المجلة الاقتصادية ١

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٥١ • السنة الثامنة والثلاثون • حزيران (يونيو) ٢٠٠٩

AL BAYAN Economic • Issue N° 451 • 38th Year • June 2009

مؤتمر يوروموني السعودية ٢٠٠٩ – الرياض:

جزء كبير من الأزمة المالية العالمية هو أزمة ثقة

احدى أكبر الناقلات في العالم ترسو في مرفأ بيروت

الأسواق المصرية تعاني ركوداً حاداً مقايضات بين المصارف والمدينين

رئيس لويدز: صناعة التأمين ليست بيوتاً من كرتون



المنتدى الاقتصادي العالمي - الاردن -

تركيز على الاساسيات للوصول الى التعافي الاقتصادي

سوق السفر العربي ATM أقطاب السياحة في العالم العربي يقيّمون أوضاع قطاعاتهم

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL7,500 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: SL200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

الانتعاش السياحي والعقاري في ابو ظبي
هل ينعكس ايجابا على «دبي»؟

في العاشر من كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩ اطلقت حكومة ابو ظبي خطة طويلة المدى تحت عنوان «الرؤية الاقتصادية ٢٠٣٠ لامارة ابو ظبي» وقد تضمنت الخطة السياسة الجديدة للحكومة والستراتيجية التي ستنفذها تدريجيا بدءا من العام ٢٠٠٩ حتى العام ٢٠٣٠ وهو الموعد المحدد لتحقيق التنمية المستدامة، آخذة في الاعتبار ما حلّ بشقيقتها امارة دبي وما تعانيه لاستعادة العافية لاقتصادها، ولاعادة احياء مشاريعها الاسطورية على الصعيدين العقاري والسياحي باعتبارهما الموردين الرئيسيين لتغذية خزينتها ولملء خزائن مصارفها بالسيولة المطلوبة لاستمرار ورشة العمران القائمة على مساحة دبي.

ولا ينكر احد على حكومة ابو ظبي ذكاءها ودهاءها حيث عرفت كيف تختار التوقيت المناسب لوضع سياستها الستراتيجية للعام ٢٠٣٠، على ان يبدأ تنفيذ الخطة فورا، وقد بدأ بالفعل.

فقبل ان تنطفئ شعلة النهوض والاعمار في دبي المدينة التي حجّرت سيولة الدولة والناس فيها، على المشاريع العقارية والسياحية الاسطورية، حتى وصلت الى ما هي عليه من ازمة سيولة، اضطرت معظم المستثمرين الكبار الى تجميد مشاريعهم بانتظار الفرج. قبل ان ينسى العالم دبي، اسرعت الشقيقة الكبرى الغنية بالبترول، الى الاعلان عن بدء تنفيذ مشاريعها واهمها السياحة والصناعة والمياه وتطوير الموانئ والصناعات التمويلية «تحقيقا لرؤية ٢٠٣٠ التي تهدف الى ان تسهم القطاعات غير النفطية بنسبة ٦٤ في المئة من الناتج المحلي بدلا من الـ ٣٥ في المئة التي تساهم بها حاليا».

ورافق بدء التنفيذ تقديم دعم كبير من الحكومة والمصرف المركزي للبنوك، حيث تأمنت السيولة في السوق، مما لفت انظار المستثمرين الى امكانية استئناف استثماراتهم في ابو ظبي بانتظار ان تتوفر لهم الامكانات لتنفيذ استثماراتهم في دبي، وهذه الاخيرة قد توظف فيها ملايين بل مليارات الريالات.

والى ما تقدم تشهد امارة ابو ظبي حاليا تشجيعا كبيرا جدا للقطاع السياحي، فرئيس هيئة ابو ظبي للسياحة الشيخ **سلطان بن طحنون آل نهيان** قال في افتتاح مؤتمر «ميغا تريندز» في جامعة ابو ظبي في الشهر الماضي، ان حكومة ابو ظبي تنظر الى السياحة باعتبارها محركا اساسيا لعملية التنويع الاقتصادي، «حيث نطمح لاستضافة ما يقارب ٣,٢ ملايين نزيل في فنادق الامارة بحلول عام ٢٠١٢، وذلك مقارنة باستضافة الفنادق هذا العام لـ ١,٥ مليون نزيل».

واكد الشيخ **طحنون** ان ابو ظبي بمنأى عن تأثيرات الازمة العالمية الى حد بعيد، بفضل ما تتمتع به من اسس اقتصادية متينة تقوم عليها مختلف المجالات الاقتصادية والتنموية..

وعمليا تشهد ابو ظبي ورشة اعمار وحركة اقتصادية وسياحية متنامية، وهذا يعود بالنفع ايضا على امارة دبي التي ظن الكثيرون انها افلست ولم يعد باستطاعتها الاقلاع مجددا.. فمن الطبيعي ان تكون دبي في الوقت الراهن قد تحولت الى جسر بري وجوي لعبور اي مستثمر او سائح او زائر الى ابو ظبي، على الرغم من تحريك ابو ظبي ورشات البناء والتطوير في مطاراتها الثلاثة، وفي المطار الذي تم تخصيصه لرجال الاعمال.

وتؤكد ابو ظبي بلسان جميع المسؤولين فيها ان اهتمامهم وتركيزهم على جذب المستثمرين الى امارتهم، لا ينسيهم الامارة الشقيقة دبي فهم يواصلون دعمها بكل الامكانات المتاحة، وهم على ثقة بأن ما سوف تحققه ابو ظبي من نجاحات سينعكس ايجابا على دبي.

كلاهما ابو ظبي ودبي لا تزالان موضع اهتمام المستثمرين الاجانب قبل العرب، بدليل عودة الحركة الى سوق دبي المالي وحصول عمليات تداول بأسهم الشركات المحلية وتكاد تصل الى ما كانت عليه قبل الازمة. ويفسر الخبراء مثل هذا الاقبال على السوق المالي في دبي بأن المشاريع التي تنفذ فيها لا تزال واعدة وان ما قام فيها من عمران «عجائبي» و«اسطوري» لن يتمكن اي بلد آخر على الاتيان بمثله.

حسنا تفعل ابو ظبي باقامة المشاريع العمرانية والسياحية والصناعية وفقا لخطة عشرينية سليمة، وفي الوقت عينه تدعم دبي لاحياء مشاريعها، فالفائدة التي ستنتج عن ذلك ستصب في مصلحة الاماراتيين بل في مصلحة كل الامارات التي تشكل دولة الامارات المتحدة.

اذاً الاعمار في ابو ظبي سيمر في دبي والعكس صحيح، حيث تمت مشاركات عديدة وواسعة بين المتمولين في الامارتين.

«المحرر»

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
ACE / BAHRAIN	235
ADIR	069
ADNIC	113
AHLEIA / KUWAIT	033
AHLIA / BAHRAIN	057
AHLIA / OMAN	145
AIRPORT PLUS	055
ALIG	157
ALLIANCE	121
ALLIANZ SNA	111
AMI	139
AQABA DEV. CORP.	023
ARAB BANK	019
ARABIA	091
ARABIA / SYRIA	123
SSALAM FOR EXHIBITION	171
AUDI BANK	236
AUG	071
BANKERS	105
BERYTUS	075
BEST ASSISTANCE	131
BLF	097
BUSTAN / QATAR	209
CAPITAL INSURANCE	173
CCR	133
CHEDID RE	127
CIG	058
COMPASS	99
COOBAR	231
CORETECH	175
CREDITBANK	027
CROWNE PLAZA ABU DHABI	223
CUMBERLAND	119
DHL	004
DHL	005
DHOFAR INSURANCE	095
DOHA INSURANCE	045
DUBAI DUTY FREE	199
DUBAI INVESTMENT	009
EMAAR	236
ESA	067
ESKADENIA	141
FAJR AL GULF	081
FUJAIRAH ROTANA	213
GEFINOR ROTANA	219
GEZAIRI	155
GGICO	002
GLOBEMED / SYRIA	143
GOLDEN TULIP / BAHRAIN	205
GRAND MILLENNIUM	225
GRAS SAVOYE	077
GULF HELICOPTERS	025
GULF INSURANCE / KUWAIT	109
IFP	073
IIR	177
INTERCONTINENTAL MZAAR	211
INVEST BANK	041
ITS	021
J.E. ZAKHOUR	147
JORDAN MARRIOTT	191
KHALEEJ INSURANCE / QATAR	101
KHAZNA	125
LANVIN	007
LIA	010
LIBANO SUISSE	053
MARSH	035
MEA	193
MEDGULF	115
MENA HOTEL	221
MERIT SHIPPING	159
MUNICH RE	137
NACB	039
NCTH	003
NOVOTEL	217
OMAN UNITED	087
PAC	195
QATAR ISLAMIC INSURANCE	083
RABIEH CO.	079
RED SEA PALACE	203
SEA CARGO	167
SEALINE	169
SEASHELL	187
SERENE	183
SHAMIL BANK	085
SYRIAN ARAB INSURANCE	135
TAKAFUL	129
TRUST	061
UCA	117
UNISHIP	163
UNITED / YEMEN	107
UPS	029
WATHBA NATIONAL	093

لبنان، أيقونة هذا الشرق



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

هي ايام معدودة، بل ساعات فقط، ونخترق مشهد العرس الانتخابي الكبير، لتتسلط الاضواء مرة اخرى على ميزة لبنان وفرادته في هذه البقعة من العالم، آملين ان يعطي هذا البلد الراقي والجميل، ومن خلال انتخاباته تلك (رغم شوائبها) درسا حضاريا جديدا في قمة الممارسة الديمقراطية، والتي تبقى الطريق القويم لبناء الاوطان القوية، والمجتمعات المتقدمة والمتفوقة، حيث نعتبر نحن اللبنانيين، ان حريتنا وديمقراطيتنا تلك، بمثابة القيمة المضافة لوطن يستحق الحياة الكريمة وقادر عليها، وشعب يستحق الافضل، وهو قادر عليه. من هنا اهمية توخي الحذر الشديد ووقف مسلسلات التعطيل واضاعة الفرص التي قد تكون أثمانها باهظة، خصوصاً وان امامنا رحلة رصد طويلة لآفاق واعدة من المستقبل الاقتصادي، وامكانية دفع الازدهار (النسبي) الذي حققناه وان بشق النفس، قدما، وذلك بفعل الامكانيات الهائلة التي توفرها لنا ليبراليتنا الاقتصادية والسياسية. فكلنا يريد ان يكون لبنان مكانا افضل ونحن على ذلك قادرون، شرط توفر عامل الاستقرار السياسي الذي هو وحده يمثل الضمانة الحقيقية والفعلية لمسار التقدم ومسيرة الازدهار، وامكانية ان نتابع المشوار بكامل عدتنا وعتادنا. فنحن لا يجب ان ننسى ان اقتصادنا اللبناني ومنذ فترة طويلة يواجه الصدمة تلو الصدمة بفعل المؤثرات السياسية السلبية، مما لا يتيح له فعلا وعمليا فرصة التقاط الانفاس، والانطلاق في رحاب تطوير الامكانات المتوافرة وهي كثيرة ووفيرة.

ومع ذلك وفي غمرة تداعيات الازمة المالية العالمية التي عصفت باقتصادات الدول ومؤسساتها والحقت افدح الخسائر بمكتسبات مجتمعاتها، استطاع لبنان والى حد كبير، تحييد نفسه عن تلك التداعيات المخيفة، بل تضاعفت الثقة فيه وجعلته اكثر استقطابا للرساميل، وملاذا جيدا لرؤوس الاموال، بل يمكن له ان يكون الملاذ الافضل في المنطقة في حال تحييد استقراره السياسي والأمني عن التجاذبات الحادة والتشنجات العبثية التي باتت خبز البعض اليومي، والتي يمكن لها ان تتسبب بالضرر الكبير، وتطيح بالانجازات المهمة التي حققناها رغم العراقيل والمطبات الداخلية والخارجية. فالبلد، وعلى الرغم من الاستحقاق الانتخابي الصاخب، ما زال يسجل المؤشرات والارقام الايجابية المتواصلة. فعلى الرغم من تأثر الصناعة السياحية العالمية بتداعيات الازمة الاقتصادية والمالية وفقدان الملايين لوظائفهم وتقلص مداخيلهم، فإن القطاع الفندقي في لبنان مثلا، يسجل نسب اشغال عالية تصل الى حوالى ٨٥٪ في حين فاقت نسب ايراداته ٦٠٪ عنها للفترة عينها من العام الماضي. هذا في الوقت الذي ما زال مطار رفيق الحريري الدولي يشهد ازدحاما لم يعهده في اي وقت مضى، بحيث وصل عدد الركاب فيه الى ما يزيد عن ١,٤ مليون شخص مقابل ١,١ مليون للفترة عينها من العام الماضي، ومن الممكن ان يتجاوز العدد ١,٥ مليون شخص لهذا العام (رقم قياسي جديد) مما يعني ايرادات فعلية في حدود ٣ مليارات دولار، في حين يؤكد اصحاب مكاتب السفر والسياحة ان الثقة بلبنان دفعت بالحجوزات صعودا لموسم الصيف بحيث يمكن ان يتجاوز عدد السياح ١,٧ مليون سائح اي بزيادة ٣٥٪ عن العام الماضي، والذي كان بدوره مميزا. هذا في الوقت الذي تفيد معلومات طيران الشرق الاوسط عن ان رحلاتها ابتداء من حزيران (يونيو) الجاري باتت محجوزة بالكامل وثمة حاجة متزايدة لرحلات اضافية لاستيعاب الطلب المتزايد، (زادت ١٢ الف مقعد)، كذلك فعلت الشركات الاخرى. اما حركة المطار فقد سجلت على سبيل المثال ١٢٣٥ رحلة في نيسان الماضي وحده مقابل ٧٤٦ رحلة لنيسان ٢٠٠٨، اما بوابة الخير الثانية وهي المرفأ، فقد شهد هو الاخر زيادة في النشاط نسبتها ١٥٪ حتى نيسان الماضي مع استمرار الارتفاع في حركة الحاويات التي ما زالت تسجل ارقاما قياسية اعلى، مما يجعل من مرفأ بيروت الافضل في الحوض الشرقي للبحر المتوسط وفقا لرئيس غرفة الملاحة الدولية الاستاذ **ايلي زخور**، علما ان ٨ شركات عالمية تشارك حاليا في مناقصة توسيع محطة الحاويات في المرفأ تأكيدا لدور واهمية هذا المرفق وموقعه المميز في منطقة الشرق الاوسط.

من هنا اذاً اهمية ان نطلق سراح هذا البلد، لكي ينهض من حقول الالغام والعوائق والتعطيل لينطلق اهله في رحاب العمل المنتج، والذي يعني المزيد عن الايرادات والمداخيل ومستوى معيشي افضل، يساعد في ذلك تحريك عجلة الاقتصاد وتعزيز النمو، ودفع مؤشرات القطاعات الاقتصادية والانتاجية المختلفة صعودا، وكذلك العمل على وقف هدر الوقت واضاعة الفرص، كي يتحول بلدنا محطة نمو وتطور وازدهار، بفضل ما يمكن ان يقدمه هذا البلد من استقرار وهدوء لخلق البيئة الإنمائية والاقتصادية والاستثمارية الصالحة والمتطورة. وهنا يصح القول بأن الامن والأمان هما بترول لبنان وهما المحركان الحقيقيان لجميع المؤشرات الايجابية التي نشهدها اليوم والتي هي وليدة الاستقرار السياسي (النسبي جدا).

ولبنان وان كان حتى هذه اللحظة ما زال خارج اطار المخاطر المباشرة والتي ما زالت تضرب بقوة اقتصادات الدول الاخرى في العالم والمنطقة، فإن ذلك ليس وليد الصدفة، ولا هو صنيعة القدر، وانما هو محصلة عمل دؤوب وصامت تقوم به كوكبة من رجالاته في مختلف الميادين السياسية والاقتصادية والمالية والنقدية والتجارية، كل في موقعه وقطاعه وميدانه هو عين ساهرة لإبداع العمل المنتج والناجح. واستطرادا فإن نجاح القطاع المصرفي اللبناني مثلا في تجنب شر وعواقب الازمة المالية والاقتصادية العالمية عن الداخل اللبناني، انما يعود الى الهندسات المالية الاستباقية التي ابتكرتها السلطات النقدية اللبنانية بتوجيه مباشر من حاكم مصرف لبنان الاستاذ **رياض سلامه** المسكون بهاجس «الامن النقدي» الذي يمس مباشرة بالامن المعيشي والحياتي للمواطن، وهو ما دفعه الى التعميم والتشدد في اعتماد السياسات التي تضعها السلطات النقدية، مما جنب مؤسسات القطاعين المصرفي والمالي مخاطر الاستثمار في الادوات والمشتقات والمنتجات المالية المركبة والتي دعيت لاحقا بالاصول المسمومة، حيث اعتمدت تلك السلطات الاستراتيجيات المالية والنقدية الدفاعية المبنية اساسا على أولوية استقرار سعر صرف الليرة واسعار الفوائد والتعزيز المستمر لمستويات الملاءة والسيولة، وتوسيع دائرة الهندسات المالية والادارية الاصلاحية المحفزة لتعزيز الاموال الخاصة وزيادة الاحتياطيات تحصينا للثقة واستقرار السوق، وتحسبا للظروف الطارئة وغير المحسوبة، وذلك استقطابا للودائع ورؤوس الاموال والاستثمارات سواء من اللبنانيين انفسهم او الاشقاء العرب، بحيث استطاع لبنان ليس فقط تجنب ارتدادات الازمة المالية والاقتصادية عليه وعلى ابنائه، بل استطاع استقطاب رؤوس اموال وودائع جديدة الى قطاعه المصرفي مما ساهم في جعل لبنان محطة مالية ونقدية بارزة في عالم يتخبط في خسائر ازماته المالية والاقتصادية الباهظة (بلغت خسائر الازمة ٤,٥ او ٥ تريليونات دولار). كذلك استطاع لبنان بفضل ذلك، تحسين آفاق النمو الاقتصادي الوطني وتحسين تصنيفه الائتماني السيادي دوليا، رغم التقهقر الدراماتيكي الذي اصاب العديد من دول العالم والمنطقة.

اذا يبقى الامل ان نعي (حقا) الاخطار المحدقة بنا، وان نتوقف عن تبديد الفرص والآمال، ونحوّل تخلفنا تقدما على كافة الصعد، ونعي قدسية وطن الحضارة والثقافة والمستقبل المشرق، لبنان، ايقونة هذا الشرق. ■

بصراحة

بعد ان خسر المستثمر العربي نصف امواله
اي مستقبل لمؤسسات الاستثمار وأدواتها؟

المستثمرون العرب الذين اوكلوا ادارة اموالهم الى صناديق الاستثمار الاسلامية او اكتتبوا في الصكوك الاسلامية خلال السنوات الاخيرة، لا يجدون انفسهم اليوم افضل حالا من اولئك الذين وظفوا اموالهم في صناديق او سندات تقليدية.

كلا الفريقين اضاع نصف امواله او ما يزيد عن ذلك في احسن الحالات، وهذه حقيقة اكدتها التقارير الصادرة عن وكالات التصنيف الدولية، ويؤكد هذه الحقيقة كذلك التقرير الذي تقدمت به شركة ارنست اند يونغ ERNST AND YOUNG الى المؤتمر العالمي للصناديق الاسلامية، والذي أحصى اقفال عشرات الصناديق الاسلامية وتراجع الاقبال على الاكتتاب في الصكوك الاسلامية على نحو دراماتيكي خلال العام ٢٠٠٨ والاشهر الثلاثة الاولى من هذه السنة. والدروس التي يمكن استخلاصها من هذا الواقع هي:

١) ان الازمة المالية العالمية عصفت بالمستثمرين العرب وغير العرب بجميع فئاتهم، وعلى ادوات الاستثمار التي اكتتبوا بها او وظفوا فيها اموالا، ايا كان المصدر الذي انبثقت منه او الجهة التي روجت لها.

٢) ان ادوات الاستثمار الاسلامية لم تكن محصّنة ضد الانهيارات المحتملة لأسواق المال، بل انها كانت على المقدار عينه من الضعف والهشاشة اللذين شابا ادوات الاستثمار التقليدية في مواجهة العاصفة المالية التي ضربت العالم.

٣) ان التشابك بين الاسواق المالية في العالم حوّلها الى ما يشبه الهيكل الواحد. وان اي هزة تضرب ذلك الهيكل لا بد ان تحدث فيه من الارتجاج ما يطال جسمه كاملا، ولا يستثني الاطراف.

٤) ان المؤسسات المؤتمنة على اموال المتعاملين معها، مصارف كانت ام شركات مالية، سقطت خلال الازمة الاخيرة، وان الوعود والاغراءات التي كانت قد قطعتها للمستثمر العربي حول العوائد والمرابحة المرتجاة ذهبت ادراج الرياح.

٥) اما الحقيقة الخامسة فهي ان مؤسسات الاستثمار، اسلامية ام تقليدية كانت، تقف اليوم في موقف لا تحسد عليه، فهي التي اسدت النصح والمشورة وشجعت المستثمر والمدخّر على الانخراط في هذا الصندوق او ذلك المشروع. وهي التي روجت لمنتجات مرفقة باحصاءات تبين توزيعها ارباحا مجزية على من سبق وتعامل معها في مرحلة ما قبل الازمة، وهي اليوم خائبة وتتساءل عن المستقبل الذي ينتظرها.

وفي رأينا ان مصارف ومؤسسات الاستثمار لن تستعيد حيويتها او يمكن لها ان تتطلع الى مستقبل مرموق اذا لم تفكر مليا وتبحث بجدية عن حلول توفر الطمأنينة لمن يرتضي توظيف امواله ومدخراته في ادوات استثمارية بعد اليوم.

والحلول المطلوبة لن تكون فاعلة وتحقق اغراضها ما لم تتجسد بضمانات مالية تحمي المستثمر العربي ضد احتمالات تعرض امواله للضياع، مرة او مرات جديدة.

والمفارقة التي سجلت في هذا المجال ان المؤسسات المالية القليلة التي كانت في مرحلة ما قبل العاصفة المالية تسوق منتجات استثمارية تضمن لحاملها عودة رأسماله اليه كاملا، وحتى في كل الظروف GUARANTEED CAPITAL، اسرعت غداة اندلاع الازمة المالية لتسحب تلك المنتجات من التداول.

ونحن نتفهم ان تكون قد اقدمت على ذلك في اطار خطة طارئة لاحتواء الخسائر DAMAGE CONTROL.

إلا أن السؤال حول مستقبلها يبقى عالقا، الى ان تكون قد استنبطت ادوات تكفل بموجبها عدم ضياع الرساميل المؤتمنة عليها وفي جميع الظروف. ■

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

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

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

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

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

AL BAYAN ECONOMIC MAG

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

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

Algeria:
+ 213 7 95127003

Bahrain:
+ 973 3 6635320

Egypt:
+ 20 1 61796279
+ 20 1 69528866

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 786799368

Kuwait:
+ 965 66 584624

Oman:
+ 968 99696685

Qatar:
+974 5 062495
+974 5 320211

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 56 1209464

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 11 6626670

Tunisia:
+ 216 24931222

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

Yemen:
+ 967 711 200322

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

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

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

Barghoud & Co. Représentant

DIFFUSION CONTROLE
OJD



صورة الغلاف: البحر الميت

اقتصاد عربي وعالمي

غطت «البيان الإقتصادية» المنتدى الإقتصادي العالمي في الأردن برعاية الملك عبدالله الثاني وبحضور ١٤٠٠ شخصية من ٨٥ دولة. ص: ١٤



اقتصاد عربي وعالمي

المشاركون في مؤتمر يوروموني في السعودية لفتتهم كلمة وزير المالية السعودي ابراهيم بن عبد العزيز العساف حيث قال فيها «ان السياسات السليمة تسهم في رفع مستوى الثقة». ص: ٤٨



مقابلة

نوّه المهندس عماد فاخوري – شركة تطوير العقبة – بفعاليات المنتدى الاقتصادي العالمي، وقال ان الازمة المالية فرضت العودة الى الاستثمار في القطاعات الاساسية ص: ٢٤



سوق السفر العربي

صلاح تهلك المدير المعروف في سوق دبي الحرة.. تحدث عن الازمة المالية وتأثيرها على حركة أعمال السوق الحرة فقال بكل ثقة: نتابع أعمالنا ونؤدي مهماتنا المشجعة للزوار على التبضع ونحن متفائلون بعودة الأسواق الى سابق ازدهارها. ص: ١٨٢



مقابلة

رأى فواز علي الجودر (بيت أبوظبي للإستثمار) ضرورة تعاون القطاعين العام والخاص لمواجهة الأزمات، ودعا للتحلي بالتفاؤل لما له من تأثير على المساعدة لتجاوز الأزمة ص: ٣٢



مقابلة

قال لنا أحمد الخطيب – شركة جدوى للإستثمار – ان القطاع العقاري هو الفرصة الأبرز للاستثمار في السوق السعودي. ص: ٥٢



في هـذا العـدد

حصاد الشهر: لبنان آيقونة هذا الشرق – بقلم د. عبد الحفيظ البربير – ٨
رأينا: اي مستقبل لمؤسسات الاستثمار وإداراتها ١١

اقتصاد عربي وعالمي

تغطية شاملة لأعمال المنتدى الاقتصادي العالمي في الاردن – اعداد كارلا نجيم – ١٤
الملك عبدالله الثاني: نركز على الاساسيات للوصول الى التعافي الاقتصادي ١٤
مقابلات وأحاديث خاصة مع كبار المشاركين في المنتدى الاقتصادي العالمي – الاردن – ٢٤
قيلت في مؤتمر يوروموني السعودية ٢٠٠٩ تحليلات وكلمات حول الازمة المالية العالمية وكان بينها كلمة لوزير المالية السعودي ابراهيم بن عبد العزيز العساف ووزير التجارة احمد زينل ومحافظ مؤسسة النقد «ساما» محمد الجاسر وعدد كبير من الخبراء ورجال الاعمال ٤٨
قطر تواصل دعمها للبنان والشيخة موزه تبرعت بإحياء المكتبة الوطنية ٦٦

مال ومصارف

المصارف المصرية تقايض قروضها بحصص في المؤسسات المدينة لها ٨٤
دعوى جزائية بين التجاري الكويتي ودار الاستثمار ٩٠
بنك الكويت الوطني عوّض على عملائه خسائرهم مع المحتال العالمي «مادوف» ٩٢
اسرار مصرفية ٩٦
الاسلامي الاردني افضل مؤسسة مالية اسلامية في الاردن ١٠١
اول اصدار من الاسهم التفضيلية بعائد ٨,٥٪ من بنك الاعتماد المصرفي ١٠٣
مروان خير الدين: مطلوب تسهيل مناخ الاعمال ١٠٤
انشاء مجلس فدرالي اعلى لتدارك الاخطار المالية في اميركا ١٠٧
مجموعة المصرف وبيت التمويل الاوروبي يستضيفان اطلاق صندوق الصكوك العالمية ١٠٨
سلامه: الاولوية تبقى للسيولة وليس للارباح ١١٤
ندوة لمصرف لبنان في فرع بكفيا عن تمويل مشاريع بيئية ١١٨

تأمين

مفكرة ضامن عربي: الحكم لمصلحة «القدس» و«اليرموك» في الاردن، حق لشركات التأمين كان ضائعا فوجد – يكتبها جوزف زخور – ١٢٠
تجميد اقساط التأمين ضد الاخطاء الطبية في نيويورك يتسبب بانهيار شركة اميركية ١٢٤
اسئلة الى الهيئات العربية للاشراف على التأمين ١٢٦
آخر مستجدات أزمة آاي جي ١٣٠
وزير العمل يرفع سقف تعويضات عرض التأمين الالزامي على العمال المنزليين وشركات التأمين ترحّب ١٣٢
الخليج الكويتية استحوذت على ٤٢ في المئة من اسهم الشرق العربي الاردنية ١٣٦
سيدتان في مجلس ادارة شركة الخزنة للتأمين في الامارات ١٤٠
«أريج» تحقق ارباحا في الفصل الاول تعوّض عن نتائج العام الماضي ١٤٢
حديث مع د. عبد الرحمن الطيب طه عن دور مؤسسة تأمين الصادرات «ايسك» في تخفيف وطأة الازمة المالية ١٥٠
حديث مع د. عبد الرحمن تلفت (اليانز تكافل) ١٥٢

نقـــل ١٥٢
احدى اكبر الناقلات في العالم ترسو في مرفأ بيروت ١٥٢
توصيات الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية في لقاء الاسكندرية ١٥٣
ملتقى سوق السفر العربي في دبي ATM ١٧٨
الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم (دبي): نستهدف ١٥ مليون سائح عام ٢٠١٥ ..... ١٧٨
اركان القطاعات السياحية في العالم العربي قيّموا لـ «البيان الاقتصادية» اوضاع قطاعاتهم وعدّدوا مطاليبهم ٢٨٠
مجتمع – ميراي فارس بويز – ٢٢٨



اقتصاد عربي ودولي

يرى الأمير سعود بن عبدالله ثنيان آل سعود – سابك – ان العالم في فترات الأزمات بحاجة الى منتديات ومؤتمرات لتحديد الأسباب ووضع الحلول الملائمة وان المملكة كانت من أقل الدول تأثراً بالأزمة المالية العالمية. ص: ٢٥



لبنانيات

تواصل قطر دعمها للبنان في كل المجالات وفي أيار (مايو) الماضي وصلت الشيخة موزة حرم أمير قطر لتتبرع شخصياً بإحياء المكتبة الوطنية. ص: ٦٦



سوق السفر العربي

قال سلطان الهاملي (NCTH ابو ظبي) ان ابو ظبي في حاجة الى فنادق جديدة وكشف عن مشروع السعديات، ارقى منتجعات الامارة الذي يجري التفاوض بشأنه. ص: ١٨٤



سوق السفر العربي

تحدث AMIT ARORA – مجموعة إعمار للضيافة من الإمارات الى «البيان الإقتصادية» عن فندق «العنوان» التابع للمجموعة وممّا قاله «التميز وبناء سمعة راقية أبرز التحديات أمام فندق THE ADDRESS». ص: ١٨٠



اقتصاد عربي وعالمي

رأى طلال الزين الرئيس التنفيذي في شركة ممتلكات القابضة انه توجد فرصة مهمة للخروج من الازمة ودعم اقتصاداتنا.. ولفت الى ان شركته وضعت خططاً للتوسع خارج البحرين ص: ٢٦



مال ومصارف

تأثير الازمة المالية العالمية على المصارف العربية كان موضوع حديثنا مع فيصل العلوان – مصرف الشامل – البحرين، وكشف خلال الحديث عن حصول مفاوضات دمج بين مصرف الشامل وبنك البحرين والكويت وهي لا تزال قيد الدرس. ص: ٣٠



مال ومصارف

يحقق بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK برئاسة طارق خليفة قفزات نوعية في برامجه وانجازاته، وكان آخر ما أنجزه إصداره لأول مرة أسهم تفضيلية بعائد ٨,٥٪ سنوياً ص. ١٠٣

IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : LEBANON.. ICON OF THE ORIENT - BY DR ABDEL HAFIZ BARBIR - 8

ARAB AND WORLD ECONOMY:

WORLD ECONOMIC FORUM HELD IN JORDAN - COVERAGE BY CARLA NOUJEIM 14

KING ABDALLAH THE 2ND: WE FOCUS ON FUNDAMENTALS TO REACH OUT TO PROSPERITY 14

BUSINESS LEADERS TALKS: INTERVIEWS WITH PARTICIPITANTS AT THE WORLD ECONOMIC FORUM 24

SAUDI EUROMONEY 2009 CONFERENCE: SAUDI FINANCE MINISTER, SAMA'S GOVERNOR AND BUSINESSMEN EXPRESSED THEIR EXPECTATIONS 48

NATIONAL LIBRARY REBUILT WITH QATARI'S HELP 66

FINANCE AND BANKING

EGYPT: BARTER DEALS BETWEEN EGYPT BANKS AND THEIR DEBTORS 84

KUWAIT: NBK INDEMNIFIES ITS CLIENTS FOR THEIR LOSSES WITH BERNARD MODOFF 92

JORDAN ISLAMIC BANK ELECTED BEST FINANCIAL ENTERPRISE IN JORDAN 101

LEBANON: CREDITBANK ISSUES PREFERENTIAL SHARES WITH 8.5% YIELD 103

USA: FEDERAL BOARD IS BEING CREATED TO PREVENT FUTURE FINANCIAL CRISIS 107

INSURANCE:

ARAB INSURER'S DIARY: A LOST RIGHT IS FOUND IN JORDAN - BY JOSEPH ZAKHOUR - 120

NEW YORK MALPRACTICE INSURANCE PREMIUMS FREEZING HURT INSURERS 124

LIFE INSURERS IN BAD SHAPE. QUESTIONS TO ARAB INSURANCE REGULATORY AUTHORITIES 126

AIG IN CRISIS: LAST DEVELOPMENTS 130

GULF INSURANCE OF KUWAIT BUYS 42 PERCENT OF ARAB ORIENT IN JORDAN 136

FIRST IN UAE: TWO LADIES ELECTED TO THE BOARD OF AL KHAZNA 140

ICIEC'S CHAIRMAN DR ABDEL RAHMAN TAHA: WE ARE PLAYING OUR PART IN ALLEVIATING THE IMPACT OF THE WORLD FINANCIAL CRISIS 150

SHIPPING: 152

ATM - DUBAI : TRAVEL AND TOURISM BUSINESS LEADERS INTERVIEWED BY OUR CORRESPONDENT - 178

SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ 228

شارك في فعالياته ١٤٠٠ شخصية من ٨٥ دولة

المنتدى الاقتصادي العالمي يتمخض عن تحدّيي الحفاظ على مصادر الطاقة وتطوير ثروة الشباب العربي

اعداد كارلا موريس نجيم

في ظل الازمة المالية العالمية التي وصفت بالأسوأ منذ الحرب العالمية الثانية، وبالتزامن مع تغييرات سياسية اقليمية وعالمية، استضافت منطقة الشرق الاوسط للمرة الخامسة على البحر الميت – الاردن «المنتدى الاقتصادي العالمي» WORLD ECONOMIC FORUM الذي انطلقت فعالياته يوم ١٥ ايار (مايو) واستمرت مدى ثلاثة ايام في حضور ١٤٠٠ شخصية من ٨٥ دولة من كبار المسؤولين السياسيين والاقتصاديين والحكومات ورجال الاعمال.

وقد اجمع المشاركون في ختام المنتدى على ان العقبة الاولى في طريق تحقيق التنمية في المنطقة العربية ومنطقة الشرق الاوسط تتمثل في الاحباط الذي ينتجه الصراع العربي الاسرائيلي وليس الازمة العالمية. كما شدد المشاركون على اهمية مساعدة الشباب الذين يشكلون نسبة ٦٥ في المئة من سكان العالم العربي وتزويدهم بالفرص التعليمية والتنموية، خصوصا ان العالم يواجه ازمة قيادات.



الملك عبدالله الثاني وكلاوس شواب

الملك عبدالله الثاني: تركيز على الاساسيات تشجيعا للاستثمارات وايجاد الفرص الموصلة الى التعافي الاقتصادي وتلبية حاجات شعوبنا



من اليمين: الشيخ احمد الصباح والشيخ سلمان آل خليفة



من اليسار: سامية السلفيتي، المهندس حسني ابو غيده، محمود ملحس ود. امية طوقان

وكان الملك **عبدالله الثاني** افتتح «المنتدى الاقتصادي العالمي» الذي حمل عنوان «تداعيات الازمة الاقتصادية العالمية على الشرق الاوسط: استراتيجيات النمو المحلية للنجاح».

وقال الملك في كلمة الافتتاح انه «ينبغي ان لا يكون هناك المزيد من الفرص الضائعة ولا المزيد من عملية سلام بلا نتائج، فالمطلوب هو فعل يقود الى نتائج ملموسة وخطة واضحة لمفاوضات شاملة والتزام بالعمل للتوصل الى حل نهائي».

ورأى ان هذه الاوقات الاقتصادية الصعبة تدعونا الى التركيز على الاساسيات التي اضحت اكثر وضوحا من اي وقت مضى، لتشجيع الاستثمارات وايجاد الفرص التي ستقود الى التعافي الاقتصادي وتلبي



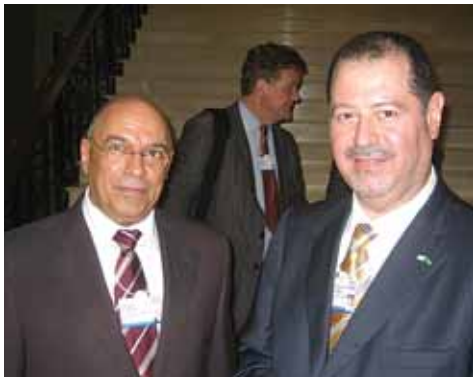
من اليسار: فيصل علوان



من اليسار: سليم الزير، نائل، حشوه، احد المشاركين ود. هنري عزام



الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني



من اليمين: عبد الكريم ابو النصر ويحيى اليحيى



الشيخة هنادي آل ثاني وجورج شحاده



من اليمين: كريم صحناوي، محمد حسين وعبد الحكيم مطاوعة



من اليمين: سعيد عبيد وبوب مخول

حاجات شعوبنا.

واكد ضرورة تكثيف الاهتمام بقطاع الشباب «الذين يستحقون كل الادوات التي يمكن ان نمنحها لهم حتى يتأهلوا لقيادة مجتمعاتهم».

شواب: استقرار المنطقة يعكس آثار التنمية

ومن جانبه قال رئيس المنتدى الاقتصادي العالمي البروفسور **كلاوس شواب** ان الاجتماعات فرصة لمراجعة الانجازات التي تحققت خلال عمر المنتدى في منطقة الشرق الاوسط.

امير قطر: حل للعملة الاحتياطية العالمية لدرء الاخطار وابعاد شبح الانهيارات

اكد امير دولة قطر الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** اهمية ان تكون السياسات المالية والاقتصادية مبنية على الوضوح وان لا تكون السيطرة على المؤسسات الاقتصادية العالمية لفئة دون اخرى.

ودعا في كلمة القاها نيابة عنه رئيس مجلس الوزراء وزير خارجية قطر الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** خلال اعمال المنتدى، الى ايجاد حل



من اليمين: رنا طهبوب ود. باسل الهنداوي

للعملة الاحتياطية العالمية بهدف درء الاخطار وابعاد شبح الانهيارات. وقال «وضمن هذا السياق تأتي اهمية ان يبحث المنتدى الاقتصادي الحالي عن مختلف جوانب الحوكمة الجديدة لمواجهة تحديات القرن الحادي والعشرين لتفادي اخفاقات النظام العالمي الحالي».



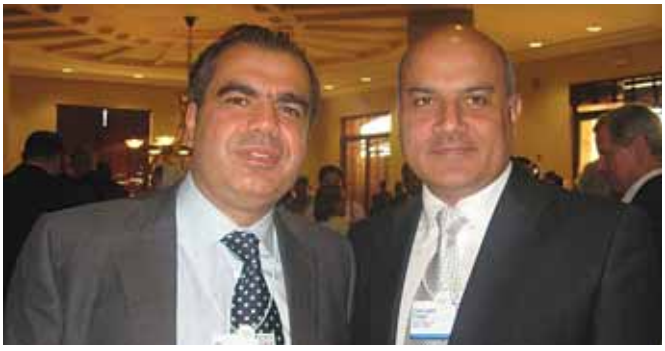
من اليمين: محمد ترك، مهند ترك وانطوان طيار



من اليسار: عماد الكيلاني، عبدالله حاج علي ومراسل العربية



من اليسار: عصام جناحي، عماد نسناس، خالد جناحي، فواز علي الجودر ورشاد جناحي



من اليسار: علي كولاغاصي وجورج الحاج



من اليمين: يوسف النويس وعبدالله آل ثاني



من اليسار: محمد عمران واحمد بن علي



من اليمين: محمد النصف وسعود النصف

جلسة حوكمة الشركات

واكد المشاركون في جلسة حوكمة الشركات التي عقدت على هامش المنتدى الاقتصادي العالمي على اهمية الحوكمة ودورها في تعزيز الثقة ورفع مستوى الشفافية.

واشار الخبير الاقتصادي الدكتور **هنري عزام** الى ان اهمية نظام حوكمة الشركات يكمن في وضع الانظمة الكفيلة التي تجنب تضارب المصالح وتطبيقها في كل مؤسسة، وذلك من خلال ادارة ومراقبة الانشطة الادارية.

وأضاف ان أنظمة حوكمة الشركات تهدف الى تحديد مسؤولية أفراد معينين داخل المؤسسة من خلال توجيه الأنشطة الإدارية والتحكم فيها اضافة الى توافر الموضوعية، المصداقية، والامانة، موضحا ان المؤسسات والشركات التي تطبق مبادئ الحوكمة الرشيدة تتم ادارتها وتسيير اعمالها بشكل فعال وسليم الى جانب فعالية الاشراف والمساءلة المنظمة.

جلسة الرأسمالية غير التقليدية: نظام التعليم المعيق الاساسي امام تطور الاعمال

ركز المشاركون في ندوة الرأسمالية غير التقليدية انتقاداتهم على نظام التعليم في العالم العربي باعتباره المعيق الاساسي امام تطور الاعمال.

واكد المستثمر الاردني والمؤسس والرئيس التنفيذي لشركة ارامكس **فادي غندور** ان الخلل في التعليم، مشيرا الى ضرورة تعليم الابناء مفهوم الريادية.

وعبر عن اعتقاده بأن الاستمرار في الفشل يوفر تجربة جديدة وبالتالي يمكن التعامل معه باعتباره افضل وسيلة للتعلم.

وفي سياق انتقاده لعملية التعليم في البلدان العربية اشار الى كليات التجارة التي تدرّس النظريات ولا تتفاعل مع قطاع الاعمال.

وحول الدور الذي تضطلع به الحكومات العربية في عملية التنمية قال **غندور** ان الشيوعية والاشتراكية لم تحققا نجاحات في الدول العربية مشيرا الى تولي الدول العربية لعملية التنمية.

الا انه دعا في المقابل الى دور لمجتمع الاعمال في هذا المجال قائلا ان مجتمع الاعمال لا يمكن ان يدير ظهره حين يتعلق الامر بمثل هذه المسألة.

ومن ناحيته شخص رئيس مجلس ادارة بيت التمويل الخليجي **عصام الجناحي** ازمة التعليم في الدول العربية بانعدام التحدي في عملية التفكير.

وافاد بأن الخريجين اعتادوا على الراحة في الوقت الذي اصبح العمل في الاسواق اكثر صعوبة.

اما رئيس شركة دايم القابضة الامير **خالد بن بندر بن سلطان** فقد رسم صورة ايجابية للاوضاع في المملكة العربية السعودية. وقال ان بلاده لم تشهد



من اليسار: صلاح الشامسي واكرم بو حمدان



ماركوس جايبل ولينا العناني



ايمن الشايع



من اليمين: عبدالله سعيد آل ثاني، عبدالله حاج علي، يوسف النويس، عبد العزيز الغرير وصلاح الشامسي



من اليمين: جبرا غندور وجورج نصره

قوة اندفاع شبابية كما حدث خلال السنوات الثلاث الماضية. ولكن ذلك لم يحل دون انتقاده للانظمة التعليمية في الدول العربية التي لا تعلم الانسان كيف يفكر.

جلسة تشاورية: حل النزاع الاسرائيلي الفلسطيني من اجل استقرار المنطقة

واجمعت شخصيات سياسية واقتصادية عربية خلال جلسة تشاورية على ضرورة التركيز على حل النزاع الاسرائيلي الفلسطيني بالطرق السلمية من اجل استقرار المنطقة، وعلى التعليم في المنطقة. ودارت فعاليات الجلسة التشاورية بعد افتتاح المنتدى الاقتصادي وبإدارة **كلاوس شواب**، تناولت ابرز التغيرات التي خلفتها الازمة المالية العالمية على خريطة العالم ومسألة الامن الاقليمي والانساني.

وتحدث خلال الجلسة كل من سمو الامير **سلمان آل خليفة** ولي عهد البحرين ورئيس سلوفينيا **دانيلو تورك**، السناتور الديمقراطي **جون كيري** ورئيس وزراء مصر **احمد نظيف** و**لبنى القاسمي** وزيرة الصناعة والتجارة الاماراتية و**ابراهيم دبدوب** الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني. ■



د. محمود القاضي

دبدوب: لا يمكن للولايات المتحدة الابقاء على الاضطرابات المالية ومواصلة امتصاص مدخرات العالم



من اليمين: ابراهيم دبدوب، TURK، الشيخ آل خليفة، الوزير نظيف، الشيخة هنادي آل ثاني وSCHWAB

وقال **دبدوب**: على الولايات المتحدة الاميركية ان تعمل على ترتيب بيتها الداخلي من أجل تعزيز الامن، حيث لا يمكنها الابقاء على الاضطرابات المالية الكبيرة ومواصلة امتصاص مدخرات العالم وانفاق اكثر مما تنتج. واكد **دبدوب** على اهمية التعليم في مساعدة المجتمعات العربية على التطور والتنمية وانه بدون تعليم جيد وحقيقي يعتمد على الكيف لا الكم فلن تتحقق اي تنمية او امن.

وعندما سأله رئيس المنتدى العالمي **كلاوس شواب** عما يتمنى ان يراه حتى يتعزز الامن في العالم، تمنى **دبدوب** ان يقوم السياسيون في العالم باعتزال السياسة وتركها للاقتصاديين حتى تتحسن الامور وتتحقق التنمية الحقيقية في المنطقة والعالم.

واوضح ولي عهد مملكة البحرين رئيس مجلس التنمية الإقتصادية الشيخ **سلمان بن حمد آل خليفة** ان القيم والمبادئ تمثل احدى الدعائم الاساسية للازدهار والسلام مستقبلا، قائلا: «ان اهم ما في الأمر هو ارساء نظام اخلاقي تستند اليه عملية صناعة القرار».



حنا زعلول



من اليمين: حيدر مجالي ومعن نصور



من اليمين: صلاح الكيلاني وعماد الكيلاني



من اليسار: عماد فاخوري وامين قعوار



من اليسار: طلال الزين وسلمان آل خليفة



من اليمين: اياد رشاد وعمر المصري

لا تغيير في استراتيجية الاستمرارية في مشاريع سرايا القابضة



علي قولا غاصي
سرايا القابضة

توقع الرئيس التنفيذي لشركة سرايا القابضة **علي قولا غاصي** ان يكون مشروع الشركة في البحر الميت باكورة استثمارات سياحية في المنطقة بعد تحويلها الى منطقة تنموية خاصة، مفضلا عدم الافصاح عن موعد التنفيذ.

ومن شأن اعلان البحر الميت منطقة تنموية خاصة التسهيل على المستثمرين كون المنطقة الجديدة ستخضع لقانون هيئة المناطق التنموية الذي يمنح حوافز وتسهيلات تهدف اخيرا الى توزيع مكتسبات التنمية في مختلف مناطق المملكة.

واكد **قولا غاصي** ان مشروع سرايا العقبة مستمر في المملكة رغم تأثيرات الازمة المالية العالمية على القطاعين العقاري والسكني، مشيرا الى ان تسليم الوحدات السكنية للمشروع سيبدأ في العام ٢٠١٠ في حين سيتم الافتتاح الرسمي في بداية العام ٢٠١١.

وشدد الرئيس التنفيذي لشركة سرايا على ان لا تغيير في استراتيجية الاستمرارية في مشاريع سرايا القابضة، فالشركة ماضية وفق المخطط المعد مسبقا مع وجود بعض التأخير نتيجة تراجع عمليات البيع تأثرا بالازمة المالية العالمية، موضحا ان شركة سرايا العقبة والتي بلغ رأسمالها ٣٣٥ مليون دينار لا تواجه اي عقبات من ناحية التمويل ولا يوجد عليها اي ديون وهنالك نقد يكفي الى حين بدء التجمع البنكي.

واضاف ان ادارة الشركة ارتأت وبسبب الازمة المالية العالمية التركيز على المشاريع القائمة الحالية قبل الاعلان عن مشاريع جديدة.



من اليمين: رشاد جناحي، الوزير سهل مجالي، حيدر مجالي ودينا بسيسو



من اليمين: طارق سلطان



من اليسار: احمد الحاطي، خالد بن بندر بن سلطان ورضا سعيد



من اليسار: فارس القطارنة، وائل قعوار وعوني قعوار

مجموعة فيجين ٣ تنشئ مدينة اتصالات متكاملة في الاردن



عماد نسناس

كشف **عماد نسناس** عضو مجلس ادارة مجموعة فيجين ٣ التي تضم بيت التمويل الخليجي وبيت ابو ظبي للاستثمار وبنك اثمار ان المجموعة تعتزم انشاء مدينة اتصالات متكاملة في الاردن بحجم استثمار يصل الى ملياري دولار.

وقال **نسناس** ان المشروع الضخم سيضم كافة المرافق المتعلقة بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات من بنى تحتية وانظمة تزويد وغيرها.



من اليمين: خلدون أبو حسان، د. ميشال مارتو والسفير الفرنسي DENYS GAUER



من اليمين: غسان عساف وقرينته واكرم ابو حمدان



د. كريم الصلح



من اليمين: عمر آغا وعمر المصري



هشام الخازندار وغاده حمودة

البنك العربي يحافظ على مستواه المتقدم في التصنيفات الدولية

عبد الحميد شومان: المنتدى الإقتصادي العالمي فرصة للتخفيف من الأزمة



من اليمين: عبد الحميد شومان وعبد المجيد شومان

قال رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك العربي **عبد الحميد شومان** ان المنتدى الإقتصادي العالمي دافوس الذي التأم على شاطئ البحر الميت يأتي في مرحلة حرجة يمر بها الإقتصاد العالمي نتيجة للأزمة المالية الراهنة.

وأضاف انه من هنا تنبع أهمية المنتدى في إتاحة الفرصة لصناع القرار المالي من مختلف أنحاء العالم للتشاور من أجل صياغة الحلول الممكنة والمتاحة للتخفيف من حدة آثار الأزمة المالية على اقتصادات العالم المختلفة.

وأشار **شومان** الى جهود العاهل الأردني الملك **عبدالله الثاني** في استقطاب المنتدى للمرة الخامسة لما له من أهمية بالنسبة للأردن، حيث يحظى المنتدى باهتمام دولي وتشارك به النخب الإقتصادية العالمية والسياسيون، ما يوجه الأنظار الى الأردن الذي يحتل مكانة مميزة على مستوى المنطقة والعالم، إضافة الى انعكاسات المنتدى على منطقة الشرق الأوسط ودول الخليج.

وأكد **شومان** أهمية المشاريع التي تم إطلاقها خلال المنتدى وخصوصاً الإستثمارية التي من شأنها تسريع وتيرة التنمية والنمو الإقتصادي، مؤكدا ان البنك العربي يحرص على المشاركة في المشاريع التي من شأنها تعزيز التنمية.

وأضاف **شومان** ان أحد أهم أهداف البنك العربي تحقيق التكامل الاقتصادي وتسهيل انتقال الخبرة ورؤوس الاموال بين الأقطار العربية، حيث أصبح البنك حلقة وصل بين أنحاء الوطن العربي، ويعمل على تمتين الروابط التجارية والاقتصادية بين أقطاره وجسراً له مع العالم.

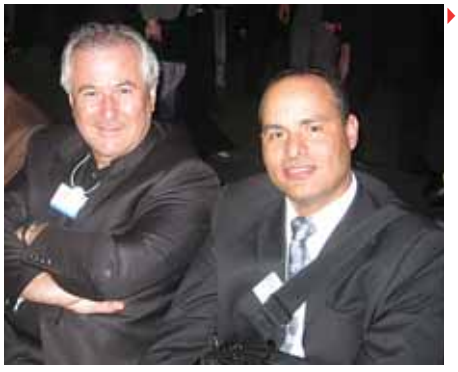
وقال ان البنك أولى عنايته لتنشيط بيئة الأعمال والإنتاج في الدول العربية والأجنبية من خلال تمويله لمختلف المشاريع.

وبفضل إنجازاته التي حققها عام ٢٠٠٨ حافظ البنك العربي على تصنيفه الإئتماني المتميز حيث منحته مؤسسة موديز تصنيفاً بدرجة «ايه ٢» للمتانة المالية وبدرجة «ايه ٣» للعملة الأجنبية على المدى الطويل، بالإضافة الى توقعات مستقبلية مستقرة، كما أكدت مؤسستا التصنيف الدوليتان فيتش وستاندرد آند بورز على تصنيف البنك العربي طويل الأجل للعملة الأجنبية بمستوى «ايه سالب» مع مؤشر «مستقر»، ما يعكس متانة مركزه القيادي في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وحضوره المميز في المراكز المالية العالمية وانتشاره الجغرافي الواسع، وسياساته المحافظة تجاه المخاطر، وجودة التوزيع القطاعي للتسهيلات الإئتمانية المتنوعة والكفاءة في إدارة الميزانية العامة.

وأسهم البنك في بناء شبكة أمان جنبته آثار الأزمات والتقلبات الإقتصادية والمالية العالمية.

وحققت مجموعة البنك العربي في نهاية ٢٠٠٨ قفزة نوعية في الأرباح تجاوزت حاجز المليار دولار.

وتشير البيانات المالية للمجموعة أيضاً الى ارتفاع مجموع الموجودات في نهاية العام ٢٠٠٨ الى ٤٥,٦ مليار دولار مقارنة مع ٣٨,٣ مليار دولار في نهاية العام ٢٠٠٧ وبنسبة نمو بلغت ١٩٪، كما ارتفع مجموع حقوق المساهمين الى ٧,٥ مليارات دولار مقارنة مع ٦,٨ مليارات دولار في نهاية العام ٢٠٠٧ وبنسبة زيادة قدرها ٩,٥٪.



من اليمين: عزيز محمد وكريستيان لاكروا



من اليمين: نجيب خوري وسهيل صباغ

د. اميه طوقان: الجهاز المصرفي قادر على التصدي لأي هزة عالمية



من اليمين: د. امية طوقان، سعد الازهري ومحمود ملحس

اكد محافظ البنك المركزي الدكتور **امية طوقان** ان الجهاز المصرفي الاردني قادر على التفاعل والتصدي لأي هزة عالمية، مشيرا الى ان العالم في الوقت الراهن يشهد تباطؤ النمو الاقتصادي جراء الازمة المالية العالمية التي اصابت العديد من الدول.

وكان البنك المركزي الاردني تعامل مع الازمة العالمية من خلال خفض اسعار الفائدة ثلاث مرات منذ اواخر العام الماضي، وكان الخفض بنسبة ٠,٥٪ في كل مرة الى ان بلغ اجمالي الخفض ما نسبته ١,٥٪ على اسعار الفائدة.

وكذلك قام المركزي بتخفيض الاحتياطي الالزامي بنسبة ٣٪ خلال الفترة ذاتها التي خفض بها اسعار الفائدة الى ان بلغت نسبة الاحتياطي الالزامي ٧٪.

وبلغت الاحتياطيات الالزامية المتوفرة لدى المركزي كما في نهاية نيسان (ابريل) الماضي ١,٢٧٧ بليون دينار.

وبعد الخفض الاخير الذي قرره المركزي بلغت نسبة الاحتياطي الالزامي ٧٪ علما بأن تخفيض الاحتياطي الالزامي بنسبة ١٪ اخيرا وفر سيولة قدرها ١٨٠ مليون دينار لدى البنوك.

وبين المركزي ايضا ان الاحتياطيات الفائضة بلغت ما مقداره ٢,٨٤٣ بليون دينار بما فيها الاموال المودعة لليلة واحدة في نافذة الايداع.

وهدف المركزي من خلال هاتين الخطوتين الى حفز النمو الاقتصادي من خلال زيادة السيولة لدى البنوك وتشجيع الاقتراض، وبالتالي زيادة الاستثمار ثم الانتاج في الاقتصاد الاردني المتوقع ان تتباطأ نسبة نموه خلال العام الحالي الى ٤٪ مقارنة مع ٥,٦ ٪ خلال العام الماضي.

كما قام منذ اشهر عدة ولمواجهة تداعيات الازمة اضافة الى التخفيض باتخاذ حزمة من الاجراءات تمثلت في تخفيف شروط تصنيف التسهيلات الائتمانية غير العاملة، وتعديل التعليمات المتعلقة بالسيولة القانونية للبنوك لا سيما ما يتعلق بسوق ما بين البنوك حتى نهاية عام ٢٠٠٩.

وختم **طوقان** ان كافة المؤشرات تدلل على ان الاقتصاد الوطني بخير من ناحية الصادرات والاحتياطيات.



من اليمين: احمد الحسيني وهشام الخازندار



من اليمين: نشاط سهوانة وثامين فاخوري



من اليمين: فادي غندور والشيخ طارق القاسمي



من اليمين: بسام الساكت ومعاوية ظبيان

محاضرات قيّمة

نذكر ادناه اسماء عددٍ من الشخصيات الاقتصادية والسياسية والمالية التي القت محاضرات قيمة أو كان لها مداخلات خلال المنتدى، وترتيب الاسماء حسب جدول البرنامج:

– **سامر خوري** (CCC)، **طارق سلطان** (AGILITY)، **محمد الشايع** (مجموعة الشايع)، **عبد العزيز الغرير** (بنك المشرق)، **ابراهيم دبدوب** (NBK)، **سليمان القدسي** (البنك العربي)، **ناصر الشعالي** (DIFC)، **محمد آل خليفة** (بروة العقارية)، **عصام جناحي** (GFH)، الشيخ **حمد بن جاسم آل ثاني** (رئيس الوزراء القطري)، **سعود باعلوي** (DUBAI GROUP)، الشيخ **محمد آل خليفة** (EBD)، **رامي خوري** (مؤسسة عصام فارس)، **فادي غندور** (ARAMEX)، الامير **خالد بن بندر**، وزير النفط العراقي **حسين الشهريستاني**، الشيخة **هنادي آل ثاني** (AMWAL)، ود. **هنري عزام** (DEUTSCHE BANK)، **مختار حسين** (HSBC)، د. **امية طوقان** (البنك المركزي الاردني)، **خالد جناحي** (ITHMAAR BANK)، الشيخ **احمد آل خليفة** (وزير المالية البحريني)، **جو صدي** (BOOZ)، **ريم بدران** (الكويتية الاردنية)، **رشاد جناحي** (ADIH)، **محدثة الهاشمي** (تطوير)، **محمد عمران** (اتصالات – الامارات)، **سمير الانصاري** (DIC)، **عبد الكريم ابو النصر** (البنك الاهلي السعودي) رئيس الوزراء الاردني **نادر الذهبي**، **ناصر الشيخ** (وزارة المالية – الامارات)، **سلطان بن سليم** (DUBAI WORLD) و**كريم قعوار** (مجموعة قعوار).



المهندس عماد فاخوري (شركة تطوير العقبة ADC - الأردن):

الأزمة المالية فرضت العودة الى الإستثمار في القطاعات الأساسية

نوّه الرئيس التنفيذي في شركة تطوير العقبة ADC المهندس عماد فاخوري بفعاليات المنتدى الإقتصادي العالمي الذي في رأيه فتح آفاقاً واسعة أمام فرص تمويل مشاريع البنى التحتية العائدة للشركة، مطالباً بلعب الدولة دورها الرقابي والتنظيمي، والقطاع الخاص بتحمّل المسؤولية الاجتماعية، خصوصاً في الدول غير النفطية، ملاحظاً عودة الى الإستثمار في القطاعات الأساسية.

فرص التمويل

■ كيف تنظرون الى فعاليات مثل هذا الملتقى في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم؟

– إنعقاد المنتدى الإقتصادي العالمي في منطقة الشرق الاوسط دورياً خطوة في غاية الأهمية، كونه يشكل فرصة للاطلاع على آثار الأزمة وتحليلها والتغييرات الحاصلة في الإدارة الأميركية ومدى انعكاساتها على الإقتصاد العربي، إضافة الى أنه يسلّط الضوء على الفرص الإستثمارية ويتيح المجال واسعاً أمام تبادل الخبرات. وتأتي مشاركتنا أيضاً ضمن سياسات الشركة التسويقية للتعريف بالبيئة الاستثمارية العقارية الفريدة في مدينة العقبة وتسليط الضوء على الفرص الإستثمارية العقارية العديدة أمام المستثمرين العرب والدوليين.

والجدير بالذكر، ان التوقعات الإقتصادية باتت أكثر واقعية في ظل الأزمة الحالية.

أما بالنسبة الى شركة تطوير العقبة فقد فتح المنتدى أمامها آفاق فرص تمويل مشاريع البنى التحتية، وهي فرص ثمينة جداً، خصوصاً أن هذا المجال يحتاج الى تمويلات ضخمة جداً. فبعد تحفظ المصارف العالمية عن توفير التمويلات للمطورين بفعل الأزمة، تجمعت كميات كبيرة من السيولة التي يفضل ان تستغل في مشاريع البنى التحتية بعيداً عن العقار.

واستطعنا أيضاً، من خلال الاحتكاك مع الشركات الضخمة، البحث في مدى قدرتها على اتخاذ العقبة مركزاً محورياً لتوزيع بضائعها وتقديم خدماتها.

القطاع الخاص والحماية الاجتماعية

■ هل لمستم خلال فعاليات المنتدى طرح حلول جذرية للأزمة؟

– لا بد من أن تعلب الدولة دورها الرقابي والتنظيمي في شكل فعّال، وفي المقابل، يجب على القطاع الخاص أن يعمل بشفافية أكبر، وأن يعزز جهوده في موضوع المسؤولية الاجتماعية، إذ عليه مساعدة الحكومات، وبالأخص غير النفطية منها، بتحمّل عبء الحماية الاجتماعية، في ظل تراجع معدلات النمو فيها مثل لبنان والأردن ومصر وغيرها.

ومن هنا تتجلّى أهمية انفتاح القطاع الخاص أكثر فأكثر وتفعيل قدرة الدولة الرقابية والتنظيمية بعيداً عن السيطرة لحماية المكتسبات الاقتصادية وإعادة تفعيل الشراكة بين مختلف الأطراف.

عودة الى الإستثمار في القطاعات الأساسية

■ اي من القطاعات في رأيكم تشكل الفرص الابرز للاستثمار؟

– يتوجه الجميع اليوم في ظل الأزمة الحالية وارتفاع أسعار النفط، الى مجالات الإستثمار في الطاقة البديلة، ومشاريع البنى التحتية خصوصاً في مجالي المياه والنقل في المنطقة، إضافة الى الخدمات المالية والمصرفية وخدمات تكنولوجيا المعلومات، فضلاً عن التعليم، ونلاحظ بالتالي عودة الى الإستثمارات في قطاعات أساسية في تكوين الإقتصادات.

وبالطبع تركّز شركة تطوير العقبة أعمالها في هذه المجالات مما يعزز قدرتها على تسويق مشاريعها.■

حسني ابو غيدا (منطقة العقبة الاقتصادية):

تأثر العقبة بالازمة كان محدودا



اكد رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس **حسني ابوغيدا** ان تأثر العقبة بالازمة المالية العالمية كان محدودا مقارنة بالدول الاخرى.

واشار على هامش المنتدى الاقتصادي الى ان الازمة العالمية القت بظلالها على جميع الدول وخصوصا منطقة الشرق الاوسط مضيفا انه ليس هناك ما يدعو للخوف من الازمة المالية.

وقال انه كان هناك مشاريع تباطأت الا ان هناك مشاريع باتت تنفذ بسرعة وهناك مشاريع جديدة، مشيرا الى ان اكبر اتفاقيات وقعتها السلطة كانت في ظل الازمة المالية العالمية وهي اتفاقية بناء الميناء الرئيسي الجديد مع شركة المعبر الدولية.

الامير سعود بن عبدالله ثنيان آل سعود

(الشركة السعودية للصناعات الاساسية - سابك)

تنوع الاستثمارات احد اسباب قدرة السعودية على مواجهة الازمة



رئيس الهيئة الملكية للجبيل وينبع، رئيس مجلس ادارة الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) SABIC ورئيس مجلس إدارة شركة مرافق للكهرباء والمياه بالجبيل وينبع، الامير سعود بن عبدالله ثنيان آل سعود، يرى ان العالم يحتاج في فترات الازمات الاقتصادية الى منتديات ومؤتمرات للبحث في الاسباب ووضع الحلول الملائمة، وهو ما يفسر اهمية انعقاد المنتدى الاقتصادي العالمي.

واكد ان المملكة العربية السعودية تولي اهمية كبيرة لتنويع الاستثمارات حتى قبل اندلاع الازمة الحالية، ولذلك فهي كانت من اقل الدول تأثرا بالازمة، مثنياً على اهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص بعيدا عن سيطرة احدهما على الآخر.

تعزيز التعاون

■ كيف تنظرون الى فعاليات مثل هذا الملتقى في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم؟

– يحتاج العالم الى منتديات ومؤتمرات عدة خلال الفترات الاقتصادية الصعبة، وذلك للبحث في الاسباب ووضع الحلول الملائمة، وهو ما يفسر اهمية انعقاد هذا المنتدى كونه يعزز التعاون بين الشعوب والحكومات للتصدي للتداعيات السلبية الناتجة عن الازمة العالمية.

ونحرص على المشاركة في هذا المنتدى منذ انطلاقه بهدف الاطلاع على نظرة الاقتصاديين الى التقلبات العالمية الحاصلة في الاسواق، سواء على صعيد القطاع الخاص، او الحكومي. وعليه لا بد من مناقشة الخطط المستقبلية المطلوبة لمواجهة هذه الازمة.

تنويع الاستثمارات

■ اي من القطاعات في رأيكم تشكل الفرص الابرز للاستثمار؟

– لا شك في ان المملكة العربية السعودية كانت تولي اهمية كبيرة لتنويع الاستثمارات حتى قبل اندلاع الازمة الحالية. وقد بنت منذ ٣٠ عاما مدينتين صناعيتين حديثتين، وانخرطت في الصناعات البتروكيماوية وباتت من الدول الرائدة في هذا المجال. كما حاولت الاستثمار في مجالات صناعية وزراعية وغيرها من القطاعات المنتجة. اضافة الى مشاريع التنمية العقارية حيث يعتبر الاستثمار العقاري مكملا للاستثمارات الاخرى.

وبالتالي، رأينا ان السعودية كانت من اقل الدول تأثرا بالازمة، وذلك بفضل اعتمادها سياسة حكيمة ومتروية.

■ هل تشجعون التعاون بين القطاعين العام والخاص، وبالتالي هل تتخوفون من سيطرة احدهما على الآخر؟

– تقوم هذه العملية على التوازن والمشاركة بعيدا عن سيطرة احدهما على الآخر. وتجدر الاشارة هنا الى ضرورة تفعيل دور الحكومات وتعزيز قدرات القطاع الخاص على تحمل المسؤوليات الملقاة على عاتقه، وخير مثال على ذلك الدعم الذي قدمته الحكومة السعودية لشركة سابك للبتروكيماويات، وقد تمكنا بالتالي من تطوير الاعمال في هذا القطاع وتعزيز التنمية الاقتصادية بفضل التكامل بين القطاعين بعيدا عن المنافسة. ■



Gulf Helicopters Co.
P.O. Box 811, Doha, Qatar
Tel: (974) 4333888 Fax: (974) 4411004
E-Mail: enquiries@gulfhelicopters.com
www.gulfhelicopters.com
FAA Repair Station No. GQOY707Y
EASA Approval No.: EASA.145.0419

هليكوبتر الخليج
GULF HELICOPTERS

عمر المصري (شركة أدغو فانتشورز EDGO VENTURES) :

لدينا مشاريع عدة أبرزها مشروع مطار عمان



تميز المنتدى الإقتصادي العالمي (WEF) بحضور كثيف، الأمر الذي يعكس رغبة واضحة لدى جميع الأطراف لتبادل الآراء التي تصب في تحديد أسباب الأزمة وإيجاد الحلول الناجحة لها.

وقد شارك عضو منظمة القيادات العربية الشابة ومدير عام شركة أدغوفانتشورز EDGO VENTURES عمر المصري في المنتدى كممثل للمنظمة. ولفت على هامش أعمال المنتدى الى ان شركة EDGO تركز على المشاريع المدارة بطريقة الـ (BOT)، مشيراً الى ان لديها مشاريع عدة في الأردن أبرزها بناء مطار عمان.

■ كيف تنظرون الى فعاليات مثل هذا الملتقى في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم؟

– اعتدت المشاركة سنوياً بهذا اللقاء، ولكن مشاركتي مميزة هذا العام، كوني ممثلاً لمنظمة القيادات الأردنية الشابة التي أنتمي اليها والتي تترأسها الملكة رانيا العبدالله، علماً بأن المنظمة انبثقت عن المنتدى الإقتصادي العالمي.

وقد تميز المنتدى بحضور كثيف الأمر الذي يعكس رغبة واضحة لدى جميع الأطراف لتبادل الآراء وطرح الأفكار التي تصب في تحديد أسباب الأزمة وإيجاد الحلول الجذرية لها، وبالأخص أن الأزمة المالية العالمية انتشرت بسرعة ولم تكن الحكومات والمؤسسات جاهزة للتصدّي لها.

التركيز على الفئات العمرية الفتية

■ ما هي في رأيكم القطاعات التي تشكل حاليا الفرص الابرز للاستثمار؟

– تتميّز المنطقة العربية بقاعدة مستهلكين واسعة تضم بغالبيتها شباباً لم يتجاوزوا الـ ١٨ من العمر. وبالتالي فإن الفئات العمرية الفتية تتطلع دائماً الى تغيير انماط حياتها، لذا لا بدّ من التركيز على القطاعات التي تجذب هذه الفئة من المجتمع.

أما EDGO فتركّز على إدارة المنشآت والصيانة (FACILITY MANAGEMENT)، وضرورة إدارة المشروع بعد بنائه، خصوصاً أنها مكلفة. ولهذا الغرض، أنشأنا شراكة استراتيجية مع شركتين إحداهما ألمانية والأخرى لبنانية (ليبانت). كما ونتعاون مع هاتين الشركتين لبناء مطار عمان الجديد.

■ ما هي أبرز مشاريع EDGO؟

– لدينا مشاريع عدة في الأردن حالياً ولكن أكبرها هو مشروع بناء مطار عمان حسب نظام الإنشاء والإدارة ونقل الملكية (BOT) لمدة ٢٥ عاماً.

وحالياً الأعمال قائمة في المشروع ونتوقع الإنتهاء منه في ٢٠١١.

وذلك بالإضافة الى مشروع عقاري في منطقة العبدلي، وهو عبارة عن مبنى تجاري سيشكل جزء منه المقر الرئيسي الجديد للمجموعة، وسيتم تأجير الجزء الباقي الى شركات مختلفة ومنها مصرف HSBC.

■ وهل لشخصكم مشاريع اخرى؟

– خلال الأشهر القليلة الماضية استحوذنا على حصص البنك العربي الفلسطيني للإستثمار بالكامل، بعد ان كنا قد أسسناه في ١٩٩٧ مع ٣ أطراف هي: البنك العربي كطرف أساسي، البنك الدولي ممثلاً بالـ (IFC) ومؤسسة DEG في ألمانيا الشبيهة بالـ IFC . وأنا سأتولى منصب رئيس مجلس إدارة البنك حين سنفتتحه بوضعه الجديد وسنعلن عن ذلك بالتفصيل في وقت لاحق. ■

طلال الزين

(شركة ممتلكات القابضة MUMTALAKAT) :

وضعنا خططاً للتوسّع خارج البحرين



رأى الجميع في انعقاد المنتدى الإقتصادي العالمي فرصة لعرض المواضيع الإقتصادية ومعالجتها والاطلاع على ما آلت اليه مسارات الأزمة وبحث الخطوات التي يجب ان تتخذ للحد من تداعياتها.

واعتبر طلال الزين الرئيس التنفيذي في شركة ممتلكات القابضة ومقرها البحرين ان ثمة فرصاً مهمة للخروج من الأزمة ودعم اقتصاداتنا، لاسيّما في مجال الطيران حيث تمكن الإفادة من عقود لشركات انهارت أو تعثرت، ولفت الى ان شركته وضعت خططاً للتوسع خارج البحرين.

فرصة للمناقشة والعمل

■ كيف تنظرون الى عقد المنتديات الإقتصادية في ظل أزمة مالية عالمية؟

– لطالما اشتهر المنتدى الإقتصادي العالمي بقوته في عرض أهم المواضيع والنقاط الإقتصادية ومعالجتها. لذلك، وفي ظل الأزمة الراهنة، انتظرناه جميعاً للاطلاع على ما آلت اليه مسارات الأزمة وعلى الخطوات التي يجب ان تتخذ للحد من تداعياتها السلبية على المنطقة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى؟

– نشارك دائماً في المنتدى لأننا نؤمن انه فرصة مهمة لمناقشة القضايا الإقتصادية مع الشركات الأخرى والتعرف على المستجدات في الأسواق والتدابير المشتركة التي نستطيع اتخاذها لتقوية اقتصادنا.

تركيز على الإستثمارات السابقة

■ أي القطاعات في رأيكم تقدم فرصاً واعدة للإستثمار اليوم؟

– من جهتنا، نركّز على الإستثمارات التي بدأناها في القطاعات المختلفة، لتقوية محافظ الشركات في ظل الأزمة الراهنة.

ومن جهة أخرى، أرى اليوم فرصاً للاستفادة من الأزمة المالية في مجالات عدة، كمجال الطيران مثلاً حيث تحتاج شركة طيران الخليج الى تحديث أسطولها. وقد بات بإمكاننا اليوم استغلال عقود لشركات أخرى انهارت بسبب الأزمة.

■ ما هي أبرز المشاريع التي تحضرون لها في ٢٠٠٩؟

– نحن دائماً ندرس حاجات السوق قبل إطلاق المشاريع، وعليه نركّز اليوم على قطاع التعليم والتدريب ضمن مجال الطيران.

خطط توسعية

■ هل تنحصر مشاريعكم فقط في البحرين؟

– إن ٩٨ في المئة من استثماراتنا تتمركز في البحرين، ولكن وضعنا خطة توسعية على المدى الطويل لنقل ٥٠ في المئة من استثماراتنا الى خارج البحرين.

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم في العام ٢٠٠٩؟

– ٢٠٠٩ سيكون عاماً صعباً على الجميع، لذلك من المهم المحافظة على ما نملك، حتى لو لم نحقق العوائد المرجوة. ■



علي قولا غاصي (SAUDI OGER - السعودية) :

شركات التطوير العقاري تفتش عن شراكات استراتيجية تداركاً للأزمة

نائب رئيس شركة سعودي أوجيه SAUDI OGER ونائب رئيس مجلس ادارة شركة سرايا القابضة ومديرها التنفيذي علي قولاغاصي لاحظ مؤشرات إيجابية تمثلت باندفاع المصارف نحو معاودة عمليات الإقراض للمؤسسات والأفراد، كاشفاً عن انطلاقة لسعودي – اوجيه في مجال الإنشاءات بتوقيعها اتفاقية تنفيذ جزء من جامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن في المملكة العربية السعودية، معتبراً ان الفرص الإستثمارية اليوم متوافرة في كل المجالات، وأن العديد من شركات التطوير تفتش عن الدخول في شراكات استراتيجية تداركاً لتداعيات الأزمة المالية.

بوادر إيجابية

■ **كيف تقوّمون فعاليات المنتديات الإقتصادية التي تعقد في ظل أزمة مالية عالمية؟**

– المنتدى الإقتصادي عزيز على قلب سرايا القابضة المحدودة لأنها انطلقت خلال انعقاده العام ٢٠٠٥ برعاية ملكية.

هذا ولا شك في تأثير الأزمة المالية الراهنة على القطاع العقاري كما على القطاع المصرفي، إلا ان المؤشرات الإيجابية بدأت تظهر في هذه الفترة وهي ستدفع المصارف نحو معاودة عمليات إقراضها للأفراد والمؤسسات من جديد.

وأشير هنا الى ان الإقتصاد مبني على رأس المال، وغياب هذا الأخير دليل على عدم استمرارية المؤسسات والشركات بالأخص في القطاع العقاري حيث تراجعت عمليات البيع في شكل كبير جداً.

■ **ما الهدف من المشاركة في المنتدى الإقتصادي العالمي في ظل الأزمة الراهنة؟**

– المشاركة مهمة في المنتديات الإقتصادية للتعرّف على وجهة نظر الشركات الأخرى من الأزمة الراهنة، والاطلاع على اقتراحاتها وحلولها لاحتواء تداعيات الأزمة المالية.

جامعة الأميرة نورة

■ **هل هناك مشاريع جديدة لسعودي أوجيه خلال العام ٢٠٠٩؟**

– دخلنا العام ٢٠٠٩ بانطلاقة قوية في مجال الإنشاءات بحيث وقعنا اتفاقية تنفيذ جزء من جامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن وهي أكبر جامعة للبنات في تاريخ المملكة العربية السعودية، إضافة الى مشاريع أخرى في المملكة وأبوظبي.

الحل لدى القطاعات المصرفية

■ **أين تكمن في رأيكم اليوم فرص الإستثمارات الناجحة؟**

– اعتقد ان الفرص اليوم متوافرة في كل المجالات، لأن العديد من الشركات تبحث عن الدخول في شراكات استراتيجية بسبب الأزمة.

ولكن بالمقابل، تتردد الشركات اليوم في الخوض باستثمارات جديدة نتيجة خوفها من المجهول، وأعتقد ان حل هذه المعضلة في يد القطاعات المصرفية وتحديداً من خلال تعاون هذه القطاعات مع المصارف المركزية. ■



عمر آغا (مجموعة سرايا للتطوير):

مراحل تحليل الازمة واسبابها انتهت وقد حان وقت طرح الحلول وتطبيقها

لم تتأثر شركة سرايا للتطوير مباشرة بالازمة العالمية، كونها لا تعتمد بشكل اساسي على القروض لتمويل مشاريعها، ولكنها احتياطا للطوارئ تتخذ بعض الاجراءات الوقائية بما يضمن مسيرة نموها وتطورها التي بدأت في العام ٢٠٠٥ وما لبثت ان حققت النجاحات فاستحقت جائزة اكثر الشركات نموا في الاقليم لعام ٢٠٠٨ من مجلة ارابيان بروبرتي.

ويرى مدير عام مجموعة سرايا للتطوير عمر آغا ان مراحل تحليل الازمة واسبابها انتهت، وقد حان وقت طرح الحلول وتطبيقها، لافتا الى ان التفاؤل الموضوعي المجدي يساهم في بلورة الحلول ووضع الامور في نصابها الصحيح.

■ **كيف تنظرون الى فعاليات مثل هذا الملتقى في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم؟**

– تتركز الجهود في المنتدى الاقتصادي العالمي على تشخيص المعضلة العالمية، ومدى تأثيرها على منطقة الشرق الاوسط تحديدا، اضافة طبعا الى البحث عن الحلول الممكنة. ويبقى التحدي الاكبر، في امكانية تنفيذ هذه الحلول وتطبيقها.

وفي اعتقادي ان مراحل تحليل الازمة واسبابها انتهت وقد حان وقت طرح الحلول وتطبيقها. ومعلوم ان الحلول التكتية المرحلية غالبا ما تنفذ، اذ ان لا شيء يعيق تطبيقها بسرعة، في حين تتطلب الحلول الاستراتيجية بناء قواعد سليمة سواء من المصارف والمؤسسات المالية او حتى الشركات العقارية. ولكن ذلك يتطلب نضوجا ووعيا من قبل الافراد والمؤسسات لناحية تقييم المخاطر والتوسعات والتداول بالاسهم، كما يتوجب على المؤسسات اعتماد سياسات رقابية لنشر الوعي. وذلك في شكل موازٍ طبعا مع دور الحكومات في تعزيز الشعور بالامان، الامر الذي سيشجع البنوك على الاقراض من جديد.

استعداد للطوارئ

■ **هل عانت شركة سرايا للتطوير من نقص في القروض التمويلية جراء الازمة العالمية؟**

– لم تتأثر شركة سرايا للتطوير مباشرة بالازمة كونها لا تعتمد بشكل اساسي على القروض لتمويل مشاريعها. ولكن هذا لا يعني اننا لن نعيد حساباتنا لناحية قيمة الاموال المقترضة، لنكون مستعدين لمواجهة اي طارئ.

■ **ماذا عن مشاريع الشركة بعد تفشي الازمة؟**

– تسير مشاريعنا كافة بخطى ثابتة، باستثناء مشروع رأس الخيمة في الامارات والذي قرر مجلس ادارة الشركة تأجيله بسبب متطلبات المشروع بحد ذاتها. بانتظار عودة الظروف الى ما كانت عليه سابقا في الامارات، علما، ان خطة المشروع كان اصلا طموحة ومتماشية مع بيئة العمل التي كانت سائدة في الامارات، ولكن دخول معطيات جديدة بنتيجة الازمة دفعنا الى اتخاذ هذا القرار بانتظار جلاء الصورة قريبا.

■ **ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟**

– لا تكون نتيجة التشاؤم ايجابية، وبالتالي فإن التفاؤل يبقى الخيار الوحيد شرط ان يكون تفاؤلا بعيدا عن التهور ومرتبطاً بالامل وبضرورة اللجوء الى الخيارات المتاحة كافة للتقدم. فضلا عن اهمية اعادة النظر بالاوضاع المستجدة لترجمة هذا التفاؤل الذي يجب الا يزيد عن حده الموضوعي والمجدي. ■

فيصل العلوان (مصرف الشامل SHAMIL BANK - البحرين)

المصارف العربية اجتازت مرحلة الخوف



رأى الرئيس التنفيذي في مصرف الشامل – البحرين فيصل العلوان ان تأثير الأزمة المالية العالمية كان أقل على المصارف العربية منها على العديد من المصارف العالمية.

ولفت الى ان مفاوضات دمج حصلت بين بنك الشامل وبنك البحرين والكويت إلا أنها لا تزال في طور الدرس.

وتوقع العلوان ان تعود المصارف الى نشاطها التقليدي غير الإستثماري ريثما تكون قد تبددت سحابة الأزمة، مشيراً الى ان القطاع المصرفي العربي اجتاز مرحلة الخوف، غير ان السوق لا يزال متأثراً بسبب شح السيولة.

■ ألى اي مدى برأيكم أثرت الأزمة المالية العالمية على القطاع المصرفي؟

– من المؤسف ان الأزمة المالية العالمية شكلت كارثة لمعظم المصارف والمؤسسات المالية، إلا أن تأثيرها كان أقل على المصارف في الدول العربية وبالأخص على المصارف الإسلامية.

وأتمنى ان تتحسن الأوضاع في النصف الثاني من هذا العام فيتوقف النزيف الإقتصادي وتعود المصارف الى نشاطها الإستثماري، مع التركيز بأن معظم الإستثمارات جمدت في العالم كما في الوطن العربي.

■ هل هناك خطط لاندماجكم مع مصارف أخرى كبنك الإثمار مثلاً؟

– الحديث عن الدمج كان بين بنك الشامل وبنك البحرين والكويت، ولكن تم تأجيل هذا الموضوع مؤقتاً ولم يتم اتخاذ القرار النهائي بخصوص عملية الدمج.

■ برأيكم لماذا يكثر الحديث عن اندماجات في الفترة الراهنة؟

– هناك دعوة من قبل السلطات النقدية في الخليج الى دمج المصارف لرفع رأسمالها وتشكيل كيانات مصرفية قوية قادرة على تخطي الأزمة ومواصلة نشاطها المالي والإستثماري.

■ ما هي برأيكم المجالات التي يمكن ان تشكل حالياً فرص ربح للمصارف؟

– مع التوقف المؤقت للإستثمارات، أعتقد ان المصارف ستعود الى الأعمال التجارية التقليدية كفتح الإعتمادات المستندية والتركيز أكثر على إعطاء القروض الشخصية.

■ هل لا زلتم ماضين في مشاريعكم التوسعية؟

– نشاطنا الإستثماري شبه مجمّد في الوقت الراهن، إلاّ أننا توسعنا في أعمالنا نحو منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا، إضافة طبعاً الى دول الخليج بعد ان كان تركيزنا سابقاً على سوق البحرين فقط.

■ هل هناك خشية من انهيار مصارف عربية؟

– أعتقد أننا تجاوزنا مرحلة الخوف، ولكن لا يزال السوق متأثراً بسبب شبح السيولة، وأدعو هنا المصارف المركزية الى دعم المصارف وطمأنة الناس لإعادة الثقة بين المصرف والمستثمر وفي ما بين المصارف. ومع عودة الثقة ستعود الودائع التي سبق ان سحبت من المصارف. ■

محمد عمران (شركة اتصالات):

قطاع الاتصالات جيد ونعمل على اقتناص الفرص



اعتبر رئيس مجلس ادارة شركة اتصالات – الامارات محمد عمران ان التفاؤل الذي خيم على جلسات المنتدى الاقتصادي العالمي اوحى بأن جزءا كبيرا من الازمة العالمية قد طوي. واستطرد بأن ذلك لا يعني عودة الامور الى طبيعتها، لافتا الى ان منطقة الشرق الاوسط وصلت الى مرحلة من الضروري فيها اعادة تنشيط الحركة الاقتصادية.

واكد عمران ان قطاع الاتصالات في المنطقة لا يزال يقدم فرصا واعدة، مشيرا الى ان اتصالات تعمل على اقتناص الفرص التي تبدو مناسبة.

الازمة الى انحسار

■ كيف تقومون المشاركة هذا العام في المنتدى الاقتصادي العالمي، في ظل الازمة العالمية الحالية؟

– خيم التفاؤل على الجلسات الحوارية التي عقدت اثناء المنتدى، مما يوحي بأن جزءا كبيرا من الازمة قد طوي، الا ان ذلك لا يعني عودة الامور الى طبيعتها، اذ ان الوضع الراهن لا يزال يحتاج الى جهود مكثفة، ليعود الى سابق عهده من الازدهار.

وفي رأيي ان منطقة الشرق الاوسط وصلت الى مرحلة من الضروري فيها اعادة تنشيط الحركة الاقتصادية.

■ هل تعتقدون بأن قطاع الاتصالات يقدم فرصا استثمارية جيدة في الظروف الحالية؟

– لا شك في ان قطاع الاتصالات، وبالرغم من الظروف العالمية، لا يزال يقدم فرصا اقل ما يقال فيها انها جيدة، ونتطلع الى الافادة من بعضها. ومن المتوقع، ان تكون الفرص الاستثمارية المتاحة حالياً مميزة لناحية الاسعار المعتدلة والمقبولة.

