

المجلة  
الاقتصادية

الاقتصادية  
البيان

مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

العدد ٤٧٤ • السنة الأربعون • ايار (مايو) ٢٠١١

AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 474 • 40<sup>th</sup> YEAR • MAY 2011

وزير الصحة السعودي:  
التأمين الصحي التعاوني  
يحول دون هدر الاموال

تغطيات واسعة جدا  
لمؤتمرات مصرفية  
وتأمينية وسياحية

نجاح كبير لمؤتمر اتحاد  
المصارف العربية في قطر

منطقة شكا تتهم شركة  
الترابطة بتلويث المنطقة  
وشركة «هولسيم»  
ترد على الاتهام

أعمال النقل البحري  
تزايد والاسعار تتدنى

خلدون الطبري (دريك اند سكل): طموحي تحويل  
«دريك اند سكل» الى شركة اقليمية ناشطة

  
CITYBUILD  
ABU DHABI  
CONSTRUCTION AWARDS

مشاريع متطورة وجوائز قيمة  
في معرض سيتي سكيب  
وسيتي بيلد في ابو ظبي



51287000356060

## التمديد لحاكم مصرف لبنان سيكون القرار الأول للحكومة الجديدة

أكدت جميع الأوساط المعنية بتشكيل الحكومة العتيدة ان أول قرار سوف يتخذه مجلس الوزراء الجديد سيكون التمديد لحاكم مصرف لبنان رياض سلامة الذي تنتهي مدة ولايته في شهر تموز المقبل. وطمأنت الأوساط عينها المواطنين بأنه لن يحدث أي فراغ في حاكمية مصرف لبنان، ولن تكون هناك أي تأثيرات سلبية على الاستقرار النقدي كما تشيع بعض الأوساط السياسية والإعلامية.

## المفوضية الأوروبية تحقق مع ١٦ بنكاً عالمياً في احتكار سندات الديون

تواجه مجموعة «غولدمان ساكس غروب» المصرفية وبنك جي بي مورغان تشايس وشركاه مع اربعة عشر مصرفاً استثمارياً تحقيقاً من الاتحاد الأوروبي في مسائل تتعلق بمكافحة الاحتكار لعمليات مقايضات سندات الديون السيادية. واوضحت المفوضية الأوروبية انها فتحت تحقيقات وسوف تدقق في ما اذا كان وكلاء هذه البنوك قد تواطوا في عمليات احتكار عبر تقديم معلومات عن السوق لشركة «ماركيت» وهي مزودة للمعلومات المالية.

## تغريم شركة كارلوس سليم مليار دولار بسبب الاحتكار

غرّمت هيئة مكافحة الاحتكار في المكسيك رجل الأعمال كارلوس سليم نحو مليار دولار لإقدام شركته الخلوية «تلسيل» على فرض رسوم باهظة على منافسيها مقابل استخدام شبكة الهواتف المحمولة التي تملكها، مما اعتبرته المحكمة بمثابة احتكار. وكانت مجلة فوربس صنفت كارلوس سليم اللبناني الأصل والمهاجر الى المكسيك منذ ٦٠ عاماً كأغنى رجل في العالم بامتلاكه ثروة تقدر بـ ٧٤ مليار دولار.

## «رافال» تكشف عن بناء ٢٢٥ وحدة سكنية في الرياض

اعلنت شركة «رافال» للتطوير العقاري عن عزمها بناء ٢٢٥ وحدة سكنية في مشروع ثالث لها في الرياض. وقالت ان المشروع الجديد هو عبارة عن حي سكني مغلق يمثل النمو الطبيعي والمستقبلي لمدينة الرياض. واوضح المدير التجاري التنفيذي درويش باكير ان الشركة ستعمل على بناء الفيلات التوأمة «دوبلكس» بمتوسط سطح بناء يبلغ ٢٨٦ متراً مربعاً، ومتوسط مساحة ارض ٢٣٠ متراً مربعاً، والفيلا المنفصلة ستبنى بمتوسط مسطح بناء يبلغ ٤٢٥ متراً مربعاً ومتوسط مساحة ارض بمساحة ٥٠٠ متر مربع، مشيراً الى ان كلا النموذجين يقدم بتصميم حديث ومثالي لكل الأذواق.

## روفايل: من الضروري إنجاز التمديد للحاكم رياض سلامة

قال الوزير السابق رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني الفرنسي BLF فريدروفايل انه من الضروري إنجاز التمديد لحاكم مصرف لبنان رياض سلامة، وقال: طالبنا قبل استقالة الحكومة بإصدار قرار التمديد في معزل عن أزمات البلد، ويهم القطاع المصرفي التمديد للحاكم الذي أعطى الكثير للقطاع. وإذا كانت الأزمة ستطول وتجنباً للفراغ، على مجلس النواب إصدار قانون خاص لكي لا نقع في الفراغ، مع العلم ان الجميع موافقون على التجديد.

## المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
AABAR	031	BANIYAS	043	HADDAD GROUP	085	OMAN INSURANCE	191
ACE	133	BANQUE DU LIBAN	113	HANNOVER RE	217	OPEL	233
ACR RETAKAFUL	275	BARAKA BANKING GROUP	123	HOLIDAY INN	247	Q INVEST	105
ADIR	072	BBAC	163	HYUNDAI	007	QATAR GENERAL	107
ADIR	073	BEST ASSISTANCE	297	IBL	141	QATAR ISLAMIC	125
ADIR SYRIA	253	BEYDOUN STORE	077	IFP	063	QATARLYST	008
AHLEIA / KUWAIT	173	BKIC	115	IGI	211	QFC	017
AHLI BANK/QATAR	003	BLF	143	IIR	033	QNB	103
AHLIA COOP	053	BNH	039	ITS	111	RED SEA PALACE	243
AIN AHLIA	137	BURUJ	179	JOFICO	235	REEM INVESTMENT	002
AKSYS CAPITAL	151	CAC YEMEN	255	JORDAN INSURANCE	307	SAUDI BROKERS	027
ALIG	079	CARITAS	093	JUELMIN	130	SAUDI OGER	015
ALLIANCE	135	CHEDID RE	279	KAIR	167	SAUDI RE	193
ALLIANCE / ALGER	203	CREDIT AGRICOLE	005	KINGSGATE	172	SAUDI SUDANESE BANK	117
ALLIANZ SNA	099	CREDIT LIBANAIS	127	LEBANESE ARMY	069	SEA CARGO	229
ALUCO	067	CUMBERLAND	095	LEXMARK	025	SEATRANS	223
AM FINANCIALS	153	DANTZIGUIAN	083	LIA	263	SHAYA / KUWAIT	013
AMAN	268	DHOFAR	145	LIBANO SUISSE	091	SKIC	169
AMAN	277	DOHA BANK	109	MARSH	182	SOGEPUB	002
AMANA	089	DOHA INSURANCE	237	MAWARID BANK	147	SOLECRA	081
AMANA CAPITAL	161	DU	023	MEA	059	SUEZ CANAL	171
AMANA CORP	241	ELB	131	MEDGULF	175	SYRIAN ARAB	287
AQEELAH TAKAFUL	301	ELITE RE	209	MEDNET LIBAN	065	TAKAFUL PALESTINE	306
ARAB ORIENT / SYRIA	285	EMADI ENTREPRISES	308	MEDSYR	305	TAKAFUL RE	271
ARAB RE	281	EURO ARAB	205	MERIT SHIPPING	219	TERRAPINN	157
ARAB UNION RE	295	FAJR AL GULF	183	METHAQ	047	TRADE UNION	261
ARABIA	239	FENCHURCH FARIS	187	MISR INSURANCE	121	TRUST PALESTINE	155
ARABIA / KSA	195	FIORDELLI	096	MOVENPICK	245	TRUST RE	185
ARABIA / SYRIA	303	FIORDELLI	097	MSC	231	TRUST SYRIA	289
ARABTECH JARDANEH	037	FIRST QATAR	035	MULTIPLY	041	UCA	251
ARIG	215	GENERAL ARABIA	207	MUNICH RE	177	UCI	049
AROPE	056	GENERAL TAKAFUL	249	NACB	149	UFA	061
AROPE	057	GEZAIRI SHIP	225	NAS	189	UIB	293
AS SAFIR	087	GLOBEMED SAUDI	213	NASCO KARAOGLAN	273	UNISHIP	221
ASSIST AMERICA	199	GLOBEMED SYRIA	291	NIC	299	UNITED / YEMEN	165
AWRIS	200	GULF GENERAL	019	NILE TAKAFUL	181	WATHBA NATIONAL	045
AXA ME	308	GULF UNION	159	NORTH	201	YEMEN TOURISM BOARD	119

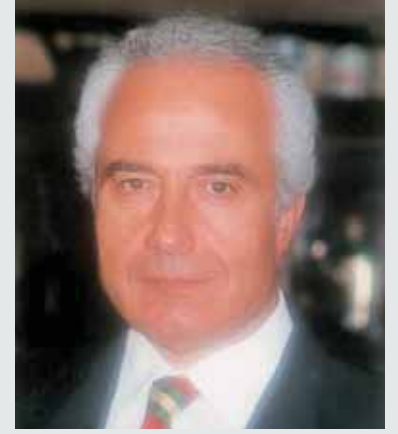
## وستبقى دول الخليج بخير

العربية وحدها نمواً بلغ ٤٪ في حجم تجارتها الخارجية غير النفطية ليلعب ٢٠٥ مليارات دولار، الشيء الذي سيدعم الارتفاعات في موازنتها المالية ويزيد في قدراتها وترسانتها المالية الواقية في مواجهة تحديات الإنماء والتنمية حفاظاً على الاستقرار السياسي والأمني والاجتماعي في بلدانها. فالموازنة الكويتية على سبيل المثال ما زالت فائضاً سنوياً كبيراً وللسنة الثانية عشرة على التوالي تتجاوز حالياً ٣٠ مليار دولار، في حين يتابع الأداء الاقتصادي لدولة قطر مسيرته القوية من خلال تنفيذ أكبر موازنة في تاريخ الدولة بفائض مقداره ٦ مليارات دولار على أساس عدم إعادة تقويم سعر برميل النفط المحدد بـ ٥٥ دولاراً/ برميل، وهو السعر الذي تم هندسة الموازنة القطرية على أساسه، علماً أن دولة قطر حققت دينامية ونمواً مذهلاً بلغ ٢٠٪ لهذا العام.

أما الإمارات فإنها، ووفقاً للشيخة لبنى بنت خالد القاسمي، وزيرة التجارة الخارجية ما زالت تقدم بيئة استثمارية وتجارية جاذبة، ومركزاً إقليمياً يضم أكثر من ٢٥٪ من أكبر الشركات العالمية، بالإضافة إلى كونها موطناً للموانئ العشرة الأولى في العالم، هذا في الوقت الذي تتجه فيه السعودية، أكبر دولة عضو في منظمة أوبك، وأكبر مصدر للنفط في العالم والتي تملك أكبر طاقة نفطية فائضة، إلى تعزيز طاقتها الانتاجية عن طريق زيادة عدد منصات الـ ٩٢ العاملة حالياً، لتصل إلى ١١٨ منصة العام المقبل، حيث تعي المملكة تماماً دورها الدولي ومسؤولياتها المباشرة في المحافظة على ثبات واستقرار الأسواق النفطية، عرضاً وطلباً وسعراً، بغض النظر عن مصلحتها الآنية والمباشرة، وخصوصاً لجهة تحدي إمكانية تعويض أي نقص طارئ في الأسواق مما يؤدي إلى ارباك وبلبل على الصعيد العالمي، خصوصاً بعد خروج ليبيا من السوق واحتمال توقف المزيد من الامدادات النفطية نتيجة عوامل مؤثرة كالتوترات السياسية والأمنية في الشرق الأوسط وإفريقيا (أحداث نيجيريا) حيث تشارك دول مجلس التعاون الخليجي في هذا الإطار في القيام بدور عالمي محوري من حيث وظيفتها في الشراكة الدولية في دعم استقرار الأسواق العالمية والتنسيق مع المنظمات والمؤسسات الدولية المسؤولة في التأكد من حصر الأضرار والمساعدة على تجاوز الارتدادات السلبية، من أجل استمرار حركة التبادل السلعي والتجاري وحسن انسياب حركة رؤوس الأموال والاستثمارات وتحسينها في مواجهة المخاطر الناتجة عن أي اضطرابات، سواء طبيعية (اليابان) أو سوء إدارة (افلاسات دول ومصارف منطقة اليورو) أو سياسية وأمنية (منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا). ■

الأحداث المؤلمة ليتقدم بحزمة من التوصيات والموجبات والتي تتعلق أساساً بمتابعة الإصلاحات المالية والإقتصادية والاجتماعية لمكافحة الفقر والبطالة والتهميش الاجتماعي، وكذلك ضرورة تفعيل مسار التنمية الإقتصادية والاجتماعية المستدامة في ظل امتلاك الدول العربية الموارد والأدوات اللازمة والكافية.

ومن جهته فقد أعرب البنك الدولي عن القلق من تفاقم الأوضاع في المنطقة مما قد يؤثر سلباً في استعادة الاقتصاد العالمي عافيته، خصوصاً إذا ما أضيفت إليها كلفة الأحداث المأسوية التي تعانها اليابان جراء الكوارث الطبيعية المؤلمة والمتلاحقة التي تضربها، دون أن تتيح لها فرصة التقاط النفس. وقد أشارت وكالة «كوفاس» الفرنسية لضمان وتأمين الصادرات إلى هذا الموضوع من حيث انعكاسات الاضطرابات في العالم العربي والكوارث المتتالية في اليابان والازمات المالية الخطيرة في عدد من الدول الأوروبية ومصارفها (منطقة اليورو) في رفع كلفة التمويل والنقل وارتفاع أسعار النفط، وخصوصاً مع تنامي الطلب من الإقتصادات الصاعدة «دول بريكس» التي تستورد برميلي نفط من أصل كل ثلاثة معروضة في الأسواق، علماً أن هذه الدول (الصين - روسيا - الهند - البرازيل وجنوب أفريقيا) هي بصدد تحقيق معدل نمو يقارب ٦٪ هذا العام، حيث بات من المعقد أنها ستسجل الوتيرة الأسرع في النمو للسنوات المقبلة في العالم، علماً أن اقتصاد المارد الصيني ما زال يسجل وحده أعلى نمو عالمي، وبمعدل ١٠٪ (احتياطيات بالنقد الأجنبي تتجاوز ٣ تريليونات دولار أميركي) وان كان يشوب هذا النمو عدم توازن وعدم استقرار على المدى البعيد!!! ومع ذلك يبدو الحديث عن تأثير الإقتصاد العالمي بأحداث الشرق الأوسط ما زال محدوداً على الرغم من ارتفاع أسعار النفط وانخفاض مؤشرات الأسواق وارتفاع كلفة التأمين والأخطار والتمويل وضعف الحركة السياحية وضمور التحويلات المالية، وخصوصاً من العاملين في الدول الخليجية إلى أقطارهم، مع التأكيد على أن القلق من الأخطار المحتملة في حال تفاقم الأمور يبقى واقعاً حقيقياً واحتمالاً قائماً. ومع ذلك فإن دول مجلس التعاون الخليجي تحاول وتسعى جاهدة إلى فصل تأثيرات الاضطرابات العربية عن خريطة سيرها الإنمائية الداخلية، حيث أنه من المتوقع أن تحقق هذه الدول نمواً في ناتجها المحلي لا يقل عن ٧٪ هذا العام، يساعد في ذلك بلوغ أسعار النفط مستويات مرتفعة، واستمرار ازدياد الطلب عليه، حيث يقدر صندوق النقد الدولي ارتفاع إنتاج النفط في دول مجلس التعاون الخليجي من ١٥,١ مليون برميل إلى ١٥,٧ مليون برميل /يوم، اضعف إلى ذلك الانتعاش الملحوظ في قطاعاتها غير النفطية، حيث حققت الإمارات



يكتبها د. عبد الحفيظ البربر

ما زالت جغرافية المنطقة العربية تهتز بعنف غير مسبوق، حيث يبدو أن أجيالاً كاملة من الشباب الملايين العدد يعيد كتابة تاريخ أوطانهم التي تغلي بالدماء رغم قسوة الحديد والنار. من هنا تبدو أنظار العالم شاخصة نحو هذا الشرق المثقل بأحماله، والذي يعاني اليوم مخاضاً عسيراً بحيث يبدو أنه على أبواب عصر آخر.

فعلى وقع المزيد من القلق والصخب الضارب في قلب هذه المنطقة، والتي تعتبر دول الخليج العربي فيها بمثابة خزان نفط العالم ومحرك دورته الإقتصادية الكبرى، تجهد قيادات وحكومات تلك الدول على محاصرة الفوضى المحتملة، تحسباً لمكتسبات دولها وشعوبها تجاه أي انزلاقات قد تترتب بإنجازاتها التنموية الواسعة خاصة وأن الأسواق الخليجية ما زالت تعاني بعض هشاشة، فهي ما زالت معرضة لاحتمالات الصدمات القاسية بفعل ارتدادات الأزمة المالية العالمية، ولكونها من جهة أخرى لم تعرف غموضاً في خريبتها واستراتيجياتها المستقبلية كما هي الحال اليوم. ذلك أن المسؤوليات الجسام الملقاة على عاتق القيادات الخليجية تدفعها إلى الحذر والقلق من تأثيرات الاضطرابات التي تشهدها بعض دول المنطقة على انسياب حركة رؤوس الأموال، وعلى ثقة المستثمرين وحجم الأعمال، مما قد ينعكس سلباً على سياساتها بالانفتاح الاقتصادي والمالي، ويعرقل أقتنية العمل والإنتاج بشكل عام، ويصيب الصناعة النفطية بالذات بأضرار جسيمة.

يأتي هذا الكلام بعدما رصدت الأسواق مؤخراً هجرة معاكسة للأموال من المنطقة باتجاه الخارج تخوفاً وبفعل الأحداث وما تسببه من هواجس وتلقيه من ظلال سوداء على الأسواق المحلية والإقليمية، ومنها أسواق الأسهم والبورصة وما تشهده من تذبذب وعدم استقرار. وقد فرضت هذه التطورات نفسها بقوة على أعمال «المؤتمر المصرفي العربي لعام ٢٠١١» الذي انعقد مؤخراً في الدوحة تحت عنوان «رؤية جديدة للإصلاح الإقتصادي» الذي استوعب دروساً مهمة من جراء

## كيف تتحمل ضمائر المسؤولين وصول سعر صفيحة البنزين الى ٤٠ الف ليرة

### استبدلوا الرسوم على البنزين برسوم على المخالفات البحرية والعقارية

لست أعرف كيف يقبل الوزير جبران باسيل ان يوقع على جدول اسعار المحروقات اسبوعيا رغم عدم اقتناعه به، ورغم معارضته لاي زيادة، ورغم مطالبته بإلغاء الرسوم على المحروقات كافة.

لا يقنعني القول ان عدم التوقيع يحدث فراغا ويسبب تعطيلاً لمسيرة الدولة بحيث يوقف مستوردو النفط الاستيراد ويخيب اصحاب المحطات خراطيمها فتتعطل اعمال الناس كل الناس.

فكما اوجد باسيل في المرة السابقة حلاً مؤقتاً بتخفيض سعر الصفيحة خمسة آلاف ليرة بالتعاون مع ادارة الجمارك وديوان المحاسبة متجاوزاً وزير المال الحريصة على عدم المس بإيرادات الخزينة وعلى حساب المستهلك، يمكنه ريثماً تتشكل الحكومة الجديدة (حكومة الاكثرية الجديدة) ان يخفض السعر ايضا في كل مرة تجاوز سعر الصفيحة الـ ٣٠ الف ليرة.

وإذا لم يستجب لمطلبه المعنيون، يمكنه ان يدعو الى مؤتمر صحفي ويعلم الناس، كل الناس بالحقيقة وليعلن بأنه لن يوقع على اية زيادة ولتتحمل الجميع مسؤولياتهم.

لا شك ان الوزير باسيل يعرف جيداً ماذا تعني زيادة سعر صفيحة البنزين اسبوعياً بين ٤٠٠ و ٩٠٠ ليرة لبنانية، بحيث يتوقع ان يصل السعر الى ٤٠ و ٥٠ الف ليرة. ان مثل هذه الزيادة الاسبوعية القسرية والجائرة تقلص قدرة المستهلك الشرائية، وكلنا يعلم ان القدرة الشرائية لدى معظم المستهلكين من ذوي الدخل المحدود اصبحت شبه معدومة منذ زمن، منذ تجمدت الاجور ولم يعد بمقدور صغار ارباب العمل تحمل منح اية زيادة لعمالهم، وكذلك منذ توقفت الدولة عن تصحيح اجور صغار موظفيها وليس كبار الموظفين والمستشارين المعيّنين بقرارات في مجالس الادارات التابعة للدولة، والتي تتراوح رواتب ومخصصات الواحد منهم بين خمسة آلاف وخمسة عشر الف دولار شهرياً.

نعود الى ارتفاع سعر المحروقات اسبوعياً لاسباب خارجة عن ارادة الوزير وكل الوزراء، وبات معروفاً ان وراء ارتفاع سعره عالمياً، ما تسبب المحركون العالميون به من اضطرابات وثورات في عدد من البلدان النفطية، وبالتالي تخزين كبار المحكرين لهذه المادة لجني الارباح طيلة مدة الاضطرابات والثورات التي تنفجر من بلد الى آخر وبدون توقف.

فإذا كانت رسوم المحروقات «الخيالية» هي التي تؤمن للدولة الجزء الكبير من إيراداتها، وإذا كانت هذه الرسوم ستتناكل بفضل تخفيض السعر على «طريقة جبران باسيل» ألا يفكر المسؤولون ببدائل عن رسوم المحروقات لتأمين الإيرادات للدولة؟

أليس في لبنان عشرات البدائل لرسوم المحروقات؟

لماذا لا تجبي الدولة الرسوم من المعتدين على الاملاك البحرية والنهرية؟ وهي اذا لم تراع مصالح المعتدين - وبعضهم من اهل البيت - سوف تقارب سنويا الرسوم المفروضة على المحروقات.

لماذا لا تفرض الدولة الضرائب والرسوم على الارباح العقارية، وكلنا نعرف ان تلك الارباح تجاوزت خلال الاعوام الثلاثة الماضية حدود الثلاثة مليارات دولار او اكثر.

لماذا لا تفرض الدولة الضرائب على عقارات الاوقاف العائدة لكل الطوائف واصبحت قيمها منذ سنوات بمليارات الدولارات، فلو فرضت نسبة واحد او اثنين في المئة سنويا عليها بإمكانها ان توفر للخزينة كل ما يفوتها من رسوم على المحروقات.

لدينا الكثير لنسأل لماذا.. لكننا سنكتفي بما اشرنا اليه، لنكشف للرأي العام كيف تهدر حقوق الخزينة كرمي لاصحاب النفوذ من سياسيين وروحيين ومحتكرين تقليديين لهم شركاؤهم في كل المؤسسات.

لقد تحركت مؤخراً الهيئات النقابية - كل واحدة على طريقته - للاحتجاج على زيادة اسعار البنزين ولوصول سعر الصفيحة الى ٤٠ الف ليرة ودعا بعضها الى الاعتصام والتظاهر وهذا ما تعودنا سماعه، وتنفيذه ليضع ساعات - لكي لا يفشل - ولكن هذه الهيئات الخاضع معظمها لنفوذ الحكام او الاحزاب، لم تعد فاعلة منذ انقسامها وتشرذمها الى عدة اتحادات، وإذا حاولنا اعتبار بعضها صادقا وغير منحاز لحد، فأبي حلول قدمها لمشكلة غلاء البنزين غير المطالبة بتخفيض سعره؟ ومتى تم التخفيض سكتوا وراحوا يزايدون على بعضهم بأنهم صنعوا البطولات بتخفيض السعر!

ان الثورة على سعر البنزين وحدها قد تشتعل لان من يصيبهم ضررها هم جميع اللبنانيين المنتمين الى جميع الطوائف ولا يمكن لاي نافذ ان يحول الاضراب او الاعتصام الى قضية طائفية لإفشالها، وطالما ان الضرر هنا سيلحق بكل بيت يأكل خبزاً ويتنقل بالمركبات ليصل الى عمله ويبحث عن المواد الغذائية ذات الاسعار المعقولة، فإن الثورة على غلاء المحروقات قد تنجح وقد تشعل معها كل ما يشكو منه الناس. ■

رئيس مجلس الإدارة - المدير العام:  
انطوان زخور  
نائب رئيس التحرير المسؤول:  
اميل زخور

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

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح  
بناية رحال - الطابق السادس  
هاتف: +٩٦١ ١ ٣٩٦٨٠٥  
فاكس: +٩٦١ ١ ٣٩٦٤١٧  
ص.ب: ١١٠١٠ - لبنان  
رياض الصلح ١١٠٧٢٠٨ بيروت

## AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

CEO - Chief Editor:  
Antoine ZAKHOUR  
Editorial Manager:  
Emile ZAKHOUR

**Lebanon**  
Beirut Head Office:  
Sami El Solh Boulevard  
Rahal Building - 6<sup>th</sup> 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 89932551

**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 US \$100  
باقي الدول العربية والاجنبية US \$200

نفس النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل، سوريا ٢٠٠ ل.س،  
مصر ٣٠ جنيهات، الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً،  
السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهماً،  
البحرين ٢ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، العراق ٦ دينارات،  
السودان ٢ جنيهات، اليمن ١،٥ ريالاً، ليبيا ٧ دينارين،  
المغرب ٦٠ درهماً، FRANCE 5 EURO، U.K. 3.5 Stg، CYPRUS 3 CP، GERMANY 5 EURO



العقارات

من معرض سيتي بيلد - أبو ظبي

### سياحة

امير الرياض سلمان  
بن عبد العزيز مفتتحا  
ملتقى السفر  
والاستثمار السياحي:  
بلادنا تنعم بالرخاء  
والاستقرار  
ص: ٢٤

### الغلاف

خلدون الطبري  
ديريك اند سكل):  
طموحي تحويل  
الشركة الى اقليمية  
تغطي اسواق الشرق  
الايوسط وآسيا  
وجنوب افريقيا  
ص: ٥٠



## في هذا العدد

قبل الطبع ..... ٤  
حصاء الشهر: وسبقى دول الخليج بخير - بقلم د. عبد الحفيظ البربير - ..... ٦  
رأبنا: ..... ١٢

### اقتصاد عربي وعالمي

الويد بن طلال يتابع تقليص استثماراته الفندقية لتحقيق الارباح ..... ١٤  
المحكمة الخاصة بمركز قطر للمال تضم لوردات بريطانين وتعقد جلستها الاولى ..... ١٦  
احاديث مع اقطاب المؤسسات الاقتصادية الخليجية ..... ٢٢

### عقارات

تغطية واسعة لمعرض سيتي سكيب - ابو ظبي واحاديث قيمة مع كبار المشاركين  
محمد بن زايد: دولتنا ستظل الرائدة في مختلف الميادين ..... ٢٨  
جوائز سيتي سكيب ٢٠١١ وزعت على «الدار العقارية» و«الدار العقارية» و«صروح» و«بني ياس للتطوير والاستثمار» ..... ٤٤  
افتتحت الشيخة لبنى القاسمي وزيرة التجارة الخارجية في الامارات معرض سيتي بيلد - ابو ظبي الذي سجل نجاحا لافتا ..... ٤٨

### لبنانيات

غرينبيس تتهمة مصنع الترابه هولسيم بتلوث منطقة شكا وهولسيم تدافع - تحقيق خاص إعداد مهى نخله - ..... ٥٤  
نقاط سوداء: - بقلم المهندس زياد زخور - ..... ٩٨

### مال ومصارف

مؤتمر اتحاد المصارف العربية - الوحة حقق نجاحا بحضوره وتوصياته - .....  
تغطية كاملة شاملة للزميلين اميل زخور وسيمون شحاده ..... ١٠٠  
في مؤتمر الشرق الاوسط للتحويل والاستثمار الاسلامي دبي: تزايدت اهمية قطاع التمويل الاسلامي بعد الازمة المالية العالمية ..... ١٢٨  
احاديث مع كبار المشاركين في المؤتمر ..... ١٣٢  
غطت «البيان الاقتصادية» مؤتمر الشرق الاوسط فوريكس ٢٠١١ في دبي وكان الالاف للمشاركين استعادة دبي لعافيتها  
وقدرتها على استقطاب مختلف الاستثمارات - تحقيق كارلا نجيم - ..... ١٣٨  
رامي النمر: المصارف والصحافة ركيزتان اساسيتان للبنان ..... ١٦٤  
عبد الحميد شومان - البنك العربي - التسونامي السياسي يحد من الاقراض واستثمار السيولة ..... ١٦٦  
بعد بلوغ خسائرها ٦٢,٩ مليار دولار مؤسسة التأمين على الودائع الاميركية تواصل تنظيفها للقطاع المصرفي الاميركي ..... ١٧٠  
نائب حاكم مصرف لبنان رائد شرف الدين حاضر في تجمع رجال الاعمال: مصارف مركزية عالمية استعانت بهندسات مصرف لبنان ..... ١٧٤

### تأمين

مفكرة ضامن عربي: - بقلم جوزف زخور - ..... ١٧٦  
مصباح كمال يكتب عن اول ضامن عربي زار شركات التأمين العراقية ..... ١٧٨  
الخطر الطني - التأمين على شرط الانهاء السارة او السية - بقلم موفق رضا - ..... ١٨٠  
وزارة الصحة الاميركية تحاول انقاذ ٦٠ الف شخص من الموت نتيجة جراثيم المستشفيات والاحياء الطبية ..... ١٨٤  
اليابان تنشئ شركة تأمين حكومية متخصصة في دفع التعويضات المستحقة للمتضررين من الاشعاعات النووية ..... ١٨٦  
الملياردير وورن بوفيت يعيد تأمين دعاوى الاسبستوس العالقة بوجه AIG مقابل ١,٦ مليار دولار بدلا من ٣,٥ مليارات دولار ..... ١٨٦  
UIB أبرمت عقد التأمين على أجهزة علمية محمولة على المركبة الفضائية STS 134 ..... ١٩٠  
قال وزير الصحة السعودي عبدالله الربيعة ان التأمين الصحي التجاري يؤدي الى رفع التكلفة وان التأمين الصحي التعاوني  
يحول دون حصول هدر في الاموال ..... ١٩٢  
انتخبت شركات التأمين الاردنية عثمان بدير (الاردنية) رئيسا للاتحاد الاردني لشركات التأمين ..... ٢١٠  
عبد العزيز المنصور رئيسا للاتحاد الكويتي لشركات التأمين ..... ٢١٢

### نقل

اجماع على التطوير والتجهيز في مرفأ بيروت ..... ٢٢٠

### سياحيات

«البيان الاقتصادية» غطت اعمال ملتقى السفر والاستثمار السياحي في الرياض ..... ٢٤٠

### تكنولوجيا

مجتمع - ميراي فارس بويج - ..... ٢٥٢  
نشاطات ..... ٢٥٦

### مؤتمرات

تغطية لمؤتمر التأمين التكافلي السادس - دبي، احاديث مع كبار المشاركين ..... ٢٦٤  
تغطية لملتقى دمشق التأميني السادس - احاديث مع اركان الشركات السورية والعربية ..... ٢٨٢

### اقتصاد عربي عالمي

سجلت «البيان  
الاقتصادية» حديثا  
خاصا وشيقا مع  
المهندس محمد  
الماضي الرئيس  
التنفيذي لشركة  
SABIC توقع فيه ان  
يتراجع اعتماد  
الاقتصاد العالمي على  
الدول المتقدمة ص: ١٨



### مقابلة

اجري موندوبنا مقابلة  
خاصة مع الرئيس  
التنفيذي لشركة ريم  
للاستثمار  
BAMBANG  
SUGENG BIN KAJAR  
فاشار الى تركيز «ريم  
للاستثمار» في مشاريعها  
على خلق مجتمعات  
حيوية ص: ٣٦

### مقابلة

محمد عبد الرحمن  
الحميدي المدير  
التنفيذي في شركة  
AM FINANCIALS  
قال ان الشركة تركز  
على كوادرها الخبيرة  
والكفية في مختلف  
مجالات الاستثمار  
ص: ١٤٠



### اقتصاد عربي عالمي

الرئيس التنفيذي  
لشركة محمد عبد  
العزیز الراجحي  
واولاده القايزة  
وعضو مجلس ادارتها  
عبد العزیز العبودي  
قال وفقا لخبرته لنا ان  
الاستثمار الصناعي  
مريح لكنه ذو طابع  
استراتيجي طويل  
الامد. ص: ٢٢



### عقارات

الرئيس التنفيذي لشركة بني ياس للاستثمار والتطوير وائل الطويل حدثنا عن استثمارات الشركة الطويلة الاجل وقال: ملتزمون بمبدأ القيمة الاعلى للاستثمار في مشاريعنا  
ص: ٣٨



### مؤتمرات

العضو المنتدب لشركة «أمان» حسين الميزة قال عن الاحداث التي نشهدها: هذا النوع من الاحداث يسفر عن نتائج سلبية الا انه يبين للناس اهمية الحصول على غطاء تأميني وهذا وجه ايجابي  
ص: ٢٦٩



### مال ومصارف

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لمجموعة البنك الاهلي المتحد عادل اللبان دعا المصارف العربية الى تعزيز قدراتها لتكون عنصراً فاعلاً في ايجاد الفرص المستقبلية  
ص: ١١٤

### عقارات

قال ابراهيم اسكي اوجاك (شركة ابار العقارية): ان ازمان الدول العربية تطرح مرة اخرى السوق الاماراتي ملجأ آمناً للاستثمارات وأبدى ثقته بخطة ابو ظبي ٢٠٣٠  
ص: ٣٤



### مقابلة

قال لنا وليد ابو سليمان الرئيس التنفيذي لشركة اكسيس كابيتال للتداول بالاسهم والسلع والمعادن: استقطبنا مغتربين وخليجين للتداول عبر انظمتنا وبرامجنا. ص: ١٤٢



### تأمين

أجرت «البيان الاقتصادية» حديثاً مع د. انطوان زاخم احد ابرز اطباءنا المجلين والذي يشغل اليوم مهام كبير الاطباء المستشارين في مجموعة مدن لبنان فإلى حديثه الشيق  
ص: ٢١٦



### مال ومصارف

رأى الرئيس التنفيذي لشركة أمانة كابيتال احمد الخطيب ان الاحداث الجارية في غير دولة عربية لا تزال محدودة بدليل الطلب على منتجات الشركة ونموها التصاعدي المتواصل ص: ١٤٤



## IN THIS ISSUE

JUST BEFORE GOING TO PRINT .....	4
CROP OF THE MONTH : GCC COUNTRIES WILL CONTINUE TO DO WELL - BY DR. ABDEL H. BARBIR- .....	6
EDITORIAL : .....	12
<b>ARAB AND WORLD ECONOMY:</b>	
PRINCE WALID CUTTING DOWN HIS HOTEL INVESTMENTS .....	14
QFC COURT OF LAW: HELD ITS FIRST HEARING .....	16
GCC BUSINESSMEN INTERVIEWED - BY OUR CORRESPONDENTS .....	22
<b>REAL ESTATE</b>	
ABU DHABI: CITY SCAPE: COVERAGE AND INTERVIEWS (SPECIAL) .....	28
MOHAMED BIN ZAYED: UAE WILL CONTINUE TO LEAD IN ALL SECTORS .....	44
CITY SCAPE 2011- PRIZES AWARDED TO LEADING DEVELOPERS .....	54
<b>LEBANESE AFFAIRS:</b> IS HOLCIM RESPONSIBLE FOR POLLUTION IN CHEKKA? (AN INVESTIGATION) .....	98
<b>BLACK POINTS:</b> - BY ENG. ZIAD ZAKHOUR - .....	100
<b>BANKING AND FINANCE:</b>	
ARAB BANKS CONFERENCE IN DOHA QATAR - COVERAGE BY EMILE ZAKHOUR & SIMON SHEHADEH .....	110
Q + A WITH LEADING PARTICIPANTS AT DOHA ARAB BANKS CONFERENCE .....	128
MIDDLE EAST ISLAMIC FINANCE AND INVESTMENT FORUM: OUR ROLE TAKING A BIGGER DIMENSION WORLDWIDE .....	132
Q + A WITH PARTICIPANTS AT DUBAI ISLAMIC FORUM .....	138
FOREX 2011 DUBAI REAFFIRMED DUBAI'S POSITION AS AN ATTRACTIVE BUSINESS SITE .....	140
FOREX 2011 Q + A WITH LEADING PARTICIPANTS - BY CARLA NJEIM - .....	164
FNB'S CHAIRMAN RAMY NEMR: BANKS AND MEDIA TWO PILLARS OF LEBANON'S FOUNDATION .....	166
ARAB BANK'S ABDEL HAMID SHOUMAN: POLITICAL TURBULENCE DELAY ECONOMIC PROGRESS .....	170
USA BANK DEPOSIT GUARANTEE CORP LOSSES UP TO \$ 62.9 BILLION .....	174
BDL'S VICE GOVERNOR RAEED CHARAFEEDINE: CENTRAL BANKS IN GREAT COUNTRIES CAME TO US FOR GUIDANCE .....	176
<b>INSURANCE</b>	
ARAB INSURER'S DIARY - NATO'S STRIKES AGAINST LIBYA NOT COVERED - BY J. ZAKHOUR - .....	178
WHICH INSURER VISITED IRAQ FIRST? - BY MISBAH KAMAL - .....	180
PUTATIVE RISKS ARE THEY INSURABLE? - BY MOAFFAQ RIDHA - .....	184
HOSPITAL BORNE BACTERIA'S: KILLING 60.000 A YEAR IN THE USA .....	186
JAPAN FORMING NUCLEAR INSURANCE COMPANY .....	186
WARREN BUFFET AGREE TO REINSURE AIG ASBESTOS RISKS FOR \$ 1.6 BILLION .....	190
UIB INSURED PAYLOAD OF SPACE SHUTTLE .....	192
SAUDI MINISTER OF HEALTH: PRIVATE HEALTH INSURER DRIVING MEDICAL COST UP .....	210
JORDAN INSURANCE FEDERATION: NEW BOARD ELECTED .....	212
KUWAIT INSURANCE FEDERATION ELECTED A NEW BOARD .....	220
<b>SHIPPING:</b> .....	236
<b>AUTO - HIGH TECH - CULTURAL ACTIVITY</b> .....	240
<b>TOURISM:</b> ATA FORUM HELD IN RIYAD (SPECIAL COVERAGE) .....	259
<b>SOCIAL LIFE</b> - BY MIREILLE FARES BOUEZ .....	264
<b>SPECIAL PAGES:</b> TAKAFUL 6TH ANNUAL CONFERENCE HELD IN DUBAI .....	282
DAMASCUS SIXTH INSURANCE FORUM .....	
Q+ A PARTICIPANTS INTERVIEWED .....	

## البنزين والمازوت والغاز..

## ضروريات تهدد أمننا الاجتماعي

عليها، بل وعلى الغائها كلياً على ان نجد بالطبع وقبل ذلك، ضرائب بديلة لها.

والمرشحات الدائمان والطبيعيان لملاء الفجوة التي سوف تنشأ عن الغاء الرسم على المحروقات هما:

١- شاغلو المنتجات البحرية والمقالع والمرامل والكسارات

٢- وتجار العقارات ومطورها

بالامس نزل السائقون الى الشارع مطالبين بإلغاء الرسم عن المحروقات وقطعت الطرقات وأحرقت الدواليب في غير منطقة، احتجاجاً على ارتفاع أسعار المازوت والغاز.

وما نخشاه هو ان ترتفع حماوة الاحتجاجات الى حدود تهدد الأمن الاجتماعي، فيما لو استمرت الاسعار العالمية بالارتفاع ولم تلقَ صرخات المتضررين آذاناً صاغية لدى المسؤولين.

علينا ان نتذكر ان رفع تعرفه الخبز المصري بضعة مليمات كادت ان تشعل ثورة شعبية في مصر قبل سنوات. والاستمرار بادرارة الاذن الطرشاء لصرخات المتألمين من الارتفاع الاسبوعي لاسعار تنكة البنزين وتنكة المازوت وقنينة الغاز، خطر يمكن ان يؤدي الى اشعال البلد، والى تعرضه لخضة اكبر وأشدّ ضرراً من «ثورة الرغيف» التي شهدتها مصر.

في هذه الأثناء، وبدلاً من البحث عن بدائل للرسم على المحروقات، يستمر الوزراء المعنيون بتقازف المسؤولين عن هذا الواقع حتى بتنا نقف أمام مشهد أشبه باللعب بالنار.

واللعب بالنار أمر غير محمود وهو ينتهي غالباً الى نتائج

وخيمة. ■

«البيان الاقتصادية»

الروافد الاساسية التي تغذي الخزينة اللبنانية وتمدها بواردات تقدر بحوالي ٤ مليارات دولار اميركي سنويا هي الرسوم على المحروقات والـ TVA والرسم الجمركي على السيارات والهاتف الخليوي. وهذا المبلغ يقل بحوالي ثلاثة مليارات عن الموازنة التي تحتاجها الدولة لتسيير مرافقها الحيوية، ومن هنا، يجري اقتراض الفارق وتغطية العجز بإصدار المزيد من سندات الخزينة.

ولو توقفت الخزينة عن استيفاء اي من الرسوم الاربعة تلك، لارتفع العجز السنوي بضعة مليارات اخرى.

وهذا الواقع، هو الذي جعل الحكومات المتعاقبة تتمسك باستيفاء تلك الرسوم وترفض خفضها في اي ظرف. حتى ان الحكومة المستقيلة، فكرت في احدي المراحل برفع الضريبة على القيمة المضافة من ١٠ الى ١٦ بالمئة! وتلك الفكرة ما تزال واردة وقد تعود اليها الحكومة القادمة في أي وقت.

والى ان يجري العثور على واردات جديدة للخزينة يتردى الوضع الاجتماعي وترتفع نسبة الذين يعيشون تحت مستوى خط الفقر.

ولقد ازدادت الامور سوءاً خلال الاشهر القليلة الماضية، اذ اخذت اسعار المحروقات ترتفع بوتيرة متسارعة الى ان بلغت مستويات لا قدرة للمجتمع اللبناني على استيعابها.

نقول «المجتمع اللبناني» وليس «السائقين» وحسب، لان المحروقات تعني وتدخل في اعمال القطاعات الاقتصادية كافة. وهي التي تسيّر قطاع النقل والصناعة والزراعة والسياحة. وبالارتفاع المستمر لأسعارها، تفقد منتجاتنا وخدماتنا قدراتها التنافسية، وينقلص حجم الصادرات اللبنانية الى الخارج.

وان كنا عاجزين عن التحكم بأسعار المحروقات العالمية، فنحن قادرون على خفض الرسوم المفروضة

## الوليد يتابع تقليص استثماراته الفندقية لتحقيق الأرباح



من يتابع استثمارات الوليد بن طلال رئيس شركة المملكة القابضة، يلاحظ ان هذا المستثمر الناجح بدأ قبل عدة اعوام بتقليص استثماراته الفندقية حول العالم، محافظا على الفنادق ذات النجوم المميزة في العواصم العالمية مثل باريس (جورج الخامس) وفنادق فورسييرنز في العواصم العربية ايضا.

مؤخرا انتهت صفقة بيع فندق سويتس اوتيل كوشان في الصين (كامل الحصة) مائة بالمائة لمصلحة تي اي غلوبل بمبلغ صاف ٤٢,٢ مليون دولار.

وقال الوليد تعليقا على هذه الصفقة: «نحن سعداء بتحقيق عائد من هذا الاستثمار في ظل الاوضاع المتحسنة في الاسواق النامية».

## بحث في المخاطر المهددة للأموال العراقية

بحث رئيس مجلس النواب العراقي أسامة النجيفي مع رئيس ديوان الرقابة المالية عبد الباسط تركي المخاطر التي تتهدد الأموال العراقية في البنوك العالمية في حال رفع مجلس الأمن الحماية الدولية عن هذه الأموال.

كما بحث الجانبان موضوع الفصل السابع من ميثاق الأمم المتحدة وما يترتب عن ذلك من تبعات قانونية ومالية.

## نجحت في التوسع بأنشطتها في المنطقة

## صافي أرباح مؤسسة الخليج للإستثمار الى ١٥١ مليون دولار



هشام الرزوقي

مؤسسة الخليج للإستثمار



زكريا احمد هجرس

مؤسسة الخليج للإستثمار

أعلنت مؤسسة الخليج للإستثمار Gulf Investment Corporation ان صافي أرباحها ارتفع بنسبة ٦٦ في المئة ليصل الى ١٥١ مليون دولار أميركي في ٢٠١٠، مقارنة مع ٩١ مليوناً في ٢٠٠٩، وارتفعت حقوق المساهمين الى ٢١١٧ مليون دولار، بمعدل زيادة نسبتها ٢١ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٩. وقد أثنى زكريا احمد هجرس رئيس مجلس الإدارة على أداء المؤسسة القوي قائلاً: «لقد حققت مؤسسة الخليج للإستثمار خلال العام ٢٠١٠ انجازات جيدة على عدة محاور، من حيث ارتفاع مستويات الربحية، وتعزيز القاعدة الرأسمالية وتحسين معدلات السيولة والرافعة المالية وتخفيض معدلات المخاطر».

بدوره قال الرئيس التنفيذي هشام عبد الرزاق الرزوقي «نجحت المؤسسة في التوسع بأنشطتها في المنطقة. واستشرافاً للمستقبل، فإنني على يقين بأن القاعدة الراسخة التي نقف عليها سوف تؤهلنا نحو تحقيق أهدافنا بما يعود بالنفع على الدول المساهمة ومنطقة الخليج التي نخدمها».

## الاتحاد الأوروبي يسمح لثلاث فئات من المرضى بقيادة السيارات وسبع دول تعترض



اصدرت المفوضية الاوروبية تعليمات جديدة تقضي بالتعامل بمقدار اكبر من الليونة مع طالبي رخصة قيادة السيارات من الذين يشكون من ضعف النظر BAD EYESIGHT، مرض السكري DIABETES والتشنج المفاجئ EPILEPSY. وكان الاتحاد الاوروبي قد اصدر قانونين يقضيان بتسهيل عملية الترخيص لطالبي رخصة قيادة السيارات من الذين لا تشكل قيادتهم للسيارة خطورة زائدة. الا ان سبع دول اوروبية امتنعت عن التقيد بالتعليمات الجديدة وهي: النمسا، الدانمرك، فنلندا، ايطاليا، بولندا، البرتغال وسلوفانيا وذلك لان القوانين النافذة فيها تمنع الترخيص لمن يشكو من تلك الامراض بالقيادة.

وقد قرر الاتحاد الاوروبي احالة تلك الدول امام المحكمة الاوروبية المختصة لاجبارها على تعديل قوانينها الداخلية والتقيد بالتعليمات التي اصدرها الاتحاد الاوروبي بهذا الصدد.

نذكر ان الاتحاد الاوروبي يضم ٢٧ دولة.

## ٦٥ مليار دولار انفاق قطر على البنية

## التحتية حتى ٢٠١٦

اطلقت الحكومة القطرية استراتيجية التنمية الوطنية ٢٠١٦-٢٠١١ القاضية بإنفاق اكثر من ٦٥ مليار دولار اميركي في البنى التحتية حتى عام ٢٠١٦.

واوضح تقرير صادر عن تلك الاستراتيجية ان خطط تطوير البنى التحتية تشمل تحسين قطاع الطاقة والمياه وميناء الدوحة الجديد وقطاع المعلومات والتكنولوجيا، الى جانب مشاريع سكك الحديد الداخلية وشبكة مترو انفاق مدينة الدوحة.

واشار التقرير الى ان هناك خططا لاستثمارات في مجالات اخرى اضافية تتراوح كلفتها بين ٨,٥ و ١٢,٥ مليار دولار، مبينا ان مساهمة هذه الاستثمارات رغم تواضعها في ادارة الموارد المستدامة قد تكون عظيمة.

وذكر ان هذه المشاريع تتضمن توسيع نطاق نظام توزيع مياه الصرف الصحي لتشمل اراضي زراعية جديدة، وانشاء مرافق لمعالجة مياه النفايات الصناعية واصلاح وتحسين شبكة توزيع المياه المحلاة، ورفع قدرات محطات معالجة مياه النفايات من اجل انتاج قيمة مضافة عالية لتدفق مياه الصرف الصحي المعالجة وتحديث بعض مشاريع توليد الطاقة.

## ٨٥ مليار دولار ستنفق على مشاريع دولة الامارات

قدر المحللون الاقتصاديون في بنك ستاندرد تشارترد القيمة التي ستنفق على مشاريع دولة الامارات لا سيما مشاريع البنية التحتية بنحو ٣١٢ مليار درهم او ما يعادل ٨٥ مليار دولار.

وقدر هؤلاء خلال منتدى عقد في دبي ان تبلغ نسبة النمو الاقتصادي خلال العام الجاري الـ ٤ في المئة في دبي و ٥ في المئة في ابو ظبي.

واشاروا الى ان ملامح عودة الانتعاش للاقتصاد الاماراتي بدأت تتشكل من جديد وذلك في ضوء المؤشرات الايجابية التي تشهدها كافة القطاعات الاقتصادية وارتفاع اسعار النفط.

## خبير عالمي ينصح المستثمرين بالابتعاد عن المنطقة الفترة المقبلة صعبة على الاقتصادات العربية

خبير الاقتصاد الدولي والأستاذ في كلية ستيرن لإدارة الأعمال في نيويورك **نوريل روبيني** يقول ان الفترة المقبلة ستكون صعبة على مستوى الاقتصاد والشرق الأوسط بعد ثورات مصر وتونس واقترح خطة دعم دولية للمنطقة.

وقال **روبيني**، الذي يدير أيضاً مؤسسة استشارية مالية، في حديث لبرنامج «أسواق الشرق الأوسط» بقناة سي إن إن الأمريكية ان دول الشرق الأوسط لا تشهد تحركات تسعى للتغيير السياسي فحسب، بل وللتغيير الاقتصادي أيضاً. واضاف: «الناس في الشارع تريد حقوقها الاقتصادية وكذلك حقوقها السياسية».

وقال ان التأثيرات الاقتصادية الممكنة بعد هذه الاحداث، ارتفاع سعر النفط والتسبب برفعها الى مستويات مضرّة بالنمو العالمي، وكذلك تراجع ثقة المستثمرين بالمنطقة تدفع الى تصحيحات سوية عنيفة بأسعار الأصول المالية حول العالم.

ونصح **روبيني** المستثمرين بالابتعاد عن المنطقة خلال الفترة المقبلة.

## قيمة الشيكات المرتجعة بأبوظبي ٤,٤ مليارات درهم

ارتفعت قيمة الشيكات المرتجعة في أبوظبي ١٣ في المئة خلال شهر آذار (مارس) الماضي لتصل الى ٤,٤٣ مليارات درهم. وبلغ عدد الشيكات المرتجعة ١٣٦,٥ ألف شيك بنهاية شهر آذار (مارس) مقارنة بـ ١٢٩,٢ ألف شيك في شباط (فبراير) ٢٠١١. مقابل ذلك زادت الودائع النقدية لدى المصرف المركزي بنسبة ٣٢,٤ في المئة خلال آذار (مارس) لترتفع الى ١٥,١ مليار درهم مقارنة بـ ١١,٤ ملياراً في شهر شباط (فبراير) ٢٠١١.

## روسيا تسعى لإنشاء مركز مالي دولي بموسكو

قال الرئيس الروسي **ديمتري ميدفيديف** ان روسيا باتت في نصف الطريق لإنشاء مركز مالي دولي في موسكو. وقال ان بلاده تضع حالياً القوانين وتسعى الى تحسين المناخ الاستثماري وإنشاء البنية التحتية لتحقيق ما تسعى عليه.

## المحكمة الخاصة بمركز قطر للمال QFC تنظر في أولى الدعاوى المرفوعة امامها المحكمة تضم لوردات بريطانيين وتحكم بموجب القوانين والمعاهدات الدولية

المحكمة الخاصة بمركز قطر للمال QFC والمكونة من لوردات بريطانيين عقدت أولى جلساتها للنظر في دعوى تقدم بها اثنان من الاركان السابقين في بنك المال المحال الى التصفية.

ترأس الجلسة القاضي

البريطاني السابق اللورد **ولف** LORD WOLF وشارك في النظر في الدعوى قاضيان بريطانيان سابقان **آحران** هما اللورد **سكوت** LORD SCOTT والقاضي **ديفيد كين** DAVID KANE. اما موضوع الدعوى فهو شكوى قدمها الرئيس التنفيذي السابق لبنك المال **ناظم عمارة** والرئيس السابق للموارد البشرية في البنك **طه بابكر**. وهما يطالبان المحكمة بإلزام البنك بالتعويض عليهما لانهما صرفا بطريقة تعسفية.

ونكرت الصحف القطرية ان المداوات داخل المحكمة جرت باللغتين الانكليزية والعربية. وهذه أولى الدعاوى التي تنظر فيها المحكمة التي أنشئت كجهاز قضائي مستقل ومخصص للفصل في النزاعات القضائية التي تتعلق بشركات مسجلة لدى مركز قطر للمال QFC، وهو اشبه بمنطقة حرة انشئت بقرار من مجلس الوزراء القطري نهاية العام ٢٠١٠.

ومركز قطر للمال QFC وجد ليستضيف المؤسسات الدولية بكونه اشبه بمنطقة حرة تخضع لقوانين وانظمة خاصة بها وللقرارات التي تصدر عن محكمة متخصصة مكونة من قضاة دوليين ويفصلون بالدعاوى بالاستناد الى القوانين والمعاهدات الدولية.

وتتشابه الانظمة الداخلية لمركز قطر للمال QFC الى حد كبير بتلك التي ترعى مركز دبي المالي العالمي DIFC وبميناء البحرين المالي BAHRAIN FINANCIAL HARBOUR.

## دبي احتلت المرتبة الأولى عالمياً في قائمة المدن الأكثر انجازاً للابراج (١١ برجاً) وكان أهمها برج خليفة الذي بلغ ارتفاعه ٨٢٨ متراً وهو الأطول في العالم.

واحتلت أبوظبي المرتبة الثامنة عالمياً بإنجازها في العام ٢٠١٠ برجين عملاقين بارتفاع ٢٩١ متراً وشاركتها عجمان المرتبة في بنائها برج الكورنيش بعلو ٢١٣ متراً.

## وجوه غابت

### ناصر الخرافي رائد المؤسسات العملاقة

ونقلت وكالة رويترز عن محللين واقتصاديين ان اعمال المجموعة المتداخلة في غالبية قطاعات الاقتصاد الكويتي ومشاريعها المنتشرة في كثير من الدول الاقليمية تسير وفق اطار مؤسسي، ولا تعتمد على شخص الرئيس، اضافة الى ان في المجموعة الكثير من الشخصيات التي تصلح لخلافة رئيسها الراحل.

يذكر ان **الخرافي** من مواليد ١٩٤٤ وهو نجل رجل الاعمال الكويتي الراحل **محمد عبد المحسن الخرافي** وشقيق رئيس مجلس الامة الكويتي **جاسم الخرافي** ومن مؤسسي مجموعة الخرافي. وصنفته مجلة فوربس في

المرتبة ٧٧ لاغنى العالم في الـ ٢٠١١ بثروة قدرتها بنحو ١٠,٤ مليارات دولار.

رحمه الله واسكنه فسيح جناته وألهم عائلته وكل معارفه الصبر والسلوان



اسس وترأس وادار عشرات المؤسسات ذات الطابع المحلي والدولي وكانت له نجاحاته وبصماته في كل انجازاته الكبيرة، وحقق كل ذلك قبل ان يصل الى العقد السادس من العمر وما ان بلغ الـ ٦٧ من العمر حتى فاجأه الموت اثر تعرضه لازمة قلبية وكان في جولة عمل في العاصمة المصرية.

«مات ناصر الخرافي»، خبر هز الاسواق الكويتية والمصرية واللبنانية، حيث له استثمارات وصدقاته وعلاقاته الاقتصادية والمالية الواسعة.

مجموعة الخرافي التي تعد احدى المجموعات الكويتية الكبرى التي تأسست عام ١٩٧٦ وتضم شركات تقدم خدمات في مجالات الهندسة والانشاءات والصيانة وتجارة التجزئة، وتركز على نحو رئيس على قطاعات النفط والمياه والكيميائيات والطاقة. كذلك، لديه استثمارات في كبرى المؤسسات المالية الكويتية والشركات المدرجة في البورصة.

المهندس محمد بن حمد الماضي (الشركة السعودية للصناعات الأساسية - SABIC):

## للدولة دورها في الاستثمار بمشاريع ذات بعد تنموي



تعدّ الشركة السعودية للصناعات الأساسية «سابك» SABIC واحدة من الشركات الرائدة في صناعة الكيماويات المتخصصة والبولاستيكيات المبتكرة والاسمدة والبوليمرات والمعادن وهي اكبر شركة صناعية غير بترولية في منطقة الشرق الاوسط. نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في الشركة المهندس محمد بن حمد الماضي توقع ان يتراجع اعتماد الاقتصاد العالمي على الدول المتقدمة وتتسع دائرة الاقتصادات المؤثرة لتشمل دولاً جديدة لديها القدرة على تمويل انفاقها الداخلي من مواردها الذاتية.

واشار الى تحقيق السعودية مستويات عالية من النمو على مستوى الاقتصادين النفطي وغير النفطي، مقترحا تنويع مصادر الدخل وتوسيع القاعدة الانتاجية للاقتصاد والتي من اهمها الإنتاج الصناعي، داعياً الدولة الى المساهمة في القطاع الخاص كمبادر للاستثمار في مشاريع ذات بعد تنموي، لافتاً الى اهتمام «سابك» بالتقنية لاهميتها الكبرى.

### اتساع دائرة الاقتصادات المؤثرة

■ يشهد العالم اليوم مراحل تحوّل جذري في قطاع الأعمال ، برأيكم أين ستكمن مقومات الاقتصاد العالمي الجديد ؟



– لاشك أن التبادل التجاري بين الدول قد فتح آفاقاً جديدة للإنتاج والنمو. فمن خلال التصدير والاستيراد للسلع والخدمات استطاع كثير من الدول أن تحقق المزيد من التوسع والنمو للنشاطات ذات المزايا النسبية، مثل وفرة المواد الخام أو رخص الأيدي العاملة أو وجود التقنية. بذلك نشأت اقتصادات عالمية جديدة مستفيدة من الصادرات بوصفها المحرك لعجلة النمو لديها ، خاصة في دول شرق آسيا وأهمها الصين. تلك الدول استطاعت أن تحقق فوائض كبيرة في موازينها التجارية مكنتها من الاستمرار في تحقيق معدلات نمو جيدة حتى خلال الأزمة المالية والانكماش الشديد الذي تعرضت له الاقتصادات الغربية. وهناك دول أخرى مثل الدول النفطية استطاعت الاستفادة من إيرادات تصدير الموارد النفطية وتحويلها إلى نشاطات اقتصادية متنوعة محققة نمواً عالياً، إضافة إلى توفير احتياطات مالية جيدة تمكّنها من الاستمرار في الإنفاق على المشاريع التنموية لديها. لذلك نتوقع أن يتراجع اعتماد الاقتصاد العالمي على الدول المتقدمة وتتسع دائرة الاقتصادات المؤثرة لتشمل دولاً جديدة لديها القدرة على تمويل إنفاقها الداخلي من مواردها الذاتية. فقطاع الأعمال سوف يتجه نحو الدول والأسواق التي تتوفر فيها قوة استهلاكية صاعدة ومناخ استثماري جاذب وموارد مالية كافية. وهذه لم تعد حصراً فقط على الاقتصادات المتقدمة بل إن دولاً ناشئة جديدة لديها تلك الصفات أصبحت جاذبة لقطاع الأعمال بكل أشكاله ومنها المملكة العربية السعودية .

### تنويع مصادر الدخل

■ تشكل المملكة العربية السعودية اليوم مركزاً رئيساً للمال والتجارة والاقتصاد في العالم العربي ، برأيكم كيف سنحافظ على هذا المركز ؟ وما هي المجالات التي تتوفر فيها الفرص الاستثمارية الواعدة ؟

– حققت المملكة العربية السعودية بفضل الله مستويات عالية من النمو على مستوى الاقتصادين النفطي وغير النفطي. وقد ساعدت ووفرة الموارد المالية على تنفيذ الكثير من المشاريع التنموية في قطاعات الصحة، التعليم،

الصناعة، الخدمات، ما حفز الاقتصاد السعودي لتحقيق مستويات نمو عالية. لذلك كانت الأنشطة الاقتصادية والتجارية متنوعة وذات قاعدة عريضة محققة قيمة كبيرة وتأثيرات مضاعفة لمستويات الإنفاق في الاقتصاد الوطني. وللمحافظة على تلك المستويات من النمو والتنمية علينا تنويع مصادر الدخل وتوسيع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد والتي من أهمها الإنتاج الصناعي، لتوفر المزايا النسبية فيه. وحيث أن المملكة لديها ووفرة في المنتجات الكربوهيدرونية فإننا نتوقع بمشيئة الله أن تكون فرص الاستثمار واعدة في الصناعات التحويلية التي تستخدم المنتجات البتروكيماوية مدخلات لها .

### الدولة المستثمر

■ ناقش منتدى جدة الاقتصادي إمكانية أن تكون الدولة شريكاً تجارياً ، كيف تنظرون إلى مستقبل الشراكة بين القطاعين العام والخاص ؟

– لنا في (سابك) خير مثال على نجاح مثل تلك الشراكة. عندما يكون هناك نشاط تجاري مهم تتوفر له المقومات الطبيعية للاستمرار ، ولكن يتردد القطاع الخاص في المبادرة لأي سبب ، هنا يأتي دور الدولة للمساهمة مع القطاع الخاص كمبادر للاستثمار في مثل تلك المشاريع ذات البعد التنموي. وتكون المشاركة من خلال عدة طرق منها: المشاركة المباشرة أو المشاركة من خلال إنشاء شركات رؤوس أموال مبادرة تطرح فرصاً استثمارية كبيرة وتسهم في رؤوس أموالها وتتركها تعمل بألية السوق مع الرقابة والمتابعة من خلال مجالس الإدارات.

### مراكز أبحاث متطورة

■ برأيكم ما هو الدور الذي تلعبه التقنية في اقتصاد الدول اليوم ؟

– احد أهم الفروق بين الدول المتقدمة صناعياً والدول النامية هو عامل توفر التقنية. كثير من الصناعات تأخرت في الدول النامية أو الناشئة نتيجة احتكار التقنية. حيث تلعب التقنية دوراً كبيراً وأساسياً لتطوير أي اقتصاد، لذلك على الدول الناشئة الاهتمام بها ابتداء من الجامعات، مروراً بمراكز الأبحاث وانتهاء بالتطبيقات. نحن في (سابك) لدينا اهتمام واسع بالتقنية لأهميتها حيث أنشأنا مراكز متطورة للأبحاث والتقنية. كذلك قمنا بالتعاون مع كثير من الجامعات في المملكة في مجال البحوث والتقنية. ■

## CEO تقلد الرؤساء التنفيذيين الافضل في السعودية

اقامت مجلة CEO حفل عشاء في فندق الفيصلية في مدينة الرياض كرمت خلاله افضل الرؤساء التنفيذيين في المملكة العربية السعودية العاملين في عدد من القطاعات الاقتصادية والمالية. «البيان الاقتصادية» اذ تهنى المكرمين المميزين تنشر صور الفائزين مع جوائزهم.



متعب بن غازي الروقي يتسلم جائزة افضل رئيس تنفيذي في قطاع التأمين (شركة WEQAYA)



خالد بن سليمان الجاسر يتسلم جائزة افضل رئيس تنفيذي لمصرف (بنك البلاد)



الشيخ عدي موسى الشيخ يتسلم جائزة افضل رئيس تنفيذي في قطاع الانشاءات عن الشيخ ايمن الحريري (SAUDI OGER)



ماجد الحكير يتسلم جائزة الرئيس التنفيذي العام (مجموعة الحكير للسياحة)



قاسم صالح الشيخ يتسلم جائزة افضل رئيس تنفيذي في قطاع الطاقة (مجموعة بن لادن)



عادل الحوار يتسلم جائزة افضل رئيس تنفيذي في قطاع تجزئة المصارف عن السيد عبد الكريم ابو النصر (البنك الاهلي التجاري السعودي)



عبد المحسن الجبيني يتسلم جائزة افضل رئيس تنفيذي في قطاع التجزئة (KUDU)



هشام الصغير يتسلم جائزة افضل رئيس تنفيذي في قطاع الاستثمار (مجموعة الصغير)



ماجد العقيل (RAFAL) يتسلم جائزة الانجاز الحياتي عن السيد سليمان المهيدب



الفائزون مع جوائزهم في صورة تذكارية



خالد الجاسر الرئيس التنفيذي لبنك البلاد محاطا بفريق عمله



طاولة شركة محمد عبد العزيز الراجحي واولاده



طاولة شركة SAUDI OGER



طاولة شركة RAFAL



متعب الروقي محاطا بفريق عمل شركة WEQAYA



من اليمين: محمد ابا الخيل وهلال الفيحاني



من اليمين: مازن الفايد والشيخ عدي موسى الشيخ



من اليسار: المهندس قاسم الشيخ ومحمد الغامدي



من اليسار: محمد العقيل، تركي الطعيمي، محمد يوسف وهاني الخليفة



من اليمين: وليد، عبد العزيز، هشام ونزار الصغير

## عبد العزيز العبودي

(شركة محمد عبد العزيز الراجحي القابضة - السعودية)؛

الاستثمار الصناعي مربح لكنه ذو طابع استراتيجي  
طويل الأمد

عبد العزيز العبودي يتسلم جائزة أفضل رئيس تنفيذي في قطاع الصناعة (شركة محمد عبد العزيز الراجحي واولاده)

تعتبر شركة محمد عبد العزيز الراجحي واولاده القابضة من ابرز المجموعات الصناعية المتكاملة ضمن قطاع الصناعة الوطنية والتي كان لها السبق بفضل عضو مجلس ادارتها ورئيسها التنفيذي عبد العزيز بن صالح العبودي، في تحقيق متطلبات الحوكمة كأول شركة سعودية مساهمة مقلقة تقوم بتطبيق انظمة حوكمة الشركات.

العبودي رأى ان الاستثمار الصناعي مربح لكنه ذو طابع استراتيجي طويل الامد، نافيا اي تأثير للاثبات واثبات أعمال الشركة، واصفا اياها بكبرى الشركات الصناعية في منطقة الشرق الاوسط.

## استثمار طويل الأمد

■ ماذا عن حصولكم على جائزة CEO الشرق الاوسط كأفضل رئيس تنفيذي في قطاع الصناعة؟

– من خلال اسماء الزملاء المرشحين والفائزين بهذه الجائزة، وهم من ابرز القيادات في المملكة، يتجلى بوضوح مستواها الرفيع واهميتها على الصعيد الدولي.

■ هل تشجعون على الاستثمار في القطاع الصناعي؟

– الاستثمار الصناعي مربح ولكنه استراتيجي وطويل الامد، بمعنى ان عوائده ليست سريعة، وبالتالي لا يمكن لاي مستثمر النجاح فيه ما لم يتحل بقوة الممارسة والخبرة الصناعية والخلفية الصلبة والقدرة الادارية المتميزة.

## نتائج ممتازة

■ هل تعتقدون ان الاضطرابات الحاصلة في الاسواق المجاورة ستؤثر على حركة اعمالكم؟

– لم تتأثر شركتنا طوال السنوات الماضية بالازمات المالية والسياسية المختلفة، وحافظنا على نتائج ممتازة وهي الى تصاعد مستمر، وبالتالي، لن نتناولنا الاحداث السلبية المسجلة في الاسواق المجاورة كوننا احدي اكبر الشركات الصناعية في منطقة الشرق الاوسط.

## قطاع صناعة الحديد

■ نلاحظ عدم استقرار واضح في اسعار النفط، بم تعلقون؟

– نركز على قطاع صناعة الحديد وهي احدي الصناعات التي تتأثر بارتفاع وهبوط اسعار النفط كونها صناعة خاضعة للبورصة العالمية، ولكن خلال الفترة الاخيرة، ظلت ارتفاعات اسعار النفط محدودة، وبالتالي فستكون تداعياتها محدودة على هذه الصناعة. ■

مساعد السعيد (شركة الخزامى للادارة - السعودية)؛

## دورنا رائد في رفع مستوى الضيافة الفندقية بالمملكة



مساعد السعيد يتسلم جائزة أفضل رئيس تنفيذي في قطاع السياحة (مجموعة الخزامى)

افتتحت شركة الخزامى للادارة AKMC مؤخرًا فندق الفيصلية الجنوبي، ارقى فنادق المملكة العربية السعودية من حيث الرؤية والجودة والامكانات والاناقة، اضافة الى ابداعها في ادارة فندق الشهداء، الفندق الرائد في مكة المكرمة. الرئيس التنفيذي للشركة مساعد بن عبدالله السعيد نوه بدورها في رفع مستوى الضيافة الفندقية في المملكة، واكد ان الاخيرة بمنأى عن الاحداث الجارية في اكثر من دولة عربية لمسارها الاقتصادي السليم والاصلاحات التي اقدم عليها خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله، واصفا قراراته بالسباق والمساهمة في ايجاد الحلول للنظم الاقتصادية المعمول بها.

## تشغيل فندق جديد

■ بم تعلقون على فوزكم بجائزة أفضل رئيس تنفيذي لقطاع الضيافة والسياحة؟

– شرف لنا ان تحصل شركة الخزامى على الجائزة للسنة الثالثة على التوالي. وهذه الجائزة تؤكد قيادتي لواحده من كبريات الشركات المتخصصة في مجال ادارة وتشغيل العقارات في السعودية، اضافة الى ابداعها في الادارة الفندقية. وللمناسبة، اعلن عن فوز شركة الخزامى بتشغيل فندق في وقف الملك عبد العزيز في المدينة المنورة وهو من المشاريع التي سترى النور قريبا.

■ ما جديدكم في شركة الخزامى للادارة؟

– احتفلنا مؤخرًا بإطلاق العمل في الاجنحة الجنوبية لفندق الفيصلية، والتي تشكل قفزة نوعية للفندق ورفعا لمستوى الضيافة الفندقية في المملكة خصوصا ومنطقة الخليج عموما.

ولا مبالغة في القول ان المنتج الذي طرحناه في السوق يوازي المنتجات الفندقية العالمية.

## السعودية بمنأى عن الاحداث

■ الى اي مدى تتخوفون من ان تنعكس الاحداث الامنية التي تشهدها دول عربية عدة على المملكة العربية السعودية؟

– القيادة الحكيمة لخادم الحرمين الشريفين، والحكومة السعودية وابداهما للحلول السريعة للإصلاحات في النظم الاقتصادية قابلها ردود فعل ايجابية من المواطنين، ما يجعل الاخيرة سياسيا واجتماعيا بمنأى عما يحدث في دول عربية عديدة اخرى. اصف الى ان اللاستقرار والاحتجاجات والتظاهرات التي تشهدها المنطقة سببها الازمات الاقتصادية المتردية والدليل ان الدول مثل الامارات وقطر، حيث المسار الاقتصادي السليم لم تحصل فيها احداث مشابهة.

## خطوة سباق

■ ما تعليقكم على قرارات الملك عبدالله بن عبدالعزيز الاخيرة؟

– انها خطوة سباق بكل المعايير والمقاييس وقد ساهمت في ايجاد الحلول للنظم الاقتصادية المعمول بها. ■

## محمد بن عبد العزيز العقيل

(شركة الاتصالات العامة المحدودة BRAVO)؛

## نسعى الى انشاء شبكة متكاملة تخدم القطاعين العام والخاص



محمد بن عبد العزيز العقيل يتسلم جائزة الرؤية (شركة BRAVO)

شركة الاتصالات العامة المحدودة (برافو) BRAVO احدى ابرز الشركات في مجال تزويد قطاع الاعمال والقطاعات الحكومية والصناعية والتجارية في السعودية بخدمات وحلول الاتصالات اللاسلكية الجماعية الفورية. الرئيس التنفيذي للشركة محمد بن عبد العزيز العقيل وجد في جائزة الرؤية التي نالها من مجلة CEO الشرق الأوسط في السعودية مناسبة ممتازة لتعريف القادة المحليين والمجتمع السعودي على الرؤساء التنفيذيين، ورأى ان الاستمرار في النجاح ليس مهمة صعبة في ظل وجود فريق عمل متفان يقود الشركة، كاشفا عن السعي لتحقيق الرؤية المرسومة وانشاء شبكة متكاملة قادرة على خدمة القطاعين العام والخاص.

## تعريف بالرؤساء التنفيذيين

■ هل من كلمة تقولونها لمناسبة حصولكم على جائزة افضل رئيس تنفيذي في قطاع التكنولوجيا؟



– ارى في حدث نيل الجائزة مناسبة ممتازة لتعريف القادة المحليين والمجتمع السعودي على الرؤساء التنفيذيين الذين يقودون شركاتهم نحو اهدافها، في ظل الازمة المالية العالمية المتفاقمة والمتغيرات المختلفة التي تطاول الاسواق. وفي هذا السياق نتمنى لجميع المكرمين دوام النجاح والاستمرارية، ونأمل ان يحالف الحظ وجوهاً جديدة في الاعوام المقبلة، وان يظهر في سوقنا المحلي قادة جدد قادرون على دفع العجلة الاقتصادية نحو المزيد من التقدم والازدهار.

## شبكة متكاملة

■ ما هي ابرز خططكم المستقبلية للحفاظ على هذا المستوى الراقى الذي توصلتم اليه؟

– لاشك في ان النجاح يشكل بداية لمشوار طويل من الجهود المكثفة، والاستمرار في النجاح ليس مهمة صعبة، خصوصا في ظل وجود فريق عمل متفان. الى ذلك تركز خطتنا على المزيد من التخصص والبحث عن الحلول المناسبة لخدماتنا المقدمة لقطاعي الاعمال والحكومي. ونسعى الى تحقيق رؤيتنا وانشاء شبكة متكاملة قادرة على خدمة القطاعين العام والخاص، بما يعزز مستويات الانتاجية في المملكة وينعكس ايجابا على الاقتصاد الوطني.

## اثر طيب للقرار الملكي

■ كيف تنظرون الى القرار المتخذ مؤخرا من قبل الملك عبدالله بن عبد العزيز؟

– ارى ان هذا القرار ترك أثرا طيبا في نفوس الفئات الاجتماعية كافة، ونحمد الله لانه وهبنا قيادة حكيمة استطاعت تلبية احتياجات مجتمعنا ووفرت الأمن والأمان وهي عوامل اساسية في نهضة مختلف المجتمعات. ■

مالك عبد العزيز الموسى (مستشفى موسى العام - السعودية)؛

## مزيد من القروض لتغطية تكاليف الخدمات الصحية المرتفعة



مالك الموسى يتسلم جائزة افضل رئيس تنفيذي في قطاع الرعاية الصحية (مستشفى موسى العام)

المدير التنفيذي لمستشفى موسى العام والحائز على جائزة افضل مدير تنفيذي لقطاع الرعاية الصحية مالك عبد العزيز الموسى، شرح خطة «ادارة التغيير» التي اعتمدها لتحويل المستشفى الى تخصصي، وكشف عن سعي للتوسع في الخبر، مطالبا بمنح القطاع الصحي الخاص المزيد من القروض لتغطية للتكلفة المرتفعة للخدمات التي يقدمها.

■ ما الذي ميزكم لتنالوا جائزة افضل مدير تنفيذي عن قطاع الرعاية الصحية؟

– تميزنا من خلال خطة «ادارة التغيير» وتحويل المستشفى من منشأة الرعاية الثانوية الى مستوى الرعاية الثالثية وفتح مركز الحوادث والتعاقد مع المؤسسة العامة للتأمينات الصحية كذلك اضافة الكثير من الخدمات المتقدمة على مستوى المنطقة كأحدث جهاز انتراليزك في المنطقة وجهاز التصوير المقطعي لتصوير القلب، كذلك اضافة الكثير من التخصصات الدقيقة التي لم تكن متوفرة على مستوى المحافظة مثل جراحة المخ والأعصاب وجراحة الاوعية الدموية والجراحة التجميلية والحروق، جراحة الاطفال وجراحة الوجه والفكين، ومركز استبدال المفاصل، وبذلك اضحى المستشفى يقدم خدمات تخصصية، وكذلك تم اعتماد المستشفى من قبل الهيئة الدولية الاميركية المشتركة لاعتماد المستشفيات والتي تضع جودة الخدمة المقدمة وسلامة المرضى من اهم معاييرها.

■ ما هو عدد المستشفيات التابعة لمستشفى موسى العام؟

– لدينا مستشفى واحد انما نحن في صدد التوسع في الخبر.

■ ما الذي يميز مستشفى موسى العام؟

– انه اول مستشفى خاص تأسس في منطقة الاحساء، انطلقت بثلاثين سريرا واليوم صار عدد الاسرة فيه ٢٥٠ سريرا. في الحقيقة كانت معظم الخدمات المقدمة منذ ذلك التاريخ حتى وقتنا هذا تعتبر خدمات متميزة وسباقه على مستوى المنطقة، فالمستشفى لم يكن اول مستشفى خاص في المنطقة وحسب بل استمر في تقديم الخدمات المتخصصة ذات المستوى العالي.

## قروض للقطاع الصحي الخاص

■ ما تعليقكم على قرار الملك عبدالله بن عبد العزيز؟

– قرار رائع ونتمنى المزيد من الدعم خصوصا وان حصة قطاع الاستشفاء الخاص لا تزيد عن ٢٠ في المئة من اجمالي الخدمات الصحية المقدمة. وفي هذا الاطار نطالب بمنح القطاع مزيدا من القروض نظرا للتكلفة المرتفعة للخدمات الصحية. ■

## قاسم صالح الشيخ (شركة البترول والكيماويات والتعدين PCMC - السعودية):



## نتطلع للفوز بمشاريع عملاقة ونافس الشركات العالمية المثيلة

تهدف شركة البترول والكيماويات والتعدين (PCMC)، والتي هي إحدى شركات مجموعة بن لادن السعودية، إلى تنفيذ مشاريع عملاقة بجودة عالية تنافس مثيلاتها العالمية في القطاع الصناعي والذي يشمل مشاريع البترول والغاز والطاقة والتعدين وتحلية المياه المالحة وغيرها. الرئيس التنفيذي قاسم صالح الشيخ، يشدد على أهمية المحافظة على ثقة العملاء، ويؤكد على استعداد شركته للمنافسة على النطاق المحلي والإقليمي. وقد أجرينا معه الحديث التالي:

الفرنسية، والمتخصصة في مجال الطاقة المتجددة والطاقة الذرية وهذا المجال كما هو معروف الآن حديث المنتديات الاقتصادية والعلمية في المملكة، خاصة وأن المملكة قد أنشأت مؤخرا مدينة الملك عبدالله للطاقة الذرية والمتجددة (KACARE) وذلك تجسيدا للرؤية السامية الكريمة لخدم الحرمين الشريفين للمساهمة في التنمية المستدامة في المملكة باستخدام العلوم والبحوث والصناعات ذات العلاقة بالطاقة الذرية والمتجددة وذلك لإحداث تحول نحو منظومة طاقة جديدة تمكن المملكة من الانتقال من دولة تعتمد على النفط والغاز اعتمادا كليا في توفير حاجتها من الطاقة إلى دولة ذات منظومة فاعلة للطاقة تسهم فيها الطاقة المتجددة بدور تنموي فعال في جميع النواحي.

لدينا حاليا مناقشات مستمرة لتكوين مشاركة دائمة مع شركتين أميركيتين هما شركة جول Joule وشركة SGI والمتخصصة في بحوث الطاقة المتجددة النظيفة والأمنة والملائمة للبيئة السليمة، حيث تم ترتيب زيارات متعددة للجهات البحثية في المملكة بما فيها جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية، وشركة أرامكو السعودية، والشركة السعودية للصناعات الأساسية سابقا والمؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة وخلال هذا العام ٢٠١١ سنرى إن شاء الله نتائج عملية مشجعة للغاية في هذا المجال.

### مشاريع عملاقة

■ ما هي قدرة شركتكم على منافسة الشركات العربية والاجنبية العاملة في المجال نفسه؟

– أود التنويه هنا أننا جزء من مجموعة بن لادن السعودية والتي هي إحدى المجموعات الرائدة على المستوى المحلي والعالمي، ولعلنا من المناسب هنا الإشارة إلى المشاريع العملاقة التي نفذتها المجموعة داخل وخارج المملكة، وعلى سبيل المثال لا الحصر فقد نفذت المجموعة ٢٥ مطاراً محلياً وعالمياً أشهرها مطار كوالالمبور وقد فازت المجموعة بتنفيذ مطار الملك عبد العزيز بجدة حالياً.

أما في المجال الصناعي فقد نفذنا العديد من المشاريع العملاقة في الجبيل وينبع لدى كل من شركة سابك، أرامكو السعودية، والهيئة الملكية للجبيل وينبع وناقشنا فيها الشركات العالمية والمحلية، وكنا دوماً ولله الحمد نشدد ونحرص على تنفيذ العمل بأفضل المعايير العالمية للجودة والسلامة وبدون أي إصابات صناعية. ■

■ ما هو تعليقكم على حصولكم على جائزة أفضل رئيس تنفيذي في قطاع الطاقة؟

– فوزنا بهذه الجائزة بفضل الله أولاً وأخيراً، وأود الإشارة هنا إلى أن هذا الفوز يمثل الجهد الجماعي الذي بذله كافة موظفي الشركة من خلال الأداء المتميز لتنفيذ المشاريع التي باشرتها الشركة خلال العام، حيث أن الشركة تشدد دوماً على اتباع المعايير العالية في السلامة، الجودة وتنفيذ العمل في وقته المحدد المتفق عليه مع العملاء الأمر الذي انعكس والحمد لله على المحافظة على ثقة العملاء.

من جانب آخر نحن نرى أن وجود مثل هذه الجوائز يؤسس لخلق بيئة تنافسية سليمة بين الشركات العاملة في المملكة، وسوف ينعكس ذلك حتماً على الرقي بمستوى الخدمة المقدمة للعملاء لكسب رضاهم.

### استقرار مشجع

■ تشهد المنطقة العربية مؤخرًا اضطرابات عدة، كيف سيكون وقع هذه الأحداث على حركة الأعمال والإستثمار في المملكة العربية السعودية؟

– لا نتوقع تأثيراً كبيراً على الإقتصاد السعودي نتيجة هذه الأحداث. قد يكون هناك تأثير سلبي على بعض الشركات السعودية المستثمرة في تلك الدول، وقد تتأثر بعض التداولات الإقتصادية بين المملكة وتلك الدول بشكل مؤقت، لكن عموماً سوف يبقى الإقتصاد السعودي قوياً وسوف يكون هناك أثر إيجابي كبير وقوي نتيجة حتمية للقرارات السديدة التي أمر بها خادم الحرمين الشريفين مؤخراً في الإقتصاد السعودي، ويعزز ذلك أن المملكة وبفضل الله تشهد استقراراً سياسياً يشجع الشركات العالمية للإستثمار في المملكة، في مشاريع عملاقة في شتى المجالات.

### شراكات استراتيجية

■ ما هي أبرز خططكم المستقبلية؟

– خطط الشركة تنطلق من رسالتها التي تؤكد على أن نكون الشركة الرائدة في مجال تنفيذ المشاريع الصناعية والتي تشمل صناعة البترول والغاز والطاقة والتعدين وتحلية المياه وغيرها، كما تشمل خطط الشركة تقديم خدمات هندسية وفنية لهذه الصناعة على أساس التصميم، الشراء والتنفيذ EPC ونخطط دوماً لأن نكون سباقيين في مجال تخصصنا. وفي هذا الإطار فقد قمنا مؤخراً بإنشاء تحالف مع شركة (أريفا)

محمد بن راشد في افتتاح معرض «سيتي سكيب أبوظبي»:

## دولتنا ستظل الرائدة في شتى الميادين مهما اعترى مسيرتها من تحديات

محمد بن زايد: توفير المسكن الملائم للمواطنين هو أولوية خطط التنمية



JOE ONG يستقبل الشيخ محمد بن زايد آل نهيان (جناح TAMOUH)



وائل الطويل يستقبل الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم (جناح BANIYAS)



من اليمين: يوسف النويس، حامد الشامسي، خلدون الطبري ومحمود المحمود



محمود المحمود يشرح تفاصيل مشروع شركة القدرة للشيخ محمد بن زايد آل نهيان



من اليسار: الشيخ سيف بن زايد آل نهيان، وائل الطويل ووائل العشري

من جهته جال صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي على أجنحة المعرض وأكد «أن مؤشرات قطاع التطوير العقاري في أبوظبي خصوصاً ودولة الإمارات عموماً تبعث على التفاؤل والثقة»، وطمأن الى «أن دولتنا العزيزة ستظل الرائدة في شتى الميادين مهما اعترى مسيرتها من التحديات التي نعتبرها اختباراً لطاقت شباب الوطن ومؤسساته».

تحت رعاية الفريق أول سمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبوظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، افتتح سمو الشيخ هزاع بن زايد آل نهيان، مستشار الأمن الوطني نائب رئيس المجلس التنفيذي «معرض سيتي سكيب ٢٠١١». وخلال فعاليات المعرض، حث الشيخ هزاع بن زايد آل نهيان، الجهات العارضة على بذل جهود أكبر في تقديم خدماتها للسكان بما يسهم في راحة المواطنين والمقيمين والمحافظة على المعايير الصحية والبيئية وتحقيق سبل الأمان والسلامة، بعدها تفقد عدداً من الأجنحة واطلع على المشاريع المطروحة والمزمع تنفيذها في أبوظبي والعين والمنطقة الغربية لمواكبتها خطة أبوظبي ٢٠٣٠.

وأكد سمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان خلال زيارته المعرض ان الاهتمام بتوفير وإيجاد المسكن الملائم لآبناء الوطن احتل ولا يزال أولوية متقدمة في السياسات والخطط والتوجهات التنموية لدولة الإمارات بقيادة صاحب السمو الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان رئيس الدولة حفظه الله. ويذكر ان سموه حضر في جناح مجلس ابو ظبي للتخطيط العمراني بمعرض سيتي سكيب ابو ظبي ٢٠١١ حفل توقيع ٧ اتفاقيات لبناء مساكن جديدة تتضمن تشييد ٧٥٠٠ مسكن للمواطنين في مناطق ابو ظبي والعين والمنطقة الغربية.



من اليمين: مازن الفايد ومعتز نابلسي



JOE ONG وساميا بو عزة يستقبلان الشيخ محمد بن زايد آل نهيان (جناح TAMOUH)



من اليسار: محمد علي ومحمد عبد الرزاق جناح (الوفاق للتمويل)



من اليمين: مسعود العور، سبيل أبو رحال وصباح الشهاب



من اليسار: سامي أسد، الشيخ محمد بن زايد



رجا هاني  
غنما



فهد الكتبي يشرح للشيخ محمد بن راشد آل مكتوم تفاصيل مشاريع شركة صروح

## محاضرات قيّمة

القي عدد من الشخصيات البارزة خلال مؤتمر الشرق الاوسط للعقارات (MIDDLE EAST REAL ESTATE CONFERENCE) الذي جرت فعالياته على هامش «سيتي سكيب» محاضرات قيّمة وهم السادة: ماجد المنصور، وائل الطويل الرئيس التنفيذي لشركة BANIYAS، فهد الغنيم رئيس مجلس ادارة والرئيس التنفيذي لشركة 1ST QATAR، سراج البكر الرئيس التنفيذي لشركة MAZAYA QATAR، اسار مشكور رئيس الاستثمار في PHILIP WARD.Q INVEST الرئيس التنفيذي لشركة ABU DHABI FINANCE، مسعود العور الرئيس التنفيذي لشركة TASWEEK، سامي اسد الرئيس التنفيذي لشركة GURJIT SINGH، ALDAR الرئيس التنفيذي للعمليات في SOROUH، عماد ابو ليان رئيس CAPITALSTONE.

فهد الغنيم (شركة قطر الأولى FIRST QATAR):

## انطلقنا في عملية التطور والتقدم والإفادة القصوى من الاستثمارات



استغلت شركة قطر الأولى العقارية FIRST QATAR خبراتها المتراكمة والطويلة لتصبح إحدى أكثر الشركات مهنية واحترافية، وقد نجحت في إطلاق مشاريع بفضل الخبرات والكوادر البشرية المتخصصة والرؤية الحكيمة للمستقبل.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة فهد الغنيم عرض للإنجازات المحققة في مشاريعها، وأكد التغلب على تداعيات الأزمة المالية والانطلاق في عملية التطور والتقدم والإفادة القصوى من الاستثمارات، وكشف عن حاجة قطر إلى نحو ٦٥ ألف غرفة فندقية حتى موعد استضافة بطولة العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، ملاحظاً صعوبة تطبيق مبدأ البيع على الخريطة بسبب الأزمة المالية، كاشفاً عن عدم الانخراط في مشاريع جديدة إلا بعد حيازة الموافقة على مشروع بانوراما، متمنياً عودة الاستقرار والأمان إلى مختلف الأسواق العربية.

### انتعاش فعلي في ٢٠١٢

■ في رأيكم، ما أهمية المشاركة في محاضرة خلال فعاليات معرض ضخم مثل سيتي سكيب؟



– معروف ان سيتي سكيب معرض يستقطب أفضل مشاريع التطوير العقاري في المنطقة، وتعتبر قطر مع أبوظبي والمملكة العربية السعودية من أفضل الأسواق العقارية في الوقت الحالي.

ومشاركتي بفعاليات سيتي سكيب جاءت في إطار تقديم المزيد من المعلومات والشروحات حول الفرص الإستثمارية العقارية المتوافرة في قطر وأهداف شركة قطر الأولى في الوقت عينه.

من جانب آخر، بعنا حوالي ٦٠ في المئة من برج لا ريفييرا وأجرنا حوالي ٢٠ في المئة، وسنطرح الـ ٢٠ في المئة المتبقية للبيع مستقبلاً.

ونركز حالياً على برج بانوراما PANORAMA الجديد والفخم في لؤلؤة قطر، الذي يضم حوالي ٤٤٥ وحدة سكنية وهو مؤلف من برج بإرتفاع ٤٠ دوراً، إضافة إلى ٥١ تاون هاوس على مساحة ١٧ ألفاً و ٢٣٠ متراً مربعاً ومحاط بالبحر من ناحيتين وتصل قيمة تطويره التقديرية إلى حوالي مليار ريال قطري. وقد أنجزنا حتى الآن كل التصاميم ووضعنا الأساسات، وبانتظار الحصول على التمويل واختيار المقاول الرئيسي لتولي التنفيذ ويستلزم ذلك بين ٣ و ٤ أشهر، على ان يبدأ بعدها البناء والذي نتوقع ان يمتد إلى نحو ثلاث سنوات.

وكنا بدأنا التغلب على تداعيات الأزمة المالية، منطلقين من القاع بعملية التطور والتقدم بهدف الإفادة القصوى من الإستثمارات مع توقع ان يبدأ الانتعاش الفعلي في ٢٠١٢.

ولهذا نسعى لأن نكون سباقين في كطف ثمار جهودنا والإفادة من الفرص.

كما ونتوقع نجاحاً باهراً لهذا البرج بعد ان تعلمنا من خبراتنا وتجاربنا في برج لا ريفييرا والذي بلغت تكلفته الاجمالية ٤٢٠ مليون ريال قطري.

### ٦٥ ألف غرفة فندقية

■ لاحظنا ان سوق الإيجار يتغلب على التملك في الإمارات، ماذا عن بانوراما؟

– سيتم تأجير المشروع على مستوى فندقي، على ان يوفر أيضاً خدمات الغرف.

يذكر ان في قطر حالياً حوالي ٧ آلاف غرفة فندقية والمطلوب بحدود ٦٥

ألفاً حتى موعد استضافة بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، وبذلك فإن نسبة النقص كبيرة، لذا نسعى إلى الإستحواذ على أكبر المشاريع في هذا المجال.

وقد لاحظنا حالياً في قطر انه من الصعب تطبيق مبدأ البيع على الخريطة لأن العملاء مترددون كما ان اجارات الشقق العادية لن توفر العوائد الجيدة المتوقعة من الشقق الفندقية.

### تجاوب من البنوك

■ ماذا عن تمويل مشروع بانوراما؟

– ننتظر تمويل المشروع عبر البنوك القطرية، وقد لمسنا تجاوباً ملحوظاً منها عندما اجتمعنا مع المسؤولين فيها للحصول على القروض المطلوبة، مع الإشارة إلى ان البنوك الكويتية أوقفت عمليات التمويل خارج الكويت بعد الأزمة المالية.

إلى ذلك، وقعنا مبدئياً اتفاقية تفاهم مع إحدى الشركات العالمية المرموقة لإدارة الشقق الفندقية، سنعلن عنها رسمياً بعد توقيع الإتفاق النهائي.

### الموافقة على مشروع بانوراما

■ هلا وضعنا في صورة مشاريعكم المستقبلية؟

– في الواقع، تكلفة مشروع بانوراما عالية جداً ويحتاج إلى موافقة مجلس الإدارة والجمعية العمومية.

وبالتالي لن نخرط في مشاريع جديدة في عمان والخليج إلا بعد حيازة الموافقة على مشروع بانوراما والذي يمثل حوالي ٦٠ في المئة من قوة شركتنا بسبب ضخامته و تكلفته العالية.

ولدينا في الكويت مباني تدر عوائد مجزية و ٦٥ ألف متر مربع من الأراضي في عمان نسعى إلى استغلالها سواء بالتأجير أو البيع أو التطوير. ■ تشهد الدول العربية المجاورة اضطرابات سياسية عدة، فهل يؤثر ذلك على خططكم؟

– طبعاً تترك هذه الاضطرابات تأثيرات عدة لأن الأجنبي يتطلع إلى منطقة الشرق الأوسط على انها واحدة ولا يرى فرقاً مثلاً بين السوقين الليبي والقطري.

وفي هذا السياق أتمنى عودة الإستقرار الأمني والسياسي والاقتصادي إلى مختلف الأسواق العربية. ■

وائل الطويل (شركة بني ياس للاستثمار والتطوير BANIIYAS):

## ملتزمون بمبدأ القيمة الأعلى للاستثمار في مشاريعنا



الشيخ سيف بن زايد آل نهيان يستمع الى شرح وائل الطويل وتظهر في الخلف مايا حوا



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يطلع على مشاريع بني ياس من وائل الطويل

كون المنتج الجيد يحوز الأفضلية.  
■ تشهد بعض الدول المجاورة اضطرابات سياسية وأمنية يتوقع لها ان تنعكس ايجاباً على دولة الإمارات، بمّ تعلقون؟

– طالما الطلب موجود في أي سوق كان، فإن الأسواق كلها ستتابع نشاطها الاعتيادي، ذلك لأن كل هذه الاضطرابات مرحلية ومؤقتة بينما للفكر العقاري آجاله الطويلة.

والسوق اللبناني الذي يشهد دائماً حالة عدم استقرار سياسي، وفي الوقت نفسه نسب بيع جيدة للوحدات السكنية هو خير دليل على ذلك، علماً أن سوق الإمارات اليوم يمر بفترة تصحيحية، وتسجل حالات شاذة كطغيان سوق الإيجار على التملك مثلاً، لكنه وبرغم ذلك لا يتحكم بالسوق.

وأرى ان الملاك يلجأون الى الإيجارات كونهم يعجزون عن البيع بأسعار مرتفعة.



تعمل شركة بني ياس للاستثمار والتطوير، الذراع الاستثمارية لنادي بني ياس الرياضي، على تطوير مشاريع عالمية فاخرة وحيوية لمجتمعات محلية متوازنة بيئياً وثقافياً واجتماعياً مع نظام ايكولوجي يلهم الأجيال ويتماشى مع أهداف خطة أبوظبي ٢٠٣٠.

الرئيس التنفيذي في الشركة وائل الطويل كشف عن اعتماد استراتيجية تتلاءم واحتياجات السوق ونسبة الطلب، ورأى ان سوق الإمارات موجه الى المستثمر النهائي، وان الاضطرابات الحاصلة في بعض الدول العربية مرحلية، بينما نظرة الفكر العقاري تكون لأجل طويلة، ملاحظاً ان سوق الإمارات يشهد حالياً فترة تصحيحية، مبدأ التزامه بمبدأ القيمة الأعلى للاستثمار، عارضاً لأهم مشاريع الشركة التي ستطلق بتفاصيلها في الوقت المناسب.

### قيمة أعلى للاستثمار

■ هل من تحديات معينة جراء انعكاسات الأزمة المالية العالمية؟  
– سجلت الفترات السابقة مضاربات حادة في الأسعار، إلا أنها تراجعت في الوقت الحالي.

■ ما هي أبرز المشاريع التي عرضتها شركة بني ياس في سيتي سكيب أبوظبي؟  
– سوفنا لمشروع بوابة الشرق وتحديداً للمرحلة الثالثة منه أي الفلل. ولننتمز بالمبدأ عينه وهو «قيمة أعلى للاستثمار» وقد تمثلت هذه القيمة هنا، بأن الفلل باتت مؤلفة من ثلاث طبقات بدلاً من طبقتين مع حفاظنا على الأسعار نفسها.

### مشاريع جديدة

■ ما هي أبرز مشاريعكم المستقبلية الجديدة؟

– لدينا مشروع في أبوظبي وآخر في إمارة ثانية، فضلاً عن مشروع في لبنان ومشروع سكني وسياحي في منطقة مارينا على الساحل الشمالي لمصر بتكلفة ٢٠٠ مليون دولار. وسننتظر الوقت المناسب لكي نصب جاهزين للمضي قدماً بهذه المشاريع واعطاء المزيد من المعلومات عنها وإطلاقها رسمياً.

■ كلمة أخيرة؟

– لا بد من تجاوز الأخطاء والمشكلات والتعلم منها والمضي قدماً لاكتساب خبرات جديدة. مع ايماننا بأن المنتج الذي نقدمه يتميز بخصوصية تكسبه قدرة تنافسية عالية. ■

### استثمارات طويلة الأجل

■ ماذا عن إطلاق شركة بني ياس للاستثمار والتطوير مشروعها في مصر، وما هي الإستراتيجية المعتمدة حالياً؟

– نعمد استراتيجية تتلاءم مع احتياجات السوق ونسبة الطلب فيه، مقارنة بما هو متوفر ومعروض حالياً في مصر، وذلك بسبب الزيادة السكانية الهائلة هناك. والمعروف ان التخطيط لمشاريع عقارية يتطلب استثمارات طويلة الأجل تمتد بين ٣ و٤ سنوات وليس بناء على المعطيات الحالية، وتأخذ الإستثمارات الطويلة الأجل دائماً بالاعتبار خطة الدولة لتعزيز الإستثمارات وتوجه القطاع الخاص والزيادة السكانية السنوية ونسبة الهجرة البينية.. ففي السنوات الأربع المقبلة مثلاً ثمة ٤٠ ألف فرصة عمل في المجال الفندقي ستوفر فقط في أبوظبي ما سيجذب المواطنين والمواطنين إليها.

من جانب آخر، وبالرغم من ان مصر عانت اضطرابات سياسية وأمنية، إلا انها كانت مرحلة انتقالية، بينما مشروعنا طويل الأجل وستتجلى ثماره خلال السنوات القليلة المقبلة.

### فترة تصحيحية

■ كيف تقومون أداء السوق العقاري في دولة الإمارات حالياً؟

– يعتبر سوق الإمارات موجهاً الى المستثمر النهائي، بحيث ان فرصه الإستثمارية محدودة. وتبقى القاعدة الاقتصادية العنصر الأهم في هذا السوق،

ابراهيم اسكي أوجاك (شركة آبار العقارية AABAR PROPERTIES - الإمارات) :

## أزمات الدول العربية تطرح مرة أخرى السوق الإماراتي ملجأً آمناً للاستثمارات



اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة آبار العقارية AABAR PROPERTIES ابراهيم اسكي أوجاك ان الأزمات التي تشهدها بعض الدول العربية أقت الضوء مرة أخرى على السوق الإماراتي كملجأً آمناً للاستثمارات، وأبدى دعمه المطلق وثقته بخطة أبوظبي ٢٠٣٠ وتوجيهات ولي العهد الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، عارضاً لثلاثة مشاريع أطلقتها الشركة مؤخراً وجميعها في إمارة أبوظبي، متوقفاً انطلاق القطاع المصرفي في مساندة القطاع العقاري.

### دعم خطة أبوظبي ٢٠٣٠

■ كيف تصفون تأثير الأزمات السياسية في بعض الدول العربية على السوق الإماراتي عموماً؟

– في ظل الظروف السياسية الصعبة في العالم العربي حالياً، أثبتت دولة الإمارات انها سوق ثابت وواحد من أفضل أماكن العيش في المنطقة من حيث توافر الخدمات والسبل والاستقرار السياسي والاقتصادي. وبالنتيجة هذه الأزمات أقت الضوء مرة أخرى على السوق الإماراتي كملجأً آمناً للاستثمارات.

■ ما الهدف من مشاركة آبار العقارية في معرض سيتي سكيب أبوظبي هذا العام أيضاً؟

– تركز شركة آبار العقارية على سوق أبوظبي، لا سيما ان مؤسستنا مملوكة من شركات حكومية ومن الطبيعي مشاركتها في معرض سيتي سكيب الذي نتولى رعايته هذه السنة، ولطالما وثقنا ودعمنا خطة أبوظبي ٢٠٣٠ وتوجيهات ولي العهد الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ونفتخر كوننا جزءاً منها.

### ثلاثة مشاريع في أبوظبي

■ هل لازلتم تلحظون انعكاسات سلبية للأزمة العالمية على الحركة العقارية المحلية؟

– لا شك في ان الأزمة المالية العالمية أثرت على الحركة العقارية في أسواقنا المحلية وانعكست تردداً وتخوفاً لدى المستثمرين. لكن حالياً، عادت الحركة الى الانتعاش مع ظهور المشاريع العقارية المتنوعة.

■ ما هي المشاريع الأبرز التي عرضتموها في سيتي سكيب أبوظبي هذا العام؟

– عرضت آبار العقارية سبعة مشاريع عقارية في أبوظبي منها ثلاثة جديدة انطلق العمل فيها. المشروع الأول يضم مبنين يرتفعان ٤٠ طبقة في منطقة ميسان في نجمة أبوظبي في جزيرة الريم، ويوفر ٣٣٣ وحدة سكنية بغرفة وغرفتين وثلاث غرف، ويحتاج المشروع الى سنتين تقريباً للانتهاء منه.

المشروع الثاني عبارة عن مبنى سكني في شمس أبوظبي يتألف من ٢٨ طبقة ويوفر ٢٧٩ وحدة و٧٦٨ موقف سيارات. والمشروع الثالث يقع أيضاً في شمس

أبوظبي وهو عبارة عن برج سكني يضم ١٢٦ وحدة سكنية.

### مساندة من القطاع المصرفي

■ كيف تقوّمون الطلب الراهن على العقارات في أبوظبي؟

– الطلب الحالي والأكثر هو على استئجار الوحدات السكنية وغيرها، لكن هذا لا ينفي وجود اهتمام كبير وطلب على الشراء والذي من المنتظر ان ينتعش في السنتين المقبلتين.

■ هل تواجهون أي معوقات وتحديات في هذه المرحلة؟

– نتمنى ان تزيد المصارف في أبوظبي دعمها للقطاع العقاري، إذ ان الشاري يبحث دائماً عن القروض العقارية لشراء وحدة سكنية أو تجارية مرسخاً ثقته في السوق. وفي اعتقادي ان القطاع المصرفي المحلي سيبدأ قريباً مساندة للقطاع العقاري.

### آفاق وخيارات

■ ما الذي يميز آبار عن غيرها من الشركات العقارية؟

– شركة آبار العقارية ليست مطوراً عقارياً رئيسياً لكن مشاريعها وخدماتها ذات مستوى ونوعية عاليتين مثل أي مطور رئيسي، وهذا ما جعلها تتعاون مع شركات رائدة ومعروفة في هذا المجال.

وتتميز آبار العقارية بتنوع مشاريعها من حيث الموقع الجغرافي ونوع العقار بين سكني وتجاري وخدماتي وغيره، ما جعلها تؤمن الآفاق والخيارات أمام المستثمرين والمستهلكين.

### نتائج ممتازة

■ ما هي أبرز مشاريعكم خارج إمارة أبوظبي؟

– لدينا مشاريع عقارية عدة خارج أبوظبي، أبرزها مبنى بار تفاع ٨٠ طبقة يقع في قلب مانهاتن بمدينة نيويورك. وتملك آبار العقارية الحصة الأكبر في المشروع الذي وصل العمل فيه حالياً الى الطبقة العاشرة، إضافة الى إطلاق الأعمال الإنشائية في فندق ومنتجع في البحر الميت - الأردن، وقد وقّعنا اتفاقية مع سلسلة فنادق «هيلتون» لإدارته.

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١٠؟

– «آبار العقارية» هي الذراع العقارية لشركة آبار للاستثمار والتي حققت نتائج ممتازة العام الماضي. وهذا ما انعكس ايجاباً على مشاريعنا وأدائنا. ■



نبيل خوري وسيناتاراما مع الجائزة التي فازت بها شركة آبار كأفضل مشروع سكني

بامبغ سوغينغ بن كاجايري (شركة ريم للاستثمار REEM INVESTMENTS - الإمارات):



## رسالتنا خلق مجتمعات حيوية ذات مفاهيم متقدمة

ريم للاستثمار REEM INVESTMENTS شركة مملوكة للقطاع الخاص ومقرها في أبوظبي، وتستثمر في مشاريع عالمية مسترشدة بقيمتها الأساسية القائمة على الابتكار والتبصر والحكمة والثقة والتميز.

الرئيس التنفيذي للشركة بامبغ سوغينغ بن كاجايري BAMBANG SUGENG BIN KAJAIRI أوضح ان هدف الشركة دعم إمارة أبوظبي والمعارض والنشاطات التي تستضيفها، وأشار الى تركيز «ريم للإستثمار» في مشاريعها على خلق مجتمعات حيوية، عارضاً لخصائص ومواصفات ثلاثة منها، مطمئناً الى ان حركة قطاع العقار في الإمارات بدأت بالانتعاش، مبدياً تفاؤله بسوق أبوظبي العقاري.

أما المشروع الثاني فقد وقعت شركتنا خطاب نوايا غير ملزم مع «نوبو للضيافة» لتشغيل وإدارة فندق نوبو المخطط إقامته في منطقة نجمة أبوظبي في جزيرة الريم. ونوبو للضيافة مجموعة مملوكة من قبل الممثل روبرت دي نيرو والطاهي العالمي المشهور ماتسوهيسا (NOBU MATSUHISA) ومنتج الأفلام في هوليوود مير تيبير (MEIR TEPPER).

والمشروع الثالث هو مشروع «الروضة» بالقرب من شارع المطار في أبوظبي وهو متخصص بتأجير الوحدات السكنية والتجارية ومحال التجزئة. ويضم «الروضة» منشأة القبة الاجتماعية التي أصبحت مقراً لعقد الفعاليات الرياضية ومركزاً دائماً لمدارس «مانشستر يونايتد» لكرة القدم. وهذه المشاريع تساهم في ايجاد أنماط حياة ذات مفاهيم متقدمة وهي ليست فقط عبارة عن مبان.

### عودة الانتعاش الى العقار

■ ما هو تقييمكم لواقع القطاع العقاري في الإمارات وأبوظبي حالياً؟

– يمر كل سوق عقاري بدورة اقتصادية وفي رأيي ان القطاع العقاري في الإمارات مرّ في مراحل عصيبة ويشكل عام ٢٠١١ آخرها، بحيث ان الحركة بدأت تعود الى الانتعاش.

كما ونتوقع من المصارف في أبوظبي الشروع في إعطاء التمويلات والقروض العقارية ما ان يبدأ تسليم المشاريع المخططة على جزيرة الريم. وهذا سيساهم في زيادة الثقة في السوق العقاري وينعشه.

### متضائلون بسوق أبوظبي

■ كيف تصفون أداءكم في السنتين الماضيتين؟

– سارت أعمال ومشاريع «ريم للإستثمار» بشكل جيد في السنتين الماضيتين وقد وصلت أرباحنا لعام ٢٠٠٩ الى ٧٨٥ مليون درهم إماراتي. وسنعلن عن نتائجنا لعام ٢٠١٠ خلال شهر أيار (مايو) وهي ايجابية وراحة. وتبدو أعمالنا لعام ٢٠١١ جيدة لغاية الآن.

■ كلمة أخيرة؟

– نحن متفائلون واثقون بسوق أبوظبي العقاري المختلف عن الأسواق الأخرى مع خطة أبوظبي ٢٠٣٠ وجهود الحكومة المحلية للتشجيع والاستثمار في صناعات وقطاعات حقيقية وتنموية تعكس ايجاباً على طلب العقارات. ■



جناح ريم للإستثمار

### دعم أبوظبي

■ ما الهدف من مشاركة «ريم للإستثمار» في معرض سيتي سكيب أبوظبي هذا العام أيضاً؟

– يعتبر معرض سيتي سكيب أبوظبي المنصة الوحيدة المميزة التي تختارها شركة ريم للإستثمار لعرض مشاريعها ومنتجاتها بدل المشاركة في معارض أخرى عديدة.

وتهدف شركتنا كذلك الى دعم إمارة أبوظبي والمعارض والنشاطات التي تستضيفها وتنظمها.

### مشاريع حيوية

■ ما هي أبرز المشاريع التي تعرضها الشركة هذا العام؟

– تركز «ريم للإستثمار» على رسالة معينة هذا العام وهي «خلق مجتمعات حيوية». لذا عرضنا ثلاثة مشاريع جديدة تعكس هذه الرسالة والمفهوم وهي «فلل نالاي» وهي عبارة عن ٤٢ فيلا فاخرة مطلة على الواجهة المائية في منطقة نجمة أبوظبي على جزيرة الريم في أبوظبي.

ساميا بو عزة (طموح TAMOUH - الامارات)؛

## مقاربنا التواصل مع العملاء والوقوف على احتياجاتهم ومتطلباتهم



تعمل «طموح» TAMOUH شركة التطوير العقاري ومقرها أبو ظبي، مدفوعة من حرصها على تحقيق أعلى معايير التميز والجودة ورضى العملاء، وتلتزم بتوفير الأصول الفاخرة للمستثمرين.

مديرة التسويق في الشركة ساميا بو عزة تحدثت عن عرض مشروع «مارينا سكوير» في جزيرة الريم خلال فعاليات «سيتي سكيب أبو ظبي» بالإضافة الى تسليط الضوء على مشاريع «سيتي أوف لايتس» و«مينا بلازا» كاشفة عن مقاربة جديدة تقضي بالاستماع الى العملاء والوقوف على احتياجاتهم ومتطلباتهم، معتبرة ان الازمة المالية علمت الاسواق العقارية دروسا مهمة في التمويل والشفافية في التعامل، منوهة بدور المصارف التمويلي والتسهيلات التي توفرها للشارين النهائيين.

### دروس الازمة

■ هل ما زلتم تلحظون أي انعكاس سلبي لازمة المالية على السوق العقارية المحلية؟

– لم تخفت الازمة المالية العالمية كليا لكنها لم تعد مؤثرة كالسابق. وفي رأيي ان هذه الازمة علمت الاسواق العقارية دروسا مهمة لناحية التمويل العقاري، مستوى الشفافية التي يطلبها العميل، ارضاء مختلف الاطراف المشتركة في عملية التطوير وبيعها من مقاولين ومستشارين ومستثمرين وغيرهم. هذا واستفدنا من هذه الازمة وتعلمنا وضع خطط ودراسات معمقة حماية للشركة والعملاء، ومن اوجه هذه الخطط التمييز بين العميل الملتزم وغير الملتزم اضافة الى الاستماع والتواصل عن قرب مع العملاء لتفادي اي مشكلة. والجيد ان طموح تقيم مشاريعها على مراحل، لذا فقد استفدنا من هذه التجربة في مشروع «مارينا سكوير»، ما جعلنا اكثر ثباتا وراحة في المشاريع الاخرى.

### تسهيلات مصرفية

■ هل توفر المصارف الاماراتية تسهيلات مصرفية للعملاء، كيف ينعكس ذلك على شركتكم؟

– توفر المصارف في أبو ظبي تمويلات وتسهيلات مصرفية عدة للمشتري النهائيين، وهذا امر ايجابي ومهم لنا رغم عدم تعاطينا المباشر مع القاطنين في مشاريعنا، اذ ان «طموح» تطور مشاريع عقارية وترغب برؤيتها مشغولة، وهذا يعزز سمعة الشركة وتميز مشاريعها ومراعاتها لحاجات القاطنين ومتطلباتهم. والرضى والملاحظات الايجابية التي يبديها المشترون النهائيون في مشاريعنا لناحية التسهيلات المالية والخدمات وغيرها تفيد «طموح» في القاء الضوء على مشاريعها الاخرى.

### دليل الشارين

■ ما هي استراتيجية التسويق المعتمدة هذه السنة؟

– كما نكرت، تمحورت استراتيجيتنا التسويقية هذه السنة حول الشارين ومستوى الرضى عن الخدمات الموفرة في مشاريعنا وتحديدا «مارينا سكوير». وفي خطوة فريدة وسباقية اصدرت «طموح» دليلا يضم نصائح عامة للسكانين حول تسجيل الشقة والرسوم المطلوبة، مبادئ توجيهية للتصميم الداخلي، مع حسومات من قبل بعض المصممين ومحال الادوات المنزلية والالكترونية. ■

### تواصل مع العملاء

■ كيف تصفون مشاركتكم في «سيتي سكيب أبو ظبي» هذا العام؟

– كان معرض «سيتي سكيب أبو ظبي» جيدا هذا العام وقد اعتمدت شركة طموح مقاربة مختلفة في مشاركتها هذه السنة باعتبار الاخيرة سنة الاستماع الى العملاء، حيث ركزنا على عملائنا والتواصل معهم والانتباه الى ملاحظاتهم وتعليقاتهم حول المشاريع العقارية المسلمة واسعار الاجارات ورسوم اعمال الصيانة وغيرها.

■ ما هي ابرز المشاريع التي عرضتموها هذا العام في «سيتي سكيب أبو ظبي»؟

– عرضنا مشروع مارينا سكوير الذي يتضمن ١٣ برجاً سكنياً وبرجاً تجارياً ومركزاً تجارياً والمارينا، كما سلطنا الضوء على مشاريع «سيتي أوف لايتس» و«مينا بلازا» و«بوابة الدانة». وقد سلمت «طموح» اربعة مبان للمستثمرين الذين بدورهم سيسلمون الشقق والوحدات العقارية الى المستخدمين النهائيين. ونشير الى ان لاسيطرة وتحكم لشركتنا بالاتفاقيات بين المستثمرين والمستخدمين النهائيين.

### ١٩ برجاً في جزيرة الريم

■ ماذا عن مشاريع «طموح» الاخرى؟

– تستمر «طموح» في تنفيذ مشاريعها وخططها، ومنها الانطلاق في الاعمال الانشائية في ١٩ برجاً من اصل ٣٩ برجاً داخل مدينة الاضواء CITY OF LIGHTS في جزيرة الريم في أبو ظبي، وستوفر هذه الابراج الـ ١٩ نحو ٤٧٥٠ وحدة سكنية عند الانتهاء من تنفيذها. ونذكر ان «طموح» تتجاوب مع طلبات المستثمرين بمعنى انه اذا اراد مستثمر وضع مشروعه قيد الانتظار فنحن ننفذ ذلك.

■ كيف تصفون تأثيرات الازمة السياسية في بعض الدول العربية على طلب الوحدات السكنية في أبو ظبي؟

– طموح شركة تطوير رئيسية، لذا فإنها تتعامل مباشرة مع المستثمرين وليس مع المستخدمين النهائيين كما نكرت. ولغاية الآن، لم نلاحظ اي انعكاس سلبي على اعمالنا وتعاملتنا مع المستثمرين في ظل الازمة المستقرة في الامارات عموماً وأبو ظبي خصوصاً. اما بالنسبة الى المشتري النهائيين، فقد حكي عن زيادة شراء الوحدات السكنية في جزيرة الريم بحثاً عن نوع من الامان.

حمزه عواد (شركة آرابتك جردانة الهندسية (ARABTECH JARDANEH):

## توسعنا الجغرافي ساهم في المحافظة على نشاطنا في مختلف الأسواق



مدير العمليات الدولية والتسويق في شركة آرابتك جردانة الهندسية (ARABTECH JARDANEH) حمزه عواد قدّم لمحة عن الشركة وانتشارها في العديد من الدول، واعتبر ان توسعها الجغرافي ساهم في المحافظة على نشاطها في مختلف الأسواق نافعاً أي تضارب للمصالح مع شركة آرابتك للمقاولات، عارضاً للمشاريع التي تتولى تنفيذها في الأردن والسعودية.

العلم ان لدينا مكتبين في الامارات العربية المتحدة ، الأول تم تأسيسه عام ١٩٨٨ ويمثل شركة HDP overseas ltd وهو متخصص بأعمال المستشفيات والرعاية الصحية، والثاني تم تأسيسه عام ٢٠٠٧ ومتخصص بمختلف أعمال التصميم والاشراف الهندسي.

### تأثر المستثمرين بالاضطرابات

■ الى أي مدى يمكن ان تنعكس الاضطرابات التي يشهدها الشارع العربي على أعمالكم؟

- هذه الأحداث لها انعكاسات على أعمال الشركات كافة، وهي تؤثر بالدرجة الأولى على المستثمرين أنفسهم وعلى طريقة استثماراتهم. ولكن من جهتنا، فإن توسعنا الجغرافي ساهم في محافظتنا على نشاطنا في الأسواق الأخرى.

■ هل تعاونون من لغط أو تضارب في الأعمال بينكم وبين شركة آرابتك للمقاولات العاملة في الأسواق حيث أنتم متواجدون؟

- كلا حيث كل من الشركتين لها مساراً يختلف عن الأخرى، ولكن تربطنا علاقة جيدة مع شركة آرابتك للمقاولات، كما وقد قمنا بمحاولة التعاون في مشاريع متميزة خلال هذين العامين، خصوصاً وان التوجه اليوم في الأعمال الهندسية، نحو التصميم والتنفيذ على السواء بدل القيام بالأمرين كل على حدة.

