In his comments about the ongoing situation of Energy in the region, Mr Gail Norstrom showed concern over the continued concentration of energy projects within specific zones, and saw in that phenomenon a danger which threatens the insurance industry as a whole. Here are some of the remarks made by Norstrom:
- Large investments are being made in concentrated complexes.
- Highly efficient, integrated, low cost manufacturing is the result.
- Massive Business Interruption Interdependency is also the result.
- 9.0 % of all GCC Energy Project Values is being made in Al Jubail.
- This represents 28.5 % of all recent energy investment in KSA on top of the immense installed base.
- While the region is not seriously exposed to Nat cat are we sowing the seeds for man made catastrophe?





مشاركون

AND WHAT WAS IT WHAT THEY SPOKE ABOUT?


MAGNE SELJEFLOT


RICK GIBBONS


WILLIAM LYNCH


JUGAL MADAAN


JAN MUMENTHALER


PAUL O'NEILL

PANEL DISCUSSION

The conference also organized a Panel where Leaders of the business expressed their views over the topics addressed during the preceding presentations. The Panelists were:

Victor Peignet, CEO, Scor Global,
Tim Fillingham, COO Torus,
Gail Norstrom,CEO, Gulf Re, Dubai
Kevin Jarman, CEO, Matthews Daniel

WRAP UP

Bruce Jefferis, CEO, Aon Energy Houston, Texas, closed the conference with Q and A and a summary of the all was aid and debated at the conference, promising the guests to meet again with them next year.

The Moderators

Market Leaders assumed the functions of Moderators of the four sessions.

1) **Magne Seljeflot**, Chairman, Aon Energy
2) **Gaurav Bhatnagar**, VP, Natural Recourse and Construction, Bahrain
3) **Robert Humphreys**, Aon UK
4) **Magne Seljeflot**, Chairman Aon Energy, and **Nabil Kokash**, Country Manager, Aon Saudi Arabia, conducted jointly the discussions at the Panel which preceded the closing of the Conference.

TOM SEXTON (AON):

RENEWABLE ENERGY INSURANCE COSTS WOULD IMPACT ITS COMMERCIAL VIABILITY

Renewable Energy's Opportunities and Risks drew a particular attention from the audience. For it was probably the first time that the risks expected to face the insurance industry were explained at length.

Tom Sexton, Aon's Renewable Energy Team, dealt with the subject at one of the sessions.

After having enumerated the opportunities, and risks the lecture moved on to talk about insurance solutions, costs and markets.

Here are some extracts:

Insurance costs

Insurance costs can be single highest operating expenditure
Impacting commercial viability of the projects
For known technologies market currently very competitive

INSURANCE MARKETS

Dispersed market place
National / Regional / International
"Energy" v "Power" v "Renewable Energy" insurers
Split markets
Onshore v offshore
Construction v operating
Long tail warranty solutions
New entrants

INVESTOR

Power and utility companies
Energy companies
Renewable Energy developers
Infrastructure / equity funds
Debt finance





يستمعون الى المحاضرات

WHO SPOKE AT THE AON's 10th CONFERENCE

To render a complete account of what was said at the Aon's10th Middle Eastern conference would need several books, this is why we had to restrict our coverage to brief our readers of a few number of the presentations which were made in the course of a two-day long sessions.
Here below is a list of Professionals and Specialist with the title of Topics, and Exposes, presented, discussed, and explained by each of them:


JONATHAN FELTON


DR GRANT FOSTER


DAVID HAWKSBY



ALAN DUFFY و GAURAV BHATNAGAR

Tuesday October 12, 2010

The morning session was sponsored by ALLIANZ

Welcome speech by AON M.E. chairman Mr. **Abdellatif Sharif Al Rayes**.
Carlo Clavarino, Chairman, Aon Southern Europe and Middle East, opened the conference with a welcome word whereby Mr **Clavarino** affirmed Aon's
Determination to be an active provider of insurance and reinsurance services in the Mena Region
Sheikh Mohamed Bin Esa AlKhalifa, CEO, Economic Development Board of Bahrain, gave an inaugural speech, wishing the conference success and reaffirming the Kingdom of Bahrain openness to foreign enterprises, and investments in search of a stable, and friendly host country in the region
David Hawksby, CEO, Underwriting Risk Services Inc, a Validus/Talbot Group company, presented an elaborate paper on the Energy Market - Reflections on the Past Decade and Thoughts for the Next One
Paul O'Neill, Head of Global Energy, at Allianz, GC & S, made a presentation titled: Why Quality Matters?
Andrew Kendrick, Chairman and CEO of Ace European Group, made an expose on: The Role and Opportunities for Regional Energy Insurance Markets.
Daniel Hofmann, Group Chief Economist, at Zurich Insurance, presented a Risk Management Perspective on Capital, Energy and Insurance.

The afternoon session was sponsored by GULF INSURANCE, KUWAIT

Allan Duffy, Assistant Manager, Insurance, of MASDAR, the Environment Friendly new city of Abu Dhabi, and Tom Sexton, Director, Aon Power, made a joint presentation on Renewable Energy
Abdulaziz Dashti, Leader of Risk Engineering at Kuwait Petroleum Co. (KPC) and Jonathan Felton Regional Director at Aon, Dubai, gave a joint conference on Safety.

Wednesday October 13, 2010

The morning session was sponsored by SCOR

Kevin Hayes, VP, Corporate Finance, Sipchem, gave his presentation titled: The Economics of the Petroleum Industry
Jonathan Robinson, Managing Director, for the Mena Region at HSBC Bank Middle East, Ltd, presented a study titled: Economic Environment for Financing Projects
Bob Percopo, Executive VP, at Chartis, presented his experience with Financial Structure for Large Scale Energy Projects
Jan Mumenthaler, Head of Insurance Services Group at International Finance Corp made a presentation on Multidimensional Project Risk Management
Dr **Jennifer Coolidge**, Executive Director, at CMX Caspian and Gulf Consultants, Ltd, spoke lengthily of Iraq Potentials





مشاركون

AON'S 10th Middle East Energy Insurance Conference

IMPRESSIVE PRESENTATIONS MADE BY ENERGY INSURERS, REINSURERS AND BROKERS



LECTURERS AND PANELISTS DISCUSSED THE STATE OF AFFAIRS OF ENERGY INSURANCE, RENEWABLE ENERGY AND IRAQ GREAT POTENTIAL

Aon the largest World Reinsurance Brokers, held its tenth Middle East Energy Conference, in the Kingdom of Bahrain, a GCC country.

The Conference attracted Insurers, Reinsurers, Oil and Gas Companies and banks, and was sponsored and supported by leading Insurers, Reinsurers and Brokers of the Mena Region and the world Insurance Markets.

Energy Specialist, Financiers, Economists, and Insurance specialists exposed the present state of affairs of Oil and Gas, as well as the Renewable Energy, focusing on the potentials of the Mena Region.

Sessions and Panels were attentively followed by participants, who in addition enjoyed a series of cocktails, lunches and dinners generously hosted by market leaders.

The conference ended with a Gala Dinner, in the course of which all guests made it a point to congratulate Latif Sherif Al Rayess, Head of Aon Middle East, and his colleagues, for a successful and memorable conference.