فرصة لتعزيز العلاقات

■ ما سبب مشاركتكم الدائمة في هذا المنتدى؟

– توفر لنا النقاشات المكثفة التي تعقد خلال ندوات المنتدى فرصة للقاء اطراف من قطاعات اقتصادية مختلفة، سواء في المجال المصرفي، او الاتصالات وغيرها، ما يساهم في تعزيز علاقاتنا مع الشركات الاخرى.

■ هل تفكرون في خوض مجالات جديدة غير قطاع الاتصالات؟

– تركز شركة اتصالات على تفعيل هذا القطاع من خلال تحالفها مع مؤسسات مصرفية واعلامية وغيرها من المؤسسات المساعدة على هذا الصعيد.

كما اننا نسعى للحضور والمشاركة في جميع النشاطات والمؤتمرات للارتقاء بقطاع الاتصالات والمجالات الاقتصادية الاخرى الى اعلى المستويات خصوصا في ظل الاحداث العالمية الصعبة.

■ هل تركت الازمة آثارا سلبية على مشاريعكم التوسعية؟

– من البديهي في مثل هذه الظروف العالمية الصعبة ان ندرس مشاريعنا ومخططاتنا المستقبلية بتمعن ودقة اكثر من السابق. ولكن لا شك في اننا سنصطاد الفرص الثمينة اذا كانت متاحة لنا بأسعار مناسبة. ■

روبرت مخول (مارش MARSH) :

امام شركات التأمين والاعادة العربية فرصة لتعزيز قدراتها المالية وتفعيل وجودها المحلي والعالمي



روبرت (بوب) مخوّل نائب الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، في شركة مارش MARSH شارك في المنتدى الاقتصادي العالمي وقد التقيناه على هامش المنتدى وسألناه رأيه في عدد من مواضيع الساعة.

الأزمة تحد من العمليات

■ كيف تصفون تأثيرات الأزمة على قطاع التأمين؟

– لا شك في أن الأزمة تركت بصماتها على قطاع التأمين، لجهة التباطؤ في وتيرة الأعمال ممّا حدّ من عمليات تأمين أخطار مشاريع أساسية إقليمياً.

كما وظهرت تداعيات الأزمة على بعض كبار اللاعبين في مجال صناعة التأمين والاعادة في العالم.

الإفادة من دروس الأزمة

■ هل تعتقدون ان قطاع التأمين في العالم العربي قادر على استغلال الأحداث العالمية الحالية والإفادة من الخسائر المسجلة لمصلحته؟

– تنمو سوق التأمين في منطقة الشرق الأوسط يوماً بعد يوم، وبالفعل، هناك فرصة امام شركات التأمين والاعادة العربية لتعزيز قدراتها كي يمكن لها ان تلعب دورا في استيعاب وتغطية الأخطار المحلية والعالمية. نأمل في هذا الإطار ان تعزز شركات التأمين والاعادة قدراتها المالية، وتعزز وجودها محلياً وعالمياً للإفادة من الأزمة العالمية.

■ في رأيكم ما هي أبرز التحديات التي قد تواجه صناعة التأمين خلال الأشهر القليلة المقبلة؟

– يشكّل جذب الطاقات البشرية الكفية الى منطقتنا التحدي الأكبر في مجال صناعة التأمين، ونحن مستمرون في محاولتنا تخطي هذه المعضلة.

استراتيجية ناجحة

■ ماذا عن مشاريعكم التوسعية وهل عدّلتم في استراتيجيتكم بما يتوافق مع الظروف العالمية؟

– تعتمد الشركة خطة استراتيجية ناجحة منذ حوالى سبع سنوات، تركّز من خلالها على تطوير صناعة التأمين في الشرق الأوسط، وبالتالي لم نلجأ الى أي تعديل في استراتيجيتنا وسنتابع نشاطاتنا التوسعية لتعزيز القطاع وتطويره. ■

كريم قعوار (مجموعة قعوار الاردنية - الأردن):

لدينا مشاريع مختلفة ابرزها في التكنولوجيا



تعتبر مجموعة قعوار احدى ابرز الشركات الرائدة في القطاع الخاص الاردني على مدى نصف قرن، حيث تضم اكثر من اثنين وعشرين شركة موزعة على خمسة قطاعات في مجالات مختلفة تشمل الشحن والنقل والسياحة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والرعاية الصحية والتجارة الدولية، وكذلك تطوير وادارة المشاريع في السوقين المحلي والاقليمي.

ولفت رئيس مجموعة قعوار كريم قعوار الى ان المجموعة اطلقت مؤخرا مبادرة «ادامة» التي تهدف الى زيادة معدلات انتاجية قطاعات المياه والطاقة والبيئة في الاردن.

اقبال على مجالات جديدة

■ كيف تنظرون الى فعاليات مثل هذا الملتقى في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم؟

– اكتسب المنتدى الاقتصادي العالمي لهذا العام اهمية اكبر من الدورات السابقة نظرا لانعقاده في ظل الاحداث العالمية المأسوية. ومع ان الازمة تركت بصماتها على دول العالم كافة الا ان منطقة الشرق اوسط تبقى الاقل تأثرا بالرغم من تفاوت نسب هذا التأثير بين دولة واخرى.

ونلاحظ اقبالا على مجالات جديدة ولذا نأمل تخطي هذه المرحلة الصعبة قريبا.

■ اي من القطاعات في رأيكم تشكل الفرص الابرز للاستثمار؟

– اطلقنا مؤخرا مبادرة «إدامة»، والتي تهدف الى زيادة معدلات انتاجية قطاعات المياه والطاقة والبيئة في الاردن، ونتمنى نجاح هذه التجربة لتكرارها في دول اخرى، خصوصا انها كفيلة بخلق فرص عمل وتزيد الطلب على المهندسين والفنيين العاملين في هذا المجال.

من جانب آخر، يتمتع الشباب الاردني بمؤهلات كبيرة، وتوفر مثل هذه الفرص محليا سيشجع الاردنيين على العودة الى بلدهم وتوظيف طاقاتهم داخليا مما يدعم الاقتصاد الوطني.

تكنولوجيا متطورة

■ ماذا عن ابرز مشاريع مجموعة قعوار؟

– لدى المجموعة مشاريع عدة في مجالات مختلفة ابرزها الملاحة، التعدين، الطاقة المتجددة، والتكنولوجيا وغيرها العديد من المجالات كتطبيق تكنولوجيا بصمة العين في المصارف والتي تمكن العميل من سحب الاموال من الصرافات الالية باستخدام العين فقط، وبدأت تطبق هذه التقنية في بنك القاهرة عمان. وقد تبنت مجموعة قعوار مهمة تطوير هذه التكنولوجيا المستخدمة حاليا في دولة الامارات والتي نأمل ان تصل الى لبنان قريبا.

■ هل أثّرت الازمة المالية العالمية سلبا على اعمالكم؟

– تتمتع مجموعة قعوار بخبرة تتعدى الـ ٥٥ عاما في مجالات عملها المختلفة، وهي لا تعتمد على الاقتراض بشكل كبير، وهو ما جعلها بمنأى عن تداعيات الازمة التي اصابت العديد من الشركات. ولكن بالمقابل لا بد من اعتماد الحيطة والحذر، تجنبا لأي تأثيرات سلبية قد تنتج عن الازمة، خصوصا بعدما تبين ان المصارف كانت محقة لجهة اعتمادها سياسة متشددة في الاقراض وإصرارها على الحصول على ضمانات مختلفة من المقترض قبل منحه الاعتماد المطلوب.

■ ما الهدف من مشاركتكم في المنتدى الاقتصادي العالمي لهذا العام؟

– تمحورت نقاشاتنا وحواراتنا في المنتدى الاقتصادي العالمي حول موضوع «النقلة التكنولوجية النوعية» واهمية استخدام الطاقة البديلة كالطاقة الشمسية مثلا، وقد ركزنا على الحوار مع القادة والرواد العالميين وخصوصا فئة الشباب منهم. ■



فواز علي الجودر (بيت أبوظبي للإستثمار ADIH) :

نركز على الإستثمار في الإقتصاد الحقيقي

شدّد الرئيس التنفيذي في بيت أبوظبي للإستثمار فواز علي الجودر على ضرورة التعاون بين القطاعين العام والخاص لمواجهة الأزمات، داعياً كل المعنيين الى مراكمة الجهود لتخطي الظروف الصعبة وكذلك التحلي بالتفاؤل لما له من تأثير في المساعدة على تجاوز الأزمات.

ورأى الجودر ان القطاعات الاستثمارية كافة تقدم فرصاً واعدة جداً في المرحلة الراهنة، لافتاً الى المشاريع التي يتولاها بيت أبوظبي للإستثمار والموزعة على قطاعات الصحة والتعليم والطاقة وسواها.

مشاركة في معارض دولية

■ كيف تقوّمون هذا المنتدى في ظل الأزمة المالية الحالية؟

– شاركنا هذا العام بمعارض عدة في اسطنبول والصين وغيرها، وقد لاحظنا آثار الأزمة التي تجلّت بوضوح في أسواق مختلفة. غير ان المنتدى الإقتصادي العالمي تميّز بالإيجابية وهي تشكّل عاملاً ضرورياً لاستمرارية القطاعات الإقتصادية كافة، وكذلك خطط الحكومات والصناديق السيادية، وحتى الأفراد. ولذا لا بد ان يتحلّى الأطراف بالتفاؤل للتغلّب على الأوضاع السائدة الحالية.

■ ما الهدف من مشاركاتكم المتتالية في المنتديات الإقتصادية؟

– يبقى الهدف الرئيسي تعزيز التعاون ما بين القطاعين العام والخاص في سبيل تطوير الأنظمة والتشريعات للحد من شراسة المنافسة.

وفي اعتقادي انه لا يجوز الفصل بين القطاعين العام والخاص عند هبوط وتراجع الإقتصادات، وهو ما ينطبق على الدول العربية بما فيها الدول الخليجية، وذلك بغية تفعيل أنظمة المؤسسات المصرفية والبنوك المركزية، إضافة الى الصناديق السيادية والتأمينات الإجتماعية.

ولا بد من تضافر الجهود بين الأطراف كافة لتخطّي الظروف الصعبة، والإفادة من هذه الخبرات.

تركيز على الإستثمار

■ ما هي أكثر القطاعات الإقتصادية الواعدة حالياً؟

– نرى أن القطاعات الإستثمارية كافة تقدّم فرصاً واعدة جداً في المرحلة الراهنة، خصوصاً في الإقتصادات الحقيقية كما في مجالات الصحة والطاقة والتعليم على سبيل المثال. وهناك عدد كبير من الشركات الممتازة التي تعاني من مشاكل إدارية أو تمويلية تمنعها من مواصلة مسيرتها.

وهنا يتجلّى دور الحكومات والقطاع الخاص لناحية مساندة تلك الشركات وإعادتها الى المسار الصحيح.

■ ألا تتخوّفون من سيطرة القطاع العام على تلك الشركات؟

– لا بدّ من أن يكون التدخل الحكومي ضمن حدود معينة وحسب اتفاقيات محددة، كما حصل مع البنوك الأميركية التي تملكت فيها الدولة حصصاً معينة. ورأينا كيف فضّل الناس التوجه الى المصارف التي تساهم فيها الحكومة لأنها توحي بالأمان. وبالتالي لا بد من التوازن بين القطاعين العام والخاص لا سيّما أن الحكومة قادرة على اتخاذ تدابير من شأنها مساعدة القطاع الخاص.

مشاريع مستقبلية

■ ما هي أبرز استثمارات بيت أبوظبي للإستثمار؟

– لدينا استثمارات في القطاع الصحي، إضافة الى الطاقة في أبوظبي، وسنعلن عن مشاريعنا المستقبلية قريباً. ونحن نركّز على الإستثمارات الأساسية والحقيقية بالرغم من أنه لدينا مشروع في المجال العقاري. ■



الدكتور محمود القاضي (مجموعة سلطان - السعودية) :

الأزمة سرعت عمليات الإصلاح الإقتصادي

لفت رئيس مجموعة سلطان الدكتور محمود القاضي الى ان عملية الإصلاح الإقتصادي سوف تكون أسرع بفعل الأزمة، معتبراً أنه لا بد للحكومات العربية من تطبيق سياسات جديدة تبقيها بمنأى عن الأزمات.

أما عن أنشطة مجموعة سلطان فأكد أنها لم تتغير وذلك نظراً الى ان استثمارات المجموعة الخارجية محدودة والى عدم الحاجة الى الاقتراض.

توجهات اقتصادية جديدة

■ كيف تقوّمون تداعيات الازمة العالمية على مختلف القطاعات الإقتصادية في العالم العربي؟

– لم تتأثر اقتصادات دول الخليج العربي مباشرة بالأزمة نظراً للقواعد والأنظمة المصرفية المطبّقة فيها. في المقابل، كانت هناك تداعيات كبيرة على اقتصادات الدول المرتبطة بشكل وثيق بالإقتصادات العالمية.

وقد لاحظنا تراجعاً واضحاً في تدفق الإستثمارات نتيجة الأوضاع المأسوية العالمية.

من جانب آخر، ستكون عملية الإصلاح الإقتصادي أسرع، ولذا لا بد للحكومات العربية من تطبيق سياسات جديدة تبقيها بمنأى عن الأزمات.

أنشطة المجموعة ثابتة

■ هل عدّلتم في استراتيجيتكم نتيجة الأزمة؟

– لا، لم نغيّر في أنشطة المجموعة خصوصاً ان استثماراتنا الخارجية محدودة ولا نحتاج الى الاقتراض.

■ في رأيكم ما هي القطاعات الإستثمارية المربحة حالياً؟

– لا يزال قطاع البناء والعقار في السعودية ناشطاً إضافة الى متانة الصناعات الأساسية الثابتة، وخير دليل على ذلك التطلع الى إنشاء مصانع جديدة للإسمنت، والحديد فضلاً عن الصناعات الغذائية. ■

الدكتور كريم الصلح

(غلف كابيتال GULF CAPITAL):

التشاور امر ايجابي ونافذة للرؤية المستقبلية



اعتبر الرئيس التنفيذي لشركة غلف كابيتال ومقرها ابو ظبي – الامارات الدكتور كريم الصلح ان التشاور امر ايجابي جدا ويفتح نافذة تعكس الرؤية المستقبلية للعمل، مشيرا الى ان المشاركة في المنتدى الاقتصادي العالمي كانت بهدف البقاء على تواصل مستمر مع المعنيين بالشؤون الاقتصادية.

وفيما اكد عدم التأثر الكبير بالازمة شدد على اهمية الاستثمار في القطاعات الآمنة كالصحة والتعليم والتركيز حاليا على منطقة الخليج الى جانب اسواق اخرى محددة.

نافذة لرؤية مستقبلية

■ **كيف تقوّمون انعقاد المنتدى الاقتصادي العالمي في ظل الظروف السائدة؟**

– يشكل هذا المنتدى فرصة لجمع جهات متعددة تحت سقف واحد، وللاطلاع على اقتراحات المشاركين وافكارهم لمساعدة القطاعات الاقتصادية المختلفة لا سيما في المنطقة.

وفي رأيي، ان التشاور امر ايجابي جدا ويعود بالفائدة على اقتصاد المنطقة ككل، ويفتح نافذة تعكس الرؤية المستقبلية للعمل. ونحن شاركنا في المنتدى الاقتصادي العالمي بهدف البقاء على تواصل مستمر مع المعنيين بالشؤون الاقتصادية.

سياسات مصرفية متحفظة

■ **هل تأثرت غلف كابيتال سلبا بالازمة المالية؟**

– لم تتأثر غلف كابيتال كثيرا بالازمة، وبالاخص اننا نمتلك حصصا في الشركات الخاصة، ولكن وبسبب اعتماد المصارف سياسات تمويلية متحفظة والحد من تمويلاتها لتلك الشركات، تقلصت نسب النمو لدينا مقارنة مع ما كانت عليه في السنوات الماضية.

ونحرص، على الاستثمار في قطاعات آمنة كالتعليم، والصحة وغيرها لاننا نؤمن بأن العمل فيها يبقى بعيدا عن المخاطرة، وذلك لعدم ارتباطها بالتطورات الاقتصادية العالمية وبتقلب البورصات، وبالتالي هي قطاعات لا يمكن الاستغناء عنها لانها حاجات اساسية في حياة الانسان.

وفي هذا الصدد لا بد من الاشارة الى ان قطاع التعليم على نمو مستمر نظرا الى النمو السكاني المزدادة نسبه يوما بعد يوم.

■ **هل عدلتم في استراتيجيتكم التوسعية في المنطقة؟**

– لا نزال نركز على منطقة الخليج خصوصا، اضافة الى السوق المصري وغيره من الاسواق الواعدة. ■

محمد بن عيسى آل خليفة

(مجلس التنمية الإقتصادية EDB):

المنتدى الإقتصادي العالمي يحقق تقدماً لافتاً واهتماماتنا تنصب على ما يؤمن خدمة الإقتصاد الوطني



لفت الرئيس التنفيذي في مجلس التنمية الإقتصادية في البحرين محمد بن عيسى بن محمد آل خليفة، الى ان المنتدى الإقتصادي العالمي للعام الحالي حقق تقدماً سواء لناحية ارتفاع عدد المشاركين أو نوعية المشاركة، مؤكداً ان مثل هذه المنتجات تساهم في بلورة الحلول المرجوة للأزمة المالية العالمية.

واعتبر ان الامدادات اللوجستية وقطاعي المصارف والسياحة هي قطاعات واعدة في البحرين، ولذلك فهي تحظى باهتمام كبير لما في ذلك من خدمة للإقتصاد الوطني.

فرص استثمارية متاحة

■ **ما الهدف الرئيسي من مشاركتكم اليوم في المنتدى الإقتصادي العالمي ٢٠٠٩؟**

– تعتبر المشاركة اليوم في هذا المنتدى فرصة للتعرف على آراء وتجارب زملائنا حول القضايا الإقتصادية والسياسية المختلفة، إضافة الى الاحتكاك برجال الأعمال للبحث في كيفية الإفادة من الفرص الإستثمارية المتاحة.

وأرى شخصياً ان منتدى العام الحالي يقدم خطوة الى الأمام بحيث ارتفع عدد المشاركين كما ان نوعية المشاركة تحسنت.

■ **في رأيكم، هل سيساهم هذا المنتدى في تفعيل البحث عن حلول للأزمة العالمية المسيطرة على القطاعات كافة؟**

– لا شك في ذلك لأن مثل هذه المنتديات تتضمن نقاشات وتبادل آراء، تتناول موضوع الأزمة وسبل التخلص من ذيولها السلبية.

اهتمام بالإمدادات اللوجستية

■ **في اعتقادكم ما هي أبرز القطاعات الواعدة في المرحلة الحالية؟**

– في رأيي، أن الإمدادات اللوجستية هي احد القطاعات الواعدة حالياً في البحرين، ولذا بدأنا مؤخرا التركيز بقوة على هذا المجال.

ونولي أهمية كبيرة أيضاً للقطاع المصرفي إضافة الى السياحة الإقليمية، والتي تقدم فرصاً استثمارية ثمينة لا بدّ من الإفادة منها لخدمة الإقتصاد الوطني. ■



فادي غندور (آرامكس للنقل السريع ARAMEX) :

نتطلع الى توسيع نشاطاتنا وتفعيل استثماراتنا في الأسواق الواعدة

بدأت آرامكس ARAMEX أعمالها عام ١٩٨٢ كشركة نقل دولي سريع، وسرعان ما تطورت لتصبح الشركة الرائدة في تقديم حلول النقل المتكاملة في الشرق الأوسط وشبه القارة الآسيوية. وعام ١٩٩٧ كانت آرامكس أول شركة تأسست في العالم العربي تطرح أسهمها للتداول في بورصة ناسداك في نيويورك.
وتملك آرامكس اليوم شبكة عالمية تغطي وتخدم جميع مناطق ودول العالم بسرعة وكفاءة، وذلك بفضل التوزيع الإستراتيجي لمراكز عملياتها في المدن والمراكز الرئيسية حول العالم.
أحد مؤسسي الشركة والرئيس التنفيذي فيها فادي غندور نوّه بطروحات ونقاشات المنتدى، كاشفاً عن تطلع آرامكس الى توسيع نشاطاتها وتنشيط استثماراتها في الأسواق الواعدة.

طروحات مهمة ونقاشات

■ كيف تقوّمون مشاركتكم في المنتدى الإقتصادي العالمي في ظل الأزمة المالية التي يعيشها العالم حالياً؟

– إعتدنا تنظيم هذا المنتدى في كل عام، بغض النظر عن اندلاع أو عدم اندلاع الأزمة، ولكن الحدث اليوم يكتسب أهمية أكبر، بسبب الظروف العالمية الراهنة ولكونه يجمع قادة من مختلف القطاعات. كما ويفسح المجال أمام النقاشات وتبادل الآراء المختلفة، وطرح حلول عدة ينفذها كل طرف في بلده على طريقته وانطلاقاً من معتقداته وذهنياته الخاصة.

هذا وطرحت خلال الجلسات قضايا مهمة ونوقشت بعمق بغية إيجاد الحلول المناسبة للجميع.

وشخصياً أحرص دائماً على المشاركة في المعارض والمؤتمرات للإفادة من تجارب الآخرين واكتساب معلومات جديدة بصورة مستمرة.

كما ويتيح لي المنتدى التعرف على أصدقاء جدد والالتقاء بأصدقاء قدامى أشاركهم آراءهم.

تطلع الى الاستثمار في أسواق واعدة

■ هل تتطلع آرامكس الى توسيع نشاطاتها في ظل الأزمة الحالية؟

– تتطلّع آرامكس دائماً على توسيع نشاطاتها، بالرغم من الأزمة الحالية. وفي اعتقادي ان الظروف الصعبة تولّد دائماً فرصاً ثمينة ونادرة. وفي هذا الإطار نتطلع الى الإفادة من الاستثمار في أسواق واعدة في دول آسيا وأفريقيا وجنوب شرق آسيا ووسطها وغيرها من المناطق.. ونحاول التركيز على الدول ذات الإقتصادات النامية.

متفائلون بنتائج ٢٠٠٩

■ كيف تقوّمون نتائج شركتكم السنوية؟

– حققنا في الربع الأول من ٢٠٠٩ نسبة أرباح قاربت ١٩ في المئة وقد أعلنا عنها.

ونحن متفائلون بنتائج نهاية هذا العام، نظراً لتراجع قيمة نفقاتنا بصورة مباشرة، ونتوقع تحقيق نتائج جيدة خلال الأشهر التسعة المقبلة. ■



أحمد الحاطي (كيان للإستثمار CAYAN - السعودية) :

فرص الإستثمار متعددة وأبرزها في القطاع العقاري



كيان للإستثمار واحد من بين ١٢٥ عضواً مؤسساً لجمعية شركات النمو العالمية التي أسسها المنتدى الإقتصادي العالمي. وعليه فهي تولي أهمية للمشاركة في المنتدى خصوصاً انها تثني على ما يقدمه من فرص لتطوير شبكة التواصل بين الشركات.

وتعمل كيان حالياً على مشروعين الأول في لبنان والثاني في المغرب. وهي إذ تركز على الإستثمار في القطاع العقاري، إلا أنها تؤكد وجود قطاعات اقتصادية أخرى واعدة، أهمها برأي رئيس مجلس إدارة الشركة أحمد الحاطي، التعليم والبنى التحتية.

وضوح الصورة

■ كيف تقوّمون توقيت انعقاد المنتدى؟

– توقيت المنتدى ممتاز ويتصف بالإيجابية خصوصاً للمرحلة المقبلة، إذ اتضحت الصورة للجميع حول الأزمة وتداعياتها.

ويشكل المنتدى من خلال معالجاته الإيجابية للمعضلات الإقتصادية، حافزاً قوياً لعودة الشركات الى نشاطها الطبيعي، على أمل ان يكون انعقاده خاتمة لمرحلة الأزمة المالية العالمية.

■ ما الهدف من المشاركة في المنتدى الإقتصادي العالمي؟

– «كيان للإستثمار» واحد من بين ١٢٥ عضواً مؤسسا لجمعية شركات النمو العالمية التي أسسها المنتدى الإقتصادي العالمي. وهي تولي أهمية للمشاركة في المنتدى نظراً لما يقدّمه من فرص لتطوير شبكة التواصل بين الشركات المتعددة الجنسيات، وخلق فرص التعاون في ما بينها.

وهنا لا بد من الإشارة الى ان كيان للإستثمار تعمل حالياً على مشروعين، الأول في لبنان والثاني في المغرب. وقد أتاح لنا المنتدى مقابلة لبنانيين ومغاربة لدراسة كيفية التعاون في ما بيننا.

فرص متعددة للإستثمار

■ أي المجالات في رأيكم تشكل اليوم فرصاً واعدة للإستثمار؟

– تركز كيان للإستثمار على المجال العقاري كونه الأكثر طلباً في السعودية، ولكن هذا لا ينفي وجود مجالات أخرى تشكل فرصاً واعدة للإستثمار وأهمها برأيي قطاع التعليم ومجال البنى التحتية.

القروض المصرفية متوفرة

■ هل تعانون من مشكلة تشدّد المصارف في إعطاء القروض العقارية؟

– لم يحصل أي تغيير في هذا المجال داخل المملكة العربية السعودية بحكم ان نظام القروض المصرفية غير موجود أصلاً في السعودية. ولكن بالمقابل قروض المقاولين والمطوّرين لا تزال متوفرة وقد ارتفعت حركتها في فترة سابقة.

■ تحدثتم عن توسّع نحو لبنان والمغرب، ما الذي يحفزكم على التوسّع في ظل الأزمة الراهنة؟

– أعتقد ان العجلة الإقتصادية عادت الى الدوران بوتيرة متسارعة، والربع الأول من ٢٠١٠ سيشهد تحسناً ملحوظاً في اقتصادات الدول، أضف الى ذلك ان لبنان والمغرب والسعودية هي من الدول التي لم تتأثر بالأزمة خصوصاً قطاعاتها العقارية، حيث لم تنخفض الأسعار بل انخفضت المضاربات وعليه نتوقع ان نطرح مشاريعنا نهاية العام الحالي. ■

جون هونهاوت (هيوليت باكارد - الشرق الأوسط) :

نركز على الإستثمار في قطاعي التعليم والصحة المدعومين من القطاعات العامة



من اليمين: عزيز محمد وJOHN HOONHOUT

مدير عام شركة هيوليت باكارد JOHN HOONHOUT – الشرق الأوسط – HP MIDDLE EAST جون هونهاوت اعتبر منتدى الإقتصاد العالمي الذي نظم أخيراً في الأردن، فرصة للتواصل مع شركائنا وعملائنا في منطقة الشرق الأوسط والوقوف عند متطلباتهم وحاجاتهم التكنولوجية الملحة.

وأشار هونهاوت الى تركيز الشركة على الإستثمار في قطاعي التعليم والصحة المدعومين تمويلاً من القطاعات العامة، كاشفاً عن عدم حصول أي تغيير في الخطة التسويقية المعتمدة للمنطقة، مبدياً سروره للعمل في أسواق الشرق الأوسط واصفاً التجربة بالممتعة والمثيرة للإهتمام.

فرصة للتواصل

■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الإقتصاد العالمي؟

– مشاركتنا في منتدى الإقتصاد العالمي تساعدنا على اللقاء والتواصل مع شركائنا وعملائنا من القطاعين الخاص والعام، والوقوف عند حاجاتهم التكنولوجية والتقنية ومساعدتهم على تحسين أدائهم وأعمالهم.

■ هل تعتقدون أن الفرص الإستثمارية لا تزال متوافرة في المنطقة في ظل الأزمة المالية؟

– تأثرت الأسواق العربية بدرجات مختلفة من الازمة المالية، لكن القطاعات العامة العربية تخصّص ميزانيات ضخمة للمشاريع العامة خصوصاً في قطاعي التعليم والصحة، لذا ستركّز أتش بي على الإستثمار في هذين القطاعين في منطقة الشرق الأوسط.

لا تغيير في خطتنا التسويقية

■ هل أحدثتم تغييرات في استراتيجية التسويق الخاصة بمنطقة الشرق الأوسط؟

– عموماً، لم تحصل أي تغييرات في خطتنا التسويقية في المنطقة ومستمرون في خدمة عملائنا من أفراد وشركات تجارية ومؤسسات كبرى عامة وخاصة.

ورغم إحجام معظم الشركات عن الدخول في مشاريع جديدة، لكن ثمة حاجة دائمة الى تحسين الأنظمة والبرامج التكنولوجية التي تساعد على خفض المصاريف وتحسين أعمال الإدارة.

البحث عن فرص واعدة

■ كيف تجدون العمل في أسواق الشرق الأوسط؟

– أعمل في المنطقة منذ ثلاث سنوات ونصف السنة، وقد عُيّنت عام ٢٠٠٧ مديراً عاماً لـ «أتش بي الشرق الأوسط». وكنت شغلت سابقاً منصب مدير الخدمات في منطقة آسيا والمحيط الهادئ.

وأجد ان العمل في الشرق الأوسط ممتع لجهة التعرّف على أسواق وثقافات جديدة والبحث عن فرص واعدة مثيرة للإهتمام. ■

حيدر مجالي (بيت التمويل الخليجي - الإمارات) :

مشاريعنا الإستثمارية مستمرة وفخورون بما نقدمه من إبداع وقيم مضافة



يتميز بيت التمويل الخليجي، أحد أنجح البنوك الإستثمارية الإسلامية وأكثرها ابتكاراً في الشرق الأوسط، بقدرة على انتقاء وتطوير المبادرات التي تطلق القدرات الكامنة، وتساهم في تسريع عملية الإنماء الإقتصادي.

ويحظى بيت التمويل الخليجي بتقدير المستثمرين في دول مجلس التعاون والعالم والذين يثقون بأدائه وقدرته على القيام بمبادرات استثمارية عالية القيمة.

عضو مجلس الإدارة حيدر المجالي نفى أي تأثير للأزمة المالية على نشاطات وأعمال البنك، معدداً مشاريع استثمارية في مجال الطاقة يتولى بيت التمويل الإستثمار فيها، مؤكداً استمرار المشاريع المعدة سابقاً.

معايير إسلامية

■ الى أي مدى تأثرتم بالأزمة المالية العالمية؟

– يعمل بيت التمويل الخليجي وفق أسس الشريعة الإسلامية، وكما بات معروفاً فإن البنوك الإسلامية لم تتأثر في شكل ملحوظ بالأزمة الراهنة لاختلاف معايير المخاطر فيها عن معايير المصارف التقليدية، فانحصر بالتالي تأثرنا البسيط في مجال إعادة تقييم الأصول.

■ في رأيكم، هل تأثرت عمليات توسع المصارف في ظل الأزمة الراهنة؟

– لا شك في أنه بسبب الظروف الإقتصادية العالمية الصعبة تقلصت نسبة المشاريع التوسعية للمصارف، ولكن من جهتنا لم نتأثر في هذا المجال وبقيت مشاريعنا وخططنا نفسها بعد الأزمة.

عوائد استثمارية على المدى البعيد

■ هل تركزون في ظل الأزمة الراهنة على مجالات معينة في نشاطكم؟

– دفعت الأزمة المالية البنوك الإستثمارية عموماً الى تنويع محافظها، فدخلت في مجالات استثمارية واقتصادية جديدة، مع العلم ان هذا الدخول سيؤدي الى تراجع عوائد البنوك في الفترة الأولى، غير ان ذلك سيؤدي الى نتائج جيدة على المدى البعيد وتعود الأمور الى سابق عهدها.

مشروعات في مجال الطاقة

■ هل لنا بلمحة عن أحدث مشاريعكم؟

– يفخر بيت التمويل الخليجي بعدد من المشروعات الريادية التي تتضمن إطلاق سلسلة مدن للطاقة في قطر وليبيا وكازاخستان، وسلسلة من المرافق المالية في مملكة البحرين وتونس، الى جانب أكبر مشروع ألا وهو مشروع منطقة مومباي للتنمية الإقتصادية في الهند التي تقدر قيمته الإجمالية بعشرة مليارات دولار أميركي. وقد تمثلت موهبتنا في ابتكار المشروعات الإستثمارية في إطلاق مصرف الطاقة الأول، وهو أول مصرف للإستثمار الإسلامي يقدم خدمات تمويل تختص بقطاع الطاقة.

مستمرون في مشاريعنا

■ هل تواجهون أية مشاكل تمويلية؟

– مشكلة التمويل تواجهها الشركة صاحبة المشروع وليس المصرف.

ومن جهتنا، نقوم بدراسة أي مشروع ثم بوضع خطة تمويلية له، مفادها ان يدفع المستثمرون تكاليف التطوير، آخذين دائماً بالاعتبار أوضاع السوق حيث سيقام المشروع، وعلى الرغم من تأثر تمويلات مشاريع مختلف الشركات بسبب ركود الأسواق، بقيت مشاريع بيت التمويل الخليجي مستمرة وعلى حالها بسبب ما نقدمه من إبداع وقيم مضافة الى الأسواق.■

عبدالله حاج علي

(شركة المعبر AL MAABAR) :

استثماراتنا الطويلة الأجل جنبتنا تداعيات الأزمة



كشف الرئيس التنفيذي لشركة المعبر عبدالله حاج علي ان الهدف الأساسي من المشاركة في المنتدى الإقتصادي العالمي هو تبادل وجهات النظر ومراقبة التطورات العالمية، بحيث تتمكن الشركة من وضع خططها المستقبلية.

ولفت الى ان اعتماد المعبر استثمارات طويلة الأجل أبقاها بمنأى عن الآثار السلبية للأزمة الإقتصادية العالمية.

نشاط هادف وفعّال

■ كيف تقوّمون انعقاد المنتدى الإقتصادي العالمي في ظل الأزمة؟

– المنتدى الإقتصادي العالمي نشاط هادف وفعّال جداً، خصوصاً لناحية اللقاءات بين مختلف الأطراف المشاركة والتي يتيح لها المنتدى تبادل الخبرات والأفكار، للتقدم بخطى ثابتة.

أما الهدف الأساسي من مشاركة المعبر في المنتدى فهو تبادل وجهات النظر ومراقبة التطورات العالمية لتتمكّن من وضع خططها المستقبلية، وبالأخص ان شركتنا تعتمد الاستثمارات الطويلة الأجل، وهو ما أبقاها بمنأى عن الآثار السلبية للأزمة الإقتصادية العالمية.

استثمارات طويلة الأجل

■ هل تأثرتم بسبب تشدّد المصارف في عمليات الإقراض نتيجة الأزمة؟

– الأسواق المتواجدين فيها لا تزال تتمتع باقتصادات حيوية تقوم على نسبة طلب عالية وحقيقية. وبالتالي نستغل تطلعنا دائماً نحو الاستثمارات الطويلة الأجل، ونتخذ قراراتنا على ضوء حركة الطلب في السوق.

■ ما هي الإستراتيجية التسويقية المعتمدة حالياً من قبلكم؟

– نظمنا حملات تسويقية واسعة لشركة «المعبر» في الأسواق التي تتواجد شركتنا فيها. كما ان قاعدة مساهمينا أكسبتنا مرونة هائلة في الأسواق كافة.■

عماد نسناس (بنيان انترناشيونال) :

قطاعا الصناعة والعقار من قطاعات الإقتصاد الحقيقي



تشرف شركة بنيان انترناشيونال ومقرها البحرين حالياً على إدارة وتسويق سلسلة واسعة من المشاريع التطويرية في منطقة الشرق الأوسط، والتي تضم مشروع مدينة الطاقة في قطر وتكلفته مليارا دولار أميركي، ومشروع بوابة بيروت في لبنان بتكلفة ٦٠٠ مليون دولار.

وتعتبر الشركة المستشار الإداري لإحدى أضخم مشاريع البحرين قيد التأسيس وهي الخور في مشروع جزر أمواج، وصن ست هيلز في مشروع العرين واللذان يعودان لبيت ابوظبي للإستثمار.

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة عماد نسناس شدّد على ضرورة الإستثمار في قطاعي الصناعة والعقار وهما من قطاعات الإقتصاد الحقيقي، مشيراً الى باكورة مشاريع الشركة في المغرب «بلاس دي مالباتا»، معتبراً ان من يدرس مشروعه الإستثماري لا يمكن ان يخسر.

■ **ما نظرتكم الى عقد المنتديات الإقتصادية في ظل الأزمة المالية العالمية؟**

– أعتقد ان مثل هذه المنتديات فرصة لتصحيح الأوضاع واحتواء تداعيات الأزمة المالية.

وفي رأيي، عملية التصحيح تبدأ بتشديد الحكومات رقابتها على المصارف والمؤسسات المالية وشركات التطوير العقاري مقابل ان تلتزم تلك الشركات والمؤسسات بالشفافية التامة مع الجمهور، لأن ما حصل من هبوط صاروخي للأسعار ما هو إلا نتيجة المضاربة والتضخم اللذين أصابا السوق خلال فترة ما قبل الأزمة.

فرصة للقاء رجال الأعمال

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

– نحرص دائماً على المشاركة الفعّالة في المنتديات الإقتصادية، كون هذه الأخيرة تتيح لنا فرصة الالتقاء بالمؤسسات الكبيرة ورجال الأعمال الكبار وإبرام اتفاقيات معهم، فضلاً عن الاستفادة من خبرات وآراء الآخرين.

من جهة أخرى، هذه المنتديات مهمة لأنها تجمع أعداداً كبيرة من المشاركين، وبلغت هذا العام في المنتدى الإقتصادي العالمي اكثر من ١٣٠٠ مشارك ما يسهّل علينا لقاءهم والتواصل معهم.

قطاعا الصناعة والعقار مجزيان

■ **في رأيكم أي القطاعات قد تشكل اليوم فرصة حقيقية للإستثمار المجزي؟**

– في رأيي ان هذه القطاعات تتمثل بقطاعات الإقتصاد الحقيقي، وبالأخص قطاعي الصناعة والعقار بعد ما لمسناه من انخفاض في أسعار المواد الأولية ومواد البناء.

ولا شك في ان قطاع النفط والغاز واعد ومربح أيضاً.

«بلاس دي مالباتا»

■ **هل لنا بلمحة عن مشاريع بنيان؟**

– حالياً تملك بنيان استثمارات عقارية في المغرب والأردن، وبدأت العمل حديثاً على مشروع جديد في المغرب تحت اسم بلاس دي مالباتا في مالباتا في مدينة طنجة، ويتكوّن من مراكز تجارية ومطاعم ومقاه ووحدات سكنية.

■ **هل أنتم متفائلون بالعام الجاري؟**

– متفائل بالعام ٢٠٠٩، لأن من يدرس السوق والمشروع الإستثماري عقلانياً وبالشكل الصحيح ويعرف كيف يحدّد أهدافه، لا يمكن ان يخسر. ■

سليم الزير (شركة روتانا لادارة الفنادق ROTANA):

نتطلع للتوسع في دول افريقيا الشمالية والسعودية



تنشط شركة روتانا لادارة الفنادق باذلة جهودا كبيرة، من اجل ان تتجاوز عدد فنادقها في الدول العربية ٧٠ فندقاً، مع العلم ان عدد فنادقها سيبلغ سنة ٢٠١٢ نحو ٦٠ فندقا.

ويبلغ اجمالي استثمارات المجموعة العام الماضي ١٢,٥ مليار درهم، فيما لم يتدنَّ العائد الاستثماري عن ١٢ في المئة.

الرئيس التنفيذي للمجموعة سليم الزير وفي حديث ادلى به الى «البيان الاقتصادية» على هامش المنتدى الاقتصادي العالمي في الاردن، القى الضوء على الطرق والوسائل المعتمدة من المستثمرين وادارات الفنادق للتأقلم مع الظروف الحالية، كاشفا عن نية التوسع والانتشار في دول افريقيا الشمالية والمملكة السعودية.

■ **ما نظرتكم الى انعقاد المنتدى الاقتصادي العالمي في ظل الازمة الحالية؟**

– تستحوذ الظروف المالية الحالية التي تشهدها المنطقة على اهتمام الاطراف كافة، والتي تقترح كل جهة منها حلا لمواجهة الازمة، وتلقي الضوء على دور الحكومات في حلحلة الاوضاع واستبعاد تداعيات الازمة.

واهمية الملتقى انه يقدم حلولا عدة تتطلب دراسات تختلف من دولة الى اخرى مع اختلاف المقومات الاقتصادية. كما ويوطد العلاقات بين المشاركين ما يساعدهم على التأقلم مع الظروف الحالية. الى ذلك فالملتقى يساهم في التحضير المعنوي والنفسي لمرحلة صعبة قد تكون طويلة.

تأقلم مع الظروف الحالية

■ **في رأيكم ما هي سبل التأقلم مع الظروف العالمية الصعبة؟**

– من الوسائل المعتمدة حاليا للتأقلم مع الظروف الصعبة محاولة المستثمرين تطوير مشاريعهم للافادة من تراجع الاسعار، وهذا شكل من اشكال التأقلم. وعلى الصعيد الفندقي لا بد من الاشارة الى تراجع نسب الاشغال الفندقي اليوم في العالم العربي، بنسبة تقارب ١٠ في المئة مترافقة مع عملية تصحيح الاسعار، لذا فإن ادارات الفنادق والمؤسسات السياحية تتأقلم مع الوضع، حتى انها تخفض الاسعار مجاراة لما يمر به السوق حاليا.

■ **في رأيكم ما هي اكثر القطاعات الاقتصادية الواعدة في ظل الازمة الحالية؟**

– تتمحور الفرص الاستثمارية حول قطاعات العقار في الدول العربية كافة ولكن طبعا بدرجات متفاوتة، فالفرص في دبي مثلا اكبر من تلك الموجودة في لبنان.

نتطلع الى توسع نحو الاسواق الواعدة

■ **ما هي مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟**

– نحن متواجدون في سوريا ومصر منذ فترة طويلة ولكننا نتطلع للتوسع والانتشار اكثر فأكثر في دول افريقيا الشمالية، والمملكة العربية السعودية... كونها اسواقا واعدة جدا بالرغم من الازمة المالية التي تعصف بالعالم. ■

د. معن النسور

(مؤسسة تشجيع الإستثمار - الأردن JORDAN INVESTMENT BOARD) :

أمام الأردن فرصة كبيرة لتعظيم تدفقات الاستثمار من دول الخليج



رأى المدير التنفيذي لمؤسسة تشجيع الإستثمار في الأردن الدكتور معن النسور أن أمام المملكة الأردنية الهاشمية فرصة كبيرة لتعظيم تدفقات الاستثمار من دول الخليج في ظل الأزمة المالية العالمية، وإذ أشار الى قطاعات مشجعة للإستثمار تتميز بقيمتها المضافة العالية، شدّد على ضرورة إصدار قانون عصري جديد في الأردن في ظل تزايد التحديات الإقتصادية التي تواجهها المملكة والمنافسة التي تشهدها المنطقة والعالم، لافتاً الى إيجابية للأزمة تمثلت في تراجع معدلات التضخم وسحب المستثمرين العرب لأموالهم وإعادتها الى العالم العربي.

■ كيف تنظرون الى فعاليات مثل هذا الملتقى في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم؟

– وصل عدد المشاركين في هذا الملتقى الى حوالى ١٥٠٠ شخص وجميعهم قادة سياسيون وروّاد اقتصاديون. ومن هنا، تتجلّى وبوضوح كبير، الحاجة الى انعقاد مثل هذا المنتدى الذي يجمع هؤلاء ويتيح لهم فرصة تبادل الأفكار والآراء، للبحث في سبل الخروج من الأزمة وتحقيق الأهداف الإقتصادية المتوخاة.

قطاعات ذات قيمة مضافة عالية

■ اي من القطاعات في رأيكم تشكل الفرص الابرز للاستثمار؟

– نركّز دائماً في الأردن على الاستثمار في القطاعات ذات القيمة المضافة العالية، والقطاعات صاحبة الميزة التنافسية الكبيرة، وهي تلك التي تعتمد على العنصر البشري في شكل رئيسي. ومن أبرز تلك الصناعات الأدوية، الأسمدة، إضافة الى الخدمات الطبية والتعليمية والسياحية، الى جانب منشآت الطاقة النووية ومشروع استخراج اليورانيوم ومشاريع الكهرباء والطاقة المتجددة وغيرها من الفرص المتاحة.

وجه مشرق للأزمة

■ كيف تقوّمون وقع الأزمة على مؤسستكم؟

– لا تستطيع أي دولة أو وجهة أن تنكر التأثيرات السلبية والتي خلفتها الازمة على المنطقة والعالم.

ولكن الأردن كان أقل المتأثرين بتداعيات الأزمة العالمية بفضل اعتماده سياسات حكيمة وتبنيه إجراءات احترازية عدة تلازمت مع اندلاع الأزمة. وإذا كان لأي أزمة من إيجابية، فقد تمثلت بتراجع معدلات التضخم. وعلى صعيد الإستثمار فالتأثير المباشر على الإستثمار العربي قد يأتي من المستثمرين الذين عانوا خسائر فادحة نتيجة الانخفاض الحاد الذي شهدته البورصات العالمية والعربية، ما حدا بهم الى تأجيل بعض المشاريع في ظل الركود الإقتصادي المتوقع في ٢٠٠٩. إلا ان هناك تأثيراً إيجابياً قد يطال العالم العربي نتيجة لهذه الازمة، ألا وهو سحب المستثمرين العرب لأموالهم وإعادتها الى العالم العربي.

وفي هذا الإطار تتطلع مؤسسة تشجيع الاستثمار الى تحويل هذا البلد الى مكان حاضن للإستثمارات، وقد وضعت التقارير الدولية الأردن من بين الدول المتقدمة في هذا الإطار.

تنظيم الواقع الإقتصادي

■ هل تؤيدون فكرة التعاون بين القطاعين العام والخاص؟

– كانت المملكة ولا تزال تتبنى الإقتصاد المفتوح، والأزمة العالمية لم تمنعنا من التمسّك بهذه السياسة. ولكن الدولة تلعب دوراً أساسياً في تنظيم الواقع الإقتصادي للبلاد.

وبالفعل تمكنت مؤسسات عدة من ضبط الإيقاع، فظلت نتائج الأزمة السلبية محدودة جداً. ■

ماركوس جابيل (شركة ديار للتطوير العقاري DEYAAR) :

مشاريعنا متنوعة جغرافياً وقطاعياً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



تأسست ديار للتطوير العقاري عام ٢٠٠٢ من قبل بنك دبي الإسلامي، أكبر بنك إسلامي في الإمارات، وخلال السنوات الأربع الماضية تطورت أعمال الشركة سريعاً لتصبح أهم شركة عقارية في دبي. وتقوم حالياً بتطوير ١٧ مشروعاً ١٢ منها في مدينة دبي والبقية في لبنان ومصر وتركيا، وتعدّ الأبراج التي تطورها الشركة في مشروع الخليج التجاري أهم مشاريع الشركة في الوقت الحاضر.

الرئيس التنفيذي للشركة ماركوس جابيل MARKUS GIEBEL أشار الى أهمية فعاليات منتدى الإقتصاد العالمي في مجال الاطلاع على الفرص الإستثمارية الواعدة في ظل الأزمة المالية، لافتاً الى تنوع مشاريع الشركة جغرافياً وقطاعياً في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كاشفاً عن إلغاء مشروع انكليف في دبي وتأجيل بعض المشاريع بانتظار تحسن أوضاع الأسواق.

■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الإقتصاد العالمي في الأردن؟

– شاركت شخصيات مهمة من مختلف دول العالم في منتدى الإقتصاد العالمي، لذا يجب الاستفادة من آراء وتجارب هؤلاء القادة ورجال الأعمال، الى جانب المشاركة في المحاضرات والجلسات لإغناء معرفتنا والاطلاع على الأفكار الجديدة للعمل على تطبيق الملائم لنا.

ومن الضروري الاطلاع على المواضيع كافة من سياسية واقتصادية وغيرها، وليس فقط على القضايا المتعلقة بالقطاع العقاري. كما ونولي أهمية للاطلاع على الفرص الإستثمارية الواعدة في ظل الأزمة المالية العالمية.

تنوع في المشاريع

■ هل تتوزع استثمارات ديار على قطاعات متعددة؟

– تهتم شركة ديار للتطوير العقاري بالاستثمار في القطاع العقاري كما أسسنا وحدة لإدارة الأعمال.

ويظهر التنوّع في نشاطنا من خلال اختلاف مشاريعنا ومنتجاتنا، الى جانب التنوّع الجغرافي والتوسّع في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

تأجيل بعض المشاريع

■ هل عمدت ديار الى إلغاء أو تأجيل أي مشاريع عقارية نتيجة الأزمة المالية؟

– ألغت شركة ديار للتطوير مشروع أنكليف في دبي الذي أطلق في وقت الذروة، لهذا لم يتمكن المستثمرون من تحقيق أرباح نتيجة ارتفاع الأسعار، لذا قمنا بسحب المشروع وإعادة الأموال للمشترين.

وعدا ذلك، لا نيّة لنا في إلغاء أي مشاريع أخرى لكن سنؤجل مشاريع كنا نفكر في إنشائها بانتظار تحسّن الأوضاع الإقتصادية.

الحفاظ على موقع الشركة ومكانتها

■ ما هي توقعاتكم لعام ٢٠٠٩؟

– الهم الأكبر خلال العام الحالي هو الحفاظ على قوة ووحدة الشركة الى جانب الاهتمام بالعملاء ومساعدتهم على جدولة دفعاتهم وتسهيلها بحسب أوضاعهم المالية. وهذا ما تقوم به شركة ديار للتطوير وسيساهم في حفظ موقعها ومركزها في السوق العقاري عام ٢٠١٠، بعد انتعاش الإقتصاد في دولة الإمارات العربية المتحدة الواعدة استثمارياً. ■

أوباما يحقق تقدماً في مشروعه الإنقاذي
لا عودة الى اقتصاد أقيم على كومة من الرمال


باراك أوباما
رئيس اميركا

ترك الرئيس الأميركي **باراك أوباما** معظم الشؤون السياسية الخارجية لمساعديه، وانصرف منذ وقوع الأزمة المالية العالمية الى معالجة القضايا الإقتصادية وإصلاح علاقات بلاده مع بقية دول العالم وذلك عبر تنفيذ مشروعه الإنقاذي الجذري.

وبهذا التكتيك السياسي استطاع **أوباما** ان يزيد من عدد مؤيديه بين الشعب الأميركي، وبالتالي ان يسرع في إنقاذ اقتصاد بلاده بحصوله على ميزانية بقيمة ٣,٤ تريليونات دولار لإنفاقها في العام ٢٠٠٩ بغية إعادة البلاد الى المسار الصحيح.

وفي خطاب تفاؤلي له ألقاه بمناسبة مرور مائة يوم على تسلمه لحكم البلاد قال **أوباما**: «حتى ونحن نزيل آثار هذا الكساد فقد قلت كذلك اننا لا يمكننا العودة لاقتصاد أقيم على كومة من الرمال»، وأضاف: ما زال هناك الكثير من العمل الذي يتعين القيام به. أنه عمل يحتاج لوقت وجهد. لكن الولايات المتحدة في اعتقادي ستشهد أوقاتاً أفضل».

المصارف الاميركية عاجزة عن تمويل بناء ابراج فريدوم تاورز الجديدة
شركة صينية تستأجر ست طبقات من البرج الاول


لاري سلفرشتاين

بلغت التعويضات التي قبضها **لاري سلفرشتاين** LARRY SILVERSTEIN مستثمر الارض التي بني عليها مركز التجارة العالمي WTC من شركات التأمين ٤ مليارات دولار اميركي تقريبا. وقد قبض **سلفرشتاين** تلك المبالغ ثمنا للأبراج التي دمرها ارهابيون صباح ٢٠٠١/٩/١١ وتعويضا عن الربح الفائت LOSS OF PROFIT.

وقد باشر **سلفرشتاين** قبل حوالى سنتين بإعادة بناء ثلاثة ابراج جديدة باسم FREEDOM TOWERS. وذكرت وسائل الاعلام ان **سلفرشتاين** انفق معظم الاموال التي قبضها، وهو يبحث اليوم عن مصارف تمول ما تبقى من الورشة الضخمة الا انه لا يجدها. ذلك ان الازمة المالية أفقدت المصارف الاميركية قدرتها على التمويل.

وكي يمكن له ان يتابع العمل لجأ **سلفرشتاين** الى مالك الارض وهي سلطة موانئ نيويورك ونيوجرسي NEW YORK AND NEW JERSEY PORT AUTHORITY طالبا اليها ان تموّل جزءا من المشروع مقابل إدخالها شريكا في الارباح التي سوف يجنيها المستثمر جراء استثماره الأبراج الجديدة. ويحتاج **سلفرشتاين** الى ٢,٣ مليار دولار اميركي لتغطية ما تبقى من اعمال.

وأوردت الصحف معلومات تفيد بأن شركة صينية تحمل اسم مجموعة فانتون الصناعية VANTONE INDUSTRIAL ومركزها بايغينغ وقّعت مع **سلفرشتاين** عقدا تستأجر بموجبه ست طبقات من البرج الاول من الابراج الجديدة والذي ينتظر ان يصبح جاهزا لاستقبال شاغليه اعتبارا من سنة ٢٠١٣.

الأزمة المالية العالمية تحاصر جميع الدول بتداعياتها السلبية
مئات الآلاف يندّدون بالبطالة والجوع

يؤدي التراجع الإقتصادي العالمي الى تكاثر الاضرابات والتظاهرات والصدامات بين المتظاهرين احتجاجا على الأوضاع المعيشية وارتفاع الأسعار وتفشي البطالة.

ومنذ حلول الأزمة الإقتصادية العالمية وتداعياتها التي تضرب المؤسسات الإقتصادية والمالية والعملاقة منها بصورة خاصة، الأمر الذي يزيد من الإفلاسات وصرف العمال بالآلاف. ويلاحظ بأن شدة الأزمة تتفاوت بين دولة وأخرى، وهي أثرت على ألمانيا أكثر ممّا أثرت على فرنسا أو إيطاليا رغم ان هاتين الدولتين تعانيان من تداعيات الأزمة بشكل موجع.

الشعوب الأوروبية والآسيوية اغتنمت عيد العمال في الأول من أيار (مايو) لتتظاهر. وهنا نماذج عنها:

ألمانيا: تعاني من أسوأ ركود تشهده منذ الحرب العالمية الثانية كما وصفت الوضع وكالة رويترز، وقد قامت فيها مظاهرات رافقها العنف والتخريب – شاهدوا الصورة.

فرنسا: قامت فيها مظاهرات حطم خلالها المتظاهرون مئات السيارات ودعت الرئيس **نيكولا سركوزي** الى الاستقالة.


نقلت رويترز هذه الصورة لأعمال شغب خلال مظاهرة في برلين

ايطاليا: عانت إيطاليا من الركود الإقتصادي ومن نتائج الزلزال الذي ضرب مدينة لاكويلا وتسبب بمقتل ٣٠٠ شخص.

أسبانيا: شارك في مظاهرات مديد الآلاف من العمال وعائلاتهم وقد اعتبروا الأزمة الأقوى منذ ١٥ عاماً، إذ بلغ عدد العاطلين عن العمل في الفصل الأول من هذا العام أربعة ملايين شخص.

روسيا: شهدت المدن الروسية تظاهرات عدة بحجة عيد العمال طالب فيها العمال بتحسين أوضاعهم وزيادة التقدمات الإجتماعية لهم.

بولونيا: تظاهر العشرات أمام البرلمان البولوني منادين بحرية مساواة اشتراكية.

النمسا: تظاهر في النمسا ١٠٠ ألف شخص مطالبين بالمزيد من العدالة الضريبية.

وفي أميركا الجنوبية انشغلت المكسيك بمكافحة انفلونزا الخنازير فعلقت التظاهرات بينما شارك نصف مليون شخص بتظاهرة في كوبا وكانت مطالبتهم برفع الحصار الأميركي عن بلادهم.

وكذلك حصلت تظاهرات في البلدان الآسيوية ندد خلالها المتظاهرون بغلاء المعيشة وطالبوا بتخفيض الأسعار.

إنجازات تستضيف أول منتدى استراتيجي لنظم البيانات في المنطقة



ابراهيم محمد لاري
INJAZAT DATA SYSTEMS

تستضيف إنجازات لنظم البيانات (INJAZAT DATA SYSTEMS) منتدى استراتيجيات مراكز البيانات في الشرق الأوسط ٢٠٠٩، الاول في الفترة من ٢ ولغاية ٣ حزيران (يونيو) الحالي في مبنى الاجتماعات الجديد التابع لها.

ويجمع هذا المنتدى الإستراتيجي الأول من نوعه على مستوى المنطقة أكثر من ٣٥ متحدثاً و١٣ شركة دولية وإقليمية لمناقشة القضايا والاتجاهات الهامة في مجال تكنولوجيا المعلومات، بما فيها الحوسبة السحابية CLOUD COMPUTING واستراتيجيات التبريد والوسائط الافتراضية VIRTUALIZATION والتصاميم الجديدة لمراكز البيانات ونماذج الأعمال الفعالة واستراتيجيات التسعير. كما يقدم المنتدى تحليلاً مقارناً لأسواق مراكز البيانات في منطقة الشرق الأوسط والمناطق الأخرى. ولعل أبرز ما يميز هذا الحدث جلسة النقاش الأولى للمدراء التنفيذيين لمراكز البيانات في الشرق الأوسط.

وقال **جورج باوليزن**، المدير التنفيذي لقسم الاستراتيجية وتطوير الأعمال في إنجازات لنظم البيانات: «يتيح هذا المنتدى الأول من نوعه منصة مثالية لمجتمع تكنولوجيا المعلومات لمعالجة المشاكل والتعامل مع الفرص والخصائص الفريدة لقطاع مراكز البيانات المتنامي باطراد في منطقة الشرق الاوسط».

وقال **ابراهيم محمد لاري**، الرئيس التنفيذي لشركة إنجازات لنظم البيانات «تمكنت منطقة الشرق الأوسط من الحفاظ على مصالحها التجارية من التداعيات السلبية الإقتصادية العالمية، الأمر الذي يتيح لها الاستفادة من فرص النمو في مجالات مثل تكنولوجيا المعلومات».

دبي افضل وجهة للاستثمارات الاجنبية في العالم

اكد تقرير نشرته صحيفة فايننشال تايمز اللندنية حول الاستثمارات الاجنبية المباشرة ان امارة دبي تعتبر افضل وجهة استثمارية في العالم متفوقة بذلك للمرة الاولى على مدن مثل لندن وشنغهاي، فيما واصلت دولة الامارات احتلالها مركز الصدارة في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا حيث استأثرت بنحو ٥٠٪ من اجمالي المشاريع في المنطقة.

وبحسب التقرير الذي اصدرته مؤسسة «اف دي آي انتليجنس» ان دولة الامارات جاءت في صدارة دول الشرق الاوسط وافريقيا كوجهة اولى للاستثمارات الاجنبية المباشرة، حيث استقطبت ٤٨٠ مشروعا واستثمارات رؤوس اموال بقيمة ٣٥ مليار دولار واوجدت ٨٧ الف فرصة عمل جديدة في عام ٢٠٠٨.

واكد التقرير ان امارة دبي تستحق تصنيفها كأفضل مدينة للاستثمارات الاجنبية المباشرة في العالم العام الماضي نظرا لاستقطابها ٣٤٢ مشروعا بنمو نسبته ٥٩ في المئة و٢١ مليار دولار من استثمارات رؤوس الاموال بارتفاع نسبته ١٢٢ في المئة، كما اوجدت اكثر من ٥٨ الف فرصة عمل جديدة.

«دبي للاستثمار»: ارباحنا الصافية بلغت ٢٦٩ مليون درهم في ٣ اشهر



خالد بن كلبان
DUBAI INVESTMENT

اعلنت «دبي للاستثمار» DUBAI INVESTMENT عن تحقيقها ارباحا صافية بلغت ٢٦٩ مليون درهم اماراتي خلال الاشهر الثلاثة المنتهية في ٣١ آذار ٢٠٠٩، في حين بلغ اجمالي عائدات الشركة ٨٣١ مليون درهم اماراتي عن الفترة ذاتها من ٢٠٠٨ وبلغت قيمة الاصول الاجمالية ١٤,٣٦ مليار درهم.

وقال **خالد بن كلبان** العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في شركة دبي للاستثمار: حافظت «دبي للاستثمار» على سجل نتائجها الجيدة حتى في ظل هذه الاوقات العصيبة.

واضاف «تخطت النتائج توقعاتنا، ونحن نتوقع استمرار هذا الاتجاه الايجابي في المستقبل نحن نستهدف اسواقا جغرافية جديدة في الوقت الحالي، وذلك بهدف تحقيق المزيد من الايرادات الاضافية التي من شأنها ان تمكننا من استيعاب بعض الآثار المترتبة عن الازمة الاقتصادية».

مبرد للنقل ترفع رأسمالها الى ٢١,٦ مليون دينار

حققت شركة مبرد للنقل أرباحاً صافية عن العام ٢٠٠٨ بلغت ٣,٤ ملايين دينار بربحية سهم ٢٨,٨٦ فلساً.

ووافقت الجمعية العامة العادية وغير العادية للشركة على توصية مجلس الإدارة بشأن توزيع أرباح نقدية عن السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٨ بنسبة ١٠ في المئة من رأس مال الشركة المدفوع بواقع ١٠ فلوس لكل سهم.

كما وافقت عمومية الشركة على زيادة رأس المال من ١٦,٧ مليون دينار الى ٢١,٦ مليوناً، بزيادة بقيمة إسمية للسهم الواحد ١٠٠ فلس مضافاً اليها علاوة إصدار فلس للسهم تدفع نقداً وعلى دفعات تخصص لمساهمين جدد، مع تنازل المساهمين الحاليين مقدماً عن حقهم في الاكتتاب في هذه الزيادة.

وأكد رئيس مجلس إدارة الشركة **عبداللطيف صالح المحيلان** ان الشركة بدأت في تنفيذ خطتها الإستراتيجية المتمثلة بتوسع الشركة الى قطاعات تشغيلية بجانب قطاع النقل، منها قطاع التخزين والخدمات اللوجستية وقطاع تطوير المشاريع الخارجية، بالإضافة الى قطاع الإستثمار في أنشطة لها علاقة مباشرة بأنشطة الشركة الأم مبرد، وفق خطة واضحة المعالم وبأهداف محددة وذلك للحفاظ على تنوع ايرادات الشركة واستقرارها.

وحول التوسعات الخارجية كشف عن تأسيس الشركة العمانية للخدمات اللوجستية المتكاملة شركة مساهمة في سلطنة عمان، وكذلك شركة الخدمات اللوجستية المتكاملة في مصر، إضافة الى افتتاح فرع في دبي، وتوقيع اتفاقية لدخول السوق القطري والسوق السعودي والسوق التونسي.

تراجع مخيف في الناتج الداخلي بمنطقة اليورو

سجل الفصل الاول من العام ٢٠٠٩ تراجعا في اجمالي الناتج الداخلي في منطقة اليورو بلغت نسبته ٢,٥ في المئة وهو تراجع يفوق التراجع المسجل في الولايات المتحدة.

وهذا التراجع هو الرابع في الدول الـ ١٦ التي تستخدم العملة الاوروبية (احصاءات منطقة اليورو في بروكسل).

وكانت هذه الدول سجلت التراجع الآتي في العام ٢٠٠٨: ٥,٢٪ في الفصلين الثاني والثالث و١,٦٪ في الفصل الرابع.

٢٠ في المئة نسبة الاستثمار بالذهب في الشرق الاوسط

عنان فخر الدين: الذهب وعاء استثماري مناسب لما يتمتع به من عناصر امان



يسعى مجلس الذهب العالمي الى زيادة نسبة الاستثمار في المعدن الأصفر بمنطقة الشرق الاوسط من اجمالي مبيعات الذهب التي تصل حاليا الى ٢٠٪، بحسب **عنان فخر الدين** المدير التنفيذي للمكتب الاقليمي لمجلس الذهب العالمي بالشرق الاوسط وتركيا، والذي اعتبر ان هذه النسبة قليلة مقارنة بمنطقة مثل الهند والتي تصل فيها النسبة الى ٤٢ ٪.

وافادت بيانات دائرة الاحصاء بدبي العالمية بأن اجمالي واردات دبي من الذهب خلال الربع الاول من العام الجاري بلغت ١٤٠ طنا مقابل ١٢٢ طنا خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٠٨ بزيادة ١٥٪، وبلغت صادرات دبي من الذهب خلال الربع الاول من ٢٠٠٩ نحو ١١٦ طنا، وصل حجم تجارة الذهب عبر دبي ٧,٤ مليارات دولار (٢٧,٢ مليار درهم) مقارنة بنحو ٧,٠٦ مليارات دولار (٢٨,٩ مليار درهم) خلال الربع الاول من العام ٢٠٠٨ بنمو٣,٤٪.

واشار **فخر الدين** الى ان الذهب مثله مثل باقي القطاعات يتأثر بأية متغيرات في السوق، الا ان الذهب يتمتع بميزة خاصة تتمثل في امكانية وسرعة اعادة البيع وكونه وعاء استثماريا مناسبا لجميع فئات المجتمع وما يتمتع به من عناصر أمان.

ولفت الى ان مبيعات الامارات من الذهب ارتفعت في عام ٢٠٠٨ بنسبة ١٧٪ لتصل الى ١٣,٧ مليار درهم مقارنة مع ١١,٤مليار درهم في عام ٢٠٠٧، كما ارتفع حجم استهلاك الذهب في منطقة الشرق الاوسط في الربع الاخير من ٢٠٠٨ بنسبة ١٪ مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠٠٧.

جنايات الكويت تحاكم ٦٤ موظفاً غسلوا الأموال

عقدت محكمة جنايات الكويت جلسة في منتصف شهر أيار (مايو) الماضي لمتابعة النظر في قضية غسل أموال ادعى فيها على ٦٤ موظفاً في احد البنوك الكويتية بغسل أموال بلغت قيمتها ثلاثة ملايين و٤٧٦ ألف دينار كويتي.

وتتلخص تفاصيل القضية باستخدام رئيس المحاسبة في البنك ٤٩٦ شيكاً و ٢١ تحويلاً مالياً لحسابه في عمليات الغسل بالتواطؤ مع بقية المتهمين ومع عدد من الطرفين.

بعد المرافعات في القضية تم تأجيل المحاكمة الى ٤ تموز (يوليو) المقبل.

الشركات المدرجة في ملتقى «المثنى» تبدي تفاؤلها بتخطي الأزمة



وليد الشرهان
الصفاة للاستثمار



أحمد الدوسري
أعيان للإجارة والاستثمار



توفيق الجراح
مجمعات الأسواق

نظمت شركة المثنى للإستثمار «ملتقى الشركات المدرجة والمحللين الأول» والذي شاركت فيه ٩ شركات مدرجة بالسوق للحديث عن أوضاعها من حيث بياناتها المالية ومشاريعها تمهيداً لوأد الشائعات التي تناثرت هنا وهناك في أعقاب الأزمة المالية.

وفي هذا السياق أعرب العديد من مسؤولي الشركات المشاركة عن تفاؤلهم بالمرحلة المقبلة رغم تداعيات الأزمة، واستندوا في ذلك الى المؤشرات الإيجابية من خلال تحقيق بعض الشركات لأرباح جيدة في الربع الأول من ٢٠٠٩. وأجمع المشاركون على ان قانون الاستقرار المالي لا يلبي متطلبات الشركات وهو الأمر الذي أدى الى عزوف الكثير منها عن الحصول على التمويل في ضوء قانون الاستقرار المالي.

وحول الاعتقاد السائد بأن الشركات المدرجة تخشى الدخول في التمويل من خلال القانون نظراً لتوجه الحكومة الى امتلاك نسب في هذه الشركات ما جعلها تعزف عن الدخول تحت مظلة الاستقرار المالي، أوضح رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب في شركة الصفاة للاستثمار **وليد الشرهان** بأن ذلك لا يبعد الشركات عن مظلة القانون إنما القانون نفسه يحتاج الى كثير من المعالجات.

وأكد رئيس مجلس الإدارة في شركة أعيان للإجارة والاستثمار **أحمد عبد اللطيف الدوسري** ان الأزمة المالية مرت علينا وما زلنا نعاني من تداعياتها إلا أننا لم نأخذ منها العبرة والعظة التي تساعد على تجاوزها، مشيراً الى ان هناك بعض الأحداث ساعدت على تفاقم الأزمة.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مجمعات الأسواق **توفيق الجراح** ضمن استعراضه لإنجازات الشركة السابقة ونشاطاتها وتوقعاتها المستقبلية بأن شركة مجمعات الأسواق قدمت مشروعات تنموية وذات قيمة مضافة لاقتصاديات دول المنطقة التي تعمل في أسواقها.

قال الرئيس التنفيذي في المجموعة الاستثمارية في الشركة التجارية العقارية **عبد العزيز الموسى** ان عام ٢٠٠٨ كان سيئاً على الجميع واستطاعت الشركة تجاوز أزمة الربع الأخير من ٢٠٠٨.

ايران تحتاج الى ١,٥ مليون وحدة سكنية جديدة سنويا ومعامل لانتاج الطاقة

ذكرت نشرة بزنس انترناشونال مونيتور ان قطاع البناء في ايران يشهد نموا كبيرا جدا. واضافت ان ايران تحتاج الى ١,٥ مليون وحدة سكنية جديدة سنويا، الا ان عدد الوحدات السكنية التي يجري بناؤها لا يتجاوز نصف العدد المطلوب في الوقت الحالي.

وذكرت النشرة ان ايران بصدد تنفيذ مشاريع كبيرة في مجال توليد الطاقة وتسعى كذلك الى بناء مصاف جديدة للبترول وذلك كي يمكن لها ان تلبي الطلب المتزايد للسكان في هذه المجالات.

الأنصاري: دبي انترناشونال كابيتال المملوكة من إمارة دبي لا تواجه مشاكل في السيولة المالية

نفى **سمير الأنصاري** الرئيس التنفيذي لشركة دبي انترناشونال كابيتال الإستثمارية المملوكة من إمارة دبي، ان تكون الشركة في مواجهة مع مشاكل في السيولة المالية تمنعها من الوفاء بأي من التزاماتها وقال: اننا لا نعاني نقصاً في رأس المال ونملك وفرة في ميزانيتنا العمومية، وكذلك لنا تمويل متاح الى تسهيلات نفاوض بشأنها.

ونذكر ان الشركة تسيطر على أصول تقدر بـ ١٣ مليار دولار وهي مستثمرة في صناديق في منطقة الخليج.

رئيس دولة الإمارات يوزع ١٠٢٦ قطعة أرض على المواطنين



خليفة بن زايد آل نهيان
رئيس دولة الإمارات

أمر رئيس دولة الإمارات الشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان** بصفته حاكماً لإمارة أبوظبي، الحكومة بتوزيع ١٠٢٦ قطعة أرض سكنية للمواطنين الإماراتيين، وذلك لتأمين أقصى درجات العيش الكريم لهم ولتأمين مستقبل أفضل للأجيال المقبلة.

«اكتتاب القابضة» رفعت رأسمالها الى ٥٢,٦ مليون دينار



علي الشمالي
اكتتاب القابضة

الكويت – رفعت الجمعية العمومية لشركة اكتتاب القابضة التي يرأسها **علي الشمالي** رأسمالها من ٥١,٧ مليون دينار كويتي الى ٥٢,٦ مليوناً من خلال أصدار أسهم نقدية بنسبة ٢ في المئة من رأس المال.

وقال **الشمالي** ان لدى الشركة مستوى سيولة جيداً وهي ليست بحاجة للاستفادة من قانون الاستقرار المالي. وأشار الى ان حجم قروضها يبلغ ١١ مليون دينار منها ٤,٥ ملايين دينار للبنوك المحلية ومنها مليونان «لبنك بوبيان».

وقال ان الشركة عازمة على اصدار صكوك بقيمة تتراوح بين ١٥٠ و٢٠٠ مليون دينار وأن أغلبها في بنك البحرين.

سندات الـ ٢٠ مليار دولار أعادت الثقة باقتصاد دبي

اكدت غرفة تجارة وصناعة دبي ان السندات الطويلة الاجل التي اصدرتها حكومة دبي بقيمة ٢٠ مليار دولار كافية لتغطية كل التزامات الديون الحالية لحكومة دبي والمؤسسات التابعة لها وبالتالي لإكمال مشاريعها التنموية.

وكان المركزي الاماراتي قد اكتتب بالشريحة الاولى من هذه السندات بقيمة ١٠ مليارات دولار مما اشّر للاسواق المالية والمستثمرين بوجود امكانية لاستعادة الثقة باقتصاد دبي.

ويلاحظ ان الاقبال على شراء السندات كان بطيئا عند اصدارها وقد تحرك السوق مؤخرا بشكل ايجابي.

نخيل تتلقى دعماً مالياً من حكومة دبي لاستكمال مشاريع وسداد ديون

كشفت شركة نخيل العقارية الإماراتية إنها حصلت على دعم مالي من حكومة دبي لاستكمال مشاريع وسداد ديون مستحقة.

وأكد **كريس أودونل** الرئيس التنفيذي لشركة نخيل العقارية المملوكة لإمارة دبي، تلقي نخيل دعماً مالياً من حكومة دبي من دون الإفصاح عن قيمة هذا الدعم وتفاصيله.

يذكر ان حكومة دبي كانت قد باعت سندات بقيمة ١٠ مليارات درهم إماراتي للبنك المركزي، وتخطط لبيع كمية مماثلة في وقت لاحق من العام الجاري.

موارد للتمويل تدعم سيدات اعمال الشارقة

النعيمي: دعم المشاريع الصغيرة خيار استراتيجي

المغني: هذه الشركات تعود بالنفع على مجالس سيدات الاعمال



محمد مصبح النعيمي
موارد للتمويل



رحاب لوتاه
موارد للتمويل

وقعت مجموعة شركات موارد للتمويل ومجلس سيدات اعمال الشارقة مذكرة تفاهم في اطار حملة «فالك طيب للاعمال» التي تستهدف المشاريع الصغيرة والمتوسطة للمواطنين وبهدف الاستفادة مما تقدمه موارد للتمويل من خدمات تلبي حاجات المجتمع، خصوصا المواطنات العاملات في مجال المشاريع الصغيرة والمتوسطة لايجاد فرص مثالية وتبني مشاريعهن وابرازها وحل مشاكلهن وتسويق منتجاتهن، وتقديم خدمات مبتكرة وقيمة تتوافق مع الشريعة الاسلامية في اطار علاقة وثيقة ومتبادلة في ما بين موارد للتمويل وعملائها.

وقع مذكرة التفاهم **محمد مصبح النعيمي** الرئيس التنفيذي لمجموعة شركات موارد للتمويل و**فاطمة احمد عبيد المغني** رئيسة مجلس سيدات اعمال الشارقة بحضور **رحاب لوتاه** نائب الرئيس الاول للاعمال التجارية والمنتجات والتواصل المؤسسي لمجموعة موارد ووفد من اعضاء مجلس سيدات الاعمال.

واكد **النعيمي** ان المذكرة تقوم على دعم المشاريع الصغيرة كخيار استراتيجي توليه موارد اهمية خاصة لتعزيز قدرات وخبرات المواطنين، وتمكنهم من المساهمة الفعالة في عملية البناء والتطوير التي تشهدها الدولة.

واشار الى تنظيم حلقات نقاشية في كل من دبي ورأس الخيمة وابو ظبي وعجمان حضرها اكثر من ألفي مواطن ومواطنة من اصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمقبلين منهم على دخول الساحة الإستثمارية ومسؤولي الجهات الحكومية والدوائر المحلية، الذين حرصوا على المشاركة بالحلقات النقاشية للرد على استفسارات اصحاب المشاريع، في ما يواجهونه من مشكلات ومعوقات والعمل على تذليلها.

من جهتها قالت **المغني** ان توجيهات حرم الشيخ الدكتور **سلطان بن محمد القاسمي** حاكم الشارقة الشيخة **جواهر بنت محمد القاسمي** الرئيسة الفخرية للمجلس تشدد على اهمية دعم السيدة المنتجة في اي امارة بالدولة، وهو ما دفع المجلس الى عقد شراكات من شأنها تقديم قيمة مضافة تعود بالنفع على اعضاء مجلس سيدات الاعمال وعددهن ٣١٥ عضوة كلهن لديهن رخص تجارية ومشاريع.

والجدير بالذكر ان الامارات تدعم المبادرات الحضارية المتقدمة، خصوصا برامج دعم مشاريع الشباب مرحبة بجميع المؤسسات العاملة في هذا الاطار، وفي مقدمها صندوق خليفة لدعم وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة بأبو ظبي ومؤسسة محمد بن راشد لدعم مشاريع الشباب بدبي وبرنامج الشيخ سعود بن صقر لدعم مشاريع الشباب برأس الخيمة ومنتدى رواد الاعمال بدبي ومجلس سيدات الاعمال بعجمان.

٣٠٪ فقط متوسط استرداد الأموال للشركات المتعثرة

تبين للمشاركين في مؤتمر حوكمة الذي عقد في أبوظبي في نهاية أيار (مايو) الماضي خلال مناقشتهم لموضوع الانحسار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ان متوسط الاسترداد للأموال بالنسبة للشركات التي تواجه الانحسار في المنطقة يصل الى ٣٠ في المئة مقابل ٦٨ في المئة في اليابان و٦٠ في المئة في الأسواق الناشئة.

وطالب المشاركون بإيجاد محاكم متخصصة بالأمور المالية والمصرفية.

عبد الله العوضي: خسائر الأهلية القابضة دفترية وليست حقيقية

عملية تأسيس شركة الثقة للتأمين أوشكت على الانتهاء



خلافاً لكل ادعاءات ومبررات رؤساء الشركات التي تعرضت للخسائر نتيجة تداعيات الأزمة المالية العالمية، فإن رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب في الشركة الأهلية القابضة عبدالله عبد السلام العوضي نفى ان تكون الخسائر حقيقية، وأكد بالوقائع والأسماء والأرقام ان الخسائر كانت دفترية، أي محاسبية وهذا ما صرح به لجريدة الرأي:

خسائر غير حقيقية

ان خسائر الشركة والبالغة ٤٨ مليون دينار بواقع ٥٥ فلساً للسهم الواحد هي خسائر غير محققة نجمت عن أمور خارجة عن سيطرة الشركة، ونجمت أيضاً عن معاملات محاسبية فرضت على «الأهلية» والعديد من الشركات الأخرى.

وقال **العوضي** ان خسائر الشركة تتركز في احتساب قيمة ملكيتنا في احدى شركاتنا الزميلة والبالغة ٤٠ في المئة والمسجلة في ملكية الشركة بحدود ٣٠ مليون دينار حسب آخر ميزانية وحسب القيمة العادلة، فتراجع تقييمها في ميزانية ٢٠٠٨ الى ٥ ملايين فقط بعد احتسابها بالقيمة السوقية وهو ما يعني انها مثلت نحو ٥٠ في المئة من إجمالي الخسائر.

وفي ما يتعلق ببقية الخسائر أشار **العوضي** الى أنها نجمت عن تقييم العديد من أصول الشركة من قبل مدققي الحسابات حسب القيمة السوقية وليس القيمة العادلة وهو ما مثل ظلماً كبيراً للعديد من الأصول لا سيّما الشهرة وما شابهها من الأصول.

وأضاف: لدى الشركة العديد من الأصول الجيدة مقيد بسعر التكلفة وقيمتها السوقية ضعف ما هي مسجلة به حيث تم احتساب هذه الأصول أيضاً ضمن سعر التكلفة وليس السعر العادل إذ التزمنا التحفظ في إعداد هذه البيانات المالية قدر المستطاع.

وبين **العوضي** ان تفصيل الخسائر أيضاً يأتي من انخفاض تقييم بعض العقارات المملوكة للشركة بنحو ٨ ملايين دينار، وما زالت هذه الأصول موجودة ولم تقم الشركة ببيعها، كاشفاً ان الشركة لديها ملكيات وحصص مميزة في العديد من الاستثمارات الناجحة مثل حصتها في بنك الاعتماد في لبنان حيث تبلغ حصة الشركة نحو ٣١ في المئة تم تقييمها أخيراً بحدود ١٥ مليون دينار ومسجلة لدى الشركة بـ ١٠ ملايين دينار فقط.

وتابع: الشركة لديها أيضاً ملكية تبلغ ٣٨ في المئة في شركة الموارد العقارية مسجلة لدى الشركة بـ ١٦ مليون دينار بينما تم تقييمها بنحو ٢٦ مليون دينار، وكذلك تمتلك الشركة قطعة أرض في دبي تبلغ مساحتها ٩٠ ألف متر مربع في منطقة الخور آخر تقييم لها بلغ ٢٠ مليون دينار بينما مسجلة في دفاتر الشركة بـ ١٠ ملايين دينار فقط.

الثقة للتأمين

وكشف **العوضي** ان الشركة تتطلع الى المضي قدماً في تحقيق الاهداف الرئيسية والمخطط لها في عام ٢٠٠٩ حيث اوشكت عملية تأسيس شركة الثقة للتأمين على الانتهاء، حيث ان الشركة استغلت عام ٢٠٠٨ في تجميع الموارد البشرية وتطبيق النظم. متوقعاً ان تبدأ الشركة عملياتها بحلول الربع الثاني من عام ٢٠٠٩، بمحفظة من العملاء من الشركات والأفراد يفترض ان تؤمن لها النجاح في المستقبل.

داركم للإستثمار تنتخب مجلس إدارة وتناقش خططها المستقبلية

القواسمي: طموحنا تحقيق أكبر فائدة وعائد للمساهمين



وسيم وائل زعرب

داركم للإستثمار والتمويل

وافقت الهيئة العامة لشركة داركم للإستثمار والتمويل وهي شركة مساهمة عامة أردنية في اجتماعها السنوي غير العادي الذي انعقد ٢٨ الشهر الماضي على انتخاب مجلس إدارة جديد للشركة خلفاً للمجلس السابق المستقيل. وقرار تغيير غايات الشركة وإعادة هيكلتها لتصبح شركة داركم للإستثمار.

وتم استعراض ومناقشة التقرير السنوي للشركة عن السنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) لعام ٢٠٠٨ والخطة المستقبلية لعام ٢٠٠٩ وتم إقرارهما بالكامل والمصادقة عليهما.

كما تمت مناقشة البيانات المالية الموحدة للشركة وميزانيتها العامة والمصادقة عليهما. وعقد أول اجتماع للمجلس المنتخب الجديد حيث تم انتخاب **يونس موسى القواسمي** رئيساً تنفيذياً لمجلس إدارة الشركة و**وسيم وائل زعرب** نائباً لرئيس مجلس الإدارة ومديراً عاماً.

وأشاد **القواسمي** بأعمال المجلس المستقيل وشكر أعضاءه على حسن تحملهم الأمانة وعبّر عن تفاؤله بالاتجاه الجديد للشركة وقال: طموحنا غير محدود لتحقيق أكبر فائدة وعائد للمساهمين الذين لهم الدور الفاعل في دفع عجلة التطور والمساندة المستمرة.

وسوف تتم إضافة أنشطة جديدة متطورة للشركة مع الإستمرارية في تحقيق عمليات إعادة هيكلة فنية وتنظيمية تعمل على مواكبة التطورات والمستجدات عبر رؤية شاملة.

وحسب **القواسمي** تملك شركة داركم للإستثمار حالياً ما يفوق ٥١ في المئة من شركة الصقر للإستثمارات والخدمات المالية، والتي بدورها تمتلك شركة الصقر العربي للإسكان وشركة الصقر العربي لبيع وشراء الأوراق المالية مع ذراع للوساطة في سوريا.

قلّدوا الاخراج والمضمون وسرقوا الاعلانات ايضا

قال لنا قارئ صديق لـ «البيان الاقتصادية» منذ صدورها: اتابع البيان منذ ثلث عقد تقريبا، وافرح في كل مرة الاحظ تطورا في اخراجها ونموا في عدد اعلاناتها، ولا استغرب ان اراها تثري بمضمونها، فهي دائما السبّاقة في ان تقدم لنا الاخبار المفيدة والمعلومات القيّمة.

اما الذي أحزنني في السنوات الماضية ولغاية اليوم، ان ارى مجلات اخرى تقلّد البيان من الغلاف الاول الى الغلاف الاخير، والانكى أن الذين يقلّدونها يلطشون اخبارها ايضا، وهذا ثابت من مقارنة اعدادها بالاعداد التي تقلّدها وتصدر في الاشهر التالية.

ومؤخرا لاحظت ان السرقة وصلت الى اعلاناتها ايضا، بما فيه الاعلان الذي اخرجتموه لي.. فقد شاهدته في عدد المجلة التي تقلّدكم وعاتبتهم على نشره بدون موافقتي.

لا يسعني الا ان اقول لكم ان تقليدكم دليل تفوقكم ونجاحكم .

وقعوا في المصيدة

اتفقت دائرة الاعلان في «البيان الاقتصادية» مع احد وكلائها لإيقاع احد لاطشي اعلانات «البيان الاقتصادية» في المصيدة فوضعت اعلانا مع عناوين وارقام هاتف لاصدقائها في كندا. نشرناه بانتظار سرقته ونشره في المجلة الاخرى. وبالفعل صدرت مجلة «اللاطش المحترف» في الشهر التالي وفيه الاعلان بنصه وحرفه وقياسه.

سألنا وكيلنا اذا كنا نريد ان نقاضي اللاطش حيث تثبت عليه ايضا سرقة الاخراج والاخبار، فقلنا: لا.. يكفينا ان يعرف القراء والمعلنون بما حصل ولدينا الوقت الكافي لمقاضاته.

كلمات ومقترحات ناجحة في مؤتمر «يوروموني السعودية ٢٠٠٩»

الوزير ابراهيم العساف: السياسات السليمة تسهم في رفع مستوى الثقة

الوزير أحمد زينل: الإجراءات الحمائية لها أثر خطير يهدد الإقتصاد العالمي

الرياض – مازن عسيران

افتتح وزير المالية السعودي ابراهيم بن عبد العزيز العساف في ١٩ أيار (مايو) مؤتمر «يوروموني السعودية ٢٠٠٩» بحضور حشد من الوزراء والمسؤولين السعوديين والخبراء الإقتصاديين والماليين الدوليين والعرب وفاعليات مالية واقتصادية. وقد لفت المشاركين التحضير الرائع للمؤتمر على صعيد الحضور والتنظيم والمواضيع المعدة للمناقشة.