### مشاريع في الأردن والسعودية

■ ما أبرز ما عرضتموه خلال فعاليات سيتي سكيب أبوظبي؟

- عرضنا خلال فعاليات معرض سيتي سكيب أبرز إنجازاتنا للعام الفائت ومشاريعنا الراهنة. ومنها مشروع مرسى زايد لشركة المعبر الراحدة في مجال التطوير العقاري في الوطن العربي، والمشروع يقع في مدينة العقبة في الأردن، وتبلغ مساحته حوالي ثلاثة ملايين متر مربع، وتتولى أعمال التصميم والاشراف لأعمال البنية التحتية فيه.

ونعمل على مشروع مستشفى في جدة - السعودية يتسع لمئتي سرير، إضافة الى مبنى تجاري وفندق في جدة وأعمال بني تحتية في الرياض، وسنوقع قريباً على مشروع مستشفى آخر في المملكة العربية السعودية. ■



من اليمين: حمزة عواد، ميسون الابسي وبدر كرمي (جناح (ARABTECH JARDANEH)

### حضور إقليمي

■ هل لنا بلمحة عن شركة آرابتك جردانة الهندسية؟

■ - تأسست الشركة في الأردن عام ١٩٦٦ وانطلقت في التوسع بالمنطقة، واليوم لها حضور متميز في تسع دول ومشاريع وصلت الى موريتانيا واذربيجان وكازاخستان.

وتضم الشركة اليوم ٥٥٠ فرداً بين مهندس وموظف ومعماري، مع الإشارة الى ان مجموعة من المهندسين الرئيسيين يملكون جزءاً من أسهم المجموعة ، ما يدعم ولاهم لها. وقد اختيرت الشركة كواحدة من أهم ٢٠٠ شركة عالمية وفق تصنيف ENR للشركات الهندسية.

### مشاركة في المعارض المتخصصة

■ ما الهدف من مشاركتكم في سيتي سكيب أبوظبي مع انها ليست الأولى لكم؟

- تحرص شركة آرابتك جردانة الهندسية على المشاركة في مختلف المعارض العقارية المتخصصة من بينها سيتي سكيب التي تغطي الإمارات والمملكة العربية السعودية وسوريا وغيرها من الدول المجاورة التي نركز عليها في أعمالنا ونسعى الى حضور فيها باعتبارها أسواقاً رئيسية، مع

## حكم البيطار (مجموعة أرابتك جردانة الهندسية ARABTECH JARDANEH - الأردن):



لمشاريعها. كذلك الحال مع أكثر من مطور ومستثمر في السوق الأردني، حيث بدأنا الآن بالإشراف على أعمال الإنشاء والتشييد لأكثر من مشروع في الأردن، مثل فندق الهيلتون في منطقة البحر الميت وكذلك فندق JW ماريوت في العقبة ونستكمل حالياً الإشراف على تنفيذ أعمال البنية التحتية لمشروع واحة آيلا في العقبة. ناهيك عن البدء بالإشراف على تنفيذ مشاريع أخرى متميزة في عمان، منها المقر الرئيسي للبنك الإستثماري العربي الأردني والمقر الرئيسي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل، وجميعها مشاريع ضخمة تبدأ حيز التنفيذ حالياً مما يدل على تعافي قطاع الإنشاءات في السوق الأردني.

## ■ ما هي أبرز الأسواق التي تتواجدون فيها؟

– مكتبنا الرئيسي في عمان، الأردن إضافة إلى مكاتبنا في أبوظبي، اليمن، القاهرة ولدينا شركة متخصصة في فلسطين لخدمة سوقها الواعد، ونحن بصدد إنشاء مكتب في المملكة العربية السعودية وقد أخذنا الخطوات العملية لفتح هذا المكتب بعد أن استطعنا تأمين عدد جيد من المشاريع في كل من قطاع الأبنية والبنية التحتية هناك.. ■

## اطلاق المشاريع الضخمة بداية خروج المنطقة من النفق المظلم

طمان الشريك المنتدب في مجموعة أرابتك جردانة الهندسية ARABTECH JARDANEH حكم البيطار الى بدء خروج المنطقة العربية من النفق المظلم، في ظل اطلاق العديد من المشاريع الضخمة والمباشرة بتنفيذ بعضها، وأكد تمتع أرابتك جردانة بحضور فاعل على الساحة الإقليمية، لافتاً الى نمو تصاعدي لسوق العقار في الأردن.

## نافذة للتعريف بالمشاريع

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في سيتي سكيب أبوظبي؟

– نعتبر سيتي سكيب نافذة راقية للتعريف بالأعمال والمشاريع التي تنفذ في المنطقة، علماً أن هذه المشاركة ليست الأولى لنا بل الرابعة على التوالي كوننا نلتزم بالحضور والمشاركة كعارض منذ انطلاق سيتي سكيب في مدينة أبوظبي.

وتجدر الإشارة الى اننا تعرفنا في سيتي سكيب على شركة المعبر الدولية، والتي نقوم بتقديم خدمات إستشارية لبعض مشاريعها ومنها مشروع مرسى زايد في مدينة العقبة في الأردن والذي يعتبر من المشاريع الضخمة في المنطقة بالإضافة إلى مشروع فندق سانت ريجيس وشقق سانت ريجيس المميزة في منطقة عبدون (عمان، الأردن). وقد توطدت علاقتنا في مجال العمل مع السادة شركة المعبر الدولية، ونحن حالياً نؤدي دوراً استشارياً على أكثر من مشروع مع شركة المعبر الدولية بناء على تقال إستراتيجي متميز في ما بيننا.

## حضور إقليمي فاعل

■ تشهد المنطقة العربية اضطرابات عدة، فكيف سينعكس ذلك على القطاع العقاري؟

– مرت المنطقة بأزمة مالية أثرت على أكثر من منحى في اقتصاديات دول المنطقة وليس فقط على القطاعات العقارية، ولكن المنطقة بدأت تخرج من هذا النفق المظلم

وبالتدرج، في ظل اطلاق العديد من المشاريع الضخمة والمباشرة بتنفيذ بعضها الآخر.

ونحن نتعاون حالياً مع إحدى الشركات المعمارية الايرلندية في مشروع حصلنا عليه هذه السنة خاص بمجموعة الدار/أبوظبي في كازاخستان. وقد لمسنا عودة وتيرة الأعمال الى التحسن في ظل نسبة اقبال جيدة شهدها سيتي سكيب.

الى ذلك باتت أرابتك جردانة تتمتع بحضور فاعل على الساحة الإقليمية وليس فقط في السوق الأردني. وقد تمكنا حتى الآن من اجتذاب واقتناص عدد لا يستهان به من الفرص الإستثمارية الثمينة بالرغم من كل الأزمات التي تشهدها الأسواق العالمية والعربية.

## نمو سوق العقار الأردني

■ كيف تقوّمون اليوم وضع القطاع العقاري في الأردن؟

– تتمركز نسبة ٣٠-٤٠٪ في المئة من أعمالنا في الأردن بالرغم من أن نشاطنا إقليمي.

أما سوق العقار الأردني فوضعه بات جيداً الآن، حيث النمو تصاعدي، وقد لمسنا ذلك من خلال اهتمام شركة المعبر الاماراتية بتنفيذ مشاريع ذات مستوى راق، ليس فقط في مجال الفنادق بل أيضاً في مجال التطوير العقاري ككل. وهذا خير دليل على ان مثل هذه الشركات الضخمة على دراية بالسوق وقامت بدراسته عن كثب ولديها تصور واضح عن النتائج الناجحة التي قد يحققها، وقد بدأت فعلياً في أعمال البناء والإنشاء

## ستمتلك أحد أكبر مصانع الحديد والصلب في المنطقة بعد ٤ سنوات

## «حديد الإمارات» تبدأ بتشغيل المرحلة الثانية من توسعاتها

أعلنت «حديد الإمارات» عن تشغيل المرحلة الثانية (أ) من مشاريع توسعاتها بعد مرور ٣٣ شهراً على انطلاق عمليات إنشاء هذه المرحلة التي تسبق المرحلة الثانية (ب) المتوقع دخولها مرحلة التشغيل بنهاية العام الجاري.

«حديد الإمارات» ستمتلك أحد أكبر مصانع الحديد والصلب في المنطقة في غضون السنوات الأربع المقبلة. وتشمل المرحلة الثانية (أ) وحدة للاختزال المباشر بطاقة ١,٦ مليون طن متري سنوياً، ووحدة لصهر الحديد بطاقة ١,٤ مليون طن متري سنوياً. وبمجرد تشغيل هذه المرحلة تكون قد ازدادت قدرة الشركة على إنتاج الحديد الإسفنجي الى ٣,٢ ملايين طن متري سنوياً، وعلى صهر الحديد الى ٢,٨ مليون طن متري سنوياً، مما يجعل الشركة واحدة من أكبر مصنعي الحديد المختزل المباشر في منطقة الشرق الأوسط.

وكانت «حديد الإمارات» المملوكة بالكامل للشركة القابضة العامة قد أطلقت في كانون الثاني (يناير) من العام ٢٠٠٦ مشروع توسعاتها متعدد المراحل، وبالقيمة ٩ مليارات درهم (٢,٤٥ مليار دولار).

وقال غريغور منسترمان الرئيس التنفيذي للشركة: «إن التزام إدارة المشاريع في الشركة بالجدول الزمني المعتمد أسهم في إنجاز المشروع في موعده المحدد، الأمر الذي سيساعد الشركة مستقبلاً على استكمال خططها التوسعية حسب الأهداف الموضوعية، مؤكداً ان «حديد الإمارات» ستمتلك أحد أكبر مصانع الحديد والصلب في المنطقة في غضون السنوات الأربع المقبلة.

وحول أهمية المرحلة الثانية من التوسعة قال المهندس أحمد الظاهري نائب الرئيس التنفيذي للمشاريع ان الشركة ستتمكن بنهاية العام الجاري من إنتاج القواطع الحديدية الثقيلة والمتوسطة، إضافة الى إنتاج عروق الصلب وهي مادة أساسية لصناعة الحديد والصلب يتم استيرادها حالياً من الأسواق الخارجية.



من اليمين: ماجد طيفور، محمد الحوسني وأمين الحجاج (جناب) (EMIRATES STEEL INDUSTRIES)

## توفر ٧٤٠ وحدة سكنية «آبار العقارية» تطلق ٣ مشاريع سكنية في أبوظبي



أطلقت شركة آبار العقارية AABAR الذراع العقارية لشركة آبار للاستثمار ٣ مشاريع سكنية جديدة في أبوظبي، توفر ٧٤٠ وحدة سكنية.

وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة

**ابراهيم اوسكي اوجاك**

ان المشاريع تشمل

بنايتين بمشروع نجمة

أبو ظبي بجزيرة الريم،

تتألف كل بناية من ٤٠

طابقاً، ويوفر المشروع

٣٣٣ شقة، ذات غرفة وغرفتين وثلاث غرف، إضافة الى ٥٩٦ موقفاً للسيارات. وان المشروع الثاني عبارة عن بناية سكنية بمشروع شمس أبو ظبي تتألف من ٢٨ طابقاً وتوفر ٢٧٩ شقة و٧٦٨ موقف سيارة.

وفي ما يتعلق بالمشروع الثالث، أوضح **أوجاك** انه يضم كذلك بناية سكنية بمنطقة شمس أبو ظبي توفر ١٢٦ شقة و٢١١ موقف سيارة.

وقال ان شركة آبار العقارية تمتلك عدداً من قطع الأراضي الاستثمارية عن طريق عدد من شركات التطوير الرئيسية بالعاصمة مثل طموح والدار وصروح والريم، موضحاً ان الإعلان عن تطوير هذه المشاريع يتم تباعاً بناء على ظروف السوق.

وكشف **أوجاك** عن استعداد الشركة حالياً لطرح مشروع جديد في منطقة الجداق بدبي، يشمل إنجاز ٦ مبان تضم فنادق وشققاً مفروشة.

وعلى صعيد متصل، كشف **أوجاك** عن بدء الشركة مؤخراً العمل بـ ٤ مشاريع في أبوظبي، حيث تنجز الشركة ٤ بنايات في مشروع «سرايا العاصمة» بكورنيش أبوظبي، إضافة الى ٥٠٠ شقة في منطقة شاطئ الراحة عبر مشروعين، فضلاً عن بنايتين في مشروع روضة أبوظبي.

وحول مشاريع الشركة خارج الإمارات أوضح **أوجاك** ان الشركة بدأت مؤخراً الأعمال الإنشائية بفندق ومنتجع بـ «البحر الميت» في الأردن، حيث يتوقع تسليم المشروع بداية عام ٢٠١٣.

وأوضح ان لدى الشركة مشروع بناية بعلو ٨٠ طابقاً تحت الإنشاء وتقع في قلب مانهاتن بمدينة نيويورك مشيراً الى ارتفاع البناء للطابق العاشر.

## تشيد ٣ آلاف وحدة سكنية بقيمة ٥,٤ مليارات درهم طموح تطلق الأعمال الإنشائية في مشروع «جبل حفيت» منتصف العام الجاري



مجسم MARINA SQUARE في جناح طموح

أعلنت شركة طموح العقارية TAMOUH عن إطلاق الأعمال الإنشائية في مشروع جبل حفيت لاسكان المواطنين في العين في النصف الثاني من العام الجاري بقيمة ٥,٤ مليارات درهم، وذلك بعد الانتهاء من أعمال البنية التحتية الخاصة بالمشروع.

ويوفر المشروع ٣ آلاف وحدة سكنية ذات ٥ غرف، إضافة الى منظومة واسعة من المرافق الخدمية مثل المدارس والمراكز الصحية والمساجد، ويشغل مساحة ٤,٤ ملايين متر مربع في الحوض الغربي لجبل حفيت ويستوعب ٢٤ ألف شخص، ويبعد ١٣ كيلومتراً جنوب مركز مدينة العين، ومن المقرر انجازه خلال شهر آب (أغسطس) ٢٠١٤.

وكان مجلس أبوظبي للتخطيط العمراني قد أعلن مؤخراً توقيع ٧ اتفاقيات مع عدد من شركات التطوير في أبوظبي لبناء ٧٥٠٠ مسكن للمواطنين بأبوظبي والعين والمنطقة الغربية، بقيمة ١٣,٥ مليار درهم، ليصل بذلك عدد الفلل والمسكن التي سيجري تشييدها في إمارة أبوظبي ضمن مبادرة مساكن المواطنين الى أكثر من ١٣ الف مسكن، بقيمة تراوح بين ٢١ و٢٢ مليار درهم. ووضحت المديرية التنفيذية للتسويق والمبيعات في شركة طموح **سامية بو عزة** . ان «طموح» سلمت مؤخراً ٤ ابراج ضمن مشروع المارينا سكوير في جزيرة الريم.

وتوقعت **بو عزة** تسليم الابراج التسعة المتبقية خلال ٣ اشهر فور الحصول على التراخيص الخاصة من الجهات المسؤولة بأبوظبي، مؤكدة ان اعمال البناء والتشطيبات انتهت بشكل كامل بالمشروع.

وعلى صعيد متصل اشارت **بو عزة** الى بدء الشركة اعمال التشطيبات بمركز باراغوان باي للتسويق بالمشروع المارينا سكوير في جزيرة الريم ليتم التسليم نهاية العام الجاري.

## جوائز «سيتي سكيب ٢٠١١» تتوزع على «آبار العقارية» و«الدار العقارية» و«صروح» و«بني ياس للتطوير والاستثمار»

وزعت جوائز «سيتي سكيب» خلال احتفال أقيم في قصر المؤتمرات - أبوظبي بحضور مئات الخبراء العقاريين ورؤساء شركات التطوير العقاري. وهذه السنة تم وضع الجوائز من أجل تكريم الشركات التي عملت بتميز واتخذت خطوات من أجل إعادة صوغ مفاهيم العقار في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

وكانت الجوائز من نصيب شركة آبار العقارية (AABAR) التي فازت بجائزة أفضل مشروع سكني مستقبلي عن مشروع «ميسان» السكني و«الدار العقارية» التي حصدت ثلاثة جوائز. وحازت «صروح» جائزة أفضل مشروع متعدد الاستخدام عن مشروعها بوابة شمس أبوظبي. وفازت شركة بني ياس للتطوير والاستثمار بجائزة أفضل مشروع قائم متعدد الاستخدام عن مشروعها بوابة الشرق.

## يصقلان مستقبل امارة ابو ظبي ريم للاستثمار نضيء على مشروعيها النجمة والروضة



من اليسار: بامبنغ بن كاجيري وبول فيرنانديز

سلطت ريم للاستثمار الضوء خلال مشاركتها بفعاليات سيتي سكيب على الدور الكبير الذي تلعبه في تخطيط وتنفيذ اثنين من مشاريعها الرئيسية في ابو ظبي، النجمة والروضة، الاول على الواجهة البحرية الرائعة لجزيرة الريم والثاني على مدخل المدينة والذي يعتبر معلماً سكنياً وضاحية تجارية تنبض مرافقها بالروح الرياضية.

وتقوم ريم للتطوير، الذراع العقارية لريم للاستثمار، بتطوير مشروع النجمة، والذي تبلغ تكلفته انشائه حوالي ٨ مليارات دولار اميركي ويشغل مساحة ١٦٥ هكتاراً، ويقع على الجهة الجنوبية من شاطئ الجزيرة. وصممت المدينة، التي تتساوى بالحجم مع حي منهاتن الشهير، والتي اختتمت اعمال المرحلة الاولى للبنية التحتية واستهلت الاعمال في المرحلتين ٢ و٣ بشكل متميز يوازن بين العمل، العيش والابداع لاكثر من ٥٠ الف شخص.

وعلى شارع المطار القديم على مدخل مدينة ابو ظبي يتموضع مشروع الروضة العصري بين الضاحية التجارية، حي العاصمة، ومطار ابو ظبي الدولي، ويقدم اطلاعات رائعة لجامع الشيخ زايد المهيب. وسيصبح هذا المشروع والمقام على مساحة ٢٨ هكتاراً مقراً لاقامة اكثر من ١٨ الف شخص ومستأجر تجاري.

### وتوقع خطاب نوايا مع نوبو للضيافة

وقعت ريم للاستثمار خطاب نوايا غير ملزم مع نوبو للضيافة لتشغيل وإدارة فندق نوبو المخطط انشاؤه على مشروع النجمة في جزيرة الريم في ابو ظبي.

ومن المتوقع ان يشغل المشروع التطويري الضخم مكاناً بارزاً على قناة وحوض النجمة، الامر الذي يتيح له مشاهد خلابة لمدينة ابو ظبي. وسيحظى الزوار بصلاحيات خاصة للوصول لعدد من وجهات تناول الطعام ومرافق الترفيه بالإضافة الى مطعم نوبو والشاطئ الخاص، وسيضم الفندق القائم على الواجهة البحرية، اضافات جديدة لسلسلة مطاعم نوبو الشهيرة، التي تتميز بعملائها من المشاهير وبفوقها في عالم المأكولات.

وسيقدم الفندق الفاخر خدمات ومرافق رفيعة المستوى تعكس مكانة نوبو للضيافة ورؤية ريم للاستثمار.

## بني ياس للاستثمار تطلق المرحلة الثالثة من «بوابة الشرق» ١٥٣ فيلا أندلسية مع مرافق ترفيهية ورياضية وتجارية وصحية



من اليسار: مايا حوا، وائل العشري ومايا خشن

أطلقت شركة بني ياس للاستثمار والتطوير BANIYAS في إطار مشاركتها بفعاليات معرض «سيتي سكيب أبوظبي ٢٠١١» ١٥٣ فيلا أندلسية ضمن المرحلة الثالثة من مشروع «بوابة الشرق» المجتمع المتكامل الذي تعمل الشركة على تطويره في منطقة بني ياس. وكجزء من التزامها لتعزيز نمط الحياة العصرية لعملائها خصصت الشركة لهذه الوحدات المميزة خطط سداد مبتكرة ومصممة لتلبية إحتياجاتهم المتنوعة.

وتتميز فلل المرحلة الثالثة من مشروع «بوابة الشرق» بتصاميمها الخارجية المستوحاة من فن العمارة الأندلسي، وتتألف هذه الفلل من ثلاثة طوابق موزعة على مساحة ٢٧١ متراً مربعاً للفلل ذات الـ ٣ غرف و٥٤٢ متراً مربعاً لتلك ذات الـ ٥ غرف نوم. وتتمتع هذه الوحدات بخصائص فريدة منها مصاعد السكان ومصاعد أخرى مخصصة للطعام ومجالس منفصلة للرجال وأخرى للنساء، إضافة الى حمامات السباحة ومواقف السيارات. كما تسهّل هذه الفلل الوصول الى المساحات الخضراء المحيطة بها والإستفادة منها من خلال المداخل الجانبية المخصصة للحديقة.

وتعليقاً على إطلاق المرحلة الثالثة من مشروع بوابة الشرق قال **وائل الطويل** الرئيس التنفيذي للشركة: «يأتي طرح فلل المرحلة الثالثة من مشروع بوابة الشرق استجابة للطلب الزائد على هذه الوحدات بعد نفاذ الفلل في المرحلة الثانية من المشروع وبيعها بالكامل. حرصنا على تزويد الفلل الجديدة بمزايا فريدة وجذابة تهدف الى توفير طريقة عيش عائلية فاخرة مفعمة بالرعاية ذات قيمة عالية وبأسعار تنافسية جذابة». ومن جهته قال نائب الرئيس للقطاع التجاري في شركة بني ياس للاستثمار والتطوير **وائل العشري**: «ترتكز الفلل الأندلسية الجديدة في مشروع بوابة الشرق حول فهم الاحتياجات المتغيرة للسوق، لذا قمنا بتصميم هذه الفلل طبقاً لمواصفات فن العمارة الأندلسي وعلنا على توفيرها بأحجام ومخططات مميزة من شأنها ان تلبي الرغبات والمتطلبات المختلفة لعملائنا».

وحرصاً منها على تقديم الأفضل لعملائها، عملت شركة بني ياس للإستثمار والتطوير على تحسين الخدمات المجتمعية في المرحلة الثالثة من المشروع وذلك بتطوير المساحات الخضراء وتحسين المناظر الطبيعية وتزويدها بممرات مخصصة للمشاة وأخرى للدراجات الهوائية، هذا إضافة الى إنشاء المنتزهات والحدائق العامة الفسيحة.

## القاسمي تفتتح معرض سيتي بيلد ابو ظبي

## المشاركون يؤكدون التزامهم بتطبيق معايير استدامة في كل المنتجات



الشيخة لبنى القاسمي تفتتح معرض سيتي بيلد

افتتحت سمو الشيخة لبنى القاسمي، وزيرة التجارة الخارجية في الامارات معرض سيتي بيلد ابو ظبي CITY BUILD الرائد على مستوى المنطقة في قطاع منتجات الانشاء.

وعرضت أحدث المنتجات والتقنيات المتقدمة التي تهدف الى توفير أساسات مستدامة وملائمة للبيئة لتشديد المباني والمرافق الخاصة بها. ومن بين الشركات العارضة شركة ريم للإستثمارات حيث عرضت نظاماً جديداً قامت بتطويره للاستخدام في تشييد النوافذ من شأنه ان يوفر نحو ٥٠ في المئة من تكلفة استهلاك الطاقة. ورأى المشاركون في المعرض ان أبوظبي تعد سوقاً واعدة وجاذبة لقطاع الإنشاءات في المنطقة لما تشهده من مشاريع عقارية وتطويرية عملاقة، متوقعين ارتفاع الطلب على المواد الإنشائية بما يعزز خطط التوسع الموضوعه، مؤكداً التزامهم بتطبيق معايير استدامة في كل المنتجات التي يتم تصنيعها أو تسويقها أو بيعها.



من اليمين: خلدون الطبري وربيع أبو ديوان



من اليمين: ماجد طيفور، محمد الحوسني وأيمن الحجار (جناح (EMIRATES STEEL INDUSTRIES)



من اليمين: عبید المزروعی ومبارک الخیلي (جناح (EMIRATES STEEL INDUSTRIES)



عبد الرحمن البلوي مستقبلاً الشيخ هزاع بن زايد في جناح بناء



من اليسار: عارف هجرس ويوسف ثوادي



## خلدون الطبري (دريك أند سكل إنترناشيونال ش.م.ع): طموحي تحويل الشركة الى إقليمية ناشطة في أسواق الشرق الأوسط وآسيا وجنوب إفريقيا

الرئيس التنفيذي لشركة دريك أند سكل إنترناشيونال ش.م.ع  
DRAKE AND SCULL INTERNATIONAL خلدون الطبري رأى ان سوق الإمارات  
وتحديداً أبو ظبي سوق واعد، واعتبر ان المنافسة ضرورية فيه.  
ولاحظ ان سوق دبي العقاري يتحسن، وأكد اجتذابه لرؤوس الأموال العربية  
القادمة من بعض الدول التي تشهد اضطرابات أمنية، لافتاً الى ان أبرز مشاريع  
الشركة هي بناء مركز الملك عبدالله للبحوث والدراسات البترولية KAPSARC  
في الرياض، أملاً في تحويل الشركة الى إقليمية ناشطة في أسواق الشرق  
الأوسط وآسيا وجنوب إفريقيا.

للمقاولات ICC السعودية وسنحافظ على ICC كعلامة تجارية لننجز بعض الاعمال  
الى جانب دريك أند سكل للبناء DRAKE AND SCULL CONSTRUCTION.  
وأنوه بأن شركة «المركز العالمي للمقاولات» هي شركة تقدم خدمات  
متكاملة في قطاع الإنشاءات، تأسست في جدة، المملكة العربية السعودية  
ولها مكاتب في الرياض والدمام. كما وينطوي تحت مظلتها عدد كبير من  
المشاريع الرائدة فيما تصل القيمة المتبقية لمشاريعها قيد التنفيذ إلى ٨٠٠  
مليون درهم.

وقد تمت هذه الصفقة الناجحة مقابل ١٢٨ مليون ريال سعودي.

■ ما هي أبرز مشاريع «دريك أند سكل»؟

– من أهم وأبرز مشاريع دريك أند سكل في المملكة العربية السعودية  
مشروع بناء مركز الملك عبدالله للبحوث والدراسات البترولية KAPSARC  
في مدينة الرياض، والذي يعكس مسيرة جهودنا المتواصلة لتحقيق المزيد  
من التوسع والنمو.

ولدينا مشاريع هامة في أبو ظبي وقطر والكويت وعمان.

### تواصل واحتكاك

■ ما أهمية مشاركتكم اليوم في سيتي بيلد المتزامن مع سيتي سكيب؟

– نسعى من خلال مشاركتنا الى تعزيز التواصل والإحتكاك مع الأطراف العربية  
كافة والناشطة في المجال عينه، بما يعزز الروابط ويتيح تبادل الخبرات والأعمال.  
كما أننا نتعرف على مختلف المشاريع الجديدة التي ستدخل حيز التنفيذ مستقبلاً.

### شركة إقليمية

■ حصلتكم على الجائزة الفخرية في حفل جوائز سيتي بيلد، بم تعلقون؟

– ليست المرة الأولى التي أحصد فيها الجوائز التقديرية، إلا ان هذا الأمر  
مفرح أكثر من كونه مفرحاً. ذلك لأن هذه الجوائز تزيد من ثقل المسؤولية  
وتلزمني بمحاسبة ذاتي والتدقيق في كل التفاصيل.

وأطمح شخصياً للإرتقاء بشركة دريك أند سكل الى أعلى المستويات وان  
تتحول الى شركة إقليمية ناشطة في كل أسواق الشرق الأوسط وآسيا  
وجنوب إفريقيا بنجاح. ■

### ضرورة المنافسة

■ كيف تقومون السوق الإماراتي وماذا عن حجم أعمالكم فيه؟  
– أرى ان سوق دولة الإمارات العربية المتحدة وتحديداً أبو ظبي  
سوق واعد ويقدم فرصاً جيدة.  
ولكن طبعاً لا نستطيع الإنفراد بكل المشاريع المطروحة، وذلك لأن  
المنافسة ضرورية في السوق وتعدد الأطراف الناشطة فيه. كما ان لكل  
شركة تخصصات معينة خاصة بها، فضلاً عن ضرورة تنوع المشاريع  
في الإمارات وخارجها لأن الخطط والإستراتيجيات الناجحة تركز على  
عدم وضع كل الأعمال في سلة واحدة والإكتفاء بحصة معينة من كل سوق.  
وأذكر بأن قيمة المشاريع المتبقية في دولة الإمارات هي ٣٠٪.

### سوق دبي العقاري

■ هل تعتقدون ان سوق العقار في الإمارات سيتعافى وبالتالي سيحقق نمواً  
بطريقة أسرع خلال السنوات القليلة المقبلة؟  
– أعتقد ان سوق دبي العقاري يحتاج الى فترة زمنية طويلة نسبياً ليتعافى  
جراء الأزمة المالية العالمية، وبانتظار ان تصبح نسبتنا العرض والطلب  
متوازنتين، علماً ان سوق دبي العقاري يتحسن لأن نسبة العرض كبيرة.  
من جانب آخر، ظلت التداعيات السلبية محدودة على سوق أبو ظبي.

### رؤوس أموال عربية في دبي

■ كيف تقرأون انعكاسات الإضطرابات التي تشهدها الأسواق العربية على الإمارات؟  
– نحن نرى بأن الإضطرابات التي تشهدها الأسواق العربية سوف تزيد من  
إنتقال رؤوس الأموال إلى الامارات والتي سوف تؤدي إلى إنعاش سوق  
الامارات بما يزيد من الفرص الجيدة.

### الاستحواذ على ICC

■ ماذا عن استحواذ «دريك أند سكل» على شركة المركز العالمي للمقاولات ICC؟  
– فضلنا الاستحواذ على شركات قائمة بدلاً من بناء مؤسسات جديدة،  
مما يخفف عنا أعباء معاملات التسجيل واستقطاب الموظفين والكوادر  
البشرية. وقد استحوذنا على ١٠٠ في المئة من شركة المركز العالمي

## خلدون الطبري المتفوق في اعماله ومشاريعه يحصل على جائزة سيتي بيلد الانشائية ٢٠١١



خلدون الطبري، الرئيس التنفيذي لشركة دريك اند سكل إنترناشيونال الفائز بالجائزة الفخرية لهذا العام في حفل جوائز سيتي بيلد ابو ظبي الانشائية يتسلم جائزته



من اليسار: فاطمة الجابر، خلدون الطبري، Wael Allan، Laurie Voyer، Hamed Zaghw

الناجحون من رجال الاعمال لا بد ان يلفتوا الانظار اليهم، فأعمالهم ونجاحاتهم تحمل الطامحين بالوصول الى قمم النجاح على الاحتذاء بهم. اما كيف يتم التعرف على الناجحين، فمن خلال المؤسسات العالمية التي تسهر على مراقبة كل رجال الاعمال في المناصب العليا إما لاغرائهم وجذبهم اليها وإما لتكريمهم وليكونوا المثال لسواهم. كتبنا هذه المقدمة بمناسبة التكريم الذي اقيم لرجل الاعمال المميز خلدون الطبري الرئيس التنفيذي لشركة دريك اند سكل إنترناشيونال خلال توزيع جوائز سيتي بيلد ابو ظبي الانشائية في شهر نيسان (ابريل) الماضي تقديرا لجهوده المبذولة وهندساته الرائعة تجاه صناعة العقارات في المنطقة. حل الطبري في مرتبة متقدمة على لائحة الاكثر نفوذا بين ٥٠٠ شخصية عربية في العالم العربي حسب مجلة اريبان بيزنس وقد تم منحه الجائزة الفخرية في حفل توزيع جوائز سيتي بيلد ابو ظبي الانشائية ٢٠١١ التي يتم فيها تكريم الشركات والافراد المتفوقين في قطاعاتهم.

### ما هي انجازات خلدون الطبري؟

تبرز الشركة المانحة للجائزة بعض الاعمال التي تفوق فيها من تمنحه الجائزة، وهذا ما ذكرته عن خلدون الطبري: تحت قيادة الطبري، توسعت شركة دريك اند سكل إنترناشيونال لتضم عقودا مدنية وخبرات هندسية في قطاع البناء و البنية التحتية، المياه والطاقة

وفي قطاع الخدمات الميكانيكية والكهربائية والصحية. وقامت شركة دريك اند سكل إنترناشيونال بتزويد حلول شاملة في صناعة الانشاءات. تتابع: ويضيف الطبري، الذي شغل منصب عضو مجلس ادارة في مجموعة خدمات المرافق إمكور في الشرق الاوسط، والتيك، سيدار ميلز، الشركة الاردنية لتأجير الاساطيل، والاولى للعقارات والطاقة المركزية في البحرين، تكريمه في جوائز سيتي بيلد ابو ظبي الانشائية لجائزة اهم الانجازات التي تسلمها من جوائز الشرق الاوسط للرؤساء التنفيذيين في أيلول (سبتمبر) الماضي.

وتعليقا على الموضوع قال كريس سيبلز، مدير المجموعات في سيتي سكيب وسيتي بيلد ابوظبي «ان التزام خلدون الطبري والخدمات المتميزة التي يقدمها لقطاع الانشاءات في المنطقة يضرب بها المثل ويستحق عليها التكريم. كانت شركة دريك اند سكل إنترناشيونال من اولى الشركات العالمية المتخصصة في مجال الهندسة التي أدرجت في سوق دبي المالي».



صورة جماعية للفائزين



## فيصل عبد العزيز بن عيدان

(شركة الراجحي للصناعات الحديدية المحدودة - السعودية)؛

### زيادة الإنتاج بما يزيد على مليون طن بحلول ٢٠١٢

تنشط شركة الراجحي للصناعات الحديدية RAJHI STEEL INDUSTRIES بمصانعها الثلاثة في الرياض وجدة في إنتاج حديد التسليح والأنابيب المستديرة والألواح والمواسير وكتل الحديد الصلب، وتوسع إلى زيادة حصتها في السوق السعودي إلى ٣٥ في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة.

المدير التنفيذي للتسويق في الشركة المهندس فيصل عبد العزيز بن عيدان نوّه بالدور الذي تلعبه أبو ظبي حالياً كمحور اقتصادي، وأشار إلى سعي لزيادة الإنتاج بما يزيد على مليون طن بحلول سنة ٢٠١٢، مبدياً اهتماماً كبيراً بسوق قطر.

### أبو ظبي تستقطب الأضواء

■ انها مشاركتكم الأولى بفعاليات معرض سيتي بيلد أبو ظبي، ما الهدف من هذه المشاركة؟

– تعتبر أبو ظبي إحدى المدن الاقتصادية الأساسية بعد المملكة العربية السعودية وصاحبة الدور في النمو الاقتصادي لدولة الإمارات، وقد أضحت محورا اقتصادياً بالنسبة للدول العربية، مع الإشارة إلى انه بعد الأزمة المالية العالمية وأزمة دبي استقطبت إمارة أبو ظبي الأضواء لجهة احتضانها المشاريع الضخمة وتحقيقها لنجاحات واسعة في مختلف المجالات.

### إنتاج مليون طن في ٢٠١٢

■ شركة الراجحي هي من الشركات المهمة والمعروفة في المملكة العربية السعودية وتساهم في تنفيذ مشاريع ضخمة. هل يمكن القول انها اليوم اكتفت من السوق السعودي وتبحث عن أسواق أخرى في المنطقة؟

– في الواقع تسعى شركة الراجحي حالياً إلى توسع كبير في طاقاتها الانتاجية حيث من المتوقع أن يزيد إنتاجها سنة ٢٠١٢ مليون طن إضافي. كما ومن المنتظر أن تساهم خلال أربع سنوات بمشاريع ضخمة أعلنها عنها سابقاً، وتعدّ من الحوافز التي دفعنا للمشاركة في المعارض المتخصصة وتسويق اسم الشركة على مستوى المنطقة والعالم. كما وتعتبر خطوة في اتجاه تحقيق خطة الانتشار والتوسع وتغطية أكبر عدد ممكن من المشاريع.

### نتطلع إلى قطر

■ ما هي الأسواق الأساسية التي تتطلعون للتوسع فيها؟

– نتطلع في شكل أساسي إلى السوق السعودي بحكم انه الأكبر الموجود حالياً في الوطن العربي بعده نتطلع إلى أبو ظبي التي بدأت تستقطب الأضواء. ثم هناك سوق قطر الذي نتوقع له خلال عامين أو ثلاثة، ان تظهر فيه مشاريع عملاقة تحضيراً لاستضافة بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢. وأشير هنا إلى اننا سنشارك في فعاليات معرض PROJECT QATAR الذي سيكون مصدر اهتمام كل المستثمرين نظراً للمشاريع الضخمة المنتظر طرحها خلال فعالياته.

### ٣٥ في المئة من السوق السعودي بعد ٥ سنوات

■ هل لنا بلمحة عن أبرز مشاريعكم الموجودة في السوق؟

– من الصعب حصر وتعداد مشاريع الراجحي إذ ان منتجات الراجحي تستخدم في معظم المشاريع الكبيرة والاستثمارات المهمة، إن من خلال التعامل معنا مباشرة أو من خلال التجار والمقاولين.

■ هل لديكم النية في دخول شراكات استراتيجية مع بعض الشركات العاملة في مجالكم؟

– لا نية لدينا في الوقت الحاضر بدخول مثل هذه الشراكات ولكن هذا لا يمنع ان نفكر فيها في المستقبل.

■ ما هي حصة شركة الراجحي من السوق السعودي؟

– تحوز شركة الراجحي حالياً على ١٧ في المئة من السوق السعودي وبناء على مشاريعنا المنتظرة، نتوقع ان ترتفع هذه النسبة إلى ٢٣ في المئة، وإلى أكثر من ثلث حجم السوق بعد خمس سنوات. ■



## عبد الرحمن البلوي (شركة بناء - الإمارات)؛

### تراعي مفهوم الأبنية الخضراء في منتجاتنا

العضو المنتدب في شركة بناء BENA عبد الرحمن البلوي رأى في المشاركة بمعرض سيتي بيلد ضرورة للتواصل عن قرب مع شركات التطوير العقاري، وأشار إلى مميزات المواد التي تنتجها الشركة ومراعاتها لمفهوم الأبنية الخضراء.

النوافذ، الأبواب وكل ما يتعلق بالتهوية. والمميز هو ان كل المواد التي نستخدمها وطنية الصنع وأسعارها مناسبة ومدروسة.

### مراعاة مفهوم الأبنية الخضراء

■ ما مدى مراعاة «بناء» للمعايير البيئية في منتجاتها؟

– تراعي شركة بناء مفهوم الأبنية الخضراء في منتجاتها وتطبق معايير بيئية متطورة أكثر من المنصوص عليه، من حيث المواد الخام المستخدمة وعمليات الإنتاج والتنفيذ اللتين لا ينتج عنهما أي نفايات صناعية مؤذية، ونتبع أيضاً نظام نقل للهيكل الجاهزة من المصانع إلى المواقع الجغرافية عبر عدد محدود من الشاحنات.

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في معرض سيتي بيلد والذي تزامن مع معرض سيتي سكيب أبو ظبي؟

– شركة بناء متخصصة في إنتاج هيكل المنازل الإسمنتية الجاهزة وهي من أكبر المصنعين في المنطقة وفي أبو ظبي، لذا كان من الضروري مشاركتنا في معرض سيتي بيلد المتخصص في قطاع منتجات الإنشاء والذي تزامن مع معرض سيتي سكيب، وذلك للتواصل عن قرب مع شركات التطوير العقاري.

■ ما هي أبرز المنتجات التي عرضتموها؟

– في السابق، كانت شركة بناء تعرض بعض المنتجات الداخلة في الإنشاءات. أما اليوم فنوفر مظلة كاملة من المواد اللازمة لإنجاز أي منزل مثل الدهانات،

هذا وتساهم المنازل الجاهزة في توفير نسبة ٦٠ إلى ٧٠ في المئة من الطاقة، وهي عازلة للصوت والحرارة وتستخدم تقنية المانية معروفة وهي فريدة من نوعها في المنطقة.

■ هل تقوم شركتكم بتصدير منتجاتها إلى الأسواق العربية؟

– تصدّر «بناء» منتجاتها إلى أسواق السعودية وتحديداً المنطقة الشرقية والرياض وجدة إضافة إلى سلطنة عمان وبعض المنتجات إلى السوق العراقي. ■

## غرينبيس تتهم و«هولسيم» تدافع

## غرينبيس: تنشق الغازات عالية الخطورة يؤدي الى حالات سرطانية هولسيم: نعتمد أنظمة لحماية البيئة والانسان ونحاول التواصل مع الاهالي



مصنع يقذف سموم وتلوث



الشاطئ اللبناني

مع زيادة الاهتمام العالمي بالحفاظ على البيئة وإصدار إعلانات وإقرار اتفاقيات دولية من شأنها الحد من التلوث البيئي وحماية الموارد الطبيعية من اعتداءات الإنسان، بدأت مختلف الدول تعتمد سياسات وطنية للبيئة وترسي معايير صارمة تضمن الحد من الأضرار والنفايات البيئية وحق الإنسان في العيش في بيئة صحية سليمة ونظيفة. ولا تبدو الدولة اللبنانية بعيدة عن هذا الإدراك العام إذ اتخذت خطوات عدة في هذا الإطار ومنها في قطاع صناعة الإسمنت. فقد أصدرت وزارة البيئة اللبنانية عام ١٩٩٧ «المذكرة الإرشادية» وهي متعلقة بصناعة الإسمنت وتلزم شركات الترابية باعتماد معايير عدة للحد من التلوث الصناعي. ولم يتبين ان الوزارة تابعت تنفيذ المذكرة رغم المطالبات والصرخات التي تصدر عن المتضررين من المصانع الكائنة في محيطهم.

«البيان الاقتصادية» طرقت أبواب مختلف الأطراف المعنية بهذه القضية من وزارة البيئة، مصانع الإسمنت، الأهالي. فبدأنا مع وزير البيئة محمد رخال ومدير عام الوزارة برج هاتاجيان حيث رفعنا لهما أسئلتنا واستفساراتنا مراراً وتكراراً وعلى مدى شهرين حول تطبيق توصيات «المذكرة الإرشادية» والتزام المصانع بها أو عدمه، لكن لا جواب يذكر لحين كتابة هذا التحقيق.

والتقت «البيان الاقتصادية» كلا من مديرة الإتصالات ومنسقة المسؤولية الاجتماعية في دائرة التنمية المستدامة في شركة هولسيم لبنان السيدة غريس العازار والمسؤول عن حملة المحيطات في منظمة غرينبيس - المتوسط لبنان السيد قره بت قازانجيان فعرضت لآرائهما حول مختلف التساؤلات:

سلعة كالاسمدة مثلاً. وهذا الوضع يجعل من الدول النامية ولبنان مثلاً جنة تلويث حيث تتم المحاسبة على أي تلوث، وحيث تسعى الشركات الصناعية الكبرى الى التنصل من الكلفة البيئية.

وأوضح قازانجيان «ان غرينبيس بدأت حملتها ضد التلوث الصناعي في لبنان عام ١٩٩٥ عندما اخذت اول عينات لها من منطقتي شكا وسلعانا الشمالييتين في لبنان بهدف مراقبة نسب التلوث الناتجة من النشاط الصناعي في لبنان.

### أضرار في الكلى وضعف العظام

ففي ايلول ١٩٩٥ اخذت غرينبيس عينات من انبوب الصرف التابع للشركة اللبنانية للكيماويات. وظهرت نتائج التحليل نسبة مرتفعة من الكروم والزنك والكاديوم والفاناديوم إما بسبب الشوائب الموجودة في صخر الفوسفات أو بسبب تجديد نظام التحفيز. كما تضمنت العينة بعض الهيدروكربونات ولاسيما الهالوجينية.

وعام ١٩٩٧ وفي اطار جولة غرينبيس على طول الشاطئ اللبناني لمراقبة التلوث الصناعي، تم اخذ عيّتين جديدتين من الشركة، واحدة من النفايات السائلة التي يصرفها المصنع مباشرة الى البحر واخرى من الرواسب المتركمة امام انابيب الصرف الاربعة.

وقد احتوت العينة المأخوذة من مياه الصرف ٤ ملغ/ليتر من الفاناديوم. وتعود هذه النسبة المرتفعة من الفاناديوم الى معالجة مادة حجر الفوسفات الاولية

التي تسبب بمرض السرطان. هذه المواد لا تحترق بسهولة وبعد أن تتبدد في الهواء مع الدخان، يمكن أن تستمر في الجو لمدة أشهر وسنوات. كما ويتشكل أكسيد السلفر أيضاً خلال عمليات الحرق التي تؤدي إلى تلوث الهواء.

### مخاطر النفايات الصناعية

وأشار قازانجيان الى «ان منظمة غرينبيس في لبنان ركزت في اواخر التسعينات وأوائل هذا العقد على المشكلات الناتجة من إدارة النفايات الصناعية، ونشرت خلالها عدداً من التقارير إثر تحقيقات قامت بها على معالم عدة، إضافة إلى إقتراحات عديدة تقدمت بها إلى وزارة البيئة وأهمها:

- التوقيع والتصديق على معاهدة برشلونة ولا سيما في ما يتعلق بالحد من تلوث البحر المتوسط.  
- تحمل الصناعة اللبنانية مسؤولية الجرائم البيئية المرتكبة.

- الوقف الفوري لعمليات تفريغ نفاياتها السامة السائلة في البيئة البحرية ووقف استخفافها بصحة وسلامة موظفيها والسكان القاطنين بجوارها والبيئة البحرية.

- التركيز على تقليص المواد السامة المستعملة كمقدمة لوقف اعتمادها والسعي لاعتماد الانتاج النظيف خلال عمليات التصنيع في لبنان.

ففي ظل غياب التشريعات والمعايير البيئية في الدولة، لا تدخل كلفة الالتزام البيئي في تكاليف انتاج أي

### قره بت قازانجيان (منظمة غرينبيس - المتوسط):



### لبنان «جنة تلويث» والشركات الصناعية الكبرى تتنصل من الكلفة البيئية

وأوضح المسؤول عن حملة المحيطات في منظمة غرينبيس - المتوسط لبنان قره بت قازانجيان «إن التلوث الناتج عن صناعة الأسمنت يعتمد على المواد المستعملة لإنتاج الطاقة. فالبتروكوك المستعمل عادةً يمكن أن يحتوي على مجموعة واسعة من الهيدروكربونات العطرية المتعددة الحلقات والكبريت

وقد وصلت النسبة في مصنعنا الى ٧٢٧ كلغ/ مواد  
إسمنتية كمعدل لعام ٢٠١٠.

والحد من انبعاثات CO2 في مجال عملنا يكون عبر  
خفض نسبة مادة «الكلينكر» في الإسمنت، وقد حقق  
مصنعنا أفضل المعدلات في هذه المسألة حيث وصلت  
النسبة إلى ٧٩ في المئة.

ونذكر ان كل انخفاض بنسبة واحد في المئة بمادة

الكلينكر يخفض انبعاثات CO2 ما بين ٧ و ٩ كلغ.  
وفي ما يتعلق بالنقطة الثانية وهي، إدارة استعمال  
الموارد الطبيعية، فنعتمد على نظام إدارة البيئة 14001  
ISO الذي يسمح لنا بتقييم المخاطر ووضع تدابير  
تصحيحية وأخرى وقائية.

فمثلاً في مجال توفير الطاقة تملك هولسيم معملاً  
للطاقة الكهربائية يمدّها بالطاقة من دون انقطاع. ويضم  
المعمل مولدات كهربائية عدة وقد استقدمنا في السنوات  
القليلة الماضية مولداً بتقنية حديثة يسمح بتوفير طاقة  
أكبر مع استهلاك أقل للوقود وانبعاثات أقل للغازات.

أما في ما يتعلق بالمياه، فتستخدم هولسيم مياهاً  
من الآبار الخاصة بها ووفق نظام مغلق لتبريد  
المولدات والمعدات، وصولاً إلى إعادتها إلى البحر.  
لكن هذه المياه تخضع لتحاليل مخبرية في  
الجامعة الأميركية في بيروت في مختبر  
ENVIRONMENTAL CORE LABORATORY قبل  
تقريبها في البحر، لتتأكد انها سليمة وخالية من أي مواد  
مؤذية للطبيعة.

## تفجير بطريقة تقنية

وحول التفجيرات التي تقوم بها شركة هولسيم في  
المقالع في بلدة شكا والتي يشكو منها القاطنون  
باستمرار، أوضحت العازار: «بداية ان الطريقة الوحيدة  
لاستخراج المواد الصخرية التي نحتاجها هي عبر  
عملية التفجير. لكن هذا الإجراء يتم بطريقة تقنية  
ومهنية وليس عشوائياً، إن هناك دراسة لكمية المواد  
المتفجرة المستخدمة والعمق الذي توضع فيه داخل  
الأرض وغيرها من التفاصيل الدقيقة. إن القياس  
المستمر لنسبة الإرتجاجات تدل أن ٩٠٪ من عمليات  
التفجير تسجل نسبة ارتجاجات بين صفر و ٢ مليمتر  
في الثانية علماً أن الموجبات القانونية تحدّد نسبة ١٠  
مليمتر في الثانية كحد أقصى».

## التواصل مع الاهالي

وعن التواصل مع الأهالي في منطقة شكا والجوار  
والهيئات المدنية والمنظمات البيئية، أشارت العازار  
الى اهتمام هولسيم بشق المسؤولية الاجتماعية  
للشركة، «فمصنعنا موجود في منطقة الهري  
وتأثيراته تطاول مناطق الجوار. لذا نقوم بشكل دوري  
كل شهر أو اثنين بتنظيم اجتماعات للقاء البلديات  
المعنية والأهالي والمهتمين ونعرض استراتيجيتنا  
عملنا البيئية والاجتماعية والاقتصادية، ونوفّر  
المعلومات حول كل ما يتعلق بالانبعاثات ومبادراتنا  
للحد منها. كما نستمع الى شكاوى الأهالي ونتبادل  
الآراء، إن من أولوياتنا البقاء على تواصل مع المجتمع  
المحيط ببيئتنا لمزيد من التحسين في أدائنا  
والشفافية مع الآخرين. ■

## غريس العازار (هولسيم - لبنان)



## «ملتزمون بالتنمية المستدامة والحفاظ على البيئة»

ومقابل حديث واتهامات المسؤول في غرينيبس،  
أجرينا حديثاً مع مديرة مسؤولية في شركة هولسيم  
السيدة غريس العازار وهنا ما أجابت به على أسئلتنا:  
بداية وبالنسبة إلى النقطة الأولى لجهة الحد من الأثر  
البيئي، فقد اتخذت هولسيم لبنان خطوات عديدة  
ومهمة. فبالنسبة إلى الغبار على المدخنة الرئيسية،  
تفتخر مؤسستنا بأن نسبة الانبعاثات من الغبار وصلت  
إلى ما دون ١٠ ملغ/ نانو متر مكعب، علماً أن الدولة  
اللبنانية تحدّد نسبة ١٥٠ ملغ/ نانومتر مكعب في  
المذكرة الإرشادية الصادرة عن وزارة البيئة عام  
١٩٩٧.

وتضع مجموعة هولسيم العالمية هدفاً داخلياً في  
خفض نسب الانبعاثات من الغبار إلى ٢٠ ملغ/ نانومتر  
مكعب. وقد توصلت الشركة في لبنان إلى نسبة أقل بعد  
تغيير الفيلتر الرئيسي (FILTERS) على المدخنة عام  
٢٠١٠ مع استخدام نوعية أفضل من القمصان وتقنية  
جديدة، وذلك في إطار التحسين المستمر الذي يساهم  
في أداء أفضل وانبعاث أقل للغبار.

وأكدت: «ومن أهم النقاط أيضاً تخفيف انبعاثات  
ثاني أكسيد الكربون والذي في صناعتنا يصدر عن  
عملية إحراق المواد. ولا موجبات قانونية في لبنان  
تتعلق بهذا الموضوع، لكننا نلتزم معايير هولسيم  
العالمية وهدفها خفض الانبعاثات إلى حدود ٧٤٠  
كيلوغراماً / مواد إسمنتية.

في عملية التصنيع، كما يمكن ربط هذه النسب برمي  
المواد المتبقية في محفز عملية تصنيع الحمض  
الكبريتي.

أما قيمة pH فقد وجدت بحدود ٤ عند أخذ العينات  
وهي دون المعايير المسموح بها في القوانين اللبنانية  
التي تتطلب ان يكون pH المجاري ما بين ٦ و ٩. وهذا  
يعني بأن البحر في المنطقة المحيطة بأنايبب المعمل هو  
عرضة لمواد عالية الحموضة (الاسيدية).

في أيلول ١٩٩٩ تم أخذ ثلاث عينات من مياه أنايبب  
الصرف. واحتوت احدى العينات على ٠,١ ملغ/ليتر  
من الكاديوم و ١ ملغ/ ليتر من الكروم. كما تم إيجاد  
نسب من الزنك والنيكل.

ان الكاديوم الذي بلغت كميته ضعفي الكمية  
المنصوص عنها في التشريع اللبناني معروف بأنه سام  
جدا للبيئة البحرية. ان تعرض الانسان أو الحيوانات  
لنسب مرتفعة من الكاديوم، إن من خلال العمل أو  
السلسلة الغذائية، قد يتسبب بأضرار في الكلى  
ويضعف العظام. كما ان الكاديوم مسبب للسرطان.

## البحر تحوّل الى مقبرة

وقد اكتشف الغطاسون الذين نزلوا إلى قاع البحر  
بمحاذاة شاطئ سلعتا أميالاً عدة من قاع البحر المغطى  
بطبقات من الوحول والجص، وهي منقطة تبدو خالية  
من أية حياة بحرية. فتفريغ أنايبب صرف النفايات  
السائلة بصورة يومية أدت إلى القضاء على الأنواع  
البحرية.

## حماية العمال غير متوافرة

وفي ما خص صحة العمال في معمل سلعتا نذكر  
بتقرير لغرينيبس عن صناعة الاسمدة وانتقال هذه  
الصناعة الملوثة من أوروبا إلى الدول النامية في  
المتوسط في أيلول العام ٢٠٠٠، وقال «هناك دلائل  
واضحة جداً تبين ان صحة العمال واساليب وقايتهم  
هي من ادنى الاهتمامات. يبدو ان حماية العمال غير  
متوافرة رغم الاستعمال المباشر لمواد كيميائية  
كالكبريت والفوسفات بالإضافة إلى عمليات تصنيع  
الحمض، بالإضافة إلى الانبعاثات المعروفة  
بخصائصها الخطرة التي تتسبب بأضرار على الصحة  
العامة.

وطالب قازانجيان أخيراً السلطات اللبنانية بإجراء  
تحقيق حول التلوث الناتج من المعمل وبملاحقة  
الملوثين بموجب الاخبار الذي رفعته غرينيبس في ١١  
تشرين الاول ١٩٩٩. ■

## تلوث ووعود واهية!

حاورت «البيان الاقتصادية» بعض المواطنين في بلدة شكا للوقوف على آرائهم مما يجري. واللافت ان قلة منهم  
واقفوا مع التحفظ على ذكر أسمائهم.

فالمواطنة س.ن. اشتكت من الجو المشحون بالغبار وقالت: «الهواء ملوّث ومفعم بالغازات السامة التي  
نتنشقها يومياً وتؤثر سلباً على صحتنا أكثر من أي شيء آخر. يقولون ان المصانع تساهم في إعمار المنطقة لكنها  
فعلياً تدمّر صحتنا».

أما المواطن الستيني أ.ع فقد لفت إلى الانفجارات الحاصلة في الجبال والتي مع الوقت لا بد أنها تلحق أضراراً  
بالمنازل. وكذلك الشاحنات التي تنتقل داخل الأحياء الأهلّة بالسكان والأسواق، وتزيد من الغبار والتلوّث.  
وأضاف: «رفعنا مطالبنا مراراً إلى البلدية وشاركنا في حملات بيئية ولكن لا أحد يستمع جدياً إلينا وتبقى  
وعودهم واهية».

## NET HOLDING



أوجين نادر

أسس السادة أوجين سابا نادر وشاديا سليم معوشي ورامي سهيل عون شركة مساهمة لبنانية بإسم نيت هولدينغ وبرأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية. أسندت رئاسة الشركة وإدارتها العامة الى أوجين نادر.

## ARIAS FINANCE

أسس السادة بيارين ناجي فرعون وايلي جرجس مرهج وميشال الياس يوسف أبو عاصي شركة أوف شور بإسم «أرياس فينانس» وبرأسمال ٢٠ ألف دولار أميركي. أسندت رئاسة الشركة وإدارتها العامة الى بيارين فرعون.

## RESIDENCE 252 ACHRAFIEH

أسس السادة شوقي عقل فرحات وعقيلته سهي نصري رزق الله ونقولا يوسف فريحة وعقيلته منى صباغة فريحة شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية وإبسم «رزيدانس ٢٥٢ أشرفية» وموضوعها استثمار عقار ٢٥٢ في الأشرفية، بيروت. أسندت رئاسة الشركة وإدارتها العامة الى شوقي فرحات.

## AMLAK

أسس السادة هيثم نبيل أبو الحسن ونبيل سالم أبو الحسن وزوجته ليلي حسين أبو الحسن شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٥ ملايين ليرة لبنانية، بإسم «أملاك العامة للمقاولات» وموضوعها تجارة عامة، مقاولات ومواد بناء ودراسات واستشارات. أسندت رئاسة الشركة وإدارتها العامة الى هيثم أبو الحسن.

## CCFC

أسس السادة محمود فؤاد حلاوة ورواد حلاوة ورواد حلاوة فؤاد حلاوة ورواد حلاوة مساهمة لبنانية بإسم «كونتور كومرسيل و فينانسييه كريدي» برأسمال ١٠٠ مليون ليرة لبنانية. وموضوعها خدمات مالية. أسندت رئاسة الشركة وإدارتها العامة الى محمود حلاوة.

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

الشركة	نوعها	رأس مالها	موضوعها	المسؤول عنها
<b>في بيروت</b>				
هاوس ٤١٧٢	ش.م.ل.	٣,٤٢٢ مليار ل.ل.	عقارات	ناديا عبد الكريم برجى
ادريا اسيا وافريقيا	أوف شور	٣٠٠ مليون ل.ل.	-	جوزف ابراهيم صهيون
ارض الخيرات	ش.م.م.	٢١٠ مليون ل.ل.	تجارة	هيثم غضبان سراجي
المستقبل لاستيراد وتصدير النفط	أوف شور	٢٠٠ مليون ل.ل.	نفط	حسين مصطفي حطيط
اضافي	هولدينغ	١٠٠ الف دولار	-	نيقولا كميل نحاس
فريج وورلد	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	معارض / مقاولات	فريج فارس زين
النور - الكسندر خلف وشريكه	توصية بسيطة	١٢٥ مليون ل.ل.	ملبوسات	الكسندر ايليا خلف
داون تاون ١٢١	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	مقاولات	ريمون ريمون نجيم
لساجي	ش.م.ل.	٧٥ مليون ل.ل.	عقارات	فريال عبد الرحمن بيضون
بترو ليانون	أوف شور	٥١ مليون ل.ل.	تجارة	تمام عبد العزيز سراج
المتحدة للاستثمار والتطوير العقاري	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	عقارات	صلاح الدين يوسف سلام
افانتيس انجينييرينغ	أوف شور	٢٠ الف دولار	هندسة	فهد حنا خوري
ستراتيجيكس	أوف شور	٢٠ الف دولار	-	جوزيف نقولا زغبى
مركوري كونستراكشن	أوف شور	٢٠ الف دولار	عقارات	مصطفى فيصل احمد
سالين سوليوشنز	أوف شور	٢٠ الف دولار	-	منصور جان كيريلوس
برايت فيجن انفستمنت	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار	نجيب رشيد عازار
ستار انفستمنت	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار	خاطر مسعد
ايغل كابيتال	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار	فهمم البير سماحه
سكالاين كونتراكتينغ	أوف شور	٢٠ الف دولار	مقاولات	علي خليل مرعي
تاور بيلدرز	أوف شور	٢٠ الف دولار	مقاولات	علي اسماعيل عبادي
أرياس فينانس	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار / تمويل	بيارين ناجي فرعون
اوربين دريمز	هولدينغ	٢٠ مليون دولار	استثمار	توفيق ربيع عواد
ريلايند للتوريدات والخدمات البترولية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	نفط	ايمان تميم عيساوي
فلايفوركس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / مطاعم	حسام رياض بطل
صيفي ٥٩٣	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	جهاد جمال عنان
برج البحر	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	ناصر رضا وطفه
وايز باك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	ماري رزق
صيفي مدرن ريتال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	نمر ميشال قرطاس
ميس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	خالد محي الدين الحريري
غرين بريكاتس سيسنمز اند تكنولوجيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات / تجارة	سلفادور ألفرد صقر
فينانسيار بيبلس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	كفاح احمد يحيى
دانابي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	البيدا فرح بجاني
غولف بروجكتز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	محمد سعيد يحيى
جت ست بيروت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / سياحة	عمر مالك عبد الخالق
FNC	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / مطاعم	هيثم محمد مطر
موبيماند	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	نادين توفيق تنوري
نيت	هولدينغ	٣٠ مليون ل.ل.	-	أوجين سابا نادر
رزيدانس ٢٥٢ أشرفية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	شوقي عقل فرحات
ستراتوس ليانون	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	بول موريس عون
اكسيس	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	الان هنري لحدود
الينا	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	لين ماهر طباره
ميا انفست	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	شانتال نعيم قصرجي
فول باور كومرسيو	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	محمد موسى بزو
HO2 الكرونيكس	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	ادوات الكترونية	حسين محمد علوي
ميليونيوم غروب	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	محمد علي فقيه
<b>في بعيدا</b>				
F and B بلاستيك فاكوري	ش.م.ل.	٤٠٠ مليون ل.ل.	بلاستيك	وليد ناصر شرهان
الفضيلة انترناشونال	ش.م.ل.	٣٠٠ مليون ل.ل.	تجارة / مطاعم	يوسف سيد زلزله
بهانا غروب	ش.م.ل.	٢٤٠ مليون ل.ل.	عقارات	بسام حنا تجار
FEME	تضامن	١٠٠ مليون ل.ل.	تجارة / مقاولات	ندى حر زين
كونتور كومرشل فينانسيه كريدي	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	خدمات مالية	محمود فؤاد حلاوة
نعمه وبترس	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	تجارة / صناعة	منصور البير نعمه
عبد انجينييرينغ اند كونتراكتينغ	ش.م.م.	٥٠ مليون ل.ل.	عقارات / هندسة	وائل حليم عبد
زوق ١٤١	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	قادي اميل سعد
اكستريكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	كومبيوتر	زيد رياض رحال
شابيتز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	ربيع ابراهيم يعقوب
فاين سيرتس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مشروبات روحية	نصري نديم حداد
رد انترتاينمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / معارض	طوني مارسيل حداح
مديكال تورييزم لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	خدمات طبية	كميل عبدالله انطون خليفة
C.A.B.E.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	ليليان انطون كبايه
انرجي باور بروجكت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / سياحة	نبيل شاهين كرم
راميكو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / ملبوسات	روجيه طانيوس كيروز
بريدج يونيفرسل كونكتس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد محمد فرحات
اليمينتومز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مواد بناء	الياس تامر نعمه
الانماء المتكامل لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / مواد بناء	مغدا حسبي حلو
كرديت سيسنمز اند تكنيك لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	دراسات / استشارات	منصور اندره عنجوري
كاملوت اكسكالير	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / سياحة	جورج فارس بو شديد
لوفان تلكوم	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / اتصالات	اسعد بدوي جعيتاني
N.A.H. بروبرتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / عقارات	نسيم طعمه ابو حبيب
اكتوسكوب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	استشارات / دراسات	سميح سعدالله جحا
ماربل سوليوشنز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	رخام	ساره اميل سمعان
شو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / سياحة	مارون فيكتور عبد
بيروت توريستك كوربوريشن	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / سياحة	غريس جوزيه ابشي
اوفرسيز فوروردينغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	وساطة نقل	فؤاد خوري

## ارتياح لصفحة استحواذ «خوري هوم» على «حكيم أخوان» والهدف المستقبلي للمجموعة التوسع في الأسواق الخارجية



بعد شرائها مؤسسة حكيم أخوان، أسست «مجموعة خوري هوم» KHOURY HOME شركة جديدة تحت اسم «حكيم ش.م.ل.» واستحوذت بموجب هذا التأسيس على كل الفروع الخاصة بحكيم إخوان للأدوات المنزلية والكهربائية، مع انتقال موظفي حكيم أخوان إلى الشركة الجديدة.

وأكد مصدر موثوق من مجموعة خوري هوم لمجلة «البيان الاقتصادية» ان فروع حكيم أخوان مستمرة في ممارسة أعمالها تحت الاسم التجاري حكيم ش.م.ل.، على ان تشهد منهجية العمل وطبيعة الخدمات تغييرات مستقبلية تعكس لمسة خوري هوم.

وأوضح المصدر ان قيمة عملية الاستحواذ على حكيم أخوان هي أقل من نصف المبلغ الذي تداولته وسائل الإعلام. لافتة إلى ان العملية انعكست ارتياحاً على كل القطاعات المشاركة من الموردين والتجار والزبائن والسوق عموماً. ونفى المصدر أي نية لاحتكار سوق الادوات المنزلية والكهربائية في لبنان «إذ ان حصة مجموعة خوري كاملة من هذا القطاع لا تتجاوز ٣٠ في المئة، لا بل أوجدت منافسة من نوع آخر تتمثل في تكامل خدمات المؤسسات».

وتسعى مجموعة خوري إلى تأسيس مجموعة قوية قادرة على جذب المستثمرين الأجانب من أوروبا والخليج، ما يعود بالفائدة على المجموعة لناعية تبادل الخبرات والإفادة من تلك العالمية، إلى جانب إمكانية التوسع والانتشار في الأسواق الخارجية وخصوصاً العالم العربي الذي يشكل الهدف المستقبلي للمجموعة.

يذكر ان خوري هوم انطلقت عام ١٩٩٩ واستطاعت احتلال المركز الأول في مبيعات الأدوات المنزلية والكهربائية خلال فترة وجيزة. وتتولى خوري هوم تسويق أكثر من ٢٥٠ علامة تجارية عالمية من برادات، غسالات، أجهزة تلفزيونية، مكيفات هواء، طابعات وحواسيب ومختلف الأجهزة المنزلية والكهربائية والإلكترونية.

ويصل عدد الكادر الوظيفي في خوري هوم إلى ٧٠٠ موظف مقابل ١٥٠ موظفاً في حكيم أخوان.

يشار إلى ان حكيم أخوان سبق واشترت شركة هوم لاين التي أسسها رجل الأعمال اللبناني صلاح عسيران.

## المعتدون على الاملاك البحرية لهم حمايتهم الوزير غازي العريضي: يوجد مشروع لمعالجة هذه القضية في المجلس منذ سنوات

عندما تم الاعتداء على الاملاك العامة في طريق المطار وبعض المناطق وتسبب ذلك بسقوط قتيلين بريئين، طلب وزير الاشغال العامة في حكومة تسيير الاعمال غازي العريضي من مساعديه ان يأتيه بملف المخالفات البحرية ليرى اذا كانت الاعتداءات تحدث في منطقة واحدة، وقد تبين ان



الاعتداءات تحدث في كل المناطق وعلى طول الشاطئ اللبناني وعلى ايدي محاسبين من كل الطوائف.

وقال العريضي انه قدم تقريراً مفصلاً إلى مجلس الوزراء حول الاعتداءات على الاملاك البحرية وسكك الحديد والاملاك العامة وطلب اتخاذ قرار بإلزام الجميع بإزالة التعديات، فطلب منه التمهّل...

وقال انه يوجد مشروع قانون في المجلس النيابي لمعالجة مشكلة الاعتداءات على الاملاك البحرية وهذا القانون لا يحرك في المجلس منذ سنوات..

ورداً على سؤال اجاب «ان معظم القوى السياسية متورطة في الاعتداءات على الاملاك البحرية والاسماء والتفاصيل موجودة لديه والطبقة السياسية تعرف ذلك.. اقول وكرر ليس ثمة مرتكب في لبنان الا ووراءه مرتكب اكبر منه حمية».

## الحلم الذي يصعب تحقيقه

### البطاقة الصحية لكل مواطن

بكل صدقية يعمل وزير الصحة د. محمد خليفة لتحقيق وعده للمواطنين ببدء تنفيذ مشروع البطاقة الصحية لكل مواطن.

وخلال تدشين الوزير محطة تكرير المياه المبتدلة في مستشفى رفيق الحريري امل ان يبدأ تنفيذ مشروع البطاقة الصحية مع الحكومة الجديدة.

واكد خليفة: «استطعنا ان نتقدم في قسم كبير من حاجات الناس الصحية، فالمستشفيات الحكومية الحالية العاملة (٢١) بأسرة (١٧٠٠) اصبحت تعالج ما نسبته ٢٨ في المئة من المواطنين المعالجين على نفقة وزارة الصحة وهذه النسبة تصل إلى ٣٨ في المئة في بيروت و٥٢ في المئة في النبطية.

واشار الى انه لم يكن المقصود في مشروع تطوير قدرات القطاع العام المزاحمة مع القطاع الخاص، وهو يبقى العمود الفقري لنظامنا الصحي، بل بهدف ضمان عنصرين اساسيين في كل سياسة صحية لنظام صحي في العالم، العنصر الاول ضمان التوزيع العادل للخدمات الصحية والعنصر الثاني هو تأمين العدالة في حصول المواطنين على حاجاتهم من الخدمات الاستشفائية والعلاجية».

## تراجع التحويلات من الخليج الى لبنان أثر على بيع الشقق وخفض أسعارها

أحدث تصريح للخبير الاقتصادي الدكتور لويس حبيقة حول انخفاض بيع العقارات بنسبة تتراوح بين ٢٠ و ٣٠ في المئة، هزة في صفوف المطورين والمستثمرين في القطاع العقاري، وما زاد في نقمتهم على التصريح توقعه ان تنخفض الأسعار في المرحلة المقبلة.

وعزا حبيقة تراجع الحركة العقارية إلى تراجع تحويلات اللبنانيين في الخارج بعد الأحداث التي حصلت في عدد من الدول العربية حيث يعمل فيها مئات اللبنانيين ومن ثم يحولون إلى أهاليهم نحو ٧ أو ٨ مليارات دولار سنوياً.

وفي جولة ميدانية لمندوب البيان الاقتصادية على القطاع العقاري، تبين ان بنانيات كثيرة لا زالت تتشاد في العاصمة والضواحي وان مالكي هذه الأبنية يعترفون بوجود تراجع في البيع، فبعد ان كانت تباع الشقق على الخريطة وقبل تشييد المبنى بسنتين، توقفت هذه الحركة وتضاءل الطلب على الشقق الكبيرة والضخمة.

وقال بعضهم ان الطلب لا يزال قائماً على الشقق الصغيرة وبأسعار تقل عن السابق بنسبة ١٠ و ١٥ في المئة.

## وجوه خابت

## رجل الأعمال الخلاق نبيل زرد أبو جودة



يطالعك في زاوية الوفيات في الصحف نبي نيل ادوار زرد أبو جودة وقد نعتة عدة شركات يرأسها أو هو عضو تنفيذي فيها.

الذين يعرفون نبي نيل الشاب الوسيم الخلاق الديناميكي الساهر على مشاريعه الإعمارية والتنموية الرائدة، تفاجأوا بأن يخطف الموت مثل هذا الإنسان الموهوب الذي لم يتجاوز العقد الخامس من عمره والذي هو في عز عطائه ونجاحه.

رحل نبي نيل أبو جودة تاركاً وراءه دزينة من المؤسسات التي تتعاطى مختلف الاختصاصات وأبرزها شركة «بيت مسك» وهي الأولى من نوعها في لبنان والمنطقة بناءً وبيئةً وجمالاً.

رحل مطمئناً إلى ان ما بناه سيتواصل وسيكتمل على أيدي ابنائه وأشقائه وشركائه حيث تجمعهم رابطة الإخلاص والوفاء.

إلى المدير العزيز أدوار والد المرحوم نبي نيل وإلى آل أبو جودة جميعاً أحر التعازي، سائلين الله ان يسكن فقيدهم الغالي فسيح جناته وان يمدهم بالصبر والسلوان.

## بيفاني: مطلوب الانتقال من الاستدانة لتمويل العجز إلى التوجه للاستدانة لتحقيق التنمية

## سويد: جزء من الدين كان ثمناً لإعادة الإعمار

عقد في بيروت المؤتمر الدولي العاشر للمعهد العربي للتخطيط تحت عنوان: التوجهات الحديثة في تمويل التنمية.

قدم إلى المؤتمر المدير العام لوزارة المال ألان بيفاني ورقة أشار فيها إلى المنح والهبات الدولية الرسمية التي تؤدي دوراً مهماً في برامج التنمية باعتبارها أحد مصادر التمويل اللازمة لتلك البرامج ولا سيما بالنسبة للدول الأقل قدرة على اجتذاب الاستثمار الخاص المباشر.

وتحدث عن الخيارات المتاحة لمعالجة مشكلة الدين العام، ورأى أنها يمكن ان تتكامل. وأشار في هذا السياق إلى دفع السياسات التنموية السابقة نحو

التركيز على تنمية قوى الإنتاج والطاقت الإنتاجية والقدرات التصديرية والتنافسية، والعمل على خلق المناخات الاستثمارية المواتية، بما يعني ذلك خلق البيئة التشريعية والإدارية والتنظيمية الملائمة، بالإضافة إلى تطوير البنى التحتية ومنافذ الدخول والخروج للاستثمارات ومستلزماتها.

وشدد على ضرورة استخدام القروض حصراً، قدر المستطاع في مجال الإنفاق الاستثماري على تطوير المشاريع الإنتاجية أو مشاريع البنية التحتية وبشكل يؤمن المردود المطلوب على الاستقرار. ودعا إلى حسن إدارة الموارد الطبيعية بما يسمح بتطوير قطاعات مهمة كما يساهم في الأمن الغذائي، وإلى ترشيد الإنفاق الحكومي في ضوء الاحتياجات الملحة للمهام السيادية والتنظيم والتنمية، والانخراط في السوق الإقليمية لتوسيع آفاق الاقتصاد. وخلص إلى القول يبقى هدف الانتقال من الاستدانة الإلزامية لتمويل العجز الناتج عن فائض الدين إلى استدانة موجهة نحو التنمية والتي تنتج عنها مردودية تبررها، هو الأساس.

وقال مازن سويد كبير الاقتصاديين في بنك البحر المتوسط: ان التجربة اللبنانية ما بعد الحرب الأهلية توفر أمثولات ممتازة في شأن العلاقة بين الديون والتنمية.

وشدد على ان تراكم الدين في لبنان كان جزءاً منه ثمن إعادة الإعمار وبرنامج التنمية بعد الحرب، ولكن أيضاً في جزء كبير منه ضحية الصدمات والقيود الأمنية والسياسية. وأضاف ان الدين كان كذلك ثمن التأخير في الإصلاحات وخصوصاً تلك المتعلقة بقطاعي الطاقة والاتصالات.

وشدد على ان في إمكان لبنان ان يخرج من الدين إذا حافظ على نسب نمو عالية وعلى سياسة مالية حذرة. واعتبر ان اصلاح قطاعي الاتصالات والطاقة أساسي داعياً إلى تحرير القطاعات وتنظيمها.



ألان بيفاني

مدير عام وزارة المال

## الضمان الاجتماعي يسعى لضم التقاعد الحكومي إليه

## محمد كركي: توحيد الصناديق يصل إلى ضمان جميع اللبنانيين

كشف المدير العام للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي محمد كركي خلال تصريح له ان ادارة الضمان تعمل على ضم شرائح جديدة وصولاً إلى تعميم الضمان الصحي على جميع اللبنانيين من خلال ادخال فئات جديدة كزراعي التبغ والمسنين وصيادي الاسماك وغيرهم. كما تعمل الادارة على توحيد الصناديق الضامنة بالتنسيق مع وزارة الصحة والهيئات الحكومية الضامنة، وذلك من خلال وضع آليات لضمان كافة الشرائح غير المضمونة بالتغطية الصحية وصولاً إلى ضمان جميع اللبنانيين.

واضاف كركي إلى ان الادارة تعمل للانتقال من نظام تعويض نهاية الخدمة المطبق حالياً إلى نظام التقاعد والحماية الاجتماعية الذي سيوفر معاشاً تقاعدياً مدى الحياة. واقترح ضم التقاعد الحكومي إلى هذا الفرع الجديد، مقابل تقديم المزيد من التقديمات.

ولم يقل المدير العام للضمان كيف سيؤمن الاموال لتنفيذ هذا المشروع طالما انه يوجد عجز دائم في الصندوق في معظم الفروع ووجود اخلال في توازنه المالي في فرعي ضمان المرض والامومة والتعويضات العائلية.

فهل يقبل متقاعدو الدولة بالانضمام إلى صندوق الضمان الاجتماعي الجائع ابداً إلى المال!



## نتابع فضح اسعار الادوية الاحتكارية دواء للبروستات يباع بزيادة مائة بالمائة



دواء XATRAL 2,5 mg يحتوي على ٣٠ حبة يباع بـ ٢٢ الف ليرة



دواء FLUTRAL 10 mg يحتوي على ١٠ حبات يباع بـ ٣٧٨٩ ل.ل. والفارق ١١ الف ليرة

يواصل قراء «البيان الاقتصادية» بتزويدنا أسماء أدوية تباع في الصيدليات اللبنانية بأسعار تقل عن اسعار أدوية مصنوعة من المادة ذاتها بنسبة ٥٠ و ١٠٠ في المئة - راجعوا أعدادنا السابقة - وهذا الشهر زارنا قارئٍ ومعه غلاف لدواء يدعى FLUTRAL من صنع هندي ويوصف للبروستات تحتوي عبوته على ١٠ حبات ويباع بـ ٣٧٨٩ ل.ل. بينما يباع الدواء المصنوع في فرنسا بـ ٢٢ الف ليرة. والفارق ان عبوة الدواء الاول تحتوي على ١٠ حبات بينما تحتوي العبوة الثانية على ٣٠ حبة.

وفي عملية حساب بسيطة نجد ان الفارق لمصلحة الدواء الهندي بنحو ١١ الف ليرة.

كلاهما مصنوعان من مادة ALFUZOSIN ولهما ذات الفعالية علما ان الدواء الارخص مصنوع من ١٠ ملغ بينما الاغلى مصنوع من ٢,٥ ملغ. مرة اخرى نضع هذا الدواء برسم وزارة الصحة.

## الضمان يواصل شطب الادوية دون ذكر السبب

مرة اخرى اقدم المدير العام للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي على شطب بعض الادوية استنادا الى اقتراح رئيسة الاطباء والصيدالة المراقبين لدى مصلحة الرقابة الطبية في الصندوق.

الادوية التي شطبت هي: PROXEN, GENGRAF, DECLOBAN, PERLUTEX.

«البيان الاقتصادية»: المطلوب ذكر الاسباب الحقيقية للشطب.

## فادي الجميل رئيساً لنقابة أصحاب الصناعات الورقية والتغليف: إنشاء صندوق للطاقة لمساعدة المصانع

طالب رئيس نقابة أصحاب الصناعات الورقية والتغليف فادي الجميل، إثر انتخابه رئيساً للنقابة بضرورة جبهه ارتفاع أسعار المحروقات التي تصيب القطاعات الانتاجية، حاضاً المعنيين على التحرك العاجل واتخاذ الإجراءات المناسبة لخفض كلفة المحروقات، مذكراً بضرورة اقرار مشروع كانت طرحته جمعية الصناعيين ويرمي الى إنشاء صندوق للطاقة



لمساعدة المصانع التي تستخدم طاقة مكثفة، مؤكداً مضي النقابة في الدفاع عن مصالح القطاع والعمل على تحقيق مطالبه وزيادة قدرته التنافسية وتثبيت موقعه الريادي بين القطاعات الصناعية، معتبراً ان ابرز أهدافنا تتمثل في جعل لبنان مركزاً للصناعات الورقية والتغليفية حول البحر الأبيض المتوسط، مشيراً الى خطوات ستقوم بها النقابة قريباً لتحقيق هذا الهدف.

وكان الجميل انتخب رئيساً وتألف مجلس الإدارة من زياد بكداش نائباً له، وبشير تذكري أميناً للسر، وزياد خديج أميناً للمال ومصباح غندور، انطوان صليبا، سامر بعينو، نايف زلوم، ميشال أيوب وعلي عبدالله أعضاء.

## بيروت تستضيف ثلاثة معارض لخدمة أسواق البناء والطاقة والإستدامة البيئية

تستضيف بيروت خلال الفترة من ٢١ أيار (مايو) الحالي و٣ حزيران (يونيو) ٢٠١١، حدثاً يجمع ثلاث مناسبات متزامنة هي الدورة السادسة عشرة لمعرض «بروجك لبنان ٢٠١١» وهو المعرض الدولي لتقنيات البناء وحماية البيئة للبنان والشرق الأوسط، الدورة التاسعة لمعرض «الطاقة لبنان ٢٠١١» لتقنيات وحلول الهندسة الكهربائية وإنتاج وتوزيع الطاقة، إضافة إلى مؤتمر «أسبوع الإستدامة ٢٠١١» السنوي الثالث الذي يقام على هامش المعرضين.

ويشكل هذا الحدث بفعالياته الثلاث أبرز تظاهرة تجارية متخصصة في قطاعات معدات وحلول البناء والطاقة والبيئة في لبنان والمنطقة، حيث يتيح المعرضان للتجار فرص عقد الصفقات والتوكيلات التجارية مع أكثر من ٦٥٠ شركة عارضة من ٢٥ بلداً من مختلف أنحاء العالم، وللمتخصصين في هذه المجالات من مهندسين ومقاولين ومتعهدين وتقنيين الاطلاع على أحدث التقنيات والحلول والمعدات والمنتجات المتوافرة عالمياً.

أما مؤتمر «أسبوع الاستدامة» فينظم للمرة الثالثة بالتعاون مع «نقابة المهندسين في بيروت» و«الجمعية اللبنانية للطاقة الشمسية» و«المركز اللبناني لحفظ الطاقة» و«مجلس لبنان للأبنية الخضراء» و«الجمعية الأميركية لمهندسي التدفئة والتبريد فرع لبنان» (ASHRAE). ويشتمل جدول أعماله على ندوات وورش عمل تستعرض أبرز المفاهيم والحلول والممارسات العملية في مجال الحفاظ على البيئة وخاصة في مجال إنشاء الأبنية الخضراء وتوليد وتخزين الطاقة البديلة.

وتنظم «المجموعة الدولية للمعارض - لبنان» IFP Lebanon هذه المناسبات بشكل متزامن يأتي كنتيجة للتكامل الطبيعي بين قطاعات البناء والطاقة وضرورة تبني أحدث حلول الاستدامة في هذين القطاعين، سواء في إنشاء الأبنية الخضراء أو السبل البديلة لتوليد وحفظ الطاقة بهدف خلق توازن في الاستقرار البيئي فيها.

## نقيب «عوني» للمهندسين في بيروت ونقيب «حريري» للمهندسين في الشمال



المهندس بشير ذوق  
نقيب المهندسين في الشمال



المهندس ايلي بصيص  
نقيب المهندسين في بيروت

انتخب في انتخابات المهندسين في بيروت المهندس ايلي بصيص «العوني» نقيباً للمهندسين مسجلاً انتصاراً لافتاً على المهندس «القواتي» عماد واكيم.

وفي عاصمة الشمال وفي اليوم عينه فاز المهندس بشير ذوق «حريري» بمنصب نقيب المهندسين في شمال لبنان. والمعروف ان ايا كان الفائز في انتخابات نقابتي المهندسين في بيروت والشمال يعتبر نفسه خادماً لجميع زملائه ايا كانت انتماءاتهم.

## الأمن العام يفتح أبوابه أمام أصحاب الشكاوى

في بيان للمديرية العامة للأمن العام أعلم المواطنين والراعي العرب والأجانب المقيمين على الأراضي اللبنانية انه صار بإمكانهم تقديم أي شكوى بحق المديرية أو أي ضابط أو مفتش من خلال حضورهم شخصياً الى غرفة الشكاوى في مكتب المدير العام في مقر المديرية العامة. وبإمكان أصحاب الشكاوى أيضاً الاتصال بأحد أرقام الهاتف الآتية: ٠١/٣٨٨٥٥٥٥ - ٠١/٣٨٩١١٦/١٧ أو عبر الموقع الإلكتروني للأمن العام على شبكة الإنترنت [www.general-security.gov.lb](http://www.general-security.gov.lb)

يبدو ان الإدارة الجديدة في الأمن العام قد لاحظت ما أثار شكوكها لتفتح أبوابها للشكاوى، رغم ان اللبنانيين كانوا قبل مدة قصيرة جداً يعتبرون المديرية العامة للأمن العام مديرية مثالية لا تشبه لها بين الإدارات اللبنانية من حيث الخدمة السريعة والشفافية والنظافة واحترام المواطن.

## لبنان يتعرض الى ٤٥ هزة أرضية شهرياً ولكن اللبنانيين لا يشعرون بها

سخر الأمين العام للمجلس الوطني للبحوث العلمية الدكتور معين حمزه من المعلومات القائلة بأن هزة ستضرب لبنان خلال ٤٠ يوماً من ١٤ آذار... وقال ان هذه المعلومات لا أساس لها من الصحة من الوجة العلمية ولا يستطيع أحد ان يحدّد موعد الهزات الأرضية.

وقال الدكتور حمزه للزميلة «اللواء»: لو كان ذلك ممكناً لكانت الدول التي تتعرض باستمرار للهزات ومنها اليابان أول دول تملك مثل هذه المعلومات. وهنا يهمنان نقول لمن يملك هذه المعلومات بادعاء حصول هزات ضمن الأطر العلمية ان يقدمها لنا لعله بذلك يفيد لبنان والبشرية من خطر الزلازل، فكفانا تبصيراً وتنجيماً وترويعاً للناس. وختم الدكتور حمزه بالتوضيح ان لبنان يتعرض الى ٤٥ هزة شهرياً قد تقل أو تكثر وهي بمعدل ٣ درجات أو أقل على مقياس ريختر وترصدها الأجهزة عند حدوثها واللبنانيون لا يشعرون بها.

## INTERCEM ومؤتمرها السابع لصناعة الإسمنت في لبنان ضومط: معظم الناس لا يستغنون عن الاسمنت ويشكون من صناعته



من اليمين: الوزير ابراهام دديان، الوزير فادي عبود، بيار ضومط، سفر محمد مبارك الشهراني وحاتم خليل



من اليمين: MALCOLM SHELBOURNE، اديب الهاشم والسيد ياسين

برعاية وزير الصناعة السيد ابراهام دديان أقام المؤتمر الدولي لأسواق الإسمنت والتجارة والتوزيع وتنمية الصناعة (INTERCEM) والاتحاد العربي للإسمنت ومواد البناء، بالتعاون مع شركة التراب الوطنية المنتجة لإسمنت السبع، المعرض والمؤتمر السابع الخاص بصناعة الإسمنت وذلك للمرة الأولى في لبنان. وشكل هذا الحدث الذي نُظّم بين ٢٧ و٢٩ آذار ٢٠١١ في فندق الحبتور ملتقى للقادة في صناعة الإسمنت القادمين من دول عدة.

وفي المناسبة ألقى السيد بيار ضومط رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة التراب الوطنية المنتجة لإسمنت وتراب السبع اللبناني كلمة ترحيبية ضمنها نظرة مستقبلية لقطاع الإسمنت قائلاً: وواجه الذين يكسبون لقمة العيش من هذا القطاع التصنيعي حقيقتين متضادتين تعترضانهما يوماً بعد يوم: معظم الناس لا يتقبلون فكرة الحياة بدون إسمنت، وفي الوقت عينه، لا يتقبلون الأثر السلبي الذي يخلفه التصنيع في البيئة التي تحيط بهم.

وأتاح برنامج المؤتمر إجراء نقاشات تمحورت حول صناعة الإسمنت عالمياً. وكان الهدف من المناقشات البحث في عمق الوضع التجاري في لبنان بشكل عام. وتم التطرق أيضاً خلال المؤتمر إلى مستقبل المنطقة العربية وحلقات حول الشحن والتجارة والتطورات وسبل المعالجة إضافة إلى الشؤون اللوجستية.

وقدم المهندس أديب الهاشم، مدير التسويق والمبيعات في شركة التراب الوطنية ورقة حول واقع قطاع الإسمنت، مشيراً إلى ان الشركات الثلاث المنتجة للإسمنت في لبنان قد استثمرت ما يزيد عن ٨٠٠ مليون دولار في الـ ١٥ سنة الماضية من أجل تعزيز قدراتها الإنتاجية.

## السفير الفرنسي يقلد انطوان عقل وسام جوقة الشرف



آل عقل ويظهر من اليمين: سامي وعقل وانطوان وميشال وخوري



السفير الفرنسي دوني بيتون يقلد الوسام الى المحامي انطوان عقل



من اليمين: رفيق شلالا، الخوري بولس عقل، الأباتي بولس نعمان والنجيب محمد البعلبكي



من اليسار: النقيب رمزي جريج، د. جوزف طرييه، عصام نعمان والرئيس شكري صادر



من اليسار: فادي قمير، جورج لبكي وسمر لبكي



من اليمين: النائب سيمون أبي رميا، المحامي انطوان عقل، فابيان أبي رميا والسفير الفرنسي دوني بيتون



ميشال طراد  
وليندا صعب



من اليمين:  
مارون وعليا  
زين  
والمحامي  
سامي عقل

تقديرًا للخدمات التي قدمها للفرنكوفونية وللدولة الفرنسية، قلّد السفير الفرنسي في لبنان دوني بيتون باسم الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي المحامي انطوان عقل رئيس الاتحاد الدولي للمحامين شرفاً وسام جوقة الشرف الفرنسي من رتبة ضابط، ثم أقام السفير حفل عشاء على شرفه لجميع الحاضرين في قصر الصنوبر.

حضر الاحتفال والعشاء النائب البطريكي العام المطران رولان أبو جوده ممثلاً البطريك الماروني مار بشارة بطرس الراعي والوزير شربل نحاس وعدد من النواب الحاليين والسابقين ونقابة المحامين أمل حداد والنقباء السابقين، ونقيب الصحافة محمد البعلبكي ورئيس الرابطة المارونية جوزف طرييه والمستشار القانوني للرئيس الفرنسي السابق القاضي اوليفيه إيشابي وسفراء ومدبرون عامون وقضاة وأركان السفارة الفرنسية وفاعليات والأهل والأصدقاء.

تحدث بيتون مستعرضاً مراحل نشاطات عقل والجهود التي قام بها والإنجازات التي حققها لدى توليه رئاسة الاتحاد الدولي للمحامين.

وأشار السفير الى ان عمّ المحقّق به النائب البطريكي العام المطران بولس عقل كان أول لبناني يمنح وسام جوقة الشرف الفرنسي سنة ١٩٢٠.

وشكر عقل الرئيس ساركوزي والسفير بيتون على الوسام والتكريم متحدثاً عن العلاقة بين لبنان وفرنسا التي تعود الى سنة ١٢٥٠.

## محاضرة قانونية معمقة لمدعي عام جبل لبنان كلود كرم حول حماية حقوق الإنسان في مرحلة الاحتجاز



ينظر بعض الناس الى المدعي العام نظرة قاسية كي لا نقول عدائية حيث لهذا القاضي التنفيذي صلاحية التوقيف استناداً الى تقارير رجال المخافر والأمن وفقاً لقناعاتهم بما يدونونه في إفادات الذين يستجوبونهم. وكم يتطلب الأمر من المدعي العام ذكاء وحنكة وخبرة في تحليل التقارير والإفادات التي ترد اليه وهي بالمئات يومياً من عشرات المخافر والمراكز الامنية ليقرر التوقيف أو عدمه..

في محاضرة المدعي العام الاستثنائي في جبل لبنان الرئيس كلود كرم في بيت المحامي بدعوة من نقابة المحامين، يأخذ المستمع اليه فكرة مخالفة لنظرة البعض المشار اليهم اعلاه، بل يسجل ارتياحاً لأرائه ولما أورده في محاضراته ومن موقفه لما يحصل خلال الاحتجاز والإجراءات الشبيهة بالاحتجاز والنصوص والمبادئ التي ترعى الاحتجاز، ويلفت المستمع الى مدى تعمق هذا القاضي بالمواد التي تنص على «حماية حقوق الإنسان في مرحلة الاحتجاز» (وهذه كانت عنوان محاضراته التي تالفت من ٢٣ صفحة وكانت مليئة بأسماء كبار الفقهاء العرب واللبنانيين والأجانب الذين يشكلون مراجع قانونية جديده وحاسمة.

المبادئ الجزائية الأساسية التي تكرسها معظم القوانين الجزائية في البلدان الديمقراطية (ومنها خصوصاً قانون الإجراءات الجزائية الفرنسي الذي يحال اليه غالباً في لبنان) وكل الشرعات والمواثيق الدولية المعنية بحماية حقوق الإنسان، وخصوصاً تلك التي تعترف بها الدولة اللبنانية في مقدمتها دستوراً. وقد جاء هذا الصمت ليعبر ضمناً عن عدم الرضوخ المطلق لهذا المبدأ الذي كرسه قانون الإجراءات الجزائية الفرنسي في مادته الأولى على الوجه التالي:

“Toute personne suspectée ou poursuivie est présumée innocente tant que sa culpabilité n'a pas été établie. Les atteintes à sa présomption d'innocence sont prévenues, réparées et réprimées dans les conditions prévues par la loi.....”

وانتقل المحاضر ليتحدث عن مدى الالتزام بالنصوص وكيفية مراقبة تطبيقها راسماً علامات استفهام حول مدى تقييد رجال الضابطة العدلية بها.. معدداً «الأشخاص القابلين للاحتجاز» وهم بصورة عامة أولئك الذين تتوفر فيهم شبهة قوية على انهم من مرتكبي الجريمة..

وأسهم في شرح المواد والقيود على احتجاز وتوقيف المحامي بالنسبة لدعوى القدر والذم والتحقيق، وأبرزها الاستحصال على إذن مسبق من مجلس نقابة المحامين بالملاحقة وذلك بالطبع باستثناء حالة الجرم المشهود.

### فترة الاحتجاز

وخصص المحاضر عدة صفحات للتحدث عن بدء فترة الاحتجاز ومدته وحقوق الإنسان وشروط الاحتجاز وانتهاء فترة الاحتجاز.

ان فترة الاحتجاز تبدأ في الجريمة المشهوده من يوم وساعة إلقاء القبض على المشتبه فيه أو تنفيذ مذكرة بإحضاره إذا كان متوارياً عن الأنظار. أما في الجريمة غير المشهوده فمن الوقت الذي تقرر فيه النيابة العامة احتجاز المشتبه فيه. وأن اول إجراءات الاحتجاز الأساسية هي تلاوة حقوق المشتبه فيه عليه. وهذا ما أكد عليه الاجتهاد الفرنسي ان قضت محكمة التمييز الفرنسية بما يلي:

“Le délai de garde a vue pour point de départ, le jour et l'heure auxquels cette mesure a été décidée et est mentionnée aux procès-verbaux établis a cette occasion” (cass. Crim., 23 mars 1982, Bull.85)  
Le délai court: “a compter du début de la garde a vue, c'est a dire de la notification par les officiers de police judiciaire a la personne en cause de son placement en garde a vue dans un local de police ou de gendarmerie” (cass. Crim. 1 mars 1994: Bull.80)

بدأ محاضراته بالقول «ان دولة القانون تقوم على تحقيق التوازن بين أمن المجتمع واستقراره وحماية حرية الفرد وحقوقه من جهة أخرى. من هنا لا يمكن سلب حرية أي فرد من أفراد المجتمع أو الحد منها، إلا ضمن أصول قانونية محددة ترعى قواعد الملاحقة وإجراءات التحقيق الواجب اتباعها بحق المشتبه فيه أو المشكو منه في الجريمة الجزائية وتكفل لهذا الأخير وسائل الدفاع عن نفسه للرد على ما هو منسوب اليه من دون ضغط أو اكراه..» ولفت الى دور المحامي في التوصل الى احقاق الحق وتطبيق العدالة.

عرّف عن الاحتجاز حسب الفقهاء الفرنسيين (LA GARDE A VUE) على انه صورة مصغرة عن التوقيف الاحتياطي أو انه اجراء بوليسي تخول السلطة بمقتضاه توقيف كل شخص دون ان يكون متهماً للبقاء تحت تصرفها في أماكن رسمية ولمدة قصيرة تقتضيها دواعي التحقيق التمهيدي

- Bouzat P. et Pinatel J; Traite de droit pénal et de criminologie procédure pénale Dalloz. Paris 1970 p. 1179

- Fayard Marie Claude: Détention préventive et garde a vue en droit français p. 129

- Merle E et Vitu A: Traite de droit pénal et de criminologie. Dalloz Paris p. 1181p

ورجع المحاضر الى المرجعين الدكتور عبد القادر القهوجي والدكتور عاطف النقيب حيث كان لهما تعريفهما المتقارب مع المراجع الفرنسية.

والى تعريف الاحتجاز كان التعريف بـ «القبض» الذي يعني وفقاً لمحكمة النقض المصرية امساك الشخص من جسمه وتقييد حركته وحرمانه من حرية التجول لفترة زمنية معينة (د. عمر واصف الشريف).

وتحدث المحاضر عن الإجراءات الشبيهة بالاحتجاز والتوقيف الاحتياطي وكلاهما ينطوي على حجز للحرية لضرورات التحقيق، وقدم شرحاً مطولاً للألية التي تتبع في تنفيذ الإجراءات، ولم يفته التحدث عن شبه ما سبق مع الاحضار الذي يتضمن ارغام الشخص على الحضور اذا تهرّب من الحضور أمام قاضي التحقيق.. ويقول متابعاً: في كل هذه الحالات يبقى موضوع حماية حقوق الإنسان هو الأبرز وهو الواجب مراعاته في إطار أي من هذه التدابير وبصورة أولى في أثناء الاحتجاز، طالما ان التحقيق في هذه المرحلة، يكون في بدايته وان الدلائل الجرمية تكون غير متوفرة وغير ظاهرة وأكيدة بعد. فأين نحن من هذا التوفيق بين مقتضيات التحقيق والاحتجاز من جهة وبين حماية حقوق الإنسان من جهة أخرى. وأشار الرئيس كرم الى ان قانون أصول المحاكمات الجزائية الجديد لم يتضمن أي عبارة تؤكد بشكل صريح على مبدأ قرينة البراءة رغم ان هذا المبدأ يعتبر من

## مدة الاحتجاز

وهي مدة واحدة لجميع الجرائم، ما عدا الجرح المشهود (المادة ٤٦ أصول جزائية) والتي ذهب البعض الى اعتبار مدتها أربع وعشرين ساعة في الجرح التي تستوجب عقوبة الحبس سنة على الأقل كما كانت قبل التعديل، (د. عبد القادر القهوجي صفحة ٤٦ ١)، بخلاف ما هو الوضع عليه في فرنسا.

الرأي الغالب انه من الممكن عملياً ولدواع جديّة تستلزمها ضرورات استكمال التحقيق، جمع مدة الاحتجاز حتى بلوغ الحد الأقصى لها. كما يمكن احتجاز المشتبه فيه في كل جريمة منسوبة اليه للمدة القصوى شرط ان لا تكون هذه الجرائم متلازمة بحيث يقوم ارتباط وثيق بينها.

## حقوق الإنسان وشروط الاحتجاز

يخضع الاحتجاز للمعايير الإنسانية التالية كما يستفاد من النصوص المتقدمة الذكر: - لا للتعذيب بجميع أنواعه وصوره: اي عدم إكراه المشتبه فيه على الاعتراف وعدم التعرير به للإيقاع به من أجل حمله على الاعتراف بمسؤوليته عن الجريمة وحقه بالتزام الصمت

- لا للمعاملة الحاطة من كرامة المحتجز

- لا لأماكن الاحتجاز غير اللائقة، فهناك مواصفات يجب مراعاتها في مثل هذه الأمكنة سواء من حيث المساحة والتهوية والنظافة والمراقبة.

- لا للاختلاط (تفريق المشتبه فيهم بجرائم خطيرة وأولئك بجرائم غير خطيرة) - لا لاستعمال القوة: لا يجوز لرجال الضابطة العدلية استعمال القوة إلا في الحالات التي نص فيها القانون على ذلك، وهذه الحالات معددة في المادة ٢٢١ من قانون قوى الأمن الداخلي رقم ١٧/١٩٩٠

- لا للتفريط بصحة المحتجز، سواء من حيث النظافة أو الطعام أو المراقبة الصحية من قبل الطبيب

- لا لخرق خصوصيات المشتبه فيه كخرق سرية التحقيق وحرمة المسكن والمستندات الخاصة به دون موافقته أو إذن من النيابة العامة

- لا يجوز خرق قرينة البراءة بعرض المشتبه فيه على وسائل الإعلام

## مخالفة الضابط العدلي

وأتى الرئيس كرم على ذكر المواد التي تدين الضابط العدلي على مخالفته لموجباته كحجز الحرية والإيذاء وممارسة العنف والاكراه.. ليصل الى معالجة الثغرات المتعلقة بحقوق المشتبه به حيث لم يحدد المشتري أي معيار أو ضابط، يمكن اعتماده في تحديد الحالات التي يجوز فيها احضار المشتبه فيه قسراً وفقاً لما جرت العادة كما لم يحدد الحالات التي يجوز فيها تسطير بلاغ بحث وحر بقه، كما لم ينص القانون على حق المشتبه فيه في اختيار وسائل دفاعه..

وعلى الرغم من أننا اعترضنا من قبل على منح النائب العام سلطة استجواب المشتبه فيه بنفسه أثناء التحقيق الأولي، إلا أننا نلاحظ ان من حق المشتبه ان يستعين بمدافع أثناء هذا الاستجواب المقول به وأثناء التحقيق الأولي نفسه، مع العلم ان قيام النائب العام بمثل هذا الاستجواب يشكل في حد ذاته ضماناً للمشتبه فيه ومع ذلك مكّنه القانون من الاستعانة بمحام، فهل يكون سماع الضابط العدلي للمشتبه فيه يمثل ضماناً أكثر له لا نحتاج معها الى ضرورة حضور محام؟ (القهوجي، المرجع السالف الذكر).

ويتابع المحاضر: ويبدو ان المجلس الدستوري الفرنسي قد خطا خطوة متقدمة في هذا الاتجاه إذ أعلن في قرار صادر عنه بتاريخ ٣٠/٧/٢٠١٠ لا دستورية أربعة من نصوص قانون أصول المحاكمات الجزائية الفرنسي وهي المواد ٦٢ و٦٣ و٦٣-١ و٧٧ إضافة الى الفقرات ١ الى ٦ من المادة ٦٣-٤ منه المتعلقة بالاحتجاز بغية تمكين المحامي من تأمين حضور فعلي الى جانب موكله المشتبه فيه طوال فترة احتجازه الى غيرها من الضمانات التي تتلاءم مع هذه الفترة.

ويتساءل: هل يؤدي استعمال الطرق غير المشروعة للحصول على الدليل الصحيح الى اعتباره باطلاً وعدم الأخذ به؟ يبدو ان الاتجاه الحديث وفي غمرة

التركيز على مراعاة حقوق الإنسان يميل الى الوقوف موقفاً صارماً من استعمال الطرق غير المشروعة. إلا ان ثمة من يرى انه ليس ما يمنع ان يعتمد التسجيل أو التصوير إذا كان يشكل حلقة من سلسلة الأدلة المتوفرة أو كان سبيلاً الى دليل آخر يوفره التحقيق في الأفعال (يراجع: القاضي عفيف شمس الدين، أصول المحاكمات الجزائية).

## الخطر على الحريات الشخصية

يرى البعض ان نص المادة ٤٧ أصول جزائية يحمل خطراً على الحريات الشخصية ويناقض الدستور اللبناني والمواثيق والشرعات الدولية المعنية بحماية حقوق الإنسان. فهو يجيز حرمان الشخص من حريته في غياب الشبهات الجرمية التي تدينه وذلك بمجرد تقديم شكوى ضده الى النيابة العامة، اذ انه ليس كل من يقدم شكوى ضده يكون بالضرورة شخصاً مشتبهاً فيه. وما يزيد في هذا النص أيضاً خطورة على الحريات هو انه يجيز تمديد فترة الـ ٤٨ ساعة من الاحتجاز الى فترة مماثلة، بعد موافقة النائب العام دون إلزام هذا الأخير بإصدار قرار معلل وحتى دون الزام الضابط العدلي بإحضار الشخص المحتجز أمام النائب العام ليحقق معه قبل اتخاذ القرار بتمديد فترة احتجازه، كما نصت عليه المادة ٤٢ من هذا القانون. فما هو السند القانوني الذي يرتكز عليه المشتري لتبدير ضرورة صدور قرار معلل عن النائب العام بتمديد الاحتجاز بعد اطلاعه على ملف القضية في التحقيق في الجرمية المشهود، والذي لا يجوز الاستناد اليه لتبدير الضرورة ذاتها في التحقيق خارج إطار الجريمة المشهود. (د. دريد بشراوي في قانون أصول المحاكمات الجزائية).

كما يرى المؤلف نفسه في تعليقه حول أسباب رد قانون أصول المحاكمات الجزائية الجديد ان الاعتقاد بقصر مدة الاحتجاز، التي كان ينص عليها هذا القانون في مرحلة التحقيقات الأولية السابقة لتحريك دعوى الحق العام (٢٤ ساعة قابلة للتجديد مرة واحدة) قبل تعديله، لا يرتكز على سند قانوني مقنع. اذ لا يجوز مبدئياً اتخاذ القرار باحتجاز المشتبه فيه أو المشكو منه الا في التحقيق الأولي الجاري في إطار الجريمة المشهود أو خارج إطار الجريمة المشهود. ففي الحالة الاولى تكون الدلائل الجرمية المتوفرة ضد المشتبه فيه موضوعية وأكيدة وكافية لإحلاله على القضاء المختص في أسرع وقت ممكن لمحاكمته. أما في الحالة الثانية، فتكون الدلائل الجرمية غير متوفرة وغير ظاهرة وأكيدة. ولا يجوز بالتالي احتجاز الشخص المشكو منه أو المشتبه فيه أكثر من مدة ٤٨ ساعة كحد أقصى والإبقاء عليه قيد الاحتجاز مدة تتعدى هذا الحد بحجة التمكن من الحصول على المزيد من الدلائل الجرمية الثبوتية، طالما انه يمكن الحصول على هذه الدلائل عن طريق فتح معاملات التحقيق الابتدائي لدى قاضي التحقيق بالادعاء بموجب ورقة طلب أمامه. علماً ان المجلس الدستوري اللبناني قد اعتبر في قراره رقم ٤/٢٠٠١ الصادر في ٢٩/٩/٢٠٠١ والمتعلق بدستورية القانون رقم ٣٥٩/٢٠٠١ الذي عدل قانون أصول المحاكمات الجديد. رداً على الدفع المدلى به لهذه الجهة، ان لا تراطب سببي أو عضوي بين تمديد المدد الواردة في كل من المواد ٣٢ و٤٢ و٤٧ من قانون الأصول الجزائية وقرينة البراءة، أو التجاوزات التي يمكن ان تحصل من اكراه وتعذيب أو إهانة، ما دام هذا التمديد لا ينفي الضمانات التي وضعها المشتري صوناً لحقوق المشتبه فيهم وحفاظاً على قرينة البراءة التي ترافقهم حتى مراحل انتهاء المحاكمة.

وختم الرئيس كلود كرم: وعليه، وإزاء كل ما تقدم، نسأل: هل أن الأوان بعد عشر سنوات من التطبيق لقانون أصول المحاكمات الجزائية الأخير، لإعادة النظر في بعض النصوص الواردة فيه والمتعلقة بالتحقيق الأولي والاحتجاز، لا سيما في ضوء ما تكشف في معرض تطبيق هذه النصوص من مسائل شائكة عرضنا لبعضها في سياق هذا البحث؟ علناً نصل من خلال ذلك الى ما نطمح اليه جميعاً من تأمين الحماية الفضلى لحقوق الإنسان ليس فقط في إطار الاحتجاز وحسب، بل أيضاً في جميع مراحل التحقيق والمحاكمة.. ■

متى يمكن التنصل من الالتزام بالتوقيع على سندات

## حكم مميز لمحكمة التمييز (الغرفة الرابعة)

### برئاسة غسان رباح



يلاحظ القارئ من مطالعته لخلاصة هذا الحكم التمييزي الصادر عن الغرفة الرابعة المؤلفة من القاضي غسان رباح رئيساً والقاضيين رنده حروق وريما خليل مستشارين، كم تعاني هيئة المحكمة اذا ارادت الوصول الى قناعة بصدقية من يطالب بحقه وقد طوَّقه خصومه بكثير من المزاعم والشهود لاثبات فقدان حقه بالمطالبة معددين عشرات الاسباب القانونية برأي وكلائهم القانونيين.

ونظراً لعلاقة الامر بأحد المصارف وقيمة المبلغ نحو ٣٥٥ الف دولار اميركي وتعميماً للفائدة، ننشر هنا نص الحكم التمييزي الذي صدر بعد الاطلاع على لوائح كافة افرقاء الدعوى وبعد قبوله بالشكل:

#### في تمييز القرار النهائي:

«حيث انه وتسهيلاً للبت في التمييزين المقدمين من السيد ش. والمصرف سيتم البحث بداية في الطعون الموجهة من كلا الطرفين الى مسألة ترتب الدين بذمة المميز نظراً لكونها مسألة أولية يتوقف بت كافة المسائل الاخرى عليها.

- في الاسباب التمييزية المنصبة على ترتب الدين بذمة المعارض:

حيث ان المميز السيد ش. طعن بهذه الناحية من القرار مستنداً الى جملة من الاسباب التمييزية التي انصبت على زهاب القرار المميز الى القول بترتب الدين بذمة المميز ش. ومسؤوليته عن السندات وقد شملت هذه الاسباب فقدان الاساس القانوني ومخالفة القانون.

وحيث ان الاسباب الواقعية التي استند اليها المميز للقول بتوفر هذين السببين شملت اشراف المصرف المميز ضده على تنظيم عملية الغاء عقد البيع الحاصل بين المقرر ادخالها م.م. والمميز ورعايته لعملية البيع الثانية الرامية الى اخراج المميز نهائياً من الموضوع والتعامل مباشرة مع مشتر آخر هو المقرر ادخاله ب. الامر الثابت من عدم ادخال اي من ممتلكات المميز في حكم التأمين وحصره بالاسهم المباعة فقط وقيام التعامل بعد البيع مباشرة بين المصرف والمقرر ادخاله ب. الذي سدد قيمة بعض السندات الى المصرف قبل ان يتوقف عن متابعة التسديد علماً بأنه نظم وكالتين عادية وغير قابلة للعزل للمدير السابق للمصرف السيد ش. كما جرت مراسلات بين الطرفين تؤكد انهما، اي الوكالتين، ايفاء وتسديدا للسندات موضوع التنفيذ مع اقرار المقرر ادخاله ب. الواضح والصريح امام المحكمة بأن السندات الموقعة منه كمحرر يجب ان تسدد من قبله والموقعة منه ككفيل يجب ان تسدد من قبل المقرر ادخالها م.م. وان المصرف هو الذي طلب هذه الكفالة لكي تتم العملية اضافة الى قرينة عدم مطالبة المميز بالسندات الا بعد مرور سنوات على توقف المقرر ادخاله عن دفع قيمتها والتقدم بالدعوى البوليانية الرامية الى ابطال البيع الحاصل على العقار من قبل المقرر ادخالها استناداً الى وكالتي البيع، وكلها اسباب كافية للوصول الى نتيجة معاكسة لما وصل اليه القرار المميز مفادها ان السندات نظمت لصالح المميز سوريا ليحسمها لدى المصرف نظراً لكون الاخير لا يريد اقراض المقرر ادخالها ثمن المبيع المسترد مباشرة، الامر الذي أفقد القرار المميز اساسه القانوني وجعل منه مخالفاً للمواد ٣٧٣ و ٣١١ و ٢٩٩ و ٣٠٢ م.م. و ٣١٠ و ٣٢٠ و ٣٢٥ م.ع. اضافة الى المادة ٥٣٧ م.م. لاهماله ايجاد حل لمسألة الايفاء بواسطة الوكالتين غير القابلتين للعزل المنظمتين من قبل المقرر ادخاله ب. والمثارة استئنافية.

وحيث ان القرار المميز ذهب في الصفحة ٢٦ منه الى القول بأن المقرر

ادخاله السيد ب. وحرصاً منه على ايفاء المستأنف عليه (المصرف) قيمة السندات التي حررها ل. م. م. اجري باسم الامين ش. المسؤول لديه، وكالتين عادية وغير قابلة للعزل لمصلحة المستأنف عليه، ولا نزاع حول هذا الامر في الدعوى، وذلك لبيع حصته من العقار تمهيداً لتسديد الدين، الا ان المستأنف عليه لم يمارس اياً من السلطات الممنوحة له ان لجهة تسجيل التأمين او لجهة بيع العقار او حتى تسجيل الوكالتين المشار اليهما، ليخلص الى تحميل المستأنف جزءاً يسيراً من المسؤولية لانه لم يكن معنياً بصورة اولية بالتأمين الذي حصل لمصلحة المستأنف عليه ولا بالوكالتين اللتين حررها السيد ب. لمصلحة المستأنف عليه، مع ان الاسباب الواقعية التي ذكرها لا تؤدي الى هذه النتيجة بل الى نتيجة معاكسة وهي عدم مسؤولية المميز عن السندات التي اقر المقرر ادخاله ب. بمسؤوليته عنها مع المقرر ادخالها م.م. وقام بكل الاجراءات اللازمة لضمان تسديدها للمصرف من تأمين وكالة بيع عادية ووكالة غير قابلة للعزل، وذلك بدلاً من الاكتفاء بالقول ان المستأنف لم ينكر حسمه للسندات وحصوله على الثمن كما انه لم ينفِ انه قام بعمله هذا بملء ارادته وذلك لعدم تذرعه بأي عيب من عيوب الرضى، مما أفقده لهذه الجهة الاساس القانوني وجعل منه مخالفاً للقانون لا سيما احكام المادة ٥٣٧ م.م. الامر الذي يوجب نقضه لهذه الجهة.

وحيث انه وفي ضوء نقض القرار لجهة عدم ترتب الدين بذمة المعارض تصبح كافة الاسباب التمييزية المثارة من الطرفين المميزين دون موضوع مما يعفي المحكمة من بحثها لعدم الجدوى.

وحيث ان الدعوى جاهزة ويقتضي الفصل فيها مباشرة سنداً للمادة ١٧٣٤ م.م.

وحيث ان المستأنف السيد ش. اثار في استئنائه عدداً من الاسباب الاستئنافية وهي كالتالي:

- ١- مخالفة المادة ٤٤٥ م.م. معطوفة على المادة ١٥٧ تجارة لجهة عدم ذكر اسم ممثل المنفذ في طلبي التنفيذ.
  - ٢- الخطأ في تحديد بدء سريان مرور الزمن الثلاثي.
  - ٣- لجهة عدم الاحتجاج.
  - ٤- لجهة اعتبار المستأنف مديناً بقيمة بالسندات.
  - ٥- لجهة اغفال مفاعيل خطأ المستأنف عليه.
  - ٦- لجهة مخالفة قواعد الاثبات.
  - ٧- لجهة توزيع النفقات مناصفة بين الفريقين.
- كما ان المستأنف عليه المصرف اثار في استئنائه الطارئ سبباً واحداً لناحية تقرير سقوط ١٢ سنداً بمرور الزمن الثلاثي.
- وحيث انه وعلى ضوء انبرام القرار المميز لجهة قبول الاستئنافين

التنصل منه في حال وجود اتفاق مخالف كما في الحالة الحاضرة. وحيث ان المحكمة وبالنظر لوجود اتفاق بين المميز والمميز ضده على عدم مسؤولية الاول عن السندات ترى تطبيق المواد ١٠ و ١١ و ٥٥١ م.م. بحقه للاساءة في استعمال حق المدعاة. وحيث لم يعد من داع لمزيد من البحث.

#### لذلك

تقرر المحكمة بالاجماع:

**اولاً:** قبول استدعاءي النقض شكلاً ورد طلب تمييز القرار الاعدادي اساساً وقبول طلب نقض القرار النهائي المقدم من المميز السيد ش. ونقض القرار المميز فيما يتجاوز قبول الاستئناف الاصيلي والطارئ شكلاً وصحة تمثيل المنفذ ورؤية الدعوى انتقالاً ومن ثم فسخ الحكم الابتدائي لعدم ترتب قيمة السندات المنفذة بذمة المنفذ عليه المعترض السيد ش. وابطال المعاملتين التنفيذيتين فيما خصه واعادة ملفي المعاملتين المذكورتين الى مرجعهما لمتابعة التنفيذ بوجه باقي المنفذ عليهم من النقطة التي وصل اليها.

**ثانياً:** تضمين المميز ضده الرسوم والمصاريف كافة.

**ثالثاً:** تغريم المميز ضده بصورة اصلية مبلغ مليون ليرة لبنانية والزامه بدفع مبلغ خمسة ملايين ليرة لبنانية للمميز كتعويض عن العطل والضرر اللاحق به من جراء التعسف باستعمال حق المدعاة.

**رابعاً:** رد سائر المطالب الزائدة او المخالفة واعادة التأمينين التمييزيين واعادة التأمين الاستئنافي الى المستأنف الاصيلي.

قراراً صدر وافهم علناً بتاريخ ١٧/٢/٢٠١١ ■

الاصيلي والطارئ شكلاً ولجهة صحة الخصومة لجهة عدم ذكر اسم ممثل المصرف فإنه لم يعد من حاجة لبحث السبب الاول من الاستئناف الاصيلي ولا توافر الشروط الشكلية في الاستئنافين.

وحيث يتبين ووفقاً لما جرى النقض على اساسه ان السبب الاستئنافي الرامي الى اعتبار ان قيمة السندات غير مترتبة بذمة المستأنف الاصيلي مستوجب القبول خصوصاً وان العلاقة بقيت محصورة بين اطراف الاتفاق اي المميز والمميز ضده والمقرر ادخالهما لان السندات لم تنتقل الى شخص ثالث مع التأكيد على ان للمحكمة ان تستخلص عناصر الاتفاق من القرائن المتوافرة لديها بالنظر الى طبيعة النزاع وحرية الاثبات في القضايا التجارية والتي اوصلت المحكمة الى تكوين قناعتها بعدم ترتب السندات بذمة المميز ش. وفقاً لما ذكره اعلاه، مما يوجب فسخ الحكم الابتدائي لهذه الجهة، الامر الذي يعفي من بحث باقي الاسباب الاستئنافية لعدم الجدوى.

وحيث يتوجب وعلى ضوء كل ما صار بيانه اعلاه قبول الاعتراضين على المعاملتين التنفيذيتين رقم ٩٩/٦٣٩ و ٩٩/٨١٤ / ٩٩ المضمومين الى بعضهما شكلاً واسباباً وابطال التنفيذ فيهما بوجه المعترض السيد ش. لعدم ترتب قيمة السندات بذمته لانه وان كان قد وقعها وحسمها من المصرف المميز ضده فإن معطيات الملف كافة تفيد وجود اتفاق بينه وبين الاخير والمقرر ادخالهما، المنفذ عليهما ايضاً في المعاملتين المعترض عليهما، يفيد توافق الفرقاء جميعاً على ترتب قيمة السندات بذمة المقرر ادخالهما اللذين استرجعا المبيع من المعترض ونظماً السندات موضوع التنفيذ التي تضمنت في متنتها ما يفيد كونها مقابل ثمن المبيع المسترد، مع التأكيد على انه وان كان المعترض قد وقع السندات مما يجعل منه من حيث المبدأ ملزماً بقيمتها الا انه ووفقاً للمادة ٣٢٩ تجارة فإن هذا الالتزام ممكن

### محكمة افلاس جبل لبنان تصفي «تفليسات بسول»

منذ تسلم القاضي جمال عبدالله رئاسة محكمة افلاس جبل لبنان وهو يعمل مع هيئة المحكمة على تصفية جميع القضايا الإفلاسية العالقة في المحكمة منذ سنوات. وقد اتخذ مؤخراً قراراً بإنهاء ملفات «تفليسات بسول» التي مر عليها أكثر من عشر سنوات.

وفي إعلان لوكلاء تفليسات بسول، طرحوا للبيع كل ما بقي من مساكن ومحال في مجمع ريفون العقار ٢٥٧ وذلك بطريقة استدراج العروض.

### شهر افلاس محمد نبيل مملوك

أشهرت محكمة الإفلاس في بيروت في ٢/٢/٢٠١١ برئاسة القاضي فادي الياس وعضوية القاضيين ريماء حروفوش وكارلا معماري افلاس محمد نبيل مملوك وحددت بداية توقيفه عن الدفع في ٢/٨/٢٠٠٩. وعينت المحكمة المحامي جورج ايلي حداد وكيلاً للتقليسية.

### بيع ممتلكات تفليسة شركة نيولان

ينفذ بنك سوسيتيه جنرال في لبنان ش.م.ل. وكيه المحامي بيار بارودي على تفليسة شركة نيولان ش.م.ل. ممثلة بوكيلة التفليسة الاستاذة لودي نادر. السند التنفيذي: بيان الديون وعقد تأمين درجة اولى وشهادة تأمين تحصيلاً لمبلغ ١,٣٠٠,٠٠٠ دولار اميركي والفائدة والواحق.

### حل اتحاد تفليسة شركة انطوان عرمان

صدر قرار في ٢١/٣/٢٠١١ عن رئيس محكمة الإفلاس في بيروت فادي الياس المشرف على تفليسة شركة انطوان عرمان قضي بدعوة الدائنين ووكيل التفليسة وورثة المفلس الى جلسة ليصار الى حل اتحاد التفليسة.

LOG ON TO...

Culture  
Fashion  
7th Art  
Sports  
Economics  
News

biladouna.com

...YOUR ROOTS BACK HOME

bladouna is the first lebanese website that covers the local, Regional and international events in many categories.

Log on to biladouna.com and stay in touch with the world.

info@biladouna.com www.biladouna.com +961 3 050362



أحمد بيضون (بيضون ستور) :

## ضرورة معالجة أزمتي السير والكهرباء المعيقتين لأداء أعمالنا

مؤسسة بيضون ستور متخصصة في مجال تركيب الستائر الخارجية التقليدية والزجاجية وواجهات الألمنيوم الحديثة ولديها تشكيلة واسعة منها ترضي أذواق الزبائن ومتطلباتهم. مدير عام المؤسسة أحمد بيضون لفت الى أهمية الستائر الزجاجية حالياً، حيث أضحت مطلباً أساسياً للزبائن نظراً لفوائدها الجمّة، متناولاً مقارنتها مع واجهات الألمنيوم التي عادت وشهدت طلباً كثيفاً عليها، مؤكداً على ثقة الزبائن بأبي شركة حيث لكل منها سمعتها وشهرتها ونوعية الأعمال التي تقوم بها، مبرزاً مطلب الأمان في لبنان وضرورة معالجة أزمتي السير والكهرباء اللتين تعيقان العمال والموظفين في أدائهم، مبدياً تفاؤله بتحول اقتصادي نوعي في البلاد مستقبلاً.

### مؤسسة فردية



■ هل لنا بلمحة عن اختصاصكم ونشاط مؤسستكم؟

– بيضون ستور، مؤسسة فردية بدأت نشاطها في مجال الستائر الخارجية المعدّة للوقاية من أشعة الشمس. وفي العام ١٩٩٩ دخلت أيضاً مجال الستائر الزجاجية وهي لا تزال حتى اليوم تعمل بنجاح في المجالين.  
■ هل منتجكم من الستائر الزجاجية مستوردة أم مصنعة محلياً؟  
– نستورد الأكسسوارات والتصاميم من علامة بانكوان PENGUIN السويدية. وفي ما خص الزجاج فإننا نتعامل مع بعض المصانع المحلية.

### بين الستائر الزجاجية وواجهات الألمنيوم

■ كيف كان سوق الستائر الزجاجية في لبنان خلال فترة انطلاقتكم؟

– حين انطلقنا في هذا المجال، كان انتشار الستائر الزجاجية محدوداً في السوق المحلي ونموه بطيئاً لعدم اطلاع المستهلكين عليها. لذا ركزنا على تسويق وترويج هذا النوع من الستائر.  
أما اليوم، فقد أصبحت الستائر الزجاجية مطلباً أساسياً من أصحاب المنازل، نظراً لفوائدها الجمّة ومنها الحد من الغبار والضجيج والإفادة من الشرفات كغرف جلوس صيفية وشتوية على السواء.

■ هل يمكن القول ان الستائر الزجاجية أصبحت بديلاً عن واجهات الألمنيوم؟  
– في الواقع عادت الجهات المعنية وسمحت قانوناً بتركيب واجهات الألمنيوم على شرفات الشقق والمنازل فظهرت من جديد وفي شكل أوسع باعتبارها أفضل من الستائر الزجاجية من حيث ضبط الحرارة والصوت خصوصاً في حال كان الزجاج مزدوجاً (DOUBLE VITRAGE) ومن حيث سهولة الفتح والإغلاق، غير ان الستائر الزجاجية، من الناحية الجمالية، تبقى الأفضل.

### مواكبة متطلبات السوق

■ ألم تنعكس هذه الظاهرة على طلب الستائر الزجاجية؟

– نعم تراجع الطلب على الستائر الزجاجية بنسبة خمسين في المئة، خصوصاً وان واجهات الألمنيوم تطورت كثيراً من حيث تصاميمها ونوعيتها وشكلها، وثمة شريحة واسعة من المستهلكين تفضلها عن غيرها، باعتبارها الواجهات الزجاجية الأصلية.

■ هل بدأتكم بانتاج وتركيب واجهات الألمنيوم؟

– بالتأكيد انطلقنا في هذا المجال ونواكب حالياً متطلبات السوق، ونتعاون في هذا الإطار مع شركتي سيدم اللبنانية وتكنال العالمية لتصنيع الألمنيوم.  
■ في رأيكم هل الطلب على واجهات الألمنيوم يعود الى فرق السعر مع الستائر الزجاجية؟

– الأسعار تقريباً هي نفسها في ما خص الستائر الزجاجية وواجهات الألمنيوم، بمعنى ان الطلب على الأخيرة ليس مرتبطاً بالسعر إنما بكونها عملية

أكثر وسهولة الفتح والإغلاق.

بالمقابل، لا شك في ان واجهات الألمنيوم صعبة التنظيف لذا أنشأنا شركة متخصصة بتنظيف الزجاج لخدمة زبائننا.

### اسم الشركة وشهرتها

■ هل تواجهون منافسة في السوق المحلي في مجال عملكم، وما هي نظرتكم إليها؟  
– السوق اللبناني كبير ويتسع للجميع. والمنافسة ليست بيننا وبين شركات مثلية، إنما مع أفراد متفقلين على المهنة.  
لذا يجب ان يعرف الزبون خلفية من يتعامل معه، وان يكون لديه مرجع يمكن العودة اليه في حال حصول خطأ ما.

أما بالنسبة للشركات، فكلها توفر نوعية بضائع ومنتجات ممتازة بحيث ان معظمها مستورد من أوروبا وتتميز بجودتها العالية.

■ كيف تقوّمون المنافسة في مجال تركيب واجهات الألمنيوم؟

– يلعب اسم الشركة اليوم دوراً أساسياً في المنافسة، فالزبون الذي يثق بشركة ما لن يتعامل مع غيرها، وبالتالي لكل شركة اليوم زبائنها ودورها الحفاظ عليهم من خلال جودة عملها وسمعتها الطيبة في السوق.

### أزمتا السير والكهرباء

■ هل ترون ان الستائر الزجاجية انتشرت ولاققت رواجاً على حساب الستائر التقليدية؟

– بالطبع فقد تراجع الطلب على الستائر التقليدية في شكل كبير وبالمقابل الطلب على نوع جديد من الستائر هو الـ SCREAN المتلازم مع تركيب الستائر الزجاجية، والذي يضفي جمالية على واجهات الأبنية نظراً لأشكالها وألوانها الموحدة.  
في سياق آخر، ارتفع الطلب على الستائر العاملة على الكهرباء في ظل وجود شركات رائدة تعنى بمحركات تلك الستائر، مثل شركة صومفي SOMFY الحريصة على جودة منتجاتها وحسن صيانتها.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها خلال تأدية عملكم؟

– أكثر ما نحتاجه في لبنان هو الأمان ومعالجة أزمتي السير والكهرباء اللتين تعيقان الموظفين والعمال لدينا في أدائهم وتقاصان من عدد الورش التي يمكنهم انجازها يومياً.

### قادمون على تحول اقتصادي

■ كيف تقومون بنتائج أعمالكم خلال عام ٢٠١٠؟

– من لبنان في السنوات الأخيرة بأزمات صعبة فكانت أولويتنا الحفاظ على مستوى نتائجنا، مع التفاؤل دائماً بفترات انتعاش مستقبلية.

واليوم أرى ان الأوضاع بدأت تتحسن وبناء على تصريحات بعض الخبراء الاقتصاديين ومديري بعض البنوك فإن لبنان قادم على تحول اقتصادي نوعي. ■

انطوان توما (ALUCO - لبنان):

## ننافس بمنتجاتنا المميزة ذات الجودة والنوعية العاليتين



مدير عام شركة ALUCO لتصنيع وتركيب وصيانة الالمنيوم، والمتخصصة في تلبس الخشب بالالمنيوم، انطوان توما، قدم لمحة وافية عن استخدامات التقنية الجديدة، واعتبر الشركة الوحيدة في السوق اللبناني بمجالها والمنافسة بمنتجاتها المميزة وذات الجودة والنوعية العاليتين، معددا مزايا الخشب الملبس بالالمنيوم العملية والجمالية، منتقدا ارتفاع كلفة التصدير من لبنان، داعيا المستهلك المحلي الى الاقبال على منتجات ALUCO من دون مقارنة اسعارها بأسعار الالمنيوم التقليدي.

### تخصص في التلبس



■ هل لنا بلحة عن الشركة واختصاصها ونطاق عملها؟

– تتعاطى الشركة منذ العام ١٩٩٥ مجال تصنيع وتركيب وصيانة الالمنيوم، وهي متخصصة في مجال تلبس الخشب بالالمنيوم لحمايته واعطائه جمالية عصرية تستخدم في تزيين القصور والابنية الحديثة.

ونستورد الواح الالمنيوم من ايطاليا، وتستهدف اعمالنا جزءا معينا من المشاريع بحكم ان الابنية العادية والشعبية لا تستخدم الخشب في تصاميمها.

هذا ونملك ايضا مصنعا في دبي نستهدف من خلاله الاسواق الخليجية كافة، وننشط حاليا في كل من دبي و ابو ظبي وقطر الى جانب السودان، ونحن في صدد افتتاح فرع في مدينة جدة – السعودية.

### كلفة اكبر

■ في رأيكم، ما هي الموانع التي تحول دون توجه اصحاب المشاريع السكنية الى استخدام الخشب الملبس بالالمنيوم بدل الالمنيوم التقليدي؟

– استخدام الخشب في الابنية مكلف بحد ذاته، لذا لا يلجأ اليه اصحاب المباني التجارية لكي يحافظوا على تنافسيتهم في السوق.

من هنا، فإن اصحاب الشقق او الفلل هم عادة اكثر المهتمين بالخشب الملبس بالالمنيوم من الخارج من اجل حمايته من جهة والمحافظة على الشكل الموحد للمبنى من جهة اخرى.

### نوعية وجودة

■ هل تلمسون نموا في الطلب على منتجاتكم في لبنان؟

– نعم هناك نمو في الطلب على منتجاتنا، وتعتبر ALUCO الشركة الاولى في لبنان التي بدأت بتركيب الخشب الملبس بالالمنيوم، وبقيت الوحيدة لخمس سنوات في مجالها، الى ان بدأت شركات اخرى تعمل في هذا المجال، لكنها لا تزال تعتبر حديثة في السوق، ومنها من حاولت تصنيع الواح الالمنيوم محليا، الا ان شوائب عدة ظهرت في منتجاتها.

اما بالنسبة للاسواق العربية الاخرى فلا شك ان هناك منافسة، الاننا في ALUCO ننافس بمنتجاتنا المميزة ذات الجودة والنوعية العاليتين.

■ ماذا عن فرق الاسعار بين الالمنيوم العادي والخشب الملبس بالالمنيوم؟

– اسعار «الالمنيوم – الخشب» تزيد عن اسعار الالمنيوم العادي اقله بنسبة ٤٠ في المئة وترتفع هذه النسبة مع ارتفاع نوعية الخشب.

### مزايا وقدرات

■ ما الذي يميز الالمنيوم – الخشب عن التقليدي عدا عن قيمته الجمالية؟

– يتميز الخشب الملبس بالالمنيوم بقدرة اكبر على عزل الحرارة والصوت اضافة الى الوقاية من الرطوبة.

■ هل تكفلون منتجاتكم؟

– نقدم للمستهلك كفالة لمدة خمس سنوات على منتجاتنا.

■ كيف تقومون الاقبال على الخشب الملبس بالالمنيوم؟

– الخشب الملبس بالالمنيوم منتشر جدا في دول العالم، وهو في طور الانتشار في لبنان، مع التذكير ان المهتمين به هم بأكثرهم من اصحاب المنازل والشقق الفخمة.

### تسهيلات في الامارات

■ لماذا افنتحتم مصنعا في دبي لتلبية لمتطلبات سوق الخليج بدل ان تصدروا اليه من مصنعكم في لبنان؟

– المعروف ان كلفة التصدير من لبنان مرتفعة وتحديدا في ما خص الرسوم الجمركية البالغة ١٥ في المئة والضريبة على القيمة المضافة (٤٪) ونسبتها ١٠ في المئة، ما يجعل اجمالي قيمة الرسوم ٢٥ في المئة على الالمنيوم، اما في الامارات فتمتة تسهيلات اضافة الى ان المنتجات المصدرة من الامارات الى اي دولة خليجية معفاة من الرسوم.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– اعود واذكر المستهلك اللبناني ان منتجاتنا مميزة وذات قيمة ولا يمكن مقارنة اسعارها مع اسعار الالمنيوم التقليدي التجاري. ■



باتريك سويد (سويكرا - SOLECRA) :

## نحرص على توفير أفضل المنتجات والخدمات للزبائن

تتطلع شركة سوليكر SOLECRA المتخصصة في تركيب ستائر الواجهات الزجاجية SCREEN الى استقدام أحدث التقنيات الى السوق اللبناني، ولطالما تمتعت بخبرة طويلة اكتسبتها من التعاوي مع متطلبات المستهلكين. المدير العام في الشركة باتريك سويد تطرق في حديثه الى «البيان الاقتصادية» لأنواع الأقمشة المستعملة في صناعة ستائر الواجهات وخصائصها، وعرض للمنافسة في السوق، مبدياً حرصه على توفير أفضل المنتجات والخدمات للزبائن الى خدمة ما بعد البيع استناداً الى كفاءة المنتج لمدة خمس سنوات، منوهاً بإمكانات المستهلك اللبناني والتي تخوله مواكبة أحدث التقنيات.

### تركيب ستائر الواجهات

هل لنا بلمحة عن شركة SOLECRA؟

بدأت شركة SOLECRA أعمالها منتصف العام ٢٠٠٨ وتخصصت في مجال تركيب ستائر الواجهات الزجاجية "SCREEN" اليدوية والكهربائية، مع الإشارة الى ان هذه الستائر مستوردة من دول عدة فيما تقوم الشركة بعمليات التفصيل والتجميع والتركيب.

أما أقمشة الستائر فمنها المصنوعة من «البوليستر» أو القطن بنسبة ١٠٠ في المئة أو الاثنين معاً ومنها المصنوعة من البوليستر ممزوجاً بمادة ال PVC أو من الألياف الزجاجية مع ال PVC.

وهذه الستائر تستخدم عادة في واجهات المنازل من الداخل، وتستخدمها بعض المؤسسات مثل المصارف كقواطع بين المكاتب.

في سياق آخر، تستهدف SOLECRA الأفراد كما الشركات أو أصحاب المشاريع وغيرهم، وتعتبر منتجاتها ملائمة جداً للمستشفيات كون هذه الأخيرة يمكن إعادة تصنيعها.

### أنواع وتقنيات

ما الجديد الذي أضفتموه الى السوق اللبناني منذ انطلاق نشاطكم فيه؟

– أضفنا الكثير من التقنيات بينها تقنية تركيب الستائر للواجهات الكبيرة، مثل تلك التي تعلق ١١ متراً، وتقنية الستائر الكهربائية المسطحة والتي نستوردها من ألمانيا.

■ علام تركزون لإدخال تقنيات جديدة الى السوق؟

– كل تقنية جديدة ندخلها الى السوق اللبناني نابعة طبعاً من الخبرات التي كوَّناها خلال عملنا فيه، بحيث ندرسها من كل الجوانب ونقارب فوائدها مع متطلبات الزبون، كما وندرس من هي المصادر التي يمكن ان تزودنا بمنتجات ذات جودة عالية، تساهم في إنجاح تقنياتنا.

■ هل لنا لمحة عن أبرز ما تتميزون به في السوق؟

– تقدم SOLECRA لزيائتها أنواعاً مختلفة من الستائر. فمنها المصنوع من قماش حاجب أي عازل كلياً للضوء. ومنها الأقل حجماً بنسبة ٣ و ٥ و ١٠ في المئة، وعليه ندرس واجهات منزل الزبون وننصحه بالستائر المناسبة. فعلى سبيل المثال إذا كانت الواجهات غربية أو جنوبية فهي معرضة أكثر من غيرها لأشعة الشمس لذا ننصحه باستعمال القماش الحاجب. كما وننصحه بالأشكال والألوان المناسبة لإثاث منزله ونتعامل في ذلك مع مهندسين متخصصين.

### إقبال واسع

■ لطالما كان استخدام ال SCREEN رائجاً أكثر في الشركات والمكاتب، في رأيكم هل أصبحت رائجة أيضاً في المنازل؟

– بالتأكيد هذه الستائر أصبحت رائجة في المنازل. والأقمشة المستوردة الخالية من مادة ال PVC تتميز بأشكالها المتنوعة وتعتبر مناسبة للمنازل.

وعليه فإن ستائر ال SCREEN بدأت تحل مكان التقليدية، خصوصاً وان الأخيرة تفتح يميناً ويساراً وتغطي بالتالي في حال فتحها جزءاً من الواجهة.

أضف الى ان الستائر التقليدية لا تناسب الواجهات العالية.

■ في رأيكم هل بدأ هذا النوع من الستائر ينتشر في لبنان؟

– نعم، انتشر هذا النوع من الستائر في السوق المحلي وثمة إقبال واسع عليه، ومن حيث أسعار المعروضة منها فثمة تفاوت بين شركة وأخرى، اذ هناك شركات تسعى وراء أكبر حجم ممكن من الأعمال عبر اللجوء الى المضاربة وتكون أسعارها متدنية، وأخرى ذات حجم أعمال متوسط وكذلك أسعارها، أما شركة SOLECRA فتحرص على توفير أعلى جودة في المنتج والخدمة لذا تعتبر أسعارها أعلى من غيرها.

### نمو سنوي

■ كيف تقومون أداءكم بعد ثلاث سنوات على انطلاقتكم؟

– انطلقت الشركة عام ٢٠٠٨، إلا ان خبراتنا في هذا المجال تفوق ٢٢ عاماً، وقد حققنا نسب نمو سنوية ناهزت ٦٠ في المئة، ونتوقع ان يستمر نجاحنا خلال السنوات المقبلة، خصوصاً وان ستائر ال SCREEN تعتبر منتجاً حديثاً في السوق المحلي ويحتاج الى خبراء وحرفيين للعمل فيه.

■ هل يمكن استخدام أقمشة الستائر التقليدية بدلاً من ستائر ال SCREEN؟

– تختلف الأقمشة المستعملة في الستائر التقليدية كلياً عن تلك المستخدمة في ستائر ال SCREEN. أضف الى ان الأخيرة حاجبة كلياً لأشعة الشمس وللأشعة ما فوق البنفسجية، كما انها عازلة للحرارة ومقاومة للحريق، الى جانب تميزها بالحركة والألوان والتصاميم العصرية.

أما بالنسبة للزبائن الذين يبحثون عن الوقاية من الشمس وعن تصاميم شبيهة بالستائر التقليدية على السواء، فبإمكانهم تركيب ستائر ال SCREEN كخلفية لتلك الستائر وهذا رائج في العديد من الأسواق.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم؟

– المنافسة هي من بين التحديات التي تواجهنا في السوق، ومصدرها الشركات الكبرى صاحبة الإمكانيات الضخمة.

بالمقابل، تواجه هذه المنافسة من خلال تقديم خدمات ما بعد البيع التي تتميز بها بموجب كفاءة لمدة خمس سنوات ونقوم بتبليتها خلال ٤٨ ساعة حداً أقصى وأحياناً من دون أي تكلفة.

### توسع نحو الخارج

■ ما هي استراتيجيتكم للمستقبل؟

– ندرس حالياً التوسع خارج السوق اللبناني، من افتتاح فروع خارجية، أو توسع عملياتنا عبر مركزنا في لبنان.

ونعمل على إدخال الستائر المصنوعة من القطن البيولوجي، الصديق للبيئة وفي خطوة ثانية إدخال الستائر اللفافة الكهروضوئية PHOTOVOLTAICS المولدة للطاقة الكهربائية والتي لا زالت قيد الدراسة في أوروبا. ■

## دنسكيان DANTZIGUIAN عراققة وأصالة تواكبان الحركة العمرانية

**فهد درويش:**  
نبحث عن التحديات  
والمشاريع الضخمة  
المميزة



**آني دنسكيان:**  
نتعاون مع  
شركات لبنانية  
مرخص لها من  
مراجع أوروبية

المديرة العامة لشركة دنسكيان DANTZIGUIAN لتركيب الألمنيوم والواجهات الزجاجية آني دنسكيان قدمت لمحة شاملة عن نوعية أعمال الشركة وتعاونها مع شركات عدة، معددة ما تتضمنه محفظة مشاريعها داخل لبنان وخارجه. بدوره المهندس الصناعي الإستشاري، خريج الجامعات الأميركية وصاحب الخبرة الطويلة فهد درويش ذكر بمواكبة الشركة للمعارض العالمية المتخصصة، وخضوع مهندسيها وتقنييها لورش عمل ودورات تدريب في مراكز متقدمة، وأشار الى ان «دنسكيان» لا تنافس على المشاريع التجارية العادية المتوافرة، بل تبحث عن التحديات والمشاريع الضخمة المميزة، لافتاً الى تحدي توافر التمويل وتقديم تسهيلات مصرفية.

السوق، بل تبحث عن التحديات والمشاريع المميزة والتي تتطلب امكانات وخبرة وابتكاراً ومهارة تقنية.

وفي هذا الإطار نتولى حالياً تنفيذ مشروع منزل في شمال لبنان يتضمن سقفاً متحركاً من الزجاج والحديد ويعتبر من اهم الانجازات الحديثة للشركة.

## مشاريع مميزة

■ ما هي أبرز المشاريع التي نَقَدِّمونها في مجال الألمنيوم والواجهات الزجاجية؟  
آني دنسكيان: - تتضمن محفظة مشاريعنا «بنك عوده بلازا» في بيروت، سنتر ديميرجيان AGBU، مشروع «صيفي ريزيدانس ٢» في وسط بيروت، السفارة الفرنسية في بيروت، الجامعة اللبنانية في الحدث، فندق متروبوليتان، فندق سفير هليوبوليتان، مطار رفيق الحريري الدولي وغيرها من المشاريع المهمة في لبنان. أما خارج السوق المحلي فقد تولينا أعمال الزجاج والألمنيوم في مترو الانفاق - القاهرة عام ١٩٨٨، مستشفى قصر العيني في جامعة القاهرة، مشروع RATCHADARAMA III السكني، مركز CENTRAL PLAZA RAMA III في تايلند وغيرها.

■ ما هي أبرز المعوقات التي يواجهها قطاعكم؟

آني دنسكيان: - يواجه قطاعنا تحديات عدة أبرزها التمويل المالي، إذ ان المصارف اللبنانية لا توفر قروضاً مسهّلة لصناعتنا من دون رهن عقار أو قطعة أرض، بعكس الدول الصناعية المتطورة التي تعنى بقطاع الصناعة وتقدم له كل التسهيلات اللازمة لنموه وازدهاره.

وكذلك، هناك بعض أصحاب المشاريع يطلبون مئاً الدخول في تمويل المشروع، علماً أن هذا ليس من مسؤوليتنا أو اختصاصنا.

هذا وقد وجهنا بعض العراقيل في إيجاد الكوادر البشرية المهنية والفنية للعمل في صناعتنا.

فبداية لا معاهد أو جامعات تخرّج الكفايات المهنية المطلوبة والكافية لتلبية الطلب الشديد على صناعة الألمنيوم والواجهات الزجاجية وغيرها في الأسواق المحلية والعربية.

كما ان بعض العاملين المدربين والذين اكتسبوا خبرات مهمة في شركتنا توجّهوا للعمل في مؤسسات أخرى.

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدها وما هي خططكم المستقبلية؟

فهد درويش: - لدينا استراتيجية ونسعى في هذه المرحلة الى توسيع قدراتنا الفنية وإدخال اختصاصات جديدة غير موجودة في السوق.

كما نحاول التعاون مع أطراف وأصحاب مشاريع قادرين على تمويل منشآتهم أو مرافقهم، تسهياً لأعمالنا ولسير المشاريع وفق الخطة المحددة. ■

## وكيلة علامات عالمية

■ هل لنا لمحة عن شركتكم والخدمات التي توفرها للسوقين المحلي والعربي؟

آني دنسكيان: - تأسست شركة دنسكيان عام ١٩٢٤ وهي مؤسسة عائلية. انطلقت بداية في أعمال تصنيع الحديد وال فولاذ، ثم أضافت العام ١٩٥٤ أشغال الألمنيوم، ونظراً لعدم وجود شركات لسحب الألمنيوم في لبنان يومذاك لجأنا الى السوق الألماني لاستيراد الألواح وتصنيع الأبواب والنوافذ الألمنيوم للسوق المحلي. وقد تطوّرت أعمالنا مذاك لتشمل الواجهات الزجاجية الكاملة (CURTAIN WALLS)، وحالياً نتعاون مع شركات لبنانية عدة مرخص لها من مراجع أوروبية مثل CIDEM للحصول على ألواح الألمنيوم مع استيراد القطع غير المتوفرة في لبنان من الخارج. هذا وتنشط شركتنا في صناعة أبواب المرائب والبوابات العاملة لاسلكياً، وتعتبر شركتنا وكيلة علامات تجارية عالمية عدة منذ أكثر من ثلاثين عاماً.

## مواكبة الثورة

■ كيف تقوّمون مستوى صناعة الألمنيوم في لبنان؟

فهد درويش: - تطوّرت صناعة الواجهات في شكل كبير خلال السنوات الأخيرة، ومن جهتنا نواكب الثورة بالمشاركة في معارض عالمية متخصصة، كما نخضع مهندسينا وتقنيينا وإداريينا لورش عمل ودورات تدريب سنوية في مراكز متقدمة لمواكبة التطورات وسرعة التقدم التكنولوجي للقطاع.

الى ذلك، يضم لبنان كفايات بشرية خبيرة في مجال صناعة الألمنيوم والواجهات الزجاجية، وهذا ما يدفع الأسواق العربية والأجنبية والافريقية الى الاستعانة بخدماتنا في شركة دنسكيان التي نفذت مشاريع ضخمة في كل أنحاء العالم، وصولاً الى تايلند.

## خبرة وابتكار

■ ما الذي يميّز خدماتكم عن الشركات الأخرى؟

فهد درويش: - تركّز مؤسستنا على النوعية ومستوى الجودة العاليتين في عملنا وخدماتنا.

وتساهم منتجاتنا في توفير الكلفة على أصحاب المشاريع على المدى الطويل، إذ تساعد الواجهات الزجاجية على توفير الطاقة، الى جانب الأمان الذي تتسم به والطابع الجمالي الذي تضفيه على المكاتب والمنازل.

ولا تسعى شركتنا الى المنافسة على المشاريع التجارية العادية المتوافرة في

ايلى حداد (حداد غروب):

## حريصون على انجاز مشاريعنا وفق اعلى درجات المهنية والاحتراف



«حداد غروب» من المؤسسات العريقة والرائدة في تركيب واجهات الالمنيوم والستائر الزجاجية. مدير التسويق في المؤسسة ايلى حداد اوضح الفرق بين واجهات الالمنيوم والستائر الزجاجية من حيث المواصفات والسعر، ولاحظ اشتداد الطلب على واجهات الالمنيوم بعدما اذحت اكثر عملائية، وابدى حرصه على انجاز المشاريع كاملة وفق اعلى درجات المهنية والاحتراف، مشيراً الى منافسة في الاسعار تقودها الشركات الصغيرة المضاربة، متوقفاً مستقبلاً زاهراً للقطاع مع التصاميم الهندسية العصرية للابنية، كاشفاً عن اعتماد استراتيجية طويلة الامد تحقيقاً للتطور والنمو، معدداً بعض المشاريع المنجزة.

### الخيار للمستهلك

معايير اعلى في منتجات الالمنيوم متوافرة في تكانال، فيما المباني الشعبية تكتفي بطلب معايير ادنى. الى ذلك ثمة منتجان جديان من تكانال هما الـ GX والـ GXI ويتميزان بقدرة عزل اكبر للحرارة.

### خدمات ما قبل البيع وبعده

■ ما الذي يميزكم عن غيركم في قطاع الالمنيوم والزجاج في لبنان؟

– نحرص على اعلى درجات المهنية في اعمالنا، وعلى انجاز مشاريعنا بالكامل وفق حاجة الزبون ومتطلباته، كما ونبدي اقصى الاهتمام فيه عبر خدمات نوفرها له قبل البيع وبعده.

وفنياً نستخدم لوازم واكسسوارات عالية الجودة ومن علامات تجارية اصلية، في ظل ما يشهده السوق من عمليات تزوير وتقليد.

يبقى ان الخبرة تشكل عاملاً مهماً في المنافسة. ■ هل تلمسون وعياً لدى المستهلكين حول تلك المميزات او حول كيفية التمييز بين المنتجات؟

– هناك مهندسون كثر على اطلاع كبير على مختلف التقنيات والمنتجات المستخدمة وآخرون لا، لذا يلعب اسم الشركة وسمعتها ايضاً دوراً أساسياً في استقطاب الزبائن.

■ هل ثمة تنافس بين شركات القطاع، بمعنى المضاربة بالاسعار؟

– نعم هناك مضاربة واسعة في الاسعار خصوصاً من قبل الذين يفتحون مصانع وشركات صغيرة لا طابع مؤسساتي لها ونفقاتها ادنى من الشركات الكبرى، ولكن تبقى اسعارنا متقاربة جداً مع اسعار المصانع الكبيرة القريبة من مستوى اعمالنا.

### مستقبل زاهر للقطاع

■ كيف كان نمو اعمالكم في السنوات الاخيرة؟

– نمت اعمالنا في شكل كبير اي بنسبة ٦٠ الى ٧٠ في المئة خلال السنوات الاخيرة في ظل الفورة العقارية التي شهدتها لبنان في تلك المرحلة. واليوم مع هدوء سوق العقار هناك جمود نسبي في النمو.

■ ما هو نطاق عملكم؟

– نعمل على نطاق المناطق اللبنانية كافة، وحالياً

■ هل لنا بلمحة عن شركة حداد غروب؟

– تتعاطى «حداد غروب» والتي بدأت اعمالها منذ حوالي ٤٥ عاماً في كل ما يختص بالالمنيوم والزجاج والمعدن بما في ذلك واجهات المباني، وهي تستهدف الافراد والشركات على السواء. ونشاط الشركة محصور في التفصيل والتركيب وليس التصنيع، وتتعامل في هذا الاطار وبشكل اساسي مع شركة تكانال للالمنيوم TEKNAL.

■ في رأيكم اين يعتبر الطلب اكبر على واجهات الالمنيوم ام على الستائر الزجاجية؟

– في الواقع الطلب موجود على واجهات الالمنيوم كما على الستائر الزجاجية. فالاولى تتمتع بقدرة اكبر على ضبط الحرارة والصوت والمياه، اما الثانية فاكثراً جمالية وتحافظ على خصوصية الشرفة عند فتحها في فصل الصيف.

من جهتنا نرى من واجبنا ان نشرح خصائص كل منهما، ويبقى الخيار للمستهلك الذي يقرر وفق حاجته.

### طلب على واجهات الالمنيوم

■ لم يكن مسموحاً في السابق تركيب واجهات الالمنيوم فهل تغير الوضع اليوم؟

– نعم هذا كان في الماضي ولكن اليوم بات مسموحاً من جديد استخدام واجهات الالمنيوم، لذا ارتفع الطلب في شكل ملحوظ عليها، لما في ذلك من كسب لمساحات اضافية في المنزل، خصوصاً وقد تطورت تلك الواجهات واصبحت اكثر عملية من حيث الفتح والاعلاق كما في الشكل واللون.

■ هل هناك فرق في الاسعار بين الستائر الزجاجية وواجهات الالمنيوم؟

– ليس هناك فرق كبير في الاسعار بين واجهات الالمنيوم والستائر الزجاجية، انما يتوقف الامر على حجم الشرفات والامتار المربعة المطلوبة.

■ هل علامة تكانال TEKNAL تتوجه الى شريحة معينة؟

– يختلف الطلب باختلاف موقع المبني والشريحة التي يستهدفها، بحيث ان المباني الفاخرة تتطلب

تركز على السوق المحلي وليست لدينا اعمال في الخارج.

■ كيف تقومون مستقبل قطاعكم؟

– باتت التصاميم الهندسية العصرية تخفف من استعمال الخرسانة وتستبدلها بواجهات الزجاج، لذا نتوقع مستقبلاً زاهراً للقطاع الواجهات الزجاجية.

### استراتيجية تطوير ونمو

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهكم في السوق اللبناني؟

– من ابرز التحديات التي تواجهنا، ارتفاع اسعار الالمنيوم بعد ان نكون قد وقّعنا مع صاحب المشروع على سعر معين. اضعف الى ذلك منافسة الشركات الصغيرة المضاربة بالاسعار.

■ هل من استراتيجية معينة للسنوات المقبلة؟

– نعمل وفق استراتيجية طويلة الامد من اجل تحقيق التطور والنمو وتوسيع مصنعنا في لبنان.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– ادعو المستهلك الى عدم المقارنة بين المنتجات استناداً الى الاسعار، ان غالباً ما يأتي السعر الزهيد على حساب جودة المنتج والذي يؤدي الى تكبيد الشاري تكاليف اضافية لمعالجة الاضرار والصيانة.

■ هل لنا لمحة عن بعض المشاريع التي نفذتموها؟

– من مشاريعنا متاجر «آيشتي» AISHTI، ابراج السان جورج، ابراج الاشرافية، كاب سورفيل CAPE SUR VILLE اضافة الى مشاريع لمؤسسة فتال وفندق روتانا والحمام العسكري في الروشة. ■

## انطوان سرور (VITRUM):

على الحكومة العتيدة مساعدة الصناعيين وتوفير التسهيلات اللازمة لهم



المدير العام في شركة VITRUM لانتاج الزجاج المقوى والأمن، والمتخصصة في تلبيس واجهات الابنية بالالمنيوم COMPOSITE PANELS المهندس انطوان سرور اوضح ان المنافسة بين الشركات في السوق المحلي مرتبطة بمبدأ العرض والطلب

وبمصداقية الشركة وجودة الخدمات التي تقدمها وسمعتها، معتبرا ان استخدام الزجاج في الابنية اكثر كلفة من الالمنيوم، معددا مواصفات الزجاج بمواجهة العوامل المناخية.

### هل لنا بلمحة عن شركة VITRUM؟

تأسست الشركة عام ١٩٩٦ وكانت متخصصة بداية في مجال صناعة الزجاج اليدوية، المستوحاة من الفن الايطالي، بعدها توسعت نحو انتاج الزجاج المقوى والأمن المخصص للابنية السكنية والمكتبية، كما وانطلقنا في مجال تلبيس واجهات الابنية بالالمنيوم الذي تدخله مادة الرزين، وللتوضيح فإن كل منتجنا مستورد ويقتصر دورنا على تفصيلها وتركيبها وفق الطلب.

ما الذي يميّز زجاجا عن آخر وكيف يمكن للزبون ان يفرّق بين مختلف الانواع؟

يستورد لبنان الزجاج من مصادر مختلفة، منها تركيا والهند والسعودية والصين. وتختلف نوعية الزجاج ونقاوته ونسبة الاخضرار فيه بحسب مصدره.

وثمة زجاج يعرف بالكريستال لونه كثير البياض وتعتبر شركة PPG الاميركية رائدة في انتاجه.

يبقى ان هامش الاسعار ليس كبيرا ولكن هناك مصادر افضل من غيرها. وفي ما خص الزبائن فليسوا جميعهم على دراية بأنواع الزجاج وجودته وهناك شركات تستعين باستشاريين لاختيار مواصفات محددة في الزجاج. يبقى ان المنافسة بين الشركات في السوق المحلي ترتبط بمبدأ العرض والطلب وبمصداقية الشركة وجودة الخدمات التي تقدمها الى سمعتها الطيبة بين الاوساط.

### مشاريع معدودة في الخارج

#### كيف تقومون نمو سوق الزجاج في لبنان؟

بتأثير من الفورة العمرانية شهد الطلب على الزجاج نموا كبيرا خلال السنوات الاخيرة، فتمت مع اعمالنا. ولكن وكما كل قطاع، بدأنا نشعر بالمنافسة من قبل طارئين ومتطفلين.

الى اي مدى ينعكس استخدام الزجاج في المباني على تكلفة هذه الاخيرة؟

لا شك في ان استخدام الزجاج في الابنية اكثر كلفة من الالمنيوم التقليدي. لذا لا نجد في الابنية داخل المناطق الشعبية.

بالمقابل يتمتع الزجاج بخاصية عزل الحرارة والضوضاء خصوصا اذا كان مزدوجا، وثمة زجاج عاكس للنور بنسب مختلفة، وغيره من الانواع ذات الالوان والتصاميم العصرية.

#### ما هي اهم التحديات التي تواجهكم في السوق المحلي؟

لا تحديات تقنية تواجهنا، كون جودة اعمالنا ونوعيتها تضاهي الاوروبية. بالمقابل ثمة تحديات على مستوى المضاربة، اضافة الى التحديات التقليدية التي يواجهها القطاع الصناعي ككل في لبنان والتي تحد من توسع المصانع، مثل البيروقراطية وعدم تقديم الدولة تسهيلات كافية للقطاع.

## كميل أبي عتمة (شركة SOMFY - لبنان وقبرص): مبيعاتنا ارتفعت ثمانية اضعاف منذ انطلاقتنا وحصتنا السوقية في لبنان ٧٥ في المئة



مدير عام شركة سومفي SOMFY - الشركة الفرنسية المختصة بتصنيع وتوزيع محركات وأجهزة تحكم عن بعد للستورات، الستائر الداخلية والخارجية، البوابات وأبواب المرائب - كميل أبي عتمة أعاد عقارب الساعة الى الوراء متحدثاً عن تاريخ الشركة والمراحل التي مرت بها، وما حققتة خلال أعوام من تطور وتقدم بفضل جودة ونوعية أجهزتها وحرفية فريق عملها.

### هل لنا بلمحة عن شركة سومفي؟

هي شركة فرنسية تأسست عام ١٩٦٩ تخصصت في مجال تركيب وتصنيع محركات وأجهزة تحكم عن بعد للستورات والستائر الداخلية والخارجية في المنازل، إضافة الى البوابات وابواب المرائب والخيم.

وفي العام ١٩٧٦ بدأت حركة الاستيراد المباشر في لبنان لمنتجات SOMFY نظراً للطلب المتزايد عليها، ما دفع بالشركة عام ١٩٩٢ الى افتتاح مكتب فني لها في لبنان عمل على توفير اعمال المتابعة والصيانة وتقديم النصائح الفنية للزبائن. ومع استمرار ارتفاع الطلب على منتجاتها في لبنان والمنطقة، أسست سومفي عام ١٩٩٩ مكتباً تمثيلاً لها في لبنان يتمتع بكل مقومات الشركة، من مستودعات وجهاز بشري واستراتيجية تسويق ومبيع، ويعتبر اليوم المكتب الإقليمي لـ «سومفي» ومسؤوليته منطقة الشرق الأوسط من تركيا وقبرص وصولاً الى ايران، إضافة الى افريقيا.

### تطور وانتشار

#### كيف تقومون أداء سومفي في لبنان منذ انطلاقتها؟

يتمتع المستهلك اللبناني بالذوق الرفيع ويقدر النوعية العالية ما ساعد كثيراً على انتشار منتجات وتقنيات سومفي المعروفة بنوعيتها وجودتها، أضف الى ذلك ان علاقات سومفي المباشرة مع المهندسين في لبنان ساهمت أيضاً في انطلاقتها القوية وهي اليوم أشد حرصاً على المتابعة الفنية المستمرة لزبائنها.

وبناء عليه، حققت سومفي خلال السنوات الاثنتي عشرة الماضية تطوراً وانتشاراً كبيرين في السوق اللبناني. ومنذ خمس سنوات انطلقت بالحملات الاعلانية على التلفزيون وأتبعها بدراسات حول تجاوب الجمهور معها، فأضحت الى ان وعي المستهلك اللبناني لماركة سومفي أضحي بضاهاي نظيره الفرنسي.

#### هلا وضعتمنا في صورة أرقام تطوّر أعمالكم في لبنان؟

منذ انطلاقتنا في لبنان لغاية اليوم، ارتفعت مبيعاتنا سبعة الى ثمانية اضعاف، وبلغت حصتنا في السوق اللبناني حوالى ٧٥ في المئة.

### نوعية وجودة

كيف تقومون السوق اللبناني مقارنة مع أسواق المنطقة من حيث الإقبال على منتجات «سومفي»؟

أذا أخذنا بالاعتبار مساحة وحجم سكان لبنان، يمكن القول ان السوق اللبناني يعتبر الأقوى في المنطقة بالنسبة الينا.

وأشير هنا الى ان منتجاتنا تستهدف مجالات عدة وان الستورات تشكل الحجم الأساسي لأعمالنا، بالإضافة الى الستائر الداخلية والخارجية، وأبواب المحال التجارية والفلل. فلكل منها خصصت «سومفي» فريق عمل متخصصاً. وتأكيداً على جودة التقنيات المستحدثة تقدم سومفي كفاءة لمدة خمس سنوات.

#### هل تعتبر منتجات سومفي موجهة للفئات الميسورة في المجتمع؟

كلا، تستهدف «سومفي» فئات المجتمع كافة مع تسجيلنا نسبة اقبال أكبر من قبل الفئتين المتوسطة والميسورة.

## «أركاديا» تحقق قفزات نوعية في حجم أعمالها



**مارون غانم؛**  
المطلوب دعم حكومي  
للقطاع



**جيمي هايك؛**  
حرص على إتقان أدق  
تفاصيل التصاميم المعدّة



**إيلي هايك؛**  
التزام بالمعايير والشروط  
المتفق عليها في العقود



حققت شركة أركاديا ARCADIA المتخصصة في مجال تركيب واجهات الزجاج والألمنيوم والمعادن في الأبنية قفزات نوعية في حجم أعمالها خلال سبع سنوات من عمرها، وهي تفخر بتوافق منتجاتها مع المعايير العالمية. المدير العام والشريك إيلي هايك أشار الى تميز أركاديا بالتزام مواعيد التسليم والشروط والمعايير المتفق عليها في العقود المبرمة، مبرزاً هشاشة الاستقرار في لبنان كتحد أمام القطاع. من جهته مدير العمليات في الشركة جيمي هايك شدّد على مواكبة ARCADIA التطور في تنفيذ مشاريعها وحرصها على إتقان أدق التفاصيل بعد دراسة التصاميم المعدّة. بدوره المدير والشريك مارون غانم شرح خصائص واجهات الزجاج الصديقة للبيئة لجهة خاصيتها الحد من استهلاك الطاقة، معتبراً إياها استثماراً ناجحاً، متوقفاً عند تحدي هشاشة الاستقرار في لبنان، مطالباً بدعم حكومي للقطاع، واصفاً لبنان بالأفضل استثمارياً في المنطقة.

كما وتتوافق منتجاتنا مع المعايير العالمية مع اختلافها بحسب حاجات وميزانية كل مشروع.

### مصداقية وشفافية

■ ما الذي يميّز شركة أركاديا عن غيرها من الشركات في السوق اللبناني؟  
**إيلي هايك:** - تتميز أركاديا بالإلتزام بالوقت والشروط والمعايير المتفق عليها في العقود والمصداقية والشفافية في التعامل مع الزبائن.  
■ هناك شركات عديدة في مجالكم في لبنان وكلها تدعي انها الأفضل، ما تعليقكم؟  
**إيلي هايك:** - انه أمر طبيعي، لذا تبقى سمعة الشركة المبنية على مصداقيتها وشفافيتها مع الزبائن أساساً في تميّزها عن غيرها. بالمقابل المنافسة موجودة، ولكن ليس بإمكان كل الشركات تأدية المطلوب خصوصاً اذا كانت تلتزم بمشاريع تفوق طاقتها، عندها ينتقل زبائننا للتعامل مع شركات أخرى تخصص لهم الوقت الذي يستحقونه. وللأسف ثمة شركات تنافس بالأسعار ما يؤشر الى انها تغش في نوعية المنتجات.

### تحدي عدم الاستقرار

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في لبنان؟

### منتجات وخدمات عالية المستوى

■ هل لنا بلمحة عن شركة أركاديا؟

**إيلي هايك:** - الشركة متخصصة في مجال تركيب الزجاج والألمنيوم والمعادن كافة المستخدمة في الأبنية. تأسست منذ سبع سنوات إلا أنها قبلاً كانت تعرف بشركة انتكس والتي تعود الى ٤٠ عاماً ولها سمعتها وزبائننا.

■ ما تقييمكم لأداء الشركة خلال السنوات السبع؟

**جيمي هايك:** - الشركة في تطور ونمو مستمرين وبنسبة تصل الى ٤٠٠ في المئة سنوياً. وأعمالنا محددة في الأبنية السكنية والمراكز التجارية، مع الإشارة الى اننا نقدم منتجات وخدمات عالية المستوى مواكبة للتطور، مع الحرص على إتقان أدق التفاصيل.

■ ما هو نطاق عملكم، وهل تتبعون معايير معينة في تنفيذ التزاماتكم؟

**إيلي هايك:** - تقوم الشركة بتصنيع وتفصيل وتركيب الواجهات، وهي توفر للزبائن الزجاج والقوالب والأكسسوارات.

هذا وتتعامل منذ الانطلاق بالمشروع مع المهندسين من أجل رسم تصميم الواجهات والقيام بالدراسات الهندسية اللازمة للتأكد من امكانية وكيفية تنفيذ تلك التصاميم.

سنوياً وتعرض فيها أحدث الابتكارات، بعدما أضحت عاملاً أساسياً في توفير الطاقة، خصوصاً في لبنان المتمتع بشمس قوية لفترات طويلة من السنة، وذلك من خلال تقنية عزل الحرارة ما فوق البنفسجية وتقنية الـ PHOTOVOLTAIC.

في سياق آخر، ثمة توجه نحو الابتكارات الجديدة في عالم الزجاج تجنباً لتكاليف الصيانة مع الحفاظ على ميزتي عزل الحرارة والعمر المديد.

■ هل ارتفعت الأسعار بفعل هذا التطور؟

**مارون غانم:** - نعم ارتفعت الأسعار بين ٢٠ و ٤٠ في المئة، غير انها لا تزال مقبولة جداً، مقارنة مع جودة المنتج الذي يحصل عليه الزبون، ويعتبر استثماراً ناجحاً لمدى الحياة، من دون ان ننسى مميزات عزل الحرارة والصوت والحد من استهلاك الطاقة.

### دعم حكومي للقطاع

■ ما هي استراتيجيتكم للمستقبل؟

**مارون غانم:** - خططنا المستقبلية كثيرة. إلا اننا نعتد خطوات ثابتة ومترتبة بحكم ان هشاشة الاستقرار هي سيدة الموقف في لبنان. لكن هذا لا يمنع تنفيذ خططنا التوسعية خارج لبنان وبالأخص في افريقيا حيث قمنا لغاية اليوم بمشاريع مميزة وحصدت الصدى الايجابي، وقد أضحت أعمالنا خارج لبنان مصدراً مهماً لمداخيلنا. ■

**ابلي حايك:** - أبرز التحديات التي نواجهها هشاشة الاستقرار في البلد، إضافة الى النقص في المهارات التقنية التي نحتاجها. كما ونواجه صعوبة في الاستحصال على إجازات عمل للعدد الذي نحتاجه من العمال الأجانب لمساعدة التقنيين.

■ كيف تقوّمون تطور مجال عملكم في لبنان؟

**مارون غانم:** - المعروف عن اللبنانيين حبهم لمواكبة آخر التطورات والابتكارات في المجالات كافة. والدليل الإقبال اللافت على الزجاج الذي يدخله نظام الـ PHOTOVOLTAIC المولد للطاقة الكهربائية من خلال أشعة الشمس، والذي دخل الى لبنان منذ عامين، في وقت تعمل حالياً الدول الأوروبية على توصيفه معياراً في الأبنية.

من هنا، وبما اننا نعمل في مجال متصل بمجال التطوير العقاري، وبحكم ان الأبنية الخضراء مرتبطة وثيقاً بكيفية الحد من استهلاك الطاقة موضوع العصر، نحاول الدخول في هذا المجال، ولكن طبعاً أمامنا بعض المعوقات لجهة التكلفة العالية التي يحاول تجنبها بعض أصحاب المشاريع، لذا نأخذ وقتنا في تعريف المستهلك على هذه التقنيات وتشجيعهم على اعتمادها ومتفائلون بالمستقبل.

### ابتكارات عالم الزجاج

■ كيف تقوّمون التطور في مجالي الزجاج والألمنيوم؟

**مارون غانم:** - شهدت الستائر الزجاجية وواجهات الألمنيوم تطوراً ملموساً، لكن الأولى ازدهرت أكثر والدليل المعارض العالمية التي تنظم

# Amana Insurance Co. Sal



Serving Lebanon For

30 Years

[www.amanainsurance.com](http://www.amanainsurance.com)



ابراهيم معلوف (HTG):

## توسع في أعمالنا نحو دول الخليج وأفريقيا

تعتبر HORIZONTAL TEMPERING GLASS (HTG) من الشركات اللبنانية الرائدة في مجال تصنيع الزجاج على أنواعه، ولها امتداداتها نحو أسواق الخليج والأسواق المحيطة، وهي من ضمن ٦١ مصنعاً حول العالم حاصلاً على امتياز من شركات عالمية.

مدير عام الشركة ابراهيم معلوف قدم لمحة عن نشاطها وفريق العمل، وأجرى مقارنة بين مصانع الزجاج الشعبية وذات المستوى، وذكر بمحفظة الشركة والتي تضم مشاريع وأبراجاً في بيروت واستثمارات عربية وأجنبية، مشيراً الى منافسة بعض الشركات الخارجية، لا سيما تلك العاملة في الإمارات، لافتاً الى توسع نحو دول الخليج وأفريقيا.

### طلب على الستائر الزجاجية

هل لنا بلمحة عن شركتكم؟



تأسست شركة HORIZONTAL TEMPERING GLASS في لبنان وتطورت من شركة صغيرة لتصليب الزجاج الى مصنع رائد في تصنيع منتجات عالية الجودة من الزجاج الصلب والخفيف والمغلف والمزدوج وضد الرصاص، وشركتنا الوحيدة التي تصنع هذا النوع من الزجاج في لبنان والمنطقة. وتستخدم منتجاتنا من الزجاج اللبناني والواجهات الزجاجية المزدوجة وغيرها. وتضم شركتنا قسماً للمقاولات الفرعية مؤلفاً من مهندسين متخصصين وتقنيين لتثبيت الواجهات والستائر الزجاجية (CURTAIN GLASS) على الشرفات وغيرها. وبالنسبة الى الستائر الزجاجية، نعتمد على الأكسسوارات الألمانية واللوازم ونستعين بشركة سيدم لسحب الألمنيوم. وتشهد الواجهات الزجاجية والستائر طلباً كبيراً في السوق المحلي، إذ يعمد المواطنون الى استغلال مساحة الشرفات وتحويلها الى غرف إضافية. وقد بات أصحاب المباني والمشاريع السكنية يلجأون الى تسكير الشرفات قبل بيع الشقق بعد ان كان الطلب على الستائر الزجاجية فردياً في السابق.

### امتياز من سان غوبان

هل تلمسون منافسة حادة بين مصانع الزجاج المحلية على تلبية قطاع الستائر الزجاجية؟

يضم السوق اللبناني مصانع عدة للستائر الزجاجية، منها يستخدم آلات وأجهزة تصنيع وأخرى أوروبية. وهذه الآلات تؤثر على نوعية الزجاج. ويعود خيار اختيار الواجهات الزجاجية والستائر الى مهندسي المبنى أو المشروع بحسب المعايير والمواصفات التي يتبناها.

ولا شك في ان المصانع الشعبية توفر نوعية مختلفة وأدنى مستوى وجودة من الشركات المحترفة، من حيث الشفافية والتلبس.

وعلى صعيد واجهات الأبنية يظهر الاختلاف في نوعية الواجهات PROFILES بين الشعبية والأوروبية في فصل الشتاء لجهة تسرب الأمطار والهواء الى داخل الشرفات.

ونذكر هنا ان الشركات والمصانع اللبنانية تستورد الزجاج الخام من الخارج ثم تقوم بتحويله بحسب احتياجاتها في لبنان.

و HTG تستورد الزجاج الخام من شركة ST GOBAIN الفرنسية وشركة GLASTROSCH وشركات عالمية أخرى ونقوم بتصنيع مختلف منتجاتنا بواسطة آلات ومعدات أوروبية وتحديداً من فنلندا. ويعتبر مصنعنا الوحيد من ضمن ٦١ مصنعاً حول العالم، حاصلاً على امتياز من سان غوبان بين دول المشرق العربي في مجال الزجاج المصنوع.

### منافسة مع الشركات الإقليمية

كيف تصفون نتائجكم وأداءكم لعام ٢٠١٠ في السوق المحلي؟

نتائج سنة ٢٠١٠ كانت جيدة جداً. وكذلك انطلق عام ٢٠١١ بقوة، لكن الأوضاع السياسية الأخيرة في لبنان ساهمت في تجميد الحركة الإقتصادية.

وكشركة صناعية تتأثر طبعاً بالمشكلات الداخلية نظراً لارتباطنا بالاستثمارات والمشاريع العقارية والتجارية التي تتعرض للتأجيل الموقت أو للتباطؤ الى حين وضوح الرؤية المستقبلية.

وتضم محفظة HTG مشاريع وأبراجاً في وسط بيروت بمبالغ ضخمة واستثمارات عربية وأجنبية ونقوم بتوصيفها أي وضع مواصفات الزجاج المستخدم فيها قبل البدء في مرحلة البناء.

#### هل تواجهون منافسة شديدة في مجال عملكم؟

كون شركتنا الوحيدة صاحبة امتياز من قبل شركات زجاج عالمية، تلجأ معظم شركات التطوير العقاري وأصحاب الأبراج الى خدماتنا، وهذا يضعنا في منافسة مع الشركات المثيلة الخارجية، لا سيما تلك العاملة في الإمارات، فمصانع الأخيرة تمتلك المعدات والتجهيزات والخبرات اللازمة لكنها شهدت تراجعاً في أعمالها في الأسواق الإماراتية، ما دفعها الى التوجه نحو أسواق أخرى مجاورة مثل لبنان لتصدير إنتاجها. أما بالنسبة الى المنافسة المحلية، فيضم السوق اللبناني ١٥ مصنعاً للزجاج تتنافس على المشاريع السكنية والتجارية الصغيرة والشعبية.

### توسع نحو أسواق الخليج

هل تعتبر أسعاركم مرتفعة محلياً؟

تعتبر أسعارنا الأعلى بين المصانع والشركات الأخرى في لبنان نظراً الى نوعية منتجات الزجاج التي نصنعها، والخدمات الشاملة والسريعة التي نوفرها للزبائن، الى جانب استخدامنا للمعدات والتجهيزات الأوروبية.

#### ماذا عن توجهكم نحو الأسواق العربية والأجنبية؟

لدى شركة HTG إمكانات وطاقات هائلة في الإنتاج والعمل، لذا تعتبر الفرص في السوق المحلي محدودة وأدنى من قدراتنا.

من هنا نركز في شكل كبير على أسواق الخليج ودول شمال أفريقيا، ولدينا مشاريع في إربيل في العراق وفي نيجيريا وبوركينا فاسو والأردن وسوريا.

ونفتتح مكاتب مؤقتة في هذه الأسواق لمتابعة الأشغال خلال مدة المشروع ثم ننسحب بعد انتهائه كلياً.

### لا حلول قريبة لمشكلات الصناعيين

ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في لبنان؟

يواجه قطاع الصناعة ككل في لبنان تحديات كثيرة، من غياب القوانين الحديثة والمساندة، عدم توافر الطاقة الكهربائية الضرورية، الصعوبات في دخول العمال والأجانب من الهند والنيبال وغيرها الى لبنان.

وللأسف لا نلاحظ بوادر ايجابية أو حلولاً قريبة لمشكلات الصناعيين اللبنانيين الذين لا يمكن ان يتكلموا على أي دعم من الدولة.

لكن رغم ذلك، تعتمد كل المصانع على تمويلها وقدراتها الذاتية وتستمر في العمل في السوق المحلي. ■

## محمد فواز (مجموعة الومكو ALUMCO لبنان) رواد في مجالنا ولا يمكن للشركات الأجنبية منافستنا محلياً



مدير المبيعات في مجموعة الومكو ALUMCO للألومنيوم والزجاج محمد فواز أشار الى مجموعة مشاريع تتولى تنفيذها المجموعة، والى ريادتها في مجالها، ولفت الى تمايزها في القدرة على الاستجابة لمتطلبات وتحديات المشاريع الجديدة وتحديد الأبنية الشاهقة، والتزامها بالمعايير العالمية والأمان وتقديمها الخدمة الجيدة بالسعر الأنسب.

■ هل لنا بلمحة عن مجموعة «الومكو»؟

– تأسست شركة الومكو في لبنان عام ١٩٩٥ وتخصصت في مجال الألومنيوم والزجاج وكل ما يختص بالواجهات الخارجية للأبنية الحديثة. وفي العام ٢٠٠٥ اشترت الومكو شركة المداريون لتصبح «شركة الومكو السعودية» ثم ما لبثت أن أسست فرع الومكو قطر عام ٢٠٠٦ وفرع الومكو الإمارات العربية المتحدة عام ٢٠٠٨. وفي أواخر العام ٢٠١٠ أسسنا شركة ALUMCO METAL المتخصصة في مجال الحديد والستائنلس ستيل وغيرهما من المعادن المستخدمة في مجال عملنا.

وأشير الى ان أول مشاريع الشركة كان مبنى «الأسكوا» في بيروت، وسرعان ما بدأت الشركة بتنفيذ أهم المشاريع في لبنان والمنطقة لتصبح اليوم الرائدة في مجالها على مستوى لبنان، واحدى الشركات القليلة المتخصصة على مستوى الشرق الأوسط.

### تنفيذ وفق المعايير الدولية

■ ذكرتم ان مجموعة الومكو أصبحت الرائدة في مجالها في لبنان، هل هذا يعني انكم لا تواجهون منافسة في السوق؟

– لا شك في ان المنافسة موجودة في السوق، إلا ان الومكو تتميز بقدرتها على الاستجابة لمتطلبات وتحديات المشاريع الجديدة، وبالأخص الأبنية الشاهقة، وذلك لجهة الالتزام بمعايير الجودة العالمية والأمان، الى وضع التصاميم الهندسية والدراسات اللازمة التي تسبق عمليتي التصنيع والتركيب. كما وتتميز الومكو بحيازتها الآلات والمعدات اللوجستية المتطورة والكادر الوظيفي المؤهل والمحترف.

كذلك أثبتت الومكو انها الاولى في لبنان من حيث حجم المبيعات وقيمة المشاريع التي تنفذها. وهي اليوم الوحيدة القادرة على تنفيذ مشاريع «الأبنية الشاهقة» التي تتميز بالصعوبة الهندسية وفقاً للمعايير الدولية.

وفي سياق آخر، تتميز الومكو بتقديمها الخدمة الجيدة والأفضل بالسعر الأنسب، مع الإشارة الى ان المئات المالية للشركة وعلاقتها الجيدة مع المصارف أمور أساسية بالنسبة للزبون كونها تؤثر الى مدى قدرتها على تنفيذ المشروع. أضف الى ذلك عراقتنا في السوق وحصولنا على شهادات جودة عالمية من بينها ISO، ناهيك عن اننا أعضاء في مركز الـ Center of Windows & Cladding Technology CWCT في بريطانيا.

### بمعزل عن المنافسة الأجنبية

■ هل يمكن ان تواجهوا في لبنان منافسة شركات أجنبية؟

– كلا حتى الآن حيث من الصعب ان تنافسنا شركات أجنبية داخل لبنان، إذ ليس سهلاً عليها دخول السوق المحلي، والقيام بأعمال فيه. ■

## روي نجار (شركة نجار NAGGIAR):

## نواكب أحدث التقنيات المستخدمة عالمياً والمواد الداخلة في مشاريعنا صديقة للبيئة

تتعدد اختصاصات شركة نجار NAGGIAR الرائدة في تجارة المعادن وتصنيعها وترويجها، ولطالما كانت السبابة الى ادخال تقنيات بناء جديدة الى السوق اللبناني.

مدير المنتجات الهندسية في الشركة روي نجار سُلط الضوء على مجالات عملها والخدمات التي توفرها، إضافة الى انتشارها في العديد من الدول العربية، وعدد بعض المشاريع المنجزة وأخرى كالتى تنفذ حالياً، مشيراً الى الإهتمام بالكوادر من حيث تدريبها وتأهيلها لمواكبة أحدث التقنيات والتكنولوجيا العالمية.



■ ما هي أبرز المعادن التي تستخدمونها في صناعتكم، وما هي أهم المشاريع التي ساهتمت في تنفيذها؟

– تعتبر شركتنا سبابة في بعض المجالات مثل واجهات وأسطح الزنك والنحاس والألومنيوم. وحالياً تعمل شركة نجار في مختلف أنواع المعادن باستثناء منجور الألمنيوم والواجهات الزجاجية.

وقد ساهمت مؤسستنا في توفير قطع المعادن وتحديداً الستائنلس ستيل ليتحمل وزن واجهات الألمنيوم والزجاج في مبنى الأسكوا ESCWA التابع للأمم المتحدة في وسط بيروت.

كما ونفذنا قبة مبنى UFA في وسط بيروت وهي مصنوعة من النحاس المعتق الذي يتحول لونه الى الأخضر وأيضاً المشربيات والواجهات البرونز في أسواق بيروت – الوسط التجاري.

وتوزع شركتنا صفائح الألمنيوم مع البلاستيك المعروفة تحت اسم «ألوكمات» لتلبس الواجهات وقد استخدمناها في نحو ٥٠٠ مبنى في لبنان منها مركز الصفدي الثقافي في طرابلس. واستعمال هذه الصفائح المنضدة باللدائن أصبح شائعاً جداً في دول الخليج وإفريقيا.

الى ذلك، أطلقنا تقنية جديدة في السوق المحلي عام ١٩٩٤ وهي استخدام معدن الزنك في المباني ومن مزاياه صموده لمدة طويلة جداً وأشكاله الجميلة.

ومن أهم مشاريعنا في هذا الإطار فندق ألبيرغو، مقر بنك عوده الرئيسي، كنيسة سان جورج، جامع المجيدية في ببال، جامع العمري في باب إدريس، الجامعة اللبنانية الأميركية LAU وغيرها.

وفي ما يتعلق بالفولاذ المقاوم للصدأ (STAINLESS STEEL) ساهمنا في مشروع مقر بنك بيبيلوس الرئيسي في الأشرفية وأيضاً في المقر الرئيسي لبنك لبنان والمهجر BLOM في فردان.

كما استحصلنا على امتياز فرنسي لنظام صناعة «درايزينات» من الألمنيوم وهو موزع حالياً على شركات الألمنيوم. ومن المشاريع المهمة في هذا المجال فندق «لو رويال» في منطقة ضبيه والذي يحتوي على درايزينات يصل مجموعها الى ٤ كلم.

وتوفر شركة نجار أيضاً كابلات الفولاذ المقاوم للصدأ التي توضع على واجهات المباني وتساعد النباتات على النمو والارتفاع عليها وساهمنا في مشروع ABC الأشرفية وحبثور أوتيل في سن الفيل.

■ ما مدى مواكبكم لأحدث التكنولوجيات في صناعتكم؟

– طبعاً نتابع آخر التقنيات العالمية المستخدمة في مجالنا. فمثلاً تستعمل الأسواق الأوروبية الألواح المعدنية في الواجهات والسطوح والتي تتضمن تقنيات لتوفير الطاقة وتوليدها، وقد حاولنا طرحها في لبنان، لكنها مكلفة كما ان الدولة لا تشجع هذه المواد التي تساهم في توليد الطاقة الشمسية والحفاظ على البيئة. ■

## الشيكات المرتجعة

نشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابة العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر نيسان (ابريل) ٢٠١١. 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

- شركة بمكو على أدهم شفيق مكي
- سليمان بنينون على فادي الهبر
- محمود الضو على درويش المليجي
- رمزي دبوبق على محمد عيتاني ومحمد الصيداني
- غسان حاطوم على محمد الخطيب وسالم الخطيب
- خضر فقيه على هند عباس وشادي شعلان
- غسان حاطوم على طانيوس ميشال عيد وهشام رامز بلوط
- محمد احمد الحسون على سامر عاصم اللبابيدي وخالد محي الدين مملوك
- عبد الجليل رملوي على حنان سلامه واميرة علي الشامي
- خالد سعيد الشامي على محمد مرتضى نور الدين واحمد داوود منصور
- قاسم بحد على حسن يوسف هزيمه وطارق عبدالله
- محمود مراد على نصير نزيه صادق
- شوقي بدر الدين على علي وفيق حمدان
- محمد واصف محمد عصام البارودي على يوسف احمد اكشير ومحمد حسين
- بنك الدوحة قطر على كميل رياض عواد
- ابراهيم السباعي على نيهان ابراهيم مهدي وعبود أبو جوده وحسين حماده
- جينادري فرح على فاديا الأسطا وجهاد آغا
- ماهر سعاده على وليد النحاس
- محمد مجيد على محمد انيس ماهر هندوس
- ابراهيم واكيم على جوني ادمون الجبلج وعيسى سليمان
- ابراهيم السباعي على درويش المليجي
- بنك الخليج الأول على فاديا ضاهر
- انطوان بو عبدالله على ابراهيم السخن
- غسان حاطوم على سعد الدين سعد
- وسام رطيل على ناصر الحكيم وعبد الرحمن التتير
- علي الخطيب على عفيف الكعكي واحمد سليم ورضوان غندورة
- شركة ابناء بهاء الدين شوا على سهيل طانيوس أبي عبدالله
- علي المصري على وائل مصباح حلواني
- رولا شمروخ على هادي حسن شلق
- ناصيف غانم على وليد حمود وماهر فتحي شاتيتلا
- محمد حسن الصيداني على خالد حسين رحال وعباس حسن حمود
- شركة حلاوي للصيرفة على حبيب صفقات وقاسم صبحي حمود
- وفيق قانصوه على مياده وحسن وحسين علي سليمان
- علي حمود على محمود الحلاق ومريام محمودي
- شركة الياس الصحناوي على بول كريكور بوغوسيان
- بلال صنواوي على عارف شلبي ورضوان خياط
- جمال فتوني على حسان مخام وخليل شومر
- علي قماطي على حسام الرشيد وحسن هاشم
- ابراهيم السباعي على محمد واحمد نعوس
- ابراهيم السباعي على فريد سري الدين وحنان زعيتر ومحمود عيتاني
- اياد بهيج عبد النور على رشاد نقولا
- فؤاد جمول على هادي فواز
- حسين زين الدين على جورج غسان العم
- عبد القادر غريسه على احمد بحري
- بنك الدوحة - قطر على فادي وهيب بورعد
- حاتم علي خليل على هدى محمد حراجلي
- المحامي نبيل سلستي على عدنان عبد الملك
- عبد الرحمن حريري على احمد ابو سالم ومحمود فروخ
- علي رؤوف سسيران على محمد حسن كوثراني وحسن محمد كوثراني
- غسان البابا على عبد الرؤوف العجوز وعبدالله ناصر

- حيدر القرى على علي سامي عباس ورامز النابلسي
- المحامي محمد عويدات على محمد أنيس ماهر هندوس
- انطوان قياض على حسين احمد زلعوط
- كارولين سماحة على مصطفى منير سلام
- محمد العجوز على محمد درويش قليلات
- ابراهيم السباعي على محمود سروجي واحمد شرانق
- محمد علي مرجي على محمد واحمد عيتاني
- ساجدة الخلف على يحيى عبد الرحمن نابلسي
- باسم محمد يعقوب على أميرة الشامي
- ابراهيم السباعي على كمال ابراهيم الطيش واحمد الحاج حسين
- نجيب يعقوب على سامر جميل عسيلي وسامير طنوس
- طعان العنان على وسام وعبد الحفيظ حبال
- فيصل جروح على جمال الميكاوي وأسامة عبدالله
- محمد حسن المولى على هادي فرنسيس
- يوسف شبيب على احمد ومحمود ناصر الدين
- عدنان وهبي على جوني البعيني
- جبران غالب فرح على سامر عيد وشربل بولس
- مارون يمين على شارل كرم عون
- بنك أبوظبي على شادي لمحم عياص
- علي فرحات على ميشال سرور وناصر الحركة وغسان مرمل
- جورج أبو صادر على روجيه صفيير
- بنك الدوحة قطر على حسام محمد زين الدين
- علي كلوت على علي غازي محيويه وابراهيم ابراهيم
- رؤوف بولاد على بسام روكز
- عثمان المعبي على خضر الجمل
- شركة تيرانت على علي خطاب دكروب
- محمد رضى على علي حمدان وحسين عسيلي
- زهير خليل حمدان على احمد فؤاد اسماعيل
- علي قواوق على عبد الرحمن النابلسي ويحيى النابلسي
- خالد الشامي على عمر عبد الحفيظ حلاوي
- مازن خناقر على حسن كوثراني ومحمد حسن كوثراني
- ابراهيم السباعي على محمد الصخير وسالم محمد الخطيب
- شركة GAVA على عبد الرحمن شمسين
- فابيان ابو جوده على دانيا احمد وهبي
- الكسندر جيركو على فادي الهبر
- ابراهيم السباعي على هشام بلوط

### صيدا

- سكتي محمد منصور على علي يوسف صالح
- حيدر خليل على عبد الحسن سكوره
- شركة الإنماء العربية للتجارة والإستثمارات العالمية على حسن رياض سعد
- علي حلمي كلوت على داوود سليم أبو خليل
- نور ناصر عاصي على مصطفى عبدالله خليفة
- حسين مسلماني على حسن محمد سرور
- محمد أدب خليفة على محمود عبدالله يوسف
- احمد ابراهيم فرحات على هلال سامي محفوظ
- علي كلوت على سليم داوود أبو خليل
- حسن علول على علي خليل السيد
- محمد البقاعي على حسن سعيد شمس
- محمد البقاعي على حسن شمس
- شركة الخدمات البترولية على سامر حسن حمود
- طارق خليل على سعيد سليم عمارة

### زحلة

- مصطفى المولى على ايلي توما
- حسين الحلاني على زكريا خليفة
- ناصر صبرا على محمد المحمد
- ايلي سعاده على خالد السيد
- ابراهيم غازار على مالك بعدراني
- حسن سماحة على فادي محرز وطونني صغيبني
- حسين حلاني على خالد الحسين
- عماد الحاج حسن على مالك بدرنا
- طونني نجار على فادي عقيقي ولمحم الخوري
- ناصر صبرا على ناصر مهنا وجميل عيتاني
- احمد طالب على ربيع المرهج
- مصطفى المولى على ايلي توما
- كمال مسعود على جميل محمد
- مروان الصغيبني على نصري المهنا ومنصور المهنا
- طانوس حنا على نصري المهنا ومنصور المهنا
- ميلاد التنن على زكريا خليفة
- محمد أبو عثمان على عمر الشمالي
- علي سليمان على عبدالله أبو عبود
- احمد الكريدي على عبدالله السيد ومحمد السيد

### بعبدا

- ميلاد معوض على لمحم سمعان
- وكيم نجيم على رنيه بطرس معوض
- ليينا الملاح على وليد ابو زيد
- مرشد ضاهر على ستيفان مروان اسعد
- المحامي بطرس الغزال على ايليا ابراهيم ساسين
- مارون مهدر على علي الحلاني
- هيثم عبيد على علي الحلاني
- جوزف الخوري على زهير حسين جابر
- احمد شبارو على خالد منير احمد
- مروان جريج على يوسف اميل وهبة
- ماهر جفان على ميشال خليل معلوف
- حسن غازي مظلوم على عباس عدنان رمضان
- جورج صليبا على درويش درباس
- انطوان الحلو على كمال لمحم النقيب
- محمد محمود على اندره سعد الله بطيار
- محمد ركين على هيثم محمد علي حرب
- محمد منذر على بلال منصور
- د. كقاح فرحات على عباس ضاهر
- نقولا حداد على جورج يوسف لحدود
- فادي نصار على فيصل حيدر

## WIKI... @

صننته صانك وان خنته خانك؟  
فلا يأتين أحد ويندم ويأسف ويبرر أمام الرأي العام تصرفه الأرعن بعد ان يكون كلامه الأعوج قد فعل فعله!

أما ما تم فضحه على شبكة «الويكيليكس» فهو جزء صغير ومحدود من الحوارات المخجلة والخطيرة.

إننا نسعى بكل جهد وكد لنعرف ماذا يجري من أحاديث بين زعمائنا ونظرائهم الأجانب في الغرف السوداء التي تجمعهم في لبنان والخارج!  
إنها صرعة العصر، إنها "WIKILEAKS".

ومن هنا تبرز أهمية وشرعية شعار موقع ويكيليكس: «نحو حكومات أكثر شفافية».

فالشفافية والحق بالمعرفة هما من بين أهم

الأسس لانقاذ الأوطان والشعوب من المؤامرات والخيانات.

فكل المصائب التي حلت بالبشرية منذ بزوغ فجرها لم تكن إلا نتيجة لاتفاقيات سرية كشف أمرها لاحقاً بعد ان تكون جلبت الخراب والدمار! ولسوء الحظ بيّن التاريخ القديم والحديث ان الأميركيين كحكام ونظام هم الأشرار والأسوأ في التآمر على الشعوب!

فلماذا تسلمونهم أسراركم يا أيها اللبنانيون؟

لقد شكّل موقع ويكيليكس نعمة حقيقية للبشرية. فألف شكر وتحية لمطلق هذا الموقع، ولأصحاب الضمائر الأيادي البيضاء الذين سربوا هذه التقارير والمحاضر السرية والخطيرة التي فضحت أبطالها وكشفت عن وجوههم المزيفة وألسنتهم الكاذبة!

فلهذا السبب تعرض هذا الموقع الإلكتروني لحملة اضطهاد قاسية وواسعة..

واليوم وبعد مرور أكثر من ٤ سنوات على تأسيسه بلغ هذا الموقع سن الرشد وبات القيمون عليه أقوى ممّن يريدون اقفاله وملاحقته.

وقد شكّلت الحملة الأميركية المسعورة على هذا الموقع فضيحة عالمية كبرى ونادرة. فتحالفت حفنة من الشركات، العالمية الكبرى والإدارة الأميركية التي تجمعها المصالح المشتركة، وشنت حرباً ضارية على الموقع مستعملة كافة الأسلحة لإقفاله بصورة نهائية.

إلا ان الحرية لا يمكن تلبيها والحقيقة لا يمكن اخفاؤها والكلمة لا يمكن إسكاتها! فقد نجح WIKILEAKS في صراع البقاء وذلك بفضل شجاعة وصمود جيل صلب ونزيه من المقاومين.

فإننا كانت البشرية لا يمكن ان تحيا دون حرية، فهي أيضاً لا يمكن ان تتطور دون شفافية!

نصيحة صغيرة لسياسييننا الجهابذة أصحاب الألسنة الطلقة «كونوا شفافين أمام الشعب اللبناني وتجنبوا الثرثرة أمام السفراء والقناصل! فصراحتكم امام اللبنانيين ترفع من شأنكم، وثرثرتكم أمام الأجانب تزيد من مذلتكم!» ■



بقلم المهندس زياد زخور

يعيش العالم في هذه الأيام على وقع تسريبات الـ WIKILEAKS. ففيما تفوح الفضائح من مختلف أنحاء المعمورة عن كيفية تعامل وتصرف الولايات المتحدة الأميركية مع حكومات ومسؤولين في دول صديقة، كان لبلدنا الصغير لبنان حصة في هذه الفضائح، ولكن كالعادة من العيار الثقيل! فبعيدا عن مدى صحة البرقيات والتسريبات ودقة ترجمتها، إضافة الى التحليلات التي رافقت نشرها، فالموضوع الأهم والأبرز الذي لا يمكن نكرانه هو طلاقة وفصاحة ألسنة المسؤولين اللبنانيين وحبهم لـ «اللثة» و«كثرة الحكي» كما نقول باللهجة العامية.

فلا يمكن نهي أحد عن حرية التفكير والتعبير. إلا ان التصرف بوجهين ولسانين وربما أكثر، ليس من الصفات الحميدة وبخاصة للمتعاملين في الشأن العام.

فهناك مسؤوليات تحتم نوعاً من التحفظ والكثير من الرصانة في التعامل مع السلك الدبلوماسي والأجنبي! والأهم من كل ذلك والذي يثير الكثير من الاستغراب والذهول هو هذه «الخوشبوشية» بالتخاطب مع المسؤولين الأميركيين، ونشر الغسيل الداخلي الوسخ أمامهم!

كأن سياسيينا يخضعون لجلسات معالجة نفسية على أريكة الديبلوماسي النفساني الأميركي! وهذه إهانة كبيرة للبنانيين أجمعين!

فهل يعقل ان يعرف الأميركيون ما يدور في رؤوس مسؤولي لبنان في حين يجهل اللبنانيون ما في نفوس زعمائهم! إنها حقاً مهزلة مضحكة ومبكية في وقت واحد! فمن هو هذا الأميركي، كاتم الأسرار وجامع الأخبار وفاضح المحرّمات؟

أليست تجاربه وفضائحه كفيلة لربط ألسن الألسن! أوليست أهدافه في منطقة الشرق الاوسط كافية ووافية لكي تزان كل كلمة تُنطق أمامه؟

انها كتلة من العقد تتحكم بجزء كبير من سياسيينا: عقدة متصرف باشا، المفوض السامي، السلطان عبد الحميد وغيرهم من الذين تحكّموا بقراب اللبنانيين وأذلّوهم!

فإننا كنا نريد ان نفرض احترامنا على الغير وبخاصة الدول العظمى، فعليتنا اتقان سبل فن التخاطب والتفاوض.

فلا بد من وجود قانون أخلاقي (CODE OF CONDUCT) نعتمده أمام الزوار الأجانب لكي تصان حقوقنا ونفرض احترامنا. فالاعتماد على المحاضر للحوارات والاجتماعات والمحادثات، وعلى تسجيلها وتدوينها، هي أمور بديهية وأساسية. أين سياسيوننا منها؟

يركبون بطائراتهم الخاصة، يجولون العالم، يفاوضون ويتفقون ولا أحد من اللبنانيين يعلم ماذا قالوا وعلى ماذا اتفقوا!

وهل هناك أكثر حكمة من المثل الشعبي القائل «لسانك حسانك، إن

الشيخ حمد بن جاسم رعى المؤتمر المصرفي العربي ٢٠١١ في الدوحة

## المشاركون أوصوا بتفعيل مسار التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة وتنشيط دور القطاعين العام والخاص في تصويب برامج الإصلاح الاقتصادي والاجتماعي



عادل اللبان



د. جوزف طريبه



عدنان يوسف



محافظ مصرف قطر المركزي  
الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني



من اليسار: الشيخ عبد الرحمن بن جبر آل ثاني، الشيخ  
فهد بن محمد بن جبر آل ثاني والوزير علي خشان



من اليسار: الشيخ عبدالله آل ثاني، عدنان يوسف، عبد  
الرحيم نقي، الشيخ حمد بن فيصل آل ثاني ود. جوزف طريبه



يظهر عادل اللبان، الشيخ فيصل بن العزيز آل ثاني  
والشيخ عبدالله بن محمد آل ثاني

## مطلوب خارطة طريق للإصلاحات الاقتصادية ومحاربة الجوع ومكافحة الفساد



الوفد المصرفي  
السوداني



من اليسار:  
الشيخ خليفة  
بن جاسم آل  
ثاني، علي  
شريف  
العمادي ود.  
جوزف طريبه

### الدوحة - اميل زخور وسيمون شحاده

تحت رعاية الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني رئيس مجلس الوزراء وزير الخارجية القطري عقد اتحاد المصارف العربية، بالتعاون مع الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب ومصرف قطر المركزي واتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي، مؤتمره المصرفي العربي للعام ٢٠١١ بعنوان: «رؤية جديدة للإصلاح الاقتصادي» في الدوحة خلال يومي ١٨ و١٩ نيسان (ابريل) ٢٠١١ الماضي، وبحضور حوالي ٣٠٠ شخصية اقتصادية ومالية ومصرفية قيادية، بينهم محافظو بنوك مركزية ورؤساء مجالس إدارات بنوك عربية وإسلامية ورؤساء وممثلو جمعيات مصرفية عربية ومؤسسات تمويل إقليمية ودولية.



من اليسار: ر. سيتارامان، العربي الصامتي وخورشيد حسن



من اليسار: صلاح مراد



من اليمين: يوسف درويش و خالد العبودي



من اليسار: محمد شريف الرفاعي وحسان الصمادي



من اليسار: د. جميل جارودي ونبيل عثمان

سياسات التشغيل والحد من وطأة البطالة في البلدان العربية، إنتهاء بوجوب تصحيح آليات العمل المصرفي وتطويرها، وصولاً إلى الإستقرار الإقتصادي والمالي العربي المنشود.

### الشيخ حمد بن جاسم:

### ابتكار العمل على نموذج اقتصادي يعزز القدرة على تجنب الأزمات وإتاحة الفرص وتحفيز الانتاجية

وقال الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني في كلمته التي ألقاها بالإجابة عنه محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني «الأزمة السياسية التي تمر بها المنطقة كان من أهم أسبابها الفساد والبطالة وغلاء المعيشة». مشيراً إلى ان مستويات البطالة في كثير من دول المنطقة تتجاوز المعدلات العالمية وتبلغ أكثر من ١٠٪. فيما تعتبر البطالة بين الشباب الأعلى في العالم. مضيفاً ان على دول المنطقة توفير ١٨ مليون وظيفة خلال العشر سنوات المقبلة لاستيعاب الأعداد المتزايدة للداخلين الجدد لسوق العمل، مؤكداً ان هذا الأمر في غاية الصعوبة إذا لم يرتفع

وتحدث في الجلسة الإفتتاحية كل من راعي المؤتمر الشيخ حمد بن جاسم آل ثاني الذي ألقى كلمته بالنيابة عنه محافظ بنك قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني ورئيس اتحاد المصارف العربية عدنان أحمد يوسف ورئيس الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب الدكتور جوزف طربييه والرئيس التنفيذي للبنك الأهلي المتحد في البحرين الأستاذ عادل اللبان، الذين أكدوا على ضرورة بناء نموذج اقتصادي عربي يعزز القدرة على تجنب الأزمات وتوليد فرص العمل وتحفيز الإنتاجية والإدخار بما يتوافق مع حاجات المنطقة العربية ومتطلباتها من أجل استيعاب الأعداد المتزايدة للوافدين إلى أسواق العمل، وإجراء سلسلة إصلاحات حقيقية سياسية واقتصادية واجتماعية، بما في ذلك إزالة أي تحفظات عن إسهام القطاعات الخاصة العربية في المشاريع التنموية التي تلبي احتياجات أوسع شرائح المجتمعات العربية، الأمر الذي يحتاج إلى خارطة طريق تستهدف أساساً تحقيق المضامين الإجتماعية للإصلاحات الإقتصادية ومحاربة الجوع ومكافحة الفساد من خلال ضخ إستثمارات مجدية في إصلاح قطاعات التعليم والتكنولوجيا والرعاية الإجتماعية والصحية وتحسين



من اليمين: وليد رشدان، خالد البسام، محمد الخليفي، محمد ابراهيم محمد، خالد نجيب و نادر ابراهيم



من اليسار: دانيال ديب، عمر رشدان، DAVID MOLYNEAUX و RICK BIGGS



من اليمين: مهى رجب، رولاند غنام، محمد ابراهيم، د. جميل جارودي واحمد المشاري



في الصف الثاني من اليمين: STEVE TROOP وأحمد المشاري



د. فؤاد مطرجي



من اليمين: عبد العليم علي، عثمان مختار  
ود. سراج الدين مصطفى



من اليمين: سامح سيوفي ومحمد سالم

## جزء كبير من الشعوب العربية يواجه صعوبة في توفير القوت اليومي

عدداً منها لديه مرتبة متدنية ضمن الاستطلاعات التي تأخذ في الاعتبار عوامل الشفافية ومكافحة الفساد والحوكمة.

### عدنان يوسف:

### الإصلاحات البنوية سبيل الى إيجاد مناخ مشجع وميسر للأعمال والاستثمارات

وقال **عدنان يوسف** رئيس الاتحاد العربي للمصارف ان المشهد السياسي العربي يتطلب اعطاء زخم أكبر للنشاط المصرفي على أسس شفافة ونزيهة وأكثر صلابة والشروع في تحقيق الإصلاح والنمو. وأضاف ان الأحداث والتحويلات التاريخية العربية يجب ان تشكل حافزاً إضافياً لتسريع الجهد الإصلاحي التنموي. ونعتبر ان الإصلاحات البنوية هي السبيل الى إيجاد مناخ مشجع وميسر للأعمال والاستثمارات. وقال ان موجودات المصارف العربية تجاوزت ٢,٦ تريليون دولار، فيما تجاوزت الودائع ١٥ تريليون دولار.

مستوى النمو الإقتصادي في دول المنطقة عن معدلاته الحالية. وأشار الى عنوان المؤتمر هو خير عنوان لما يتطلبه المستقبل القريب من وضع أسس سليمة لبلورة سياسات استراتيجية قابلة للتطبيق الفعال بهدف تحقيق نمو متوازن ومستدام لكي تكون المرحلة القادمة أكثر إشراقاً على المستوى الإقليمي لما فيه من مصلحة لشعوبها ومجتمعاتها.

ولفت الى غلاء المعيشة حيث يشهد العالم مرحلة جديدة من ارتفاع أسعار الغذاء وما له من انعكاسات تضخمية ذات تأثير كبير على عدد من دول المنطقة بسبب محدودية قدراتها المالية وما يترتب عن ذلك من ارتفاع أسعار الغذاء وأثره على مواطنيها حيث أصبح جزء كبير من الشعوب العربية يواجه صعوبة في توفير القوت اليومي.

ونادى بضرورة ابتكار العمل على نموذج اقتصادي يعزز القدرة على تجنب الأزمات وإتاحة فرص العمل وتحفيز الإنتاجية والابتكار والادخار. مضيفاً ان هذه هي معالم النظام الجديد الرئيسية.

وأشار الى ان الإصلاح يجب ان يبدأ من البيت (الدول العربية) حيث ان



من اليمين: حنا ايوب، دافيد مولينو، الهادي سايب عينو، د. سعد عنداري  
واندرو كونينغهام



من اليسار: نبيل عثمان، صلاح الجيدة، محمد قاسم، حسان الصمادي  
ومحمد الرفاعي



من اليمين: د. أمينة زعزوع، معتمد محمصاني، اشرف غمراوي، حسن حساني، اسامة فاخوري، سامي فتحي وبسام ابو مغلي



من اليمين: محمد بركات، طارق عامر، ابراهيم القاضي وطارق الغزالي



من اليسار: عدلي قندح ود. خالد الوزني



من اليمين: عبدالله الرئيسي، ومن اليسار: ANDY STEVENS و PETER BALTUSSEN

الإصلاح السياسي الذي يؤمن توسيع قاعدة المشاركة وتداول السلطة، وإصلاح اقتصادي لتسريع التحول الى الإقتصادات الانتاجية وعدالة توزيع الثروة ومكافحة البطالة، وإصلاحات اجتماعية تخفف من عمق الهوة بين الأغنياء والفقراء، وإصلاحات قضائية تساهم في مكافحة الفساد.

ودعا **طرييه** الى صياغة خريطة طريق

عربية للتكامل الاقتصادي وتعزيز التجارة العربية البينية وتسهيل انسياب رؤوس الأموال والسلع والخدمات.

وقال ان ما يحدث في المنطقة العربية يشكل تحدياً كبيراً للاقتصادات والمصارف ويجب ان يدفع بقيادة المصارف العربية الى مقاربة ما يحصل بكثير من الحيطة وبكثير من الأمل. ونادى بإعادة تقييم مناهج الإصلاح الإقتصادي، كما دعا الى دور جديد للمصارف العربية يواكب المستجدات في الفضاء العربي، دعماً للإصلاح الإقتصادي.

## لارتفاع اسعار الغذاء انعكاسات تضخمية

وحول المصارف الإسلامية قال ان ميزانية أكبر عشرة بنوك عربية بلغت ٢٠٤ مليارات دولار وأرباحها بلغت ٣,٦٧ مليارات دولار، كما بلغت ودائعها ١٤٤ مليار دولار.

وقال ان لدولة قطر باعاً طويلاً في الإصلاحات الديمقراطية والتنمية وممارستها بحيث تكاد تصبح منتجاً وطنياً يعطي للمعنيين حافزاً للتعلم والتقدم.

**د. جوزف طرييه:**

**دور جديد للمصارف العربية يواكب المستجدات ويدعم الإصلاح الاقتصادي**

وأوضح **د. جوزف طرييه** رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب ان الإقتصاد يقع في صلب القضايا الساخنة بالمنطقة التي تجتمع على مبدأ



من اليسار: ازاد باجكر وموقف الجلبي



من اليسار: فادي عماطوري وهاني زوق



من اليمين: ماجد عبد الغني فقيه وفصيل فضل



من اليمين: عبد الرحيم النقي، د. مروان عوض، د. جمال بيومي، طارق عامر ود. فادي خلف



من اليمين: عبد الرحمن الشيبني ومحمد مندني



من اليمين: وسام فتوح، شريف العمادي ود. فادي خلف



عبير القلا ود. شربل قرداحي



من اليمين: اميل زخور، ربيع عيتاني وسميون شحاده



من اليسار: يوسف درويش ومحمد معبي

### جلسة العمل الثانية

الجلسة الثانية وعنوانها «الإصلاحات المصرفية لتجنب الأزمات» وقد نوقشت فيها عدة محاور أهمها: أساليب إدارة المخاطر لدى المصارف العربية، مقررات لجنة بازل ٣، التطورات التكنولوجية: المخاطر والتحديات، والحوكمة في البنوك والمؤسسات المالية العربية.

أدار الجلسة المدير العام - المجموعة المهنية لبنوك المغرب الهادي شايب عينو، وشارك فيها نائب الحاكم لمصرف لبنان د. سعد العنذاري، مدير التحليل FICO (أوروبا والشرق الأوسط) دايفد مولينو، مدير عام CL MEDIA (لبنان) حنا أيوب ومؤسس DARIEN MIDDLE EAST اميركان اندرو كونيغهام.

### جلسة العمل الثالثة

ناقشت الجلسة الأخيرة تجربة الانفتاح والتنوع الاقتصادي والمؤسسي في دولة قطر.

وتحدث فيها نائب الرئيس التنفيذي لشؤون السياسة في مركز قطر للمال مايكل ريان وتطرقت الجلسة الى آفاق توسع الصيرفة الإسلامية وتحدث فيها د. فؤاد مطر جي الخبير المتخصص في الصيرفة الإسلامية. ■

### عادل اللبان (البنك الأهلي المتحد - البحرين) :

لا إصلاح بدون رؤية متكاملة محددة للنظام الاقتصادي وقال عادل اللبان الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي المتحد في البحرين لا إصلاح بدون رؤية متكاملة محددة للنظام الاقتصادي يرتضيها الشعب، وتحديد دور الدولة بوضوح.

وأضاف: ان المؤتمر السنوي يأتي في وقت تعصف فيه رياح التغيير والغضب بالعديد من الدول العربية، بعضها أتم مراحل تغيير جذرية على المستوى السياسي وبدأ النظر في تبعات وتحديات ما يأتي بعد هذا التغيير بما فيها الاقتصادي منها، وغيرها ما زال في مخاض صعب للبدء في تغيير قد يشابه أو لا يشابه ما حدث في تونس ومصر وإن المنطقة بأثرها مقبلة على مرحلة جديدة وطموحات جديدة وتحديات جديدة.

وقال لا إصلاح مع استمرار الفساد واستفحاله ولعل أبلغ توصيف لذلك ان الفساد في الوضع الاقتصادي العربي كالسرطان. وقال ان التركيبة القطاعية للناتج العربي المحلي ما زال يهيمن عليها قطاع النفط والتعدين رغم انخفاض حصته من ٥٢.٧ في المئة في عام ١٩٨٠ الى ٤٧ في المئة في عام ٢٠٠٨. كما تتميز هذه التركيبة باستمرار تدني حصة قطاع الصناعة دون الـ ١٠ في المئة. وانحسار حصة قطاع الزراعة عند حد شديد التواضع وشديد الخطورة لا يتجاوز ٦ في المئة من الناتج القومي.

### جلسة العمل الأولى

وعلى مدى يومين انعقدت ثلاث جلسات عمل: الجلسة الأولى وعنوانها «مقاربة عربية للإصلاح الاقتصادي» ونوقشت محاور عدة منها «استراتيجيات الإصلاح الاقتصادي في الوطن العربي»، «إدارة الأزمات في القطاع المصرفي والمالي»، «التطورات السياسية وتأثيرها على الاقتصادات العربية والتكامل العربي ومناخ الاستثمار».

وأدار الجلسة أمين عام اتحاد المستثمرين العرب د. جمال بيومي وشارك فيها رئيس مجلس إدارة جمعية البنوك في الأردن د. مروان عوض، الأمين العام لاتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي، رئيس مجلس إدارة اتحاد بنوك مصر طارق عمر وأمين عام اتحاد البورصات العربية في لبنان د. فادي خلف.



مهي رجب (AHLI UNITED BANK)  
تتسلم درعاً تقديرية



حسن حساني (مجموعة البركة المصرفية)  
يتسلم درعاً تقديرية



يوسف درويش (QNB) يتسلم درعاً تقديرية



RICK BIGGS  
(FICO)  
يتسلم درعاً  
تقديرية



ماجد عبد  
الغني فقيه  
(البنك  
الاهلي  
التجاري)  
يتسلم درعاً  
تقديرية



من اليمين:  
عدنان  
يوسف،  
سليمان  
مزروعي  
ووسام فتنوح

## اختيار الشيخ عبدالله بن سعود الشخصية المصرفية العربية التكريم سيقام في اجتماع الاتحاد بالعاصمة الإيطالية

كما كان متوقعا قبل انعقاد مؤتمر اتحاد المصارف العربية في الدوحة - قطر فقد تم اختيار سعادة الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني محافظ مصرف قطر المركزي الشخصية المصرفية العربية لعام ٢٠١١ - ٢٠١٢. وجاء التصويت بإجماع اعضاء العمومية. ومن المقرر ان يتم تكريم الشيخ عبدالله في اجتماع الاتحاد الذي يقام خلال شهر ايار (مايو) القادم بالعاصمة الإيطالية روما.

## التوصيات

- تنوع وتطوير الصناعات العربية وتحولها من صناعات تقليدية الى صناعات حديثة تستخدم التكنولوجيا المتقدمة.

- دعوة المصارف الإسلامية الى خلق ابتكارات ومنتجات وخدمات جديدة بغية تحقيق مستوى عال من الجودة التنافسية في خدمة التنمية والمجتمع.

- أهمية تطوير نظام الرقابة والإشراف على المصارف الإسلامية بأدوات وأساليب تتناسب وطبيعة أعمالها.

- وجوب تحقيق استقلال الهيئات الشرعية عن مجالس إدارات البنوك الإسلامية من طريق اختيار أعضائها بالتشريح والتصويب من قبل حملة الأسهم والمستثمرين.

- وجوب مراعاة شرائط وضوابط الحوكمة والشفافية لتأمين الجودة والتميز في أداء الهيئات الشرعية في المصارف الإسلامية.

- أهمية إيجاد معايير موحدة للصناعة المصرفية الإسلامية بغية توسيع أنشطتها وتسهيل تسويق منتجاتها وأدواتها الإستثمارية في المجتمعات الإسلامية وغير الإسلامية على حد سواء.

- وجوب امتثال المصارف الإسلامية للمعايير الدولية في إدارة المخاطر وكفاية رأس المال والإفصاح والشفافية ومقررات بازل ٣ وكذلك لتوجيهات هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجلس الخدمات المالية الإسلامية.

وختاماً تم توزيع جوائز للرعاة.

## وفي ختام المؤتمر صدرت توصيات نذكر منها:

- تفعيل مسار التنمية الاقتصادية والإجتماعية المستدامة في ظل امتلاك الدول العربية الموارد المالية الكافية.

- تنشيط دور القطاعين العام والخاص في تصويب وتصحيح برامج الإصلاح الإقتصادي والإجتماعي لمكافحة الفقر والبطالة والتهميش الإجتماعي.

- إلزام الشركات والمؤسسات معايير مالية واقتصادية كفيلة بتعزيز مستوى الإفصاح والشفافية.

- أهمية توحيد تشريعات الإستثمار العربية وإقرار الحوافز الضرائبية وإزالة المعوقات أمام حركة الإستثمارات العربية المشتركة.

- إعطاء الأولوية القصوى للمشاريع الإستثمارية القادرة على إيجاد فرص عمل للكفاءات العربية الناشئة.

- تعميم نظم الرعاية الإجتماعية والصحية بما يضمن للمواطن العربي نيل حقوقه الاقتصادية والسياسية.

- توجيه الإستثمارات العربية الخاصة نحو تنمية مستويات التعليم المختلفة وتأهيل المهارات البشرية.

- إنشاء سوق مالية عربية مشتركة في ظل تزايد وعي وثقة المستثمرين العرب بضرورة توطين الرساميل العربية.

- تفعيل دور مصارف الإستثمار في تهيئة الشركات العائلية وتشجيعها على إدراج أسهمها في الأسواق المالية وكذلك الإسهام في زيادة السيولة في هذه الأسواق من خلال أداء دور صانعي السوق.

عدنان أحمد يوسف (اتحاد المصارف العربية وبنك البركة):

## الإقبال على الاستثمار في الدول العربية على حاله برغم الاضطرابات فيها



وصف رئيس اتحاد المصارف العربية والرئيس التنفيذي لبنك البركة المؤتمر المصرفي العربي للعام ٢٠١١ والذي عقد في الدوحة بالمؤتمر الأهم المنظم من قبل الاتحاد في ظل الظروف السياسية والأمنية التي تشهدها العديد من الدول العربية، ونوه بدور دولة قطر الرئيسي وقد أضحت تتمتع بموقع ومكانة مرموقين على المستويات العربي والإقليمي والدولي، متوقعاً نمو ميزانيات البنوك العربية بنحو ١٠ في المئة وأرباحها بين ١٠ و١٢ في المئة، مشيراً إلى أن الصيرفة الإسلامية تشهد حالياً طفرة كبيرة وتفهماً لعملها في الدول العربية، مطمئناً إلى أن الإقبال على الاستثمار في الدول العربية لا يزال على حاله.

### موقع ومكانة مرموقان لقطر

■ بداية، كيف تقوّمون انعقاد مؤتمر المصارف العربية في قطر هذا العام وفي ظل الظروف السياسية الصعبة التي تمر بها المنطقة العربية؟

– مؤتمر الدوحة من أهم المؤتمرات التي نظمها الاتحاد، وخصوصاً في ظل الظروف السياسية في الدول العربية المجاورة والتي تلقي بثقل كبير على المؤسسات المالية العربية لجهة التعاملات وعمليات التمويل.

لذا نأمل أن يشكل المؤتمر فرصة وقاعدة لتجديد التعاون بين المؤسسات العربية ودعم الاستثمار البنيني في المنطقة العربية.

ولا بد أن نشير إلى دور دولة قطر الرئيسي وتسهيلها لعقد هذا المؤتمر، فقد أصبح لقطر موقع ومكانة مرموقان على المستويات العربي والإقليمي والدولي.

■ كيف تقوّمون أوضاع البنوك العربية في الأسواق التي شهدت أزمات سياسية؟ – لمسنا استقراراً لأوضاع المصارف في الدول العربية التي عانت الأزمات في بعض المراحل.

فالبنوك التونسية في وضع جيد وعادت إلى ما كانت عليه قبل الأحداث والسيولة متوافرة والتسهيلات جيدة ولا مشكلات على الإطلاق.

وكذلك في مصر حيث الأمور جيدة على المستوى العام داخل البنوك من حيث الأنظمة والسيولة والتسهيلات.

أما في ليبيا، فالأوضاع عادية والسيولة متوافرة لدى المصارف وينسحب الوضع على اليمن.

وعموماً، لا تزال هذه الدول العربية، تضاف إليها سوريا جاذبة لرؤوس الأموال العربية والأجنبية رغم كل الاضطرابات الحاصلة فيها.

### ٣,٢ تريليونات دولار أصول المصارف العربية

■ ماذا عن وضع القطاع المصرفي العربي بعد مرور ثلاث سنوات على الأزمة المالية العالمية؟

– تتمتع المصارف العربية بوضع جيد، وتسجل نمواً خصوصاً أن العديد منها لم يدخل في الديون العقارية والمشتقات والأدوات المالية عالية المخاطر، ومن المتوقع أن تنمو ميزانيات البنوك العربية بنحو ١٠ في المئة وأرباحها بين ١٠ و١٢ في المئة نتيجة المشاريع الضخمة التي سيتم تنفيذها في دول الخليج.

■ هل لنا ببعض الأرقام والبيانات حول أداء البنوك العربية؟ – وصلت أرباح البنوك العربية نهاية العام ٢٠١٠ إلى ٣٥ مليار دولار، ورؤوس أموالها إلى ٣٠٠ مليار دولار.

أما حجم الأصول فيصل إلى ٣,٢ تريليونات دولار تستحوذ المصارف الإسلامية على نسبة ٢٨ في المئة منها مع توقعات بارتفاعها إلى تريليون دولار سنة ٢٠١٢.

أما عدد الموظفين في كل البنوك العربية فيصل إلى ٣٧٥ ألفاً وعدد الفروع إلى ١٥ ألفاً.

### نقلة نوعية للصيرفة الإسلامية

■ كيف تقرؤون واقع الصيرفة الإسلامية في المنطقة حالياً؟

– شهدت الصيرفة الإسلامية نقلة نوعية وتغييرات جذرية خلال السنوات العشر الماضية.

والياً تشهد هذه الصناعة طفرة كبيرة وتفهماً في الدول الغربية إضافة إلى الدول العربية حيث طبقت المنظومة الإسلامية في المغرب والجزائر وتونس وليبيا ومصر والسودان والأردن وسوريا وغيرها من الدول.

■ هل ترون أن المصارف العربية تتمتع بحرية في تنفيذ توصيات القمم الاقتصادية أم لا تزال تخضع لضغوط عدة؟

– تتمتع المصارف العربية بحرية أكبر وهي منطلقة في كل الدول العربية حتى وإن كانت القوانين لا تسمح لها ببعض الأعمال.

لذا يمكن القول أن العمل متروك بالفعل للمصارف العربية، فعادة ترفع توصياتها إلى الجامعة العربية التي ترفعها بدورها إلى القادة العرب.

### لا تخوف من الاستثمار في الدول العربية

■ هل تشجعون المصارف العربية على التوجه نحو الاستثمار في دولة قطر، خصوصاً مع استضافتها لكأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢؟

– نشجع الاستثمار في قطر، علماً أن هذه الدولة مصدرّة لرؤوس الأموال وليست مستقطبة.

وعموماً هناك تعاون كبير بين قطر والبنوك العربية الأخرى، وثمة فرص عديدة خصوصاً في المشاريع الإنتاجية والبنى التحتية.

■ ماذا عن الاستثمار في الدول العربية التي تعاني أزمات واضطرابات سياسية؟ – هناك تخوف من الاستثمار في هذه الدولة وهذا طبيعي. لكن رغم كل الاضطرابات، لا تزال هذه الدول باستثناء ليبيا محافظة على وجودها دولة ومؤسسات.

كما أن صندوق النقد الدولي والبنك الدولي لم يبديا أي تحفظات بشأن الأوضاع في هذه الدول العربية، وهذا دليل على رغبة استمرار الاستثمار فيها. ■



د. جوزف طربيه (بنك الاعتماد اللبناني):

## التحالف مع مجموعة هرمس تعزيز لقوة قطاعنا المصرفي

رئيس الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب ورئيس مجلس إدارة بنك الاعتماد اللبناني الدكتور جوزف طربيه رأى ان الوقت لا يزال مبكراً لتحديد الأضرار التي ستنتج عن الأحداث الجارية في العديد من الدول العربية، وربط توسع المصارف اللبنانية في الخارج بكيفية تقديم المخاطر ومدى القبول بها والقدرة على احتوائها، منطوقاً الى قضية البنك اللبناني الكندي، داعياً المصارف كافة الى مراعاة المعايير المطلوبة في مجال مكافحة تبييض الأموال، منوهاً بالتحالف مع مجموعة هرمس، واجداً فيها تعزيزاً لقوة القطاع المصرفي اللبناني.

- أرى ان هذه القضية معزولة ومحصورة بهذا البنك فقط في وقت تلتزم المصارف اللبنانية بالمعايير الدولية كافة. مع العلم ان موضوع مكافحة تبييض الأموال له معايير دقيقة وتصيب مصارف عديدة في العالم بما فيها بنوك أميركية وأوروبية.

وانطلاقاً من ذلك على البنوك كافة مراعاة المعايير المطلوبة كي لا تتعرض لصعوبات مع الولايات المتحدة الأميركية التي تسيطر على النظام المالي العالمي. وقد اتخذ البنك اللبناني الكندي قراراً بالإسحاب من السوق، خوفاً على أموال مودعيه، ولحسن الحظ ان مصرف لبنان وجد حلاً سريعاً وجذرياً يناسب الأطراف كافة.

### التحالف مع «هرمس» يعزز قطاعنا المصرفي

■ لماذا اخترتم التحالف مع «المجموعة المالية هرمس» تحديداً؟

- «مجموعة هرمس» كانت موجودة في بنك عودة وخرجت منه بأرباح كبيرة.

والمعروف ان هذه المجموعة المالية المصرية أكبر بنك استثماري في العالم العربي، ونحن مسرورون كونها ستصبح المساهم الرئيسي في مصرفنا ما سيعزز انتشارنا في العالم العربي بقوة.

كما وسنفيد من خبرات المجموعة الناجحة في السوق اللبناني، وذلك من خلال دعمها لإدارتنا الحالية، مما يصب في مصلحة انتشارنا، ويعزز قوّة القطاع المصرفي الوطني الذي بات دولياً.

وقد حازت مجموعة هرمس الأفضلية لشراء ٦٥ في المئة من رأس مال الاعتماد اللبناني بقيمة ٥٤٢ مليون دولار، مع ابرام عقد خيار لحصة أخرى إضافية قدرها ٢٥ في المئة، نظراً لقدرتها على الدعم الإداري والتوسعي وثقة الأسواق بها الى متانتها وملاءتها المالية. ■



### يرتبط التوسع في الخارج بكيفية تقدير المخاطر ومدى القبول بها والقدرة على احتوائها



### تأثر الإقتصاد العربي بالأحداث

■ هل تعتقدون ان الإضطرابات التي تشهدها الأسواق العربية ستترك أثراً على القطاع المصرفي اللبناني؟

- تختلف الإضطرابات المتنقلة بعنفها واتساعها بين منطقة وأخرى، خصوصاً في اليمن وليبيا، حيث يبدو ان الأحداث في هاتين الدولتين كبيرة ومن الصعب

الخروج منها بسهولة مما سيؤثر على اقتصاد البلدين، علماً ان هذه الأحداث سيكون لها تأثير على الوضع الإقتصادي في العالم العربي، كونها تظهر ان المنطقة في حال عدم استقرار سياسي سينتج عنها تراجع في العديد من القطاعات وفي مقدمها الخدماتي والسياحي.

هذا ولا يزال الوقت مبكراً لتحديد الأضرار التي ستنتج عن هذه الأحداث لارتباط الأمر بكيفية إنهاء الأزمة ومدة استمرارها.

ونأمل في عودة الهدوء قريباً والإلتزام بالوعود التي قدمت من السلطات الحاكمة في مختلف الدول، إذ من المؤلم ان تجري حركة التغيير بكل هذا العنف وبهذه النسبة المرتفعة من الأضرار.

### مطلوب تقدير المخاطر قبل التوسع

■ في رأيكم هل ستتوقف المصارف اللبنانية عن التوسع؟

- يرتبط التوسع بكيفية تقدير المخاطر ومدى القبول بها والقدرة على احتوائها، كالمصارف اللبنانية التي انتشرت في العراق وهولا يزال يعاني من أزمة مريرة. ومهما يكن فالبنوك اللبنانية صاحبة خبرة عميقة في التعاطي مع الإقتصادات غير المستقرة نتيجة تجاربها في بيروت أثناء الحرب الأهلية وممارستها أفضل عمليات الإدارة، بما يؤهلها لدراسة الأوضاع بحكمة، وبالنتيجة فالمصارف اللبنانية الناشطة اليوم لا تواجه أية صعوبات في العمل.

### مراعاة معايير تبييض الأموال

■ بمّ تعلقون على قضية البنك اللبناني - الكندي وما انتهت اليه؟

عادل اللبان (البنك الأهلي المتحد AHLI UNITED BANK - البحرين):

## على المصارف العربية تعزيز قدراتها لتكون عنصراً فاعلاً في إيجاد الفرص المستقبلية



من اليمين: باسل جمال علي، عادل اللبان، صلاح مراد ومهي رجب

البنك الأهلي المتحد يعد من أبرز المجموعات المصرفية العربية العاملة على امتداد المنطقة والتي تقدم أوسع نطاق من الخدمات المصرفية الشاملة والمتطورة من خلال ٨ بنوك تابعة وزميلة في ثمانية أقطار هي البحرين والكويت ومصر وسلطنة عمان والعراق ومصر والمملكة المتحدة.

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للمجموعة عادل اللبان أبدى تفاؤلاً بتفجرات طموحات الشعوب الحاصلة في الدول العربية، وشدد على الإلتزام بمساندة العملاء في الأوقات الصعبة وأثناء الرخاء، داعياً المصارف العربية الى تعزيز قدراتها لتكون عنصراً فاعلاً في إيجاد الفرص المستقبلية.

الصعبة وليس فقط أثناء الرخاء الإقتصادي. ولكننا في الوقت نفسه متحفزون في أدائنا ونراقب التطورات بانتظار بلورة الأوضاع.

### تعزيز القدرات

■ لماذا حولتم فقط مصرفكم في الكويت الى العمل بالطريقة الإسلامية؟

- لدينا مصرف واحد يقدم عمليات الصيرفة الإسلامية في الكويت وقد أنشئ لعدم استطاعتنا المزج تحت رخصة واحدة بين الأعمال المصرفية التكافلية والتقليدية والمصرف اليوم يحقق نتائج جيدة جدا في السوق الكويتي .

■ في رأيكم، ما هي الإصلاحات المطلوبة من المصارف العربية في هذه المرحلة؟

- لا بد من ان تتفهم المصارف طبيعة المرحلة الحالية، وان تتعامل معها بنظرة مستقبلية، وتركز على تعزيز قدراتها لتكون عنصراً فاعلاً في إيجاد الفرص المستقبلية من خلال الدعم التمويلي الذي تقدمه للقطاعات الإنتاجية في دولها. ■

### البنوك مرآة الإقتصاد المزدهر

■ كيف نقوّم انعكاسات ما يجري من أوضاع ضاغطة في الدول المجاورة على القطاع المصرفي في المنطقة؟

- قد تعاني الأسواق التي سجّلت اضطرابات مختلفة اهتزازات في قطاعاتها المصرفية لفترة قصيرة بانتظار عودة

الإستقرار المرجو، ولكن لا شك في ان المستقبل سيكون أكثر إشراقاً نتيجة هذه الضغوطات كونها فجّرت قدرات الشعب وطموحاته صاحب الدور الأساسي في الإنطلاق الإقتصادي، في حين ان البنوك هي مرآة الإقتصاد المزدهر.

### تحفظ في الأداء

■ هل ستحدون من أنشطتكم التوسعية في الظروف الحالية؟

- ندرس الأوضاع بدقة في هذه المرحلة ولكننا لم نوقف التعامل مع القطاعات كافة بشكل طبيعي وعادي في الأسواق التي شهدت اضطرابات، وذلك انطلاقاً من التزامنا بمساندة عملائنا في الأيام

## المستقبل سيكون أكثر إشراقاً

عبد العليم الأمين محمد علي (البنك السعودي السوداني - السودان):

## المصارف الإسلامية في السودان لا تتجاهل القواعد الدولية المفروضة من لجنة بازل

عمل اقتصادي أو اجتماعي.

### الانفصال حل لمشكلة الحرب

■ هل تعتقدون ان الأزمات الحاصلة في العالم العربي ستؤثر على القطاع المصرفي السوداني، وماذا عن انفصال البلاد الى شمال وجنوب؟

– لا شك في ان المجتمعات والإقتصادات تتأثر بالأحداث الحاصلة في مختلف الدول لأن العالم أصبح قرية عالمية واحدة. ولكن تختلف التأثيرات طبعاً بين دولة وأخرى وبدرجات متفاوتة، إذ ليس هناك من دولة معزولة عن هذه الإضطرابات.

أما في ما يتعلق بالسودان فتطبيقنا للنظام المصرفي الإسلامي حدّ من تداعيات الأزمات علينا، كما ونعتبر انفصال السودان بين شمال وجنوب حلاً لمشكلة الحرب الأهلية. ونأمل ان تكون هاتان الدولتان متفاهمتين وتقدمان الدعم المطلوب لبعضهما البعض، لأنهما كانتا دولة واحدة لمئات السنين والمجالات المشتركة بينهما كثيرة ومتعددة.

من جانب آخر، الثروة البترولية بمعظمها في جنوب السودان إلا ان بنيتها التحتية من أنابيب النقل ومصافي البترول كلها في الشمال لذا لا بدّ للجنوب من التعاون لتصل هذه الثروة الى موانئ التصدير الخارجية.

من هنا، تتجلى ضرورة التوافق بين السودان الجنوبي والشمال بما يصبّ في مصلحة اقتصادهما. ■



المدير العام للبنك السعودي السوداني عبد العليم الأمين محمد علي ذكر بأن المصارف الإسلامية في السودان تلتزم بالمعايير الموضوعه من مجلس الخدمات المالية الإسلامية ولا تتجاهل القواعد الدولية المفروضة من لجنة بازل. وإذ اعتبر ان انفصال السودان بين جنوب وشمال حلّ لمشكلة الحرب الأهلية، أمل في ان تكون الدولتان المنتظرتان متفاهمتين وتقدمان الدعم المطلوب لبعضهما البعض.

### تعزيز رؤوس الأموال والحكومة

■ في رأيكم، ما هي أبرز الإصلاحات المطلوبة في القطاع المصرفي السوداني؟

– لا بدّ للمصارف من تطبيق معايير السلامة الدولية التي تقود الى الشفافية. ومعروف ان البنوك السودانية إسلامية تلتزم بالمعايير الموضوعه من مجلس الخدمات المالية الإسلامية ولا تتجاهل القواعد الدولية المفروضة من لجنة بازل، بل تطبق الجزء الذي يتلاءم مع طبيعتها التكافلية.