استمع الحضور الى كلمة الوزير العساف بكل انتباه حيث كان الجميع متعطشاً لمعرفة أوضاع المملكة بعد الأزمة وكيف تصرفت لتتجنب الأضرار الكبيرة على الصعيدين الإقتصادي والمالي.

قال الوزير عساف في كلمته «إن الأزمة الحالية في جزء كبير منها أزمة ثقة، ولا يخفى ان السياسات السليمة تسهم في رفع مستوى الثقة. وكما أكد كل من مجموعة العشرين وصندوق النقد الدولي فإن مفتاح الحل يكمن في التعامل وبجرأة مع الأصول المتعثرة والمخاوف المتعلقة بالملاءة المصرفية. كما أن توثيق التعاون الدولي والتنسيق في ما يتخذ من سياسات أمر ضروري لإحداث الآثار المطلوبة، وليس هناك بلد بمنأى عن تداعيات هذه الأزمة إلا أن آثارها على السعودية – وبفضل الله ثم بفضل السياسات الإقتصادية الملائمة التي سارت عليها الحكومة خلال السنوات الماضية وكما أكدنا في السابق، محدودة».



من اليمين: مبارك الخفرة، د. ناصر القعود، الوزير عبدالله زينل، الوزير د. ابراهيم العساف ود. محمد الجاسر

وأضاف «ركز خادم الحرمين في رؤيته للأزمة المالية على أهمية ان تقوم الدول المانحة والمؤسسات المالية الدولية بمسؤولياتها تجاه الدول النامية وخصوصاً الفقيرة منها التي تعاني أكثر من غيرها آثار الأزمة، وأيدت المملكة الإجراءات التي أقرتها قمتا المجموعة».

وأكد الدكتور العساف ان المملكة في إطار سعيها لتخفيف آثار الأزمة في اقتصادها، تواصل اتباع سياسات مالية توسعية، حيث بلغت الزيادة في الإنفاق الاستثماري في ميزانية هذا العام ٢٠٠٩ (٣٦ في المئة) مقارنة بالعام السابق ٢٠٠٨، كما بلغت قيمة العقود المجازة من قبل وزارة المالية خلال الربع الأول من هذا العام ٤٠ ملياراً و٦٠٠ مليون ريال مقارنة بمبلغ ٢٠ مليار ريال في الربع الأول من عام ٢٠٠٨ بزيادة قدرها ١٠٣ في المئة. كما بلغ صافي الإقراض الذي التزمت به الصناديق الحكومية في عام ٢٠٠٨ (٢٠ مليار ريال) بمعدل نمو بلغ نحو ١١٠ في المئة مقارنة بالعام السابق ٢٠٠٧.



من اليسار: عيسى العيسى، جماز السهيمي ود. يحيى اليحيى



يظهر من اليسار ايمن الحوت



سمير طويله



من اليمين: د. يحيى اليحيى وعبد الرحمن تهلك



من اليسار: عبدالله الدباغ وسليمان الحرش

المحافظ محمد الجاسر:
مطلوب إيجاد حس ومنهج عملي تجاه التنظيم والإشراف المالي



من اليسار: مهاب المفتي، احمد الخطيب وزياد العسيلي



عبدالله باحمدان، احمد العدلقي ووليد المرشد

أحمد زينل وزير التجارة والصناعة السعودي

وجاء في كلمة وزير التجارة والصناعة السعودي **أحمد زينل** حملة على الإجراءات الحمائية في التجارة حيث العودة اليها سيكون لها نتائج سلبية فادحة، وقال: «ان سياسة «إفقار الجار» الحمائية التي بدأت تتبعها بعض الدول، سيكون لها عواقب وخيمة جداً على تحسن الاقتصاد العالمي والتجارة العالمية».

د. محمد الجاسر محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي

جاء في كلمة محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (البنك المركزي) الدكتور **محمد الجاسر** «أن الإقتصاد السعودي لا يزال معرضاً لتقلبات سوق النقد الدولية بسبب اعتمادها على النفط، ولذلك فإن نموها يعد أكثر تقلباً من الإقتصادات المتقدمة ذات القاعدة الإقتصادية المتنوعة».

وقال «نتيجة لذلك فإنه يتم الاعتماد بشكل أكبر على السياسة المالية العامة كأداة قوية لمواجهة تقلبات الدورة الإقتصادية لجعل مسار النمو مستقراً».

وتطرق **الجاسر** الى وضع السياسة النقدية ودور مؤسسة النقد العربي السعودي في ضمان تحقيق بيئة مالية ذات أسعار مستقرة في السعودية.

وأنهى **الجاسر** كلمته «والآن بعدما حدث خلال العامين الماضيين فإننا ندرك كيف استبعد الحكم البشري جانباً لصالح نماذج المخاطر المعقدة. ان إحدى التحديات التي نواجهها اليوم هي إيجاد حس ومنهج عملي عام تجاه التنظيم والإشراف المالي، ويجب ان يرسخ هذا الأمر في علاقة وطيدة بين المنظم ومن يقع عليه التنظيم أو الإشراف، وهذه بالفعل هي تجربتنا في مؤسسة النقد». وأضاف «ان تجربة المملكة في الإدارة الإقتصادية أهلتها للإنضمام الى مجموعة العشرين وأهلتها أيضاً للإنضمام الى مجلس الإستقرار المالي، ونتوقع ان تنضم المملكة كعضو أصيل في لجنة بازل لأننا أعضاء في بنك التسويات الدولية في بازل من وقت ليس بقريب».

العطية: الاتحاد النقدي في نهاية العام الجاري

قال الامين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربية **عبد الرحمن العطية** ان دول المجلس ستصبح ثامن أقوى اقتصاد في العالم بناتج قومي يصل الى تريليون



من اليسار: محمد البلعة، مؤيد القرطاس ود. احسان بوحليقة والدكتور محمد سلمان الحسين

دولار عام ٢٠١٢.

وشدد **العطية** في كلمة خلال مؤتمر اليورومونى على ان دول المجلس حرصت على مواجهة الازمة المالية العالمية باتخاذها اجراءات احترازية حدّت من آثارها وحافظت على معدلات نمو مرتفعة لاقتصاداتها.

وتوقع ان يقام الاتحاد النقدي في موعد اقصاه نهاية العام الجاري وسيؤدي ذلك الى اصدار العملة الموحدة. كما تم اختيار الرياض مقرا للبنك المركزي الخليجي.

القعود: تعزيز التكامل الاقتصادي سيشكل صمام أمان اضافياً

قال الامين العام المساعد لمجلس التعاون الخليجي للشؤون الاقتصادية د. **ناصر القعود** ان الوحدة النقدية المرتقب اطلاقها مطلع العام ٢٠١٠ ستقوي مواقف دول المجلس.

وقال ان الازمة المالية العالمية وتداعياتها على الاقتصاد العالمي والتطورات الاقتصادية الاقليمية والدولية وما تفرضه من تحديات كبيرة ومتنوعة تتطلب المزيد من التقارب والتكامل الاقتصادي بين دول مجلس التعاون. فتعزيز التكامل الاقتصادي بين دول المجلس سيشكل صمام أمان اضافياً للنشاط الاقتصادي في هذه الدول في مواجهة تداعيات الازمات المالية والاقتصادية. ■



من اليمين: عبدالله الرشيد، فهد حسين واحمد محمد



من اليمين: د. هنري عزام، مايكل اسيكس، عبدالله السنهدجي



من اليمين: مطلق المريشد، رياض الربيعة، ياسين العطاس، وتركي بن معمر


اركان GIB


من اليمين: محمد سعيد اليامي وعبدالله الماضي


من اليسار: احمد الخطيب وفيصل الايوبي


من اليمين: عادل القرطاس وصالح النزهة


من اليسار: عباس الحواري واحمد الدويس داخل جناح رنا للاستثمار

خبراء اقتصاديون دوليون في المؤتمر

الدولار قادر على البقاء كعملة رئيسية في العالم لمدة عشر سنوات على الاقل

ابرزت جلسة «الاقتصاد العالمي» التي شارك فيها خبراء اقتصاديون ودوليون واركان مؤسسات مالية واقتصادية عربية مقترحات علمية وموضوعية لحل الازمات الاقتصادية الناتجة عن الازمة المالية العالمية في المملكة والمنطقة.

وكشف الخبراء وبينهم **مايكل اسيكس** مدير مؤسسة التمويل الدولية في الشرق الاوسط وافريقيا و**مطلق المريشد** نائب رئيس الخدمات المالية في شركة سابك وآيان **لينيل** المدير الاداري في مؤسسة فيتش ريتنغز، عن قدرة الدولار على البقاء كعملة رئيسية في العالم لمدة عشر سنوات على الاقل نتيجة لتراكم قوته السابقة ووجود احتياطيات مهولة منه في معظم الدول والبنوك المركزية والمصارف العالمية، وكذلك لانه لا يزال عملة التعامل الرئيسية في العالم.


من اليمين: طارق قاقيش، بلال ادهمي، المحامي فادي نادر والمحامي اديب طعمه

حصيلة ابرز جلسات المؤتمر

واشار الدكتور **عبدالله الدباغ** الرئيس التنفيذي في الشركة العربية السعودية للتعدين (معادن) الى انه بعد وقوع الازمة اصبحت هناك فرص مغرية في الاسواق المالية يمكن استثمارها لمدة سنة ونصف السنة تقريبا وهذه الفرص متوفرة في المجال الاستثماري وتحديدا في قطاع التعدين الذي يعتبر ناشطا وواعدا.

يحيى اليحيى الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي رأى ضرورة تفعيل دور الشركات الكبيرة في الاسواق المالية والاستفادة من آلية الصكوك.


من اليمين: حمد الشويصر، صالح العذل، طلال الزامل وحسان الجابري


من اليسار: عادل المكنزي، د. هلال الطويرقي ود. محمد البازكي وسعد الفيصل



من اليمين: د. يحيى اليحيى، بانكس، احمد فريد وبراد بورلان

وشدد **حمد السليمان** الرئيس التنفيذي لمجموعة بن سليمان القابضة على اهمية الاستفادة من فرص الاندماج والاستحواذ مشترطاً جدية مثل هذه الخطوة التي تستهدف تعزيز الاسواق المالية وتقوية الانشطة الاستثمارية.

كما دعا **ايمن سجيني** الرئيس التنفيذي لبنك يونيكورن الى اصدار الصكوك وتنويع أنشطتها وعدم حصرها في مجالات محدودة، لافتا الى وجود نقص واضح في الرؤية لتفعيلها رغم انها اداة اقتصادية ذات فعالية عالية.

بارمو كاثلين كبير الاقتصاديين في البنك الاهلي التجاري قال ان السعودية سوق جاذب للاستثمار وهذا ما شجعها على تنويع مصادر دخلها.

واكد بأن السعودية تشهد تطورا في جميع المجالات الامر الذي يطرح فرصا ضخمة كثيرة للاستثمار، مشيرا الى ان قطاع البتروكيماويات يشهد استمرارا في النمو، متيحا فرصا ضخمة اخرى بجانب القطاع الصناعي.

ولفت **بارمو** الى ان التوجه للتحول الى مدن اقتصادية ومدن ذكية يزيد من الفرص الاستثمارية ويعزز الاستثمار في قطاع الطاقة وقطاع الانشاءات، موضحا ان هذا التحول الذي تشهده السعودية من توسع في انشاء الجامعات والمدن التعليمية والتزايد المستمر للنمو السكاني الذي معظمه من الشباب يفرض مراعاة امور مهمة تتعلق بوضع استراتيجيات بعيدة المدى. ■



من اليمين: محمد المحيشي وتركي الماضي

نمو لافت في السعودية على الوحدات السكنية المتوسطة الحجم والكلفة

عمر القاضي: لا بد من التسريع بإقرار قانون الرهن العقاري



تشير الدراسات التي تجري على صعيد الاسكان في السعودية، الى ان هناك تحولا ملحوظا في انماط السكن واهتمامات طالبي المساكن. وفي السنوات الاخيرة تم تسجيل نمو لافت في الطلب على الوحدات السكنية، خصوصا من الاسر ذات الدخل المتوسط والمحدود.

وعليه طالب الخبير العقاري الرئيس والعضو المنتدب في شركة انجاز العقارية السعودية **عمر القاضي** بالتسريع في الاعلان عن قانون الرهن العقاري الذي بات ضروريا من اجل جذب الاستثمارات الخارجية.

واكد ان السوق العقاري في المملكة سوق واعد ويحوي الكثير من الفرص الاستثمارية، مما يجعله محل جذب للاستثمارات الأجنبية. وقال: «ينظر الكثيرون الى المملكة كسوق استثماري مهم، أثبت صموده في وجه الأزمة المالية»، وأشار الى أنه هناك الكثير من الزيارات قامت بها وفود أوروبية وأجنبية لدراسة واقع السوق العقاري السعودي، وامكانيات الاستثمار فيه، الا أن بعضهم عبر عن قلقه في عدم نمو استثماراته بالسرعة نفسها التي يمكن تحقيقها في بلده بسبب عدم إكتمال متطلبات تطوير السوق العقاري على صعيد تمويل ونظام الرهن العقاري.

وأشار **القاضي** الى أهمية الدور الذي تقوم به الهيئة العامة للإستثمار في خلق بيئة استثمارية ممتازة وتشجيع الاستثمارات الأجنبية ، خصوصاً وأن المملكة ليست مجرد سوق ضخم وواعد، بل تتطور وتنهض بطريقة وبأخرى، وتتمتع أيضا بالاستقرار السياسي، ونظام بنكي مستقر، وجميع مقومات النهضة العمرانية سواء من توفر مواد بناء، ومقاولين وغير ذلك، وهي جميعها عوامل أساسية لاجتذاب الاستثمارات الخارجية.

ورداً على سؤال يتعلق بالمجتمع السعودي، وتغير أنماط السكن لدى الكثير من السكان ، قال: «هناك تغير ملحوظ في ذوق المواطن السعودي في نوع السكن ، وكذلك أنماط تصميمه»، مشيراً الى أن دراسة قامت بها الشركة عن التحول في السكن في المنطقة الغربية، وجدت أن ٣٠٪ من السكان في جدة يفضلون السكن في شقق، وهو ما يعكس تحولا في نوع المساكن ، كما أن حجم الشقق السكنية مرشح للزيادة خلال السنوات القادمة، حيث يصل متوسط حجم الشقق بشكل عام الى ١٥٠ متراً مربعاً. وأكد **القاضي** أن التوسع العمراني الأفقي يعتبر مكلفاً سواء للجهات الحكومية أو للمطورين العقاريين، أما التوسع السكني الرأسي المتمثل بالشقق السكنية فإنه يقدم حلولا للتكلفة العالية، ويواجه حدة الطلب المتزايد على المساكن.



من اليمين: عادل الماكنزي وتينولي جبيري



من اليمين: سليمان السعيد وريشارد بانكس



وهب احمد (جناح SAXO BANK)

تعمل في مجالات الإدارة والترتيب والمشورة وفق أحكام الشريعة الإسلامية



أحمد الخطيب (شركة جدوى للإستثمار - السعودية):

القطاع العقاري الفرصة الأبرز للإستثمار في السوق السعودي

تمارس شركة جدوى للإستثمار JADWA INVESTMENT السعودية أعمالها في مجالات الإدارة والترتيب وتقديم المشورة والحفظ في قطاع الأسهم، وذلك وفق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية. العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة أحمد الخطيب رأى ان المرحلة الحالية تعتبر الأنسب لاستثمار السيولة المتوافرة في السوق السعودي، نافياً صفة المضاربة عن أعمال الشركة، معتبراً الإستثمار في القطاع العقاري الفرصة الابرز حالياً بعد تراجع أسعار المواد الأولية وارتفاع العائد على الاستثمار الى حدود ١٢ في المئة. ناصحاً بالاستثمار المباشر في الأسواق الخليجية خلال السنة المقبلة، مبدياً تفاؤله بأوضاع السوق السعودي.

المرحلة الأنسب للإستثمار

■ كيف تنظرون الى فعاليات مثل هذا الملتقى في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم؟

– منطقة الخليج عموماً والمملكة العربية السعودية خصوصاً في أمس الحاجة الى مثل هذه المؤتمرات. فالوضع الإقتصادي في أسواقنا مختلف عمّا هو عليه في أسواق أوروبا وأميركا.

فالسعودية تتمتّع بسيولة كبيرة وهي سوق غير مقترضة ولم تستثمر في الأدوات والمشتقات المالية السامة.

ويظهر مؤتمر يوروموني السعودية ٢٠٠٩ صورة الوضع الإقتصادي الحقيقية التي تساعد الشركات والقطاع الخاص على وضع الاستراتيجيات للنمو في السنوات المقبلة.

وفي رأيي، ان هذه المرحلة هي الأنسب لاستثمار السيولة المتوافرة في السوق بأقل تكلفة.

البحث عن الفرص والأسواق الجديدة

■ تلجأ غالبية القطاعات اليوم الى التريث والترقب في مجال توسيع اعمالها في وقت يستشف من مشاركتكم انكم تتطلعون الى توسيع اعمالكم وانتشارها. بم تعلّقون؟

– التريّث والترقّب عاملان ضروريان في هذه الفترة بانتظار توضّح الرؤية الإقتصادية العالمية. فبعد الخطوات الإيجابية التي اتخذتها الحكومات الأجنبية والدول العشرون في سعيها الى تحجيم تداعيات الأزمة على أسواق العالم، من المتوقع ان يشهد الإقتصاد العالمي تراجعاً في نسبة النمو بحدود ١,٢ في المئة هذا العام و١,٩٪ السنة المقبلة.

من هنا لدينا الوقت الكافي للبحث عن فرص أفضل ودخول اسواق جديدة بقوة وثقة. فشركة جدوى للإستثمار ليست مضاربة ولا تسعى الى تحقيق عوائد بنسبة ٣٠ أو ٤٠ في المئة على استثماراتها، إنما تكتفي بحد أقصى لا يتجاوز ١٥ في المئة.

الإستثمار العقاري

■ اي من القطاعات في رأيكم تشكل الفرص الابرز للاستثمار؟

– يبقى القطاع العقاري الفرصة الأبرز للإستثمار عالمياً، لا سيّما بعد انخفاض أسعار المواد الأولية وارتفاع العائد على الإستثمار الى حدود ١٢ في المئة، وهذه نسبة جاذبة لكن يجب ان يكون المستثمر انتقائياً في خياراته.

أما بالنسبة الى قطاع المال، ورغم الانخفاض الكبير في سوق الأسهم في المراحل الماضية، استطاعت البورصات في الدول المتقدمة استرداد بعض من عافيتها. ففرص الاستثمار موجودة لكن محدودة.

وعلى العكس، توفر أسواق المال الخليجية فرصاً عديدة، خصوصاً في مجال الأسهم والحقوق الخاصة. ففي ظل غياب التمويلات المصرفية وسوق الدين، ستضطر الشركات الى بيع حصص بأسعار جذابة.

وتعتبر الطفرة المقبلة وهي بين ستة أشهر و١٢ شهراً ممتازة للإستثمار المباشر في الأسواق الخليجية وبعض الأسواق الأوروبية مع تجنب بعض الدول مثل أوروبا الشرقية وكوريا وغيرها.

يبقى ان نشدّد على ضرورة اعتماد سياسة انتقائية دقيقة توخياً للإفادة بدل الخسارة.

توظيف الأموال في الأسواق المحلية

■ ما هي توقعاتكم المستقبلية؟ وما هي رسالتكم الى المستثمرين العرب؟

– متفائلون بالإقتصاد السعودي وفي المنطقة التي لا تزال محافظة على أوضاع مالية سليمة. وننصح المستثمرين العرب بالتركيز على توظيف رؤوس أموالهم في الأسواق المحلية التي توفّر فرص نمو هائلة خلال السنوات السبع المقبلة، وبعدها يمكن التوسع الى الدول المتقدمة. ■

اعمار تطلق وحدات سكنية جديدة في «وسط برج دبي»

اطلقت «اعمار العقارية» EMAAR مجموعة جديدة من الوحدات السكنية الفاخرة في مشروع «وسط برج دبي» ضمن برنامج «استأجر كي تتملك» الذي يتيح للعملاء فرصة استئجار منازل جاهزة للسكن لمدة عام كامل قبل اتخاذ قرار بالشراء.

وتقع الوحدات السكنية المطروحة ضمن العرض في مجمعات المدينة القديمة وجزيرة المدينة القديمة وساوث ريدج وذا ريزيدنسز، التي توفر للقاطنين مجموعة من المرافق المتميزة التي تلبي متطلبات الحياة العصرية الراقية على كافة المستويات. وتتألف كل من ساوث ريدج وذا ريزيدنسز من مجموعة من الابراج العالية ذات التصاميم الهندسية المتميزة، في حين تنفرد كل من المدينة القديمة وجزيرة المدينة القديمة بأبنيتها المصممة على الطراز المعماري العربي الانيق.

وتتميز الوحدات كافة بأفضل التشطيبات وتنفرد بإطلالات رائعة على مختلف ارجاء وسط برج دبي الممتد على مساحة ٥٠٠ فدان.

ويشمل العرض شققا ذات شرفات واسعة يتراوح عدد غرف النوم فيها من واحدة الى خمس غرف. واضافة الى ذلك، تنفرد مجمعات المدينة القديمة وجزيرة المدينة القديمة وذا ريزيدنسز وساوث ريدج بموقعها الحيوي في قلب وسط برج دبي.

واشار العضو المنتدب لشركة اعمار العقارية في الامارات **احمد المطروشي** الى ان اعمار قد عملت على اضافة العديد من الوحدات السكنية الجديدة الى العرض، بعد الاهتمام الكبير الذي قوبل به برنامج «استأجر كي تتملك» من قبل العملاء، وقال: «تتيح مجموعة الوحدات المطروحة ضمن العرض لعملائنا امكانية تملك منزل في افخم المجمعات السكنية واكثرها جاذبية في المدينة، واختبار انماط الحياة العصرية الراقية التي يحفل بها وسط برج دبي لمدة عام كامل قبل اتخاذ قرار بالشراء».

عمر جارودي (شركة شعاع كابيتال SHUAA CAPITAL - السعودية):

صندوق بملياري درهم لإنشاء ١٧ فندقاً في المملكة



يقدم شعاع كابيتال ومقره في دبي من خلال شركته الحديثة العهد شعاع كابيتال – السعودية المتخصصة في أعمال السمسرة، خدمات متكاملة في مجال الإستثمار المصرفي، من ضمنها إدارة صناديق استثمارية ومحافظ مختلفة للعملاء، إضافة الى تقديم خدمات استشارية مالية للشركات وخدمات الحفظ في الأوراق المالية وتنفيذ صفقات الدمج والاستحواذ.

الرئيس التنفيذي في الشركة عمر جارودي أبرز تمايز الشركة عن مثيلاتها المنافسة، مشيراً الى إطلاق صناديق استثمارية بنسختين تقليدية وإسلامية داخل السوق السعودي وخارجه. مركزاً على صندوق في قطاع الضيافة، أطلق بالتعاون مع مجموعة فنادق روتانا، لإنشاء ١٧ فندقاً في السعودية موزعة على ست مدن رئيسية.

صندوق الضيافة

■ هل لنا بلمحة عن شركة شعاع كابيتال ؟

– حصلت شركة شعاع كابيتال على ترخيص مزاولة الأعمال في السعودية في آذار (مارس) ٢٠٠٨، واتخذت من الرياض مركزاً لها، ويعدّ اليوم فريق عملها ٣٥ موظفاً، وحصة شعاع كابيتال – دبي منها ٦٠ في المئة. فيما الحصة المتبقية تعود لأربع من أكبر المجموعات الإقتصادية السعودية.

ورغم انطلاقتها قبيل بدء الأزمة المالية العالمية، استطاعت الشركة ان تحقق في آب (أغسطس) ٢٠٠٨ الإقفال الأولي لصندوق في قطاع الضيافة هو الأول من نوعه في المملكة وبلغت قيمته ملياري ريال.

وما يميّز شعاع كابيتال – السعودية عن منافساتها أنها تمكّن المستثمرين من التداول عبرها بعملة موحدة وحساب واحد في ١٣ دولة خليجية، فضلاً عن أنها تتيح الفرصة أمام المستثمر الأجنبي لتملّك الأسهم في السوق المحلي عبر عقد يتم التوافق عليه مع هيئة السوق المالية في السعودية CMA .

هذا وتدار الأصول في الشركة وفق معطيات يحدّدها العميل.

الى ذلك فالشركة في طور الحصول على تراخيص لإطلاق صندوقين مخصصين للإستثمارات داخل السعودية وخارجها بنسختين تقليدية وإسلامية، وصندوق آخر خاص بالصكوك والمرابحة.

وأخيراً تجدر الإشارة الى ان سياسة شعاع كابيتال في دبي كما في السعودية تهدف الى استقطاب الإستثمارات من الخارج الى الداخل وليس العكس.

شفافية مطلقة

■ نراكم تتوسعون وسط أزمة مالية عالمية، ما تعليقكم؟

– أعتقد ان تاريخ شعاع كابيتال الذي يمتد لأكثر من ٢٠ عاماً كافٍ لتبيان ان الشركة تميّزت منذ انطلاقتها بشفافية مطلقة، تتطلب الإفصاح عن الخسائر والترتيبات الداخلية للشركة والتي قد تضر على المدى القصير، إلا أنها تحافظ على الثقة بين الإدارة والعملاء على المدى الطويل، ما يعطي دفعاً لاستكمال النشاط.

■ ما هي في رأيكم فرص احتواء الأزمة في المملكة العربية السعودية؟

– ظهرت نتائج الأزمة المالية على المملكة العربية السعودية من خلال إحجام المصارف عن الإقراض لحين تحسّن الأوضاع، إضافة الى تأثر القطاع الخاص وخصوصاً المستثمرين السعوديين في الخارج.

ولكن بالمقابل، اقتصاد السعودية لا يزال مرتبطاً بالقطاع العام، ، ما ساعد المملكة على تخطي الأزمة بسهولة.

١٧ فندقاً بالتعاون مع روتانا

■ هل لنا بلمحة عن استثماراتكم لهذا العام؟

– نركّز حالياً على صندوق قطاع الضيافة الذي سبق وذكرته، وذلك بالتعاون والشراكة مع شركة روتانا، ونهدف من خلاله الى بناء ١٧ فندقاً في المملكة موزعة على ست مدن وخلال خمس سنوات ونحن اليوم في طور التحضير للإغلاق الثاني للصندوق.

هذا وقد يتم الإعلان قريباً عن استحواذ الشركة لعدد من المواقع .

■ علامَ ترتكزون في اختيار القطاعات التي تستثمرون فيها؟

– درسنا جيداً القطاعات واخترنا منها تلك التي لم تتطوّر في شكل كاف خلال السنوات العشر الماضية، وأولى هذه القطاعات كان القطاع الفندقي وسيتبعها قطاعات التعليم والصحي اللوجستي.

الاكتتابات يحددها السوق

■ هل تؤيدون من يطالب بوقف طرح الاكتتابات الجديدة؟

– هذا أمر يحدّده السوق، وطالما هيئة السوق المالية CMA هي التي تنظم هذه العملية وطالما هناك سوق قابل لاستيعاب تلك الاكتتابات، إذ من غير الواجب ايقافها، ناهيك عن ان لهذه الاكتتابات منافع عدة الى جانب جني الأرباح أهمها توزيع الثروات وفتح الباب للقطاع الخاص والأفراد للمشاركة في نهضة البلاد اقتصادياً.

■ ما هي رسالتكم اليوم الى المستثمرين داخل المملكة السعودية وخارجها؟

– أدعوهم الى اعتماد الدراسات والأبحاث المكثفة للإستثمارات قبل الدخول فيها، مع الإشارة الى ان منطقتنا الخليجية وفي ظل الأزمة الراهنة، أضحت الأكثر توفيراً للفرص الإستثمارية. ■

يحيى اليحيى (بنك الخليج الدولي GIB - البحرين):

نتطلع الى التوسع والانتشار وفق رؤية استراتيجية



يعتبر بنك الخليج الدولي GULF INTERNATIONAL BANK (GIB) الذي يتخذ من البحرين مقراً له، من أبرز مصارف الشرق الأوسط الرائدة في ميدان الأعمال المصرفية الإستثمارية، وخلال تاريخ أدائه المصرفي الذي يمتد لأكثر من ٣٠ عاماً، قدم العديد من المنتجات والخدمات المالية المتميزة التي تلبي الاحتياجات الخاصة لعملائه. الرئيس التنفيذي للبنك يحيى اليحيى كشف عن خطوات قامت بها إدارة البنك استباقاً لتداعيات الأزمة العالمية في المنطقة، واعتبر ان الفرص الإستثمارية متوافرة في كل الأسواق والقطاعات، لافتاً الى العمل على التوسع والانتشار وفق رؤية استراتيجية في طور الإعداد.

خطوات استباقية

■ ما مدى تأثير الأزمة المالية على الرؤية الإستراتيجية لبنك الخليج الدولي؟ وما هي التغييرات التي ستدخلونها في المرحلة المقبلة؟

– يعمل بنك الخليج الدولي في ميدان الأعمال المصرفية الإستثمارية ويركز أنشطته في شكل أساسي على أسواق دول مجلس التعاون الخليجي.

وعموماً، معظم المصارف المندرجة ضمن هذا النموذج في العمل البنكي حول العالم تأثرت سلباً بفعل الازمة المالية، ولجأت إمّا للإندماج مع مصارف تجزئة أو الحصول على رخصة مصرف تجاري.

لذا من الطبيعي ان يعمد بنك الخليج الدولي الى اتخاذ خطوات مشابهة بهدف الاستمرار والتوسّع، فنقطة الضعف في نموذج الأعمال الذي نتبعه هو التمويل الذي يتأثر دائماً بالعوامل الخارجية، وبالتالي نحتاج الى خطة لتوفير مصدر تمويل ثابت، لا سيّما في ظل عدم وجود سوق للسندات يوفر لنا الدعم المطلوب.

توافر الفرص الإستثمارية

■ في رأيكم، أي من القطاعات تشكل الفرص الأبرز للإستثمار والربحية للمصارف؟

– الفرص الإستثمارية المربحة متوافرة في كل الاسواق والقطاعات، لكن كل مصرف يضع سياسة استثمارية خاصة به خصوصاً لجهة الأخطار التي يتحملها.

■ حذّرت البنوك المركزية من انكشاف المصارف على العقارات والأسهم، فهل تلمسون خطراً على بنوك المنطقة في ما يتعلق بهذه الناحية؟

– نتيجة للإنكماش الإقتصادي السائد، تأثرت المشاريع العقارية الطموحة والتي كانت مبنية على أساس النمو الإقتصادي بدرجات مختلفة، لذا سينعكس هذا الضرر على المستثمرين والمصارف بحسب طبيعة هذه الإستثمارات وقيمتها.

نتطلع الى التوسع وفق رؤية استراتيجية

■ بعد تعيينكم أخيراً في منصب الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي، ما هي الخطوط العريضة لسياستكم؟

– في المرحلة الأولى، حصرنا اهتمامنا في تحقيق الاستقرار للمصرف. وقد ساهمت عملية بيع جزء كبير من محفظة الخليج الدولي الى شركاء في تعزيز القوائم المالية والاستقرار المالي في البنك.

وحالياً، ننظر الى مجالات التوسّع والانتشار ونموذج العمل الذي سنعتمده مستقبلاً. ونعمل على هذه المسألة في مجلس الإدارة بالتعاون مع مستشارين لتوضيح الرؤية الإستراتيجية المقبلة. ■

مؤيد القرطاس (شركة تصنيع TASNEE - السعودية):

مستمرون في تنفيذ المشاريع ذات التنافسية العالية



المشاركة في المنتديات العالمية لها جوانب ايجابية متعددة. وشركة تصنيع السعودية تنطلق من هذه القناعة لابراز ما حققته المملكة من تقدم اقتصادي من جهة، ولتبادل الافكار والخبرات والبحث في فرص التعاون مع اطراف متعددة الجنسية من جهة اخرى.

وفي هذا السياق اكد الرئيس التنفيذي لشركة تصنيع السعودية مؤيد القرطاس ان الشركة مستمرة في تنفيذ المشاريع ذات المزايا التنافسية العالية، والتي بدأ العمل بها قبل الازمة المالية.

■ كيف تنظرون الى فعاليات مثل هذا الملتقى في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم؟

– يشكل المؤتمر السعودي الاوروبي EUROMONEY ملتقى مهما، اذ يجمع مسؤولين ورجال اعمال من مختلف انحاء العالم مع الفاعلين الاقتصاديين في منطقتنا في ظل الازمة المالية. كما في الظروف الاعتيادية.

فالتواصل والتباحث بين اللاعبين الاقتصاديين من كل الاسواق عاملان جوهريان في نظام العولمة لفهم المشكلات الاقتصادية ومحاولة ايجاد الحلول الملائمة والتغلب على الصعوبات والعوائق.

■ إلامَ تهدفون من المشاركة؟

– المشاركة لها جوانب متعددة فبداية يهمنا ابراز ما حققته المملكة العربية السعودية من تقدم اقتصادي، ثم الالتقاء بالفاعليات الاقتصادية وتبادل الافكار والخبرات الى جانب البحث عن فرص تعاون مستقبلية مع اطراف وشركات متعددة الجنسية.

التوازن في الاعمال

■ تلجأ غالبية القطاعات اليوم الى التريث والترقب في مجال توسيع اعمالها في وقت يستشف من مشاركتكم انكم تتطلعون الى توسيع اعمالكم وانتشارها. بم تعلّقون؟

– لا بد من ارساء التوازن في الاعمال فشركة تصنيع مستمرة في تنفيذ مشاريعها ذات المزايا التنافسية العالية والتي بدأ العمل فيها قبل الازمة المالية. لكننا نفضل التريث والترقب بخصوص مشاريع اخرى اقل تنافسية بانتظار انجلاء الصورة عموما.

■ اي من القطاعات في رأيكم تشكل الفرص الابرز للاستثمار؟

– شركة تصنيع متخصصة في انشاء المشاريع الصناعية على اسس متينة وذات قيمة اقتصادية مضافة الى السوق ثم توسيع هذه الصناعات وتطويرها.

من هنا، تتطلع الشركة الى الفرص الاستثمارية في المجال الصناعي خصوصا القطاع البتروكيماوي.

وندرس حاليا مشروع تطوير مصفاة ضخمة للبترول في منطقة جازان في جنوب السعودية، الى جانب مشاريع اخرى قيد الدراسة.

ثقة بالدعم المصرفي

■ هل تلقون تجاوبا من قبل المصارف السعودية لتمويل مشاريعكم؟

– مشروعنا الجديد قيد الدرس لكن حين نصل الى مرحلة التمويل، نحن على ثقة تامة بأن المصارف السعودية ستدعمنا. فمشروعنا مهم وذات جدوى اقتصادية كبيرة، اضافة الى تمتع شركة تصنيع بخبرة ودراية شديدتين في تطوير المنشآت والاعمال وتشغيلها وتسويق منتجاتها عبر شبكة تسويق تابعة لنا. ■

خدماتها استثمارية تلبي الاحتياجات كافة

عبدالله الماضي (شركة رنا للإستثمار - السعودية): نسعى الى توسيع آفاقنا وقاعدة عملائنا

تأسست شركة رنا للإستثمار RANA INVESTMENT CO. من قبل مجموعة من أبرز رجال الأعمال السعوديين عام ١٩٨٦ كشركة ذات مسؤولية محدودة، وتعد من أقدم شركات الخدمات المالية في المملكة العربية السعودية ورأسمالها ٣٠٠ مليون ريال سعودي.

وتوفر الشركة مجموعة متكاملة من الخدمات والمنتجات التي تلبي جميع الاحتياجات الإستثمارية مثل إدارة الأصول، خدمات الوساطة والتعامل، إدارة الثروات والخدمات الاستشارية والخدمات المالية للشركات.

الرئيس التنفيذي للشركة عبدالله الماضي شرح أهداف الشركة على المدى البعيد، كاشفاً عن سعي الشركة الى توسيع آفاقها وقاعدة عملائها، متوقعاً عودة الاستثمارات وبقوة الى السعودية.



■ كيف تنظرون الى فعاليات مثل هذا الملتقى في ظل الظروف المالية الصعبة التي تمر بها دول العالم؟

– ينعقد هذا الملتقى في وقت ممتاز وحسّاس ومناسب لإطلاع المشاركين على متانة الوضع الإقتصادي السعودي وتعزيز الثقة فيه.

وقد شدّدت الكلمات التي ألقيت خلال فعالياته على نمو السوق السعودي وعدم وجود أي تخوّف من مستقبل مختلف القطاعات الاقتصادية.

تواصل مع العملاء والشركاء

■ إلامَ تهدفون من المشاركة؟

– شركة رنا للإستثمار هي أقدم شركة في مجالها في السوق المحلي وتعمل منذ ٢٢ عاماً. وحضورنا في هذا الملتقى يهدف الى البقاء على تواصل مع عملائنا وشركائنا والمجتمع الإستثماري السعودي، الى جانب تعريف الجمهور على شركتنا وخدماتها.

سعي الى التوسع والانتشار

■ تلجأ غالبية القطاعات اليوم الى التريث والترقب في مجال توسيع اعمالها في وقت يستشف من مشاركتكم انكم تتطلعون الى توسيع اعمالكم وانتشارها. بم تعلّقون؟

– في البداية كانت تستثمر رنا للإستثمار رأسمالها واحتياطياتها مع شركائها بشكل خاص، أما الآن فقد توسع مجال عمل شركة رنا ليشمل عملاء ومستثمرين آخرين لتمكينهم من الاستفادة من خبرة الشركة ومهارات فريقها.

وحالياً، نسعى الى توسيع آفاقنا وقاعدة عملائنا من الفئات الإجتماعية والإقتصادية كافة.

أما بالنسبة الى الإحجام عن الإستثمار في السوق، فنرى ان هذه المرحلة موقتة وسنشهد عودة للإستثمارات الى السعودية خصوصاً ان الثقة فيها متوافرة.

■ اي من القطاعات في رأيكم تشكل الفرص الابرز للاستثمار؟

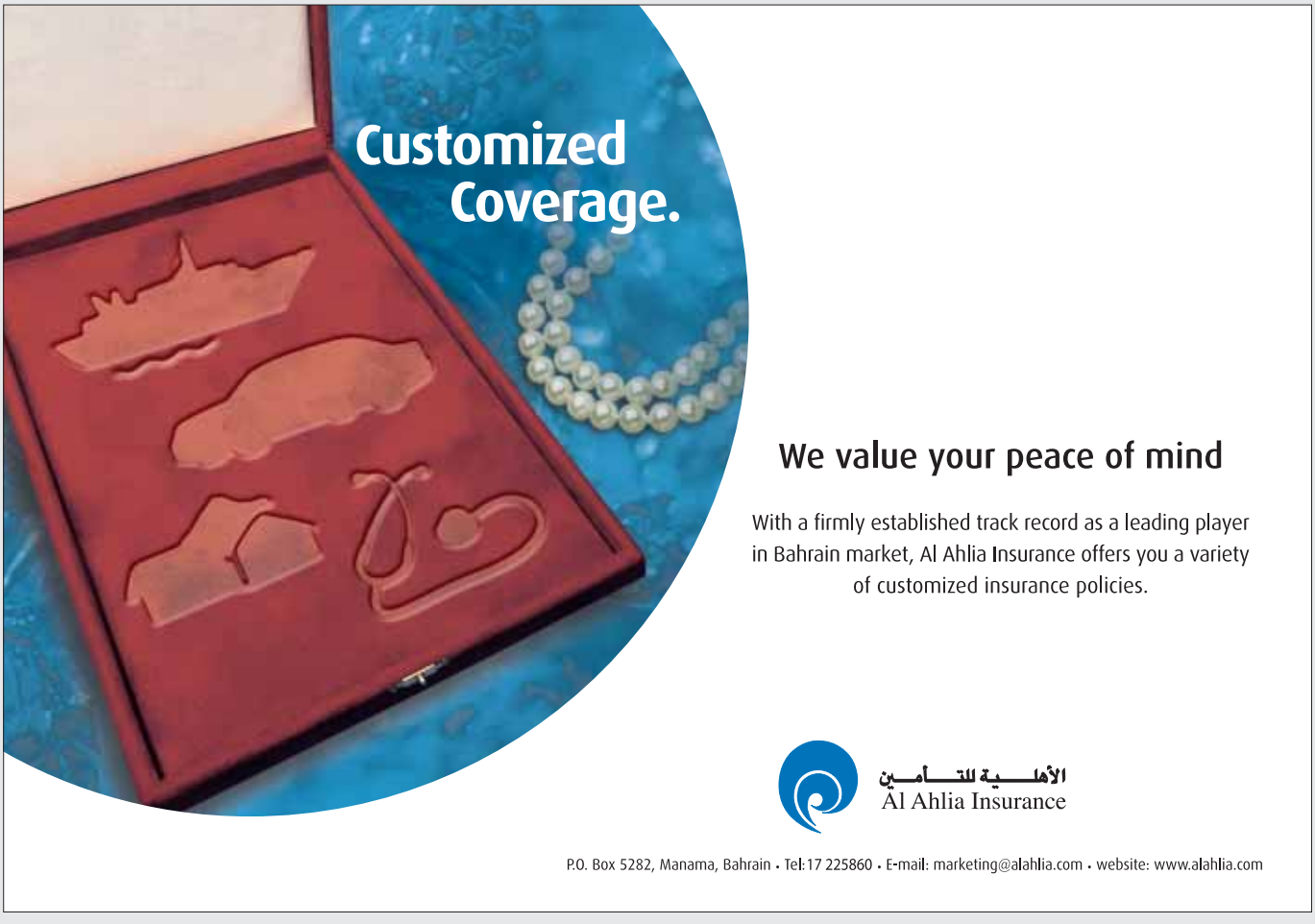
– تشكّل القطاعات الإقتصادية كافة فرصاً واعدة للإستثمار، لكن المهم هو معرفة اختيار الشركاء المناسبين لخدمة المشروع.

هذا ونتمنى زيادة نسبة توظيف الأموال في القطاعين العقاري والصناعي.

إثبات الحضور

■ كيف تتوقعون ان تكون نتائجكم خلال العام الحالي؟

– السنة الماضية كانت استثنائية وسجلنا أرباحاً مميزة. ونتمنى ان تثبت رنا للإستثمار حضورها في السوق السعودي خلال السنوات المقبلة وتحقيق نتائج ونسب نمو مستقرة. ■



مليار دولار قيمة الصفقات المعقودة خلال فعالياته

افتتاح اعمال «فوتوراليا» في مركز قطر الدولي للمعارض بمشاركة ٨٠٠ رجل اعمال

برعاية الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** رئيس مجلس الوزراء وزير الخارجية القطري افتتح الشيخ **عبدالرحمن بن خليفة آل ثاني** وزير البلدية والتخطيط العمراني بمركز قطر الدولي للمعارض أعمال المنتدى الدولي لتطوير الأعمال (فوتوراليا) في دورته الرابعة عشرة، والذي تعقد فعالياته للمرة الاولى في الشرق الاوسط.

نظم المنتدى الذي ترافق مع معرض لشركات الخدمات المتصلة بالتجارة الدولية وشارك فيه ٣٠ دولة وحوالى ٨٠٠ رجل أعمال، كل من غرفة تجارة وصناعة قطر ومركز التجارة العالمي، بالتعاون مع إتحاد غرف دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، وتخلل جلسته الافتتاحية كلمات لكل من الشيخ **عبد الرحمن بن خليفة ال ثاني**، السيد **شادي أبو ضاهر** المدير الاقليمي في مركز التجارة العالمي،الشيخ **خليفة بن جاسم ال ثاني** رئيس غرفة تجارة وصناعة قطر، السيد **عصام فخرو** رئيس اتحاد غرف تجارة وصناعة دول مجلس التعاون لدول الخليج، السيدة **كريستين لاجارد** وزيرة الإقتصاد والصناعة والعمل الفرنسية، الى السيد **دومينيك فينييه** نائب الرئيس التنفيذي في شركة EDF الفرنسية، والسيد **دومينيك لونوار** رئيس جمعية «فوتوراليا». وقد تميزت فعاليات المنتدى بخروجها عن المألوف من حيث تخصيص معظم الجلسات للقاءات عمل ثنائية تخطت الإطار العام إلى البحث في الشؤون التجارية الخاصة بين المشاركين، عبرعقد الصفقات وبحث سبل قيام تحالفات تجارية ومالية وتكنولوجية.



من اليمين: دومينيك لونوار، الشيخ خليفة بن جاسم آل ثاني، الشيخ عبد الرحمن بن خليفة آل ثاني، كريستين لاغارد، عصام فخرو وشادي أبوضاهر

وقد عقد على مدى يومين ما يزيد عن ٥ آلاف لقاء عمل ثنائي بين المشاركين، اضافة إلى اللقاءات التي تمت على هامش الإجتماعات.

وقال **أبو ضاهر** على هامش الملتقى في حديث خاص الى «البيان الاقتصادية» «تباحث المشاركون في صفقات تجارية وتكنولوجية فاقت المليار دولار، وحجم هذه الصفقات يشمل مختلف الدول المشاركة، في حين شكلت قيمة الصفقات مع دول مجلس التعاون الخليجي من ثلث الى نصف القيمة الاجمالية».

ARE YOU LOOKING FOR A NEW INVESTMENT OPPORTUNITY?

CIG CAPITAL

PROVIDES YOU THIS OPPORTUNITY
YOU CAN INVEST IN CANADA
WITH HIGH YIELD PROFIT
AND
YOU CAN OBTAIN THE CANADIAN CITIZENSHIP

CONTACT US
CIG CAPITAL
300 BOUL.MARCEL-LAURIN, suite 114
MONTREAL, QC. H4M 2L4
PHONE (1-514-581-5060) (1-514-315-8762)
FAX (1-514-807-7580) EMAIL cig@cigcapital.ca

(we are seeking agents in the middle east)

خدمات تجارية سريعة عبر شبكة الإنترنت من «ترايد كارد القابضة»

حمد أبو نحل: نتحضر للدخول بقوة الى الأسواق العربية

أمل أبو نحل: ١٨ مليار دولار قيمة معاملاتنا المحولة في ٢٠٠٨



من اليمين: حمد أبو نحل وأمل أبو نحل

تعتبر شركة ترايد كارد القابضة TRADE CARD HOLDINGS من الشركات الفريدة والمتمايزة باختصاصها في المنطقة العربية، حيث تقوم خدماتها على شبكة إنترنت تربط بين المؤسسات وعملائها لإنجاز أنواع المعاملات التجارية كافة بسرعة قياسية وبتكلفة مدروسة جداً، وهي تعمل وفق نظام التجارة العالمي ومقرها الإقليمي في المنامة – البحرين.

منسّقا المشاريع في الشركة حمد غازي أبو نحل وأمل غازي أبو نحل كشفا عن تحضير الشركة للدخول وبقوة الى الأسواق العربية، متوسلة فعاليات المنتدى العالمي لتطوير الأعمال نافذة تطل عبرها المؤسسات المشاركة للتعريف بخدماتها النوعية.

وأشار حمد الى الفرص الإستثمارية الواعدة في قطاعي الأنسجة والملبوسات وتدخل الشركة لإعادة ثقة العملاء بالمصارف الدائنة، عبر توفير ضمانات على القروض.

بدورها لفتت أمل أبو نحل الى ان قيمة المعاملات المحوّلة عبر شبكة الشركة وصلت الى ١٨ مليار دولار بنهاية ٢٠٠٨.

■ **هل لنا بلمحة عن مجموعة TRADE CARD؟**

– **أمل أبو نحل**: انطلقت شركة ترايد كارد في أعمالها من الولايات المتحدة الأميركية منذ حوالى تسع سنوات، ويرتكز مبدأ عملها على إنشاء شبكة إنترنت تربط بين المؤسسات على أنواعها وعملائها، لإنجاز معاملات البيع والشراء والاكتتاب بتغيطات التأمين وغيرها من معاملات الشحن وذلك بهدف إتمامها بالسرعة المطلوبة.

– حمد أبو نحل: هذا وتؤمن شبكة TRADE CARD خدمات مالية بحيث أنها تكفل عملاءها الراغبين في تعاملهم مع المصارف، مع الإشارة الى اننا نتعامل مع أكبر المصارف العالمية مثل سيتي بنك و ج.ب. مورغان وغيرهما.

وتتميز خدمات TRADE CARD بتوفيرها الوقت في إجراء العمليات التجارية وذلك لاستبعادها المعاملات الورقية التي تتطلب أسابيع لإتمامها ووقتاً طويلاً لتصحيح أي خطأ فيها، بينما ذلك لا يتطلب مع شبكتنا سوى بضع ثوان.

من جهة أخرى، أضحى الشاري والبائع والعميل المتعامل مع شبكتنا مطلعاً على مختلف جوانب المعاملة التي ينجزها الأطراف كافة وخط سيرها نحو التنفيذ، ودور كل طرف في إتمامها وهذا ما يعزّز من شفافية العمل التجاري والثقة بين مختلف الأطراف.

وأشير أخيراً الى ان TRADE CARD منفتحة على مختلف أنواع التجارة، وشكلت خدماتها التي قدمتها منذ انطلاقها قيمة مضافة تنافسية ونقلة نوعية في عالم التجارة.

اطلالة على المشاركين في المنتدى

■ **ما الهدف من مشاركتكم في فعاليات المنتدى العالمي لتطوير الاعمال «فوتوراليا»؟**

– **حمد أبو نحل**: بعد انتشارها الواسع في أميركا وأوروبا بدأت شبكة TRADE CARD التحضير لدخولها وبقوة الى الأسواق العربية.

ومن هذا المنطلق شاركنا في المنتدى بهدف تعريف المشاركين في منطقة الشرق الأوسط الى الخدمات التي نقدمها ومدى أهميتها في إتمام المعاملات التجارية بسرعة قياسية وبتكلفة مدروسة جداً خصوصاً وان العالم يمر حالياً بأزمة مالية صعبة.

■ **كيف تنظرون الى انعقاد هذا المنتدى في ظل الأزمة الراهنة؟**

– **حمد أبو نحل**: لدى دعوتنا الى اي منتدى، ندرس أولاً الهدف من انعقاده ومن ينظمه وما المميز الذي يمكن ان يوفره، وبالنسبة الى فوتوراليا فقد لمسنا فيه نوعا جديدا من المنتديات من حيث ارتكازه على اللقاءات والمناقشات الفردية بين المشاركين، وفتح آفاق التوسع امامهم وهذا ما تبحث عنه TRADE CARD لتعزيز خطتها التوسعية في الشرق الاوسط. ولا اخفي اننا نبحث عن مصارف محلية للتعامل معها، لانها برأيي أجدر من المصارف العالمية في مجال توفير القروض والمساهمة في اتمام العمليات التجارية داخل اسواقها.

فرص قطاعي الانسجة والملبوسات

■ **في رأيكم اي القطاعات تشكل فرصا واعدة للاعمال في الفترة الراهنة؟**

– **حمد ابو نحل**: بالنسبة لـ TRADE CARD افضل القطاعات هو قطاع الانسجة والملبوسات وكل ما يتصل بهما كونه قطاعا خاضعا لتغير الموضة وتجددها، بالتالي لا يسمح للتاجر بتخزين البضائع طويلا بل يتطلب عمليات تجارية مستمرة من شأنها ان تنعش شبكة TRADE CARD.

هذا وقد اثبت تعاملنا مع شركتي سلام ستورز ومجموعة المفتاح المتخصصين في القطاع المذكور ان العمليات التجارية في هذا المجال هي الاكبر بين كل القطاعات.

ضمانات على القروض

■ **هل تأثرت اعمالكم بالازمة المالية العالمية؟**

– **حمد ابو نحل**: لا شك في ان الازمة المالية اثرت على الجميع، الا اننا لم نتأثر بها كغيرنا من الشركات، خصوصا وان نظامنا وشبكتنا يؤمنان للتجار عمليات بيع وشراء سريعة وبتكلفة دنيا وضمانات اكبر.

ولكن بالمقابل، واجهنا بعض الصعوبات لجهة فقدان ثقة عملائنا بالمصارف التي نتعامل معها، ما دفعنا الى التركيز اكثر على اعطائهم ضمانات على قروضهم من اجل استمرار الاعمال، وهذه الضمانات ساهمت في الحفاظ على نتائج جيدة خلال الفترة الاخيرة.

فرص ذهبية للتوسع

■ **الى اي مدى تؤمنون بوجود فرص واعدة في الاسواق العربية؟**

– **امل ابو نحل**: اؤمن بوجود فرص في العالم العربي يفوق حجمها حجم الفرص المتوافرة في الاسواق الغربية.

وذلك لان الدول العربية لا تزال في طور النمو، وغريبة عن شبكة TRADE CARD وعن مدى اهمية الخدمات التي تقدمها، وبالتالي امامنا فرص ذهبية للانطلاق والتوسع في منطقة الشرق الاوسط.

ولكن بالمقابل، نواجه بعض المشكلات في ترويج نظامنا وخدماتنا، سببها خوف المجتمعات العربية من التغيير والتجديد، لذلك نركز على التحدث مع الشخص المناسب في الشركة المناسبة واثبات تذمر التاجر من المعاملات الورقية التقليدية التي تتطلب وقتا طويلا لإنجازها.

١٨ مليار دولار قيمة المعاملات المحولة

■ **كيف تقومون نتائجكم في السنتين الاخيرتين؟**

– **امل ابو نحل**: منذ بداية عملها، تحقق TRADE CARD نتائج مميزة، وقد حققت عام ٢٠٠٧ حوالى ١٢ مليار دولار كحجم تحويل للمعاملات، فيما ارتفع الرقم الى ١٨ مليارا في العام ٢٠٠٨، مع الاشارة الى ان توقعاتنا خلال العام الماضي كانت تفوق ما حققناه، الا ان الازمة المالية اثرت سلبا على بعض العمليات التجارية.■



سراج صالح البكر (مزايا قطر للتطوير العقاري MAZAYA - QATAR) :

وفادة العمالة الى قطر أوجدت الحاجة الى وحدات سكنية

يستشرف مدير عام شركة مزايا قطر للتطوير العقاري سراج صالح البكر فرصة ذهبية للانطلاق بالمشاريع المجمّدة بفعل الأزمة المالية، ويرى في انعقاد المنتدى الدولي لتطوير الأعمال في قطر دليلاً قاطعاً على عدم تأثر المنطقة مباشرة بالأزمة، واصفاً أسواقها بالموفرة للفرص الإستثمارية، مشيراً الى ان وفادة العمالة الى الربوع القطرية أوجدت حاجات إضافية لوحدات سكنية جديدة تشكل في ذاتها فرصاً واعدة لقطاعات متعددة، لافتاً الى تحضير الشركة لكيان وظيفي متين من منطلق إيمانها بأن الإستثمار في الموارد البشرية أساس كل الإستثمارات.

شركة تطوير عقاري

■ هل لنا بلمحة عن شركة مزايا قطر؟

– هي شركة مساهمة قطرية تأسست في شباط (فبراير) ٢٠٠٨ برأسمال مصرّح به مليار ريال قطري ومدفوع ٥٠٠ مليون ريال موزعة على ٥٠ مليون سهم.

ومزايا قطر متخصصة في مجال التطوير العقاري وعدد المساهمين فيها ٥٣ مؤسساً و ٥١ في المئة قطريون و٤٩ في المئة منهم كويتيون.

هذا وتملك مزايا القابضة التي تتخذ من الكويت مركزاً لها ١٠ في المئة من مزايا قطر وهي من الأعضاء المؤسسين لها، وقد وقعت الشركتان عقداً بينهما تتولى بموجبه مزايا القابضة إدارة مزايا قطر لمدة خمس سنوات.

من جهة أخرى، تحاول الشركة قدر الإمكان جذب اليد العاملة المؤهلة والمهارات المحلية الكفية اليها، فضلاً عن الاستعانة بخبرات فريق مزايا الكويت ودبي في مجال الإستثمار والتطوير العقاريين.

مرحلة تصحيح أسعار

■ تأسست الشركة قبيل الأزمة المالية العالمية، هل أثر هذا الأمر سلباً على نشاطكم؟

– تأسست الشركة بالتلازم مع فورة عقارية اجتاحت دول الخليج، وفي وقت كان التوجه على أشده نحو الإستثمار العقاري، رأينا كمهنيين حاجة الى العمل بعقلانية ومقاومة اغراءات السوق وعدم شراء أو دخول أي مشروع نظراً لتأثير ذلك سلباً على قيمة التطوير والبناء وبالتالي على سعر المبيع.

وجاءت الأزمة المالية العالمية وانخفضت دراماتيكياً أسعار العقارات، فاتضح للجميع خصوصاً لمساهمينا ان عدم شرائنا وتطويرنا للمشاريع العام الماضي كان إنجازاً بذاته.

بالمقابل، يشهد السوق حالياً مرحلة تصحيح أسعار في مجال العقارات وهذه هي الفرصة الذهبية للإنطلاق بالمشاريع المجمدة بفعل الأزمة.

■ هل لنا بلمحة عن أبرز المساهمين في شركة مزايا قطر؟

– أبرز هؤلاء المساهمين الى جانب مزايا الكويت، مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع، شركة قطر للإستثمار، الشركة العقارية وشركة السخامة وغيرها.

المنطقة العربية موفرة للفرص

■ كيف تقوّمون تنظيم المعارض والملتقيات الإقتصادية في ظل الأزمة المالية؟

– وقعت الأزمة ولا يمكن العودة الى الوراء والمطلوب حالياً عدم الاستسلام والقيام بخطوات لاحتواء تداعيات الأزمة.

من هذا المنطلق، أعتقد ان هذه الملتقيات هي ما يحتاجه العالم اليوم كون فعالياتها الإقتصادية تعكس ما آلت اليه القرية الكونية في ظل الأزمة، كما ان انعقاد المنتدى العالمي لتطوير الأعمال في قطر دليل قاطع على عدم تأثر هذه المنطقة في شكل مباشر بالأزمة وعلى أنها أهم الأسواق الموفرة للفرص الإستثمارية.

حيوية قطاع العقار

■ إلام تهدف مزايا قطر من المشاركة في المنتدى؟



من اليسار: جوزف الحامض، مروان أسعد، سراج البكر، كريم اسماعيل، محمد درويش

– شكلت مشاركتنا فرصة لتعريف المشاركين على مزايا قطر، خصوصاً وان المنتدى احتضن شركات من ٣٠ دولة من أنحاء العالم، وقد أتاح لنا المنتدى أيضاً التواصل وإقامة العلاقات مع مختلف الشركات والتعرف على المهتمين بالإستثمار داخل قطر أو على مصدّري منتجات البناء والعقار.

وكان من أهداف مشاركتنا أيضاً الالتقاء بمكاتب الهندسة والمقاولات واكتشاف ما تملك من أحدث التكنولوجيات والابتكارات في القطاع، لإيماننا ان قطاع العقار حيوي وفي تجدّد دائم ويفرض مواكبة دائمة للتطوّر.

حاجة قطرية للوحدات السكنية

■ ما هي في رأيكم القطاعات التي تقدم فرصاً واعدة للإستثمار؟

– لا يزال اقتصاد دولة قطر فتياً، وبالتالي حاجة الإستثمار موجودة في مختلف قطاعاته.

هذا وأدّى انفتاح الاقتصاد القطري ووفادة أعداد كبيرة من العمال والكفاءات العربية والأجنبية للعمل في قطر، الى إيجاد حاجات إضافية للوحدات السكنية وللمرافق السياحية الراقية ما يؤشر الى فرص واعدة في مجالات عدة.

كما لا يجب ان ننسى ان قطر هي الأولى تصديراً للغاز المسيل ويشكل هذا القطاع العمود الفقري لاقتصادها.

وعلى نطاق آخر، فإن قطاع الإعلام أيضاً واعد في قطر.

الإستثمار البشري

■ ماذا في جعبتكم من خطط مستقبلية؟

– تصب خططنا في مجال الإستثمار في المشاريع وتطويرها مثل الأبراج السكنية وغيرها. ونحن ندرس الأرض والمشاريع في شكل مكثف ومتفائلون بمسار السوق المتوافق مع مصالحنا.

وأشير هنا الى ان انه خلال الفترة الاولى لانطلاقنا لم نطوّر أي مشروع، لكننا لم نقف مكتوفين بل ركزنا جهودنا على تكوين كيان وظيفي متين ووضعنا نظم عمل وسياسات مالية ووظيفية، وذلك لإيماننا بأن الإستثمار في الموارد البشرية أساس كل الإستثمارات. ■

استخدمت تسهيلات ائتمانية بـ ٣,٧٥ مليارات درهم
ارباح الاتحاد العقارية تتراجع الى ٣٠ مليونا



سيمون عزام
UP

اعلنت شركة الاتحاد العقارية UP تحقيقها ارباحا وصلت الى ٣٠ مليون درهم في الربع الاول من ٢٠٠٩ واجمالي ايرادات بـ ٥٧٢ مليونا، وذلك بانخفاض في الايرادات والارباح الصافية نتيجة لانخفاض ايرادات انشطة المقاولات وانخفاض ارباح عن بيع العقارات الاستثمارية، وعدم وجود اية ايرادات او ارباح من بيع العقارات الاستثمارية وعدم وجود اي ايرادات او ارباح من بيع قطع اراض خلال الربع الاول من ٢٠٠٩ بالمقارنة مع الربع الاول من العام ٢٠٠٨.

واستخدمت الشركة التسهيلات الائتمانية البالغة ٣,٧٥ مليارات درهم والتي تم الحصول عليها في عام ٢٠٠٧ بغرض تمويل مشاريع الشركة في كل من مركز دبي المالي العالمي وجزء من مشاريعها في موتور سيتي. وقد بلغت القروض البنكية طويلة الاجل بما في ذلك الجزء القصير الاجل المتعلق بها، في نهاية الربع الاول من عام ٢٠٠٩ ما قيمته ٤,٦ مليارات درهم.

وبلغ مجموع الاصول وحقوق المساهمين ١٨,٥ مليار درهم.

يذكر ان المدير العام لشركة UP هو السيد **سيمون عزام**.

نور الاردنية الكويتية تعتزم انشاء مدينة سكنية في الاردن



اياد رشاد
نور الاردنية الكويتية

كشف مدير عام شركة نور الاردنية الكويتية **اياد رشاد** عن ان الشركة تنوي انشاء مدينة سكنية على قطعة ارض تملكها مساحتها نحو ١٩٠ دونما قرب طريق المطار بحجم استثمار يصل الى ١٠٠ مليون دولار.

واضاف **رشاد** ان تصاميم المشروع جاهزة لبناء مدينة سكنية مغلقة، لافتا الى ان المشروع سيضم ٣٠٠ وحدة سكنية تستهدف الطبقتين العليا والمتوسطة.

وقال ان الشركة تقدمت لعطاء مشروع توزيع المحروقات في المملكة بالتعاون مع شركات اخرى، كما تقدمت لعطاء خصخصة البريد الاردني من خلال ائتلاف يضم الى جانب شركة نور كلا من شركة البريد الفرنسية وشركة اوبتيميزا وشركة البريد اللبناني، مشيرا في الوقت ذاته الى ان الشركة تقدمت لعطاء انشاء مركز ضخم للمعارض في منطقة الطنيب على قطعة ارض تملكها مؤسسة الضمان الاجتماعي.

ويصل حجم استثمارات شركة نور الاردنية الكويتية حاليا في المملكة الى ٥٠٠ مليون دينار مع توقعات بأن تتضاعف الى مليار دولار خلال العام الحالي.

مجموعة بنيان تسلم أكثر من ألف وحدة عقارية بحلول نهاية الربع الثاني من ٢٠٠٩

أعلنت مجموعة بنيان الدولية للإستثمار (القابضة) ذ.م.م، إحدى الشركات الرائدة في مجال الإستثمار والتطوير العقاري في دبي، عن خططها لتسليم أكثر من ١٠٠٠ وحدة عقارية بحلول نهاية الربع الثاني من العام الجاري. وضمن هذا الإطار، أفاد المطور العقاري أيضاً بأن ثلاثة من مشاريعه، برج بوابة الشارقة (SHARJAH GATE TOWER) وبوابة دبي ١ (GATE 1 DUBAI) وبرج أبكو (ABBCO TOWER) قد تم بيعها بشكل كامل الى المستثمرين. وفي الوقت الحالي يقوم المطور بإنهاء المعاملات القانونية لمشروعي بوابة دبي ١ وبرج أبكو، في حين يخضع برج بوابة الشارقة لمراحل البناء النهائية.

وقال **أنس عطاطرة**، نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة بنيان الدولية للإستثمار (القابضة) ذ.م.م «نتطلع قدماً الى تسليم ١٠٠٠ وحدة عقارية ضمن مجموعة مشاريعنا الحالية، لا سيما خلال هذه المرحلة الحالية حيث يواجه معظم المطورين الآخرين تحديات كبيرة من ناحية إنجاز تطويراتهم. ويقدر عملاؤنا بشكل كبير مواردنا وجودة مشاريعنا، مما يدفعنا الى مواصلة التزامنا بأعلى مستوى من معايير القطاع.

الارجوان العقارية تسوّق ٦ فلل بمشروعها في مصر

نجحت شركة الارجوان العقارية بتسويق ٦ فلل من مشروع الارجوان فيلا في مصر بقيمة اجمالية تصل الى مليون دولار. وقد تم عقد هذه الصفقات خلال معرض العقار والبناء والاستثمار الذي اقيم الشهر الماضي بتنظيم من شركة توب اكسبو لتنظيم المعارض والمؤتمرات.

ويشير المدير التنفيذي لشركة الارجوان العقارية **يوسف الراشد** الى ان مشروع «الارجوان فيلا» يضم ٦٠ فيلا وفندقاً ٤ نجوم بكلفة تقديرية تتجاوز ٤ ملايين دولار، علما ان المشروع يقع في جمهورية مصر، وجاري حاليا الانتهاء من استلام المخططات لكي يتم تنفيذه بعد الانتهاء من اعمال البنية التحتية بصفة نهائية في اواخر عام ٢٠١١.

واضاف **الراشد** ان كل فيلا تبلغ مساحتها ٣٠٠ متر مربع، وتم انشاؤها وفق احدث الطرازات وتحتوي على حمام سباحة ومصممة مع متطلبات ورغبة السوق الخليجي والمصري في شكل خاص، مع مراعاة امكانية الفرد المادية في ظل الازمة المالية.

مبادلة تستثمر ١,٨ مليار دولار بمشروع عقاري في ماليزيا

أفادت وسائل إعلام ماليزية ان شركة مبادلة MUBADALA للتنمية الذراع الإستثمارية لحكومة أبوظبي ستستثمر حوالى ١,٨ مليار دولار في مشروع عقاري في ماليزيا. ويتضمن المشروع بناء فنادق وفيلات على مساحة ١٢٠٠ هكتار في ولاية تيرينجانو على الساحل الشرقي للبلاد.

وستستثمر مبادلة المبلغ على مدى ٧ سنوات في حين ستتولى الهيئة شراء الأرض من حكومة الولاية.

وكانت هيئة تيرينجانو قد أقيمت كأول صندوق ثروة سيادية في ماليزيا على غرار كيانات مماثلة في الخليج بهدف استغلال عائدات النفط في استثمارات طويلة الأجل.

وتباشر مبادلة التي تتجاوز قيمة الأصول تحت إدارتها ١٠ مليارات دولار مشروع مدينة سكنية باستثمارات ٦٠٠ مليون دولار في منطقة اقتصادية مزمعة بولاية جوهر في جنوب ماليزيا قرب سنغافورة. وكان رئيس مبادلة **وليد المهيري** توقع ان تزيد الأصول التي تديرها الشركة الى ثلاثة أمثالها من ٥٤ مليار درهم الى أكثر من ١٦٠ ملياراً في العام ٢٠١٤.

داماك العقارية تسلم ٧١٠٠ وحدة بنهاية ٢٠١٠ وتمنح عقودا بملياري درهم

اعلنت مجموعة داماك العقارية الخاصة ومقرها دبي انها ستمنح عقودا بقيمة ملياري درهم (٥٤٤,٥ مليون دولار) هذا العام وتسلم ٧١٠٠ وحدة بحلول نهاية ٢٠١٠. وقال **حسين سجواني** رئيس مجلس ادارة الشركة ان تركيزنا خلال عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠ سيكون على البناء والتسليم والوقت، ونخطط لمنح عقود بقيمة ملياري درهم نهاية هذا العام لبناء عشرة مشاريع جديدة.

وذكرت المجموعة اكبر شركة تطوير عقارات في دبي انها انتهت من بناء ٢٣٠٠ وحدة في الاشهر الستة الماضية وانها تنوي تسليم ٢٥ برجا بنهاية العام. وتضرر قطاع العقارات في دبي بشدة نتيجة انخفاض اسعار العقارات وتأجيل مشروعات بناء وخفض عدد العاملين. واعلنت داماك انها استغنت عن ٢٥٠ موظفا منذ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨.

افتتاح بوادي مول بتمويل حصري من الامارات دبي الوطني



خلال افتتاح بوادي مول

افتتح بوادي مول، المشروع التابع لمجموعة نائل بتمويل من بنك الامارات دبي الوطني، اكبر مجموعة مصرفية في الشرق الاوسط من حيث الاصول.

ويضم المركز التجاري مساحة إجمالية قابلة للتأجير تبلغ ١١٠ آلاف متر مربع ومساحة مبنية تصل إلى ١٤٥ الفاً. وقد تم استيحاء مبنى السوق التجاري والقرية التراثية والسوق التقليدي من الهندسة الإسلامية التراثية. أما الألوان المستخدمة فهي مزيج من ألوان الصحراء والألوان العصرية، والتي تعكس التراث المحلي الممزوج بأسلوب الحياة المدنية الحديثة.

وفي هذه المناسبة، قال السيد **عبد الواحد الفهيم**، نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة في الامارات دبي الوطني: يلتزم الإمارات دبي الوطني بمواصلة دعمه لاقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال تمويل المشاريع الرئيسية. وسيشكل«بوادي مول» عامل جذب سياحي في مدينة العين، وسيلعب دوراً في الارتقاء بهذه المنطقة. لقد قامت وحدات الخدمات المصرفية للشركات في الإمارات دبي الوطني ببناء علاقات استراتيجية مع كبار العملاء في جميع المناطق، وتعزز هذه الصفقة موقعنا الرائد في هذا المجال .

بدوره قال السيد **نائل راشد سيف الشامسي**، رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات نائل قائلاً: تتوجه مجموعة نائل بجزيل الشكر لإدارة الإمارات دبي الوطني التي ساهمت في توسيع ونمو أعمالنا. ان الميزة التنافسية لمجموعة نائل هي فريق عمله المتفاني وذات الخبرات المميزة والبنية التحتية الشاملة للشركة. وإنني أهنئ جميع الأطراف المعنية والموظفين وكل من ارتبط بنجاح بوادي مول .

وتعتبر مجموعة نائل، إحدى مجموعات الأعمال المتنوعة والتي تعمل في مجال المقاولات المدنية والبنية التحتية.

بيان القابضة تتفاوض وشريك استراتيجي لتنفيذ مشروع القرية الملكية

اكد مصدر مطلع ان شركة بيان القابضة تتفاوض حاليا مع شريك استراتيجي لتنفيذ مشروع القرية الملكية في عمان. وشدد المصدر الذي فضل عدم الكشف عن هويته على رغبة الشركة في المضي قدما بتنفيذ المشروع الذي يقع في منطقة مرج الحمام.

وكان بيت التمويل الخليجي والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار قد أسسا شركة بيان القابضة برأسمال ٢٧٦ مليون دولار لتمويل وتطوير مشروعي بوابة الاردن والقرية الملكية في الاردن، وهما ابرز عنصرين في مخطط المدن الملكية الذي تبلغ كلفته مليار دولار. ويضم مشروع بوابة الاردن برجين منفصلين يربطهما مركز للتسوق يشمل اهم الماركات الاقليمية والعالمية، وسيوفر منطقة خدمات ومكاتب للشركات الاقليمية والعالمية التي تزاول انشطتها في الاردن والمناطق المجاورة. كما سيتضمن فندقا من فئة الخمسة نجوم، تقوم على ادارته مجموعة فنادق هيلتون الدولية.

دار الأركان تصدر صكوكاً بقيمة ٧٥٠ مليون ريال



عبداللطيف الشلاش

دار الأركان

كشفت شركة دار الأركان للتطوير العقاري أنها أتمت إصدار صكوك بقيمة ٧٥٠ مليون ريال لتمويل توسع ومشاريع.

وأوضحت في بيان لها أنه تم إقفال الإصدار الثالث للصكوك الإسلامية بقيمة ٧٥٠ مليون ريال يبلغ أجلها ٥ سنوات وتستحق في ٢٠١٤.

وذكرت ان مجلس الإدارة أقر هذا الإصدار بناء على التفويض.

وأكد العضو المنتدب للشركة **عبداللطيف الشلاش** ان الشركة نجحت في إصدارها المحلي الأول للصكوك الإسلامية بالريال، مبيناً انه سوف يدعم النمو المستمر للشركة ومشاريعها التوسعية بما يتماشى مع سياستها بتمويل المشاريع من خلال التمويل متوسط وطويل الأجل.

ويعتبر هذا الإصدار الثالث للشركة في الصكوك الإسلامية امتداداً لسلسلة الإصدارات التي سبق ان طرحتها الشركة في الاسواق العالمية.

وقد تمت إدارة سجلات الإصدار بواسطة كل من شركة سامبا للأصول وإدارة الإستثمار (سامبا كابيتال) وشركة إتش إس بي سي العربية السعودية المحدودة.

٨,٩ ملايين دولار ارباح «البحرين الاولى»



خلال الجمعية العمومية

حققت البحرين الاولى FIRST BAHRAIN، الشركة الرائدة في مجال التطوير العقاري على المستوى الاقليمي ومقرها دولة الكويت، ارباحا صافية بقيمة ٨,٩ ملايين دولار اميركي. وبلغ اجمالي اصولها مع نهاية ٢٠٠٨ حوالى ١٤٥,٨ مليون دولار مقابل ١٤١ مليوناً بنهاية ٢٠٠٧.

واشارت البيانات الصادرة عن الشركة الى ان اجمالي النقد في الشركة يزيد عن اجمالي القروض بأكثر من ٢٠ ضعفا، الامر الذي يعكس بوضوح ان الشركة تتمتع بمستويات صحية وقوية من السيولة النقدية.

تصويب

ورد خطأ في عدد «البيان الاقتصادية» الصادر في ايار (مايو) الماضي في الصفحة ٤٢ اسم المهندس خالد ايوب على انه رئيس مجلس ادارة شركة الدار الظبي العقارية – الكويت، والصحيح هو المهندس خالد صلاح الأيوب فاقتضى التصويب.

الشيخ محمد بن زايد : «جازتك» يظهر قدرة أبوظبي على استقطاب المستثمرين



أكد الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** ولي عهد أبوظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة ان معرض صناعة الغاز الطبيعي «جازتك ٢٠٠٩» استطاع ان يظهر مكانة أبوظبي وقدرتها على استقطاب كبار المستثمرين المحليين والعالميين والمؤسسات والشركات العاملة في مجال الطاقة.

وقال ان ما تحققه المعارض المتخصصة على أرض الإمارات من نجاحات كبيرة يؤكد صحة النهج الذي تسير عليه دولة الإمارات.

جاسكو تنفذ ١١ مشروعاً لتطوير الغاز بقيمة ٣٦,٧ مليار درهم

تنفذ شركة أبوظبي لصناعات الغاز المحدودة جاسكو في الوقت الراهن ١١ مشروعاً لتطوير الغاز تمر بمراحل مختلفة من التطوير والإنجاز باستثمارات يتوقع ان تصل الى ٣٦,٧ مليار درهم (١٠ مليارات دولار)، بحسب **محمد السويدي** الرئيس التنفيذي للشركة.

وقال **السويدي** ان الشركة أنجزت العديد من المشاريع في مجال تطوير صناعة الغاز وخطوط الأنابيب واستثمرت نحو ٩ مليارات دولار خلال ١٨ عاماً لسد احتياجات الطلب على الغاز في الإمارات.

أوضح **السويدي** ان مجموع صادرات الشركة بلغ خلال الأعوام الثلاثين الماضية حوالى ١٢٠ مليون طن من غاز البترول المسال، و٥٨٠ مليون برميل من المكثفات و١٦ مليون طن من الكبريت.

أدنوك تطرح ٤ مناقصات لتطوير حقل شاه للغاز

طرحت أدنوك وحليفتها في حقل شاه للغاز كونوكوفيلبس الأميركية ٤ حزم مناقصات جديدة من أصل ١٠ تخص الإجراءات الأولية لمشروع تطوير الحقل بأبوظبي بحسب **سيف الغفلي** الرئيس التنفيذي للمشروع المشترك.

وقال **الغفلي** ان القائمين على المشروع المشترك سيستكملون طرح المناقصات المتبقية خلال النصف الثاني من العام الحالي، فيما توقع ارساء جميع العقود بحلول كانون الأول (ديسمبر) المقبل أو مطلع العام ٢٠١٠.

اتفاقية بين الحكومة العمانية وبتروتل عمان للتنقيب عن النفط والغاز

وقعت الحكومة العمانية اتفاقاً للتنقيب عن النفط والغاز مع شركة بتروتل عمان الأميركية، يسمح لها بالتنقيب في منطقة الامتياز الرقم ١٧ في محافظة مسندم مساحتها ٢٣٧٨ كيلومتراً مربعاً.

وقع الاتفاق نيابة عن الحكومة العمانية وزير النفط والغاز **محمد بن حمد الرمحي**، وعن بتروتل عمان رئيسها **أنيل كومار تشوبرا**.

وأوضح وكيل وزارة النفط والغاز **ناصر بن خميس الجشمي** ان الاتفاق ينص على التزام شركة بتروتل عمان تنفيذ برنامج استكشافي يتضمن إعادة معالجة مسوح زلزالية وإجراء مسوح زلزالية جديدة وحفر آبار استكشافية عدة خلال مراحل الاستكشاف، معرباً عن أمله في اكتشاف حقول نفط جديدة تسهم في زيادة الاحتياط ورفع معدلات الإنتاج في بلاده. مؤكداً ان عمليات الاستكشاف مستمرة في السلطنة.

السويدي في كلمته أمام مؤتمر «جاز تك»:
قطر تشغل أكبر خطوط إنتاج للغاز المسال على مستوى العالم



فيصل السويدي

قطر غاز

كشف رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في شركة قطر غاز **فيصل السويدي** في كلمة ألقاها في مؤتمر «جاز تك ٢٠٠٩» الذي اقيم في مركز المعارض الوطني بأبوظبي عن ان قطر اليوم تقوم بتشغيل أكبر خطوط إنتاج وناقلات ومحطات للغاز الطبيعي المسال على مستوى العالم.

ورأى ان التبعات الإقتصادية للأزمة المالية يمكن ان تزيد الطلب على الغاز الطبيعي المسال الذي تنتجه قطر، حيث تسعى الدول المستهلكة الى الحصول على مصادر للطاقة أنقى وأكثر فعالية.

وقال ان قطر قادرة على تلبية احتياجات عملائها وتوصيل الطاقة اليهم، وذلك بفضل استراتيجية التنويع التي ستخدم مشاريعها ومساهميها في هذه الاوقات العصيبة.

ارامكو السعودية تضيف ١,٢ مليون برميل يومياً الى انتاجها النفطي

كشفت شركة ارامكو السعودية عن قرب موعد تشغيل مشروع خريص، وإضافة ١,٢ مليون برميل يومياً من النفط العربي الخفيف الى طاقتها الإنتاجية ضمن خطتها لزيادة طاقتها الإنتاجية الى ١٢,٥ مليون برميل يومياً بحلول نهاية العام الحالي.

وأفادت مصادر مسؤولة بأن الشركة لا تزال ملتزمة موعد تدشينه المقرر في حزيران (يونيو) الحالي وهو احد أضخم الحقول الجديدة وعلى مستوى العالم أيضاً، ويعادل إنتاج الكويت وتبلغ كلفته نحو ١٠ مليارات دولار.

وسينتج الحقل الخام العربي الخفيف، الذي تفضله المصافي لسهولة تحويله الى وقود للمواصلات. وسيرفع الطاقة الإنتاجية غير المستغلة في المملكة الى ٤,٥ ملايين برميل يومياً.

وأكد نائب رئيس الشركة **خالد البريك**، ان المشروع يشمل حقول خريص وأبو جفان ومزاليج، وسيحول المنطقة الى مدينة متكاملة تعج بالحيوية والنشاط.

اتفاقية بين أجيليتي وشيفرون لتطوير جورجن للغاز في أستراليا

وقعت أجيليتي للخدمات اللوجستية لإدارة المشاريع اتفاقية مع شركة شيفرون استراليا ليمتد (شيفرون) لتقديم قواعد إمداد وخدمات النقل اللازمة لمشروع جورجن للغاز في أستراليا.

وجورجن هو مشروع مشترك بين شركتي اكسون موبيل وشل الاستراليتين التابعتين لشيفرون ويعمل على تطوير حقل جريتر جورجن للغاز الواقع بين ١٣٠ الى ٢٠٠ كيلومتر قبالة الساحل الشمالي الغربي للجزء الغربي من استراليا.

ويقدر احتياطي الحقل بـ ٤٠ تريليون قدم مكعبة من الغاز مجسداً أضخم موارد استراليا المعروفة للغاز الطبيعي والتي لم يتم تطويرها بعد.

ليبيا تشتري فيرينيكس الكندية وفق حق الشفعة

قال **شكري غانم** مسؤول نفطي في ليبيا ان طرابلس تعتزم شراء شركة فيرينيكس انرجي الكندية بالكامل. وأضاف «اننا نستخدم حق الشفعة». ورفض **غانم** تحديد جدول زمني محدد لإتمام الشراء».

وقالت ليبيا أنها ستستخدم حق الشفعة في تقديم عرض ودي بقيمة عشرة دولارات كندية للسهم لشراء فيرينيكس من شركة النفط الوطنية الصينية سي.ان.بي.سي.

السعر العادل لبرميل البترول ٧٠ دولارا



د. خالد بودي
عضو المجلس الاعلى للبترول

«ان ارتفاع اسعار النفط الى مستويات قياسية ليس في صالح الدول المنتجة للنفط.. وان السعر الذي وصل اليه في الفترة الحالية يعتبر جيدا قياسا الى ظروف الازمة العالمية..».

انه رأي عضو المجلس الاعلى للبترول د. **خالد بودي** الذي يرى ان وصول السعر الى ٧٠ او ٨٠ دولارا للبرميل يعتبر سعرا عادلا لبرميل النفط.

ويقول د. **بودي** ان العالم يمر بأزمة اقتصادية خانقة اثرت على جميع القطاعات وليس القطاع النفطي وحده، وفي حال تعدى السعر الـ ١٠٠ دولار سيمثل مشكلة اخرى للدول النفطية وذلك كرد فعل طبيعي لعملية ارتفاع الاسعار حيث يؤدي بشكل تلقائي لتراجع الطلب.

١٩٠ مليار ريال قيمة الاستثمارات في الجبيل الصناعية الثانية



سعود عبد العزيز القصيبي
نائب رئيس غرفة الشرقية

تقدر قيمة الاستثمارات المتوقع دخولها مدينة الجبيل الصناعية الثانية التي يجري تطويرها في هذه المنطقة، في الصناعات البتروكيماويات نحو ١٩٠ مليار ريال.

وتستعد صناعة البتروكيمايوات في المملكة لمزيد من النمو في اعقاب التوسع الذي قامت به الشركة السعودية للصناعات الاساسية (سابك). وكذلك المشاريع المستقبلية، ومعظمها يقع في المنطقة، وتقدر قيمتها بأكثر من ١٠٠ مليار ريال. وكانت شركة أرامكو السعودية قد شرعت في تنفيذ مجموعة من المشاريع الإستثمارية تبلغ قيمتها نحو ١٧٠ مليار ريال في قطاع النفط فقط، وتمتلك الشركة ايضا مشاريع مشتركة قيمتها ١٣٠ مليار ريال في صناعة التكرير.

وقد اكد نائب رئيس غرفة الشرقية **سعود عبد العزيز القصيبي**، ان المنطقة الشرقية بيئة مثالية لاستقطاب الاستثمارات الصناعية، بوجود شركة ارامكو وشركة سابك، اضافة الى مدينة الجبيل الصناعية، التي تعد محور صناعة البتروكيماويات.

ارامكو السعودية تعين ستة نواب جدد للرئيس ومديرين تنفيذيين

اعلنت ارامكو السعودية عددا من التعيينات الجديدة اعتبارا من ٣٠ نيسان (ابريل) ٢٠٠٩ حيث تم تعيين **خالد عبدالله البريك** نائبا للرئيس لشؤون ارامكو السعودية، و**داوود محمد الداوود** نائبا للرئيس للتسويق والامداد وتنسيق المشاريع المشتركة، و**زهير عبدالله الحسين** نائبا للرئيس للحفر وصيانة الآبار، و**ماجد يوسف المقلا** نائبا للرئيس لإدارة المشاريع و**احمد عبد الرحمن السعدي** نائبا للرئيس لخطوط الانابيب والتوزيع واعمال الفرض و**سعد عبدالله التريكي** نائبا للرئيس لأعمال الزيت في منطقة الاعمال الجنوبية.

كما تم تعيين كل من **محمد غرم الله الزهراني** مديرا تنفيذيا للسلامة والامن الصناعي و**نبيل عبدالله الجامع** مديرا تنفيذيا لخدمات أحياء السكن وذلك اعتبارا من ١ ايار ٢٠٠٩.

عارف للطاقة وكويت انرجي تعلنان عن اكتشافات نفطية في مصر

اعلنت كويت انرجي في ايار (مايو) الماضي عن اكتشاف حقل جديد للنفط (شمال غرب شقير) في مصر اثناء عمليات التنقيب «المنطقة أ» بمعدل انتاج يومي يبلغ ٢٢٠٠ برميل من النفط الخام. ومن المتوقع ان يصل الاحتياطي المؤكد لهذا الاكتشاف الى اكثر من ١١ مليون برميل من النفط، وتبلغ حصة كويت انرجي ٧٠ في المئة.