ومن الإصلاحات المهمة الواجب توافرها أيضاً، تدعيم رؤوس أموال هذه المصارف والحكومة والإهتمام بالعنصر البشري كونه المحرك لأي



ازاد يحيى باجكر (بنك جيهان للاستثمار والتمويل - العراق):

## نزاول أنشطتنا على أساس مفهوم المشاركة الإسلامية

رئيس مجلس إدارة بنك جيهان للاستثمار والتمويل CIHAN في اربيل ازاد يحيى باجكر سلط الضوء على مشاركة البنك في نهضة اقتصاد اقليم كردستان خصوصاً والعراق عموماً، وطالب بوضع حد للبيروقراطية والفساد، داعياً المصارف العاملة في العراق الى المشاركة في عملية تنمية البلاد، معدداً الأنشطة التي يقوم بها على أساس مفهوم المشاركة الإسلامية، كاشفاً عن توقيع اتفاقيات قريباً مع عدد من البنوك اللبنانية والتركية.

وأحكام الشريعة الإسلامية.

### مشاركة في الاستثمار

■ ما هي في رأيكم الانعكاسات التي تشهدها بعض الدول العربية اليوم على نشاطكم؟

– ثمة ركود اقتصادي بسبب الأحداث التي تشهدها بعض الدول العربية وتحديداً على الحدود السورية – العراقية، يضاف اليه عدم استقرار في العراق وبالأخص في بغداد ينعكس على اقليم كردستان والبنوك العاملة فيه، والذي يعتبر بحق عاصمة اقتصادية للعراق. وبنك جيهان المؤسس منذ عامين كان له اليد الطولى في المشاركة بتأهيل البنية التحتية لمختلف المؤسسات الحكومية وتحقيق النمو الاقتصادي في البلاد والمشاركة في الاستثمار في الطرق التي تتفق مع مبادئ

### إزالة البيروقراطية والفساد

■ هل تعاونون من صعوبات في العمل في كردستان؟

– القانون الاستثماري الحالي المعمول به في كردستان يخدم مشاريع تنموية بشكل جيد وفي قطاعات العقار والزراعة والصناعة وغيرها. ونحن كبنوك نشارك في كل المشاريع الموجودة من أجل نهضة اقتصاد كردستان خصوصاً والعراق عموماً.

■ ما الإصلاحات المطلوب تحقيقها اليوم في العراق؟

– المطلوب اليوم في العراق وضع حد للبيروقراطية والفساد، والخطوة تعد أساسية لنهضة الاقتصاد العراقي. كما من واجب المصارف المشاركة في عملية تنمية البلاد.

### اتفاقيات مع بنوك لبنانية وتركية

■ ما الذي يميز بنك جيهان عن غيره من المصارف؟

– يشارك بنك جيهان في جميع الأعمال المصرفية والتجارية والمالية والأنشطة الاستثمارية وكذلك في مجالات الإسكان والصناعة والتجارة والزراعة والمشاريع السياحية، ويعمل على أساس مفهوم المشاركة الإسلامية في الاستثمار والربح والتأجير والمضاربة وجميع الأنشطة التي تتفق مع هذا المفهوم. ■



عثمان مختار  
مصرف السلام - السودان



ر. سیتارمان  
بنك الدوحة



الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني  
بنك الدوحة



عثمان سلمان محمد نور  
البنك السوداني الفرنسي

## استراتيجية بنك الدوحة تحقق له أهدافه أرباحه خلال ٣ أشهر: ٣٦٣ مليون ريال

الاستراتيجية المصرفية والمالية التي ينفذها بنك الدوحة تؤمن له نمواً سنوياً ملحوظاً وأرباحاً صافية ممتازة، وتؤكد النتائج المالية للبنك في نهاية الربع الأول من العام الحالي ما نقوله بالأرقام.

فقد أعلن الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني رئيس مجلس إدارة بنك الدوحة عن النتائج المشار إليها أعلاه كما يلي:

سجل البنك صافي أرباح في الربع الأول من عام ٢٠١١ بواقع ١٥,٢٪ حيث بلغ ٣٦٣ مليون ريال قطري بالمقارنة مع ٣١٥ مليوناً عن الفترة ذاتها من العام الماضي، وارتفع صافي الدخل من الفوائد بنسبة ٢٣,٤٪ ليصل إلى ٣٩٣ مليون ريال قطري.

هذا وقال الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني العضو المنتدب ان البنك قد أصبح عبر السنوات يتمتع بملاءة مالية قوية حيث بلغ إجمالي حقوق المساهمين كما في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١١ مبلغ ٦,٢ مليارات ريال قطري مسجلاً بذلك زيادة بنسبة ١٧٪ خلال الاثني عشر شهراً الماضية. كما ارتفع رأس مال البنك المدفوع خلال السنوات الماضية ارتفاعاً كبيراً حيث وصل كما في ٣١/٣/٢٠١١ إلى ٢,٠٧ مليار ريال قطري مما يعكس حجم وثقة المساهمين القوية بالبنك.

وعلى صعيد الخدمات المصرفية الدولية، قال السيد ر. سیتارمان ان بنك الدوحة قد أبرم اتفاقية لتحويل الأموال مع البنك الوطني المحدود في بنغلاديش الذي يعد أكبر بنك خاص هناك.

وقال ر. سیتارمان وبكل فخر واعتزاز حصل بنك الدوحة على ثلاث جوائز في حفل توزيع جوائز مجلة «إيميا - غلوبال تريدي ريفيو» الذي عقد في فندق الجميرة في إمارة دبي، حيث حصل البنك على جائزة «أفضل بنك في قطر لعام ٢٠١٠»، وجائزة «أفضل بنك مبتكر في منطقة الشرق الأوسط لعام ٢٠١٠» من مجلة إيميا فاينانس وجائزة «أفضل مزود لخدمات التمويل التجاري» من مجلة غلوبال تريدي ريفيو. وتشير هذه الجوائز إلى تطلعات البنك التقدمية والتزامه بأن يقدم خدمات مالية متكاملة عبر منفذ مالي واحد لقاعدة عملائه الأخذة في النمو والتوسع على المستوى الدولي.

## عثمان: توجد فرص كبيرة بالسودان للاستثمارات العربية

تحدث على هامش مؤتمر اتحاد المصارف العربية في قطر المصرفي السوداني المعروف عثمان مختار المدير العام لمصرف السلام بالسودان، فطالب بتوطين رؤوس الاموال العربية لتحقيق آمال الشعوب العربية التوافقة الى التغيير والإصلاح.

وأشار مختار الى امكانات المصارف القطرية التي يمكن استثمارها في الدول العربية كافة، مع العلم ان السودان هي بأمر الحاجة لهذه الاموال حيث توجد لدينا الكثير الكثير من الفرص الكبيرة للاستثمار في معظم القطاعات. وحول علاقات المصارف السودانية بالمصارف القطرية أسف لوجود تعاون خجول لا يرقى الى المستوى الذي يرتضيه شعبا الدولتين.

## عثمان سلمان محمد نور (البنك السوداني الفرنسي):

### السودان أوجد بديلاً ليرادات النفط بعد الانفصال

رئيس مجلس الإدارة في البنك السوداني الفرنسي عثمان سلمان محمد نور أشار الى بديل النفط في الشمال السوداني الى جانب الإفادة من المساحات والثروات المعدنية والحيوانية المتوافرتين، مركزاً على الاستثمار البيئي مع الدول العربية، داعياً الى تعزيز التعاون العربي - العربي لجنبه «حرب الغذاء» المقبلة وإنشاء مركز عربي للدراسات الاقتصادية البيئية.

### تعويض عن النفط

■ اتخذ القرار مؤخراً بتقسيم السودان، في رأيكم ما سيكون تأثير ذلك على وضع القطاع المصرفي؟

– أعتقد ان قرار الانفصال في السودان كان ليترك آثاراً بالغة جداً لو كانت البلاد تعتمد على إيرادات النفط فقط، وقد تمت معالجة هذه الناحية من خلال البدائل الإستثمارية الموازية للنفط ومشتقاته ونجحنا نسبياً بعد ان عوض الذهب ٥٠ في المئة من النقص.

كما وثمة دراسات للمساحات التي يمكن الإفادة منها في تعزيز الثروتين المعدنية والحيوانية ما سيعدم الإقتصاد في الجزأين الشمالي والجنوبي.

هذا وفي حال لم يكن هذا الانفصال شرساً سنتمكن من محاصرة فقدان الكتلة النقدية من خلال الإستثمار البيئي بين الدول العربية بمساندة المصارف. وفي حال تطبيق الإستثمار البيئي بجدية ستطور الأراضي الزراعية والمساحات المائية والثروتين المعدنية والحيوانية وسيضاعف الإنتاج والتصدير الى العالم العربي ليكون السودان فعلاً سلة غذاء العالم.

ونستغل هذه المناسبة للدعوة الى تعزيز التعاون العربي العربي لأن الحرب العالمية المقبلة ستكون «حرب غذاء» بحيث ستفتقد البشرية الى الماء والغذاء، كما تؤكد كل الدراسات والمؤشرات.

لذا ضروري الإفادة من الثروة الحيوانية المتوافرة في السودان وتشيرها لخير المنطقة العربية.

### اصلاحات نقدية واقتصادية

■ في رأيكم ما هي الإصلاحات الاقتصادية والمصرفية المطلوبة؟

– نلمس في السودان حالياً إصلاحات نقدية واقتصادية، ولكن الخوف من ان النقص النقدي الذي سيتأتى من تراجع إيرادات النفط سيؤثر على قوة الجنيه السوداني إزاء عملتي الدولار والين، مع العلم ان هذه السلبيات ستكون محدودة لأخذنا إياها بالاعتبار. وعلى الصعيد العربي لا بد من إنشاء مركز للدراسات الاقتصادية البيئية. ■

## محمد بركات (بنك مصر): تغيير الحكم في الدولة لن ينعكس

### على المصارف العامة



يعتبر بنك مصر رائداً في إرساء أحدث القواعد للنظم والخدمات المصرفية في مصر، ويوفر الاحتياجات المصرفية كافة لعملائه. رئيس مجلس إدارة البنك محمد بركات استبعد أي تأثير للأوضاع التي عاشتها مصر مؤخراً في قطاع المصارف، وأبدي عدم تخوفه من انعكاس

تغيير الحكم على المصارف المملوكة للدولة، آملاً في استتباب الأوضاع لتعود السياحة والتجارة وقطاعات الإنتاج الى الازدهار.

### تفهم المصارف لأوضاع القطاعات

■ كيف كان انعكاس الاضطرابات التي شهدتها مصر على القطاع المصرفي هناك؟

– لم تتأثر المصارف المصرية لجهة السيولة أو المراكز المالية، ولا زالت أوضاعها جيدة.

بالمقابل، قد تتأثر بعض الأنشطة في شكل غير مباشر بسبب تأثر قطاعات مثل السياحة والتجارة وغيرها. يبقى ان المصارف المصرية متفهمة جداً لهذا الوضع وستتعامل على أساسه مع الشركات التي تحتاج الى إعادة جدولة مديونيتها.

### لا تأثير للمتغيرات

■ بحكم ان بنك مصر تابع للدولة، ألا تتخوفون من ان ينعكس تغيير الحكم في مصر على ملكية البنك وعلى العاملين فيه؟

– بنك مصر مملوك بالكامل من الدولة المصرية على غرار العديد من البنوك، أضاف الى ان جميع العاملين والإداريين في البنك مصرفيون محترفون، سواء زمن الثورة أو قبلها، لذا لسنا متخوفين من ان تنعكس التغييرات في الحكم على البنوك المملوكة من الدولة.

### أمل في النمو الاقتصادي

■ هل من اصلاحات معينة في القطاع المصرفي تطالبون بتحقيقها في المرحلة المقبلة؟

– في الواقع، ما يطبق حالياً من أنظمة في القطاع المصرفي يتوافق مع بازل ٣، وثمة خطة موضوعة من البنك المركزي تشكل المرحلة الثانية من الإصلاحات المصرفية يتم العمل عليها حالياً من أجل ان تتوافق المصارف ومعايير بازل ٣، من حيث معدل كفاية رأس المال والسيولة والحوكمة وغيرها.

وما نأمل في المرحلة المقبلة ان يستكمل الإستقرار ويستتب الأمن لكي تعود السياحة والتجارة الى الإنتعاش وكذلك الإنتاج الذي تأثر بمشكلات فئوية بين العاملين في الشركات، آمليين في ازدهار القطاعات كافة والنمو الاقتصادي. ■

خالد الوزني (البنك العربي - سورية ARAB BANK SYRIA):

## المطلوب ايجاد الوظائف للعاطلين عن العمل

### في المجتمعات العربية



اطلق البنك العربي - سورية ARAB BANK SYRIA كشركة سورية مساهمة مغلقة تابعة لمجموعة البنك العربي، وذلك لتعزيز وتأكيد انجازات المجموعة ودورها المهم في المنطقة العربية وللعرب دور رئيسي وحيوي في تطوير الاقتصاد والمجتمع السوري.

رئيس مجلس ادارة البنك خالد الوزني شدد على وجوب الاصلاح

التمثل في ايجاد الوظائف للعاطلين عن العمل في المجتمعات العربية، ودعا البنوك العربية الى تمويل الافكار الريادية للشباب، والحكومات الى شراكة مع القطاع الخاص للنظر في اصلاح عربي شامل، مذكرا بضرورة اعادة الاستثمارات العربية الخارجية الى الاسواق المحلية.

■ في رأيكم الى اي مدى يمكن ان تنعكس احداث العالم العربي سلبا على القطاع المصرفي العربي؟

– لا شك في ان الاوضاع داخل الشارع العربي اليوم ستؤثر على القطاعات الاقتصادية عموماً، ويدور الحديث اليوم عن أثرين اساسيين. الاول يتعلق بتوقف الحياة التجارية والصناعية والمالية في الدول التي تشهد الاضطرابات. اما الثاني، فهو تأثر البنوك العربية التي لديها فروع ومراسلون في الدول حيث تجري الاحداث، ما سينعكس على نتائجها وطريقة عملها واليات تنفيذ معاملاتها، مع ازدياد المخاطر التي يمكن ان تتعرض لها.

### ايجاد فرص للعاطلين عن العمل

■ ما هي الاصلاحات المطلوب تحقيقها اليوم في العالم العربي؟

– من الناحية الاقتصادية، علينا ان نعترف بوجود عدد كبير من العاطلين عن العمل يتجاوز الـ ٢٢ مليوناً في العالم العربي. ولعل ذلك من اهم الدوافع للقيام بإصلاح يتيح تشغيل العدد الكبير من الشباب العاطلين عن العمل. ومن الادوار المهمة للبنوك ايضا ان تبحث عن وسائل لتمويل بعض الافكار الريادية للشباب من اجل انخراطهم في العمل. واشير الى ان بعض الدول خصوصا في الشرق الاقصى نجحت في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SME)، وهذا النوع من التمويل يصب بالدرجة الاولى في مصلحة البنوك اذ لا يوجد تمويل من دون عائد، وبالدرجة الثانية في مصلحة القطاع الخاص.

الى ذلك يجب ان تعي الحكومات العربية ضرورة المشاركة الفعلية مع القطاع الخاص من اجل النظر في آلية اصلاح عربي يساعد على استيعاب اعداد فئة الشباب العربي التي تفوق نسبتها ٦٥ في المئة من التعداد السكاني للعالم العربي، مع الاشارة الى ان هناك فوائض نقدية عربية تتجاوز تريليون ونصف تريليون دولار خارج الوطن العربي. وهذه الفوائض هي المستهدفة اليوم لكي تعود وتستثمر وتعزز النمو في الاسواق العربية. وللأسف ما يحدث اليوم من اضطرابات يعطل القطاع الخاص ويقلل عوائده ومساهمته في التنمية. ■



الشيخ حمد بن فيصل آل ثاني  
بنك الخليجي



ستيف تروب  
BARWA BANK



عدنان حيدر درويش  
OMAN HOUSING BANK

## ستيف تروب (بنك بروة - قطر):

### اقامة سوق مالية قوية تحتاج الى مستثمرين نهائيين ومقرضين كبار

الرئيس التنفيذي لبنك بروة BARWA BANK ستيف تروب نفى اي تأثير للاحداث الجارية في الدول العربية على اعمال البنك والقطاع المصرفي القطري، ورأى ان اقامة سوق مالية قوية تحتاج الى مستثمرين نهائيين ومقرضين كبار، لافتاً الى ان بنك بروة من ابرز المساهمين في تنمية الاقتصاد القطري.

### بمناى عن الاحداث

■ الى اي مدى تأثرتم بالاحداث والاضطرابات التي تشهدها بعض الدول العربية المجاورة؟

– تنحصر اعمال بنك بروة في السوق المحلية لذا لم نعان من اية مشاكل بسبب الاحداث والاضطرابات التي تشهدها بعض الدول العربية المجاورة، كما ولا اتوقع ان تنعكس هذه الاحداث على القطاع المصرفي القطري عموماً.

### سد الثغرات في السوق المالية

■ هل من اصلاحات او خطوات معينة يجب اعتمادها في القطاع المصرفي القطري؟  
– هناك عدد من الخطوات يجب القيام بها في قطر، منها ما لحظها البنك المركزي القطري وتعلق بسد الثغرات في السوق المالية المحلية. وفي رأيه اقامة سوق مالية قوية تحتاج الى مستثمرين نهائيين والى مقرضين كبار من الشركات التي تبحث عن اصدار الاوراق المالية كما الى قاعدة لتداول وتسوية الاوراق المالية.

### مساهم في الاقتصاد الوطني

■ كيف ساهم بنك بروة في تنمية الاقتصاد القطري؟  
– يتميز البنك بابتكار وتطوير الخدمات المصرفية واعتماد مفهوم عصري وديناميكي في العمل المصرفي، ولطالما كان من ابرز المساهمين في تنمية الاقتصاد الوطني. ■

## الشيخ حمد بن فيصل آل ثاني (الخليجي):

### المركزي القطري قام بتدخلات ايجابية جدا

في تعليق موضوعي له على مؤتمر المصارف العربية في الدوحة قال الشيخ حمد بن فيصل آل ثاني رئيس مجلس ادارة بنك الخليجي ان تنظيم المؤتمر في الدوحة يؤكد اهتمام قطر بالقطاع المصرفي، علماً ان البنوك القطرية في وضع جيد وحققت نتائج ايجابية في الربع الاول من العام الحالي.  
وقال ان البنوك بشكل عام لا في قطر فقط بل في كل انحاء العالم تقوم بإصلاحات كبرى الآن نتيجة للظرف الاقتصادي الذي يمر به العالم في الوقت الراهن، قائلاً: «ان البنوك المركزية في المنطقة ساهمت بإصلاحات معينة، لكن في قطر المصرف المركزي قام بتدخلات ايجابية جدا لصالح البنوك بشكل خاص».

## عدنان حيدر درويش (بنك الإسكان العماني):

### نعتمد سياسة التعجيل في إعطاء القروض لطالبيها

الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان العماني OMAN HOUSING BANK عدنان حيدر درويش عدّد بعض الأسباب المانعة لتأثر القطاع المصرفي العماني بأي تداعيات، ورأى ضرورة تعاون السياسيين مع الهيئات الاقتصادية لمزيد من الإصلاحات المصرفية، مذكراً باعتماد سياسة التعجيل في إعطاء القروض السكنية لطالبيها.

### بمناى عن التأثر بالاحداث

■ الى أي مدى ستنعكس الأحداث الجارية في بعض الدول العربية على قطاعها المصرفية؟

– من الطبيعي ان أي حدث يحصل في أي دولة عربية يكون له انعكاسات على القطاع المصرفي، بحكم ان نشاط الأخير يتأثر بالقطاعات الأخرى مثل السياحة والصناعة والاستثمارات الأجنبية التي يمكن ان تتأخر أو تتأجل بسبب عدم استقرار الأوضاع.

في سياق آخر، عادت الأوضاع العامة في عمان الى الاستقرار، كما وان القطاع المصرفي العماني لا يضم مستثمرين أجانب لاعتماده على رؤوس الأموال المحلية، لذا لم يتأثر مباشرة بأي تداعيات.

### تعاون سياسي اقتصادي

■ ما هي أبرز الإصلاحات التي تحتاجها القطاعات المصرفية في المنطقة؟

– يحتاج القطاع المصرفي الى التعاون والمشورة بين السياسيين والهيئات الاقتصادية، خصوصاً بالنسبة لاتخاذ القرارات والتي من الواجب ان تصب في مصلحة المواطنين.

### نتائج ممتازة

■ ما السياسة التي يعتمدها حالياً بنك الإسكان العماني؟  
– نعتمد سياسة زيادة القروض الإسكانية والتعجيل في إعطائها، خصوصاً بعدما دعمت الحكومة العمانية قطاع الإسكان بمبالغ إضافية تتجاوز الـ ٢٠ مليون ريال عماني.  
■ كيف تقومون بنتائجكم للعام ٢٠١٠؟  
– حقق البنك نتائج ممتازة خلال العام ٢٠١٠، وعلى ضوء سياستنا الراهنة نتوقع تحقيق نتائج أفضل خلال ٢٠١١. ■



محمد شريف الرافي (شركة بيت الاستثمار - قطر):

## خطة التنمية اعادت السوق الى الانتعاش

تعد شركة بيت الاستثمار INVESTMENT HOUSE واحدة من اسرع الشركات الاستثمارية المصرفية نموا في دول مجلس التعاون الخليجي، وتقدم الخدمات والانشطة المصرح بها لشركات الاستثمارات المصرفية من قبل مصرف قطر المركزي كإدارة الاصول والملكيات الخاصة والتمويل الهيكلي.

المدير العام للشركة محمد شريف الرافي صاحب الخبرة الرفيعة في عالم الاستثمار شرح الخطة المعتمدة في مجالي ادارة الاصول والاستثمارات المصرفية، ولحظ فرصا مجزية في السوق القطري وتحديدا في قطاعات العقار والبنى التحتية وقطاعي التعليم والصحي، مطمئنا الى عودة السوق للانتعاش بعد اطلاق خطة التنمية القطرية.

### خبرات ومناصب

■ هل لنا بنبذة عن شخصكم الكريم؟



- تخرجت من جامعة تكساس في الولايات المتحدة الاميركية حاملا الماجستير في ادارة الاعمال (MBA) وعملت بعدها في شركة ميريل لينش MERILL LYNCH في قسم الخدمات المصرفية الخاصة ثم في بنك اوف نيويورك BANK OF NEW YORK في مجال توريق الاصول المدعومة ASSET BACKED SECURITISATION ثم في هيئة تنظيم الصناعة المالية (NASD).

بعدها انتقلت من اميركا لأعمل في بيت الاستثمار العالمي GLOBAL INVESTMENT HOUSE قبل ان اتولى منصب مدير عام بيت الاستثمار في قطر.

### ادارة الاصول واستثمارات مصرفية

■ ما هي الخطة التي وضعتها لبيت الاستثمار القطري وكيف تقومون اداءه اليوم؟

- يركز بيت الاستثمار على خطي عمل، الاول ادارة الاصول حيث حقق صندوق البيت المالي اداء ممتازا ونموا بنسبة ٢٥ في المئة العام الماضي ووزع ارباحا هذا العام بنسبة ٧ في المئة، مع الاشارة ان اداءه كان ايضا ممتازا هذه السنة وحقق نموا بنسبة ٦ في المئة.

وفي هذا الاطار نسعى الى تأسيس صناديق ومحافظ جديدة ونعتبر ان السوق القطري واعد ومرجح وجاذب للاستثمارات من الدول الخليجية كافة.

اما الخط الثاني فهو الاستثمارات المصرفية INVESTMENT BANKING حيث تقدم مساعدات وخدمات عديدة للشركات في مجال الاكتتاب العام والخاص والدمج والاستحواذ الى الخدمات الاستشارية.

واشير الى اننا في السنة الماضية انجزنا اكتتاباً عاماً IPO بـ ٥٠٠

مليون ريال لمصلحة شركة مزايا قطر.

■ هل في رأيكم ما يحدث اليوم في بعض الدول العربية سينعكس سلبا على اعمالكم؟

- الفرص موجودة دائما في مجال الاستثمارات المصرفية ويبقى علينا ان نجد الفرصة المؤاتية ونستغلها.

### فرص خارج قطر

■ علام تستندون لجذب الاستثمارات؟

- نتعامل في شكل خاص مع قطاع الشركات والهيئات الحكومية، ونركز كثيرا على علاقاتنا مع عملائنا وهم على تواصل معنا منذ انطلاق الشركة في العام ٢٠٠١.

■ ما هي المجالات الافضل للاستثمار في رأيكم، وهل اعمالكم متركزة فقط في قطر؟

- في الواقع نركز على السوق القطري حيث نلحظ فرصا كثيرة في مجالات متعددة مثل القطاع العقاري والبنى التحتية الى قطاعي التعليم والصحي وغيرها.

ولكن هذا لا يمنع من ان نستغل فرصا معينة خارج دولة قطر، نظرا لما لنا من علاقات وطيدة مع شركات مثل بيت التمويل العالمي.

### عودة الحركة الى السوق

■ هل من تحديات معينة تواجهونها؟

- التحديات موجودة دائما خصوصا لدى الشركات الاستثمارية، ففي بداية العام كان هناك قلق في المنطقة تجاه ما يحصل في مصر وسوريا والبحرين وغيرها، اذ ان القطاع الخاص كان متريبا لمعرفة ما ستطرحه الجهات الحكومية من مشاريع في قطر، ووفق اي نظام ستطرحها. لكن وبعد اطلاق خطة التنمية عادت الحركة الى

السوق ولم يعد هناك تخوف من الاستثمار. ■



فيصل حسن محمد قبلي

RCB



علي شريف العمادي

QNB



مروان عوض

البنك الأهلي الأردني

### علي العمادي (QNB) :

#### المؤتمرات تساهم في دعم الروابط وتوثيق اواصر التعاون بين المصارف العربية

عشية انعقاد فعاليات المؤتمر المصرفي العربي لعام ٢٠١١ يومي ١٨ و١٩ نيسان (ابريل) ٢٠١١ سئل السيد علي شريف العمادي الرئيس التنفيذي لمجموعة QNB عما يتوقعه من المؤتمر حيث له خبرته وإلمامه الواسع في اتجاهات المصرفيين العرب وما يرغب المشاركون في مناقشته في المؤتمر، فأجاب بأن للمؤتمر عنوانه ونظراً لمشاركة نحو ٢٨٠ شخصية مصرفية واقتصادية من جميع الدول العربية سيكون للمؤتمر أهميته الكبرى حيث ستصب مناقشاته حول الاوضاع الاقتصادية الراهنة في ظل الازمات السياسية في المنطقة. وأكد العمادي ان البنك ومن خلال رعايته للمؤتمر يتبنى اهدافه التي تسعى الى خلق منصة حوار للمؤسسات المالية العربية لتبيان التداعيات الاقتصادية الحاصلة في الوطن العربي وتعزيز الحوار بين اتحادات العمل المشترك العاملة تحت مظلة جامعة الدول العربية والمؤسسات المالية التابعة للقطاع الخاص، بما يتفق مع المتغيرات الحاصلة في الوطن العربي اضافة الى تعزيز التعاون المصرفي العربي وتطوير العمل المالي العربي وزيادة دور المصارف العربية التمويلي على مستوى المنطقة العربية. وقال العمادي ان المؤتمر يعتبر مدخلاً مهماً لتحسين مناخ الاستثمار واسباساً يمهد لتنمية اقتصادية واجتماعية مستدامة في الوطن العربي، حيث ان تعزيز اجراءات الاصلاح في يومنا هذا اصبح ضرورة ماسة لتسهيل عملية التكامل الاقتصادي المنشود.

كما تطرق العمادي الى مسيرة البنك في دعم ورعاية المؤتمرات الاقتصادية المحلية منها والعربية حيث انها تساهم في دعم الروابط وتوثيق اواصر التعاون بين المصارف العربية وإبراز كيانها العربي بالاضافة الى تطوير العمل المصرفي والتمويلي في الدول العربية.

### فيصل حسن محمد قبلي (البنك العقاري التجاري السوداني - RCB) :

#### ضرورة تعزيز حركة دخول رؤوس الأموال الى السودان

المدير العام للبنك العقاري التجاري السوداني RCB فيصل حسن محمد قبلي كشف عن ترتيبات بين حكومتي الشمال والجنوب توحياً لانفصال سلس من دون انعكاسات سلبية، مشدداً على ضرورة تعزيز حركة دخول رؤوس الأموال الى السودان باعتباره سلة غذاء العالم.

#### انفصال سلس

هل تعتقدون ان انفصال الجنوب عن الشمال في السودان، سيؤثر على القطاع المصرفي؟  
- أبرمت اتفاقيات بين الشمال والجنوب في ما يتعلق بالعملة والنشطين التجاري والإقتصادي. وقد اتخذت دولة السودان الترتيبات كافة بين حكومتي الشمال والجنوب، ليكون الانفصال سلساً ومن دون انعكاسات سلبية.

#### تعزيز المحافظ الاستثمارية

ما هي الإصلاحات المطلوبة حالياً في القطاع المصرفي السوداني؟  
- أرى انه لا بد من تعزيز حركة دخول رؤوس الأموال الى السودان، وقد دعا خلال هذا المؤتمر المفوض العام للاستثمار الدكتور عثمان سلمان الى تبني الدعوة لتعزيز المحافظ الاستثمارية في السودان باعتباره سلة غذاء العالم. ■

### مروان عوض (البنك الأهلي الأردني) :

#### المصارف العربية تستند الى أسس متينة

#### في تعاملها مع الأوضاع والمستجدات

رئيس جمعية البنوك في الأردن ورئيس البنك الأهلي الأردني مروان عوض رأى ان الأحداث التي يشهدها العديد من الدول العربية، أثبتت ضرورة الإصلاح الشامل مطمئناً الى ان المصارف العربية تتمتع بوضع صلب وجيد وهي تستند الى قواعد وأسس متينة في تعاملها مع الأوضاع والمستجدات.

#### ضرورة الإصلاح الشامل

■ في رأيكم، ما هي الإصلاحات التي يجب ان تخضع لها المصارف؟

- جاء عنوان المؤتمر المصرفي العربي بعنوان «رؤية جديدة للإصلاح الاقتصادي»، والذي في رأيي، لا يمكن ان يتم إلا من خلال الإصلاح السياسي والاجتماعي الشامل وغير المجزأ. وقد أثبتت الأحداث التي يشهدها العديد من البلدان العربية ان الإصلاح الشامل ضرورة ملحة.

#### صلاية المصارف العربية

■ كيف تقرأون انعكاسات الاضطرابات السياسية والأمنية المسجلة إقليمياً على القطاع المصرفي؟

- لا تزال المصارف العربية تتمتع بوضع صلب وجيد في معظم الدول. ولكن يبقى الحديث عن مدى تأثير الأحداث الجارية على الميزانيات المالية والمؤشرات الاقتصادية بالمصارف مباشرة. وحتى الآن تستند المصارف العربية على قواعد وأسس صلبة في تعاملها مع الأوضاع والمستجدات، مع أملنا في ان تستقر الأمور وبسرعة. ■

ارقام قياسية زاهية في مؤتمر الشرق الأوسط للتمويل والاستثمار الإسلامي

## حسين القمزي: نتوقع ان تقود مؤسساتنا الاسلامية تعافي الاقتصاد العالمي خلال السنوات الخمس المقبلة



الحضور



د. صالح الملائكة



حسين القمزي



من اليمين: RICHARD THOMAS، صالح الملائكة، حسين القمزي ومأمون صبيح



من اليمين: ابراهيم علي المهيري



من اليمين: احمد خان ود. علي العماري

### دبي - اميل زخور

كانت مدهشة الارقام التي وردت في كلمات وأحاديث المشاركين في مؤتمر الشرق الأوسط للتمويل والاستثمار الإسلامي الذي انعقد في نيسان (ابريل) الماضي في دبي تحت عنوان: «النجاح في التكيف مع حقائق السوق الجديدة للتمويل الإسلامي في الشرق الأوسط» حيث حققت مؤسسات التمويل الإسلامي نمواً تجاوز المئة في المئة خلال السنوات الخمس الماضية لتصل اصول هذه المؤسسات الى نحو تريليون دولار ووفقاً لخبراء هذا القطاع فإن هذا النمو الكبير كان نتيجة الطلب المتزايد على الأدوات المالية المتوافقة مع الشريعة بدءاً من العام ٢٠٠٦ حتى نهاية العام ٢٠١٠.

## المحاضرون: قطاع التمويل الإسلامي تزايدت أهميته في النظام المالي العالمي بعد الازمة المالية العالمية

العالمي خلال السنوات الخمس المقبلة.

وأشار القمزي الى ان هذا النمو المتسارع رغم الازمة المالية العالمية التي اثرت بشكل غير مباشر على النمو عام ٢٠٠٩ واكبه مسعى من قبل متخصصين في صناعة التأمين الإسلامي الى مناقشة التحديات التي تواجه استدامة هذا النمو في المستقبل ووضع الحلول المطلوبة والتطورات المفترضة لدفع هذه الصناعة قدماً.

### حسين القمزي

وخلال الاستماع الى كلمة حسين القمزي الرئيس التنفيذي لبنك نور الإسلامي NOOR - اصغى المشاركون بكثير من الاهتمام الى ما ورد فيها من عبارات التفاؤل بعمليات التمويل والاستثمارات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والتي اضاف عليها: انها تكتسب بالتدريج مزيداً من الزخم والانتشار حول العالم، ومن المتوقع لها ان تقود تعافي القطاع المالي



من اليمين: محمد زين العابدين ومعتز القلعي



عبد الشكور تهلك



من اليمين: رياض سعد وFURQAN AHMAD



من اليسار: GEERT BOSSUYT, RICHARD THOMAS و.د. علي العماري

## خريطة طريق للاستدامة

ورسم القمزي ملامح خريطة طريق لدفع نمو هذه الصناعة باتجاه الاستدامة، ابرزها زيادة التثقيف بفوائد التمويل الاسلامي، والحاجة الى المزيد من علماء الشريعة المتخصصين بالشؤون المالية، اضافة الى توحيد التشريعات والقوانين مع العمل على ايجاد الحلول التي تنظم عمل البنوك الاسلامية ضمن نطاق المصارف المركزية خاصة في البلدان الغربية. وأشار القمزي الى ان صناعة التمويل الاسلامي في منطقة الشرق الاوسط التي تستحوذ على اكثر من ثلث اصول القطاع وكذلك الامر بالنسبة لمراكز الامتياز الاخرى للتمويل الاسلامي في مختلف انحاء العالم، بحاجة ملحة الى العمل على ايجاد ادوات جديدة لادارة السيولة، بالتزامن مع طرح المزيد من المنتجات المتوافقة مع احكام الشريعة، وتسويقها كأحد الخيارات الجاذبة امام المستثمرين العالميين.

## جبرت بوسويت

وقال جبرت بوسويت GEERT BOSSUYT، الرئيس التنفيذي لدار الاستثمار ان اقبال المستثمرين يتزايد من جديد ولكن مع اقبال منخفض على المخاطر بجميع اشكالها. و اضاف «اساس النجاح في هذه الصناعة هو القدرة على تنويع الدخل وتعديل الاستراتيجيات والهياكل لتتلاءم مع التغير الحادث في اقبال المستثمرين».

## د. علي العماري

وقال الدكتور علي العماري مدير اول الرقابة والترخيص ومكافحة غسل الاموال في هيئة تنظيم مركز قطر المالي QFCA: ان المنظمين والمراقبين والهيئات التنظيمية الدولية وقادة الاعمال منوط بهم جميعا تعزيز التعاون في ما بينهم في سبيل اعطاء ادوار وتوجيهات من شأنها ان تساعد في فهم التمويل الاسلامي والمنتجات الاسلامية. ■

## حذار تجاهل التحديات

واذ اكد القمزي ان منطقة الشرق الاوسط تعتبر واحدة من الاسواق الاكثر نمواً في الصيرفة الاسلامية حذر بكلام لبق وجاد: يجب الانغفل التحديات التي تواجه صناعة الصيرفة الاسلامية بشكل عام اليوم، وبرزها ادارة السيولة، هناك حالة من الاستياء العام في عدم وجود المنتجات الاستثمارية المتاحة والمناسبة لاستثمار هذه السيولة.

## د. صالح الملائكة

ولم تكن كلمة الدكتور صالح الملائكة رئيس مجلس ادارة بنك «رصد للاستثمار» اقل تفاؤلاً من كلمة القمزي. ففي عرضه لرؤيته في قطاع التمويل الاسلامي قال: «ان استمرارية النمو في قطاع التمويل الاسلامي من شأنه تعزيز الدور الذي ينهض به، باعتباره يشكل عنصراً تزايد اهميته في النظام المالي العالمي في مشهد ما بعد الازمة الاقتصادية».



من اليمين: رباح أنشامي ومنى الشيزاوي



من اليمين: FRAZ CHISHTI ومحمد طهوب



من اليمين: علاء الدين الخضري، خالد ثابت وبهاء البسيوني



فريق عمل المشرق الاسلامي



من اليمين: معزز القلعي وفؤاد زيدان



خلدون سيوبه

### مداخلة لمعين الدين معلم (المشرق الاسلامي MASHREK ISLAMIC):

#### البنوك الاسلامية تواجه منافسة قوية من النوافذ الاسلامية للمصارف التجارية

عقدت بعد افتتاح المؤتمر جلسات نقاشية عديدة عرض فيها المشاركون ملاحظاتهم ومقترحاتهم ليكون اداء مؤسسات التمويل الاسلامي الافضل وليكون جذب العملاء اسهل.

وسجلنا لاحد كبار المشاركين معين الدين معلم الرئيس التنفيذي لبنك المشرق الاسلامي MASHREK ISLAMIC مداخلته المعبرة اذ قال في الجلسة التي انعقدت تحت عنوان «تقييم الخدمات المصرفية للشركات والافراد في الشرق الاوسط»:

ان المصارف الاسلامية بحاجة الى التركيز على منصات عملياتها ونوعية الخدمات التي تقدمها مقارنة مع نظيراتها من البنوك التجارية.

كما ان البنوك الاسلامية تجد منافسة قوية من النوافذ الاسلامية للمصارف التجارية في ما يتعلق بتقديم الخدمات والمنتجات.

وتابع معلم: يجب على التمويل الاسلامي التركيز على الاستفادة من ارتفاع طلب العملاء على المنتجات والخدمات الاسلامية.



### جولمين لخدمات التأمين (ش.ذ.م.م)

وسطاء تأمين وإعادة التأمين

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



• التأمين المباشر بكافة انواعه

• اعادة التأمين الاختياري بكافة انواعه

• اعادة التأمين الانفاقي

تعاونا في المسؤولية

TEL:+971 4 2691114  
FAX:+971 4 2691434  
Email: info@juelmin.ae  
website: www.juelmin.com

تعاونا مع

كبرى شركات التأمين واعادة التأمين

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

ص.ب: 15958 دبي - الامارات العربية المتحدة



## حسين القمزي (مجموعة نور للاستثمار - الامارات): للبنوك الاسلامية دور فاعل في تنمية الاقتصاد الاماراتي

تهدف مجموعة نور الاستثمارية ومقرها دبي، الى توفير احداث الحلول التي تلبي حاجات السوق الحالية لعملائها وشركائها، كما توفر حلولاً متكاملة في قطاع الاستثمارات المصرفية للأفراد والشركات وادارة الثروات والاصول والخزانه والملكية الخاصة والاستشارات المالية وخدمات التكافل.

الرئيس التنفيذي لمجموعة نور الاستثمارية ولبنك نور الاسلامي حسين القمزي اكد الابقاء على الاستراتيجية التوسعية الموضوعة مع اعتماد اساليب جديدة لتطبيقها، ورأى ان الصيرفة الاسلامية تعاني تقريبا التحديات نفسها التي تواجه المصارف التقليدية لجهة المنتجات والمعايير، مبدياً عدم تحييده للاندماج في ظل الازمة الاقتصادية او غيرها من الازمات، لافتاً الى دور فاعل للبنوك الاسلامية في تنمية الاقتصاد الاماراتي.

التقليدية، وهي تعاني تقريبا التحديات نفسها التي تواجه المصارف التقليدية لجهة المنتجات والمعايير.

وفي رأبي يكمن الحل في ايجاد منتجات طويلة المدى للمستثمرين تكون مشتركة بين المصارف التقليدية والاسلامية مثل منتجات التوفير، وهذا يحقق استقراراً للأسواق على المدى الطويل وتعزيز السيولة فيها.



## لم نتراجع عن خطتنا التوسعية فالاحداث احيانا توفر فرصا اخرى



### لا نية للاندماج

■ هل تؤيدون عمليات الدمج بين المصارف العربية؟

- ليس لدينا نية بالاندماج وقد تكون الاندماجات بين المصارف حاجة على المدى الطويل حيث يكثر عدد المصارف في سوق معين، ولكنني لا احبذ الاندماج تحت ظروف الازمة الاقتصادية او غيرها من الازمات.

■ هل تؤيدون توجه المصارف التقليدية نحو فئات اسلامية لها؟

- ثمة آراء متعددة في هذا الخصوص تختلف باختلاف الاقتصادات والدول، وقد رأينا كيف ان دولة قطر منعت البنوك التقليدية من فتح نوافذ اسلامية.

وفي رأبي الشخصي، ستستفيد صناعة الصيرفة الاسلامية اكثر بوجود مصارف تقليدية وقد لمسنا ذلك من خلال البنوك الاجنبية بحيث ساهمت نوافذها الاسلامية بازدهار الصيرفة الاسلامية.

### دور فاعل في تنمية اقتصاد الامارات

■ من المعروف ان للمصارف دوراً في تنمية اقتصاداتها المحلية. كيف تلعب المصارف الاسلامية هذا الدور في الامارات؟

- البنوك الاسلامية كانت اول البنوك التي دخلت مجال تمويل البنو التحتية وادارة المشاريع واول البنوك المحلية التي دخلت مجال الصكوك والسندات الاسلامية.

من هنا ليس هناك ادنى شك في انها تلعب دوراً فاعلاً في تنمية الاقتصاد الاماراتي.

■ ما هي خطوط استراتيجيتكم للمرحلة المقبلة؟

- نسير وفق الاستراتيجية نفسها التي بدأنا منذ انطلاق البنك اي منذ ثلاث سنوات، بحيث نركز على اعادة هيكلته وتطويره وتأهيل موارده البشرية وتحقيق مستوى ربحية جيد. ■

### دبي وابوظبي في خدمة المنطقة

■ في رأيكم، كيف ستكون انعكاسات ما يجري في العديد من الدولة العربية على دولة الامارات؟

- برغم التدفق المالي الكبير الذي شهدته الامارات بسبب الاحداث التي تمر بها الدول المجاورة، الا انه من الخطأ اعتبار ان تلك الاحداث ستنعكس ايجاباً على السوق الاماراتي، اذ ان معظم رؤوس الاموال المتدفقة تعتبر قصيرة المدى وتبحث مؤقتاً عن ملجأ.

ولطالما كانت دبي وابوظبي في خدمة المنطقة ككل، لذا فتأثر اي دولة حولها سينعكس سلباً عليهما اقتصادياً وسياسياً. من هنا نتمنى الاستقرار في كل الدول خصوصاً وان فرص الاستثمار لا ترتبط باقتصاد اقليمي معين على حساب اقتصادات اخرى، بل هناك تكامل بين الاقتصادات والحركتين التجارية والسياحية.

### توسع نحو ماليزيا

■ ذكرتم في حديث سابق الى «البيان الاقتصادية» ان هناك نظرة توسعية لبنك نور نحو اسواق المنطقة هل تراجعتم عن هذه النظرة بسبب الاحداث الراهنة؟

- لم نتراجع عن خطتنا التوسعية، فالاحداث احيانا توفر فرصاً اخرى، لكن برغم ذلك لا نزال مقيدين بالازمة المالية العالمية ونظرتنا لما يحدث من حولنا في العالم. لذا لم نتخل عن استراتيجيتنا التوسعية انما اتبعنا اساليب جديدة لتطبيقها وذلك من خلال التركيز على افضل الممارسات العالمية وتوفير افضل الخدمات المصرفية الشاملة والمعاصرة خارج الامارات في منطقة الخليج وتركيا، وفي هذا الاطار نحن في صدد التوسع نحو ماليزيا.

### منتجات مشتركة

■ هل افتتحتتم فروعاً في تلك الاسواق؟

- كلا، حالياً لسنا متواجدين في تلك الاسواق من خلال مكاتب او فروع، انما نتعامل معها من مكاتبنا في الامارات، ولكن هذا لا يمنع ان نفتح فيها فروعاً في حال استدعت الحاجة لذلك.

■ في رأيكم ما هي ابرز التحديات التي تعانيتها المصارف الاسلامية وما هي سبل معالجتها؟

- لا زالت صناعة الصيرفة الاسلامية حديثة، مقارنة مع الصيرفة

معين الدين معلم (المشرق الاسلامي MASHREQ AL ISLAMI - الامارات):

## منتجات وخدمات إسلامية مبتكرة ذات قيمة مضافة للعملاء



الرئيس التنفيذي لـ «المشرق الإسلامي» MASHREQ AL ISLAMI الذراع المصرفية الإسلامية لبنك المشرق في الإمارات معين الدين معلم تناول في حديثه إلى «البيان الاقتصادية» نطاق عملياته في الأسواق المحيطة، ووصف السوق الإماراتي بالملجأ الآمن في منطقة الشرق الأوسط، متوقعا له ان يشهد دخول مؤسسات وشركات عالمية وافتتاح مكاتب اقليمية نظرا لتمتعه بالأمان والاستقرار، لافتا الى تركيزه على ابتكار وطرح منتجات وتوفير خدمات مبتكرة وذات قيمة مضافة لعملائه، ملاحظا قبلا شديدا على الخدمات المصرفية الإسلامية في العالم أجمع.

### ذراع مصرفية إسلامية

■ هل لنا بلحمة عن «المشرق الإسلامي»؟

البيان - المشرق الإسلامي هو الذراع المصرفية الإسلامية لبنك المشرق الذي تأسس في دولة الإمارات عام ١٩٦٧. ويوفر «المشرق الإسلامي» مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المتوافقة مع احكام الشريعة الإسلامية، كذلك تدرج شركة المشرق الإسلامي للتمويل MASHREQ AL ISLAMI FINANCE COMPANY تحت علامة «المشرق الإسلامي».

وقد حصل «المشرق الإسلامي» على رخصة لمزاولة اعماله المالية والتمويلية الإسلامية في الإمارات فقط، بينما نقوم بتسويق منتجاتنا والقيام بعمليات مصرفية «أوف شور» عبر بنك المشرق وفروعه في كل من البحرين، الكويت، مصر، والتي لا نحتاج فيها للحصول على رخصة منفصلة لتوفير الخدمات المصرفية الإسلامية، لكننا نهدف إلى التوسع والانتشار فيها عبر بنك المشرق، وسنبعث تدريجا خططنا المستقبلية فيها.

### طمأنينة وأمان

■ كيف تصفون انعكاسات الاضطرابات السياسية في بعض الدول العربية على السوق الاماراتي؟

- لطالما كان السوق الإماراتي ملجأ آمنا في منطقة الشرق الأوسط، سواء كانت الظروف الضاغطة في الأسواق المجاورة سياسية او اقتصادية، وذلك بفضل مواقف دولة الإمارات وحياديته، والأمان والطمأنينة اللذين توفرهما للمقيمين والمستثمرين.

ويمكن القول ان السوق الإماراتي يشهد انتعاشاً في قطاع السياحة والضيافة، وهذا يعكس ايجابا على الاقتصاد الإماراتي ككل ومن ضمنه القطاع المصرفي.

وبفضل الهدوء والأمان في دولة الإمارات ورغم مرور السوق المحلي في ظروف صعبة اقتصاديا، نرى انه سيشهد دخولا لمؤسسات

وشركات عالمية وافتتاح مكاتب اقليمية اكثر من قبل. ونتمنى ان تتحسن الاوضاع في الاسواق العربية وان يسود الأمان، العامل الابرز للنمو والتطور وجذب المستثمرين على المدى الطويل.

### العمل المصرفي الإسلامي للمشاركة

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر الشرق الأوسط للتمويل والاستثمار الإسلامي في دبي؟

- مشاركتنا في هذا المؤتمر تساهم في جعل المشرق الإسلامي معروفا اكثر في الاوساط المصرفية الإسلامية، وتلقي الضوء على خدماتنا ومفهوم عملنا.

وقد سعى المشرق الإسلامي في السنوات القليلة الماضية الى اعتباره من ضمن ابرز اللاعبين في مجال التمويل الإسلامي عالميا، لذا ركزنا على ابتكار وطرح منتجات جديدة وتوفير خدمات مميزة ذات قيمة مضافة لعملائنا توازي ما يوفره بنك المشرق لعملائه التقليديين.

وفي رأيي ان هذه المؤتمرات تهدف الى زيادة وعي المستثمرين حول الصيرفة الإسلامية كما ويمكنهم الافادة من خبرات الفروع الإسلامية للمصارف التقليدية التي عملت جاهدة في الماضي القريب لارساء الشفافية والحوكمة وغيرها.

وحاليا اصبح التمويل الإسلامي شائعا جدا في العالم اجمع وليس فقط في اسواق آسيا والشرق الأوسط، وثمة اقبال شديد على الخدمات المصرفية الإسلامية لما توفره من استقرار وطمأنينة للمستثمر لابتعادها عن الادوات المالية الوهمية والمضاربة.

وقد جاء وجودنا في المؤتمر المذكور لاثبات قوتنا وجودة أدائنا مقارنة بالمصارف الإسلامية على الرغم كوننا نافذة اسلامية.

وبالنسبة لنا فإن العمل المصرفي الإسلامي ليس للمنافسة، بل يجسد التعاون والمشاركة وافادة عملائنا ونقل معارفنا الى العاملين في هذا المجال، نظرا الى القواعد الاخلاقية المتبعة فيه وتشجيع الشريعة الإسلامية على التعاون والوحدة. ■

## عامر العامري (مصرف عجمان - الإمارات): مواكبون لتطورات ومستجدات الصناعة المالية الإسلامية



تكمّن استراتيجية مصرف عجمان في التركيز على سوق الخدمات المالية التي تتوسع سريعاً وتتوافق مع أحكام الشريعة السمحاء بفضل الخدمات والمنتجات المبتكرة، وقد تمت هيكلة مجموعة خدماته ومنتجاته عبر استخدام تقنيات التمويل الإسلامي ومنها المضاربة والإجارة والمشاركة والاستصناع.

نائب الرئيس والمدير الإقليمي في إمارتي أبوظبي والعين للخدمات المصرفية للشركات في المصرف عامر العامري عرض لاستثمارات المصرف في العديد من القطاعات، موضحاً أن من أهداف شركته في مؤتمر الشرق الأوسط للتمويل والاستثمار الإسلامي في دبي مواكبة التطورات والمستجدات الحاصلة في الصناعة المالية الإسلامية.

### مخاطر أخف وطأة

■ كيف تصفون تأثير الاضطرابات السياسية في أكثر من دول عربية على الصناعة المصرفية في المنطقة؟

- لا شك في أن الأزمات السياسية في المنطقة تؤثر على الصناعة المصرفية عموماً. لكن يمكن القول أن الضغوط والمخاطر على البنوك الإسلامية تكون في الغالب أخف وطأة مما هي على البنوك التقليدية، وذلك بسبب الاختلاف في نهج العمل ومفهومه بين الصناعتين.

### استثمارات متنوعة وسليمة

■ ما هي القطاعات الأبرز التي يركّز مصرف عجمان على الاستثمار فيها حالياً؟

- وضع مصرف عجمان «كوتا» معينة للاستثمار في الاستصناع (القطاع العقاري) في المراحل الأخيرة وبعد الأزمات التي ضربت صناعة العقارات.

وقد ركّزنا اهتمامنا على التجارة العامة، المواد الغذائية، النفط، بناء المستشفيات وفي قطاع الأجهزة الطبية وغيره.

ونظراً إلى عدم تأثرنا بالازمة المالية كمصرف إسلامي وانتفاء وجود أي ديون عالقة، استطعنا التركيز على تطورنا والاستثمار في قطاعات تنموية متنوعة وسليمة.

### مواكبة الصناعة المالية الإسلامية

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر الشرق الأوسط السنوي الأول للتمويل والاستثمار الإسلامي والذي انعقد في دبي؟

- من أهداف مشاركة مصرف عجمان في هذا المؤتمر، مواكبة التطورات الحاصلة في الصناعة المالية الإسلامية، والاطلاع على الفرص والحلول المتوافرة والجديدة للاستثمار وتوظيف السيولة الفائضة في مجالات اقتصادية مفيدة ومربحة وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية. ■

## رياض سعد (بنك أبوظبي التجاري - ADCB): الإمارات أمام فرصة استعادة دورها كمركز مالي محوري في المنطقة



يعتبر بنك أبوظبي التجاري ADCB، أحد البنوك الرائدة في دولة الإمارات وذلك من خلال تقديمه لمجموعة متنوعة ومنكاملة من الخدمات المصرفية المنظورة والأنشطة المتميزة في مجالات عديدة.

مدير السلعة الإسلامية في دائرة الخزينة والاستثمار في البنك رياض سعد رأى أن دولة الإمارات اليوم أمام فرصة لاستعادة دورها كمركز مالي محوري في المنطقة، وأشار إلى أن السوق الإماراتي يوفر حالياً فرصاً

استثمارية واعدة من خلال احتضانها لمختلف أنواع الشركات المالية الاستثمارية العالمية. عارضاً لأبرز المنتجات الإسلامية التي يتم التركيز عليها.

### فرص استثمارية واعدة

■ بمّ تعلقون على فعاليات مؤتمر الشرق الأوسط الأول لتمويل والاستثمار في دبي؟

- المؤتمر بذاته مهم وكذلك توقيت انعقاده. ودولة الإمارات اليوم أمام فرصة لاستعادة دورها كمركز مالي محوري في المنطقة، بسبب انشغال الدول العربية المجاورة بالأحداث السياسية والأمنية والتغييرات التي يمكن أن تحصل فيها، إضافة إلى كل ذلك فإن المؤتمر انعقد في مرحلة حساسة جداً يحتاج فيها المستثمرون إلى معرفة توجه السوق وكيفية تطوّر القطاع العقاري وغيره، في وقت تنتظر رساميل كثيرة تحديد المواقع الأفضل لاستثمارها..

إلى ذلك تقدم الإمارات حالياً فرصاً استثمارية واعدة من خلال احتضانها لمختلف أنواع الشركات المالية الاستثمارية العالمية، ولأفضل الصفقات على مستوى قطاع العقار.

في سياق آخر، يشهد السوق نمواً ملحوظاً لقطاع المالي الإسلامي، بحيث أن حجم السوق المالي الإسلامي اليوم يبلغ حوالي تريليون دولار مع توقع أن يصبح ٤ تريليونات دولار سنة ٢٠٢٠. من جهة أخرى، وبحكم أنها المرة الأولى التي يعقد فيها هذا المؤتمر أبدى الجميع اهتمامهم بالمشاركة فيه والتعرف على المحاضرين والأفكار المطروحة فيه.

### ذراع إسلامية

■ بمّ تعلقون على توجه المصارف التقليدية نحو افتتاح نوافذ إسلامية لها؟

- من خلال عملي في دائرة الخزينة والاستثمار أجد طلباً بل سوقاً لمنتجات الخزينة. من هنا فإن تقديم حلول وسلع تتطابق مع مبادئ الشريعة هي طريقة، أولاً: للاحتفاظ وخدمة الزبائن الحاليين وثانياً: لاستقطاب زبائن جدد يتعاملون فقط بالسلع الإسلامية.

كما ولا يمكن تجاهل الشريحة الإسلامية في العالم والتي تمثل أكثر من ٢٥ في المئة منه، فكان أن عمدت الشركات التقليدية إلى فتح نوافذ إسلامية كي لا تخسر عملاءها لمصلحة شركات أخرى.

### إدارة المخاطر

■ ما هي أبرز المنتجات الإسلامية التي يركّز عليها حالياً؟

- أبرز المنتجات الإسلامية المميزة التي يتم التركيز عليها هي تلك المرتبطة بمجال إدارة المخاطر والتحوط، ومنها الخدمات المصرفية للأفراد وإدارة الثروات والأعمال المصرفية الخاصة والخدمات المصرفية للشركات والخدمات المصرفية التجارية وإدارة النقد والاستثمارات المصرفية والخدمات الاستشارية للشركات وصرف العملات الأجنبية ومشقات الأوراق المالية وخدمات الصيرفة وتمويل المشاريع وإدارة العقارات والاستثمارات الاستراتيجية.

وتكمن الكثير من التحديات في توفير هذه الخدمات إذ يجب توثيق المعلومات من المنطلق الإسلامي، بحيث أن أحكام الشريعة لا تقبل الخسائر النظرية إنما الحقيقية. ■

## مؤتمر ومعرض الشرق الأوسط الثامن فوريكس في دبي

## إجماع المشاركين على أهمية دبي في استقبال مختلف الاستثمارات وتركيز على نشر ثقافة التداول بسوق «فوريكس» تجنباً للخسارة



من اليمين: اسكندر نجار، كاتيا طيار واريك هاشم

انعقد مؤتمر ومعرض الشرق الأوسط الثامن فوريكس FOREX ٢٠١١ في دبي، بمشاركة بورصة دبي للذهب والسلع وعدد كبير من رؤساء الشركات العالمية والإقليمية والمتخصصة بأسواق البورصات والأسهم والمشتقات المالية، الى جانب شركات الوساطة العالمية والمحلية ونخبة من الخبراء الدوليين والمحليين الاقتصاديين والمستثمرين والمتداولين. وبرز إجماع من المشاركين حول أهمية دبي بهيكلتها الاقتصادية وبنيتها التحتية التي أتاحت لها استقبال مختلف الاستثمارات ومنها تجارة العملات والسلع الإلكترونية، وان دبي كانت ذكية في قيادة الاقتصاد في المنطقة وكانت جسراً للاستثمارات بين الشرق والغرب، مشيرين الى ان سوق التداول الإلكتروني للعملات والسلع بلغ ٤ تريليونات دولار يومياً على مستوى العالم.



المشاركون في المؤتمر



من اليسار: فيليب غانم ومحمد خان (جنح ADS SECURITIES)



جان لويس فروجه يلقي كلمة

ان ننشر ثقافة التداول من خلال مختلف المناسبات كهذا المؤتمر أو عن طريق الإنترنت، حيث هناك بعض المواقع التي توفر تجربة مجانية للاستثمار في هذه التجارة، وكذلك هناك بعض المحاضرات والمعلومات التي توفرها لمن يريد التداول كي لا يقع في فخ قلة الثقافة التي قد تؤدي به الى الخسارة.

### ايريك هاشم: احدي أولوياتنا إبقاء أموال المتعاملين في المنطقة

الرئيس التنفيذي لبورصة دبي للذهب والسلع ايريك هاشم أثار قضية تزايد عدد المتداولين في البورصة بنسبة ٤٠ في المئة خلال العام الماضي ليلعب عدد العقود اليومية ١١ ألفاً بقيمة ٦٠٠ مليون دولار أميركي، وان ٨٠ في المئة من حجم الأعمال في منطقة الشرق الأوسط.

وأشار الى ان احدي أهم أولوياتنا ان نقوم بإبقاء أموال المتعاملين هنا في المنطقة، فلو لم يجد المستثمر فرصة لاستثمار أمواله في المنطقة فإنه سيقوم بالتوجه الى دول أخرى بطبيعة الحال. وشدد على ان ارتفاع أو انخفاض أسعار بعض السلع لا يؤثر على عمل البورصة

### كاتيا طيار: للأزمة المالية العالمية دورها في إقبال كبار المستثمرين على تجارة «الفوريكس»

وكانت رئيسة مجموعة عربكوم المنظمة للحدث كاتيا طيار ألفت كلمة رأت فيها انه منذ انطلاقة فعاليات فوريكس في العام ٢٠٠٧ في دبي أكدت أهم المصارف العالمية أن أعداد المتداولين في المملكة العربية السعودية والبحرين والإمارات وقطر وسلطنة عمان والكويت ولبنان ومصر وسوريا تضاعفت. كما تضاعف عدد صغار المتداولين مع اهتمام المصارف وشركات الوساطة بفتح حسابات تلبية رغباتهم، وقد لعبت الأزمة العالمية دوراً في انكباب كبار المستثمرين على تجارة الفوريكس حيث تتوفر السيولة ويتمكن المستثمر من متابعة عملياته ومراقبة أمواله باستمرار.

وأضافت: الفوريكس هي من أنواع التجارة التي تخولك ان تتحكم في استثمارك، خصوصاً في هذا الوقت الذي أصيبت فيه بعض القطاعات الاقتصادية في العالم بعدم الاستقرار نتيجة للأزمة العالمية، لكن هذا لا يعني ان الفوريكس ليست تجارة خطيرة، حيث تكمن خطورة هذه التجارة في انعدام المعرفة بهذا السوق وأساسياته، فبهذا الشكل يكون المستثمر يغامر بأمواله، ولذلك فإن رسالتنا



من اليمين: احمد صالح و BRIAN DOLAN



من اليسار: شفيق بدر و بريان دولان (جنح GUIN CAPITAL)



من اليمين: كابي كنج و غسان شبير



محمد الحميدي (AM FINANCIALS) يتسلم جائزة  
BEST RETAIL FX PROVIDER



احمد الخطيب (AMANA CAPITAL) يتسلم جائزة  
MOST TRANSPARENCY FX BROKER



اسكندر نجار (ALPARI) يتسلم جائزة  
BEST FOREX BROKER

المنطقة ومركزاً خدماتياً يتمتع ببنية تحتية متميزة بالنسبة للإمارات والنسبة ل دبي على وجه الخصوص، ولذلك تغري دبي أي شركة تريد ان تستثمر في منطقة الخليج العربي كي تفتح مكاتب لها هنا، كذلك البيئة الاستثمارية وسهولة الحصول على التراخيص وغيرها من متطلبات العمل، حيث لا يوجد تعقيدات ولا بيروقراطية، كل هذه عوامل جذبنا كي نتوسع في دبي.

واشار الى ان سوق التداول الإلكتروني للعملات والسلع يبلغ 4 تريليونات دولار يومياً على مستوى العالم، إلا انه رفض إعطاء قيمة التعاملات في منطقة الشرق الأوسط بعدم توفر المعلومات والأرقام والإحصاءات الخاصة بذلك في المنطقة، الأمر الذي يستدعي بعض مراكز الدراسات ان تقوم به للوقوف على أهمية سوق الفوريكس. وكشف عن إطلاق أمانة كايبتال مؤخراً خدماتها للتداول عن طريق الهاتف المتحرك انطلاقاً من رغبة الشركة في توفير كل ما يحتاجه المتاجر من خدمات وتسهيلات. ■

ان لا دخل لارتفاع أسعار النفط أو الذهب أو غيرها بتجارتنا بصورة مباشرة، وأكثر ما يهمنا هو التقلبات في هذه الأسعار التي تؤدي الى ان يجني العملاء الأموال جراء صعود أو نزول الأسعار.

### اسكندر نجار

وقد ألقى السيد اسكندر نجار الرئيس التنفيذي لشركة ALPARI كلمة قيمة ارتأينا ان ننشر أبرز ما جاء فيها من خلال الحوار الذي أجريناه معه - راجع صفحات الموضوع -

### أحمد الخطيب: بدأنا بدراسة ومناقشة خيارات التوسع في دبي

ورأى أحمد الخطيب، المدير العام لشركة أمانة كايبتال ان الشركة بدأت بدراسة ومناقشة خيارات التوسع في دبي وقال: «قدمنا الى دبي كونها مركزاً مالياً في



محمد المريري (AFB) يتسلم جائزة  
ARAB TRADING FOREX



ادي كحالة (FXCM) يتسلم جائزة  
BEST MOBILE TRADING PLATFORM



JEROEN DE WIT (ETORO) يتسلم جائزة  
الاسرع نمواً



شادي كرباج (ACM) يتسلم جائزة  
BEST GLOBAL EXCHANGE HOUSE



COSTAS CONSTANTINIDES (360 CONSULTING) يتسلم جائزة  
BEST FX REGULATORY & COMPLIANCE SUPPORT



DENIS PEGANOV (FX OPEN) يتسلم جائزة  
BEST DEALING ROOM



من اليمين: محمد المريري ومحمد ياغي



من اليسار: محمد اسامة و TORSTEN REIBOLD  
(دخال جناح (AVA FX)



من اليسار: مدين جبر، اريك هاشم و كارلا نجيم

## محمد عبد الرحمن الحميدي (أ.م فاينانشلز AM FINANCIALS) : نركز على كوادرنال الخبرة والكفيلة في مختلف مجالات الاستثمار



محمد حميدي يتوسط زميليه في جناح شركة AM FINANCIALS

المدير التنفيذي في شركة أ.م فاينانشلز AM FINANCIALS محمد عبد الرحمن الحميدي سلط الضوء على الخدمات التي توفرها ومن بينها التداول بالعملة، وركز على دور الكوادرنال الكفيلة والخبيرة في مجالات الاستثمار وفي توفير النصائح والإرشادات للعملاء، ملاحظاً توجهاً نحو الاستثمار في السلع كالنفط والذهب وغيرهما في ظل اللااستقرار الذي يشهده العالم اليوم.

عنها يمكن الوصول المباشر إليها عبر الإنترنت من أي مكان في العالم.

### نصائح وإرشادات

■ هل تحظون بتخوف المستثمر من الإنخراط في أنشطة جديدة، في ظل عدم استقرار الأسواق العالمية؟

– تتمتع شركتنا بكوادرنال كفيلة وخبيرة في مجال الإستثمار، مهمتهم ملاحقة الأسواق ومراقبتها وتقديم النصح والإرشاد للذين يودون الإنخراط في استثمارات جديدة.

وبما ان الإستثمار في العملة خطوة عالية المخاطر ننصح محبي الإنخراط في هذا المجال بأن يكونوا من أصحاب الخبرات العميقة والمعرفة الواسعة، وفي هذا الإطار نؤكد جهوزيتنا التامة لتقديم الإرشادات والمعلومات اللازمة لعملائنا من خلال معاهدنا التدريبية المختصة.

### توجه نحو السلع

■ هل تقدمون ضمانات معينة لعملائكم؟

– نقدّم ضمانات على بعض المنتجات من خلال ضمانات الإستثمار الأساسي ولفترة زمنية معينة.

■ في رأيكم، ما هي المجالات والإستثمارات التي ننصحون المستثمر بالإنخراط فيها؟

– تتوجه الإستثمارات مؤخراً نحو السلع كالنفط والذهب وغيرهما.. وذلك في ظل عدم الإستقرار المسيطرة على العالم حالياً. ■

### احترافية وتميز

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في مؤتمر ومعرض الشرق الأوسط الثامن لتداول العملات «فوريكس ٢٠١١»؟

– شركتنا مرخص لها في لبنان وتتعامل في كل أنواع الإستثمارات ومنها التداول بالعملة. وتأتي مشاركتنا اليوم في مؤتمر ومعرض فوريكس انطلاقة من معرفتنا العميقة بإمارة دبي التي ينشط فيها هذا النوع من الأعمال، وسعيها الى تقديم صورة واضحة عن الخدمات التي نقدمها باحترافية وتميز.

ونستغل هذه المناسبة لنعرض المنصات الإلكترونية التي يتم من خلالها التداول بالعملة والعقود الآجلة للمنظمات والشركات والأشخاص داخل الشركة.

### تداعيات محدودة

■ بـمّ تتميزون عن غيركم من الشركات المثيلة؟

– تتميز شركتنا بكونها تحوز ترخيصاً لمزاولة أعمالها في لبنان من قبل مصرف لبنان والذي يعتبر أحد أهم البنوك المركزية في المنطقة ومعروف بقدراته الرقابية التي يمارسها على الشركات.

■ تشهد المنطقة العربية اضطرابات عدة. كيف تقرؤون تأثيراتها على حركة الإستثمارات؟

– لم نلاحظ حتى الوقت الحاضر أي تأثيرات سلبية تذكر، ولكن نتوقع ان تترك هذه الاضطرابات تداعيات مختلفة خلال المرحلة المقبلة، من المرجح ان تبقى في إطار محدود لأن منصات التداول التي سبق وتحدثنا



وليد أبو سليمان (أكسيس كابيتال - لبنان)؛

## استقطبنا مغتربين وخليجين للتداول عبر أنظمتنا وبرامجنا

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة أكسيس كابيتال AKSYS CAPITAL للتداول بالأسهم والسلع والمعادن والعملات وليد أبو سليمان شرح مدى انعكاس الاضطرابات التي تشهدها بعض الدول العربية على أسواق التداول واقتصاداتها، وأشار الى الإنجازات المتحققة في السوق اللبناني وتحديداً مع استقطاب مغتربين ورعايا خليجين، مبرزاً التعاون مع شركة ADS وتكامل خدماتهما.



من اليمين: وليد أبو سليمان وشكيب خوري



من اليمين: فيليب غانم، محمود المحمود ووليد أبو سليمان

### حضور إقليمي

■ ما أبرز إنجازات شركتكم؟

- طبقتنا في لبنان كل الخبرات التي اكتسبناها في دول الخليج وأوروبا. وقد شكّلت هذه الخبرات قاعدة صلبة لاستقطاب عدد كبير من المغتربين اللبنانيين والأشقاء العرب للتداول عبر أنظمة وبرامج AKSYS CAPITAL والتي تشكل نافذة عالمية استطاعوا من خلالها التداول بالأسهم والمعادن والسلع والعملات. ونحن موجودون في دول أفريقية وعربية من خلال شراكات مع وكلاء، في حين نتولى عبر مركزنا الرئيسي مهمة إدارة المخاطر.

### تكامل مع ADS

■ ما كان الهدف من المشاركة في مؤتمر ومعرض الشرق الأوسط لتداول العملات «فوريكس ٢٠١١»؟

- شاركنا في هذا المعرض بالتعاون مع شريكنا الإستراتيجية (ADS) بجناح موحد وذلك تثبيتها لحضورنا والترويج لخدماتنا المميزة، علماً أن علاقتنا مع ADS مميزة نظراً لتكامل خدماتنا. ■

### الذهب ملاذ آمن

■ في رأيكم كيف تنعكس الاضطرابات التي تشهدها المنطقة العربية على الأسواق المالية؟

- يشهد عالمنا العربي اضطرابات عدة، لا بد ان يكون لها انعكاسات سلبية على اقتصادات الدول المرتبطة وثيقاً بالاستقرار السياسي والأمني.

وفي مثل هذه الظروف، يلجأ المستثمر الى الملاذ الآمن ألا وهو الذهب الذي يسجل حالياً ارتفاعاً ملحوظاً، بحيث وصل الى أعلى مستوياته العالمية (١٥٠٠ دولار للأونصة) غير ان ارتفاع سعر الذهب يحدّ من القيمة الشرائية ويرفع من نسبة التضخم التي تؤدي بدورها الى ارتفاع أسعار السلع، ناهيك عن المضاربة بهذه الأخيرة ومدى إضرارها بالإقتصاد عموماً.

■ هل تلاحظون أي تراجع أو تقليص في الحركة الإستثمارية لدى المستثمرين؟

- تشهد الأسواق أثناء الحروب والأزمات المالية الحادة تصفية للمحافظ ولجوءاً الى الذهب والعملات الأساسية كونها ملاذاً آمناً.



أحمد الخطيب (أمانة كابيتال - لبنان)؛

## تخطينا كل العقبات لقاعدة عملائنا الصلبة

الرئيس التنفيذي في شركة أمانة كابيتال AMANA CAPITAL للتداول بالعملات والسلع أحمد الخطيب عرض للمنتجات والخدمات التي توفرها للمستثمرين، وتحديدًا خدمة التداول في العملات، ورأى ان تأثيرات الأحداث الجارية في غير دولة عربية لا تزال محدودة، بدليل الطلب على منتجات الشركة ونموها التصاعدي المتواصل، مؤكداً تخطيها العقبات لقاعدة عملائها الصلبة المكونة من أصحاب الخبرات المعمقة.

### شراكات استراتيجية

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر ومعرض الشرق الأوسط الثامن لتداول العملات فوريكس ٢٠١١؟

– تأتي مشاركتنا في إطار إطلاق خدماتنا في منطقة الخليج والشرق العربي، بعد ان أطلقناها في لبنان، إضافة الى تسويق منتجاتنا المتميزة و اعلان استعدادنا لبدء التفاوض مع مختلف الجهات لإبرام شراكات استراتيجية، علماً ان أمانة كابيتال تدير أعمالها من مكتبها الرئيسي في لبنان وتوسعى للتوسع بطرق متعددة.

### سهولة في التداول

■ في رأيكم ما هي ميزات منتجات أمانة كابيتال؟

– نتميز بسهولة التداول بالعملات والسلع والمؤشرات وليس فقط بالمنتج نفسه. وقد أطلقنا خدمة التداول عبر الهاتف الخليوي التي تتيح للعميل سهولة التداول في أي مكان وزمان خصوصاً وأن سوق الفوريكس مفتوح على مدار الساعة. كما ونتواصل مباشرة مع عملائنا بهدف تثقيفهم حول المنتجات ذات المخاطر العالية.

### طلب من المستثمرين

■ تشهد منطقتنا العربية اضطرابات عدة، في رأيكم ما أوجه انعكاساتها على حركة التداول في الأسواق المالية؟

– نشط في أسواق مالية تأثرت أقل من سواها بهذه الاضطرابات الأمنية، علماً ان عدم الإستقرار السياسي سيؤثر سلباً على اندفاع المستثمرين للإنخراط في مجالات حديثة.

ولكن التأثيرات السلبية لا تزال محدودة والطلب موجود بدليل أننا سجّلنا منذ انطلاقتنا في منتصف ٢٠١٠ وحتى الآن نمواً متواصلًا وتصاعدياً شهراً بعد آخر، سواء في لبنان أو خارجه.

■ في رأيكم ما هي المجالات الواعدة للإستثمار؟

– نلاحظ ان المستثمرين يركزون على السلع كالذهب والفضة والغاز الطبيعي والنفط لأن نسبة الطلب عليها لا تزال عالية، مما سيساعدهم على تحقيق عوائد مجزية، مع التذكير ان ميزة هذه السلع تكمن في كونها



احمد الخطيب محاطا بفريق عمله (جناح AMANA CAPITAL)

قابلة للبيع والشراء، بمعنى حتى ولو كانت التوقعات توحى بخسارة احداها يستطيع العميل ان يبيع العقد ويحقق الأرباح. وهذه الميزة مغرية للمستثمر في ظل عدم استقرار الأسعار حالياً وتشجعه على الإنخراط في السوق.

### تخطي التحديات

■ وما هي الإستراتيجية التي تعتمدها لتوفير منتجات متميزة؟

– تعتمد استراتيجيتنا على الخدمات التي تسهّل التداول مما يجعل الخبرة مع «أمانة كابيتال» متميزة، بالرغم من ان المنتجات المتوافرة في السوق متشابهة.

■ هل تواجهون تحديات معينة في مجالكم؟

– لا شك في ان التحديات هائلة خصوصاً وان عدد الشركات الناشئة في هذا المجال كبير ويتزايد يومياً.

ولكن أمانة كابيتال استطاعت تخطي كل العقبات نظراً لقاعدة عملائها الصلبة المؤلفة من مساهمين ومستثمرين من أصحاب الخبرات المعمّقة في هذا المجال، من دون ان ننسى أننا شركة مرخصة من مصرف لبنان صاحب السمعة الطيبة في المنطقة العربية، ما يعزز ثقتنا بقدرتنا على التفوق والنجاح. ■



اسكندر نجار (شركة الباري ALPARI)؛

## سوق العملات توفر فرصا استثمارية عدة

الرئيس التنفيذي في شركة الباري ALPARI MEDMCC الرائدة في التداول الإلكتروني اسكندر نجار قدم لمحة عن تأسيس الشركة وتوسعها اقليميا ودوليا، وأشار الى اقبال واسع على خدمات مجموعة شركة ALPARI ومنتجاتها المتوافرة عبر منصة «ميتاتريدر ٤»، معتبرا ان سوق العملات لا تزال توفر فرصا استثمارية عدة، واصفا صناعة التداول في اسواق الخليج والمشرق العربي ومصر بالمتطورة، ملاحظا تحولا في اسواق الاسهم المحلية نحو تداول الفوركس.

### اقبال على خدماتنا ومنتجاتنا

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر ومعرض الفوركس الثامن في الشرق الاوسط في دبي؟

– انها المشاركة الاولى لـ «الباري» ALPARI في معرض ومؤتمر التداول (الفوركس).

فبعد بروز الاهتمام الشديد من عملاء عديدين في منطقة الشرق الاوسط، اردنا التواصل عن قرب معهم لمزيد من المساعدة والدعم. هذا وتلقى خدماتنا ومنتجاتنا لا سيما المتوفرة عبر منصة ميتاتريدر ٤ (MT4) اقبالا واسعا في المنطقة، وقد شكل المؤتمر فرصة لدخول وتعريف الراغبين بأعمالنا، فنحن الوسيط المالي الأكبر الذي يتعامل عبر منصة (MT4)، ويوجد لدينا ٤٤٠ ألف حساب.

### فرص استثمارية في سوق العملات

■ كيف تصفون انعكاسات الازمات السياسية في بعض الدول العربية على اسواق التداول؟

– بداية، ان تداول العملات استثمار عالمي، لذا فإن تحركات الاسواق تعتبر ذات اهمية بغض النظر عن الدول التي تشهد ازمات واضطرابات. ومن منظور التداول، لا تزال سوق العملات توفر فرصا استثمارية عديدة. اما من وجهة نظر المستثمر، فمعظم المستثمرين حذرون حاليا في اختيار منتجات الاستثمار والوسيط الذي يتعاملون معه لجهة كون هذا الاخير مرخصا وقادرا على تقديم افضل عنصر أمان وفصل بين الاموال.

### تنويع الاستثمار

■ كيف تقومون الاقبال على صناعة التداول في المنطقة؟

– تعتبر صناعة التداول متطورة في الاسواق الخليجية والمشرق العربي ومصر، وقد تحول عدد كبير من العملاء عامي ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦ من اسواق الاسهم المحلية نحو تداول منتجات مشابهة مثل «الفوركس». ويمكن اعتبار هذا التحول تنويعا للاستثمار في أكثر من منتج بدل حصره في نوع واحد. ■



اسكندر نجار محاطا بفريق عمله (جناح ALPARI)

### التداول الإلكتروني

■ هل لنا بللمحة عن شركة ALPARI والخدمات التي توفرها؟

– تأسست شركة الباري ALPARI عام ١٩٩٨ في روسيا. وبعد النجاحات الهائلة التي حققتها الشركة في مجال التداول الإلكتروني عبر منصة «ميتاتريدر ٤» (MT4) في اسواق اوروبا الشرقية، توسعت الباري في المملكة المتحدة (UK) عام ٢٠٠٤ وحصلت على رخصة للعمل من قبل سلطة الخدمات المالية هناك عام ٢٠٠٦.

ارتفع عدد عملائنا والمتداولين عبر شركتنا من ٤ آلاف الى ٧٥ الف متداول خلال عام واحد، وهذا ما دفعنا الى دخول سوق الولايات المتحدة الاميركية وتأسيس الباري عام ٢٠٠٧ وهي مسجلة من قبل لجنة تبادل العقود الآجلة (CFTC) كمتعامل تجاري في العقود الآجلة.

كما تم تأسيس مكاتب في أنحاء العالم أبرزها، الصين والهند وألمانيا وخلال العام ٢٠١٠ اسسنا شركة في الإمارات وهي مرخصة من مركز دبي للسلع والمعادن DMCC، وعضو في بورصة دبي للذهب والسلع (DGCX).

وتعتمد «الباري الامارات» على سمعة مجموعة الباري وعلامتها التجارية الموثوقة والمعروفة بعملها المتقن وتكنولوجياها الحديثة وتطويرها الدائم للمنتجات. وهذا ما جعل ALPARI من الشركات الرائدة في صناعة التداول الإلكتروني عالميا واقليميا.



يظهر د. هنري شاوول في الوسط والى يساره ادي كحالة مع فريق عمل FXCM

د. هنري شاوول (شركة أف اكس سي ام مينا FXCM MENA)؛

## نشجع المتداولين على الاستثمار في أسواقهم المحلية الأكثر أماناً

كشف رئيس شركة اف اكس سي ام مينا FXCM MENA لتداول العملات والسلع الدكتور هنري شاوول عن سعي لافتتاح مكاتب تمثيلية في دول عربية عدة بهدف التواصل مع العملاء، وأشار الى إطلاق خدمة تداول العقود المستقبلية والخيارات، مؤكداً بتشجيع الشركة للمتداولين على الاستثمار في أسواقهم المحلية الأكثر أماناً متوقفاً استمرار ارتفاع سعري الذهب والفضة.

### مكاتب تمثيلية

■ ما هي أبرز المستجدات والتطورات في شركة اف اكس سي ام مينا؟

استكمالاً لخطط التوسع، افتتحت اف اكس سي ام مينا مكتباً في دبي خلال شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠، لخدمة الأسواق الخليجية، مع سعينا الى افتتاح مكاتب تمثيلية في دول عربية عدة للتواصل مع العملاء في أسواقهم المحلية والقريبة.

كذلك أعلنت FXCM العالمية عن الاكتتاب العام الأول في أسهمها في بورصة نيويورك، ما يجعلها شركة عامة ويعزز شفافيتها المالية تلقائياً، وهذا ما سينعكس ايجاباً على أدائها في الشرق الأوسط.

هذا وارتفع عدد الموظفين في اف اكس سي ام مينا الى ٢٥ شخصاً موزعين بين لبنان ودبي.

وقال شاوول: ومن أبرز المستجدات أطلقت شركتنا خدمة جديدة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا وهي تداول العقود الآجلة أو المستقبلية (FUTURES) مباشرة من السوق وبرسم مالي قيمته منافسة جداً، وهي الخدمة والسعر نفسها اللذان توفرهما FXCM في الأسواق الأوروبية والأميركية، بينما تقدمها شركات تداول أخرى في الأسواق العربية والشرق الأوسط برسم مالي مرتفع.

وقد أطلقنا هذه الخدمة بعدما استحوذنا العام الماضي على شركة ODL المتخصصة في تداول العقود المستقبلية والخيارات (FUTURES & OPTIONS)، وتأكدنا من كل الانظمة التداولية وأضفناها الى محفظة خدماتنا. وتداول العقود المستقبلية منتج حقيقي، وقد طلبنا من مصرف لبنان مساعدتنا في أعمال الرقابة على المشاركين في هذا النوع من التداول.

### الاستثمار المحلي

■ كيف تصفون انعكاس الاضطرابات والأزمات السياسية في بعض الدول العربية على اسواق التداول وعلى أعمال شركتكم؟

عموماً، تؤدي الأزمات السياسية في المنطقة الى عدم استقرار في الأسواق وتسبب تقلبات في أسعار العملات والسلع والنفط. وهذه التقلبات مفيدة لقطاع التداول إذ يمكن للمستثمرين تحقيق أرباح ملموسة.

وهنا توفر اف اكس سي ام مينا منتجات تداول الفوركس و CFD أي الذهب والفضة والنفط وغيرها، والتي تتمتع بسيولة عالية في السوق. وقد كانت الأشهر الماضية القليلة من أفضلها على أعمال شركتنا من حيث التداول وفتح الحسابات.

أما في ما يتعلق بالسوق اللبنانية، فالاستقرار السياسي النسبي ومتانة الجهاز المصرفي المحلي يساعداً في جذب السيولة الى لبنان، مما ينعكس ايجاباً على نشاطنا.

ومن هنا، تستمر اف اكس سي ام مينا في سعيها الى التوسع في الدول العربية وتتواصل عن قرب مع المتداولين وتشجعهم على الاستثمار في أسواقهم المحلية لأنها تبقى أكثر أماناً من توظيف أموالهم في الخارج.

### تخوف من امتداد الأزمات

■ كيف تقومون أسواق التداول بالسلع الأساسية مثل الذهب والنفط حالياً؟

تتجه الأسواق الأوروبية الى رفع أسعار الفوائد خوفاً من التضخم. كما ان عدم الاستقرار السياسي عالمياً يدفع الناس الى شراء الذهب في هذه الأوقات كونها سلعة حقيقية. وهذا ما أدى الى ارتفاع الذهب الى مستويات قياسية.

أما بالنسبة الى النفط، فثمة تخوف من انتشار الأزمات السياسية من ليبيا والبحرين الى السعودية وهي سوق أساسية للنفط، وانعكاسها سيشكل ارتفاعاً هائلاً لأسعار النفط.

عموماً، نتوقع استمرار ارتفاع سعري الذهب والفضة، وكذلك ارتفاع سعر صرف اليورو مقابل الدولار الأميركي. ■

### ادي كحالة في سطور

يشغل ادي كحالة منصب المدير الاقليمي لشركة «أف أكس سي أم مينا» (FXCM MENA) في دبي والتي تغطي منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وكحالة من خريجي جامعة سيدة اللويزة - زوق مصبح، لبنان سافر الى الولايات المتحدة الاميركية عام ٢٠٠٣ حيث شغل مناصب عدة في مجال المبيعات، ثم انتقل الى شركة FXCM عام ٢٠٠٧ ليعمل الى جانب فريق عربي لتغطية اسواق الشرق الاوسط.

عام ٢٠٠٩ تولى كحالة اطلاق مشروع FXCM في لبنان حيث عمل على تدريب العاملين مدة ثلاثة اشهر، ليعود الى الولايات المتحدة ويرأس قسم تداول الفوركس FX لمنطقة الشرق الاوسط في دويتشه بنك.

وعن مهامه الجديدة في FXCM - دبي قال كحالة: «ان سياسة عمل FXCM تعتمد على نظام NO DEALING DESK اي اننا لا نتداول ضد العميل، بل هو الذي يختار الاسهم والعملات والسلع التي يريد شراءها او بيعها مباشرة من السوق الحقيقي، ما يريحه في تعاملاته».

اضاف: «نشدد ايضا على قطاع خدمة العملاء، وهذا يهم الافراد في منطقة الشرق الاوسط».

ويعمل مكتب دبي يومياً وعلى مدار الساعة مدى ستة ايام، حيث تنقل التداول يوم الجمعة في الساعة الرابعة بتوقيت نيويورك ثم نعيد الافتتاح يوم الاحد الخامسة والربع بتوقيت نيويورك.

وهذه الطريقة تسمح لمكتبنا في دبي بتغطية مكتب لبنان الذي يقفل نهار الاحد، وبالعكس حيث يغطي مكتب لبنان سوق دبي يوم الجمعة وهو يوم عطلة محلياً.

وقد أجريت الكثير من التغييرات بدعم من مدير عام FXCM MENA الدكتور هنري شاوول، وبدأنا نحصد ثمار عملنا، مع الأمل بمزيد من التطور في المستقبل».

**احمد صالح (غاين كابيتال GAIN CAPITAL)؛****عقد شركات استراتيجية تعزير القدراتنا في الشرق الاوسط**

المدير الاقليمي لمنطقة الشرق الاوسط في شركة غاين كابيتال GAIN CAPITAL للتداول بالعملة احمد صالح قدم لمحة عن نشاط الشركة وانتشارها العالمي وفي منطقة الشرق الاوسط (حاليا ننشط في حوالي ١٤٠ دولة).

وعن المشاركة في «فوريكس ٢٠١١» قال: نتطلع من خلال

مشاركتنا الى التواصل مع عملائنا وجها لوجه، اثبات وجودنا وتعزيز قدراتنا للتوسع في الشرق الاوسط.

وقد عقدنا اجتماعات وشركات مع مصارف مختلفة خلال هذه الزيارة، وسنفتتح حسابا بنكيا يمكن العملاء من ايداع اموالهم في منطقة الشرق الاوسط. الى ذلك سنعقد شركتين مع مصرفين مهمين في اماره دبي، اضافة الى شراكة استراتيجية ستجمعنا بإحدى المؤسسات الوسيطة في الشرق الاوسط (BROKER DEALER). كما وستفتتح «غاين كابيتال» قريبا جدا مكتبا لها في المنطقة العربية.

**محمد المريري (شركة وسطاء المال العرب AFB)؛****الفوريكس سوق مليء بالفرص وجاذب للمستثمرين**

المحلل المالي في شركة وسطاء المال العرب AFB محمد المريري اشار الى الاقبال على تجارة النفط والذهب في ظل الاحداث التي تشهدها المنطقة، واصفا الفوريكس بالسوق المليء بالفرص والجاذب للمستثمرين الذي يحاولون تعويض خسائرهم في اسواق الاسهم.



شهدت الاسواق العربية أحداثا أمنية وسياسية مؤخرا، في رأيكم كيف ستكون انعكاساتها على الاسواق المالية في المنطقة؟

- يتميز سوق الفوريكس عن سوق الاسهم، كونه سوقا ذا اتجاهين، بمعنى انه يمكن ان يفيد من اي تراجع او تقدم مما يساهم في زيادة الاقبال عليه خلال الازمات.

والمعروف ان تجارة النفط والذهب نشطت مؤخرا في ظل الاحداث التي تشهدها المنطقة.

ما يعني انه في ظل عدم الاستقرار يلجأ المستثمر الى ملاذ آمن وهذا ما فتح المجال واسعا للتوجه نحو الشركات المالية.

هل تلمسون تخوف المستثمر من الانخراط في سوق الفوريكس؟

- هذا السوق مليء بالفرص والمخاطر، وقد يوفر للمستثمر بين ليلة وضحاها ارباحا ضخمة، كما وقد يعرضه لخسائر فادحة.

وقد لاحظنا ان المستثمرين الذين يحبون المغامرة في مثل هذه الظروف يكتفون استثماراتهم، في حين يسعى البعض الآخر الى ادارة خسائره بحكمة وذكاء. ■

**محمد اسامه (AVA FX)؛****نتميز بالمصداقية في التعامل والاهتمام بالخدمات المقدمة للمتداول**

مدير التسويق للوطن العربي في شركة AVA FX لتداول العملات محمد اسامة ذكر بمزايا الشركة ومصداقيتها في التعامل مع المتداولين، ووضح اسلوب التداول المعتمد لديها والموجه للأفراد والشركات على السواء، والأخذ بالاعتبار الحد من المخاطر. وقال: تعتبر AVA FX احدى اكبر شركات التداول بالعملة في العالم، تأسست عام ٢٠٠٦، وهي



تتبع شركة Ava Capital Markets Ltd المختصة بالشؤون المالية وتعد AVA FX جزءا منها وهي رائدة في التداول بأسواق المال.

وقد تميزت خلال فترة قصيرة بمصداقيتها، وبسهولة التعامل والاهتمام بالخدمات التي تقدمها للمتداول من خلال دعم هذا الاخير وتوجيهه للاستثمار في المجال المناسب، وتوفير كل التدريبات التي من شأنها مساعدته على تحقيق اهدافه المرجوة.

كما وتوفر للعميل حسابا تجريبيا لمدة ٢١ يوما بقيمة مئة الف دولار، شبيهاً بالحساب الحقيقي ولكن تكون فيه الارباح والخسائر وهمية. وبعد فترة اسبوعين على انخراط العميل في هذا المجال، والتأكد من قدرته على الانتقال الى الواقع يتعاون عندها مع محلل اقتصادي متخصص بشرح وضعية السوق والتحليلات المالية وتأثيرات الاخبار الاقتصادية والسياسية على الاسواق، مع التنكير بأن مبدأ الشركة يقوم على ان ربح العميل يعني ربحها كونها تأخذ حصتها من عمولات التداول والتي تختلف بحسب العملة التي يتم التداول فيها.

**دينيس بيغانوف (شركة اف اكس اوبن FX OPEN)؛****رواد في مجال توفير الشروط العادلة وانطلاق العميل بعملية التداول**

مدير التطوير في شركة اف اكس اوبن للتداول بالعملة دينيس بيغانوف، أوضح انها من شركات الأوف شور التي تعمل في العديد من الدول انطلاقاً من باناما، ووصف دبي بالمحطة المتقدمة لمن يرغب في الولوج الى أسواق الخليج، مذكراً بريادة الشركة في مجال توفير الشروط العادلة وامكانية انطلاق العميل بعملية التداول بمبالغ مالية قليلة، معتبراً تجارة العملات أكثر مخاطرة من التجارة بالمعادن.

وقال: نركّز حالياً على تسويق خدمات التداول ECN وتطويرها، حيث كانت شركتنا الأولى التي أطلقت هذه الخدمات عبر منصة MT4 ECN عام ٢٠٠٩، مع الإشارة الى ان صناعة التداول تشهد تغييرات كثيرة حالياً، إذ يحتاج العملاء الى شروط عادلة وفروقات منخفضة ودون أي تلاعب أو مناورة من الوسطاء، إضافة الى إمكانية الانطلاق بعملية التداول بمبالغ مالية قليلة، وهذا ما توفره خدماتنا وما جعل اف اكس اوبن الرائدة في هذا التوجه الجديد في أسواق التداول.

## رياض سلامة مفتتحا منتدى مكافحة غسل الاموال وتمويل الارهاب: لبنان لا يزال القدوة والرائد في هذا المجال

### د. جوزف طرييه: دراسة أعمق للمخاطر وسياسات رقابية أكثر تشددا



من اليسار: العميد سامي نبهان، وسام فتوح، هاروت صاموئيليان، عبد الحفيظ منصور وأنطوان حبيب



من اليسار: رياض سلامة ود. جوزف طرييه



من اليسار:  
هشام حمزه،  
عبد الرزاق  
عاشور  
وحسن خليفة



من اليمين:  
سميح  
سعادة  
وخليل أصف



من اليمين: د. فؤاد مطره جي، د. جورج عشي، نبيل عثمان، بيار كنعان وسعيد نصرالله



من اليمين: عبد الرحمن الشريف، معتمد محمصاني، أسامة فاخوري وهاني حسامي

وشدد سلامة على «العمل في شكل دائم ومستمر لتحسين تشريعاتنا وأنظمتنا الداخلية وأنا على قدر من الجهوزية لاعتماد الأساليب والتقنيات الحديثة لمواكبة آخر التطورات في مجال مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب. إذ أن لبنان ما زال وسيبقى البلد القدوة والرائد في هذا المجال بغية المحافظة على مكانته الدولية التي سعى جاهداً للوصول إليها ولتعزيز ثقة المجتمع الدولي به من جهة ومن جهة أخرى لتدعيم ثقة المستثمرين بالنظام المالي المصرفي اللبناني».

بدوره أعلن رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب د. جوزف طرييه، أن «حجم الأموال المغسولة سنوياً لا يقل عن ٥ في المئة من الناتج العالمي و٨ في المئة من حجم التجارة الدولية، ويقارب ٣ تريليونات دولار سنوياً، بحيث تأتي صناعة تبييض الأموال في المرتبة الثالثة عالمياً من حيث الحجم بعد تداول العملات وتصنيع السيارات».

وقال: إن تطور عمليات تبييض الأموال وتمويل الإرهاب استدعى بلورة جهود عالمية منسقة ومنظمة لمكافحةها، شاركت فيها أعداد متزايدة من الدول والتنظيمات والمؤسسات العامة كما الخاصة في مختلف أنحاء العالم، مشدداً على أن المصلحة العامة تقضي بحفظ القطاع المصرفي العربي من العمليات غير المشروعة من خلال دراسة أعمق للمخاطر ووضع سياسات رقابية أكثر تشدداً وتعاون وثيق بين المؤسسات المالية والدولة. فاققتصاد الجريمة لا يمكن الاعتماد عليه كبديل أو حتى كدليل للاقتصاد الشرعي في التأسيس لأي نمو داخلي أو إقليمي بالنسبة للمنطقة العربية، اقتصاداً أو قطاعاً مصرفياً.

أكد حاكم مصرف لبنان المركزي رياض سلامة «أن المصرف وهيئة التحقيق الخاصة ملتزمان مكافحة تبييض الأموال ولن يتهاونا في هذا الموضوع حفاظاً على سمعة لبنان وقطاعه المصرفي».

وأعلن سلامة في افتتاح أعمال مؤتمر «مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب»، الذي نظمه الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب بالتعاون مع اتحاد المصارف العربية وهيئة التحقيق الخاصة في مصرف لبنان في فندق كورال بيتش في بيروت، وحضره وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني في حكومة تصريف الأعمال محمد الصفدي وعدد كبير من الشخصيات الاقتصادية والمصرفية ورجال الأعمال، أن لبنان أولى موضوع مكافحة تبييض الأموال أهمية قصوى وشارك بكل مؤسساته في القطاع العام والقطاع الخاص بالعمل الجدي على مكافحة تبييض الأموال، سيما وأن التحدي الكبير في هذا المجال هو في إيجاد الوسائل الناجعة للمساعدة على كشف هذه العمليات والحد من تطورها وانتشارها باعتبار أن مبيضي الأموال وممولي الإرهاب في سعي دائم للبحث عن البلدان التي لا تتوفر لديها أنظمة حماية فعالة حيث يسهل خرقها دون إثارة أي شكوك أو تساؤلات».

وقال «إن لبنان دأب العمل على تطوير أنظمتها القانونية كافة وتعزيز مكانم الضعف في التشريعات المطبقة بالإضافة إلى سن القوانين الضرورية وإصدار الأنظمة التطبيقية والتعاميم، ليس فقط من أجل مكافحة تبييض الأموال أو تمويل الإرهاب ولكن، ليكون لبنان مواكباً للأنظمة العالمية الحديثة ولتطوير بيئته الاقتصادية استقطاباً للاستثمارات لاسيما الخارجية منها».

## الحاكم ميالة: ما قيل عن تراجع في سعر الليرة ليس إلا شائعات مارسها تجار العملة في السوق السوداء



نديم مجاعص  
فرنسبنك سوريا



د. أديب ميالة  
حاكم مصرف سوريا المركزي

طمأن حاكم مصرف سوريا المركزي الدكتور أديب ميالة الى ان الليرة قوية ومستقرة ومسيطر عليها والقطع الأجنبي متوافر لمن يرغب به سواء لتلبية الاحتياجات الاقتصادية أو لتلبية طلبات المواطنين في ظل وجود قرار بأحقية كل مواطن شراء عشرة آلاف دولار شهرياً.

وأكد ان ما قيل عن تراجع في سعر صرف الليرة ليس إلا شائعات مارسها تجار العملة في السوق السوداء لجر المواطنين الى استبدال مدخراتهم وتحقيق مكاسب لهم. وقال: «أطلقت نداءات للمواطنين السوريين لتأمين احتياجاتهم من القطع الأجنبي من المصارف وشركات الصرافة المرخصة التي تباع وفقاً لنشرة أسعار الصرف الصادرة عن المركزي والتي تظهر ان الليرة بخير ولم تتراجع كما أشيع». هذا وأكد مدراء مصارف خاصة «ان السحوبات التي شهدتها مصارفهم في حدود الطبيعية ومنطقية وليست ذات تأثير يبعث على الخوف».

وذكر نديم مجاعص مدير عام فرنسبنك سوريا في هذا السياق: «ان حركة السحوبات التي شهدها مصرفه أكثر من عادية وليس هناك ثمة ما يبعث على الخوف»، فلا شيء يذكر حسب تعبيره.

وقال «ان إقبال البعض على سحب مدخراته يعد تصرفاً طبيعياً في بلد كسوريا ما زال «التصرف» فيه حديث العهد، والناس لم تتعود بعد على استخدام المصارف بالشكل المطلوب. لذلك من الطبيعي عند حدوث أزمات ان يبادروا الى «تخبيئة» بعض أموالهم في البيت»، متوقفاً ان «ما تم سحبه سيعود بكل تأكيد الى المصارف مع استمرار عودة الهدوء الى البلاد»، مشيراً الى ان «تراجع الليرة كان بسيطاً وناجماً عن تقلبات الدولار عالمياً، إذ من المعروف ان الليرة مربوطة بسلة عملات وبالتالي فإن سعر الدولار لم يرتفع أكثر من ليرة»، موضحاً ان فرنسبنك يخطط لرفع رأسماله في أواخر حزيران القادم ولن يقوم بتعديل خطته في هذا السياق.. إذ تقوم سياسة مجموعة فرنسبنك في سوريا على وجود استراتيجي في السراء والضراء.

### المصارف المصرية أمام اختبار تحمل سداد قروضها

طلب البنك المركزي المصري من البنوك العاملة في مصر بإجراء اختبارات تحمل على الحفاظ والسماح للمقترضين بتأخير أقساط ديونهم بعد الذي مرت به البلاد من اضطرابات سياسية لمدة ثلاثة أشهر ربما أثرت سلباً على بعض المصارف التي تعرضت لبعض الخسائر.

وقال المركزي في بيان له: اختبارات التحمل يجب ان تستهدف نشاط القطاع ومحافظ الائتمان في عدد من السيناريوهات لتحديد مدى التأثير بالمتغيرات والأحداث غير المواتية ومدى تأثير جودة الائتمان الممنوح للعملاء ووضع خطط بديلة لمواجهة السيناريوهات المحتملة والحد من المخاطر. وطلب البنك أيضاً ضرورة دراسة تأثير تلك السيناريوهات على معيار كفاية رأس المال ومعايير الربحية والسيولة والمؤشرات المالية التي تعكس مدى استقرار البنك.

## قبنك البركة سوريا يرفع موجوداته بنسبة ١٠٢ في المئة محمد حلبى: ميزته كونه أحد وحدات مجموعة البركة المصرفية



تمكن بنك البركة سوريا برغم انطلاسته الحديثة العهد، من إثبات قدرته وترسيخ وجوده في السوق السوري. ويتضح ذلك من نسب النمو الملحوظة في ميزانيته، فقد بلغ إجمالي الموجودات ١٠٨ ملايين دولار أميركي بنسبة نمو ١٠٣ في المئة عن إجمالي الموجودات في بداية التشغيل، كما بلغ إجمالي الودائع بما فيها

حسابات الاستثمار المطلق ٥٨ مليون دولار، أما محفظة التمويلات الإئتمانية والاستثمارات فقد بلغت ٥٥ مليون دولار عبر تشكيل محفظة من المنتجات التمويلية الإسلامية ذات جودة عالية، كما بلغت الاستثمارات عبر الوكالات والمضاربات ٣٢ مليون دولار.

وأكد الرئيس التنفيذي للبنك محمد حلبى ان بنك البركة سوريا يملك ميزة نسبية كبيرة عن باقي المصارف العاملة في سوريا وهي كونه أحد وحدات مجموعة البركة المصرفية التي تغطي أكثر من ١٣ دولة بـ ٤٠٠ فرع. فهذه الميزة سوف تمكن البنك من تقديم خدمات متميزة لمتعامله سيما في المجال التجاري من خلال اتفاقات التعاون بين وحدات المجموعة والتي كانت بدايتها مع بنك البركة تركيا.

### فد. راتب الشلاح يتخوف من مضاعفة المصارف لرساميلها

رأى الدكتور راتب الشلاح رئيس مجلس إدارة سوق دمشق للأوراق المالية وأحد أبرز رجال الأعمال في سوريا ان «من أهم المسؤوليات التي تقع على عاتق القيادة والحكومة السورية القيام بإصلاحات سريعاً وفق خارطة طريق دقيقة وعميقة تمكن من تحقيق الأهداف».

وأكد «ان الإصلاح بدأ في سوريا منذ عشر سنوات، لذلك فما يحصل الآن ليس فورة إنما استجابة للمستجدات في الساحة الإقليمية، ولا بد من الإسراع في إنجاز الإصلاح بما يدفع البلد خطوات متلاحقة الى الأمام». وأشار الى ان إصدار الرئيس بشار الأسد للقانون القاضي بتنظيم تمكك غير السوريين، طبيعيين كانوا أم اعتباريين للحقوق العينية العقارية في البلاد قد منح الاستثمار في سوريا المزيد من الثقة والقوة.

وأبدى أخيراً تخوفه من قرار الحكومة بأن تقوم المصارف بمضاعفة رساميلها مع وجود ١١ مصرفاً خاصاً، ما يعني ان هناك حاجة لـ ٢٠٠ مليون دولار لإنجاز مضاعفة رساميل المصارف ٤ مرات خلال سنة واحدة في حين ان السيولة محدودة في السوق.

### بنك فلكون السويسري في ابو ظبي

تشير النهضة العمرانية والتنموية في اماره ابو ظبي شهية المؤسسات المالية والمصرفية لانشاء مكاتب لها في تلك الامارة.

احد البنوك السويسرية فلكون للخدمات المصرفية الخاصة اعلن عن افتتاح مكتب تمثيلي في الشرق الاوسط في ابو ظبي بإدارة غريغور هوبلز الذي قال «تعد مدينة ابو ظبي من المدن الديناميكية المزدهرة في القطاعات المالية».

## «الاتحاد» يوزع أرباحاً نقدية بنسبة ١٢ في المئة



عصام سلفيتي

بنك الاتحاد - الأردن

أقرت الهيئة العامة لبنك الاتحاد في الأردن توزيع أرباح نقدية على المساهمين بما نسبته ١٢ في المئة من رأس المال والبالغ ١٠٠ مليون دينار أردني.

وقد صادقت الهيئة في اجتماعها العادي على البيانات المالية للسنة المنتهية ٢٠١٠ بحضور مندوب مراقب عام الشركات. وقال رئيس مجلس الإدارة

عصام سلفيتي في الاجتماع ان البنك سيقوم باستبدال الصرافات الآلية الحالية بالصرافات التي تحتوي على خدمة الإيداع النقدي الفوري وتفعيل خدمة السحب النقدي بالعملات الأجنبية، كما وسيتم تقديم خدمات إضافية على أجهزة الصراف الآلي كدفع الفواتير واستقبال الحوالات المالية.

## BBAC فرع مار نقولا ينتقل الى منطقة الحكمة

احتفل بنك بيروت والبلاد العربية BBAC بانتقال أعمال فرعه الأشرفية - مار نقولا بناية الكفوري مقابل سنتر صوفيل الى مقره الجديد في الأشرفية، جادة شارل مالك منطقة الحكمة سنتر ٤٥٠.



ويندرج انتقال هذا الفرع في إطار السياسة التطويرية التي يعتمد عليها مجلس إدارة BBAC لإعادة هيكلة فروع المصرف

القائمة عبر نقلها الى مواقع متميزة وملائمة أكثر للزبائن، وإعادة تصميمها داخلياً وخارجياً لتتناسب مع الشكل النموذجي الجديد للمصرف.

وقال البنك في بيان «الاهتمام بالزبائن هو من أولويات BBAC، وبهذه الخطوة يؤكد المصرف حرصه الدائم على مواكبة تطورات زبائنه وتلبية احتياجاتهم أينما وجدوا، مما يعزز شعار المصرف: الإهتمام بالفعل».

## ١٩١ مليون دولار ارباح السعودي الفرنسي الربعية

حقق البنك السعودي الفرنسي زيادة طفيفة في صافي ربح الربع الاول من العام الحالي. وأوضح في بيان انه حقق ٧١٧ مليون ريال (١٩١,٢ مليون دولار) ربحاً صافياً بزيادة نسبتها ٠,٤ في المئة من ٧١٤ مليون ريال في الفترة ذاتها من العام الماضي.

وقال البنك ان اجمالي ارباح التشغيل خلال الاشهر الثلاثة الاولى من العام قد ارتفع ٧,٣ في المئة الى ١,١٥ مليار ريال، في حين زاد صافي ربح العمولات ٤,٧ في المئة الى ٧٥٧ مليون ريال عنه قبل عام. ونمت الموجودات الاجمالية ٥ في المئة الى ١٢٧ مليار ريال لكن الاستثمارات الاجمالية تراجعت ٢٤ في المئة الى ١٩ مليار ريال، وزادت القروض والسلف ٥ في المئة الى ٨٤ مليار ريال وودائع العملاء ٩,١ في المئة الى ٩٦ مليار ريال.

ويتوقع المحللون اداء افضل للبنوك السعودية خلال ٢٠١١ مع قيام البنوك بخفض المخصصات والبدء بزيادة الاقراض بينما يبشر البلد مشاريع للبنية التحتية بمليارات الدولارات.

## تقدم المشورة حصرياً للشركات التابعة

### «غلف كابيتال» تطلق شركة لتحسين القدرات التشغيلية

أطلقت غلف كابيتال GULF CAPITAL، الشركة الرائدة في مجال الملكية الخاصة في منطقة الشرق الأوسط، ذراعها المختصة بتحسين القدرات التشغيلية والمسماة ExcellenceO2، وذلك للمساعدة على الارتقاء بالمستويات التشغيلية في الشركات التابعة لمحففتها وذلك لتحفيز نمو تلك الشركات.

وتنسجم هذه المبادرة مع إيمان «غلف كابيتال» بأن التحسينات الفعالة في مجال التشغيل وإضافة القيمة هي الوسيلة المثلى لتقديم عوائد ممتازة للمستثمرين على المدى الطويل.



د. كريم الصلح

GULF CAPITAL

وفي سياق تعليقه على إطلاق الشركة الجديدة، قال الدكتور كريم الصلح، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي في غلف كابيتال: نحن متحمسون لفكرة التعاون والعمل مع ExcellenceO2 من أجل الارتقاء بمستوى العمليات وتحفيز النمو في شركاتنا. ويعتبر الشركاء في ExcellenceO2 من أفضل المتمرسين العاملين في هذا المجال والذين تقلدوا مناصب عليا على الصعيدين الإقليمي والعالمي في عدة شركات عالمية. وستشكل خبراتهم وسجلهم المميز في مجال إعادة هيكلة وتحسين أداء الشركات وإعادتها إلى الربحية والنمو، إضافة هامة إلى مهارات وقدرات غلف كابيتال.

وقال نبيل قاسم، كبير شركاء التشغيل في ExcellenceO2: تعد شركائنا الاستراتيجية مع غلف كابيتال الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط وهي تحاكي أفضل الممارسات التي يطبقها قطاع الملكية الخاصة في الشركات الأمريكية والأوروبية. ومع نضوج قطاع الملكية الخاصة في منطقتنا، تكون مثل هذه الشركات أفضل وأضمن طريقة لتوفير عوائد ممتازة وقابلة للاستمرارية من خلال التركيز الفائق على تحسين القدرات التشغيلية وتعزيز الربح.

## SABB يفوز بجائزة بانكر ميدل إيست لأفضل برنامج لولاء العملاء

فاز البنك السعودي البريطاني SABB بجائزة مجلة بانكر ميدل إيست لأفضل برنامج لكسب ولاء العملاء لعام ٢٠١١ في المملكة العربية السعودية. وقد تم تقديم الجائزة خلال الحفل الذي أقامته المجلة لتقديم الجوائز في دبي.

وكان البنك قد حصل على هذه الجائزة بناءً على برنامج «إكسب» وهو برنامج مكافآت فريد يمنح



السديس يتسلم الجائزة من مديري بانكر ميدل إيست

حامل البطاقة الائتمانية قسائم شراء عند استخدامه لبطاقة ساب الائتمانية.

وللمناسبة قال أحمد السديس -رئيس إدارة الفروع والمبيعات في ساب: إننا نعبر عن تقديرنا لعملائنا من خلال البرامج الهادفة لكسب ولاء العملاء، وبالنسبة لبرنامج «إكسب» فإننا نقوم بالتقييم المستمر لتجارب عملائنا لدى المحلات التجارية، ونعمل باستمرار على تدريب موظفيهم لضمان إجراء عمليات الشراء عن طريق قسائم المكافآت وترسيخ علاقاتنا التجارية مع المحلات التجارية المفضلة لدى عملائنا والمشاركة في برنامج أكسب، ومن ذلك تركيب أجهزة نقاط البيع وتنفيذ عروض البطاقات وإشراك المحلات التجارية بناءً على الاقتراحات المقدمة من العملاء، وبذلك تبقى العناية بالعميل ركيزة أساسية ضمن إستراتيجية أعمالنا.

## محمصاني محاضراً في الروح القدس عن المصارف الإسلامية: تفوق الصيرفة الإسلامية في مبادئها وأهدافها



معتصم محمصاني يحاضر

حاضر عضو مجلس الإدارة والمدير العام لبنك البركة معتصم محمصاني، بدعوة من جامعة الروح القدس الكسليك - جونية وبحضور عدد من طلاب الدراسات العليا في الجامعة، عن نشأة البنوك التي تعمل في الغرب وتدرج تحت مسمى البنوك الأخلاقية ETHICAL BANKS، وتتميز عن عمل البنوك التقليدية كون معظم تعاملاتها المالية تحكمها المبادئ التي تتركز على خدمة المجتمع وتعمل على رفاهيته، علماً أن عدد هذه البنوك بلغ ٢٥ ولا يزال يتطور خصوصاً بعد الأزمة المالية العالمية.

وشرح محمصاني مفاهيم ومبادئ العمل المصرفي الإسلامي والركائز التي تتبعها في إنماء وتطوير المجتمعات وفق المعايير الشرعية، مما جعل الصناعة المصرفية الإسلامية تتطور بشكل كبير وتكتسب ثقة ومتانة حققت من خلالها نتائج متميزة وانتشاراً عالمياً خلال الأعوام الماضية. وعرض مقارنة لخصائص البنوك الأخلاقية مع البنوك الإسلامية حيث خلص الى تفوق الصيرفة الإسلامية في مبادئها وأهدافها وذلك ما يزيد عن ١٤٠٠ سنة. وعرض لنشأة بنك البركة - لبنان وما حققه من نقلة نوعية في العمل المصرفي الإسلامي اللبناني وخصوصاً بعد صدور قانون عام ٢٠٠٤ والدعم المشكور الذي تتلقاه هذه المصارف من حاكم مصرف لبنان رياض سلامة وتشجيعه لعملها.

## هبيستوس للهندسة تفوز بمسابقة تصميم مبنى بنك BLC موريس صحنواوي: المواصفات تستند الى رؤيتنا ورسالتنا

فازت شركة هبيستوس (HAPSITUS) للهندسة - المهندس نديم كرم بمسابقة التصميم للمبنى الرئيسي الجديد للبنك اللبناني للتجارة BLC BANK، بعد منافسة مهنية من مرحلتين تم خلالها اختيار التصميم الأنسب الذي يشكل نموذجاً معلماً ويحاكي وضعية البنك وتطلعاته من جهة ومراعاة الصداقة مع البيئة من جهة موزية.



وجاء الفوز ببناء لقرار لجنة تحكيم رفيعة المستوى، تضم أعضاء من الإدارة العليا للبنك ونخبة من الإستشاريين المرموقين في عالم الهندسة والإنشاءات، وضمت اللجنة عن البنك السادة رئيس مجلس الإدارة المدير العام موريس صحنواوي، نائب رئيس مجلس الإدارة نديم القصار، المديران العامان جورج تابت وراوول نعمة وعضو مجلس الإدارة وليد داعوق. فيما ضمت من المتخصصين اللبنانيين والعالميين: الرئيس المؤسس لـ WORLD ARCHITECTURE COMMUNITY والمدير العام لمؤسسة INNOCENT الدكتور سها اوزكان، المهندس ماسيميليانو فوكساس من FUKSAS STUDIO، الكاتب والناقد في مجال الهندسة فيليب جويديو، البروفسور في الهندسة المعمارية في الجامعة الأميركية في بيروت الدكتور جورج عرييد والعميد المساعد في كلية الهندسة المعمارية والتصميم في الجامعة اللبنانية الأميركية الدكتور ايلي حداد.

وأعرب صحنواوي عن تقديره البالغ للمهندسين الذين تنافسوا بالإبداع، الابتكار والاحتراف، وبمهنية رفيعة المستوى، كما أنهم تقدموا بمشاريع رائعة بمواصفات دولية في مضمار الهندسة المعمارية، مؤكداً أن هذه المواصفات تشكل أهم المقومات التي تستند إليها رؤية ورسالة BLC BANK واستراتيجيات نموه وأعماله وخدماته في عالم المال والمصارف.

كما أعلن ان المنافسة في التصميم أعطت أهمية خاصة لإطلاق الهوية والشعار الجديدين للبنك ومنحت أولوية لإقامة مبنى صديق للبيئة.

## هدايا فورية لـ ٧٠ من حاملي بطاقات «الاعتماد اللبناني»



ربح حوالي ٧٠ حامل بطاقة هدايا فورية، في إطار حملة بنك الاعتماد اللبناني، وذلك لاستخدامهم بطاقاتهم في نقاط البيع التابعة لشركة إدارة بطاقات الإئتمان في لبنان ولدى التجار في الخارج.

والرابحون هم: انطوان الخوري، يوسف عبد الغفور، والسيدات ريتا جعجع، كليمانس الخوري، رشيل موشان وغيرهم قسائم شرائية من شركتي هرمس للسياحة والسفر وهرمس لتأجير السيارات. كما استفاد جرجس كيريلوس، محي الدين أبو نمر، بسام فرح والسيدات رانيا بارود، ريتا بو عز وغيرهم من منتجات تأمين من الاعتماد اللبناني للتأمين وإعادة التأمين ومن بطاقات ماستر كارد المدفوعة مسبقاً للاستعمال على الإنترنت. وقد تسلم الفائزون جوائزهم من فروع بنك الاعتماد اللبناني. وكان للحملة نتائج إيجابية إذ حثت الزبائن على استعمال بطاقاتهم وعززت ثقة العملاء بالمصرف.

## بنك أعمال جديد:

### «سيدروس انفتت بنك»

وافق مصرف لبنان على انشاء مصرف أعمال باسم «سيدروس انفتت بنك» وتعود ملكية هذا المصرف الى مجموعة من رجال الاعمال السعوديين واللبنانيين، ويبلغ رأسمال البنك الجديد ٤٤ مليون دولار.

وتقول مصادر مطلعة ان مصرف لبنان غير راض عن معظم مصارف الاستثمار حيث لا تتقيد بالشروط التي منحت على اساسها الترخيص.

# GULF UNION INSURANCE & PROJECTS MANAGEMENT HOLDINGS CO. BSC (C)



*For your insurance needs,  
you are welcome to visit our Offices*



## Saudi Arabia :

### Gulf Union Cooperative Insurance Company

Dammam, (Head Office)

Al-Moajil Commercial Center,

Prince Mohammed Street Crossing Dhahran Street,

P.O.Box 5719, Dammam - 31432

Telephone #: (03) 8333544 • Fax #: (03) 8333517

Email: gulfunion@gulfunion-saudi.com, headoffice@gulfunion-saudi.com

## Riyadh

Al-Olaya Building, Olaya Main Street, Riyadh

P.O.Box 14322, Riyadh - 11424

Telephone #: (01) 4661830/4656784/4661836 • Fax #: (01) 4656801

E-mail: 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

## مال ومصارف

١١٦ مليون ريال قطري أرباح «الأهلي» الربعية

**فيصل آل ثاني: نواصل التحسين والاستثمار في خدمة عملائنا**



صلاح مراد

البنك الأهلي القطري



فيصل بن جاسم آل ثاني

البنك الأهلي القطري

أعلن البنك الأهلي القطري عن تحقيق أرباح صافية بلغت ١١٦ مليون ريال للربع الأول من ٢٠١١، مقارنة مع ٧٨ مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، مسجلاً بذلك نسبة نمو بلغت ٤٩ في المئة نتيجة أدائه من العمليات المصرفية.