وكان الرئيس التنفيذي لشركة عارف للطاقة **طارق الوزان** قد كشف ان كويت انرجي التي تمتلك فيها عارف للطاقة نسبة ١٨ في المئة اعلنت في نيسان (ابريل) الماضي عن اكتشاف نفطي آخر في شرق منطقة رأس قطارة في مصر بمعدل انتاج يومي يبلغ ٥,٢٨٥ براميل من النفط الخام. ويقدر الاحتياطي بأكثر من ٣,٤٦٠ ملايين برميل من النفط وان حصة الشركة من هذا الحقل تبلغ ٤٩,٥٠ في المئة.

بترورابغ تبدأ شحن منتجاتها الى السوق الدولية

بدأت شركة رابغ للتكرير والبتروكيماويات (بترورابغ) شحن وتصدير منتجاتها من المواد البتروكيماوية المسالة الى السوق الدولية مع انطلاق الشحنة الأولى منها والتي احتوت على ١٩٢٠٠ طن متري من مادة المونوإيثلين جلايكول النقي، وهي مادة تستخدم بشكل واسع في التبريد ومانعة للتجمد.

ورست السفينة رابغ صنشاين والتي يبلغ طولها ١٤٦ متراً في ميناء رابغ الجمعة ١٥ أيار (مايو)، حيث شحنت وانطلقت الى الصين.

ويمثل هذا الإنجاز تتويجاً للجهود المتواصلة للشركة خلال الأعوام الثلاثة الماضية منذ التأسيس وحتى الانتهاء من مرحلة إنشاء أكبر مجمع متكامل للتكرير والبتروكيماويات من نوعه في المنطقة.

وتأسست شركة بترورابغ في أيلول (سبتمبر) بشراكة بين أرامكو السعودية وشركة سوميتومو كيميكال اليابانية بنسبة ٣٧,٥ في المئة لكل منهما، و٢٥ في المئة للمساهمة العامة.

طاقة تستحوذ على ٩٠ في المئة من اسهم الفجيرة للماء والكهرباء بـ ١,١١ مليار درهم

استحوذت شركة ابو ظبي الوطنية للطاقة (طاقة) على ٩٠ في المئة من اسهم شركة الفجيرة للماء والكهرباء، بموجب قرار صادر عن الاخيرة.

وستقوم شركة ابو ظبي الوطنية للطاقة بتسديد مبلغ وقدره ١,١١ مليار درهم لهيئة مياه وكهرباء ابو ظبي بأقساط يتم الاتفاق على مواعيدها وقيمة كل منها بين الهيئة وشركة طاقة.

ويخول القرار **احمد سيف الدرمكي** و**عبدالله النعيمي** مجتمعين ومنفردين بالتوقيع نيابة عن هيئة مياه وكهرباء ابو ظبي على جميع الوثائق والمستندات والطلبات والاتفاقيات ومواعيد وقيمة كل الاقساط.

الدرّة تفوز بامتياز حقل غاز في تكساس

حصلت شركة الدرة للخدمات البترولية على امتياز لتطوير حقل غاز طبيعي في ولاية تكساس الأميركية.

ودخلت الدرة كمستثمر بحصة كبيرة في المشروع بعد خروج شركة أميركية منه.

والمعلوم ان العوائد على المشروع جيدة بعد الاستخراج الفعلي للغاز، لا سيّما وان جميع الشركات تعمل في الوقت الراهن في المراحل الأولية.

يشار الى ان هناك توجهات من قبل عدد كبير من الشركات العربية للإستثمار في تلك المنطقة لا سيما بعد ظهور الغاز بكميات كبيرة فيها.

قطر تواصل دعمها للبنان في كل المجالات

الشيخة موزة تبرعت بإحياء المكتبة الوطنية
الرئيس سليمان كرمها ومنحها وسام الاستحقاق



الرئيس ميشال سليمان يقلد الشيخة موزة بنت المسند وسام الاستحقاق اللبناني



من اليسار: الوزير عبدالله العطية، الوزيرعصام ابو جمره، الشيخة موزة بنت المسند، الرئيس فؤاد السنيوره، الوزير تمام سلام ووفاء السنيورة

وصلت الى بيروت في العاشر من أيار (مايو) الماضي الشيخة **موزة بنت المسند** حرم أمير دولة قطر لوضع حجر الأساس للمكتبة الوطنية بتمويل من دولة قطر التي لم تتوقف منذ بداية الأحداث في لبنان عن تقديم المساعدات للدولة اللبنانية وللشعب اللبناني.

وعند وصولها استقبلتها قرينة الرئيس **ميشال سليمان** السيدة **وفاء** وقرينة رئيس مجلس الوزراء السيدة **هدى السنيورة** وعدد من الوزراء والمعنيين بالمكتبة الوطنية، وكان في استقبالها أيضاً من الجانب القطري نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة **عبدالله العطية** ومدير مكتبها د. **عبدالله القبيسي** وسفير قطر لدى لبنان **سعد الله علي المهدي**.

توجهت الشيخة **موزة** من المطار الى القصر الجمهوري حيث استقبلها الرئيس **سليمان** وأقام لها مأدبة تكريمية حضرها الرئيس **السنيورة** وعدد من الوزراء وعقيلاتهم.

ألقى خلال المأدبة الرئيس **سليمان** كلمة ترحيب وثناء وتقدير بدأها: «في مثل هذه الأيام من العام الفائت، وفي ما كان لبنان وسط عاصفة هوجاء وفي قلب ظلمة كانت تخنق أنفاس الوطن، انبرى فارس قطر سمو الأخ الأمير الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** وانطلق بدعوته الكريمة الى أشقاء عرب والى القيادات اللبنانية، فكانت قمة الدوحة التي وضعت حداً لحال الانقسام الخطير في حينه، ووضعت كذلك الحجر الأساس لمرحلة الهدوء والحوار وعودة المؤسسات الدستورية، وقد حضر الأمير شخصياً جلسة انتخاب وقسم رئيس الجمهورية إيذاناً بانطلاق المسيرة».

وختمها: «صاحبة السمو يسرّنا زوجتي وأنا أن نرحب بك في لبنان، وفي هذا البيت بالذات، بيتكم الثاني، اغتنمها مناسبة لتجديد الشكر باسم الحاضرين واللبنانيين جميعاً لما قدمته قطر الشقيقة في شتى المجالات، وأحمّلك أيضاً تحياتي الأخوية الى أخي صاحب السمو الشيخ **حمد** صديق لبنان الوفي الأصيل في مختلف الأزمات وفي كل المراحل.

شكراً لك وأهلاً وسهلاً. عشتم، عاشت قطر وعاش لبنان».

وسام الاستحقاق

وفور انتهائه من إلقاء كلمته، منح الرئيس **سليمان** الشيخة **موزة** وسام الاستحقاق اللبناني من رتبة الوشاح الأكبر تقديراً لجهودها ودورها.

الشيخة موزة

ثم ألقت الشيخة **موزة** كلمة قالت فيها:

«أشكركم جزيل الشكر على ما تفضلتم به من عبارات تعكس عمق ما يجمع



الوزير تمام سلام يقدم هدية للشيخة موزة بنت المسند بحضور الرئيس فؤاد السنيوره والوزير عبدالله العطية

بين بلدينا الشقيقين من وشائج الإخاء والتقدير ووحدة الهدف.

إن للبنان في نفوس أهل قطر قاطبة مكانة خاصة، لأنه لبنان العروبة والفكر والثقافة، لبنان العبقرية منذ عهد الفنيقيين الى حملة لواء الفكر **جبران ونعيمة وأبي ماضي**».

«لقد اشتهر لبنان بطبيعته ودماثة أخلاق شعبه وذكائه، غير ان الفكر والكلمة هما أثمن ما يمتلكه لبنان. فمن منا لم يستعن بالقواميس اللبنانية لفهم مكنون اللغة العربية أو معاجم فهم معاني اللغات الحية ومرادفاتها بلغتنا العربية.

ولذلك فنحن حينما نضع اليوم حجر الأساس للمكتبة الوطنية هنا في بيروت، فنحن إنما نعترف للبنان ومفكريه بتلك الأيادي البيضاء التي صانت وطورت فكرنا العربي الذي هو رمز هويتنا.

شكراً للبنان، شكراً للبنان الماضي والحاضر. شكراً للبنان الأمس والغد. شكراً للبنان الشيوخ والشباب».

العطية

ثم ألقى نائب رئيس مجلس الوزراء القطري **عبدالله العطية** كلمة أشاد فيها بدور بيروت الريادي كعاصمة للثقافة والكتاب والفكر والعلم والمعرفة، مؤكداً على ان لبنان وقطر يلتقيان مرة جديدة اليوم على درب إعادة بناء وإحياء دور لبنان الطليعي على المستويات الإقتصادية والإعمارية والإنمائية والثقافية.

وشدد على ان المساهمة القطرية في تشييد بيت الذاكرة في هذا المشروع، إنما هي تحقيق للذات القطرية، وقطر عندما تنظر الى المواطن في لبنان أو في قطر ترى فيه المصدر الأول للطاقة والمخزن الأساس للقوة.

متقاعدو الدولة قبل العام ١٩٩٥ يحرمون من فروقات سلسلة الرتب والرواتب

شطح يستدرك الضجة ويصحح «قرار الحرمان»



الوزير شطح مجتمعا الى لجنة التنسيق

اكتشف موظفو الدولة الذين تقاعدوا قبل العام ١٩٩٥ ان وزارة المال حرمتهم من فروقات سلسلة الرتب والرواتب لاسباب لم يفصح عنها، وحصرت الزيادة بمن تقاعدوا بعد العام ١٩٩٦، وقد شمل الحرمان المتقاعدين في صفوف القضاة والسفراء والقوى المسلحة وموظفي الدولة.

لجنة التنسيق المشتركة بين روابط هؤلاء الموظفين، راجعت وزارة المال بهذا الامر فكان الجواب ان مرسوم الزيادة يكتنفه بعض الغموض والتناقض مما اضطر الوزارة الى شطب اسماء المتقاعدين المعنيين من لوائح الفروقات بانتظار ورود استشارة كانت معدة سلفا لمصلحة وزارة المال.

هيئة التنسيق قبل ان تبلغ الموظفين المحرومين بالامر، لا سيما شريحة القوى المسلحة، اسرع اركانها الى مراجعة وزير المال مجددا محذرين من نتائج هذا التمييز الذي لم يصادف اي متقاعد منذ تأسيس الدولة.

الوزير تفهم الامر

في ٢١ ايار ٢٠٠٩ وبعد شعور الدولة بالغليان في صفوف المتقاعدين، استدعى وزير المال د. **محمد شطح** هيئة التنسيق وابلغها انه تفهم ما جاء في اعتراضها الخطي، وهو على استعداد لإصدار فتوى تفسيرية تقضي بأن يشمل دفع الفروقات جميع المتقاعدين بدون استثناء، وقال انه تأكيدا لذلك اعطى تعليماته للوحدات المختصة في وزارة المال للشروع في احتساب قيمة الفروقات «الافتراضية» تمهيدا لاتخاذ القرار اللازم بدفعها (بعد صدور التفسير الجديد لمرسوم الزيادة).

وينتظر الموظفون المحرومون على نار ليصار اصدار التفسير والدفع قبل نهاية حزيران الجاري.

نهب مشتركي الخلوي تجاوز الـ٦,٦ مليارات دولار

تعليقاً على تصريح وزير الاتصالات **جبران باسيل** بوجود فضائح وسرقات خلوية بلغت كلفتها المباشرة مليار دولار، قالت جمعية المستهلك ان الكلفة الحقيقية للنهب الذي تعرض له مشتركو الهاتف الخلوي تجاوزت الـ ٦,٦ مليارات دولار خلال ١٥ سنة.

وقالت الجمعية في بيان مفصل وبالأرقام ان ما نهب جرى تغطيته بقوانين وقرارات حكومية وذلك بغياب الرقابة والمحاسبة.

ورأت في بيان إحالة هذا الملف على القضاء «خطوة انتظرناها طويلاً» داعية القضاء الى تحمّل مسؤوليته، ومحاسبة كل من يظهره التحقيق مسؤولاً أو مستفيداً أو مشاركاً، موضحة أنها تنتظر كما عشرات آلاف المشتركين حكم القضاء لتحصيل حقوقهم والتعويض عنهم مهما طال الزمن.

وكان الوزير **باسيل** قد أعد تقريراً مفصلاً عن الارتكابات التي حصلت في وزارة الاتصالات منذ العام ١٩٩٤ وقد أحال تقريره الى القضاء ليتولى محاسبة المرتكبين.

بدون تعليق



غلاف الـ PARIET وعليه سعره في مصر ٤٠ جنيهاً اي ٨ دولارات وهو يباع في لبنان بعلم وزارة الصحة بـ ٢٠ دولاراً

رفعت مجلة «البيان الاقتصادية» الى وزير الصحة كتابا مرفقا بغلاف لدواء PARIET 20 يباع في مصر بما يوازي ٨ دولارات. وغلافا للدواء عينه يباع في لبنان بما يوازي ٢٠ دولارا (نفس الدواء والغلاف المستورد) وطلبت من وزير الصحة الدكتور **محمد جواد خليفة** التحقيق والتدخل لخفض سعره ليصبح بسعر الدواء في مصر..

وجاءنا الرد التالي:

تفيد وزارة الصحة العامة انه يتم تسعير الادوية المستوردة الى لبنان وفقا للقرار رقم ٣٠٦/ ١ المعدل بالقرار رقم ٥١ / ١ تاريخ ٢٠٠٦/٢/٢٤، والاختلاف بسعر دواء PARIET 20 بين لبنان ومصر يعود للاسباب التالية:

١– ان دولة مصر ليست واردة في لائحة البلدان المجاورة التي يتم مقارنة الاسعار معها وفقا للقرارين المذكورين اعلاه.

٢– دعم الدولة المصرية للادوية المستوردة وغيرها.

٣– فرق هامش ربح الصيدلي والموزع بين لبنان ومصر.

٤– ونظرا لعملة التصدير في كل من الدولتين.

وزير الصحة العامة

الدكتور محمد جواد خليفة

ألا يكفي عدد دكاكين تعبئة مياه الشفة من الابيار؟

اضافة الى نحو ٤٠٠ شركة بعضها (دكاكين) تعبئ وتتاجر بمياه الشفة المستخرجة من الابيار، ترخص وزارة الصحة شهريا لمزيد من الدكاكين.

وفي ٢٣ نيسان (ابريل) الماضي رخص وزير الصحة للسيد **نديم نبهان** بتعبئة المياه المستخرجة من البئر الواقع في العقار ٨٧٥ من منطقة كفر زبد العقارية – قضاء زحلة في اوعية خاصة بقصد بيعها من العموم على ان لا تتعدى كمية المياه المستخرجة ٨٦ متراً مكعباً يومياً.

وسمح الترخيص باعتبار هذه المياه مياه طاولة ومياهاً للشرب!

«البيان الاقتصادية»: من يلاحق او يحاسب مئات الشركات او الدكاكين التي تعمل بدون ترخيص؟

السفير السعودي الجديد في لبنان تسلم مهامه

وصل الى بيروت السفير السعودي الجديد **علي بن سعيد آل عواض عسيري** الذي خلف السفير **عبد العزيز خوجه**.

جرى للسفير في مطار بيروت استقبال رسمي ودبلوماسي لافت، وقد حيا السفير مستقبليه وصافحهم فردا فردا شاكرا لهم تجشمهم استقبالهم الكريم.

وفي كلمة له اكد على التعاون بين البلدين الشقيقين لما فيه مصلحة لبنان والدول الشقيقة، واعداً بالعمل على تحقيق ذلك.

ومنذ وصوله والسفير **علي بن سعيد** يتلقى الاتصالات ويتقبل التهاني بتعيينه في لبنان.

المعهد العالي للأعمال يوقع اتفاقية تعاون مع جامعة عفت السعودية ويطلق برنامج الماجستير التنفيذي في الإدارة المالية الإسلامية



من اليسار: ستيفان اتالي

وقع المعهد العالي للأعمال (ESA) اتفاقية تعاون مع جامعة عفت (جدة، المملكة العربية السعودية – www.effatuniversity.edu.sa) يقدّم بموجبها المعهد الى الجامعة برنامج ماجستير في الإدارة المالية الإسلامية.

يأتي هذا البرنامج وهو ماجستير تنفيذي في الإدارة المالية الإسلامية (XIFM) بعد جهود مشتركة بين المعهد العالي للأعمال (www.esa.edu.lb) ومدرسة روتردام للإدارة في هولندا (www.rsm.nl - RSM) من جامعة ايراسموس، وهو يتبع منهج نظام الأرصدة الأوروبي (LMD). وبعد ان أطلق البرنامج في بيروت في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨، ينطلق في جدة في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٩. وهي المرة الاولى التي يخرج فيها المعهد العالي للأعمال من لبنان ليقدّم برنامجاً على أساس الإنجاز الكامل الى جامعة شريكة، ما يؤكد على دوره كمعهد عال عريق في لبنان يشكل مركزاً للتعليم الأكاديمي في المنطقة.

وتنص الاتفاقية على ان يقوم المعهد العالي للأعمال بتصميم البرنامج بالكامل واللوجستيات الداخلية للبرنامج. يتولى مهمة التعليم أساتذة من لبنان وأوروبا بخاصة من معاهد الإدارة العليا التابعة لغرفة التجارة والصناعة في باريس وهي التي تتولى إدارة المعهد العالي للإدارة في بيروت. وسوف تنظّم إحدى الوحدات الدراسية في المعهد العالي في بيروت.

من جهة أخرى، تتولى جامعة عفت الترويج للبرنامج وإدارة عملياته في المملكة.

يتاح هذا البرنامج الى حاملي درجة البكالوريوس في مجال المالية أو المحاسبة أو إدارة الأعمال أو القانون أو الإقتصاد وهو مفتوح أمام الرجال والنساء على حد سواء، ما يعتبر فكرة جديدة في جامعة سعودية مخصصة للنساء. يتوجه البرنامج الى كوادر الإدارة المالية الذين يودون متابعة مسيرتهم المهنية في مجالات متعلقة بالمالية الإسلامية (لا بد من الإشارة الى ان تقديم الطلبات للدفعة الثانية من هذا البرنامج جار الآن في المعهد العالي للأعمال في بيروت).

ويتألف البرنامج من ١٥ وحدة دراسية تعطي على مدى ٤٢٠ ساعة دراسية معتمدة باللغة الإنكليزية، ويدمج ما بين الإدارة المالية التقليدية والإدارة المالية الإسلامية ليحقق التناغم بينهما. يطغى الطابع الإداري على هذا البرنامج ما يجعله منتجاً ابتكارياً. ويهدف الى إعطاء المشاركين الأدوات التي تمكنهم من تقييم المخاطر وصنع القرار. يتعلم المشاركون وجميعهم من المحترفين والمصرفيين والفاعلين في القطاع المالي كيفية تشكيل محفظة من المنتجات المالية الإسلامية وتقييم المخاطر التي تحيط بها وقياس أدائها بواسطة تقنيات من الإدارة المالية التقليدية يعلمها البرنامج.

ويطمح المعهد العالي للأعمال وجامعة عفت الى توسيع نطاق التعاون بينهما والترويج للبرنامج لدى الجامعات الأخرى في المملكة العربية السعودية لا سيّما جامعة الملك فيصل في الرياض. كما يقيم علاقات وثيقة مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية. ويتطلع المعهد الى تطوير الأبحاث في مجال الإدارة المالية الإسلامية وتطبيق البرامج القصيرة التي تتوجه الى الشركات التي تود تطوير قدراتها في هذا المجال.

نقابة الصحافة تدين الفلتان الاعلامي وتهنئ طلال سلمان «الشخصية الاعلامية لعام ٢٠٠٨»



محمد بعلبكي
نقيب الصحافة



طلال سلمان
جريدة السفير

دان مجلس نقابة الصحافة اللبنانية الكلام والتعابير الخارجة عن اصول التخاطب التي تستخدم في وسائل الاعلام «ومعظمها نقلا عن السياسيين»، ودعا الى التشدد في الحفاظ على كرامة الكلمة التي كانت الصحافة اللبنانية ويجب ان تبقى مثالا فيه وقدوة. كما دعا جميع الزملاء من مختلف وسائل الاعلام لا سيما المكتوبة منها، الى اعتبار القضاء والانظمة والقوانين القاعدة الوحيدة للتعامل في ما بينهم، وعدم الوقوع في مطبات ردات الفعل ايا كانت الافعال التي تبررها. واكد مجلس النقابة على مسؤولية السياسيين اللبنانيين في الخروج على الخطاب الرصين والحوار الحضاري، والاسهام في وضع حد لبعض مظاهر الفلتان الذي يساق اليه المجتمع اللبناني بوعي منه او بغير وعي.

وهنأ نقيب الصحافة **محمد البعلبكي** باسم المجلس وسائر اعضاء الجسم الصحافي والاعلام اللبناني عضو مجلس النقابة الزميل **طلال سلمان** ناشر جريدة السفير لمناسبة تسميته «الشخصية الاعلامية لعام ٢٠٠٨» ونيله الجائزة المخصصة لذلك في الدورة الثامنة لمنتدى الاعلام العربي، التي انعقدت في دبي برئاسة الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس دولة الامارات العربية المتحدة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وكذلك هنأ الزميل **سمير عطاالله** لاختياره «افضل كاتب عمود» من جانب المنتدى لعام ٢٠٠٨ ونيله الجائزة المخصصة لذلك.

مركز سلطان: لا تدخلوا سلوكنا التجاري في صراعاتكم السياسية او الانتخابية

حض مصدر مسؤول من شركة مركز سلطان على عدم استخدام اسمه التجاري في صراعات سياسية او انتخابية، وذلك ردا على ما اثير في الآونة الاخيرة من شبهات واقاويل عن بيع الشركة للمحظورات، مشدداً على ان ذلك فيه كثير من التجني. وبيّن المصدر ان مركز سلطان شركة مساهمة كويتية يملكها آلاف المساهمين تهدف الى الاتجار في بيع المواد الغذائية والاستهلاكية. وقامت الشركة في الآونة الاخيرة من اجل تنمية مواردها بشراء اسواق مركزية في لبنان تبيع المواد الغذائية ومن بين هذه الاسواق اقسام تبيع بعض المحظورات. واوضح البيان انه ولكون تلك المواد كانت موجودة قبل شراء الشركة لهذه الاسواق فقد جرى العمل على فصلها رغم الصعوبات القانونية والتعاقدية التي تتعلق بعقود مبرمة قبل شرائنا لهذه الاسواق، كما تم التعامل في السابق مع الاسواق التي قامت الشركة بشرائها بالاردن.

وكانت بعض الصحف اللبنانية قد انتقدت القيمين على مراكز البيع التابعة لمجموعة سلطان لعزل بيع المشروبات في زوايا بعيدة عن معروضات المواد الغذائية والاستهلاكية الاخرى. وابدت الصحف المنتقدة خشيتها من تعود المستهلك اللبناني على مثل هذا النمط من البيع.

رابطة قدماء القوى المسلحة تقلّد ميشال اده وسام الشرف للاتحاد العربي وضحايا الحرب خلال مأدبة مميزة



من اليمين: العماد ابراهيم طنوس، الوزير ميشال اده، اللواء شوقي المصري، أحد الضيوف واللواء عثمان عثمان



من اليمين: اللواء الركن محمود طي بو ضرغم، المحامي د. منيف حمدان والعميد بهيج طليس



من اليمين: أميل أبي نادر، د. شرف الدين، ألفرد دبس وانطوان زخور



من اليمين: الفرد دبس، الوزير ميشال اده، اللواء جورج قمير واللواء انطوان بركات



المحتفى به ميشال اده يلقي كلمته ويظهر صورة لمشاغبين اسرائيليين



من اليمين: الفرد دبس، انطوان زخور، اللواء الركن محمود طي بو ضرغم، جورج فريحة واللواء عثمان عثمان

دعا العماد المتقاعد **ابراهيم طنوس** رئيس رابطة قدماء القوى المسلحة اللبنانية واعضاء الهيئة التنفيذية الى مأدبة غداء اقيمت في المجمع العسكري جونيه في ١٥ ايار (مايو) الماضي وذلك بمناسبة تقليد وسام الشرف للوزير الاسبق **ميشال اده**.

ضمت المأدبة السخية نحو اربعماية مدعو تقدمهم ممثل قائد الجيش، رئيس الاركان **شوقي المصري** ورئيس المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة اللواء الركن **محمود طي بو ضرغم** وكبار الضباط.

القى العماد **طنوس** كلمة رحب فيها بالمدعوين وبالاستاذ **ميشال اده** وبممثل قائد الجيش شاكرا بداية قائد الجيش الذي وضع بتصرف الرابطة كل ما يساعد على انجاح حفلها وتكريمها للاستاذ **اده**. ثم تحدث عن اسباب التكريم «لرجل وضع كل امكاناته وامكانات انجاله المادية لمساعدة الجمعيات الخيرية والانسانية لا سيما مطاعم المحبة للمسنين ولكل محتاج».

وكانت كلمة مليئة بمشاعر التقدير والاحترام للوزير صاحب المواقف الوطنية الجريئة.

وكانت كلمة ايضا لرئيس الاركان اثنى فيها على رابطة قدماء القوى المسلحة وما توفر للمنتسبين اليها من خدمات ومساعدات. كما اثنى على مواقف المحتفى به مشاركا العماد **طنوس** مشاعره الطيبة تجاهه، ناقلا تحيات قائد الجيش وتمنياته لرئيس واعضاء الرابطة.

والقى المحتفى به الوزير الاسبق **ميشال اده** كلمة شكر فيها الرابطة على تكريمها له مذكرا بمواقفه المؤازرة والداعمة للجيش الذي هو الحامي الاول للوطن.

وقد صفق له الحاضرون على اكثر من مقطع اكد فيه إلمامه واطلاعه المعمق على الاوضاع السياسية والإستراتيجية في المنطقة.

بعد ذلك تم تقليد الوزير **اده** وسام الشرف للاتحاد العربي وضحايا الحرب.

الجميع هنأوا العماد **طنوس** على دعوته وعلى الترتيب الذي اعد لقيام المأدبة المميزة على جميع الاصعدة.

تناول بصراحة معوقات انطلاق مشروع المعرض الدائم للصادرات الصينية في طرابلس

في مقابلة صريحة مع السفير الصيني LIU ZHIMING:
مهتمون بالعمل في أسواق المنطقة وتحديداً في مشاريع البنى التحتية



منذ ان استيقظ المارد الصيني مع بدء تطبيق سياسة الإصلاح والإنفتاح على الخارج عام ١٩٧٨ وهو يحقق نمواً مطرداً بمعدل ٩,٨ في المئة سنوياً، وبرغم الأزمة المالية العالمية وبحسب توقعات البنك الدولي فإن نسبة النمو هذه ستنخفض الى ٦,٥ في المئة، مقارنة بمعدل نمو الإقتصاد العالمي البالغ ١,٥ في المئة.

وتبقى لجمهورية الصين الشعبية مكانتها كقوة اقتصادية عالمية، بحيث تحتل اليوم المرتبة الثالثة عالمياً من حيث ناتجها الوطني الخام البالغ ٤٣٠٠ مليار دولار، ومن حيث قيمة مداخيل الصادرات البالغة ٣٦١,٣ مليار دولار.

«البيان الإقتصادية» التقت سفير الصين في لبنان LIU ZHIMING وفتحت معه ملف العلاقات الصينية – اللبنانية، الإقتصادية والتجارية والثقافية، مستوضحة منه آخر المستجدات حول مشروع تحويل معرض رشيد كرامي في طرابلس الى معرض دائم للصادرات والبضائع الصينية، والحل الذي ساهم في إرسائه وزير الأشغال العامة والنقل غازي العريضي مع شركة شاينا هاربور الفائزة بمناقصة تنفيذ مشروع توسيع مرفأ طرابلس.

وإذ وصف السفير الصيني علاقات التعاون بين الصين ولبنان بالناجحة والمثمرة، كشف عن دور للمكتب التجاري في السفارة لتشجيع الإستثمارات الصينية في سوق لبنان، آملاً في تعاون في مجال الإتصالات وإمداد لبنان بالأجهزة الخلوية واللاسلكية.

وعلى الصعيد الثقافي سلط السفير الصيني الضوء على اختيار بيروت بوابة الشرق الأوسط لنشر الثقافة الصينية عبر افتتاح معهد في الجامعة اليسوعية تعزيزاً للتبادل الثقافي بين البلدين.

القرار يعود الى الشركة

■ اين اصبح مشروع تحويل معرض رشيد كرامي الدولي في طرابلس الى معرض دائم للصادرات والبضائع الصينية؟ وما هي الاسباب الحقيقية التي تمنع انطلاق هذا المشروع الجاهز للتنفيذ منذ سنوات عدة؟

– بداية، يعود القرار في بتّ هذا المشروع الى الشركة الصينية التي التزمت القيام به ولا دخل إطلاقاً للحكومة الصينية. فبناء على اقتصاد السوق في الصين تملك الشركات حق القرار ولا تستطيع الحكومة فرض إرادتها عليها.

من جهة أخرى، ساهمت عوامل عدة في تأخير إطلاق معرض الصادرات والبضائع الصينية منها الوضع الأمني المتقلّب وغير المستقر في لبنان عموماً وفي مدينة طرابلس على وجه التحديد.

كذلك، قد تكون الشركة الصينية التي ستعمل على المعرض لمست انطباعاً سيئاً من العمل في لبنان بسبب تعثّر تجارب سابقة لشركتين صينيتين تعهدتا مشروعي توسيع وتعميق مرفأ طرابلس وإنشاء سدّ في نهر العاصي، بموجب عقدين وقعتهما مع الحكومة اللبنانية عام ٢٠٠٤، فكان من الطبيعي ان تفقد الشركات الصينية المتوسطة الصغيرة الحجم حماستها لدخول السوق اللبناني في مشروع المعرض في الوقت الذي تتراجع فيه الشركات الكبرى القوية.

الى ذلك قد تكون الشركة الصينية نفسها لم تحصد جدوى اقتصادية بعد إتمام هذا المشروع.

بالنتيجة، لا قرار للسفارة الصينية في لبنان بهذا المشروع كما ذكرت، لكننا لطالما سعينا الى تعزيز التعاون الإقتصادي والتبادل التجاري بين الصين ولبنان.

توصل الى حل مقبول

■ سمعنا ان معالي وزير الاشغال العامة والنقل الاستاذ غازي العريضي وجد حلا للخلاف القائم مع شركة التعهدات الصينية CHINA HARBOR ENGINEERING CO (CHEC) التي كانت فازت بمناقصة تنفيذ مشروع توسيع مرفأ طرابلس وتطويره ومن ثم عمدت الى تعليق اعمال تنفيذ المشروع بسبب هذا الخلاف. هل صحيح ان هذا الحل وافق عليه الطرفان الصيني واللبناني؟ وبالتالي ما هي الاسباب التي تمنع الشركة الصينية من استئناف ورشة التوسيع والتطوير في المرفأ؟

– قدمت شركة CHINA HARBOR ENGINEERING CO (CHEC) عرضاً مغرياً للحكومة اللبنانية لجهة الأسعار المخفضة، لذا حصلت على العقد عام ٢٠٠٤. لكن يبدو ان أطرافاً وجهات لبنانية عديدة تضررت من الإتفاق ووضعت عقبات كثيرة أمامه لعرقلته ووقف تنفيذه.

وهذا ما حصل إذ توقفت الشركة الصينية عن إتمام المشروع عام ٢٠٠٦، ومنيت بخسائر هائلة حيث كانت قد اشترت المواد الأولية الضرورية، ورفض الجانب اللبناني دفع كلفته بعد تأخر إتمام المشروع خمس سنوات ارتفعت خلالها أسعار المواد الأولية. ورغم ذلك، لا تستطيع الشركة الصينية الانسحاب كلياً من المشروع.

لكن بعد تشكيل الحكومة اللبنانية الجديدة عام ٢٠٠٨، أبدى الوزير غازي العريضي الذي تولى حقيبة الأشغال العامة اهتماماً بهذا المشروع. وارسلت الشركة الصينية المعنية ثلاثة وفود الى لبنان وحصلت اجتماعات ومشاورات متتالية مع الجهات اللبنانية المعنية، وتوصلت الى حل مقبول من الأطراف كافة. وستعمل الشركة الصينية على إتمام المشروع من حيث انتهت بعد توقيع عقد جديد قريباً.

وأتمنى شخصياً إنجاز مشروع مرفأ طرابلس لأنه سيمهّد الطريق لمزيد من التعاون بين الصين ولبنان في المستقبل.

علاقات تعاون مع لبنان

■ هل تعتقدون ان العلاقات الاقتصادية بين بلدكم ولبنان ستشهد مزيدا من النمو ولماذا؟

– نظرا لزيادة مشاريع المقاولات والبناء في منطقة الشرق الاوسط، تهتم الصين بالعمل في اسواق المنطقة وتتعاون مع دول عدة مثل الكويت، الامارات، السعودية والسودان وغيرها، خصوصا في مشاريع البنى التحتية حيث تعمل الشركات الصينية الخاصة وفق معايير ومستويات تكنولوجية عالية.

اما بالنسبة الى لبنان فباستثناء المشروعين المذكورين سابقا ثمة علاقات تعاون عديدة ناجحة ومثمرة مع المؤسسات الصينية، اذ وفرت شركة من شانغهاي تسع رافعات آلية لمرفأ بيروت.

كذلك جهزت شركة اخرى من بكين الجمارك اللبنانية بمعدات الكشف على حمولة الشاحنات.

ونأمل مستقبلا ان يحصل تعاون صيني لبناني في قطاع الاتصالات وامداد السوق المحلي بالاجهزة الخلوية واللاسلكية، لا سيما ان الصين قطعت شوطا كبيرا في مجال التكنولوجيا.

دور المكتب التجاري

■ **ماذا تقترحون من اجراءات وتدابير لتشجيع الشركات الصينية للاستثمار في لبنان؟**

– تبذل السفارة الصينية في لبنان جهودا كبيرة لتشجيع الاستثمارات الصينية في السوق اللبناني. ويوفر المكتب التجاري في السفارة المعلومات اللازمة عن القوانين اللبنانية والحوافز والتسهيلات الاقتصادية والاستثمارية لكل الشركات.

معهد صيني في اليسوعية

■ **كيف تصفون التعاون الثقافي بين الصين ولبنان؟**

– التعاون الثقافي بين البلدين مهم جدا، لا سيما ان كلاً من الصين ولبنان يتمتعان بتاريخ عريق وتراث مثير للاهتمام وثقافة متنوعة.

أول معهد صيني في الشرق الاوسط افتتح في بيروت

وللاسف الشديد حالت الاوضاع السياسية والامنية المضطربة في السنوات الماضية دون تفعيل هذا التعاون، لكننا نسعى الى تفعيله في المستقبل، لا سيما في مجالات التعليم والثقافة.

وقد افتتحنا معهدا في الجامعة اليسوعية وهو الاول من نوعه في منطقة الشرق الاوسط، وقد اخترنا بيروت لهذه الغاية لما تمثله من ساحة تعايش وحوار بين مختلف الحضارات والثقافات.

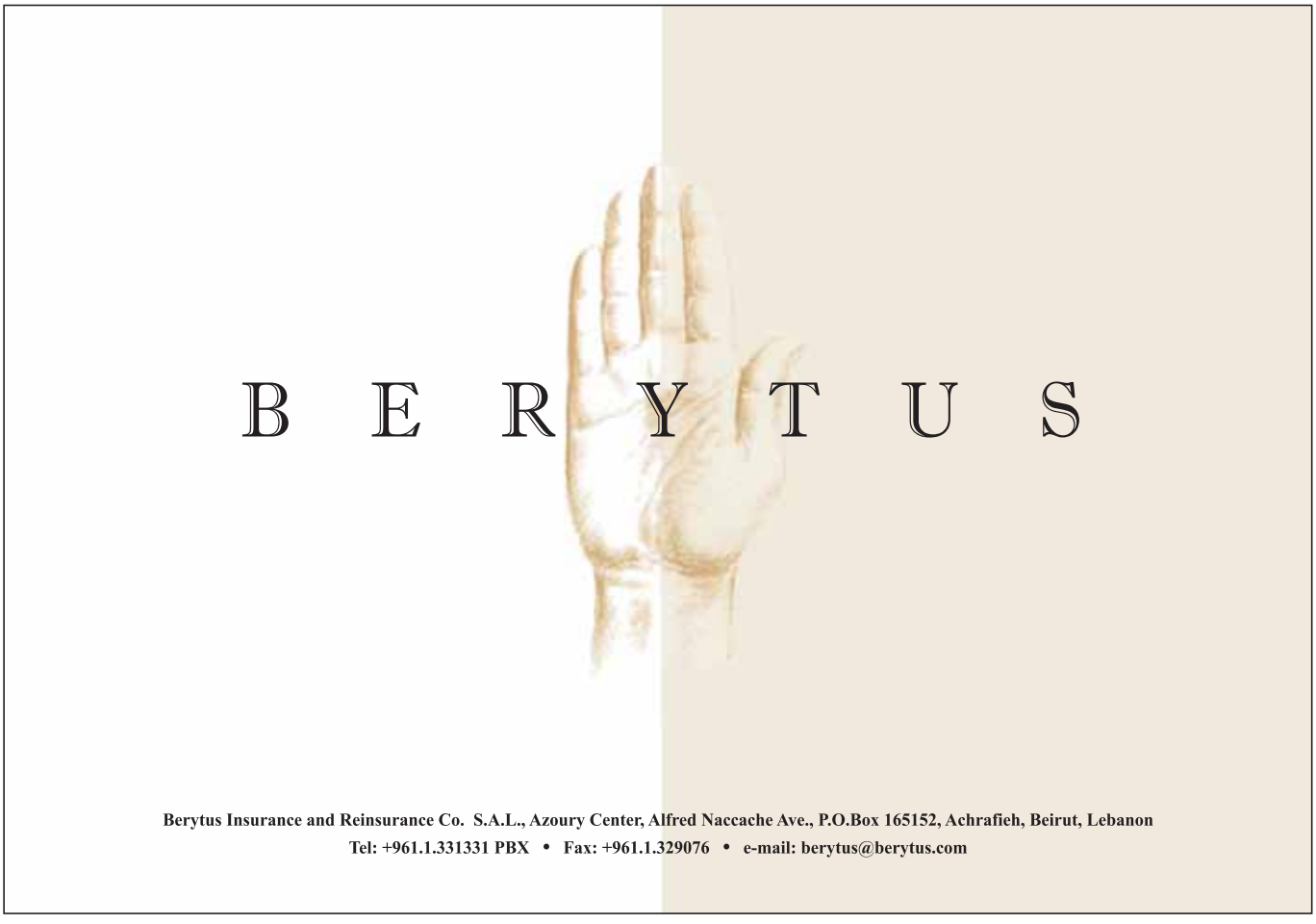
ويوفر المعهد تعليم اللغة الصينية والتقاليد الصينية الى جانب بعض المواد الاكاديمية عن السياسة والاقتصاد. وينظم المعهد محاضرات وندوات لتعزيز التبادل الثقافي بين الصين ولبنان.

كذلك ثمة دعوات عدة لفعاليات صينية للمشاركة في عروض فنية ومهرجانات في لبنان منها في كازينو لبنان.

والحدث الابرز هذا العام هو حلول الذكرى الستين لتأسيس جمهورية الصين الشعبية في شهر تشرين الاول (اكتوبر) المقبل، لذا تعمل السفارة الصينية جاهدة لإنجاح هذه المناسبة. ■

السفير ZHIMING في سطور

تخرج السفير LIU ZHIMING من جامعة بيجين ويجيد اللغة الفرنسية انضم الى السلك الدبلوماسي منذ ٣٥ عاماً، خدم في بعثات بلاده الدبلوماسية في بوروندي وفرنسا وبلجيكا، وتولى مناصب عدة في وزارة الخارجية الصينية. ليعين اخيرا سفيرا في لبنان.



RED SQUIRREL



انطوان الخوري

أسس السادة انطوان رزق الخوري ويولا انطوان الخوري ورزق انطوان الخوري والياس انطوان الخوري شركة أوف شور باسم «ريد سكويريل».

أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد انطوان الخوري.

PHOENIX ENERGY

أسس السادة نعمت جورج افرام وادغار جوزف افرام وكريم شفيق افرام وشركة جورج افرام المحدودة شركة مساهمة لبنانية باسم «فينيكس انرجي» برأسمال مئة وخمسين مليون ليرة لبنانية وموضوعها تجارة وصناعة وتوزيع الطاقة وعقارات وتسويق.

أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد نعمت افرام.

الشركة العربية الرائدة

أسس السادة فهد بن محمد بن صالح العذل وعماد مصطفى دندشلي وبشارة صبحي حاتم شركة مساهمة لبنانية باسم «الشركة العربية الرائدة» برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية وموضوعها عقارات ومفروشات ومطاعم وادارة مشاريع وسياحة.

أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى فهد العذل.

M.A.F. HOLDING

أسس السادة أيوب – فريد ميشال صعب وفادي ميشال صعب وميخائيل فادي صعب شركة هولدنغ باسم «ام.اي.اف. هولدنغ» برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية.

أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى ايوب – فريد صعب.

نينوس هولدنغ

أسس السادة ريتشارد شلهوب ومارغريت ريتا شلهوب وكرستين اولريك شلهوب شركة هولدنغ باسم «نينوس هولدنغ» برأسمال ٢٠ الف دولار اميركي.

سندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى ريتشارد شلهوب.

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

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
في بيروت				
١٣٩٧ حصن	ش.م.ل.	٣٠ مليار ل.ل.	عقارات	فارس محمد صمدي
ميدل ايست اكسبرس	هولدنغ	١,٥ مليون دولار	–	معتز محمد ندّي
رويال انفستمنتس	اوف شور	١ مليون دولار	استثمار	سليم الياس معلولي
ستايت انفستمنتس	اوف شور	١ مليون دولار	استثمار	ايلي فؤاد غانم
لونغ وود انفستمنت	اوف شور	١ مليون دولار	استثمار	يولا زرد نجيم
اتلانتيك فايننس	اوف شور	١ مليون دولار	استثمار	جوسلين عقل شديد
يونايتد ستيل اوف لبنانون	ش.م.ل.	١ مليار ل.ل.	تجارة/حديد	بسام جميل شعيتو
رانواي افيايشن	ش.م.ل.	٥٠٠ مليون ل.ل.	نقل جوي	ايلي ايلي ابو جوده
GH	هولدنغ	٢٦٠ الف دولار	–	فيليب شربل غانم
نليدا للبناء	اوف شور	٢٠٠ مليون ل.ل.	بناء	سامي حسين بدوي
فينكس تكنولوجي	اوف شور	١٠٠ الف دولار	–	نعمة جورج افرام
المغرب العربي للتجارة	تضامن	١٥٠ مليون ل.ل.	تجارة	احمد احمد البشاري
هاريسون للساعات	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	ساعات	سليم نجيب بيطار
لبنان للزيوت	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	نفط / عقارات	بسام عدنان برّو
داتا	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	كومبيوتر	مارك بيكيوتو
الرافدين للاستثمارات العالمية	اوف شور	١٠٢ مليون ل.ل.	استثمارات	وائل محمود جبوري
داماس للعقارات	امارات	٣٠٠ الف UAE	عقارات	حنا جبران هيمو
اوريغامي	ش.م.ل.	٧٥ مليون ل.ل.	اعلانات	ابراهيم ميشال تابت
كوكاش انترناشونال	هولدنغ	٣٠ الف دولار	–	محمود مختار كوكاش
برايم سوليوشنز	اوف شور	٢٢ الف دولار	–	ريشار جان فياض
ريف غروب	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	لؤي محمد غضبان
ج – ابيلا غروب	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	جيلبير جوزف ابيلا
العالمية للاعمار	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	رياض ابو نصر بساتنه
انتر افريكان ترايدنغ	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	عبد العزيز يوسف حمد
HDM كونسلتنس	اوف شور	٢٠ الف دولار	استشارات	الكس جوزف حبيس
تارغتس	اوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة/بناء	طه نهير حسين
اطلس فايننس	اوف شور	٢٠ الف دولار	استثمار / تمويل	جوسلين عقل شديد
انتركونسلت اند سبلايز	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	عماد محمود جفال
يونايتد دفلوبمنت غروب	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	عبدالله سعدالله مصطفى
مودلس تلكوم	اوف شور	٢٠ الف دولار	اتصالات	محمد حسن رشيد غريبه
ايغل ستار بتروليوم	اوف شور	٢٠ الف دولار	نفط	كامل شحاده كامل
سيدروس	اوف شور	٢٠ الف دولار	عقارات	محمد ابراهيم عياش
P.F.L. غروب	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	نيكول ميشال صباغه
ترانسكاند	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	ميشال الياس ضومط
كليك للهندسة وادارة المشاريع	اوف شور	٢٠ الف دولار	هندسة	يوسف حنا زهرا
حمد محمد الوزان واولاده للبتروكيماويات	اوف شور	٢٠ الف دولار	بتروكيماويات	حمد محمد علي الوزان
ارابيسك	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	عزت حسن سعد
ريمون انترناشونال	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	اندره ريمون فياض
كويت كابيتال	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمار	صالح يعقوب حميضي
ذه فينيسيان	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	محمد ابراهيم عياش
OMG غروب	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	غسان جورج عميره
غروب ٨	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	حنا جرجي عبد الاحد
أ – ب فور انترناشونال للتجارة	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	احمد فهد بيضون
ريغال غروب انترناشونال	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	ليلى قاري الحلبي
وود لاند لبنان	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	خشب	داني انطون مدور
دراكو بتروليوم	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	نفط	نور الدين علي عيد
هيدرود كونستراكشن	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	اعمار	نزيه يوسف نعمان
باكسو سوفت	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	رمزي جرجس رزوق
الفؤاد تلكومونيكايشن	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	اتصالات	حسن يوسف الحاج
غلوبل ترايدر	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ماهر محمد سلوم
شلالا فور ديزاين	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	اعمار	جورج رشيد شلالا
سكب للخدمات النفطية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	نفط	عنايات سنو غندور
المتحدة للتجارة الدولية	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ناجي انطوان بو حبيب
سمنت ستوك	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	اسمنت	وليد عبد الرحمن عمر
دودلاي انفستمنت	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	فاديا عبدو ابو جوده
AOS	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	–	ابراهيم اميل ضاهر
مشاريع قطر ولبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اتصالات / تجارة	ناصر احمد محمد مير
بلاس دو ليتوال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	انطوني ايلي اسطفان
مودولور	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة / مواد بناء	محمد ابراهيم عياش
قاليوس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	بناء	داني محمد حجازي
الفارس للاستثمار العقاري	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	حسن محمد فارس

مد بروبرتيز مانجمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	عفيف حسن مكاوي
كونترول	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	الكترونيات	ماهر زهير قطب
بيهايند ذه كاونتر	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	ادارة مطاعم	شهيد ناظم خوري
غولف اينوكس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	المينيوم	احمد فايز حرب
ميندسات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	خدمات	زياد يوسف اسير
فقرا فاليه	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	هيكل نقولا مسعد
ارت اند بيوند	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ليان جناح مكارم
الابحاث والتطوير العقاري	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	حسن محمد فارس
FGC	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	كريستيان غابريال مانوكيان
٣٦٠ درجة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	جنان وجدي ملاط
في بعبدا				
روراديكو	ش.م.م.	٢٠٠ مليون ل.ل.	تجارة/عقارات	كيفن خيرالله خوري
مانترا كومونيكايشنز	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	اعلانات/ادارة شركات	راني اوهانسيان
اسامه فتح الله واخواه	ش.م.م.	١٥٠ مليون ل.ل.	تجارة	اسامه خالد فتح الله
فينيكس انرجي	ش.م.ل.	١٥٠ مليون ل.ل.	طاقة/عقارات	نعمة جورج افرام
بوم للتأمين سوليوشنز	ش.م.ل.	٧٥ مليون ل.ل.	وساطة تأمين	وليد عاطف موسى
موارد شتورة	توصية بسيطة	٧٠ مليون ل.ل.	تجارة	محمد علي طويل
كويست ٤ كوليتي انجينييرينغ	ش.م.ل.	٦٠ مليون ل.ل.	تجارة/هندسة	انطوان الياس نون
انترغاز	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	تجارة	كريستيان وديع غالي
ستراتا كونسالت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/استشارات	غسان بن طباع شلبي
فكس هولد	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/مواد طبية	جوليا عصام عرموني
تراك اون نات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/اتصالات	بيار حجي جورجيو
توتال سوليوشن	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	انطوان ايليا رزق الله
التمويل التجاري	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	خدمات مالية/تجارة	فايز جورج حداد
ARDEMA	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جان لويس كرم
C١٨	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/هندسة	روي ميشال داغر
لوفان دفلوبمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	جمال حليم دانيال
باين هايتز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	الياس نقولا بو صعب
اماك كونتركتينغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	عامر شفيق منصور
منصور اند سلامة غروب	توصية بسيطة	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	مارون بطرس مارون

MODULOR



محمد ابراهيم عياش

أسس السادة محمد ابراهيم عياش وانس الجميلي وياسر احمد الحاج ورنا حيدر شركة مساهمة لبنانية باسم «مودولور» برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية وموضوعها مواد بناء ومفروشات.

أسندت رئاسة الشركة الى السيد محمد عياش

MED PROPERTIES MANAGEMENT

أسس السادة عفيف حسن مكاوي وعدنان محمد ديماسي وشركة «ميد بروبرتيز هولدنغ» شركة لبنانية مساهمة باسم «ميد بروبرتيز مانجمنت» برأسمال ٣٠ مليون ليرة لبنانية وموضوعها: مقاولات وبناء وعقارات ودراسات هندسية.

أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى السيد عفيف مكاوي.



الخطأ الطبي في حكم جديد للقضاء اللبناني
٨٠ مليون ليرة لمريضة تسبب لها الطبيب بشلل نصفي

اخطأ احد الاطباء **ب.ج.** في علاجه لإحدى المريضات اذ ثقب لها شريانا خلال استئصاله الزائدة بالناضور بدلا من العملية الجراحية التقليدية.

دخلت الفتاة **ك.ض.** الى غرفة العمليات لاجراء العملية خلال نصف ساعة فبقيت لصباح اليوم التالي حيث ادى ثقب الشريان الى حصول نزيف اولي ونزيف ثان استدعى اعطاء المريضة كمية من الدم، كما استدعى الاستنجاد بطبيب قلب.

باختصار خرجت المريضة من غرفة العمليات وهي مصابة بشلل نصفي في جسدها..

تقدم اهلها بدعوى ضد الطبيب وبعد الاستماع الى لجنة طبية عينتها نقابة الاطباء.. صدر الحكم بحبس الطبيب مدة اربعة اشهر مع وقف التنفيذ وبغرامة قدرها ٨٠ مليون ليرة بدل نفقات المعالجة والعطل والضرر.

اكبر بيع بالمزاد العلني ممتلكات شركة «لوريكو»
تحصيلا لدين شركة امروبا البالغ ٦ ملايين دولار

تبيع دائرة تنفيذ المتن في ٢٠٠٩/٦/١٢ ممتلكات الشركة المفلسة المؤسسة اللبنانية للتجارة الدولية (لوريكو – عريضة اخوان) وممتلكات **ميشال ورجا عزيز عريضة** المفلسين تحصيلا لدين شركة امروبا س.ا. البالغ ستة ملايين ومائة وثلاثة آلاف دولار اميركي.

ويشارك في حجز الممتلكات بنك انتركونتيننتال وبنك بيبلوس.

نذكر ان تخمين الممتلكات التي تعرض للبيع بالمزاد العلني للمرة الثالثة قد بلغ نحو ثلاثة ملايين دولار.

محكمة الافلاس في جبل لبنان تفصل في الدعاوى المتراكمة
وتشهر افلاس انطوان كريم حداد

بدأت المحكمة الابتدائية في جبل لبنان الناظرة في الدعاوى الافلاسية، برئاسة القاضي الدكتور **جمال عبدالله** وعضوية كل من القاضيين **ميشال معوض** و**ساندرا الخوري** الفصل في الدعاوى الافلاسية الكثيرة المتراكمة في ادراج المحكمة منذ سنوات.

ففي ٢٠٠٩/٥/١١ اصدرت المحكمة قرارا بشهر افلاس **انطوان كريم حداد** واعادت تاريخ توقفه عن الدفع الى ٢٠٠٧/١١/١٢.

وعينت المحكمة المحامي **نبيه الجردي** وكيلا للتفليسة.

الهيئة الجديدة لمحكمة الافلاس في جبل لبنان
تتابع النظر في مئات الدعاوى الافلاسية

بعد ان تم تغيير محكمة الافلاس في جبل لبنان وحلول القاضي **جمال عبدالله** رئيسا للمحكمة بدلا من القاضي **بسام مولوي**، تسلم القاضي الجديد الدعاوى الافلاسية، وبدأ بالنظر فيها لتصفية اكبر عدد ممكن منها (عددها بالآلاف وبينها ١٠٩٩ دعوى افلاسية في بيروت).

وكانت محكمة الافلاس في جبل لبنان قبل انتقال رئيسها القاضي **المولوي** الى منصبه الجديد قد اشهرت افلاس شركة جدعون للطباعة والتجارة للشرق الاوسط ش.م.ل. وارجعت تاريخ توقفها عن الدفع الى ٢٠٠٧/٩/١٣ وعينت القاضي **فرح حاطوم** مشرفا على التفليسة والمحامي **الياس ابو ناضر** وكيلا لها.

ونظرا لانتقال اعضاء هيئة المحكمة السابقة الى مناصبهم الجديدة، فقد تم تعيين القاضي **ساندرا خوري** مشرفا على التفليسة والمحامي **الياس ابو ناضر** وكيلا لها.

طرح ممتلكات شركة تلفزيون لبنان في بعبدا
للبيع بالمزاد العلني تحصيلا لحقوق دائنيها
من سمح بإيصال الخلاف الى دائرة التنفيذ؟

سيعجب القارئ عندما يقرأ مقدمة هذا الاعلان:

اعلان بيع بالمزاد العلني

صادر عن دائرة تنفيذ بعبدا

في المعاملة رقم ٢٠٠٧/٢٣٢١ استنابة دائرة تنفيذ بيروت رقم ٢٠٠٥/٦٤٥ الرئيس **يوسف الحكيم**.

المنفذة: شركة ميغاكوم قيد التصفية ش.م.ل. الحالة محل شركة انترناشيونال برايمتايم ش.م.ل. وكيلها المحامي النقيب **ميشال خطار**.

المنفذ عليها: شركة تلفزيون لبنان ش.م.ل. وكيلها الاستاذ الدكتور **حسن عواضه**.

المشتركون في الحجز: – شركة برايمتايم للانتاج ش.م.م.

– شركة TRANSWORLD TELEVISION CORPORATION

– شركة RAINBOW TELEVISION

وكيلها المحامي الاستاذ **نجيب ليان**

السند التنفيذي: شركة ميغاكوم قيد التصفية – حكم – المبلغ / ١,٤٦٠,٤٥١/ $ عدا: اللواحق والفوائد والرسوم والمصاريف.

ودين شركة انترناشيونال برايمتايم ش.م.ل. تعهد خطي – المبلغ /٤٩٠,١٠٠/$؟ و/١,٢٢١,٦٤٠/ل.ل. عدا اللواحق والفوائد تاريخ قرار الحجز: ٢٠٠٦/٦/٦ تاريخ تسجيله ٢٠٠٦/٦/١٦.

ويتضمن الاعلان الوصف الكامل للعقار المطروح للبيع بالمزاد العلني (رقم ٢٥٥٥ بعبدا) اي مقر تلفزيون لبنان في الحازمية. ويلاحظ انه تم تخمينه بأربعة ملايين دولار ويطرح للبيع بمليونين وخمسماية الف دولار. واذا لم يبع في المرة الأولى سوف يطرح في المرة الثانية بسعر اقل.

«البيان الاقتصادية»: من سمح بإيصال النزاع مع الدائن الى هذه المرحلة الخطيرة، الى طرح مؤسسة عامة للبيع بالمزاد العلني؟

موظف في «ألفا» استنسخ ٥٠ ألف بطاقة تشريج أحاله المحقق الى محكمة الجنايات

أحال قاضي التحقيق في بيروت **شوقي الحجار** الى محكمة الجنايات الموظف في شركة ألفا **علي ص.** (٢٩ عاماً) بتهمة سرقة ٥٠ ألف بطاقة تشريج للخطوط الهاتفية والاستيلاء على قيمتها البالغة مليون دولار.

وبعد ان روى القرار الظني سيرة المتهم وكيفية بداية حياته العملية في بنك في الكويت حيث اختلس منه الأموال وتم طرده، واستدانته من مصارف وشركات وعودته الى لبنان ليتوظف في شركة ألفا ويصمم على اختلاس الأموال لتحسين وضعه المالي. ويقول: الا أنه كان في قرارة نفسه مصمماً على تنفيذ ما خطط له وقرر نسخ الرقم السري لبطاقات التشريج. وعندما رأى ان هذا الأمر يتطلب الولوج الى الموقع الالكتروني الخاص لمعرفة الرقم السري لكل بطاقة المدون على أحد أجهزة الكومبيوتر الخاص بمكتب العمليات في الشركة أو التزوّد بكلمة المرور «الباسوورد» للولوج الى الصفحة الخاصة للأرقام السرية، قرر في المرحلة الثانية العمل على مراقبة موظفي العمليات في الشركة أثناء عملهم على أجهزة الكومبيوتر، حتى يتمكن من التزوّد بكلمة المرور السرية، وكانت في حينه ALFA ٢٠٠٩ LEB فاختلسها، وبعد ذلك، عمل على نسخ الرقم السري لخمسين ألف بطاقة تشريج ونسخ جميع البيانات المتعلقة بها، ومنها عشرة آلاف بطاقة ثمن البطاقة منها خمسة وعشرون دولاراً، وثلاثون ألف بطاقة ثمن الواحدة ستة وثلاثون دولارا، وعشرة آلاف بطاقة ثمن الواحدة ثمانية وأربعون دولاراً أميركياً، وقيمتها جميعها تقارب المليون دولار، حيث تم النسخ على ذاكرة هاتفه الخلوي، في البدء، ثم نقله على جهاز الكومبيوتر الخاص به، واحتفظ بها لحين تسويق هذه البطاقات عند بعض الأشخاص والشركات. وقد تمكنت الأجهزة الأمنية بالتعاون مع أحد معارفه من نصب شرك له وتوقيفه ومصادرة حافظة الكومبيوتر، كما تم ضبط رمز المرور لحافظة الكومبيوتر.

الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر ايار (مايو) ٢٠٠٩.
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

- خالد ربابة على انطوان كالومينوس
- حسين حرفوش على سهيل عيسى الحلو
- طعان العنان على فؤاد شرف – وبدرية مملوك
- خالد الديركي على نجيب ناظم نصر الدين
- شركة موبايل كومباني على محمد علي الرشيدي
- أمين أبو جوده على عماد الدين الجيزي
- عبد الرحمن عياش على طوني عبود
- ثانوية الليسيه سوسيال على محمد كحاله وعدنان فرحه
- زياد العتر على محمد درويش قليلات
- محمد سنو على محمد درويش قليلات
- مازن فرعون على محمد درويش قليلات
- الشركة اللبنانية للفنادق على محمد درويش قليلات
- عثمان معبي على محمد درويش قليلات
- شركة بلقيس على باتريك سميث
- حسام سعاده على كابي سركيس نلبنديان وخليل الغندور
- محمد محمود عثمان على عدنان برجاوي
- محمد نور مصباح غزاوي على اياد نويهض وفؤاد صبرا
- ابراهيم السباعي على ربيع هويلو وبسام جبيلي
- احمد زعيتر على حنا متري حلاج
- طعان العنان على حسن نعماني وحسن جمعه
- خالد الايوبي على بلال مصباح الجمال
- شركة سولبيا على محمد نجم
- شركة الاغذية والادوية على وائل جواد قطب
- محمد صبرا على كامل خليل فرحات
- طعان العنان على حسن نعماني وخديجه فخر الدين
- حسن مراد على ربيع شبلي مرعي
- ربيع منذر على باتريك سميث
- شركة غلوبل هوليدايز على باسم انيس سري الدين
- سعد الدين عبدالله الزين على حسام عادل حمود
- طعان العنان على حسين دوغان ومادي الصلح
- حسام العاصمي على بلال الجمال
- سمير حجازي على مصطفى محمد شهاب ورمزية محمد كساسير
- قاسم بحمد على محمد متولي
- حيدر القرى على عبد القادر صباغ
- عدي احمد بزي على علي محمد وهبي وبسام علي محروم ومحمد علي وهبي
- فؤاد اطايان على علي محمد وهبي ومحمد علي وهبي
- غسان حاطوم على عدنان منذر
- بسام العمري على ماجد طلال حجلي
- زهير عطوي على باتريك سعيد الخوري عواد
- ايلي نمور على فادي ألفرد بصبوص
- محمود مراد على كريم عادل رزق ومحمد علي الخطيب
- حسين حرفوش على حسين جواد
- علي طالب على غسان وعدنان برجاوي
- ابراهيم السباعي على سعاد ناصر وعلي ناصر وبلال سماحة
- حسن احمد صالح على وحيد عمر القهوجي
- محمود مراد على خالد التيماني وأسامة عبدالله
- ابراهيم السباعي على هدى محمد محمود زكريا وعمر زكريا
- فادي الخوري على فؤاد حسون
- عماد عليوان على عبد الرؤوف العجوز ومحمد احمد حكمت
- رينيه معوض على خالد جوهر التيماني
- علي منصور على ابراهيم الجعفيل
- اميل انطوان نعيم على محمد جمال محمود أشقر
- الياس نعيم الخليل على شركة دلتا وشادي ضو
- هاني عبدالله يزبك على محمد وهبي ووسام مخزوم
- محمد عبدالله الخفر على كمال شكري الحجيلي
- الشركة المتحدة للإنماء والسياحة على أمل مروان نبكرو وكريم الخطيب
- جورج اليوسف على سهيب القادري
- اندريه الغريب على حبيب أبو زيد
- ابراهيم السباعي على محمد حيدر وجلال وحيد
- علي ناصر على جلال محمد وحيد
- قاسم رميثي على غسان مرمل وحسين علي غزيل
- شركة ماستر كارت على جمال عبد السلام بوتاري
- مرسال معوض على حبيب بشارة عازار
- هاني سبليني على مهى حجازيه
- مروان معشر على سهيب القادري
- رضوان الحفار على حسين علي سليمان وعلي صبحي قاسم حمود
- حسن فواز على فادي الربعة ومحمد صلاح الخنسا
- حسين محمد علي ياسين على محمد أمين ابراهيم فضل الله
- احمد عثمان على مصباح الجمال وعدنان برجاوي
- شفيق علي جمال الدين طاهر على ماجد كمال جمال
- عماد علي جابر على محمد سامي محمد الشمايلي
- مصطفى محسن حسن على خضر الجمل
- شادي مروه على علي قلقاس
- أمين صبحي بلوط على فادي ناجي عيتاني
- ابراهيم السباعي على فاروق الصيداني

بعبدا

- محمود يوسف عادل على محمد نزير حجار
- زياد خالد مسعود على مصطفى درويش
- جوزف الخوري على جوني وامكيان
- سامي عرابي على رامي محمد عيسى
- شكري ابو انطون على ابراهيم كفوري
- جوزف الياس افرام على جوزف جبرايل قرطباوي
- سمير عبد الحسن على الياس طانيوس متى
- ابراهيم السباعي على جيزال الياس
- عاطف ابي مطر على نادر سعد
- صونيا خليل على ايلي غنطوس
- خليل خليل على خليل البير غنطوس
- عبود غنيمة على خليل البير غنطوس
- روني خوند على ادوار ابو عسلي
- موريس ايليا على انطوان الياس عواد
- محمد بلآن على رباب حسن حمزة
- د. فريد بدران على نبيل بشعلاني
- المحامي داني الفخري على نمر خليل ابي خليل
- حسان حمادي على ادوار فؤاد بو عسلي
- سالم العكاوي على مريم ابراهيم الخوري
- عقل ثابت على ليليان يوسف ترمس
- جوني كساب على حبيب فؤاد السمرا
- جورج مراد على حبيب فؤاد السمرا
- دينا صباغ على حسن عارف
- فؤاد صباغ على حسن عارف
- عماد محمود عليوان على ماري تريز الياس
- ادوار يوسف ايليا على انطوان يوسف عواد
- نجيب مسلم على ماكروهي البير كاياغيان
- انطوان الاشقر على فادي ابراهيم حرب
- يوسف داغر على ناصر عبد الحسين حموري
- محمد المعوش على محمد عبد القادر صفا
- رحام النايف على محمد مصباح صالح
- حسن بركات على بسام جميل جمعة
- سمير فنيش على عباس يوسف رضا
- محمود يحيى على زياد علي خليل
- يوسف معوض على ايلي بطرس ابي سليمان
- المحامي جمعة ضو على اميل عبدالله ابو خليل
- بشير افرام على جان جمال هاشم
- محمد عناني على نعمه طوني تنوري

زحلة

- الياس روفايل على وارطان اندكيان
- حسن أيوب على ناظم الحسين
- وليد طحان على عدنان أبو حسن
- محمد الحلبي على محمد معمو اوريا
- علي هزيمة على وليد حسن يعقوب
- جوزف خوري على نعمة تنوري
- شادي خطار على منى فرحات
- زكي الترشيشي على حسين خليفة
- نقولا أبو خاطر على عبد الرحمن شميطلي
- حسين فاعور على هاني عباس
- محمد عبد العال على جهاد الحسين وماجد يحيى
- خالد نصر الدين على محمد سماحة
- ابراهيم اللقيس على عبد الرحمن شميطلي

صيدا

- حيدر خليل القرى على طه حسن غزال وابراهيم علي حيدر
- حسين عبد الحسين على بسام جميل جمعه
- ابراهيم غرب على بلال علي عبدالله
- نصري المهنا على باسل عبد الكريم الحريري
- امين العيتاني على باسل عبد الكريم الحريري
- منصور المهنا على باسل عبد الكريم الحريري
- نصير نجيب بسما على حسين علي صفا
- اكرم وليد هاشم على عبد الرحمن خضر يموت
- زينو بلحص على حسن احمد المحمد

حـــــذار



بقلم المهندس زياد زخور

لطالما حفل تاريخ لبنان بالأحداث الكبرى التي شكلت مفترق طرق مهما في تطور أو انحدار البلد، فنتائج تلك الأحداث دفعت بالوطن الى الاستقرار والأمان أو أوقعته في تجارب خطيرة ومؤلمة.

وغالباً ما كانت التدخلات الأجنبية طاغية في دفع الأمور باتجاه معين.

فلبنان بلد صغير يقع في منطقة شديدة التعقيد ويشكل استراتيجية حيوية للعالم أجمع.

وهو بلد غير مستقر سياسياً يتأثر كثيراً بتقلبات السياسات الدولية التي غالباً ما كانت تضمر الشر له ولمواطنيه، لأنها تعمل لمصالحها ومآربها في المنطقة.

وإذا كان أهل الأرض قد انتفضوا على ذاك الظلم في أكثر من مرحلة، فالنتائج غالباً ما كانت مأساوية مع سقوط احلام الاستقلال والحرية والسيادة، واستشهاد الأبطال وسيطرة عهود سوداء من الظلم والبطش والاستئثار والإفقار..

فتاريخ لبنان شاهد صادق على مقولة التاريخ الذي يعيد نفسه، ويتكرر باستمرار على اختلاف العصور، الرجال والظروف.

يبقى السؤال عن سر استشراس هذه الدول الكبرى للتدخل في شؤون وشجون هذا البلد الصغير لتغيير معالم مستقبله وإخضاع شعبه بحسب مصالحهم.

فأسماء تلك القوى الاستعمارية تبقى حيّة في أذهاننا من الأشوريين الى الرومان مروراً بالصليبيين والمماليك والدولة العثمانية وبروسيا والنمسا وبريطانيا العظمى والاتحاد السوفياتي وصولاً الى من ينعت نفسه اليوم بقائد العالم الحر وحامي الديمقراطية والحرية والمساواة وحقوق الإنسان في العالم!

فأفعال هؤلاء محفورة في قلب جبالنا وسهولنا، معالم أثرية شاهدة على حقهم وظلمهم واستبدادهم وبطشهم. ذلك التاريخ يؤكد لأصحاب البصيرة انه مهما بلغت عظمة الامم وكبر شأنها نهايتها حتمية لا محال.

وإذا كانت أحلام الانتصارات والفتوحات التي قام بها الملوك والقادة العسكريون التاريخيون منذ آلاف ومئات السنين مبررة على أساس البحث عن المدى الحيوي في ظل غياب القوانين الدولية والقيم الكبرى وبدائية الفكر الإنساني، إلا ان ما عايشناه خلال نصف القرن الفائت من ضرب بعرض الحائط لكل القيم والمبادئ الأخلاقية وفي طليعتها شرعة حقوق الإنسان من قبل جهابذة ورواد ومروّجي تلك القيم، لهو شاهد كبير على سياسة المكيالين التي لمع نجمها خلال السنوات التي تلت إنشاء منظمة الامم المتحدة واعتماد شرعة حقوق الإنسان من معظم دول المعمورة!

ان الإصرار على التدخل في شؤون وطن الأرز لم يجلب إلا الخراب والدمار لهذا البلد، والفصل ما قبل الاخير من تلك التدخلات أدى الى حرب طاحنة وطويلة هجّرت مليون لبناني عن أرضه ووطنه، وقتلت ما يزيد عن المئتي ألف إنسان إضافة الى العديد من المفقودين والمخطوفين والمهجرين، دون أن ننسى الخراب المادي والاقتصادي.

سيذكر المؤرخون كيف ان حرب لبنان كانت حرب الآخرين على أرضه ولمصلحة الدول القريبة أو البعيدة الطامعة بأرضه وموارده، وكيف أنها دمرت بلداً وأزهقت أرواحاً وقضت على مستقبل وأحلام شعبه..

وقف العديد من الوطنيين والأحرار والمفكرين في وجه هذا التدخل السافر والمدمر، فقاوموا هذا الواقع الأليم ودفع الكثر منهم حياتهم ثمناً لحرية آرائهم وأفكارهم وجرأة أقلامهم، إلا ان إلغاء الجسد لا يلغي الفكر مهما طال الظلم والبطش والقمع، فالحرية هي غالباً المنتصرة والأبطال الأحرار يعيدون الاستقلال للوطن والكرامة والعنفوان لأهله سلماً أو حرباً، انتخاباً وديمقراطية!

بناء على ما تقدم، تشكل الانتخابات النيابية في حزيران الحالي محطة مركزية مفصلية لاختيار نواب الوطن القادرين على المحافظة على استقلاله وحريته ورفاهية شعبه وازدهار اقتصاده.

إن النهضة أو الانحدار على الأبواب! علينا حسن الاختيار. فالانتخاب واجب، لكن الحذر مطلوب والخطأ ممنوع! ■

المصارف المصرية تقايض قروضها بحصص في المؤسسات المدينة

الاسواق المصرية تعاني من ركود يهدد بأزمات كارثية

القاهرة – البيان الاقتصادية

وفقا لتوقعات الخبراء حول الازمة المالية العالمية وتأثيراتها على الاقتصادات العربية حدد العديد منهم الثلث الاول من العام ٢٠٠٩ لبدء هذه التأثيرات، التي اخذت تطاوله في العديد من قطاعاته الاقتصادية، وبالتحديد القطاعات الانتاجية والمالية والمصرفية.



حسني مبارك
رئيس مصر



فاروق العقدة
حاكم المصرف المركزي المصري

تعثر واسع

الاسواق المصرية تشهد ركودا مخيفا يعزوه الخبراء الى تشدد بعض المصارف في الاقراض، ووقف بعضها الآخر الاقراض كليا، ولم يأت تصرف المصارف نتيجة تعسف انما نتيجة اكتشافها وقوع حالات تعثر غير محدودة في صفوف الشركات المالكة لقطاع الانتاج وتأخر هذه الشركات عن سداد قروضها عند استحقاقاتها.

تحرك مصرفي

وخشية تفاقم الازمة، عمدت المصارف الكبيرة الى التفاوض مع المدينين بجدولة الديون، بينما عمد البعض الآخر الى اتخاذ الاجراءات القانونية بحق المتأخرين عن السداد وفقا لمسؤوليات ادارات المصارف تجاه السلطات النقدية اولا وتجاه المساهمين ثانيا.

موقف المركزي المصري

السلطات النقدية (المصرف المركزي المصري) لم تكن بعيدة عما يجري، وكانت تتحرك كواعظ وموجه للمصرف «المأزوم» اي الغارق مع عملائه بالقروض، وتقضي التوجيهات بعدم شد الحبال على عناق الشركات اكثر من اللازم، وبالتالي استخدام مختلف الوسائل للحصول على الضمانات الكافية لتغطية احجام القروض.

ولا يرى المركزي اي ضير في التساهل مع الشركات المليئة وذات القدرات على الايفاء مستقبلا اي بعد انحسار تداعيات الازمة، لمواصلة مدها بالسيولة لتواصل انتاجها ولتأمين استمراريتها.

استنباط الحلول

وفي لقاءات متواصلة بين اركان المصارف ومسؤولين في السوق المالية المصرية واركان الشركات المدينة، للوصول الى حل لمشكلة الديون والتأخر في تسديدها، تم اقتراح حل اشترط لتنفيذه ان يكون متلائما مع انظمة المركزي المصري والقوانين النافذة، وهو يقضي بأن تتنازل الشركات الدائنة عن حصص فيها للبنوك الدائنة، اي ان تبنى شراكات بين الفريق المدين والفريق الدائن، فتؤمن للاول السيولة والرساميل الكافية لتأمين استمراريته، وتؤمن للفريق الثاني حقوقه اي الضمانة الثابتة لأموال مودعيه التي يوظفها على مسؤوليته.

المصارف الكبيرة لديها الامكانات

ويرى الخبراء المصرفيون المصريون ان المصارف الكبيرة قادرة على الاستحواذ على حصص في شركات مدينة لها، اذ لديها الامكانات الكبيرة لذلك، بينما المصارف المتوسطة والصغيرة لا يمكنها حصر سيولتها المتواضعة في مثل هذه المشاركات، مع اخذ هذه المصارف بالاعتبار جمود السوق وعدم وجود رؤية صحيحة تحدد مدة الجمود، فهو ان طال سينعكس سلبا عليها وعلى المصارف التي شاركتها «ازماتها»!

بدء الاستحواذ

ومن مراقبتنا للأوضاع الاقتصادية في مصر، يتأكد سيطرة الركود على الاسواق حيث تسمع شكاوى المنتجين (بمن فيهم مسوّقو الانتاج) وتسمع مطالبتهم للحكومة لتقدم على اتخاذ اجراءات تنشط الحركة في الاسواق. ومن مطالبهم ضمان قروضهم للمصارف لتواصل مدهم بالسيولة، وتشجيع المستثمرين لاستئناف اعمالهم وتنفيذهم لمشاريعهم التي توقف معظمها عند انفجار الازمة المالية العالمية مما سبب لهم وللمؤسسات المالية والمصرفية خسائر تقدر بنحو ٥٠ مليار جنيه.



المصرف المركزي المصري

وعند كتابة هذه السطور كانت المصارف قد بدأت بالاستحواذ على حصص في الشركات المدينة و«الغير مدينة» بموافقة السلطات النقدية، وربما طاول الاستحواذ حوالى ٢٥ شركة لغاية الآن.

تدخل الرئيس المصري

وعلمنا من مصدر في المصرف المركزي المصري ان حاكم المصرف المركزي **فاروق العقدة** وبتوجيه من الرئيس **حسني مبارك**، يدرس مشروعا يقضي بتوفير المزيد من الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وربما تم تأمين السيولة لهذا الدعم عبر اصدار سندات خزينة (يوروبوند) تؤمن للمركزي الامكانات الكافية لتأمين الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

محمد الجاسر: البنوك المحلية نفذت جميع توصيات بازل ١ و٢



قال محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي الدكتور **محمد الجاسر** ان البنوك المحلية تقوم حالياً بتقديم تقارير للمؤسسة حول تقييم المخاطر الخاصة بالتقييم الداخلي لكفاية رأس المال.

وأشار الى ان المرحلة الراهنة تعتبر عصيبة في ظل أزمة مالية عالمية هي الأكبر منذ الحرب العالمية الثانية، ونشأت هذه الازمة في صلب النظام المالي ولها آثار سلبية كبيرة.

ولفت الى ان الأزمة ترتب عليها خسائر مصرفية فادحة لمؤسسات مالية كبيرة، كما أحدثت تغييرات في سياسات الحكومات تجاه القطاع المالي، وأخلّت باستقرار الإقتصاد العالمي.

وأرجع الدكتور **الجاسر** أسباب اندلاع الأزمة المالية العالمية الى ضعف التنظيم والإشراف في الأسواق المتقدمة إضافة الى ضعف احتراز المؤسسات المالية.

وشدّد على أن البنوك المحلية قامت بتنفيذ جميع توصيات إدارة المخاطر الصادرة عن لجنة بازل: معيار بازل ١، ومعيار بازل ٢، بالإضافة الى مبادئ بازل الأساسية.

وكشف عن ان تقارير البنوك المحلية حول تقييم المخاطر الهامة الخاصة بالتقييم الداخلي لكفاية رأس المال تشمل المخاطر المقيّمة، مخاطر الدعامة الأولى «المخاطر الإئتمانية والسوقية والتشغيلية»، ومخاطر الدعامة الثانية «السيولة وسعر الفائدة، والمخاطر الإستراتيجية والسمعة وتركز القروض.

ابو ظبي الوطني الاول من حيث الارباح الصافية

٢,٤٥ مليار درهم ارباح مصارف ابو ظبي في الربع الاول

رغم تداعيات الازمة المالية العالمية التي هيمنت على الربع الاول من العام الحالي، حققت مصارف ابو ظبي الوطنية ارباحا بلغت ٢,٤٥ مليار درهم بالشهور الثلاثة الاولى من عام ٢٠٠٩ مقابل ٢,٦٥ مليار درهم في الفترة نفسها من عام ٢٠٠٨ بانخفاض طفيف بلغت نسبته حوالى ٧,٦٧ في المئة.

واظهر تحليل حول الاوضاع المالية للمصارف الوطنية الخمسة بأبو ظبي ان اجمالي موجودات مصارف ابو ظبي الوطنية ارتفع بنسبة ١٣,٩٢ في المئة ليصل الى نحو ٥٤١,٦٨ مليار درهم في نهاية الربع الاول من العام الحالي مقابل ٤٧٥,٥٩ مليارا للفترة ذاتها من ٢٠٠٨.

كما ارتفعت الودائع لدى المصارف الخمسة الى نحو ٣٤١,٩٤ مليار درهم في نهاية شهر آذار (مارس) الماضي بنمو نسبته ٢٥,٣٪ مقابل ٢٧٢,٩ مليارا للفترة ذاتها من ٢٠٠٨.

وحافظ بنك ابو ظبي الوطني على موقعه في المرتبة الاولى بين مصارف ابو ظبي الوطنية من حيث الارباح الصافية التي حققها بواقع ٧٧٠ مليون درهم خلال الربع الاول من العام الحالي، وقفز بنك الخليج الاول من المركز الثالث الى المركز الثاني بأرباح ٧٥٠ مليون درهم. وجاء بنك ابو ظبي التجاري في المركز الثالث بأرباح بلغت ٣٥٤ مليون درهم تلاه بنك الاتحاد الوطني في المركز الرابع بواقع ٣٠٣,٩ ملايين درهم ثم مصرف ابو ظبي الاسلامي بواقع ٢٦٨,٣ مليونا.

الخليجي التجاري يحقق ٤ ملايين دينار أرباحاً في الربع الأول



د. فؤاد العمر

المصرف الخليجي التجاري



ابراهيم حسن ابراهيم

المصرف الخليجي التجاري

حقق المصرف الخليجي التجاري أرباحاً صافية خلال الربع الأول من العام ٢٠٠٩ بلغت ٤ ملايين دينار بحريني. وواصل المصرف توسعة أعماله ليصل إجمالي موجوداته الى ٤٨١ مليون دينار بنمو نسبته ٣,٥٪ منذ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٨، كما ارتفع إجمالي ودائع العملاء بنسبة ٢٠,٦٪ ليصل الى ١٩٦ مليون دينار، فيما ارتفعت الأصول التمويلية بنسبة ١٨٪ لتبلغ ١٩٣ مليون دينار. وتمكن المصرف من المحافظة على مركز مالي قوي حيث بلغت نسبة السيولة ٣٩٪ ونسبة ملاءة راس المال ٣٤,٣٪.

وبهذه المناسبة صرح الدكتور **فؤاد عبدالله العمر** رئيس مجلس الإدارة قائلاً: «إننا راضون عن نتائج الربع الأول في ظل الظروف الإستثنائية الصعبة التي تشهدها الأسواق العالمية، حيث واصل المصرف اتباع سياسته ومنهجيته المتحفظة لحماية أصوله ولضمان المحافظة على سيولة كافية، في الوقت الذي نعمل فيه على تنمية أعمالنا».

ومن جهته، أعرب **ابراهيم حسن ابراهيم** الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة عن سروره بالنتائج حيث أضاف: «ان نتائجنا المالية للربع الاول تعتبر أقل من الفترة نفسها في العام ٢٠٠٨، إلا أننا نقدر بأن ذلك يعد انعكاساً طبيعياً للظروف الإقتصادية السلبية التي شهدها القطاع المصرفي والاستثماري هذا العام».

السعودية ترخص للبنك العربي بتأسيس ذراع استثمارية له «شركة العربي كابيتال السعودية»

منحت هيئة السوق المالية السعودية شركة العربي كابيتال وهي الذراع الاستثمارية لمجموعة البنك العربي الاردني في منطقة الخليج ترخيصا لتأسيس شركة العربي كابيتال السعودية.

بيتر طرزي

وتعليقا على هذا الترخيص الذي يفسح في المجال لشركة العربي كابيتال تقديم خدمات الإستشارات وادارة الاصول ضمن معايير دولية وخبرة اقليمية لعملائه في المملكة، قال الرئيس التنفيذي للعربي كابيتال في دبي **بيتر طرزي** «ان تطوير اعمالنا في السعودية خير دليل على التزامنا بخدمة الخليج العربي ، وهذه خطوة مهمة لتقديم خدماتنا المصرفية الاستثمارية الشاملة لشريحة مهمة وواسعة من المستثمرين في منطقة الخليج. وعملت شركة العربي كابيتال منذ تأسيسها على التركيزعلى خدمة كبريات الشركات وكبار المستثمرين في المنطقة عبر تأمين الرسملة اللازمة لزبائنها، وتقديم خدمات الاستشارات في عمليات الدمج والاستحواذ تبعا لسياسة البنك العربي في تأمين اوسع حزمة من الخدمات المالية. الى ذلك، اطلقت العربي كابيتال صندوقا استثماريا خاصا من اجل القيام باستثمارات مباشرة في شركات صناعية اقليمية رائدة في قطاعات عدة». واوضح **طرزي** ان شركة العربي كابيتال السعودية هي شركة تابعة لشركة العربي كابيتال التابعة لمجموعة البنك العربي ومقرها مركز دبي المالي العالمي وقد رخصت لها سلطة دبي للخدمات المالية.

الكويت الوطني يمنح قرضا بـ ٣٠ مليون دينار بموجب قانون الاستقرار



ابراهيم دبدوب
بنك الكويت الوطني

اعلن الرئيس التنفيذي في مجموعة بنك الكويت الوطني **ابراهيم دبدوب** ان البنك يدرس قروضا عدة تقدم بها عدد من العملاء ضمن قانون الاستقرار المالي.

واوضح **دبدوب** ان البنك قام بالفعل بمنح قرض قيمته ٣٠ مليون دينار كويتي، لافتا الى ان القروض التي يقوم البنك بدراستها ستقدم في اقرب وقت الى البنك المركزي.

وحول توقعاته لارباح البنك خلال ٢٠٠٩ قال **دبدوب** لن تكون اسوأ واذا تم وضع خطط لتنشيط الاقتصاد الكويتي عبر قيام الحكومة بوضع ميزانية تحفيزية، فإن البنك سيتمكن من تحقيق ارباح مماثلة للعام الماضي.

واكد **دبدوب** ان قيام مؤسسات التقييم الدولية بخفض التصنيف السيادي للدولة سيدفع الى خفض اجباري لتصنيف الشركات والبنوك داخل الدولة، وهذا متفق عليه بين المؤسسات الكبرى، واذا ما حدث خفض فإن هذا الامر سيكون سيئا بلا ادنى شك.

وتوقع **دبدوب** حدوث عملية تأميم لعدد من البنوك في الدول الكبرى، وبالتأكيد هذا الاجراء سيطمئن المودع الا انه سيكون تغيرا جذريا ايجابيا في النظام المصرفي، على المدى القصير، لكن هذا الاجراء ستكون له نتائج سيئة على المدى الطويل.

بنك الشرق باشر اعماله في سوريا وافتتح اول فرع له في حي المالكي



تنفيذا لخطته التوسعية اعلن البنك اللبناني الفرنسي بدء عمليات البنك الشقيق بنك الشرق في سوريا اعتبارا من ٣ ايار (مايو) الماضي، مفتتحا اول فرع له في حي المالكي مقابل السفارة البابوية في دمشق .

وقال بيان عن المصرف في بيروت ان بنك الشرق يقدم لزبائنه منتجات وخدمات المصرف التجاري والمصرف بالتجزئة والمصرف الخاص. وستغطي شبكة فروعه على الامد المتوسط كافة المناطق السورية.

وتنشط مجموعة البنك اللبناني الفرنسي في لبنان كما في فرنسا وسويسرا وقبرص عبر بنك الـ SBA المعروف في الاسواق السورية. وستفتتح المجموعة قريبا مكتبا تمثيليا لها في ابو ظبي في الامارات العربية المتحدة.

نذكر ان رئيس مجلس ادارة البنك اللبناني الفرنسي ومديره العام في بيروت هو الوزير السابق **فريد روفايل**، ورئيس ومدير عام بنك الشرق في سوريا هو المصرفي العريق **صفا جانودي**.