كما سجل «الأهلي» المؤشرات الآتية:

- نسبة العائد على الأسهم للربع الأول لعام ٢٠١١ بلغت ١,٧٥ ريال مقارنة مع ١,٢٦ ريال في الربع الأول لعام ٢٠١٠.

- وصلت نسبة العائد على الأصول في الربع الأول لعام ٢٠١١ الى ٢,٧ في المئة مقارنة مع ٢,٣ في المئة في الربع الأول لعام ٢٠١٠.

- وسجلت العوائد على حقوق المساهمين في الربع الأول لعام ٢٠١١ عند ٢١ في المئة مقارنة مع النسبة نفسها المحققة في الربع الأول لعام ٢٠١٠.

- استمرت ملاءة رأسمال البنك في وضع مميز عند أكثر من ١٨ في المئة نتيجة زيادة في رأس مال البنك مع بداية هذا العام من قبل هيئة الاستثمار القطرية، رافعة مساهمتها الى ١٦,٧ في المئة بعد ان كانت ٩,١ في المئة.

كما بلغ إجمالي أصول البنك في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١١ مستوى ١٦,٥ مليار ريال قطري، كما ثبتت محفظة القروض والتسليفات عند ١٠,٢ مليار ريال مع حيز كاف لتوسيع الإئتمان لتلبية مشاريع البنية التحتية المقبلة الناتجة عن الإنفاق الحكومي المتزايد والإقتصاد القطري القوي.

وتعليقاً على هذه النتائج قال الشيخ فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني رئيس مجلس إدارة البنك «بدأنا هذا العام بتفاؤل كبير نتيجة نجاح قطر في استضافة كأس العالم ٢٠٢٢. ويعتبر هذا الحدث الهام حافزاً إضافياً لهذا الإقتصاد الحيوي، كما يعد الأداء الممتاز خلال هذا الربع دليلاً على التزامنا بمنح المساهمين قيمة ممتازة بالشراكة مع مساهمنا الاستراتيجي البنك الأهلي المتحد».

وأضاف «نواصل التحسين والاستثمار في خدمة عملائنا وطرق تقديمها. وقد أحرزنا أيضاً تقدماً كبيراً في إطلاق خدماتنا الخاصة بالوساطة والمتوقع استهلاكها في النصف الثاني من هذا العام».

يذكر ان النتائج المميزة حققت بقيادة الرئيس التنفيذي للبنك صلاح مراد.

## جي بي مورغان يدفع ثمن خداعه لعملاء ليمن برانرز

خضع بنك «جي بي مورغان تشايس» لمطالبة أمناء بنك ليمن برانرز الاستثماري المنهار بأن يدفع له ٨٠٠ مليون دولار كتعويض على أخطائه تجاهه يوم كان يتولى أعمال الاستشارة لأعمال السمسرة في ليمن برانرز والتي كانت من اسباب افلاسه وانهاره.

وذكر «جي بي مورغان» ان هذه التسوية لن يكون لها تأثير مالي ملموس عليه.

وسوف يوزع المبلغ على عملاء أعمال السمسرة في المؤسسة المنهارة.

## اللقاء الشهري بين الحاكمية وجمعية المصارف

### تغطية استحقاق المليار دولار هذا الشهر

### اقتراح بمنح قبول ودائع الاجانب المتهربين من الضرائب

الخزانة الاميركية. وتأكيداً على كلامه اعطى ارقاما عن زيادة الودائع المصرفية في شباط (فبراير) الماضي ٦٧٢ مليون دولار منها ٥٣٥ مليوناً للمقيمين و١٣٨ مليوناً لغير المقيمين، اي ان الودائع سجلت زيادة ١٠٦,٨ مليارات في نهاية الشهر المذكور.

#### تقوية التدقيق في المصارف

وناقش المجتمعون مجموعة مشاريع تصاميم تتعلق بمواضيع تقنية للاحية التدقيق وادارة المخاطر في المصارف بهدف تقويتها وتعزيزها لابعاد اي شبهات عن كل القطاع، وقد تم الاتفاق على عقد اجتماع خاص لمتابعة الموضوع، لا سيما وان هناك شائعات تطاول شركات الصرافة وتعاملها مع المصارف لنقل الاموال نقدا عبر الحدود.

وكشف الحاكم عن وجود نية لانضمام لبنان الى معاهدة الامم المتحدة لعام ١٩٩٩ لمكافحة تمويل الارهاب، وهذا امر تؤيده جمعية المصارف بالاجماع (مفاجأة غير سارة).

انما الامر المفاجئ للمصارف كان بوضع مصرف لبنان اقتراحاً لتعديل القانون ٢١٨ / ٢٠٠١ ليصار ادخال مادة تمنع المصارف من قبول ودائع من المتهربين الاجانب من دفع الضرائب لحكوماتهم!

#### تم الاكتتاب

وبعد كتابة هذا الخبر، أعلنت وزارة المال عن نجاحها في تأمين قيمة الاستحقاق المطلوب عن طريق ابدال شهادات الايداع بسندات خزينة بالفائدة عينها.



عقد اجتماع بين حاكمية مصرف لبنان برئاسة الحاكم رياض سلامة ووفد مجلس ادارة جمعية مصارف لبنان برئاسة د. جوزف طرييه لم يستمر اكثر من ساعة، ناقش الجانبان خلاله موضوع استحقاق المليار دولار على لبنان في الشهر الجاري، والطريقة الفضلى لتأمين هذا المبلغ دون المس باحتياطات مصرف لبنان من العملات الاجنبية وبالتالي دون التأخر في سداد الاستحقاق حرصاً على سمعة لبنان.

#### اصدار سندات يوروبوند

وكان الاقتراح الذي اجمع على تأييده المجتمعون هو اصدار سندات يوروبوند. وكان السؤال هل يحق لوزارة المال اصدار سندات بهذا المبلغ الكبير دون قرار من مجلس الوزراء؟ وكان رد الحاكم ان «لا مخالفة في تغطية اصدار مستحق الاداء بتمويل من المصارف حيث ستكون اكبر المكتتبين في سندات الدولة اكانت بالليرة ام بالدولار».

#### سندات لمدة ٧ سنوات

واكد سلامة للمجتمعين ان وزارة المال ستستمر في اصدار سندات من فئة ٧ سنوات وبفائدة مستقرة. وعندما تطرق البحث الى الطلب على الدولار اكد الحاكم ان الطلب انحسر في سوق القطع المحلية، وان السوق المالية في بداية شهر نيسان مستقرة والضغط الذي كان سائداً قد زال.

#### لا اسماء لمصارف مشبوهة

وحول ما يشاع عن وجود لائحة بأسماء مصارف «مشبوهة»، نفى الحاكم وجود اي اسم لاي مصرف بشهادة سفيرة الولايات المتحدة في لبنان ووزارة

## اسرار مصرفية

- وقعت خسائر بملايين الدولارات في احدى الشركات المالية بسبب تلاعب احد موظفيها في عملية مضاربة لمصلحة المضارب المحسوب على الموظف. \*\*\*
- شطبت احدى الشركات المالية لاكتشاف عبث في قيودها لاختفاء خسائرها التي «مسحت» رأسمالها كله. \*\*\*
- علم ان مجموعة فرنسينك التي تضم البنك اللبناني للتجارة BLC يعملان على تأسيس شركة تأمين نظراً لتكاثر أعمالهما وأعمال الشركات التابعة والعمليات التي تحتاج الى تغطيات تأمينية. \*\*\*
- ترسم علامة استفهام حول احد كبار النافذين الماليين لوجود شكوك بمشاركته في عمليات تبييض اموال. \*\*\*
- حصل خلاف بين مساهمين كبار والمدير العام في مصرفهم لتفضيله عمليات المضاربة على العمليات المصرفية العادية. \*\*\*

- يقدر عدد الموظفين الذين سيستغنى عنهم بعد استحواذ بنك سوسيته جنرال على البنك اللبناني الكندي بين ١٩ و ٢٢ موظفا. ويبحث المعنيون حالياً عن طريقة صرفهم وآلية التعويض عليهم. \*\*\*
- رفعت بعض المصارف اللبنانية قيمة الفائدة على الليرة اللبنانية بمعدل ٠,٥٠ في المئة للودائع دون الـ ٥٠٠ مليون ليرة وواحد في المئة للودائع فوق المليار ليرة. \*\*\*
- تبين لفريق كبير من المودعين الذين يحصلون على فائدة ما فوق الـ ٣ في المئة على الدولار، انهم وقعوا عقداً (بدون ان يدروا) يشاركون فيه بأية خسارة تصيب المصرف. \*\*\*
- طمأن مصرف لبنان عدداً من المصارف التي يملكها مستثمرون من طائفة معينة، انهم غير معنيين بقرارات وزارة الخزنة الاميركية التي أدانت زميلاً لهم لوجود مساهم يحسب على جهة سياسية معينة. \*\*\*



غسان عساف

رئيس BBAC

وتمويل الإرهاب وفق المعايير والقواعد الموضوعية والمرعية الإجراء في لبنان وعلى الصعيد الدولي. فكان BBAC من المصارف الأولى التي ساهمت في مكافحة تبييض الأموال، سواء عن طريق تنظيم ندوات وورش عمل خارج إطار المصرف بالتعاون مع هيئات اقتصادية والجامعات أو حتى عن طريق المشاركة بفعالية في حضور المؤتمرات التي ينظمها صندوق النقد العربي واتحاد المصارف العربية، فضلاً عن كونه نشر كتابين عن «السرية المصرفية ومكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب» جرى توزيع ما يزيد عن ٥,٠٠٠ نسخة منهما مجاناً وذلك باللغتين العربية والإنكليزية حتى تطلع المصارف المرسلات والسلطات الأجنبية على جهود القطاع المصرفي في لبنان في مكافحة تبييض الأموال. كما يطبق المصرف برنامجاً خاصاً لمكافحة تبييض الأموال، والذي يتضمن سياسات وإجراءات مكتوبة، تدريباً دورياً للمدراء والموظفين، ووحدة تدقيق مستقلة لإختبار فعالية تطبيق هذا البرنامج.

### مؤشرات مالية متينة

استطاع BBAC خلال العام ٢٠١٠ الاستمرار في تحقيق نمو ملحوظ في المؤشرات المالية الرئيسية عزز بها موقعه الريادي في القطاع المصرفي اللبناني. فقد ارتفع حجم موجودات المصرف بنسبة ١٠٢٪، من ٥,٦١٧,٠٨٠ مليون ليرة لبنانية عام ٢٠٠٩ إلى ٦,١٨٩,٩٢٥ مليون ليرة لبنانية في العام ٢٠١٠. كما ارتفعت ودائع الزبائن بنسبة ١٠,٤٥٪ لتبلغ ٥,٥١١,٨٦٧ مليون ليرة لبنانية في العام ٢٠١٠ مقابل ٤,٩٩٠,٣٤٠ مليون ليرة لبنانية في العام ٢٠٠٩. على صعيد الأرباح، بلغ صافي الأرباح ٥٧,٩٤١ مليون ليرة لبنانية في ٢٠١٠، بنمو نسبته ٧,٢٢٪ مقارنة بـ ٥٤,٠٣٥ مليون ليرة لبنانية عام ٢٠٠٩. هذا وزادت القروض والتسليفات بنسبة ٢٧,٧٨٪ لتبلغ ١,٢٨١,٩٥٦ مليون ليرة لبنانية في العام ٢٠١٠ مقابل ١,٠٠٣,٢٢١ مليون ليرة لبنانية في العام ٢٠٠٩. وبلغت حقوق المساهمين ٤٦٦,١٩٢ مليون ليرة لبنانية عام ٢٠١٠، بزيادة نسبته ٩,٤٪ مقارنة بـ ٤٢٦,١٢٨ مليون ليرة لبنانية عام ٢٠٠٩.

لقد عوّد BBAC زبائنه على مبادراته المتجددة والسباق لتقديم أفضل الخدمات من خلال مواكبة كل تطور على الصعيد المصرفي ومن خلال منتجاته المتنوعة مؤكداً كل مرة على شعاره: «الإهتمام بالفعل».

## مؤشرات مالية متينة من بنك بيروت والبلاد العربية BBAC

### مواكبته لتطور الصناعة المصرفية منذ العام ١٩٥٦ أتاحت له تحقيق إنجازات نوعية

### الشعار الجديد لـ BBAC «الإهتمام بالفعل»

لا يسعنا وقد اكبنا انطلاقة بنك بيروت والبلاد العربية BBAC منذ بداية صدورنا إلا ان ننشر أبرز ما جاء في رسالته الى عملائه تحت عنوان «BBAC الإهتمام بالفعل».

منذ انطلاقة عام ١٩٥٦ سعى BBAC (بنك بيروت والبلاد العربية ش.م.ل.) الى تقديم أحدث الخدمات وأكثرها تنوعاً وذلك ضمن خطته المواكبة لتطور الصناعة المصرفية. هذا التميز أتاح للمصرف تحقيق إنجازات نوعية على مرّ الأعوام ووضعه في طليعة المصارف اللبنانية إن لجهة الخدمات التي يقدمها أم لجهة مساهماته الاجتماعية.

من المجوهرات الماسية تحدد قيمتها وفقاً لعدد النقاط التي جمعتها.

### خدمات تأمينية

إلى ذلك يقدم BBAC مجموعة شاملة من خدمات التأمين للأفراد وهي: تأمين ضد الحوادث الشخصية، تأمين على الحياة، تأمين المنازل ضد الحريق والعوامل الطبيعية، تأمين الأجزاء الأجنبي، تأمين السيارات الخصوصية، تأمين السفر والخدمات الصحية والاستشفائية بالإضافة إلى برنامجي تأمين ادخاري وهما «جنى» للتقاعد و«نجاح» للتعليم.

### إهتمام خاص بالمسؤولية الاجتماعية

يهتم BBAC بمسؤولية المؤسسة نحو المجتمع (CSR) من خلال الدعم المستمر لتنمية الشباب والأنشطة التثقيفية والإسهام في تشجيع المشاريع الإنسانية والوطنية والبيئية والرياضية والثقافية وأيضاً السياحية من ضمن خطة واضحة وفي إطار استراتيجية متينة للسنوات المقبلة. ومن هذا المنطلق يقدم المصرف بطاقة CCCL التي تتيح في كل مرة عند استعمالها تخصيص نسبة ١٪ من قيمة الشراء إلى المساهمة في معالجة طفل مصاب بالسرطان في مركز سرطان الأطفال في لبنان. بالإضافة إلى بطاقة Kunhadi التي بموجبها تُخصص أيضاً نسبة ١٪ من قيمة الشراء بواسطة البطاقة لمنظمة «كن هادي» التي تُعنى بتوعية الشباب على الوقاية من مخاطر السير. وإيماناً منه بأنه من حق الأم أن تكون عضواً ناشطاً في التخطيط لمستقبل أولادها المادي، لتستطيع بذلك أن تغير حياتها وحياة عائلتها للأفضل، كان BBAC أول مصرف في لبنان يرحب ويتيح للأهل فتح حساب مصرفي لصالح أولادها القاصرين من خلال إطلاقه «حساب الأم».

أما على الصعيد البيئي فقد أطلق المصرف حساب Green Fund الذي يهدف إلى جمع التبرعات لإعادة تشجير المساحات الخضراء في جميع المناطق اللبنانية. كما قدم المصرف برئيس مجلس إدارته - المدير العام الشيخ غسان عساف شكا بقيمة مئة ألف دولار اميركي دعماً ومساهمة من المصرف لحملة «اخضر دايم» التي أطلقتها وزارة الداخلية والبلديات لمكافحة الحرائق في لبنان.

### إلتزام تام بمكافحة تبييض الأموال

إن BBAC وكل شركائه التابعة والمتفرعة وفروعها الدولية ملتزمة التزاماً كاملاً بمكافحة تبييض الأموال

### استراتيجية توسعية

في إطار استراتيجيته التوسعية في الأسواق الخارجية، يقوم BBAC بخطوات ثابتة لافتتاح فروع ومكاتب تمثيل إقليمية كان آخرها فرعاً في بغداد - العراق بالإضافة إلى فرع في أربيل - العراق، ليماسول - قبرص ومكتب تمثيلي في أبو ظبي. سياسة التوسع الإقليمي التي اعتمدها مجلس إدارة المصرف تهدف إلى تلبية متطلبات المواطنين اللبنانيين القاطنين في الخارج والعرب، وهو الذي يسعى ليكون علامة مميزة تلبى طموحات الناس من خلال ابرز الخدمات وأفضلها.

هذا ويواصل المصرف خطة إنتشاره المنطقية في لبنان والتي باتت تغطي معظم المحافظات والأقضية اللبنانية. كان آخرها فرعاً في الدورة ويحضر لافتتاح فرع جديد في جادة اللبني في وسط العاصمة بيروت. اليوم ينتشر BBAC عبر شبكة فروع يبلغ عددها ٣٥ فرعاً في لبنان. كما لدى المصرف ٤٨ صرافاً كلاً منتشرة في جميع المناطق اللبنانية توفر جميع الخدمات المصرفية.

### تنوع وتطور

يقدم اليوم BBAC مجموعة مميزة ومتكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية مصممة وفق الاحتياجات العصرية للعملاء من مختلف الأعمار وفئات المجتمع. وقد ساهم هذا الواقع في تثبيت موقع المصرف المتقدم في السوق المصرفي اللبناني ولاسيما أنه قام في الفترة الأخيرة بتوسيع وتطوير مجموعة منتجاته لتشمل قائمة متنوعة من الفروض بالتجزئة، منها: القرض الشخصي، قرض السيارة، قرض التجهيزات، قرض السكن، قرض سكن المغتربين، قرض السكني المدعوم من مصرف لبنان، قرض المهجر السكني بالتعاون مع وزارة المهجرين، قرض الإسكان العسكري، قرض الإسكان مع المؤسسة العامة للإسكان، قرض الأعمال الصغيرة، قرض كفالات، قرض المدرسة وقرض التعليم.

بالإضافة إلى هذه القروض المتنوعة يقدم BBAC مجموعة واسعة من البطاقات البلاستيكية المميزة وتشمل: بطاقة إلكترون/بنكرنت للدفع الفوري والبطاقات الائتمانية الكلاسيكية، الذهبية والبلاتينية، بطاقة اليورو، بطاقة «كن هادي»، بطاقة CCCL، بطاقة الانترنت وبطاقة Diamond. وتتيح البطاقة الأخيرة لكل سيدة القيام بمشترياتاتها وتسيديد قيمتها لاحقاً مقابل حصولها على نقاط تخولها الفوز مباشرة بقطعة

غداء رمي النمر لإعلاميين بحضور النقيب البعلبكي

## المصارف والصحافة ركيزتان أساسيتان للبنان



من اليسار: محمود فرنسيس، طوني دبغيان، غيثان طيارة، جورج عواد، رمي النمر، النقيب محمد البعلبكي، ماهر مزهر، طارق قمبرجي، رولا حبيس والياس باز

أشرنا في عددنا السابق الى انضمام «فيرست ناشونال بنك» الى مجموعة «ألفا» بعد ان تجاوزت ودائعه الملياري دولار. وبهذه المناسبة تلقى رئيس مجلس إدارة البنك مديره العام رمي النمر العديد من اتصالات التهئة بهذه القفزة اللافتة التي حققها «فيرست ناشونال بنك» في الفصل الأول من العام الحالي والتي مكنته من الانضمام الى مجموعة «ألفا».

ونظراً لما تبديه الصحافة من اهتمام بإنجازات «فيرست ناشونال بنك» أقام رئيسه رمي النمر حفل غداء تكريماً للإعلاميين الإقتصاديين بحضور نقيب الصحافة محمد البعلبكي الذي هنا النمر على النجاح المتواصل الذي يحققه مصرفه، مؤكداً تقديره لكل من يقدر الصحافة والإعلاميين الذين يساهمون في دعم كل القطاعات الإقتصادية.



من اليمين: ناجي زخور، ماهر مزهر، يوسف الحويك وجورج عواد



من اليمين: رمي النمر، الياس باز، طارق قمبرجي، ماهر مزهر وسهام عمار

### كلمة النمر

ووسط إظهار الإعلاميين تقديرهم لمبادرة صاحب الدعوة وقف رمي النمر وألقى كلمة تطرق فيها الى مسألة البنك اللبناني الكندي التي وضع حل لها، بحيث لم ولن تؤثر على المصارف التي تسجل أداء مميّزاً وتساهم في صمود الاقتصاد وتحفيز القطاع الخاص عبر استقطاب الودائع والرساميل ومنح القروض والتسهيلات بإشراف مصرف لبنان وتشجيعه ومتابعة دقيقة من قبل لجنة الرقابة على المصارف.

ورأى النمر ان الحاكم رياض سلامة نجح في وضع خريطة طريق كي يفيد الاقتصاد برمته من النمو الذي يحققه القطاع المصرفي، معتبراً انه سيتواصل وان تباطأ قياساً بعامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠، داعياً الى الانتظار ليتبين أي منحي يمكن ان تأخذ التطورات الإقليمية والأوضاع السياسية والأمنية.

### المصارف والصحافة

وقال ان المصارف والصحافة ركيزتان أساسيتان للبنان، مبدياً أسفه للشائعات والأحاديث التي تنشر عن لوائح تضم مصارف مهددة وهي غير علمية وغير واقعية، ولا يتم التحقق في صدقيتها. ورأى ان نشر مثل هذه الأخبار من دون التثبت من الحقائق غير مقبول، مع حرصنا على حرية الصحافة لتكون الوسيلة لكشف الحقائق المثبتة بالبراهين.

واعتبر ان لبنان يظل قلعة صامدة في ظل المتغيرات الحاصلة في المنطقة، فهل يجوز تدميره؟



من اليمين: ماهر مزهر، نيكولا لطوف وزينة لطوف

### نتائج قياسية

وفي النتائج المالية التي حققها «فيرست ناشونال بنك» في الـ ٢٠١٠ أعلن النمر انضمام المصرف الى مجموعة «ألفا» بعد تجاوز حجم ودائعه عتبة الملياري دولار.

وقال ان الأرباح الإجمالية الصافية بلغت ١٦,٢ مليون دولار في مقابل ٩,٧٥ ملايين في ٢٠٠٩ بزيادة ٦,٤ ملايين (٦٦٪) وهي من أعلى النسب في القطاع) معتبراً انها من أعلى النسب المحققة في القطاع المصرفي. ولفت الى ان الأموال الخاصة ارتفعت ٢٠٪ لتصل الى نحو ٢٠٠ مليون دولار، فيما بلغ إجمالي الموجودات والمطلوبات للمجموعة نحو ٢,٥٢ مليار دولار في مقابل ٢,١٦ مليارين في ٢٠٠٩ أي بزيادة ٣٧٠ مليون دولار (١٧,١٢٪). وسجلت ودائع الزبائن ارتفاعاً بنسبة ٢٢٪ لتصل الى ٢,٠٢ مليار دولار.



منال المطر تتسلم جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط

## الوطني الكويتي أفضل بنك في الشرق الأوسط للمسؤولية الاجتماعية في العام ٢٠١١

اخترت مؤسسة «بانكر ميدل إيست» الإقليمية بنك الكويت الوطني NBK أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠١١ في مجال المسؤولية الاجتماعية، وذلك تقديراً لعطاءاته ومساهماته في تنمية المجتمع الكويتي التي تجاوزت ١٠٥ ملايين دينار خلال العقد الماضيين.

وتسلمت الجائزة المدير التنفيذي لإدارة العلاقات العامة والإعلان في بنك الكويت الوطني منال المطر في حفل خاص أقيم مؤخراً في دبي.

وبهذه المناسبة، قالت **المطر** «إن هذه الجائزة تأتي بمثابة شهادة إضافية على قيادة الوطني ليس فقط في العمل المصرفي وطرح المنتجات المصرفية المتخصصة والمبتكرة، بل أيضاً في مجال المسؤولية الاجتماعية، التي تتصدر أولويات البنك الوطني وإدارته العليا، وتشكل ركناً أساسياً من أركان رؤيته الاستراتيجية».

وأكدت «إن هذه الجائزة تبرز أيضاً حقيقة التزامنا بقضايا المجتمع والنهوض بمسؤولياتنا الاجتماعية، والمساهمة بكل ما من شأنه دفع عجلة التطور والتنمية في الكويت». وأوضحت **المطر** أن إجمالي ما قدمه بنك الكويت الوطني من مساهمات مالية سنوية في إطار مسؤوليته الاجتماعية تجاوز الـ ١٠٥ ملايين دينار كويتي بين عامي ١٩٩٢ و٢٠١٠، ليكرس نفسه أحد أكبر المساهمين في تنمية المجتمع الكويتي ودعم المبادرات والأعمال المجتمعية والإنسانية والخيرية إلى جانب دعم العمالة الوطنية وأنشطة مؤسسة الكويت للتقديم العلمي.

**الثقة بعجم المسؤولة**  
**RELIABILITY**

**المتحدة للتأمين**  
**UNITED INSURANCE**  
**YEMEN**

**The leading Insurance Co. in Yemen**

**Head Office: Tel. +967 1 555 555**  
**Fax. +967 1 214012**  
**uicyemen@uicyemen.com**  
**www.uicyemen.com**

**Ar FSA Co.**

**ISO 9001:2000**  
**ISO Certified Co.**

## المشرق يفوز بجائزة أفضل صندوق

### في الإمارات من «ليبرفند»

أعلن بنك المشرق عن فوز صندوق مكاسب الإمارات للفرص بجائزة أفضل صندوق للأسهم في الإمارات عن أدائه لفترة ثلاث إلى خمس سنوات من جوائز «ليبرفند ٢٠١١».

وتقوم «ليبرفند» التابعة لجوائز تومسون رويترز بمنح جوائز التميز والتقدير لأفضل الصناديق حول العالم.

وقال **عبد القادر حسين** الرئيس التنفيذي للمشرق كابيتال: «إن حصولنا على هذه الجوائز دليل على الأداء القوي لصناديقنا. وهو بذاته ميزة ومكافأة لفريق العمل المتخصص في إدارة الاستثمارات، كما نسعى في المشرق إلى تزويد عملائنا بالمنتجات والخدمات الملائمة والتي تتناسب مع احتياجاتهم، كما تأتي هذه الجوائز لتكون مؤشراً واضحاً على أننا نسير على الطريق الصحيح».



## اتهام فولدمان ساكس بتضليل عملائه

### والتلاعب بالأسواق

اتهمت لجنة تابعة لمجلس الشيوخ الأميركي بنك فولدمان ساكس بتضليل العملاء والتلاعب بالأسواق.

جاء الاتهام في تقرير رسمي أميركي شديد اللهجة يقع في ٦٣٩ صفحة موثقة بمئات الوثائق.

واتهم كارل ليفين رئيس اللجنة فولدمان ساكس بتحقيق أرباح على حساب العملاء حيث انهار سوق الرهن العقاري في ٢٠٠٧، وقال: «في رأبي إن هذا البنك ضلل عملاءه في شكل واضح».

## الإمارات دبي الوطني» يعقد الاجتماع السنوي لمديري فروع ومكاتبه الخارجية



الطاير وبدنر جلوسا في الوسط مع مديري الفروع والمكاتب الخارجية وعدد من كبار المسؤولين التنفيذيين

تحت عنوان «نعمل سوياً لنمو حجم أعمالنا الدولية» عقد بنك الإمارات دبي الوطني، المجموعة المصرفية الرائدة في منطقة الشرق الأوسط، الاجتماع السنوي لمديري فروع ومكاتبه الخارجية، والذي تخله ورش عمل واستمر لثلاثة أيام وذلك بحضور رئيس مجلس الإدارة **احمد حميد الطاير** والرئيس التنفيذي للمجموعة **ريك بدنر** وعدد كبير من المسؤولين التنفيذيين. وللمناسبة قال **الطاير** «نود ان نشكر مدراء الفروع والمكاتب الخارجية في البنك لمشاركتهم في الاجتماع السنوي، كما نود ان نعرب عن فائق تقديرنا لمساهماتهم في نمو اعمال المجموعة في الاسواق الدولية، حيث قام هؤلاء المديرون بدور فاعل بالمشاركة في رسم استراتيجيتنا الدولية لمواجهة التحديات التي برزت على الساحتين العالمية والاقليمية خلال العامين الماضيين. كما ساعدوا في تسهيل الانتقال السلس الى العلامة التجارية الجديدة لبنك الإمارات دبي الوطني في الاسواق الدولية التي يعملون فيها». ومن جهته قال **بدنر** «تعتبر الفروع والمكاتب الخارجية لمجموعة بنك الإمارات دبي الوطني الاساس الذي نبني عليه استراتيجيتنا الدولية، وهي ستلعب دوراً محورياً في نجاحنا في المستقبل. وعلى الرغم من التحديات التي فرضتها الازمة المالية على العالم والمنطقة العربية خلال العامين المنصرمين، فإننا ما زلنا نحقق نتائج ايجابية ونمواً في كافة أعمالنا، مما يبشر بمستقبل واعد ومشرق. وانا سعيداء بالاستمرار في العمل عن كثب مع مدراء الفروع والمكاتب الخارجية، ونود ان نشكرهم على مشاركتهم معنا».

## فادي عيد رئيساً لأسواق منطقة المشرق في «كريدي سويس»



عيّن بنك كريدي سويس فادي عيد في منصب رئيس أسواق منطقة المشرق للخدمات المصرفية الخاصة بمنطقة الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية. وسيكون عيد مسؤولاً بحكم منصبه الجديد، عن تعزيز النمو والربحية في أسواق المشرق التي يوليها البنك أهمية استراتيجية كبيرة، كما سيعمل على قيادة الأنشطة المباشرة مع العملاء. وإلى جانب منصبه الجديد سيواصل عيد مهامه كرئيس لمجلس الإدارة والمدير العام لمكتب كريدي سويس في بيروت. وكان البنك فاز في شباط (فبراير) الماضي بجائزة أفضل بنك خاص في لبنان من مجلة «يورومني».

٤٨٦,٨ مليون دولار ارباح البنك العربي في ٢٠١٠

## شومان: «التسونامي السياسي» يحد من الاقراض واستثمار السيولة



توقع رئيس مجلس ادارة البنك العربي **عبد الحميد شومان** ان يكون العام ٢٠١١ صعباً كما ٢٠١٠، واصفا الاحداث السياسية الاقليمية بـ «التسونامي السياسي» مما دفع المستثمرين الى التخوف من الحصول على قروض واستثمار السيولة.

وقال **شومان** ان مجموعة البنك العربي حققت ارباحاً

صافية قبل الضرائب وبعد المخصصات نحو ٤٨٦,٨ مليون دولار خلال العام ٢٠١٠، فيما بلغت الإيرادات التشغيلية ١,٧٦٤,٧ مليون دولار. وأوضح ان مجموع موجودات البنك بلغ ٥١,١ مليار دولار مقارنة مع ٥٠,٥ ملياراً بنهاية العام ٢٠٠٩ في حين شكلت ودائع العملاء ما نسبته ٧٠٪ من مجموع مصادر الاموال المتاحة للبنك، علماً بأن ودائع العملاء بلغت ٣٥,٧ مليار دولار مقارنة مع ٣٤,٩ ملياراً بنهاية العام ٢٠٠٩ في اشارة الى تعاضد الثقة في البنك العربي وسياساته في ظل ظروف غير مواتية يشهدها الاقتصاد العالمي والاقليمي.

واشار **شومان** الى ان قرار تجنيب المخصصات، وبما يفوق النسب المفروضة من قبل السلطات الرقابية، هو قرار استراتيجي يهدف الى الحفاظ على جودة المحفظة الائتمانية والتحوط والتحفظ في ما يتعلق بحسابات العديد من عملاء التسهيلات الذين تأثروا بالازعاج الاقتصادية غير المؤاتية التي تمر بها معظم دول العالم، كما يهدف الى تعزيز قدرة البنك على مواجهة اية ظروف ومستجدات سلبية قد تطرأ مستقبلاً، مؤكداً في الوقت نفسه على ان تلك المخصصات لا تعتبر خسائر متحققة ومن الممكن اعادتها للارباح في حال تحصيلها او تسهيل الرهونات والضمانات المأخوذة مقابلها.

بدوره كشف المدير العام للبنك العربي **نعمة الصباغ** عن ان قيمة التسهيلات التي منحها البنك لمؤسستي القصيبي والصانع بلغت ٦٥٠ مليون دولار تم تغطية ٦٠ في المئة منها بمخصصات، اضافة الى ١٠٠ مليون دولار لمؤسسة دبي العالمية.

واعلن **الصباغ** ان البنك سيرفع قيم التغطية لهذه الديون الى ٧٥٪ خلال العام الجاري، اذ افرد مخصصات لمقابلة ديون القصيبي بنسبة ١٠٠ في المئة وبنسبة ٢٥ في المئة للتسهيلات الممنوحة لمؤسسة الصانع.

## بعد ان تكبد خسائر بلغت ١٣ مليون دولار

### بنك الأمانة الاسلامي في الفلبينيين يبحث عن شركاء

تكبد البنك الاسلامي الوحيد في الفلبينيين «بنك الامانة الاسلامي» بين ١٩٩٠ و٢٠٠٧ عجزاً بما يعادل ١٣ مليون دولار. هيئة اسلامية تدعمها الحكومة تبحث عن مستثمرين من الشرق الاوسط لاخذ حصص في البنك المذكور لتوفير رأس المال الضروري له بهدف تمكينه من مساعدة منطقة مينداناو الاسلامية ذات الحكم الذاتي. يتبع بنك الامانة الاسلامي للحكومة الفلبينية وذلك تساعد على سد العجز لديه بتأمين مستثمرين يشترطون الحصة المسموح بها للاجانب في الفلبينيين وقدرها ٤٠ في المئة. علم ان مستثمرين كويتيين ابدوا اهتمامهم بعرض الحكومة الفلبينية وبدوا بالتفاوض للاستحواذ على الحصة المطروحة للبيع.



القطار يتسلم الجائزة

## البنك العربي المتحد يفوز بجائزة «افضل منتج للتمويل التجاري» تروبروج: تعزز سمعتنا بين عملائنا وتمهد الطريق لتنمية علاقاتنا

فاز البنك العربي المتحد UNITED ARAB BANK بجائزة «افضل منتج للتمويل التجاري» والمقدمة من مجلة «بانكر ميدل ايست».

وتم تقديم الجائزة للبنك ممثلاً بنائب رئيس اول رئيس الخدمات المصرفية للشركات والافراد للامارات الشمالية حميد العطار في احتفال رسمي خصص لجوائز المنتجات المصرفية والمالية في فندق ابراج الامارات في دبي.

وعلق بول تروبروج الرئيس التنفيذي للبنك العربي المتحد على هذه الجائزة «إن هذا الفوز يعزز بلا شك من سمعتنا بين عملائنا ويمهد الطريق لتنمية علاقاتنا بشرائح عملائنا المميزين. وهو أيضاً يعني وجوب المحافظة على وتيرة ثابتة من الأداء المتميز لتوثيق سمعتنا كأفضل مقدم لخدمات التمويل التجاري».

وأضاف أيضاً: «لم يوفر البنك العربي المتحد أي جهد للارتقاء إلى مصاف المصارف العالمية في دولة الإمارات. إننا ندرك أن التركيز على جودة منتجاتنا وتميز خدماتنا من شأنه أن يساعدنا على تحقيق أهدافنا، وإن الفوز بهذه الجائزة دليل على أننا على الطريق الصحيح».

## تحسن مستمر لمركزها المالي

### «كابيتال انتليجنس» ترفع التصنيف الإئتماني لمجموعة بنك قطر الوطني

رفعت وكالة كابيتال انتليجنس للتصنيف الإئتماني تصنيف القوة المالية لمجموعة بنك قطر الوطني QNB بدرجة واحدة من A+ إلى AA-. وتأتي هذه الخطوة في ظل التحسن المستمر لمركز المالي للبنك والذي تصاحبه معطيات وقياسات ائتمانية قوية بحسب ما ذكرته الوكالة.

كما أكدت الوكالة على التصنيف الإئتماني طويل الأجل للودائع الأجنبية البالغ AA- وكذلك على التصنيف الإئتماني قصير الأجل للودائع الأجنبية على مستوى A1+.

وتعتبر التصنيفات الإئتمانية لمجموعة بنك قطر الوطني بما فيها تصنيف القوة المالية من قبل وكالة كابيتال انتليجنس الأعلى على صعيد بنوك المنطقة، ولا يشاركه في هذه التصنيفات سوى مؤسسة مالية واحدة فقط على صعيد المنطقة. والأمر هو أيضاً كذلك بالنسبة إلى التصنيف الإئتماني لمجموعة بنك قطر الوطني من قبل باقي مؤسسات التصنيف الإئتماني والتي تشمل وكالة موديز وستاندرد أند بورز وفيتش، حيث تعتبر أيضاً الأعلى على صعيد المنطقة ولا يحظى بها إلا عدد محدود جداً من أكبر وأقوى المؤسسات المالية.

## خسائر بيت التمويل الخليجي ٣٥٠

### مليون دولار

بلغت خسائر بيت التمويل الخليجي GFH عام ٢٠١٠ نحو ١,٢٨ مليار درهم أو ما يعادل ٣٥٠ مليون دولار مقارنة بـ ٧٢٨ مليون دولار عام ٢٠٠٩.

وكانت بيت التمويل قد قام في العام ٢٠١٠ بإعادة هيكلة ملف ديونه من خلال سداد ٢٠٠ مليون دولار أميركي من تسهيلات المرابحة التمويلية المستحقة البالغة قيمتها ٣٠٠ مليون دولار في شباط (فبراير) ٢٠١٠ لصالح كونسورتيوم بنوك بقيادة بنك WEST LB.

قال الله تعالى .  
"وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان"  
وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم .  
" أن تذر ورثتك أغنياء خير لك من أن تذرهم عالة يتكفون الناس "

**الخليج للتأمين وإعادة التأمين**  
**بجلتها التكافلية الجديدة**

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

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

تطورنا بإستمرار .... من أجل  
أن نعكس تطلعاتكم

ص.ب، 4555 الدوحة - قطر  
هاتف، 44414151 (+974) تلاكس، 44430530 (+974)

ماذا قال المشاركون في الملتقى السعودي - اللبناني

## الاستثمارات السعودية في لبنان جسر لتقدم لبنان وازدهاره



من اليسار: أسامة فاخوري، عدنان يوسف، معتمد محمصاني وبسام بو مغلي



من اليسار: الشيخ صالح كامل، الوزير عبدالله علي رضا، الرئيس سعد الحريري، الوزير عدنان القصار ورؤوف أبو زكي



من اليسار: محمد لمع ود. فيصل العقيل



من اليسار: طوني خوري، نمير قرطاسي، ايلي جبرائيل ومسعد فارس



من اليمين: نجيب أبو مرعي، ديالا شقير ومحمد منيمنة

مصيرية وثابتة ولا تؤثر فيها الاحداث السياسية والازمات العالمية والاقتصادية».

### الوزير زينل

وقال وزير التجارة والصناعة السعودي **عبدالله زينل** : «ان اجتماع رجال الاعمال من بلدينا يأتي في ظل ظروف عالمية واقليمية بالغة التعقيد. لقد كانت المملكة العربية السعودية في منأى عن هذه المحن، واثبتت شعب المملكة تلاحمه مع قيادته بكافة اطرافه، ليثبت للعالم اجمع ان المملكة كانت ولا تزال، صمام أمان في المنطقة. وكان للاجراءات والقرارات التي تبنتها المملكة في مجال الاصلاحات الاقتصادية، اثر فعال في التخفيف من الازمات الاقتصادية التي مرت بها دول العالم في السنوات الماضية».

وكان رئيس مجموعة الاقتصاد والاعمال **رؤوف ابو زكي** قد القى كلمة منظمي الملتقى اشاد فيها باقتصاد المملكة، معتبرا اياه المستقر الاول والمقصد المفضل للمستثمرين ورجال الاعمال. ■

افتتح رئيس حكومة تصريف الاعمال سعد الحريري في ٧ نيسان (ابريل) الماضي الملتقى السعودي اللبناني السادس في فندق «فورسيترز» بحضور فعاليات سعودية ولبنانية الى منظمي ملتقى مجلس الغرف السعودية واتحاد الغرف اللبنانية ومجموعة الاقتصاد والاعمال. نقتطف هنا اجزاء من الكلمات التي القيت خلال الافتتاح:

### الحريري

قال الرئيس الحريري: «ان العلاقات بين لبنان والمملكة العربية السعودية هي اعمق من المصالح، انها علاقة مصير واحد، لن نترك لغيرنا ايا كان ان يقره نيابة عنا». «ان المملكة هي اكبر المستثمرين في لبنان وأولهم وان هذا الاستثمار لا يقدر بالارقام ولا بثمن مادي، انما يشكل الاساس في تقدم لبنان ونمو اقتصاده».

### القصار

وقال الوزير **عدنان القصار**: «ان المملكة العربية السعودية، بقيادة وتوجيه خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبد العزيز**، هي السند الاستراتيجي للبنان. واننا نعتبر وجود الاستثمارات السعودية والعربية في لبنان بمثابة جسر لتقدم لبنان وازدهاره. ونحن قد عقدنا العزم على ان نبادل ذلك باستثمارات يقوم بها رجال اعمال لبنانيون في المملكة».

### صالح كامل

وقال رئيس مجلس الغرف السعودية الشيخ **صالح كامل**: « يشكل وجود الوفد السعودي الكبير اليوم برئاسة وزير التجارة الوزير **عبدالله بن احمد زينل علي رضا**، في مثل هذه الظروف التي تمر بها بعض الامة العربية وفي ظل الجمود الذي يمر به لبنان، رسالة قوية موجهة من خادم الحرمين الشريفين الى ان العلاقة بين البلدين

**«البناني الفرنسي» كرم مستشاري زبائنه في البريستول**



صورة تذكارية

اقام البنك اللبناني الفرنسي BLF حفل توزيع جوائز الـ LF D'OR في فندق البريستول تكريماً لمستشاري الزبائن لديه على انجازاتهم لعام ٢٠١٠. وللمناسبة أعلن نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في المصرف إيلي نحاس، والمدير العام وليد روفائل أن مجموعة البنك اللبناني الفرنسي حققت إنجازاً جيداً خلال سنة ٢٠١٠، كما دعوا جميع موظفي المصرف على أن يظلوا عند حسن ظن العملاء. ترمي جوائز الـ LF d'Or إلى تطوير أنشطة المبيعات في البنك اللبناني الفرنسي، بالإضافة إلى تشجيع الجهود المبذولة بغية تحقيق هذا الهدف وتحسين نوعية الخدمات التي يقدمها المصرف لزبائنه.

**بروتوكول تعاون بين «سوسيته جنرال» وقوى الأمن الداخلي**



ريفي وشهاب يتوسطان الضباط ومسؤولين من سوسيته جنرال لبنان

وقعت المديرية العامة لقوى الأمن الداخلي ممثلة بالمدير العام اللواء أشرف ريفي مع بنك سوسيته جنرال - لبنان SGBL ممثلاً بالمدير المساعد الأمير طارق شهاب، بروتوكول تعاون لإطلاق برنامج قروض الإسكان لعناصر قوى الأمن الداخلي، وذلك بحضور ضباط من قوى الأمن الداخلي ومسؤولين من البنك. وأكد شهاب في كلمة بالمناسبة التزام البنك في خدمة الجهاز العسكري، مشدداً على أهمية قرض الإسكان لعناصر قوى الأمن الداخلي بتخصيص من مصرف لبنان. ويتيح قرض الإسكان للضباط والرتباء وعناصر قوى الأمن الداخلي في الخدمة الفعلية شراء منزلهم الجديد أو بنائه أو ترميمه بقيمة قد تصل إلى ١٠٠ في المئة من قيمة العقار ومقابل معدل فائدة مخفض حتى ١,٦٢٨ بالمئة يعاد تسديده على ٢٥ سنة.



الشركة السورية الكويتية للتأمين  
Syrian Kuwaiti insurance co.  
عائلة واحدة One Family

الفرع الرئيسي هاتف +963 11 3328060  
فاكس +963 11 3328062

فرع حلب هاتف +963 21 2262640  
فاكس +963 21 2262650

فرع حمص هاتف +963 31 2454630  
فاكس +963 31 2454631

فرع اللاذقية هاتف +963 41 479403  
فاكس +963 41 479403

www.skic.com  
Member Of Gulf Insurance Co.  
www.gulfins.com.kw



كعائلة واحدة، راحة بالكم تهمننا

## جمعية مصارف الإمارات برئاسة احمد الطاير



اثناء انعقاد الجمعية

انتخبت جمعية مصارف الإمارات خلال اجتماع جمعيتها العمومية في ١٧/٤/٢٠١١ مجلس إدارتها الجديد كالاتي: «معالي احمد حميد الطاير (بنك دبي التجاري) رئيساً والسادة علي راشد احمد لوتاه (بنك المشرق)، عبد الواحد الفهيم (بنك الإمارات دبي الوطني)، عبدالله خليل المطوع (بنك أبوظبي التجاري)، عبدالله محمد غباش (بنك أبوظبي الوطني)، عبدالله زيد الشحي (مصرف أبوظبي الإسلامي)، عبد العزيز عبدالله الزعابي (بنك رأس الخيمة الوطني)، عيسى عبد الرحمن العتيق (بنك أم القيوين الوطني) أعضاء. وطبقاً للإحصائيات الصادرة عن مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي، فقد بلغ عدد المصارف التجارية العاملة في الدولة بنهاية عام ٢٠١٠ ما مجموعه ٥١ مصرفاً، تتضمن ٢٣ مصرفاً وطنياً (منها ٨ مصارف إسلامية) و ٢٨ مصرفاً أجنبياً (منها ٦ مصارف من دول مجلس التعاون).

## اتفاقية تمويلية بين مصرف الانماء ودويتشه الخليج

الرياض - وقع السيد عبد المحسن بن عبد العزيز الفارس الرئيس التنفيذي لمصرف الانماء مع السيد فهد بن عبدالله الراجحي رئيس مجلس ادارة شركة دويتشه الخليج للتمويل لتعزز التمويل العقاري المشترك وتقديم البرامج التمويلية العقارية بالشروط الميسرة طويلة الاجل مع التساهل في السداد. وأشاد الفارس والراجحي بهذه الاتفاقية التي من شأنها تسهيل تملك المواطنين السعوديين المساكن بشروط ميسرة.

## أسرار مصرفية عربية

● أبدت أوساط مصرفية تخوفها من تراجع مستويات السيولة في سوق الكويت للأوراق المالية إذ بلغت قيمة التداول عام ٢٠١٠ نحو ١٢,٦ مليار دينار مقارنة بـ ٣٥,٤ ملياراً عام ٢٠٠٩ وعام ٢٠٠٨. ولا تزال السيولة النقدية المتداولة في السوق منذ بداية العام الحالي تتراجع بشكل كبير.

\*\*\*

● بإيعاز عال جداً تم دعم ميزانية البنك السعودي للتسليف والادخار بزيادة رأسماله إلى ٣٦ مليار ريال (٩,٦ مليارات دولار) لكي يتمكن من اقراض ذوي الدخل المحدود والمتوسط. وتحاول كل القطاعات الاقتصادية في المملكة مساعدة السعوديين بناء على توجيهات ملكية متشددة.

\*\*\*

● اتهمت النيابة العامة في دبي (الإمارات) شقيقين من الجنسية الصربية أحدهما يعمل في القطاع المصرفي، باختلاس نحو ثلاثة ملايين درهم من فرع أحد البنوك بدبي، وذلك عن طريق الشقيق الموظف وتزوير مستندات رسمية سهلت عملية الاختلاس.

## حيثما يحل يحصل الازدهار والنجاح

## تعيين نعمة صباغ في مجلس البنك العربي الوطني

اعلن البنك العربي الوطني انه تم تعيين السيد نعمة الياس صباغ ممثلاً للبنك العربي ش م ع في مجلس ادارة البنك العربي الوطني السعودي اعتباراً من ١/٤/٢٠١١ خلفاً للسيد غسان حنا ترزي.



علمان السيد صباغ سبق له أن تولى منصب الرئيس التنفيذي للبنك وقد شهد المصرف خلال رئاسته له ازدهاراً لافتاً. ويأمل مجلس ادارة البنك ان يثمر عن التعاون بين المدير العام الجديد والسيد نعمة صباغ المصرفي العريق والخبير بالاسواق المالية والمصرفية العربية النجاح المنشود.

## مصرف الهلال يمول توسعة مصنع «حديد الإمارات»

خصص مصرف الهلال ٤٣٠ مليون درهم كجزء من صفقة تمويل بشقين إسلامي وتقليدي تبلغ قيمتها ٤,٧٧ مليارات درهم لمصلحة توسعة مصنع «حديد الإمارات».

وتعكس هذه الصفقة قدرة مصرف الهلال على تسهيل خدمات التمويل المبتكرة والمرنة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية التي تنطوي على عمليات نقل الأموال بين الحسابات وعمليات الإرجاء والاتفاقيات بين الدائنين. وقال سري عوار، نائب رئيس تنفيذي - رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للشركات في مصرف الهلال «تعد خطة التمويل الخاصة بمصنع حديد الإمارات أفضل صفقة مصرفية إسلامية لنا خلال العام الماضي، وأكسبتنا الكثير من التقدير تجاه قدرتنا على إشراك لاعبين كبار من القطاع الصناعي في عقود كبيرة». وأضاف «أتاحت الصفقة عرض خدماتنا في مجال التمويل الإسلامي، وساعدتنا على تعزيز مكانتنا الاستراتيجية في السوق كواحد من أسرع المصارف الإسلامية نمواً في دولة الإمارات».

## بعد بلوغ تعويضاتها ٦٢,٩ مليار دولار

## مؤسسة التأمين على الودائع الاميركية تواصل تنظيمها لقطاع المصرفي

لن يبقى في الولايات المتحدة الاميركية كلها سوى المصارف الكبيرة والمليئة.

ولذلك نجد مؤسسة التأمين على الودائع الاميركية تصفي سنويا بين ١٥٠ و ٢٠٠ مصرف من اصحاب الرساميل الصغيرة والانشطة ذات المخاطر.

في الشهر الماضي اغلقت المؤسسة فرعين لبنك ويسترن سبرنغس ناشيونال بنك اند ترست، وبذلك يكون عدد البنوك التي اغلقت خلال هذا العام ٢٧ مصرفاً.

وتقدر مؤسسة تأمين الودائع خسائرها منذ بدء افلاس المصارف في العام ١٩٩٢ بنحو ٦٢,٩ مليار دولار.

## بنك الخليج يفوز بجائزة التميز العالمي في الخدمات المالية الشخصية



علي شلبي وابتهاج الرومي ومارك ماجناكا اثناء تسلم الجائزة

فاز بنك الخليج GULF BANK الكويتي بجائزة التميز العالمي في الخدمات المالية الشخصية من شركة ايجن بانكر، احدى كبريات الشركات الاستشارية المتخصصة في عالم الخدمات المالية بالمنطقة الآسيوية والمتخصصة في مجال اجراء البحوث ووضع معايير الاداء وتوفير المعلومات. واقيم حفل توزيع الجوائز خلال المؤتمر العاشر للتميز العالمي في الخدمات المالية الشخصية في فندق شانغريلا بمدينة كوالالمبور بماليزيا في ١١ آذار (مارس) ٢٠١١ . وقال مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الخليج علي شلبي تعليقا «تأتي هذه الجائزة تقديرا للنجاح المميز الذي حققه بنك الخليج، وشاهدا على التقدم الذي احرزه في الكويت. فهي تؤكد على سمعتنا كبنك رائد في سوق الخدمات المصرفية الشخصية، وتعزز التزامنا المتواصل بتقديم ارقى مستويات الخدمة للعملاء لنصبح البنك المحلي المفضل في الكويت». وتسلم هذه الجائزة بالنيابة عن بنك الخليج كل من مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الخليج علي شلبي ورئيس مدراء التسويق مارك ماجناكا بالاضافة الى مساعد مدير عام إدارة التسويق ابتهاج الرومي . ويأتي الاعلان عن فوز بنك الخليج بهذه الجائزة تتويجا لفوزه بعدد من الجوائز المرموقة الاخرى.

## السعودي الهولندي: جوائز قيمة

### ومزايا نوعية ضمن حملة «تحويل الراتب»

أطلق البنك السعودي الهولندي حملة تسويقية تتيح حزمة من الجوائز القيمة والمزايا الحصرية للعملاء الجدد والحاليين مكافأة لتحويل رواتبهم إلى البنك، والتي تصل جائزتها الكبرى إلى إمكانية حصول العميل على جائزة تصل قيمتها إلى ٢٤٠ الف ريال، إلى جانب العديد من المزايا التي تضيف خدمات نوعية لأصحاب الرواتب المحولة تشمل تسهيلات تمويلية عقارية وشخصية بهوامش ربحية منافسة.

واوضح موري سيمز مدير عام المصرفية الشخصية في البنك السعودي الهولندي «ان الحملة تعد مكافأة للعملاء المحولة رواتبهم إلى البنك، حيث تشمل العملاء الجدد الذين يقومون بتحويل رواتبهم إلى البنك، والذين ستتاح أمامهم الفرصة للحصول على تمويل شخصي أو عقاري، إلى جانب العملاء الحاليين ممن يتقدمون بطلب للحصول على بطاقة ائتمانية جديدة أو تمويل جديد، وسيمنح هؤلاء العملاء الفرصة للدخول على سحب للفوز بإحدى الجوائز المخصصة للحملة والتي تصل الى ٦٠ جائزة شهرية، إضافة إلى فرصة الفوز بواحدة من خمس جوائز كبرى يصل مجموعها إلى نحو ١,٥ مليون ريال، وسيجري السحب عليها في نهاية الحملة.»

**قناة السويس للتأمين**  
**الثقة.. وراثة البلاء**

المركز الرئيسي: ٢١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة  
تليفون: ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠١٦٨ فاكس: ٣٣٢٥٠٧٠ - ٣٣٢٥٠٩٨١  
www.sci-egypt.com sciit@tedata.net.eg

## «بيمو» وبنك سورية الدولي الإسلامي يمولان مشغري فلل مشروع تلال قرطبا السكني

وقعت شركة عقار للتنمية ممثلة بنائب رئيس مجلس الإدارة **سعيد الزعيم**، مع بنك بيمو السعودي الفرنسي ممثلاً بنائب المدير العام، مدير دائرة خدمات التجزئة المصرفية **فرنسيس شبان**، مذكرة تفاهم تقضي بتمويل مشغري فلل تلال قرطبا السكني الى حد ٧٥ في المئة من قيمة الفيلا وذلك لمدة تمتد من ٥ الى ٢٠ سنة وبنسب فائدة منافسة جداً، مع منح المقترضين مبلغ مليون ليرة سورية لتمويل مشتريات المفروشات والأجهزة الكهربائية اللازمة بفائدة منافسة.

وبالتوازي مع ذلك تم توقيع مذكرة تفاهم في مقر شركة عقار للتنمية بين شركة عقار وبنك سورية الدولي الإسلامي، تنص على تمويل البنك ٧٥ في المئة من قيمة الفيلا لمدة تراوح بين ٥ و ١٢ سنة متضمنة فترة الإنشاء، وذلك عن طريق عقد استصناع وفق الشريعة الإسلامية بنسبة ربح منافسة جداً، على ان يبدأ المقترض بالتسديد للبنك بعد استلام الفيلا أي بعد سنتين ونصف.

## العقاد مشاركاً في مؤتمر يورومني:

### وضع البنوك الكويتية جيد رغم اشكالية المخصصات

طمأن الرئيس التنفيذي لبنك الخليج **ميشال العقاد** خلال مؤتمر يورومني الى وضع البنوك الكويتية وتمتعها بنسب سيولة جيدة.

ورأى **العقاد** ان هناك العديد من المسائل الصغرى التي تؤثر في القطاع تؤدي الى مشكلة إذا جمع بعضها مع بعض، ومنها عجز البنوك عن الإقراض مقابل الضمانات العقارية السكنية، كجوب الحصول على موافقة المنظم المصرفي (البنك المركزي) عند الحاجة الى فرض أي رسم من الرسوم.

وأشار الى ان القوانين المصرفية كثيرة بعض الشيء، ومنها التعليمات بشأن القروض الاستهلاكية والمقسطة تقضي بحظر استقطاع الفائدة مقدماً على القروض

والاستهلاكية وخفض هامش الربحية للبنوك ليصبح ٣ في المئة فوق سعر الخصم البالغ ٥,٧٥ في المئة، وعدم القدرة على شراء قرض بقرض من بنك آخر، واعتبر ان الأزمة المالية التي وقعت عام ٢٠٠٨ كانت السبب وراء تشديد المركزي لهذه القوانين لتجنب حدوث أزمة أخرى، داعياً الى السماح بتسعير أفضل للمنتجات المصرفية مما يتيح المجال أمام تعزيز التنافسية.



ميشال العقاد

بنك الخليج

Kings Gate Hotel is the new brand of Millennium & Caption chain. Centrally located right at the heart of the business district of Abu Dhabi, affordable rates matched with impeccable service and warm hospitality this is where you belong.

Tourist Club Area, P.O Box 48573 Abu Dhabi UAE  
Tel.: +9712 4995000 | Fax: +97126430012  
Email: sales@kg-abudhabi.ae

KINGSGATE HOTEL  
Abu Dhabi  
More than 114 hotels  
World Wide

## فرض غرامة بقيمة ١٠,٢ ملايين

### يورو على «فيزا»

أيدت المحكمة العامة الأوروبية فرض غرامة قدرها ١٠,٢ ملايين يورو (١٤,٧ مليون دولار) على مجموعة فيزا للدفع الإلكتروني لرفضها التعامل مع بنك أميركي.

وكانت الغرامة قد أقرت عام ٢٠٠٧ من قبل المفوضية الأوروبية كعقوبة لرفض فيزا "VISA" السماح لفرع بريطاني لبنك «مورغان ستانلي» الأميركي بالدخول في شبكتها من آذار ٢٠٠٠ الى أيلول ٢٠٠٦.

يذكر ان فيزا كانت رفضت في البداية طلباً من «مورغان ستانلي» بحكم ان البنك يملك أحد أصغر منافسيها وهي شركة ديسكفر كارد، ما يعني ان عملاء البنك لا يستطيعون شراء سلع من خلال نظام فيزا للدفع في بريطانيا.

هذا ودخل الطرفان في اتفاق في ايلول ٢٠٠٦ عندما تم إدراج مورغان ستانلي ضمن شبكة فيزا ما دفع البنك الى سحب شكوى كان تقدم بها أمام المفوضية، إلا ان الذراع التنفيذية للاتحاد الأوروبي قررت ملاحقة فيزا قانونياً بحجة سلوكها المناهض للمنافسة العادلة.

## شرف الدين يحاضر في تجمع رجال الأعمال

## مصارف مركزية عالمية استعانت بهندسات مصرف لبنان



الحضور



من اليمين: شرف الدين يحاضر والى جانبه زمكحل

بدعوة من رئيس تجمع رجال الأعمال د. فؤاد زمكحل، حاضر النائب الأول لحاكم مصرف لبنان رائد شرف الدين في مقر التجمع بحضور حشد من رجال الأعمال والمصرفيين فاستعرض الأزمات التي واجهها مصرف لبنان منذ تأسيسه في العام ١٩٦٤ وكيف عمل على تقليص مفاعيلها على الإقتصاد وعلى النمو بشكل عام، مستذكراً على سبيل المثال أزمة بنك انترا عام ١٩٦٦ وتدهور سعر الليرة في أواخر الثمانينات وسوء الإدارة في الاعتماد اللبناني (في عهد روجيه ترمز) وبنك اللبناني للتجارة في العام ٢٠٠١ وبنك المدينة في العام ٢٠٠٣ وزلزال مقتل الرئيس رفيق الحريري عام ٢٠٠٥ والحرب الإسرائيلية عام ٢٠٠٦ والأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٧، فإلى أزمة البنك اللبناني الكندي عام ٢٠١١، مشيراً الى ان الأزمات المالية توفر الفرص الملموسة للمصارف المركزية لتأكيد دورها في تحقيق الإستقرار المالي.

وقد أفضت هذه الإجراءات بنتائج واضحة ملموسة على المستوى الإقتصادي والمصرفي تمثلت بعدة مؤشرات ايجابية، أبرزها:

- نسبة نمو الناتج المحلي ٩٪ للعام ٢٠٠٨ و ٨,٥٪ للعام ٢٠٠٩ ونسبة مقدرة بين ٧ و ٨٪ للعام ٢٠١٠.
- فائض ميزان المدفوعات: ٧,٩ مليارات دولار للعام ٢٠٠٩ و ٣,٥ مليارات للعام ٢٠١٠.
- نسبة الدولار ٦٣٪ في نهاية العام ٢٠١٠.
- مستوى تضخم الأسعار: ٢,٨٪ للعام ٢٠٠٩ و ٤,٥٪ للعام ٢٠١٠.

ختاماً، لعب مصرف لبنان خلال السنوات تارة دوراً احترازياً في تجنب تداعيات بعض الأزمات المالية، وطوراً دوراً فاعلاً في معالجة أزمات لم تكن في سياق التقديرات، وقد برهن خلالها عن جدارته مما ساهم في تدعيم مصداقيته على مدى السنوات الأخيرة.

لأسهم المصارف والمؤسسات المالية اللبنانية، وإخضاع كل تفرغ يفوق الـ ٥٪ في المصارف والـ ١٠٪ في المؤسسات المالية، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، لموافقة المجلس المركزي لمصرف لبنان. كذلك منع الشركات القابضة اللبنانية التي لا تكون أسهمها مملوكة بالكامل من قبل أشخاص طبيعيين أو مصارف أو مؤسسات مالية من ممارسة أي نشاط مالي وحصر موضوعها بتملك أسهم مصارف ومؤسسات مالية فقط بالمشاركة في إدارتها والقيام بعمليات الإيداع لديها وبكفالتها تجاه الغير وإقراضها (تعميم أساسي رقم ٨٢ تاريخ ١١/٥/٢٠٠١).

## ● توزيع الأرباح

حث المصارف على توزيع نسبة أقل من الأرباح ورسملة جزء منها لتشكل عنصراً مساعداً للقطاع المصرفي في الأزمات.

## ● نتائج الإجراءات الإحترازية

وبعد ان تحدث عن الأزمة المالية العالمية وأسبابها وصف الإجراءات الاستباقية التي اتخذها مصرف لبنان لتجنبها بالنموذج العالمي والتي عبر عنها حاكم المصرف المركزي الفرنسي كريستيان نوابيه في تشرين الثاني ٢٠٠٩ بقوله: «يبدو اننا نتوجه حول العالم لاعتماد سياسات مصرف لبنان النقدية للدلالة على صحة السياسات المتبعة من قبل مصرف لبنان، خلافاً لما عرفته العديد من المصارف الأجنبية والعربية. وبعد ان تحدث عن وجهة استعمال الودائع والضوابط الإجرائية والرسملة والسيولة والتسليف والديون المشكوك في تحصيلها، انتقل شرف الدين للتحدث عن شروط التملك وتوزيع الأرباح فقال:

## ● شروط التملك

تنظيم شروط تملك الشركات القابضة وصناديق الاستثمار في لبنان أو في الخارج

## توفرها عبر الخليوي لمشركي M-PESA في كينيا

## خدمة تحويل جديدة تطلقها ويسترن يونيون في ٤٥ بلداً ومنطقة حول العالم



جان كلود فرح

WESTERN UNION

طرحت شركة ويسترن يونيون WESTERN UNION خدمة جديدة يستطيع العملاء بواسطتها تحويل الأموال مباشرة من ٤٥ بلداً ومنطقة الى «المحافظ» الجواله للمشركين في خدمة M-PESA «امبيزا» التي تديرها SAFARICOM «سفاريكوم» في كينيا، وهي أول خدمة من نوعها في العالم يتيح تحويل الأموال عبر الخليوي. وقد تم تصميم هذه الخدمة لخدمة آلاف الكينيين العاملين في الخارج. وطبقاً للبنك المركزي الكيني، أرسل الكينيون الذين يعيشون خارج وطنهم ٦٤٢ مليون دولار أميركي الى ذويهم داخل كينيا خلال عام ٢٠١٠، مقارنة بـ ٦٠٩ ملايين دولار أميركي في العام ٢٠٠٩.

وتأتي عملية مد الخدمة الى ما يزيد عن ٨٠ ألف موقع لويسترن يونيون في كل أنحاء العالم إثر النجاح الذي حققته هذه الخدمة في المملكة المتحدة وموقع ويسترن يونيون الإلكتروني westernunion.com. وتتوافر الخدمة حالياً في الشرق الأوسط داخل ٩ بلدان، هي: الأردن والإمارات العربية المتحدة والبحرين والسعودية وسلطنة عمان وقطر والكويت ولبنان واليمن، وتتوافر أيضاً في باكستان.

وفي هذا الإطار قال النائب الأول لرئيس ويسترن يونيون لمنطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا جان كلود فرح «يسعدنا ان نوسع نطاق خدمتنا من خلال سفاريكوم ونتطلع في الوقت نفسه الى تقديم المزيد من الخصائص لمستخدمي M-PESA في المستقبل القريب».

## عقد التأمين ضد العنف السياسي

## يغطي ضربات الاحتلال في العراق، ولا يغطي ضربات الأطلسي في ليبيا!

## بقلم جوزف زخور \*

وانها لحقيقة ان القرار ١٧٧٣ فوّض الى قوات الحلف الاطلسي (NATO) اقامة منطقة حظر جوي NO FLY ZONE لحماية لارواح المدنيين في ليبيا، على ما جاء في صلب القرار.

واعطى القرار ١٧٧٣ لقيادة «الناو» صلاحية الاستنساب في اختيار الاجراءات الكفيلة بحماية المدنيين، بما في ذلك ضرب وتدمير المراكز والمجمعات التابعة والمنشآت الحيوية (اي منشآت النفط والمياه والكهرباء التابعة للنظام الليبي) وشل قدراتها على العمل أو التحرك.

وعليه، يمكن القول ان قوات الحلف الاطلسي تعمل ضد النظام الليبي بموجب تفويض أممي، وان الحرب التي تخوضها ضد النظام الليبي حرب قانونية LEGAL WAR. ولذا، فإن الاضرار التي تحدثها الصواريخ والقذائف التي توجهها ضد أهداف ليبية، تعتبر صادرة عن «سلطة شرعية»، وبذلك تقع في اطار الخطر الوحيد المستثنى من عقد تأمين العنف السياسي الذي اشترت اليه اعلاه. ولذا فإن الخسائر التي تسبب بها ليست مغطاة في عقد التأمين.

وهكذا تكون ليبيا العربية كشفت في محنتها، ان عقد التأمين ضد العنف السياسي ينطوي على فجوة لم تكن صناعة التأمين قد حسبت لها حساباً عند إعداد الغطاء الخاص بالعنف السياسي.

من هنا يمكن القول ان الرساميل العاملة في ليبيا لا سيما شركات النفط، تبقى مكشوفة وغير مغطاة ضد الاضرار التي يمكن ان تنزلها بها الحمم التي تقذفها طائرات الحلف الاطلسي وسفنه الحربية.

والأشد ايلاماً بين الأخبار التي قرأتها خلال متابعة التصرفات الدولية ضد النظام الليبي ان فرنسا وايطاليا ارسلتا خبراء عسكريين ليرفعوا مستوى أداء المقاتلين الليبيين ويساعدوهم على قتل اخوتهم في الوطن بمقدار اكبر من الدقة.

اما الولايات المتحدة الاميركية فلم ترد ان تنزل الى ارض المعركة فأرسلت طائرات من غير طيار DRONES يجري التحكم بها عن بعد اي انها تقتل وتدمر «بالريموت كونترول».

وبذلك تُدمر ليبيا، ويُقتل أبناؤها، بقرار صادر عن الشرعية الدولية، ومن غير ان تتلخخ أيدي القوى العظمى أو تتلوث بالدماء. ■

تسلمت من السيد **وليد الجشي** رئيس مجموعة ARAB LOSS ADJUSTERS في دبي رسالة الكترونية يعلق فيها على مقالي المنشور في عدد «البيان» لشهر نيسان (ابريل) الماضي بعنوان: الثورات العربية حيداً لبقية تحركات احتجاج وحسب. وجاء في الرسالة:

عزيزي الاستاذ / **جوزيف زخور**  
مقالك «الثورات العربية» لا يثير الشجون فقط بل كما عودتنا يميظ اللثام عن الجروح التي تتختم الهيكل الاقتصادي والقيم الاجتماعية.  
تحية تقدير لهذا القلم المتميز.

المخلص  
**وليد الجشي**

❖ مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دولية

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

[www.zakhourco.com](http://www.zakhourco.com)

Email: [zakhour@zakhourco.com](mailto:zakhour@zakhourco.com)

من نكد الدنيا على الدول الغنية بالنفط انها تبقى هدفاً أبدياً للدول الطامعة بثرواتها: ولذا رأينا العراق بالامس، وليبيا اليوم يتحولان الى مسرح تختبر فيه وعلى أبنائه، «الاجيال الجديدة» من الاسلحة المتطورة، من فئسة توماهوك TOMAHAWK ما شابه من الصواريخ- المزودة بمحركات الكترونية (CRUISE MISSILES).

ففي العام ٢٠٠٣ كان العراق المسرح الذي اختبرت فيها الدول العظمى اسلحتها المستحدثة، برا وبحرا وجوا، وهي فعلت ذلك بدون اذن من مجلس الامن.

وبعد ان دمرت المرافق الحيوية العراقية، أسقط النظام السابق بالقوة، وتولى زمام الامور فيه حاكم اميركي مطلق هو **بول بريمر** PAUL BREMER.

وعند البدء بإعادة إعمار ما جرى تهديمه، تراكضت الرساميل الاميركية والاوروبية للمشاركة بمشاريع إعادة الإعمار.

ولما كانت تلك الرساميل بحاجة الى غطاء يوفّر لها وللعاملين لديها التعويضات المالية في حال تعرضت للهلاك أو أي أضرار جسدية أو مادية تلحق بها جراء انفجار أو عمل ارهابي أو حزبي تتعرض له هناك، فقد أعدّ صندوقاً للتأمين العاملان في لويديز بيزلي BEAZLEY وهيستوكوكس HISCOX عقد التأمين الخاص بأخطار العنف السياسي Political Violence Insurance Policy.

وبدا في حينه وكأن صناعة التأمين اوجدت الغطاء الشامل لاعمال العنف على انواعها. واخذت شركات التأمين تسوّق ذلك العقد بكونه «الشمسية» التي تحتاجها الرساميل العاملة في مناطق التوتر السياسي، ذلك ان العقد يغطي بوضوح الاخطار السبعة الآتية:

ACT OF TERRORISM, SABOTAGE, RIOTS, STRIKES AND/OR CIVIL COMMOTION, MALICIOUS DAMAGE, INSURRECTION, REVOLUTION OR REBELLION, MUTINY AND / OR COUP D'ETAT, WAR AND / OR CIVIL WAR.

وقد اثبت عقد التأمين ضد العنف السياسي جدواه في حماية الرساميل العربية والاجنبية التي توافدت الى العراق. كما اثبت جدواه في سائر المناطق والدول الاخرى التي تعيش حالات توتر واعمال عنف او حروباً اهلية، مثل افغانستان في آسيا، وشاطيء العاج وغيرها في افريقيا.

ولذا، فالرساميل التي تحمل عقد التأمين ضد العنف السياسي تعرضت لخسائر بشرية او مادية في العراق لم تجد صعوبات تذكر عند مطالبتها الشركات الضامنة بدفع التعويضات المستحقة لها. ذلك ان عقد التأمين يضمن بصراحة وبوضوح الضربات التي تصدر عن افراد او مجموعات مسلحة بما في ذلك قوات الاحتلال.

اما ليبيا فأمرها يختلف عن العراق من حيث ان الحمم التي تسقط عليها، تقذفها طائرات وسفن حربية بموجب ترخيص صادر عن الشرعية الدولية ممثلة بمجلس الأمن الدولي وذلك بموجب القرار ١٧٧٣ بتاريخ ١٧ آذار (مارس) ٢٠١١.

وعقد التأمين ضد اخطار العنف السياسي يغطي كافة اعمال العنف باستثناء تلك التي تصدر عن سلطات شرعية وهو يتضمن الاستثناء الآتي نصه:

LOSS OR DAMAGE DIRECTLY OR INDIRECTLY CAUSED BY SEIZURE, CONFISCATION, NATIONALISATION, REQUISITION, EXPROPRIATION, DETENTION, LEGAL OR ILLEGAL OCCUPATION OF ANY PROPERTY INSURED HEREUNDER, EMBARGO, CONDEMNATION, NOR LOSS OR DAMAGE TO THE BUILDINGS AND / OR CONTENTS BY LAW, ORDER, DECREE OR REGULATION OF ANY GOVERNING AUTHORITY, NOR FOR LOSS OR DAMAGE ARISING FROM ACTS OF CONTRABAND OR ILLEGAL TRANSPORTATION OR ILLEGAL TRADE.

## على من تعتب؟

## «أول ضامن عربي زار شركات التأمين العراقية»

الانتقامية المنظمة التي قام بها «مهندس المقابر الجماعية» الديكتاتور صدام حسين. كانت الزيارة الأخرى لممثلي الشركة للعراق في شباط/فبراير ٢٠٠٤ وقام بها باسم قبّان، المدير التنفيذي للشركة وجورج قبّان، وكان يشغل موقع مدير الإنتاج، التقيا خلالها بعدد من أركان السوق قبل أن يضطرا إلى المغادرة بسبب الأحداث الدامية التي اندلعت أثناء إقامتهما في بغداد. كانت النية وقتها تأسيس شركة تأمين في العراق مع مساهمين آخرين، وكذلك الإعداد



بقلم مصباح كمال

لندوة تأمينية في عمّان لنخبة من العاملين والعاملات في شركات التأمين العراقية العامة والخاصة كمحاولة جادة من يو أي بي لإعادة ربط سوق التأمين العراقي بسوق التأمين العالمي والتعريف ببعض المستجدات.

أما اسحق سحّار، المدير في قسم التأمين الهندسي، فقد زار العراق في شباط/فبراير ٢٠٠٨، تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٩ وأيلول/سبتمبر ٢٠١٠ ولأغراض مختلفة.

عتاب أركان صناعة التأمين في العاصمة العراقية للمعيدين العرب بما في ذلك «الأخوة العراقيون» منهم لترددهم في زيارة وطنهم الأم له ما يبرره - لعله توق الأركان للتمهيد لاستعادة السوق لبعض من مكانته الرفيعة التي كان يتمتع بها في الماضي.

نأمل أن تشجع زيارة زكّار المفاجئة الضامنين الآخرين وكذلك المعيين والوسطاء لزيارة سوق التأمين العراقي. ■

\* كان المرحوم جاد قبّان محباً للعراق وأهله وللعاملين في سوق التأمين العراقي. وقد كرسّ فصلاً من مذكراته لتجربته في العراق التي بدأت في أواسط سبعينات القرن الماضي.

Jad G Kabban, Memoirs of a Pioneering Arab Insurance Broker (printed in Beirut, 2004, and privately circulated), pp113-123.

يمكن قراءة هذا الفصل في مدونة مجلة التأمين العراقي تحت عنوان «جاد قبّان: التجربة العراقية»:

<http://misbahkamal.blogspot.com/2008/03/2008.html>

نشرت مجلة «البيان الاقتصادية» (العدد ٤٧٣، ص ٣٠٢) خبراً بتاريخ ١٠ كانون الأول ٢٠١٠ تحت عنوان «مكس زكّار أول ضامن زار شركات التأمين العراقية منذ ١٩٩٠». وقد فاتنا أن نطلع عليه لكن زميلنا محمد الكبيسي في أربيل أوصله لنا مع شيء من الأسى على من ينسى أو يتناسى من كان على صلة بسوق التأمين العراقي. له شكرنا.

هيئة تحرير البيان معروفة بدقتها ولذلك جاء العنوان صحيحاً، فحسب المعلومات

المتوفرة لدينا لم يقم ضامن عربي قبله بزيارة العراق بعد غزو العراق للكوييت في آب/أغسطس ١٩٩٠ وخضوعه على اثرها لعقوبات (حصار) الأمم المتحدة لغاية أيار/مايو ٢٠٠٣.

يقول الخبر أن زكّار «فاجأ شركات التأمين العراقية بزيارتها في بغداد. وهذا أمر لم يقدم عليه أي ضامن أو معيد أو وسيط عربي أو أجنبي حتى الآن». ويبدو أن مفاجأة زكّار تعني أنه لم يُنسق زيارته مع هذه الشركات، وإنه ربما كان هناك لأغراض أخرى. ربما كانت الزيارة مرتبطة بإعداد بحث للمؤتمر السنوي للاتحاد الدولي للتأمين البحري عن التأمين البحري للبضائع في العراق.

صحيح أن أي ضامن أو معيد عربي أو أجنبي لم يقم بزيارة العراق منذ ١٩٩٠ لكن هذا ليس صحيحاً بالنسبة للوسيط العربي. هناك استثناء يتمثل بشركة الوساطة يو أي بي UIB. فقد زار السوق بعد ١٩٩٠ المرحوم جاد قبّان\* عندما كان رئيساً للشركة مع نجله جورج الذي قدّم وقتها، لشركة التأمين الوطنية وبعض العاملين في وزارة النفط في بغداد، عرضاً موسعاً عن الأخطار المرتبطة بحفر الآبار النفطية والغازية، وأدوات التحكم فيها، والتأمين عليها بموجب بوالص تأمين متخصصة. وكان جورج قبّان قد التحق بعد تحرير الكويت بإحدى شركات إطفاء حرائق الآبار النفطية الأميركية التي شاركت في السيطرة على الحرائق في آبار النفط الكويتية، وبفضل ذلك اكتسب المعرفة العملية بوسائل التحكم بانفجار الآبار. وللتذكير، فإن هذه الحرائق كانت بسبب التفجيرات



بقلم موفق رضا \*

من خصوصيات النقل البحري، فهل يمكن إجراء التأمين ضد «الخطر الظني» في النقل البري؟  
إننا نرى أن هذا التساؤل وارد جداً، فعلى الرغم من التطور الهائل في نظم الإتصالات الحديثة والتي تمكن أصحاب العلاقة من معرفة وضع واسطة النقل البري والبضاعة المنقولة عليها في أي وقت وبشكل يسير، إلا أن طبيعة التجارة الدولية وسرعة إبرام عقود البيع الدولية واشتراك العديد من الجهات، كالمجهزين والمستوردين والمصارف والناقلين ووكلاء النقل والشحن والتفريغ، قد يجعل عدم المعرفة القاطعة بزوال الخطر أو تحققه قبل إبرام عقد التأمين أمراً راجحاً مع احتمال النقيض. إلا أن الدول التي جعلت قوانينها المدنية التأمين من «الخطر الظني» باطلاً وأجازته في قوانينها المنظمة للتجارة البحرية فقط، لا يمكن فيها التأمين من «الخطر الظني» في النقل البري.

لذلك نرى أنه لا بد من حماية حقوق أصحاب العلاقة في التجارة البرية الدولية ودراسة السبل، وفي كل بلد وفقاً لقوانينه النافذة المفعول، لإجازة التأمين ضد «الخطر الظني» في النقل البري، سواء كان ذلك بإيراد نصوص في عقود التأمين، إذا كانت الأحكام القانونية النافذة تجيز الإتفاق على ما يخالفها، أو بتعديل تلك النصوص إن لم تجز الإتفاق على ما يخالفها.

وبقدر تعلق الأمر بالقانون المدني العراقي المشار إليه آنفاً، فإن النقل البحري والبري مشمولان بجواز التأمين من «الخطر الظني» إذ أن النص جاء مطلقاً، وورد في القانون المدني وليس في القانون البحري. إلا أن الذي يعاب عليه النص الوارد في القانون المدني العراقي هو عموميته المطلقة التي جعلت منه شاملاً لكافة أنواع التأمين، كالتأمين من الحريق والحوادث، وهو توسيع غير مبرر، كما نعتقد، ويفسح المجال لسوء الإستعمال والحصول على تعويضات بدون وجه حق. ■

\* مستشار تأمين - مملكة البحرين

## الخطر الظني

# التأمين على شرط الأنباء السارة أو السيئة

حتى في حالة زوال الخطر أو تحققه قبل إبرام عقد التأمين، ولكن بشرط عدم معرفة أحد طرفي العقد بذلك الزوال أو التحقق، فما هو سبب هذا التباين؟

في الواقع أن القوانين المنظمة لعقد التأمين في الدول العربية تجمعها قواسم مشتركة عديدة، وعلى الأخص في أمر مهم كالتأمين من «الخطر الظني». فالدول التي اعتبرت قوانينها المدنية عقد التأمين باطلاً إذا كان الخطر قد زال أو تحقق قبل إبرام العقد، عادت وسمحت في قوانينها المنظمة للتجارة البحرية بالتأمين من «الخطر الظني». فالفقرة الأولى من المادة (٢٥٤) من القانون البحري في البحرين أجازت هذا التأمين في التجارة البحرية بنصها على أنه يقع باطلاً عقد التأمين الذي يبرم بعد هلاك الأشياء المؤمن عليها أو بعد وصولها إذا ثبت أن نيباً الهلاك أو الوصول قد بلغ المكان الذي يوجد فيه المؤمن له قبل إصداره أمره بإجراء التأمين أو إلى مكان توقيع العقد قبل أن يوقعه المؤمن. كما تنص الفقرة الثانية من المادة (٢٥٤) على أنه «إذا كان التأمين معقوداً على شرط الأنباء السارة أو السيئة فلا يبطل إلا إذا ثبت أن المؤمن له كان يعلم علماً شخصياً بهلاك الشيء المؤمن عليه أو كان المؤمن يعلم بوصول الشيء». ونحاذر المنحى قانون التجارة البحري المصري في المادة (٢٠٧) منه والقانون البحري الكويتي.

والسبب في جواز التأمين من «الخطر الظني» في التجارة البحرية فقط يعود إلى طبيعة التجارة البحرية، فمالك السفينة الناقلة ومجهز البضاعة ومشتريها والمصارف الممولة، بموجب عقد من عقود البيع الدولية، يتعذر عليهم المعرفة التامة، عند إبرام عقد التأمين، بوضع السفينة والبضاعة المنقولة عليها، وهي تتحرك في مياه دولية وإقليمية لعدد من الدول ولفترات طويلة ولحين وصولها إلى وجهتها النهائية، وعلى الرغم من التطور الكبير الذي حصل في تقنية الإتصالات. فمن الجائز، عند إجراء التأمين، أن يكون طرفا العلاقة أو أحدهما غير عالم بوصول السفينة والبضاعة سالمة، أو بتضرر البضاعة، قبل إبرام عقد التأمين. فإذا أجزى التأمين لحماية مصالح أطراف العلاقة التجارية، دون العلم بأن الخطر قد زال أو قد تحقق، فأنت المنطق والعدالة يقتضيان جواز هذا التأمين ونفاذه.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن هو، ما حكم النقل البري بعد التطور الكبير الذي شهده، إذ تغير من نقل داخلي، أو بين دول مجاورة، إلى نقل دولي عابر للقارات يستغرق وقتاً طويلاً ويخضع للاختصاص القانوني لدول مختلفة ضمن عملية النقل الواحدة، وبذلك اقترب

الظن لغة هو «الإعتقاد الراجح مع احتمال النقيض»، وتأسيساً على ذلك فإن «الخطر الظني» في التأمين هو الخطر الذي «يعتقد بشكل راجح» بأنه لا زال قائماً وغير متحقق عند إجراء التأمين، إلا أن هناك احتمال بأن يكون الخطر قد زال أو تحقق عند إجراء التأمين. وكما هو معلوم فأنت الشروط الواجب توفرها في الخطر لكي يكون محلاً لعقد تأمين نافذ هي:

١- أن يكون غير محقق الوقوع  
٢- أن يكون غير متعلق بمحض إرادة أحد طرفي العقد  
٣- أن يكون مشروعاً، أي غير مخالف للنظام العام والآداب  
فإذا تخلف أي من الشروط الواردة أعلاه فإن عقد التأمين يكون باطلاً.

وعليه فإن «إحتمالية» تحقق الخطر ركن مهم من أركان عقد التأمين تؤثر على العقد وجوداً وعدماً. فالخطر ينبغي أن يكون غير محقق الوقوع، وهذا يعني أن الخطر المؤمن منه قد يقع أو لا يقع، وإذا كان وقوعه حتمياً، كالوفاة في التأمين على الحياة، فإن وقت وقوعه غير معروف، فالخطر محقق إلا أنه مضاف إلى أجل غير محقق.

تعالج الأحكام المتعلقة بعقد التأمين عادة في القوانين المدنية، ولغرض معرفة كيفية معالجة تلك القوانين للخطر الظني نورد أدناه نصين، الأول ورد في القانون المدني العراقي والثاني ورد في القانون المدني البحريني.

الفقرة (٢) من المادة (٩٨٤) من القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١ تنص على الآتي:  
«ويقع عقد التأمين باطلاً، إذا تبين أن الخطر المؤمن ضده كان قد زال، أو كان قد تحقق في الوقت الذي تم فيه العقد، وكان أحد الطرفين على الأقل عالماً بذلك».

أما المادة (٦٩١) من القانون المدني البحريني رقم (١٩) لسنة ٢٠٠١ فتتنص على الآتي:  
«يقع التأمين باطلاً إذا تبين أن الخطر المؤمن منه كان قد زال أو كان قد تحقق قبل إتمام العقد».

ويظهر جلياً أن النصين أعلاه يختلفان من حيث أن القانون المدني البحريني قد جعل عقد التأمين باطلاً وبشكل مطلق إذا ما زال أو تحقق الخطر قبل إتمام العقد، حتى لو كان أحد الطرفين أو كلاهما «يظن» بأن الخطر لا زال قائماً وغير متحقق. وهذا هو منحى الغالبية العظمى للقوانين المدنية العربية، ومنها القانون المدني المصري والكويتي وقانون الموجبات والعقود اللبناني. في حين أخذ القانون المدني العراقي بجواز التأمين من «الخطر الظني» إذ أعتبر عقد التأمين نافذاً

## POLITICAL RISK INSURANCE: Greater than Ever, but Solutions Available



By Salim Abouhaidar  
S.V.P. Marsh, UAE  
salim.abouhaidar@marsh.com

Every organization which trades with another is exposed to non payment or non performance under a contract or investment due to economic or political risk. Financial Institutions which finance these customers face non payment of their loans due to the borrowers' inability to meet their obligations.

As the world's leading provider of insurance solutions and advice addressing political risk, Marsh has noted a major shift in attitudes toward political risk. The traditional view of

political risk — war or government expropriation of an investor's assets — is being replaced by a greater appreciation of the more complex underlying socio-political trends. Rising commodity prices, unemployment and social inequality have again demonstrated how quickly political change can affect the landscape. Just think back to the speed of collapse of the Soviet Union and evolution of the former Soviet Bloc.

Political risks derive from economic and societal risks. On an economic basis it's easy to identify why rising commodity prices may lead to instability. The socio-economic background to the problems varies, but when combined with a lack of political and civil rights, underinvestment in infrastructure, energy and security and uncertainty concerning water and other basic human needs, the threads interweave. Further, Marsh contends that the traditional view of certain emerging countries as the hotbeds of political risk has given way to a new reality in which any private organization or government can fail, whether in emerging or non-emerging markets. The result thus stretches way beyond physical damage to assets to loss of investments contracts or renegotiation of contract rights. In this regard, the demand for commodities — increasingly to be found in difficult terrains and overseen by unpredictable laws — has often ignored the true cost of risk associated with their exploration, extraction and distribution.

Globalization means that companies are more than ever interlinked with other countries and socio-economic exposures. Instability in one country can ripple through to other countries, regional tensions can rise and commodity and stock markets become more volatile. As global trade continues to outstrip global GDP, one can extrapolate that global trade could easily double from USD15 trillion to USD30 trillion in the next decade. As banks come under greater scrutiny under Basel II and III to increase the levels of Tier 1 capital, companies which trade and invest have no choice but to take more risk on their own balance sheets, either self-insured or using other forms of mitigation. Given that banks already use the insurance market as an alternative form of syndication it is clear the demands on political risks and credit insurance will increase.

The good news is that organizations are not powerless in the face of these pressures; there are solutions available to enable enterprises to manage or mitigate many of these risks. Marsh has a global team of Political Risks and Structured credit specialists with extensive legal, banking, underwriting and broking backgrounds. Our experts work with many of the world's leading companies and financial institutions to evaluate the risks associated with their global business, and to design and implement tailor-made political risk management solutions which address corporate concerns about local conditions that may jeopardize their future profitability or financial stability."

Your political risk  
Our insurance insight  
and solutions

Political instability and its associated risks are rising. Our team of insurance specialists can help you manage them

For more details please contact the Business Development Officer on +971 4 223 7700

[www.marsh.com](http://www.marsh.com)

The world's leading insurance  
broker and risk advisor

MARSH

Marsh Inco LLC. A Limited Company incorporated in the Emirate of Dubai, United Arab Emirates.

## مبادرة لمكافحة جراثيم المستشفيات والاطباء والاختفاء الطبية

## وزيرة الصحة الاميركية: المبادرة تنقذ ٦٠ الف شخص من الموت وتوفر ٥٠ مليار دولار اميركي

## على ميديكير MEDICARE

خلال اجتماع عقده مع هيئات المجتمع المدني وممثلي جمعيات الاطباء والمستشفيات، اعلنت كاتلين سيبيليوس KATLEEN SEBELIUS ان الادارة الاميركية اعدت مبادرة من اجل التخفيف من عدد الاخطاء الطبية وضحايا جراثيم المستشفيات بنسبة ٤٠ بالمئة خلال السنوات الثلاث المقبلة.

TO CUT PREVENTABLE MEDICAL ERRORS AND HOSPITAL ACQUIRED CONDITIONS BY 40% OVER THE NEXT 3 YEARS.

وقالت ان ذلك يعني ان ننقذ اكثر من ٦٠ الف شخص من الموت، وان نخفض عدد الاصابات الناجمة عن تلك الحالات بما يعادل ١,٨ مليون اصابة.

اضافت ان صندوق ميديكير MEDICARE الذي يوفر الرعاية الصحية لـ ٤٥ مليون اميركي من الذين تجاوزوا السن التقاعدية، سوف ينفق مقدارا من مصاريف استشفائية تقل بما يعادل ٥٠ مليار دولار اميركي عما هي عليه حاليا. وقالت ان ٥٠٠ مستشفى اميركي وافقت حتى الآن على الانضمام الى المبادرة التي اعدتها الادارة الاميركية لهذا الغرض.



كاتلين سيبيليوس

وزيرة الصحة الاميركية

## لان الكوارث تحصل كل مئة سنة

## خبير سويسري يتوقع الارتفاع على سندات الكوارث CAT BONDS

بعض الذين وظفوا اموالا في سندات الدين المرتبطة بكوارث CATASTROPHE BOND التي اصدرتها شركات التأمين والاعادة اليابانية خلال السنوات الاخيرة سوف يخسرون بعض او كل اموالهم، وذلك بعد ان تعرضت اليابان الى زلزال وتسونامي. وسوف تكون هذه هي المرة الاولى ربما التي تحصل فيها كارثة خلال الفترة التي يكون سند الدين خلالها ساريا، ما يعني ان حامل السند سوف يساهم مع شركة التأمين في تغطية الكارثة بمقدار قيمة الاموال التي سلفها لها. ولو لم تحصل الكارثة لكان حاملو السندات قد استرجعوا اموالهم عند انتهاء مدة السند مع فائدة سنوية لا تقل عن ١١ بالمئة. وتلك هي نسبة الفائدة المتداولة في اسواق سندات الكوارث CAT BONDS MARKETS.

وفي هذا السياق قال ديرك شملتسر DIRK SCHMELTZER الخبير في شركة بلنيوم PLENUM للاستثمارات في سويسرا ان عدد سندات الدين المتداولة في الاسواق العالمية يبلغ ٣٠٠ سند، اما عدد السندات التي سوف تطلها الخسائر الناجمة عن الكارثة اليابانية فلا يتجاوز ١٧ سندا. وحملة تلك السندات سوف يخسرون اموالهم، الا ان سوق سندات الدين لن تتأثر بذلك بالنظر للعوائد المرتفعة التي تدفع لحملة تلك السندات.

وتوقع شملتسر ان تعتمد شركات تأمين وإعادة تأمين كثيرة الى اصدار سندات دين جديدة لمواجهة الكوارث مستقبلا.

اضاف: التاريخ يعلمنا ان مثل هذه الكوارث تحصل كل مئة عام.

نذكر ان شركات التأمين والاعادة تلجأ الى اقتراض الاموال بسندات دين تصدرها لمواجهة كوارث محددة، كي يمكن لها ان تغطي تلك الكوارث دون ان يتسبب ذلك بخفض اموالها الخاصة.

علما بأن الاكتتاب بسندات الكوارث يعني ان المكتتب يوافق على مشاركة الشركة المصدرة في تغطية الكارثة المسماة في السند في حال حصولها خلال فترة الدين التي تتراوح عادة بين ٣ و ١٠ سنوات. اما اذا لم تحصل الكارثة فيستعيد المكتتب امواله مع فائدة سنوية لا تقل عن ١١ بالمئة.



كارثة اليابان



منشآت بترولية

## ويليس: اسعار التأمين على الطاقة جمدت بفعل خسائر اليابان وكندا وبحر الشمال

عقدت مجموعة وويليس WILLIS مؤتمرا صحفيا في سان انطونيو SAN ANTONIO في الولايات المتحدة الاميركية اذاعت خلاله تقريرا تذكر فيه ان الكارثة اليابانية التي سبقتها كارثتان اصغر حجما في كل من كندا وبحر الشمال، اجبرت اسواق التأمين العالمية على وقف كسر الاسعار في مجال التأمين على الطاقة ENERGY.

وجاء في التقرير ان الخسائر التي نزلت بالشركات جراء تلك الكوارث جعلت شركات التأمين تتمهل وتمتنع عن منح المزيد من الخفوضات في اسعار التأمين على الطاقة.

وجاء في التقرير ان خسائر الحريق الذي لحق بمنشآت شركة كنديان اويل ساندز CANADIAN OIL SANDS بلغت مليار دولار اميركي، وان الخسائر التي تكبدتها شركات التأمين جراء الاضرار التي لحقت بمنشآت شركة غريفون اويل في بحر الشمال GRYPHON OIL AND GAS التابعة لمجموعة ميرسك MAERSK بلغت ٨٠٠ مليون دولار اميركي، وان الكارثة اليابانية جاءت لتثقل الخسائر على اسواق التأمين، ما اجبر الشركات الناشطة في مجال تأمينات الطاقة ENERGY على تجميد اسعارها ورفض منح المزيد من الحسومات.

## الملياردير الداهية وورن بوفيت ارتضى ان يعيد تأمين دعاوى الاسبتوس العالقة بوجه AIG والمقدرة بـ ٣,٥ مليارات دولار مقابل ١,٦ مليار دولار يدفع له نقدا

### كيف يفسر الملياردير «ضربته» هذه؟

٣,٥ مليارات دولار اميركي هي القيمة التخمينية لدعاوى الاسبتوس ASBESTOS المرفوعة والمتوقع ان ترفع ضد مجموعة آي جي AIG وهي تحملها على ظهرها وفي قيودها منذ سنوات وسوف تستمر في حملها الى ان يبت بها القضاء الاميركي وقد يستغرق ذلك اجيالاً.

ودعاوى الاسبتوس ASBESTOS هي تلك التي اقامها وقيمها ضد الشركة اشخاص عملوا داخل مؤسسة تستعمل مادة الاسبتوس ASBESTOS (او الاميانت AMIANTE بالفرنسية) في منتجاتها.

وقد ثبت ان الذين تداولوا تلك المادة تعرضوا لامراض سرطانية في اوقات لاحقة فأقاموا الدعاوى ضد اصحاب المؤسسة التي عملوا لديها وضد شركة التأمين التي تضمن مسؤوليتهم حيال العمال EMPLOYER'S LIABILITY، والذين يتوفون من المصابين يتولى ورثتهم اقامة الدعاوى.

ورغم انقضاء ما يزيد عن ٤٠ سنة على اثبات العلاقة بين الاسبتوس والسرطان، فإن الدعاوى التي ترفع ضد ارباب العمل ما تزال تتوالى الى المحاكم من ورثة المتوفين ان لم يكن من المرضى انفسهم.

وقد استقر اجتهاد المحاكم الاميركية على عدم مرور الزمن على تلك الدعاوى.

وهذا ما وضع شركات التأمين ومن بينها آي جي AIG في مواجهة اعداد لا يمكن احصاؤها من الدعاوى التي يمكن ان ترفع ضدها مستقبلاً، وهي كونت احتياطياً مالياً قدره ٣,٥ مليارات دولار اميركي حتى الآن لمواجهة الدعاوى المرفوعة والمحتملة.

كيف العمل لرفع تلك الاثقال عن كاهل آي جي AIG؟

الملياردير الاميركي **وورن بوفيت** WARREN BUFFET والذي يملك شركات تأمين واعادة اعلان استعداداه لتحمل المسؤوليات العالقة وذلك بإعادة تأمينها بمفعول رجعي مقابل اقساط اعادة تأمين تدفع اليه نقداً وفوراً.

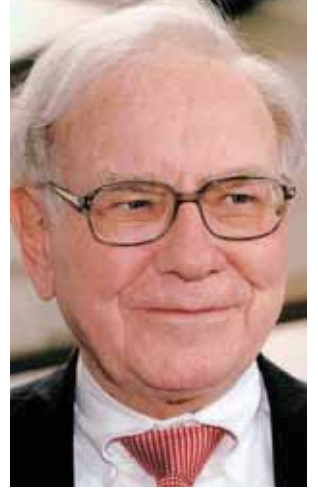
وقد لقي عرضه اجابة سريعة من آي جي AIG التي اجرت معه مفاوضات توصل فيها الجانبان الى اتفاق اعادة تأمين تغطي بموجبه شركة ناشونال غارنتي NATIONAL GUARANTEE التابعة لمجموعة برکشير هاثاواي BERKSHIRE HATHWAY القابضة والمملوكة من الملياردير **وورن بوفيت** كل المسؤوليات العالقة في وجه آي جي AIG مقابل قسط نقدي قدره ١,٦ مليار دولار اميركي. وقد وافقت مفوضية الرقابة على الشركات المالية المساهمة (SEC) على الصفقة ودخلت حيز التنفيذ.

وهكذا رفعت آي جي AIG تلك الاثقال عن ظهرها وحلت مكانها كحاملة لتلك المسؤوليات شركة الملياردير **بوفيت**. اما كيف يبرر الملياردير **بوفيت** موافقته على ذلك؟

فيقول ان المسؤوليات العالقة والمقدرة بـ ٣,٥ مليارات دولار اميركي ليست ثابتة وهي تحتاج الى احكام قضائية لتصبح التزامات حقيقية على شركة التأمين، والاحكام القضائية تستغرق سنوات كي تصدر.

والمبالغ المطالب بها قابلة للنقاش، ما يعني ان هذه تحتاج الى وقت طويل كي تتوضح، والى ان يتم كل ذلك سوف يكون بإمكان الملياردير ان يوظف قسط اعادة التأمين الذي قبضه نقداً وقيمهته ١,٦ مليار دولار اميركي في مشاريع مجزية.

وهو واثق من ان العوائد التي سوف يحققها سوف تكون كافية لتغطي الاحكام التي تصدر ضده. ويوصف **وورن بوفيت** WARREN BUFFET بأنه المستثمر الاكثر دهاء في اميركا وهو الذي بدأ حياته موزعاً للصحف، بات اليوم يملك امبراطورية وثروة تقدر بـ ٦٠ مليار دولار اميركي من بينها شركة جنرال ري GENERAL RE الاميركية.



وورن بوفيت



شعار AIG

## اليابان تنشئ شركة تأمين حكومية

### وتوكل اليها مهمة دفع التعويضات المستحقة للمتضررين من الإشعاعات النووية

من المعروف ان عقود التأمين في العالم اجمع، وعلى كافة أنواعها تستثنى الأخطار النووية والإشعاعات الناجمة عنها، والحكومات هي التي تتولى دفع التعويضات الناجمة عن تلك الأخطار، ان توافرت لها القدرات المالية للقيام بذلك. فالحكومة الاوكرانية لم تعوض على المتضررين من انفجار مفاعل تشيرنوبيل CHERNOBYL سنة ١٩٨٦ وذلك لافتقارها للأموال اللازمة.

أما اليابان ذات القدرات المالية الهائلة فلن تترك المتضررين من الإشعاعات المتسربة من محطة فوكوشيما FUKUSHIMA لتوليد الكهرباء من دون تعويض. ولهذا، فقد أنشأت شركة تأمين حكومية وأنطت بها مهمة دفع التعويضات بمفعول رجعي، بحيث تعنى الشركة بنفسها بتسوية الأضرار الناجمة عن إشعاعات محطة فوكوشيما، والشركة الجديدة سوف يكون رأسمالها ٦٠ مليار دولار اميركي، ويغطي بسندات تصدرها وتكتب بها البنوك والمؤسسات والأفراد. ثم تعتمد الى دفع التعويضات الى المتضررين وهي تقدر بحوالي ٥٩ مليار دولار اميركي حتى الآن.

أما موارد الشركة فسوف تتأمن عبر اقساط تأمين سنوية تستوفيها سنوياً من شركات توليد الطاقة النووية في اليابان وأهمها شركة TEFCO التي تتولى إدارة وتشغيل محطة فوكوشيما FUKUSHIMA والتي تعتبر مسؤولة قانوناً عن انقطاع التيار في اليابان بسبب الخراب الذي أصاب المحطة، كما تعتبر مسؤولة عن الإشعاعات التي تسربت من المحطة وألحقت أضراراً جسيمة بالأفراد والمؤسسات داخل اليابان وخارجها.



محطة فوكوشيما

## شركة اليانز تلاحق الثرية باريس هيلتون بتهمة رفض اعادة مجوهرات مسروقة!

تلاحق شركة اليانز الالمانية للتأمين ALLIANZ في اميركا الثرية باريس هيلتون PARIS HILTON وريثة مؤسس شبكة فنادق هيلتون امام القضاء لاستعادة مجوهرات كانت اليانز قد دفعت ثمنها واصبحت ملكا لها. إلا ان الثرية ترفض اعادتها.

فقد تقدمت شركة اليانز ALLIANZ بدعوى امام المحكمة في ولاية نيويورك تعرض فيها ان لصوصا كانوا قد اقتحموا منزل الثرية هيلتون الكائن في لوس انجلس في ١٩ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠٠٨ وسرقوا مجوهرات بقيمة ٢,٧ مليون دولار اميركي. وكانت الثرية هيلتون قد «استأجرت» المجوهرات المذكورة من محلات داميانى DAMIANI الشهيرة في مانهاتن نيويورك، وهي مغطاة ضد السرقة لدى شركة اليانز. وقد دفعت اليانز ثمن المجوهرات الى محلات داميانى وبذلك اصبحت المجوهرات ملكا لها.

وحدث ان قبضت الشرطة في لوس انجلس على اللصوص واستعادت جزءا من المجوهرات المسروقة واعادتها الى الثرية باريس هيلتون، وعندما علمت شركة اليانز ALLIANZ بذلك وجهت رسائل الى هيلتون تطالبها بإعادة المجوهرات المستعادة بكونها اصبحت ملكا لشركة اليانز وهي اساسا مستعارة من محلات داميانى.

الا ان هيلتون تجاهلت الرسائل التي وجهتها اليانز اليها، ما اقتضى ان تتقدم هذه الاخيرة بدعوى ضدها. وفي رده على الدعوى قال محامي هيلتون ان المجوهرات التي اعيدت الى موكلته ليست من بين القطع التي كانت موكلته قد استأجرتها من داميانى ولذا فإن مطالبة اليانز ليست في مكانها الصحيح.



PARIS HILTON

## «جنرالي» الايطالية طردت رئيس مجلس ادارتها!

### نفذ عملية مشتركة تتعارض واستراتيجية الشركة

قد تكون هذه هي المرة الاولى التي يسحب فيها المساهمون في شركة تأمين عالمية ثقتهم من رئيس مجلس الادارة ويرغمونه على الاستقالة. حصل ذلك الشهر الماضي بالذات حيث عقدت الجمعية العمومية لمساهمي شركة جنرالي GENERALI الايطالية اجتماعا استمعت خلاله الى تقرير قدمه الرئيس التنفيذي للشركة جيوفاني بريسينوتو GIOVANI PERRISINOTTO واتهم فيه رئيس مجلس الادارة سيزاري غيرونزي CESARE GERONZI باتخاذ خطوات تتعارض ومصالح الشركة، حيث اقدم على تنفيذ عملية مشتركة JOINT VENTURE في جمهورية تشيكيا خلافا للخطة الاستراتيجية المعتمدة من الشركة، وقد جرى التصويت على الثقة برئيس مجلس الادارة فتيين انه لم يعد يتمتع بها، ما اجبره على تقديم استقالته ومغادرة الشركة فوراً. وكان غيرونزي قد تسلم رئاسة مجلس الادارة في ٢٤ نيسان (ابريل) ٢٠١٠ اي انه لم يمر على تسلمه مهامه سوى سنة واحدة وهو كان يشغل قبل ذلك منصب رئيس مصرف ميديوبانكا MEDIOBANCA الايطالي الذي يحمل حوالى ١٥ بالمئة من اسهم «جنرالي».



جيوفاني بريسينوتو

الرئيس التنفيذي لـ GENERALI

## فلاغستون ري رسملتها أكثر من كافية رغم تعرضها لسلسلة من الكوارث

### ا.ام. بست تعيد تصنيفها بمرتبة أ ماينوس

في بيان تقويمي صادر عنها بتاريخ ١٢ نيسان (ابريل) ٢٠١١ اعادت وكالة ا.ام. بست A.M.BEST الاميركية تصنيف القدرة المالية لمجموعة فلاغستون ري بمرتبة أ ماينوس (A - MINUS) التي تعني ممتاز EXCELLENT. وتضم المجموعة كلا من: فلاغستون ري سويسرا، فلاغستون اليانس FLAGSTONE ALLIANCE CYPRUS. وللمجموعة فرع اقليمي يعمل انطلاقاً من مركز دبي المالي العالمي DIFC يرأسه اسامه سعاده. وذكرت ا.ام. بست في بيانها ان المجموعة تأثرت سلباً بسلسلة من الكوارث التي حصلت في غير مكان في العالم خلال الشهر الاول من هذه السنة. ومع ذلك فإن رسملتها بقيت اكثر من كافية لمواجهة التزاماتها وان رسملتها عبرت بنجاح تجربة الجهد الذي اجرته الوكالة والذي يأخذ في الحسبان احتمالات تعرضها لصدمة قوية.

DESPITE THE FACT THAT THE COMPANY HAS BEEN NEGATIVELY IMPACTED BY AN UNPRECEDENTED SERIES OF SIGNIFICANT CATASTROPHE LOSSES SINCE JANUARY OF THIS YEAR. ITS CURRENT OVERALL CAPITALIZATION REMAINS MORE THAN SUFFICIENT TO WITHSTAND A.M. BEST'S CAPITAL STRESS TEST, WHICH CONSIDERS THE POTENTIAL FOR ADDITIONAL SHOCK LOSSES BASED ON THE PROBABLE MAXIMUM LOSSES (PML) FOR FUTURE EVENTS AS MODELED BY THE COMPANY.



اسامه سعاده

FLAGSTONE RE

## UIB أبرمت عقد التأمين على أجهزة علمية محمولة على متن المركبة الفضائية STS 134

اعلنت شركة يو آي بي UIB لندن انها وبالتعاون مع شركة سبايس بارتنرشيب SPACE PARTNERSHIP INTERNATIONAL رتبت غطاء تأمينيا للاجهزة التجارية المحمولة على متن المركبة الفضائية (STS 134) المقرر انطلاقها في ٢٩ نيسان (ابريل) ٢٠١١.

وذكرت ان الغطاء ابرم مع ستار اندمينتي اند ليابليتي STAR INDEMNITY AND LIABILITY CO. اضافت ان الاجهزة وضعت على متن المركبة بموافقة وكالة الفضاء الاميركية نازا NASA ووفقا لشروطها. وكرت ان الاجهزة المعدة لاجراء وتسجيل اختبارات علمية سوف يجري تشغيلها من قبل قادة المركبة ASTRAUNOTS لحساب مؤسسات علمية تعنى بالدراسات الفضائية. وهذه هي المرة الثالثة التي ترتب فيها شركة يو آي بي UIB هذا النوع من عقود التأمين.



د. منير قبان  
رئيس UIB

## اسواق التأمين العالمية عاجزة عن تغطية الموجودات في الشرق الاوسط بعقود التأمين ضد اخطار العنف السياسي

### تقرير لمجموعة ويليس يوصي المؤسسات بمراجعة عقود التأمين والتأكد من انها تشمل الاحداث الجارية في المنطقة

اعد بوب بيلو BOB PEILOW المدير التنفيذي في شركة ويليس غلوبال WILLIS GLOBAL تقريرا حول الاضطرابات الأمنية التي تسود منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA منذ شهور عدة. ومما جاء في التقرير ان الشركات الكبيرة العاملة في المنطقة قد تكتشف ان عقود التأمين التي تحملها لا تغطي بالضرورة موجوداتها الكائنة في المنطقة ضد الاخطار السياسية التي تشهد المنطقة.

اضاف ان شركات التأمين التي تغطي حاليا اخطار العنف السياسي التي تشمل الحروب الاهلية والدولية وكذلك العنف السياسي والارهاب، تقوم بمراجعة شروط واسعار التأمينات وليس واضحا بعد ان كانت شهيتها حيال تلك الاخطار سوف تبقى كما هي او تتراجع.

وتخوف بيلو من ان لا تكون لدى اسواق التأمين العالمية القدرة الاكتتابية الكافية لتغطية قيمة الموجودات التي تملكها بعض الشركات بالكامل. ويرى بيلو ان الطاقة الاكتتابية المتوفرة في الاسواق تقل عن الحاجة المطلوبة وقد تتعرض لمزيد من الخفض جراء الاحداث الجارية حاليا.

اضاف: على المؤسسات التي تملك موجودات في المنطقة ان تتهيأ لمواجهة المتغيرات الحاصلة في المنطقة وليس من احد يعلم اي اتجاه سوف تأخذه الاحداث الحالية.

وقال ان التأمين الشامل ضد اخطار العنف السياسي FULL POLITICAL VIOLENCE هو النموذج الافضل لضمان الاضرار التي يمكن ان تلحق بتلك الموجودات جراء الاحداث الجارية.

وقال ان التأمين ضد خطر الارهاب TERRORISM ليس كافيا لتغطية كافة انواع الاضرار التي تنشأ عن الاحداث العربية. ونصح بيلو المؤسسات بأن تستبدل عقود التأمين ضد الارهاب بعقود التأمين الشامل ضد اخطار العنف السياسي، بما في ذلك اخطار التوقف عن العمل POLITICAL VIOLENCE COVER INCLUDING TRADE DISRUPTION.



بوب بيلو  
WILLIS GLOBAL

## الخسائر التي حققتها الكارثة اليابانية بشركات التأمين والاعادة العالمية

تتابع شركات التأمين والاعادة الدولية اصدار البيانات حول الخسائر الصافية (NET LOSSES) التي تتوقع تحملها جراء الزلزال والتسونامي اللذين ضربا اليابان في ٢٣ / ٢ / ٢٠١١ وذلك بعد تنزيل الاموال التي سوف تستعيدها من شركات الاعادة).

وفي ما يأتي لائحة بالخسائر الصافية التي توقعت كل من تلك الشركات ان تتكبدها:

- مجموعة ارغو برمودا ARGO GROUP ٦٠ مليون دولار
- رونسانس ري RENAISSANCE RE ٣٠ مليون دولار
- اكسيس برمودا AXIS ٢٨٥ مليون دولار
- كاتلين برمودا CATLIN ٢٠٠ مليون دولار



الحرب في ليبيا

## التأمين الصحي خيارات وآفاق ٢٠١١

## وزير الصحة السعودي: التأمين الصحي التجاري يؤدي الى رفع التكلفة

وزير الصحة في المملكة العربية السعودية الدكتور عبدالله الربيعية قال ان المملكة العربية السعودية اختارت نظام التأمين الصحي التعاوني لانه يتوافق واحكام الشريعة، ولان المملكة تريد لمواطنيها ان يحظوا بالرعاية الصحية بجودة عالية للحؤول دون حصول هدر في الاموال.

الوزير أبدى ملاحظاته في كلمة القاها مفتتحاً مؤتمر «التأمين الصحي خيارات وآفاق ٢٠١١» الذي انعقد في الرياض بتاريخ ١٠ نيسان (ابريل) ٢٠١١.

وقال: ان الهدف الاساسي من الاخذ بفكرة التأمين الصحي التعاوني في وطننا الحبيب هو تطوير وتنمية القطاع الصحي ورفع جودته والحد من الهدر والازدواجية بشرط ان يتم ذلك بطريقة تكافلية، تستمد من ديننا الحنيف ومجتمعنا نهجها وهدفها، دون ارهاق للمواطنين او ترتيب اعباء خلقت سلبيات في العديد من الدول مما اثقل كاهل مواطنيها.

واعرب الوزير الربيعية عن تحفظه حيال التأمين الصحي التجاري قائلاً: بينت الدراسات الالوية التي اطلعت عليها وزارة الصحة ان التأمين الصحي التجاري يؤدي الى رفع تكلفة الخدمات الصحية كما هو حاصل في تجارب الدول المتقدمة وقد يشكل عبئاً اضافياً على الدولة والمواطن، لافتاً الى ان تجربة المملكة العربية السعودية مع التأمين الصحي التجاري ما زالت حديثة ومحفوفة بالكثير من التحديات والمصاعب التي يجب ان نتأني في دراستها والتعامل معها قبل التوسع فيها.



د. عبدالله الربيعية

وزير الصحة السعودي

## الاتحاد الاوروبي يفتح تحقيقاً مع اندية الحماية والتعويض (P AND I) العالمية

## حول توحيد الاسعار واقامة تكتل احتكاري

## السعودية ترفض البطاقة البرتقالية منعا للاحتكار

اعلنت المفوضية الاوروبية ان اندية الحماية والتعويض المنضوية تحت لواء المجموعة الدولية للاندية (IG) INTERNATIONAL GROUP OF P & I وعددها ١٣ نادياً قد اتفقت في ما بينها على توحيد اسعار تأمين اجسام السفن والمسؤولية المدنية لاصحابها تجاه الآخرين. والاندية ال ١٣ تشمل الاندية العاملة في الولايات المتحدة الاميركية واليابان وبريطانيا وتقدر نسبة السفن المغطاة من تلك الاندية بـ ٩٠ بالمئة من جميع السفن الموجودة في العالم.

وذكرت المفوضية ان الاتفاق على توحيد الاسعار يشكل انتهاكاً لقوانين مكافحة الاحتكار حيث يلغي المنافسة بين الاندية ويضع اصحاب البواخر تحت رحمتها، ولذا قررت المفوضية فتح تحقيق مع الاندية المذكورة.

وفي الاتحاد الاوروبي قوانين تقضي بمكافحة الاحتكار ANTI TRUST LAWS والتي من شأنها ان تلحق الاذى بالمستهلكين من اي فئة كانوا. وفي حال ثبوت وجود حالة احتكارية تجري ملاحقة الاندية المشار اليها امام المحكمة وانزال العقوبات بها اضافة الى حل التكتل الذي انشأته في ما بينها منعا للاحتكار.

وفي هذا السياق نذكر اننا سبق ان اشرنا في هذه المجلة مرات عدة موضوع تجمع شركات التأمين العربية في مكاتب واحدة للبطاقة العربية الموحدة للتأمين على السيارات المعروفة بالبطاقة البرتقالية ORANGE CARD.

ونذكرنا ان اتفاق شركات التأمين في معظم الدول العربية على توحيد اسعار البطاقة البرتقالية يفوت على المستهلك العربي فرصة الافادة من المنافسة بين الشركات. والمكاتب الموحدة للبطاقة تشكل واقعا تكتلات احتكارية، وهذا النوع من الاحتكارات تحظره الدول التي تتبع اقتصاد السوق والمنافسة بين موردي السلع والخدمات. ولعل هذا هو السبب الذي جعل المملكة العربية السعودية ترفض قيام مكتب موحد للبطاقة البرتقالية في السعودية. كما ان السلطات الحدودية السعودية ترفض الاعتراف بالبطاقات البرتقالية الصادرة عن المكاتب الموحدة للدول العربية وتجبر السائقين العرب على ابرام عقد تأمين لدى شركة تأمين سعودية تعاونية شرط لعبورهم بسياراتهم وشاحناتهم الى الاراضي السعودية.



البطاقة البرتقالية

## المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار توصي برفع رأسمالها الى ٦٤٠ مليون دولار

أوصى مجلس إدارة المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات (ايسك) ICIEC مجلس المحافظين برفع رأسمال المؤسسة من ١٥٠ مليون دينار إسلامي (نحو ٢٤٠ مليون دولار أمريكي) الى ٤٠٠ مليون دينار (نحو ٦٤٠ مليون دولار). وأوضح البنك في بيان بعد اجتماعه في مقر البنك الإسلامي للتنمية في جدة ان التوصية تشمل السماح للمؤسسات المالية ومؤسسات تمويل الصادرات الوطنية والشركات العاملة في مجال الصادرات في الدول الأعضاء، المشاركة في رأسمال المؤسسة.

وأوضح الرئيس التنفيذي للمؤسسة الدكتور عبد الرحمن الطيب طه، ان موافقة المجلس على رفع رأسمال المؤسسة تأتي في وقتها تماماً إذ انها ستؤدي الى زيادة السعة الإكتتابية لعمليات التأمين لمقابلة الطلب المتزايد على خدمات المؤسسة من دولها الأعضاء لتأمين عمليات التصدير وتشجيع المستثمرين على مواصلة الاستثمار في هذه الدول.

يذكر ان (ايسك) أنشئت في العام ١٩٩٥ في إطار مجموعة البنك الإسلامي للتنمية برأسمال قدره ٢٤٠ مليون دينار إسلامي لدعم نشاطات الصادرات للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي بتوفير خدمات في مجال تأمين ائتمان الصادرات وتأمين الاستثمارات الوافدة وهي تتمتع بتصنيف Aa3 من وكالة التصنيف العالمية موديز.



د. عبد الرحمن الطيب طه

ICIEC

## بارنتس ري BARENTS RE لاعب جديد يدخل حلبة الاعادة في الشرق الاوسط انطلاقاً من بيروت

بارنتس ري BARENTS RE لاعب جديد يدخل حلبة اعادة التأمين في الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA REGION .

الشركة اختارت ان تدخل اسواق الشرق الاوسط عبر مجموعة يو اف آ UFA . فقد دعا هنري شلهوب رئيس المجموعة ممثل شركات التأمين في لبنان الى كوكتيل يقيمه في مقر UFA في ساحة الشهداء تكريماً لبعثة تمثل بارنتس ري برئاسة الرئيس التنفيذي للشركة جيراردو غارسيا GERARDO GARCIA وذلك في ٦ ايار (مايو) ٢٠١١ .

وتحمل الشركة تصنيفاً لقدرتها المالية FINANCIAL STRENGTH بمرتبة آ- ماينوس A-MINUS اما قدرتها الائتمانية فهي تريبل بي (BBB) .

وتقول وكالة ا.م. بست A.M.BEST في تقييمها ان للشركة ميزانية وسيولة قويتين وان الجزء الاكبر من اعمالها يتعلق بأخطار الحوادث والصحة والقروض وسندات الكفالة Accident, Health, Credit and Bond . كما تتعاطى اعادة تأمين اخطار السفر والبطالة والقروض والتخلف عن الدفع Travel, Unemployment, Credit and Fraud . وتعتبر وكالة بست الشركة احد معيدي التأمين الناشطين في اميركا اللاتينية .

أسست الشركة في بناما PANAMA برأسمال قدره ١٢٠ مليون دولار اميركي وتملك فروعاً في كل من ميامي الولايات المتحدة الاميركية وبيليز BELIZE وفنزويلا VENEZUALA .

وبلغت الأقساط التي حققتها الشركة خلال العام الماضي ١٨٠ مليون دولار أميركي .

نذكر ان بارنتس ري هي احدى الشركات التابعة لمجموعة ستاندرد كابيتال STANDARD CAPITAL القابضة، وهذه الأخيرة مسجلة في جزر فرجين البريطانية BRITISH VIRGIN ISLANDS .

وينتظر ان يعلن غارسيا انشاء فرع للشركة في بيروت يعنى بأسواق الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA REGION .



هنري شلهوب

رئيس مجموعة UFA



GERARDO GARCIA

BARENTS RE

## ماذا لو تكرر زلزال ١٩٠٦ في سان فرانسيسكو؟

### خبراء يتوقعون للخسائر ان تتجاوز ٢٠٠ مليار دولار تتحمل شركات التأمين منها ٣٠ الى ٦٠ ملياراً

في العام ١٩٠٦ تعرضت مدينة سان فرانسيسكو لزلزال مدمر وهي مهددة بزلزال مماثل يمكن ان يضربها في اي وقت، والسؤال الذي يطرح ماذا لو تكررت المأساة هذه؟ وكم تكون تكلفة الاضرار التي سوف تنجم عنها إن جاءت بحجم تلك التي حصلت سنة ١٩٠٦؟

الخبير الجيولوجي في شركة اليانز الالمانية ALLIANZ ماركوس تريمي MARKUS TREMI اجري دراسة استعمل فيها اسعار اليوم واستنتج انه لو حصل زلزال ١٩٠٦ اليوم بعد ١٠٦ سنوات لسوف يخلف اضراراً اقتصادية قيمتها تزيد عن ٢٠٠ مليار دولار اميركي. اما الجزء المضمون (المغطى) منها لدى شركات التأمين فسوف يتراوح بين ٣٠ و ٦٠ مليار دولار اميركي.

وقال الخبير ان حصول زلزال مشابه لذلك الذي حصل سنة ١٩٠٦ امر محتمل، ويؤكد وجود الفالق المعروف بفالق سان فرانسيسكو SAN FRANCISCO FAULT. اضافة: ان الزلزال الذي ضرب المنطقة سنة ١٩٠٦ كان بقوة ٦,٧ درجات على مقياس ريختر، وحدثه بتلك القوة امر محتمل بنسبة ٩٩ بالمئة.

من جهة اخرى فإن شركة فايرمنز فاند للتأمين FIREMAN'S FUND INSURANCE وهي احدى الشركات التي دفعت جزءاً من الاضرار التي تسبب بها زلزال ١٩٠٦ عمدت الى اضافة التغييرات الديمغرافية والاعمارية التي حصلت في المناطق التي ضربها الزلزال سنة ١٩٠٦ .

وقال مدير الاخطار في الشركة دوغ فرنكلين DOUGH FRANKLIN والتي باتت مملوكة بالكامل من مجموعة اليانز ALLIANZ الالمانية ان عدد السكان المقيمين في منطقة زلزال ١٩٠٦ ارتفع خلال ال ١٠٦ سنوات الماضية من مليون الى اكثر من ١٥ مليون نسمة. كما تغيرت المعالم العمرانية للمنطقة واصبحت مكتظة بالابراج والابنية الحديثة. وقال ان الخسائر التي نتجت عن زلزال ١٩٠٦ بلغت ٥٢٥ مليون دولار اميركي وان شركات التأمين دفعت في حينه ٢٣٥ مليوناً من تلك الخسائر. اما اليوم فإن الخسائر التي سوف تنجم عن زلزال مماثل تقدر بأكثر من ٢٠٠ مليار دولار اميركي وسوف يترتب على اسواق التأمين ان تدفع تعويضات تتراوح بين ٣٠ و ٦٠ مليار دولار اميركي.



زلزال سان فرانسيسكو ١٩٠٦

## رئيس تنفيذي جديد لويليس انترناشونال

اعلنت مجموعة وويليس WILLIS عن تعيين دافيد مرغريت DAVID MARGRETT رئيساً تنفيذياً لشركة وويليس انترناشونال WILLIS INTERNATIONAL . والشركة المذكورة تعنى بأعمال الوساطة في سائر انحاء العالم باستثناء بريطانيا والولايات المتحدة الاميركية.

## مفتشو الضرائب غير المباشرة مستمرون في تغريم شركات التأمين والوسطاء

## اللجوء الى مجلس شوري الدولة..

## الخيار الوحيد المتبقي أمام شركات التأمين والوسطاء

بعد انتهاء أعياد رأس السنة عاودت دائرة الضرائب غير المباشرة تحركها ضد شركات التأمين والوسطاء، حيث تحققت من أخطاء الإعادة التي دفعتها شركات التأمين الى المعيددين في الخارج، كما تحققت من العمولات التي دفعتها الشركات عينها الى وسطاء التأمين.

وعلى الرغم من ان شركات التأمين أخضعت تلك الأخطاء والعمولات لرسم الطابع المالي عند استيفائها قسط التأمين، فاقطعت لمصلحة الخزينة اللبنانية ومن ثم دفعت لها الرسوم المستحقة لها على كامل قسط التأمين وهو يشمل حصة شركة الإعادة وحصة الوسيط، فإن دائرة الضرائب غير المباشرة طلعت بتفسير جديد لقانون الرسم المالي الصادر سنة ١٩٦٧.

حيث وجدت انه بصرف النظر عن الرسوم التي جرى اقتطاعها ودفعتها للخزينة، يتعين على الشركات ووسطاء التأمين ان يدفعوا للخزينة رسماً مالياً عن الاتفاقات المعقودة مع الإعادة وتلك المعقودة مع الوسطاء، بكونها اتفاقات منتجة على دخل مرتقب وغير معروف عند توقيع الاتفاق.

وعليه، عمدت دائرة الضرائب المباشرة الى توجيه كتب مضمونة الى شركات التأمين والوسطاء تكلفهم بموجبها دفع الرسم المالي، مع غرامة تأخير قدرها عشرة أضعاف الرسم، وبمفعول رجعي مدته خمس سنوات، وهي المدة القصوى المسموح بها قانوناً.

ولم تنفع الاتصالات التي أجراها أركان جمعية شركات الضمان ونقابة وسطاء التأمين في ثني دائرة الضرائب غير المباشرة أو حملها على سحب تلك التكاليف، كما لم تفلح الاعتراضات التي قدمها بعض الشركات والوسطاء الى لجنة الاعتراضات المالية حيث ردتها اللجنة المشار إليها جميعاً.

وعليه، لم يبق أمام الشركات الأعضاء في جمعية شركات الضمان ونقابة وسطاء التأمين المتضررين من هذا التدبير، إلا مراجعة مجلس شوري الدولة لإبطال التكاليف.



ريا الحسن

وزيرة المال

## ابراهيم ماطوسيان (رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان):

## تقدمنا بطعن امام مجلس الشورى لابطال التكاليف

## لا يجوز للخزينة ان تستوفي الرسم المالي مرتين

النسبي مرة ثانية على الاساس ذاته اي على اساس قيمة اقساط التأمين وملاحقها المقبوضة وذلك لعدم جواز استيفاء الرسم المالي مرتين عن ذات المبالغ المقبوضة».

اضاف ماطوسيان: كما انه جرى ايضا استطلاع رأي شركات الضمان في الجمعية بشأن هذه المسألة، فأبدت اكثريتها موقفاً بوجوب اعتماد رأي محامي الجمعية وبالتالي بوجوب قيام الجمعية بإجراء المقتضى القانوني.

وبناء عليه، قام بعدها مجلس الادارة باتخاذ قرار بتكليف محامي الجمعية ومستشارها القانوني الاستاذ ادوار كرم اتخاذ ما يلزم من اجراءات قانونية

للحوول دون دفع الرسم المذكور مرتين ودون استيفاء رسم الطابع على ما تسميه دائرة الضرائب غير المباشرة بعمولات عقود اعادة التأمين، وعلى ان يقوم الاستاذ كرم بتقديم كل طعن بطريق الاعتراض والتميز الى اي مرجع قضائي كما وبطريق الابطال لتجاوز حد السلطة الى مجلس شوري الدولة. وقد قام الاستاذ ادوار كرم فعلاً بتقديم طعن بهذا الصدد امام الجهات القضائية المعنية.



ابراهيم ماطوسيان، رئيس جمعية شركات الضمان اوضح لنا الخطوات التي اتخذتها الجمعية في اطار الدفاع عن حقوق الشركات الاعضاء فقال: «على اثر قيام دائرة الضرائب غير المباشرة في وزارة الاقتصاد والتجارة بتكليف عدد من الشركات برسم طابع مالي قدره ٣ في المئة على عقود الوسطاء وعلى عقود اعادة التأمين، عمدت الجمعية الى طلب اجتماع مع مسؤولي وزارة المالية من أجل توضيح هذه المسألة، حيث اكدت الجمعية انه وبموجب دراسة قانونية اعدتها محامي الجمعية ومستشارها القانوني المحامي ادوار كرم، تعتبر شركات

التأمين غير ملزمة بدفع رسم الطابع المالي النسبي مرتين، لا عن عمليات اعادة التأمين مهما كان نوعها ولا عن العمولات التي تدفع الى وسطاء التأمين، وذلك لان الشركات تسدد رسم الطابع المالي النسبي ليس فقط على قيمة اقساط التأمين الصافية NET PREMIUM وانما ايضا على اساس ملاحقها بما فيها عمولات ووسطاء التأمين GROSS PREMIUM، ولذا فلا مجال والحالة هذه لفرض رسم الطابع

سليم يارد (رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان) :

## مجلس شوري الدولة اعتبر الرسم لاغياً والوزير ربا الحسن وافقت على تجميد الغرامات

سليم يارد رئيس نقابة وسطاء التأمين أوضح لنا الخطوات التي اتخذتها النقابة في سعيها لحماية مصالح الوسطاء فقال:

عمومية غير رسمية حيث قدّم المحامي إيلي الحشاش شرحاً دقيقاً للأعضاء عن ماهية الكتب المضمونة التي تسلمها البعض منهم. واتخذت الجمعية القرارات التالية:

١- زيارة وزير المال لمناقشة موضوع رسم الطابع المالي، ولإفادتنا بتفسير واضح للقانون

٢- الطلب من كل وسيط مراجعة مستشاره القانوني والمراقب المالي لشركته قبل ان يدفع اي نوع من الضرائب المفروضة عليه

٣- على كل وسيط إبلاغ النقابة عن كل جديد يطرأ حول موضوع رسم الطابع المالي، وعن القرار الذي يتخذه سواء بدفع الغرامات المتوجبة عليه أو بالامتناع عن الدفع.

من جهتها، ستبلغ النقابة أعضاءها بكل جديد وبالخطوات التي ستعتمدها ليكون كل وسيط على يقين بما تفعله نقابته.

وبما انه لم يردنا اي جواب خطي واضح بهذا الخصوص من مدير عام وزارة المالية، فقد لجأت النقابة بشخص رئيسها سليم يارد الى طلب موعد بتاريخ ٦ كانون الاول ٢٠١٠ من

وزيرة المالية الدكتورة ربا حفار الحسن ل طرح ومناقشة هذا الموضوع برمته، تفهمت الوزيرة مطلب النقابة القانوني والعدل هذا، خصوصا ان الوسطاء لم يسددوا يوماً الرسوم المطلوبة منذ صدور قانون رسم الطابع المالي (٦٧/٦٧)

او حتى منذ تعديله بإلغاء الفقرة الثانية من البند ١٠٧ من الجدول رقم ٢. وقد اقترحت الوزيرة

الدكتورة ربا حفار الحسن تجميد إصدار هذه التكاليف والاذنارات للوسطاء لحين درس الموضوع وإبلاغ النقابة التفسير الذي من خلاله سيؤخذ القرار المناسب، وقد أرسلت

النقابة أيضاً كتاباً بهذا الخصوص الى وزيرة المالية وهي بانتظار الرد. ■



محتمل غير قابل للتحديد عند إجراء العقد أو الاتفاق (عن كل سنة موقعة) بمبلغ ٥٠٠٠ ليرة لبنانية.

- حسب قرار مجلس شوري الدولة رقم ٤٠٨/٢٠٠١-٢٠٠٢ تاريخ ١٣/٣/٢٠٠٢، الذي جاء فيه: «وبما ان المشتري بإلغائه المقطع الثاني من البند ١٠٧ انما الغى الرسم النسبي على العقود غير قابلة التحديد وابقى على الرسم المقطوع».

- وايضاً وحسب قرار مجلس شوري الدولة رقم ٩٧/٢٠١٠-٢٠١١ تاريخ ١/١١/٢٠١٠ الذي جاء فيه: «وبما ان القانون رقم ٢٨٦ تاريخ ١٢/٢/١٩٩٣ (والمعمول به حتى تاريخه)، بإلغائه المقطع الثاني من البند ١٠٧ الأنف ذكره، يكون قد الغى الرسم النسبي على العقود غير قابلة التحديد وابقى على الرسم المقطوع».

أمّا على الصعيد الداخلي، فأبلغت النقابة أعضاءها بشخص رئيسها سليم يارد بالمعلومات التي بحوزتها كما أرسلت كتاباً الى مدير عام المالية بتاريخ ٢٢ تشرين الاول ٢٠١٠ بهذا الخصوص. وفي هذا الاطار ايضاً، دعت النقابة بشخص رئيسها الى جمعية

قامت نقابة وسطاء التأمين في لبنان بعدة تحركات على جميع الأصعدة. وتضافرت جهودها من أجل التوصل الى تسوية ما، فعقدت اجتماعات مع كل من رئيس دائرة الضرائب غير المباشرة المدير العام لوزارة المالية، كما لجأت الى مستشاري الضرائب فوجدت أن قانون رسم الطابع المالي قد تمّ تعديله بموجب القانون رقم ٢٨٠ تاريخ ١٥/١٢/١٩٩٣ قانون موازنة ١٩٩٣. وكما تمّ تأكيد هذا الالغاء بموجب القانون رقم ٢٨٦ تاريخ ١٢/٢/١٩٩٤ قانون موازنة ١٩٩٤. كما استحصلت على قرارات مجلس شوري الدولة في دعاوى اعتمدت عليها لتفسير اللغظ الحاصل.

إن نص القانون الجديد واضح. هناك نوعان من الرسم الطابع المالي: الرسم المقطوع والرسم النسبي. وتخضع للرسم النسبي جميع الصكوك التي تتناول بصورة صريحة أو ضمنية مبلغاً معيناً أو مبالغ معينة من المال ما لم تكن معفاة أو خاضعة للرسم المقطوع وفقاً لأحكام الجداول الملحقة بهذا المرسوم الاشتراعي (صورة عن نص القانون: قانون رسم الطابع المالي معدل لغاية ١/٧/٢٠١٠ - المجلة القضائية، المنشورات الحقوقية، مطبعة صادر)

الجدول رقم ٢ المادة السابعة منه في العقود والاتفاقات :

أ- يخضع لرسم الطابع المالي المقطوع العقود والاتفاقات التي لا تتضمن ذكر مبلغ من المال أو تتضمن ذكر مبلغ محتمل غير محدد وفقاً للتعريفات والشروط التالية:

المادة ١٠٧ - كل عقد أو اتفاق ينص على تقاضي مبلغ محتمل أو يؤدي الى تقاضي مبلغ

## لم تلاحق شركات التأمين وتستثنى صناديق التعاضد؟

منح تلك الصناديق إعفاءات محصورة في نطاق محدد مثل عقود الايجار ولا تشمل الرسوم المالية على بطاقات التأمين التي تصدرها وتستوفي بموجبها اموالاً من الافراد المضمونين.

اضف الى ذلك ان صناديق التعاضد وعلى غرار شركات التأمين تبرم اتفاقات تنطوي على دخل مرتقب مع شركات اعادة التأمين ووسطاء التأمين بالذات.

فلماذا تتحرك دائرة الضرائب غير المباشرة ضد شركات التأمين والوسطاء ولا تتحرك ضد صناديق التعاضد؟

إذا كانت دائرة الضرائب غير المباشرة تحرص فعلاً على استيفاء حقوق الخزينة فلم لا تستوفي الرسم المالي على عقود وبطاقات التأمين الصحي التي تصدرها صناديق التعاضد التي بلغ عددها ٦٠ صندوقاً؟ علماً بأن تلك الصناديق باتت تحقق اقساطاً تتجاوز قيمتها تلك التي تحققها شركات التأمين في حقل التأمين الصحي.

ورداً على الزعم القائل بأن صناديق التعاضد معفاة من الرسوم، تقول شركات التأمين ان ذلك الزعم غير صحيح، لان قانون صناديق التعاضد

## كامل ابو نحل ترأس جمعية عمومية لترست ري TRUST RE في البحرين



ترأس كامل غازي ابو نحل اجتماعا عاما انعقد في البحرين ودعي اليه ممثلو الشركات الشقيقة وقد حضروا جميعا الى البحرين، وتباحثوا في الاوضاع التي تعيشها اسواق التأمين العربية. كما حضر الاجتماع ممثلون عن مصرف البحرين المركزي ووزارة الصناعة والتجارة. كما جرى الاطلاع على النتائج المالية

التي حققتها المجموعة خلال الفصل الاول من العام ٢٠١٠. وتعليقا على ذلك قال كامل ابو نحل «لقد اردنا من بادرنا هذه ان نجمع ممثلي مجموعتنا في سائر الاقطار العربية وفي البحرين بالذات، لنؤكد ان التظاهرات التي شهدتها البحرين لم يكن لها اي انعكاس على العمل اليومي للمركز الرئيسي، واننا نتابع اعمالنا من البحرين في اجواء من الثقة». اضاف: عقد الاجتماع بجميع الاعضاء غير التنفيذيين والذين حضروا من لندن وقبرص وتونس وقطر. وقد تم خلال الاجتماع مراجعة النتائج المالية للربع الاول اضافة الى الخطط المستقبلية للشركة.

## ١٧٥ مليون دولار اميركي لمجموعة لطفي الزين لانجاز الاستحواذ على ميدغلف MEDGULF



لطفي الزين  
MEDGULF

اذاع بنك عوده بيانا يعلن فيه انه وبالتعاون وبنك دوتشيه بنك DEUTSCHE BANK قادا ورتبا قرضا بقيمة ١٧٥ مليون دولار اميركي لحساب مجموعة لطفي الزين. وجاء في البيان ان مجموعة لطفي الزين حصلت على هذا القرض في اطار انجاز عملية استحواذها على حصة سعودي اوجيه SAUDI OGER في شركة ميدغلف MEDGULF والبالغة قيمتها ٤٠٠ مليون دولار اميركي.

اما المصارف اللبنانية التي ساهمت في التمويل فعددها ١٤

مصرفا وهي: بنك البحر المتوسط، بنك الامارات ولبنان، البنك اللبناني الفرنسي، الاعتماد اللبناني، بنك مصر - لبنان، فرنسبنك، بنك انتركونتيننتال لبنان، بنك بيروت والبلاد العربية، بنك لبنان والخليج، البنك اللبناني للتجارة، فرنسبنك للاعمال، بنك سوسيتيه جنرال في لبنان، بنك انتركونتيننتال لبنان للاستثمار، وبنك سي اس سي بالاضافة الى بنك عوده ودويتشه بنك.

تعتبر هذه العملية اكبر عملية تمويل استحواذ مشتركة في لبنان واكبر عملية استحواذ عن طريق الاستدانة و LEVERAGED BUY-OUT في الشرق الاوسط منذ العام ٢٠٠٧، واكبر عملية من هذا النوع في قطاع التأمين في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

## ميدغلف اصبحت في قبضة لطفي الزين بالكامل

وذكر ان حصة بنك البحر المتوسط من القرض تبلغ ٣٠ مليون دولار اميركي اي ما يعادل ٧,٥ بالمئة من مجموع قيمة القرض وهي كبرى الحصص المكتتبه، وبذلك تكون مجموعة لطفي الزين قد اوجدت التمويل الذي تحتاجه لتملك اسهم آل الحريري في الشركة، بحيث اصبحت ميدغلف بقبضة لطفي الزين بالكامل. وهو كان قد اشترى قبل سنتين تقريبا الاسهم التي كانت تحملها شركة العزيزية السعودية وهي احدى شركات الامير الوليد بن طلال.

## «وطنية للتكافل» تطرح ٥٥ في المئة من أسهمها للإكتتاب العام

### عارف الخوري: سنقدم مجموعة متميزة من برامج التأمين

طرحت شركة وطنية للتكافل WATANIA، شركة التأمين التكافلي قيد التأسيس في أبوظبي ٥٥ في المئة من إجمالي أسهمها للإكتتاب العام وقيمتها ٨٢,٥ مليون درهم، وذلك بعد اكتتاب المؤسسين بأسهم قيمتها الإجمالية ٦٧,٥ مليون درهم تمثل ٤٥ في المئة من إجمالي رأس المال البالغ ١٥٠ مليون درهم. وأوضح رئيس لجنة المؤسسين للشركة عارف اسماعيل الخوري «ان الاستثمار في وطنية للتكافل يعدّ مجدياً وموثوقاً بكافة المقاييس، نظراً لتوفر فرص النمو في قطاع التكافل في الإمارات ووجود فريق إداري يتمتع بخبرة طويلة في هذا القطاع، وخطة عمل متكاملة فضلاً عن المنتجات والخدمات المتميزة والشراكات الاستراتيجية مع شركات تتمتع بأفضل التصنيفات العالمية في قطاع إعادة التأمين». وقال: نتق بأن طرح الأسهم للاكتتاب العام سيحظى بإقبال ويسهم في إنعاش سوق رأس المال الإماراتية.

وقال الخوري ان وطنية للتكافل ستقدم مجموعة متميزة من خدمات التأمين العام والطبي المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وستسهم كذلك بدور فاعل في تنمية قطاع التكافل داخل الدولة.

## التكافل الدولية افتتحت فرعاً في قطر

اعلن يونس جمال السيد رئيس شركة التكافل الدولية TAKAFUL INT'L ان الشركة افتتحت فرعاً لها في دولة قطر الشقيقة، ويأتي ذلك تزامناً مع الذكرى الثانية والعشرين لافتتاح الشركة الأم بمملكة البحرين.

وقال: السوق القطري يشهد تطوراً بارزاً في مختلف قطاعاته المالية، الصناعية، التعليمية، الاقتصادية وغيرها. ونخص بالذكر قطاع التأمين



يونس جمال  
TAKAFUL INT'L

الاسلامي الذي برز مؤخراً بنموه وتطوره نتيجة للحلول التأمينية المبتكرة التي تم طرحها في السوق مما زاد نسبة الطلب عليها، ناهيك عن فوز الدولة باستضافة نهائيات كأس العالم لعام ٢٠٢٢، الامر الذي سينعكس ايجاباً على اقتصاد الدولة بجميع قطاعاته.

والجدير بالذكر ان شركة التكافل الدولية قد صنفت من قبل وكالة التصنيف الائتماني العالمية ستاندراند بورز منذ عام ٢٠٠٨ على درجة (BBB).

## سر تأميني

● نشرت في احدى الصحف اليومية اللبنانية الميزانية السنوية لشركة تأمين اجنبية اوف شور مسجلة في احدى الجزر البريطانية ذات السيادة، وحملت الميزانية الاسم القديم للشركة والذي كانت تحمله قبل ان تدمج بشركة اخرى، بحيث ان اسمها القديم لم يعد موجوداً في السجلات الرسمية للجزيرة التي تحمل جنسيتها.

## بعد ان صادق مجلس شورى الدولة على نظامها الداخلي لجنة مراقبة هيئات الضمان انشأت مكتبا لمساعدة المتظلمين من شركات التأمين والوساطة مجانا

### وليد جنادري: تلقينا ٢٠ شكوى في اليوم الاول من بدء العمل



وليد جنادري

رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان

تجاوزت التوقعات بحيث بات المجلس عاجزا عن استيعابها والفصل بها خلال فترة زمنية معقولة. من هنا، اهمية مكتب الشكاوى الجديد، علّه ينجح في رفع الظلم عن اصحاب الحقوق العالقة لدى شركات التأمين والوسطاء.

مواطن لديه مشكلة مع اي شركة تأمين او وسيط تأمين لنتوصل الى حل موضوعها صلحا بين الطرفين، لا سيما ان القائمين على هذا المكتب هم من ذوي العلم والاختصاص والتجربة. ونأمل ان يحقق انشاء هذا المكتب ما نصبو اليه جميعا من خدمة المواطنين ضمن اطار تطبيق القانون واحكامه.

نشير الى ان صلاحية اصدار الاحكام في النزاعات القانونية العالقة، تبقى منوطة بمجلس الضمان التحكيمي، الذي انشئ العام ١٩٩٩ للفصل على عجل بالدعاوى الناشئة عن عقود التأمين على السيارات والصحة والتي تقل قيمتها عن ٥٠ الف دولار اميركي، ودونما حاجة الى توكيل محام، او دفع رسوم قضائية.

والمجلس المشار اليه انشئ بموجب قانون هيئات الضمان الذي جرى تعديله في التسعينات من القرن الماضي، بمبادرة من وزير الاقتصاد والتجارة هاكوب دمرجيان وبالتعاون مع رئيس جمعية شركات الضمان في حينه جوزف زخور. إلا ان عدد الدعاوى التي تقدمت الى المجلس

اصبح للمتظلمين من بعض شركات التأمين والوساطة في لبنان مكتب حكومي يلجأون اليه لمساعدتهم على رفع الظلمة عنهم مجانا.

المكتب الحكومي الجديد كان موضوع مؤتمر صحفي عقده رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة **وليد جنادري**. وقد اعلن جنادري ان المكتب الجديد بدأ اعماله وتلقى في اليوم الاول ٢٠ شكوى وان رقم الهاتف المخصص لتلقي شكاوى التأمين هو 01-999069.

واوضح جنادري ان انشاء المكتب الجديد تم بموجب النظام الداخلي الذي اعده وزير الاقتصاد والتجارة محمد الصفدي، وحول بموجبه الى لجنة مراقبة هيئات الضمان صلاحيات النظر في شكاوى حملة عقود التأمين واصحاب الحقوق العالقة لدى شركات التأمين. وقد أقر مجلس شورى الدولة تلك الصلاحيات، ما يعني ان المكتب الجديد سوف يكون قادرا على ممارسة صلاحياته بقوة القانون.

اضاف: سيكون هذا المكتب بالطبع في خدمة اي

## الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب

(AWRIS)

### ٣١ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لأعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٢ 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 172 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 أخطار الحرب  
Arab War Risks Insurance Syndicate

مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤  
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994



برج الصقر، المنطقة الدبلوماسية، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة - مملكة البحرين، هاتف: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٢٤٨٨، فاكس: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٢٨٢٢، Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: [www.awris.com](http://www.awris.com)

Email: [info@awris.com](mailto:info@awris.com) | [awris@awris.com](mailto:awris@awris.com)

## وكالة ا.ام.بست: الاحداث العربية تؤثر سلبا على انتاج ARAB UNION RE الا ان سيولتها وقدرتها المالية بخير

في تقييم حديث أجرته وكالة ا.ام.بست الاميركية لشركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE واذاعته بتاريخ ٢٢ نيسان (ابريل) الماضي، توقعت الوكالة للاحداث الجارية في المنطقة العربية ان يكون لها تأثير سلبي على انتاج الشركة من اقساط الاعادة، الا انها اكدت ان القدرة المالية للشركة لن تتأثر بتلك الاحداث. واوضحت وكالة بست ان كلا من ليبيا وسوريا تلزم شركات التأمين العاملة على اراضيها بأن تسند ١٠ بالمئة من



د. عزيز صقر  
ARAB UNION RE

اخطار الاعادة الى شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين، وهذا ما يجعل اقساط الاعادة الليبية والسورية تمثل نحو ٥٠ بالمئة من المحفظة الاجمالية للشركة.

الا ان الوكالة اضافت ان شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين تحتفظ بحسابات مصرفية خارج مناطق التوتر، ما يعني ان سيولتها لن تتأثر بتلك الاحداث، كما ان القدرة المالية للشركة لن تتأثر سلبا بتلك الاحداث ولذا ابقت الوكالة تصنيف القدرة المالية للشركة حيث هي اي في مرتبة بي (B).

## فنشرش فارس السعودية باشرت اعمالها

باسم فارس الرئيس التنفيذي لمجموعة فنشرش فارس FENCHURCH FARIS اثينا اذاع بياناً يعلن فيه ان شركة فنشرش فارس (العربية السعودية) FENCHURCH FARIS (SAUDI ARABIA) قد بدأت بممارسة اعمالها كشركة سعودية مرخصة لمزاولة وساطة التأمين والاعادة في المملكة العربية السعودية، وذلك بإدارة فريق محترف مؤلف من السادة: توفيق البرغوتي (مديرا عاما)، منروز بيلور (مديرا) اشفق علي خان (رئيس المحاسبة)، محمد



باسم فارس  
FENCHURCH FARIS

عبد الغفار (مساعد مدير) وقد اتخذت الشركة الجديدة مقرا لها في شارع الاحساء ١٦٤ (طريق بيبسي) الهاتف: ٩٦٦١ ٤٧٤٩١٩٣. يضيف فارس ان الشركة السعودية الجديدة سوف تكون على تواصل وثيق بالمركز الرئيسي للشركة في اثينا، وان الشريكين في الشركة مي بخعازي وعماد جريسي سوف يعينان بالاشراف عليها.

## قبول استقالة الرئيس التنفيذي لـ «سند»

قبل مجلس إدارة شركة سند للتأمين وإعادة التأمين التعاوني «سند» SANAD استقالة رئيسها التنفيذي غرام ايفينس تقديراً لظروفه الصحية اعتباراً من ٢٠١١/٧/٣١.

وقدم المجلس شكره وتقديره على جهوده المتفانية في إدارة الشركة وتنمية وتطوير اعمالها ومواردها البشرية خلال فترة عمله.

## ميثاق للتكافل تغطي مخاطر «الياه سات»

وقعت شركة ميثاق للتكافل وشركة الياه سات للإتصالات الفضائية ممثلة برئيسها التنفيذي جاسم الزعابي اتفاقاً ينص على ان يغطي برنامج التأمين التكافلي مخاطر الفضاء لمدة ١٢ شهراً تبدأ فور إطلاق القمر الصناعي «واي ون ايه» ووضعه في مداره.

وكانت «ميثاق» عملت في شكل وثيق مع هيئة الرقابة الشرعية في الشركة من أجل تصميم برنامج للتأمين التكافلي حول مخاطر الفضاء يكون متوافقاً مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية ويؤمن كل متطلبات الفضاء الخارجي.

## أسرار التأمين

● شركات التأمين العاملة في الكويت ومن بينها شركة تأمين لبنانية قبضت من الأمم المتحدة التعويض الذي تطالب به عن الخسائر التي لحقت بها خلال احتلال العراق للأراضي الكويتية.

\*\*\*

● حملت احدى اليافطات التي رفعت خلال تظاهرة اتحاد النقل البري الشعار الآتي: «إلغاء الخوة التي تفرضها شركات التأمين». وذكر المتظاهرون ان المقصود بذلك التأمين الإلزامي على السيارات، حيث يرون ان بعض شركات التأمين التي تسوّقه تستوفي الأقساط من غير ان تفي بالتزاماتها!

## الدليل الرابع لجمعية شركات الضمان في لبنان



جاءنا من جوزف زخور ما يأتي: اصدرت جمعية شركات الضمان دليلها الرابع، وفي باب تعداد ممثلي الشركات الذين تعاقبوا على رئاستها وخلافا لما ورد في الدليل اود ان اوضح انني انتخبت رئيساً للجمعية ثلاث مرات كانت الاخيرة من بينها بتاريخ ١٩٩٦/٣/٢٨ وقد استمرت في رئاسة المجلس حتى ١٩٩٨/٩/٣٠.

وفي الصورة اعضاء المجلس الاخير الذي ترأسته وهي تظهر: من اليمين: سامي سعاده (اليكو)، ناجي حبيس (اللبنانية السويسرية)، ادوار مروم (اسكان)، المستشار القانوني ادوار كرم، طنوس فغالي (الاتحاد الوطني)، المدير العام لوزارة الاقتصاد والتجارة محمد الامين، جوزف زخور (اميكو)، ايلي نسناس (اكسا)، المرحوم فرنسيس الونرو (التأمين العربية) وبرنار عجوري (اسوريكس).

## القطرية العامة تفتتح فرعها الخامس في الرويس



جمال أبو نحل  
القطرية العامة

أنشأت الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين ضمن برنامج توسيع نطاق عملياتها، فرعاً جديداً في منطقة الرويس. وتهدف الخطوة الى تقديم الخدمة للمجتمعات المحلية في دولة قطر. والفرع الجديد هو الخامس محلياً وبدأ أعماله في ١٠ نيسان (ابريل) نيسان الماضي.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للشركة جمال أبو نحل «ان افتتاح فرع الرويس يأتي ضمن استراتيجيتنا الرامية الى توسيع قاعدة عملائنا ليس بالتركيز فقط على الشركات والمشاريع الكبيرة، بل أيضاً بالاهتمام بالأعمال والمشاريع التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم واحتياجات الأفراد كوننا مزوداً فاعلاً لجميع الاحتياجات التأمينية الخاصة بهم.

## تكافل ري TAKAFUL RE استضافت ٢٧ مشاركاً في ورشة عمل خاصة بالتكافل العائلي (LIFE)

استضافت شركة تكافل ري TAKAFUL RE ٢٧ ضامناً من جنسيات عربية وافرو-آسيوية مختلفة حيث شاركوا في ورشة عمل نظمتها الشركة حول التكافل العائلي او التأمين على الحياة FAMILY TAKAFUL LIFE INSURANCE - وقد استغرقت الورشة التي انعقدت في فندق المروج روتانا دبي يومين.



شكيب ابو زيد  
TAKAFUL RE

وتعليقاً على هذه المبادرة قال شكيب ابو زيد الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL RE ان الشركة تعتبر هذه الورش ركيزة اساسية من الركائز التي تبني عليها علاقاتها بشركات التأمين المتعاقدة معها. اضافة: ان هذا النوع من التواصل مع العاملين في الشركات المسندة يساعدنا على نشر مبادئ التكافل، لا سيما في مجال التكافل العائلي (LIFE)، وعلى تطوير انتاجية شركات التكافل في هذا المجال.

## طلاب كلية الاعمال في قطر في زيارة الشركة الاسلامية القطرية للتأمين الأرباح الصافية ٢١,٥ مليون ريال قطري



صورة تذكارية



من اليمين: جاسم السعدي يتسلم جائزة تقديرية

في مبادرة هي الاولى من نوعها، استقبلت الشركة الاسلامية القطرية للتأمين QATAR ISLAMIC INSURANCE وفداً من طلاب ادارة الاعمال في كلية احمد بن محمد العسكرية يرافقهم الدكتور بومديان قبائلي، والملازم اول احمد محمد الكبيسي. وكان في استقبال الضيوف جاسم علي السعدي المدير العام للشركة الاسلامية القطرية والمدير الفني في الشركة محمد ماهر الجعبري.

وقد قام الوفد بجولة على مختلف الاقسام الفنية في الشركة حيث استمع الضيوف الى شروحات المسؤولين حول الخدمات التي تقدمها الشركة الاسلامية والاهداف التي تسعى الى تحقيقها. وبهذه المناسبة اعرب جاسم علي السعدي عن حرص الشركة الاسلامية على اقامة علاقات وطيدة بكافة المؤسسات الثقافية والاكاديمية ولا سيما كلية احمد بن محمد العسكرية، واثنى على الدور الذي تقوم به الكلية في مجال اطلاع طلابها على الجوانب العملية للدراسات النظرية التي يتلقونها. واعرب الوفد الزائر في المقابل عن امتنانه لاستقبال الحار الذي خصته به الشركة.

من جهة اخرى عقدت الجمعية العمومية لمساهمي الشركة الاسلامية القطرية اجتماعها السنوي برئاسة الشيخ عبدالله بن ثاني آل ثاني حيث اطلع المساهمون على البيانات المالية والميزانية السنوية للشركة لسنة ٢٠١٠. وتظهر النتائج ان الشركة حققت خلال العام ٢٠١٠ النتائج الآتية:

- بلغت الأرباح الصافية ١٣,٤ مليون ريال قطري مقارنة بخسائر بلغت ٢٤,٧ مليوناً في العام ٢٠٠٩.

## رامز حايك مديرا عاما مناوبا في يو.اف.آ. UFA



جان كلود شلهوب المدير العام لشركة يو.اف.آ. للتأمين UFA ASSURANCES اعلن تعيين رامز حايك مديرا عاما مناوبا. وقال شلهوب في بيان اصدره لهذا الغرض ان حايك يحمل الى يو.اف.آ. UFA الخبرات التي تجمعت لديه طوال الـ ١٥ سنة الماضية التي امضاها في شركة اليانز سنا ALLIANZ SNA حيث

تبوأ منصب رئيس العمليات CHIEF OPERATING OFFICER .

وسوف يتولى حايك مسؤولية ادارة الاكتتاب في التأمين على الحياة والتأمينات العامة LIFE AND NON LIFE في يو.اف.آ. UFA ويعمل على تطويرها. وذلك بالتنسيق مع المدير العام للشركة جان كلود شلهوب ورئيس مجلس ادارتها هنري شلهوب.

## ورشة حول تأمينات النقل في الاتحاد الاردني لشركات التأمين



منال جرار، فداء سلطان وأحمد قعوار



صورة تذكارية للمشاركين

نظم الاتحاد الاردني لشركات التأمين ورشة عمل حول «التأمين البحري والاجراءات المشتركة مع المؤسسات الاقتصادية المختلفة» وذلك في مقر الاتحاد. شارك في الورشة ١٤٠ شخصا من العاملين والعاملات في شركات التأمين ومن الوسطاء والوكلاء ومسوي الخسائر والكوادر العاملة في مختلف المؤسسات والدوائر الاقتصادية الاخرى ذات العلاقة بالتأمين، من بينها البنوك ووكلاء النقل والشحن والمؤسسات الصناعية الكبرى ودوائر ومؤسسات حكومية.

افتتح الورشة مرحبا الامين العام للاتحاد ماهر الحسين . وقدم كل من السيدة منال جرار المديرية المساعدة في شركة الاردن الدولية للتأمين، فداء سلطان مدير التأمين البحري في الاولى للتأمين الاردنية والمهندس أحمد قعوار ممثل مكتب قعوار لتسوية الخسائر، محاضرات حول مفاهيم التأمين البحري والمصطلحات المعتمدة في حقل النقل.

## اورينت الاماراتية تتوسع اسيويا بعد سوريا ومصر وسلطنة عمان شركة جديدة في سريلانكا



عمر الامين  
ORIENT

بعد ان توسعت مشرقيا وخليجيا، اتجهت شركة المشرق العربي الاماراتية ORIENT اسيويا، حيث اسست شركة تأمين جديدة في سري لانكا باسم اورينت سريلانكا ORIENT INSURANCE SRILANKA . اعلن ذلك مديرها العام عمر الامين وقال «ان اورينت ORIENT بكونها شركة تابعة لمجموعة الفطيم الاماراتية، تحرص على ان تكون الى جانب الشركة الأم حيثما حلت لتقدم لها عقود التأمين التي تحتاجها».

ولمجموعة الفطيم نشاط كبير في سريلانكا حيث استحوذت على وكالات بيع سيارات يابانية واوروبية عديدة من بينها نيسان NISSAN وسوزوكي SUZUKI ورينو RENAULT .

اضاف: ان الشركة الأم تسيطر على حوالى نصف سوق السيارات في سريلانكا، والى ذلك فهي تنفذ هناك مشاريع انشائية ضخمة، وهذا الواقع اوجب علينا ان ننشئ شركة تأمين سريلانكية برأسمال مدفوع قدره ٧ ملايين دولار اميركي.

وقال الامين : سبق ان انشأنا فروعاً في سوريا ومصر الى جانب سلطنة عمان، وكنا شرعنا في تأسيس شركة تأمين تكافلي في ليبيا بالتعاون مع شركة ليبيا للتأمين، الا ان المشروع أجّل بسبب الاحداث الجارية هناك.

واضاف: شركتنا حصلت على التصنيف الاعلى (A) في منطقة الشرق الاوسط من قبل ستاندرد أند بورز S&P و.آ.م. بست A.M.BEST وأقساط تصل الى ١,٢ مليار درهم، فيما حققت ارباحاً صافية بلغت ١٩٢ مليون درهم العام الماضي وهو اعلى معدل ربح بين شركات التأمين الوطنية.

## ايلى زياده ترأس اجتماع FMBA في روما



مجلس المديرين للاتحاد المتوسطي لوسطاء التأمين ورؤساء اللجان من اليسار الى اليمين: ايلين سيساك (فرنسا)، خوان رامون بلا (اسبانيا)، جان كلود بيريس (فرنسا)، ايف مان (موناكو)، اتيليو اغيمو (ايطاليا)، ايلى زياده (لبنان)، اليساندرو دي بزي (ايطاليا)، جاك سيساك (فرنسا)، جان فرنسوا غليزيل (فرنسا)

ترأس ايلى زياده اجتماعا لمديري الاتحاد المتوسطي لوسطاء التأمين والذي انعقد في روما.

وبمناسبة مرور ٢٠ سنة على افتتاح فرع للويدز LLOYD'S في روما اقيم عشاء في فيلا بورغيزي، وقد شارك الـ FMBA في هذا الحدث الذي حضره ايضا كوادر ومدراء ومتخصصون في قطاع التأمين بالإضافة الى اعضاء الاتحاد الاوربي لوسطاء التأمين (BIPAR).

## «سعودي ري» للسنه الثالثه على التوالي في مرتبه تريبل بي BBB



فهد الحصني

SAUDI RE

أعلنت وكالة التصنيف الأميركية ستاندرد أند بورز ان الشركة السعودية لإعادة التأمين (إعادة) SAUDI RE حافظت وللسنه الثالثه على التوالي على تصنيفها المتقدم تريبل بي BBB الذي يعني (قوي جداً).

وذكرت الوكالة ان الشركة استحققت هذا التصنيف بالنظر لموقعها التنافسي القوي في السوق واتباعها خطة استراتيجية، إضافة الى امتلاكها لخبرات بشرية وتقنية عالية. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد فهد الحصني.

## التأمين العربية السورية

### نوزع أرباحاً نقدية على المساهمين والحدود يعرب عن ارتياحه للنتائج

جاءنا من شركة التأمين العربية السورية ان مساهمي الشركة عقدوا جمعية عمومية غير عادية برئاسة السيد فاروق الجود، بتاريخ ١٤ نيسان (ابريل) ٢٠١١ حيث اطلعوا على الميزانية السنوية والبيانات المالية للشركة لسنة ٢٠١٠. وبعد التداول وافقت الجمعية على الميزانية



نبيه بعقليني

التأمين العربية السورية



فاروق الجود

التأمين العربية السورية

واتخذت قراراً بتوزيع أرباح نقدية على السادة المساهمين بواقع ثلاثين ليرة سورية للسهم الواحد. من جهة أخرى، تم انتخاب عضوين جديدين الى مجلس إدارة الشركة هما: محمد كامل صباغ شرباتي (ممثلاً عن البنك العربي - سورية)، نبيه بعقليني (ممثلاً شركة التأمين العربية ش.م.ل. شركة قابضة - لبنان). وقد أعرب رئيس مجلس الإدارة فاروق الجود للمساهمين في الشركة عن ارتياحه للنتائج وامتنان مجلس الإدارة للدعم الذي يقدمونه للشركة. كما شكر للفريق الإداري في الشركة اندفاعه في العمل، وفي تطوير أعمال الشركة متمنياً بذل المزيد من الجهود لتطوير العمل وزيادة الإنتاجية وتقديم أفضل الخدمات للزبائن.

## سوريا تسمح للأجانب بتملك ٤٩ بالمئة من شركات تسوية الخسائر LOSS ADJUSTERS

اصدرت هيئة الاشراف على التأمين في سوريا قرارا تسمح بموجبه للأجانب بتملك نسبة لا تتجاوز ٤٩ بالمئة من الشركات المتخصصة بتسوية الخسائر وتقدير الاضرار LOSS ADJUSTERS. ويهدف هذا القرار الى الاستفادة من الخبرات الاجنبية في مجال تسوية الخسائر.

## خطوة متقدمة وغير مسبوقة في العالم العربي

### هيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة تمنع على وسيط التأمين استعمال اقساط التأمين لاغراضه الخاصة



عبد السلام عبد العزيز آل علي

هيئة الاشراف على التأمين - الامارات

اتخذت هيئة الاشراف على التأمين في الامارات العربية المتحدة مبادرة تعتبر الاولى من نوعها في عالمنا العربي وتتوافق والاعراف المتبعة في الدول المتقدمة تأمينياً.

فقد اصدرت هيئة التأمين تعميماً طلبت فيه من جميع وسطاء التأمين المرخص لهم بالعمل في الامارات الالتزام بإيداع اقساط التأمين التي يتم تحصيلها من المضمونين لمصلحة شركات التأمين في حساب خاص يتم فتحه في مصرف داخل الامارات.

وشدد التعميم على اقتصار هذا الحساب على ايداع الاموال الناشئة عن اقساط التأمين فقط بحيث لا تستعمل الاموال المودعة فيه لاغراض شخصية.

وطلبت الهيئة من وسطاء التأمين الالتزام بفتح حساب آخر للوسيط تودع فيه الاموال الخاصة به ولا تتعلق بالاقساط المحصلة عن اعمال الوساطة.

واكدت الهيئة ان هذه الاجراءات تأتي حفاظاً على المصلحة العامة وضماناً للعلاقة الجيدة بين وسطاء شركات التأمين والتي تنعكس على حقوق حملة الوثائق.

ومنحت الهيئة الوسطاء مهلة شهر واحد لموافاتها بالمستندات التي تؤكد تقيدهم بالتعميم.

والفصل بين اموال الوسيط واقساط التأمين امر متعارف عليه ومعمول به في دول كثيرة في العالم ولطالما طالبت شركات التأمين في الدول العربية باعتماده، لان من شأنه ان يحول دون تصرف الوسيط بالاموال لغير الاغراض التي دفعت الاموال من اجلها، وهي تسديد فاتورة شركة التأمين.

ويؤمل ان تحذو الهيئات العربية للاشراف على التأمين حذو قرينتها الاماراتية وتعهد الى اصدار تعليمات مماثلة.

## مجلس ادارة للاتحاد الاردني لشركات التأمين برئاسة عثمان بدير وعضوية زكي نورسي، احمد صباغ، وليد زعرب، حسن ابو الراغب، علي الوزني، وعماد الحجة



وقد توافقت الشركات على انتخاب المجلس الجديد من دون منافسة، اي بالتزكية وبإجماع اصوات الشركات التي شاركت في الجمعية العمومية. وكانت الجمعية قد بدأت اعمالها بالاستماع الى تقرير الرئيس السابق لمجلس الادارة الدكتور جواد حديد الذي عدّد انجازات المجلس وكان الاهم من بينها: النجاح غير المسبوق الذي حققه المؤتمر GAIF 28 الذي استضافه الاردن سنة 2010، وكذلك انشاء بنك معلومات DATA BASE خاص بالتأمين العربي في العاصمة الاردنية. وقد شكر الرئيس الجديد للاتحاد عثمان بدير والاعضاء الستة الجدد للشركات الاعضاء ثقتهما بهم، واكدوا حرصهم على التواصل معها والعمل من اجل تحقيق تطلعاتها.

بحضور المديرية العامة لهيئة التأمين بالوكالة السيدة رنا طهبوب وبمشاركة 21 شركة تأمين عاملة في الاردن انتخبت الجمعية العمومية للاتحاد الاردني لشركات التأمين مجلس ادارة جديداً برئاسة عثمان بدير رئيس مجلس ادارة شركة التأمين الاردنية JORDAN INSURANCE وعضوية ست شركات تأمين هي:

- دلتا للتأمين DELTA ممثلة بزكي نورسي
- الاسلامية ISLAMIC ممثلة بأحمد صباغ
- الاردنية الفرنسية جوفيكو JOFICO ممثلة بالدكتور وليد زعرب
- اليرموك YARMOUK ممثلة بحسن علي ابو الراغب
- الاولى للتأمين FIRST ممثلة بالدكتور علي الوزني
- المتحدة UNITED ممثلة بعماد الحجة

### «الاولى للتأمين» تنظم ورشة عمل حول التأمين البحري

عقدت الشركة الاولى للتأمين FIRST ورشة عمل متخصصة بعنوان «التأمين البحري شروطه واجراءاته والصعوبات التي يواجهها موظفو البنوك مع شركات التأمين» بمشاركة عدد من العاملين في شركات التأمين والوسطاء والوكلاء. وركزت ورشة العمل التي عقدت في الاتحاد الأردني لشركات التأمين على التعريف بالتأمين البحري والنقل وشروط وثائق التأمين والتغطيات والاستثناءات ومتطلبات إصدار وثائق التأمين البحري وكيفية تسوية التعويضات والمستندات المطلوب تقديمها من المؤمن له لسرعة تسوية التعويضات، بالإضافة الى حالات دراسية في التأمين البحري تم تسويتها من قبل مسوي الخسائر. من جانبه اعتبر مدير عام «الاولى للتأمين» الدكتور علي الوزني ان هذه الورشة احدى مجموعة ورشات العمل المتخصصة التي تنظمها «الاولى للتأمين» لعملائها تحت عنوان «اعرف اكثر». وأضاف انه «ضمن سعي شركته لتطوير القطاع ونشر الوعي التأميني بين الكوادر العاملة فيه، نظمت شركته هذه الورشة بهدف تبسيط الإجراءات المشتركة في اعمال التأمين البحري بين شركات التأمين والمؤسسات الاقتصادية، بما يضمن سرعة إصدار وثائق التأمين البحري وإجراءات تسوية التعويضات». وقدم خبير التأمين البحري في شركة الاولى للتأمين فداء سلطان عرضاً لمجموعة من الجوانب ذات العلاقة بموضوع الورشة ومن أهمها نشأة التأمين البحري، وشروط عقد التأمين البحري، والتزامات وواجبات المؤمن له وشركة التأمين، وكيفية تسوية المطالبات والرجوع في التأمين البحري وغيرها من الامور الهامة المتعلقة بالتأمين البحري.

### عصام عبد الخالق رئيساً لهيئة تأسيسية تضم العاملين في خدمات

#### التأمين على انواعها

اجتمعت في الاردن هيئة تأسيسية لجمعية جديدة تحمل اسم «جمعية رجال التأمين» حيث تم انتخاب عصام عبد الخالق رئيساً، مصطفى ملحم نائباً للرئيس وخليل الخموس اميناً للصندوق ويزن خصاونة امينا للسر ووائل عمرو عضواً.

واعلنت الهيئة فتح باب الانتساب امام اركان قطاع التأمين في الاردن بما في ذلك العاملون في الخدمات التي تدور في فلك صناعة التأمين لا سيما: ممثلي وممثلات الوكلاء والوسطاء، ومسوي الخسائر ومستشارين واكتواريين



ومعاني تأمين اضافة الى العاملين في الهيئات الرقابية ووسطاء اعادة التأمين. رئيس الهيئة التأسيسية عصام عبد الخالق، قال خلال مؤتمر صحفي عقده بمناسبة بدء العمل لانشاء الجمعية ان الهيئة التأسيسية سوف تنتخب مجلس ادارة جديداً خلال ثلاثة اشهر. وقال ان قيام هذه الجمعية لا يتناقض ووجود الاتحاد الاردني لشركات التأمين لاننا نعمل لتحقيق اهداف تختلف عن تلك التي يعمل الاتحاد من اجلها. اصف الى ذلك ان عضويتها لا تقتصر على شركات التأمين بل تشمل جميع العاملين في صناعة التأمين في الاردن. وقال: ان اجتماع جميع العاملين في صناعة التأمين تحت سقف واحد يضعنا على تواصل دائم مع الاسواق بكافة عناصرها سواء داخل الاردن او في الخارج.. وقال: نحن سوف نكون على تواصل مستمر مع الاسواق العالمية ونسعى خصوصاً الى تدريب كوادرنا وتأهيلها لبناء صناعة تأمين متينة ومتطورة.

## مجلس ادارة جديد للاتحاد الكويتي لشركات التأمين برئاسة عبد العزيز المنصور



طلال القطامي



امير المهنا



وليد المضاف



طارق الصحاف



عبد العزيز المنصور



ناصر الدرياس



ماجد العلي



د. علي البحر



سعد مكي



توفيق البحر

### سليمان الدرياس عضوا.

الرئيس الجديد للاتحاد عبد العزيز منصور، الذي يرأس في الوقت عينه شركة الصفاة تكافل شكر زملاءه على الثقة التي منحوها له ولاعضاء المجلس الجديد، وقال «سوف نعمل معا من اجل بلوغ الاهداف التي وجد الاتحاد من اجلها».

وعملا بالنظام الاساسي ستستمر ولاية المجلس ثلاث سنوات بحيث تنتهي العام ٢٠١٤.

شركات التأمين الكويتية، انتخبت مجلس ادارة جديدا للاتحاد الذي تجتمع تحت سقفه وذلك خلال جمعية عمومية انعقدت بتاريخ ١٧/٤/٢٠١١. ويتكون المجلس الجديد من كل من السادة:

عبد العزيز منصور المنصور رئيسا، طارق عبد الوهاب الصحاف نائبا للرئيس، وليد محمد المضاف عضوا، امير وائل المهنا عضوا، توفيق شلمان البحر عضوا، طلال صقر القطامي عضوا، سعد ابراهيم مكي عضوا، د. علي حمد البحر عضوا، ماجد يوسف العلي عضوا، ناصر

## الاعادة الكويتية KUWAIT RE وزعت ارباحا نقدية واسهما مجانية على المساهمين

### امير المهنا: التزاماتنا في الدول العربية التي تشهد اضطرابات سياسية محدودة جدا

### وعدد شركات الاعادة تضاعف وبات يزيد عن الطلب

واليمن ومصر قال الرئيس التنفيذي للشركة امير المهنا ان تلك الاحداث لن يكون لها تأثير يذكر على النتائج الفنية لـ KUWAIT RE، موضحا ان ارتباطات الشركة في تلك الاسواق محدودة جدا ولا تتجاوز ٣,٥ بالمئة من مجموع محفظتنا.

وتوقع المهنا ان تحقق الشركة نموا بنسبة ١٤ في المئة خلال ٢٠١١ وان تبلغ الاقساط التقديرية في ٢٠١١ نحو ٢٦ مليون دينار.

وحول التوسع الجغرافي للشركة قال المهنا: هناك الكثير من شركات الاعادة العالمية تأخذ اعمالا من السوق الكويتي، دون ان تكون لديها فروع ومكاتب في الكويت وهذا أمر معروف في اسواق الاعادة العالمية. وقال: نحن نتوسع جغرافيا وفقا لمخطط مدروس ونتمركز حيث نجد التمرکز ضروريا في آسيا وافريقيا. وقال المهنا ان عدد شركات الاعادة العاملة في المنطقة العربية قد تضاعف خلال السنوات الاخيرة، لافتا الى ان في السوق الكويتي شركتين لاعادة التأمين هما شركة الاعادة الكويتية وشركة الفجر لاعادة التأمين التكافلي، بالاضافة للشركات الاخرى من الخارج، معتبرا انه لا حاجة لشركات اضافية في السوق، فالمنافسة شديدة واي شخص يفكر بتأسيس شركة لاعادة التأمين يفكر في المرود من هذا الاستثمار.

عقدت الجمعية العمومية لمساهمي شركة اعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE اجتماعها السنوي في الكويت برئاسة فهد راشد الابراهيم وحضور اعضاء مجلس الادارة والرئيس التنفيذي للشركة امير المهنا. وقد تلا الابراهيم التقرير السنوي للشركة، كما عرض النتائج التي حققتها الشركة خلال العام ٢٠١٠. كما ابلغ المساهمين ان الشركة حصلت من وكالة ستاندراند اند بورز S AND P على تصنيف من فئة (A) ماينوس التي تعني قوي جدا. وتظهر البيانات المالية للشركة انها حققت نتائج مهمة على كافة الصعد نذكر من بينها:

- بلغت الارباح الصافية ٢,١٧٢ مليون دينار كويتي قبل حسم الضرائب مقابل ربح بلغ ١,٠٤٣ مليون دينار في العام الماضي.
- وبعد التداول قررت الجمعية العمومية:
- ترحيل ٥٠٠ مليون دينار الى الاحتياطي العام.
- توزيع ارباح نقدية على المساهمين بنسبة ٦ في المئة من القيمة الاسمية للسهم اضافة الى اسهم مجانية بنسبة ٦ في المئة.
- وتعليقا على الاحداث السياسية التي تشهدها بعض الدول العربية مثل ليبيا



نادر القدومي

البحيرة الوطنية - الامارات



فيصل بن خالد سلطان القاسمي

البحيرة الوطنية - الامارات



رشيد الهباب

الاردن - WATANIA



خالد الحسن

الخليج للتأمين - الكويت



فرقد الصانع

الخليج للتأمين - الكويت

### أتمت بنجاح عملية إعادة هيكلة شاملة

**٣٠٨ آلاف دينار أرباح «الوطنية» بزيادة ٢٦٢ في المئة**

أظهرت نتائج شركة التأمين الوطنية WATANIA الاردنية للربع الأول من العام الجاري تقدماً ملحوظاً في مختلف المؤشرات، حيث حققت الشركة حجم أقساط مكتتبه بلغت ٢,٥ مليون دينار مقابل ١,٧٣٨ مليون للفترة نفسها من عام ٢٠١٠ وبزيادة نسبتها ٤٤ في المئة.

كما ارتفعت الأرباح الفنية بنسبة ١١٠٠ في المئة حيث بلغت ثلاثمائة وأربعة وخمسين ألف دينار مقابل ثلاثة وثلاثين ألف دينار للفترة نفسها من عام ٢٠١٠، وقد بلغت موجودات الشركة ١٣,٤٢٣ مليون دينار وكذلك ارتفعت حقوق المساهمين لتصل الى مبلغ ٧,٣٦٢ ملايين دينار بزيادة نسبتها ٣,٥ في المئة مقارنة بنهاية عام ٢٠١٠.

وقد بلغ صافي الربح قبل الضريبة مبلغ ٣٠٨ آلاف دينار مقارنة بمبلغ ٨٥ ألف دينار للفترة نفسها من عام ٢٠١٠ بزيادة نسبتها ٢٦٢ في المئة.

يذكر بأن الشركة قد أتمت بنجاح عملية إعادة هيكلة شاملة شملت كافة نواحي العمل بعد انتخاب مجلس إدارة جديد لها بداية العام الماضي وإسناد الإدارة التنفيذية الى السيد رشيد الهباب صاحب الخبرة التأمينية المتميزة لسنوات طويلة.

### الخليج الكويتية : فيرفاكس الكندية أصبحت المساهم الأكبر في الشركة

**فرقد الصانع يعدد الانجازات والجمعية العمومية تقرر توزيع ارباح نقدية وأسهم مجانية**

ترأس فرقد الصانع الجمعية العمومية لمساهمي شركة الخليج للتأمين الكويتية Gulf Insurance Kuwait بحضور اعضاء مجلس الادارة والعضو المنتدب الرئيس التنفيذي للشركة خالد سعود الحسن.

وبعد ان اوضح الصانع اهمية استحواذ شركة فيرفاكس FAIRFAX الكندية على ٤١,٣ بالمئة من اسهم الخليج للتأمين قال انها بذلك أصبحت المساهم الأكبر في الشركة. ثم عرض الصانع النتائج التي حققتها الشركة خلال سنة ٢٠١٠ واهمها:

- (١) ارتفاع الارباح الصافية بنسبة ٥٢,٣٪ حيث بلغت ٧,٦٩٢ مليون دينار.
- (٢) ارتفاع الاقساط المكتتبه بنسبة ٢٣,٢٪ حيث بلغت ١١٩,٧ مليون دينار.
- (٣) ارتفاع حقوق المساهمين الى نحو ٧٠,٢ مليون دينار كويتي.
- (٤) ارتفعت الموجودات الى ٢٦٠ مليون دينار كويتي.

ولفت الى انه على الرغم من الازمة المالية والاقتصادية التي اجتاحت العالم والتي ما زالت آثارها حتى الآن ممتدة، فقد استطاعت الشركة المحافظة على التصنيف المالي والائتماني الخاص بها من وكالة ستاندراند اند بورز ليكون بي بي بلس BBB PLUS بنظرة مستقبلية مستقرة.

وقررت الجمعية العمومية توزيع ارباح نقدية بنسبة ٢٥٪ من القيمة الاسمية للسهم (٢٥ فلسا كويتيا لكل سهم)، كما تمت الموافقة على توزيع اسهم منحة بنسبة ٥٪ من رأس المال المدفوع (٥ اسهم لكل ١٠٠ سهم) وذلك عن السنة المالية المنتهية في ٣١/١٢/٢٠١٠ للمساهمين.

كما تم انتخاب اعضاء مجلس ادارة جدد لثلاث سنوات القادمة وهم: فرقد عبدالله علي الصانع، فيصل حمد مبارك الحمد العيار، خالد سعود عبد العزيز الحسن، عبد العزيز سعود الفليح، عبد الاله محمد رفيع معرفي، عبدالله محمد عبد العزيز المنصور، محمود علي عبد العزيز الصانع، فيرفاكس فاينانشل هولدينغ FAIRFAX FINANCIAL HOLDING.

### البحيرة الوطنية وزعت ارباحا على المساهمين بنسبة ٢٢ بالمئة

#### الشيخ فيصل القاسمي: الامارات احتوت التحديات وموازنة ٢٠١٠ هي الأكبر في تاريخها

اندفاعهم في تعزيز مكانة الشركة وتقديم الخدمة الفضلى للزبائن. وحول النتائج التي حققتها البحيرة الوطنية قال الرئيس التنفيذي للشركة السيد نادر القدومي انها جيدة جدا وان النتائج في نهاية ٢٠١٠ جاءت كالآتي:

- صافي الاقساط المكتتبه ٦٥٠,٥٨٧,٠٠٠ درهم اماراتي
- حقوق المساهمين EQUITY ٦٢٩,٠٢٥,٠٠٠ درهم اماراتي
- موجودات الشركة ASSETS ٢,٠٠٦,٦٣٤,٠٠٠ درهم اماراتي
- الاستثمارات INVESTMENTS ٨٩٧,٨٢١,٠٠٠ درهم اماراتي
- اما صافي الارباح الاكتابية فقد بلغت ٧٨,١١١,٠٠٠ درهم اماراتي.
- وبعد التداول قررت الجمعية العمومية للمساهمين توزيع ارباح نقدية نسبتها ٢٢ بالمئة من القيمة الاسمية للسهم ومجموعها ٥٥ مليون درهم اماراتي.

ترأس الشيخ فيصل بن خالد سلطان القاسمي الجمعية العمومية لمساهمي شركة البحيرة الوطنية للتأمين الاماراتية والتي جرى خلالها الاطلاع على البيانات المالية وميزانية الشركة لسنة ٢٠١٠. وقد تحدث الشيخ فيصل الى المساهمين فأشاد اولا بالسياسة الحكيمة التي تنتهجها الامارات العربية المتحدة في مواجهة التحديات وقال: «لقد استطاعت دولة الامارات العربية المتحدة احتواء العديد من التحديات الاقتصادية خلال عام ٢٠١٠، فرغم انخفاض قيمة الاصول وتباطؤ معدلات النمو في القطاعات غير النفطية، تم الاعلان عن ارقام الموازنة العامة لعام ٢٠١٠ والتي تعد الأكبر في تاريخ الدولة».

وشكر الشيخ فيصل للمدير العام للشركة وجهازها الاداري والفني

## الدكتور انطوان زاخم (GLOBEMED LTD):

## مدنت لبنان وغلوب مد تلعبان دوراً رائداً في مكافحة «عدوى المستشفيات» والاختفاء الطبية



بعد تخرجه من كلية الطب في بيروت التحق الدكتور انطوان زاخم بجامعة بفالو في الولايات المتحدة الاميركية حيث تخصص بالجراحة، وحصل على شهادة الجراحين المجازين في اميركا AMERICAN BOARD. وعند عودته الى الوطن تسلم ادارة المستشفى الاميركي في الميناء طرابلس ثم مارس الطب الجراحي في مستشفى القديس جاورجيوس (الروم) في بيروت. ومن هناك بدأ رحلة جديدة في مجال تقديم المشورة الى شركات التأمين الصحي. وهو اليوم كبير الاطباء المستشارين في مجموعة مدنت لبنان MEDNET LIBAN و GLOBEMED. ماذا يقول الدكتور زاخم في ظاهرة جراثيم المستشفيات؟ والاختفاء الطبية؟ واي دور يلعبه الطبيب في مجال التأمين الصحي؟ هذه الاسئلة وغيرها اجاب عليها الدكتور انطوان زاخم خلال حوارنا معه:

الأخرى واضح المعالم في مجمل الأحيان، ودائماً هناك وجود لما يسمى بالـ (المنطقة الرمادية) (Gray Area) أي الحالات غير الواضحة والتي تستوجب دراسة معمقة وفعالة ودقيقة، فدور الطبيب في قطاع التأمين الصحي يتمثل بفهم الحالة الطبية بغية إتخاذ القرار العادل والمناسب بشأنها من خلال إرتكازه على الأسس الطبية المتفق عليها لإعطاء رأيه بشكل واضح وصحيح، كذلك يعمل على مراقبة مدى التغطية الصحية الخاصة بالمريض وإيجاد الحلول المناسبة لها في حال ملاحظته لأي إخلال بشروطها.

إضافة إلى ذلك يعمد الطبيب في قطاع التأمين إلى مراقبة التكلفة المفروضة من قبل المستشفى ويعمل على ضبطها بالقدر المتعارف عليه في الأطر المطبقة عالمياً (International Guide Lines) وحين يلحظ أي تخطئ لهذه الأطر يحاول معالجة الوضع بالتواصل مع الطبيب المعالج ومناقشة الحالة الطبية الراهنة لإيجاد التسويات الممكنة بشأنها بإعتماده لأسلوب (Usual Customary and Reasonable) أي دائماً ما هو مقبول طبياً ومتعارف عليه.

### بعض مقدمي الخدمات الصحية يعتمدون إلى طلب فحوصات غير ضرورية

■ هل تعتبر موقف مقدم الخدمة الصحية (المستشفيات والعيادات، الخ...) عادلاً تجاه شركات التأمين؟

– إن دور مقدمي الخدمات الصحية هو تقديم الخدمة الطبية للمريض بشكل جيد وبأسعار مقبولة، فالخدمة الطبية الجيدة قوامها طرفان أساسيان هما المستشفى وحياتها للوسائل والمعدات الطبية العالية الجودة من جهة، ومن جهة أخرى الطبيب المعالج الحائز على شهادات اختصاص عالية وتمتعه بمناقبية مهنية عالية لأداء دوره الطبي بأفضل الطرق، وبالتالي فإن تعاقدنا مع أي من مقدمي الخدمات الصحية يفترض به دائماً أن يكون حائزاً على الجودة في تقديم الخدمة للمضمون.

وفي ما يتعلق بموضوع العدالة تجاه شركات التأمين، هذا الأمر مطروح ضمن الخدمة الصحية المناسبة والكلفة التي تحتاجها. فبعض مقدمي الخدمات الصحية يعتمدون إلى طلب فحوصات غير ضرورية للمريض الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة التكلفة، مما يجعلنا نقول بأن هذا الأمر يترتب عليه نتائج عدة على المضمون، حيث أن إرتفاع نسبة الفحوصات والأمراض المدوّنة في سجله الصحي قد يجعله أحياناً غير قادر على تجديد بوليصة التأمين في ما بعد بسبب إرتفاع كلفتها أو عدم قدرته على الحصول على التغطية الصحية الشاملة وبالدرجة نفسها.

### جراثيم المستشفيات

■ إننا نسمع الكثير عن الأمراض في المستشفى (عدوى المستشفيات)، ماذا

هل تروي لنا مسيرتك الطبية؟ وكيف أتيت إلى قطاع التأمين وما هي علاقتك به؟

– في العام ١٩٥٧ حصلت على دكتوراه في الطب العام في بيروت لأنقل بعدها إلى أميركا وأتابع دراستي في جامعة بفالو في نيويورك للتخصص في الجراحة العامة والشرابين. وبعد انقضاء نحو خمس سنوات من العمل الدؤوب والمتواصل بين جامعتي بفالو وسيراكوس في نيويورك حصلت على شهادة جراحي أميركا American Board لأعود بعدها إلى لبنان لتولي منصب إدارة المستشفى الأميركي في طرابلس الميناء، كذلك عينت أستاذاً في علم التشريح في كلية الطب في الجامعة الأميركية في بيروت، وبقيت طيلة تلك الفترة ولغاية الآن على اطلاع دائم على مجمل الإجتتماعات السنوية لجمعية جراحي أميركا من خلال مشاركتي فيها كعضو أساسي وفعال. عملت كجراح عام في مستشفى الروم (القديس جاورجيوس) الجديد في بيروت، وأصبحت بعد عدة سنوات مديراً لدائرة الجراحة ورئيساً لدائرة التعليم فيها. فقد استطعت أن ألعب دوراً فاعلاً في مجال الإدارة الطبية وتعليم الأجيال الصاعدة من أطباء الجراحة العامة بالتعاون مع المركز الطبي الفرنسي.

أثناء عملي في مستشفى الروم إلتقيت عدة أشخاص يعملون في قطاع التأمين الصحي أمثال السادة فرد صيقللي والمرحوم أنطوان قطران وغيرهم...

استطعت أن ألعب دوراً بارزاً في هذا المجال بتعاملي مع شركات التأمين ومعالجة المشاكل الطبية المعقدة لديها وإعتمادي للحلول الميدانية المتمثلة بزيارة المرضى في المستشفيات والإطلاع على أوضاعهم ووضع التقارير بشأنهم ورفعها لشركات التأمين، الأمر الذي جعلني ملماً في حل المشاكل الطبية في هذا القطاع ليس في لبنان فحسب بل في العالم العربي عبر إستقبالي للمرضى الوافدين من الخارج لمعالجتهم.

كذلك توليت منصب مدير شركة ميديكال أكسبرس Medical Express لإدارة محافظ التأمين الصحي لأعود بعدها في العام ٢٠٠٤ لإستلام منصب الطبيب الإستشاري في شركة مدنت لبنان MEDNET LIBAN.

وخلال تجربتي مع مدنت لبنان وما تؤمنه هذه الشركة من عناية كاملة ومتكاملة للمضمونين، شعرت بأنني أقوم بخدمة عدد أكبر من المرضى مع يقيني بإرتفاع المستوى الطبي في لبنان بشكل يوازي المستوى الطبي في أميركا من الناحية العلمية والإنسانية.

### دور الطبيب

■ ما هو دور الطبيب في قطاع التأمين الصحي، وماذا ينبغي أن يكون؟

– للطبيب دور هام في قطاع التأمين الصحي، بإعتباره المؤتمن على بوليصة التأمين الصحي أي العقد المبرم في ما بين المضمون وشركة التأمين، فهو يسهر على تنفيذها ضمن معلوماته الطبية وإختصاصه من خلال تواصله الدائم مع الطبيب المعالج ومناقشة كافة الأمور الطبية المتعلقة بالمريض. وبما أن الطب ليس كغيره من العلوم

لإيجاد العلاج المناسب لها الى إحالة هذا الأمر إلى اللجنة الطبية المعتمدة لدينا Medical Review Committee التي تجتمع أسبوعياً لبحث الحالات الطبية المشكوك بأمورها بالتعاون أحياناً مع الأطباء المعالجين أنفسهم لإتخاذ الحل المناسب بشأنها.

وفي سعينا لإيجاد الحلول نعمل في بعض الأحيان الى إحالة ملفات الممارسات الخاطئة إلى نقابة الأطباء مرفقة بتقارير موثقة مرتكزة على آراء كبار الأطباء من أجل قيام النقابة بإتخاذ القرار المناسب بشأنها، وفي غالبية الأحيان نجد التعاون الكامل من قبلها.

واستناداً لما ورد ينبغي إيجاد الحلول الناجعة للحد من هذه الممارسات الخاطئة عن طريق قيام نقابة المستشفيات بتدعيم مراقبة نوعية الخدمات المقدمة للمرضى ووضع التقارير بشأنها خصوصاً في الحالات التي تتكرر بها تلك الممارسات، كذلك قيامها بوضع الأطر العامة والنظم التي يفترض إعتادها للحد من حدوثها.

■ هل واجهت الكثير من سوء التصرف أو الخطأ في حالات الممارسة (أخطاء الأطباء والمستشفيات)؟ وكيف تتعاملون في مدن لبنان و غلوب مد GLOBEMED مع الأطباء والمستشفيات للحد من هذه الأخطاء؟

– إن احتمال وجود الأخطاء لدى الأطباء والمستشفيات في لبنان هو أمر لا بد من وجوده ولكن بنسبة غير مرتفعة مقارنة بالنسب العالمية، فالأطباء في لبنان يتمتعون بمناقبية مهنية عالية، ونحن في شركة مدن لبنان و غلوب مد وانطلاقاً من سعينا للحد من هذه الأخطاء، نعمل على تشجيع المستشفيات لاعتماد البروتوكول المكرس من قبل الجسم الطبي واللجان الطبية ونقابة الأطباء، الأمر الذي يساعد على التخفيف من المشاكل الطبية واحتمال حدوث إشتراكات لدى المرضى. كما تلعب اللجنة الطبية المعتمدة لدينا Medical Review committee دوراً فاعلاً في دراسة الحالات المرضية كل على حده وإعطاء الحلول المناسبة بشأنها، مستعينة بالمعلومات التي تستقيها من شركات التأمين العالمية عبر الإنترنت مع إستمرار تواصلها مع الأطباء المعالجين أو مع نقابة الأطباء عند الإقتضاء. ■

يمكنك ان نخبرنا عن هذه العدوى؟ وهل يمكن تجنبها؟

– في بعض الأحيان وأثناء وجود المريض في المستشفى لتلقي العلاج يمكن أن يواجه بعض المشاكل الطبية التي قد تكون خطيرة وتؤدي إلى وفاة المريض في بعض الاحيان، ما يعرف بالالتهابات الإنتهازية Nosocomial Infection وهو نوع من الإلتهابات تقدر نسبته بنحو ٥ إلى ١٠٪ من جميع الإلتهابات التي تصيب المرضى في المستشفيات، تصعب معالجته بالأدوية المضادة المستخدمة عادة لمعالجة هذا الأمر، كما يحتاج لكلفة باهظة يتكدها المرضى من جهة أو شركات التأمين من جهة أخرى، ويعتبر الشغل الشاغل لمعظم المستشفيات التي تعمل جاهدة للحد من حدوثه ومعالجته، فهو لا يمكن تجنبه بشكل مطلق، إلا ان غالبية المستشفيات الكبرى والمكتظة بالمرضى وضعت البرامج الآلية للتخفيف من حدة انتشاره وتخفيض نسبة حدوثه. كذلك وفي هذا السياق تعمل شركة مدن لبنان على مراقبة هذا النوع من الحالات وتضع التقارير بشأنه وترفعها إلى إدارة المستشفيات.

## الأخطاء الطبية

■ ما هي الحلول التي يمكن اعتمادها للحد من الممارسات الخاطئة والخطأ الطبي في المستشفيات؟

– من خلال الخبرة الطويلة في هذا المجال عمدت شركة مدن لبنان الى إعتاد أسلوب التدقيق والمراقبة لكافة الحالات الطبية والوضع الصحي للمضمونين، وذلك من خلال وضعها للتقارير الطبية التي توضح النسب المئوية لحالات الإلتهابات أو الإشتراكات التي يتعرض لها المرضى ومراقبتها لإدارة برامج النتائج الطبية Outcomes Management جراء الأخطاء في الممارسات الطبية لدى المستشفيات. إلا أن هذه النسب المئوية غير كاملة لأنها تقتصر على ملفات المرضى المضمونين من قبل شركات التأمين ولا تشمل الممارسات الخاطئة الأخرى، الأمر الذي يدفعنا كشركة مدن لبنان الى وضع الملاحظات على تلك النسب لإعادة دراستها ومناقشتها. كذلك نعمل وعند وجود اي حالة مرضية تتطلب دراسة معمقة



somewhat  
different

**Your international partner in the Takaful market**

**Hannover ReTakaful B.S.C. (c)**  
Kingdom of Bahrain  
Tel: +973 / 1757 - 6663  
www.hannover-re.com

**hannover re®**

## ١٤ مليار دولار ارباح الشركات الـ ٢٥ الاولى في العام ٢٠١٠ وتخوف من تبخر هذه الارباح في العام الحالي!



خير الله الزين

MSC (لبنان) ووكالة MSC



سمير مقوم

SEATRANS AGENCIES  
HAMBURG SUD ووكالة

جيلبير خوري

TOURISM & SHIPPING  
HAPAG LLOYD ووكالة

جورج قربان

MERIT SHIPPING ووكالة  
مجموعة CMACGM

شادي حكيم

MAERSK (لبنان) ووكالة  
مجموعة APM MAERSK

من المحيط الى الخليج والتي تعتبر المنطقة الاله لمناجم النفط والغاز، وقد انعكست هذه الاحداث مجتمعة سلبي على اسعار النفط المستمرة بالارتفاع بصورة دراماتيكية حيث تقضم القسم الاكبر من اجور النقل البحري.

### استمرار تدفق السفن الجديدة

ورافق هذه العوامل السلبية التدفق المتواصل للسفن الجديدة الناقلة للحاويات الى ميدان النقل البحري مما ادى الى فقدان التوازن بين العرض والطلب، فأصبحت سعة الاسطول التجاري العالمي اكبر من حجم التجارة البحرية.

### مواصلة سعة الاسطول التجاري العالمي ارتفاعها

فسعة هذا الاسطول كانت تبلغ نحو ١٤,٦٧٩ مليون حاوية نمطية في ٢٨ ايلول (سبتمبر) ٢٠١٠ فارتفعت الى ١٥,٢١٦ مليوناً في ٢٨ نيسان (ابريل) ٢٠١١ اي بزيادة بلغت ٥٣٧ الف حاوية نمطية في فترة لم تتجاوز الـ ٧ اشهر.

### اجور الشحن ادنى من كلفة النفط

ولا بد من الاشارة الى ان هذه السلبيات التي توصل نموها لم تشجع الخطوط البحرية العالمية على زيادة اجور الشحن لكي تتمكن من تغطية الارتفاع المستمر لاسعار النفط بل على العكس عمدت في ظل انخفاض حركة التجارة البحرية، الى معاودة سياسة المضاربة بأجور الشحن. فاضطرت شركات بحرية عدة الى عرض اجور نقل ادنى من كلفتها الحقيقية، حتى ان البعض الآخر منها قام بعرض اجور شحن اقل من كلفة الطن الواحد من «الفيول اويل» او «الديزل اويل» لكي يتمكن من تكبير حصته وتعبئة بواخره.

فعلى سبيل المثال لا الحصر تدنت اجور شحن الحاوية الواحدة من فئة ٢٠ قدماً من مرفأ شنغهاي الصيني الى احد المرفأ الأوربية الى ٧٢٥ دولاراً في حين اصبحت كلفة الطن الواحد من «الديزل اويل» تتجاوز الـ ٩٥٠ دولاراً، بينما كانت اجور شحن هذه الحاوية اكثر من ١٩٠٠ دولار اميركي وكلفة الطن الواحد من «الديزل اويل» بحدود الـ ٤٠٠ دولار قبل عام واحد.

### انهيارات في قطاع النقل البحري

وابدت خطوط بحرية ناشطة بين مرفأ الشرق الاقصى واوروبا والشرق الاوسط تخوفها من ان يؤدي استمرار تراجع حركة التجارة البحرية وانخفاض اجور النقل مع مواصلة اسعار النفط ارتفاعها، الى انهيار عدد كبير من الشركات العاملة في قطاع النقل البحري. ■

اظهرت التقارير المالية التي نشرتها شركات الملاحة البحرية العالمية ان الارباح الصافية التي حققتها الخطوط البحرية التي احتلت المراتب الـ ٢٥ الاولى في العام الماضي بلغ مجموعها ١٤ مليار دولار مقابل خسائر فاق مجموعها الـ ١٥ ملياراً في العام ٢٠٠٩.

وأوضحت التقارير ان ١٩ شركة من هذه الشركات التي احتلت المراتب الـ ٢٥ الاولى سجلت مجتمعة ارباحاً صافية بلغت نحو ١١,٤ مليار دولار في العام ٢٠١٠، في حين قدرت الارباح الصافية للشركات الست الباقية التي لم تكشف عن ارباحها حتى تاريخه وهي MSC السويسرية، SUD HAMBURG الالمانية، PIL السنغابورية، HDS الالمانية، UASC الكويتية وTS هونغ كونغ نحو ٢,٦ مليار دولار.

### APM-MAERSK الاكبر بأرباحها الصافية في العام ٢٠١٠

واظهرت التقارير ان مجموعة APM MAERSK الدانمركية حققت ارباحاً صافية فاقت ٢,٨٢٠ مليار دولار وهي الاكبر، مقابل خسائر قدرت بـ ١,٩٧٧ مليار للعام ٢٠٠٩، تبعثها CMACGM الفرنسية بأرباح قدرها ١,٦٢٧ مليار دولار مقابل خسائر قدرها ١,٤٢٥ مليار دولار، وحلت OOCL هونغ كونغ في المرتبة الثالثة بأرباح فاقت ٩١٩ مليون دولار مقابل خسائر بلغت ٢٣٢ مليوناً، وجاءت HAPAG LLOYD الالمانية في المرتبة الرابعة بأرباح قدرها ٧٦١ مليون دولار مقابل خسائر فاقت الـ ٨١٥ مليوناً، وكانت المرتبة الخامسة من نصيب شركة الملاحة الصينية CSCC بأرباح بلغت ٦٢٦ مليون دولار مقابل خسائر قدرت بـ ٩٢٨ مليوناً.

### تخوف من ان تتحول الارباح الى خسائر في العام ٢٠١١

من ناحية اخرى، تخوف خبراء بحريون مطلعون على قطاع النقل البحري العالمي ان تتبخر الارباح المحققة في العام ٢٠١٠ وتتكد الخطوط البحرية العالمية مجدداً خسائر كبيرة في العام الحالي نتيجة لعوامل سلبية بدأت تضغط على التجارة البحرية العالمية: فالاقتصاد العالمي يشهد تراجعاً بمعدلات نموه بسبب عدم تمكن الاقتصاد الاميركي من استعادة كامل عافيته، اضافة الى الزلزال المدمر الذي ضرب اليابان والتسونامي الذي خلفه محدثاً دماراً وخراباً بمئات المليارات من الدولارات، اضافة الى التراجع المتواصل بالاقتصاد الصيني وخصوصاً على صعيد الاستيراد والتصدير.

### ارتفاع اسعار النفط بصورة دراماتيكية

ومما زاد الوضع سوءاً، الانتفاضات التي تحدث في بعض البلدان العربية

## ايلى زخور: تفاقم الأزمة السياسية ينعكس سلباً على نتائج مرفأ بيروت

وتابع زخور بأن الانخفاض الأبرز الذي سجله مرفأ بيروت ظهر بحركة السيارات التي بلغ مجموعها ١٥٦٦٧ سيارة مقابل ٢١٨٩٧ سيارة، أي بتراجع بلغت نسبته ٢٨,٤٥٪.

وأضاف ان انخفاض حركة الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي انسحب أيضاً على مجموع الواردات المالية التي انخفضت الى ٦٠٠,٨٣٠ مليون دولار خلال الربع الأول من العام الماضي مقابل ٧١٠,٦٨٢ ملايين دولار للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع قدره ١٠٩,٨٥٢ ملايين دولار ونسبته ١٥,٤٦٪.

من جهة ثانية، أعلن زخور ان هذه النتائج السلبية

المسجلة في مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي لن تحجب الحدث الهام الذي يشهده المرفأ في مطلع شهر أيار (مايو) الجاري والذي سيشكل مفاجأة سارة لقطاع السياحة في لبنان والبلدان العربية المجاورة في ظل هذه الظروف الأمنية والسياسية غير المستقرة التي يمر بها لبنان والمنطقة العربية. فللمرة الأولى منذ العدوان الإسرائيلي في تموز من العام ٢٠٠٦، ستؤم مرفأ بيروت بالبخارة السياحية "MSC MELODY" وعلى متنها نحو ١٥٠٠ سائح من جنسيات مختلفة. وهذه الرحلة هي الأولى من ٥ رحلات بحرية سياحية قررت شركة السياحة البحرية السويسرية "MSC CRUISES" تنظيمها خلال فصل الصيف المقبل بعد ان أدرجت مرفأ بيروت في برنامج بواخرها السياحية العاملة بين مرفأ المتوسط، على ان تكون الرحلة الخامسة والأخيرة بواسطة الباخرة MSC ORCHESTRA الضخمة والفخمة والتي تنقل نحو ٣ آلاف سائح. ■



صرح رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلى زخور ان الأزمة السياسية المتفاقمة التي تشهدها البلاد، والتأخير المتواصل في ولادة الحكومة الجديدة، انعكسا سلباً على كافة القطاعات الاقتصادية ولا سيّما مرفأ بيروت الذي يعتبر البوابة الرئيسية لتجارة لبنان مع العالم الخارجي، والممول الأبرز لخزينة الدولة بواسطة الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) التي تستوفىها إدارة الجمارك على البضائع المستوردة برسم الاستهلاك الداخلي.

جاء تصريح زخور تعليقاً على احصاءات مرفأ بيروت التي بينت ان حركته الإجمالية و وارداته المالية المستوفاة خلال الربع الأول من العام الحالي جاءت أدنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي.

وأوضح زخور ان حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت سجلت استثناء خلال الربع الأول من العام الحالي حيث ارتفع عددها الى ٢٤١٠١٢ حاوية نمطية مقابل ٢١٤٣٤٣ حاوية للفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها ١٤٪.

وأضاف ان هذه الزيادة بحركة الحاويات عائدة الى النمو الملموس بحركة المسافنة التي بلغ مجموعها ١٠٧٤٩٣ حاوية نمطية مقابل ٧١٩٠٤ حاويات للربع الأول من العام ٢٠١٠، أي بنمو جيد نسبته ٤٩,٥٠٪.

وأشار الى ان الزيادة بحركة المسافنة عوضت الانخفاض الذي سجلته حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والتي بلغ مجموعها ٦٣٤٧٣ حاوية نمطية في الربع الأول من العام الحالي مقابل ٦٨١٤٨ حاوية للفترة عينها من العام الماضي، أي بتراجع نسبته ٦,٨٦٪.

### أسرار بحرية

● أبدى المساهم الأكبر في شركة ملاحة أوروبية معروفة ندمه لعدم موافقته على الصفقة التي كانت عرضت عليه لشراء أسهمه في العام ٢٠١٠، وتبين ان هذا الندم عائد الى انخفاض ثمن هذه الأسهم حالياً بنسبة فاقت الـ ٣٠ بالمئة عما كانت عليه في العام الماضي.

\*\*\*

● لاقت الترقبات التي أجريت أخيراً في إدارة واستثمار مرفأ بيروت ترحيباً من معظم الموظفين في المرفأ وعلى كافة المستويات. وكان في مقدمة المرشحين وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي.

\*\*\*

● فقدان التوازن ما بين النمو المتواصل لسعة الأسطول التجاري العالمي والتراجع الذي يشهده اقتصاد بعض الدول الصناعية، أجبر خطوطاً بحرية عدة على عرض أجور شحن أدنى من كلفة شرائها للطن الواحد من المشتقات النفطية للبواخر التي تستخدمها.

\*\*\*

● يظهر ان الأزمة السياسية المتفاقمة في البلاد لم يكن لها أي تأثير سلبي على تنفيذ مشروع توسعة مرفأ بيروت حيث من المتوقع ان ينجح حسب المخطط المرسوم له في العام ٢٠١٢.

\*\*\*

● أفادت احصاءات الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي، انخفض عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، وهذا عائد الى تراجع حركة السيارات والحاويات المستوردة برسم الأسواق المحلية.

### ارتفاع واردات قناة السويس الى ٤١٣,٥ مليون دولار في آذار

أعلنت سلطات قناة السويس ان الواردات التي سجلتها القناة خلال شهر آذار (مارس) من العام الحالي جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته من العام الماضي، وذلك بالرغم من الانتفاضة الشعبية التي حدثت في مصر خلال الربع الأول من العام الحالي والتي أطاحت بالرئيس المصري حسني مبارك.

فقد ذكر تقرير أصدرته سلطات القناة ان مجموع وارداتها المالية المستوفاة من السفن التي عبرت القناة خلال شهر آذار الماضي بلغ ٤١٣,٥ مليون دولار مقابل ٣٧٩,٣ مليوناً للشهر نفسه من العام ٢٠١٠، أي بزيادة قدرها ٣٤,٢ مليون دولار ونسبتها ٩٪.

وتجدر الإشارة الى ان قناة السويس هي من أهم المرافق الخدمانية في مصر التي تغذي خزينة الدولة بالعملة الأجنبية ان تبلغ وارداتها السنوية حوالي ٤ مليارات دولار.

### HANJIN تستأجر الباخرة HANJIN ITALY سعة ١٠١٤ حاوية نمطية

تعاقبت شركة الملاحة الكورية الجنوبية HANJIN SHIPPING مع شركة الملاحة البحرية اليونانية DANAOS SHIPPING على استئجار الباخرة HANJIN ITALY وهي الثانية بعد استئجارها للباخرة الأولى HANJIN GERMANY منذ شهر تقريباً، وهما باخرتان من ثلاث كانت DANAOS أوصت على بنائها في أحواض بناء السفن HYUNDAI الكورية الجنوبية.

وقد انضمت الباخرة الجديدة الى الباخرة الأولى للعمل ضمن الكونسورتيوم الملاحي GREEN ALLIANCE الذي يربط ببواخره مرفأ الشرق الأقصى بمرفأ أوروبا الشمالية.

## سندات بقيمة ٩٤٥ مليون دولار تصدرها CMACGM



رودولف جاك سعادة

مجموعة CMACGM

كشفت مجموعة CMACGM الفرنسية التي تحتل المرتبة الثالثة في العالم والاولى في فرنسا من حيث حجم اسطولها واعمالها نجاح عملية التوظيف التي قامت بها والمتمثلة بإصدار سندات بقيمة ٩٤٥ مليون دولار من قسمين: القسم الاول يبلغ استحقاقه في العام ٢٠١٧ بقيمة ٤٧٥ مليون دولار ومدفوع وبمعدل سنوي ٨,٨٠ بالمئة (السندات المحررة بالدولار)

والقسم الثاني باليورو ويبلغ استحقاقه في العام ٢٠١٩ بقيمة ٣٢٥ مليون يورو ومدفوع وبمعدل سنوي ٨,٨٧٥ بالمئة (السندات المحررة باليورو).  
واشار بيان صادر عن CMACGM الى انه بسبب ارتفاع الطلب على عملية التوظيف بلغ الاقتراض ٩٤٥ مليون دولار، علما انه حدد اساسا بمقدار ٨٠٠ مليون دولار. وقد وضع ناتج هذا الاقتراض تحت الحراسة في انتظار ان تحقق الظروف المرتبطة بإعادة الهيكلة المالية للمجموعة. وازداد انه فور رفع الحراسة سيتم استعمال الدخل الصافي الناتج من الاصدار في اعادة تمويل دينين مقابلين لسنتين وتمويل عملية التطوير المستقبلي للمجموعة، وبذلك تكون المجموعة قطعت شوطا اساسيا على درب تدعيم وضعها المالي».

### الارباح الصافية ١,٦٢٧ مليار دولار في العام ٢٠١٠

وتجدر الاشارة الى ان CMACGM حققت نتائج جيدة في العام ٢٠١٠ اذ بلغ رقم اعمالها ١٤,٣ مليار دولار بزيادة نسبتها ٣٦ بالمئة عن العام ٢٠٠٩، كما سجلت ارباحا تشغيلية فاقت ٢,١٦٠ مليار دولار مقابل خسائر بلغت ١,٤٩٠ مليار للعام ٢٠٠٩ وبالتالي بلغت ارباحها الصافية ١,٦٢٧ مليار دولار في العام الماضي.

### ونقلت ٩,٤٠١ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠١٠

وعزت مصادر في المجموعة هذه النتائج الجيدة الى الاداء الجيد الذي مكن CMACGM من نقل ٩,٤٠١ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠١٠ اي بارتفاع نسبته ١٥ بالمئة عن العام ٢٠٠٩.

### YILDIRIM التركية مالكة ٢٠ بالمئة من CMACGM

وكانت CMACGM قد وقعت اتفاقية مع مجموعة YILDIRIM التركية لتتيح لهذه الاخيرة الاستثمار في المجموعة الفرنسية وذلك بضح ٥٠٠ مليون دولار من خلال الاكتتاب بسندات مالية قابلة للتسديد على شكل اسهم لمدة ٥ سنوات، مقابل حصولها على ٢٠ بالمئة من الأسهم وعلى ان تتمثل في مجلس ادارة CMACGM بثلاثة اعضاء من اصل عشرة.

### ١,٢٥٣ مليون حاوية سعة اسطول CMACGM

والمعلوم ان CMACGM تسير اسطولا يضم ٣٩٩ باخرة بسعة اجمالية قدرها ١,٢٥٣ مليون حاوية نمطية، كما انها متعاقدت على بناء ٢٥ باخرة بسعة اجمالية قدرها ٢٢٨ الف حاوية نمطية وذلك حسب ما ذكرته النشرة. ويذكر ان مجموع الديون المتركمة على CMACGM لصالح عدة مصارف عالمية يقدر بنحو ٦,٨٥٠ مليارات دولار.

## VAN UDEN توسع خدماتها المنتظمة نحو البحر الأحمر والهند

أعلنت مجموعة VAN UDEN الهولندية الناشطة في ميدان نقل السيارات والشاحنات والطرود ذات الأوزان الثقيلة (HEAVY LIFTS)، أنها قررت توسيع خدماتها البحرية المنتظمة نحو مرفأ البحر الأحمر والخليج العربي والهند، بالتعاون مع شركة الملاحة HYUNDAI الكورية الجنوبية. فقد اتفقت VAN UDEN وHYUNDAI على تسيير خط بحري منتظم مشترك باسم VAN UDEN NAVIGATION



سمير نعيم

مجموعة سي لاين

يربط مرفأ LE HAVRE، HAMBURG، BREMEN HAVEN وSOUTHAMPTON في أوروبا الشمالية بمرفأ العقبة وجدة وسلطان قابوس وجبل علي وأبو ظبي والدوحة والبحرين والكويت وCHENNAI وبمعدل رحلتين شهرياً.

والمعلوم ان VAN UDEN تؤمن حالياً النقل المنتظم من مرفأ أوروبا الشمالية وشرق المتوسط بمعدل رحلة كل ٢٠ يوماً، وخطاً منتظماً آخر من مرفأ أوروبا الغربية ومراكش، علماً أنها ممثلة في لبنان بمجموعة سي لاين.

## ارتفاع واردات OOCL الى ١,٣٢٠ مليار دولار في الربع الاول من العام الحالي

افاد بيان صادر عن شركة (OOCL) Orient Overseas Container Lines التي تتخذ مدينة هونغ كونغ مركزاً رئيسياً لها، انها حققت ارقاما جيدة بوارداتها المالية وحركتها الاجمالية في الربع الاول من العام الحالي مقارنة مع النتائج المسجلة في الفترة عينها من العام الماضي. فقد اظهر البيان ان وارداتها الاجمالية بلغت ١,٣٢٩ مليار دولار في الربع الاول من العام الحالي مقابل ١,١٣٤ مليار للفترة ذاتها من العام الماضي اي بتحسين قدره ١٩٥ مليون دولار ونسبته ١٧,٢٠٪. كما أمنت OOCL نقل ما مجموعه ١,١٨٠ مليون حاوية نمطية مقابل ١,٠٤٨ مليون حاوية، اي بارتفاع قدره ١٣٢ مليون حاوية نمطية ونسبته ١٢,٥٩٪.  
وتسير OOCL اسطولا مكونا من ٨٦ باخرة بسعة اجمالية قدرها ٣٩٧٧٦٢ حاوية نمطية وهي تحتل المرتبة الثالثة عشرة في العالم من حيث سعة اسطولها. وتجدر الاشارة اخيرا الى ان OOCL تعاقدت على بناء ١٤ باخرة ضخمة تبلغ سعتها الاجمالية ١٤٩٧٠٤ حاويات نمطية.

## العربية المتحدة تتسلم الباخرة الاولى سعة ١٣ الف حاوية نمطية

احتفلت شركة الملاحة العربية المتحدة (UASC) بتسليمها الباخرة الاولى سعة ١٣ الف حاوية نمطية من البواخر التسع التي تعاقدت على بنائها والتي تبلغ كلفتها الاجمالية ١,٥ مليار دولار.

ويذكر ان UASC تسير اسطولا مكونا من ٥٧ باخرة بسعة اجمالية قدرها ٢٣٣ الف حاوية نمطية وهي تحتل المرتبة العشرين في العالم من حيث سعة بواخرها، ومن المنتظر ان تتقدم لاحلال المراتب الامامية بعد ان تتسلم البواخر الثماني الباقية والتي تبلغ سعتها الاجمالية ١٠٤ آلاف حاوية نمطية.

## الزيادة الجيدة بحركة مرفأ بيروت انعكست ايجاباً على المجموع العام للواردات

### ارتفاع الواردات الجمركية الى ١٩١,٣ ملياراً والـ TVA الى ١٩٢,٥ ملياراً والمجموع العام الى ٣٨٣,٨ مليار ليرة

والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات انخفض الى ١٠٦٨,٤٣٠ مليار ليرة خلال الربع الأول من العام الحالي مقارنة مع ١٢٢٧,٢٩٢ ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع قدره ١٥٨,٨٦٢ مليار ليرة ونسبته ١٢,٩٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٦٨,٤٣٠ مليار ليرة على الشكل التالي:

**مجموع الواردات الجمركية:** بلغ ٥٥٩,٧٣٥ مليار ليرة مقابل ٦٨٧,٧٦٣ ملياراً، أي بانخفاض قدره ١٢٨,٠٢٨ مليار ليرة ونسبته ١٨,٦١٪.

**مجموع واردات الـ TVA:** انخفض الى ٥٠٨,٦٩٥ مليارات ليرة مقابل ٥٣٩,٥٢٩ ملياراً، أي بتراجع قدره ٣٠,٨٣٤ مليار ليرة ونسبته ٥,٧١٪.

#### حصة مرفأ بيروت ٧٩,٢٤ بالمئة من مجموع عام الواردات خلال الربع الأول ٢٠١١

وبذلك بلغت حصة مرفأ بيروت ٨٤٦,٦٠١ مليار ليرة خلال الربع الأول من العام الحالي أي ما نسبته ٧٩,٢٤ بالمئة من المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA البالغ ٨٤٦,٦٠٠ مليار ليرة، في حين بلغت حصته ١٠٠٩,٧٩٨ مليارات ليرة خلال الفترة ذاتها من العام الماضي، أي ما نسبته ٨٢,٢٨ بالمئة من المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA البالغة ١٢٢٧,٢٩٢ مليار ليرة.

#### حصة مرفأ بيروت ٨٥,٤٩٪ من مجموع الواردات الجمركية خلال الربع الأول

وتمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ٤٧٨,٤٩٧ مليار ليرة خلال الربع الأول من العام الحالي ما نسبته ٨٥,٤٩ مليار ليرة من المجموع العام البالغ ٥٥٩,٧٣٥ ملياراً في حين كانت حصته البالغة ٦٠٤,٠٨٥ مليارات ليرة تمثل ما نسبته ٨٧,٨٣ بالمئة من المجموع العام البالغ ٦٨٧,٧٦٣ ملياراً للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠.

#### حصة مرفأ بيروت ٧٢,٣٦٪ من مجموع واردات الـ TVA خلال الربع الأول

في حين تمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ٣٦٨,١٠٣ مليار ليرة من واردات الـ TVA خلال الربع الأول من العام الحالي ما نسبته ٧٢,٣٦ بالمئة من مجموع هذه الواردات والبالغ ٥٠٨,٦٩٥ مليار ليرة، بينما كانت حصته البالغة ٤٠٥,٧١٣ مليارات ليرة من واردات الـ TVA تمثل ما نسبته ٧٥,٢٠ بالمئة من المجموع العام لهذه الواردات والبالغ ٥٣٩,٥٢٩ ملياراً. ■

البوابات	آذار ٢٠١١	شباط ٢٠١١	+/-
مرفأ بيروت	١٦٠,٩١٠ مليار ليرة	١٤٠,١٦٣ مليار ليرة	+٢٠,٧٤٧ مليار ليرة
مطار بيروت	١٥,٥٩٢ مليار ليرة	١٣,٨٧٥ مليار ليرة	+١,٧١٧ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٦,١٨٣ مليار ليرة	٥,٢٣٥ مليار ليرة	+٩٤٨ مليون ليرة
بوابة المصنع	٥,٠٢٧ مليار ليرة	٣,١٤٩ مليار ليرة	+١,٨٧٨ مليار ليرة
مرفأ صيدا	١,٥٧٥ مليار ليرة	٢٠٧ مليون ليرة	+١,٣٦٨ مليار ليرة
بوابة العبودية	١,٠٨٤ مليار ليرة	٩٥٠ مليون ليرة	+١٣٤٠ مليون ليرة
مرفأ صور	٨٧٤ مليون ليرة	٤٢ مليون ليرة	+٨٣٢ مليون ليرة
بوابة العريضة / القاع	٢٦ مليون ليرة	١٢ مليون ليرة	+١٤ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٩١,٢٧١ مليار ليرة	١٦٣,٦٣٣ مليار ليرة	+٢٧,٦٣٨ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٩٢,٥٥٦ مليار ليرة	١٤٥,٤٢٧ مليار ليرة	+٤٧,١٢٩ مليار ليرة
المجموع العام	٣٨٣,٨٢٧ مليار ليرة	٣٠٩,٠٦٠ مليار ليرة	+٧٤,٧٦٧ مليار ليرة

البوابات	آذار ٢٠١١	آذار ٢٠١٠	+/-
مرفأ بيروت	١٦٠,٩١٠ مليار ليرة	٢٢٨,٠٤٩ مليار ليرة	-٦٧,١٣٩ مليار ليرة
مطار بيروت	١٥,٥٩٢ مليار ليرة	١٦,٤٣٧ مليار ليرة	-٨٤٥ مليون ليرة
مرفأ طرابلس	٦,١٨٣ مليار ليرة	٨,٠٨٦ مليار ليرة	-١,٩٠٣ مليار ليرة
بوابة المصنع	٥,٠٢٧ مليار ليرة	٤,٧٨٥ مليار ليرة	+٢٤٢ مليون ليرة
مرفأ صيدا	١,٥٧٥ مليار ليرة	٢,١٥٠ مليار ليرة	-٥٧٥ مليون ليرة
بوابة العبودية	١,٠٨٤ مليار ليرة	٩٢٨ مليون ليرة	+١٥٦ مليون ليرة
مرفأ صور	٨٧٤ مليون ليرة	٤٧٢ مليون ليرة	+٤٠٢ مليون ليرة
بوابة العريضة / القاع	٢٦ مليون ليرة	١٦ مليون ليرة	+١٠ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٩١,٢٧١ مليار ليرة	٢٦٠,٩٢٣ مليار ليرة	-٦٩,٦٥٢ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٩٢,٥٥٦ مليار ليرة	٢١٣,٢٦٣ مليار ليرة	-٢٠,٧٠٧ مليار ليرة
المجموع العام	٣٨٣,٨٢٧ مليار ليرة	٤٧٤,١٨٦ مليار ليرة	-٩٠,٣٥٩ مليار ليرة

أفاد البيان الصادر عن مصلحة الأمانة الرئيسية في مديرية الجمارك العامة ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهر آذار (مارس) الماضي جاء أكبر مما كان عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم. وقال مصدر مسؤول في مرفأ بيروت لـ «البيان الاقتصادي» ان هذه الزيادة الملموسة عائدة الى النمو الجيد بحركة البضائع العامة والبضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار والتي انعكست ايجاباً على المجموع العام لهذه الواردات.

#### ارتفاع المجموع العام للواردات الى ٣٨٣,٨٢٧ مليار ليرة في آذار ٢٠١١

فقد بلغ المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية البحرية والجوية والبرية ٣٨٣,٨٢٧ مليار ليرة مقابل ٣٠٩,٠٦٠ مليارات لشباط، اي بارتفاع قدره ٧٤,٧٦٧ مليار ليرة ونسبته ٢٤,١٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٨٣,٨٢٧ مليار ليرة في آذار الماضي كالاتي:

**مجموع الواردات الجمركية:** بلغ ١٩١,٢٧١ مليار ليرة مقابل ١٦٣,٦٣٣ ملياراً لشباط المنصرم، أي بزيادة قدرها ٢٧,٦٣٨ مليار ليرة ونسبتها ١٦,٨٩٪.

**مجموع واردات الـ TVA:** ارتفع الى ١٩٢,٥٥٦ مليار ليرة مقابل ١٤٥,٤٢٧ ملياراً، أي بنمو قدره ٤٧,١٢٩ مليار ليرة ونسبته ٣٢,٤١٪.

#### مقارنة بمجموع الواردات الجمركية خلال شباط وآذار ٢٠١١

وبينت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري شباط وآذار ٢٠١١ الآتي:

- ظل مرفأ بيروت متربعاً بالعادة على المرتبة الأولى بتحصيله ١٦٠,٩١٠ مليار ليرة في آذار مقابل ١٤٠,١٦٣ ملياراً لشباط، أي بارتفاع نسبته ١٤,٨٠٪.

- كما بقي مطار بيروت محتفظاً بالمرتبة الثانية بـ ١٥,٥٩٢ مليار ليرة مقابل ١٣,٨٧٥ ملياراً، أي بزيادة قدرها ١,٧١٧ مليار ليرة ونسبتها ١٢,٣٧٪.

- وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ٦,١٨٣ مليار ليرة مقابل ٥,٢٣٥ مليارات، أي بتحسن قدره ٩٤٨ مليون ليرة ونسبته ١٨,١١٪.

#### ومقارنة بواردات الـ TVA في شباط وآذار ٢٠١١

كما أظهرت المقارنة بمجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة TVA خلال شهر شباط وآذار ٢٠١١ كالاتي:

- بقي مرفأ بيروت متربعاً على المرتبة الأولى بتحصيله ١٣٧,٤٧٥ ملياراً مقابل ١٠٢,٨٦٦ مليار ليرة لشباط، أي بارتفاع نسبته ٣٣,٦٤٪.

- كما احتفظ مطار بيروت بالمرتبة الثانية بـ ١٩,٩٥٩ مليار ليرة مقابل ١٣,٩٠٤ ملياراً، اي بزيادة قدرها ٦,٠٥٥ مليارات ليرة ونسبتها ٤٣,٥٥٪.

- وكانت المرتبة الثالثة كالعادة لمرفأ طرابلس بـ ١٦,١٨٥ مليار ليرة مقابل ١١,٢٢٧ ملياراً، أي بتحسن قدره ٤,٩٥٨ مليارات ليرة ونسبته ٤٤,١٦٪.

- وراوحت بوابة المصنع مكانها في المرتبة الرابعة بـ ١١,٧٧٨ مليار ليرة مقابل ١٠,٢١٩ مليارات، اي بتحسن قدره ١,٥٥٩ مليار ليرة ونسبته ١٥,٢٦٪.

#### مجموع الواردات في آذار ٢٠١١ أدنى منه في آذار ٢٠١٠

من جهة أخرى، بيّنت الاحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة TVA والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال آذار والبالغ ٣٨٣,٨٢٧ مليار ليرة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته (آذار) من ٢٠١٠، حيث بلغ ٤٧٤,١٨٦ ملياراً، اي بانخفاض نسبته ٩,٠٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٨٣,٨٢٧ مليار ليرة في آذار ٢٠١١ كالاتي:

**مجموع الواردات الجمركية:** بلغ ١٩١,٢٧١ مليار ليرة في آذار ٢٠١١ مقابل ٢٦٠,٩٢٣ ملياراً للشهر نفسه من العام ٢٠١٠، أي بتراجع نسبته ٢٦,٦٩٪.

**مجموع واردات الـ TVA:** انخفض الى ١٩٢,٥٥٦ مليار ليرة مقابل ٢١٣,٢٦٣ ملياراً، أي بانخفاض قدره ٢٠,٧٠٧ مليار ليرة ونسبته ٩,٧١٪.

#### انخفاض المجموع العام الى ١٠٦٨,٤٣٠ مليار ليرة خلال الربع الأول من العام ٢٠١١

وأظهرت الإحصاءات أخيراً ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA

## مرفأ بيروت يسجل نمواً بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المالية

١٧٧ باخرة، ٥٦٥ ألف طن، ٨٢٤٣٤ حاوية نمطية، ٤٧٦٠ سيارة و٢١١,٨٥ مليون دولار



المهندس عمّار كنعان

BCTC

أظهرت إحصاءات مرفأ بيروت ان هذا المرفأ الذي يعتبر البوابة الأبرز لتجارة لبنان مع العالم الخارجي حقق زيادة بحركته ومجموع وارداته في شهر آذار (مارس) مقارنة مع تلك المحققة في شباط (فبراير). وكانت مصادر بحرية مطلعة قد توقعت ان يستمر مرفأ بيروت بتسجيل تراجع بكافة أبوابه نظراً لتفاقم الأزمة السياسية التي تشهدها البلاد والتي انعكست سلباً على كافة القطاعات الاقتصادية ولاسيما قطاع النقل البحري.

## مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شباط وآذار ٢٠١١

فقد بينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري شباط وآذار الماضيين الوقائع التالية:

**البواخر:** بلغ عددها ١٧٧ باخرة في آذار مقابل ١٥٩ باخرة لشباط، أي بارتفاع قدره ١٨ باخرة ونسبته ١١,٣٢٪.

**كميات البضائع:** ارتفع وزنها الإجمالي الى ٥٦٥ ألف طن مقابل ٤٢٥ ألفاً، أي بتحسين قدره ١٤٠ ألف طن ونسبته ٣٢,٩٤٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٥٦٥ ألف طن على الشكل التالي: **وزن البضائع المستوردة:** بلغ ٤٩٩ ألف طن مقابل ٣٧٥ ألفاً أي بزيادة قدرها ١٢٤ ألف طن ونسبتها ٣٣,٠٧٪.

**وزن البضائع المصدرة:** بلغ ٦٦ ألف طن مقابل ٥٠ ألفاً، أي بارتفاع قدره ١٦ ألف طن ونسبته ٣٢٪.

## ارتفاع حركة الحاويات ٨٢٤٣٤ حاوية نمطية في آذار ٢٠١١

من ناحية أخرى، أفادت الإحصاءات ان حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت حققت زيادة في آذار الماضي حيث بلغت ٨٢٤٣٤ حاوية نمطية مقابل ٧٦٦٨٣ حاوية لشباط المنصرم، أي بنمو نسبته ٧,٥٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٢٤٣٤ حاوية نمطية في آذار على الشكل التالي: **الحاويات المستوردة:** بلغ مجموعها ٤٠٨٦٤ حاوية نمطية مقابل ٣٨٠١٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢٨٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٧,٤٩٪.

**الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة:** ارتفع مجموعها الى ٤٠٥١٨ حاوية نمطية مقابل ٣٦٣٤٣ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١١,٤٩٪.

**الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن:** بلغ عددها ١٠٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٣٢٤ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٢٧٢ حاوية ونسبته ٥٤,٧٣٪.

## كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغ مجموعها ٤٠٨٦٤ حاوية نمطية كالآتي:

**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** حققت زيادة جيدة فبلغ مجموعها ٢٣٩٥١ حاوية نمطية في آذار مقابل ١٨٨٥٠ حاوية لشباط، أي بنمو قدره ٥١٠١ حاوية نمطية ونسبته ٢٧,٠٦٪.

**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغ عددها ٤٤ حاوية نمطية مقابل ١٠ حاويات، أي بارتفاع قدره ٣٤ حاوية نمطية.

**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** بلغ مجموعها ١٦٨٦٩ حاوية نمطية مقابل ١٩١٥٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٢٨٧ حاوية نمطية ونسبته ١١,٩٤٪.

## وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة البالغة ٤٠٥١٨ حاوية نمطية في آذار ٢٠١١ كالآتي:

**الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية:** بلغ عددها ٤٨٧٦ حاوية في آذار

مقابل ٢٧٠٠ حاوية لشباط، أي بنمو قدره ٢١٧٦ حاوية نمطية ونسبته ٨٠,٥٩٪. **الحاويات المصدرة فارغة بعد تفرغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** ارتفع مجموعها الى ١٩٧٦٤ حاوية نمطية مقابل ١٢٧٧٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ٦٩٨٦ حاوية نمطية ونسبتها ٥٤,٦٧٪.

**الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغ عددها ١٥٨٧٨ حاوية نمطية مقابل ٢٠٨٦٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٩٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٣,٩٠٪.

## استمرار انخفاض حركة السيارات الى ٤٧٦٠ سيارة في آذار ٢٠١١

وأظهرت الإحصاءات ان حركة السيارات واصلت تراجعها، فبلغ عددها ٤٧٦٠ سيارة في آذار مقابل ٥٢٠٧ سيارات لشباط، أي بانخفاض نسبته ٨,٥٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٧٦٠ سيارة في آذار الماضي على الشكل التالي: **السيارات المستوردة:** انخفض عددها الى ٤٤٨٢ سيارة في آذار مقابل ٤٩٨٦ سيارة في شباط المنصرم أي بتراجع قدره ٥٠٤ سيارات ونسبته ١٠,١١٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** بلغ عددها ٢٧٨ سيارة مقابل ٢٢١ سيارة أي بارتفاع قدره ٥٧ سيارة ونسبته ٢٥,٧٩٪.

## ارتفاع حركة المرفأ ينسحب على مجموع الواردات في آذار ٢٠١١

وبيّنت الإحصاءات ان ارتفاع حركة مرفأ بيروت في آذار الماضي انعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات حيث بلغ بعد تحويله الى دولار أميركي ٢١١,٨١٥ مليون دولار مقابل ١٧٣,٦٦٦ مليوناً لشباط، أي بارتفاع نسبته ٢١,٩٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢١١,٨١٥ مليون دولار في آذار الماضي كالآتي: **الواردات المرفئية:** بلغ مجموعها ١٣,٥٩٧ مليون دولار مقابل ١٢,١٠٦ مليوناً، أي بتحسين قدره ١,٤٩١ مليون دولار ونسبته ١٢,٣٢٪.

**الواردات الجمركية:** ارتفعت الى ١٦٠,٩١٠ مليار ليرة مقابل ١٤٠,١٦٣ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٢٠,٧٤٧ مليار ليرة ونسبتها ١٤,٨٠٪.

**واردات الـTVA:** بلغ مجموعها ١٣٧,٤٧٥ مليار ليرة مقابل ١٠٢,٨٦٦ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٣٤,٦٠٩ مليار ليرة ونسبته ٣٣,١٤٪.

**واردات رئاسة الميناء:** سجلت استثناء فتراجعت الى ٤٢٩ مليون ليرة مقابل ٥٢٣ مليوناً لشباط، أي بانخفاض قدره ٩٤ مليون ليرة ونسبته ١٧,٩٧٪.

## تراجع حركة المسافنة الى ٣٢٧٤٧ حاوية نمطية في آذار ٢٠١١

وتجدر الإشارة أخيراً الى ان حركة المسافنة تراجعت في آذار الماضي فبلغ مجموعها ٣٢٧٤٧ حاوية نمطية مقابل ٤٠٠٢١ حاوية لشباط المنصرم، أي بانخفاض قدره ٧٢٧٤ حاوية نمطية ونسبته ١٨,١٨٪.