عبد الرحمن التويجري رئيساً للسوق المالية السعودية



عبد الرحمن التويجري
رئيساً للسوق المالية السعودية



سعود الصالح
أميناً عاماً للمجلس الإقتصادي السعودي

الرياض – أصدر خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبد العزيز** أمراً ملكياً في منتصف الشهر الماضي بتعيين **سعود بن صالح بن محمد الصالح** أميناً عاماً للمجلس الإقتصادي الأعلى برتبة وزير.

وكذلك أصدر جلالته أمراً ملكياً بإعادة تشكيل مجلس هيئة السوق المالية على النحو التالي:

– معالي الدكتور عبد الرحمن بن عبد العزيز التويجري رئيساً.
– الأستاذ عبد الرحمن بن محمد الراشد نائباً للرئيس.
– الأستاذ محمد بن مغنم الشمراني عضواً
الأستاذ مازن بن عبد الرزاق الرميح عضواً
– الدكتور عبد الرحمن بن محمد البراك عضواً

احتجاجاً على عدم اختيار أبوظبي مقراً له
الإمارات تنسحب من الاتحاد النقدي الخليجي

أعلنت دولة الإمارات المتحدة انسحابها من الاتحاد النقدي لدول مجلس التعاون الخليجي احتجاجاً على عدم اختيار إمارة أبوظبي لتكون مقراً مستقبلياً للمصرف المركزي الخليجي.

ويأتي هذا القرار بعد ان قرر مجلس التعاون ان تكون السعودية مقراً للمصرف المركزي الخليجي المستقبلي وليس الإمارات، التي تعتبر أنها الأحق بذلك إذ كانت السباقة في تقديم ترشيحها، وسبق ان سجلت تحفظها عن القرار.

وانسحاب الإمارات يشكل ضربة موجهة لمشروع العملة الموحدة الخليجي، الذي سبق ان انسحبت منه سلطنة عمان. وقال المصدر الخليجي، الذي اشترط عدم كشف هويته، إن انسحاب للإمارات سيضعف العملة الموحدة لكنه ينطوي أيضاً على خسارة الإمارات، لأنها ستفقد الميزة التنافسية التي يتيحها الانضمام لكتلة موحدة.

وبحسب الوكالة الإماراتية تمنت الإمارات لدول المجلس التي سوف تنضم الى الإتفاقية المذكورة التوفيق والنجاح وهي ماضية في العمل في كل ما من شأنه مصلحة مواطني دول المجلس، وسوف تواصل القيام بدورها كدولة مؤسسة للمجلس لتحقيق رسالته وأهدافه.

الى ذلك، نقلت الوكالة عن محافظ المصرف المركزي الإماراتي **سلطان بن ناصر السويدي** قوله «ان السياسة النقدية لدولة الإمارات ستستمر في نهجها المنفتح دون أي تغيير وسيستمر سعر صرف الدرهم مربوطاً بالدولار الأميركي». وقال **السويدي** ان إجمالي الودائع المصرفية لدى البنوك الإماراتية يصل الى نحو ١,٢٥ تريليون درهم (٣٤٠ مليار دولار).

وذكرت الوكالة ان الإمارات كانت أول من تقدم في العام ٢٠٠٤ بطلب رسمي لاستضافة المصرف المركزي الخليجي المزمع إنشاؤه، وذلك كجزء من ترتيبات الدخول في الاتحاد النقدي لدول مجلس التعاون.

كما أشارت الى انه لا يوجد في الإمارات أي مقر أو مركز لأي من المؤسسات والهيئات التابعة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية. والأمران كانا في أساس تسجيل الإمارات تحفظها عن قرار اختيار الرياض مقراً للمصرف المركزي الخليجي الذي سيصدر العملة الخليجية الموحدة.

العربـي يخفف شروط الاقراض في قطاعي التجزئة والافراد



عبد الحميد شومان

البنك العربي

قرر البنك العربي ومركزه الرئيسي في الاردن تخفيف بعض الشروط الخاصة بالاقراض لعملائه في قطاع التجزئة والافراد بشروط ميسرة تتناسب والاوضاع الاقتصادية الحالية وضمن معايير محددة، وذلك لمن تنطبق عليهم شروط الاقراض الجديدة اعتبارا من ١٧ ايار (مايو) الماضي.

وتشمل الاجراءات المخففة الجديدة مد آجال القروض القائمة للعملاء الحاليين ممن حصلوا سابقا على اي من القروض المذكورة بما يخفف من قيمة الاقساط الشهرية المسددة وذلك ضمن شروط محددة في حال رغبتهم بذلك.

وقد صرح رئيس مجلس الادارة المدير العام للبنك العربي **عبد الحميد شومان** بأن هذه الخطوة تتضمن عددا من الاجراءات من ابرزها تخفيض الفائدة المستوفاة على القروض الشخصية وقروض السيارات والاسكان للعملاء الجدد وزيادة فترة السداد المتاحة لهم بما يتناسب وامكانياتهم.

كما تأتي هذه الخطوة بهدف تعزيز الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي وتقديرا من البنك العربي للمتطلبات الحالية لعملاء البنك في قطاع التجزئة والافراد.

السعودي الهولندي يوافق على استقالة جيفري كالفرت

وافق مجلس إدارة البنك السعودي الهولندي على قبول استقالة العضو المنتدب **جيفري كالفرت** من منصبه وذلك لظروف شخصية. كما وافق المجلس على تعيين د. **بيرند فان ليندر** الذي يشغل حالياً منصب مدير عام الخزينة، عضواً منتدباً للبنك بالنيابة.

وقدم **مبارك عبدالله الخفرة** رئيس مجلس إدارة البنك تقديره **لكالفرت** على مشاركته خلال الفترة الماضية وأكد ثقة المجلس التامة بخبرات الدكتور **فان ليندر** وقدراته على شغل منصب العضو المنتدب بالنيابة بمساعدة فريق العمل الحالي المتميز في الإدارة العليا بالبنك.

وتجدر الإشارة الى ان العضو المنتدب بالنيابة الجديد **فان ليندر** يعمل مدير عام الخزينة في البنك منذ عام ٢٠٠٦ ولديه خبرة عمل تمتد لفترة ١٢ عاماً، عمل خلالها لدى بنك ايه بي ان امرو في العديد من المناصب القيادية.

الشارقة الاسلامي يطلق خدمة معلومات شاملة «نبراس» ويحصد جوائز عديدة على خدماته المتميزة



محمد عبد الله

بنك الشارقة الاسلامي

اطلق بنك الشارقة الاسلامي خدمة جديدة ومتطورة تتيح لعملائه الاستفادة من مجموعة خدمات من خلال الهاتف في أي وقت وفي اي مكان وعلى مدار الساعة. وتمكن هذه الخدمة المتعاملين من الحصول على خدمات مصرفية عالية المستوى بشكل سهل وآمن، بالاضافة الى تمكينهم من الحصول على اجابات فورية عن الاستفسارات ومعلومات شاملة من قبل فريق متخصص ومدعوم بتقنيات متقدمة في مجال الخدمات الهاتفية.

ويذكر ان مصرف الشارقة الاسلامي كان قد حصل على جائزة محمد بن راشد آل مكتوم للاعمال وجائزة دبي للجودة عن عام ٢٠٠٨ بينما في السنوات السابقة حصد المصرف جوائز عدة، منها جائزة الشارقة للتميز الاقتصادي، وجائزة الموارد البشرية في القطاع المصرفي وجائزة اعلى نسبة توطين بين مؤسسات القطاع الخاص في دول مجلس التعاون الخليجي.

يذكر ان المدير العام لبنك الشارقة الاسلامي هو السيد **محمد عبد الله**.

«المصرف» يحصد جائزة الابتكارات التكنولوجية من منتدى العالمي للتمويل الاسلامي

حصد «المصرف» وجمعية قطر الخيرية جائزة الابتكارات التكنولوجية من منتدى العالمي السنوي للتمويل الاسلامي، وذلك عن الابداع في تطبيقات واستخدام البطاقات المصرفية، عن المشروع المشترك الذي نفذه المصرف والجمعية بإصدار بطاقات مصرفية للمشتريات تستفيد منها حوالى ١٢٠٠ من الاسر المتعففة التي تحظى بمساعدات شهرية ضمن برنامج رعاية الاسرة والمرأة والتنمية الاجتماعية داخل قطر. وتم استلام الجائزة خلال المؤتمر الذي عقد في دبي يومي ٢٦ و٢٧ نيسان (ابريل) ٢٠٠٩.

وقال مصدر مسؤول من الشركة المنظمة للمؤتمر بأن اللجنة الخاصة بمنح الجائزة اختارت المصرف وقطر الخيرية بعد ان نظرت في التجديدات التقنية والانجازات في اتجاه تحقيق مقاصد الشريعة الاسلامية في ما يتعلق بالاعمال التي تستخدم فيها البطاقات المصرفية من قبيل بطاقات العمل الخيري او البطاقات التي تقدم دعما ماليا، واعتبرت مشروع البطاقة المصرفية مشروعا رائدا يستحق الجائزة.

السيد **احمد مشاري** المدير العام لمجموعة الاعمال المحلية علق «ان هذه الجائزة تعتبر اضافة جديدة لانجازات المصرف، وتعكس بصفة خاصة الدور الريادي الذي يقوم به تجاه المجتمع، وشراكته الاستراتيجية مع الجمعيات الخيرية من اجل خدمة المجتمع القطري».

المؤسسات الخليجية تفضل التعامل مع مصارف فرنسية

تحظى المصارف الفرنسية بإعجاب وتقدير المؤسسات الخليجية بحيث أخذت هذه المؤسسات تستعين بها لتكون مستشارة لها في كل تعاملاتها المصرفية والمالية بعد ان كانت تفضل عليها المصارف الأميركية.

وفي خبر وارد من أبوظبي ان شركة أبوظبي الوطنية للكيماويات «كيماويات» تتجه لاختيار بنك بي ان بي باريبا الفرنسي كمستشار لها في مشروعها لإنشاء مصنع بتروكيميائي.

وتمكن البنك الفرنسي من منافسة ثلاثة مصارف أميركية وانكليزية على هذه المهمة وهي: باركليز وبريطانيا وسيتي غروب الأميركي واتش اس بي سي البريطاني.

«حبيب بنك» يطرد موظفاً طالب بحقوق الموظفين

تضامن مجلس إدارة اتحاد نقابات موظفي المصارف في لبنان مع مندوب النقابة في «حبيب بنك» الذي طرد من الخدمة بسبب ممارسة نشاطه النقابي ومطالبته الإدارة لتطبيق زيادة الأجور التي قررتها الدولة على زملائه. وقد ثبتت أسباب الطرد من التحقيق الذي أجرته وزارة العمل.

وقد تقرر ان يتواصل دعم النقابة لموظفي «حبيب بنك» حتى يمتثل لقرار الدولة بزيادة الأجور لموظفيه وحتى يتعهد بعدم مضايقة النقابيين في المصرف.

ويقول مصدر في البنك ان إدارة البنك في الخارج قد لا توافق على موقف الإدارة في بيروت، ولذلك بدأت الاتصالات بها.

دار ثروات للإستثمار تدشن «صندوق ثروات للصكوك» كأول منتج استثماري



عارف محمد العلوي

ثروات

المنامة – طرحت دار ثروات للإستثمار «ثروات» صندوق ثروات للصكوك المتوافق عليها مع الشريعة الإسلامية وهو أول منتجاتها الاستثمارية.

وبهذه المناسبة، صرح السيد **عارف محمد العلوي** الرئيس التنفيذي لدار ثروات للإستثمار قائلاً «انطلاقاً من كوننا شريكاً لقمة إدارة الاستثمار في المؤتمر العالمي الخامس لصناديق الإستثمار الإسلامية وأسواق رأس المال الإسلامي، يأتي تدشيننا لصندوق ثروات للصكوك كأول منتجاتنا الإستثمارية والذي يسعى الى المحافظة على رأس المال مع تحقيق دخل مرتفع للمستثمرين من خلال شراء الصكوك في الأسواق المالية الابتدائية والثانوية».

وأضاف قائلاً: «كما يقدم الصندوق للمستثمرين خيار تلقي توزيعات الصندوق بصورة نقدية أو عبر وحدات إضافية من الصندوق، كما يستهدف الصندوق المستثمرين من ذوي الملاءة المالية العالية سواء من الأفراد أو المؤسسات الذين يسعون الى استثمارات ذات عوائد أعلى من الودائع المصرفية منخفضة المخاطر والمعتدلة».

دعوى جزائية بين التجاري الكويتي ودار الاستثمار
اتهام التجاري باستيلائه على حصتها في بنك بوبيان

اقدم في الشهر الماضي البنك التجاري على نشر اعلان عبر موقع سوق الكويت للاوراق المالية يتضمن البنود الثلاثة الآتية:

١– بموجب الشروط الواردة في العقود المبرمة مع شركة دار الاستثمار وشركاتها التابعة ذات العلاقة، فقد سقط حق شركة دار الاستثمار والشركات التابعة في اعادة شراء اسهم بنك بوبيان.

٢– اصبحت نسبة تملك البنك التجاري لاسهم بنك بوبيان ١٩,١٩٦ في المئة.

٣– لقد تم ابلاغ شركة دار الاستثمار وشركاتها التابعة لهذا الموضوع وكذلك الجهات المختصة.

وما ان علمت شركة «دار الاستثمار» التي تملك حصة ١٩,٢ في المئة في بنك بوبيان بهذا الاعلان، حتى اسرعت الى تقديم شكوى جزائية ضد البنك التجاري تتهمه فيه بخيانة الامانة في استحواذه على حصتها في بنك بوبيان، وطلبت من المخفر الذي قدمت فيه الشكوى دعوة المسؤولين في البنك التجاري للتحقيق معهم.

وجاء في بيان الدار للاستثمار: ان «الدار» اذ تنفي صحة ما ورد في إعلان سوق الكويت للاوراق المالية، فإنها تؤكد لمساهميها ومستثمريها ان اسهم بنك بوبيان وبنسبة قدرها ١٩,٢ في المئة مملوكة لها ملكية حقيقية، وان يد البنك التجاري عليها هي يد عارضة وبصفة أمانة، كما ان (الدار) تؤكد على انها لن تألو جهدا في الحفاظ على حقوقها المتعلقة بأسهم بنك بوبيان، وذلك باتخاذ ما يلزم من الاجراءات القضائية، فضلا عما اتخذته بالفعل».

التجاري يرد

وجاء في رد البنك التجاري انه اعلم البنك المركزي واخطره بحقه في اتمام السيطرة والحصول على حقه في تملك الاسهم بشكل نهائي «وهو ما لم يعارضه البنك المركزي باعتبار ان العقد شريعة المتعاقدين ولا سبيل الى رفض ذلك».

الامارات دبي الوطني يفتتح مركز البرشاء الاكبر من نوعه في المنطقة
الطاير: المركز هو معيار قياسي جديد في مجال العمليات المصرفية



أحمد الطاير في الوسط أثناء قص شريط الافتتاح



من اليمين: احمد حميد الطاير وعبدالله قاسم

افتتح الإمارات دبي الوطني، أكبر مجموعة مصرفية في منطقة الشرق الأوسط من حيث الأصول والربحية مركز البرشاء، الإمارات دبي الوطني. وقد قام **أحمد حميد الطاير** رئيس مجلس إدارة الإمارات دبي الوطني بافتتاح المركز بحضور **ريك بدنر**، الرئيس التنفيذي في الامارات دبي الوطني و**عبد الله قاسم** الرئيس التنفيذي – إدارة العمليات للمجموعة، الامارات دبي الوطني وعدد من كبار الإداريين في مجموعة الإمارات دبي الوطني. ومن الجدير بالذكر أن البنك هو الوحيد في المنطقة الذي يمتلك مركزا للبيانات بهذا الحجم.

يعتبر مركز البرشاء، الإمارات دبي الوطني أحد أكبر مراكز البيانات في المنطقة وأكثرها تقدما، وقد استغرق بناؤه وتصميمه حوالى عامين. ويضم المركز، الادارات المركزية للعمليات وتقنية المعلومات ومركز البيانات الرئيسي وفرعاً متكاملاً ووحدة التمويل وغيرها من الوحدات المساندة التي تدعم تقنية المعلومات والعمليات للمجموعة.

وقال **أحمد حميد الطاير** ان قرار إنشاء الإمارات دبي الوطني مبني على رؤية واضحة، وهي بأن يصبح الامارات دبي الوطني كيانا مصرفيا إقليميا رائداً يتمتع بالقدرة على وضع معايير جديدة للقطاع المصرفي. إن هذا المركز هو معيار قياسي جديد في مجال العمليات المصرفية وإدارة البيانات وتقنية المعلومات.

وقال **عبد الله قاسم**: ونحن ملتزمون بتقديم خدمات مميزة لعملائنا، ومركز البرشاء، الإمارات دبي الوطني مصمم للارتقاء بفعالية وأمان وسرعة تقديم خدماتنا ومنتجاتنا للعملاء.

المصرف الليبي الخارجي يستحوذ على البريطاني العربي

تجري مفاوضات بين المصرف الليبي الخارجي المملوك من الدولة الليبية والبنك البريطاني العربي التجاري التابع لبنك اتش اس بي سي، ليرفع الأول حصته في الثاني من ٢٥ في المئة الى ٧٠ في المئة.

ويقول رئيس المصرف الليبي **محمد بيت المال** ان البنك في طريقه الى رفع رأسماله من مليار دولار الى عشرة مليارات، وذلك ليتمكن من تطبيق خطته التدريجية الطويلة المدى، وهي تتضمن زيادة مساهماته في مصرفين في فرنسا (لم يذكر أي تفاصيل إضافية).

ستاندرد اند بورز تؤكد تقييمها الائتماني لـ«ساب»



ريتشارد غروفس
SABB

اكدت وكالة ستاندرد اند بورز تقييمها الائتماني القوي للبنك السعودي البريطاني SABB وهو A/STABLE/A-1 . وأوردت ان هذا التقييم يعكس المرونة العالمية للاداء المالي ونوعية الاصول القوية وكفاية رأس المال للبنك.

كما صنّفت الوكالة «ساب» كرائد في السوق على نطاق الخدمات المصرفية للشركات ووصفت نوعية اصوله بأنها «قوية»، وعزت الاداء المالي للبنك في عام ٢٠٠٨ الى ارتفاع حجم الاقراض للشركات وضبط المصروفات والتكلفة المحدودة للمخاطر.

وفي تعليقه على هذا التقييم قال **ريتشارد غروفس** العضو المنتدب للبنك «ان التقرير يؤكد قوة استراتيجيتنا التي تركز على توفير خدمات رائدة في السوق والعناية بعملائنا على افضل وجه. كما اكد ان البنك في وضع جيد يمكنه من الاستفادة من الفرص الناشئة في الظروف الحالية.

يسعى الى تنويع مصادر الدخل وقاعدة العملاء
بنك نور الاسلامي يحقق ٥١١ مليون درهم ارباحا في ٢٠٠٨



حسين القمزي
بنك نور الاسلامي

اظهرت نتائج بنك نور الاسلامي تحقيقه ارباحا صافية بقيمة ٥١١ مليون درهم خلال العام ٢٠٠٨ وبلغ اجمالي اصوله ٢١,٨ مليار درهم، في حين وصل اجمالي الودائع الى ١٢,٤ مليار درهم.

وتوقع البنك في بيان له تحقيق معدلات نمو معقولة في حجم الاصول خلال العام الجاري، مع التركيز في شكل اكبر على تعزيز هوامش الربحية والتركيز في الوقت نفسه على ادارة المخاطر من دون ان يكون ذلك على حساب جودة خدمات ومنتجات البنك.

وعلق رئيس مجلس الادارة الشيخ **احمد بن سعيد آل مكتوم** «سيواصل البنك خلال عام ٢٠٠٩ سعيه نحو تنويع مصادر الدخل وقاعدة العملاء، وبناء اساس قوي للنمو المستمر، بما يسهم بشكل فعال في دفع عجلة التطوير والنمو الاقتصادي في دولة الامارات العربية المتحدة».

من جهته اوضح الرئيس التنفيذي للمجموعة في بنك نور الاسلامي **حسين القمزي** انه على الرغم من الازمة الاقتصادية العالمية نجح البنك في تحقيق اداء مالي متميز في العام الاول لانطلاقه. فقد احرز تقدما كبيرا في تنمية الميزانية العمومية للبنك ورسخ حضوره في كافة انحاء الدولة.

بنك الكويت الوطني عوّض على عملائه الذين تعاملوا بمنتجات «مادوف»

في حديث لمدير عام بنك الكويت الوطني NBK **ابراهيم دبدوب** ذكر «ان البنك قام بدفع ما بين ١٥و١٦ مليون دينار كويتي طواعية للعملاء الذين باع لهم منتجات «مادوف» عن طريق وحدته في سويسرا».

عملاء وحدة بنك الكويت الوطني في سويسرا اثنوا على خطوة البنك وشكروا له موقفه الموضوعي، وهو موقف عرفوه عنه وكان يشجعهم للتعامل معه ومع وحداته الخارجية.

وحول ارباح البنك وتصنيفه قال **دبدوب** كان من الممكن ان يحقق البنك ارباحاً مماثلة للفترة نفسها من العام الماضي لو لم يقم بدفع تعويض لهؤلاء العملاء طواعية ولو لم يجنب البنك مخصصات عامة، لكنه احجم عن الكشف عن حجم المخصصات في الربع الاول .

وحول ما تردد عن عزم مؤسسات مالية عالمية خفض التصنيف السيادي لدولة الكويت قال **دبدوب**: ان كان بنك الكويت الوطني يحظى بأعلى تصنيف بين بنوك الشرق الاوسط من المؤسسات المالية العالمية الثلاث فيتش وموديز وستاندرد اند بورز، فإن تلك التصنيفات ستتراجع ان تراجع تصنيف الدولة، لانه لا يجوز ان يكون تصنيف مؤسسة اعلى من تصنيف الدولة نفسها.

لا موعد محددا لاطلاق العملة الخليجية الموحدة
العاصمة السعودية مقرا للمصرف المركزي الخليجي

اعلن الامين العام لدول مجلس التعاون الخليجي **عبد الرحمن العطية** عن اختيار العاصمة السعودية (الرياض) مقرا للمصرف المركزي الخليجي المزمع تأسيسه من دون تحديد موعد لاطلاق العملة الموحدة، وذلك خلال قمة تشاورية عقدت في الشهر الماضي في الرياض، شارك فيها نائب الملك ولي العهد سمو الشيخ **سلمان بن حمد آل خليفة** وقادة دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، وكان لسموه كلمة قال فيها: «نأمل في ان يكون ما سنتوصل اليه خلال لقائنا هذا انجازا جديدا يضاف الى مسيرة عملنا المشترك، ويلبي آمال وتطلعات شعوب دول مجلس التعاون كافة ودفعهم نحو مزيد من التلاحم والتكاتف».

وبحث قادة دول التعاون قضايا عدة تهم دول المجلس وعلى رأسها الخطوات المتخذة للبدء في اعداد ما يلزم لقيام الاتحاد النقدي لدول المجلس.

التوفيق المالية ترعى الملتقى السعودي الدولي للبنوك والإستثمار



صورة تذكارية

رعت مجموعة التوفيق المالية الملتقى السعودي للبنوك والإستثمار والذي أقيم بفندق هيلتون جدة خلال الفترة من ٩ – ١١أيار (مايو) الماضي تحت رعاية أمير منطقة مكة المكرمة الأمير **خالد الفيصل بن عبد العزيز**.

بهذه المناسبة صرح **حسن سالم العماري** الرئيس التنفيذي للشركة «ان رعايتنا لهذا الملتقى تأتي انسجاماً مع رسالتنا في تعزيز الصناعة المالية الإسلامية التي نعمل في إطارها، حيث يعتبر الملتقى فرصة لتبادل الخبرات والرؤى حول أهم قضايا العمل المصرفي والتمويلي والتحديات التي تواجهها، مما يثري الصناعة المالية في المملكة باعتبار ان مجموعة التوفيق المالية من أولى المؤسسات المالية التي تقدم الخدمات المالية والإستثمارية وفقاً للشريعة الإسلامية».

وكان قد شارك في الملتقى عدد من المصارف والشركات السعودية والبنوك المحلية والخليجية إضافة الى شركات إقليمية ودولية، كما شارك ممثلو الغرف التجارية العربية إضافة الى العديد من رجال الأعمال والمستثمرين على مستوى منطقة الخليج.

البنك الاهلي يطلع عملاء الخزينة والشركات على المستجدات في الساحة الاقتصادية والعالمية



عبد الكريم ابو النصر
البنك الاهلي

افتتح الرئيس التنفيذي للبنك الاهلي **عبد الكريم ابو النصر** اعمال ملتقاه السادس لعملاء الخزينة والشركات تحت شعار «النجاح في العالم الجديد» بمشاركة نخبة من الخبراء الاقتصاديين والماليين وعدد من كبار عملاء البنك ومسؤوليه.

واشار **ابو النصر** الى ان الملتقى هذا العام مختلف عن الملتقيات السابقة، حيث ياتي في الوقت الذي يواجه فيه العالم ازمة اقتصادية ومالية كبرى لها تبعات على العالم بأسره. معتبرا ان اللقاءات شكلت فرصة ثمينة للاستماع لآراء كبار عملاء البنك على نحو مباشر، والاجابة على استفساراتهم حول ما يقدمه البنك من منتجات وحلول مالية تساندهم في دعم اعمالهم ومشاريعهم الحالية والمستقبلية، لافتا الى ان الملتقى اتاح فرصة تعميق معرفتنا بعملائنا على جميع المستويات من خلال التفاعل البناء والحوار الهادف وتلمس احتياجاتهم وتطلعاتهم.

العربي يحصل على المرتبة الثالثة كأفضل موقع ألكتروني في المنطقة



دينا شومان

حاز البنك العربي على المرتبة الثالثة في حفل توزيع جوائز أفضل المواقع الألكترونية في المنطقة العربية للعام ٢٠٠٩ عن فئة البنوك، وذلك عن الموقع الألكتروني لمجموعة البنك العربي www.arabbank.com.

تسلم الجائزة عن البنك العربي **جار الله** المدير الإقليمي لفروع البنك العربي في دولة الإمارات العربية المتحدة. وذلك في الحفل الذي اقيم في برج العرب في دبي بحضور نخبة من رجال الأعمال وممثلي الشركات والمصممين ومجموعة من المتخصصين والخبراء في تصميم وتقنيات المواقع الألكترونية.

وبالمناسبة أعربت **دينا شومان** EVP-Branding عن سعادتها بهذا الإنجاز معتبرة ان الجائزة جاءت تقديراً لجهود البنك العربي في تبني مفاهيم تقنية وتكنولوجية مبتكرة، مؤكدة ان البنك العربي يوفر لعملائه مختلف خدماته ومنتجاته المصرفية من خلال موقع ألكتروني يسهل عليهم إنجاز معاملاتهم بسهولة ويسر.

ويتيح الموقع الألكتروني لمجموعة البنك العربي لزواره التعرف على تاريخ البنك العربي منذ تأسيسه عام ١٩٣٠، والاطلاع على آخر المستجدات والتنقل بين فروع البنك ومؤسساته الشقيقة والتابعة في مختلف البلدان من خلال موقع واحد مميّز، الى جانب خدماته ومنتجاته المصرفية بالإضافة الى روابط سريعة لإجراء الخدمات المصرفية الألكترونية مثل العربية أون لاين وتحويل العملات ومراقبة سعر سهم البنك العربي.

تستهدف ٢٣٠ الف مؤسسة متوسطة وصغيرة
اول فيزا مغطاة للاعمال من «ابو ظبي الاسلامي»

اطلق مصرف ابو ظبي الاسلامي، في اطار التزامه بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطاقة فيزا المغطاة للاعمال. وتعد البطاقة الاولى من نوعها في دولة الامارات وتهدف بطبيعتها الذهبية والبلاتينية الى مساعدة المؤسسات المذكورة في ادارة اعمالها اليومية من خلال اعطاء تسهيلات تصل الى ٢٥٠ الف درهم، اضافة الى سهولة في الدفع تمنح العملاء فرصة التحكم بالمصروفات وتحسين ادارة حساباتهم والوصول الى مواردهم المالية بطريقة اسهل وايسر.

وتجدر الاشارة الى انه يوجد في دولة الامارات نحو ٢٣٠ الف مؤسسة صغيرة ومتوسطة الحجم تعمل في مجالات وقطاعات اقتصادية مختلفة منها القطاع الصناعي، والتجاري، والعقاري والخدمات.

البنك الدولي: خبراؤنا ارتكبوا اخطاء

اعترف رئيس البنك الدولي **دومنيك شتراوس – كان** ان خبراء البنك ارتكبوا اخطاء في تقييمهم لديون عدد من الدول وناتجها الداخلي، مما تسبب في ارتفاع نسبة الفوائد على ديونها.

وقال «ارتكبنا خطأ ما كان ينبغي ان يحصل... اخطأنا في ما يمثل ١٪ من اجمالي الناتج الداخلي، وهو ليس بضئيل، تم تصحيحه الآن. الا انه لم يكن لذلك تأثير على الاسواق كما هو ظاهر». واضاف ان الخطأ ناجم عن «سوء تفاهم» في الصندوق.

ليبيا تحدّد قواعد شراكة مصارفها مع المصارف الأجنبية

وضعت ليبيا قواعد لمصارفها التجارية الساعية الى تأسيس شراكات استراتيجية مع مصارف أجنبية وجعلت الحد الأقصى لملكية المستثمرين الأجانب ٤٩ في المئة.

وأشار البنك المركزي الليبي في تعميم الى رؤساء تسعة مصارف محلية، الى أن هذه الخطوة جزء من استراتيجية البنك المركزي لإصلاح القطاع المصرفي وتحسين قدرته على المنافسة.

وتكافح حكومة طرابلس لإصلاح النظام المصرفي الخاضع لنظام شديد المركزية، ورأى كثر أنه العقبة الرئيسية في طريق النمو ولاجتذاب مزيد من الإستثمارات الخاصة خارج صناعة النفط والغاز.

وأعلن تعميم البنك المركزي ان المصارف التي تنوي البحث عن شركاء استراتيجيين من مصارف أجنبية، ملزمة بالشروط الواجب ان يفي بها الشريك الإستراتيجي وحدود مشاركته في رؤوس أموال المصارف المحلية. واشترط التعميم على ألا تزيد نسبة مشاركة المصرف الأجنبي في رأس مال المصرف المحلي على ٤٩ في المئة، كما يجب ان تعزز مساهمة الشريك الأجنبي رأس مال المصرف المحلي بـ ٧٠ مليون دينار على الأقل (٥٥ مليون دولار). وأكد البنك المركزي، ضرورة أن ينص أي اتفاق شراكة بين مصرف محلي ومستثمر أجنبي على ان يكون ٩٠ في المئة على الأقل من موظفي المشروع مواطنين ليبيين.

هيرمس وعودة يطلقان صندوق استثمار نقدي بالجنيه المصري

أطلقت المجموعة المالية هيرمس وبنك عودة صندوق استثمار مشترك لسوق المال بالجنيه المصري، وصفته هيرمس بأنه يأتي ممثلاً الحل الأمثل للمستثمرين الذين يبحثون عن استثمارات آمنة في ظل الاضطرابات الاقتصادية الجارية.

وأضاف بيان هيرمس ان صندوق الإستثمار المفتوح الذي يحمل اسم صندوق استثمار بنك عودة النقدي يستهدف المستثمرين، سواء من المؤسسات أو من الأفراد الذين يتطلعون الى المحافظة على رؤوس أموالهم وتنميتها في ظل الأوضاع الإقتصادية الراهنة عن طريق الإستثمار في استثمارات مصرية ذات عائد ثابت تشمل أذون الخزانة وسندات الخزانة والودائع البنكية والسندات المشتركة.

وقال **هاشم منتصر** رئيس إدارة الأصول بالمجموعة المالية هيرمس «يعد هذا الصندوق منتجاً ومتوائماً للغاية مع المناخ الإقتصادي الحالي. فمن خلال الإستثمار في الأوراق المالية المصرية ذات العوائد الثابتة، يظل مستثمرونا على ثقة بأن أموالهم تستثمر في سندات سائلة وذات عوائد ثابتة وبنسبة مخاطرة أقل».

يستطيع المستثمرون الإستثمار في صندوق استثمار بنك عودة النقدي بالجنيه المصري بحد أدنى للإستثمار ١٠٠ شهادة بقيمة إسمية تبلغ ١٠ جنيهات مصرية لكل شهادة. وبإمكان المستثمرين شراء او استرداد الشهادات في صندوق استثمار بنك عودة النقدي بالجنيه المصري في أي وقت.

جوائز مستعملي فيزا من بحر المتوسط تنقل الفائزين الى جنوب أفريقيا زينة براج تربح رحلة لشخصين لحضور كأس العالم في كرة القدم



زينة براج تتسلم الجائزة

بالتعاون مع مؤسسة فيزا العالمية كرم بنك البحر المتوسط BANK MED مرة أخرى، زبائنه بتقديم رحلة لشخصين مع تغطية التكاليف الى كأس العالم في كرة القدم التي تقام في أفريقيا الجنوبية في العام ٢٠١٠.

وعملياً كان كل من يحمل بطاقة البحر المتوسط يدخل السحب الكبير مباشرة بمجرد استعمال هذه البطاقة، ما أتاح لحامليها فرصة الفوز برحلة لشخصين للتمتع بسحر كأس العالم لكرة القدم الذي يقام في العام ٢٠١٠ في أفريقيا الجنوبية.

وبفضل بنك البحر المتوسط الذي شجع زبائنه بقوة على استعمال بطاقاتهم، استطاعت الآنسة زينة براج من لبنان الفوز برحلة لشخصين في العام ٢٠١٠.

وتتضمن هذه الرحلة، مجموعة واسعة من التقديمات والتسهيلات أبرزها: إقامة أربعة أيام وثلاث ليال، بطاقة فيزا هدية بقيمة ١٥٠ دولاراً أميركياً لكل شخص، استضافة في الملاعب قبل المباراة، خدمة الاستقبال والترحيب عند الوصول الى المطار، الرحلات الجوية الداخلية الى الملاعب (إذا دعت الحاجة)، رحلات الى المعالم السياحية برفقة مرشد، بضائع من فيزا ذات طابع FIFA وطاقم دعم خاص بنشاط فيزا.

ويقدم بنك البحر المتوسط، بمجموعته المتنوعة من بطاقات الدفع المخصصة لتلبية حاجات العملاء خدمات لا تضاهى، تراوح بين تسهيلات السفر وتخطيط الموازنة والتسوّق عبر الإنترنت والمزيد من الربح من خلال برنامج تجميع النقاط MEDPOINTS.

مجموعة قروض من فرنسبنك للمشاريع الصغيرة والمتوسطة



فريق العمل



الحضور

نظم فرنسبنك في الأشهر الأخيرة ندوات عدة في مناطق لبنانية مختلفة (مرجعيون والبقاع الغربي وبعقلين) للتعريف ببرامجه لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، الى جانب شرح مفصل لقرض «كفالات» و«أمين» و«العقار التجاري» و«معاً» الهادفة كلها الى إنماء المناطق وتنمية قدرات الفرد وتشجيعه على الإستثمار والعمل داخل بلدته.

نديم القصار

وفي هذا الإطار، صرح المدير العام للمصرف **نديم القصار**، بأن هذه الندوات تأتي في صلب اهتمامنا في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي أساس استراتيجيتنا الهادفة الى القيام بدورها كاملاً في نمو وتنمية اقتصادنا الوطني وخلق فرص عمل جديدة على امتداد مساحة الوطن بكل محافظاته.

اسرار مصرفية

● يحتفظ احد مرشحي منطقة جزين بملف كامل عن فضائح بنك المدينة وشقيقه البنك المتحد، وهو يتضمن اسماء سياسيين وبينهم وزراء ونواب كانت لهم حصصهم من عمليات هدر الودائع والممتلكات.

***

● لم يتبين للادارة الموقتة لبنك المدينة ان اسم الرئيس السابق اميل لحود او نجله **اميل اميل لحود** قد ظهر في اي ملف لديها.

***

● يبرر **جورج زرد ابو جوده** رئيس البنك اللبناني الكندي عدم ترشحه لرئاسة جمعية المصارف بقوله: ان تخصيص كل وقته لتطوير البنك وتوسيعه ومراقبة الفروع في الداخل والخارج بالكاد يكفيه، فمن اين يأتي بالوقت الاضافي لتسيير امور جمعية المصارف التي تتطلب الدقة والجدية.

● يأمل المسؤولون عن تسييل العقارات المرهونة لمصرف لبنان ان تجمع للمصرف اكثر مما دفعه عن المصارف المفلسة قبل ١٢ و١٥ سنة، اذ ان اسعار العقارات قد تضاعفت اكثر من ١٠٠ في المئة واكثر مما كان يخمنها الخبراء بـ ٢٠٠ و٣٠٠ في المئة.

***

● يتساءل كبار المصرفيين عن السر في عدم استرداد الدولة لجميع المسؤولين عن افلاسات المصارف بدءا من **وجدي معوض** الى **روجيه تمرز** والى **نجيب الشوفاني** والى **احمد الشلبي** وغيرهم وغيرهم.

***

● تبين لمن فازوا بحكم على احد المصرفيين السابقين بأن يدفع لهم عمولتهم مقابل ايجاد شار لمصرفه، انه اثر صدور الحكم البدائي ضده، اقدم على نقل كل ممتلكاته الى افراد عائلته. وقد حصل المدعون على افادات عقارية تؤكد حصول نقل الممتلكات بعد ثلاثة اشهر من صدور الحكم البدائي.

حملة «تسوق واربح مع لبنان» من بنك عوده - مجموعة عوده سرادار

رنده بدير: الهدف استقطاب اكبر عدد من السياح لزيارة لبنان والتسوّق فيه



رنده بدير بين الوزيرين ريمون عوده الى اليسار وايلي ماروني الى اليمين

حملة «تسوق واربح مع لبنان» التي نظمها بنك عوده – مجموعة عوده سرادار بالتعاون مع شركة ماستركارد ووزارة السياحة كادت تطغى على الاحاديث الانتخابية في اي مكان، فهي حملة تدهش من يطلع على برنامجها لما فيه من جوائز ضخمة (آلاف الدولارات قسائم شراء من اشهر المحلات، بطاقات سفر مع الميدل ايست...).

ماذا عن اهمية برنامج الحملة أكان للتاجر ام للمستهلك، وكيف تم الترويج لهذه الحملة وهل يمكن تمديدها؟

مديرة الصيرفة الالكترونية وتطوير الاعمال في بنك عوده ش.م.ل. مجموعة عوده سرادار الحسناء الراقية رنده بدير تعرف القارئ هنا على كل ما يتضمنه البرنامج وتجيب عن كل الاسئلة:

■ ما هو برنامج «تسوّق واربح مع لبنان»؟

– هذا البرنامج هو حملة ترويجيّة موجّهة إلى السّياح العرب والأجانب نظّمها بنك عوده ش م ل – مجموعة عوده سرادار بالتعاون مع شركة ماستركارد ووزارة السياحة. تهدف هذه الحملة إلى تشجيع السيّاح على زيارة لبنان واستخدام وسائل الدفع الإلكترونيّة، وإلى زيادة عمليّات الشراء خلال فترة الحملة الممتدّة على ٦ أشهر: من ١ آذار إلى ٣١ آب ٢٠٠٩. ويقدّم بنك عوده إلى هؤلاء السيّاح فرصة ربح جوائز نقديّة شهريّة تتخطّى قيمتها ٥٠٠ ألف دولار أميركي، بالإضافة إلى هدايا أخرى، وذلك بمجرّد استعمال بطاقات ماستركارد الخاصّة بهم لدى أي تاجر متعاقد مع بنك عوده.

■ ما هي فوائد هذا البرنامج؟

– بالإضافة إلى تنشيط الاستهلاك وتشجيع السياحة، يفيد هذا المشروع الاقتصاد اللبناني لأنّه يزيد عمليّات الشراء لدى التجّار، وبالتالي يعزّز حركة المعاملات التجاريّة لسهولة استعمال البطاقات، ويساعد الدولة على بناء برنامج ولاء للسيّاح. أمّا بالنسبة إلى الزائر، فتكون زيارته أكثر متعةً وإفادة، وبذلك يصبح أكثر تعلقاً بلبنان.

■ كيف يعمل هذا البرنامج؟

– أي سائح يحمل بطاقة ماستركارد صادرة من أي مصرف في العالم ويستعملها لدى أي تاجر متعاقد مع بنك عوده خلال فترة الحملة يُخوَّل الدخول تلقائيّاً في السحوبات الشهريّة لربح إحدى جوائز الحملة.

ومن أجل الفوز، على حاملي بطاقات ماستركارد، بكلّ بساطة، أن يقوموا بعمليّات شراء لدى المحلاّت التجّاريّة المشاركة في الحملة. عندئذٍ، تُدرَج أسماؤهم تلقائيّاً في السحوبات الشهريّة التي تخوّلهم ربح إحدى جوائز الحملة البالغ عددها ٣٠ جائزة. وسيتمكّن حاملو بطاقات ماستركارد الذين يزورون لبنان من مضاعفة فرصهم لربح الجوائز.

جوائز بآلاف الدولارات

■ ما هي الجوائز؟

– سيوزّع بنك عوده جوائز شهريّة وجوائز في آخر فترة الحملة:

١– الجوائز الشهريّة تتضمّن ٣٠ جائزة موزّعة على الشكل التالي:

– ٥ جوائز كبيرة تبلغ قيمة كلّ منها ٥٠٠٠ دولار أميركي.

– ٢٥ جائزة صغيرة تبلغ قيمة كلّ منها ١٠٠٠ دولار أميركي.

٢– جوائز آخر فترة الحملة:

عند استعمال أي بطاقة ماستركارد لدى التجّار التالية أسماؤهم، يتمكّن السائح من مضاعفة فرصه بربح إحدى هذه الجوائز:

– قسائم شراء من المنطقة الحرّة في مطار بيروت الدولي تصل قيمة كلّ منها إلى ١٠٠٠ دولار أميركي

– ٤ قسائم شراء من محلاّت Patchi تصل قيمة كلّ منها إلى ٥٠٠ دولار أميركي

– قسائم شراء من محلاّت ABC تصل قيمة كلّ منها إلى ٢٥٠ دولاراً أميركياً

– قسائم تصل قيمة كلّ منها إلى ٢٠٠ دولار أميركي للعشاء أو الغداء في أي من المطاعم التالية: Abdel Wahab, Duo, Shah Lounge, El Paladar

وهذا ليس كل شيء... إذ أنّ شركة طيران الشرق الأوسط(MEA) تقدّم فرصة لربح ١٠ تذاكر سفر إلى لبنان (درجة سياحيّة).

■ ما أهميّة هذا البرنامج للتاجر؟

– **أوّلاً:** استقطاب أكبر عدد من السيّاح لزيارة لبنان والتسوّق لدى شبكة تجّار بنك عوده.

– **ثانياً:** دعم كلّ التجّار المتعاقدين مع بنك عوده من خلال تشجيع السيّاح على زيارتهم والقيام بمشترياتهم للدخول في السحب، باعتبار أنّ هذا البرنامج سوف يكون محصوراً فقط في شبكة تجّار بنك عوده.

– **ثالثاً:** الإعلان عن أسماء التجّار المتعاقدين مع بنك عوده (بحسب مناطقهم ونوعيّة عملهم):

– إلى أكثر من ١٠ ملايين حامل بطاقة ماستركارد عن طريق المصارف في البلدان التالية: المملكة العربيّة السعوديّة، الإمارات، الكويت، البحرين، قطر، عمّان، الأردن، العراق، أستراليا، وسنغافورة.

– في المنشورات الخاصّة بهذا البرنامج والتي تحتوي على خريطة بيروت ومواقع الصرّافات الآليّة ومواقع كلّ التجّار المتعاقدين مع بنك عوده، علماً أنّ هذه المنشورات ستوزّع على السيّاح في المطار عند وصولهم وفي الفنادق، إلخ.

– على الموقع الإلكتروني الخاصّ بهذا البرنامج: win-with-lebanon.com

حملة دعائية واسعة

■ كيف تمّ ترويج هذه الحملة؟

– نظّم بنك عوده حملة دعائيّة واسعة لإطلاق هذا المشروع عبر وسائل عديدة:

* مؤتمر صحافي: عقد المصرف مؤتمراً صحافيّاً في بنك عوده بلازا تحت رعاية وزير السياحة إيلي ماروني، وبحضور ممثّلي شركة ماستركارد، بالإضافة إلى التجّار الرئيسيين ضمن شبكة تجّار بنك عوده، تلاه مأدبة غداء.

أما بالنسبة إلى الإعلانات، فاستخدم المصرف الوسائل التالية:

* ١٧ لوحة إعلانيّة (unipoles) موزّعة على كلّ المناطق اللبنانيّة تعلن عن البرنامج وتشجّع السائح على استعمال الوسائل الإلكترونيّة عند إقامته في لبنان.

* كما قام بنك عوده باستئجار لوحات إعلانيّة في المنطقة الحرّة وفي منطقة الوصول، عند نقاط استلام الأمتعة، في مطار بيروت الدولي.

* المنشورات: صمّم المصرف المنشورات والشعارات الترويجيّة لهذه الحملة من أجل تعميمها على جميع التجّار المشتركين، بما فيها ما يسمّى بالـ tents والـ rolls والـ POS والـ stickers لوضعها على واجهات المحلاّت. كما صمّم منشورة تبيّن خريطة بيروت ومواقع الصرّافات الآليّة وأسماء التجّار المشتركين مع بنك عوده، وقام بتوزيعها عن طريق MasterCard على جميع حاملي البطاقات الصادرة من مصارف منطقة الخليج (أكثر من مليون منشور) لتشجيعهم على زيارة لبنان والتسوّق فيه. وعلى جميع التجّار شركاء بنك عوده، وبخاصّةً المطاعم، والفنادق، والمنطقة الحرّة، والـMEA Cedar Lounge، وعلى متن طيران الشرق الأوسط.

* وأخيراً، بعث بنك عوده برسائل قصيرة إلى جميع السيّاح المشتركين بخدمة Roaming على هواتفهم المحمولة خلال إقامتهم في لبنان.

التمديد للحملة وارد

■ هل يمكن أن تمدّد فترة هذه الحملة في حال تحقيقها نجاحاً كبيراً؟

– علماً أنّنا على أبواب صيف حامٍ، قد نمدّد فترة هذه الحملة إلى أواخر شهر أيلول، نظراً لأهمّية البرنامج بالنسبة إلى الاقتصاد اللبناني والسياحة في لبنان. ■

بنك بيروت كرّم عملاءه في الإمارات العربية المتحدة

سليم صفير: فخرنا في هذا المصرف قدرته على العمل بإبداع



من اليسار: سمعان وصفير والخليل برفقة عملاء

كرّم بنك بيروت عملاءه في ابوظبي فأقام عشاء في مطعم الموّال – فندق هيلتون بحضور رئيس مجلس إدارة مدير عام البنك **سليم صفير**، ممثلة المصرف في دولة الإمارات السيدة **بلسم الخليل** والمدير العام المساعد **نجيب سمعان** ومدير الخزينة والأسواق المالية، إضافة الى عدد من مسؤولين وتنفيذيين إداريين في البنك وفريق عمله، الى عدد كبير من العملاء وغيرهم من رجال الأعمال اللبنانيين والأجانب.

وقال **صفير** في كلمته «نلتقي هذه العشية لا لنكرّس رباطاً صار حكماً، وأمراً واقعاً بيننا، بل لندغدغ ذكرياتنا بما سبق، وتحديداً عندما انطلقت علاقتنا منذ العام ١٩٩٣ يوم زرت أبوظبي للترويج لفكرة تأسيس مصرف يكون جوهرة القطاع المصرفي اللبناني، وعلامة فارقة في القطاع العربي، وها السنوات الست عشرة تمر، والجوهرة برّاقة بثقتكم، وتكبر بمشاعركم وينتظرها المستقبل النيّر بإذن الله بفضل دعمكم المستمر.

ان ما حققه بنك بيروت يستحق ان يذكر. كيف لا وهو الذي تقارب ميزانيته اليوم الستة مليارات دولار، وقد انطلق يوم انطلق من ميزانية ٣٠ مليون دولار فقط».

أضاف: «ان بنك بيروت اليوم ينتشر في كل بقاع لبنان عبر ثلاثة وأربعين فرعاً، كان أساسها خمسة فروع فقط، وهو يمتد في الخارج عبر مصارفه الشقيقة: في لندن، وفي بيروت كما عبر مكاتبه التمثيلية في الإمارات العربية المتحدة وفي نيجيريا والعراق، ومن خلال فروعه بقبرص وسلطنة عمان.

ان فخرنا في هذا المصرف الطموح، هو قدرته على العمل بإبداع بفضل التعاون الرائع بين جهازه الإداري والوظيفي، وبفضل الحس العميق للمسؤولية الذي يميّز كل أفراد عائلته، حتى صار مضرب مثل، اذ استطاع ان يحقق وبالرغم من الأزمة المالية العالمية التي عصفت بكل المؤسسات في العالم أرباحاً ملفتة.

وانني أعاهدكم باسم بنك بيروت بأن نظل على العهد أوفياء، وعلى صداقتنا لكم مخلصين، وعلى توفير أفضل الخدمات لكم ملتزمين ذلك ان ما يجمعنا إنما هو تلك العلاقة التي تشد أفراد عائلة لتميزهم عن سواهم، وأنتم أفراد عائلة بنك بيروت الذين بهم يكبر ومن أجلهم لن يوفر جهداً أو يتأخر عن تلبية مطلب».

وأمضى المدعوون ليلة طغى عليها الطابع اللبناني غناء ودبكة ومشاعر جيّاشة.

٦٦,٤ مليون دولار ارباحه في العام ٢٠٠٨
بنك بيروت يؤكد مناعته ويعزز موقعه بين المصارف المحلية

عام آخر من التمايز يحققه بنك بيروت ليعزز موقعه في مصاف المصارف الكبرى في لبنان وفي الاسواق الخارجية وليؤكد مناعته كما القطاع المصرفي. فقد اصدر البنك بيانا ضمّنه النتائج المحققة في العام ٢٠٠٨ جاء فيه:

حقق بنك بيروت نموا مهما في معظم المؤشرات المالية، حيث ارتفع حجم موجودات المصرف بنسبة ٩ في المئة ليصل الى حوالى ما يوازي ٥,٧٣٧ مليارات دولار اميركي، كما ارتفعت ودائع الزبائن وشهادات الايداع بنسبة ٨,٥ في المئة لتبلغ بنهاية عام ٢٠٠٨ حوالى ما يوازي ٤,٠٥٨ مليارات دولار والتسليفات بنسبة ٣٤,٤٪ لتبلغ حوالى ما يوازي ١,٤٣٢ مليار دولار اميركي.

وقد ساهم هذا النمو في الحجم وفي النشاط المصرفي لمجموعة بنك بيروت في لبنان والخارج لتحقيق ارتفاع مهم في صافي الارباح بنسبة ٥٠,٧٥ في المئة لتبلغ حوالى ٦٦,٤ مليون دولار، مما ادى الى ارتفاع المؤشرات الاساسية للربحية الى مستويات مهمة.

ترافق هذا النمو في الحجم والارباح مع المحافظة على نسب سيولة عالية حيث بلغت نسبة السيولة الاجمالية حوالى ٧٠ في المئة وكذلك بلغت نسبة ملاءة المصرف وفق بازل٢ حوالى ١٢٪.

بنك الإمارات ولبنان يحقق أفضل صفقة استحواذ في ٢٠٠٩



فاروج نركزيان
بنك الإمارات ولبنان

نالت صفقة الاستحواذ على عمليات بنك بي ان بي أي لبنان (BNPI) الناجحة التي قام بها بنك الإمارات ولبنان التابع لبنك الشارقة (BOS) لقب أفضل صفقة استحواذ ودمج للعام ٢٠٠٩ في الشرق الأوسط من قبل مجلة ذي بانكر – فاينانشل تايمز بزنس.

وكانت المجلة قد اختارت رابحاً واحداً عن كل فئة من فئات الجائزة العشر من حوالى ٤٨٠ صفقة تمت في منطقة الشرق الأوسط وتبارت لنيل لقب صفقة العام.

وقد استعانت هيئة التحكيم بمجموعة كبيرة من المعايير من اجل اختيار الصفقات التي تستحق اللقب مولية أهمية كبرى لمقاييس محددة مثل درجة تحقيق الأهداف، درجة تعقيد الصفقة، درجة ابتكارها، سرعة تنفيذها وأدائها المالي.

والعوامل التي أدت الى نيل صفقة بنك الإمارات ولبنان هذا اللقب كانت عديدة ومتنوعة، أبرزها ظروف السوق الصعبة التي تمت في ظلها عملية الاستحواذ، إذ ان هذه الصفقة كانت من أولى الصفقات الهامة التي تتم في لبنان بعد حرب تموز ٢٠٠٦، وفي ظل وضع أمني غير مستقر واستمرار حالة الفراغ الدستوري الناتجة عن الأزمة السياسية الخانقة آنذاك.

بالإضافة الى ذلك شكلت هذه الصفقة علامة فارقة إذ أنها كانت المرة الأولى التي يقوم فيها بنك من دولة الإمارات العربية المتحدة باستحواذ أغلبية الحصص في بنك لبناني.

وللصفقة أهمية استراتيجية حيث أنها مكنت بنك الشارقة من ولوج منطقة المشرق العربي عبر بنك الإمارات مفتتحاً بذلك دوره كلاعب إقليمي رئيسي.

صناديق الدخل الثابت في بنك بيروت
احتلت المراتب الاربع الاولى بتصنيف FORBES

احتلت صناديق بنك بيروت الاستثمارية المراتب الأربع الأولى من بين أفضل صناديق الدخل الثابت أداء للعام ٢٠٠٨ حسب قائمة فوربز العربية.

وتم نشر هذا التصنيف في مجلة فوربز العربية في عدد شهر أيار (مايو) ٢٠٠٩ واتى حسب التصنيف السنوي التي تقوم به الشركة بالشراكة مع شركة زاوية (Zawya).

واتى التصنيف على الشكل الآتي:

المرتبة الأولى: Beirut National Fund

المرتبة الثانية: Beirut Golden Income Fund

المرتبة الثالثة: Beirut Income Fund II

المرتبة الرابعة: Beirut Lira Fund

سمعان وكبريال

وفي مقابلة أجريت من قبل مجلة فوربز العربية مع السيد **نجيب سمعان** مدير عام مساعد – القطع، والخزينة والعلاقات الخارجية والسيدة **منى كبريال** مديرة مديرية الأصول والمحافظ الاستثمارية، تم تسليط الضوء على السياسة الاستثمارية التي تنتهجها صناديق بنك بيروت ممركزة نشاطها على السوق اللبناني المحلي مقتصرة في استثماراتها على أدوات الدخل الثابت.

فمنذ العام ٢٠٠٠ عندما تم اطلاق Beirut Income Fund وبنك بيروت يواكب قصة نجاح، توجتها خبرة تراكمت على مر السنين، فالصندوق الاول اقفل على مردود يوازي ٩,٧٪ للدولار الاميركي بينما الصندوق الثاني Beirut Income Fund (LBP) اقفل على مردود ١٣.٥٪ بالليرة مقارنة مع فوائد ادنى بكثير تلك الفترة. وتبع صندوق الـ Beirut Income Fund صناديق اخرى ناجحة مثل Beirut Interbank Fund و Beirut Global Income و Beirut Lira Fund ... الخ.

الكويت الوطني يحقق ١٠٣ ملايين جنيه عن نشاطات الوطني المصري



شيخة خالد البحر

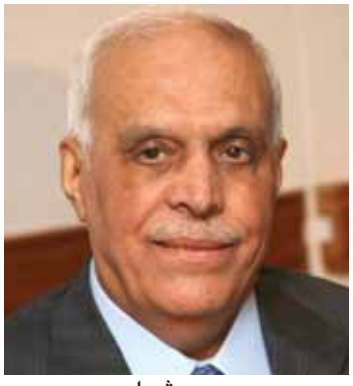
البنك الوطني المصري

حققت مجموعة بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية قدرها ١٠٣ ملايين جنيه مصري من عمليات ونشاطات البنك الوطني المصري خلال الربع الأول من عام ٢٠٠٩ مقابل ٩٩,٧ مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي بمعدل نمو بلغ ٣,٤٪.

وقالت رئيس مجلس إدارة البنك الوطني المصري **شيخة خالد البحر** ان البنك يثبت من جديد قدرته على تحقيق الأرباح وعلى النمو في السوق المصري بالرغم من الأوضاع الإقليمية والعالمية غير المواتية. وقد بلغ العائد السنوي على الموجودات ٣,١٤٪ مقابل ٣,١٩٪ في العام الماضي. كما بلغ العائد السنوي على حقوق المساهمين ٣٠,٥٪ مقابل ٣١,٧٪. وبلغ إجمالي اصول البنك (الموجودات) في الربع الأول من العام الحالي ١٣,٢ مليار جنيه مقابل ١٢,٥ ملياراً في الربع الاول من العام الماضي وبمعدل نمو ٥,٦٪. وقد بلغ إجمالي حقوق المساهمين متضمنة أرباح الفترة ١,٧ مليار جنيه مقابل ١,٤ مليار جنيه بمعدل نمو ٢١,٤٪.

وأضافت **البحر** ان تحقيق نسبة نمو في ظل ظروف السوق الحالية يعد أمراً إيجابياً في حد ذاته، بالنظر الى تراجع مؤشرات النمو في مختلف القطاعات كنتيجة للأزمة المالية العالمية.

البنك الإسلامي الأردني أفضل مؤسسة مالية إسلامية في الأردن



موسى شحاده

البنك الإسلامي الأردني

اختارت مجلة (Global Finance) المتخصصة في مجال البنوك والمؤسسات المالية المصرفية (ومقرها نيويورك) البنك الإسلامي الأردني كأفضل مؤسسة مالية إسلامية في الأردن لعامي ٢٠٠٨–٢٠٠٩ لمساهمته في نمو التمويل الإسلامي وتلبية حاجات العملاء وتقديم منتجات متوافقة مع أحكام وقواعد الشريعة الإسلامية مما جعله في مصاف البنوك الإسلامية القيادية .

وقد اعتمد اختيار مجلة (Global Finance) للبنك الإسلامي الأردني حسب عوامل ذاتية معلنة وأخرى موضوعية تتوافر في البنك، وما يقدمه من خدمات تعزز اختياره حسب المعايير الموضوعية التي شملت النمو في الأصول والربحية والامتداد الجغرافي والعلاقات الإستراتيجية وتطوير العمل , وكذلك بحسب المعايير الشخصية التي شملت آراء محللين ومستشارين مصرفيين وآراء خبراء آخرين متخصصين في هذا المجال.

وللمناسبة أعرب الرئيس التنفيذي المدير العام للبنك **موسى عبد العزيز شحاده** عن اعتزازه بهذا الانجاز والذي جاء نتاج العمل الدؤوب، مؤكداً على أهمية الموقع الريادي الذي يحظى به على مستوى الأردن ودول العالم بتوفيره مجموعة واسعة من المنتجات المصرفية الإسلامية، ومحافظته على أفضل معدلات النمو في مختلف عملياته المصرفية والتمويلية وفق أحكام الشريعة الإسلامية الغراء .



مبادرات التشجيع على الاداء الجيد تتواصل في البنك اللبناني الفرنسي



د. فريد روفايل محاطاً بموظفي فروع البنك

يواصل البنك اللبناني الفرنسي BLF حملته الدعائية البناءة بشكل ناجح آخذا في الاعتبار مرتبته المتقدمة على لائحة المصارف الكبرى، والتي بدورها تبدي نشاطات دعائية لافتة.

الى نشاطاته السابقة، اقام البنك في ٣ نيسان (ابريل) الماضي في فندق بريستول، حفلا ضم نحو ٤٠٠ موظف من مختلف فروع البنك وبحضور اركان الادارة العامة، تم خلاله توزيع جوائز LF D'OR الى اكثر من ٢٠ تاجرا ابدوا اداء استثنائيا خلال العام ٢٠٠٨.

ويرمي البنك اللبناني الفرنسي من مبادرته المميزة الى تطوير الانشطة والمنتجات التجارية في المصرف وكذلك نوعية الخدمة المقدمة للعملاء.

مصرف لبنان يدعم الفوائد المدينة على القروض الانمائية

اصدر حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** ثلاثة تعاميم تتعلق بالقروض التي تمنح لمؤسسات القطاع الخاص الانمائية (سياحة وزراعة وصناعة وحرفية وتكنولوجيا).

وننشر هنا المادة الاولى من التعميم الاول الذي يتناول دعم الفوائد المدينة على التسليفات الممنوحة لعدة قطاعات صناعية وسياحية وزراعية:

يمكن لمؤسسات القطاع الخاص، التي تستفيد من قروض انمائية سياحية او زراعية او صناعية او حرفية وتلك التي تصنع محليا اجهزة تكنولوجيا المعلومات والبرامج والتقنيات المتخصصة وتقوم بالخدمات المرتبطة بهذه الاجهزة والبرامج والتقنيات، ان تستفيد من دعم الدولة للفوائد المدينة على القروض الممنوحة لها، وذلك على كامل مسؤولية الجهات المانحة لهذه القروض من مصارف ومؤسسات مالية وشركات ايجار تمويلي.

اما التعميم الثاني فهو خاص بالمصارف وقد تم بموجبه تعديل القرار ٧٨٣٥ المتعلق بالاحتياطي الالزامي لجهة القروض لجهاز اسكان العسكريين المتطوعين.

وكذلك فإن التعميم الثالث الخاص بالمصارف قد تم بموجبه تعديل القرار الاساسي ٧٨٣٥ حول القروض الممنوحة بالليرة اللبنانية لمتابعة الدراسة في مؤسسات التعليم العالي.

مؤشرات مالية ومصرفية

- زاد الدين العام في الفصل الأول من العام الحالي ١٠,١ في المئة أي انه ارتفع الى ٤٧,٢ مليار دولار بعدما كان في نهاية العام ٢٠٠٨ بحدود ٤٢,٨ مليار دولار.
- تراجعت الرساميل الوافدة في الفصل الأول من العام الحالي بنسبة ١٤,٣ في المئة مقارنة مع الفترة عينها من العام ٢٠٠٨. وهي بلغت في الفصل الأول ٢٥٣٨ مليون دولار.
- زادت الودائع في الفصل الأول حوالى ٤١٠٥ مليارات ليرة لبنانية أي ما يوازي ٢,٧ مليار دولار مقابل ٢٧١٣ مليار ليرة في العام ٢٠٠٨ أي بزيادة ٥١,٣ في المئة.
- بلغت أرباح القطاع المصرفي في الفصل الأول من العام الحالي ٢٤٥,٩ مليون دولار مقابل ٢٠٠ مليون في العام ٢٠٠٨ بزيادة ٤٦ مليون دولار ونسبتها ٢٢,٨ في المئة.
- تراجعت التسليفات في الفصل الأول من ٦١٥ مليار ليرة (٤٠٠ مليون دولار) الى ٣٠٧ مليارات ليرة أي بنسبة ٨٠ في المئة.
- ارتفعت الأموال الخاصة في القطاع المصرفي في الفصل الاول من العام الحالي الى ٧١٤١ مليون دولار.

ما هي مخاطر الإقراض المتناهي الصغر
عسراوي وصاموئليان يحاضران في جامعة هايكازيان



د. هاروت صاموئليان
مصرف لبنان

حاضر د. **فادي عسراوي** عميد كلية إدارة الأعمال والإقتصاد في جامعة هايكازيان ود. **هاروت صاموئليان** النائب الرابع لحاكم مصرف لبنان في جامعة هايكازيان حول برامج الإقراض المتناهي الصغر MICROFINANCE بحضور رئيس الجامعة القس د. **بول هايدوستيان** ممثلاً بعميد كلية الآداب د. **اردا اكمكجي** وحشد من الإقتصاديين والمصرفيين وطلاب الجامعة.

عسراوي

بدءاً، ألقى الدكتور **فادي عسراوي** كلمة افتتاحية أشار فيها الى ان «برامج الإقراض المتناهي الصغر تلعب دورا مهماً في تخفيف مظاهر الفقر وتساهم في تنمية لبنان»، لافتاً الى ان السيمبوزيوم يحاول ان يجيب على سؤال جوهري: ما هو وضع برامج الإقراض في لبنان وكيف تستطيع مثل هذه البرامج ان تؤمن تمويل المشاريع لكل من يحتاج إليها؟.

صاموئليان

أما **صاموئليان** فقال: إن ابرز المعوقات التي تحول دون النمو الكبير لبرامج الإقراض المتناهي الصغر، هو ان المصارف لا تحبذ هذه البرامج كونها مكلفة، لكن التطور التكنولوجي أسهم في تخفيف كلفة دراسة وإعطاء هذه القروض عبر توزيع الكلفة على عدد كبير من المقترضين، وهذا شجع العديد منها على زيادة قروضها في هذا المجال.

أبرز مخاطر القروض المتناهية الصغر ان معظم طالبيها هم من ذوي الدخل المحدود وغير حائزين على وظائف ثابتة، وبالتالي لا يملكون الضمانات الكافية التي تطلبها المصارف مثل المباني والأراضي، وبالتالي على المصرف الاكتفاء بالموجودات التي يملكها هؤلاء مثل السمعة والخبرة في مجال عملهم. إن مصرف لبنان أدرك أهمية دعم القدرات الذاتية للمعوزين، فوضع إطاراً تنظيمياً للقروض الصغيرة التي تمنح للأفراد أو المؤسسات الصغيرة ما دون الأربعة أشخاص بهدف إنشاء وتطوير مشاريع إنتاجية وحدد حده الأقصى بعشرة ملايين ليرة لبنانية، على ألا تتجاوز مدة سداد القرض الثلاث سنوات. لقد تعاطينا بإيجابية مع كل الطلبات والمراجعات الخاصة بتأسيس مصرف أو مؤسسة مالية تتخصص بتمويل الفقراء. كذلك شجعنا إنشاء المؤسسات المالية ذات البعد الإجتماعي مثل المصارف وصناديق الإستثمار المشترك الإسلامية التي لا تعتمد الفائدة في عملياتها.

اخبار مصرفية قصيرة

- عين **نديم بويز** احد مدراء الفروع في بنك بيروت، مديرا للفروع في بنك فدرال.
- عين **خليل الشامي** مديرا في الشركة المالية FFA سوريا. وكانت الشركة قد حصلت على ترخيص من السلطات السورية للعمل في الاستشارات المالية والاستثمارية.
- عينت مجموعة بنك عوده سرادار **رمزي علم الدين** القادم من قطاع الاعلان مسؤولا في دائرة التسويق والعلاقات العامة.

شركة مالية جديدة اوتلوك فينانس ش.م.ل.

وافق مصرف لبنان على طلب شركة اوتلوك فينانس ش.م.ل. بإدراج اسمها على لائحة المؤسسات المالية في لبنان، وقد اعطيت الشركة الرقم ٥٤ على اللائحة.

قفزة نوعية لافتة للاعتماد المصرفي
اول اصدار من الاسهم التفضيلية بعائد ٨,٥٪ للسهم



طارق خليفة
CREDITBANK

لبى بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK رغبة عملائه لتأمين دخل معقول لادخاراتهم واستثماراتهم، فحصل على موافقة الجمعية العمومية على اطلاق اول اصدار من الاسهم التفضيلية بقيمة ٢٧ مليون دولار وبمردود سنوي نسبته ٨,٥ في المئة للسهم.

وهنا البيان الذي اصدره البنك:

أقرّت الجمعيّة العموميّة غير العاديّة لمساهمي الإعتماد المصرفي الإصدار الأول Series 1 من الأسهم التفضيلية التي بلغ عددها ٢٧٠٠٠٠ سهم (من خلال هذا الإصدار قام المصرف بجمع ٢٧ مليون دولار أميركي).

والأسهم التفضيلية Series 1 هي غير تراكميّة، وقابلة للاسترداد من جهة المصرف ابتداءً من ٢٠١٣ ولكلّ سنة تالية. يبلغ سعر السهم في الإصدار الأول (٢٠٠٨) ١٠٠ د.أ. للسهم الواحد بقيمة اسميّة ٢٦٠٠٠ ل.ل. للسهم. ستُستخدم عائدات هذه الأسهم لدواعي تمويل عمليات المصرف، بما في ذلك تعزيز بنية رأسمال الإعتماد المصرفي للتوسّع خارجياً، بالإضافة إلى أهداف أخرى.

سيحصل حاملو الأسهم التفضيلية–الإصدار الأول (٢٠٠٨) على أنصبة أرباح سنويّة نسبتها ٨.٥٠٪ للسهم الواحد.

وتعليقاً على الاصدار، قال السيّد **طارق خليفة**، رئيس مجلس إدارة الإعتماد المصرفي: هذا الإصدار وهذا التعطّش له في السوق إن دلا على شيء إنّما يدلاّن على الثقة الراسخة والثابتة بنموّ الإعتماد المصرفي وعمله على بلوغ أهداف أكبر وتطلعات أوسع. كما أعرب السيّد **خليفة** عن ارتياحه للتفاؤل المتزايد والمتنامي بلبنان في ظلّ حالة الشك وعدم الاستقرار التي خيّمت إثر الأزمة المالية العالمية الحالية.

وأردف **خليفة** قائلاً: إنّ المناعة التي أظهرها لبنان في هذه الفترة ستؤدّي حتماً إلى تدفّق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى القطاع المصرفي اللبناني وإلى نموّ إقتصادي ملحوظ في لبنان ككلّ.

وختم **خليفة** بقول «إنّ اكتتاب المصارف بهذا الإصدار الأول للإعتماد المصرفي من الأسهم التفضيلية يعكس ثقة القطاع المصرفي بالأداء المهني لبنك الإعتماد المصرفي، كما وأن الإقبال الكثيف من قبل المستثمرين الأفراد يمثّل الثقة بثبات سياسة المصرف المرتكزة على النموّ المستدام والخدمة المميزة للقطاع الخاص، وهذا ما يعطي بنك الإعتماد المصرفي الدفع المرجوّ لتحقيق أهدافه».



المقر الرئيسي لبنك الاعتماد المصرفي

فرع جديد متطور لـ«ويسترن يونيون» بمنطقة الطيونة
توفيق معوض: استراتيجيتنا تحقيق الخدمة والراحة لزبائننا



امل ابو زيد
ويسترن يونيون

أعلن فرع OMT ش.م.ل –الممثل الرسمي لويسترن يونيون في لبنان– الواقع في الطيّونة عن مباشرة نشاطاته الإعتيادية، بعدما تمّ تجديده وتجهيزه بأحدث التقنيات، ليصبح رسمياً من أهم فروع الشركة على الصعيد الإقليمي.

ويقع هذا المشروع في إطار مبادرة «تصميم واحد، إحساس واحد» One look one feel، التي أطلقتها شركة OMT حيث بات فرع الطيّونة يعتبر فرعاً مستقلاً كلياً، يتبع من حيث الملكية والإدارة إلى الشركة.

يضاف هذا الفرع المستقّل إلى الفروع المستقلة الستة الأخرى الموجودة في لبنان التي تتبع من حيث الملكية والإدارة إلى OMT.، ويأتي ليؤكّد على التزام الشركة بإرضاء الزبائن التام. ويعلّق مدير عام شركة OMT ويسترن يونيون، السيد **توفيق معوّض** عن موقع الفرع المجدّد قائلاً: الطيونة مكان مزدحم ويمثّل صلة الوصل بين شرق العاصمة وغربها. لقد اخترنا هذا الموقع لتجديده لأننا ندرك أهميته الاستراتيجية من جهة سهولة دخوله السوق ووصوله للفروع الأخرى. أمّا من ناحية تحسين قنوات التوزيع لدينا، فنحن نلتزم باستراتيجيتنا لتحقيق الخدمة والراحة لزبائننا وذلك عن طريق تبسيط حياة الناس من حولنا.

ويضيف **معوّض**: نحن نملك قوى عاملة مؤهلة جداً وتتمتع بمجموعة كبيرة من المهارات والكفاءات الخاصّة والقادرة على تحقيق مستوى عالٍ ومتميّز من الخدمة للزبائن.

يذكر ان رئيس الشركة هو السيد **امل ابو زيد**.



اليوم الدولي للاعلان المصرفي بتنظيم من جامعة القديس يوسف



من اليسار: فابيين زيادة، ميشال رجي، كارول فيرن، ستيفان بورلياتو لجواني

للعام الثالث على التوالي نظمت جامعة القديس يوسف في بيروت في ٧ نيسان ٢٠٠٩ وبالاشتراك مع IAE في جامعة فرانسوا – رابلي الفرنسية اليوم الدولي للاعلان المصرفي، برعاية بنك SGBL.

تخلل الندوة العديد من المداخلات القيمة تطرقت الى تطور الاعلان المصرفي لمواكبة سلوك المستهلك مبينة اهمية دور الثقافة وتأثيرها في هذا المجال.

تلى الندوة حفل كوكتيل في مطعم L'ATELIER

سوسيته جنرال افتتح فرعه الـ ٤٢



صورة تذكارية خلل افتتاح الفرع الجديد لسوسيته جنرال

افتتح بنك سوسيته جنرال في الشهر الماضي فرعه الـ ٤٢ في منطقة المتحف.

يضم فرع سوسيته جنرال الجديد فريقاً من الموظفين المحترفين المستعدين لتقديم مجموعة واسعة من السلع والخدمات المتماشية مع احتياجات عملاء المصرف.

ومع فرعه الثاني والأربعين هذا، يوسع بنك سوسيته جنرال في لبنان شبكة فروعه المنتشرة حاليا على كامل الأراضي اللبنانية، واضعاً نصب عينيه الاستمرارية في التوسع للعمل على تلبية حاجات عملائه وتزويدهم بأفضل الخدمات.

رسائل قصيرة مزدوجة تصطحب حساب الزواج من الإعتماد المصرفي



أطلق الإعتماد المصرفي CreditBank في شهر أيار (مايو) الماضي حساب الزواج الذي حمل إسم We Propose والذي تميّز عن سواه من حسابات الزواج شكلاً ومضموناً.

فمن ناحية المضمون، يتمتّع هذا الحساب بميزات عديدة ابتكرها المصرف خصيصاً لتسهيل حياة العروسين. من هنا يمكن القول إنّ هذه الخدمة مفصّلة على الطلب، بالإضافة إلى الباقة المنوّعة التي يقدّمها حساب الزواج لدى الإعتماد المصرفي سيستفيد العروسان من حسومات مميّزة في متاجر محدّدة. بيد أنّ الخدمة الأهمّ والأكثر تميزاً في هذا الحساب هي خدمة الرسائل القصيرة المزدوجة التي تقوم على ارسال المصرف رسالة شكر باسم العروسين إلى المدعوّين ورسالة أخرى لهما عند كلّ إيداع، يتمّ إعلامهما فيها عن اسم المودع وعن تفاصيل الهدية المودعة.

أما قالباً، فالملفت هو كيفية تقديم هذه الخدمة الجديدة: منشورة تفصيلية على شكل بطاقة زفاف، وإعلان سلس على الراديو، وإعلان مصوّر يبيّن العروس قلقة يوم زفافها لكثرة المهام التي تنتظرها مع رسالة من الإعتماد المصرفي على أحد جانبي الإعلان المصوّر تقول: قولي نعم أقبل ونحن سنهتمّ بالباقي.

وتقول السيّدة **كارين هبر عبّود**، مديرة قسم الخدمات المصرفية بالتجزئة للأفراد في الإعتماد المصرفي: اختار الإعتماد المصرفي أن يكون صلة الوصل بين العروسين ومدعوّيهم وأن يقدّم هذه الخدمة بالذات لأنّه يرى فيها أكثر من مجرّد خدمة عاديّة. فتقديم الشكر بالنسبة إلينا واجبٌ وقيمة إذ يعكس عاداتنا وتقاليدنا...

مروان خير الدين محاضراً في نادي الصحافة:

مطلوب تسهيل مناخ الأعمال في لبنان



بحضور رئيس اتحاد المصارف العربية د. جوزف طربيه وأركان القطاع المصرفي وشخصيات اقتصادية وإعلامية، حاضر المدير العام لبنك الموارد الشيخ مروان خير الدين في نادي الصحافة في ١٣ أيار (مايو) الماضي حول الازمة المالية العالمية وتأثيراتها، وأعطى لمحة تفاؤل عن الوضع الإقتصادي في لبنان مطالباً المسؤولين بتسهيل مناخ الأعمال في لبنان.

الأزمة الأكبر والأصعب

قال **خير الدين**: «ان الأزمة المالية العالمية الراهنة قد تكون الاكبر والأصعب ماضياً وحاضراً ومستقبلاً، من ناحية الانهيار الإقتصادي وتقلب سعر صرف العملات وإقفال المصارف الكبيرة واختفاء بعضها من الوجود، الى فقدان عشرات الآلاف وظائفهم في الولايات المتحدة والصين وأوروبا واليابان». ولفت الى «ان منطقة الشرق الأوسط التي تفتقد للشفافية لم نعرف حتى الآن حقيقة ما أصابها من جراء هذه الأزمة، خصوصاً في دول الخليج».

لبنان معافى

في ما يتعلق بلبنان، أوضح **خير الدين** ان معدل النمو في ٢٠٠٨ بلغ ٩ في المئة وزاد حجم الودائع في المصارف ١٥ في المئة، وارتفع تحويل الرساميل ٤٦ في المئة وحجم الصادرات ٢٤ في المئة وعائدات السياحة ٢٩ في المئة.

أما في ٢٠٠٩ فأشار الى ان تدفق الرساميل وصل الى ٢٠٧ مليارات دولار في الفصل الأول، ما يساوي ضعفي المعدل المسجل في الفصل الأول من ٢٠٠٨، كما زادت السياحة ٥٠ في المئة ولأول مرة تشهد الفنادق زحمة على حجز الغرف، والتحويلات من الخارج لا تزال في ارتفاع، وحافظت العقارات على أسعارها في الفصلين الأولين، فيما ارتفعت فرص العمل ٥٠ ألفاً بين ٢٠٠٧ ومطلع العام الجاري.

وركز على ضرورة تسهيل مناخ الأعمال في لبنان وتسجيل الشركات ودعم القطاع الخاص، ورأى ان لبنان بحاجة الى استيعاب اللبنانيين الذين صرفوا من شركات في الخارج بسبب الازمة، وليس صحيحاً ودقيقاً ان عددهم يبلغ عشرات الآلاف.

وجاء في مداخلة للدكتور **جوزف طربيه** ان حجم الازمة الإقتصادية العالمية أنستنا حجم الدين اللبناني قياساً الى الخسائر التي مني بها مصرف واحد. وقال ان فجيعة فقدان ملايين الناس وظائفهم وتشردهم حول العالم تدعو الى إعادة النظر بالنظام الإقتصادي الحر.

جمعية عمومية لبنك مصر لبنان هذا الشهر

دعيت الجمعية العمومية لبنك مصر لبنان BMC الى اجتماع يعقد في مركز البنك في الخامس من شهر حزيران (يونيو) للإعلان عن ميزانية البنك لعام ٢٠٠٨ وتصديقها، وكذلك انتخاب اعضاء في مجلس الادارة.

رسم ضمان الودائع على المصارف نصف بالألف

صدر مرسوم حدد بموجبه رسم الضمان السنوي لعام ٢٠٠٩ المتوجب على المصارف العاملة في لبنان لمصلحة المؤسسة الوطنية لضمان الودائع بنصف بالالف من مجموع الحسابات الدائنة.

وكانت المؤسسة قد اقترحت قبل سنوات رفع قيمة الضمانة على الودائع المصرفية الا ان اقتراحها لم يلقَ قبولاً.

بنك الاتحاد الأردني يرفع رأس المال ويحقق أرباحاً بقيمة ١٥,٦ مليون دينار



عصام سلفيتي
بنك الاتحاد الأردني

صادقت الهيئة العامة العادية لبنك الاتحاد الأردني UNION BANK برئاسة رئيس مجلس إدارة البنك **عصام سلفيتي** على البيانات المالية للسنة المنتهية بتاريخ ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٨، والخطة المستقبلية للعام ٢٠٠٩. كما وافقت على توصية المجلس بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ١٠٪.

أما الهيئة العامة غير العادية فصادقت على زيادة رأس المال بمبلغ ٥ ملايين دينار أردني، ما يعادل ٥,٢٦٪ من رأس المال المكتتب به وتوزيعها كأسهم مجانية على المساهمين. وبذلك يكون رأس مال البنك قد أصبح ١٠٠ مليون دينار.

وكان بنك الاتحاد قد حقق أرباحاً صافية بعد الضريبة بلغت ١٥,٦ مليون دينار، مقارنة مع ١٣,٨ مليون دينار للعام ٢٠٠٧ وبزيادة نسبتها ١٣,٣٪، أما كفاية رأس المال فبلغت ٢٣,٢٣٪ في نهاية العام ما يضع البنك في فئة الملاءة الأولى (رأس مال جيد) حسب تصنيف البنك المركزي الأردني.

وتعليقاً على ذلك أكد **سلفيتي** ان البنك تمكن من إنجاز مجمل الأهداف المرسومة للعام الماضي والتي تمحورت حول تطوير وحدات الأعمال لتحقيق النمو المستهدف، وتطوير إدارة المخاطر ورفع كفاءة وحدات الأعمال ودعمها لتحقيق أهدافها في تعظيم حصة البنك في القطاعات المستهدفة.

الاتحاد الوطني يطلق حملة لتعزيز خدمة العملاء وتوفير الحلول المبتكرة

أطلق بنك الاتحاد الوطني مبادرة جديدة تهدف إلى توفير أكبر قدر من المرونة والسهولة في الخدمات المقدمة إلى العملاء، والاستمرار في تطوير المجتمع الإماراتي، فضلاً عن تنفيذ برامج تتمحور حول تعزيز قدرات ومهارات الموظفين مع حرصه على توفير أفضل الظروف في مكان العمل.

وتعليقاً على هذه الحملة التي جاءت تحت عنوان «البنك الذي يرعاك»، قال **محمد علي** نائب رئيس أول ورئيس قطاع اتصالات الشركات في بنك الاتحاد الوطني «نؤكد على دورنا في توفير أفضل الخدمات إلى عملائنا والمشاركة في البرامج والفعاليات التي تصب في خدمة المجتمع».

وأضاف: إننا ملتزمون باستقطاب وتطوير الكوادر الوطنية حيث نعير عملية التوطين اهتماماً خاصاً وذلك من خلال تطبيق استراتيجية متعددة الجوانب وإتاحة الفرص للخريجين المواطنين من ذوي التخصصات للمشاركة في البرامج التدريبية المختلفة التي نوفرها. وفي هذا الإطار، يوفر البنك برنامج «رعاية الطالب» المخصص لمواطني الدولة فضلاً عن برامج التطبيق العملي أثناء الدراسة الذي صمم للطلاب الجامعيين، إذ يعد التدريب جزءاً من المنهج التعليمي وفرص التدريب الصيفي للطلبة الراغبين في العمل المصرفي بعد التخرج.

المشرق يفتتح مركزاً رئيسياً في الدوحة

دخل بنك المشرق في قطر مرحلة جديدة في مجال خدمة العملاء مع افتتاحه مركزاً رئيسياً جديداً في الدوحة. واستضاف **جون أسوفيدس** رئيس قسم الأعمال المصرفية الدولية افتتاح المكتب الرئيسي الجديد في برج أموال في الخليج الغربي في العاصمة القطرية.

وحضر الافتتاح المدير العام للمشرق في قطر **هوارد كيستون** ورئيس الخدمات المصرفية للأفراد في قطر **غاري موند**، كما حضر الافتتاح الرئيس التنفيذي لقطر للملاحة السيد **خليفة الهتمي**.

ويتركز دور **أسوفيدس** على توجيه نمو وتطور المشرق في المنطقة والأسواق الدولية. وعلق بالمناسبة قائلاً: «يمتلك المشرق شبكة واسعة من الفروع والمكاتب التمثيلية في ١٠ بلدان تمتد من هونغ كونغ الى مصر وحتى الولايات المتحدة، لضمان توافر خدماته على مستوى عالمي تلبية لحاجات العملاء في كل مكان».

قطر الأول للإستثمار يستحوذ على ١٢٪ من نوبلز العقارية



عبدالله المري
بنك قطر الأول للإستثمار



عمر عايش
نوبلز العقارية

وقع كل من **عبدالله المري** رئيس مجلس إدارة بنك قطر الأول للإستثمار و**عمر عايش** رئيس مجلس إدارة شركة نوبلز العقارية ومؤسسها، على اتفاقية شراكة مع شركة نوبلز العقارية وهي شركة رائدة في التطوير العقاري مركزها دبي، يحصل بمقتضاها بنك قطر الاول للإستثمار على حصة ١٢٪ من أسهم شركة نوبلز العقارية والبالغ رأسمالها نحو ١,١ مليار دولار.

وقال **المري** ان النسبة المشار اليها من المتوقع ان تصل الى نحو ٢٠٪ لاحقاً، مضيفاً: «تعد هذه الاتفاقية أول صفقة تجارية يبرمها البنك».

وقال بيان صحافي صادر عن البنك ان الطرفين وافقا على عقد هذه الشراكة الإستراتيجية من أجل دراسة وتقييم فرص التطوير العقاري التي تنطوي عليها منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تعتزم شركة نوبلز الاستثمار في مختلف فئات التطوير العقاري وفي مقدمها الوحدات السكنية والتجارية ومراكز التسوّق والمتاجر، وسيضم مجلس إدارة شركة نوبلز عضوين سيمثلان بنك قطر الأول للإستثمار.

وعبر **عايش** عن سعادته بهذه الشراكة الاستراتيجية قائلاً «ان اختيارنا لا يقع إلا على خيرة الشركات التي تتمتع بمستوى رفيع من الخبرة مما يحقق النجاح المشترك».

بنك الخليج المتحد يعين رئيسا لقسم المؤسسات المالية والتسويق ورئيسا تنفيذيا للشؤون المالية



امين فهمي
UGB



حسين لالاني
UGB

اعلن بنك الخليج المتحد UGB، الذراع المصرفية الاستثمارية لشركة مشاريع الكويت (كيبكو) عن تعيين كل من السيد **امين فهمي** رئيسا لقسم المؤسسات المالية والتسويق، و**حسين لالاني** في منصب الرئيس التنفيذي للشؤون المالية (CFO).

ويتمتع **فهمي** بخبرة تزيد عن ٢٤ عاما في الاعمال المصرفية الدولية، وكان قد شغل قبل ذلك مناصب عدة لدى مؤسسات مالية في الشرق الاوسط واوروبا والولايات المتحدة الاميركية.

بدوره، يتميز **حسين لالاني**، بخبرة واسعة تفوق ١٤ عاما في مجالي الاستشارات المالية والمحاسبة العامة.

كي لا تتكرر الازمة المالية مستقبلا

رئيسة SEC تؤيد قيام مجلس فدرالي اعلى لتدارك الاخطار المالية في اميركا

رئيسة مفوضية الرقابة على الشركات والاسهم المالية SECURITY AND EXCHANGE COMMISSION (SEC) **ماري شابيرو** MARY SHAPIRO اعلنت تأييدها لانشاء مجلس فدرالي يشارك في متابعة اداء شركات المال والمصارف، ويعمل على تدارك الاخطار التي تشكل تهديدا للاقتصاد الاميركي بحيث لا تتكرر بعد اليوم الازمة المالية التي تعيشها اميركا حاليا.

وقالت **شابيرو** خلال محاضرة القتها في نيويورك ان المجلس المقترح يجب ان يضم وزارة المالية والاحتياط الفدرالي (البنك المركزي الاميركي) FEDS والمؤسسة الفدرالية لضمان الودائع المصرفية FEDERAL DEPOSIT INSURANCE CORP اضافة الى مفوضية الرقابة. واعتبرت **شابيرو** مشاركة تلك الهيئات في ممارسة الرقابة تخفف من الاعباء التي تتحملها مفوضية الرقابة على الشركات والاسهم (SEC) منفردة.

وقالت ان تركيز سلطات الرقابة داخل هيئة واحدة ليس في مصلحة الاقتصاد الوطني.



MARY SHAPIRO

SEC

المودعون يخسرون والمركزي السويسري يحقق الارباح

اعلن البنك المركزي السويسري انه حقق ارباحا تزيد على اربعة مليارات دولار خلال الربع الاول من العام الحالي، وعزا هذه النتيجة الى ارتفاع سعر الذهب وتجارة العملات.

وكان البنك قد تحمل خسائر كبيرة بسبب تغطية صندوق الاستقرار المالي الذي تأسس في اطار خطة للانقاذ المالي للاصول السامة لمجموعة يو بي سي المصرفية السويسرية.

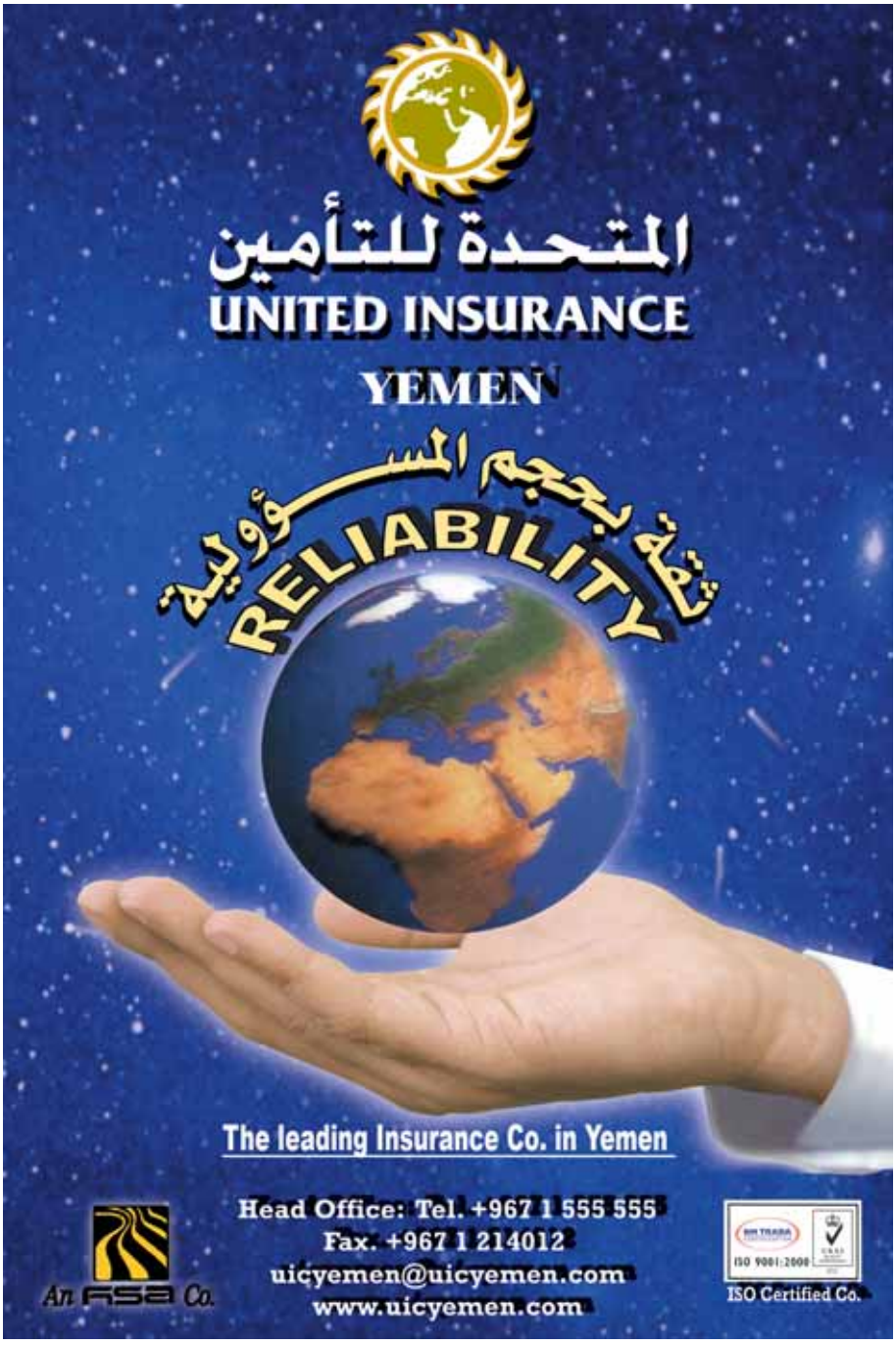
والمعروف ان المودعين والمستثمرين في المصارف السويسرية لا سيما في بنك الـ يو بي سي قد تعرضوا عند وقوع الازمة المالية لخسائر بمليارات الدولارات حيث كان يضارب لعملائه بالاوراق المالية على مسؤوليتهم.

سيتي غروب يبيع شركاته المالية باليابان

نجحت المفاوضات التي استمرت ثلاثة اشهر بين بنك سوميتومو ميتسوي الياباني ومجموعة سيتي غروب، لشراء الاول شركة نيكو كورديال سيكيوريتيز اليابانية للوساطة المالية مقابل ٥,٥٦ مليارات دولار.

وكذلك تمت الموافقة على شراء سوميتومو لشركة نيكوسيتي غروب للوساطة المالية وهي تابعة لسيتي غروب ايضا.

ومن شأن هذه الصفقة المزدوجة ان تعطي القوة لقطاع السمسرة في بنك سوميتومو وقد تمكنه من التشبه بقوة شركة نومورا هولدنغ للسمسرة المعروفة عالميا.



برقان يتفاوض مع ٢٠ شركة لتقديم تمويلات وفق قانون الاستقرار



جوناثان ليون
بنك برقان

يـجـري بـنـك بـرقـان BURGAN BANK مفاوضات مع ٢٠ شركة ومؤسسة للحصول على تمويل، في مراحل مختلفة، منها في القطاعين الطبي والتعليمي والقطاعات الإنتاجية الأخرى.

والمعلوم ان الحصة المتاحة لبنك برقان من قبل البنك المركزي لمنح تمويلات للقطاعات المنتجة وفقاً لقانون تعزيز الاستقرار المالي، تبلغ ١٥٥ مليون دينار في المرحلة الحالية.

أما عن نسبة الشركات التي يمكن لبرقان ان يقدم لها قروضاً وفقاً لقانون تعزيز الاستقرار المالي، فأكد الرئيس التنفيذي في بنك برقان **جوناثان ليون** ان البنك متشدد في كل ما يخص عملية السيولة والتمويل. مضيفاً انه يجب الانتباه الى نقطة مهمة في هذا المجال، وهي ان ضمان البنك المركزي لـ ٥٠ في المئة من القروض ليس أمراً كافياً لإقدام البنوك على تقديم القروض، إذ انه عليها التأكد قبلاً من جودة وفعالية وقوة المشاريع الممولة ودراستها جيداً ورفع تقريرها حولها الى البنك المركزي. وما لم يكن المصرف متأكداً من كل تلك التفاصيل فلن يقدم على المخاطرة بتقديم القروض، لأن المسألة تفرض تحمل المسؤولية من قبل الجميع.

تسهيلات عديدة من مصرف دبي لمواطني دول الإمارات

أطلق مصرف دبي مجموعة من العروض التمويلية العقارية والشخصية التي صممت خصيصاً لمواطني دولة الإمارات العربية العاملين في مؤسسات القطاع الحكومي والقطاع المشترك.

وقال **محمد أميري** رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في مصرف دبي: «نسعى دائماً في مصرف دبي الى تطوير منتجاتنا المالية الجديدة بالتماشي مع سياساتنا الحكيمة في إدارة المخاطر. ويأتي إطلاق هذه الحلول المالية لتلبي كافة الاحتياجات المالية القصيرة والطويلة الأجل لمواطني دولة الإمارات من جهة، والمساهمة في التأثير الإيجابي على الإقتصاد الكلي للدولة من جهة أخرى».

مجموعة المصرف وبيت التمويل الاوروبي يستضيفان اطلاق صندوق الصكوك العالمية



صلاح الجيدة
المصرف



مارك واتس



الان باليان

استضاف المصرف – صاحب أكبر شبكة عمليات مصرفية إسلامية في العالم – حفل عشاء خاص بفندق غراند حياة بالتنسيق مع بيت التمويل الأوروبي التابع للمصرف، ومقره لندن، تم فيه إطلاق صندوق «الصكوك العالمية – بلس» الذي يعد أحدث المنتجات الاستثمارية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، التي يطلقها بيت التمويل الأوروبي في أوروبا.

ويعتبر بيت التمويل الأوروبي، الخاضع لإشراف هيئة الخدمات المالية البريطانية، مؤسسة مالية رائدة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وبمثابة قوة ناهضة في سوق العمل المصرفي الإسلامي.

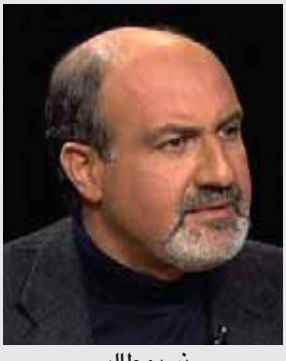
اما صندوق الصكوك العالمية – بلس الذي يديره بيت التمويل الأوروبي فهو صندوق مشترك لعمليات تداول أسبوعية، يستثمر أمواله في السوق العالمية للصكوك. وسيتم استثمار أصوله المشتركة بين المصرف وبيت التمويل الأوروبي في صكوك تصدرها جهات سيادية، أو شبه حكومية من مصادر مختلفة على مستوى العالم.

وقال **صلاح الجيدة** الرئيس التنفيذي للمصرف بمناسبة إطلاق هذا الصندوق العالمي «أن المصرف يسعده أن يستضيف هذه المناسبة لتعريف كبار عملائه على المزايا المتعددة للصندوق. فبالرغم من أن صندوق الصكوك العالمية ذات القيمة المضافة التابع لبيت التمويل الأوروبي مقره في لندن ، إلا أنه يستخدم قدرته على دخول مناطق الخليج لتنويع مخاطر فئات الأصول. وينفرد الصندوق بمزية كونه يتيح درجة أعلى من السيولة، ويتميز بالإدارة النشطة والتنويع الأفضل وسهولة الاستخدام، متفوقا بذلك كله على الاستثمارات ذات القيمة الثابتة.

الإقتصادي العالمي نسيم طالب حاضر في الكويت الوطني عن الأزمة المالية



ناصر مساعد الساير
بنك الكويت الوطني



نسيم طالب

حل الإقتصادي العالمي الدكتور **نسيم طالب** الذي تنبأ بالأزمة المالية العالمية الحالية في بدايات العام ٢٠٠٧، ضيفاً على بنك الكويت الوطني ومحاضراً أمام نخبة من كبار عملاء البنك والضيوف حول الأزمة المالية العالمية وتداعيات الأحداث غير المتوقعة، وهو الموضوع الرئيسي لكتابه الشهير «البجعة السوداء» وذلك في إطار ندوة خاصة نظمها البنك يوم ٢٥ أيار (مايو) الماضي.

وأعرب نائب رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني **ناصر مساعد الساير** عن سعادته باستضافة المفكر والفيلسوف الإقتصادي الأميركي واللبناني الأصل **نسيم طالب**، الذي يعد واحداً من ألمع الإقتصاديين والمفكرين في العصر الحديث ومن أشهر المتحدثين في المنتديات واللقاءات العالمية، مشدداً على أهمية الموضوع الذي تناوله ضيف الوطني في محاضرته التي سلط فيها الضوء على أبعاد الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها، إضافة الى تصوراته لمستقبل الأنظمة المالية العالمية على ضوء العبر المستقاة من الأزمة الحالية، وكيف سيكون شكل النظام المالي العالمي خلال المرحلة المقبلة وتأثير ذلك على مستقبل منطقتنا. وقد أتيحت الفرصة لعملاء البنك للتواصل والحوار مع المتحدث من خلال طرح الأسئلة والنقاش حول اهم التحديات التي تواجه مستقبل العالم مالياً واقتصادياً، وكيف يمكن تجنب مثل هذه الأزمات مستقبلاً.

فرست ناشونال بنك يطلق برنامج القروض الصغيرة



من اليمين: نبيل سرحان، رامي النمر ورولان الهراوي



من اليمين: مروان خيرالله، جوزف عازوري، نبيل سرحان وعادل نصرالله



من اليمين: زياد كنعان، حسين فخر الدين، زكريا حمود، ود. فؤاد شاكر



من اليمين: رولا حبيس، جوزف عازوري، وانطوان حافظ

أطلق فرست ناشونال بنك FNB بالتعاون مع شركة MECG التابعة له، برنامج القروض الصغيرة: «الهمّة همتك»، وذلك في مؤتمر صحافي عقد في فندق فينيسيا انتركونتيننتال.

وبالمناسبة أشار مدير التسويق في المصرف **ماهر مزهر**، الى أهمية الدور الإجتماعي الذي يضطلع به المصرف.

ولفت رئيس مجلس الإدارة المدير العام للمصرف **رامي النمر**، الى نجاح القطاع المصرفي في السنوات الأخيرة والى مواكبة فرست ناشونال بنك مرحلة الازدهار من خلال النمو الذي حققه.

جهاد باسيل مديرا عاما لبنك MEAB



عين بنك الشرق الاوسط وافريقيا MEAB **جهاد باسيل** مديرا عاما للبنك مكان **منير كرم** الذي انتقل قبل مدة الى البنك اللبناني السويسري.

عمل **جهاد باسيل** مدة ربع قرن في ارقى المصارف في لبنان والخارج، وكان قبل انتقاله الى MEAB مديرا رئيسيا في البنك اللبناني الفرنسي.

تعميمان لجمعية المصارف حول معدل تكلفة الفائدة في سوق بيروت للدولار والليرة

أصدرت جمعية مصارف لبنان تعميمين في ٢٠ أيار (مايو) الماضي حول معدل تكلفة الفائدة في سوق بيروت للدولار والليرة وقد نشرتهما «المستقبل» على الشكل التالي:

– التعميم الأول قد حمل الرقم ١١٨/ ٢٠٠٩ تاريخ ٢٠ أيار (مايو) ٢٠٠٩، ويتعلق بمعدّل تكلفة الفوائد في سوق بيروت للدولار الأميركي (DOLLAR BEIRUT COST RATE / US).

وفي هذا الشأن، قرر مجلس الإدارة في اجتماعه المنعقد في ١٩ أيار (مايو) ٢٠٠٩ توصية المصارف الأعضاء اعتماد معدّل التكلفة في سوق بيروت للدولار (USD/BCR) بدءا من مطلع حزيران (يونيو) ٢٠٠٩ بمقدار ٥,٢٧ في المئة.

وأوضح التعميم ان هذا المعدل احتسب بإضافة تكلفة التشغيل في القطاع المصرفي الى معدل تكلفة الودائع لأجل بالدولار الأميركي في سوق بيروت، كما أخذت بالاعتبار نسبة التسليفات بالدولار الى مجمل التسليفات للقطاع الخاص.

ولفت الى ان معدل التكلفة هذا يشكل مرجعية للفوائد المدينة في عقود التسليف بدل «الليبور» (LIBOR)، أي معدل الفائدة بين المصارف في سوق لندن، والذي أصبح لا يعبّر عن تكلفة الدولار والاستثمار المصرفي في لبنان.

ولا يحل معدل التكلفة هذا (BCR) محل معدل الفائدة المدينة الفضلى على الدولار (BEIURT PRIME LENDING RATE) بل يشكل قاعدة لاحتسابه بعد إضافة هوامش تكلفة السيولة والتمويل، ونوعية مخاطر الإئتمان وربحية المصارف.

تعميم فوائد الليرة

أما التعميم الثاني فقد حمل الرقم ١١٩/ ٢٠٠٩ تاريخ ٢٠ أيار (مايو) ٢٠٠٩، أي تاريخ التعميم الأول نفسه باعتبارهما صادرين في الجلسة عينها، ويتعلق بمعدّل تكلفة الفوائد في سوق الليرة اللبنانية (BEIRUT COST RATE/ LEBANESE POUND).

وحول هذه النقطة قرر مجلس الإدارة في اجتماعه بتاريخ ١٩ أيار (مايو) ٢٠٠٩ توصية المصارف الأعضاء اعتماد معدّل تكلفة للفوائد في سوق بيروت لليرة اللبنانية (LBP/BCR) بدءاً من مطلع حزيران (يونيو) ٢٠٠٩ بمقدار ٨,٩٩ في المئة.

وقد احتسب هذا المعدل بإضافة تكلفة التشغيل في القطاع المصرفي الى معدل تكلفة الودائع لأجل بالليرة اللبنانية، كما أخذت بالاعتبار تكلفة الاحتياط الإلزامي ونسبة التسليفات بالليرة الى مجمل التسليفات للقطاع الخاص.

وذكر التعميم ان هذا المعدل لا يحل محل معدل الفائدة المدينة الفضلى على الليرة اللبنانية (RATE LBP/ BEIRUT PRIME LENDING) بل يشكل قاعدة لاحتسابه بعد إضافة هامشي نوعية مخاطر الإئتمان وربحية المصارف.

منتدى حوكمة الشركات وإدارة المخاطر



من اليمين: د. فادي خلف، مروان عوض، د. فؤاد شاكر، الكسندر شكولنيكوف وفادي صعب



الحضور

انعقد في فندق هيليوبوليتن – بيروت في ٢٨/٥/٢٠٠٩ المنتدى المصرفي «حوكمة الشركات وإدارة المخاطر» بتنظيم من اتحاد المصارف العربية وبالتعاون مع الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب ومنظمة التعاون الإقتصادي، وبعد مناقشات استمرت يومين اختتم المنتدى أعماله.

حضر حفل الافتتاح حشد كبير من الفاعليات المالية والمصرفية العربية يتقدمهم الوزير السابق للمال ممثل المصارف الأردنية في اتحاد المصارف العربية الرئيس التنفيذي لبنك الأهلي الأردني **مروان عوض**، الأمين العام لاتحاد البورصات العربية **فادي خلف** و**الكسندر شكولنيكوف** مسؤول رئيسي للمشاريع في مركز المشروعات الدولية (CIPE) ، **فادي صعب** الأمين العام للجمعية اللبنانية لتعزيز الشفافية.

قطر الدولي يفتتح فرعه الإسلامي الأول «اليسر للخدمات المصرفية»

افتتح الشيخ **خليفة بن جاسم بن محمد آل ثاني** رئيس غرفة تجارة وصناعة قطر الفرع الإسلامي الأول لبنك قطر الدولي IBQ تحت اسم «اليسر للخدمات المصرفية الإسلامية»، وذلك في حفل أقيم في المقر الرئيسي للفرع في منطقة الدائري الثالث، بحضور جورج نصرة المدير التنفيذي لبنك قطر الدولي وحشد من المسؤولين والفعاليات المصرفية والتجارية والإقتصادية والشخصيات البارزة.

وقال الشيخ **خليفة بن جاسم** ان افتتاح فرع جديد للخدمات المصرفية الإسلامية يعتبر إضافة للخدمات المالية الإسلامية في قطر، كما يعتبر منتجاً جديداً لبنك قطر الدولي وهو من أسرع البنوك نمواً في دولة قطر، معرباً عن أمله في أن نرى مزيداً من الفروع الإسلامية للبنوك التجارية القطرية الأخرى.

وأعلن IBQ ان فرعه الأول «اليسر للخدمات المصرفية الإسلامية» يعتبر الأحدث ضمن القطاع المصرفي الإسلامي في قطر، حيث يأتي افتتاح الفرع ضمن خطط IBQ التوسعية طويلة الأجل، وفي إطار استراتيجية البنك للمشاركة في عملية تطوير القطاع المصرفي الإسلامي في قطر، حيث يهدف الى لعب دور أساسي بتقديم منتجات وخدمات مصرفية وتمويلية حديثة، مبتكرة ومتقدمة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

ملتقى مصرفيي الإمارات يستضيف متحدثين حول أمن المعلومات



صورة خلال الملتقى

استضاف ملتقى مصرفيي الإمارات الذي ينظمه **سليمان حامد المزروعي** رئيس المتلقى كلاً من **فادي صيداني** الشريك المسؤول عن قسم استشارات المخاطر في ديلويت الشرق الاوسط، و**طارق أجمل** شريك في قسم استشارات مخاطر تكنولوجيا المعلومات في ديلويت الشرق الأوسط.

وقد استعرض المتحدثان نتائج التقرير السنوي العالمي حول امن المعلومات كذلك نتائج تقييم أمن المعلومات بين المؤسسات مقارنة بنظيراتها من المؤسسات المالية حول العالم. وشملت الدراسة المواضيع المؤسسية الأساسية مثل الحوكمة والاستثمار والمخاطر واستخدام المعلومات والأمن وجودة العمليات والخصوصية.

أما **المزروعي** فرحب بالمتحدثين، لافتاً الى ان الملتقى حرص دائما على استقطاب متحدثين يتناولون أكثر المواضيع أهمية بالنسبة الى المصرفيين.

الدولي الإسلامي يحصل على جائزة أفضل بنك في قطر

منح بنك واكوفيا في الولايات المتحدة جائزة التميز للبنك الدولي الإسلامي كأفضل بنك في قطر، وهي جائزة تمنح لأفضل بنك في استخدام نظام المعالجة المباشرة للدفعات الخارجية "STP".

وأقيم حفل تسليم الجائزة في المقر الرئيسي للدولي الإسلامي حيث تسلم **محسن مصطفى** نائب الرئيس التنفيذي في البنك الجائزة من **شفيق حداد** نائب الرئيس لبنك واكوفيا والمدير الإقليمي لدول الخليج وجنوب شرق أفريقيا.

وأوضح ان هذه الجائزة تؤكد ان الدولي الإسلامي يعتمد أفضل المعايير في مجال التحويلات حيث ان نظام "STP" يشكل القوة الرئيسية لتحويلات البنوك، وتوليه جميع البنوك أهمية خاصة بالنظر الى أنه تترتب آثار سلبية وتكاليف إضافية في حال وجود أية أخطاء في التعامل مع العمليات التي تتم عبر هذا النظام.

من جانبه أعرب عن تقديره للمستوى المتميز الذي وصل اليه الدولي الإسلامي في مجال استخدام نظام المعالجة المباشرة للدفعات الخاصة "STP"، والذي يضاهي المستوى الذي وصلت اليه أفضل البنوك العالمية، الأمر الذي يؤكد استجابة البنك المميزة لتحدي الكفاءة والمهنية في ما يخص موارده البشرية التي استطاعت ان تحقق هذا الإنجاز المهم.

سمير الرفاعي رئيساً لمجلس إدارة بنك الإنماء الصناعي

انتخب مجلس إدارة بنك الإنماء الصناعي **سمير زيد الرفاعي** رئيساً لمجلس إدارة البنك خلفاً **لمفلح عقل** الذي تقدم باستقالته من المجلس.

ويتولى **الرفاعي** مهامه حاملاً خبرة إدارية واسعة في تنمية الاستثمار في القطاع الخاص على المستويين المحلي والإقليمي، ليستكمل الإنجازات التي حققها البنك، والمساهمة في تنمية أعماله نحو تحويله الى مؤسسة مصرفية إسلامية بمعايير عالمية تقدّم حزمة متكاملة من المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية للسوق الأردنية تحت اسم «بنك الأردن دبي الإسلامي».

داني داغر نائبا للرئيس التنفيذي في مجموعة عوده سرادار

يحاول اركان بنك عوده مجموعة عوده – سرادار ضم اكبر عدد من المتفوقين في اعمالهم ومناصبهم، في لبنان والخارج الى المجموعة، لتظل محافظة على الاولوية في الاداء وجودة المنتجات والنتائج. وقد ضمت اليها مؤخرا **داني داغر** كنائب للرئيس التنفيذي السيد سمير حنا.

في اللقاء الشهري بين الحاكم سلامة وجمعية المصارف

سلامة: الاولوية تبقى للسيولة وليس للارباح



ترأس حاكم مصرف لبنان رياض سلامه الاجتماع الشهري لحاكمية مصرف لبنان مع جمعية المصارف الذي عقد في ٢٠ ايار (مايو) الماضي في مصرف لبنان بحضور نواب الحاكم رائد شرف الدين وسعد عنداري ومحمد بعاصيري وهاروت صاموئليان ورئيس واعضاء لجنة الرقابة على المصارف وليد علم الدين وامين عواد وكمال سماحه وعبدالله عطية وفاروق محفوظ.

شارك في الاجتماع من جمعية المصارف رئيسها د. فرنسوا باسيل والسادة فريد روفايل، د. جوزف طربيه، نديم قصار، حبيب رحال، د. جورج عشي، عبد الرزاق عاشور، نجيب سمعان، تنال الصباح، فؤاد السعد، جورج صغبيني والدكتور مكرم صادر الامين العام للجمعية.

مؤشرات ايجابية

بداية استعرض **سلامة** الاوضاع النقدية والمصرفية حيث تبين للمجتمعين ظهور مؤشرات ايجابية هي التالية: انخفاض تكلفة التأمين على المخاطر الائتمانية اللبنانية الى ٤ في المئة، ما يدل على الثقة الموجودة في الوضع النقدي والمصرفي والقدرة الائتمانية لدى الدولة اللبنانية. ومن ذلك ايضا نمو قاعدة الودائع خلال الفصل الاول من السنة، والذي اذا ما قورن بالسنة السابقة انتج فارقا ايجابيا بنسبة ١٥ في المئة.

انخفاض الدولرة

وتوقع **سلامة**، على هذا الاساس، لسنة ٢٠٠٩ ككل، زيادة في الودائع بنسبة ١٢ في المئة مضيفا الى الاشارات الايجابية استمرار حركة التحاويل من الدولار الى الليرة اللبنانية.

ورأى الحاكم ان الكمية الكبيرة من الاموال التي تحولت من الدولار الى الليرة اللبنانية قد اجريت خلال فترة قصيرة وكانت الاولوية لدى المصرف المركزي ضبط السيولة التي نتجت عن هذه التحاويل لتفادي توظيفات عشوائية وغير مدروسة، وحاليا يجب الاستفادة من هذه السيولة من خلال التسليف.

شجعوا التسليف بالليرة

واشار **سلامة** الى ان المجلس المركزي قد اصدر تعاميم تتعلق بالاعفاء من الاحتياط الالزامي تشمل كافة التسليفات العائدة لمشاريع عام ٢٠٠٩ ولغاية حزيران (يونيو) ٢٠١٠، وتمنى على الجمعية العمل على تفعيل التسليف بالليرة اللبنانية وبفائدة مقبولة نظرا لايجابياتها لكافة الفرقاء، لا سيما انها تخفض المخاطر على القطاع وتفعل الاقتصاد من خلال تأثيره في الفوائد.

كما تمنى الحاكم على الجمعية ان تولي هذا الامر اهمية بالغة، لا سيما ان المجلس المركزي لدى مصرف لبنان قد ادخل بعض التعديلات على بعض التعاميم بشكل تم معه رفع سقف الاستفادة لغاية الـ ٦٠ مليار ليرة عند التسليف الى مجموعة اقتصادية واحدة ذات مشاريع مختلفة، وان الاعفاء من الاحتياط الالزامي لا سقف له.

الاحتياطي ٢٣ مليار دولار

واعلن الحاكم ان امكانات التسليف متوفرة وان ميزانية مصرف لبنان على ارتفاع مستمر، وقد قاربت موجودات المركزي الـ ٢٣ مليار دولار بدون احتساب الذهب، وان اولويات المركزي هي تأمين سيولة مرتفعة وفوائد مستقرة، لا سيما ان الاسواق المالية في الخارج ما زالت تعاني آثار الازمة المالية برغم بعض الايجابيات التي لم تؤكدها الاحصاءات.

الاولوية للسيولة

لذلك، تمنى الحاكم المحافظة على مستوى فائدة للمودعين مستقرة لتأمين السيولة بشكل مستمر، ثم عاد وكرر ان الاولوية تبقى للسيولة وليس للارباح وبالتالي ضرورة التركيز على تعزيز رأس المال وزيادة الاحتياطات منعا لظروف غير محسوبة.

ندوة توضيحية لتعاميم مصرف لبنان

العنداري: مقبلون على حركة اقتصادية ناشطة الصيف القادم

البعاصيري: متانة القطاع المصرفي تزيد التحويل الى الليرة



من اليسار: د. محمد البعاصيري، د. سعد العنداري، د. محمد جبري ود. وائل حمدان



من اليمين: رانيا عكاوي، جانين زكا، ميشال مجدلاني، مايا خويري، ايلي بو عربيد، محمد السيد وسيلفي سلوم

نظم معهد الاعداد والتدريب في مصرف لبنان في ٢٠ ايار (مايو) الماضي ندوة لشرح مضامين التعميمين ٧٨٣٥ المتعلق الاحتياطي الالزامي و٧٤٣ المتعلق بدعم الفوائد المدينة على التسليفات للقطاعات الصناعية والزراعية والسياحية.

رحب مدير المعهد محمد جبري بالمشاركين ووضع قيد البحث التعميمين السابق ذكرهما ثم دعا نائبي الحاكم للتحدث عنهما.

العنداري

تحدث النائب الثاني للحاكم **سعد عنداري** فأشار الى ان حجم التسليفات المصرفية بلغ ٢٦ مليار دولار وحجم الاموال الخاصة ٤,١٣ مليارات مسجلة ارتفاعاً طفيفاً مقارنة مع أرقام العام الماضي، لافتا الى تباطؤ في الطلب على التسليفات في كانون الثاني وشباط ٢٠٠٩ ليعاود تحسنه في آذار لكن بنسبة لم تتجاوز الـ ٧ في المئة، ما يجعله غير كاف لاعطاء زخم للاقتصاد لا سيما اذا تمت مقارنته بنسبة النمو التي حققتها التسليفات في آذار ٢٠٠٨ والتي بلغت ٢٢ في المئة.

وشدد على ضرورة تحفيز التسليفات بهدف توظيف فائض الاموال الذي يراكمه القطاع المصرفي في الاقتصاد. وقال ان هذه الاجراءات وغيرها من الاجراءات التي اتخذها مصرف لبنان لتجنيب البلد مفاعيل الازمة المالية العالمية كانت محط تقدير البنك الدولي في اجتماعه الاخير، وهو الذي كان يضغط في السابق على لبنان لاعتماد الاجراءات التي تتبعها الاسواق العالمية».

وقال ان القرار ٧٨٣٥ يشمل كل العملات وهذه رسالة الى المصارف تشجعهم على السير قدما في عملية تحفيز الاستثمار في التعليم والافادة بأكبر قدر ممكن من الاعفاءات من الاحتياط الالزامي في العنصر البشري لاننا مقبلون على حركة اقتصادية ناشطة الصيف المقبل والمصرف المركزي مستعد وموجود لدعم المصارف».

البعاصيري

اما النائب الثالث للحاكم **محمد بعاصيري** فأكد من جهته اهمية التعميمين لان «الانطلاق بهما ناتج من ثقة اللبنانيين وغير اللبنانيين بمتانة القطاع المصرفي ما ادى الى زيادة التحويل الى الليرة اللبنانية وكان لا بد من تفعيل فائض السيولة».

وقال «غاية اي مصرف هي الربح ولكن يهمه ايضا تحسين صورته من خلال تحسن الوضع الاجتماعي، فضلا عن ان الانفاق على التعليم له مردود اقتصادي بفعل استقطاب العنصر البشري الممول بهذه القروض للعمل في القطاع المصرفي لاحقا».

واوضح ان «القروض مستمرة باستمرار مدة التعليم وان مدة سدادها اصلا وفائدة ١٠ سنوات مع سنة سماح وبفائدة ٣ في المئة».

في تكريم نواب حاكم مصرف لبنان الجدد

د. فرنسوا باسيل: اصوات نشاز تهاجم مسيرة المصارف

كرّمت جمعية مصارف لبنان في الخامس من ايار الماضي نواب حاكم مصرف لبنان الجدد في فندق فينيسيا بحضور حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** ورئيس واعضاء لجنة الرقابة على المصارف وفاعليات مالية ومصرفية.

رئيس جمعية مصارف لبنان **فرنسوا باسيل** قال ان جمعية المصارف تقيم هذه المأدبة لتهنئة نواب الحاكم على توليهم هذه المسؤولية، وللاعراب لهم عن استعداد الاسرة المصرفية اللبنانية للتعاون التام معهم كفريق عمل برئاسة الحاكم، وكأفراد من خلال اللجان والمهام التي سيتولون رئاستها من اجل متابعة تطوير وتحديث القطاعين المالي والمصرفي في لبنان.

ورد **باسيل** على من ينتقدون المصارف ووصف اصواتهم بالنشاز وقال: لن تثنينا هذه المواقف السلبية عن الاستمرار في تمويل الاقتصاد وفي تطوير مؤسساتنا وتوسعنا الداخلي والخارجي.



من اليسار: سعد عنداري، الوزير ريمون عوده، الوزير محمد شطح، د. فرنسوا باسيل، رياض سلامة، رائد شرف الدين ود. جورج عشي



من اليسار: محمد الحريري، فريد روفايل، محمد بعاصيري، نعمان الازهري وعدنان القصار



من اليمين: جورج زرد ابو جوده، تنال صباح، هاروت صاموئيليان، موريس صحناوي وسعد الازهري



من اليمين: هادي النفي، سليم صفير، جمال منصور وحبيب رحال



من اليمين: سامي حداد، عادل القصار، غسان عساف، مروان خير الدين، وليد علم الدين، كمال سماحة وآلن بيفاني



من اليسار: مكرم صادر، نعمة صباغ، فؤاد سعد، عماد الجبر ومحمد علي بيهم



من اليسار: معتصم محمصاني، عبد الرحمن الشريف، ميشال صاروفيم ومنصور بطيش



من اليمين: جوزف سركيس، ميشال كرانتي، عبد الرزاق عاشور، د. فؤاد مطره جي وعلي نحلة



من اليمين: العميد سامي نصيري، رمزي حماده، نجيب شقير، انطوان شمعون وفواز نابلسي

ندوة مصرف لبنان في فرع بكفيا عن «تمويل مشاريع بيئية»

كرم: الإستثمارات البيئية الأهم بالنسبة الى لبنان

سلامة: تعاميم تتعلق بدعم الفوائد على مشاريع بيئية

نظم مصرف لبنان الشهر الماضي، في فرعه في بكفيا ندوة عن «تمويل ودعم المشاريع البيئية»، شارك فيها وزير البيئة طوني كرم، حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ونائبه الثاني سعد عنداري، المدير العام ورئيس مجلس إدارة كفالات وكازينو لبنان خاطر ابي حبيب، رئيس مجموعة اندفكو نعمت افرام، رئيس جمعية الصناعيين فادي عبود وفاعليات اقتصادية.



من اليمين: ميشال سلامة، نعمة افرام، رياض سلامة، الوزير انطوان كرم، د. سعد العنداري ود. خاطر أبي حبيب



من اليمين: جوزف الأشقر، أميل عطالله و الشيخ فادي جميّل



من اليسار: فادي عبود، سمير قرداحي وجولييت سلامة



من اليمين: مارلين حداد، محمد جبري وبشارة سعاده

سلامة

بعد النشيد الوطني ألقى **سلامة** كلمة أشار فيها الى «ان السياسة النقدية التي يتبعها مصرف لبنان ساهمت في تأمين الاستقرار، وأصبحت للقطاع المصرفي قدرات تمويلية تفوق حجم الاقتصاد اللبناني. لمصرف لبنان قدرة على إصدار تعاميم تسهل تمويل مشاريع أساسية مرتبطة بوضع البيئة التي هي أساس لصحة اللبنانيين والإقتصاد. وإننا نعتز بلبنان لأنه من الدول التي تتمتع بالحضارة والتقدم. لذا، نبحث في تعاميم تتعلق بدعم الفوائد على مشاريع بيئية كإعادة القرميد في القرى اللبنانية وغيرها».

كرم

وعرض الوزير **طوني كرم** مواضيع بيئية مهمة قد تكون إطاراً لتنفيذ مشاريع مفيدة اقتصادياً وبيئياً، وقال: «ان دور المجتمع المدني هو الأساس، كونه المعني الأول ومباشرة بقضايا البيئة التي يعيش فيها وبفضلها».

ورأى «ان الإستثمار بالبيئة من أهم الإستثمارات وأجداها بالنسبة للبنان، وقد خصه الله بموقع مميز وجمال طبيعي متنوع. والى جانب الجدوى الإقتصادية علينا كلبنانيين واجب أخلاقي ووطني بالمحافظة على هذا الإرث المميز لأجيالنا القادمة، فهذه الأرض لم نرثها من أجدادنا بل استعرناها من أحفادنا.

وفقنا الله جميعا في مساعينا الصادقة لما فيه خير وطننا والإنسانية جمعاء».

عنداري

بعدها، قدم النائب الثاني لحاكم مصرف لبنان **سعد عنداري** لمحة سريعة عن الأزمة المالية العالمية، مشيراً الى انه «في الوقت الذي كان الإقتصاد العالمي يتراجع وكانت السلطات التنفيذية في الدول الصناعية تضخ أموالاً طائلة لتقويم المصارف، كانت المصارف في لبنان سليمة وإمكاناتها كبيرة واستثماراتها جيدة وسيولتها أكبر بكثير من احتياجات السوق اللبناني، والسبب يعود للبيئة التي شجعها مصرف لبنان تحت قيادة الحاكم طوال الـ ١٥ سنة الماضية».

ابي حبيب

ثم تحدث رئيس مجلس إدارة مدير عام «كفالات» **خاطر ابي حبيب** عن التنمية المستدامة ودور «كفالات» والمصارف اللبنانية في المشاريع التي تعتمد على الطاقة النظيفة، مشيراً الى «ان هناك برامج متعددة يمكن استعمالها للعمل على تطوير الوضع البيئي وفي شؤون التنمية المستدامة».

عبود

ثم ألقى رئيس جمعية الصناعيين **فادي عبود** كلمة اعتبر فيها «ان موضوع البيئة أمر أساسي فهو موضوع موت أو حياة لأي بلد»، وقال: «الأفضلية التنافسية الأساسية في لبنان هي شعبه والطاقات البشرية التي يصدرها الى الخارج. كما ان البيئة هي رأسمالنا الأساسي بالإضافة الى رأسمالنا البشري وان الله أنعم علينا بمناخ معتدل».

افرام

وتحدث رئيس مجموعة اندفكو **نعمت افرام** عن موضوع حرق النفايات وعن التجربة التي قامت بها المجموعة في أميركا وطريقة تطبيقه في لبنان، شارحاً التقنيات التي استعملت وفي حال طبقت في لبنان ما هي تكلفتها وإفادتها وما هي الجدوى الإقتصادية منها.

سلامة

وفي الختام كانت كلمة لمدير فرع مصرف لبنان في بكفيا **ميشال سلامة** شدّد فيها على أهمية الإفادة من هذه المشاريع من نسبة دعم إضافية للفائدة، إذا كانت تستوفي شروطاً بيئية معينة. كذلك كانت مداخلات للمهندس **سمير قرداحي** وللدكتورة **ميرنا الهبر**. ■

الحكم لمصلحة «القدس» و«اليرموك» في الاردن

حق لشركات التأمين كان ضائعا فوجد

بقلم جوزف زخور *

لم افاجأ بالأحكام التي اصدرتها محكمة العدل العليا في الاردن والتي تكرس بموجبها حق شركة التأمين في مطالبة السائق بإبراز سجله المروري، قبل ان توافق على التعاقد معه او تصدر عقد التأمين الالزامي ضمانا للمسؤولية المدنية التي يتحملها جراء امتلاكه السيارة او حراستها او قيادتها.

والحكومات التي شرّعت قوانين التأمين الالزامي سواء في مجال تغطية المسؤولية المدنية للسائق، او لغيره من افراد المجتمع ومؤسساته، تدرك انها بإجبارها مالك السيارة من جهة وشركة التأمين من جهة اخرى على التعاقد انصياعا لمشيئتها، وليس بناء على قرار حرّ من كليهما تدرك تماما ان التشريعات الالزامية تنتهك «حرية التعاقد»، وهي واحدة من الحريات الاساسية التي تكفلها الدساتير والشرائع، الا ان مقتضيات الامن الاجتماعي والسلامة العامة تتقدم وتعلو على تلك الحرية. ولذا لم تجد حرجا في انتهاك حرية التعاقد لان الانتهاك هنا جاء لمصلحة المجتمع ككل.

ولقد اتفق المشرّعون في سائر انحاء العالم على ان تسيير آلية او سيارة يحمل اخطارا للمجتمع المحيط بها، ولذا اقتضى اجبار السائق على الحصول على عقد التأمين الالزامي شرطا للسماح له بامتلاك سيارة والتجول بها، وعلى اجبار شركة التأمين بإصدار ذلك العقد وفقا لاحكام قانونية ترعى نصوص عقد التأمين الالزامي، وتحدد آلية التعاطي بين الفريقين المتعاقدين وهي ملزمة لكليهما.

الا ان قوانين التأمين الالزامي لم تساوِ بين جميع مالكي السيارات او تجعل منهم مجموعة من الملائكة، التي يتعين على شركة التأمين ان تنحني لها، وتلبي رغباتها، انما قسمتهم الى فئات تأخذ في الاعتبار سن السائق وسيرته الشخصية وما تجمع لديه من خبرة في مجال القيادة.

فالمشرعون الذين اعدوا قوانين التأمين الالزامي على السيارات وحيثما وجدت يدركون ان بين سائقي السيارات متهوّرين، ومغامرين ينطوي سلوكهم على اخطار RISKS تزيد خطورة عن تلك الكامنة في السلوك الشخصي PERSONAL BEHAVIOR للسائقين الذي يعون مسؤولياتهم تجاه المجتمع.

ولذا، تركت قوانين التأمين الالزامي في جميع الحالات لشركة التأمين ان تنظر في سيرة طالب التأمين، حتى اذا تبين لها انه من ذوي السجلات الحافلة «بالفاولات» (FOULS) حمّلته النسبة المئوية الاضافية التي يجيزها القانون بمثابة «عقاب» MALUS . اما السائق ذو السجل النظيف فيكافأ بما درج على تسميته بالثواب BONUS .

وهناك دول كثيرة اعطت لشركة التأمين حق رفض التعاقد مع ذوي السجلات الحافلة بالنقاط السوداء، لان إلزام شركة التأمين على اصدار عقد التأمين الإلزامي لأي كان ومقابل قسط غير اقتصادي، يخرج عن اطاره الاجتماعي والانساني ليصبح امرا يستهدف السلامة المالية للشركة بالذات ويؤدي الى انتحارها.

ولذا، نصت قوانين التأمين الالزامي على ايجاد مجمعات (POOLS) تشارك فيها شركات التأمين كافة وتخصص لتغطية المسؤولية المدنية لتلك الفئة من السائقين الذين ترفض شركات التأمين التعاقد معهم لكونهم يشكلون في المفهوم التأميني اخطارا عالية (HIGH RISKS). وبذلك تشارك شركات التأمين مجتمعة وليس منفردة في تحمل التبعات التي تنشأ عن حوادث تتسبب بها الفئة المرفوضة من السائقين. وقد لا يكون في نظام التأمين الالزامي الاردني نص يقضي بإنشاء ذلك النوع من المجمعات، الا ان القانون الاردني لم ينتزع من شركة التأمين حقها بالإطلاع على السجل المروري لطالب التأمين لتبني عليه الزيادة التي يجيز القانون استيفاءها من السائق ذي السجل الحافل بالحوادث.

والمفارقة ان شركة القدس للتأمين وشركة اليرموك للتأمين تفردتا من بين شركات التأمين الاردنية في الاعلان عن رغبتهما بممارسة حقهما في تطبيق مبدأ الثواب والعقاب، وهذا ما ترجم من هيئة الاشراف على التأمين على انه تمنّع عن اصدار عقد التأمين الالزامي لمن يطلبه منهما، فكانت الغرامات التي فرضت عليهما، والتي استوجبت اللجوء الى محكمة العدل الاردنية العليا، لإبطالها.

صحيح ان استفاقة الشركتين جاءت متأخرة بعض الوقت، الا انها شكلت انتصارا معنويا كبيرا لهما.

وأملنا هو ان تكون كلمة القضاء الاردني بداية صحوة تفتح عيون شركات التأمين على امتداد الوطن العربي وتشجعها على ممارسة حق طبيعي خيّل لكثيرين من بيننا انه كغيره من حقوق طبيعية كثيرة مات وعبثا نحاول إحياءه.

الا ان الكلمة الفصل التي اصدرها القضاء الاردني في الطعون التي قدمتها شركتا القدس واليرموك جاءت لتؤكد ان ذلك الحق لم يمت بل كان ضائعا فوجد. ■

* مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دولية
رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

يمكن للقارئ ان يطلع على مقالات اخرى للكاتب
على الموقع www.zakhourco.com

ميرا MIRA قسم جديد بالتأمين على الحياة تضعه ميونيخ ري في خدمة زبائنها في العالم

اذاعت ميونيخ ري MUNICH RE بيانا تعلن فيه انها تضع في متناول الشركات المسندة الخبرات الفنية للقسم الجديد الذي انشأته باسم ميرا (MUNICH RE INTERNET RISK ASSESSOR (MIRA. يضم القسم الجديد فريقا متخصصا من الاطباء والاكتواريين ويعنى في تقييم الاخطار وتسعيرها واسداء النصح والارشاد في مجال التأمين على الحياة.

وقال الدكتور **جواشيم وينغ** Dr. JOACHIM WENNING عضو مجلس ادارة ميونيخ ري والمسؤول عن القسم الجديد انه يمكن التواصل مع ميرا مباشرة عبر الإنترنت والحصول فورا على المساعدة التي تحتاجها الشركات المسندة. وأوضح ان الهدف من ايجاد ميرا هو ان نحوّل الخطر الى قيمة TURN RISK INTO VALUE ومساعدة الزبائن على ايجاد الحلول التي يبحثون عنها خصوصا في هذا الظرف بالذات حيث تزداد المنافسة حدة وتفعّل الاسواق ديناميتها.



Dr.JOACHIM WENNING

MUNICH RE

رئيس لويدز اللورد ليفين: صناعة التأمين ليست بيوتاً من كرتون وهي ما تزال صلبة وعقد التأمين ليس من ابواب الرفاه بل حاجة

خلال محاضرة قدمها امام شركات التأمين والاعادة في لندن عرض اللورد **دايفيد ليفين** DAVID LEVINE رئيس مجلس ادارة لويدز LLOYD'S الاخطار التي تقلق صناعة التأمين في هذه المرحلة كالآتي:

– جرثومة اتش وان إن وان H1N1 المعروفة بإنفلونزا الخنازير SWINE FLU
– التغيرات المناخية CLIMATE CHANGE
– الاضطرابات السياسية
– مسؤولية المدراء التنفيذيين في الشركات DIRECTORS AND OFFICERS LIABILITY.

وقال انه بالرغم من الاوضاع الاقتصادية السيئة التي تسود العالم فإن صناعة التأمين ما تزال بحالة جيدة. وضمانة لويدز ما تزال آمنة ومستقرة LLOYD'S SECURITY IS STILL STABLE AND SECURE. ولفت الى ان صرف الموظفين بالجملة وانتشار البطالة وفقدان الملاءة تشكل تحديات مقلقة لصناعة التأمين، الا ان صناعة التأمين ليست بيوتا من كرتون وهي ليست مهددة بالسقوط. كما ان عقد التأمين ليس من ابواب الرفاه بل حاجة للمستهلك.



DAVID LEVINE

LLOYD'S

شركات التأمين على الحياة مضطرة لدفع الحد الادنى للعائد المضمون في العقود الطويلة الأجل بالرغم من الخسائر التي نزلت بها

هارتفورد الاميركية تقفل فروعها في اوروبا

من المعروف ان شركات التأمين على الحياة في لبنان ودول عربية كثيرة وكذلك في اوروبا واميركا تتعهد بموجب العقود الادخارية الصادرة عنها بدفع حد ادنى من الارباح (٤ بالمئة) على المبالغ المودعة لديها، حتى ولو جاءت النتائج التي تحققها نهاية كل سنة سلبية وذلك على امتداد مدة التعاقد. وبعد الازمة التي ضربت الاسواق المالية، وادت الى تدهور قيمة استثماراتها العقارية وغير العقارية تجد تلك الشركات نفسها في مأزق، اذ يقتضي عليها ان تدفع الحد الادنى المضمون من الارباح من اموالها الخاصة على الرغم من الخسائر التي لحقت بها على مختلف الصعد، وهذا ما جرى مع هارتفورد الاميركية HARTFORD الاميركية التي توقفت عن اصدار عقود تأمين على الحياة ذات عائد سنوي مضمون GUARANTEED INCOME ، الا ان العقود الصادرة عنها في الماضي ما تزال سارية المفعول وعليها ان تستمر بالوفاء بالتزاماتها.

من جهة اخرى، اعلنت هارتفورد انها قررت اقفال الفروع التابعة لها والعاملة في السوق الاوروبية وذلك في سعيها لضبط انفاقها المالي، واستعادة ربحيتها وكانت البيانات المالية للفصل الاول من العام ٢٠٠٩ اظهرت ان الشركة تكبدت خسارة صافية بقيمة ١,٢ مليار دولار اميركي مقابل ارباح صافية بقيمة ١٤٥ مليون دولار اميركي للفصل الاول من العام ٢٠٠٨ .

وذكرت الشركة انها سوف تقفل المكاتب التابعة لها في كل من بريطانيا وايرلندا والمانيا الا انها سوف تبقي على فريق متخصص في ايرلندا لمتابعة تقديم الخدمات لحملة عقود التأمين الطويلة الاجل الصادرة عن شركة هارتفورد للتأمين على الحياة HARTFORD LIFE في اوروبا.

ويبلغ عدد عقود التأمين الطويلة الاجل التي سبق للشركة ان اصدرتها في اوروبا ١٨ الف عقد تأمين. واوضحت ان عدد الموظفين العاملين لديها في اوروبا يبلغ ٣٨٠ موظفا وقد تقرر صرفهم من الخدمة.

وهارتفورد هي من بين الشركات الاميركية التي اصيبت بخسائر استثمارية جسيمة جراء تدهور اسعار العقارات والاسهم في الاسواق المالية، كما اضطرت الى دفع الحد الادنى من الارباح المضمونة GUARANTEED MINIMUM INCOME التي كانت قد اخذته على عاتقها في عقود التأمين الاستثمارية على الحياة، وذلك على الرغم من ان الاموال المودعة لديها لم تأتِ عليها بأية ارباح بل انها فقدت الكثير من قيمتها بفعل تراجع القيمة السوقية للاستثمارات.



خليل عيد

QBE

خليل عيد مديرا عاما لـ QBE دبي

اعلنت كيو بي إي QBE شركة التأمين والاعادة الاوسترالية انها اختارت **خليل عيد** مديرا عاما للشركة التابعة لها والتي اتخذت موقعا اقليميا لها في مركز دبي المالي العالمي. وكانت كيو بي إي QBE تمارس اعمال الاعادة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا عبر شركة كيو بي إي اوروبا QBE EUROPE .

ميونيخ ري: ارباح الفصل الاول ٤٢٠ مليون يورو رغم تراجع قيمة الاستثمارات
شنايدر تتوقع تحقيق عائد نسبته ١٥ بالمئة نهاية السنة



يورغ شنايدر
MUNICH RE

الرئيس التنفيذي لمجموعة ميونيخ ري MUNICH RE **يورغ شنايدر** JORG SCHNEIDER اعتبر النتائج التي توصلت اليها المجموعة خلال الفصل الاول من العام ٢٠٠٩ مرضية جدا HIGHLY SATISFACTORY، وذلك بالنظر الى الاوضاع والصعوبات الاقتصادية التي تواجه العالم بأجمعه.

وتظهر الميزانية الفصلية ان ميونيخ ري حققت ارباحا صافية بقيمة ٤٢٠ مليون يورو مقابل ٧٧٧ مليونا للفترة عينها من العام الماضي.

وقال **شنايدر** أن خفض القيمة السوقية لأسهمنا في بنك كريديتانستالت النمسوي BANK AUSTRIA CREDITANSTALT كان له وقع سلبي على ارباحنا للفصل الاول.

وقال **شنايدر** ان انخفاض قيمة اسهمنا جاء بعيد استحواذنا على حصة من البنك المذكور الا اننا ما نزال نعتبر مساهمتنا في البنك خطوة بالغة الاهمية لأننا ننظر الى البنك المذكور، بكونه جسرا استراتيجيا يربطنا بأسواق اوروبا الشرقية.

وتظهر الميزانية الفصلية ان الاقساط المكتتبة نمت بنسبة ٥,٣ بالمئة وبلغت ١٠,٤ مليارات يورو.

وتوقع **شنايدر** ان تنجح ميونيخ ري في بلوغ العائد الذي تستهدفه نهاية العام ٢٠٠٩ وهو ١٥ بالمئة من الرسملة مقاسة بالاخطار RETURN ON RISK ADJUSTED CAPITALIZATION.

مارش MARSH الفصل الاول من ٢٠٠٩: وارداتها تراجعت في اميركا وكندا ٨ بالمئة وارتفعت ٤ بالمئة في الاسواق الاخرى



بريان دوبيرو
MARSH AND MC LENNAN

اعلن **بريان دوبيرو** الرئيس التنفيذي لمجموعة مارش اند ماك لينن MARSH AND MC LENNAN ان المجموعة حققت خلال الفصل الاول من ٢٠٠٩ ارباحا صافية بقيمة ١٧٦ مليون دولار اميركي مقابل خسائر صافية بقيمة ٢١٠ ملايين للفترة عينها من العام الماضي. وقال: لقد توصلنا الى تحقيق هذه الارباح رغم تراجع واردات المجموعة بفعل الازمة الاقتصادية التي تجتاح الاسواق العالمية.

واوضح ان الواردات REVENUES التي حققتها الشركات اعضاء المجموعة تراجعت الى ٢,٦١ مليار دولار اميركي مقابل ٣,٠٤ مليارات خلال الفصل الاول من العام الماضي. وان الشركات الاعضاء التي شهدت النسبة الاعلى من التراجع في وارداتها هي كرول KROLL ومرسر MERCER واوليفر وايمن OLIVER WYMAN . واضاف ان سلبيات الازمة العالمية طالت اعمال المجموعة في الولايات المتحدة وكندا حيث تراجعت وارداتها بنسبة ٨ بالمئة بينما سجلت ارتفاعا نسبته ٤ بالمئة في سائر الاسواق الاخرى.

تجميد اقساط التأمين ضد الاخطاء الطبية في نيويورك يودي بشركة اميركية في الهاوية



غرفة العمليات

اعلن مفوض التأمين في ولاية نيويورك ان شركة التأمين المتخصصة بضمان المسؤولية الناجمة عن الاخطاء الطبية MALPRACTICE **فيزيشنز ريسيبروكل انشورز** (بي ار اي) (PRI) تعاني عجزا قيمته ٤٣ مليون دولار اميركي، ولذا تقرر وقفها عن العمل.

وتظهر الميزانية السنوية التي قدمتها الشركة الى مفوض التأمين في نيويورك ان المطلوبات LIABILITIES العالقة في ذمتها تتجاوز موجوداتها ASSETS بقيمة ٤٣ مليون دولار اميركي، ما يعني إنها لم تعد قادرة على الوفاء بالتزاماتها وبذلك اعتبرت فاقدة الملاءة INSOLVENT وامرت بالتوقف عن اصدار عقود تأمين جديدة.

وشركة بي ار اي (PRI) تحتل المرتبة الثانية بين الشركات المتخصصة بضمان الاخطاء الطبية حيث تغطي حوالى ٢٥ بالمئة من مجموع الاطباء المرخص لهم بالعمل في ولاية نيويورك. اما الشركة الاولى فهي الشركة التعاونية مديكال لايابلتي موتوال انشورنس كومباني MLMI التي تغطي ٦٠ بالمئة من الاطباء.

تجدر الاشارة الى ان حكومة ولاية نيويورك كانت قد جمدت اقساط التأمين على الاخطاء الطبية وحظرت على شركات التأمين رفعها، وذلك بعدما بلغت تلك الاقساط مستويات اثارت حفيظة الاطباء وجعلت بعضهم يمتنعون عن ممارسة المهنة.

ووجدت ولاية نيويورك ان مصلحة المجتمع وسلامته تتقدمان على مقتضيات الاقتصاد الحر فأصدرت تشريعا تجمد بموجبه اسعار التأمين ضد الخطأ الطبي MALPRACTICE حتى اشعار آخر. وكانت بي ار اي (PRI) قد ابلغت السلطات المختصة رغبتها برفع اقساط التأمين بنسبة ٣٠,٦ بالمئة كي يمكن لها ان تستعيد ملاءتها الا ان السلطات المختصة رفضت ذلك.

وقال **ادوارد انسلر** EDWARD ANSLER رئيس شركة التأمين التعاونية MLMI ان شركته سوف تكون معرضة هي ايضا للتوقف عن العمل اذا لم يسمح لها برفع اسعارها.

وتعاني شركات التأمين في اميركا من تعويضات بالغة جديدة تحكم بها المحاكم القضائية لمصلحة ضحايا الاخطاء الطبية حيث تتجاوز قيمتها ملايين الدولارات في حالات كثيرة. ودرجت شركات التأمين على تعديل تعرفاتها صعدا في ضوء التعويضات التي يحكم عليها بدفعها، الا ان ولايات عديدة ومن بينها نيويورك اصدرت قوانين تجمد بها اقساط التأمين ضد المسؤولية الناشئة عن الخطأ الطبي، حرصا منها على تخفيف الاعباء عن كاهل الاطباء بحيث لا يتوقفون عن تقديم خدماتهم الى المجتمع تحت وطأة غلاء قسط التأمين.



غايل نورستروم

GULF RE

ا.ام.بست اعادت تصنيف GULF RE بمرتبة ممتاز

الشركة عدلت خطتها الاستراتيجية وخفضت الحجم المتوقع لاعمالها

اصدرت وكالة ا.ام.بست. A.M.BEST بيانا اعادت فيه تصنيف القدرة المالية والائتمانية لمؤسسة الخليج لاعادة التأمين GULF RE المسجلة في الامارات العربية المتحدة في مرتبة أ مايْنوس A-MINUS التي تعني ممتاز (EXCELLENT) مع نظرة مستقرة STABLE OUT LOOK .

وجاء في البيان الصادر عن الوكالة انها تتوقع ان تبقى رسملة الشركة مقاسة بالاخطار التي تأخذها على عاتقها RISK ADJUSTED CAPITALIZATION قوية، خصوصا بعد ان خفضت الشركة الحجم المرتقب لاعمالها في ضوء خطتها الاستراتيجية الجديدة. وذكرت ان الرأسمال المدفوع لمؤسسة الخليج لاعادة التأمين هو ٢٠٠ مليون دولار اميركي جرى تحريره مناصفة من قبل مجموعة ارتش كابيتال ARCH CAPITAL البرمودية ومؤسسة الخليج للاستثمار (GIC) التابعة لدول مجلس التعاون ومركزها الكويت. وتوقعت الوكالة ان تتحول النتائج الفنية للشركة الى رابحة بحلول العام ٢٠١٣.

يذكر ان رئيس GULF RE هو السيد **غايل نورستروم** GAIL NORSTROM.

اسئلة الى الهيئات العربية للاشراف على التأمين

شركات التأمين على الحياة والتقاعد خسرت مليارات الدولارات ماذا عن الشركات الاوروبية والاميركية التي تسوّق عقود التأمين على الحياة في الأسواق العربية؟

لولا الدعم الذي تلقته آاي جي القابضة AIG HOLDING من الخزينة الفدرالية الاميركية لكانت فقدت حتى الآن ست نقاط من تصنيفها الائتماني CREDIT RATING ولكانت غرقت الى ما تحت الدرجة المقبولة استثماريا

THE FEDERAL BAILOUT OF AIG KEPT THE CREDIT RATING AND WITHOUT THAT SUPPORT THE COMPANY WOULD SINK BELOW INVESTMENT GRADE.

هذا التصريح هو للمحلل المالي في وكالة ستاندرد اند بورز **كيفن اهيرن** KEVIN AHERN وهو مكلف بمتابعة ملف آاي جي، وقال «ان التصنيف الحالي للشركة القابضة (أ) (A) مبني على الرأي القائل بأن الادارة الفدرالية سوف تستمر في دعم الشركة ماليا، وليست آاي جي AIG الوحيدة بين شركات التأمين على الحياة التي تتعرض استثماراتها للذوبان».

وذكرت وكالة التصنيف الاميركية ا ام بست A.M.BEST ان اوضاع صناعة التأمين على الحياة كانت خلال السنة الماضية الاسوأ في الذاكرة، ومن المتوقع ان تزداد سوءا وتستمر بالتراجع خلال هذه السنة سواء لجهة تدهور تصنيفات الشركات وتراجع وارداتها وتعاظم خسائرها الاستثمارية.

INDUSTRY CONDITIONS LAST YEAR WERE THE WORST IN MEMORY AND ARE EXPECTED TO GROW DEEPER THIS YEAR AMID RATING GRADES DECLINING REVENUES AND INVESTMENT LOSSES.

واوضح ان شركات التأمين على الحياة والتقاعد التابعة للشركة AIG LIFE INSURANCE COMPANIES خسرت خلال الفصل الرابع من سنة ٢٠٠٨ حوالى ١٨ مليار دولار اميركي، وذلك جراء تراجع قيمة استثماراتها FALLING VALUE OF INVESTMENTS . وقال ان الشركة اضطرت للتخلص على عجل من تلك الاستثمارات في الوقت الذي كانت الاسواق المالية تشهد حالة تدهور مروعة لاسعار الاستثمارات.

وتوقعت ستاندرد اند بورز ان يتغير المشهد التأميني في مجال التأمين على الحياة عندما يعود الاستقرار الى الاسواق المالية، لان الشركات تكون قد خسرت الكثير من موجوداتها. وذكرت ان شركتي التأمين على الحياة والتقاعد LIFE AND RETIREMENTS الاكبر حجما داخل امبراطورية آاي جي AIG هما صن اميركا SUN AMERICA ومركزها لوس انجلس واميركان جنرال لايف AMERICAN GENERAL LIFE ومركزها هيوستون.

الاسئلة التي يمكن ان نطرحها في هذه المناسبة هي: ماذا عن شركات التأمين الاوروبية والاميركية التي تسوق عقود التأمين على الحياة في الاسواق العربية؟

وما هي الخسائر التي لحقت بها جراء تراجع قيمة استثماراتها في الخارج؟ وهل ان هيئات الرقابة على التأمين مطلعة فعلا على اوضاعها المالية؟

ولماذا لم يصدر عن اي من الهيئات العربية للاشراف على التأمين بيان يؤكد لحملة عقود التأمين على الحياة الاستثمارية والطويلة الاجل UNIT LINKED LIFE POLICIES ان اموالهم مصانة وشركات التأمين التي اصدرت تلك العقود ما تزال في خانة الشركات القادرة على الوفاء بالتزاماتها تجاههم؟ ومن يتحمل تبعات الانتكاسة في حال حصولها؟

STANDARD &POOR'S

S AND P

A.M.BEST The Insurance Information Source

A M BEST

نبيل خواجه يرأس قسم تأمينات الطاقة في أوروبا والشرق الاوسط في مارش لندن

اعلنت شركة مارش لوساطة التأمين في لندن MARSH انضمام **نبيل خواجه** اليها وتسلمه رئاسة قسم الاخطار ذات الصلة بالطاقة والاخطار النفطية ENERGY OFF SHORE RISKS في منطقة اوروبا والشرق الاوسط على ان يكون مقر عمله لندن.

وكان **نبيل خواجه** قد عمل سابقا لدى مارش لفترة تزيد عن ١٥ سنة في اخطار الطاقة وحتى العام ٢٠٠٥ حيث التحق بشركة بنفيلد BENFIELD التي دمجت مؤخرا بشركة ايون AON.



STEFAN LIPPE

SWISS RE

سويس ري تنظف محفظتها من عقود تأمين الديون المسمومة

ارباح الفصل الاول تراجعت بنسبة ٧٦ بالمئة

نشرت سويس ري SWISS RE ميزانيتها للفصل الاول من ٢٠٠٩ وهي تظهر انها حققت خلال الاشهر الثلاثة الاولى ارباحا صافية بقيمة ١٥٠ مليون فرنك سويسري، بتراجع ٧٦ بالمئة عن الارباح التي كانت حققتها خلال الفترة عينها من العام ٢٠٠٨ وقيمتها ٦٢٤ مليون فرنك سويسري.

وذكرت الشركة ان ارباحها قد تآكلت بفعل عملية تنظيف محفظتها من العقود التي تضمن بموجبها سداد الديون المسمومة والتي تطلق عليها الشركة اسم تنظيف المحفظة من المخاطر DE-RISKING OF PORTFOLIO .

ايون AON : غموض في عقود التأمين على اجسام السفن

اعتداءات القراصنة على السفن ليست مغطاة بشكل واضح

نشرت شركة ايون للوساطة AON بيانا تدعو فيه اندية الحماية والتعويض P AND I CLUBS وشركات التأمين الى ازالة الغموض الذي يلف عقد التأمين البحري على اجسام البواخر ومسؤوليات مالكيها MARINE HULL . وقالت ان شروط التأمين المستعملة حاليا تغطي الخسائر الناجمة عن تعرض لاعتداءات القراصنة PIRACY ATTACK الا انها تستثني الاعمال التي تستعمل فيها اسلحة حربية WEAPONS OF WAR.

وقال **ستيفن هوك** STEPHEN HAWKE المدير التنفيذي في ايون AON ان الاعتداءات التي ينفذها القراصنة في خليج عدن وتجاه شواطئ الصومال ضد السفن العابرة تستعمل فيها اسلحة حربية من انواع شتى، وان مالكي السفن الذين يطالبون شركات واندية التأمين بالتعويض يقال لهم احيانا كثيرة ان استعمال الاسلحة الحربية من قبل القراصنة يفقدهم الحق بالمطالبة بالتعويض اذا لم يكونوا قد استحوذوا على عقد تأمين يغطي جسم السفينة ضد اخطار الحرب HULL WAR COVER . وقال **هوك** هناك حاجة لإزالة هذا الالتباس لمصلحة صناعة التأمين ومالكي السفن في الوقت عينه. واضاف ان الحل الافضل هو في ازالة الاستثناءات المتعلقة بأخطار الحروب WAR RISK EXCLUSIONS من لجنة التأمين البحري.

AON

AON

اخضاع شركات التأمين الاوروبية لامتحان القدرة

على مواجهة الضغوط الطويلة الاجل STRESS TEST

اعلن **توماس ستيفن** THOMAS STEPHEN رئيس اللجنة الاوروبية لمراقبة التأمين انه تقرر ان يجري اخضاع كبريات شركات التأمين الاوروبية لامتحان القدرة على مواجهة الضغوط الطويلة الاجل STRESS TEST.

واوضح ان اوضاع صناعة التأمين الاوروبية مستقرة الا انه يتعين علينا ان نتحقق من قدرة كبريات الشركات الاوروبية على الصمود في وجه الازمة المالية العالمية في حال طال امدها. وقال ان الامتحان سوف يبنى على النتائج التي تحققها الشركات نهاية العام ٢٠٠٩، ما يعني انه يبدأ اعتبارا من الفصل الاول من العام ٢٠١٠. وأضاف: هناك دول اوروبية تقوم منفردة بإخضاع الشركات التي تحمل هوياتها لامتحان القدرة STRESS TEST، ولكن المفوضية الاوروبية رأت ان الامتحان على المستوى الوطني لا يكفي وعلينا ان نجري امتحانا اضافيا على المستوى الاوروبي.

ولفت الى ان الامتحان سوف يشمل ٣٠ من كبريات الشركات ذات الوزن الثقيل وذكر من بينها اكسا AXA الفرنسية واليانز ALLIANZ الالمانية وجنرالي GENERALI الايطالية.

وكانت الولايات المتحدة الاميركية البادئة في اخضاع المصارف الاميركية الكبيرة لامتحان القدرة على الصمود في وجه الازمات ووجدت ان عددا من مصارفها يحتاج الى تدعيم رسملته كي يمكن له ان يتجاوز الازمات الطويلة المدى.



JEFFREY T. BOWMAN

الركود العالمي طال شركات تسوية الخسائر

واردات كراوفورد تراجعت بنسبة ٦٧ بالمئة خلال الفصل الاول

التباطؤ الاقتصادي العالمي لم يوفر ايا من القطاعات الاقتصادية، بل شمل الخدمات على انواعها بما في ذلك خدمات معاينة الاضرار وتسوية مطالبات التأمين.

فقد اعلن **جفري تي بومان** JEFFREY T. BOWMAN الرئيس التنفيذي لشركة كراوفورد اند كومباني CRAWFORD AND CO. ، كبرى الشركات العالمية المتخصصة بتسوية مطالبات التأمين LOSS ADJUSTER ومركزها اطلنتا في الولايات المتحدة الاميركية، ان ارباحها الصافية للفصل الاول من العام ٢٠٠٩ تراجعت بنسبة ٦٧ بالمئة مقارنة بما كانت عليه خلال المدة عينها من العام ٢٠٠٨، اذ لم تتجاوز ٣ ملايين دولار اميركي.

وقال **بومان** ان الاوضاع السيئة التي تسود الاسواق العالمية انعكست سلبا على قطاع التأمين وادت الى تراجع واردات الشركة في الوقت الذي بقيت نفقاتها الادارية على مستواها.

ادوارد ليدي تخلى عن رئاسة آ اي جي لانه غير قادر على صرف الموظفين ورميهم في الشارع بالجملة
وزير الخزانة الاميركية تيموثي غيثنر: مشكلة آ اي جي اكثر تعقيدا مما كنا نتوقع



ادوارد ليدي
AIG

اعلنت آ اي جي AIG ان رئيس مجلس الادارة الرئيس التنفيذي للشركة **ادوارد ليدي** EDWARD LIDDY قرر التخلي عن منصبه، وانها تبحث عن شخص كفوء للحلول مكانه.

وبدأت الادارة الاميركية بالبحث عن رئيس جديد للشركة باعتبارها الفريق الذي يملك ٨٠ بالمئة من اسهم آ اي جي.

وكانت الشركة قد انتخبت مجلس ادارة جديدا من ستة اعضاء. وسرعان ما اعلن هؤلاء انهم اتفقوا على ان يكون للشركة رئيس مجلس ادارة CHAIRMAN ورئيس تنفيذي (CEO)، والا يجمع بين المركزين. وقال **ليدي** انه حقق خلال ولايته امورا عديدة لعل اهمها اتخاذه قرار تقسيم آ اي جي الى ثلاث شركات قابضة، منفصلة.

وكان **ليدي** قد جاء الى رئاسة آ اي جي (AIG) بناء على طلب الادارة الاميركية التي تملك ٩٠ بالمئة من اسهم آ اي جي، وكان **ليدي** قبل ذلك يشغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة اول ستايت ALL STATE الاميركية. وقد وافق على ان يقود عملية انقاذ آ اي جي بتوليه منصب رئيس مجلس الادارة الرئيس التنفيذي مقابل راتب قدره دولار واحد في السنة!

وقبل ان يتخذ قرار التنحي اعلن ليدي انه لم يعد قادرا على تحمل الصعوبات التي ترافق عملية انقاذ الشركة لا سيما صرف الموظفين ورميهم في الشارع بالجملة.

اعضاء في مجلس الشيوخ يحتجون على دفع ديون آ اي جي كاملة والوزير غيثنر يقول «المشكلة اكثر تعقيدا مما كنا نتصور»

من جهة اخرى تحدث وزير الخزانة الاميركية **تيموثي غيثنر** TIMOTHY GEITHNER امام لجنة المصارف والاسكان في مجلس الشيوخ حول الاوضاع الاقتصادية ومصير الاموال التي سلفتها الخزينة لشركة آ اي جي AIG وغيرها من الشركات والمصارف، فقال: هناك مؤشرات مشجعة وتنبئ بأن اقتصادنا في طريق العودة الى وضع طبيعي، الا ان عملية الانقاذ التي قمنا بها لاخراج آ اي جي AIG وغيرها من الشركات والمصارف من ازمتها تبدو اكثر تعقيدا مما كنا نتصور.



تيموثي غيثنر
وزير الخزانة الاميركية

وقال نسعى الى انهاء ارتباطنا بتلك الشركات بأسرع ما يمكن، الا انه يتبين لنا ولمجالس ادارة الشركات والمصارف المعنية بتلك المؤسسات ان هناك صعوبات كثيرة تحول دون تحرير آ اي جي AIG وغيرها من الالتزامات والاخطار التي تورطت بها.

وهنا قال رئيس اللجنة السناتور الجمهوري **كريستوفر دود** CHRIS-TOPHER DODD «لم يكن من الضروري ان تدفع الخزينة لدائني آ اي جي (AIG) ١٠٠ بالمئة من المبالغ المستحقة لهم». وقال السناتور **كريستوفر شلبي** CHRIS-TOPHER SHELBY «من المؤسف ان ضخ الاموال في الشركة لن يتوقف لاننا نرميها في فجوة سوداء ولا نهاية لها». وتوقع ان يبقى النزف قائما لفترة طويلة.

وابدى **غيثنر** اسفه لان الادارة الاميركية لا تملك حق مساومة الدائنين وخفض المبالغ المستحقة لهم. وسأل السناتور **ريتشارد شلبي** RICHARD SHELBY الوزير **غيثنر** ان كان يعتقد انه يمكن للادارة ان تفك ارتباطها بشركة آ اي جي (AIG) خلال سنة، فأجاب الوزير «ان المشكلة اكبر مما نتصور وان التخلص منها ليس سهلا وقد يستغرق وقتا».

واضاف «ان الادارة باتت تملك ٨٠ بالمئة من شركة آ اي جي (AIG) وهذا واقع لا رجوع منه، وعلينا ان نستمر بتحمل عواقبه حتى نهاية المطاف».

الباراشوتات الذهبية ما تزال تهبط على المتفوقين من مديري آ اي جي AIG في العالم
خسائر الفصل الاول ٤,٣٥ مليارات دولار اميركي

اعلنت آ اي جي AIG انها دفعت مبلغ ٤٥٤ مليون دولار اميركي لتوزيع مكافآت وباراشوتات ذهبية GOLDEN PARACHUTES على المديرين والتنفيذيين الذين تميزوا بأداء متفوق خلال العام ٢٠٠٨ كما خصّصت مبلغ مليار دولار اميركي للراتب التقاعدي المستحق للموظفين العاملين لديها. وقالت الشركة ان هذا الرقم تجاوز توقعاتها والاحتياطات المالية التي كانت قد خصصتها لهذا الغرض بنسبة ٥٠ بالمئة، حيث ان الاحتياط المالي الذي كانت قد حيدته في قيودها لهذه الغاية هو مليار دولار اميركي بينما المطلوب ملياران. واوضحت الشركة ان المكافآت شملت المتفوقين من العاملين لديها في ١٢٠ بلدا في العالم.

وتعليقا على ذلك قال النائب الاميركي **ايليا كومينغز** ELIJAH COMMINGS: هذا خبر جديد تفاجئنا به شركة آ اي جي AIG وهي لم تكن قد افصحت عنه من قبل. فكيف لنا ان نثق بها ونأتمنها على الـ ١٨٢ مليار دولار اميركي التي حصلت عليها من الخزينة الاميركية بمثابة قروض.

من جهة اخرى نشرت آ اي جي AIG ميزانيتها للفصل الاول من ٢٠٠٩ وهي تظهر انها تكبدت خلال الاشهر الثلاثة الاولى خسائر صافية بقيمة ٤,٣٥ مليارات دولار اميركي. وهذه هي الميزانية الفصلية السادسة التي تنشرها آ اي جي AIG على التوالي وهي تنطوي على خسائر بالغة الحجم، والعناصر الاساسية التي تتكون منها خسائر الفصل الاول هي:

- مليار دولار اميركي مستحقة للخزينة الاميركية بمثابة فائدة على القروض التي استلفتها الشركة.
- خسائر استثمارية بقيمة ١,٦ مليار دولار.
- ١,٢ مليار دولار اميركي تكبدتها الشركة كمصاريف اضافية لاقفال شركة آ اي جي فايننشال برودكت AIG FINANCIAL PRODUCT وهي الشركة التي تسببت بوقوع آ اي جي AIG في الازمة وكادت ان تودي بها.

مفوضية الرقابة على الشركات (SEC) توزع على حملة اسهم آ اي جي الغرامات التي كانت استوفتها من الشركة سنة ٢٠٠٦

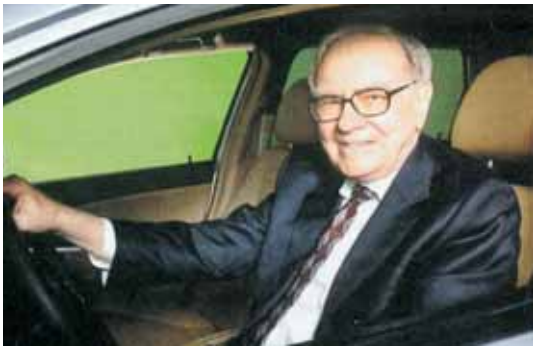
صدر عن مفوضية الرقابة على بورصات الاسهم والاسواق المالية الاميركية SECURITY AND EXCHANGE COMMISSION (SEC) بيانا تعلن فيه انها قررت ان توزع على حملة اسهم آ اي جي (AIG) مبلغا قدره ٨٤٣ مليون دولار اميركي، وهو حصيلة الغرامات التي كانت المفوضية قد فرضتها على ادارة آ اي جي (AIG) وقبضتها منها سنة ٢٠٠٦، بمثابة عقوبات على عمليات تزوير FRAUD CHARGES نسبتها المفوضية الى اركان الشركة في تلك السنة.

وقد اقرت الشركة في حينه بمخالفتها القوانين الاميركية واجرت تسوية مع المفوضية تقضي بأن توقف هذه الاخيرة ملاحقتها ضد الشركة مقابل دفع هذه الاخيرة غرامات بقيمة ٩٠٠ مليون دولار.

وقال **جايمس كلاركسون** JAMES CLARKSON نائب رئيس المفوضية «اننا قررنا ان نوزع الجزء الاكبر من الغرامات المستوفاة من آ اي جي على حملة اسهمها الذين تضرروا وفقدوا مدخراتهم وثرواتهم بسبب سوء ادارة الشركة».

الملياردير وورن بوفيت اعترف بأخطائه الاستثمارية امام ٣٥ الف مساهم احتشدوا امام قصره

«نحن محظوظون» لاننا رغم الخسائر الاستثمارية التي لحقت بنا ما نزال أقوياء ماليا



«نحن محظوظون» بهذه الكلمات بدأ الملياردير الاميركي **وورن بوفيت** WARREN BUFFET حديثه الى آلاف المساهمين في الشركات التابعة لشركته القابضة بركشاير هاثاواي BERKSHIRE HATHAWAY HOLDING والتي تملك او تساهم في اكثر من ٨٠ شركة ومصنعا، تقدم وتنتج مجموعة كبيرة من السلع والخدمات، بدءا من ألواح الشوكولاته، والمنعشات وشركة توليد الكهرباء، مرورا بالألبسة الداخلية وانتهاء بالتأمين واعادة التأمين.

الا ان التأمين يمثل ٥٠ بالمئة من أنشطة الشركة القابضة حيث انها تملك شركات تأمين اميركية من بينها جايكو GEICO وشركة اعادة التأمين الاميركية جنرال ري GENERAL RE .

وقال **بوفيت** للمساهمين الذين احتشدوا في الباحة الخارجية لقصره في مدينة اوماها، نبراسكا، ان شركات التأمين والاعادة اصيبت بخسائر استثمارية جراء تراجع القيمة السوقية لاستثماراتها خلال العام ٢٠٠٨، وترافق ذلك مع تباطؤ الطلب على عقود التأمين جراء تباطؤ الحركة الاقتصادية.

اضاف: وهذا الواقع اثر سلبا على نتائج شركات التأمين والاعادة التابعة لنا مقارنة بالعام ٢٠٠٧. وتوقع **بوفيت** ان لا تكون سنة ٢٠٠٩ جيدة الا انه قال «نحن محظوظون WE ARE LUCKY لان شركاتنا ما تزال قائمة، وتتمتع بقدرات مالية كبيرة، اتاحت لها ان تحتفظ بتصنيفها العالي».

استمر اللقاء بين المساهمين و**بوفيت** ومساعده **شارلي منجر** CHARLIE MUNGER خمس ساعات. وقدر عدد المساهمين الذين حضروا بحوالى ٣٥ الف مساهم.

واعلنت امام الحشد نتائج الشركة القابضة للفصل الرابع من العام ٢٠٠٨، وهي تظهر انها تكبدت خسائر صافية بقيمة ١,٥ مليار دولار اميركي مقابل ارباح صافية بقيمة ٩٠٠ مليون دولار اميركي للفترة عينها من العام ٢٠٠٧. وجاءت هذه الخسائر نتيجة لتورط الشركة بالمشتقات المالية DERIVATIVES التي كانت الشركات التابعة لها قد استحوذت على الكثير منها، وقد تبخرت قيمة تلك المشتقات وانزلت وما تزال خسائر فادحة بحامليها.

وزاد من حجم الخسائر التي تكبدتها الشركة استحواذها لعدد كبير من اسهم شركة كونوكو فيليبس CONOCO PHILIPS البترولية خلال العام الماضي.

واعترف **وورن بوفيت** انه ارتكب خطأ عندما اقدم على شراء اسهم في شركة كونوكوفيليبس CONOCO PHILIPS، وقال ان الاستحواذ على تلك الاسهم حصل في الوقت الذي كانت فيها اسعار البترول في حالة انحدار. وأوضح ان بركشاير هاثاواي تخلصت اليوم من تلك الاسهم بأن اعادت بيعها الى شركة كونوكوفيليبس بخسارة كبيرة.

نذكر ان بركشاير هاثاواي سجلت على امتداد تاريخها اداء متفوقا جعل من رئيسها **وورن بوفيت** رجل الاعمال الاكثر براعة في اميركا. وهي تضم حوالى ٩٠ شركة من بينها شركة جنرال ري GENERAL RE لاعادة التأمين، وقد تكون هذه هي اولى الانتكاسات التي تتعرض لها الشركة القابضة بعد عقود طويلة من النجاح المستدام.



قرار وزير العمل يرفع سقف تعويضات عقد التأمين الالزامي على العمال المنزليين

شركات تأمين ترحب وتعتبر التعديل فرصة لتعزيز وارداتها بـ ٥٠ مليون دولار

جمعية شركات الضمان تجد في القرار تجاوزا للصلاحية وتطعن امام مجلس الشورى

اصدر وزير العمل محمد فنيش وبالتنسيق مع وزير الاقتصاد والتجارة محمد الصفدي قرارا يعدل بموجبه العقد النموذجي للتأمين الالزامي على العمال الاجانب ويرفع التقديمات المستحقة للعمال المضمونين على النحو الآتي:



محمد فنيش
وزير العمل



محمد الصفدي
وزير الاقتصاد والتجارة



د. محمد خليفة
وزير الصحة

– التعويض عن الوفاة بما فيه نفقات ترحيل الجثة LIFE + REPATRIATION ٨ آلاف دولار اميركي (مقابل ٧٥٠٠ دولار اميركي سابقا).

– التعطيل الدائم والمؤقت ١٠ آلاف دولار TOTAL PERMANENT AND PARTIAL DISABLEMENT (مقابل ٢٥٠٠ دولار اميركي سابقا).

– استشفاء HOSPITALIZATION ٢٣,٥ الف دولار اميركي (مقابل ٢٥٠٠ دولار اميركي سابقا).

ويوجب القرار على شركة التأمين ان تتقيد تقيدا تاما بنموذج عقد التأمين الالزامي الجديد ويمنع عليها الانحراف عنه، او انقاص تقديماته. ويتضمن القرار دعوة الى شركات التأمين كي تتقدم من وزارة العمل بطلب الترخيص لها بإصدار العقد الجديد. واحتفظ وزير العمل لنفسه بحق سحب الترخيص من اي شركة تتقاعس عن دفع التعويضات لا سيما نفقات ترحيل الجثة خلال اسبوع واحد من تاريخ اعلان الوفاة.