الإيواف	آذار ٢٠١١	شباط ٢٠١١	+/-
عدد البواخر	١٧٧ باخرة	١٥٩ باخرة	١٨+ باخرة
كميات البضائع	٥٦٥ ألف طن	٤٢٥ ألف طن	١٤٠+ ألف طن
البضائع المستوردة	٤٩٩ ألف طن	٣٧٥ ألف طن	١٢٤+ ألف طن
البضائع المصدرة	٦٦ ألف طن	٥٠ ألف طن	١٦+ ألف طن
عدد الحاويات	٨٢٤٣٤ حاوية نمطية	٧٦٦٨٣ حاوية نمطية	٥٥١٠+ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة	٤٠٨٦٤ حاوية نمطية	٣٨٠١٦ حاوية نمطية	٢٨٤٨+ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة	٤٠٥١٨ حاوية نمطية	٣٦٣٤٣ حاوية نمطية	٤١٧٥+ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها على السفن	١٠٥٢ حاوية نمطية	٢٣٢٤ حاوية نمطية	-١٢٧٢ حاوية نمطية
عدد السيارات	٤٧٦٠ سيارة	٥٢٠٧ سيارات	-٤٤٧ سيارة
السيارات المستوردة	٤٤٨٢ سيارة	٤٩٨٦ سيارات	-٥٠٤ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحراً	٢٧٨ سيارة	٢٢١ سيارة	٥٧+ سيارة
الواردات المرفئية	١٣,٥٩٧ مليون دولار	١٢,١٠٦ مليون دولار	١,٤٩١+ مليون دولار
الواردات الجمركية	١٦٠,٩١٠ مليار ليرة	١٤٠,١٦٣ مليار ليرة	٢٠,٧٤٧+ مليار ليرة
واردات الـTVA	١٣٧,٤٧٥ مليار ليرة	١٠٢,٨٦٦ مليار ليرة	٣٤,٦٠٩+ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٤٢٩ مليون ليرة	٥٢٣ مليون ليرة	-٩٤ مليون ليرة

المجموع العام	٢٩٨,٨١٤ مليار ليرة	٢٤٣,٥٥٤ مليار ليرة	٥٥,٢٦٢+ مليار ليرة
ليرات لبنانية	٢٩٨,٨١٤ مليار ليرة	٢٤٣,٥٥٤ مليار ليرة	٥٥,٢٦٢+ مليار ليرة
دولار أميركي	١٣,٥٩٧ مليون دولار	١٢,١٠٦ مليون دولار	١,٤٩١+ مليون دولار

المجموع العام بعد تحويله الى دولار أميركي	٢١١,٨١٥ مليون دولار	١٧٣,٦٦٦ مليون دولار	٣٨,١٤٩+ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار أميركي	٢١١,٨١٥ مليون دولار	١٧٣,٦٦٦ مليون دولار	٣٨,١٤٩+ مليون دولار

## انخفاض حركة البضائع المستوردة برسم الاستهلاك الداخلي انعكس سلباً على الواردات

٥٣٠ باخرة، ١,٥٥١ مليون طن ٢٤١٠١٢ حاوية نمطية، ١٥٦٦٧ سيارة و٦٠٠,٨٠ مليون دولار

١١٩١٤٢ حاوية نمطية خلال الربع الأول من العام الحالي على الشكل التالي:  
**الحاويات المصدرة مملأى ببضائع لبنانية:** بلغ مجموعها ٥٢٩٨٧ حاوية نمطية مقابل ٢٩٣ قدره ١٠٧٤١ حاوية، أي بتحسّن قدره ٢٩٣ حاوية نمطية ونسبته ٢,٧١٪.

**الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** انخفض عددها الى ٥٤١٢١ حاوية نمطية مقابل ٥٦٧٨٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٦٦٧ حاوية نمطية ونسبته ٤,٧٠٪.

**الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغ عددها ٥٢٩٨٧ حاوية نمطية مقابل ٣٦٣٧٤ حاوية أي بارتفاع قدره ١٧٦١٣ حاوية نمطية ونسبته ٤٨,٤٢٪.

## انخفاض حركة السيارات الى ١٥٦٦٧ سيارة خلال الربع الأول من ٢٠١١

وبينت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام الحالي تراجعت الى ١٥٦٦٧ سيارة مقابل ٢١٨٩٧ سيارة خلال الفترة ذاتها من العام الماضي اي بانخفاض قدره ٦٢٣٠ سيارة ونسبته ٢٨,٤٥٪. وتوزعت حركة السيارات البالغة ١٥٦٦٧ سيارة كالآتي:

**السيارات المستوردة:** بلغ عددها ١٥١٣٣ سيارة مقابل ٢١٢٧٤ سيارة، اي بانخفاض قدره ٦١٤١ سيارة ونسبته ٢٨,٨٧٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** انخفض عددها الى ٥٣٤ سيارة من ٦٢٣ سيارة، اي بتراجع قدره ٨٩ سيارة ونسبته ١٤,٢٩٪.

## تراجع الحركة برسم الاستهلاك المحلي ينعكس سلباً على المجموع العام للواردات

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان تراجع حركة السيارات والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الربع الأول من العام الحالي انعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية. فقد تبين ان هذا المجموع انخفض الى ٦٠٠,٨٣٠ مليون دولار أميركي خلال الربع الأول من العام ٢٠١١ مقابل ٧١٠,٦٨٢ مليون دولار للفترة نفسها من العام ٢٠١٠ أي بتراجع قدره ١٠٩,٨٥٢ مليون دولار ونسبته ١٥,٤٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٠٠,٨٣٠ مليون دولار على الشكل التالي:

**مجموع الواردات المرفئية:** بلغ ٣٧,٤٦١ مليون دولار خلال الربع الأول من العام الحالي مقابل ٣٩,٠٣٣ مليون دولار للفترة عينها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ١,٥٧٢ مليون دولار ونسبته ٤,٠٣٪.

**مجموع الواردات الجمركية:** انخفض الى ٣١٧,٤١٢ مليون دولار مقابل ٤٠٠,٧١٩ مليون دولار، أي بتراجع نسبته ٢٠,٧٩٪.

**مجموع واردات الـTVA:** بلغ ٢٤٤,١٨١ مليون دولار مقابل ٢٦٩,١٢٩ مليوناً، أي بانخفاض قدره ٢٤,٩٤٨ مليون دولار ونسبته ٩,٢٧٪.

**مجموع واردات رئاسة الميناء:** تراجع الى ١,٧٧٦ مليون دولار مقابل ١,٨٠١ مليون، أي بانخفاض قدره ٢٥ ألف دولار ونسبته ١,٣٩٪.

الإبواب	الربع الأول ٢٠١١	الربع الأول ٢٠١٠	+/-
مجموع البواخر	٥٣٠ باخرة	٥٦٤ باخرة	-٣٤ باخرة
مجموع البضائع	١,٥٥١ مليون طن	١,٥٦٣ مليون طن	-١٢ الف طن
البضائع المستوردة	١,٣٦٩ مليون طن	١,٣٥٠ مليون طن	+١٩ الف طن
البضائع المصدرة	١٨٢ الف طن	٢١٣ الف طن	-٣١ الف طن
مجموع الحاويات	٢٤١٠١٢ حاوية نمطية	٢١٢٣٤٣ حاوية نمطية	+٢٨٦٩٩ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة	١١٧٠٦١ حاوية نمطية	١٠٣٧٨٠ حاوية نمطية	+١٣٢٨١ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة	١١٩١٤٢ حاوية نمطية	١٠٩٣٠٣ حاوية نمطية	+١٥٢٣٩ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تصديرها على السفن	٤٨٠٩ حاويات	٤٦٦٠ حاوية نمطية	-١٤٩ حاوية نمطية
مجموع السيارات	١٥٦٦٧ سيارة	٢١٨٩٧ سيارة	-٦٢٣٠ سيارة
السيارات المستوردة	١٥١٣٣ سيارة	٢١٢٧٤ سيارة	-٦٤١ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٥٣٤ سيارة	٦٢٣ سيارة	-٨٩ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	٣٧,٤٦١ مليون دولار	٣٩,٠٣٣ مليون دولار	-١,٥٧٢ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٣١٧,٤١٢ مليون دولار	٤٠٠,٧١٩ مليون دولار	-٨٣,٣٠٧ مليون دولار
مجموع واردات الـTVA	٢٤٤,١٨١ مليون دولار	٢٦٩,١٢٩ مليون دولار	-٢٤,٩٤٨ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	١,٧٧٦ مليون دولار	١,٨٠١ مليون دولار	-٢٥ الف دولار
المجموع العام للواردات	٦٠٠,٨٣٠ مليون دولار	٧١٠,٦٨٢ مليون دولار	-١٠٩,٨٥٢ مليون دولار

أفادت إحصاءات مرفأ بيروت ان حركته الإجمالية ووارداته المالية خلال الربع الأول من العام الحالي جاءت أدنى ممّا كانت عليه في الفترة عينها من العام الماضي. وبينت هذه الإحصاءات أيضاً ان تراجع عدد الحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الربع الأول من العام ٢٠١١ كان السبب المباشر لانخفاض مجموع الواردات المالية لا سيما انخفاض الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة بصورة كبيرة.



المهندس حسن قريطم  
الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت

## مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١

وبينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١ الأرقام التالية:

**مجموع البواخر:** انخفض الى ٥٣٠ باخرة خلال الربع الأول من العام الحالي من ٥٦٤ باخرة للفترة عينها من العام الماضي، أي بتراجع قدره ٣٤ باخرة ونسبته ٦٪.

**الوزن الإجمالي للبضائع:** وأفرغت هذه البواخر وشحنت ١,٥٥١ مليون طن مقابل ١,٥٦٣ مليون طن، أي بانخفاض قدره ١٢ ألف طن ونسبته ٠,٧٧٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ١,٥٥١ مليون طن كالآتي:

**وزن البضائع المستوردة:** بلغ ١,٣٦٩ مليون طن مقابل ١,٣٥٠ مليون، أي بارتفاع قدره ١٩ ألف طن ونسبته ١,٤١٪.

**وزن البضائع المصدرة:** تراجع الى ١٨٢ ألف طن مقابل ٢١٣ ألفاً، أي بانخفاض قدره ٣١ ألف طن ونسبته ١٤,٥٥٪.

## ارتفاع حركة الحاويات الى ٢٤١٠١٢ حاوية نمطية في الربع الأول ٢٠١١

وسجل مرفأ بيروت حركة جيدة بالنسبة للحاويات التي تداولها خلال الربع الأول من العام الحالي حيث بلغ مجموعها ٢٤١٠١٢ حاوية نمطية مقابل ٢١٢٣٤٣ حاوية أي بزيادة قدرها ٢٨٦٦٩ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٥٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٤١٠١٢ حاوية نمطية على الشكل التالي:

**الحاويات المستوردة:** بلغ عددها ١١٧٠٦١ حاوية نمطية مقابل ١٠٣٧٨٠ حاوية للربع الأول ذاته من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ١٢,٨٠٪.

**الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغ مجموعها ١١٩١٤٢ حاوية نمطية مقابل ١٠٣٩٠٣ حاويات، اي بزيادة نسبته ١٤,٦٧٪.

**الحاويات المعاد تصديرها على متن السفن:** ارتفع عددها الى ٤٨٠٩ حاويات نمطية مقابل ٤٦٦٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٤٩ حاوية نمطية ونسبتها ٣,٢٠٪.

## كيف توزعت الحاويات المستوردة خلال الربع الأول من العام ٢٠١١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ١١٧٠٦١ حاوية نمطية خلال الربع الأول من العام ٢٠١١ كالآتي:

**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** انخفض مجموعها الى ٦٣٤٧٣ حاوية نمطية مقابل ٦٨١٤٨ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠١٠، أي بتراجع قدره ٤٦٧٥ حاوية نمطية ونسبته ٦,٨٦٪.

**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغ عددها ٨٢ حاوية نمطية مقابل ١٠٢ حاوية أي بتراجع قدره ٢٠ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٦١٪.

**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** سجلت زيادة فبلغ مجموعها ٥٣٥٠٦ حاويات نمطية مقابل ٣٥٥٣٠ حاوية أي بارتفاع نسبته ٥٠,٥٩٪.

## وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة

## مرفأ طرابلس يحقق زيادة جيدة بحركته الإجمالية و وارداته المالية

### ٤٩ باخرة، ١٢٩٨٥٨ طنًا، ٨٥١ سيارة و ٢٣,٨٣٥ مليار ليرة مجموع الواردات

حركة السيارات: ارتفع عددها الى ٨٥١ سيارة مقابل ٢٢٠، أي بزيادة قدرها ٦٣١ سيارة ونسبتها ٢٨٦,٨٢٪.

#### ارتفاع مجموع الواردات الى ٢٣,٨٣٥ مليار ليرة في آذار ٢٠١١

وسجلت الواردات المالية المحصلة عبر مرفأ طرابلس خلال آذار الماضي زيادة فبلغ مجموعها ٢٣,٨٣٥ مليار ليرة مقابل ٢١,٩١١ ملياراً للشهر ذاته من العام الماضي، أي بتحسّن قدره ١,٩٢٤ مليار ليرة ونسبته ٨,٧٨٪.

وأفادت المقارنة بمجموع الواردات الأرقام التالية:

**الواردات المرفئية:** بلغت ١,٤٦٧ مليار ليرة في آذار ٢٠١١ مقابل ١,٣٠٢ مليار، أي بزيادة قدرها ١٦٥ مليون ليرة ونسبتها ١٢,٦٧٪.

**الواردات الجمركية:** تراجعت الى ٦,١٨٣ مليارات ليرة مقابل ٨,٠٨٦ مليارات، أي بانخفاض قدره ١,٩٠٣ مليار ليرة ونسبته ٢٣,٥٣٪.

**واردات الـ TVA:** ارتفعت الى ١٦,١٨٥ مليار ليرة مقابل ١٢,٥٢٣ ملياراً، أي بتحسّن قدره ٣,٦٦٢ مليار ليرة ونسبته ٢٩,٢٤٪.

#### ارتفاع حركة المرفأ في الربع الأول من العام الحالي

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس المسجلة خلال الربع الأول من العام الحالي جاءت أفضل مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. فقد بيّنت المقارنة ما يلي:

**مجموع البواخر:** بلغ ١٢٧ باخرة مقابل ١٣٠ باخرة، أي بانخفاض قدره ٣ باواخر ونسبته ٢,٣٠٪.

**كميات البضائع:** ارتفع وزنها الإجمالي الى ٣٣٩٤٥١ طنًا مقابل ٣٣٧٣٩٤ طنًا، أي بارتفاع طفيف قدره ٢٠٥٧ طنًا ونسبته ٠,٦١٪.

**عدد السيارات:** بلغ ١١٤١ سيارة مقابل ١٠٤٠ سيارة، أي بتحسّن قدره ١٠١ سيارة ونسبته ٩,٧١٪.

#### ارتفاع مجموع الواردات الى ٦٨,٢٧٢ مليار ليرة في الربع الأول من العام ٢٠١١

وأظهرت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات المالية ارتفع الى ٦٨,٢٧٢ مليار ليرة في الربع الأول من العام الحالي مقابل ٦٢,٧٠٩ ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ٥,٥٦٣ مليارات ليرة ونسبتها ٨,٨٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٨,٢٧٢ مليار ليرة كالاتي:

**الواردات المرفئية:** بلغ مجموعها ٤,١٤٢ مليار ليرة مقابل ٤,٢٤٨ مليارات أي بانخفاض قدره ١٠٦ ملايين ليرة ونسبته ٢,٥٠٪.

**مجموع الواردات الجمركية:** تراجعت الى ٢٠٩٠٤ مليارات ليرة مقابل ٢١٧٢٧ ملياراً أي بانخفاض قدره ٨٢٣ مليون ليرة ونسبتها ٣,٧٧٪.

**مجموع واردات الـ TVA:** سجل ارتفاعاً فبلغ ٤٣,٢٢٦ مليار ليرة مقابل ٣٦,٧٣٤ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٦,٤٩٢ مليارات ليرة ونسبتها ١٧,٦٧٪.

البوابات	آذار ٢٠١١	شباط ٢٠١١	+/-
عدد البواخر	٤٩ باخرة	٣١ باخرة	١٨+ باخرة
كميات البضائع	١٢٩٨٥٨ طنًا	٧٦٦٢٥ طنًا	٥٣٢٣٣+ طنًا
عدد السيارات	٨٥١ سيارة	١٣٣ سيارة	٧١٨+ سيارة
الواردات المرفئية	١,٤٦٧ مليار ليرة	١,٤٧٣ مليار ليرة	٦- ملايين ليرة
الواردات الجمركية	٦,١٨٣ مليار ليرة	٥,٢٣٥ مليار ليرة	٩٤٨+ مليون ليرة
واردات الـ TVA	١٦,١٨٥ مليار ليرة	١١,٢٢٧ مليار ليرة	٤,٩٥٨+ مليار ليرة
مجموع الواردات	٢٣,٨٣٥ مليار ليرة	١٧,٩٣٥ مليار ليرة	٥,٩٠٠+ مليار ليرة

البوابات	آذار ٢٠١١	آذار ٢٠١٠	+/-
عدد البواخر	٤٩ باخرة	٥٢ باخرة	٣- باواخر
كميات البضائع	١٢٩٨٥٨ طنًا	١٤٨١٣ طنًا	١٢٩٥٥- طنًا
عدد السيارات	٨٥١ سيارة	٢٢٠ سيارة	٦٣١+ سيارة
الواردات المرفئية	١,٤٦٧ مليار ليرة	١,٣٠٢ مليار ليرة	١٦٥+ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٦,١٨٣ مليار ليرة	٨,٠٨٦ مليار ليرة	١,٩٠٣- مليار ليرة
واردات الـ TVA	١٦,١٨٥ مليار ليرة	١٢,٥٢٣ مليار ليرة	٣,٦٦٢+ مليار ليرة
مجموع الواردات	٢٣,٨٣٥ مليار ليرة	٢١,٩١١ مليار ليرة	١,٩٢٤+ مليار ليرة

سجل مرفأ طرابلس حركة جيدة خلال شهر آذار (مارس) الماضي انعكست ايجاباً على المجموع العام ل وارداته التي جاءت أيضاً أكبر ممّا كانت عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم.

وجاءت هذه النتائج الجيدة بعكس توقعات بعض المصادر المطلعة في عاصمة الشمال والتي كانت تخوفت من استمرار تراجع الحركة ومجموع الواردات في حال تفاقم الأزمة السياسية المختمّة على البلاد والمراوحة في تأليف الحكومة الجديدة.

وبيّنت الإحصاءات ان نمو حركة البضائع المستوردة عائد الى ارتفاع البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري الى الأردن والتي تم تفريغها في مرفأ طرابلس وأعيد تحميلها على الشاحنات التي نقلتها الى الداخل الأردني عبر الأراضي السورية.

#### مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شباط وآذار ٢٠١١

وبيّنت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهري شباط وآذار الماضيين الوقائع التالية:

**عدد البواخر:** ارتفع الى ٤٩ باخرة مقابل ٣١ باخرة لشباط المنصرم، أي بتحسّن قدره ١٨ باخرة ونسبته ٥٨,٠٦٪.

**كميات البضائع:** سجلت زيادة جيدة فبلغ وزنها الإجمالي ١٢٩٨٥٨ طنًا مقابل ٧٦١٢٥ طنًا، أي بارتفاع قدره ٥٣٢٣٣ طنًا ونسبته ٦٩,٤٧٪.

**عدد السيارات:** بلغ ٨٥١ سيارة مستعملة مقابل ١٣٣، أي بزيادة قدرها ٧١٨ سيارة ونسبتها ٣٩,٨٥٪.

#### الزيادة بحركة البضائع تنسحب على مجموع الواردات في آذار ٢٠١١

وأظهرت الإحصاءات ان الزيادة الملموسة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية انسحبت أيضاً على الواردات المالية التي بلغ مجموعها ٢٣,٨٣٥ مليار ليرة في آذار الماضي مقابل ١٧,٩٣٥ ملياراً لشباط المنصرم، أي بارتفاع نسبته ٣٢,٩٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٣,٨٣٥ مليار ليرة على الشكل التالي:

**الواردات المرفئية:** بلغ مجموعها ١,٤٦٧ مليار ليرة في آذار مقابل ١,٤٧٣ مليار في شباط أي بانخفاض طفيف قدره ٦ ملايين ليرة ونسبته أقل من ١٪.

**الواردات الجمركية:** سجلت ارتفاعاً فبلغ مجموعها ٦,١٨٣ مليار ليرة مقابل ٥,٢٣٥ مليارات، أي بتحسّن قدره ٩٤٨ مليون ليرة ونسبتها ١٨,١١٪.

**واردات الـ TVA:** ارتفعت الى ١٦,١٨٥ مليار ليرة مقابل ١١,٢٢٧ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٤,٩٥٨ مليار ليرة ونسبتها ٤٤,١٦٪.

#### حركة مرفأ طرابلس في آذار أكبر منها في آذار ٢٠١٠

من ناحية أخرى، بيّنت الإحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس في آذار من العام الحالي جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر ذاته (آذار) من العام الماضي، باستثناء حركة السيارات التي حققت زيادة جيدة. فقد أظهرت المقارنة الأرقام التالية:

**عدد البواخر:** بلغ ٤٩ باخرة في آذار ٢٠١١، مقابل ٥٢ باخرة للشهر نفسه من العام المنصرم، أي بانخفاض قدره ٣ باواخر ونسبته ٥,٧٧٪.

**كميات البضائع:** بلغ ١٢٩٨٥٨ طنًا مقابل ١٤٢٨١٣ طنًا، أي بتراجع قدره ١٢,٩٥٥ طنًا ونسبته ٩,٠٧٪.

## حركة الحاويات تستعيد عافيتها وتحقق ارتفاعاً بالحاويات المستوردة بالرسم المحلي

## المرفأ تداول ٨٢٤٣٤ حاوية نمطية، MSC تحافظ على الأولى بالاستيراد وMAERSK تحتلها بالتصدير

## تغييرات في المراتب الأمامية وMAERSK تحتل الأولى بالتصدير

وبيّنت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ان تغييرات عدة حصلت في المراتب الأمامية في آذار الماضي.

– فقد تمكنت MAERSK (لبنان) من التقدم من المرتبة الثانية الى الأولى بتصديرها ١٤٨٩ حاوية مقابل ٦٥٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٢٦,٢٩٪.

– بينما تراجعت MERIT SHIPPING من المرتبة الأولى الى الثانية بتحميلها ١٠٦٩ حاوية نمطية مقابل ٨٠٠ حاوية أي بزيادة نسبتها ٣٣,٦٢٪.

– وتقدمت MSC (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتحميلها ٩٦٦ حاوية نمطية مقابل ٤٤٢ حاوية أي بتحسّن قدره ٥٢٤ حاوية نمطية ونسبته ١١٨,٥٥٪.

– في حين تراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الثالثة الى الرابعة بتصديرها ٥٢٧ حاوية نمطية مقابل ٤٨٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٨,٦٦٪.

– بينما تقدمت وكالة عبد الحميد الفيل من احدى المراتب الخلفية الى الخامسة بشحنها ٤٠١ حاوية نمطية مقابل ١١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٩٠ حاوية نمطية.

## تراجع حركة المسافنة الى ٢٢٧٤٧ حاوية نمطية في آذار ٢٠١١

من ناحية أخرى، تراجع عدد الحاويات برسم المسافنة الى ٢٢٧٤٧ حاوية نمطية في آذار مقابل ٤٠٠٢١ حاوية لشباط، أي بانخفاض نسبته ١٨,٧٨٪.

وتوزعت حركة الحاويات البالغة ٢٢٧٤٧ حاوية نمطية على الشكل التالي:

– ظلت MSC (لبنان) مترتبة على المرتبة الأولى بتعاملها مع ٢٠٦٦٨ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ٢٩٥٩٥ حاوية أي بانخفاض نسبته ٣٠,١٦٪.

– وحافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثانية بـ ١١٧٦١ حاوية نمطية مقابل ١٠٢٢٦ حاوية، أي بتحسّن قدره ١٥٣٥ حاوية نمطية ونسبته ١٥٪.

– وبلغت حصة الوكالات الأخرى ٣١٨ حاوية نمطية مقابل ٢٠٠ حاوية أي بارتفاع قدره ١١٨ حاوية نمطية ونسبته ٥٩٪. ■

## استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 11	FEB 11	+/-
1- MSC (LEBANON)	6696	6573	+123
2- SEALINE GROUP	4006	3240	+766
3- MAERSK (LEBANON)	3706	1510	+2196
4- MERIT SHIPPING AGENCY	3704	3763	-59
5- METZ GROUP	1681	1047	+634
6- GEZAIRY TRANSPORT	1206	632	+574
7- ABDUL HAMID EL FIL	1050	653	+397
8- EDOUARD CORDAHI	768	476	+292
9- TOURISM SHIPPING SERVICES	598	591	+7
10- AKAK MARINE CO	525	351	+174
11- LEVANT SHIPPING CO	11	14	-3
TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKETS ( TEU)	23951	18850	+5101
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	44	10	+34
TOTAL IMPORT FOR TRANSHIP FULL (TEU)	15486	16413	-927
TOTAL IMPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	1383	2743	-1360
TOTAL GENERAL (TEU)	40864	38016	+2848

## تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 11	FEB 11	+/-
1-MAERSK (LEBANON)	1489	658	+831
2- MERIT SHIPPING AGENCY	1069	800	+269
3- MSC (LEBANON)	966	442	+524
4- SEALINE GROUP	527	485	+42
5- ABDUL HAMID EL FIL	401	11	+390
6- METZ GROUP	175	82	+93
7- TOURISM & SHIPPING SERVICES	103	49	+54
8- AKAK MARINE CO	71	47	+24
9- GEZAIRY TRANSPORT	49	35	+14
10- EDOUARD CORDAHI	26	91	-65
TOTAL EXPORT (LEBANESE CARGO) (TEU)	4876	2700	+2176
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	19764	12778	+6986
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	14238	16807	-2569
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEU)	1640	4058	-2418
TOTAL GENERAL (TEU)	40518	36343	+4175

بينت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات سجلت زيادة ملموسة خلال شهر آذار (مارس) الماضي عمّا كانت عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم. وأظهرت الإحصاءات ان حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي حققت نمواً جيداً بعد تراجع استمر أشهراً عدة، وأوضح وكيل بحري فاعل لـ «البيان الاقتصادية» ان هذا التحسن عائد الى قيام خطوط بحرية بإعادة شحن حاويات برسم التفريغ في مرفأ بيروت كانت مخزنة في المرفأ المصري بسبب توقف العمل فيها خلال الانتفاضة التي قام بها الشعب المصري خلال الشهرين الأولين من العام الحالي.

## ارتفاع عدد الحاويات الى ٨٢٤٣٤ حاوية نمطية في آذار ٢٠١١

فقد ارتفع مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر آذار الماضي الى ٨٢٤٣٤ حاوية نمطية مقابل ٧٦٦٨٣ حاوية لشباط المنصرم، أي بزيادة قدرها ٥٧٥١ حاوية نمطية ونسبتها ٧,٥٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٢٤٣٤ حاوية نمطية في آذار الماضي كالتالي:

**الحاويات المستوردة:** بلغ عددها ٤٠٨٦٤ حاوية نمطية مقابل ٢٨٠١٦ حاوية في شباط المنصرم، أي بتحسّن قدره ٢٨٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٧,٤٩٪.

**الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة:** ارتفع الى ٤٠٥١٨ حاوية نمطية مقابل ٣٦٣٤٣ حاوية أي بزيادة نسبتها ١١,٤٩٪.

**الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن:** بلغ عددها ١٠٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٣٢٤ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٢٧٢ حاوية نمطية ونسبته ٥٤,٧٣٪.

## كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠١١؟

**الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** ارتفع الى ٢٣٩٥١ حاوية نمطية مقابل ١٨٨٥٠ حاوية لشباط ٢٠١١، أي بارتفاع نسبته ٢٧,٠٦٪.

**الحاويات المستوردة فارغة:** بلغ عددها ٤٤ حاوية نمطية مقابل ١٠ حاويات، أي بارتفاع قدره ٣٤ حاوية نمطية.

**الحاويات المستوردة برسم المسافنة:** انخفض الى ١٦٨٦٩ حاوية نمطية مقابل ١٩١٥٦ حاوية أي بتراجع قدره ٢٢٨٧ حاوية نمطية ونسبته ١١,٩٤٪.

## الوكالات الفاعلة تتبادل المراتب الأمامية وMSC تحتفظ بالأولى بالاستيراد

من ناحية أخرى، أظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٣٩٥١ حاوية نمطية في آذار ان الوكالات الفاعلة تبادلت المراتب الأمامية:

– فوكالة MSC (لبنان) ما تزال مترتبة على المرتبة الأولى باستيرادها ٦٦٩٦ حاوية نمطية مقابل ٦٥٧٣ حاوية لشباط، أي بارتفاع نسبته ١,٨٧٪.

– في حين حققت مجموعة سي لاين فقرة نوعية بتقدمها من المرتبة الثالثة الى الثانية بتفريغها ٤٠٠٦ حاويات مقابل ٣٢٤٠ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢٣,٦٤٪.

– كما انتقلت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتزليلها ٢٧٠٦ حاويات نمطية مقابل ١٥١٠ حاويات أي بتحسّن نسبته ٤٥,٤٣٪.

– وتراجعت وكالة MERIT SHIPPING من المرتبة الثانية الى الرابعة بتفريغها ٣٧٠٤ حاويات نمطية مقابل ٣٧٦٣ حاوية أي بانخفاض نسبته ١,٥٧٪.

– وجاءت المرتبة الخامسة من نصيب مجموعة ميتز باستيرادها ١٦٨١ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٧ حاوية أي بتحسّن قدره ٦٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٦٠,٥٥٪.

## وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في آذار ٢٠١١؟

**الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية:** سجلت ارتفاعاً فبلغ مجموعها ٤٨٧٦ حاوية نمطية مقابل ٢٧٠٠ حاوية في شباط، أي بزيادة نسبتها ٨٠,٥٩٪.

**الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** بلغ عددها ١٩٧٦٤ حاوية نمطية مقابل ١٢٧٧٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ٦٩٨٦ حاوية نمطية ونسبته ٥٤,٦٧٪.

**الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة:** بلغ مجموعها ١٥٨٧٨ حاوية نمطية مقابل ٢٠٨٦٥ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٣,٩٠٪.

## حركة السيارات تواصل تراجعها وقد يبلغ مجموعها في آذار ٤٧٦٠ سيارة مقابل ٥٢٠٧ في شباط

### المفاجآت مستمرة في المراتب الأمامية: ليفانت تحتل الأولى وMSC الثانية

احتلت المراتب الست الأولى في آذار حيث بلغت ٤٠٠٩ سيارات أي ما نسبته ٤٥,٤٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٤٨٢ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية الست الأولى التي احتلت المراتب عينها في شباط ٤٣٧٠ سيارة أي ما نسبته ٨٧,٦٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٩٨٦ سيارة.

#### ارتفاع عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٢١٦٩ سيارة في آذار ٢٠١١

بينما ارتفعت حركة السيارات الجديدة الى ٢١٦٩ سيارة في آذار الماضي أي ما نسبته ٤٨,٣٩ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٤٨٢ سيارة، مقابل ٢٠٥٠ سيارة جديدة أي ما نسبته ٤١,١١ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٩٨٦ سيارة في شباط ٢٠١١.

#### ارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٤٢٢ سيارة في آذار ٢٠١١

وانسحب الارتفاع على حركة السيارات المستوردة ضمن الحاويات، فبلغ ١٤٢٢ سيارة في آذار ٢٠١١ أي ما نسبته ٣١,٩٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٤٨٢ سيارة، مقابل ١١٢٧ سيارة مستوردة ضمن الحاويات في شباط، أي ما نسبته ٢٢,٦٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٩٨٦ سيارة.

#### حركة السيارات في آذار ٢٠١١ أدنى منها في آذار ٢٠١٠

من جهة ثانية، أفادت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في آذار ٢٠١١ والبالغة ٤٧٦٠ سيارة جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر ذاته (آذار) ٢٠١٠ حيث بلغت ٨١٥٣ سيارة، اي بانخفاض نسبته ٤١,٦٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٧٦٠ سيارة في آذار الماضي كالتالي:

**السيارات المستوردة:** بلغ عددها ٤٤٨٢ سيارة في آذار مقابل ٨١٢٢ سيارة في شباط، أي بتراجع قدره ٣٦٤٠ سيارة ونسبته ٤٤,٨٢٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** بلغ عددها ٢٧٨ سيارة مقابل ٣١ سيارة، أي بارتفاع قدره ٢٤٧ سيارة.

#### ارتفاع عدد المركبات الجديدة المباعة الى ٦٩٢٥ مركبة في آذار ٢٠١١

من ناحية أخرى، أفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد المركبات الجديدة المباعة بلغ ٦٩٢٥ مركبة خلال الربع الأول من ٢٠١١ مقابل ٦٧٨٠ مركبة للربع الأول من ٢٠١٠ أي بارتفاع نسبته ٢,١٤٪.

#### المركبات المباعة في آذار ٢٠١١ أكبر منها في آذار ٢٠١٠

وبلغ عدد المركبات الجديدة المباعة في آذار من العام الحالي ٢٨٤٦ مركبة مقابل ٢٧٧٢ مركبة للشهر ذاته من ٢٠١٠، أي بتحسّن نسبته ٢,٦٧٪.

واحتلت المركبات الكورية الجديدة المباعة المرتبة الأولى فبلغ عددها ٢٨٠٣ مركبات خلال الربع الأول من ٢٠١١ واحتلت المركبات اليابانية المرتبة الثانية بـ ٢٠٥٩ مركبة، وكانت المرتبة الثالثة من نصيب المركبات الأوروبية بـ ١٦٢٩ مركبة. ■

NAME OF SHIPPING AGENCY	MARCH 11	FEB 11	+/-
1- LEVANT SHIPPING AGENCY	1723	860	+863
2- MSC (LEBANON)	993	811	+182
3- MEDCONRO GROUP	433	284	+149
4- NICOLAS ABOURJEILY	357	277	+80
5- WORLDWIDE LOGISTICS	316	692	-376
6- TOURISM & SHIP SERVICES	187	83	+104
7- SEALINE GROUP	128	633	-505
8- EDOUARD CORDAHI	101	139	-38
9- MAERSK (LEBANON)	86	22	+64
10- GLOBE SHIPPING	74	84	-10
11- METZ GROUP	51	4	+47
12- HENRY HEALD & CO	18	1090	-1072
13- MERIT SHIPPING AGENCY	14	7	+7
14- GEZAIKY TRANSPORT	1	-	+1
TOTAL IMPORT (CARS)	4482	4986	-504
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	278	221	+57
TOTAL GENERAL (CARS)	4760	5207	-447



محمد فخر الدين

MSC - لبنان

بيّنت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال شهر آذار (مارس) الماضي جاءت أدنى مما كانت عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم، والمعلوم ان هذا التراجع مستمر منذ أشهر عدة نتيجة لتفاقم الأزمة السياسية في البلاد والتأخير في تشكيل الحكومة الجديدة. ومما زاد الطين بلة هو

القرار المفاجئ الذي اتخذته بعض المصارف اللبنانية بإقفال حسابات بعض تجار السيارات المستعملة الذين يستوردونها من الولايات المتحدة الأميركية.

وجاء هذا القرار تحت ضغط مصارف المراسلة في الولايات المتحدة التي طلبت من هذه المصارف اللبنانية وقف كل التحويلات المالية المتصلة بتجارة السيارات المستعملة. وقد استجابت المصارف اللبنانية لهذا الطلب خوفاً من اجراءات مشابهة لما اتهم به البنك اللبناني الكندي من قبل الولايات المتحدة والتي أدت الى بيعه.

#### تراجع حركة السيارات الى ٤٧٦٠ سيارة في آذار ٢٠١١

فقد أظهرت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت انها بلغت ٤٧٦٠ سيارة في آذار مقابل ٥٢٠٧ سيارات في شباط المنصرم، أي بتراجع قدره ٤٤٧ سيارة ونسبته ٨,٥٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٧٦٠ سيارة في آذار الماضي على الشكل التالي: **السيارات المستوردة:** بلغ عددها ٤٤٨٢ سيارة مقابل ٤٩٨٦ سيارة، أي بانخفاض قدره ٥٠٤ سيارات ونسبته ١٠,١١٪.

**السيارات المعاد تصديرها بحراً:** ارتفع عددها الى ٢٧٨ سيارة مقابل ٢٢١ سيارة، أي بتحسّن قدره ٥٧ سيارة ونسبته ٢٥,٧٩٪.

#### مفاجآت في المراتب الأمامية وليفانت تستعيد الأولى

وبيّنت حركة السيارات المستوردة في آذار ٢٠١١ والبالغة ٤٤٨٢ سيارة ان مفاجآت عدة طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية.

فقد تمكنت وكالة LEVANT SHIPPING من استعادة المرتبة الأولى بانتقالها من المرتبة الثانية باستيرادها ١٧٢٣ سيارة من الولايات المتحدة والشرق الأقصى مقابل ٨٦٠ سيارة لشهر شباط المنصرم، أي بارتفاع نسبته ١٠٠,٣٥٪.

- كما استطاعت وكالة MSC (لبنان) التقدم من المرتبة الثالثة الى الثانية بتفريغها ٩٩٣ سيارة مشحونة من الولايات المتحدة مقابل ٨١١ سيارة، أي بتحسّن قدره ١٨٢ سيارة ونسبته ٢٢,٤٤٪.

- وتقدمت مجموعة MEDCONRO من المرتبة السادسة الى الثالثة بتفريغها ٤٣٣ سيارة مستوردة من أوروبا مقابل ٢٨٤ سيارة، أي بزيادة نسبته ٥٢,٤٦٪.

- كما انتقلت وكالة نفولا أبو رجيلي من المرتبة السابعة الى الرابعة باستيرادها ٣٥٧ سيارة من المرافئ الأوروبية الشمالية مقابل ٢٧٧ سيارة أي بتحسّن قدره ٨٠ سيارة ونسبته ٢٨,٨٩٪.

- وراوحت وكالة WORLDWIDE LOGISTICS مكانها في المرتبة الخامسة بتفريغها ٣١٦ سيارة مشحونة من الشرق الأقصى مقابل ٦٩٢ سيارة، أي بانخفاض قدره ٣٧٦ سيارة ونسبته ٥٤,٣٣٪.

- وجاءت المرتبة السادسة من نصيب وكالة TOURISM & SHIPPING بتفريغها ١٨٧ سيارة مشحونة من مرفأ الولايات المتحدة مقابل ٨٣ سيارة أي بارتفاع قدره ١٠٤ سيارات ونسبته ١٢٥,٣٠٪.

#### استمرار تراجع حصة الوكالات الست الأولى الى ٤٠٠٩ سيارات في آذار ٢٠١١

وانعكس تراجع حركة السيارات المستوردة سلباً على حصة الوكالات البحرية التي



من اليمين: ميشال طراد وALEX ORSI

من اليمين:  
وسام وميشال  
وزينة ولارا  
طراد

سيارة ABARTH



من اليمين: غادة علم الدين ويولاجير

## سعد وطراد تطلق نماذج في سيارة «أبارث»

### عصرية وديناميكية وذات خصائص رياضية متعددة

أطلقت شركة سعد وطراد وكالة سيارات جاكوار JAGUAR وفيات FIAT وبنطلي BENTLEY في لبنان، خلال لقاء خاص جمع وسائل الإعلام في صالة عرضها، نماذج من سيارة «أبارث» ABARTH بألوانها المتألقة وشكلها الرياضي المتميز.

وللمناسبة قال المدير التنفيذي للشركة ميشال طراد «نفتخر بإدخال علامة تجارية مميزة مثل «أبارث» الى السوق اللبنانية، فنحن واثقون تماماً بأنها توازي من حيث الأهمية والقيمة وكذلك الأداء سائر العلامات التجارية التي نمثلها. ف«أبارث» تملك المظهر الجذاب والسجل الحافل والأداء المتميز لتحقيق نجاح باهر على الصعيد المحلي». وأضاف السيد طراد: «توفر سيارة «أبارث» تجربة قيادة فريدة من نوعها، تتجاوز فكرة ان السيارة هي مجرد أداة عملية، إذ تأخذ السائق الى عالم من الأحاسيس القوية لتذكرنا دائماً بأنها صمّمت بهدف تحقيق أفضل أداء ممكن».

وعلق ألكس أورسي المدير الدولي للمنطقة والممثل الرسمي لـ «أبارث» على التعاون الإستراتيجي بين علامة «أبارث» التجارية وشركة سعد وطراد: «يستكمل نجاح «أبارث» التجاري من خلال النمو المتواصل في عدد الوكلاء ومراكز الأداء الرسمية، ونحن نتوقع النجاح نفسه في السوق اللبنانية خصوصاً أننا نعتمد على شريك قوي مثل شركة سعد وطراد».

وتتميز سيارة «أبارث» الإيطالية بكونها عصرية وديناميكية، كما وتتمتع بخصائص رياضية متعددة تحت شعار «المزيد من القوة في متناولك» حيث تعبّر جميع صفاتها عن اندفاعها نحو الأداء الاستثنائي: صوت محركها الثاقب، سلاسة عجلاتها على الإسفلت، تصميمها الجذاب ونظام السرعة الجدير بأهم السيارات الرياضية.

تصميمها الجذاب ونظام السرعة الجديد بأهم السيارات الرياضية لا سيما ان شركة فيراري شاركت في تصميم وهندسة بعض الطرازات. وتأتي سيارات «أبارث» بنظام البابين فقط، وتتخذ من العنق شعاعاً لها للدلالة على التحدي والسرعة وجذب شريحة الشباب وعشاق السيارات الرياضية وتبدأ أسعارها من ٣٥ الف دولار اميركي.

#### سوق محلية مستوعبة

■ هل يمكن ان تشكل «أبارث» منافسة لعلامة «فيات»؟

– سيارات «أبارث» فريدة من نوعها ولا تشكل اي منافسة على علامة «فيات»، إذ ان الاختلاف واضح في المواصفات وقوة المحرك، فكل علامة أكانت «فيات» او «أبارث» تستهدف شريحة معينة من السوق ولها قاعدة عملاء متنوعة الانواع.

■ هل تعتقدون ان السوق اللبنانية لا تزال قادرة على استيعاب دخول علامات جديدة؟

– في اعتقادي ان السوق المحلية تستوعب علامات تجارية جديدة في السيارات، وهناك حاجة لاستبدال كل السيارات القديمة ومنتهية الصلاحية بأخرى جديدة وأكثر أماناً على الطرقات. ■

## ميشال طراد (مؤسسة سعد وطراد):

### «أبارث» عصرية وجذابة وموجهة لعشاق السيارات الرياضية

المدير العام لمؤسسة سعد وطراد، ووكالة سيارات جاكوار JAGUAR وفيات FIAT وبنطلي BENTLEY ولامبورغيني LAMBORGHINI وبارث ABARTH في لبنان ميشال طراد، تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن اطلاق سيارة «أبارث» بعد الحصول على الحقوق الحصرية لتمثيل هذه العلامة الإيطالية الرياضية الفخمة معددا مواصفاتها الجاذبة، موضحاً انها موجهة لشريحة الشباب وعشاق السيارات الرياضية، معتبراً ان السوق المحلية تستوعب علامات تجارية لسيارات جديدة.

#### ثلاثة طرازات

■ كيف تصفون حصول شركة سعد وطراد على الحق الحصري لتوزيع سيارات «أبارث» في لبنان؟

– حصلت شركة سعد وطراد على الحقوق الحصرية لتمثيل علامة «أبارث» ABARTH التجارية وتوزيعها في لبنان.

وسيارة «أبارث» هي السيارة الرياضية حاملة علامة «فيات»، لذا كان من الطبيعي ان تحصل شركتنا الممثلة لفيات محلياً على هذه الوكالة الجديدة.

وقد انطلقنا في لبنان منذ شهرين في تسويق هذه السيارة الإيطالية العصرية والديناميكية وقد بعنا

نحو ٢٠ سيارة لغاية اليوم.

وتأتي «أبارث» بثلاثة طرازات وهي «أبارث ٢٠٠» و«أبارث ٥٠٠ المكشوفة»، وPUNTO EVO. وسيتم طرح سيارة رياضية صغيرة عام ٢٠١٢.

#### سلاسة وجاذبية

■ ما هي ابرز المواصفات التي تتمتع بها «أبارث»؟

– تتميز سيارة «أبارث» بخصائص رياضية متعددة وتتمتع بمحركات سيارات «فيات» لكن بقوة اكبر تبدأ من ١٤٠ حصاناً وصولاً الى ١٨٠ حصاناً. وتوفر أبارث اداء استثنائياً من حيث صوت محركها الثاقب، سلاسة عجلاتها على الاسفلت،

## مسجلة نتائج قياسية ونمواً كبيراً

## أودي AUDI تبيع ٣١٢٦٠٠ سيارة بنهاية الربع الأول من ٢٠١١



سجلت شركة أودي الألمانية "AUDI AG" للسيارات أفضل نتائج في تاريخها بنهاية الربع الأول من العام ٢٠١١، حيث باعت حوالي ٣١٢٦٠٠ سيارة بزيادة ١٨,٤ في المئة مقارنة بالفترة عينها من العام الماضي، وارتفاع في نسب نمو المبيعات في جميع المناطق.

وفي هذا الإطار، علّق بيتر شوارتزنبور، عضو مجلس إدارة AUDI AG للمبيعات والتسويق: «تتمتع أودي A6 بنجاح كبير في فئتها. ومع طرح الجيل الجديد منها، فإننا نرى إمكانية أكبر لهذا النجاح خصوصاً في الصين والولايات المتحدة تماماً كما هو الحال في ألمانيا. كما نتطلع من خلال الجيل الجديد لأودي A6 سيدان إلى تحقيق زيادة في حجم المبيعات الإجمالية وتخطي مبيعات الجيل الماضي بنسبة ٢٥ بالمئة تقريباً».

وبالانتقال إلى السوق الصيني، فقد باعت أودي ٦٤١٢٢ سيارة بين كانون الثاني (يناير) وآذار (مارس) بزيادة ٢٤,٦ في المئة عن مبيعاتها المسجلة خلال الفترة نفسها من عام ٢٠١٠. وفي شهر آذار (مارس)، اختار ٢٣ ألف صيني سيارة أودي جديدة بارتفاع بلغ ١٧,٧ في المئة مقارنة بشهر آذار (مارس) ٢٠١٠. كما سجلت أودي زيادة هامة في مبيعاتها بلغت ٢١,٤ في المئة في الأسواق الآسيوية والمحيط الهادئ خلال الربع الأول من العام حيث باعت حوالي ١٥٨٠٠ سيارة في تلك المنطقة، وتجدر الإشارة إلى بيع حوالي ٥٩٠٠ سيارة في شهر آذار (مارس) لوحده، بزيادة بلغت ٢١,٣ بالمئة.

أما في أسواق منطقة الشرق الأوسط، فقد سجلت أودي مبيعات متميزة بزيادة بلغت ١٩ بالمئة خلال الربع الأول من العام الجاري. ويعود الفضل في هذا الارتفاع الملحوظ إلى أداء حاملة راية علامة أودي، A8 L الجديدة، بالإضافة إلى أداء عائلة Q الرياضية المتعددة الاستعمالات Q5 و Q7.

وتعليقاً على هذه النتيجة المتميزة، قال جيف مانيرينغ، المدير الإداري لدى أودي الشرق الأوسط: «إننا سعداء جداً بما حققناه خلال الأشهر الثلاثة الأولى من هذا العام. ومع طرح A7 الجديدة في منطقة الشرق الأوسط واقتراب موعد طرح كل من A1 و A6 الجديدتين في أسواق المنطقة، فليس لدينا أدنى شك بمواصلة تلبية متطلبات العملاء وضمن رضاهم مع كل جديد تقدمه أودي».

ومن جهة أخرى، ساهمت مبيعات أودي A1 الجديدة في نمو مبيعات الربع الأول من هذا العام، ففي شهر آذار (مارس) لوحده، وقع اختيار ١٣٨٨٠ عميلاً على أصغر طرازات أودي. ومذك كانون الثاني (يناير)، باعت AUDI AG حوالي ٣١ ألف وحدة من فئة A1 المتوفرة مبدئياً في الأسواق الأوروبية. وتجدر الإشارة إلى أن أودي قد باعت حوالي ١٨٦٥٠٠ سيارة في الأسواق الأوروبية خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي، الأمر الذي يمثل زيادة نسبتها ١٤,٨ في المئة مقارنة بالفترة عينها من عام ٢٠١٠. وخلال الشهر الماضي، سلّمت أودي حوالي ٧٩٩٠٠ سيارة في أوروبا، محققة بذلك زيادة بلغت ١١,٤ بالمئة. وقد ساهمت التأدية القوية التي حققتها الشركة في السوق الألماني في تحقيق هذه النسبة من الزيادة، حيث باعت أودي ٥٦٢٨٣ سيارة أي بزيادة ١٣,٧ بالمئة مقارنة بالربع الأول من العام الماضي.

في المملكة المتحدة، حيث أن لسيارات أودي حضوراً قوياً، استمرت أرقام المبيعات في الارتفاع خلال الأشهر الثلاثة الأولى من هذا العام لتصل إلى ٣٤٨٦٩ سيارة بزيادة نسبتها ١٣,٧ في المئة.

وفي الولايات المتحدة، ارتفعت أرقام المبيعات لغاية ١٩,١ في المئة مع ٢٥٣٨٣ سيارة. ففي شهر آذار (مارس) وحده اشترى ٩٨١٨ أميركياً في الولايات المتحدة سيارة أودي جديدة (بزيادة ١٤,٣ بالمئة مقارنة بالعام الماضي).

### رياضية متعددة الاستخدام فريدة من نوعها أودي، تكشف عن Q3 الجديدة

كشفت أودي AUDI، الشركة الألمانية الصانعة للسيارات النخبوية قبل إطلالتها بأيام قليلة من معرض شانغهاي، عن سيارتها الرياضية متعددة الاستخدام المدمجة الحجم - أودي Q3.

وصممت أودي Q3 الجديدة كرفيق مثالي لاستخدامات الحياة اليومية المتعددة ذات الطابع المدني. أما ملامحها التي تغطي عليها خطوط سيارات الكوبيه، فتجعل منها سيارة رياضية متعددة الاستخدام فريدة من نوعها عاكسة بذلك هويتها الرياضية. وتمتاز أودي Q3 برحابة ملحوظة وبقدرتها على توفير الراحة للركاب، أما براعة التصنيع والتشطيبات فهي من طابع أودي المعهودة. وتجدر الإشارة إلى إمكانية



اختيار المواصفات والألوان في Q3 حسب الطلب من خلال برنامج التصميم الحصري الذي توفره أودي لعملائها.

وستتوفر أودي Q3 في أسواق الشرق الأوسط اعتباراً من النصف الأول من عام ٢٠١٢. أما الأسعار والمواصفات فلم تحدد بعد.

## تتضمن ١٠ أنظمة للمساعدة في القيادة «ت. غرغور وأولاده» تطلق C-CLASS بتحسيناتها الجديدة



سيزار عون

ت. غرغور وأولاده

طرحت شركة ت. غرغور وأولاده الوكيل الحصري والوحيد لسيارات مرسيدس بنز في لبنان طراز C-CLASS الجديد، الذي أدخلت عليه تحسينات في المظهر وفي تفاصيل هندسية أخرى.

تتمتع مرسيدس - بنز C-Class الجديدة بمميزات عالية الدقة غير موجودة عادة في هذه الفئة، وتتضمن ١٠ أنظمة جديدة للمساعدة في القيادة بدءاً من نظام ATTENTION ASSIST لرصد أي تشتت للانتباه وصولاً

إلى DISTRONIC PLUS لتقدير المسافات القريبة.

وللمناسبة، قال المسؤول في الشركة **سيزار عون**: «توفر C-Class الجديدة معايير الراحة والسلامة نفسها التي تتمتع بها نماذجنا الفاخرة الأخرى من مرسيدس - بنز. في ظل قيمتها وجودتها المعروفتين، ان المعايير الجديدة التي أرستها ضمن هذه الفئة تسمح بالاستمتاع بالدقة العالية للوحة القيادة وبالكثير من المميزات الراقية للجزء الامامي. إن هذا التحديث الداخلي لا يقتصر على مظهر حديث التصميم، بل اعتمد جيلاً جديداً من التليماتية (تكنولوجيا المعلومات). ان علبه 7G-tronic الجديدة للتحكم في السرعة تعزز الأداء، لسرعة لا تضاهي في ظل خفضها استهلاك الطاقة، ما يمنح تجربة قيادة مميزة».

أضاف: طراز C-Class وهما ELEGANCE و AVANTGARDE باتا أكثر تميزاً من ذي قبل. ويذكر أن C-Class هي السلسلة الأكثر مبيعاً وقد أقبل عليها أكثر من مليون مشترٍ في مختلف أنحاء العالم منذ إطلاقها.



## جمعت بين التصميم الراقى والتقنية الاستثنائية JAGUAR C-X75 تفوز بجائزة «لويس فويتون»



فازت سيارة جاكوار JAGUAR C-X75 بجائزة لويس فويتون كأفضل سيارات نموذج كلاسيكية لعام ٢٠١٠، وذلك إثر اختيارها من قبل لجنة تحكيم ضمت شخصيات بارزة في عالم التصميم والموضة والأزياء الراقية.

واختارت لجنة تحكيم جوائز «لويس فويتون» سيارة جاكوار C-X75، التي كانت نجمة معرض باريس للسيارات ٢٠١٠، للفوز بالجائزة بعد منافسة قوية. وترأس لجنة التحكيم **كريستيان فيليبسن**، المستشار المعروف في عالم السيارات وصاحب فكرة إطلاق هذه الجائزة المرموقة.

وفي هذا الإطار، قال **فيليبسن**: «تمكن **إيان كالوم**، مدير تصميم جاكوار، وفريقه من الجمع بين التصميم الراقى والتقنية الاستثنائية وروح جاكوار الحقيقية في هذه السيارة. وجاءت هذه السيارة لتعزز انطلاقة العلامة التجارية لسيارات جاكوار بثقة نحو المستقبل».

وجمعت C-X75، سيارة السوبر كار الكهربائية، بالتزامن مع الذكرى الخامسة والسبعين لانطلاقة العلامة التجارية لجاكوار، حيث حازت هذه السيارة على استحسان وتقدير لجنة التحكيم، نظراً للطريقة التي تقدم من خلالها تقنيات المستقبل ضمن تصميم جميل وعصري.

من جهته، قال **إيان كالوم**، مدير تصميم جاكوار: «إننا في غاية السعادة لفوزنا بهذا التكريم من قبل عالم الموضة، حيث أننا نتميز عندما نتخطى الصورة التقليدية والنمط القديم ونقدم شيئاً جديداً من خلال سيارات تتمتع بكل ما يجعلها خياراً مثالياً. ورغم أن سيارة C-X75 السوبر كار هي مجرد سيارة نموذج، إلا أنها تعد تجسيداً واضحاً لعزم جاكوار على مواصلة تصميم السيارات الجميلة والمبتكرة».

هذا وحظيت مجموعة سيارات جاكوار خلال السنوات الأخيرة باستحسان العملاء في كافة أرجاء العالم، حيث حصلت سيارة XJ الاستثنائية المطورة على أكثر من ٢٥ جائزة دولية منذ إطلاقها في العام الماضي.

## تتعرض لصعوبات من أجل الحفاظ على مستوى انتاجها

### «تويوتا» TOYOTA تسحب ٨ آلاف فان في فيتنام

تعترم شركة تويوتا موتور فيتنام سحب ٨ آلاف سيارة فان صغيرة «ميني فان» طراز «إينونا» بسبب مشكلات تشمل عيباً في ضغط اسطوانة مكابح العجلات الخلفية. وغالباً ما يتم استخدام السيارة، وهي الأكثر مبيعاً من سيارات «تويوتا» في فيتنام من قبل شركات سيارات الأجرة «تاكسي».

تأتي خطوة سحب السيارات بعد ان أثار مهندس يعمل في الشركة اهتماماً إعلامياً عندما قدم وثائق الى الهيئة المعنية بمراقبة الجودة توضح ثلاث مشاكل رئيسية في الحافلة «إينونا» سعة سبعة مقاعد وسيارات «فورتونر» الرياضية الفارهة.

وقبل ان تعلن الشركة انها ستسحب السيارات، قدمت وثيقة الى هيئة رقابة الجودة بأنها ستقوم بإصلاح سيارات فان الصغيرة دون مقابل، لكنها لم تحدد موعد وكيفية القيام بذلك وفقاً لما ذكرته وسائل اعلامية حكومية.

## أمير الرياض مفتحاً ملتقى السفر والاستثمار السياحي: بلادنا تنعم بالرخاء والاستقرار وهما ركيزتا أساس لنمو السياحة



الأمير سلطان بن سلمان  
رئيس الهيئة العامة للسياحة والآثار



سلمان بن عبد العزيز  
أمير منطقة الرياض

أكد أمير منطقة الرياض سلمان بن عبد العزيز توافر الإمكانيات داخل المملكة العربية السعودية لإبقاء المواطن للسياحة في بلاده متى توافرت الخدمات الملائمة وتمت تهيئة المواقع السياحية المناسبة، وأشار الى الدور المهم للسياحة الوطنية في ربط المواطن بتاريخ وطنه المشرق، وتعزيز الترابط بين أبنائه من خلال لقاء بعضهم البعض، واستكشافهم وتعرفهم على مناطق بلادهم وتاريخهم العريق.



الفائزون بجوائز القطاع السياحي

كلمة أكد فيها ان الهيئة العامة للسياحة والآثار في ظل الدعم والتوجيه الكريم من لدن خادم الحرمين الشريفين وولي عهده الأمين والنائب الثاني - يحفظهم الله - خطت خطوات مهمة لتحويل السياحة الى قطاع منتج اقتصادياً ومثر ثقافياً واجتماعياً، وموفر لفرص حقيقية للنمو والاستثمار تصب في مصلحة الوطن والمواطن، مشيراً الى ان السياحة تعد أحد أهم القطاعات إسهاماً في تنوع القاعدة الاقتصادية وزيادة الدخل الوطني وفرص العمل.

ولفت الأمير سلطان الى ان السياحة تكتسب في المملكة اليوم أهمية على كافة الأصعدة أكثر من أي وقت مضى، فقد أكدت خطة التنمية التاسعة للدولة على أهمية السياحة في المملكة بوصفها قطاعاً اقتصادياً خديماً واعداً. وشارك في المعرض المصاحب للملتقى ٣٢ شركة كعارضة منفردة منها أربع شركات تختص بالسياحة من خارج المملكة، إضافة الى ١٤ مجلساً من مجالس التنمية السياحية العائدة للمدن السعودية.



من اليسار: د. فهد الجربوع، د. يحيى ابو الحسن، عبد الرحمن طريزوني، زياد رحال وفهد الغامدي

وقال الأمير سلمان بن عبد العزيز عقب تشيئه حفل افتتاح ملتقى السفر والاستثمار السياحي السعودي ٢٠١١ تحت شعار «السياحة للجميع - شراكة لتنمية مستدامة» الذي تنظمه الهيئة العامة للسياحة والآثار في مركز معارض الرياض الدولي في الرياض «ان بلادنا ولله الحمد تنعم بالرخاء والاستقرار وهما ركيزتا أساس لنمو السياحة، وما كلمة خادم الحرمين الشريفين التي وجهها للمواطنين والأوامر الملكية التي أصدرها إلا بمثابة النهر العذب الذي يتدفق في جميع أرجاء المملكة، وذلك ليس بغريب على قادتنا - حفظهم الله - الذين أحبوا شعبهم وأخلصوا له فبادلهم الحب والإخلاص حتى غدت اللحمة الوطنية في بلادنا مثلاً للعالم أجمع».

### بن سلمان

بعد ذلك ألقى الأمير سلطان بن سلمان رئيس الهيئة العامة للسياحة والآثار



من اليمين: مارون عطاالله، أفيديس حكاريان وربيعة انطون (جناح UNICO)



لطفى الجبو داخل جناح IHG



جناح ROSEWOOD HOTELS

عبدالله الجهني (الهيئة العامة للسياحة والآثار - السعودية):

## بلورنا قطاع السياحة كصناعة لها مساهمتها في الناتج المحلي



هو تهيئة الطريق امام القطاع الخاص لتسلم زمام الامور وتنظيم المعارض. ونأمل خلال السنوات الثلاث المقبلة ان تتولى احدى الشركات الخاصة لتنظيم المؤتمرات والمعارض مهام تنظيم «ملتقى السفر والسياحة السعودي».

### سياحتنا الاعمال والترفيه

#### ■ كيف تصفون قطاع السياحة حاليا في المملكة؟

- بداية، السياحة الدينية اي الحج والعمرة مزدهرة في السعودية وتسير بالشكل السليم، اما سياحتنا الاعمال والترفيه فهما في طور الاعداد والتحسين. ففي ما يتعلق بسياحة الاعمال صدر قرار من مجلس الوزراء لايلائها الاهتمام الكافي بحيث يحتاج هذا القطاع الى مزيد من التنظيم الداخلي، ايجاد شركات مؤهلة لتنظيم الفعاليات الكبرى والمؤتمرات والمعارض، الى جانب الحاجة الى مراجعة السلطات والجهات الحكومية مثل الجمارك لتسهيل دخول المنتجات والمواد المنوي عرضها، والجهود لتحسين هذا القطاع السياحي قد بدأت. وبالنسبة الى سياحة الترفيه، فالاهتمام الاكبر ينصب على سياحة المواطنين والمقيمين في السعودية وعلى الوافدين من دول مجلس التعاون الخليجي، وذلك لان المنتجات والبرامج السياحية السعودية حتى الآن غير قابلة لعرضها وتسويقها لدى اي جهة غير المذكورتين.

فخلال السنوات العشر الماضية، قامت الهيئة العامة للسياحة والآثار ببلورة قطاع السياحة كصناعة وليس فقط كقطاع ترويجي. فالسياحة اليوم تساهم بنسبة 3 في المئة من الناتج المحلي السعودي، وهي في منحى تصاعدي حيث وصلت الى 5 و 6 في المئة، وهذه النسبة يمكن ان تتضاعف نظرا الى الطاقات والامكانيات الموجودة في السعودية، مع التذكير بما يوفره قطاع السياحة من فرص عمل للشباب السعودي وهذا ما ركزت الهيئة عليه وابدت دعمها له.

### صيغة متقدمة لتأشيرات الدخول

■ ماذا عن تأشيرات الدخول الى السعودية، هل ثمة تسهيلات قريبة في هذا الاطار؟  
- اوجدت السعودية تأشيرة خاصة بقطاع الاعمال بالتعاون مع الغرف التجارية ووزارة الخارجية وذلك منذ عام تقريبا، ما ساهم في تطوير سياحة الاعمال. اما بالنسبة للتأشيرات السياحية العادية فهناك حاجة لمراجعة السلطات المعنية، علما ان ثمة توجه لاجاد صيغة تسمح للمعتمدين الآتين الى السعودية بزيارة مناطق اخرى من المملكة غير جدة ومكة والمدينة المنورة. نرجو ان تتبلور هذه الصيغة هذا العام وان يصار إلى إصدار أدونات تسمح لهذه الشريحة من السياح باكتشاف مختلف المناطق السعودية. ■

تعمل الهيئة العامة للسياحة والآثار في المملكة العربية السعودية على تعزيز دور قطاع السياحة وتذليل معوقات نموه، والاهتمام بالآثار والمحافظة عليها وتفعيل مساهمتها في التنمية الثقافية والاقتصادية والعناية بالمتاحف والرقي بالعمل الاثري بما يتوافق ومكانة المملكة وقيمها.

نائب الرئيس للتسويق والاعلام في الهيئة عبدالله بن سليمان الجهني توقع ان تشهد الدورات المقبلة لملتقى السفر والاستثمار السياحي عددا اكبر من المشاركين مع زيادة الوعي والاهتمام بقطاع السياحة والفرص المتوافرة فيه، وأشار الى ان الهيئة تقوم بتهيئة الطريق امام شركات القطاع الخاص لتسلم زمام الامور وتنظيم المعارض السياحية، مذكرا بأنها خلال السنوات العشر الماضية قامت ببلورة قطاع السياحة السعودي كصناعة، أملا في التوصل الى صيغة لاعطاء تأشيرات الدخول الشاملة للسياحة في مختلف المناطق السعودية.

### السعودية وجهة سياحية

■ كيف تقومون ملتقى السفر والاستثمار السياحي السعودي في دورته الرابعة هذا العام؟



- منذ اطلاق هذا الملتقى في دورته الاولى، كان الهدف منه جمع العاملين والمهتمين بصناعة السياحة والسفر في مكان واحد لتبادل الآراء والافكار حول القضايا التي تتعلق بهذه الصناعة، اضافة الى عرض الفرص والمبادرات الاستثمارية المتوافرة في قطاع السياحة والسفر. وقد حقق الملتقى هذا الهدف خلال السنوات الاربع التي عقد فيها، مع التحسين والتطوير عاما بعد آخر. وقد زدنا هذه السنة المساحة الاجمالية للمعرض المرافق للملتقى بمقدار ألفي متر مربع، مع توقع زيادتها ايضا العام المقبل.

وعقد الملتقى تحت شعار «السياحة للجميع - شراكة لتنمية مستدامة»، وحاولنا التركيز على السعودية كوجهة سياحية وكفرص استثمارية، ومن هنا ضم المعرض اجنحة ممثلة لمختلف المناطق في المملكة لتسويق كل منطقة عبر الجهات الفعالة فيها من فنادق، وكالات سفر، منظمي رحلات سياحية وغيرها. لكن رغم تحقيق الكثير من اهدافنا، لا نزال نعمل ونبذل جهودا قصوى كي يصبح هذا الملتقى حدثا رئيسا في السعودية وجذب المزيد من العاملين في قطاع السياحة المحلي مثل شركات الطيران، شركات تأجير السيارات الدولية، شركات الحجز الدولية وغيرها. وقد لمسنا مشاركة من قبل هذه الاطراف ولكن ليس بالعدد الذي نطمح اليه لا سيما ان الفرص واعدة جدا في المملكة.

من هنا، نتوقع ان تشهد الدورات المقبلة عددا اكبر من المشاركين مع زيادة الوعي والاهتمام بقطاع السياحة والفرص المتوافرة تلازما مع المبادرات التي تطلقها الهيئة العامة للسياحة والآثار، وهي الجهة المنظمة للملتقى، مثل «جوائز التميز السياحي» وهي جزء من فعاليات ملتقى السفر والاستثمار السياحي السعودي.

### تهيئة امام القطاع الخاص

■ ما هي الافادة التي تحققها الشركات والجهات السياحية من مشاركتها في الملتقى؟  
- لطالما شكل هذا الملتقى منصة للشركات والجهات المشاركة للتعريف بمنتجاتها وعروضها المتعلقة بالسياحة، وللفادة من الفرص الاستثمارية التي قد تنتج من الملتقى. وتقوم الهيئة العامة للسياحة والآثار بتسويق وترويج فعاليات هذا الملتقى، ما يساعد الشركات الخاصة ويعفيها من مخاطرة تنظيم حدث كبير. وما نقوم به

طارق صالح سندي (الخطوط الجوية العربية السعودية SAUDI ARABIAN AIRLINES):



## نسعى الى تعزيز اسطولنا والتوسع بالخطوط والوجهات

المدير العام للدعاية والاعلان في الخطوط الجوية العربية السعودية طارق صالح سندي، كشف عن حزمة عروضات قدمتها الشركة خلال فعاليات ملتقى السفر والاستثمار السياحي السعودي وعن السعي لتعزيز الاسطول والتوسع بالخطوط والوجهات، عازيا انسحاب احدى شركات الطيران الاقتصادي الى التكاليف الباهظة التي تتكبدها معولا على اعمال التوسيع الجارية لمطار الملك عبد العزيز الدولي في جده.

- تبقى مشكلة الحصول على التأشيرات للدخول الى المملكة المعضلة الاساسية، بحيث كنا سابقا نوفر عروضات خاصة بمدينة جدة ولكن نتوقع ان نجد الحلول الجذرية قريبا.  
■ ما هي ابرز خططكم التوسعية؟

- عمدنا الى توسيع خطوطنا، وشراء طائرات كبيرة وصغيرة اضافة الى خمسين طائرة من نوع «ايرباص 320» بهدف تعزيز اسطولنا.

وقد اشترينا ايضا ٨٨ طائرة جديدة تسلمنا حتى الآن نصفها ونشغل طائرات من مختلف الاحجام خلال الرحلات الدولية، علما اننا نستخدم ٢٦ مطارا داخل المملكة اضافة الى ٥٠ مطارا خارجها.

### تدريب الطيارين

■ هل تواجهون صعوبة في ايجاد الكوادر البشرية الكفية؟

- نستقطب نخبة من الطيارين والملاحين ونضعهم لبرامج تدريبية مكثفة ومتكاملة، وبذلك لا نواجه معوقات تذكر لناحية توفر الكوادر البشرية الكفية كوننا نقدم المساعدة اللازمة لهؤلاء. ولدينا نوعان من التدريب للطيارين، التدريب الاول لاصحاب الشهادات، والثاني خارج المملكة لمدة ٤ سنوات لدراسة علوم الطيران، وكنا أعلننا عن هذه التدريبات في الصحف المحلية.

### منافسة من الطيران الاقتصادي

■ بمّ تعلقون على تجربة بعض شركات الطيران الاقتصادي الفاشلة؟  
- تأثرت شركات الطيران الاقتصادي سلبا نظرا للتكاليف الباهظة، مع العلم انه من المفترض ان تكون قامت بدراسات للجدوى الاقتصادية قبل تحديد الاسعار، وقد انسحبت احدى الشركتين الاقتصادييتين.

■ هل تتوجهون الى الحكومة والجهات المختصة بأية مطالب معينة؟  
- نواجه مشكلة ضيق المساحة في مطار الملك عبد العزيز، ولكن حاليا الاعمال جارية لتوسيعه وبناء صالات جديدة، ونتمنى الانتهاء من الاعمال بسرعة لمعاودة الانطلاق في تعزيز التنمية الاقتصادية الوطنية. ■



من اليسار: احمد العيسى، عبدالله الجهني وطارق صالح سندي داخل جناح الخطوط الجوية العربية السعودية

### حزمة عروضات

■ كيف تقومون بفعاليات ملتقى السفر والاستثمار السياحي السعودي؟

- هذا الملتقى قدم خدمات ممتازة، مما يعكس بوضوح اسباب مشاركتنا السنوية في هذا الحدث الذي يروج للسياحة داخل المملكة، علما اننا الشركة الوطنية واحدى اكبر شركات الطيران المشغلة في السعودية والتي تضم ٢٦ مطارا.

ونتخذ من مطار الملك عبد العزيز الدولي في جدة مركزا رئيسيا لعملياتنا اضافة الى فروعها في العديد من المدن، ونوفر للركاب مختلف خدمات النقل بما فيها نقل الحجاج الى الاماكن المقدسة.

■ هل قدمتم عروضات مميزة في المعرض المصاحب للملتقى؟  
- حرصنا من خلال جناحنا على الترويج للسياحة داخل المملكة، كما وطرحنا حزمة عروضات مختلفة الى الاماكن المقدسة من ضمنها عروضات العمرة.

### تعزيز الاسطول

■ في رأيكم، ما هي ابرز المعوقات السياحية في المملكة العربية السعودية؟



د. فهد الجربوع (مجموعة الطيار للسفر - السعودية):

## ضرورة الاهتمام بالمشكلات والثغرات التي تعيق التطور السياحي

تقدم مجموعة الطيار للسفر، الراعي الذهبي للملتقى السعودي للسفر والاستثمار السياحي، سلة خدمات تتعلق بالشحن وتأجير السيارات والتأمين والفنادق، الى خدمات السفر والسياحة لداخل المملكة وخارجها، واستطاعت ان تحقق انجازات عديدة ومتنوعة نظرا لحضورها في جميع المناطق السعودية، وبرزت انجازاتها تحقيق المركز الاول لحجم مبيعات الخدمات السعودية للعام ٢٠١٠.

الرئيس التنفيذي للمجموعة الدكتور فهد الجربوع نوه بفعاليات الملتقى والموضوعات التي طرحت فيه، وشدد على ضرورة الاهتمام بمختلف القضايا والمشكلات والثغرات التي تعيق التطور السياحي، محبذا انتشار المؤسسات التجارية على حساب مثيلاتها العائلية، معتبرا ان السياحة من اكثر الصناعات تأثرا بالاستقرار السياسي والأمني، مشترطا نجاح شركة الطيران بمدى تسويقها للوجهة التي تسيّر رحلاتها نحوها.

ومجموعة الطيار تسعى جاهدة الى توفير العوامل المذكورة، الا انها تصطدم احيانا بمعوقات اقتصادية مختلفة او ما يسمى بـ«اقتصاديات الحجم»، بمعنى اننا لا نستطيع التعاون مع المؤسسات الصغيرة كونها تفتقر الى الخدمات الائتمانية والادوات التمويلية، وهي قواعد اساسية للتعامل بين طرفين بصورة سهلة وسريعة.

اما السبب الرئيسي وراء ذلك فهو وجود عدد كبير من الشركات العائلية، لذا لا بد من انتشار المؤسسات التجارية لان غالبية هذه المعضلات والمعوقات ستزول وسيطور السوق تلقائيا.

■ ماذا عن طرح الشركة للاكتتاب العام؟

– نعمل حاليا على طرح الشركة للاكتتاب العام قريبا بالتعاون مع «سامبا كابيتال» لجهة استكمال اجراءات الطرح.

### حاجة الى الفنادق الفخمة

■ كيف تقومون انعكاسات ما يجري من اوضاع ضاغطة في بعض الدول المجاورة على القطاع السياحي السعودي؟

– لا شك في ان السياحة من اكثر الصناعات تأثرا بالاستقرار السياسي والامني في مختلف الدول، ناهيك عما يشهده العالم اليوم من ثورات في الدول العربية وكوارث طبيعية حول العالم، وهي عوامل تحد من حركة الاسفار وتحد من الخيارات المتاحة.

ولكن طبعاً بات هناك اليوم وجهات سياحية مرغوبة ومفضلة، كون السائح يبحث دائما عن الهدوء والاستقرار.

■ هل تعتقدون ان السوق السعودي قادر على استيعاب المزيد من الفنادق الحديثة؟

– ارى ان السوق المحلي يحتاج الى الفنادق الفخمة من فئة خمسة نجوم وليس التجارية، فضلا عن النقص ايضا في وجود الفنادق الاقتصادية.

### منافسة حادة

■ لاحظنا افول بعض شركات الطيران الاقتصادي، بم تعلقون؟

– في رأيي، ان هذا القطاع يشهد منافسة حادة جدا ونجاح شركة الطيران مرتبط بالوجهات التي تختارها وبالتالي، متى كانت الشركة تسوّق للوجهة التي تسيّر رحلاتها نحوها فستنجح، اما تلك التي تروّج لاسمها فقط فهي تتنافس مع الشركات الاخرى.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى لملتقى السفر السعودي المزيد من النجاح، وأتوقع ان تقتنع مختلف الشركات السياحية بأهمية المشاركة فيه سنة بعد اخرى. ■



من اليسار: عبدالله الجهني ود. فهد الجربوع

### شريكة الهيئة العامة للسياحة

■ كيف تقومون فعاليات ملتقى السفر والاستثمار السياحي السعودي؟

– تناول المؤتمر محاور ناجحة شملت كل العوامل المؤثرة في نجاح او فشل السياحة. كما وتطرق المشاركون الى موضوعات غنية خلال ورش العمل والجلسات.

هذا وكان المعرض ناجحا من الناحية التنظيمية دون المحتوى، حيث برزت محدودية واضحة للعروضات التي تتناول السياحة المحلية.

اما بالنسبة الى جناح «مجموعة الطيار للسفر» فقد عرضت تسعين في المئة من المنتجات المرتبطة بالسياحة المحلية التي تستهدف السائح السعودي، من دون تحديد الاسعار على المنشورات المطبوعة نظرا لتغيرها الدائم. الى ذلك تعتبر مجموعة الطيار نفسها شريكة مع الهيئة العامة للسياحة والآثار وتلتزم تعزيز القطاع السياحي في المملكة.

### معوقات اقتصادية

■ في رأيكم، ما هي العوامل الضرورية لتعزيز القطاع السياحي المحلي؟

– لا بد من الاهتمام بمختلف القضايا والمشكلات والثغرات التي تعيق التطور السياحي، والمرتبطة بإيجاد بنية معلوماتية وتوفير الكوادر البشرية المؤهلة القادرة على رفع مستوى القطاع، فضلا عن ضرورة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما يمكنها من الترويج لنفسها اعلانيا والاحتكاك مباشرة بالفئات والشرائح الاجتماعية المستهدفة.

## كempiński ريزيدنسز أند سويتس الدوحة عنوان الفخامة والرفاهية والابتكار

**دانية خالد:**  
**حملة ترويجية**  
**واسعار تنافسية**  
**مع بقية الفنادق**



**ايميل اتيكان:**  
**نعمل على**  
**استقطاب نزلاء**  
**الاقامات الطويلة**

مجموعة الفردان العقارية المتميزة بالرفاهية والفخامة، وعرضت للخدمات التي يوفرها للنزلاء من رجال اعمال وعائلات، كاشفة عن استراتيجية استقطاب النزلاء اصحاب الاقامات الطويلة، متوقعة ان تشهد قطر في السنوات المقبلة فائضا ملحوظا في عدد الغرف الفندقية. بدورها مديرة العلاقات العامة والتسويق في الفندق دانية خالد شرحت عناوين الحملة الترويجية عبر وسائل الإعلام مذكرة بأسعار الفندق المنافسة لما تقدمه بقية الفنادق العاملة في قطر.

في اطار تركيزها على تعزيز نمو قطاع الضيافة الذي تشهده منطقة الخليج العربي، اعلنت مجموعة فنادق كempiński عن افتتاح عدد من الفنادق الفاخرة خلال السنوات الثلاث المقبلة، والتي من شأنها ان تنشط حركة السياحة الآخذة في النمو والازدهار في المنطقة.

مديرة فندق كempiński - قطر ايميل اتيكان EMEL ATIKKAN تناولت في حديثها الى «البيان الاقتصادية» ادارة المجموعة للفندق بالاتفاق مع

في سياق آخر، ثمة حملة ترويجية للفندق عبر وسائل الاعلام الاجتماعية مثل الفيسبوك FACEBOOK والتويتير TWITTER الى موقع الفندق الالكتروني ومواقع اخرى متصلة.

ولدينا ايضا عروضات لمختلف المناسبات مثل عيد الام وعطل نهاية الأسبوع. بالمقابل تعتبر اسعارنا منافسة جداً مقارنة مع الفنادق الاخرى، ذلك لاننا نوفر للنزلاء اجنحة فندقية متكاملة بأسعار الغرف الفندقية لدى الفنادق الاخرى. كما اننا نخصص عروضات وحفلات لاعياد ومناسبات مختلف الاديان (مثل عيد الأضحى وعيد الفصح). ■

تخصيص الشقق الفندقية للاقامات الطويلة بينما تخصص غرفا للاقامات القصيرة.

هذا ويوفر الفندق أحجاما مختلفة من الاجنحة تبدأ بغرفة نوم واحدة وصولا الى ست غرف، مع الاشارة الى ان الفندق هو اعلى مبنى في قطر ويتألف من ٦٢ طبقة وتشكل الطبقات الست الاخيرة منه الـ SKY VILLAS تضم ستة تريبلكسات كل واحد منها يتألف من اربع غرف نوم، ودوبلكسين يتألف الواحد منهما من ٦ غرف نوم بمساحة ١٠٦٢ متراً مربعاً للواحد.

## رجال اعمال وعائلات

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدونها في التسويق للاجنحة؟

- نركز في استراتيجيتنا على جذب نزلاء الاقامات الطويلة (اكثر من عام) وإشغال ما تبقى من الاجنحة بالاقامات المتوسطة الاجل والقصيرة (اقل من شهر). كما نسعى في استراتيجيتنا الطويلة الامد الى استهداف كبار رجال الاعمال والمدراء في المنطقة، خصوصا وان قطر قادمة على فورة في الاعمال والمشاريع الجديدة الضخمة، في مختلف القطاعات تحضيرا لاستقبالها بطولة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢.

## حزمة عروضات منافسة

■ ما هي خطمك الترويجية والعروضات التي تميزكم عن غيركم من الفنادق؟

- دانية خالد: نحرص على اطلاق حزمة عروضات خاصة بكل موسم وتسويقها لدى مختلف الدول وتحديدًا خلال فترة الاجازات.

فعلى سبيل المثال، نشهد راهنا موسم المؤتمرات، لذا نعمل على استهداف رجال الاعمال وتسويق الفندق من خلال عقد اتفاقيات مع منظمي المؤتمرات والمعارض.

■ هل لنا ببندة عن خبراتك في المجال الفندقي؟

- اعمل في مجموعة كempiński لادارة الفنادق منذ العام ١٩٩٢ وقبلها كنت اعمل في مجموعة هيلتون. ومنذ حوالي العام ونصف العام قصدت قطر من اجل التحضير لافتتاح الفندق، وكنت المرأة الاولى في قطر التي تتولى منصب مدير عام. وقبل قطر شغلت مناصب في كempiński مالطا وزننبار ومالي. اما باكورة اعمالها في مجموعة كempiński فكانت في الصين حيث شغلت هناك منصب مديرة الموارد البشرية للمجموعة.

## التقاء مع مجموعة الفردان

■ ما الهدف من تأسيس فندق كempiński جديد في قطر؟

- عرضت علينا مجموعة الفردان للعقارات ادارة الفندق وقد وجدنا ان الفرصة ممتازة لذلك الإتفاق.

واشير هنا الى ان مجموعة الفردان تتميز بتوجهها نحو الرفاهية والفخامة، ولعل ذلك ما جمعها بمجموعة كempiński وعزز اواصر العلاقة بينهما ورسخ فلسفتها لجهة الاهتمام بأدق التفاصيل وبالرفاهية والابتكار. الى ذلك نحن بصدد افتتاح فندق آخر يقع في اللؤلؤة قطر.

## منتج فريد

■ ما الذي يميز فندق كempiński ريزيدنسز أند سويتس الدوحة؟

- كempiński في قطر منتج فريد من نوعه، فهو الفندق الوحيد ذات العلامة التجارية العالمية الذي يوفر للنزلاء الشقق والاجنحة الفندقية للاقامات القصيرة والمتوسطة والطويلة الامد، ان عادة تعمد الفنادق الى



## راجي ابو غانم مديراً عاماً لفندق مينا الرياض خلفية فندقية متميزة وكفاءة عالية في مجال الإدارة



راجي أبو غانم صاحب الخبرة والباع الطويل في عالم الفنادق يتولى حالياً منصب مدير عام فندق MENA مينا الرياضي، ويتمتع بخلفية متميزة، حيث تقلب في مناصب رفيعة داخل سلاسل فندقية عالمية.

أما قوة غانم فمستمدة من تأدية مهامه باحترافية عالية وإخلاصه وبراعته

في مجال الإدارة بما يضمن للفندق مزيداً من النجاح.

وفندق مينا الرياض من فئة أربعة نجوم، افتتح في ٢٠٠٩ ويتميز بموقعه على شارع العليا في منطقة الأعمال المرموقة في المدينة ويوفر الرفاهية والراحة للزوار من رجال الأعمال والعائلات على السواء.

كما ويقدم المأكولات المحلية والعالمية، ويضم قاعتين للإجتماعات وتشمل المرافق والخدمات التي يوفرها صالة تدليك وموقفاً خاصاً مجاناً للسيارات، مع خدمة الإنترنت اللاسلكية المجانية في الغرف.

## رضا مختار (فندق هوليداي إن - دبي البرشاء) سفيد من العلامة التجارية لكسب حصة أكبر من السوق



بعد ان عينَ فندق هوليداي إن - دبي البرشاء في ايار ٢٠٠٩ رضا مختار مديراً عاماً تمكّن من قيادة الفندق الى الأمام عبر الإفادة من خبرته الواسعة في مجال الضيافة والتي تمتد الى ٢٠ عاماً، منها شغله مناصب رفيعة في سلسلة فنادق «ستاروود» في الشرق الأوسط وفي بلده الأم مصر.

وفي وقت واجهت فيه صناعة الضيافة في دبي تحديات الأزمة المالية، ركّز مختار مهامه على رفع معدلات العائد

وفق الغرف المتاحة ومستويات الإشغال في هوليداي إن - دبي البرشاء، إضافة الى زيادة العوائد وخفض النفقات وتنفيذ استراتيجيات وخطط مالية وتسويقية جديدة.

ويقول مختار: «في ظل العمل في مناخ اقتصادي صعب، سوف نحتاج الى استخدام كل نقاط القوة لدى كل فرد في الفندق كي نندفع فعلاً في الاتجاه الذي نريد الوصول اليه. وهوليداي إن هو أشهر اسم فندقي في العالم وسنفيد تماماً من هذه العلامة التجارية الحقيقية ومن موقعنا في سوق دبي لكسب حصة أكبر من السوق».

ويسعى مختار الى تنمية مهارات وتدريب فريق العمل في الفندق في كل المجالات ومنها التعرف على نظام التوزيع العالمي ونظام IPS، إذ ان تحقيق درجة كبيرة من الرضا بين العاملين هو عنصر رئيسي في ايجاد فندق عظيم يعود اليه الضيوف دائماً» بحسب قوله.

## فنادق ومنتجات كمبنسكي تشارك في سوق السفر العربي:

### حملات ترويجية لاكتشاف سحر الأردن الجغرافي والثقافي

توقعت المديرية الإقليمية للمبيعات والتسويق في فنادق ومنتجات كمبنسكي في الأردن جانباً ابراهامز ان يشهد هذا الصيف إقبالاً ملحوظاً من الضيوف على المنتجات الفاخرة مثل «كمبنسكي عشتار البحر الميت» و«كمبنسكي العقبة».

وقالت: «نشهد طلباً متزايداً من كل أنحاء العالم، سواء من أسواقنا التقليدية أو الجديدة من قبل الضيوف الباحثين عن فنادق فخمة وعطلات مميزة ووجهات سفر مبهرة مع خدمات من الطراز العالمي، وهذا ما توفره كمبنسكي وفنادقها في الأردن».

وأضافت: «هناك زيادة في الطلبات من أسواق المملكة المتحدة، أوروبا الغربية، روسيا ودول مجلس التعاون الخليجي».

وتشارك فنادق ومنتجات كمبنسكي الأردن في الدورة الـ ١٨ لسوق السفر العربي ٢٠١١ في دبي من ٢ أيار (مايو) الى ٥ منه، وذلك بالتعاون مع هيئة تنشيط السياحة الأردنية وبدعم من شركة الخطوط الجوية الملكية الأردنية. وتخطط كمبنسكي الأردن لإطلاق حملات ترويجية ملائمة للضيوف توفر الرفاهية والراحة، عطلات ترفيهية للعائلات واكتشاف سحر الأردن الجغرافي والثقافي عبر حزمتين رئيسيتين للإقامة في كمبنسكي عشتار البحر الميت وكمبنسكي العقبة».

وعلّقت ابراهامز على مشاركتها في سوق السفر العربي: «مشاركتنا هذا العام مهمة جداً لأن هذا الحدث منصة مهمة للعروض الترويجية أمام العاملين في القطاع السياحي».

## لدعم عمليات البيع والتسويق لمختلف منتجاتها زي باسيلا مديراً إقليمياً للتسويق في «بنيان تري» القابضة



عينت شركة بنيان تري القابضة زي باسيلا مديراً إقليمياً للتسويق في الشرق الأوسط بدءاً من ١٥ آذار ٢٠١١.

وتعتبر بنيان تري شركة رائدة في إدارة وتطوير المنتجعات والفنادق والمنتجعات الصحية، وتملك حوالي ٣٠ فندقاً ومنتجعات. وهي اليوم في مرحلة توسع ضخمة، بحيث يتوقع ان تضاعف تقريباً عدد ممتلكاتها بحلول العام ٢٠١٣، مع الإشارة الى انها ستفتتح هذه السنة في الصين ثلاثة فنادق جديدة هي «بنيان تري مكاو»

و«انغسانا» في هنگزو (ANGSANA HANGZHOU) و«بنيان تري ريفر سايد» (BUNYAN TREE RIVERSIDE) إضافة الى فندق انغسانا في جزر موريشيوس (ANGSANA MAURITUS).

وكان باسيلا انضم الى المجموعة عام ٢٠٠٩ وانتقل مؤخراً الى دبي ليتولى منصبه الجديد بعد ان شغل منصب مدير عمليات ما قبل الافتتاح في مركز الشركة الرئيسي في سنغافورة.

وسيركّز باسيلا على دعم وتطوير عمليات البيع والتسويق لمختلف منتجات «بنيان تري» وسيغطي مكتب الشرق الأوسط مدن الخليج والمشرق العربي. يذكر ان باسيلا وهو من الجنسية الكندية، يتمتع بخبرات تزيد عن ١٥ عاماً في مجال التسويق والمبيعات في قطاع الفنادق. وكان بدأ حياته المهنية في فندق رينز كارلتون في كيبك قبل ان ينتقل الى الشرق الأوسط، حاملاً ١٢ عاماً من الخبرات المكتسبة من مجموعة انتركونتيننتال.

«دو» و TWOFOUR 54 تتفاهمان على تقديم خدمات الاتصال والبث الفضائي

## عثمان سلطان: نكرس خدماتنا باعتمادنا أضخم محطة أرضية توني اورستن: مرونة وحرية اختيار الخدمات

أرضية للبث الفضائي تبث إلى الأقمار الصناعية. وهي من أكبر المرافق في المنطقة ومن أهم ١٥ محطة بث فضائية في العالم، وهي حالياً تقدم خدماتها المتنوعة إلى أكثر من ١٧٠ قناة تلفزيونية تغطي منطقة الشرق الأوسط وآسيا. وتتمتع المحطة بتجهيزات حديثة ومتكاملة تمكنها من تقديم أفضل الخدمات لعملائها وتؤمن لهم تغطية أوسع، ما ينعكس عليهم بالفائدة من خلال زيادة أعداد المشاهدين.



من اليمين: عثمان سلطان وتوني أورستن اثناء تبادل مذكرة التفاهم

وقعت شركة دو DU مذكرة تفاهم مع شركة TWOFOUR 54 وذلك بتقديم خدمات البث الفضائي والاتصال الثابتة والمتحركة لـ TWOFOUR 54 ولجميع عملائها في دولة الإمارات. وستقدم الاتفاقية التي وقعها كل من عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لـ «دو» وتوني اورستن الرئيس التنفيذي

وقال عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لـ «دو»: تعتبر خدمات البث الفضائي إحدى الركائز الأساسية لوسائل الإعلام في TWOFOUR 54 ونكرس خبراتنا المتميزة في مجال البث الفضائي لخدمتها بالإعتماد على أضخم محطة أرضية للبث الفضائي «سماكوم» في المنطقة. ومن جانبه، قال توني أورستن الرئيس التنفيذي لـ TWOFOUR 54 يجب ان نوفر أفضل الخدمات والمرافق في بيئة عملنا إذا كنا عازمين على تحقيق مزيد من النجاحات لتعزيز موقع أبوظبي كمركز إقليمي بامتياز لصناعة وابتكار المحتوى الإعلامي والترفيهي العربي، وهنا تأتي أهمية ما تقدمه لنا مذكرة التفاهم مع «دو» نظراً لما توفره من مرونة وحرية اختيار خدمات الاتصال والبث الفضائي.

لـ «TWOFOUR 54» لعملائها مرونة كبيرة في اختيار مزود خدمات الاتصال الذي يلبي احتياجاتهم الى جانب استفادتها من الخبرات الكبيرة التي تتمتع بها «دو» في مجال تزويد قطاع الإعلام بخدمات الإتصال.

وبموجب مذكرة التفاهم، ستقدم «دو» من جانبها مجموعة كاملة من خدمات البث الفضائي وخدمات الاتصال الثابتة والمتحركة وحلول الاتصال الخاصة بالمؤسسات مع ميزة وجود فريق متخصص من مديري الحسابات والمشاريع من «دو» لكل شركة، بالإضافة الى الاستفادة من شبكة دو الحديثة جداً. وتعتمد وحدة البث الفضائي في «دو» على «سماكوم» وهي محطة

## سوني SONY تطلق ٣ كمبيوترات «فايو» بتقنية الأبعاد الثلاثية



أطلقت سوني الخليج SONY GULF ثلاثة طرازات جديدة من أجهزة الكمبيوتر المحمول «فايو» بينها أول جهاز محمول بتقنية الأبعاد الثلاثية الذي سيوفر للمستخدمين تجربة حوسبية وترفيهية لم يسبق لها مثيل سواء في المنزل أو أثناء التنقل. ويعتمد جهاز فايو الجديد والعالي الوضوح على أسلوب التتابع الإطاري مع عدسات ثلاثية الأبعاد وهي ذات التقنية المستخدمة في تلفزيونات الكريستال السائل «برافيا» الثلاثية الأبعاد ليوفر بذلك صورة زاهية فائقة الوضوح.

كما يأتي مزوداً بتقنية نقل الإشارات الثلاثية الأبعاد ويتيح الجهاز الجديد للمستخدمين التحول من أسلوب العرض الثنائي الأبعاد (الفيديو والألعاب) إلى الثلاثي الأبعاد بنقرة واحدة على الزر الخاص بهذه التقنية. كما يمكن تحميل الصور الثلاثية الأبعاد التي يتم التقاطها عبر المجموعة الجديدة من كاميرات سايبير شوت الرقمية أو كاميرات NEX من سوني وعرضها على الجهاز نفسه. وتم تجهيز الكمبيوتر الدفتري الجديد بالجيل الثاني من المعالجات الرباعية النوى «إنتل كور آي ٧»، مع أحدث جيل من معالج الرسومات العالي الأداء (Nvidia-GeForc) التي تتوافق بسهولة مع متطلبات العرض الثنائي والثلاثي الأبعاد.

## هيئة تنظيم الاتصالات في الإمارات تحدد ٢٠١٣ للتحويل الى النظام الرقمي



محمد الغانم

هيئة تنظيم الاتصالات - الإمارات

أعلن مدير عام هيئة تنظيم الاتصالات في الإمارات محمد الغانم عن تطبيق خدمة نقل الأرقام بين مشغلي الاتصالات في الدولة «اتصالات» و«دو» على ثلاث مراحل تنتهي نهاية العام المقبل، وتشمل نقل أرقام الهاتف المتحرك والثابت والرسائل النصية. وكشف الغانم في كلمته أمام مؤتمر ما وراء الإتصال الذي عقد في أبوظبي وينظمه مجلس

الاتصالات لدول جنوب آسيا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا «سامينا» عن موافقة مجلس إدارة الهيئة على خطة الإمارات للتحويل من نظام البث التماثلي الى النظام الرقمي، وحدد العام ٢٠١٣ لانتهاء من هذه الخطة التي قال الغانم إنها ستؤدي الى استفادة الدولة من الطيف الترددي الذي سيتوفر بعد عملية التحويل.

وأوضح ان الشركتين تعملان حالياً على إنهاء المشاكل الفنية التي كانت وراء تأجيل إطلاق الخدمة بنهاية الربع الأول من العام، مضيفاً ان الهيئة أجرت تحديثين اثنين لبرمجيات نقل أرقام الهاتف المتحرك بين المشغلين وفتحت قاعدة البيانات المشتركة بينهما، ومن المتوقع ان تجري اختباراً للتأكد من جاهزيتها للتطبيق خلال الربع الجاري من العام.

## قدمت جهاز IP والهاتف XT

### «الثريا» ترعى سباق مبادرات التكنولوجيا الخضراء في استراليا

ترعى شركة الثريا للاتصالات فريق سباق الطاقة الشمسية من جامعة اسطنبول خلال مشاركته في التحدي العالمي للطاقة الشمسية عبر قارة استراليا. تستمر هذه المبادرة العالمية للتكنولوجيا الخضراء لمدة أسبوع، وسيشارك المتسابقون من تركيا في السباق معتمدين على جهازي الثريا IP، اصغر جهاز للتراسل البياني يعمل بالأقمار الصناعية بسعة ٣٨٤ كيلوبايت في الثانية وهاتف الثريا XT، الهاتف الفضائي المحمول الأكثر صلابة في العالم لتوفير حلول متكاملة للاتصالات.



إبراهيم خليل إبراهيم

الثريا للاتصالات

وحول تحدي الطاقة الشمسية في استراليا علق نائب رئيس اتصالات الشركة والتسويق السيد إبراهيم خليل إبراهيم قائلاً: يعنى تحدي الطاقة الشمسية العالمي بالبيئة والتكنولوجيا المبتكرة اللذين يشكلان جوهر قيمنا الأساسية في الثريا، وهما جزء لا يتجزأ من مسؤوليتنا تجاه المجتمع بصفتنا شركة رائدة في قطاع الاتصالات عبر الأقمار الصناعية. وتدعم شبكة التغطية التي نوفرها في استراليا مجموعة من المنتجات الحيوية التي ستتيح لفريق جامعة اسطنبول حرية استخدام الهاتف المتحرك والتراسل البياني لإجراء الاتصالات عبر الأقمار الصناعية طوال فترة السباق. يذكر ان الثريا XT، أمتن جهاز للاتصال عبر الأقمار الصناعية وهو حاصل على شهادة IP54/IK03 بفضل مقاومته للغبار ورذاذ الماء والصدمات. كما أنه مزود بأسرع خدمة بيانات عبر الأقمار الصناعية ونظام الملاحة. أما الثريا IP، فيبلغ حجمه A5 وهو اصغر جهاز للتراسل البياني يعمل عبر الأقمار الصناعية.

## شريحة جديدة للكمبيوتر اللوحي

### من «انتل»

طرحت شركة انتل INTEL الاميركية شريحة جديدة مخصصة لاجهزة الكمبيوتر اللوحي باسم «اتوم» على امل مواجهة منافسيها الكبار مثل سامسونغ وأبل ونيفيديا وكوالكوم. وذكرت «انتل» في بيان ان الشريحة الجديدة «أتم زد ٦٧٠» مقاس ٤٥ نانوميتر سوف تطرح في اجهزة من ٣٥ نموذجاً مختلفاً لاجهزة كمبيوتر من انتاج شركات مثل لينوفو وفوجيتسو وموشن كومبيوترنغ. وسوف تعمل اجهزة الكمبيوتر المختلفة بنظامي التشغيل كروم واندرويد من انتاج «غوغل» الى جانب «ويندوز» من انتاج «مايكروسوفت» و«ميجو» من انتاج «نوكيا».

## «كاسبرسكي لاب» تتطلع الى نبوءة أحد المراكز الثلاثة الأولى بين مزودي حلول أمن المعلومات



يوجين كاسبرسكي

KASPERSKY LAB

أعلنت شركة كاسبرسكي لاب KASPERSKY LAB المطور الرائد للحلول الأمنية لإدارة المحتوى خطتها للوصول الى أحد المراكز الثلاثة الأولى بين مزودي حلول أمن تقنية المعلومات الى المستهلكين.

وبهدف تحقيق استراتيجية النمو وزيادة حصتها في السوق العالمية بدأت الشركة عملية تطوير هيكلتها التنظيمية بتقسيمها الى جزئين مهمين من الناحية الاستراتيجية.

ويقول يوجين كاسبرسكي، المدير العام لشركة كاسبرسكي لاب وأحد مؤسسيها «هذا العام كنا أقرب ما يكون الى ان نصبح من بين المزودين الرواد الثلاثة لحلول أمن تقنية المعلومات في السوق العالمية. لتحقيق ذلك علينا ان نحافظ على معدل النمو الحالي للشركة ونثبت أننا نملك من المقومات ما يكفي للحفاظ على هذا المستوى. من خلال تعديل هيكلتنا التنظيمية بالشكل المعمول به عالمياً نحن نتوقع تحقيق هدفنا في نهاية عام ٢٠١١.

حسب النتائج التشغيلية لشركة كاسبرسكي لاب لعام ٢٠١٠ أظهرت الشركة نمواً ملموساً في جميع الأقاليم. على المستوى العالمي ازدادت إيرادات الشركة بنحو ٢٨٪ بالحساب السنوي وتجاوزت ٥٠٠ مليون دولار. من جهته يرى قسم التحالفات التقنية سابقاً والمعين مؤخراً في منصب مدير شؤون المنتجات بيوتير ميكولوف «هدفنا يكمن في الوصول الى مراكز رائدة في كل قطاع من القطاعات التي تعمل فيها الشركة، ولتحقيق هدفنا علينا ان نواصل تطوير منتجاتنا وحلولنا تماشياً مع متطلبات السوق».

**الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك كرمت المسنين في عيد الأم  
نسئاس: التكافل والتضامن الاجتماعي أساس التنمية في المجتمع**



من اليمين: المطران يوسف كلاس وروجيه نسئاس مع اعضاء الجمعية



مشهد عام

لمناسبة عيد الأم، وبالتعاون مع الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك في بيروت أقام نادي ليونز «سان رايز» - عين سعادة حفل غداء للمسنين والمسنات، في مبنى الجمعية، حضره متروبوليت بيروت وجبيل وتابعها المطران يوسف كلاس، رئيس الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك نائب رئيس المجلس الأعلى للطائفة **روجيه نسئاس**، حاكم «الليونز» السيدة **مرسال سلامة**، رئيسة نادي عين سعادة «سان رايز» السيدة **وداد صوايا** وأعضاء الجمعية والنادي.

بعد النشيد الوطني، رحب المطران كلاس بالحضور شاكرًا أندية الليونز وخصوصاً نادي ليونز سان رايز عين سعادة على هذه المبادرة السنوية التي أصبحت تقليدًا. كما شكر رئيس وأعضاء الجمعية على نشاطهم المستمر في سبيل الإنسان في لبنان.

ثم ألقى **نسئاس** كلمة تمنى ان يكون عيد الأم «عيد إعادة لم شمل العائلة»، معتبراً أن الأم «هي عنوان التضحية والوفاء. وشكر «نادي سان رايز» الذي يشارك أعضاؤه سنوياً في الاحتفال بهذا العيد، متمنياً عيداً سعيداً «خصوصاً أن الأم تعتبر اليوم جامعة العائلة والموجهة نحو الطريق المستقيم». كما تناول **نسئاس** مشاريع الجمعية وتحديدًا إنشاء بيت للراحة في الأشرافية، مؤكداً «ان التكافل والتضامن الاجتماعي هو أساس التنمية في المجتمع».

بدورها اعتبرت **سلامة**: «إن الله تواجد في كل الأمكنة بواسطة الأم، وشكرت القيمين على هذه المناسبة التي تجمع الأمهات المسنات في مشهد نتمنى أن يتكرر ليس كل سنة، بل في كل المناسبات». ثم تحدثت **صوايا** التي شكرت رئيس الجمعية **روجيه نسئاس** والأعضاء، معتبرة «أن من ليس لديه كبير فالواجب أن يخدم أي مسن».

**اللبناني الفرنسي رعى افتتاح معرض هوريكا  
وقدم للمشاركين مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات**



من اليسار: ايلي عون، خاطر ابي حبيب ورونالد زيركا



من اليسار: بيار صوايا، غرازيلامتي ونوشكا بستاني



جانب من الحضور

افتتح معرض «هوريك» ٢٠١١ السنوي للضيافة والمأكولات والذي استمر في الببال من ٢٩ آذار الى الاول من نيسان برعاية البنك اللبناني الفرنسي BLF، صاحب الموقع الريادي في تمويل القطاع الخاص في لبنان.

وقدم البنك للصناعيين المشاركين مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات والتي تدعم هؤلاء خلال مراحل تطورهم المهني.

ومن خلال مشاركته في هذا المعرض، يهدف البنك اللبناني الفرنسي الى اعطاء الزوار فكرة واضحة عن منتجاته الخاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة، اضافة الى الفوائد والتسهيلات التي تتيح للمهنيين فرصة البدء بعمل جديد في قطاع المطاعم.

ويقدم البنك قروضا مدعومة من خلال برنامج «كفالات» في اطار استراتيجيته المتميزة لتلبية احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة والمهنيين.

## المعهد العالي للأعمال يوزع شهادات ماجستير XIFM على ١٩ طالباً



من اليمين: وليد كبي ونبيل عثمان



من اليسار: STEPHANE ATTALI، رائد شرف الدين، JAAP SPRONK وTON VAN DER PIJL



من اليمين: كريم جزار، تانيا ناصر، نانسى جبور وفي الصف الثاني لارا فضول



شرف الدين وأتالي محاطين بالضيوف والخبيرين

وزع المعهد العالي للأعمال ESA خلال حفل أقيم في قاعة قتال - شارع كليمنصو وشهادات برنامج ماجستير Executive Masters In Islamic Financial Management (XIFM)، (دفعة العام ٢٠١٠) على تسعة عشر طالباً.

وسلم الشهادات رائد شرف الدين نائب حاكم مصرف لبنان رياض سلامة بحضور المدير العلمي لبرنامج XIFM البروفسور ياب سيرونك من معهد روتردام للإدارة - جامعة ERASMUS ومدير مكتب الرئيس في جامعة ERASMUS الدكتور تون فان دير بيل، ومدير المعهد العالي للأعمال ستيفان أتالي.

وحضر الحفل ضيوف مرموقون، منهم عدد من مدراء الشركات اللبنانيين والأجانب وممثلي السفارات في لبنان وشركاء المعهد واصدقائه ومثلي الصحافة اللبنانية.

وحصل كل طالب على شهادة مشتركة من المعهد العالي للأعمال (ESA) ومعهد روتردام للإدارة ROTTERDAM SCHOOL OF MANAGEMENT وجامعة ERASMUS. وتكرّس هذه الشراكات مع أفضل معاهد الإدارة في أوروبا جودة البرامج التعليمية ضمن المعهد العالي للأعمال وتحظى بفضلها شهادات المعهد باعتراف دولي.

بعد توزيع الشهادات نظم حفل استقبال اجتمع فيه الخريجون مع أسرهم وأصدقائهم وشركاء المعهد.

### «حديقة الفصح» وشجرة ناطقة في اسواق بيروت



اطلقت شركة سوليدير لمناسبة احد الشعانين وعيد الفصح المجيد «حديقة الفصح» في اسواق بيروت - ساحة العجمي. وتضمنت الحديقة الغنية بالازهار والخضار، حوالي ٢٠ ارنبا يتحركون ألياً حيث يقومون بنشاطات متنوعة، تنوسطها شجرة ناطقة تروي قصصاً ممتعة ومحبة من الاولاد. وقد سمح للاولاد بالتجول داخلها والتقاط الصور مع الارانب.

كما وقدمت بين ٢٣ نيسان الماضي وحتى الاول من ايار ٢٠١١ عروض ترفيهية في محيط الحديقة احتيتها فرقة LA GRANDE FAMILLE، وجابت استعراضات راقصة شوارع الاسواق يومياً.

### «سبايدرمانكي» و«براندسيل» تدخلان السوق الاعلاني السوري شريكتين

أعلنت كل من وكالة «سبايدرمانكي» وشقيقتها شركة الاستشارات في الترويج الاستراتيجي للعلامة التجارية «براندسيل» تحالفهما الاستراتيجي الحديث مع مؤسسة «شيفت كوميونيكاشن» المتمركزة في دمشق. وتُحوّل هذه الشراكة ووكالة «سبايدرمانكي» و«براندسيل» ولوج الأسواق السورية بينما تحظى مؤسسة «شيفت كوميونيكاشن» بموطئ قدم في السوق اللبنانية في ظل دعم كلي استراتيجي وخلق في أن تُقدّمه الشركتان اللبنايتان المذكورتان.

لقد أسس السيد دوري راضي مؤسسة «شيفت كوميونيكاشن» في شهر تموز من العام ٢٠١٠ في دمشق - سوريا عندما قام بجمع فريق من الخبراء في التواصل المُبدع أرادوا تحظى المُسلّمات لُمكّنوا زبائنهم من استثمار طاقاتهم التجارية المثلى. أما «سبايدرمانكي للاتصالات» فهي وكالة مستقلة أُطلقتها جو أيوب في بيروت في العام ١٩٩٩. ووضعت الرشاقة الخلاقة شعاراً لها واستعانت بمجموعة من الأشخاص الخفيقي اليد والمفعمين بالحيوية في إطار هيكلية فريدة من نوعها وأدوات لا مثيل لها تُحوّل هذه المجموعة إدارة أيّ زبون كان أينما وجد وتُتيح لهم التفاعل فورياً واستباقياً مع دينامية السوق. ولعلّ سرّ نجاح «سبايدرمانكي» في الآونة الأخيرة يعود إلى خبرتها المتكاملة الجامعة بين التسويق الرقمي ووسائل الإعلام التقليدية.

## توقيع «الاتيكيت علم ولياقة» لنادين ضاهر



نادين مسعود ضاهر مع عدد من الاصدقاء



نادين مسعود ضاهر مع عائلتها

استضافت «دار النهار» في معرض انطلايق للكتاب حفل توقيع لكتاب «الاتيكيت علم ولياقة» لنادين مسعود ضاهر الصادر عن «اكاديميا». الكتاب عصاره ثقافة عامة يشرح كيفية التصرف في مختلف المناسبات، واساليب راقية للحوار والتعامل مع فئات المجتمع كافة.

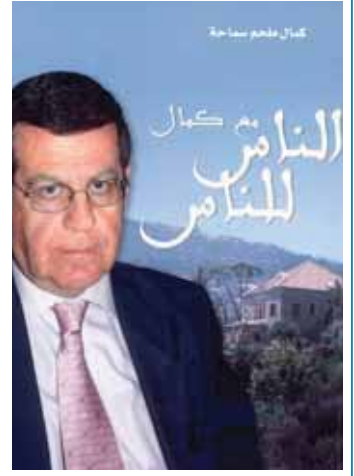
## تسمية شارع باسم «رياض الصلح» في ميناء طرابلس

اطلقت بلدية الميناء في طرابلس اسم الرئيس رياض الصلح على احد شوارع الميناء في طرابلس وذلك تكريما لعطاءاته وانجازاته ودوره في انجاز استقلال لبنان. كثيرون تساءلوا ألم يتذكر بعضهم رياض الصلح سوى اليوم اي بعد مضي نصف قرن على رحيله؟ ان كريمة رياض الصلح فاعلة الخير الكبيرة السيدة ليلي الصلح حماده، بما تتبرع به لكل من طرق باب مؤسسة الوليد بن طلال هي التي تجعل الناس يتذكرون رياض الصلح احد ابطال الاستقلال اللبناني الذي كان زعيما شعبيا مميذا.

## مع كمال... الناس للناس

### مؤلف مميز وظريف لكمال ملحم سماحه

صدر للخبير المصرفي والمالي والاجتماعي كمال ملحم سماحه (عضو لجنة الرقابة على المصارف سابقا) مؤلف فريد من نوعه تحت اسم «مع كمال... الناس للناس» من ٥٤٠ صفحة ضمن غلاف يحمل صورة المؤلف ومنزله في جوار الخنشارة.. تضمن الكتاب اهداء الى والد واولاد وزوجة كمال مع سطر شعري في نهاية الاهداء:



وما العيش الا ان تحب وان يحبك من تحبه كتب مقدمة الكتاب الوزير السابق ونائب نقيب الصحافة الحالي الزميل الكبير جورج سكاف جاء في نهايتها «كتاب كمال ملحم سماحه مسيرة استثنائية لرجل استثنائي في تعدد النشاطات وغنى العطاءات في مشاريع صارت انجازات. عمل كل شيء بحسبان واستحق التقدير والرضوان».

والى المقدمة ١٧ فصلا عن سيرة الكاتب بدءا بطولته وزواجه وبداية عمله والمهام التي تسلمها في مختلف المؤسسات وعضويته في اللجان المالية والتنظيمية، لاسيما في المجلس الاعلى للروم الكاثوليك وكاريتاس ولجنة الاعداد لاستقبال قداسة البابا يوحنا بولس الثاني، الى عضويته في مجلس المصرف الوطني للانماء الصناعي والسياحي كممثل للدولة، وعضويته في هيئة صندوق المهجرين وعضويته وانجازاته في لجنة الرقابة على المصارف. والمميز والفريد من نوعه في المؤلفات ان كمال سماحه المعروف بظرفه وحبه لاطلاق النكات، ضمن كل فصل من الفصول الـ ١٧ بعض الطرائف والعبير لكي يجذب القارئ الى متابعة قراءته لمؤلفه القيم والظريف والمفيد. مؤلف واقعي موضوعي جريء وناجح يستحق القراءة كما يستحق ان تحتضنه كل مكتبة عائلية!

## وجوه غابت

### المربي والاديب الياس حبيب ابي رعد



لم تكف المشيعين للمربي والاديب الاستاذ الياس حبيب ابي رعد احزانهم على رحيله، فقد تضاعف حزنهم خلال حفل الوداع الذي اعده له ابناؤه واقرباؤه وابناء قريته سلفايا حيث بدا التأثير العميق على مئات الذين حضروا للمشاركة في وداعه. وكان اللافت ان المشاركين في الوداع كانوا من مختلف الهيئات التعليمية والهندسية والحقوقية والادارية والاجتماعية وحيث ينتسب اليها ولداه انطوان وحبيب وبناته ليلي وولي ومها وسهي الذين احاطوا بزوجته الثكلى سعاد بحنانهم. المطران بولس مطر الذي تولى الصلاة على روح الفقيد مع عدد من الكهنة، رثاه بكلمة مطولة كمرّب وأديب وعصامي درس وعمل واصلا الليل بالنهار ليحصل على اعلى الشهادات وليؤلف ارقى الكتب وليعيل اجمل واحب عائلة. من لم يعرف الفقيد جيدا عرفه من خلال رثاة المطران مطر الذي عدّ مآثره ومآثر اولاده وغيرتهم على قريتهم وكنيستهم والرعية عامة. ماتم مؤثر جدا لن يعيد لنا زميلنا السابق في «البيان الاقتصادية» (مصصح اخطائنا) ولا الى اهله واصدقائه ومحبيه ولكن نذكره ستبقى معنا جميعا.

## فتوح يولم على شرف المشاركين في مؤتمر مكافحة تبييض الاموال



من اليمين: د. فؤاد مطر جي، هاروت ساموثيليان، د. جوزف طريبيه ووسام فتوح



من اليمين: نبيل عثمان، هاني حسامي ومنير البان



من اليمين: مصطفى النجار، سيمون شحادة، مارون خوري وبسام بو مغلي



من اليمين: ميشال خديج، بات ميتشل ود. جوزف طريبيه

أولم الامين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح على شرف المشاركين في مؤتمر مكافحة تبييض الاموال الذي نظمه الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب واتحاد المصارف العربية. وقد القى كلمة رحب فيها بالحضور ثم عدد نشاطات الاتحاد الذي امتدت جسوره الى مراكز القرار المالي والاقتصادي في العالم. ثم اشاد بالتعاون القائم مع الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب الذي جمع في الشهر الماضي اكثر من ٣٠٠ شخصية مصرفية عربية في دولة قطر الشقيقة رغم الظروف الصعبة التي تمر بها منطقتنا العربية.



## عدنان ورائدة قصار يولمان في قصرهما...

في قصرهما البيروتي الملفت بجدراؤه الحجرية الداخلية ومجموعة اللوحات والمنحوتات والتحف الفريدة، أقام الوزير ورجل الاعمال والمصارف عدنان قصار وعقيلته رائدة مأدبة عشاء اتسمت بالاناقة والانسراح وحديث الساعة - تأليف الحكومة الجديدة - وذلك بحضور وليد داعوق، صهر عدنان قصار، الذي يمكن ان يحظى بحقيبة وزارية.

شارك في هذه السهرة أكثر من خمسين مدعواً ومدعوة أذكر منهم:

الوزير نعمة وتريز طعمه، القاضي سعيد ميرزا، الوزير السابق سمير وجويس مقبل، منى الهراوي، فرنسوا وغايي ابي صعب، جاك ونيكول صراف...



عدنان القصار

## سهرة عيد في دارة النائب د. ناجي غاريوس



صونيا غاريوس

بلطفهما وحرارتهما المعهودة، رَحَّب النائب الدكتور ناجي غاريوس وعقيلته المحبوبة صونيا بضيوفهما الكثر مساء الثلاثاء ٢٣ نيسان في دارتهما الكائنة في بعدا. المناسبة كانت مأدبة عشاء مميزة هيمنت عليها أجواء العيد مع تشكيلة من المعمول وحلويات مكللة ببيض الفصح. بالطبع دارت بعض الأحاديث حول المستجدات السياسية على الساحة المحلية والإقليمية. كان بين الساهرين النائب روبير غانم وعقيلته فيفيان، القاضيان جوزف وأرليت جريصاتي، النقيب السابق شكيب قرطباوي وعقيلته المحامية أرليت، السفير جان تامر وزوجته د. جومانا، الدكتور جورج وهدي شقير، المحامي نجيب وروزي بولس، زميلتنا ماغي فرح، المحامي ريمون وكارمن يربك...

## جورج وكريستيان اللاتي يولمان

قبل سفرهما لرحلة استجمام في الخارج، أقام جورج وكريستيان اللاتي مأدبة عشاء لجمع من الأصدقاء في المطعم الفرنسي «كوكتو» في الأشرفية. الأناقة والضيافة الحاتمية ميزتا السهرة التي جمعت ما يقارب أربعين مدعواً وطالت حتى ساعة متأخرة من الليل.





رجل الاعمال المعروف معتر الصواف وعقيلته راده

## هيمنت الرائعة «ميمونة» على معرض وكتابي معتر الصواف



في المعرض، امام اللوحات: الرسام معتر الصواف، النائب نعمة طعمه، السيدة راده الصواف، السيد قرنفل وعقيلته



السيدات راده الصواف، امال الازهري ولينا ابو خضرا



السيد رفعت شيخ الارض، السيدة راده الصواف والسفير السابق حسين الضرار



السيدة راده الصواف، السيد حبيب افرام والسيدة سلمى سوبره

وقد لاقى المعرض اقبالا كبيرا وحضره، الى معتر وراده الصواف، عدد غير من الاصدقاء اتوا معظمهم من الخارج، خصوصا من بريطانيا والمملكة العربية السعودية. وتزامن المعرض مع صدور كتابين من رسم وتأليف معتر الصواف: «ميمونة» MAYMOUNA وتوش فيش TOUCH FICH الذي عاد ريع بيع نسخته لجمعية «سعاد وواصف الصواف» الخيرية الاجتماعية التي أسسها معتر الصواف.

كّرّمه ملتي رجال الاعمال السعودي اللبناني خلال احتفال أقيم في السابع من نيسان الفائت في فندق «فور سيزونز» بيروت - هو رجل عصامية ووفاء وكفاءة، من لا شيء عمل اشياء كثيرة ويقود اليوم اكبر مجموعة صناعية وتجارية متخصصة في مواد البناء هي شركة مواد الاعمال القابضة "CPC" التابعة بدورها لمجموعة بن لادن السعودية المعروفة - وفي لوطنه الاول سوريا ولوطنه الثاني لبنان ولوطنه الثالث السعودية، وفي لاصدقائه وأهله ومحبيه .