وما ان نشر القرار في الجريدة الرسمية العدد ١٩ بتاريخ ٢٠٠٩/٤/١٠ حتى اسرعت شركات تأمين عديدة لتتقدم الى وزير العمل بطلب الترخيص لها بإصدار العقد الجديد، وذلك انها اعتبرت رفع سقف التعويضات فرصة تمكن لها ان ترفع قسط التأمين من المستوى الحالي وهو ٧٥ دولارا اميركيا الى ما يزيد عن ٢٠٠ دولار اميركي سنويا. والقرار يفتح امام الشركات المعنية فرصة تعزيز وارداتها بأقساط تقارب ٥٠ مليون دولار اميركي سنويا اذا احسنت ادارة محافظها وقدمت الخدمة المطلوبة بنوعية جيدة واستوفت الاسعار المناسبة. الا ان جمعية شركات الضمان وزعت على الشركات الاعضاء كتابا تعلن فيه انها وبعد التداول مع وكيلها القانوني المحامي **ادوار كرم** قررت ان تتقدم الى مجلس الشورى بدعوى تطعن فيها بقانونية قرار وزير العمل، وتطلب ابطاله وذلك لكونه ينطوي على تجاوز للصلاحية. وطلبت الجمعية الى من يرغب من الشركات بالمشاركة في دعوى الطعن ان يبلغها رغبته في ذلك.

وذكر ان جمعية شركات الضمان تعتبر اعداد عقود التأمين الالزامي، وتحديد احكامها هو من صلاحيات وزارة الاقتصاد والتجارة وليس وزارة العمل.

ويرى بعض الخبراء ان مجلس الوزراء قد اوكل في العام ١٩٩٤ الى وزير العمل تحديد شروط استقدام العمال الاجانب الى لبنان، ومنذ تلك المرحلة اخذ الوزراء الذين تعاقبوا على حقيبة وزارة العمل يشترطون على طالبي رخص استقدام العمال الاجانب تقديم عقد تأمين يغطي العامل أو العاملة الاجنبية ضد اخطار المرض والحوادث وتتكفل الشركة الضامنة بموجبه بترحيل الجثة في حال الوفاة على نفقتها. ولم تعترض جمعية شركات الضمان في حينه على القرارات التي اصدرها وزراء العمل المتعاقبون ولم تطالب بإبطالها.

بل ان شركات كثيرة اخذت تصدر عقود التأمين على العمال الاجانب عشوائياً وراح بعضها يمتنع عن تقديم العلاج للعمال المرضى والذين يتعرضون للحوادث، كما ان بعض الشركات تمنعت عن دفع نفقات ترحيل جثث العمال والعاملات الذين توفوا في لبنان. وما تزال بعض الجثث مودعة في برادات المستشفيات الحكومية بانتظار من يتحمل تكلفة ترحيلها.

من هنا اطلق وزير الصحة الدكتور **محمد خليفة** حملة يطالب فيها زملاءه المعنيين بإصلاح الوضع. الا ان جمعية شركات الضمان لم توافق على القرار الذي اتخذه الوزير **فنيش**، وبدا انها مصممة على طلب ابطاله.

وفي موازاة ذلك اصدر وزير الاقتصاد والتجارة **محمد الصفدي** قرارا يتضمن نموذجا للسجل الذي يتعين على شركة التأمين ان تملأه عند اصدار عقود التأمين الالزامي. وبذلك تكون الحملة التي قادها وزير الصحة الدكتور **محمد جواد خليفة** ضد شركات التأمين التي تتخلف عن توفير العلاج او ترحيل جثث العمال الاجانب في حال الوفاة قد اعطت ثمارها.

اللواء اشرف ريفي لشركات التأمين: صونوا حقوق المتضررين!



شاركت ست دول عربية في حلقة علمية انعقدت في بيروت بعنوان «العلاقة التبادلية بين التأمين والحوادث المرورية». الدول الست هي: لبنان، المملكة العربية السعودية، الكويت، سوريا، السودان وفلسطين.

وقد تحدث خلال الحلقة التي استمرت خمسة ايام ممثلو قوى الامن الداخلي والشرطة في الدول الست.

المدير العام لقوى الامن الداخلي في لبنان اللواء **اشرف ريفي** وجه الى المؤتمر كلمة تلاها عنه العميد **جوزف الدويهي**، ومما جاء فيها «ان الخسائر التي تنتج عن المشكلة المرورية وما يتفرع عنها من آثار مأساوية واضرار تقدر بحوالى ١,٥٪ من الدخل القومي اضافة الى المشاكل الناجمة عن تزايد عدد السيارات وحالة الطرقات وفقدان خلفية الثقافة المرورية الصحيحة».

وشدد على اهمية ودور شركات التأمين التي يركن اليها المتنازعون للحفاظ على الحق بنتيجة ما يصيبهم من مآثر قد تكون كارثية عليهم وعلى عائلتهم.

لذا فعلى هذه الشركات ان تفعل نظمها لتأتي مراعية للقانون ولصون حقوق المتضررين حتى يبقى املا وملاذا ولو ماديا من انهم لن يظلموا ولن تهدر حقوقهم وبالتالي لن يكونوا عاهة على مجتمعاتهم وعائلاتهم.

المركزية المغربية (SCR) في مرتبة تريبل بي (جيد)
اقساطها ارتفعت الى ٣٠٧ ملايين دولار اميركي
وتحافظ على موقعها المتقدم رغم الغاء الاسناد الالزامي في المغرب



احمد زينون
SCR

اعادت وكالة ا.ام.بست. A.M.BEST الاميركية تصنيف شركة اعادة التأمين المركزية SOCIETE CENTRALE DE REASSURANCE (SCR) المغربية في مرتبة تريبل بي (++B) التي تعني جيد (GOOD) . وهذا التصنيف يشمل قدرتها المالية والائتمانية مع نظرة مستقرة STABLE OUT LOOK .

وذكرت الوكالة ان المركزية (SCR) هي شركة الاعادة الوطنية في المملكة المغربية وهي تحافظ على موقعها المتقدم في السوق وذلك بالرغم من الالغاء التدريجي للاسناد الالزامي COMPULSORY CESSION الذي كان سائدا في المملكة. وتتمتع الشركة برسملة قوية مقاسة بالاخطار التي تأخذها على عاتقها STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION .

اضافت الوكالة ان الشركة حققت اقساطا بقيمة ٣٠٧ ملايين دولار اميركي خلال العام ٢٠٠٨، وانها ماضية في تنمية اقساطها في اسواق التأمين التقليدية داخل المملكة وفي الخارج.

وحققت المركزية المغربية (SCR) خلال العام ٢٠٠٨ ارباحا صافية بقيمة ٦٠ مليون دولار اميركي. يرأس مجلس ادارة الشركة مديرها العام **احمد زينون**.

ومن جهة اخرى تحرص شركة اعادة التأمين المركزية المغربية (SCR) على الاحتفاظ بالمراتب العليا في ما يتعلق بتقيدها بمقاييس الجودة QUALITY او معايير الملاءة. فعلى مستوى الجودة حازت الشركة على تجديد شهادة ISO 9001/2009 من مؤسسة TUV الالمانية. اما على مستوى القدرة المالية فقد استحصلت على بيان من وكالة ستاندرد اند بورز STANDARD AND POORS يؤكد ابقاء تصنيف المركزية المغربية في مرتبة تريبل بي BBB التي تعني ضمانة مالية جيدة GOOD FINANCIAL SECURITY.

مشروع التأمين الالزامي للاجانب المقيمين في البحرين يعود الى الواجهة
اشرف بسيسو: ثلاثة انواع من التأمين الصحي في متناول الاجانب



مشروع القانون الذي يهدف الى جعل التأمين الصحي الزاميا للاجانب المقيمين على الاراضي البحرينية اعيد الى الواجهة وبدأ ينال حيزا واسعا من النقاش في اوساط المسؤولين البحرينيين، حتى ان بعضهم توقع ان يصار الى إقراره قريبا جدا، بحيث يمنع على اي صاحب عمل في البحرين ان يستقدم او يتعاقد مع اجنبي للعمل لديه الا اذا وفر له تأمينا صحيا ضد المرض والحوادث.

رئيس جمعية التأمين البحرينية **اشرف بسيسو** قال ان المشروع الذي يجري تداوله يقترح ثلاثة انواع من التأمين الصحي للاجانب المقيمين في البحرين.

النوع الاول: ان يحصل الاجنبي على الضمانة الصحية من المستشفيات الحكومية مقابل بدل سنوي مقطوع يدفعه للوزارة المعنية. النوع الثاني: التأمين الذاتي لصاحب العمل اي تتكفل به الشركات التي يعمل بها الاشخاص SELF INSURANCE . والنوع الثالث: ان يتم من خلال شركات التأمين.

واوضح **بسيسو** ان تطبيق المشروع سيحرك الاسواق حيث سيرتفع الطلب على الخدمات الصحية وبالتالي استفادة العيادات والمستشفيات الخاصة، فضلا عن انعاش قطاع التأمين. وبشأن حجم الاقساط التي قد تدخل على القطاع التأميني المحلي من جراء تنفيذ المشروع، اكد صعوبة تحديد حجم هذه المبالغ.

وبلغت اقساط التأمين في البحرين العام ٢٠٠٧ (وفق آخر احصاءات متوافرة) نحو ١٣٨,٥ مليون دينار، الا ان عاملين في القطاع يتوقعون ألا تقل في العام ٢٠٠٨ عن ١٥٠ مليونا كحد ادنى، مشيرين الى ان معدل نموها يكون بذلك تراجع الى ١٠٪ بعد ان كان في العامين ٢٠٠٧ و٢٠٠٦ ما بين ١٥٪ و٢٠٪.

ويوجد في البحرين نحو ٢٥ شركة تأمين واعادة تأمين منها ٥ شركات تعمل وفقا لأحكام الشريعة الاسلامية (تكافل).

منصور نصري رئيسا لجمعية التأمين في تونس



انتخبت شركات التأمين التونسية **منصور نصري** رئيسا للجمعية التونسية لشركات التأمين FEDERATION TUNISIENNE DES SOCIETES D'ASSURANCES ويشغل **نصري** منصب المدير العام في الصندوق التونسي للتأمين التعاوني الفلاحي والتعاونية العامة للتأمين CTAMA .

خضر حمصي يترك عمله في فلاغستون اليانس

اعلنت شركة فلاغستون ري انشورنس هولدنغز من مركزها الرئيسي في هاملتون برمودا ان **خضر حمصي** الرئيس التنفيذي لشركة فلاغستون اليانس FLAGSTONE ALLIANCE المملوكة من المجموعة بالكامل سوف يترك عمله في الشركة. وشكر **مارك بيرن** MARK BYRNE رئيس مجلس ادارة الشركة **لخضر حمصي** على الدور الذي لعبه من اجل دمج اليانس ري ALLIANCE RE القبرصية في مجموعة فلاغستون، وقال انه سوف يستمر على تواصل مع الشركة خلال الفترة المقبلة من اجل ضمان انتقال مقاليد الادارة في الشركة على النحو الافضل.

وكنا قد اعلنا قبل اشهر قليلة ان شركة فلاغستون FLAGSTONE استحوذت على شركة اليانس ري ALLIANCE RE التي تحمل الهوية القبرصية، وتعمل فلاغستون اليانس من مركز دبي المالي العالمي DIFC.

سلامة الاسلامية بصدد الاستحواذ على شركة تأمين تقليدي في تركيا

صرح المدير العام لقسم التكافل العائلي (LIFE) في مجموعة التأمين الاسلامية سلامة (SALAMA) **نويل دي ميللو** NOEL DI MELLO ان المجموعة بصدد اجراء عمليات استحواذ جديدة، واشار الى انها تتطلع الى تركيا كسوق هام وواعد.

وقال: نحن نتطلع الى الاستحواذ على شركات تأمين اسلامي اما اذا لم تكن متوافرة كما هي الحال في تركيا فإننا نتعامل بإيجابية مع احتمالات الاستحواذ على شركات تأمين تقليدي.

واعلنت سلامة انها حققت خلال الفصل الاول من العام ٢٠٠٩ ارباحا بقيمة ١٣ مليون درهم اماراتي مقابل ١٠ ملايين للفصل الاول من العام ٢٠٠٨.

وتعتبر سلامة كبرى شركات التأمين الاسلامي من حيث الرسملة حيث يبلغ رأسمالها المدفوع ١,١ مليار درهم اماراتي، وهي مدرجة في سوق دبي المالي ويتولى منصب الرئيس التنفيذي فيها الدكتور **صالح الملائكة**.

الخليج الكويتية استحوذت على ٤٢ بالمئة من اسهم الشرق العربي الاردنية



خالد سعود الحسن

GULF INSURANCE



عصام عبد الخالق

ARAB ORIENT

القفزات التي تسجلها شركة الشرق العربي الاردنية ARAB ORIENT JORDAN سنة بعد سنة والتي تأخذ احجاما استثنائية توّجت خلال الاسابيع الماضية بصفقة نوعية عقدها المساهمون في الشركة، وادت الى استحواذ مجموعة الخليج للتأمين الكويتية GULF INSURANCE على ٤٢ بالمئة من اسهم الشركة .

وكانت «الخليج» الكويتية قد انتهجت خطة للتوسع الافقي على امتداد الوطن العربي، حيث سبق ان استحوذت على حصص كاملة او جزئية من شركات تأمين عربية اخرى في كل من مصر، لبنان، البحرين، سوريا، المملكة العربية السعودية. وبمناسبة دخول «الخليج» قاعدة المساهمين الرئيسيين في الشرق العربي اعلن **خالد سعود الحسن** العضو المنتدب الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين ان رأسمال الشرق العربي للتأمين يبلغ حاليا احد عشر مليون دينار اردني، وقد جرى الاتفاق مع بقية المساهمين على رفعه الى ١٣ مليوناً.

وقال ان الشرق العربي تتميز بأداء رفيع المستوى وربحية مستدامة. واضاف **الحسن** ان الخليج للتأمين تملك ٥١,٢ في المئة من اسهم الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC و١٠٠ في المئة من اسهم شركة اللؤلؤة السعودية للتأمين PEARL SAUDI و٢٢,٥ في المئة من اسهم شركة البروج للتأمين التكافلي و٤٤,٣ في المئة من اسهم الشركة السورية الكويتية للتأمينSKIC و ٥١ في المئة من اسهم شركة فجر الخليج للتأمين واعادة التأمين AL FAJR GULF – لبنان و٨٥,٣ في المئة من اسهم المجموعة العربية المصرية للتأمين AMIG .

وشركة الخليج للتأمين عضو في مجموعة شركة مشاريع الكويت KIPCO القابضة والتي تتولى ادارة اصول تزيد في مجموعها عن ١٩ بليون دولار اميركي.

نذكر اخيرا ان شركة الشرق العربي الاردنية تأسست في العام ١٩٩٦ من قبل مجموعة من المساهمين ذوي القدرات الكبيرة، نذكر من بينهم البنك الاردني الكويتي وشركة فيرفاكس الكندية والتي تملك بدورها مجموعة من شركات التأمين والاعادة.

وخلال السنوات الماضية تصدرت الشرق العربي سوق التأمين الاردني انتاجا وربحية. وبانضمام الخليج الكويتية اليها، يتعزز موقع الشرق العربي ARAB ORIENT ويزداد قوة لا سيما على صعيد الرسملة وتنضم وتتحول بدورها الى حليف لشريك اقليمي ذي شأن.

ارقام قياسية للشرق العربي خلال الفصل الاول

من جهة ثانية، بدا الفصل الاول من العام ٢٠٠٩ حافلا بالبشائر لشركة الشرق العربي الاردنية ARAB ORIENT حيث سجلت الشركة خلاله نسب نمو قياسية على كافة المستويات. فقد اظهرت البيانات المالية ان الشركة حققت النتائج الآتية خلال الاشهر الثلاثة الاولى من العام.

– حققت شركة الشرق العربي للتأمين نموا بنسبة ٨٦٪ في صافي ارباحها خلال الربع الاول من هذا العام لتصل الى ٧٩١,٨ الف دينار مقارنة مع ٤٢٥,١ الفاً خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٠٨.

– وبلغت ارباح الشركة قبل الضرائب ١,١٤ مليون مقارنة مع ٥٧٧,٨ الفاً دينار وبنسبة نمو وصلت الى ٩٨٪

– بلغت الاقساط المكتتبة ١٣,٥٦ مليون دينار مقارنة مع ٦,٨ ملايين دينار لعام ٢٠٠٨ وبزيادة نسبتها ٩٨,٦ بالمئة.

– كما ارتفعت الارباح الفنية لتصل الى ١,٣ مليون دينار بزيادة نسبتها ١٨٠٪ عن الارباح الفنية للفترة عينها من العام الماضي.

– ارتفعت الموجودات الى ٢٧,٨٨ مليون دينار بزيادة نسبتها ١٤٪.

– ارتفعت حقوق المساهمين الى ١٥,٤٣ مليون دينار اردني.

الاتحاد الاقليمي للشركات المتخصصة بضمان القروض انعقد في دبي

ساعد العوضي: تعاون مع كوفاس الفرنسية والمؤسسات الاسلامية في المنطقة



الشركات المتخصصة بتأمين القروض والصادرات CREDIT AN EXPORT INSURANCE اصبح لها اتحاد اقليمي يعنى بتوطيد التعاون في ما بينها يعرف باسم كريدت اللاينس CREDIT ALLIANCE.

شركة الامارات لتأمين الائتمان (ECIE) استضافت الاجتماع السنوي للاتحاد المشار اليه الذي انعقد في دبي في ١١ ايار (مايو) ٢٠٠٩ بمشاركة واسعة من الشركات الاقليمية والدولية التي تعنى بضمان تلك الاخطار.

المهندس **ساعد العوضي** عضو مجلس الادارة المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الامارات لتأمين الائتمان (ECIE) تحدث الى المشاركين في المؤتمر مرحبا بحضورهم الى دبي، وقال ان الشركة الاماراتية وهي هيئة حكومية تقدم مجموعة من الخدمات لحاملي عقود التأمين، من الاعتماد على الخبرات المحلية والعالمية التي تقدم المعلومات الوافية والشاملة عن الاسواق والمستوردين مثل كوفاس والمؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات والمؤسسة العربية للاستثمار وضمان ائتمانات التصدير، وذلك لمنح حاملي عقود التأمين معلومات ذات جودة عالية تتيح لهم الوصول الى عملاء آخرين.

هذا بالاضافة الى خدمة تحصيل الديون في ٦٠ دولة وذلك بمساعدة كوفاس والشراكات التي تمتد شبكتها لتشمل ٩٣ دولة. وبالتالي تتمتع شركة الامارات لتأمين ائتمان الصادرات بحضور كبير على الخارطة الدولية بشكل يفوق اية شركة تجارية للتحصيل حيث تستطيع التحصيل بموجب القانون المحلي للشركات في الدول المختلفة.

اضاف: ان التعاون بين شركة الامارات والمصدرين في دولة الامارات سينتقل الى مستويات جديدة، ليساهم في تحويل قطاع التصدير في الدولة الى احد اهم القطاعات الاقتصادية في المنطقة، حيث توافر شركة الامارات وبالاضافة الى التأمين على ائتمان التصدير، القدرة والامكانات الآمنة لتطوير الاعمال.

واعلن خلال مؤتمر صحافي انعقد على هامش المؤتمر ان كوفاس الفرنسية COFACE عقدت اتفاق تعاون مع شركة الامارات لتأمين ائتمان الصادرات (ECIE) يجعل من هذه الاخيرة الجهة الوحيدة المخوّلة تأمين الصادرات الاماراتية الى الخارج ضد اخطار الائتمان والتخلف عن الدفع بسبب الافلاس او العجز والاخطار السياسية POLITICAL RISKS.

جوفيكو الاردنية JOFICO تستعين بمؤسسة كندية متخصصة لتطوير الكفايات المهنية في مجال التأمين الطبي



د. وليد زعرب
JOFICO

وقعت الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين جوفيكو الاردنية JOFICO والمصرية الكبرى للتدريب للشرق الاوسط MIDDLE EAST TRANING INSTITUTE OF CANADA ممثلة بشركة تنوير لاستشارات الاعمال والتدريب الاردنية عقدا توكل فيه جوفيكو الى المؤسسة الكندية مهمة تطوير الكفايات المهنية للمديرين وتدريب المبتدئين من الموظفين العاملين في جوفيكو، وذلك وفقا لأعلى المعايير الدولية المستخدمة في قطاع التأمين في كندا والولايات المتحدة الاميركية.

وقع الاتفاقية عن الشركة الاردنية الفرنسية JOFICO مديرها العام الدكتور **وليد زعرب** وعن المعهد الكندي الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا **ماهر قعوار** وعن شركة تنوير رئيس الشركة **خالد قعوار**. وذلك بحضور الدكتورة **رنده قموة** مدير عام الشركة المتخصصة لادارة التأمينات الطبية – احدى شركات «الاردنية الفرنسية للتأمين» (جوفيكو).

وتعليقا على هذا الاتفاق قال الدكتور **وليد زعرب** ان مدة العقد سنة كاملة ونحن سعيدون لكوننا اولى شركات التأمين الاردنية التي تستعين بمؤسسة لتطوير قدراتها المهنية في حقل التأمينات الطبية على وجه الخصوص.

وقال ان التأمين الصحي ينمو بوتيرة متسارعة ونحن نريد لشركتنا ان تسهل لحملة عقود التأمين الصادرة عنها حصولهم على خدمة نوعية وذلك على غرار ما يجري في ارقى المجتمعات.

ندوة لجمعية التأمين البحرينية حول حوكمة الشركات وادارة الخطر في المؤسسات

اشرف بسيسو: الندوة زودت المشاركين بمفاهيم جديدة

«حوكمة الشركات وادارة الخطر في المؤسسات – التحديات الحالية والازمة المالية العالمية» كانت محور الندوة التي نظمتها جمعية التأمين البحرينية بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين وبرعاية مصرف البحرين المركزي.

استقطبت الندوة التي انعقدت في ٦ و٧ ايار (مايو) ٢٠٠٩ حوالى ١٥٠ مشاركا من المديرين ورؤساء الاقسام والادارات العليا والمتوسطة في القطاع المصرفي والمالي الاقليمي وفي قطاع التأمين واعادة التأمين على وجه الخصوص.

حاضر في الندوة كل من: **صالح حسين** رئيس شركة حسين للاستشارات، **مادوكار شينوي** – شريك برايس وترهاوس، **جوان بريفوست** مستشارة الاشراف التأميني بمصرف البحرين المركزي و**كيفن ويليس** مدير تصنيف الخدمات المالية في ستاندرد اند بورز.

وتعليقا على المحاضرات التي القيت في الندوة قال **أشرف بسيسو**، رئيس جمعية التأمين البحرينية ان الندوة زودت المشاركين بمفاهيم اساسية ضرورية لتفعيل ادارة الشركات وادارة المخاطر في المؤسسات.

عضوان جديدان في مجلس ادارة «سايكو» السعودية

انتخبت الجمعية العمومية لمساهمي الشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني سايكو (SAICO) عضوين جديدين في مجلس ادارتها هما الدكتور **جورج شاهين المدوّر** والدكتور **سعود عبدالله العماري**. ويحل العضوان الجديدان مكان عضوين آخرين كانا قد استقالا من مجلس الادارة هما: الامير **خالد بن عبدالله بن عبد الرحمن آل سعود** و**صالح خلف الصالح**.

الدوحة للتأمين وقعت اتفاق تأسيس الشركة اليمنية القطرية للتأمين



الشيخ نواف بن ناصر
DOHA INSURANCE

اشرنا في عدد سابق الى ان شركة الدوحة للتأمين القطرية DOHA INSURANCE بصدد التوسع جغرافيا، وقد جرى الاحتفال رسميا في اليمن بتوقيع اتفاق يقضي بإنشاء الشركة اليمنية القطرية للتأمين برأسمال قدره ٥٠٠ مليون ر يال يمني. وقد وقع الاتفاق عن الجانب القطري الشيخ **نواف بن ناصر بن خالد آل ثاني** رئيس مجلس ادارة شركة الدوحة للتأمين القطرية وعن الجانب اليمني **هايل عبد الحق** عن مجموعة شاهر عبد الحق والشركاء المساهمين.

وعلمنا ان شركة الدوحة سوف تساهم في رأسمال الشركة بنسبة ٤٠ بالمئة بينما تتقاسم مجموعة شاهر عبد الحق ومصرف ومؤسسات يمنية اخرى النسبة المتبقية وهي ٦٠٪ على النحو الآتي:

شركة **شاهر** للتجارة ٢٥ بالمئة، بنك اليمن الدولي ١٥٪ والمؤسسة الاقتصادية اليمنية ٥٪ و**عبد القوى عثمان الحوفي** ٥ بالمئة، الشركة اليمنية للاستثمارات الصناعية ٥ بالمئة، مجموعة محمد سيف ثابت ٥ بالمئة.

ميللي ري التركية MILLI RE استضافت ١٧ مشاركا الى ندوتها السنوية



صورة تذكارية



مشاركون

نظمت شركة ميللي ري MILLI RE التركية ندوتها الثالثة حول اعادة التأمين بين ٤ و٦ ايار (مايو) ٢٠٠٩ في اسطنبول، وقد حضرها ١٧ مشاركا قدموا من: الجزائر، اذربيجان، البحرين، الهند، ايران، الاردن، كازاخستان، الكويت، لبنان، الفيليبين، روسيا، السودان، سوريا واوكرانيا.

افتتح الندوة المدير المساعد للشؤون الفنية في ميللي ري **حسين يوناك** HUSEYIN YUNAK وحاضر في الندوة كل من: **احمد شليبيلر** AHMET CELEBILER، **كمال كوهاشي** KAMAL CUHACI، السيدة GUNES KARAKOYUNLU. واعلنت ميللي ري انها سوف تجعل من الندوة حدثا سنويا وذلك في اطار تعزيز الروابط التي تجمعها الى الاسواق المحيطة بتركيا.

سي سي آر CCR الفرنسية:

الاقساط المكتتبة ١,٢ مليار يورو والفائض ٢٨٨ مليونا



بيار سلامة

CCR

تسلمنا من شركة الصندوق الفرنسي لإعادة التأمين CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR) نسخة عن ميزانيتها وبياناتها المالية لسنة ٢٠٠٨ وهي تظهر الآتي:

– حققت الشركة فائضا SURPLUS بقيمة ٢٨٨,٨ مليون يورو مقابل ٢٤٥,٣ مليوناً لسنة ٢٠٠٧.

– بلغت الاقساط المكتتبة ١,٢ مليار يورو مقابل ١,١٥ مليار لسنة ٢٠٠٧.

وجاء في التقرير السنوي ان هيئة الرقابة على التأمين في فرنسا اتخذت قرارا تعتبر بموجبه شركة سي سي آر (CCR) شركة اعادة تأمين ولا يجوز لها ان تتعاطى التأمينات المباشرة.

تجدر الاشارة الى ان اسهم شركة سي سي آر (CCR) مملوكة بالكامل من الدولة الفرنسية وهي مولجة بتوفير اغطية اعادة التأمين للاخطار ذات الطابع الاستثنائي مثل الاخطار النووية والارهاب. واصدرت الدولة الفرنسية خلال العام ٢٠٠٨ مرسوما اوكلت بموجبه الى شركة سي سي آر (CCR) مهمة توفير قبول اسنادات الاعادة المتعلقة بأخطار التخلف عن الدفع CREDIT INSURANCE وذلك بعد ان اخذت شركات التأمين التابعة للقطاع الخاص تمتنع عن تغطية تلك الاخطار.

وتعمل الشركة بكفالة الدولة الفرنسية وهي مصنفة بمرتبة تريبل آ(AAA) من وكالة ستاندرد اند بورز S AND P .

وكنا ذكرنا في عددنا لشهر ايار الماضي ان الشركة عينت **بيار سلامة** مديرا عاما لفرعها الاقليمي في بيروت. وكان **سلامة** يشغل قبل ذلك منصب المدير المساعد وبذلك حل مكان الفقيد المرحوم **بشارة حداد** المدير العام السابق والذي توفي قبل حوالى ثلاثة اشهر.

النتائج المجمعة لصناديق لويدز: تراجع الارباح الاكتتابية رغم ارتفاع الاقساط

تظهر الميزانية الموحدة للصناديق العاملة في سوق لويدز لسنة ٢٠٠٨ انها حققت ارباحا صافية بقيمة ١,٩ مليار جنيه استرليني مقابل ٣,٨ مليارات لسنة ٢٠٠٧، اي ان ارباحها تراجعت بنسبة ٥٠ بالمئة تقريبا على الرغم من ان الاقساط المكتتبة خلال ٢٠٠٨ ارتفعت الى ١٧,٩ مليار جنيه استرليني مقابل ١٦,٣ ملياراً.

في ما يأتي ملخص للنتائج الموحدة في نهاية سنة ٢٠٠٨ :

LLOYD'S PRO FORMA PROFIT & LOSS, £m

	2007	2008
Gross premiums written-continuing operations	16349	17945
Gross written premiums written-discontinued operations	17	40
Total GWP	16366	17985
Outwards reinsurance premium	3110	3768
Reinsured as a %	19	21
Net written premium	13256	14217
Net earned premium	13097	13796
Gross claims paid	8741	9736
Reinsurers' share	2515	2158
Reinsured as a %	29	22
Net claims paid	6226	7578
Net claims incurred	6547	8464
Net operating expenses	4451	4134
Balance on technical account	3322	1741
Syndicate investment return	1226	521
Investment return on funds at Lloyd's	653	271
Other investment return & income	217	75
Other expenses	259	331
Pre-tax result	3846	1899
as % of net premiums	29	13

سيدتان في مجلس ادارة شركة الخزنة للتأمين في الامارات

المهيري: نجحنا في بناء شراكات رابحة داخل وخارج الدولة



خليفة المهيري

الخزنة للتأمين



محمد الجاسم

الخزنة للتأمين

ضم مجلس ادارة شركة الخزنة للتأمين لعام ٢٠٠٩ سيدتين من سيدات الاعمال هما: الشيخة **ضياء بنت ابراهيم آل خليفة**، و**فاطمة بنت عبيد الجابر** وبذلك تكون الخزنة الشركة الوحيدة التي تضم في عضوية مجلس ادارتها العنصر النسائي.

وقالت الشركة ان هذه المبادرة تؤكد توجه الادارة لتعزيز مشاركة المرأة في صناعة القرار في الشركات المساهمة.

خليفة المهيري

وتعليقا على نتائج الشركة والارباح التي حققتها خلال الفترة الماضية (٣٣,٢ مليون درهم) قال **خليفة محمد عبد العزيز المهيري** رئيس مجلس الادارة ان الشركة تمتلك خطة لتنويع مصادر الدخل والدخول في شراكات استراتيجية، وقد نجحت بالفعل في الفترة الماضية في بناء شراكات ناجحة داخل وخارج الدولة، اذ تملكت ١٥ بالمئة بالقيمة الاسمية ١٠ ريالات لكل سهم في شركة سند للتأمين التكافلي المدرجة في السوق السعودي، حيث حققت الشركة قفزة كبيرة في سوق التأمين في المملكة وتضاعف سعر سهمها مرات عدة.

وقال: نحن ماضون قدما في العمل على تعزيز النمو في قطاعات اعمالنا، ونسعى لتأكيد ريادة الشركة في سوق التأمين المحلي والاقليمي.

ويضم مجلس الادارة المنتخب كلا من الشيخة **ضياء بنت ابراهيم آل خليفة**، **فاطمة بنت عبيد الجابر**، الشيخ **سلطان بن سرور الظاهري**، **عبد الغفار عبد الخالق خوري**، المهندس **صلاح سالم بن عمير الشامسي**، **احمد محمد خميس الرميثي**، **بطي بن سيف السبوسي**، **دحام الفندي**، **راشد المزروعي** ، **حمد بن جاسم الدرويش** ، و**خليفة محمد بن ربيع المهيري**.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **محمد الجاسم**.

باسل صقر مديرا للتخطيط والتدريب والاستثمار

ابلغنا الدكتور **عزيز صقر** رئيس مجلس الادارة لشركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE ان **باسل صقر**، عين مديرا لادارة التخطيط والتدريب والاستثمار في الشركة.

وكنا قد ذكرنا في عددنا لشهر ايار (مايو) الماضي ونقلا عن رسالة وردتنا بالانكليزية من شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ان المنصب الذي يتسلمه **باسل صقر** هو منصب مدير التصميم فاقتضى التوضيح.

«أريج» لم تهضم نتائج العام الماضي فاستعادت ربحيتها خلال الفصل الاول من ٢٠٠٩



ياسر البحارنة
ARIG

يبدو ان المجموعة العربية للتأمين اريج ARIG لم تهضم النتائج السلبية التي تكبدتها نهاية العام الماضي جراء تراجع عوائدها الاستثمارية. ولذا اسرعت في اتخاذ الخطى التي تمكن لها ان تحقق من الارباح الاكتتابية ما يغطي الارباح الاستثمارية الفائتة.

وقد جاءت نتائج الفصل الاول من ٢٠٠٩ لتؤكد ان التدابير التي اتخذت كانت في محلها الصحيح واعطت النتائج المرجوة.

فقد اعلن **ياسر البحارنة** الرئيس التنفيذي للشركة ان اريج ARIG استعادت ربحيتها بنهاية الفصل الاول من العام ٢٠٠٩، وذلك بفعل انتقاء الاخطار التي جري اتباعها في تعاملنا مع الاخطار. واوضح ان الانتقاء ادى الى تراجع الاقساط المكتتبة بنسبة ١٤ بالمئة. الا انه اتاح لنا ان نحقق ارباحا اكتتابية UNDERWRITING PROFIT .

وتظهر ميزانية الفصل الاول ان أريج ARIG حققت في الربع الاول من ٢٠٠٩ صافي ارباح قيمته ١,٥ مليون دولار اميركي (مقارنة بـ٠,٣ مليون دولار في الربع الاول من ٢٠٠٨) بعد الخسارة المسجلة في ٢٠٠٨. وتعزى هذه النتيجة الى الارباح الفنية البالغة ٨,٦ ملايين دولار اميركي من محفظتها في اعادة التأمين (٣,٣ ملايين دولار اميركي في ٢٠٠٨).

كما ارتفعت حقوق المساهمين لتصل الى ٢٤١ مليون دولار في ٣١ آذار (مارس) ٢٠٠٩ (٢٣٩,٦ مليون دولار في كانون الاول / ديسمبر ٢٠٠٨). وبلغت القيمة الدفترية لسهم اريج في ٣١ آذار (مارس) ٢٠٠٩ حوالى ١,١٤ دولاراً اميركياً (١,١٣ دولاراً في كانون الاول / ديسمبر ٢٠٠٨).

وفي ما يأتي نتائج الفصل الاول من ٢٠٠٩ مقارنة بالفصل الاول من ٢٠٠٨ علماً، بأن الشركة كانت قد تكبدت خسائر صافية بقيمة ٢٨ مليون دولار اميركي نهاية العام ٢٠٠٨، وذلك بفعل اندلاع الازمة المالية العالمية، اعتبارا من النصف الثاني من العام ٢٠٠٨:

(بآلاف الدولارات الاميركية)

	حتى ٣١ آذار (مارس)	
	٢٠٠٩	٢٠٠٨
اجمالي الاقساط المكتتبة	١١١,٨١٢	١٣٠,٧٣٠
النتائج الفنية	٨,٥٧٦	٣,٢٩٧
نتائج الاكتتاب	٣,٦٧٨	٩٩٤
دخل الاستثمار	(٢٧٣)	٣,١٩٣
مصاريف التشغيل	٨,٤٧٢	٨,١٨٠
صافي الارباح	١,٤٨٧	٢,٩٥٦
اصول الاستثمار	٦٤٧,٦٣٧	٧١٤,٣٣٩
صافي المخصصات الفنية	٥٨١,٢٤٨	٥٣٦,٣١١
حقوق المساهمين	٢٤١,٠٤٩	٢٨١,٨٤٣
مجموع الاصول	١,١١١,٠٥٩	١,١٤٢,٨٠٠
القيمة الدفترية للسهم (بالدولار الاميركي)	١,١٤	١,٢٣

السورية الكويتية: الاحتفاظ بالارباح المحققة تحصيناً للشركة



خليل المالح
SKIC



سامر بكداش
SKIC

خالد الحسن، الضامن الكويتي العريق الرئيس التنفيذي لمجموعة شركة الخليج للتأمين الكويتية GULF والذي يشغل في الوقت عينه منصب رئيس مجلس ادارة الشركة السورية الكويتية للتأمين (SKIC) ، ترأس الاجتماع السنوي الذي عقده مساهمو الشركة السورية الكويتية للتأمين في فندق فورسيزنز FOUR SEASONS في دمشق، حيث جرى اطلاع المساهمين على النتائج والميزانية والبيانات المالية لسنة ٢٠٠٨ .

وقد سجل المساهمون خلال الاجتماع ارتياحهم الى الارباح التي حققتها الشركة، واعتبروا ذلك عاملا مشجعا خصوصا وان الشركة ما تزال في بداية انطلاقتها.

واستمع المساهمون الى رأي رئيس مجلس الادارة حول النتائج حيث ابلغهم انه ليس من الحكمة لشركة ناشئة ان توزّع الارباح التي تحققها خلال السنوات الاولى من عمرها، بل من الاجدى ان يجري الاحتفاظ بالارباح في حساب الاحتياط العام تعزيزا لملاءة الشركة، وتحصينا لها ضد احتمالات تراجع النتائج الفنية في اي مجال من مجالات التأمين.

واوضح **الحسن** ان التأمين الالزامي على السيارات يشكل المورد الاكبر لشركات التأمين في سوريا حتى اشعار آخر، وهذا النوع من التأمين يحمل مخاطر عالية يجب التهيؤ لمواجهتها في حال حصولها.

وبناء عليه وافقت الجمعية العمومية للمساهمين على عدم توزيع الارباح على ان يصار الى توزيعها جزئيا او كليا على المساهمين بعد ان تتوضح النتائج الفنية النهائية للشركة في نهاية العام ٢٠٠٩.

يذكر ان المدير العام لشركة SKIC هو السيد **خليل المالح** ونائب المدير العام هو السيد **سامر بكداش**.

«رويال» المصرية انتخبت مجلساً جديدا للادارة وماتوسيان عضوا

انتخبت الجمعية العمومية لشركة رويال ROYAL للتأمين المصرية مجلس ادارة جديداً برئاسة **خالد بن عمر البلطان** و**حسن محمد حسن درويش** نائباً للرئيس، وعضوية كل من،: **عبد المجيد بن ابراهيم السلطان** ، **ابراهام اسكندر ماتوسيان**، **طارق زهو** ، **احمد حسني محمد عبدالله** ، و**مدحت صابر عبد الرحمن**.

ورئيس واعضاء المجلس الجديد يمثلون المجموعات الآتية:

مجموعة خالد البلطان – السعودية، مجموعة عبد المجيد بن ابراهيم السلطان، شركة المشرق للضمان واعادة الضمان – لبنان وشركة اسواق للتنمية المحدودة – السعودية، بالاضافة الى المؤسسين الاوائل للشركة، حسن درويش منصور والمغربي للاستثمار والتنمية – مصر.

أنشطة ثقافية واجتماعية لترست ري البحرين
استضافت ٢٠ ضامنا يمثلون ١٨ شركة تأمين مسندة



من اليسار: جمال حمزه، طاهر عرابي، خالد ابو نحل ونبيل قطران



صورة تذكارية

متابعة لسياستها الهادفة الى تدعيم القدرات المهنية للعاملين في الشركات المسندة، نظمت ترست ري TRUST RE البحرينية ندوة تدريبية استمرت ثلاثة ايام من ١٠ الى ١٣ ايار (مايو) ٢٠٠٩، واستضافت خلالها ٢٠ مسؤولا وفنيا في ١٨ شركة من شركات التأمين التي تربطها بترست ري علاقة عمل.

وقد وضعت الدورة تحت عنوان «الاسس الفنية لإعادة التأمين». وحاضر فيها اربعة من اركان ترست ري هم:

– **خالد ابو نحل** المدير التنفيذي للتأمينات العامة في شركة ترست قبرص TRUST CYPRUS

– **نبيل قطران** المدير التنفيذي في ترست ري البحرين

– **جمال حمزه** مدير تطوير الاعمال في ترست ري البحرين

– **رومل طباجه** كبير مكتتبي قسم اتفاقات اعادة التأمين في ترست ري البحرين وتخلل الدورة ورشة عمل شارك فيها الضيوف بحماس.

ورشة عمل

وتعزيزا لمهارات جهازها الاداري نظمت ترست ري ورشتي عمل الاولى بعنوان «تحديات المستقبل» والثانية بعنوان «تحويل البعد النظري للاستراتيجية الى بعد عملي».

نشاط خيري

على جانب آخر رعت ترست ري حفلة خيرية لمصلحة ذوي الحاجات الخاصة وذلك في سياق اهتمامها الدائم بالقضايا الاجتماعية.

لبنانيون شاركوا في اعمال الجمعية العمومية لاتحاد وسطاء التأمين في البحر المتوسط



ايلي زياده

شارك لبنان في الجمعية العمومية لاتحاد وسطاء تأمين البحر الابيض المتوسط التي انعقدت في أثينا بتاريخ ٨ ايار ٢٠٠٩ بحضور ممثلين لنقابة وجمعيات وسطاء التأمين في كل من فرنسا، ايطاليا، اسبانيا، مالطا، المغرب، لبنان، مصر، الجزائر، اليونان وتونس.

مثل لبنان كل من: نائب رئيس الاتحاد، رئيس نقابة الوسطاء في لبنان سابقا **ايلي زياده**، **عصام الحتي**، و**يوسف رزق الله**.

وقد بحثت الجمعية العمومية في المواضيع المشتركة التي تهم وسطاء التأمين في منطقة البحر المتوسط، وقررت انشاء لجنة من اجل ارساء اداب لعلاقات جيدة بين وسطاء البحر الابيض المتوسط وتضم **ايلي زيادة** الى جانب ممثلي اربعة اسواق اخرى.

تتألف هذه اللجنة من: النقيب **ايلي زيادة** (لبنان)، **ميشال بينيه** (فرنسا)، **درغوت محمد هادي** (تونس)، **مارتين نباز** (اسبانيا).

كما تقرر عقد الجمعية العمومية في ايار ٢٠١٠ في مدينة كاديس (اسبانيا).



صورة تذكارية

اجلاء السكان من بعض المناطق السعودية تخوفا من انفجار بركاني!

الخرائط الزلزالية المعتمدة من شركات الاعادة في العالم لا تعتبر المملكة العربية السعودية بين المناطق الاكثر تعرضا للعوامل الطبيعية، وليس في التاريخ الحديث ما يشير الى ان اراضي المملكة تعرضت لتلك العوامل، الا ان المؤرخين يذكرون ان بعض انحاء الجزيرة العربية بركانية التربة. وفي الاخبار التي تناقلتها وكالات الانباء مؤخرا ان اكثر من ٨٠٠ شخص تم اخلاؤهم من مناطق شمال غرب السعودية بعد سلسلة من الهزات الارضية التي ضربت المنطقة.

ونقلت وكالة الانباء الرسمية السعودية عن هيئة المساحة الجيولوجية قولها ان النشاط الزلزالي في منطقة حرة الشاقة ما زال مستمرا مع وجود ارتفاع ملحوظ في قوة الهزات الارضية.

وقالت الهيئة ان محطات الرصد الزلزالي سجلت اعدادا كبيرة من الهزات الارضية وصلت الى ١٨٢ هزة منذ بداية النشاط الزلزالي.

واوصت الهيئة باتخاذ كافة الاجراءات الاحترازية تحسبا لوقوع هزات قد تؤثر على القرى المجاورة لحرة الشاقة وضرورة عدم التواجد على مسافة ٥ كيلومترات من حدود الحرة حرصا على سلامة وأمن المواطنين وفقا للوكالة.

من جهة ثانية، قالت صحيفة عرب نيوز السعودية الصادرة باللغة الانكليزية ان هزتين جاءت احداهما بقوة ٥,٦ درجات على مقياس ريختر والاخرى بقوة ٤,٩ درجات كانتا السبب الذي دعا السلطات الى اخلاء السكان.

حفلة «آروب» لم تقتصر على تبادل الانخاب

آروب AROPE تدعو الشركات الى اعتماد التوصية التي اتفق عليها خلال الطاولة المستديرة التي انعقدت في «البيان»

شركتان تابعتان جديدتان في مصر والمضي قدما في التوسع الى جانب بلوم BLOM

الاحـتـفـال الـذي اقـامـتـه شـركـة آروب AROPE تكريما للاعلاميين في لبنان لم يقتصر على تبادل المجاملات والانخاب بـل انـتـهـزه رئيس مجلس ادارة الشركة حبيب رحال ونائب الرئيس المدير العام للشركة فاتح بكداش فرصة للتوجه الى اركان التأمين في لبنان، للتبصر في بعض الحالات الشاذة التي يشهدها قطاع التأمين والقيام بعمل مشترك من اجل التصدي لها.

حضر الاحتفال حشد كبير من رجال الاعلام والتأمين يتقدمهم نقيب الصحافة ممثلا بالزميل فؤاد الحركة ونقيب المحررين ممـثـلا بـالـزميل نديم الـهـاشم ورئيس واعضاء مجلس ادارة جمعية شركات الضمان واركان الجمعية من رؤساء ومديري شركات التأمين في لبنان.



حبيب رحال


فاتح بكداش


من اليمين: سامي سعادة، غلادس يونس وناجي عيراني


من اليمين: سلوى بعلبكي، جورج محفوظ وشوقي مزهر

فاتح بكداش

افتتح الاحتفال **فاتح بكداش** بكلمة ترحيبية اعرب فيها عن تقديره للجهود الـتـي يـبـذلـهـا الاعـلامـيـون في نشر اخبار الانشطة الاقتصادية في لبنان وانجازاتها على المستويين الداخلي والاقليمي. وقال ان آروب AROPE تعد لإطلاق شركتين تابعتين في مصر.

حبيب رحال

وكان لافتا في الكلمة التي القاها رئيس مجلس ادارة الشركة **حبيب رحال**، التفاتته الى التوصية التي اتفق عليها المشاركون في الطاولة المستديرة التي نظمتها مجلتنا في دار البيان بعد ظهر يوم الخميس الواقع في ٢٣ من نيسان ٢٠٠٩ في مجال الحد من الخسائر التي تتكبدها شركات التأمين جراء اصدار عقود التأمين الطويلة الاجل (٤ سنوات وما فوق) والتي تغطي بموجبها السيارات المباعة بالتقسيط وبتمويل من المصارف ضد جميع الاخطار حيث قال: من اهم عقود التأمين التي تصدرها الشركات عبر خدمة التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE عقود التأمين الطويلة الاجل والمرتبطة بالقروض المصرفية لشراء السيارات (LONG TERM COMPREHENSIVE INSURANCE POLICY) والتي تتميز بسعر ثابت على المدى الطويل وبدفع مسبق للاقساط، مما يوفر لشركات الضمان دفقا نقديا هاما (CASH FLOW). لكن ازدياد حدة المنافسة بين شركات التأمين على بيع هذه العقود ادى الى تخفيض هوامش ربح شركات التأمين مما قد يؤثر على ربحيتها في المستقبل. وقال ان هذا الوضع يتطلب اجراءات سريعة تتخذها شركات التأمين من اجل:

– جعل عقد التأمين الطويل الاجل قابلا للتعديل سنويا لجهة قسط التأمين، بحيث يأخذ بعين الاعتبار معدل التضخم وتكرار الحوادث العائدة لكل سيارة مؤمنة بالاضافة الى تقلب اسعار العملات الاجنبية.

– تحميل المضمون مبلغا مقطوعا DEDUCTIBLE عن كل مطالبة CLAIM يتقدم بها الى الشركة.

واعرب **رحال** عن سروره بارتقاء آروب AROPE الى المرتبة السادسة بين شركات التأمين في لبنان وذلك بالإستناد الى الارقام الموثقة التي جمعتها ونشرتها مجلة «البيان الاقتصادية» في عددها لشهر شباط ٢٠٠٩. ثم عدد **رحال** الاهداف الاستراتيجية الجاري تنفيذها من قبل الشركة وذكر من بينها:

– التوسع المحلي والاقليمي تماشيا مع التوسع الاقليمي لبنك لبنان والمهجر. وفي هذا السياق، تم افتتاح فرع جديد للشركة في جونيه في آذار ٢٠٠٩، كما تم تأسيس وافتتاح شركتي تأمين في مصر هما: شركة آروب للتأمين على الحياة – مصر وشركة آروب لتأمينات الممتلكات والمسؤوليات – مصر في نيسان ٢٠٠٩، وذلك بعد ان تم في تموز ٢٠٠٦ افتتاح الشركة السورية الدولية للتأمين (آروب سوريا) في سوريا.

– توسيع اكبر لقاعدة الزبائن وزيادة حصة آروب من السوق المحلي والاقليمي عبر توسيع نطاق خدمات شركة آروب داخل وخارج نطاق مجموعة بنك لبنان والمهجر.

– متابعة سياسة تحقيق نمو متوازن بين كافة انواع خدمات التأمين.

– الاستمرار بالسياسة المحافظة في مجال توظيفات الشركة.

– متابعة تنمية وتدريب الكوادر البشرية مع استعمال احدث التكنولوجيا.

– الالتزام بمبدأ «كلمتنا كلمة».

وانهى كلمته منوها بالجهود التي يقوم بها جميع العاملين في شركة آروب ولا سيما المدير العام **فاتح بكداش**.

الشرق العربي للتأمين تحوز على جائزة افضل شركة تأمين في الأردن



عصام عبد الخالق يتسلم الجائزة

فازت شركة الشرق العربي للتأمين بجائزة مجلة (EUROMONEY) كأفضل شركة تأمين في الأردن لعام ٢٠٠٩.

وبهذه المناسبة قال مدير عام الشركة، **عصام عبد الخالق**، ان الجائزة تأتي تتويجاً لسلسلة من النجاحات التي حققتها الشركة بجهود فريقها الذي يحرص على التميز والابداع في خدمة العملاء.

وكانت الشرق العربي الاردنية قد صنّفت من قبل وكالة AM.BEST بمرتبة B+ GOOD، لتكون الشركة الاولى والوحيدة في المملكة التي تحظى بهذا التصنيف والثانية عشرة بين كافة شركات التأمين واعادة التأمين العربية. كما أطلقت الشركة ولأول مرة في الوطن العربي خدمة التأمين الألكتروني.

وتحتل الشركة المرتبة الأولى من حيث الأقساط المتحققة في الاردن والتي وصلت الى ٣٢,٢٢ مليون دينار مقارنة مع ٢٥,٨٢ مليوناً للعام ٢٠٠٧، وبنسبة زيادة بلغت ٢٥٪، مؤكدا بأن تلك النتائج الجيدة عززت صدارة الشركة في السوق المحلي وللسنة الرابعة على التوالي.

اكسا الفرنسية (AXA) خلال الفصل الاول

تراجع الاقساط في اميركا ٣١,٩٪ والحوض الآسيوي الباسفيكي ٢١,٨٪

اصدرت مجموعة اكسا AXA الفرنسية ميزانيتها للفصل الاول من ٢٠٠٩ وهي تظهر ان وارداتها الاجمالية تراجعت بنسبة ٢ بالمئة عما كانت عليه في الفترة عينها من العام ٢٠٠٨، حيث بلغت ٢٧,٥٩ مليار يورو مقابل ٢٨,٠٦ مليارا للاشهر الاولى من العام ٢٠٠٨، وانخفضت قيمة عوائدها الاستثمارية بنسبة ٣٤ بالمئة، وذلك بفعل تردي الاوضاع في اسواق المال.

وذكرت اكسا AXA ان اقساط التأمين المكتتبة تراجعت في دول عديدة على النحو الآتي: في الولايات المتحدة الاميركية بلغت نسبة التراجع ٣١,٩ بالمئة، في بريطانيا ١٧,٨ بالمئة، في منطقة الباسفيك – آسيا ٢١,٨ بالمئة.

وجوه غابت

آاي جي AIG الشرق الأوسط تنعي محمد فؤاد ليله



اسامة عبدالرؤوف عابدين، الرئيس التنفيذي لشركة آاي جي AIG في الشرق الاوسط، دبي، نعى الى اصدقاء الشركة زميله في الشركة المأسوف على شبابه **محمد فؤاد ليله** (٣٩ سنة). وقد عمل الفقيد الشاب ٧ سنوات لدى آاي جي AIG وكان آخر ما شغله منصب المدير الاقليمي للاخطار البحرية (MARINE). وللفقيد عائلة مكونة من زوجته نجلاء وابنتين، وقد جرى نقل جثمان الفقيد من دبي الى مدينة الاسكندرية مسقط رأسه في مصر.

أسرة «البيان الاقتصادية» تتقدم من عائلة الفقيد وزملائه في الشركة بأصدق التعازي ضارعة الى الله ان يتغمد الفقيد برحمته، ويلهمهم الصبر والعزاء.

تكريم خمسة من موظفي البحرين الوطنية القابضة



من اليسار: حسين فاضل، ايمان جعفر، JOSEPH RIZZO ،DAVID MATTHEWS **، يوسف الانصاري، صلاح رضي ومحمد المقهوي**

أعلنت البحرين الوطنية القابضة BNH – الشركة الأم لشركة البحرين الوطنية للتأمين وشركة البحرين الوطنية للتأمين على الحياة – عن ان خمسة من طاقم موظفي المجموعة قد تم تكريمهم من قبل الإتحاد العام لنقابات عمال البحرين في يوم العمال، الأول من ايار (مايو) الماضي.

اما المكرمون فهم: **صلاح رضي، ايمان عيسى ، يوسف الأنصاري، محمد المقهوي** و**حسين فاضل**. ويهدف هذا التكريم للتعبير عن إمتنان الشركة لجهود الموظفين المبذولة وتفانيهم في سبيل تطويرها والإسهام في نموها.

وبهذه المناسبة علق **محمود الصوفي**، الرئيس التنفيذي لشركة البحرين الوطنية القابضة قائلا: أود أولا أن أشكر الإتحاد العام لنقابات عمال البحرين لجهودهم المبذولة في تقدير دور القوى العاملة البحرينية وتطوير الإقتصاد البحريني، وثانيا أن أهنيء موظفي المجموعة على تفانيهم في عملهم ودعمهم المستمر لنا .



تسونامي وول ستريت ضرب الكرة الارضية بكاملها ولم تنج منه اي شركة تأمين او اعادة او وساطة عربية

ننقل في ما يأتي نتائج شركات التأمين والاعادة العربية وهي تظهر كم لحق بها من اضرار بفعل تسونامي TSUNAMI الفضائح المالية التي اجتاحت العالم وادت الى تدني القيمة السوقية لموجوداتها، الا انها في المقابل سجلت وفي معظم الحالات ارباحا فنية اكتتابية وزيادات في الاقساط ما يدل على ان اداءها كان سليما ولم يتبدل.



عبد اللطيف ابو قوره
دبي للتأمين



محمود الصوفي
BNH HOLDING



محمد الصعبي
UIC – سوريا



كمال السرطاوي
الظفرة – الامارات



انطوان معلولي
الفجيرة الوطنية

دبي للتأمين استوعبت التداعيات الاستثمارية خلال الفصل الاول وحققت ارباحا صافية بقيمة ١٣,٧ مليون درهم

تسلمنا من دبي للتأمين DUBAI INSURANCE نسخة عن ميزانية الشركة للفصل الاول من العام ٢٠٠٩ وهي تظهر الآتي:

– ارتفعت الاقساط المكتتبة خلال الاشهر الثلاثة الاولى من العام الحالي الى ٧٢ مليون درهم اماراتي مقابل ٤٠ مليونا للفترة عينها من العام الماضي بزيادة نسبتها ٧٦ بالمئة.

– حققت الشركة ارباحا صافية بقيمة ١٣,٧ مليون درهم اماراتي مقابل ١٠,٨ ملايين نهاية الفصل الاول من ٢٠٠٨.

– حققت الشركة ارباحا اكتتابية بقيمة ١١,٧ مليون درهم اماراتي مقابل ٧ ملايين في الفترة عينها من العام الماضي بزيادة نسبتها ٢٧٪.

وتعليقا على هذه النتائج قال **عبد اللطيف ابو قوره** المدير العام للشركة «لقد امكن لنا ان نستوعب التداعيات الاستثمارية بفعل النمو الكبير الذي حققناه على مستوى الانتاج والاداء الاكتتابي».

واضاف: ان ارتفاع وارداتنا الاكتتابية UNDERWRITING INCOME يعكس الجدية التي نمارسها في تعاطينا مع الاخطار. وهذا هو الخيار الوحيد المتاح في الظروف القائمة والتي تجعل الاعتماد على العوائد الاستثمارية امرا مؤجلا حتى اشعار آخر.

محمود الصوفي (BNH) : نتائج الفصل الاول مشجعة جدا ونحن ماضون في البحث عن استحواذات جديدة

اعلن **محمود الصوفي** الرئيس التنفيذي لشركة بي ان اش القابضة BNH HOLDING والتي تضم شركتي البحرين الوطنية للتأمين (BNI)، والبحرين الوطنية للتأمين على الحياة (BNL)، ان الشركة وعلى الرغم من تراجع عوائدها الاستثمارية فقد سجلت خلال الفصل الاول من العام ٢٠٠٩ ارباحا صافية بقيمة ٧٩٨ الف دينار بحري اي ما يعادل ٢,١٢ مليون دولار اميركي.

وبلغت اقساط التأمين المكتتبة خلال الفصل الاول ٧,٤ ملايين دينار بحريني (١٩,٦٣ مليون دولار اميركي).

وحققت الشركة ارباحا اكتتابية UNDERWRITING PROFIT بقيمة ٨٠٤ آلاف دينار بحريني (٢,١٣ مليون دولار اميركي) مقارنة بمبلغ ٧٩٩ ألف دينار بحريني (٢,١٢ مليون دولار اميركي) للفترة عينها من العام الماضي.

وقال **الصوفي** ان الشركة القابضة توصلت الى هذه النتائج الصافية بعد ان اقتطعت من ارباحها مبلغ ٢٣٤ الف دينار بحريني (٦٢٠ الف دولار اميركي) وذلك بمثابة تدن في قيمة استثماراتها. واعتبر النتائج مشجعة جدا وهي تزيد من عزمنا على المضي قدما في البحث عن استحواذات جديدة في المنطقة.

المتحدة للتأمين توزع ٨,١ في المئة من رأسمالها ارباحا على المساهمين عن العام ٢٠٠٨

ناقشت الشركة المتحدة للتأمين UIC في سوريا في اجتماع الهيئة العامة العادية السنوي برئاسة الدكتور **عبد الرحمن العطار** رئيس مجلس الادارة وحضور مساهمين يمثلون اكثر من ٨٠ في المئة من عدد الاسهم الكلي للشركة، تقرير مجلس الادارة الذي بيّن ان صافي الاقساط لعام ٢٠٠٨ بلغ ٩٦٦,٨٩٢,٩٧٣ ليرة سورية مقابل ٦٧٩,٩٤٢,٩٥٩ ل.س. لعام ٢٠٠٧ بينما بلغ صافي التعويضات المدفوعة خلال ٢٠٠٨ مبلغ ٢٠٢,٨٨١,٦٢٦ ل.س. مقابل ١١٣,١٨٦,٣٤٤ ل.س. لعام ٢٠٠٧. كما قررت الهيئة توزيع ما يعادل ٨,١ في المئة من رأسمال الشركة كأرباح للمساهمين عن عام ٢٠٠٨ اي ٤٠,٥٠ ل.س. للسهم الواحد.

وقد تم انتخاب مجلس ادارة الشركة السادة مؤلف من الدكتور عبد الرحمن العطار، جاك صاصي، كريم الركابي، الفريد ابراهيم ونبيل حشيمه، ميا اسعد وكميل عزوز.

يذكر ان المدير العام للشركة هو السيد **محمد الصعبي**.

٨,٣ ملايين درهم ارباح الفجيرة للتأمين

حققت شركة الفجيرة الوطنية للتأمين خلال الربع الاول من ٢٠٠٩ ارباحا صافية بلغت ٨,٣ ملايين درهم مقارنة مع ١٢,٩٦ مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغت قيمة موجودات الشركة ٤٠٨ ملايين درهم مقارنة مع ٣٧٨ مليوناً للفترة نفسها الفترة من العام ٢٠٠٨.

وبلغ صافي حقوق المساهمين مبلغ ١١٢ مليون درهم مقارنة مع ٩٦ مليوناً درهم كما في ٢٠٠٨/٣/٣١ بزيادة قدرها ١٦ مليون درهم وبنسبة ١٧٪.

يذكر ان المدير العام للشركة هو السيد **انطوان معلولي**.

الظفرة للتأمين تحقق أرباحاً صافية بقيمة ١٥,٥٥ مليون درهم

أعلنت شركة الظفرة للتأمين عن تحقيقها أرباحاً صافية بقيمة ١٥,٥٥١ مليون درهم في الربع الأول من العام الجاري بتراجع نسبته ٢٥,٧٦٪ مقارنة بأرباحها المسجلة في الفترة نفسها من العام الماضي والتي بلغت ٢٠,٩٤٨ مليون درهم.

وتأثرت الشركة بحسب البيانات المالية المنشورة على الموقع الألكتروني لسوق أبوظبي للأوراق المالية بتراجع صافي إيرادات الاستثمار الى ١,٢٧٤ مليون درهم مقارنة بـ ٩,٧٦١ ملايين في الربع الأول من ٢٠٠٨.

في المقابل، أظهرت النتائج تحقيق الشركة أرباحاً من نشاطها التأميني بقيمة ١٨,٩٣٤ مليون درهم وبنمو نسبته ٢١,٢٪ مقارنة بالربع الأول من العام ٢٠٠٨.

يذكر ان المدير العام للشركة هو السيد **كمال السرطاوي**.



إبراهيم الريس
BKIC



سامي الشخشير
AL SAGR NATIONAL



عبد المطلب مصطفى
OMAN INS



خليل سعيد
UNITED

ابراهيم الريس (BKIC): نمو في الارباح والاقساط وتراجع العوائد الاستثمارية بفعل هبوط سعر صرف الدينار الكويتي

صرح الرئيس التنفيذي للبحرينية الكويتية للتأمين BKIC **إبراهيم الريس** ان النتائج التي حققتها الشركة خلال الفصل الاول من ٢٠٠٩ جاءت كالآتي:

١) سجلت أرباح التأمين نموا بنسبة ٤٠٪ لتصل إلى ١,٣٠٢,٩٥٦ ديناراً بحرينياً مع ٩٣٢,٧٣٥ ديناراً بحرينياً للفترة نفسها من عام ٢٠٠٨.

٢) ارتفع إجمالي الأقساط بنسبة ١٧٪ ليصل إلى ٩,٢٧٤,٧١٢ ديناراً بحرينياً بالمقارنة مع ٧,٩٢٦,٢٤٥ ديناراً بحرينياً للفترة نفسها من عام ٢٠٠٨.

واضاف ان عوائد الإستثمار انخفضت بنسبة ٢٥٪، من ٨٠١,٠١٤ ديناراً بحرينياً في نهاية الربع الأول من عام ٢٠٠٨ إلى ٦٠٤,٠٥٥ ديناراً بحرينياً للفترة نفسها من عام ٢٠٠٩، ويرجع السبب في هذا الإنخفاض إلى تدني أسعار الفائدة وإلى الهبوط الحاد الذي طرأ على أسواق المال في المنطقة. كما تأثرت النتائج النهائية للشركة بانخفاض سعر الصرف للدينار الكويتي بنسبة ٧,٥٪ تقريبا عما كان عليه في نهاية الفترة من عام ٢٠٠٨.

وقال بأنه على الرغم من التحدي الذي تواجهه الشركة في ظل المنافسة الكبيرة التي يشهدها السوق ، إلا أنها مستمرة في تحقيق النمو لتأكيد دورها الريادي في السوق البحريني.

«الصقر الوطنية» الاماراتية
ارباح الفصل الاول ٣٤ مليون درهم اماراتي

تظهر البيانات المالية لشركة الصقر الوطنية للتأمين AL SAGR NATIONAL الاماراتية للفصل الاول من العام ٢٠٠٩ انها حققت ارباحا بقيمة ٣٤ مليون درهم اماراتي. واوضح لنا **سامي الشخشير** المدير العام للشركة ان الشركة سجلت نمواً في الاقساط المكتتبة حيث بلغت ١٥٨ مليون درهم اماراتي بزيادة ١٤ مليون درهم إماراتي عن الاقساط المكتتبة في الفترة عينها من العام الماضي. وارتفعت عوائد الارباح الفنية للربع الاول لتصل الى ٢٤ مليون درهم اماراتي. كما ارتفعت الموجودات الى ١,٣٣٩ مليار بزيادة قدرها ٨٨ مليوناً عن مثيلتها من العام الماضي، وارتفعت حقوق المساهمين الى ٦٠٠,٤٦ مليون مقابل ٥٦٧,٨٤٤ مليوناً لعام ٢٠٠٨.

وتراجعت العوائد الاستثمارية خلال الاشهر الثلاثة الى ٩ ملايين درهم اماراتي مقابل ١٢ مليونا للعام الماضي، وذلك بفعل تراجع الانشطة الاستثمارية في الاسواق المالية.

١٠٩ ملايين درهم أرباح «عمان للتأمين» الربعية
النتائج ترجمة لتقديم منتجات مبتكرة وخدمة مميزة

سجلت شركة عمان للتأمين OMAN INS الإماراتية، نمواً في الأقساط المكتتبة بنسبة ٣٢ في المئة حتى نهاية الربع الأول من ٢٠٠٩، مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، حيث زادت الأرباح الفنية بنسبة ٢٧ في المئة، مقارنة مع العام الماضي، فبلغت ١٠٩ ملايين درهم حتى نهاية الربع الأول.

وبلغ إجمالي الأقساط المكتتبة للربع الأول ٨٨٧ مليون درهم مقابل ٦٦٧ مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ مجموع موجودات الشركة ٥٠٣ مليارات درهم حتى نهاية الربع الأول، مقابل ٤٠٩ مليارات درهم في نهاية عام ٢٠٠٨.

وعلق رئيس مجلس إدارة الشركة **مطر حميد الطاير** بالقول: «أن النتائج التي حققتها الشركة تعد ترجمة لسياسات الشركة في تقديم منتجات مبتكرة وخدمة مميزة لعملائها، وكذلك قوة مركزها المالي، وتؤكد على مكانتها الريادية في سوق التأمين بالدولة.

من جهته قال الرئيس التنفيذي **عبد المطلب مصطفى الجعيدي**، ان تحقيق الشركة لهذه النتائج في ضوء التحديات التي يواجهها السوق تعكس ثقة عملاء الشركة ودعمهم لمسيرتها. كما تشكل حافزاً إضافياً للاستمرار في نهج الشركة في تحسين مستوى الخدمة والمنتجات المقدمة، بما يمكنها من تحقيق الأهداف المرسومة والمساهمة في خدمة اقتصاد الدولة وقطاع الأعمال فيها.

نتائج المتحدة الاماراتية الفصل الاول:
ارباح صافية بقيمة١١ مليون درهم

اعلـ ن **خليل سعيد** المدير العام لشركة التأمين المتحدة الاماراتية UNITED ان الشركة حققت خلال الفصل الاول من العام الحالي ارباحا صافية بقيمة ١١,٤ مليون درهم اماراتي. كما حققت نموا على مستوى الاقساط المكتتبة حيث ارتفعت الى ٣٠,٦ مليون درهم اماراتي مقابل ٢٥ مليونا في الفترة عينها من العام الماضي.

شكر على تعزية بالمرحوم بشارة حداد

وجهت عائلة المرحوم **بشارة حداد** وشركة CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE (CCR) LEBANON BRANCH شكرهما الجزيل لكل من واساهما بفقدان العزيز **بشارة حداد** سواء بالحضور شخصيا او بإيفاد ممثلين عنهم او بإرسال اكاليل او بالاتصال برقيا او هاتفيا، سائلين الله الا يفجعهم بعزيز.

أي دور لمؤسسة تأمين الصادرات «أيسك» في تخفيف وطأة الازمة المالية؟

د. عبد الرحمن الطيب طه (مدير عام المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات أيسك ICIEC):

عقود التأمين التي تصدرها ضمانا لعمليات التمويل والصادرات توفر الطمأنينة للمصرف الدائن



المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات أيسك (ICIEC) شركة تابعة للبنك الاسلامي للتنمية وقد انشئت لتوفر عقود التأمين ضد اخطار التخلف عن سداد قيمة السلع التي تصدّر من اي مكان في الدول العربية والاسلامية الى اي مكان آخر في العالم. كما تغطي المؤسسة الخسائر التي تلحق بالمستثمرين جراء تعرض مصالحهم للاخطار السياسية. وبكلام آخر، فهي الصيغة الاسلامية لمؤسسات كوفاس COFACE الفرنسية وغيرها من المؤسسات العالمية التي تعنى بضمان حقوق المصدرين واصحاب الاستثمارات.

الازمة المالية التي يعيشها العالم بأجمعه هذه الايام، كان لها مفاعيل واضحة في مجالات التمويل والتصدير في الدول العربية والاسلامية، وهي كانت موضوع حوار اجريناه مع الدكتور عبد الرحمن الطيب طه، مدير عام المؤسسة الاسلامية «أيسك» في جده.

■ كيف أثرت الأزمة المالية على الرؤية الإستراتيجية للمؤسسة وما هي التغيرات التي طرأت مقارنه بالمرحلة السابقة؟

– الرؤية الإستراتيجية لمؤسستنا تنبثق من رؤية وإستراتيجية مجموعة البنك الإسلامي للتنمية التي تسعى لزيادة التعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء، والتقليص من حدة الفقر الذي تعاني منه أغلبية المواطنين. ولتحقيق ذلك تسعى المؤسسة لتوسيع عملياتها وزيادة حجمها خصوصا في ما يتعلق بتوفير التغطية التأمينية لتمويل المشاريع والاستثمارات الأجنبية الوافدة. وقد أثبتت الأزمة سلامة هذه الاستراتيجية في توجهها العام، إلا أنه يتعين علينا التحرك لزيادة الطاقة الإكتتابية للمؤسسة بسرعة وجعل أنظمة التأمين التي ندير ها أكثر مرونة.

برامج تحفيز الاقتصاد ودعم المصارف

■ كيف ترون فرص معالجة الأزمة الراهنة؟

– فرص معالجة الأزمة على نطاق العالم جيدة وهناك بوادر كثيرة على أن برامج تحفيز الاقتصاد ودعم القطاع المصرفي في الولايات المتحدة وغرب أوروبا بدأت تؤتي ثمارها. ويعتقد الكثير من المراقبين أن الأزمة قد وصلت حدها الأقصى، وبدت تباشير التعافي منها (مؤشر مبيعات المنازل – ومشتريات الشركات في الولايات المتحدة الأميركية – وارتفاع مؤشرات أسوق المال).

■ ما هو الدور الذي تقومون به للتخفيف من آثار الأزمة على الأسواق الإسلامية، هل من إجراءات معينة اتخذت في الأسواق التي تعملون بها وهل تعتقدون أنها أعطت النتيجة المطلوبة؟

– لقد انصب اهتمامنا منذ بداية الأزمة على حماية المؤسسة وحماية عملائها من حملة البوالص (عقود التأمين الصادرة عنّا) من تداعيات الأزمة. فكان أن خفضنا العديد من حدود الائتمان التي طلبها حملة البوالص خصوصا لمشترين من أميركا وغرب أوروبا. وعموما صرنا أكثر حرصا ودقة في عمليات الاكتتاب، ولكن هذا لم يمنعنا من المضي قدما في توفير التأمين لواردات دولنا الأعضاء من بعضها البعض ولصادراتها لجميع أنحاء العالم رغم ارتفاع المخاطر في العديد من الدول.

تحديان: المنافسة وقلة الموارد

■ ما هي برأيكم التحديات التي ستواجه مؤسستكم هذا العام وفي السنوات المقبلة؟

– هناك تحديان رئيسيان يواجهان المؤسسة، أولا المنافسة القوية من قبل الشركات العالمية مما يتطلب منا أن تكون أنظمتنا أكثر مرونة وأكثر تجاوبا مع متطلبات السوق، وثانيا قلة الموارد الرأسمالية للمؤسسة مما لا يتيح لها أن تتوسع في عملياتها بما يخدم أغراضها الإستراتيجية، وبحيث تبلغ عملياتها الحجم الأمثل الذي يمكنها من تقوية مركزها المالي وتكون أكثر قدرة على تحمل المخاطر الطارئة.

ازمة تمويل عالمية

■ هل يواجه العالم العربي أزمة تمويل وما هو دوركم ودور الحكومات إزاء ذلك؟

– العالم كله يواجه أزمة تمويل ناتجة عن عزوف المصارف وخوفها من العودة إلى توفير التمويل لعملائها في السوق، رغم ما وفرته الحكومات من موارد إضافية للمصارف وتدني أسعار الفائدة. من جانبنا نرى ان التأمين على الائتمان والمخاطر السياسية الذي يصدر عن مؤسستنا سيوفر للمصارف الضمان الكافي لكي تعود لتمويل الصادرات والاستثمارات. (المصارف لا تثق في المشتري فلا تصدر خطاب اعتماد/ البنوك المعززة لا تثق في البنوك المصدرة لخطابات الاعتماد/ البنوك لا تثق في الأقطار الوارد منها خطابات الاعتماد). تعتبر بوليصة تأمين الإعتمادات المستندية (Documentary Credit Insurance Policy) الأداة الفعالة التي تمكّن البنوك من معاودة التمويل دون خوف من مخاطر عدم الدفع، حيث أن البوليصة تغطي مخاطر عدم وفاء المصارف التي تقوم بفتح خطابات اعتماد مستندية لاستيراد سلع من دول الأعضاء.

٥ مليارات دولار حجم العمليات

■ هل انتم راضون عن النمو الذي حققته مؤسستكم، وما هي الأرقام التي ترغبون الإفصاح عنها؟

– لقد حققت مؤسستنا نموا كبيرا في السنوات الست الماضية، ووصل حجم الأعمال المؤمن عليها من تجارة وتمويل مشاريع واستثمارات الى حوالى ٣ مليارات دولار أميركي للعامين الماضيين، وبلغ الحجم التراكمي للعمليات أكثر من ٥ مليارات دولار، وبالطبع نحن نتطلع إلى أن يبلغ حجم عملياتنا أضعاف هذا الرقم حتى تستفيد الدول الأعضاء الفائدة المرجوة ولأن المؤسسة لديها القدرة الفنية لذلك. ■



د. عبد الرحمن تلفت (أليانز تكافل ALLIANZ TAKAFUL البحرين):

وجدت أليانز تكافل لتلبية الحاجات التأمينية للراغبين بالتعاقد معنا على اساس تكافلي

أليانز تكافل ALLIANZ TAKAFUL شركة تابعة لمجموعة اليانز ALLIANZ الالمانية العالمية وشركة شقيقة لشركة أليانز للتأمين المسجلة كشركة تأمين اجنبية في البحرين.

الدكتور عبد الرحمن تلفت الرئيس التنفيذي للشركة شارك في مؤتمر التكافل العالمي في دبي واجاب على اسئلتنا حول الخدمات التي تقدمها كل من الشركتين الشقيقتين، حيث اوضح ان اليانز تكافل ALLIANZ TAKAFUL وجدت لتلبي رغبات الاشخاص الذين يطلبون التعاقد مع الشركة على اساس التكافل ووفقا لاحكام الشريعة. وقال ان أليانز التكافلية لا تحصر خدماتها بالمسلمين وحسب انما تفتح ابوابها امام كل من يرغب بالتعاقد بصرف النظر عن معتقداته. اما اساس التعاقد فهو تكافلي ويخضع لرقابة الهيئة الشرعية في الشركة.

■ لاحظنا في الفترة الأخيرة توجهات توسعية لشركة اليانز تكافل ALLIANZ TAKAFUL فما هي الاهداف التي تسعى أليانز لتحقيقها في المنطقة؟

– سابقاً كان توجه أصحاب رؤوس الأموال والمدخرات نحو الإستثمار في الصناديق الإستثمارية أو في مجالي الأسهم والعقار. ولكن اليوم، وبعد وقوع الأزمة المالية الراهنة بات هؤلاء ينظرون الى منتجات التأمين على الحياة والتأمين الادخاري العائلي كبدائل استثمارية مضمونة تحفظ مستقبل المؤمن لهم.

وهذا ما يفتح امام شركات التأمين التكافلي ومن بينها اليانز تكافل ALLIANZ TAKAFUL الأبواب واسعة لطرح منتجاتها وبرامجها.

من جهة أخرى، يهمني ان اوضح هنا ان أليانز تكافل كما مجموعة أليانز العالمية بقيت بعيدة عن تداعيات الأزمة، ما يسهّل أمامها الطريق للعمل في المنطقة بقوة، خصوصاً أن أسواق الشرق الأوسط، بما فيها سوق الخليج كبيرة وواعدة. هذا وقد بدأنا في تنفيذ خطة توسعية لفتح فروع في كل من قطر والكويت والإمارات قبل نهاية ٢٠٠٩.

إفادة من خبرات التقليدية

■ هل يمكننا القول ان هناك تضارب مصالح بين أليانز تكافل وأليانز التقليدية؟

– الشركتان ستكملان بعضهما. فأليانز تكافل هي المركز الرئيسي لتطوير البرامج والمنتجات التكافلية وحتى القدرات البشرية، وبالتالي إذا ما أرادت أليانز التقليدية إضافة منتج تكافلي الى منتجاتها فنحن حاضرون.

بالمقابل نحن نستفيد من خبرات أليانز التقليدية وغيرها من الشركات المثيلة.

من جهة أخرى، نحاول قدر الإمكان عدم التواجد حيث يوجد شركة تقليدية أو نترك للمشرّع القرار في افتتاح فرع لنا هناك أو نافذة تكافلية.

أما في البحرين، فإننا نقدّم خدماتنا للعملاء مسلمين وغير مسلمين، حيث العملاء ينشدون التعامل وبثقة كبيرة مع أليانز تكافل ALLIANZ TAKAFUL والدليل ان ٦٠ في المئة من عملائنا هم من غير المسلمين.

دعم لا محدود من أليانز العالمية

■ هل تستفيدون من دعم مجموعة أليانز العالمية الأم ؟

– تحظى شركتنا بدعم لا محدود من مجموعة أليانز، بحيث لا نقدم على أي خطوة توسعية إلاّ إذا توافر رأس المال المطلوب.

وقد رفعنا هذا العام رأسمال الشركة في البحرين من ٥ ملايين الى ٦ ملايين دينار بحريني.

■ نحو أي أسواق تفكرون في التوسّع؟

– نبحث حالياً في التوسّع نحو دول الكويت وقطر وعمان وأيضاً إمارة دبي، وقد بدأنا المحادثات مع السلطات المعنية وهيئات التأمين في هذه البلدان وتقدمنا للحصول على الرخص اللازمة للإنطلاق بنشاطاتنا.

منتجات وبرامج لجميع الفئات

■ بمَ تتميّز برامج ومنتجات أليانز تكافل عن غيرها من الشركات؟

– أبرز ما يميّزنا في مجال التجزئة هو التعددية في منتجاتنا، حيث لدينا منتج خاص موجه الى كل فئة من الجمهور، في وقت تملك غالبية الشركات بعض المنتجات التي تستهدف بها جميع عملائها من دون مراعاة خصوصية كل فئة اجتماعية.

هذا وتترافق منتجاتنا وبرامجنا بخدمات جيدة، ولطالما عرفت مجموعة أليانز بالتزامها بالوعود التي تطلقها، وحرصها على عدم تأخير المعاملات للمؤمن لهم ومحاسبة الموظف على أي تقصير يضرّ بمصالح هؤلاء، أضف الى ذلك ان لدى الشركة خطاً مفتوحاً على مدار الساعة ON LINE وموضوعاً في تصرف العملاء لتأمين أعلى مستويات الخدمة.

نعد لتوزيع منتجاتنا عبر شبكة واسعة من المصارف داخل البحرين وفي الخليج العربي

■ هل تفكّرون في بيع منتجاتكم من خلال التأمين عبر المصارف؟

– من المقرّر ان نتعاون مع اكبر شبكة مصارف لتسويق منتجاتنا وبرامجنا عبر نوافذها، وفي هذا الإطار سنعلن عن تحالفات مع العديد من المصارف. وهذا لا يمنع مساهمة شبكة مروّجينا المميزة التي نخضعها حالياً للتوسيع وستكون جاهزة خلال الربع الأخير من العام الحالي. ■

توضيح من شركة LIB ASSIST

تسلمنا من **عبد العزيز الزناتي**، عضو مجلس ادارة شركة ليبيا – المستقبل للخدمات الفنية (LIB ASSIST) التوضيح الآتي:

الحاقا للمحادثة الهاتفية بشأن ما نشر في مجلتكم الموقرة العدد رقم ٤٥٠ اصدار شهر أيار (مايو) ٢٠٠٩ بخصوص اعلان شراكة ليبية اسبانية في مجال تأمينات السفر.

عليه... نود ان نفيدكم بأن شركة LIB ASSIST (شركة ليبيا المستقبل للخدمات الفنية المشتركة) هي شركة مشتركة ما بين السوق الليبي المتمثل في كل من: شركة ليبيا للتأمين LIBYA، الشركة المتحدة للتأمين UNITED، الشركة الافريقية للتأمين AFRICAN، شركة الصحارى للتأمين SAHARA من جهة وشركة مابفري الاسبانية MAPFRE من جهة اخرى.

ولكل شركة تأمين ليبية عضو مجلس ادارة يمثلها على النحو التالي: شركة ليبيا للتأمين ويمثلها السيد **عبد الرزاق الفرجاني**، الشركة المتحدة للتأمين ويمثلها السيد **عبد العزيز الزناتي**، الشركة الافريقية للتأمين ويمثلها السيد **ناجي بن طالب** وشركة الصحارى للتأمين ويمثلها السيد **محمد رضاء المجراب**.

ملاحظة من ادارة التحرير: يهمنا ان نوضح ان المعلومات التي تسلمناها سابقا لم تتضمن اسماء جميع شركات التأمين الليبية المساهمة في الشركة الجديدة بل تضمنت اسما واحدا هو الافريقية للتأمين، ولذا اقتضى التوضيح.

CMA CGM تؤكد تعزيزها لموطن رئيسها جاك سعاده فتوقف إحدى أكبر الناقلات في العالم في مرفأ بيروت



من اليمين: العقيد بيار الحاج، باتريك فايان، جايسيك بارتوزيك ، جورج قربان، حسن بلطجي، مارون خوري وروجيه مرقده



من اليمين: محمد صالح، روجيه مرقده، حسن بلطجي وجورج قربان



من اليمين: روجيه مرقده، المحامي سمير بارودي، ابراهيم عويدات ومريان زعني



MARC PASOTTI وFREDERIC

تواصل شركة CMA CGM تعزيز خدماتها للسوق اللبناني (مرفأ بيروت) والمرافئ المجاورة (اللاذقية وطرطوس ومرسين – تركيا، وليماصول – قبرص من خلال سفنها FEEDER، مقدمة لهذه المرافئ خدمة مرفئية لا تضاهى في سرعتها.

في الشهر الماضي ٦ ايار (مايو) اعلنت CMA CGM عن حدث استثنائي تمثل بتوقف الناقلة العملاقة CMA CGM IVANHOE التي تبلغ قدرتها الاستيعابية نحو ٩٦٥٨ حاوية نمطية في مرفأ بيروت.

لمجرد رسوّ هذه الناقلة، وهي احدى اكبر الناقلات في العالم اذ يبلغ طولها ٣٥٠ مترا وسرعتها ٢٤ عقدة، في مرفأ بيروت حتى تسابق اهل المرفأ وكل من شاهدها لرؤيتها عن قرب ولإبداء دهشتهم وتقديرهم للشركة التي استقدمتها، لتؤكد للعالم ان مرفأ بيروت بات صالحا لاستقبال البواخر العملاقة وتقديم افضل الخدمات لها. وكان اركان المرفأ والوكالات وعملاء شركة CMA CGM اول من قدموا تهانيهم للشركة المذكورة منوهين بمؤسسها ورئيسها السيد **جاك سعاده** الذي طالما اعطى الافضلية في تنقلات اسطوله المؤلف من ٣٥٠ سفينة، تملك مجموعته ٩٠ سفينة من اصلها، لمرفأ بيروت وبالتالي للمرافئ المجاورة.

جورج قربان: دلالة على أهمية المرفأ وميزاته الفريدة

واحتفالاً بهذه المناسبة، نظمت مجموعة النقل البحري الثالثة في العالم CGM CMA جولة للصحافيين للاطلاع على «إيفانهو» في حضور مدير عام المجموعة **جورج قربان**، الذي اعتبر في كلمة لـ «البيان الاقتصادية» ان دخول سفينة بهذا الحجم الى مرفأ بيروت دلالة واضحة على أهمية هذا المرفق وميزاته الفريدة في الحوض الشرقي للبحر المتوسط، آملاً ان تتشجّع خطوط ملاحية أخرى على إدخال سفن ضخمة الى المرفأ الذي اكتسب سمعة عالية رغم تواضع إمكانياته.

المرافئ التي تغطيها

إنّ السفينة CMA CGM IVANHOE التي يبلغ طولها ٣٥٠ متراً وسرعتها ٢٤ عقدة هي إحدى أكبر الناقلات في العالم. وهي تعمل على خطّ FAL3 (FRENCH ASIA LINE 3) الذي يربط شمال أوروبا بآسيا ويؤمّن تغطيةً موسّعة ورحلات من مرافئ أوروبا الشمالية مباشرة إلى بيروت، حيث تربط مرفأي ساوثمبتون وبيروت خلال ٨ أيام.

تؤمّن هذه الخدمة الرحلات إلى موانئ كنغداو، ننغبو، زيامن، شيوان، نانشا، يانتيان، بورت كلانغ، مالطا، لو هافر، دونكرك، زيبروج، هامبورغ، روتردام، زيبروج، ساوثمبتون، بيروت، جدة، بورت كلانغ، كنغداو.

نبذة عن مجموعة CMA CGM

تحتل مجموعة CMA CGM التي أسّسها ويترأسّها السيد **جاك ر. سعاده** المرتبة الثالثة في العالم والأولى في فرنسا في مجال النقل البحري. تشغّل المجموعة أسطولاً من ٣٥٠ سفينة، منها ٩٠ تقع ضمن ملكيتها الخاصّة، تؤم أكثر من ٤٠٠ مرفأ في العالم. وقد نقلت ٩ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠٠٨. إنّ المجموعة متواجدة في جميع القارات وفي ١٥٠ بلداً من خلال وكالاتها الـ٦٥٠ وهي توظّف أكثر من ١٦٧٠٠ شخص في العالم.