والمجموعة التي يقودها معتر الصواف - نعم، نتكلم عن هذا الرجل - تؤمن العمل لنحو عشرين الف عامل من خلال مئة مصنع منتشرة في سبعة بلدان عربية وقلّة هم الذين يعرفون معتر الصواف كفنان. فحكمة والده واصف الصواف رسمت مسار حياته، كان يرغب دراسة الفن، فن الرسم الكاريكاتوري ولكن أصرّ والده عليه بدراسة الهندسة او لا وبعدها يدرس ما يشاء من الفنون.

اليوم، الى جانب اعماله العملاقة، يهوى هذا الرجل المعتر والعظيم رسم الرسوم المتحركة التي تشكل هوايته المفضلة، فهو فنان موهوب عرض مؤخرا مبتكراته الفنية في ثلاثين لوحة كناية عن رسوم ظريفة ذات تقنية عالية، وذلك في معرض أقيم له في بيروت بين ١٤ و ٢١ نيسان في غاليري PIECE UNIQUE في الصيفي. وهذا المعرض الناجح نظّمته بإتقان نادر ومحبة فائقة راده الصواف زوجة معتر الصواف المثالية، فكان المعرض تكريما رائعا لكريمتهما «ميمونة»، طفلتهما الاولى،



من اليسار: جوزف زخور، محمد فوزي، غازي علاوي وانطوان زخور

## فوزي وعلاوي ضيفا «البيان» في بيروت

بعد غياب طويل، زارنا في بيروت الصديق محمد فوزي، المقيم حالياً في لندن والذي شغل منصب مستشار للشرق الاوسط في شركة سوينغلهورست SWINGLEHURST البريطانية وهي وسيط معتمد في لويديز LLOYD'S BROKER ذات تاريخ عريق.

وبهذه المناسبة استضافت البيان الصديق محمد ورجل الاعمال العراقي غازي علاوي الى مأدبة في مطعم غوشو GAUCHO، حيث اطلعنا من الضيفين العراقيين على المشاريع التي يعدّانها وينويان تنفيذها في المنطقة بما في ذلك الوطن الأم العراق.

## افتتاح «بوتيك» DOMAINE DES TOURELLES



نايلة عيسى الخوري وجوزف مدور



اميل عيسى الخوري وفوزي عيسى

افتتح DOMAINE DES TOURELLES اقدم «كاف» تجارية في لبنان (منذ ١٨٦٨) محلا تحت عنوان "LA BOUTIQUE" في بيروت - شارع مونو، لمتذوقي النبيذ اللذيذ والفاخر. ورحب الشريكان فوزي عيسى واميل عيسى الخوري بالاصدقاء والهواة الذين توافدوا وتذوقوا النبيذ في هذه «البوتيك الغير شكل».



جمع من متذوقي النبيذ

## بيض ومرح وأناقة...



المحامي سمير أبي اللمع، ليلي زيبارة، صاحبة الدعوة تريز ايكو، المحاميان مهى وفادي بركات



انجيل ايكو، القاضي فادي، فرنسوا ايكو المقيم في فرنسا، تريز ايكو، جوزف مارون وكارولين ايكو

ليلة عيد الفصح المبارك، أي سبت الثور، أولمت تريز ايكو على شرف جمع من الأهل والمقربين والأصدقاء في الإطار الفخم لمطعم "LE MAILLON" في الأشرفية، تميّزت السهرة بالسخاء والأناقة وسط أجواء فرحة، إذ كسرنا بيض العيد الملون وتذوقنا المعمول بعد عشاء فاخر تخلله رقص حالم على أنغام موسيقى وأغان رومنسية.

من المدعوين النقيبان السابقان انطوان قليموس وسمير أبي اللمع وعقيلتهما صونيا

ومارلين، المحامي سمير لمع وزوجته ايدي، المحاميان فادي ومهى بركات، بيار وبولا كاترا، المهندس جوزف مارون، ليلي زيبارة، غريس نصر، لولا أبو عتمة...



بولا كاترا، روزي جمال وصونيا قليموس وقوفاً، بيار كاترا وتريز ايكو

دبي استضافت مؤتمرها السنوي السادس حول التأمين الاسلامي

## محاضرون عرب ودوليون بحثوا في كيفية دفع النمو التكافلي وتوسيع انتشار رقعته في العالم



من اليمين: STEFAN EGGER، غسان مروش، اقبال منكاني، شكيب ابو زيد، ياسر البحارنة، مفتي محمد قليم، شهريل جيمين، حسين الميزه، فريد لطفي، فاطمة العوضي، مروان لطفي، د. صالح الملائكة، محمد الدشيش ورفيق حلاني



من اليمين: شهزاد حفيظ، DR LUDWIG STIFTL، د. صالح الملائكة، رفيق حلاني وارشيد الطيب (جناح SALAMA)



من اليمين: DAWOOD TAYLOR، DR LUDWIG STIFTL، ARYA، ياسر البحارنة وRICHARD BISHOP، MARCEL PAPP ودايتوك رملان عبد الرشيد



من اليمين: صلاح موسى سليمان ومحمد سعد

تحرص دول وامارات الخليج العربي على ان تستضيف مؤتمرات التأمين في مواعيدها السنوية، علما بأن جداول الاعمال التي تعدها تلك المؤتمرات تتمحور في معظم الاحيان على مواضيع واحدة وإن اختلف المحاضرون. ومع ذلك، يرى كثيرون في انعقاد المؤتمرات في اي مكان من العالم العربي قيمة اضافية لكونها تساهم ولو بقسط يسير في تنمية ثقافة التأمين، خصوصا لدى العاملين في شركات التأمين والاعادة والوساطة وغيرها من الخدمات ذات الصلة. وبعد قطر والبحرين، ها هي امارة دبي تستضيف مؤتمرها السنوي المخصص للتأمين الاسلامي وهو يحمل الرقم ٦. اما الشعار الذي انعقد المؤتمر في ظلالة فهو «التأمين الاسلامي وادارة المخاطر وابتكار المنتجات ودفع النمو».



من اليسار: خالد المغيصيب ونبيل العلمي



من اليمين: صالح الهاشمي وROBIN ALI



من اليمين: ايمن العجمي وعدنان المرزوقي



من اليمين: فاطمة العوضي، فريد لطفي و خليل غنيم



من اليسار: راشد الميزه وجو عازار



من اليمين: فريد لطفي و JONATHAN WILTON



من اليمين: سهيل جعفر وعبد العزيز المنصور



من اليسار: مروان لطفي، هناء الحرز وشايما الزرعوني



من اليسار: صالح الهاشمي، ايمن العجمي و BRENDOM BARRETT

– PETER CASEY من DFSA  
– ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لشركة اريج ARIG.  
– محمد اقبال مكناني MOHAMAD IQBAL MANKANI  
– الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة دبي الاسلامية للتأمين (AMAN)  
– رفيق حلاني RAFIQ HALANI الرئيس التنفيذي لشركة سلامة –  
الامارات SALAMA  
– MIKE COLLIER الرئيس التنفيذي لشركة AMITY HEALTH  
– د. عمر كلارك فيشر رئيس البنك اسورانس والتكافل العائلي في AMAN  
– ومن بين ممثلي الشركات العالمية الذين حضروا في المؤتمر نذكر:  
– د. لودفيغ ستيفتل DR LUDWIG STIFTL رئيس ميونيخ ري ري  
تكاful MUNICH RE RETAKAFUL  
– دي آر اريا D.R. ARYA ممثل جي اي سي الهندية فرع  
دبي GIC OF INDIA

انعقد المؤتمر في فندق دوسيته واستغرق يومين (١٠ و ١١ نيسان / ابريل ٢٠١١) بحضور جمع من ممثلي صناعة التأمين في العالم يتقدمهم ممثلو شركات التأمين والاعادة الاسلامية. تحدث مفتتحا المؤتمر مروان لطفي مرحبا بالحضور باسم مركز دبي المالي العالمي DIFC. وتضمنت اعمال المؤتمر ١٣ جلسة عمل استمع خلالها الحضور الى اوراق ومداولات وحوارات قدمها عدد من اركان التأمين واعادة التأمين الاسلامي وممثلي المصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية ذات المكانة الاقليمية والعالمية المعروفة. ومن بين المحاضرين الممثلين للشركات او المؤسسات العربية الذين قدموا اوراقا حول نمو التأمين التكافلي التعاوني وكيفية دفعه قداما وتوسيع نقطة انتشاره نذكر:  
– شكيب ابوزيد الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL RE  
– د. صالح الملايكة الرئيس التنفيذي لمجموعة سلامة SALAMA



من اليمين: NOEL D'MELLO و RAFIQ HALANI



من اليسار: صلاح موسى سليمان ود. كمال جاد كريم



من اليسار: بروفيز رضوي، اسامة القيسي وجو فضول



من اليمين: طارق العبسي وحسن سجواني



من اليسار: رياض كراي، محمد يعقوب وطارق عواد

من اليمين: ايمن العجمي، خليل سعيد،  
SAMUEEL THANVEE

من اليسار: راشد دياب، د. سلمية، جيواني، عبد الرحمن خطيب، شهزاد حفيظ وعمران حيدر

– داوود تايلر DAWOOD TAYLOR الرئيس الاقليمي  
PRUDENTIAL ASIA برونشال آسيا  
– اجمل باتي AJMAL BATHY الرئيس التنفيذي لشركة  
TOKIO MARINE ME طوكيو مارين الشرق الاوسط  
– افرين يازمان EVREN YAZMAN ممثل مصرف جاي بي  
MORGAN J.P. مورغان  
– د. محمد رفيق عبد الرحمن المدير الاقليمي  
MUNICH RE RETAKAFUL  
– ادم ابراهيم ADAM EBRAHIM رئيس OASIS GROUP

في الصف الاول خالد ابو رسلان وفي الثاني  
JONATHAN WILTONمن اليمين: SEZI MERIC، جو فضول  
V. KAAN ACUM و

من اليسار: داوود تايلر، خليل غنيم وسحر حيدر

## المملكة العربية السعودية تغذي التأمين الاسلامي بالمقدار الاكبر من الاقساط العربية

### صالح الملائكة: احداث مصر اثرت سلبا على نتائج صناعة التأمين



من اليسار: MARK STANLEY

المملكة العربية السعودية التي تعتمد نظام التأمين التعاوني الاسلامي هي الدولة العربية الوحيدة التي تغذي التأمين الاسلامي بجزء وافر من اقساط التأمين. جاء في ذلك في تقرير قدمته شركة ارنست اند يونغ الى مؤتمر التكافل الذي انعقد في دبي. وتوقعت الشركة ان ترتفع اقساط التأمين الاسلامي خلال العام ٢٠١١ الى ١٢ مليار دولار. وتتصدر المملكة العربية السعودية وماليزيا والامارات العربية المتحدة لائحة الدول الاكثر انتاجا لأقساط التأمين الاسلامي، بينما تسجل اندونيسيا النسبة الاعلى من النمو (٦٧ بالمئة)، تليها بنغلادش بـ ٥٨ بالمئة. وجاء في التقرير الذي اعده بشار ناظم، ان اسواق التأمين العربية تشهد منافسة حادة بين شركات التأمين، وذلك بسبب تكاثر عدد الشركات.

وقال صالح الملائكة الرئيس التنفيذي لمجموعة سلامة للتأمين الاسلامي SALAMA ان الاحداث التي شهدتها مصر كان لها وقع سلبي على صناعة التأمين.

والى ذلك فإن صناعة التأمين في المنطقة تعاني من نقص في الخبرات البشرية وان العائد على الرساميل الموظفة في صناعة التأمين ما يزال متواضعا.



من اليسار: رفيق حلاني، اقبال منكاني و MIKE COLLIER



من اليسار: شادي سعادة، د. نائل صلاح ويزان عمرو



من اليسار: محمد الصغير و DR DIPAN CHANDRAN



من اليمين: صلاح الدين البس، MOHAMMAD JUNAID KHAN،  
غسان مروش، احمد عبيد الزرعوني و STEFAN EGGER



من اليمين:  
اسامة القيسي  
وطارق عواد

## شكيب ابو زيد: الزامية التأمين الصحي تشكل قوة دفع لقطاع التأمين



من اليمين: شكيب ابو زيد و تامر ساهر

الرئيس التنفيذي لشركة تكافل ري TAKAFUL RE شكيب ابو زيد قال ان حكومات عربية عديدة تتجه الى اعتماد الزامية التأمين الصحي، وهذا الامر يسهم في دفع القطاع الى موقع الصدارة من حيث مستويات النمو. اضاف: ان عدد شركات التأمين التكافلي في الاسواق العالمية بنهاية العام الماضي بلغ ١٩٥ شركة مقابل ١٩٠ شركة خلال عام ٢٠٠٩ موزعة على ٣٤ دولة. ويتركز حوالي ٤٠ بالمئة من اجمالي شركات التكافل في دول مجلس التعاون اذ بلغ عددها ٧٧ شركة لتحل في المرتبة الاولى ضمن الاسواق العالمية من حيث عدد الشركات. وحلت منطقة الشرق الاقصى في المرتبة الثانية بنحو ٤٠ شركة تكافلية، فيما بلغ عدد الشركات في افريقيا ٣٢ شركة لتأتي بلدان الشرق الاوسط غير العربية رابعا بـ ١٨ شركة تكافلية. و اضاف ان ثلاث شركات تأمين تكافلية جديدة خلال الفترة منذ نهاية عام ٢٠١٠ دخلت السوق الماليزي وشركة واحدة في السوق الاماراتي.



من اليمين: ARYA و ايمن العجمي



من اليمين: جو فضول، ايمن العجمي و خالد ايوب

د. صالح الملائكة: على نتائج الاحداث تأتي لمصلحة التكافل



من اليسار: حسين الميزه، صالح الملائكة وشهريل جيمين

الدكتور صالح الملائكة الرئيس التنفيذي لمجموعة سلامة الاسلامية للتأمين SALAMA قال: علينا ان ننتظر لنرى الاتجاه الذي تتخذه الاحداث الجارية في المنطقة ونأمل بأن تأتي النتائج لمصلحة شركات التأمين. ورغم مقومات النمو الا ان الصناعة تواجه تحديات عدة ابرزها ما يتعلق بعوائد الاستثمار وضرورة عودة شركات التكافل الى التركيز على الاعمال الفنية حتى مع تحسن مناخ الاستثمار، كما ان الشركات تواجه تحدي الموارد البشرية المؤهلة والاطر التشريعية .

حسين الميزه: على شركات التكافل ان تكف عن استنساخ عقود

التأمين التقليدي وتعد منتجات خاصة بها

الرئيس التنفيذي لشركة دبي الاسلامية «أمان» AMAN حسين الميزه تحدث عن اوضاع التأمين التكافلي، فدعا الى الكف عن استنساخ عقود التأمين التقليدي واستنباط عقود تكافلية.

وقال: يتعين على الشركات تطوير المنتجات والخدمات المقدمة عبر تجنب استنساخ منتجات وخدمات التأمين المقدمة من شركات التأمين التقليدية، بل يتوجب عليها تطوير منتجات وخدمات مصممة خصيصا لتلبية حاجات العملاء الراغبين بالحصول على خدمات متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية، حيث يتعين على شركات التكافل الاستفادة من التوجه العام الجديد - حيث يتجه الكثيرون للادخار وتقادي القروض غير الاساسية - وتقديم برامج ادخار متنوعة ومتضمنة لتغطية المخاطر عبر بوالص التأمين. فعلى سبيل المثال، سنقوم في شركة «أمان» بتطوير باقة جديدة من المنتجات الموجهة للأفراد والمجموعات يسهل نشرها بسرعة في الاسواق وتتمتع بمرونة اكثر لتلبية الاحتياجات المتغيرة لعملائنا، بحيث نوفر عبرها الحماية اللازمة بشكل يسهل الاستفادة منها.

واكد «ان صناعة التأمين التكافلي ما زالت مصدر جذب لمستثمرين جدد، ونحن باعتقادنا ان المنافسة مستقبلا في اسواق مثل سوق الامارات سوف تصبح اشد صعوبة. لذا والى جانب عمليات الاندماج او التخصص في الخدمات التي قد نشهدها مستقبلا، فإن الوسيلة الاخرى لصون النمو في هذا القطاع، قد تكمن في التوسع الى اسواق جديدة حيث يضعف فيها نصيب الفرد من اقساط التأمين كالجزائر ومصر وعمان ونيجيريا».



فريق عمل MEGA EVENTS في صورة تذكارية



شركة أمان..  
المظلة الواقية



- ✓ تأمين نقل البضائع ✓ تأمين السيارات
- ✓ تأمين الحياة الجماعي والفردي ✓ تأمين النقود
- ✓ تأمين اصابات العمل ✓ التأمين الهندسي
- ✓ تأمين الطاقة ✓ تأمين السفر
- ✓ تأمين الممتلكات ✓ تأمينات أخرى

أمان للتأمين.. للثقة عنوان

صنعاء: شارع الزبيري - ت: (٢١٤٠٩٣-٢١٤٠٩٣) / ٢/٣/٤ - فاكس: (٢١٧٢٥/٢١٧٢٥) - ص.ب: ٢١١٢/٢١١٢  
صنعاء: شارع تعمر - ت: (٦٢٤٩٧١) - فاكس: (٦٢٥٧١٤)  
عدن: المعلا - مبنى المؤسسة الاقتصادية اليمنية - ت: (٢٤٤٢٩٥) - فاكس: (٢٤٦٢٣٧) - ص.ب: ٥٠٢٧  
الحديدة: شارع صنعاء - عمارة السنيديار - ت: (٢٠١١١٠) - فاكس: (٢٠١١٠٧) - ص.ب: ٤٦٨٥  
تعز: شارع جمال - جوار البنك التجاري - ت: (٢٥١٤٥٤) - فاكس: (٢٥٠٨٢٢) - ص.ب: ٢٤١٢  
المكلا: شارع البنوك - جوار بنك اليمن والكويت - ت: (٣٥٠٩٩٧) - فاكس: (٣٥٠٦٢٩)

حسين الميزة (شركة دبي الاسلامية للتأمين AMAN - الإمارات):

## الاحداث الأمنية تكبد شركات التأمين بعض الخسائر الا انه يبقى لها وجه إيجابي



من اليمين: راشد الميزه، فيصل احمد كرم، حسين الميزه، اقبال منكاني واحمد السويدي

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين «أمان» AMAN حسين الميزة شارك بفاعلية في مؤتمر التأمين التكافلي وقد التقيناه على هامش المؤتمر وأجريناه معه الحوار الآتي:

اضاف: ان الركود الذي طاول مختلف القطاعات بسبب الظروف الضاغطة عالمياً و عربياً قد يؤدي الى تباطؤ نمو الاقساط خلال السنة الحالية.

### كيانات مليئة

■ هل تعتقدون ان اندماج الشركات سيكون نتيجة حتمية لهذا الواقع؟

– في رأيي ان البقاء للأقوى ولأصحاب رؤوس الأموال الضخمة، وبالتالي، فإن اندماج المؤسسات الصغيرة بغية تشكيل كيانات مليئة ومتمينة وقادرة على المنافسة أفضل من تزايد أعداد الشركات ذات القدرات المحدودة، مع الأخذ بالاعتبار ان تكاثر عدد الشركات ينعكس سلباً على التأمين التقليدي والتكافلي في الوقت نفسه.

■ هل لنا بلحظة عن شركة اميتي؟

– «أميتي» AMITY هي نتيجة شراكة استراتيجية بين شركة أمان للتأمين ومجموعة أجيليتي AGILITY غلوبال هيلث سوليوشنز في جنوب أفريقيا، وتنشط في مجال إدارة مخاطر المحافظ الطبية التكافلية اي انها شركة TPA وهي مستقلة تماماً عن «أمان».

### رسالة التأمين التكافلي

■ دعوتهم شركات التكافل الى الكف عن استنساخ العقود التقليدية، ماذا تقصدون بذلك؟

– لا شك في ان ابتكار منتجات جديدة ليست بالمهمة السهلة، ولكننا نكوننا شركة تكافل، نسعى دائماً الى اعداد عقود جديدة نقدم بموجبها أجود أنواع الخدمات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، كونه الشعار الأساسي لنجاح الشركات التكافلية.

و شخصياً أؤمن ان النشاط التكافلي رسالة تحتاج الى بذل الجهود لاعداد عقود تكافلية خاصة بها، بحيث تتحقق الغاية التي وجدت من اجلها وهي إيجاد حلول تتناسب وأحكام الشريعة لخدمة العملاء. ■

### توقع رفع الأسعار

■ كيف تقرأون تأثيرات «الثورات العربية» على صناعة التأمين؟

– هذا النوع من الاحداث يسفر عن نتائج سلبية بالطبع على شركات التأمين الا انه في الوقت عينه يبين للناس أهمية الحصول على غطاء تأميني وهذا وجه ايجابي لتلك الاحداث.

اضاف: الجميع حريصون على تأمين ممتلكاتهم وحياتهم. كما والأحداث المتسارعة تستدعي توفير التغطيات المناسبة لها من قبل شركات التأمين. ■ هل تتوقعون ان ترفع شركات إعادة التأمين أسعارها مع حلول نهاية العام الحالي؟

– طبعاً، فهذا الإحتمال متوقع جداً في مجال التأمين ضد الزلازل وغيرها من الكوارث الطبيعية بعد الخسائر الكبيرة التي مني بها قطاع التأمين العالمي. اضاف: لا تزال الجهود مستمرة لإحصاء الخسائر وتحديدتها. ولكن حتى الآن لم نلاحظ أي ارتفاع في أسعار التغطيات.

### ١٠ في المئة من إجمالي السوق

■ كيف تنظرون الى نمو شركات التأمين التكافلي اليوم؟

– لا شك في ان تلك الشركات اكتسبت المزيد من الخبرات على مرّ السنين وباتت قادرة على مواجهة الصعوبات وتحقيق نسب نمو جيدة. الا ان بعض شركات التكافل التي انطلقت خلال الأزمة المالية العالمية تعاني معضلات عدة والأرقام الظاهرة في بياناتها خير دليل على ذلك. ■ في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي تواجهها الشركات التكافلية والتي تتسبب لها بهذه المعاناة؟

– التحديات كثيرة وأبرزها وجودها في وضع تنافسي مع عدد كبير من شركات التأمين التقليدي. وفي الامارات العربية المتحدة وحدها حوالي ٦٠ شركة تأمين من بينها ٩ شركات تكافلية فقط، علماً بأن إجمالي الأقساط في الامارات العربية المتحدة ارتفع الى ٢٠ مليار درهم بنهاية ٢٠١٠، حصة شركات التكافل منها مليارات درهم أي نحو ١٠ في المئة.

## دي. آر. أريا D.R. ARYA

(جي.آي.سي ري GIC RE):

مستمرون في تغطية الاضطرابات المدنية  
والمخاطر السياسية في المنطقة

المدير الاقليمي لشركة جي.آي.سي ري GIC RE الهندية لاعادة التأمين دي آر اريا اكد الاستمرار في توفير تغطيتي الاضطرابات المدنية والمخاطر السياسية في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، داعياً شركات التأمين العربية الى اعتماد سياسة تسعير

سليمة وواقعية، متوقعا ان يكون للامتازات والكوارث المتكررة في الشرق الاوسط وبعض دول افريقيا الشمالية تأثير على الاسعار مستقبلا.

## تشدد اكثر

■ في رأيكم، هل تؤثر الاضطرابات السياسية المستمرة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا على اعمالكم؟

– ثمة خسائر أولية نناقش إدراجها تحت خانة الاضرار الناتجة عن الاضرابات واعمال الشغب والاضطرابات المدنية (SRCC) او المخاطر السياسية.

وستستمر GIC RE بتوفير هاتين التغطيتين في اسواق الشرق الاوسط لكن بتشدد اكثر من السابق.

## سياسة تسعير سليمة

■ ما هي برأيكم الخطوات التي يجب ان تتخذها شركات التأمين العربية لتحسين نتائجها في الاسواق؟

– ابرز نقطة هي ان تعتمد الشركات سياسة تسعير سليمة وواقعية، ما يؤدي لتقائيا الى تحسين نتائجها.

■ هل تعتقدون ان الازمات الحاصلة في المنطقة ستؤثر سلبا على اسعار التأمين وشروط اتفاقيات الاعادة؟

– حاليا، تمنع المنافسة الشديدة في اسواق المنطقة من تحسين مستوى الاسعار، لكن سيكون للامتازات والكوارث المتكررة في الشرق الاوسط تأثير معين على الاسعار مستقبلا.

## تغطيات تكافلية

■ ما الذي توفره شركتكم حاليا لشركات التأمين التكافلية في المنطقة؟

– توفر شركتنا حاليا تغطيات التأمين التكافلي العائلي والتأمينات العامة التكافلية. ■

## خليل غنيم (شركة ميثاق للتأمين التكافلي METHAQ - الإمارات):

## على شركات التكافل تخطي التحديات وابتكار منتجات ذات قيمة مضافة

تمثل شركة ميثاق للتأمين التكافلي METHAQ مفهوم إدارة المخاطر المستند الى التبادلية والشراكة، ومن ضمن أولوياتها استهداف المناطق الاقتصادية المهمة في دولة الإمارات لتقديم خدماتها التأمينية للشركات والمؤسسات فيها. المدير العام للشركة خليل غنيم ألقى الضوء على مميزات منتجاتها التكافلية والجديدة، ومنها برنامج مبتكر لإدارة مخاطر الفضاء، وتوقع تراجع أسعار تغطيات فرع المحركات بسبب المنافسة الشرسية بين الشركات، متمنياً على شركات التكافل تخطي التحديات وابتكار منتجات تشكل قيمة مضافة للسوق.



## برنامج مبتكر

■ ما الذي انجزته شركة ميثاق لغاية اليوم؟

– بدأت شركة ميثاق عملياتها في العام ٢٠٠٩، وحققت الأهداف المحددة لذاك العام، كما حققت نمواً بنسبة ٤٠ في المئة خلال العام ٢٠١٠، ونتوقع نتائج أفضل بكثير خلال العام ٢٠١١.

هذا وتميزت الشركة أيضاً باعتمادها أحدث التقنيات والتجهيزات التكنولوجية وبإطلاقها خدمات مبتكرة في مجال التأمين التكافلي ووفقاً لأعلى المعايير العالمية، بحيث كانت السبابة في طرح برنامج مبتكر لإدارة مخاطر الفضاء، بالتعاون مع شركة «الياه سات» للاتصالات الفضائية بهدف تغطية إطلاق قمرين صناعيين الى الفضاء لمصلحة «الياه سات»، وقد أحدث هذا ضجة ايجابية.

## تراجع أسعار فرع المحركات

■ نلاحظ توجهم نحو افتتاح فروع جديدة للشركة، ما هي المناطق التي تتواجدون فيها لغاية اليوم؟

– السوق الإماراتي كبير، ولا زالت شركة ميثاق حديثة العهد فيه، لذلك هي بحاجة للانتشار والتوسع من خلال افتتاح فروع في المناطق، وخصوصاً في المناطق الاقتصادية المهمة مثل مدينة العين والمنطقة الحرة في جبل علي حيث افتتحت فرعين جديدين.

■ في رأيكم هل سترتفع أسعار تغطيات التأمين بسبب الأحداث السياسية والأمنية التي تشهدها المنطقة العربية؟

– على العكس تماماً إذ في ظل وجود هذا العدد الكبير من المنافسين في السوق، فإن الأسعار في الإمارات ستراجع بالأخص في مجالات محددة مثل فرع المحركات.

## منتجات ذات قيمة مضافة

■ ما الجديد الذي قدّمه التأمين التكافلي الى السوق؟

– ثمة اعتقاد بأن شركات التأمين التكافلي لا زالت تعمل وفق العقلية التقليدية، ولكن أتمنى ان يتخطى القطاع التكافلي كل التحديات ويبتكر منتجات جديدة تشكل قيمة مضافة للسوق وتصب في مصلحة المؤمن لهم.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– كي نكون فعلاً شركات تكافل، علينا الالتزام بمبادئ التكافل وقرارات الهيئات الشرعية وليس تقليد التأمين التقليدي. ■



فريد لطفلي (دبي القابضة DUBAI HOLDING):

## شركات التأمين في الامارات تلتزم بالقواعد الفنية التأمينية

وبالنسبة الى شركات التكافل ذات الملاءة المالية المحدودة ستعيد النظر في أسس الإستثمارات ومحاوله إيجاد منتجات جديدة تؤدي إلى زيادة نتائجها المالية السنوية، علماً بأن أدوات الإستثمار لشركات التكافل محدودة ومقتصرة في العقارات والصكوك الإسلامية .

■ في رأيكم، ما هي الحلول المناسبة لهذه المعضلة؟

- تقوم جمعية الإمارات للتأمين بالتعاون مع أجهزة الإشراف والرقابة على التأمين وضمن نظامها الاساسي بالعمل على نشر الوعي التأميني ووضع الخطط التدريبية اللازمة للإرتقاء بالمعاملين في قطاع التأمين بالتعاون مع معهد الإمارات المصرفية والمالية والتنسيق مع هيئة التأمين على حث شركات التأمين على تكوين شركات تأمين ذات ملاءة مالية قوية وذلك من خلال عمليات الإندماج في ما بينها.

■ هل لنا بلمحة عن مجموعة دبي القابضة؟

- مجموعة دبي التابعة لدبي القابضة استثمرت في مجال التأمين وتضم ضمن استثماراتها التأمينية «الفجري» AL FAJER RE، اي سي اريتكافل ACR RETAKAFUL والشركة العمانية الوطنية للإستثمار القابضة والتي تملك بدورها حصصاً في شركات تأمين عدة احداها الاهلية RSA، فضلاً عن انها تملك بالكامل الشركة الوطنية لتأمينات الحياة والعام في عمان التي تقدم تأمينات الحياة والتأمينات العامة ولديها فرع في دولة الامارات، من دون ان نغفل ملكيتنا لدبي غروب سيفورتا في تركيا بنسبة مئة في المئة ايضاً. ■

مدير التأمينات لدبي القابضة وامين عام جمعية الامارات للتأمين فريد لطفلي لاحظ اهتمام شركات التأمين داخل دولة الامارات بالاساسيات الفنية وذلك بعد تداعيات الأزمة المالية العالمية، وتوقع للشركات الجديدة أن تتأثر سلبياً بدخولها إلى سوق التأمين وذلك لمحدودية ملاءتها المالية، كاشفاً عن سعي جمعية الإمارات للتأمين الى نشر الوعي التأميني والتعاون مع أجهزة الإشراف والرقابة لإيجاد الحلول اللازمة من خلال اللجان الفنية التابعة للجمعية .

### تركيز على الاساسيات

■ كيف تقوّمون الاوضاع التأمينية حالياً في دولة الامارات العربية المتحدة؟  
- تركز شركات التأمين العاملة بالدولة على الاساسيات، خصوصاً بعد تداعيات الازمة العالمية التي اندلعت في ٢٠٠٨. وقد شهد سوق التأمين في الدولة منافسة حادة بين شركات التأمين مما أدى إلى قيام الجهات المعنية بوضع ضوابط حول منح تراخيص لشركات التأمين الجديدة. وكما تعلمون فإن هناك ٦ شركات تأمين وطنية تستحوذ على ٦٠٪ من حجم أقساط التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة.

### الأثار السلبية على قطاع التأمين

■ ألا تعتقدون ان ظهور هذه الشركات الجديدة سيؤثر سلباً على السوق؟  
- لا شك في ان ظهور هذه الشركات الجديدة سيترك آثاراً سلبية حتى على الشركات الناشطة، ويؤكد على ذلك ان الارباح، قبل اندلاع الازمة، كانت نتيجة الاستثمارات، أما اليوم فتبدلت الأوضاع في ظل ما تتكبده من مصاريف تشغيلية ونفقات على تأهيل كوادرها واستقطاب اصحاب الخبرات.



رياض كراي (بست ري BEST RE):

## الأضرار في تونس غير مشمولة بتغطيات الاضطرابات المدنية

الرئيس التنفيذي لشركة بست ري - ماليزيا رياض كراي أوضح حيثيات ودوافع الانتقال بالشركة من تونس الى لايبوان في ماليزيا، ورأى انه لايجوز تعميم النجاح على كل دول آسيا باعتبار ان لكل منها وضعها الخاص، وذكر بأن الأضرار الناتجة عن الأحداث التي جرت في تونس ليست مشمولة بتغطيات أخطار الاضطرابات المدنية، واعدأ بمعالجة كل حالة على حدة حفاظاً على علاقات الشركة مع المؤمنين لديها.

الأسواق الأخرى. كما وان هذه المزايا تترك الأثر الطيب لدى المساهمين وحاملي الوثائق، كونهم يتقون بيئة متطورة وذات معايير قانونية واضحة، من دون أن ننسى ان تواجدنا في مثل هذه البيئة، يشجع شركات التصنيف العالمية على رفع تصنيف شركتنا، فضلاً عن كون الضرائب التي نلتزم بدفعها في لايبوان أقل بكثير من تلك التي نسددها في تونس. هذا وتحولت مكاتبنا الستة الأخرى في تونس، بيروت، دكار، اسطنبول وغيرها الى فروع، علماً أن كوادرننا البشرية هي نفسها إلا أننا بدلنا التراخيص وغيرنا في وضعنا وتوصيفنا القانوني. الى ذلك، لدينا ثلاثة مكاتب في تونس وهذا عامل جيد كمعيد إقليمي، مع التذكير أننا في سعي دائم الى تطوير أعمالنا في جنوب افريقيا والمغرب.

### معالجة المطالبات

■ كيف تصفون وقع الأضرار التي منيت بها تونس ومصر وليبيا إثر الأحداث التي شهدتها؟

■ إنتقل مقرّم الرئيسي من تونس الى ماليزيا مؤخراً، ما الهدف من هذه النقلة وما هي النتائج التي حصدهتموها حتى الآن؟  
- الأول من تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠ كان التاريخ الرسمي لانتقال محفظة بست ري تونس الى شركة جديدة بست ري لايبوان في ماليزيا. وقد أنشأنا حقيقة شركتين: بست ري للتأمينات العامة، وبست ري لايف لتأمينات الحياة، بعد ان كانت شركة واحدة تجمع الفرعين في تونس. وبذلك فإن محفظتنا انتقلت الى شركة جديدة هي بست ري لايبوان، في حين حافظنا على العملاء ومساهمينا أنفسهم في مجموعة سلامة. وقد اتخذنا هذا القرار الفائق الأهمية بناء على عوامل عدة، أبرزها ان حجم أعمالنا في آسيا قارب الـ ٧٥ في المئة من حجم محفظتنا الإجمالي في ٢٠١٠. كما وتعتبر لايبوان عاصمة ماليزيا مركزاً مهماً يوفر البنية التحتية المتطورة والبيئة القانونية والتشريعية الخاصة بأعمال إعادة التأمين وهذا ما تفتقر اليه

- كوننا شركة تابعة لمجموعة سلامة نحضّر باستمرار البيانات المالية الربعية، ولدينا فكرة واضحة وواقعية عن الخسائر المسجلة في تونس. وتنضوي الأحداث المسجلة في تونس تحت خانة «الثورة» وهي غير مشمولة بتغطيات أخطار الاضطرابات وأعمال الشغب والاضطرابات المدنية (SRCC)، لذا، سنعالج كل حالة على حدة، وسندرس المطالبات عن كئيب حفاظاً على علاقتنا الطيبة مع المؤمن لهم، مع العلم ان قيمة المطالبات المسجلة لدينا تبلغ ٥٠٠ ألف دولار في حين تراوح الأضرار المغطاة في تونس بين ٣٠ و٤٠ مليون دينار تونسي. الى ذلك لا نملك معلومات حول الأضرار المسجلة في مصر، اليمن وسوريا بعد. أما في ليبيا فلا حاجة للنقاش إذ ان البلاد دخلت في حال حرب. ■

د. خالد صقر المري (شركة تكافل الإمارات):

## أولويتنا خدمة السوق الإماراتي وبعده أسواق الخليج



تأسست «تكافل الإمارات» من خلال شراكة استراتيجية بين شركة البحرية الوطنية للتأمين الرائدة ومجموعة يونيكا النمساوية للتأمين والتي تعدّ من أهم الشركات المتخصصة في منطقة وسط أوروبا.

رئيس مجلس إدارة

الشركة الدكتور خالد صقر المري ركّز على ما تقدمه شركات التأمين من خدمات توفر منفعة وقيمة مضافة للمؤمن لهم والقطاع على السواء، مذكراً بأولوية خدمة السوق الإماراتي.

### منفعة وقيمة مضافة

■ تملكون استثمارات في مجالات عديدة. لماذا اخترتم تأسيس شركة تأمين تكافلية في ظل تناقص الحصص من قبل الشركات المتنافسة؟

– بداية أنوّه بالتغطية الإعلامية لقطاع التأمين ونقل صورة حية عن كل شركات التأمين التكافلي المشاركة في مؤتمر التكافل العالمي السنوي السادس لعرض احتياجات السوق ودورها فيه. أما بالنسبة الى شركة تكافل الإمارات فالسوق هو بالنسبة الينا ميدان، ومن لديه القدرة على تقديم الخدمة الأفضل، فسيكون بإمكانه الاستحواذ على الحصة المطلوبة، مع توفير منفعة وقيمة مضافة للمؤمن لهم والقطاع.

### جودة الخدمات

■ هل ترون ان عدد شركات التأمين الموجود اليوم في الإمارات مناسب؟

– العدد ليس مقياساً إنما نوعية الشركات وجودة الخدمات التي تقدمها، والتي من شأنها ان تؤمن استمرارها وبقائها في السوق.

■ ما هي خطة الشركة للمستقبل؟

– نهدف أولاً الى خدمة كل سوق الإمارات، لننطلق بعدها الى الأسواق الخليجية ومن ثم الى الدول العربية الأخرى.

والياً لدينا فرعنا الرئيسي في دبي، وافتتحنا فرعاً في الشارقة ونحن في صدد افتتاح مكاتب في أبوظبي، وكل هذا وفقاً للخطة المرسومة والتي نتابعها خطوة خطوة.

■ لماذا اخترتم تأسيس شركة تأمين تكافلية وليس تقليدية؟

– اخترنا هذا المفهوم التأميني لأنه متوافق وأحكام الشريعة الإسلامية وخدمة مجتمع الإمارات خصوصاً والعالم الإسلامي عموماً. ■

خالد المغيصيب (قطر لست QATARLYST):

## نؤمن التواصل بين الشركات المتعاملة معنا رغم الظروف والأوضاع المأزومة



نائب الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في شركة قطر لست QATARLYST خالد المغيصيب وصف الأنظمة والحلول التي تقدمها لشركات التأمين وإعادة الوسطاء والشركات المتخصصة الأخرى، بالفريدة من نوعها والمتكاملة، وكشف عن اهتمام كبير من الشركات بهذه البرامج والحلول، مقدراً مساهمة «قطر لست» في تأمين التواصل بين الشركات المتعاملة معها بما يضمن لها الاستمرار برغم الظروف والأوضاع السياسية المأزومة في المنطقة.

### بمنأى عن التأثيرات السلبية

■ كيف تقوّمون انعكاسات الاضطرابات السياسية والأمنية في دول المنطقة على قطاع التأمين؟

– لا شك في ان الدول العربية التي شهدت أزمات سياسية واضطرابات أمنية تأثرت سلباً لجهة تراجع الأعمال في أسواقها، لكن السوق القطري، ولحسن الحظ بقي في منأى عن أي تأثيرات سلبية مع تسجيلنا ايجابية للآزمات في الأسواق المجاورة وهي مساهمتها في زيادة الوعي لأهمية التأمين وضرورته. وبالنسبة الى «قطر لست» فقد تأثر مكتبنا في البحرين حيث لم يستطع القيام بالأعمال المطلوبة بسبب ما شهدته المملكة من اضطرابات خلال فترة معينة.

### أنظمة وحلول متكاملة

■ هل توفر «قطر لست» خدماتها لصناعة التأمين وإعادة التأمين التكافلية؟

– قاعدة «قطر لست» وبنيتها التحتية معدة لدعم العمليات التأمينية بين مختلف شركات التأمين وإعادة التأمين والوسطاء وشركات أخرى متخصصة في هذه الصناعة أكانت تقليدية أم تكافلية.

■ ما مدى التطور الذي أحرزته «قطر لست» في الفترة الأخيرة لناحية جذب مزيد من الشركات المتعاملة معها؟

– الأنظمة والحلول التي نقدمها فريدة من نوعها ومتكاملة وهي تغطي كل العمليات في قطاعي التأمين وإعادة بما في ذلك تحديد الأسعار، إدارة المخاطر، التفاوض وتغطية الالتزامات، إشعارات المطالبات وتسويتها وتدوين المعلومات والبيانات المحاسبية.

وقد زاد اهتمام الشركات ببرامجنا وحلولنا وارتفع عدد الأعضاء الى ٩٠ شركة حالياً، وذلك بعد انضمام ٣٠ شركة جديدة خلال شهر واحد.

هذا وقد وضعنا هدفاً يقضي باستقطاب نحو ١٢٠ شركة، وفي اعتقادي اننا سنخطّاه في المستقبل القريب.

### تخطي الحدود الجغرافية

■ هل يمكن ان تساعد منصة «قطر لست» الشركات الأعضاء على التواصل في ظل الأزمات السياسية؟

– يعتمد نظام «قطر لست» على شبكة الإنترنت وهذا يساعد الشركات الأعضاء على التواصل الإلكتروني رغم الحدود الجغرافية، كما يساعدها على الاستمرار في العمل برغم الظروف والأوضاع السياسية المأزومة.

لكن من ناحية أخرى، يمكن ان ينعكس الاعتماد على الإنترنت علينا سلباً، في ما لو حصل أي انقطاع في الشبكة بسبب الاضطرابات المستمرة. ■

## رفيق حلاني (سلامة SALAMA - الامارات): المطلوب ضوابط رقابية من الجهات الراعية والمنظمة للقطاع



تعدّ مجموعة شركة سلامة SALAMA احدى المجموعات الرائدة في التأمين التكافلي، وتضم ست شركات تكافل تقدم افضل خبرات التأمين التكافلي والحلول الاسلامية المبتكرة في الامارات والسعودية ومصر والسنگال والجزائر والاردن وتونس.

مدير عام المجموعة

في الامارات رقيق الحلاني توقع تشددا من المعيدين العالميين الذي يتعاملون مع شركات مسندة داخل الاسواق المضطربة سياسيا وأمنا في المنطقة، داعيا الشركات المسندة الى الاتحاد في ما بينها وعدم التنافس، والجهات الراعية والمنظمة للقطاع الى وضع ضوابط رقابية، لافتا الى تحديات تنتظر الشركات العربية.

### تشدد متظر

■ في رأيكم، هل ما تشهده اليوم بعض الدول العربية من ازمات سياسية واحداث أمنية سينعكس على اعمالكم وعلى قطاع التأمين في الامارات؟

من الطبيعي ان تلقي هذه الاحداث بانعكاسات سلبية على قطاع التأمين الاماراتي، الا اننا لم نلمسها لغاية اليوم. بالمقابل، اتوقع ان يتشدد المعيدون العالميون في دعمهم لشركات التأمين، وبالاخص تلك التي تتعامل مع الاسواق حيث تدور هذه الاحداث، ومن المنتظر ان يفرضوا مزيدا من الشروط تؤدي حتما الى ارتفاع اسعار التغطيات.

### تجنب الاكتتابات الخطرة

■ ما هي الخطوات التي يجب ان تتبعها شركات التأمين العربية من اجل تعزيز القطاع في المنطقة وتحسين نتائجه؟

على الشركات العربية الاتحاد في ما بينها بدل التنافس على الحصة، كما يجب على الجهات الراعية والمنظمة للقطاع ان تضع بعض الضوابط الرقابية على اعمال هذه الشركات داخل السوق.

■ هل ترفضون نوعا معينا من الاكتتابات؟

نعم، ونحاول في شكل اساسي تجنب الاكتتابات ذات المخاطر المتأصلة والكبيرة، او العمليات المتوافرة في اماكن تفتقد الى ادارة مخاطر سليمة.

### تحديات امام الشركات

■ ما تعليقكم على دخول شركات جديدة تكافلية وتقليدية الى السوق؟

لا شك في انها ستواجه تحديات كبيرة، فالمنافسة الى ارتفاع يقابلها تراجع في حجم الحصة، اضافة الى ذلك المصاريف التشغيلية التي تتكبدها، لكن في مطلق الاحوال نتمنى لها الحظ الوفير. ■

## د. كمال جاد كريم

(شركة التأمين الإسلامية المحدودة - السودان)

## تنسيق شركات التكافل في ما بينها تحقيقاً لانتشار التأمين التعاوني

نقلت شركة التأمين الإسلامية المحدودة صيغة التأمين التعاوني الإسلامي من الإطار النظري الى الواقع العلمي، فأصبحت بذلك نموذجاً اقتصادياً لأول شركة تأمين إسلامية تعمل بنظام التأمين التعاوني.

المدير العام للشركة الدكتور كمال جاد كريم استبعد أي تأثير على قطاع التأمين في السودان بعد نيل الجنوب استقلاله في تموز (يوليو) المقبل، وتوقع ارتفاع أسعار التغطيات نتيجة الظروف السياسية والأمنية والأخطار

الناشئة عنها، مطالباً الشركات التكافلية بضرورة التنسيق في ما بينها تحقيقاً لانتشار التأمين التعاوني.



■ في رأيكم، كيف سينعكس انقسام السودان على أعمال شركات التأمين العاملة فيه؟

بناء على نتيجة الاستفتاء الذي حصل، سيصبح جنوب السودان دولة مستقلة في ٩ تموز (يوليو) المقبل. ولكن معظم شركات التأمين العاملة في السودان لا تملك فروعاً في الجنوب، لذا لا أرى انها ستتأثر بالانقسام.

■ هل تفكرؤن بافتتاح فروع لكم في جنوب السودان؟

كلا، لا نية لدينا بافتتاح فروع لنا في جنوب السودان، وذلك لأسباب عديدة، منها ان الأرضية والبيئة هناك غير مناسبتين، أضف الى ذلك ان الجنوب وبحكم كونه دولة جديدة، فهو يحتاج الى وقت طويل لاكتساب المقومات الضرورية للدولة وفي مقدمها القطاعات الاقتصادية.

### انتشار التأمين التعاوني

■ في رأيكم كيف ستنعكس الأحداث السياسية في المنطقة على شركات التأمين وأسعار التغطيات؟

من المتوقع ان ترتفع أسعار تغطيات التأمين نتيجة للظروف السياسية والأمنية الموجودة والأخطار الناشئة عنها، ولكن يبقى من المبكر الحديث عن انعكاس التغيرات في المنطقة على قطاع التأمين.

■ ما تعليقكم على أداء شركات التأمين التكافلية، وهل من جديد قدمته الى السوق؟

الظاهرة الأساسية الإيجابية هي انتشار التأمين التكافلي، وطبعاً ثمة مفاهيم مختلفة للتعامل مع الصيغة التكافلية. وفي هذا الإطار أجد ان شركات التأمين التكافلية بحاجة الى التنسيق في ما بينها أولاً من أجل رفع الوعي التأميني وتحقيق انتشار أكبر للتأمين التكافلي التعاوني في كل المناطق، وثانياً لتفادي التناقض في ما بينها من حيث الممارسات وتطبيق المبادئ الأساسية للتكافل.

### إصلاحات في السودان

■ هل المطلوب اصلاحات معينة في السودان؟

العملية الإصلاحية مطلوبة في أي وقت وأي دولة، وأعتقد ان كل الأنظمة السياسية في المنطقة بدأت تعدّ العدة للإصلاح الداخلي على المستويات السياسية والإقتصادية والاجتماعية، وقد بدأت السودان فعلاً في هذه الإصلاحات. ■

## محمد الدشيش

(نايل جنرال تكافل ونايل فاملي تكافل NILE TAKAFUL):

### خدمة التأمين التكافلي تتحول الى حاجة ملحة خلال الأزمات



أوضح رئيس شركة نايل جنرال تكافل ونايل فاملي تكافل محمد الدشيش توصيف الأضرار التي حصلت في مصر نتيجة الاضطرابات والتظاهرات الأخيرة، ورأى ان خدمة التأمين التكافلي تحولت الى حاجة ملحة خلال الأزمات، كاشفاً عن منتجات ميكرو تكافلية ستبصر النور خلال الأشهر القليلة المقبلة في السوق المصري، مؤكداً دعم صناعة التأمين التكافلي.

#### خسائر تأمينية

كيف تقارون انعكاسات ما يجري من أوضاع ضاغطة في مصر؟

نظّمنا مع الإتحاد المصري للتأمين أكثر من حوار، واتفقنا على تعريف الأضرار الحاصلة في البلاد على أنها خسائر تأمينية نتيجة الإنفلات الأمني وأعمال الشغب والاضطرابات، وفصلنا بالتالي الناحية السياسية عن التأمينية، خصوصاً وأن معظم الخسائر سجلت حتى قبل تنحّي الرئيس حسني مبارك.

من ناحيتهم، قرّر المعيدون دفع التعويضات آخذين بهذا التفسير إلا أن بعضهم يطلب المزيد من المعلومات والبيانات.

#### حاجة الى التأمين التكافلي

هل تستطيعون ممارسة مهامكم في شكل طبيعي حالياً؟

يوماً بعد يوم يستعيد السوق المصري عافيته، وقد استطاعت شركتنا القيام بمهامها مؤخراً، في وقت تحولت خدمة التأمين التكافلي الى حاجة ملحة خلال الأزمات للبقاء بمنأى عن مختلف الأخطار.

هل قدّمتم منتجات جديدة للسوق؟

قدمنا منتجات الميكرو تكافل وقد نظمنا محاضرة دخلنا خلالها في حوار مع هيئة الرقابة على التأمين حول هذا المنتج الذي يقدم تغطيات متميزة، حتى أننا اتفقنا مع الهيئة على طريقة التوزيع. وستبصر هذه المنتجات النور خلال الأشهر القليلة المقبلة.

#### دعم الصناعة التكافلية

كلمة أخيرة؟

نحرص على المشاركة دائماً في مؤتمر التكافل العالمي السنوي لما يشكله من فرصة للاحتكاك والتواصل مع شركات التأمين والإعادة التكافلية الأخرى، ودعماً لهذه الصناعة.

## إقبال منكاني (شركة دبي الاسلامية AMAN - الإمارات):

### على شركات التكافل تحقيق نمو صحي وحذر في محافظها

بتقديمها نظاماً شاملاً ومتميزاً في مجال خدمات وأعمال التأمين الإسلامي، تهدف شركة دبي الاسلامية للتأمين وإعادة التأمين «أمان» الى دعم استقرار وأمن المجتمعات من خلال خدمات التأمين المتميزة.

الرئيس التنفيذي للعمليات في الشركة إقبال منكاني رأى ان الكوارث التي تحصل حول العالم تأثيراتها السلبية على صناعة التأمين وبالأخص على شركات الإعادة. ونوقع من هذه الأخيرة ان تحد من طاقاتها الاستيعابية الموجهة الى الأسواق غير المعرضة للزلازل، داعياً شركات التكافل الى تحقيق النمو في محافظها في شكل صحي وحذر.

#### الكوارث وصناعة الإعادة

هل تأثرت أعمالكم بالأحداث الأمنية والسياسية التي تشهدها بعض الدول العربية؟

كلا، لم تتأثر عملياتنا بتلك الأحداث اذ ان معظمها محصور في سوق الإمارات.

هل تتوقعون ان تغيّر شركات الإعادة العالمية من سياساتها لجهة تجديد الاتفاقيات؟

لا شك في ان الكوارث المختلفة حول العالم ستعكس على صناعة التأمين، وبالأخص على شركات الإعادة، وفي هذا الإطار نأمل ان تتحسن الاوضاع في كل الدول لتتمكن شركات التأمين من تحقيق أداء أفضل في المستقبل.

في سياق آخر، لا أتوقع ان تغيّر شركات الإعادة العالمية سياستها في التعامل مع السوق الإماراتي، اذ ان نتائج هذا الأخير كانت جيدة العام الماضي ولم يعثرها أي تبدل يمكن ان يبدّل نظرة المعيدين، ولكن قد تعتمد شركات الإعادة بالمقابل الى الحد من طاقاتها الاستيعابية المجانية الموجهة الى الأسواق غير المعرضة للزلازل مثل الإمارات، وصولاً الى لحظ تكلفة عليها.

#### تركيز على نمو المحافظ

في رأيكم هل تأثر المعيدون العرب أيضاً بالأحداث والكوارث حول العالم؟

تغطية المخاطر ودفع المطالبات جزء من العمل التأميني، والمعيدون العرب لا يمكن إلا ان يتأثروا أيضاً بالأحداث والكوارث، لكن ليس بالحجم نفسه الذي طاول كبار المعيدين العالميين، بحكم ان تعرّضهم للمخاطر لا يذكر.

كيف ننظرون الى صناعة التأمين التكافلي في المنطقة؟

على شركات التأمين التكافلي ان تحقق نموها في شكل صحي وحذر وان تركز على تحسين محافظها وتأهيل مواردها البشرية وتوسيع قاعدة المؤمنين لديها.

كما عليها ان تطور برامجها المعلوماتية وسبل ووسائل الابتكار لإطلاق منتجات جديدة، بعدها يمكن لتلك الشركات المنافسة بقوة في السوق.



## غسان مروّش (شركة تكافل الإمارات TAKAFUL EMARAT): تكافل الإمارات شركة فائدة تسعى دائماً الى طرح برامج ومنتجات مميزة وفريدة في السوق

تنشط شركة تكافل الإمارات TAKAFUL EMARAT في تقديم نطاق واسع من منتجات وخدمات التأمين التكافلي المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتعدّ من الشركات القائمة الساعية الى طرح برامج ومنتجات مميزة.

المدير العام للشركة غسان مروّش حظ اقبالاً واسعاً للمجتمع المحلي على خدمات التأمين التكافلية، وكشف عن اطلاق برامج ومنتجات جديدة ذات قيمة مضافة وآخرها الشهر الماضي، متوقعاً توجه شركات التكافل نحو الدمج في ما بينها اذا استمرت المنافسة الحادة في السوق.



من اليمين: محمد جنيد، غسان مروّش، احمد عبيد المزروعى، رياض ساجان،  
وصالح البس (جناح TAKAFUL EMARAT)

تظهر الحاجة الى الدمج بين الشركات التكافلية وهي صغيرة الحجم، وهذا سيعرّز من قوتها وقدرتها على المنافسة.

### برامج جديدة

■ كيف يمكن ان تساهم صناعة التأمين التكافلية في تنمية الإقتصادات العربية؟

- بداية، يجذب قطاع التأمين التكافلي استثمارات ضخمة وأموالاً هائلة إذ يرى الكثير من المستثمرين ان هذه الصناعة سليمة وصحيحة وهي مدعومة من مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

ومن هنا الدور الإيجابي الذي تضطلع به شركات التكافل في الإقتصادات العربية.

■ ما هي استراتيجيتكم لعام ٢٠١١؟

- نهدف خلال العام ٢٠١١ الى إطلاق سبعة برامج جديدة تتفاوت بين التأمينات الفردية والجماعية. وتحاول «تكافل الإمارات» توفير خدماتها بطريقة عصرية بعيداً عن الكلاسيكية، لمواكبة التطور مع الالتزام بالمبادئ الإسلامية الشرعية.

وتملك الشركة فرعاً في كل من الشارقة وأبوظبي مع سعيها الى التوسّع خارجاً في المستقبل. ■

### اقبال على خدمات التكافل

■ كيف تصفون انعكاسات الأزمات والإضطرابات السياسية في الدول العربية على صناعة التأمين في الإمارات؟

- لغاية اليوم، لم نلاحظ أي تأثيرات سلبية على قطاع التأمين في الإمارات، وعلى العكس شهدنا اقبالاً واسعاً للمجتمع المحلي نحو خدمات شركات التأمين التكافلية لتوافر عنصرى الأمان والطمأنينة.

■ لم في رأيكم تواجه شركات التأمين التكافلي صعوبة في العمل في السوق الإماراتي؟

- المنافسة حادة جداً في السوق الإماراتي نظراً لكثرة عدد شركات التأمين العاملة فيه، لذا، تركّز شركات التأمين التكافلية على لعب دور مهم وتحقيق قيمة مضافة.

### شركة قائمة

■ ما تعليقكم على مسألة عدم قيام شركات التكافل بتوفير أي جديد على صعيد منتجات التأمين؟

- كما ذكرت، شركات التكافل لها دور مهم في السوق. وفي ما يتعلق بنا، تكافل الإمارات شركة قائمة وليست تابعة وتسعى دائماً الى طرح برامج ومنتجات مميزة وفريدة في السوق.

■ ما الجديد الذي قدّمته «تكافل الإمارات» في السوق المحلي؟

- تضم محفظة الشركة برامج تأمين تكافلية مبتكرة في مجال التأمينات الفردية، تأمينات الحماية والاستثمار، صناديق استثمارية إسلامية في قطاعات التعليم والتقاعد وغيرها.

وقد أطلقنا مؤخراً ثلاثة برامج جديدة وآخرها منتجات وبرامج خلال شهر نيسان (ابريل) الماضي.

### حاجة الى الدمج

■ هل تتوقعون قيام عمليات دمج بين شركات التأمين التكافلي في السوق الإماراتي؟

- لم نلاحظ لغاية الآن أي عمليات اندماج بين شركات التأمين التكافلي في الإمارات. لكن إذا استمرت المنافسة على حدتها خصوصاً في مجال التأمين الطبي الخاسر بسبب سياسات التسعير غير السليمة، لا بدّ ان

عاصمة الامويين استضافت مؤتمرها السنوي السادس

**حضور لبناني لافت تأييدا لقطاع التأمين السوري الصاعد****الاقساط السورية الى مليار دولار خلال ٥ سنوات**

روبين دي مويسي يلقي كلمة



من اليمين: نهالا النملي، عبد الخالق رؤوف خليل، الوزير محمد الحسين وإياد الزهراء



من اليسار: عمرو الأزهري، فاروق جود، ليلي النوري، رنيه خلاط، علي نبال، بشار الحلبي وباسل عبود



من اليمين: فادي شماس، نبيه بعقليني، د. الياس حداد، غسان البارود، محمود صالح، مأمون حمدان والشيخ علاء الدين الزعتري



من اليمين: د. عزيز صقر، هيفاء بونس، روبين دي مويسي، فرنسيس شبان، صائب نحاس، هيثم الحريري، سامر العشي، د. بديع درويبي وفاطمة الحاج أحمد



من اليسار: رونالد شدياق، سمير نحاس، مروان مطر جي، حازم تقي الدين وأنور علامة



من اليمين: حازم الدويك، فراس العظم، بدري فركوح، جميل حجار وسليمان أبي نادر

اعتباراً من العام ٢٠٠٣ أعادت سوريا فتح ابوابها امام الرساميل الخاصة واجازت لها ان تساهم في انشاء شركات تأمين سورية جديدة. ومنذ ذلك التاريخ، دأبت هيئة الاشراف على التأمين على تنظيم مؤتمر سنوي تدعو اليه شركات التأمين والاعادة والوساطة العربية والاجنبية.

وقد اختارت الهيئة يومي ١٢ و١٤ نيسان (ابريل) ٢٠١١ موعداً لمؤتمرها السنوي السادس. وقد ساعدها في التحضير للمؤتمر الاتحاد السوري لشركات التأمين، وقد انعقد في فندق فورسيزنز FOUR SEASONS برعاية وزير المالية وحضور المدير العام لهيئة الاشراف على التأمين واعضاء مجلس ادارتها، اضافة الى ممثلي شركات التأمين السورية كافة، وضيوف عرب يتقدمهم الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل واجانب من المعيددين والوسطاء المعنيين بسوق التأمين في سوريا.



من اليمين: سامي خوري، غابي بجاني وأنور علامة



من اليسار: عزت الأسطواني، عمر الأمين، طاهر الحراكي، وائل الخطيب ومهند سمان



من اليمين: احمد ديار بكرلي وحازم الدويك



من اليمين: عبد القادر الدويك وتيسير مشعل



من اليمين: سامر بكداش ومعتز شكر

الحضور انه وبالتعاون مع المصرف المركزي السوري اصدر قرارا يسمح بموجبه لشركات التأمين السورية في المشاركة بسندات وأذونات الخزينة التي كان للمصارف فقط الحق في المشاركة في بيع مزادات هذه الاذونات. جاء القرار بالتعاون مع البنك المركزي لما فيه مصلحة وزارة المالية من جهة زيادة عدد المشاركين في سندات الخزينة ومصحة الشركات ذاتها في هذا الاستثمار والاستفادة منها. وقال: الاوضاع في سورية كانت وما زالت وستبقى قوية وصامدة ومقاومة وستبقى ترفع رايات الكرامة العربية بقيادة رئيسها بشار الاسد.

وعرض الحسين الاوضاع المالية في سوريا فقال: بقي عجز الموازنة العامة للدولة حتى نهاية عام ٢٠١٠ دون الـ ٤٪، كذلك لم

### حضور لبناني ذو معنى خاص

وكان لافتا حضور اركان شركات التأمين اللبنانية التي تساهم في شركات تأمين سورية شقيقة او تابعة، واعتبر ذلك بمثابة دعم للقطاع التأميني الصاعد في ظل ما يشهده البلد الشقيق من أحداث ومحاولات الإخلال بالاستقرار الذي تنعم به المؤسسات العاملة في سوريا.

### عبد الخالق رؤوف خليل

الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل شكر سوريا لاستضافتها المؤتمر السادس قائلاً ان المؤتمرات تشكل فضاء لتبادل المعلومات بين زملاء المهنة الواحدة.

### الاقساط الى مليار دولار خلال خمس سنوات

راعي المؤتمر وزير المالية السابق الدكتور محمد الحسين ابلغ



من اليسار: ماهر الحسين وحكم غنوم



من اليمين: تامر داغستاني وجورج قبان



من اليمين: مصطفى السيد، طاهر الحراكي وTUROSS OUHANISIAN



من اليمين: انطوان عواد، رنيه خلاط، رونالد شدياق، عزت الأسطواني، انطوان بشارة، روجيه كوتون، عبدالله بداوي وفراس العظم



من اليمين: وائل الخطيب، د. عزيز صقر، BRUNO BERTUCCI ومازن أبو شقرا



من اليمين: د. نذير الباتع، وعبد الخالق رؤوف خليل



من اليسار: علي هاشم، عمر الأمين، عزت الأسطواني، د. عماد الدين خليفة وعبد المجيد خروف

اقساط التأمين ثلاث مرات منذ عام ٢٠٠٦ تصل في العام المنصرم الى قرابة ٥٠٠ مليون دولار بنسبة نمو بلغت ٣١,٥٪ عن عام ٢٠٠٩ ومن المتوقع ان يتضاعف هذا الرقم خلال الاعوام الخمسة القادمة ليصل الى مليار دولار.

وتضمن المؤتمر سلسلة من المحاضرات قدمها اركان بارزون في صناعة التأمين على النحو الآتي:

(١) المهندس إياد زهراء مدير عام هيئة الاشراف على التأمين في سورية

يتجاوز الدين العام الداخلي والخارجي حاجز الـ ٢٨٪ من الناتج المحلي الاجمالي بسعر السوق للعام الماضي، مبينا ان موازنة الدولة قد تم تمويلها بنسبة تصل الى نحو ٩٨٪ من الموارد المحلية و ٢٪ من القروض الخارجية. كما شهدت سورية استقرارا في سعر صرف الليرة السورية الذي سيستمر ان شاء الله، اضافة الى ما تمكنت منه سورية في جذب الاستثمارات المحلية والعربية والاجنبية ومن مختلف القطاعات وقطاع التأمين هو احد هذه القطاعات. فقد تضاعفت



من اليمين:  
اميل زخور،  
عبد الخالق  
رؤوف خليل  
ومحمد مظهر  
حمادة



من اليمين:  
خلدون  
قصاب،  
سوزانا  
حسن، علاء  
طيارة وعلي  
جراد



من اليسار:  
محمد حمود  
وناجي احمد



علي نبال  
وسوزان قطليش



من اليمين: سمير نحاس، د. هدى مخلوف، مروان مطره جي وأنور علامة



من اليسار: تيسير التريكي، محمد مظهر حمادة، نهاد أسعد ومحمد الريماوي



من اليمين: الهام عبد الرحمن، جيهان عباسي، طاهر الحراكي، فراس عمران، رياض البسيط وعبد المجيد خلوف



من اليمين: باسل صقر، انتوان عواد، فراس عركوش، رنيه خلائط، غيدا خوري، سماح غيبة وعربن العقل

(٨) مصطفى السيد شركة الصفاة التكافلية - الكويت

(٩) طوروس اوهانيسيان خبير تأمين

(١٠) الدكتور عزيز صقر رئيس مجلس ادارة شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين

(١١) برونو بيرتوتشي GENERAL RE - ايطاليا

(١٢) وائل الخطيب الرئيس التنفيذي الاقليمي LOCKTON - دبي

(١٣) مازن ابو شقرا GEN RE

(٢) سميح سعد الله جحا ACTUSCOPE لبنان

(٣) الاكتوراي ابراهيم مهنا

(٤) فاروق جود رئيس مجلس ادارة شركة التأمين العربية - سورية

(٥) هراير كويومجيان ALLIANZ/SNA لبنان

(٦) حسن النوري خبير تأمين - سوريا

(٧) طاهر الحراكي رئيس مجلس ادارة شركة الثقة للتأمين



من اليسار:  
انتوان  
بشارة،  
جورج زينه،  
عبدالله  
بداوي،  
ميراي خليفة  
وزاريه  
بصمحيان



من اليمين:  
ابراهيم مهنا،  
إياد الزهراء  
وسميح جحا



تيسير مشعل  
وهيام علي



من اليسار:  
غابي بجاني،  
جودت أبي  
أسعد، شربل  
بو فرح،  
ابراهيم سلامة  
وجوني قرني



من اليمين: سمير نحاس وسامر بكداش



من اليسار: عزت الأسطواني، د. عماد الدين خليفة، عبد المجيد خروف وتامر الزهدي

من اليسار:  
تيسير  
التركي،  
جورج صايغ  
ومروان  
عفاكي

## توصيات المؤتمر

وقد صدرت من المؤتمر توصيات نذكر من بينها:  
(١) المحافظة على استقلالية جهات الإشراف والرقابة وتطويرها بما يمكنها من تحقيق بيئة تشريعية متطورة.

(٢) فرض المزيد من التأمينات الإلزامية مثل تأمين الحريق والمسؤوليات المهنية، وتعزيز الموجود منها ووضع حدود واضحة لتعويض متضرري حوادث السيارات.

(٣) بناء مهارات تأمينية من خلال تعزيز المعاهد التأمينية العربية المتخصصة لاسيما معهد التأمين العربي الذي تم تأسيسه في سورية، والتعاون مع الجامعات ومراكز التدريب لتقديم شهادات معتمدة في التأمين توفر العديد من فرص العمل للشباب وتلبي الطلبات المتزايدة للشركات للعمالة المؤهلة.

(٤) إطلاق التأمين عبر البنوك BANCASSURANCE، وتفعيل تسويق منتجات التأمين إلكترونياً باعتبارها من أبرز وسائل تسويق المنتجات التأمينية، وتأسيس بنك معلومات وطني لتسهيل الحصول على المعلومات الخاصة بالسوق، وتشجيع التوجه نحو تعميق ممارسة التأمين متناهي الصغر، ووضع الأطر القانونية اللازمة لما يحققه من حماية لمحدودي الدخل والمشروعات الصغيرة باعتباره عماد التنمية الاقتصادية.

(٥) التأكيد على أهمية التأمين التكافلي والاستخدام الأقصى للطاقت الاستيعابية داخل السوق المحلي ثم السوق العربي قبل اللجوء إلى الأسواق الخارجية .

من اليمين:  
هبي مصطفى،  
مازن أبو شقرا،  
فاتن دوغلاس،  
ندى قنيسي،  
ابراهيم سلامة  
وشربل بو فرحمن اليمين:  
حسن النوري،  
فاروق جود  
وهيرير  
كويوميانمن اليسار:  
عيسى الرحبي،  
تيسير التركي،  
عبدالله بداوي  
وتيسير العكش



نبيه بعقليني  
ARABIA SYRIA



اياد الزهراء  
مدير هيئة الاشراف على التأمين في سوريا



سليمان ابي نادر  
ADIR SYRIA

## اياد الزهراء: المؤسسة العامة للتأمين ومؤسسة التأمينات الاجتماعية

### تتقاسمان اسهم شركة الشام للتأمين الصحي

في حديث مقتضب ادلى به على هامش الملتقى قال اياد الزهراء مدير هيئة الاشراف على التأمين «ان شركة الشام للتأمين الصحي التي صدر مرسوم تاسيسها منذ ايام سوف تضم ممثلين لكل من المؤسسة العامة للتأمين ومؤسسة التأمينات الاجتماعية، وهما الهيئتان اللتان وزع المرسوم الجمهوري عليهما اسهمها مناصفة». وقال ان الشركة سوف تسجل كغيرها من شركات التأمين لدى السلطات المعنية ومن بينها هيئة الاشراف على التأمين. ■

## نبيه بعقليني (التأمين العربية - سورية ARABIA SYRIA):

### التعجيل في العمل بالمراسيم التطبيقية الخاصة بالتأمينات الالزامية

عضو مجلس إدارة شركة التأمين العربية السورية ARABIA SYRIA نبيه بعقليني شارك في الملتقى وكان لنا معه حوار سريع حول الأوضاع الراهنة.

#### تأهيل الموارد البشرية

■ انعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... ارتقاء تميز» كيف يمكن تحقيق هذا الارتقاء في رأيكم؟

– لا بد من بناء قاعدة صلبة من الكوادر البشرية الكفية والمؤهلة باعتبارها أساس العمل التأميني، فضلا عن ضرورة تطوير تقنيات المعلومات ومواكبة الانظمة الالكترونية المتطورة في الشركة، بما يسهل ويسرع عملية اتخاذ القرارات المبنية على المعلومات الصادرة عن هذه التقنيات والانظمة ويساهم في تعزيز القدرات التنافسية وبذلك نرتقي بقطاع التأمين السوري الى المستوى المطلوب.

#### الحد من تداعيات الاضطرابات

■ كيف تنظرون الى تداعيات الاضطرابات المسجلة في المنطقة العربية مؤخرا على قطاع التأمين؟  
– نحن نواكب التظاهرات التي تشهدها الدول العربية، ونتواصل مع اسواق اعادة التأمين بغية اعطاء تلك الاحداث التوصيف القانوني ومن ثم يصار الى دفع التعويضات لحملة عقود التأمين التي تغطي تلك الاحداث.

■ كيف تقومون اداء شركتكم في ٢٠١٠؟

– حققنا نتائج ممتازة في ٢٠١٠ وقد تجاوزت ارباحنا في سوريا المليوني دولار وقد اتخذت الجمعية العمومية للمساهمين قرارا بتوزيع ارباح نقدية على المساهمين بنسبة ٦ في المئة.

#### العمل بالمراسيم التطبيقية

■ هل تتوجهون الى الهيئات المختصة بمطالب معينة؟

– نشكر هيئة الاشراف على الجهود التي تبذلها في سبيل تطوير القطاع، ونطالب بالتعجيل في العمل بالمراسيم التطبيقية الخاصة بالتأمينات الالزامية، الامر الذي سيعزز انفتاح السوق المحلي ويساهم في تطويره. ■

## سليمان ابي نادر (أدير سورية ADIR SYRIA):

### تأسيس «الشام للتأمين الصحي» سينعكس ايجابا على صناعة التأمين المحلية

المدير العام لشركة أدير سورية ADIR SYRIA سليمان ابي نادر قال لنا على هامش الملتقى، ان الارتقاء بصناعة التأمين في سوريا الى المستويات المرجوة سوف يتحقق تدريجيا. واعتبر تأسيس شركة الشام للتأمين الصحي عاملا ايجابيا، ومن شأنه ان يوطد علاقة العاملين في القطاع العام والمتقاعدين بشركات التأمين السورية.

#### استقرار السوق السوري

■ انعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... ارتقاء وتميز»، في رأيكم كيف السبيل الى تحقيق هذا الشعار؟

– اعتقد ان الارتقاء بصناعة التأمين الى مستويات رفيعة ستكون عملية تدريجية، خصوصا في ظل ازدياد الوعي التأميني وتعزيز ثقافة التأمين لدى المواطنين.

■ هل كان للتظاهرات التي شهدتها بعض المناطق السورية اي تأثير على اعمال التأمين؟

– لم نلاحظ اية تغييرات تذكر في أنشطتنا، ونؤكد للجميع ان السوق السوري لا يزال يتمتع بالاستقرار الأمني المنشود.

#### نتائج متميزة

■ كيف تقومون اداء شركتكم في ٢٠١٠؟

– حققنا نتائج متميزة في ٢٠١٠ وزيادة واضحة في الارباح، وبالتالي نحن راضون تماما عن اداء شركتنا في العام الماضي ونتمنى تحقيق نتائج افضل في ٢٠١١.

■ هل من رسالة توجهونها الى هيئة الاشراف على التأمين؟  
– نشكرها على كل الجهود التي تبذلها بهدف تسيير اعمال التأمين وتسهيلها.

#### ايجابية «الشام للتأمين»

■ صدر مرسوم جمهوري بتأسيس شركة تأمين حكومية وخاصة بالتأمين الصحي تحمل اسم «الشام للتأمين» بم تعلقون؟

– هذه الشركة ستحفز المواطنين لا سيما موظفي القطاع العام على شراء عقود التأمين الصحي، مما سينعكس ايجابا على صناعة التأمين المحلية. ■

## د. محمد عماد الدين خليفة

(شركة الثقة السورية للتأمين (TRUST SYRIA):

ننتظر صدور التعليمات التنفيذية بشأن التأمين  
الالزامي على بعض المنشآت

المدير العام لشركة  
الثقة للتأمين - سورية  
الدكتور TRUST SYRIA  
محمد عماد الدين خليفة  
أعرب لنا على هامش  
الملتقى عن ارتياحه  
للأوضاع السائدة وللنتائج  
التي تحققتها الشركة .

## مرونة صناعة التأمين

■ انعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... ارتقاء وتميز» في رايكم كيف يمكن تحقيق ارتقاء قطاع التأمين السوري؟

الارتقاء بصناعة التأمين في السوق السوري يتم من خلال متابعة الاهتمام بهذا السوق المنفتح حديثاً والتركيز على تطويره. ويتطلب ذلك تضامير جهود المعنيين كافة بقطاع التأمين، من هيئة الاشراف على التأمين الى الاتحاد السوري لشركات التأمين، الى شركات التأمين، نفسها والمؤسسات الاعلامية في ما يتعلق بنشر الوعي حول تغطيات التأمين.

■ هل تجدون اية صعوبة في اعداد عقود التأمين التي يحتاجها المجتمع العربي عموماً والسوري خصوصاً؟

صناعة التأمين متحركة وليست جامدة، اي بإمكانها مواكبة احتياجات المجتمع التي تفرضها الظروف المستجدة، اقتصادية كانت ام سياسية ولذا، فإن شركات التأمين السورية سوف تلبى حاجات المجتمع السوري في كل الظروف.

## متابعة التأمين الالزامي

■ كيف تقومون بنتائجكم للعام ٢٠١٠؟

نتائجنا المسجلة للعام ٢٠١٠ جيدة، الا اننا نطمح الى تحقيق نتائج افضل ونتوقع ان نحقق نمواً كبيراً خلال العام ٢٠١١.

■ هل من مطالب معينة ترفعونها الى الجهات المختصة؟

عموماً، اي مطلب نرفعه الى الجهات المعنية يلقي تجاوباً ايجابياً من قبلها. ولكن لا يزال هناك بعض الموضوعات البسيطة قيد المتابعة والدراسة، منها التأمين الالزامي الذي فرضته الحكومة على المؤسسات الصناعية والمدارس والمستشفيات والهيئات التعليمية، ونأمل ان يتابع هذا الموضوع وان تصدر التعليمات التنفيذية بشأنه خلال المرحلة المقبلة .

## اهتمام بالتأمين الصحي

■ ما تعليقكم على تأسيس شركة شام للتأمين الصحي؟

انها مبادرة مشكورة من القيادة السورية وهي تلبى حاجات القطاع الحكومي. اضافة: إن تأسيس شركة متخصصة بهذا النوع من التأمين سيرفع مستوى الاهتمام بهذا القطاع والارتقاء به، خصوصاً وان عدد المضمونين مرشح لان يرتفع كثيراً خلال السنوات المقبلة ليلعب مليوني شخص. ■

## سامر بكداش

(الشركة السورية الكويتية للتأمين (SKIC):

## سجلنا تحولاً في النتائج وانتقلنا الى الربح سنة ٢٠١٠



المدير العام بالتكليف في  
الشركة السورية الكويتية  
للتأمين SKIC سامر بكداش  
شارك في الملتقى وكان لنا  
معه حوار مقتضب على  
النحو الآتي:

## عوامل للارتقاء بصناعة التأمين

■ انعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... ارتقاء وتميز» كيف السبيل الى تحقيقه؟

أرى ان الاككتاب الفني السليم وعدم اعتماد المضاربة في الاسعار، فضلاً عن التركيز على التأمينات الصغيرة والتي تشكل توجه السوق الحالي لهيئة الاشراف على التأمين، عوامل من شأنها الارتقاء بصناعة التأمين الى أعلى المستويات، من دون ان ننسى طبعاً، ضرورة نشر الثقافة التأمينية في المجتمع السوري، وذلك بالتعاون بين الشركات ووسائل الاعلام بحيث تتوسع قاعدة المضمونين وتتطور المحفظة التأمينية السورية.

## نتائج جيدة في ٢٠١١

■ كيف تتعاملون مع الاضطرابات الأمنية الحاصلة في عدد من الدول العربية؟

الجمهور العربي يتابع تلك الاحداث باهتمام بالغ ويأسف لها. وعلى صعيد شركات التأمين بات الناس يدركون اهمية حيازة عقد تأمين ضد الارهاب والعنف السياسي وهذا امر مفيد لصناعة التأمين عامة.

■ كيف تقرأون أداء شركتكم في ٢٠١٠؟

سجلنا في ٢٠١٠ نتائج ايجابية مقارنة بالعام ٢٠٠٩ بحيث تحولنا من الخسارة الى الربح في ٢٠١٠ بفضل جهود مجلس ادارة الشركة ودعمه. ونتمنى ان تكون نتائج ٢٠١١ افضل، مع العلم ان ارقام الربع الاول جاءت جيدة وافضل من تلك المسجلة في الربع الاول من العام الماضي.

## تعاون الشركات الخاصة مع القطاع العام

■ اعلن عن تأسيس شركة تأمين حكومية جديدة متخصصة بالتأمين الصحي، هل من تعليق؟

ان شركة شام للتأمين الصحي هي مساهمة حكومية مكونة من شركتي التأمينات الاجتماعية والسورية العامة، ولم يسمح للقطاع الخاص المشاركة فيها. وهي سوف تركز على توفير الرعاية الصحية للعاملين في القطاع العام، وهذه ايجابية تسجل للقيادة السورية. وفي ما يتعلق بشركتنا فإن محفظة التأمين الصحي لدينا محدودة. ■



علي نبال  
SYRIAN ISLAMIC



سمير نحاس  
GLOBEMED SYRIA



عزت اسطواني  
ARAB ORIENT

## سمير نحاس (شركة غلوبمد GLOBEMED سورية)؛

### شركة الشام للتأمين الصحي انجاز جديد للدولة السورية

رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة غلوبمد سورية GLOBEMED SYRIA سمير نحاس رحب بالقرار الرئاسي الذي يقضي بإنشاء شركة الشام للتأمين الصحي واعتبره انجازا جديدا للدولة السورية في حقل التأمين. نذكر ان غلوب مد GLOBEMED شركة تابعة لمجموعة MEDNET LIBAN ولها شركات شقيقة في دول عربية وافريقية عديدة.

#### شركة قادرة ذات مزايا

■ شهدنا اخيرا نشأة شركة الشام للتأمين الصحي في السوق السوري، بم تعلقون؟  
- أنشئت هذه الشركة لتأخذ على عاتقها توفير الرعاية الصحية للعدد الاكبر من العاملين في القطاع العام وغيرهم وذلك بكونها شركة سورية مملوكة من القطاع العام. ومن حسناتها انها شركة متخصصة تعود ملكيتها الى الدولة ولديها الامكانيات الكافية لاستقطاب اعداد كبيرة من المضمونين وتوفير التغطيات لهم، وهذا ما تعجز عنه الشركات الخاصة. من ناحية اخرى، لا بد من اخذ الاستراتيجية المعتمدة بالاعتبار، بمعنى هل ستلتزم هذه الشركة بالتعاون مع شركات طرف ثالث (TPA) لتسيير اعمالها ام انها ستتحول هي نفسها الى شركة ادارة نفقات صحية؟  
وفي رأيي الشخصي انه من الانسب للشركة الجديدة ان تنشئ قسما خاصا بها لادارة الملفات الطبية للمرضى، لان اعداد المضمونين سوف تكون كبيرة جدا وقد تبلغ مليوني شخص بحيث تصبح شركة ضامنة تتولى ادارة النفقات ايضا. ■

## علي نبال (الاسلامية السورية للتأمين)؛

### الخدمات المناسبة لمتطلبات السوق تحقق الارتقاء والتميز للقطاع

ربط مدير عام الشركة الاسلامية السورية للتأمين SYRIAN ISLAMIC علي نبال تحقيق شعار الارتقاء والتميز لقطاع التأمين، بتقديم خدمات بطريقة تتناسب ومتطلبات السوق السوري.

#### خدمات تتناسب ومتطلبات السوق

■ انعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... ارتقاء وتميز» كيف في رأيكم، يمكن تحقيق ذلك؟  
- يمكننا تحقيق هذا الهدف من خلال العمل على تقديم الخدمات بشكل افضل وبطريقة تتناسب ومتطلبات السوق السوري، وذلك لا يتم طبعا الا بعد دراسة معمقة لحاجات المواطنين من دون ان ننسى، ضرورة السعي الدائم لابتكار تغطيات جديدة ذات جودة عالية. ويشكل هذا الملتقى فرصة حقيقية لاعادة تقييم اداء الشركات كافة خلال عام كامل من العمل، ويساعد على تطبيق القوانين التشريعية والتنظيمية للارتقاء بهذه الصناعة الى اعلى المستويات وبالتالي تحقيق الاهداف المرجوة. ■

## عزت اسطواني

(شركة المشرق العربي ORIENT - سورية)؛

### نتائج ممتازة وقطاع التأمين السوري بخير

المدير العام لشركة المشرق العربي ARAB ORIENT عزت اسطواني أعرب لنا بكلمات قليلة وعلى هامش المؤتمر عن ارتياحه للنمو والتطور اللذين حققتهما الشركة حتى الآن. وقال ان قطاع التأمين السوري يسجل تقدما ملحوظا وهناك حاجة لابتكار منتجات جديدة.

#### نمو في الأرباح

■ كيف تقرأون النتائج التي حققتها المشرق العربي - سورية حتى الآن؟  
- حققنا نتائج ممتازة، وسجلنا نسبة ٢٠ في المئة نمواً في الأرباح مقارنة بالعام الماضي مع زيادة في الأقساط، ونحن متفائلون بقدرة السوق السوري على تحقيق المزيد من النمو والتطور.

■ كيف تصفون العلاقة القائمة بين هيئة الاشراف على التأمين من جهة وقطاع التأمين من جهة اخرى؟  
- نلمس تجاوباً تاماً من قبل هيئة الاشراف على التأمين لتحقيق كل ما هو ضروري لمصلحة القطاع.

#### تعزيز الوعي التأميني

■ تبني ملتقى دمشق التأميني السادس شعار الإرتقاء بصناعة التأمين. في رأيكم، كيف يمكن تحقيق هذا الهدف؟  
- لا بد من تعزيز الوعي التأميني وابتكار منتجات حديثة ومتطورة والإلتزام بالعمل باحترافية عالية.  
■ تشهد المنطقة العربية وسوريا اضطرابات عدة، كيف ستأقلمون مع هذه الاحداث؟  
- تسير الأعمال في شكل طبيعي ولن تكون هناك اية تداعيات سلبية جراء الاضطرابات والأحداث التي شهدتها بعض المناطق السورية. ■

حازم تقي الدين (ميد سير - سوريا):

نتوقع قفزة نوعية بنتائجنا نهاية ٢٠١١



المدير التنفيذي لشركة ميد سير MEDSYR SYRIA MEDICAL INSURANCE المتخصصة في إدارة الخدمات الطبية حازم تقي الدين شدد على ضرورة التعاون بين شركات التأمين في سبيل نشر الوعي التأميني في المجتمع، ولاحظ تطوراً واضحاً في نمو أقساط الفرع الصحي داخل الشركة، متوقعاً تحقيق قفزة نوعية بنهاية ٢٠١١

### الوعي التأميني

■ إنعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «الإرتقاء بصناعة التأمين».

كيف في رأيكم يمكن تحقيق ذلك؟

– لا بد من التعاون بين الشركات كافة والسعي لنشر الوعي التأميني، مما يعزز العلاقة بين المواطن وشركات التأمين لأن هذا الأخير يطلع عن كذب على نوعية المنتج الذي يشتريه.

■ كيف تنظرون الى تأسيس شركة الشام للتأمين الصحي؟

– أرى ان هذه الفكرة ممتازة، علماً أنها كانت مطروحة منذ فترة لكنها طبقت مؤخراً. والمعروف ان التأمين الصحي في سوريا متطور، ومع صدور القانون الأخير الذي شمل المتقاعدين المدنيين والعسكريين بهذا التأمين، بات من الضروري جداً وجود شركات تأمين متخصصة في هذا المجال.

### قفزة نوعية نهاية ٢٠١١

■ كيف تقومون أداء شركتكم؟

– شركتنا ناشطة في السوق السوري منذ العام ٢٠٠٥، وقد لاحظنا تطوراً واضحاً في فرع التأمين الصحي خلال العامين الماضيين في شركتنا، بحيث نما حجم أعمالنا بشكل لافت في ٢٠١٠.

كما ولا نزال نتوقع قفزة نوعية في نتائجنا نهاية ٢٠١١ الحالي.

■ هل لديكم مطالب معينة من الجهات المختصة؟

– لا بد من تعزيز التعاون بين شركات إدارة المحافظ الطبية والنقابات بهدف تسهيل وتسريع وتيرة الأعمال. ■

باسل عبود (الشركة السورية العربية SYRIAN ARAB للتأمين):

الاضطرابات الأمنية في الدول العربية تعزز الطلب على عقود تأمين اخطار العنف السياسي

المدير العام للشركة السورية العربية للتأمين SYRIAN ARAB باسل عبود قال لنا على هامش الملتقى ان الاحداث التي يشهدها العالم العربي يمكن ان تلحق بشركات التأمين بعض الخسائر، الا انها بالمقابل تعزز الطلب على عقود التأمين ضد اخطار العنف السياسي.



### تحديد اهداف الارتقاء

■ إنعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... ارتقاء وتميز». كيف العمل في رأيكم لتحقيق هذا الشعار؟

– يحصل الارتقاء من خلال خطة استراتيجية متوسطة الاجل ويحدد من خلالها الهدف المنوي تحقيقه والمهلة الزمنية لذلك ونطاق التطبيق. كما ويجب تحديد اهداف هذا الارتقاء اي هل هو ارتقاء بالاهداف او بنوعية الخدمة او بربحية الشركة وغيره، اذ ان كلا من هذه الاهداف يحقق بطريقة معينة.

### فروع تأمينية جديدة

■ كيف تنظرون الى انعكاسات الاحداث الأمنية التي تعيشها سوريا حالياً على قطاع التأمين؟

– نتمنى ان تكون الاحداث الجارية اليوم في سوريا مجرد سحابة عابرة.

اضاف: في كل الاحوال ان الاضطرابات الأمنية التي تحصل سواء في العالم العربي او اي مكان آخر قد تلحق بشركات التأمين بعض الخسائر لكنها بالمقابل تعزز الطلب على تغطيات العنف السياسي Political Violence وغيرها. ■

بشار الحلبي (شركة أروب سورية للتأمين AROPE SYRIA):

الارتقاء بالقطاع عملية تدريجية تتحقق مع تزايد الوعي التأميني



المدير العام لشركة أروب سورية للتأمين AROPE SYRIA بشار الحلبي رأى ان عملية الارتقاء بقطاع التأمين عملية تدريجية تتحقق مع تزايد الوعي التأميني وارتفاع نسبة الطلب على الخدمات، مشيراً الى تحقيق ٨٧ في المئة نمواً بالإرباح، كاشفاً عن السعي الى المزيد من التطور والنجاح خلال السنوات المقبلة.

### الارتقاء عملية تدريجية

■ إنعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... ارتقاء وتميز»، كيف يمكن تحقيق هذا الهدف؟

– اعتقد ان الارتقاء بهذه الصناعة الى اعلى المستويات هي عملية تدريجية تتحقق مع تزايد الوعي التأميني وارتفاع نسبة الطلب على الخدمات.

هذا وتعمل الشركات جاهدة على التميز وتقديم تغطيات جديدة ومنتجات متطورة مما سيوصلها في نهاية المطاف الى مصاف شركات الدول المتقدمة.

■ تشهد الدول العربية وسوريا ايضا اضطرابات عدة، كيف السبيل الى التأقلم مع هذه الاحداث؟

– ارى ان سوريا لم تتأثر حتى اليوم بالاضطرابات الحاصلة في البلدان المجاورة، وفي سوقها المحلي.

### ٨٧ في المئة نمواً في الارباح

■ هل انتم راضون عن أداء شركتكم في ٢٠١٠؟

– حققنا زيادة ناهزت ٨٠ في المئة في الاقساط بين عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ و ٨٧ في المئة نمواً في الارباح. وبالتالي، نحن راضون عن ادائنا وقد احتلنا المرتبة الثانية بين الشركات السورية من حيث الانتاج والارباح.

كما ونسعى الى المزيد من التطور والنجاح خلال السنوات المقبلة، خصوصاً بعدما بتنا نتمتع بكوادر بشرية كفية ومؤهلة نوليها الكثير من الاهتمام والتدريب المتواصل. كما اننا اصبحنا ندرك حاجات السوق عن كذب وقادرين على توفير خدمات ذات نوعية راقية جداً ودفع المطالبات بسرعة اكبر. ■

## أنور علامة

(شركة الخدمات المميزة BEST ASSISTANCE - سوريا):

## شركات القطاع الصحي مدعوة للتنافس على جودة الخدمة



تتولى شركة الخدمات المميزة BEST ASSISTANCE تنظيم وإدارة البرامج الطبية للهيئات الضامنة، ويتلخص هدفها بمهنتين أساسيتين، الأولى ضبط التكلفة المتعلقة بالمصاريف الطبية لعدد من الهيئات الضامنة في سوريا والشرق الأوسط والثانية تسهيل عملية الاستفادة من تغطية التأمين والسهر على جودة الخدمات المقدمة.

المدير العام للشركة أنور علامة لاحظ تطوراً جدياً لمحفظة التأمين الصحي في سوريا، ورأى ان شركات

القطاع مدعوة للتنافس على جودة الخدمة وليس على السعر، متوقفاً لشركة شام للتأمين مستقبلاً ناجحاً في حال درست خطواتها بدقة وتأن.

## تطور جدي

■ تبني ملتقى دمشق التأميني السادس شعار «الإرتقاء بصناعة التأمين»، في رأيكم كيف يمكن تحقيق هذا الهدف؟

– تطورت صناعة التأمين في سوريا جدياً خلال السنوات الخمس الماضية ومن ضمنها محفظة التأمين الصحي التي بلغت حوالي ٧٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار اميركي ما نسبته ١٨٪ من مجموع الاقساط.

وقد بلغ مجموع الاقساط لجميع انواع التأمين حسب هيئة الاشراف على التأمين حوالي ٤٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار اميركي بزيادة اربعة اضعاف عن العام ٢٠٠٦ تاريخ بدء عمل شركات القطاع الخاص.

وقد اصبح لزاماً على هذه الشركات التطلع الى الارتقاء بصناعة التأمين السورية نحو المنافسة على نوعية التغطية وجودتها كما نحو المنافسة على نوعية الخدمة وجودتها.

## مستقبل ناجح لـ «الشام للتأمين»

■ كيف تقرون نشأة شركة شام للتأمين؟

– شركة شام للتأمين الصحي التي سوف تنشأ كشركة حكومية غايتها اجراء التأمين الصحي لموظفي القطاع العام وربما العمل لاحقاً على تأمين القطاع الخاص وهي شركة مدعومة من الدولة وبالتالي بضمانتها.

ان طريقة ادارة هذه الشركة في المستقبل سوف تحدد ماهيتها ودورها وهي بحاجة لكادر كفوء في ادارة التأمين الصحي بدأ بالتكون بعد تجربة التأمين الصحي لدى المؤسسة العامة للتأمين، لكننا لا نعرف لغاية الان شكل ادارتها وما هي الوسائل التي سوف تعتمدها لادارة العملية الصحية.

■ كيف تقومون أداء شركتكم؟

– تجاوزت المحفظة التي تديرها شركتنا المائة الف مضمون في العام ٢٠١٠ موزعة على ٥ شركات تأمين قطاع خاص اضافة الى المؤسسة العامة السورية للتأمين. ونطمح خلال العام الحالي ٢٠١١ الى مضاعفة هذا العدد مما يرتب علينا مهمات بدأنا بتنفيذها لجهة تحديث برنامجنا الالكتروني لجعله اكثر سهولة لدى مقدمي الخدمات عن طريق الدخول الى الـ WEB.

كما نتجه لاستعمال الـ Magnetic Card ابتداء من ٢٠١١/٦/١ مما يتيح لنا تقليل الاعمال الورقية لدى مقدمي الخدمات الطبية وخاصة الاطباء، حيث لن يكون لزاماً عليهم التعامل بالورقيات بعد هذا التاريخ، وبالتالي سوف يحرر شركات الادارة والشركات الضامنة من الكم الهائل من الاوراق التي لا لزوم لها في عملية التدقيق. ■

## تيسير مشعل (الشركة الوطنية للتأمين السورية NIC):

## لا حصرية بأعمال التأمين في القطاعين العام والخاص

المدير العام للشركة الوطنية للتأمين السورية NIC تيسير مشعل شدد على توفير المزيد من الفرص للشركات الخاصة بهدف الارتقاء بصناعة التأمين، وابدى الحرص على تقديم أرقى وأجود الخدمات للمؤمن لهم، وكشف عن بوالص تغطية وحماية موجهة للمصدرين والمستوردين السوريين، مطالباً بعدم فرض حصرية



على اعمال التأمين في القطاعين العام والخاص وترك السوق للمنافسة الصحية.

## ازالة القيود

■ إنعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «الإرتقاء بصناعة التأمين»، في رأيكم كيف يمكن تحقيق هذا الهدف؟

– الارتقاء في صناعة التأمين عموماً وفي سوريا تحديداً يتجلى من خلال توفير المزيد من الفرص للشركات الخاصة وازالة القيود المفروضة عليها.

## ارقي وأجود الخدمات

■ كيف تتأقلمون مع الاضطرابات الحاصلة في المنطقة؟

– نسعى باستمرار الى تطوير أنشطتنا في مختلف الفروع، كما ونحرص على تقديم أرقى وأجود الخدمات للمؤمن لهم، بمعنى اننا نتحمل مسؤولية تغطية أخطار الشغب مثلاً لكي نشعر المؤمن لهم اننا نتحمل جزءاً من الاعباء معهم، في ظل هذه الظروف القاسية، وعدم التهرب من المسؤوليات تجاه المجتمع.

وسيعود علينا هذا السلوك بالفائدة مستقبلاً لان العميل سيتعرف على شركتنا عن كثب وسيثق بقدرتها على دفع المطالبات حتى في اقصى الظروف.

كما ونستغل الظروف الحالية لدعم المنتجات السورية، خصوصاً وان معظم المنتجات المحلية تصدّر الى العراق وليبيا، وتونس وغيرها من الدول التي تطرح حولها اليوم علامات استفهام عدة. وفي هذا الاطار ندعم المستورد والمصدر السوري من خلال تقديم بوالص تغطية وحماية مدروسة.

## انفتاح السوق

■ كيف تقومون أداء شركتكم في ٢٠١٠؟

– سجلنا نتائج جيدة في ٢٠١٠ شبيهة بالسنوات الاربع الاخيرة.

■ هل تتوجهون الى الجهات المختصة بمطالب معيئة؟

– مطلبنا الوحيد عدم فرض حصرية على اعمال التأمين في القطاعين العام والخاص وترك السوق للمنافسة الصحية والسليمة.

## خطوة جيدة

■ كيف تتظنون الى نشأة شركة شام للتأمين؟

– نشأة هذه الشركة خطوة جيدة، كونها تمثل قطاع التأمين المختص بالمجال الحكومي وتديره. ■

## صلاح الدين سليمان (خبير تأمين): ضرورة نشر الوعي حول أهمية صناعة التأمين التكافلي



الخبير في صناعة التكافل العالمي الإسلامي صلاح الدين موسى محمد سليمان يرى أن أمام صناعة التأمين التكافلي الكثير من الإنجازات التي لا بد من تحقيقها مستقبلاً، وحذر من توسل التكافل كوسيلة للتسويق، داعياً إلى نشر الوعي حول أهميته كونه مجالاً لطرح منتجات

وبرامج تأمينية مطلوبة، غير نافٍ لتأثر صناعة التأمين ككل بالأحداث الجارية في العديد من الدول العربية.

### مواكبة للأسواق

■ كيف تصنفون المؤتمرات التكافلية التي تنظم في مختلف الدول العربية؟



– تبقى المؤتمرات فرصة ثمينة للقاء الأقران والإحتكاك في ما بينهم بصورة دورية. كما وتطرح خلال هذه المؤتمرات موضوعات متنوعة، تواكب التطورات الحاصلة في الأسواق وتقوم القوانين والتشريعات الجديدة.

وفي رأيي، طرحت خلال مؤتمر التكافل العالمي موضوعات ذات أهمية كبرى تساهم في التوصل إلى حلول لها في ترسيخ وتطوير صناعة التأمين التكافلي.

### نشر الوعي حول التكافل

■ هل تعتقدون أن التأمين التكافلي حقق الإنجازات المرجوة منه؟

– صحيح أن عدد شركات التأمين التكافلية يتزايد سنوياً مما يرفع حجم الأقساط تدريجياً، إلا أنني أرى أن أمام صناعة التأمين التكافلي الكثير من الإنجازات التي لا بد من تحقيقها مستقبلاً. كما لا بد من ممارسة أعمال التأمين التكافلي بجديّة أكبر، خصوصاً وأن بعض الأطراف انخرطوا في هذا المجال فقط لأنه مجال ناجح من دون أن يكونوا من أصحاب الخبرات التكافلية العميقة والحقيقية.

وبالنسبة من الخطير جداً أن يتخذ من التكافل على أنه وسيلة للتسويق فحسب، بل لا بد من نشر الوعي لأهميته كونه مجالاً لطرح منتجات وبرامج تأمينية مطلوبة.

### تأثر بالأحداث

■ كيف تقرأون الضغوطات السياسية التي تتعرض لها منطقتنا العربية وكيف تصفون تأثيرها على القطاع؟

– لا شك في أن الأحداث السياسية والأمنية تؤثر سلباً على صناعة التأمين عموماً وعلى التأمين التكافلي خصوصاً، ذلك لأن تطوّر قطاع التأمين كسواه من القطاعات الاقتصادية الأخرى، بحاجة إلى الإستقرار والأمان. ■

## محمد الريماوي (شركة التكافل الفلسطينية للتأمين): قطاع التأمين الفلسطيني على سكة التطور والنمو برغم الظروف الإقليمية

شركة التكافل الفلسطينية للتأمين أول شركة تكافلية مساهمة في فلسطين ومن أهدافها استكمال حلقة التكامل الاقتصادي الإسلامي في فلسطين وتدعيم قواعده جنباً إلى جنب مع البنوك الإسلامية والمؤسسات والأفراد.

رئيس الشركة ورئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين محمد الريماوي شدد على ضرورة المشاركة الدائمة في ملتقى دمشق التأميني، ورأى أن قطاع التأمين الفلسطيني لا يزال على سكة التطور والنمو برغم الظروف الإقليمية الصعبة، معدداً بعض إنجازات الاتحاد، مؤكداً على ضرورة أن تكون المنافسة بين الشركات الفلسطينية شريفة وقائمة على جودة الخدمات وليس المضاربة.



■ إنعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... ارتقاء وتميّز» بم تعلقون؟

– لا شك في أن صناعة التأمين قابلة للتطور والنمو خصوصاً في حال تضافر الجهود للتسيق داخل سوق التأمين العربي، والذي تجلّى في هذا المؤتمر من خلال التعاون بين اتحادات التأمين العربية.

وقد حرصنا في الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين على المشاركة في هذا المؤتمر تعزيزاً للتواصل بين مختلف الأطراف وتبادل الآراء والخبرات.

### على سكة التطور والنمو

■ تشهد المنطقة اضطرابات عدة، كيف تتأقلمون مع هذه المستجدات؟

– رغم صعوبة الظروف الإقليمية الحالية، لا يزال قطاع التأمين على سكة التطور والنمو، فنحن في فلسطين نفتخر أننا وبالرغم من كوننا تحت الاحتلال لدينا ١٠ شركات تأمين ناشطة في السوق استطاعت تحقيق نتائج طيبة، بدليل أن حجم سوق التأمين الفلسطيني قارب ١٢٦ مليون دولار في نهاية العام ٢٠١٠.

### نتائج ممتازة

■ كيف تقومون أداء شركتكم في العام ٢٠١٠ الماضي؟

– استطاعت شركة التكافل الفلسطينية للتأمين تحقيق نتائج مالية ممتازة وقد بلغ صافي أرباحها مليوناً و٥٩٠ الف دولار بالرغم من أن عمرها لم يتجاوز العامين ونصف العام. وذلك طبعاً بفضل سياستنا الاكتتابية والتسعيرية الحكيمة، وقد وزعنا أرباحاً عن ٢٠١٠ على المساهمين بنسبة ٥ في المئة، بالإضافة إلى توزيع الأرباح على حملة الوثائق أيضاً وفقاً لجوهر النظام التكافلي.

### سهولة في حل المشكلات

■ ما هي الإنجازات التي حققتها بصفة كونكم رئيساً للاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين؟

– إنجازات الاتحاد في الدورة الانتخابية السابقة كانت كثيرة وبرزها، عقد أول مؤتمر للتأمين في فلسطين، وضع قضايا التأمين ضمن أجندة القطاع الخاص الممثل في اللجنة الفنية مع القطاع الحكومي، وبالتالي باتت هناك سهولة أكبر في حل المشكلات التي قد تواجه القطاع.

■ ماذا عن المنافسة الشرسة المسيطرة على السوق الفلسطيني؟

– لا تزال المنافسة شرسة وذلك لأسباب عدة ومختلفة وبرزها أن سوق التأمين الفلسطيني صغير.

ولكن طبعاً لا بد أن تكون المنافسة شريفة وقائمة على جودة الخدمات المقدمة للعملاء بعيداً عن سياسة المضاربة في الأسعار. ■

## انطوان بشارة

(الشركة السورية العربية SYRIAN ARAB للتأمين):

سوق التأمين السوري قادر على الارتقاء واللتحاق  
بالأسواق المتقدمة

المستشار وعضو مجلس الإدارة في الشركة السورية العربية SYRIAN ARAB انطوان بشارة شارك في الملتقى، وكان لنا معه حديث مقتضب حول مستقبل صناعة التأمين في سوريا. نذكر ان السورية العربية هي شركة تابعة لمجموعة بنك عودة AUDI BANK .

## تطور السوق السوري

■ انعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين.. ارتقاء وتميز»، في رأيكم كيف يمكن تحقيق هذا الشعار؟

– تطور السوق السوري بشكل لافت منذ ٢٠٠٦ حتى اليوم، وأتمنى ان يتمكن من تحقيق المزيد من التقدم كونه واعداً جداً وفي ظل توفر الكوادر البشرية الكفية، وظهور نوع من المنافسة التي تساعد على استمرارية النجاح.

اضاف: كما وأؤمن بقدرة القطاع على الإرتقاء بالمعنى الذي اتخذه الملتقى شعاراً في محاولة للوصول الى أرفع المستويات المسجلة في اسواق عربية اخرى ومن بينها السوق اللبناني. من دون أن ننسى أهمية التواصل الدائم مع الأسواق العالمية، سواء ذلك الذي تقوم به شركات التأمين المحلية الخاصة أو الشركة الحكومية أو حتى عبر الإتحاد وهيئة الإشراف على التأمين، مما يساهم في تحقيق الأهداف المرجوة.

وأرى شخصياً ان السوق السوري سيمتيز عن غيره من الأسواق مستقبلاً، وتبني هذا الشعار اليوم يؤكد مسيرته نحو هذا الاتجاه. ونستغل هذه المناسبة لنتمنى للشركات الناشطة كافة التوفيق والنجاح.

## أولى بين الشركات الخاصة

■ هل انتم مرتاحون للنتائج التي حققتها الشركة خلال العام الماضي؟

– صدر عن هيئة الاشراف على التأمين ترتيب للشركات مع استثناء حجم فرع التأمين الإلزامي للسيارات وفتخر بكون شركتنا احتلت المرتبة الأولى في القطاع الخاص، مما يدل على تطور شركتنا الداخلي بشكل فعلي وحقيقي، وذلك بفضل نشاط العاملين فيها.

واستغل هذه المناسبة لأتوجه بتحية احترام ومودة الى أعضاء مجلس الإدارة والمساهمين في شركتنا والى بنك عودة في لبنان وسوريا، من دون ان ننسى طبعاً الكوادر الناشطة التي تسعى دائماً الى الإرتقاء بالشركة الى أعلى المستويات بفضل احترامها والتزامها بالأصول والمبادئ التي بنينا على أساسها الشركة. ■

جورج قبان (يو آي بي الامارات العربية المتحدة (UIB):

ليس هناك توصيف قانوني واحد يمكن ان يطبق  
على الاحداث الجارية في الدول العربية

المدير الاقليمي في شركة

يونايته انشورنس بروكرز UIB  
لوساطة اعادة التأمين – فرع  
الامارات جورج قبان شارك في  
ملتقى دبي وقد انتهزنا لقاءنا به  
لنسأله رأيه في توصيف  
الاحداث الجارية في الدول  
العربية .



## التزام بقرارات الامم المتحدة

■ بكونكم وسطاء تأمين عالميين، كيف تتصرفون حيال القرارات الصادرة عن مجلس الأمن الدولي؟

– كوسطاء اعادة عالميين، نحن ملزمون بالقرارات الصادرة عن الامم المتحدة مثل فرض الحظر على شركات ليبية وايرانية. اما بالنسبة للدول العربية الاخرى، فليس هناك في الوقت الحاضر ما يمنعنا من حيث المبدأ والقانون ان نتعامل مع الشركات كافة.

## توصيفات مختلفة

■ كيف توصفون الاحداث العربية وهل في رأيكم ستغطي تأمينياً؟

– لا يزال هناك علامات استفهام حول نوعية الاحداث التي تشهدها الدول العربية وفي رأيي ليس هناك توصيف قانوني واحد يمكن ان ينطبق على تلك الاحداث، اذ انه في كل موقع وظرف وزمان يمكن توصيف هذه الاحداث في شكل مختلف. وعليه، وبحسب معلوماتي، لم يتخذ بعد المعيدون العالميون قراراً نهائياً في شأن تلك التوصيفات علماً بأننا قرأنا في البيان تصريحاً لممثل ميونيخ ري MUNICH RE يصف فيه الاحداث في تونس بأنها شغب ومغطة تحت بند SRCC . وفي نهاية المطاف ارى ان المعالجة ستتم وفق كل حالة على حدة وليس من خلال نظرة شاملة لكل الحوادث.

## لا تأمينات جديدة

■ في رأيكم، هل ما تشهده المنطقة اليوم من احداث سيساهم في الطلب على منتجات تأمينية جديدة وخاصة بهذه الاحداث؟

– لا اعتقد ان تشهد الاسواق ظهور منتجات تأمينية جديدة، اذ ان تأمين هذا النوع من الاخطار موجود، لكن وللأسف اسعار تغطياته ترتبط بتقييمات عدة، علماً ان التوقيت الأفضل لشراء هذا التأمين هو في مراحل الأمن والاستقرار. أما اليوم حين تطلب جهة معينة مثل هذه الأغطية ثمة شركات مسندة ومعيدة تستجيب لحاجاتها، مع أخذها بالاعتبار هوية تلك الجهة والمساهمين فيها، وهل هي قطاع عام أم خاص.

## مساهمة في الاستقرار الاقتصادي

■ كلمة أخيرة؟

– صناعة التأمين هي من العناصر الأساسية المساهمة في الاستقرار الاقتصادي. ونتمنى ان يستتب الأمن والاستقرار في الدول العربية كافة وان يكون التغيير بناءً وإيجابياً. ■

علاء طباره (بنك بيمو السعودي الفرنسي - سوريا):

## تغلبنا على كل تحديات مشروع تقديم منتجات التأمين الإلزامي



يوضح مشرف مشاريع المبيعات في بنك بيمو السعودي الفرنسي في سوريا علاء طباره آلية تقديم البنك لمنتجات التأمين الإلزامي بالتعاون مع اتحاد شركات التأمين، ويؤكد تغلبه على كل التحديات رغم حداثة تطبيق هذه الآلية.

ماذا في تفاصيل حديث طباره الى «البيان الاقتصادية»:

### تعاون مع اتحاد شركات التأمين

هل لنا بمعلومات حول توليكم مهاماً تتعلق بوثائق التأمين الإلزامي؟

كان التأمين الإلزامي من مسؤولية كل الشركات ويوزع على البنوك بطريقة عشوائية وغير متساوية، الى حين تعاوناً مع اتحاد شركات التأمين الذي أنشأ مكتباً موحداً حل مكان المكاتب التي كانت منتشرة قبلاً ومهمته تقديم هذه الخدمة. هذا وباتت مهمتنا كمصرف تحصيل الأموال بعد ان يكون الإتحاد أصدر عقود التأمين مما يرفع المسؤولية عن عاتق هذا الأخير.

ومن ضمن مهامنا أيضاً القيام بعملية مقارنة نتأكد من خلالها من ان الحسابات والأموال النقدية تساوي قيمة العقود المصدرة ونوعها في حساب الإتحاد.

وفي هذا الإطار يبعث لنا الأخير بكتاب تحويل يوزع من خلاله أقساط التأمين الإلزامي بالتساوي استناداً الى رأس مال كل شركة.

هذا ووقع الإختيار تحديداً على بنك بيمو السعودي الفرنسي بعد فوزنا بالمناقصة التي أثبتت أننا الأفضل لمثل هذه المهمة.

### تغلب على التحديات

هل تواجهون معوقات معينة لإنجاز مهامكم؟

لا شك في ان انطلاقة كل مشروع جديد تترافق مع مجموعة من المعوقات والمشكلات، خصوصاً وان هذه الفكرة تنفذ وتطبق للمرة الأولى في السوق السوري. ولكننا استطعنا التغلب على التحديات كافة، ولا نتعرض حالياً لأية صعوبات تذكر.

ثمّة تعاون مميّز بجمعكم مع UIC الشركة المتحدة للتأمين. هل ينعكس ذلك سلباً على بقية الشركات؟

نؤدى مهامنا المذكورة بالتعاون مع الإتحاد، وهذا الأخير هو المسؤول عن كل شركات التأمين ويتولى مهمة التقسيم والتوزيع للعقود وفق النسب المحددة. ■

حازم الدويك (الشركة المتحدة للتأمين UIC - سوريا):

## الاحداث التي تشهدها المنطقة العربية اظهرت اهمية الاستحواذ على عقد تأمين ضد العنف السياسي

تسلّم حازم الدويك منصب المدير العام في الشركة المتحدة للتأمين UIC سورية قبل فترة زمنية قصيرة وقد التقيناه على هامش الملتقى في دمشق وحوارناه حول أوضاع الشركة والتطورات الجارية في الاسواق العربية.

### دعم رسمي للإرتقاء بصناعة التأمين

انعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... إرتقاء وتميز»، كيف في رأيكم يمكن تحقيق هذا الشعار؟  
- يمكن الارتقاء بصناعة التأمين من خلال



الدعم والاهتمام بالقطاع من قبل الحكومة وهيئة الإشراف والاتحاد السوري. وعلى الصعيد الداخلي من خلال تنظيم دورات تدريبية منتظمة والاستعانة بالمعاهد العالمية المتخصصة من أجل تطوير الخبرات المحلية. وأشير هنا الى ان الاتحاد السوري للتأمين خصّص ميزانية خاصة لإعادة تأهيل وتدريب الشباب السوري للإرتقاء بصناعة التأمين. الى ذلك، يمكن الارتقاء بهذه الصناعة من خلال المشاركة في الملتقيات ومؤتمرات التأمين العالمية، حيث يتم الالتقاء بكبار صنّاع التأمين في العالم وتبادل وجهات النظر معهم والإفادة من خبراتهم.

### دراسة اتفاقيات الإعادة

تسلّمتم منصبتكم منذ فترة قصيرة. ما هي خطتكم للمرحلة المقبلة؟

- نسعى دائماً الى إطلاق منتجات جديدة، مدعومين من شراكة مميزة مع بنك بيمو BEMO السعودي - الفرنسي.

كما ونتطلع الى التوسع جغرافياً وفتح فروع في مناطق لم ندخلها بعد. وعلى صعيد العلاقة مع المعيددين فإننا في صدد مراجعة اتفاقيات إعادة التأمين التي تحملها الشركة بغية الحصول على فرص أفضل استناداً الى نتائجنا الجيدة.

### تلبية رغبات العملاء

هل انعكست الأحداث التي تحصل حالياً في دول عربية عديدة على نشاطكم؟

- كان لا بد للاحداث ان تنبه الناس الى اهمية الاستحواذ على عقد تأمين يضمن لهم التعويضات المناسبة في حال تعرضهم لاي ضرر مادي او جسدي جراء تلك الاحداث ولذا، شهدنا ارتفاعاً في الطلب على التغطيات الخاصة بحوادث الارهاب والعنف السياسي وتكيفنا معها حرصاً منا على تلبية رغبة عملائنا مهما كانت الظروف.

### خطط طموحة

هل أنتم راضون عن نتائجكم؟

- طبعاً فقد حققت الشركة المتحدة للتأمين أعلى مستوى ربحية وعائد على الاستثمار على مستوى السوق السوري خلال العام ٢٠١٠، ولدينا خطط طموحة للسنوات المقبلة.

هل من مطالب معينة ترفعونها؟

- نتمنى فقط استمرار هذه الملتقيات الدولية. وبطبيعة الحال لم نلمس تقصيراً من قبل اتحاد شركات التأمين وهيئة الإشراف بل على العكس من ذلك، نحن نشتمنّ الجهد الذي تبذله هيئات الاشراف على التأمين للسهر على اعمال الشركات وحقوق المضمونين في الوقت عينه. ■



محمد سعد (شركة الفجر لإعادة التكافل - AL FAJER RE):

## ما تشهده المنطقة من أوضاع فرصة لتسعير بعض الأخطار بشكل أفضل

مكتتب اتفاقيات الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة الفجر لإعادة التكافل AL FAJER RE والحائز على زمالة معهد التأمين الملكي في بريطانيا محمد سعد أورد ثلاثة عوامل أساسية للارتقاء بصناعة التأمين وإعادة التأمين في العالم العربي، ورأى في الأوضاع التي تشهدها المنطقة فرصة مناسبة للشركات لتسعير بعض الأخطار.

الاكتتاب وقدرة السوق ككل على اكتتاب حجم أكبر من الأقساط وعلى التطور والنمو. كما ومن المهم وجود كفايات محلية تدعم السوق، وهنا يجب ان يلعب الاتحاد الخاص بشركات التأمين دوراً في توفير هذه الكفايات. وباختصار يستند الارتقاء الى ثلاثة عوامل أساسية، هيئة الرقابة، اتحاد الشركات والتصنيف.

### فرصة للتسعير

■ ما تعليقكم على الأحداث الجارية رهنأ في المنطقة ومدى انعكاسها على أعمال التأمين؟

- في رأيي الشخصي، ستشكل الأوضاع الراهنة في المنطقة فرصة مناسبة لشركات التأمين من أجل تسعير بعض الأخطار بشكل أفضل ومنها أخطار الـ SRCC أي تغطيات الاضرابات وأعمال

■ انعقد ملتقى دمشق التأميني السادس تحت شعار «التأمين... ارتقاء وتميز»، في رأيكم إلام تحتتاج الأسواق العربية اليوم من أجل الارتقاء بصناعة التأمين؟

- يتوقف الارتقاء بصناعة التأمين على عوامل متعددة، أولها، وجود جهة منظمة قوية تحكم صناعة التأمين وتقوم بمراقبة عمليات الإعادة المحلية والخارجية، وتحديد حد أدنى للرأس المال المدفوع من الشركات حفاظاً على تمتعها بطاقة استيعابية واحتفاظية للأقساط، إضافة الى ترتيب اتفاقيات إعادة مع معيدين كبار تتيح للشركات قدرة تنافسية.

والعامل الثاني ينطبق على طبيعة السوق نفسه ما يعني ان شركات أسواق الخليج التي تعتبر غنية، من المفروض ان تتمتع بتصنيف ائتماني مرتفع من مؤسسات عالمية، لأن ذلك يدعم قدرتها على

الشغب والاضطرابات المدنية.

وعموماً الخسائر التي شهدها العالم في الفترة الأخيرة، إن بسبب المشكلات السياسية أو الفيضانات والزلازل، وأبرزها زلزال اليابان، ستشجع الأسواق على اتباع الأسلوب الأمثل في التسعير، بما يمكنها من الارتقاء بصناعة التأمين وفي الوقت نفسه تقي معيدي التأمين من مواجهة خسائر كبيرة. ■

## شريك الأفضل للتأمين الصحي في سوريا



إدارة نفقات صحية

دمشق - بحصة

بناء النحاس - طابق رابع

هاتف: ٢٧٤٢ ٢٣١-١١-٩٦٦٣+

فاكس: ٩٨٥٧ ٢٣١-١١-٩٦٦٣+



Third Party Administrators