الناقلة العملاقة

توصيات الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية لمعالجة المصاعب والمشاكل التي تواجه النقل البحري العربي



اللواء البحري محمود حاتم القاضي وظهر عن يمينه ايلي زخور وعن يساره محسن المصري



أعضاء الاتحاد أمام مبنى المحاكمات SIMULATORS COMPLEX في حرم الأكاديمية العربية للنقل البحري والتكنولوجيا



مشهد عام لاجتماع مجلس إدارة الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية



من اليمين: ايلي زخور، محمود حاتم القاضي ومحمد عيتاني

عقد الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية ورشة العمل الثانية برعاية أمين عام مجلس الوحدة الإقتصادية العربية الدكتور أحمد جويلي في مدينة الإسكندرية في ١٩ أيار (مايو) الماضي.

وقد شارك في ورشة العمل مجموعة من الخبراء والمسؤولين العاملين في قطاع النقل البحري العربي، إضافة الى أعضاء الاتحاد والاتحادات العربية المتخصصة في النقل.

افتتح الاجتماع رئيس الاتحاد العام لغرف الملاحة البحرية اللواء البحري **محمود حاتم القاضي** الذي أكد أهمية التحرك العربي لمواجهة الأزمة الإقتصادية العالمية وتداعياتها على قطاع النقل العربي، نتيجة التراجع الكبير في حجم التجارة. وتفاقمت الأزمة بسبب الازدياد المريب لنشاط القرصنة البحرية في منطقة القرن الإفريقي.

ثم تحدث الدكتور **أحمد جولي** عن برنامج يراه مناسباً لإزالة العوائق بين الدول العربية من أجل رفع حجم التجارة البينية من ١٠ في المئة الى ٢٠ في المئة،

وكانت كلمة الختام لممثل محافظ الإسكندرية نائبه اللواء **صفاء كامل** الذي أوضح ان مشكلة القرصنة البحرية تشكل تهديداً مباشراً للإقتصاد العربي، مطالباً بضرورة التصدي لها بالتنسيق مع القوى العربية والدولية.

خمس حلقات عمل

ثم قدم اللواء **القاضي** برنامج عمل الورشة حيث تم تقسيمها الى خمس حلقات عمل يرأس كل منها الوزراء السابقون: **عصام شرف** و**سلطان أبو علي** و**أحمد الدرش** و**رضا السيد عبد الحميد** ورئيس الغرفة الدولية للملاحة النائب الاول لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية **ايلي زخور**.

توصيات ورشة العمل

وقد توصلت هذه اللجان الى إصدار توصيات لمعالجة المصاعب والمشاكل التي تواجه صناعة النقل البحري بكافة أشكاله التخصصية والمالية والقانونية، إضافة الى مكافحة القرصنة البحرية التي بدأت تداعياتها تنعكس سلباً على حركة الملاحة العربية والتجارة الدولية.

وقد قامت أمانة سر الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية بنقل هذه التوصيات الى كل من الامانة العامة لمجلس الوحدة العربية والأمانة العامة لجامعة الدول العربية لعرضها على أعضاء مجلس الوحدة الإقتصادية العربية ومجلس وزراء النقل العرب في دورة اجتماعهم القادم.

وفي ما يلي أهم التوصيات الصادرة عن ورشة العمل:

١) على صعيد المصاعب والمشاكل القانونية:

– إنشاء دوائر متخصصة للنظر في المنازعات البحرية على غرار إنشاء المحاكم الإقتصادية.

– حصر حق إصدار أوامر الحجز التحفظي على السفن بالمحاكم البحرية فقط.

– إنشاء مركز تحكيم عربي للفصل في منازعات التجارة البحرية.

٢) على صعيد مخاطر القرصنة البحرية:

– دعم السلطات اليمنية بإقامة مقر إقليمي عسكري بحري للمراقبة البحرية، وتجميع المعلومات لمكافحة القرصنة البحرية مع استخدام الرادارات الحديثة المتطورة البعيدة المدى.

٣) على صعيد تحرير النقل البحري الساحلي بين الدول العربية "CABOTAGE":

– تقييد النقل البحري الساحلي الوطني (CABOTAGE) والنقل البحري الساحلي العربي بالشركات الملاحية العربية فقط.

– إنشاء شركة نقل بحرية ساحلية عربية بهدف ربط الموانئ العربية الساحلية لتنمية التجارة العربية البينية.

٤) على صعيد المشاكل والمصاعب التي تواجه خدمات منظومة مجتمع الميناء العربي:

– تفعيل الاتفاقيات العربية الخاصة بالنقل المتعدد الوسائط.

– إيجاد قاعدة بيانات ألكترونية يتم تبادلها بين الموانئ العربية.

٥) على صعيد المشاكل والمصاعب الإقتصادية التي تواجه قطاع النقل البحري العربي:

– العمل على تفعيل التكامل الإقتصادي العربي.

– تشغيل الموانئ العربية بواسطة شركات عربية والتخفيف من الاعتماد على الشركات الأجنبية.

– تشجيع التسويق المشترك لاستخدام الموانئ العربية من جانب خطوط الملاحة البحرية العربية.

الاجتماع الثالث عشر لمجلس إدارة الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية

وكان الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية قد عقد الاجتماع الثالث عشر لمجلس إدارته في فندق «هيلتون غرين بلازا» في مدينة الإسكندرية في ١٨ أيار (مايو) الماضي برئاسة اللواء البحري **محمود القاضي** ونائب الرئيس الأول **ايلي زخور** والامين العام اللواء البحري **محسن المصري**. وقد شارك في الاجتماع الأعضاء رؤساء غرف الملاحة وشركات النقل البحرية العربية من عدة دول عربية. وقد ناقش المجتمعون المواضيع المدرجة على جدول الأعمال واتخذوا القرارات المناسبة بشأنها.

وقد قرر مجلس الإدارة عقد اجتماعه الرابع عشر القادم في الأردن على أن يحدد موعد انعقاده لاحقاً.

النقل البحري تفوز بجائزة أفضل شركة للخدمات اللوجستية



حمود بن عبدالعزيز العجلان
الوطنية السعودية للنقل البحري

حصلت الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري على جائزة (إريبيان بزنس) لأفضل شركة في قطاع الخدمات اللوجستية لهذا العام من قبل المنظم آي تي بي. وتمنح الجائزة للشركات التي تحقق أداء عالياً في نشاطها، حيث تم اختيار الشركة بناء على معطيات عديدة تمتلكها بالإضافة إلى أدائها المتميز في كافة المجالات التي تعمل بها وخصوصاً في نقل النفط والغاز والبتروكيماويات والبضائع العامة، وتضاف هذه الجائزة للجوائز الأخرى وشهادات الجودة والتقدير التي حصلت عليها الشركة.

وقد تسلم الجائزة **حمود بن عبدالعزيز العجلان** المدير العام لشركة النقل البحري في حفل أقيم في ٢٥ ايار (مايو) الماضي بفندق الانتركونتنينتال بمدينة الرياض.

وذكر **العجلان** أن هذا التكريم هو نتيجة لجهود جميع القائمين على الشركة من مجلس إدارة وموظفين، بالإضافة للتطوير المستمر في أدائها وجودة خدماتها المقدمة لعملائها مما ينعكس إيجابا على نتائجها المحققة.

الوطنية السعودية للنقل البحري تتسلم الناقلة العملاقة «درة»

من جهة ثانية، أوضح السيد **حمود بن عبد العزيز العجلان** أن الشركة تسلمت في أيار (مايو) الماضي ناقلة النفط العملاقة «درة» والتي تم بناؤها في أحواض شركة هيونداي في كوريا الجنوبية، علماً بأن، الناقلة «درة» هي الرابعة من ست ناقلات نفط عملاقة تعاقدت الشركة على بنائها في شهر آذار (مارس) من العام ٢٠٠٦ بتكلفة قدرها حوالى ٤٦٠ مليون ريال للناقلة الواحدة، ويتم حالياً استكمال بناء الناقلتين المتبقيتين حيث يتوقع استلامهما في شهري تموز (يوليو) وايلول (سبتمبر) المقبلين، علماً بأن حمولة الناقلة الواحدة تبلغ ٣١٨ ألف طن ساكن بما يعادل حوالى مليونين ومائتي ألف برميل.

لا عقود جديدة لبناء السفن

أعلنت شركة CLARKSON المتخصصة في النقل البحري ان أحواض بناء السفن تعاني شللاً في اعمالها نتيجة لتوقف شركات الملاحة العالمية عن توقيع عقود لبناء سفن جديدة. وأوضحت ان هذا الشلل عائد الى تدهور أوضاع قطاع النقل البحري وتراجع حركة التجارة البحرية.

وأضافت النشرة ان إفلاس عدد كبير من المصارف في العالم دفع هذا القطاع الى تشديد اجراءاته وشروطه في منح القروض الميسرة لشركات الملاحة لتمويل بناء السفن الجديدة.

وقالت CLARKSON ان شركات الملاحة العالمية وأحواض بناء السفن ترفض إعطاء أي معلومات عن عدد العقود الملغاة أو عدد الطلبات لتأخير استلام السفن المبنية والراسية في هذه الأحواض. كما كشفت ان أحواض بناء السفن اليابانية أعربت عن استعدادها لخفض كلفة بناء السفن الجديدة والتفاوض لخفض هذه الكلفة للسفن المتعاقد على بنائها في فترات سابقة.

وكشفت النشرة ان عدد السفن التي تم التعاقد على بنائها بلغ ٢٦ باخرة تبلغ حمولتها الإجمالية ١,٣ مليون طن خلال الربع الأول من العام الحالي مقابل ٢٣٧ سفينة بحمولة إجمالية قدرها ٧,٥ ملايين طن للفترة ذاتها من العام ٢٠٠٨.

تعاون مشترك جديد بين CMACGM و MAERSK



NIKOLAJ KRISTENSEN
وكالة MAERSK لبنان

أعلنت مجموعة CMACGM الفرنسية وMAERSK الدانمركية أنهما اتفقتا على تأمين خدمات نقل بحرية مشتركة بين مرافئ شمال آسيا والبحر الأسود، فوضعت كل منهما ٥ سفن سعة الواحدة ٦٥٠٠ حاوية نمطية لاستخدامها عبر هذا الخط الذي أطلق عليه اسم NEW BOSPHORUS EXPRESS.

وأوضحت CHRISTINE CABAU نائب الرئيس التنفيذي للخطوط العاملة في آسيا والمتوسط والبحر الأحمر والبحر الأسود والأدرياتيك في مجموعة CMACGM، ان المؤشرات التجارية بدأت تظهر ان الركود الإقتصادي في الدول الواقعة على البحر الأسود مستمر بتراجعه وان حركة التبادل التجاري مع العالم الخارجي تستعيد عافيتها، ما يتيح لهذا الخط الجديد المشترك مع MAERSK الانطلاق بزخم وتحقيق النتائج الجيدة. وأعلنت ان الباخرة CMACGM BAUDELAIRE ستدشن هذه الخدمات انطلاقاً من مرفأ DALIAN الصيني.

والمعلوم ان MAERSK متمثلة في لبنان بوكالة MAERSK (لبنان) في حين ان ميريت شيبنغ هي وكيلة CMACGM.

تراجع حركة المرافئ الأميركية في شهر نيسان ٢٠٠٩

أظهرت احصاءات مرافئ الولايات المتحدة الاميركية ان حركة الحاويات التي تداولتها خلال شهر نيسان من العام الحالي سجلت تراجعاً ملموساً عما كانت عليه في الشهر عينه من العام الماضي. فقد بلغ مجموعها ١,٠٤٠ مليون حاوية نمطية مقابل ١,٢٦٠ مليون حاوية أي بانخفاض ملموس قدره ٢٢٠ ألف حاوية نمطية ونسبته ١٧,٤٦٪.

وتوقعت مصادر ملاحية مطلعة ان يستمر هذا التراجع خلال العام الحالي ليبلغ مجموع ما تعاملت معه هذه المرافئ ٦,١٠٠ ملايين حاوية نمطية، مقابل ٧,٥٠٠ ملايين حاوية للعام ٢٠٠٨، أي بانخفاض كبير قدره ١,٤٠٠ مليون حاوية ونسبته ١٨,٦٧٪.

ويذكر ان أهم المرافئ في الولايات المتحدة الأميركية هي التالية: SEATTLE – OAKLAND ، LOS ANGELOS/LONG BEACH – TACOMA على الشاطئ الغربي، و NEWYORK / NEW JERSEY، HAMPTOWN ، CHARLESTON – SAVANNAH على الشاطئ الشرقي ومرفأ HOUSTON على خليج المكسيك.

COSCO الصينية تسجل خسائر بـ ٤٩٠ مليون دولار في الربع الأول من العام الحالي

أظهر بيان أصدرته شركة الملاحة الصينية COSCO أنها سجلت خسائر قدرها ٤٩٠ مليون دولار خلال الربع الأول من العام الحالي نتيجة للأزمة الإقتصادية والمالية في العالم، وتراجع حركة التجارة البحرية. وأوضح ان دخول سفن ناقلة للحاويات جديدة الى الأسطول التجاري العالمي وخصوصاً العملاقة منها والتي تفوق حمولتها الـ ٨ آلاف حاوية نمطية، ساهم في تفاقم الأزمة في قطاع النقل البحري حيث تبين ان اكثر من ١١ في المئة من سعة هذا الأسطول متوقفة عن العمل بانتظار تحسن حركة التجارة البحرية العالمية.

وتجدر الإشارة الى ان شركة COSCO كانت حققت أرباحاً بلغت ٨٩٩ مليون دولار خلال الربع الاول من العام الماضي. وتوقع البيان ان العام ٢٠٠٩ سيكون الأسوأ على صعيد قطاع النقل البحري.

الحوت: أرباح ميدل إيست ٩٢ مليون دولار في ٢٠٠٨



محمد الحوت
رئيس مجلس إدارة MEA

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة طيران الشرق الأوسط ان الميدل ايست حققت النتائج الجيدة في العام ٢٠٠٨، إذ ان أرباحها بلغت ٩٢ مليون دولار، مشيراً الى انه رقم جيد إذا ما قورن بما حققته الشركات العالمية.

ولفت **الحوت** في حديث إذاعي الى ان اصلاح الشركة بني على العنصر البشري العام إضافة الى سجل من السلامة وهو من أفضل سجلات السلامة في العالم. وشدّد على ان الإصلاح يتطلب الإيمان ومؤكداً ان الدعم الحقيقي والمستمر من حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** اثبت ان الخطة التي اتبعت في تطور الشركة كانت ناجحة. وأوضح ان خسائر الشركة وصلت الى ٥٥٠ مليون دولار قبل ان يبدأ الإصلاح. وأكد **الحوت** ان لا اقتصاد ولا تطور من دون وجود مطار حديث، واعداً باستمرار توسيع المطار وتحديث الأسطول إذا استمر النمو والإستقرار الذي يشهده لبنان في عهد الرئيس **ميشال سليمان**.

الوزير غازي العريضي: ملف قضية مرفأ طرابلس انتهى وتنفيذ مشروع التطوير يبدأ قريبا

اطلق وزير الاشغال العامة والنقل **غازي العريضي** المرحلة الثانية من مشروع تطوير وتوسيع وتعميق مرفأ طرابلس في لقاء عقد في حرم المرفأ شارك فيه وزير الاقتصاد والتجارة **محمد الصفدي** وحشد من الشخصيات الرسمية والسياسية والاقتصادية.

بداية اكد **العريضي** ان ما يقوم به لا علاقة له لا بالسياسة ولا بالانتخابات وقال: ان موضوع مرفأ طرابلس كان بعهدة مجلس الانماء والاعمار، وكان اسهل علي ان اعطي جوابا عند السؤال عن مرفأ طرابلس انه بعهدة مجلس الانماء والاعمار وبالتالي لا اتحمل اي مسؤولية ولا اقوم بأي عمل. واضاف: كنا امام مشكلة كبيرة هي التحكيم وهذا يأخذ وقتا ونتائجه غير مضمونة، ولإعادة إطلاق العمل في المرفأ لا بد من تحرير الملف من التحكيم، والى جانب التحكيم كان هناك ضغط علينا من المصرف (المصرف الاوروبي للتثمير) الذي قدم القرض للدولة اللبنانية لتنفيذ المشروع، وكان شرط المصرف اما ان يكون لدينا ضمان بأن العمل سيعود الى المرفأ او سيتم سحب القرض الذي تتجاوز قيمته الـ ٥٠ مليون دولار لاستكمال المشروع. وتابع: استطيع ان اقول ان ملف قضية مرفأ طرابلس قد انتهى بعد قرار مجلس الوزراء الموافقة على العودة الى العمل من قبل الشركة الصينية وقد تم تعديل الاسعار لانه خلال الاتفاق السابق كانت الاسعار متدنية وخلقت بعض المشاكل والى التعديل في التعميق من ١٢ مترا الى ١٥ مترا، واضافات جديدة الى المشروع لاستيعاب حركة نقل كبيرة، وهذا الأمر ادى الى تعديل الأسعار كما تركنا مبلغاً إضافياً تلافياً لأي مفاجأة. وأوضح نحن بصدد تحضير عقد جديد مع الشركة الصينية آخذين بعين الاعتبار كل الملاحظات والشروط التي طرحت في قرار مجلس الوزراء كي لا تتكرر المشاكل.

مشروع سكة الحديد ينتظر التمويل

وتطرق **العريضي** الى مشروع سكة الحديد المرتبطة من المرفأ الى العبودية. وقال: نحن الآن في مرحلة التفاوض مع الاخوة الكويتيين الذين وعدوا بتمويل هذا المشروع ونأمل ان ننتهي باتخاذ قرار ليكون هناك تكامل بين المرفأ والسكك الحديدية.

رقم قياسي للواردات الجمركية والـ TVA خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي



العميد اسعد غانم
مدير الجمارك العام

افادت الاحصاءات الصادرة عن مصلحة الامانة الرئيسية في ادارة الجمارك ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات البحرية والبرية والجوية خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي جاء افضل بكثير مما كان عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، فقد ارتفع هذا المجموع الى ١٥٢١,٧٥٧ مليار ليرة مقابل ١٠٠٨,٦٣٧ مليارات ليرة اي بزيادة قياسية قدرها ٥١٣,١٢٠ مليار ليرة ونسبتها ٥١ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٥٢١,٧٥٧ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: ارتفع مجموعها الى ٨٦٧,٢٤١ مليار ليرة خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام ٢٠٠٩ مقابل ٤٢٧,٣٣٠ ملياراً للفترة نفسها من العام ٢٠٠٨ اي بتحسن كبير قدره ٤٣٩,٩١١ مليار ليرة ونسبته ١٠٣٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ٦٥٤,٥١٦ مليار ليرة مقابل ٥٨١,٣٠٧ ملياراً، اي بارتفاع جيد قدره ٧٣,٢٠٩ مليار ليرة ونسبته ١٣٪.

ضبط ٨٥ كيلوغراماً من الحشيش في مرفأ بيروت

عرض رئيس قسم المباحث الجنائية العامة العميد **ميشال شكور** كمية ٨٥ كيلوغراماً من مادة الحشيش ضبطت في مرفأ بيروت موضبة ضمن براد بطريقة مموهة بالكربون لعدم كشفها، وتسهيلاً لتهريبها الى هولندا، إلا ان التدابير الجمركية المتخذة في المرفأ، لا سيما جهاز السكانر (SCANER) أمكن كشفها.

وقد شارك في اللقاء رئيس إقليم جمارك بيروت **طلال عيتاني** ورئيس ضابطة جمارك بيروت العقيد **بيار الحاج** ورئيس الضابطة البحرية في الجمارك العقيد **موسى فريد** ورئيس مكتب مكافحة المخدرات في الجمارك المقدم **جوزف سكاف**، ورئيس مكتب مكافحة المخدرات في الشرطة القضائية العقيد **عادل مشموشي**.

وقال العميد **شكور**: إن التعاون المستمر والتنسيق بين الأجهزة المعنية في الجمارك وقوى الأمن الداخلي وتبادل المعلومات في ما بينها، لا سيما بين مكاتب مكافحة المخدرات، مكن من كشف كمية الحشيش التي تم ترتيبها بشكل يصعب كشفه بسهولة، بحيث وضع عليها الكربون لمنع جهاز السكانر من كشفها، ولكن تمكنا من كشفها ولو بصعوبة لأن المعلومات التي كانت لدينا مؤكدة، ويمكننا القول ان المعلومات التي حصلنا عليها والتي تم تبادلها مع الجمارك كانت مهمة جدا وتابعناها مع الجمارك في المرفأ وكان لجهاز السكانر دور رئيسي في كشف عملية التهريب.

أما رئيس إقليم جمارك بيروت **طلال عيتاني** فقال: «ان كشف العملية جاء نتيجة تعاون وثيق بين الأجهزة المعنية لمكافحة المخدرات بحيث أمكن كشفها في الوقت المناسب». كما أكد رئيس مكتب مكافحة المخدرات في الشرطة القضائية العقيد **مشموشي** ان لبنان عمل كثيراً في الداخل والخارج لمنع تصدير وادخال المخدرات وهو ثمرة التعاون بين كل الأجهزة.

تجار بيروت: اجراءات مرفأ بيروت ضرورية وحكيمة

اعتبر الامين العام لجمعية تجار بيروت **منير طبارة** ان الإجراءات التي اتخذتها إدارة مرفأ بيروت لتسهيل أمور القطاع التجاري هي اجراءات ضرورية وحكيمة تهدف الى إراحة القطاع وتحقيق مطالب جمعية تجار بيروت. وأضاف: ان التسهيلات وتحديد البضائع المستوردة لإخراجها من المستوعبات وكذلك إقامة مختبر خاص بالبضائع وغيرها من الإجراءات المسهلة لأعمال التجار خطوات نقدرها كثيراً لأنها تساعد التجار على تسهيل معاملاتهم، وهذا يعزز نشاطهم وبالتالي يحرك العجلة الإقتصادية.

HAMBURG SUD أمنت نقل ٢,٦٦٩ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٨



سمير مقوم
SEATRANS AGENCIES (مجموعة سي لاين)

أظهر بيان نشرته مجموعة همبورغ سود الألمانية أنها تمكنت من تحقيق نمو بحركة الحاويات التي نقلتها خلال العام ٢٠٠٨، على الرغم من اندلاع الازمة المالية والإقتصادية العالمية في النصف الثاني من العام الماضي والتي كانت تداعياتها كبيرة على التجارة البحرية.

فقد أفاد البيان ان هذه المجموعة نقلت ما مجموعه ٢,٦٦٩ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٠٨ مقابل ٢,١٤٣ مليون حاوية للعام ٢٠٠٧، أي بزيادة جيدة قدرها ٥٢٦ ألف حاوية نمطية ونسبتها ٢٤,٥٤٪.

كما ان HAMBURG SUD ضمت الى أسطولها مزيداً من السفن حيث ارتفع عددها الى ١٧٤ سفينة مقابل ١٤٨ سفينة، اي بتحسن ملموس قدره ٢٦ سفينة ناقلة للحاويات ونسبته ١٧,٥٧٪، وارتفعت سعة بواخرها الى ٣٤٩٠٨٧ حاوية نمطية مقابل ٢٦٧٢٥٤ حاوية للعام ٢٠٠٧، أي بزيادة كبيرة قدرها ٨١٨٣٣ حاوية نمطية ونسبتها ٣٠,٦٢٪.

ويذكر ان همبورغ سود تمكنت من التقدم من المرتبة السادسة عشرة الى الرابعة عشرة في العام الماضي من حيث حجم أسطولها، علماً أنها تؤمن عبر خطوطها الخدمات المنتظمة من معظم المرافئ العالمية وهي ممثلة في لبنان بوكالة SEATRANS AGENCIES التابعة لمجموعة سي لاين.

MSC (لبنان) تحقق الرقم الأكبر بتفريغها ٨٦٩٩ حاوية نمطية في نيسان ٢٠٠٩



خيرالله الزين
وكالة MSC (لبنان)

أفادت حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال شهر نيسان الماضي، ان وكالة MSC (لبنان) حققت رقماً قياسياً بعدد الحاويات التي أمنت تفريغها وهو الأكبر الذي تسجله وكالة بحرية خلال شهر واحد في المرفأ. فقد استطاعت تفريغ ٨٦٩٩ حاوية نمطية مقابل ٧١٠٥ حاويات لشهر آذار المنصرم أي بارتفاع كبير قدره ١٥٩٤ حاوية نمطية ونسبته ٢٢,٤٣٪.

كما ان هذه الوكالة سجلت مفاجأة كبيرة على صعيد السيارات المستوردة ضمن الحاويات حيث ارتفع عددها الى ٢١٨٦ سيارة في نيسان الماضي مقابل ٤٧٣ سيارة لآذار أي بزيادة قياسية قدرها ١٧١٣ سيارة.

والمعلوم ان MSC (لبنان) تمثل شركة الملاحة السويسرية MEDITERRANEAN SHIPPING CO. (MSC) التي تحتل المرتبة الثانية في العالم من حيث حجم أسطولها وحركة الحاويات التي تنقلها سنوياً.

اسرار بحرية

● امر وزير الاشغال العامة والنقل **غازي العريضي** بإجراء المناقصة المتعلقة بمشروع توسيع محطة الحاويات في مرفأ بيروت، بالرغم من الضغوط التي قام بها بعض المتضررين لتأجيلها الى موعد يحدد تاريخه لاحقاً!

***

● تبين ان ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ بيروت عائد الى النمو المتواصل بعدد الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي.

***

● حظي الوفد اللبناني الذي شارك في ورشة العمل التي اقامها اتحاد بحري عربي اخيرا في مدينة الاسكندرية، برعاية مميزة واهتمام كبير، خصوصا من المسؤولين المعنيين في الدولة المضيفة.

***

● ساهم التنسيق بين مرفق بحري خدماتي مع هيئة ملاحية معروفة، في تحقيق انجازات مهمة وتسهيل العمل والمعاملات مع هذا المرفق.

***

● اكد مرجع حكومي ان الحل الامثل لمشكلة ازدحام الشاحنات والتي تتجدد من حين الى آخر على الحدود اللبنانية السورية، هو بإعادة الثقة وبناء افضل العلاقات بين البلدين الشقيقين، ضمن اطار السيادة والاحترام المتبادل، لما فيه مصلحة البلدين.

JOSEPH ZAKHOUR & CO.
INSURANCE CONSULTANTS

CORRESPONDENTS FOR
MARSH
An *MMC* Company

WWW.ZAKHOURCO.COM

Ashrafieh - Rmeil - Liberty Building
Phone : 961.1.442032 - 442036 - 446306
Fax: 961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com

٣٨ وكالة بحرية من أصل ٤٨ شاركت في اجتماع الجمعية العمومية العادية

إعادة انتخاب بالتزكية لكل من: الفيل، عيتاني وشرفان في الإنتخابات التكميلية للغرفة الدولية للملاحة في بيروت



من اليمين: بولس زحلان، سمير مقوم، ايلي زخور والمحامي اسكندر نجار



محمد عيتاني يتلو التقرير السنوي ويظهر عن يمينه انطوان الشمالي

عقدت الغرفة الدولية للملاحة في بيروت في ٧ أيار (مايو) الماضي جمعية عمومية عادية برئاسة ايلي زخور وحضور أعضاء الهيئة الإدارية والمستشار القانوني للغرفة المحامي اسكندر نجار ومفوض المراقبة المالي وليد العمري ومشاركة ٣٨ عضواً من الهيئة العامة يمثلون وكالاتهم وشركاتهم البحرية من أصل ٤٨ عضواً منتسباً الى الغرفة، ما أمن النصاب القانوني، وبذلك اعتبرت الجمعية منعقدة بصورة قانونية.



من اليمين: محمد عيتاني، أندره أبو حمد ووليد العمري



من اليمين: عبد الحميد الفيل، أنيس عازر وكمال شرفان

زخور: دور بارز للغرفة

افتتح رئيس الغرفة **ايلي زخور** الجلسة بكلمة رحب فيها بالمجتمعين مثمناً حضورهم الكثيف الذي يثبت مرة جديدة وقوفهم الدائم والداعم الى جانب الهيئة الإدارية التي لا تألو جهداً لمعالجة المشاكل التي تعترض نشاطهم، وهي على تواصل يومي معهم ترعى مصالحهم وتدافع عن حقوقهم عبر الاتصالات التي تقوم بها والاجتماعات التي تعقدها مع كافة المسؤولين، ما يؤكد مكانة الغرفة والدور البارز الذي تلعبه. وأضاف: «نأمل ان يستمر هذا التعاون والتضامن لنتمكن معاً من تحقيق المزيد من المطالب والاستمرار في تفعيل وجود الغرفة ونشاطها».

تقرير الهيئة الإدارية

ثم تلا الأمين العام للغرفة **محمد عيتاني** التقرير الإداري الذي تضمن أهم الإنجازات والنشاطات التي قامت بها الهيئة الإدارية خلال ولايتها الممتدة من ٢٤ نيسان (أبريل) ٢٠٠٨ الى ٧ أيار (مايو) ٢٠٠٩.

وقال **عيتاني** «قبل تلاوة التقرير الإداري السنوي للهيئة لا بد من التأكيد مجدداً تقديرنا للتضامن والتعاون بين أعضاء العائلة الواحدة في الغرفة ولدعمهم المتواصل المادي والمعنوي، ما مكن الهيئة من معالجة مشاكل وصعوبات اعترضت مسيرتها وتحقيق مطالب ملحة لطالما طالب بها قطاع النقل البحري».

إنجازات تفتخر بها الغرفة

وأضاف: لقد كانت الفترة الماضية عامرة بالأعمال والإنجازات تخللتها جهود مكثفة ولقاءات واجتماعات واتصالات مع وزراء ومسؤولين معنيين بقطاع النقل، حيث أثمرت انجازات مهمة انعكست إيجاباً على نشاط وأعمال الوكلاء البحريين. وأوضح ان الملحق المرفق ربطاً بهذا التقرير يتضمن موجزاً لأهم الاعمال والنشاطات التي قامت بها الهيئة، والذي يؤكد مرة أخرى الدور المميز الذي أصبحت تلعبه الغرفة والتقدير الذي تحظى به والمكانة القيادية التي تحتلها في قطاع النقل خصوصاً والقطاعات الإقتصادية عموماً، ولكي لا نطيل الكلام نحصر تقريرنا السنوي بأربعة إنجازات تفتخر الهيئة الإدارية بتحقيقها.

١ – مشروع توسيع محطة الحاويات:

قال **عيتاني** «ان قدرنا ان نكون دائماً الأوائل والسباقين في العمل لتفعيل خدمات مرفأ بيروت ونشاطه. وكما كان للغرفة الدور البارز في بناء محطة الحاويات وتجهيزها في العام ٢٠٠٢، سارعت الهيئة الى رفع مذكرات عدة الى معالي الوزراء الذين تناوبوا على تسلم مهام وزارة الأشغال العامة والنقل والى المدير العام لمرفأ بيروت، تضمنت شرحاً مفصلا ووافياً عن الجدوى الإقتصادية لتوسيع محطة الحاويات والضرورة الملحة لهذا التوسيع، الذي يضع حداً نهائياً لمشكلة ازدحام السفن والحاويات التي يعاني منها الوكلاء البحريون والتي تتجدد من وقت الى آخر».

العريضي يتبنى مطلب الغرفة

وأضاف: «وقد أثمرت الاجتماعات العديدة التي عقدتها الهيئة مع معالي وزير الأشغال العامة والنقل **غازي العريضي** بتبنيه مشكوراً لمطلب الغرفة، حيث بادر الى اتخاذ كافة الإجراءات المطلوبة وبالتنسيق مع مجلس إدارة مرفأ بيروت، فأطلق المناقصة لتنفيذ مشروع توسيع المحطة في حفل أقامته إدارة المرفأ أخيراً وكان للغرفة حضور بارز فيه. وقد وعد الوزير **العريضي** ان يبدأ التنفيذ خلال النصف الثاني من العام الحالي.

٢ – استخدام الرصيف رقم ١٦ بالتساوي بين السفن الأم والسفن الأخرى:

وتابع **عيتاني**: «وبناء على طلب الغرفة اتخذت إدارة مرفأ بيروت قراراً قضى باستخدام الرصيف رقم ١٦ المجهز بالرافعات الجسرية (GANTRY CRANES) بالتساوي بين السفن الأم (MOTHER VESSELS) المحملة بالحاويات برسم المسافنة (الترانزيت البحري الى مرافئ البلدان المجاورة) والسفن الأخرى المحملة بالحاويات برسم السوق المحلي اللبناني، أي بالاكتفاء برسو «باخرة ام» واحدة فقط على هذا الرصيف، على ان ترسو السفن الأخرى على القسم الباقي منه».



من اليمين: محمد فخر الدين، ايلي خنيصر، جوزف قاعي، غبريال طراف وعبد الغني الغريب وفي الصف الثاني من اليمين: انطوان بيطار، جورجيت حلاق، داوود خوري، محمد جباعي وجورج زاخر



من اليمين: انطوان بيطار، جورجيت حلاق وداوود خوري وفي الصف الثاني: جورج أشقر، حسن الفيل، نجيب الجميل، جورج صهيوني وحسن شمص وفي الصف الأخير توفيق لطوف



أعضاء من الغرفة مع الأستاذ أسكندر نجار يقطعون قالب الحلوى



مشهد من اجتماع الجمعية العمومية للغرفة

٣ – تعليق استيفاء الرسم المرفئي **(C7)** في التعرفة المرفئية:

وقال: «كما أسفرت الاجتماعات المتواصلة والتوضيحات التي أبلغتها الهيئة الإدارية لإدارة مرفأ بيروت الى صدور قرار بتعليق استيفاء الرسم المرفئي (C7) و (C8) والخاص باستعمال آلية مساعدة في التحميل والتنزيل للحاويات الملأى والفارغة عند استعمال الباخرة الراسية على الأرصفة ١٢ و١٣ و١٤ و١٥ لروافعها الذاتية أو استعمالها للرافعات المتحركة المستأجرة (MOBILE CRANES). وبالتالي أصبحت كلفة تفريغ وتحميل السفن هي ذاتها أكانت راسية على الرصيف رقم ١٦ المجهز بالرافعات الجسرية أو الأرصفة ١٢ و١٣ و١٤ و١٥».

٤ – عقد الاجتماع الثاني عشر لمجلس إدارة الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية في بيروت:

وأوضح **عيتاني**: «أما الإنجاز الرابع الذي حققته الغرفة فهو استضافتها للاجتماع الثاني عشر لمجلس إدارة الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية والذي عقد في بيروت في ٥ و٦ تشرين الثاني (نوفمبر) من العام الماضي برعاية وحضور الوزير **غازي العريضي**. وقد شارك في حفل الافتتاح رؤساء من غرف الملاحة البحرية وشركات ملاحة من ١٠ دول عربية، الى جانب حشد من الشخصيات الرسمية والفاعليات الاقتصادية والقانونية والعسكرية والإعلامية إضافة الى مدراء وزارات ومرافئ وجمارك في لبنان والعالم العربي».

تحقيق المزيد من الأهداف

وأضاف **عيتاني**: «نود ان نؤكد مجدداً ان تعاونكم الصادق وموقفكم الداعم ساهما في تحقيق هذه الإنجازات، ونحن على ثقة ان هذا الجو من الوئام والتضامن يمنح الغرفة قوة وقيمة إضافية لبذل المزيد من العمل والعطاء للوصول الى الأهداف التي نصبو اليها جميعاً».

تحية للمعنيين بمرفأ بيروت

وأنهى: «ننتهز هذه المناسبة للإعراب عن شكرنا لكافة المسؤولين في الوزارات المعنية وإدارات المرفأ والجمارك ومحطة الحاويات، وللقيمين على المؤسسات العسكرية والأمنية المتواجدة في المرفأ ولرؤساء نقابات الموظفين والعمال في مرفأ بيروت، وإننا ننوّه بما يربطنا بهم من علاقات متينة وعمل مشترك من أجل المحافظة على مصالح المرفأ والعاملين فيه والمتعاملين معه للانطلاق به نحو مستقبل باهر وأفضل.

ولا بد أخيراً إلا ان ننوّه أيضاً بالتعاون المثمر مع الأستاذ **اسكندر نجار** وبآرائه القيمة متمنين مجدداً لوالده العريق الأستاذ **روجيه نجار** الشفاء العاجل ودوام الصحة والعافية».

التقرير المالي: الوضع المالي سليم

ثم عرض مفوض المراقبة **وليد العمري** التقرير المالي فأعطى الإيضاحات اللازمة مؤكداً ان الوضع الحالي للغرفة سليم. وتدخل **زخور** مؤكداً ان الدعم المالي المباشر الذي ما يزال يقدمه بعض الزملاء مشكورين والتحسن الذي يشهده المجموع العام للرسوم المستوفاة من السفن نتيجة لارتفاع عددها عما كانت عليه خلال الفترة الماضية، إضافة الى السياسة التقشفية، أدت الى انخفاض المصاريف العامة، وتحقيق فائض في رأس المال الخاص بالغرفة. ثم برأت الجمعية العمومية ذمة الهيئة الإدارية.

ايلي خنيصر يسحب ترشيح وكالة مولتي مودال شيبنغ

وقبل المباشرة في عملية الانتخاب أعلن **ايلي خنيصر** ان شركة مولتي مودال شيبنغ (MULTI MODAL SHIPPING) تسحب ترشيحها لأن عدد المرشحين الباقين يساوي العدد المطلوب انتخابه، وبالتالي فهو يرغب ان تجري عملية الانتخاب بالتزكية محافظة على جو الوئام والتعاون المخيم على الغرفة. فشكر **زخور لخنيصر** مبادرته التي تؤكد روح المسؤولية العالية التي يتحلى بها.

فوز بالتزكية لكل من الفيل، عيتاني وشرفان

ثم دعا **زخور** الجمعية العمومية الى انتخاب ثلاثة أعضاء مكان الذين انتهت مدتهم ففاز بالتزكية المرشحون الثلاثة الباقون: **عبد الحميد الفيل**، **محمد عيتاني** و**كمال شرفان**.

ثم اجتمع أعضاء الهيئة الإدارية حيث أعادوا انتخاب **عبد الحميد الفيل** نائباً للرئيس، **محمد عيتاني** أميناً عاماً وبالتالي أصبح مكتب الغرفة مؤلفاً على الشكل التالي: **ايلي زخور** (شركة يونيشيب) رئيساً، **سمير مقوم** (شركة سي لاين) نائباً للرئيس، **عبد الحميد الفيل** (شركة عبد الحميد الفيل وشركاه) نائباً للرئيس، **محمد عيتاني** (نقليات الجزائري) أميناً عاماً، **اندره أبو حمد** (ترانس اوفس جورج أبو حمد) أميناً للصندوق، **انطوان الشمالي** (شركة توريزم اند شيبنغ سرفيسز)، **بولس زحلان** (شركة الملاحة الأهلية) **أنيس عازر** (الشركة الوطنية للخدمات الملاحية) و**كمال شرفان** (شركة ليبانفرخت) و**ايلي خنيصر** (شركة مولتي مودال شيبنغ) عضواً رديفاً.

تبادل التهنئة

وإثر انتهاء الإجتماع دعت الهيئة الحضور الى حفل كوكتيل أقامته في مقر الغرفة، حيث جرى تبادل الأنخاب والتهنئة وقطع قالب حلوى باسم الغرفة. ■

تراجع طفيف للمجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA)

الواردات الجمركية تنخفض الى ٢٢٤ مليار ليرة والـ TVA الى ١٧٠ مليار ليرة والمجموع العام الى ٣٩٤ مليار ليرة



خليل خوري
رئيس دائرة المانيفست في مرفأ بيروت

بينت الإحصاءات الصادرة عن إدارة الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهر نيسان (أبريل) الماضي ظل جيداً بالرغم من تراجعه الطفيف عمّا كان عليه في شهر آذار (مارس) المنصرم. فقد انخفض هذا المجموع الى ٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة في نيسان مقابل ٣٩٩,٣٣٢ ملياراً في آذار، أي بتراجع قدره ٤,٩٣٨ مليارات ليرة ونسبته ١,٢٤٪.

كيف توزع المجموع العام البالغ ٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة في نيسان ٢٠٠٩

وتوزع المجموع العام للواردات المحصل عبر كافة المرافئ والبوابات في نيسان ٢٠٠٩ والبالغ ٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: انخفض الى ٢٢٤,١٢٠ مليار ليرة مقابل ٢٢٨,٥٤٧ ملياراً، أي بتراجع صغير نسبته ١,٩٤٪.

مجموع واردات الـ TVA: سجل انخفاضاً طفيفاً فبلغ ١٧٠,٢٧٤ مليار ليرة مقابل ١٧٠,٧٨٥ ملياراً ، اي بتراجع قدره ٥١١ مليون ليرة ونسبته ٠,٣٠٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية خلال شهري آذار ونيسان ٢٠٠٩

وأظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري آذار ونيسان من العام الحالي الآتي:

– بقي مرفأ بيروت محتلاً المرتبة الأولى باستيفائه ١٩٨,٨٦١ مليار ليرة مقابل ١٩٨,٥١٦ ملياراً، أي بتحسن طفيف نسبته ٠,١٧٪.

– كما ظل مطار بيروت متربعاً على المرتبة الثانية بتحصيله ١٣,٧٥٢ مليار ليرة مقابل ١٥,٢٩٧ ملياراً، اي بتراجع نسبته ١٠,١٠٪.

– واحتفظ مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بـ ٦,٤٣٨ مليارات ليرة مقابل ٦,٨٢٢ مليارات، اي بانخفاض مقبول قدره ٣٨٤ مليون ليرة ونسبته ٥,٦٣٪.

ومقارنة بمجموع واردات الـTVA خلال شهري نيسان وآذار ٢٠٠٩

كما بينت المقارنة بمجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA) خلال آذار ونيسان الماضيين الوقائع التالية:

– ظل مرفأ بيروت في المرتبة الأولى بتحصيله ١٢٨,١٦٥ مليار ليرة في نيسان مقابل ١٣٣,٠٩٢ ملياراً لآذار، أي بانخفاض صغير نسبته ٣,٧٠٪.

– وبقي مطار بيروت في المرتبة الثانية باستيفائه ١٧,٥٣٣ مليار ليرة مقابل ١٨,٥٩٣ ملياراً، اي بتراجع صغير قدره ١,٠٦ مليار ليرة ونسبته ٥,٧٠٪.

– وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ٩,٧٦٩ مليارات ليرة مقابل ٨,٧١١ مليارات، اي بارتفاع جيد قدره ١,٠٥٨ مليار ليرة ونسبته ١٢,١٥٪.

مجموع الواردات في نيسان ٢٠٠٩ أكبر بكثير منه في نيسان ٢٠٠٨

من جهة ثانية، أفاد البيان الصادر عن إدارة الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات خلال نيسان ٢٠٠٩ والبالغ ٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة جاء أكبر بكثير ممّا كان عليه في الشهر نفسه (نيسان) من العام ٢٠٠٨ حيث بلغ ٢٥٥,٢٨٢ ملياراً اي بارتفاع كبير قدره ١٣٩,١١٢ مليار ليرة ونسبته ٤٥,٤٩٪.

وتوزع هذا المجموع على الشكل التالي:

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع الى ٢٢٤,١٢٠ مليار ليرة مقابل ١٠٦,٠٥٧ مليارات أي بزيادة ضخمة نسبتها ١١١,٣٢٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ١٧٠,٢٧٤ مليار ليرة مقابل ١٤٩,٢٢٥ ملياراً، اي بتحسن جيد نسبته ١٤,١١٪.

والمجموع العام في مرفأ بيروت في نيسان ٢٠٠٩ أكبر منه في نيسان ٢٠٠٨

وسجل المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA والمحصل في مرفأ بيروت خلال شهر نيسان من العام الحالي والبالغ ٣٢٧,٠٢٦ مليار ليرة زيادة كبيرة عمّا كان عليه في الشهر ذاته (نيسان) من العام الماضي حيث بلغ ٢٠٤,٦٩٩ مليارات ليرة، أي بتحسن نسبته ٥٩,٧٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٢٧,٠٢٦ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: ارتفع الى ١٩٨,٨٦١ مليار ليرة مقابل ٨٩,٥٣٠ ملياراً أي بزيادة ضخمة نسبتها ١٢٢,١٢٪.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها في مرفأ بيروت الى ١٢٨,١٦٥ مليار ليرة مقابل ١١٥,١٦٩ ملياراً أي بتحسن جيد نسبته ١١,٢٨٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٨,٧٣ في المئة من مجموع الواردات الجمركية في نيسان ٢٠٠٩

وتمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٩٨,٨٦١ مليار ليرة ما نسبته ٨٨,٧٣٪ من المجموع العام للواردات الجمركية البالغة ٢٢٤,١٢٠ ملياراً والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال نيسان ٢٠٠٩ في حين كانت حصته البالغة ٨٩,٥٣٠ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٤,٤٢٪ من المجموع العام للواردات الجمركية والبالغ ١٠٦,٠٥٧ مليارات في نيسان ٢٠٠٨ أي بزيادة كبيرة نسبتها ١٢٢,١٢٪.

حصة مرفأ بيروت ٧٥,٢٧٪ من مجموع واردات الـTVA في نيسان ٢٠٠٩

كما تمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٢٨,١٦٥ مليار ليرة ما نسبته ٧٥,٢٧٪ من المجموع العام لواردات الضريبة على القيمة المضافة TVA البالغة ١٧٠,٢٧٤ مليار ليرة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال نيسان من العام الحالي، في حين كانت حصته البالغة ١١٥,١٦٩ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٧,١٨٪ من المجموع العام لواردات الـ TVA والمحصل في الشهر عينه من العام ٢٠٠٨. أي بارتفاع ملموس قدره ١٢,٩٩٦ مليار ليرة ونسبته ١١,٢٨٪.

البوابات	نيسان ٢٠٠٩	آذار ٢٠٠٩	+/–
مرفأ بيروت	١٩٨,٨٦١ مليار ليرة	١٩٨,٥١٦ مليار ليرة	+٣٤٥ مليون ليرة
مطار بيروت	١٣,٧٥٢ مليار ليرة	١٥,٢٩٧ مليار ليرة	–١,٥٤٥ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٦,٤٣٨ مليار ليرة	٦,٨٢٢ مليار ليرة	–٣٨٤ مليون ليرة
بوابة المصنع	٣,٢٨٣ مليار ليرة	٣,٣٧٣ مليار ليرة	–٩٠ مليون ليرة
بوابة العبودية	٧٣٣ مليون ليرة	٧٤٥ مليون ليرة	–١٢ مليون ليرة
مرفأ صور	٦٧٧ مليون ليرة	٨٠٦ مليون ليرة	–١٢٩ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٣٦١ مليون ليرة	٢,٩٧٢ مليار ليرة	–٢,٦١١ مليار ليرة
بوابتا العريضة / القاع	١٥ مليون ليرة	١٦ مليون ليرة	–١ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٢٤,١٢٠ مليار ليرة	٢٢٨,٥٤٧ مليار ليرة	–٤,٤٢٧ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٠,٢٧٤ مليار ليرة	١٧٠,٧٨٥ مليار ليرة	–٥١١ مليون ليرة
المجموع العام	٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة	٣٩٩,٣٣٢ مليار ليرة	–٤,٩٣٨ مليار ليرة

لبوابات	نيسان ٢٠٠٩	نيسان ٢٠٠٨	+/–
مرفأبيروت	١٩٨,٨٦١ مليار ليرة	٨٩,٥٣٠ مليار ليرة	+١٠٩,٣٣١ مليار ليرة
مطار بيروت	١٣,٧٥٢ مليار ليرة	١١,٦٧٤ مليار ليرة	+٢,٠٧٨ مليار ليرة
مرفأ طرابلس	٦,٤٣٨ مليار ليرة	١,٣١٥ مليار ليرة	+٥,١٢٣ مليار ليرة
بوابة المصنع	٣,٢٨٣ مليار ليرة	٢,٨٠٦ مليار ليرة	+٤٧٧ مليون ليرة
بوابة العبودية	٧٣٣ مليون ليرة	١٤١ مليون ليرة	+٥٩٢ مليون ليرة
مرفأ صور	٦٧٧ مليون ليرة	٣٥٣ مليون ليرة	+٣٢٤ مليون ليرة
مرفأ صيدا	٣٦١ مليون ليرة	٢٣٩ مليون ليرة	+١٢٢ مليون ليرة
بوابتا العريضة / القاع	١٥ مليون ليرة	٢٦ مليون ليرة	–١١ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٢٤,١٢٠ مليار ليرة	١٠٦,٠٥٧ مليار ليرة	+١١٨,٠٦٣ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٠,٢٧٤ مليار ليرة	١٤٩,٢٢٥ مليار ليرة	+٢١,٠٤٩ مليار ليرة
المجموع العام	٣٩٤,٣٩٤ مليار ليرة	٢٥٥,٢٨٢ مليار ليرة	+١٣٩,١١٢ مليار ليرة

تراجع حركة المرفأ انسحب على المجموع العام للواردات المالية ٢٠٠ باخرة، ٤٧١ الف طن، ٩٠٨٨٨ حاوية نمطية، ٧٨٩٩ سيارة و٢٢٩,٢٠٤ مليون دولار



المحامي عبدو صروف
رئيس هيئة القضايا في مرفأ بيروت

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان تراجع حركة البضائع خلال شهر نيسان (ابريل) الماضي انسحب ايضا على المجموع العام للواردات المالية مقارنة مع شهر آذار (مارس) المنصرم.

فقد اظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري آذار ونيسان من العام الحالي الارقام التالية:

عدد البواخر: انخفض مجموعها الى ٢٠٠ باخرة في نيسان الماضي مقابل ٢١٩ باخرة لآذار المنصرم اي بتراجع مقداره ١٩ باخرة ونسبته ٨,٦٧ ٪.

كميات البضائع: تراجع مجموعها الى ٤٧١ الف طن مقابل ٥٧٦ الفاً، اي بانخفاض كبير قدره ١٠٥ آلاف طن ونسبته ١٨,٢٣ ٪.

وتراجع حركة السيارات الى ٧٨٩٩ سيارة في نيسان ٢٠٠٩

وانسحب الانخفاض على حركة السيارات حيث تراجع مجموعها الى ٧٨٩٩ سيارة مقابل ٧٩٣٧ سيارة، اي بتراجع نسبته ١,٤٨ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٨٩٩ سيارة في نيسان الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٧٨٩٢ سيارة مقابل ٧٩٠٣ سيارات، اي بتراجع طفيف قدره ١١ سيارة ونسبته ٠,١٤ ٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: تراجع عددها الى ٧ سيارات مقابل ٣٤ سيارة اي بانخفاض قدره ٢٧ سيارة ونسبته ٧٩,٤١ ٪.

حركة الحاويات تسجل رقما قياسيا يبلغ ٩٠٨٨٨ حاوية نمطية

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في نيسان استثناء حيث ارتفع مجموعها الى ٩٠٨٨٨ حاوية نمطية مقابل ٧٦٨٨٨ حاوية لشهر آذار، اي بزيادة كبيرة نسبتها ١٨,٢١ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٠٨٨٨ حاوية نمطية في نيسان الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٤٥٩٧٣ حاوية نمطية مقابل ٣٩٥٢٥ حاوية، اي بتحسن جيد نسبته ١٦,٣١ ٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحرا برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٤٣٢٤٥ حاوية نمطية مقابل ٣٥٤٩١ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٢١,٨٢ ٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن البواخر: تراجع مجموعها الى ١٦٧٠ حاوية نمطية مقابل ١٨٧٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٠,٧٩ ٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في نيسان ٢٠٠٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في نيسان ٢٠٩ والبالغ مجموعها ٤٥٩٧٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٢٤٩٦٢ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧٩٢ حاوية اي بارتفاع نسبته ٩,٥٢ ٪.

الحاويات المستوردة فارغة: انخفض عددها الى ١٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧ حاوية، اي بتراجع قدره ١٣ حاوية نمطية ونسبته ٤٨,١٥ ٪.

وكيف توزعت الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغ مجموعها ٤٣٢٤٥ حاوية نمطية في نيسان الماضي كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: تراجع مجموعها الى ٢٩٧٣ حاوية نمطية مقابل ٣٩٠٦ حاويات اي بانخفاض كبير نسبته ٢٣,٨٧ ٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ١٩٣٦١ حاوية نمطية مقابل ١٦٧١٥ حاوية، اي بزيادة كبيرة قدرها ٢٦٤٦ حاوية نمطية ونسبتها ١٥,٨٣ ٪.

الحاويات المعاد تصديرها بحرا برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٢٠٩١١ حاوية نمطية مقابل ١٤٨٧٠ حاوية اي بارتفاع نسبته ٤٠,٦٢ ٪.

وتراجع طفيف لمجموع الواردات المالية الى ٢٢٩,٢٠٤ مليون دولار

من ناحية اخرى بينت احصاءات مرفأ بيروت ان المجموع العام للواردات المالية بلغ بعد تحويله الى دولار اميركي ٢٢٩,٢٠٤ مليون دولار مقابل ٢٣٣,٣٨١ مليوناً، اي بانخفاض صغير نسبته ١,٧٩ ٪. وتوزع هذا المجموع البالغ في نيسان الماضي ٢٢٩,٢٠٤ مليون دولار كالآتي:

– **الواردات المرفئية:** انخفض مجموعها الى ١١,٩٢٥ مليون دولار مقابل ١٣,١٣٤ مليوناً اي بتراجع معتدل نسبته ٩,٢٠ ٪.

– **الواردات الجمركية:** بلغ مجموعها ١٩٨,٨٦١ مليار ليرة مقابل ١٩٨,٥١٦ مليار، اي بتحسن صغير قدره ٣٤٥ مليون ليرة ونسبته ٠,١٧ ٪.

واردات الـ TVA: تراجع مجموعها الى ١٢٨,١٦٥ مليار ليرة مقابل ١٣٣٠٩٢ ملياراً، اي بانخفاض صغير قدره ٤,٩٢٧ مليارات ليرة ونسبته ٣,٧١ ٪.

واردات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ٥٢٢ مليون ليرة مقابل ٤١٤ مليوناً اي بتحسن جيد قدره ١٠٨ ملايين ليرة ونسبته ٢٦,٠٩ ٪.

الابواب	نيسان ٢٠٠٩	آذار ٢٠٠٩	+/-
عدد البواخر	٢٠٠ باخرة	٢١٩ باخرة	–١٩ باخرة
كميات البضائع	٤٧١ الف طن	٥٧٦ الف طن	–١٠٥ آلاف طن
حبوب	٥٥ الف طن	٩٦ الف طن	–٤١ الف طن
محروقات	١٣ الف طن	٨ آلاف طن	+٥ آلاف طن
بضائع عامة	١٠٩ آلاف طن	١٧٥ الف طن	–٦٦ الف طن
بضائع ضمن الحاويات	٢٩٤ الف طن	٢٩٧ الف طن	–٣ آلاف طن
مجموع الحاويات	٩٠٨٨٨ حاوية نمطية	٧٦٨٨٨ حاوية نمطية	+١٤٠٠٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤٥٩٧٣ حاوية نمطية	٣٩٥٢٥ حاوية نمطية	+٦٤٤٨ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٤٣٢٤٥ حاوية نمطية	٣٥٤٩١ حاوية نمطية	+٧٧٥٤ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على السفن	١٦٧٠ حاوية نمطية	١٨٧٢ حاوية نمطية	–٢٠٢ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٧٨٩٩ سيارة	٧٩٣٧ سيارة	–٣٨ سيارة
السيارات المستوردة	٧٨٩٢ سيارة	٧٩٠٣ سيارة	–١١ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٧ سيارات	٣٤ سيارة	–٢٧ سيارة
الواردات المرفئية	١١,٩٢٥ مليون دولار	١٣,١٣٤ مليون دولار	–١,٢٠٩ مليون دولار
الواردات الجمركية	١٩٨,٨٦١ مليار ليرة	١٩٨,٥١٦ مليار ليرة	+٣٤٥ مليون ليرة
واردات الـ TVA	١٢٨,١٦٥ مليار ليرة	١٣٣,٠٩٢ مليار ليرة	–٤,٩٢٧ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٥٢٢ مليون ليرة	٤١٤ مليون ليرة	+١٠٨ مليون ليرة
مجموع الواردات			
ليرات لبنانية	٣٢٧,٥٤٨ مليار ليرة	٣٣٢,٠٢٢ مليار ليرة	–٤,٤٧٤ مليار ليرة
دولار أميركي	١١,٩٢٥ مليون دولار	١٣,١٣٤ مليون ليرة	–١,٢٠٩ مليون دولار
المجموع العام بعد تحويله			
الى دولار اميركي	٢٢٩,٢٠٤ مليون دولار	٢٣٣,٣٨١ مليون دولار	–٤,١٧٧ مليون دولار

المرفأ يسجل أرقاماً قياسية بحركته ومجموع وارداته المالية

٧٩٩ باخرة، ١,٩٧٨ مليون طن، ٣٢١٦٨٨ حاوية نمطية، ٣٤٣٩٨ سيارة و٨٩٢,٢٨٠ مليون دولار



توفيق لطيف
رئيس الديوان في إدارة واستثمار مرفأ بيروت

أفادت احصاءات مرفأ بيروت ان مرفأ العاصمة سجل أرقاماً قياسية بمجموع حركته خلال الأشهر الأربعة من العام الحالي مقارنة مع الفترة ذاتها من العام الماضي. وقد انعكس النمو بهذه الحركة إيجاباً على المجموع العام لوارداته المالية التي حققت زيادة ضخمة.

كيف توزعت حركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام ٢٠٠٩؟

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة من العامين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ الوقائع التالية:

عدد البواخر: ارتفع مجموعها الى ٧٩٩ باخرة مقارنة مع ٦٩٥ باخرة أي بتحسن جيد قدره ١٠٤ بواخر ونسبته ١٤,٩٦٪.

كميات البضائع: بلغ مجموعها ١,٩٧٨ مليون طن مقابل ١,٩٥٦ مليون طن، أي بزيادة طفيفة قدرها ٢٢ الف طن ونسبتها ١,١٢٪.

وارتفاع مجموع الحاويات الى ٣٢١٦٨٨ حاوية نمطية

وأظهرت حركة مرفأ بيروت ان المجموع العام للحاويات التي تداولها ارتفع الى ٣٢١٦٨٨ حاوية نمطية مقارنة مع ٢٨٠٦٥٨ حاوية أي بزيادة نسبتها ١٤,٦٢٪.

وتوزع مجموع الحاويات على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ١٥٧٨٩٣ حاوية نمطية مقابل ١٣٦٥٤٤ حاوية، أي بتحسن جيد نسبته ١٥,٦٣٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ١٥٦٨٧٦ حاوية نمطية مقابل ١٣٧٩٨٧ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٣,٩٦٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن البواخر: ارتفع عددها الى ٦٩١٩ حاوية نمطية مقابل ٦١٢٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٢,٩٣٪.

كيف توزع مجموع الحاويات المستوردة خلال الأشهر الأربعة الأولى من ٢٠٠٩؟

وتوزع المجموع العام للحاويات خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي والبالغ ١٥٧٨٩٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٨٨٤٤٦ حاوية نمطية مقابل ٧٣٩٩٠ حاوية للأشهر الأربعة الأولى من العام ٢٠٠٨، أي بتحسن ملموس قدره ١٤٤٥٦ حاوية ونسبته ١٩,٥٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ٧٤ حاوية نمطية مقابل ١٨١ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٠٧ حاويات نمطية ونسبته ٥٩,١٢٪.

الحاويات المستوردة برسم (المسافنة) الترانزيت البحري: بلغ مجموعها ٦٩٣٧٣ حاوية نمطية مقابل ٦٢٣٧٣ حاوية أي بارتفاع نسبته ١١,٢٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة خلال الأشهر الأربعة الأولى من ٢٠٠٩؟

كما توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغ مجموعها ١٥٦٨٧٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: انخفض مجموعها الى ١٣٣١٨ حاوية نمطية مقابل ١٥٢٢٣ حاوية أي بتراجع نسبته ١٢,٥٢٪.

الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٧٤٢٥٦ حاوية نمطية مقابل ٦٠٦٧٣ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٣٥٨٣ حاوية نمطية ونسبتها ٢٢,٣٩٪.

الحاويات المعاد تصديرها بحراً برسم الترانزيت البحري (المسافنة): ارتفع مجموعها الى ٦٩٣٠٢ حاوية نمطية مقابل ٦٢٠٩١ حاوية، أي بتحسن جيد قدره ٧٢١١ حاوية نمطية ونسبته ١١,٦١٪.

وارتفاع حركة السيارات الى ٣٤٣٩٨ سيارة خلال الأشهر الأربعة الأولى

من ناحية أخرى، أظهرت حركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي ان عدد السيارات التي تداولها المرفأ ارتفع الى ٣٤٣٩٨ سيارة مقابل ٢٠٣١٨ سيارة أي بنمو كبير نسبته ٦٩,٣٠٪.

وتوزع مجموع السيارات البالغ ٣٤٣٩٨ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٣٣٦٤٠ سيارة مقابل ١٩٨٩١ سيارة، أي بتحسن كبير قدره ١٣٧٤٩ سيارة ونسبته ٦٩,١٢٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٧٥٨ سيارة مقابل ٤٢٧ سيارة، اي بزيادة قدرها ٣٣١ سيارة ونسبتها ٧٧,٥٢٪.

نمو الحركة ينعكس إيجاباً على الواردات المالية

وبينت احصاءات مرفأ بيروت ان نمو الحركة الإجمالية خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي انعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ ٨٩٢,٢٨٠ مليون دولار مقابل ٥٧٣,٩٧٦ مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتحسن كبير قدره ٣١٨,٣٠٤ مليون دولار ونسبته ٥٥,٤٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٩٢,٢٨٠ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٥١,٦٥٤ مليون دولار مقابل ٣٨,٥٣٤ مليوناً أي بزيادة جيدة نسبتها ٣٤,٠٥٪.

الواردات الجمركية: حققت ارتفاعاً ضخماً فبلغ مجموعها ٥٠٩,١٥٣ ملايين دولار مقابل ٢٤١,١٧٧ مليوناً، اي بنمو نسبته ١١١,٦١٪.

واردات الـ TVA: بلغ مجموعها ٣٢٩,٦٦٠ مليون دولار مقابل ٢٩٢,٦٤١ مليوناً، أي بتحسن جيد قدره ٣٧,٠١٩ مليون دولار ونسبته ١٢,٦٥٪.

واردات رئاسة الميناء: ارتفع مجموعها الى ١,٨١٣ مليون دولار مقابل ١,٦٢٤ مليون، أي بتحسن قدره ١٨٩ ألف دولار ونسبته ١١,٦٤٪.

الابواب	الاشهر الـ٤ الاولى ٢٠٠٩	الاشهر الـ ٤ الاولى ٢٠٠٨	+/-
مجموع البواخر	٧٩٩ باخرة	٦٩٥ باخرة	+١٠٤ بواخر
مجموع البضائع	١,٩٧٨ مليون طن	١,٩٥٦ مليون طن	+٢٢ الف طن
مجموع الحاويات	٣٢١٦٨٨ حاوية نمطية	٢٨٠٦٥٨ حاوية نمطية	+٤١٠٣٠ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة	١٥٧٨٩٣ حاوية نمطية	١٣٦٥٤٤ حاوية نمطية	+٢١٣٤٩ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة	١٥٦٨٧٦ حاوية نمطية	١٣٧٩٨٧ حاوية نمطية	+١٨٨٨٩ حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها	٦٩١٩ حاوية نمطية	٦١٢٧ حاوية نمطية	+٧٩٢ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٣٤٣٩٨ سيارة	٢٠٣١٨ سيارة	+١٤٠٨٠ سيارة
السيارات المستوردة	٣٣٦٤٠ سيارة	١٩٨٩١ سيارة	+١٣٧٤٩ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٧٥٨ سيارة	٤٢٧ سارة	+٣٣١ سيارة
الواردات المرفئية	٥١,٦٥٤ مليون دولار	٣٨,٥٣٤ مليون دولار	+١٣,١٢٠ مليون دولار
الواردات الجمركية	٥٠٩,١٥٣ مليون دولار	٢٤١,١٧٧ مليون دولار	+٢٦٧,٩٧٦ مليون دولار
واردات الـ TVA	٣٢٩,٦٦٠ مليون دولار	٢٩٢,٦٤١ مليون دولار	+٣٧,٠١٩ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء	١,٨١٣ مليون دولار	١,٦٢٤ مليون دولار	+١٨٩ الف دولار
المجموع العام للواردات	٨٩٢,٢٨٠ مليون دولار	٥٧٣,٩٧٦ مليون دولار	+٣١٨,٣٠٤ مليون دولار

مرفأ طرابلس يحقق تحسناً بمجموع حركته وواردات ه المالية

٤٣ باخرة، ٨٧٧٣٦ طناً، ٧٧١ سيارة و١٧ مليار ليرة مجموع الواردات



الياس مكاري

رئيس إقليم جمارك بيروت

سجل مرفأ طرابلس زيادة بحركته الإجمالية وواردات ه المالية خلال شهر نيسان الماضي مقارنة مع شهر آذار (مارس) المنصرم. لكن هذه الزيادة لا تعبر حقيقة عن قدرة المرفأ في تحقيق نمو يساوي أضعاف ما يسجله حالياً، في حال تمكن من استقطاب حصة من البضائع التي تستورد برسم الترانزيت براً الى العراق عبر المرافئ السورية والتركية والعقبة الأردني. وأوضح وكيل بحري ناشط في مرفأ عاصمة الشمال لـ «البيان الإقتصادية» ان حركة المرفأ ستظل ضعيفة ما لم يتمكن المسؤولون في لبنان وسوريا من ترميم العلاقات ضمن الاحترام المتبادل، لا سيّما بعد إقامة العلاقات الدبلوماسية بين البلدين واستلام السفيرين اللبناني والسوري لمهامهما في دمشق وبيروت.

كما أمل ان لا يبقى القرار الأخير لمجلس الوزراء بإطلاق مشروع تطوير المرفأ وتجهيزه كالعادة حبراً على ورق.

ارتفاع حركة مرفأ طرابلس في نيسان ٢٠٠٩

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس أنها كانت أفضل في نيسان الماضي مما كانت عليه في آذار المنصرم وجاءت على الشكل التالي:

عدد البواخر: ارتفع الى ٤٣ باخرة مقابل ٣٦ باخرة، أي بتحسن جيد قدره ٧ بواخر ونسبته ١٩,٤٤٪.

كميات البضائع: بلغ مجموعها ٨٧٧٣٦ طناً مقابل ٨٣٢٧٤ طناً أي بتحسن صغير قدره ٤٤٦٢ طناً ونسبته ٥,٣٦٪.

عدد السيارات: ارتفع مجموعها الى ٧٧١ سيارةمقابل ٤٩٤ سيارة، أي بزيادة كبيرة قدرها ٢٧٧ سيارة ونسبتها ٥٦٪.

الزيادة تنسحب أيضاً على مجموع الواردات في نيسان ٢٠٠٩

وأفادت الإحصاءات أيضاً ان الزيادة المحققة بالحركة الإجمالية في نيسان انسحبت أيضاً على المجموع العام للواردات والذي ارتفع الى ١٧,١٣٦ مليار ليرة مقابل ١٦,٤٦٨ ملياراً لآذار، اي بتحسن صغير نسبته ٤,٠٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧,١٣٦ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: سجلت تراجعاً طفيفاً فبلغ مجموعها ٩٢٩ مليون ليرة مقابل ٩٣٦ مليوناً، أي بانخفاض نسبته ٠,٧٥٪.

الواردات الجمركية: انخفض مجموعها أيضاً الى ٦,٤٣٨ مليارات ليرة مقابل ٦,٨٢١ مليارات ليرة، أي بتراجع صغير نسبته ٥,٦١٪.

واردات الـ TVA: سجل مجموعها في نيسان تحسناً فبلغ ٩,٧٦٩ مليارات ليرة مقابل ٨,٧١١ مليارات ليرة، أي بزيادة جيدة نسبتها ١٢,١٤٪.

حركة مرفأ طرابلس في نيسان ٢٠٠٩ أكبر منها في نيسان ٢٠٠٨

من جهة ثانية بينت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس في نيسان من العام الحالي جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر نفسه (نيسان) من العام الماضي فقد أظهرت الوقائع التالية:

عدد البواخر: ارتفع عددها في نيسان ٢٠٠٩ الى ٤٣ باخرة مقابل ٣٥ باخرة للشهر عينه من العام ٢٠٠٨، أي بتحسن قدره ٨ بواخر ونسبته ٢٢,٨٦٪.

كميات البضائع: بلغ مجموعها ٨٧٧٣٦ طناً مقابل ٧٦٦٨١ طناً، اي بتحسن جيد قدره ١١٠٥٥ طناً ونسبته ١٤,٤٢٪.

عدد السيارات: سجلت حركة السيارات زيادة ملموسة فبلغ عددها ٧٧١ سيارة مقابل ٣٥٦ سيارة أي بارتفاع قدره ٤١٥ سيارة ونسبته ١١٦,٥٧٪.

ارتفاع الحركة ينعكس إيجاباً على مجموع الواردات في نيسان ٢٠٠٩

وأظهرت المقارنة أيضاً ان ارتفاع حركة مرفأ طرابلس في نيسان ٢٠٠٩ انعكس ايجابيا على مجموع الواردات المالية حيث بلغ ١٧,١٣٦ مليار ليرة مقابل ١٢,٠٥٦ ملياراً لنيسان ٢٠٠٨، اي بتحسن كبير نسبته ٤٢,١٤ ٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧,١٣٦ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: انخفض مجموعها في نيسان ٢٠٠٩ الى ٩٢٩ مليون ليرة مقابل ١,١٥٦ مليار ليرة لنيسان ٢٠٠٨، اي بتراجع نسبته ١٩,٦٤ ٪.

الواردات الجمركية: سجلت زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٦,٤٣٨ مليارات ليرة مقابل ١,٣١٥ مليار ليرة اي بارتفاع قدره ٥,١٢٣ مليارات ليرة.

واردات الـ TVA: انخفض مجموعها الى ٩,٧٦٩ مليارات ليرة مقابل ٩,٥٨٥ مليارات ليرة، اي بتحسن طفيف قدره ١٨٤ مليون ليرة ونسبته ١,٩٢ ٪.

حركة مرفأ طرابلس تنخفض خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام ٢٠٠٩

وبينت الحركة الاجمالية للبضائع التي تداولها مرفأ طرابلس خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي انها جاءت ادنى مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، فقد اظهرت المقارنة الارقام التالية:

عدد البواخر: بلغ مجموعها ١٥٣ باخرة مقابل ١٦٣ باخرة، اي بانخفاض صغير وقدره ١٠ بواخر ونسبته ٦,١٣ ٪.

كميات البضائع: تراجع مجموعها ايضا الى ٣٥٠٣٢٤ طنا مقابل ٣٦٨٦٦٦ طنا، اي بتراجع صغير قدره ١٨٣٤٢ طنا ونسبته ٤,٩٧٪.

عدد السيارات: بلغ مجموعها ١٩٤٩ سيارة مقابل ٢٠٦٦ سيارة اي بانخفاض صغير قدره ١١٧ سيارة ونسبته ٥,٦٦ ٪.

تراجع الحركة لم ينسحب على مجموع الواردات خلال الاشهر الاربعة الاولى ٢٠٠٩

واظهرت المقارنة ان تراجع حركة مرفأ طرابلس لم ينعكس سلبا على مجموع الواردات المالية حيث بلغ ٧٤,٩١٠ مليار ليرة خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي مقابل ٥٠,٩٦١ مليار ليرة للفترة نفسها من العام الماضي، اي بزيادة جيدة قدرها ٢٣,٩٤٩ مليار ليرة ونسبتها ٤٧ ٪.

وتوزع هذا المجموع كالآتي:

الواردات المرفئية: ارتفع مجموعها الى ٣,٦٧٧ مليارات ليرة مقابل ٣,٦٣٠ مليارات اي بزيادة طفيفة قدرها ٤٧ مليون ليرة ونسبته ١,٢٩ ٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٢٥,٠٠٨ مليار ليرة مقابل ٥,٦٤٥ مليارات ليرة، اي بارتفاع ضخم قدره ١٩,٣٦٣ مليار ليرة ونسبته ٣٤٣ ٪.

واردات الـ TVA: ارتفع مجموعها الى ٤٦,٢٢٥ مليار ليرة مقابل ٤١,٦٨٦ مليار ليرة، اي بزيادة جيدة قدرها ٤,٥٣٩ مليارات ليرة ونسبتها ١٠,٨٨ ٪.

الابواب	نيسان ٢٠٠٩	آذار ٢٠٠٩	+/−
عدد البواخر	٤٣ باخرة	٣٦ باخرة	+٧ بواخر
كميات البضائع	٨٧٧٣٦ طنا	٨٣٢٧٤ طنا	+٤٤٦٢ طنا
عدد السيارات	٧٧١ سيارة	٤٩٤ سيارة	+٢٧٧ سيارة
الواردات المرفئية	٩٢٩ مليون ليرة	٩٣٦ مليون ليرة	−٧ ملايين ليرة
الواردات الجمركية	٦,٤٣٨ مليار ليرة	٦,٨٢١ مليار ليرة	−٣٨٣ مليون ليرة
واردات الـ TVA	٩,٧٦٩ مليار ليرة	٨,٧١١ مليار ليرة	+١,٠٥٨ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	١٧,١٣٦ مليار ليرة	١٦,٤٦٨ مليار ليرة	+٦٦٨ مليون ليرة

الابواب	نيسان ٢٠٠٩	نيسان ٢٠٠٧	+/−
عدد البواخر	٤٣ باخرة	٣٥ باخرة	+٨ بواخر
كميات البضائع	٨٧٧٣٦ طنا	٧٦٦٨١ طنا	+١١٠٥٥ طنا
عدد السيارات	٧٧١ سيارة	٣٥٦ سيارة	+٤١٥ سيارة
الواردات المرفئية	٩٢٩ مليون ليرة	١,١٥٦ مليار ليرة	−٢٢٧ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٦,٤٣٨ مليار ليرة	١,٣١٥ مليار ليرة	+٥,١٢٣ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٩,٧٦٩ مليار ليرة	٩,٥٨٥ مليار ليرة	+١٨٤ مليون ليرة
المجموع العام للواردات	١٧,١٣٦ مليار ليرة	١٢,٠٥٦ مليار ليرة	+٥,٠٨٠ مليار ليرة

حركة الحاويات تسجل الرقم الأكبر هذا العام ويبلغ ٩٠٨٨٨ حاوية نمطية

مفاجآت في المراتب الأمامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً و MAERSK تتربع عليها تصديراً

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات التي تداولها المرفأ خلال شهر نيسان (أبريل) الماضي سجلت الرقم الأكبر هذا العام حيث بلغ ٩٠٨٨٨ حاوية نمطية استيراداً وتصديراً، مقابل ٧٦٨٨٨ حاوية نمطية لشهر آذار (مارس) الماضي أي بزيادة كبيرة قدرها ١٤٠٠٠ حاوية نمطية ونسبتها ١٨,٢١٪.

كيف توزع هذا المجموع البالغ ٩٠٨٨٨ حاوية نمطية

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٠٨٨٨ حاوية نمطية في نيسان الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤٥٩٧٣ حاوية نمطية في نيسان مقابل ٣٩٥٢٥ حاوية لآذار، أي بتحسن نسبته ١٦,٣١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: ارتفع مجموعها الى ٤٣٢٤٥ حاوية نمطية مقابل ٣٥٤٩١ حاوية، أي بزيادة جيدة نسبتها ٢١,٨٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن البواخر: بلغ مجموعها ١٦٧٠ حاوية نمطية مقابل ١٨٧٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٠٢ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٧٩٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في نيسان ٢٠٠٩

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في نيسان ٢٠٠٩ والبالغ مجموعها ٤٥٩٧٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٢٤٩٦٢ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧٩٢ حاوية أي بزيادة نسبتها ٩,٥٢٪.

الحاويات المستوردة فارغة: تراجع مجموعها الى ١٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٣ حاوية نمطية.

الحاويات المستوردة برسم الترانزيت البحري (المسافنة): ارتفع مجموعها الى ٢٠٩٩٧ حاوية نمطية مقابل ١٦٧٠٦ حاويات، أي بتحسن كبير قدره ٤٢٩١ حاوية نمطية ونسبته ٢٥,٦٨٪.

لا تغييرات في المراتب الأمامية و MSC تحافظ على الأولى

وبينت حركة الحاويات المستوردة في نيسان الماضي ان الوكالات البحرية احتفظت بالمراتب الأمامية:

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت متربعة كالعادة على المرتبة الأولى بتفريغها ٨٦٩٩ حاوية نمطية مقابل ٧١٠٥ حاويات أي بزيادة نسبتها ٢٢,٤٣٪.

– كما بقيت وكالة ميريت شيبنغ محتلة المرتبة الثانية بتنزيلها ٤٢١٧ حاوية نمطية مقابل ٣٩٦٨ حاوية، أي بتحسن صغير نسبته ٦,٢٧٪.

– وراوحت وكالة MAERSK (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة باستيرادها ٣٣٢٦ حاوية نمطية مقابل ٣٥٧٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٦,٨٩٪.

– كما احتفظت مجموعة سي لاين بالمرتبة الرابعة بتنزيلها ٣٢٤٤ حاوية نمطية مقابل ٣٤١٣ حاوية، أي بتراجع نسبته ٤,٩٥٪.

– وتقدمت مجموعة ميتز من المرتبة السادسة الى الخامسة بتفريغها ١٤٠٧ حاويات نمطية مقابل ٨١٨ حاوية، أي بارتفاع جيد نسبته ٧٢٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها (المسافنة) في نيسان ٢٠٠٩؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً (برسم المسافنة) في نيسان ٢٠٠٩ والبالغ مجموعها ٤٣٢٤٥ حاوية نمطية كالآتي:

– **الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية**: تراجع مجموعها في نيسان الى ٢٩٧٣ حاوية نمطية مقابل ٣٩٠٦ حاويات لآذار، أي بانخفاض نسبته ٢٣,٨٩٪.

– **الحاويات المصدرة فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي**: بلغ مجموعها ١٩٣٦١ حاوية نمطية مقابل ١٦٧١٥ حاوية، اي بارتفاع كبير قدره ٢٦٤٦ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٨٣٪.

– **الحاويات المعاد تصديرها بحراً برسم المسافنة**: ارتفع مجموعها الى ٢٠٩١١ حاوية مقابل ١٤٨٧٠ حاوية، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٤٠,٦٢٪.

MAERSK (لبنان) تحقق المفاجأة وتتربع على الأولى تصديراً

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية في نيسان الماضي والبالغ مجموعها ٢٩٧٣ حاوية نمطية ان مفاجآت عدة طرأت على المراتب الأمامية وكان أبرزها تقدم وكالة MAERSK (لبنان) لاحتلال المرتبة الأولى بشحنها ٨٩٧ حاوية نمطية مقابل ١١٠٧ حاويات لآذار، أي بانخفاض نسبته ١٨,٩٧٪.

– في حين تراجعت وكالة ميريت شيبنغ من المرتبة الأولى الى الثانية بتصديرها ٨٨٧ حاوية نمطية مقابل ١١٧٥ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٤,٥١٪.

– بينما احتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الثالثة بتحميلها ٥٩٧ حاوية نمطية مقابل ٧٥٢ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٠,٦١٪.

– وتقدمت مجموعة سي لاين من المرتبة الخامسة الى الرابعة بتصديرها ٣٢٢ حاوية نمطية مقابل ٢٥٨ حاوية، أي بارتفاع جيد نسبته ٢٤,٨١٪.

– وجاءت المرتبة الخامسة من نصيب مجموعة ميتز التي أمنت شحن ١٤٣ حاوية نمطية، مقابل ٣١٦ حاوية، أي بتراجع نسبته ٥٤,٧٥٪.

وارتفاع حركة المسافنة الى ٤١٩٠٨ حاويات نمطية في نيسان ٢٠٠٩

من جهة ثانية، أظهرت حركة مرفأ بيروت ان حركة المسافنة في نيسان والبالغ مجموعها ٤١٩٠٨ حاويات نمطية جاءت أكبر مما كانت عليه في آذار حيث بلغت ٣١٥٧٦ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣٢,٧٢٪.

وتوزعت حركة المسافنة البالغ مجموعها ٤١٩٠٨ حاويات نمطية على الشكل التالي:

– تمكنت وكالة MSC (لبنان) من استعادة المرتبة الأولى في نيسان الماضي حيث أمنت تداول ٢٤٣١٦ حاوية نمطية برسم المسافنة استيراداً وإعادة تصدير مقابل ١٤١٦٤ حاوية لشهر آذار المنصرم، أي بزيادة ضخمة قدرها ١٠١٥٢ حاوية نمطية ونسبتها ٧١,٦٧٪.

– بينما احتلت وكالة ميريت شيبنغ المرتبة الثانية بـ ١٧٠٩٨ حاوية نمطية مقابل ١٦٧٢٧ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢,٢٢٪.

وأمنت الوكالات الأخرى تداول ٤٩٤ حاوية نمطية مقابل ٦٨٥ حاوية، أي بانخفاض ملموس قدره ١٩١ حاوية نمطية ونسبته ٢٧,٨٨٪.

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	APRIL 09	MARCH 09	+/-
1- MSC (LEBANON)	8699	7105	+1594
2- MERIT SHIPPING AGENCY	4217	3968	+249
3- MAERSK (LEBANON)	3326	3572	-246
4- SEALINE GROUP	3244	3413	-169
5- METZ GROUP	1407	818	+589
6- TOURISM & SHIPPING SERVICES	802	883	-81
7- GEZAIRY TRANSPORT	788	730	+58
8- ABDUL HAMID ELFIL AGENCY	777	410	+367
9- NATIONAL MARITIME SERVICES	685	483	+202
10- EDOUARD CORDAHI	625	537	+88
11- LOTUS SHIPPING	310	738	-428
12- FAST AGENCY	61	116	-55
13- ARAB SHIPPING AGENCY	13	-	+13
14- HENRY HEALD & CO	8	-	+8
15- GULF AGENCY	-	19	-19
TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKET (TEU)	24962	22792	+2170
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	14	27	-13
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	18147	13948	+4199
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	2850	2758	+92
TOTAL GENERAL (TEU)	45973	39525	+6448

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	APRIL 09	MARCH 09	+/-
1- MAERSK (LEBANON)	897	1107	-210
2- MERIT SHIPPING AGENCY	887	1175	-288
3- MSC (LEBANON)	597	752	-155
4- SEALINE GROUP	322	258	+64
5- METZ GROUP	143	316	-173
6- GEZAIRY TRANSPORT	31	37	-6
7- TOURISM & SHIPPING SERVICES	30	62	-32
8- EDOUARD CORDAHI	29	138	-109
9- ABDUL HAMID ELFIL AGENCY	20	29	-9
10- NATIONAL MARITIME SERVICES	11	9	+2
11- LOTUS SHIPPING	6	23	-17
TOTAL EXPORT (LEBANESE CARGO) (TEU)	2973	3906	-933
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	19361	16715	+2646
TOTAL EXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	18351	12137	+6214
TOTAL EXPORT TRANSHIP (EMPTY) (TEU)	2560	2733	-173
TOTAL GENERAL (TEU)	43245	35491	+7754

حركة السيارات في المرفأ ما تزال جيدة بالرغم من تراجع عددها الى ٧٨٩٩ سيارة

مفاجآت كبيرة في المراتب الأمامية : MSC (لبنان) تتربع على الأولى وليفانت على الثانية



محمد فخر الدين
وكالة MSC لبنان الأولى باستيراد السيارات

أكدت احصاءات مرفأ بيروت ان المرفأ ما يزال يحقق حركة جيدة بحركة السيارات بالرغم من انخفاض عددها في نيسان (أبريل) الماضي عمّا كان عليه في شهر آذار (مارس) المنصرم. وأشارت هذه الإحصاءات الى ان حركة السيارات التي يتعامل معها المرفأ شهرياً تسجل نمواً مقارنة مع ما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. فقد بلغ مجموعها ٧٨٩٩ سيارة في نيسان من العام الحالي مقابل ٧٩٣٧ سيارة لآذار المنصرم، أي بانخفاض طفيف قدره ٣٨ سيارة ونسبته ٠,٤٧٪. وقال وكيل بحري لشركة متخصصة بنقل السيارات لـ«البيان الإقتصادية» ان حركة استيراد السيارات الجديدة والمستعملة في لبنان مميزة واستثنائية، لأنها في الوقت الذي تشهد هذه الحركة ركوداً كبيراً في معظم البلدان في العالم، نرى أنها نشطة ومزدهرة في لبنان. وأوضح ان المرافئ اللبنانية (بيروت وطرابلس وصور) ما تزال تسجل تفريغ عدة من السيارات المستوردة من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية والأوروبية واليابان وكوريا الجنوبية والصين، كما ان المعارض المخصصة لبيع السيارات الجديدة والمستعملة في كافة المناطق اللبنانية أصبحت غير قادرة على استيعاب عددها المستمر بالارتفاع.

كيف توزع مجموع السيارات البالغ ٧٨٩٩ سيارة في نيسان ٢٠٠٩

وأفادت حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال شهر نيسان الماضي والبالغ ٧٨٩٩ سيارة أنها جاءت كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٧٨٩٢ سيارة مقابل ٧٩٠٣ سيارات، أي بانخفاض طفيف نسبته ٠,١٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: تراجع مجموعها أيضاً الى ٧ سيارات مقابل ٣٤ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢٧ سيارة ونسبته ٧٩,٤١٪.

مفاجآت مهمة في المراتب الأمامية وMSC لبنان تتربع على الأولى

من جهة أخرى، بينت حركة السيارات المستوردة في نيسان من العام الحالي والبالغ مجموعها ٧٨٩٢ سيارة ان مفاجآت مهمة شهدتها المراتب الامامية.

– فوكالة MSC (لبنان) حققت تقدماً غير مسبوق بتربعها على المرتبة الأولى ولأول مرة بتسجيلها تفريغ ٢١٨٦ سيارة مستوردة من معظم المرافئ العالمية ولا سيّما من أوروبا الشمالية مقابل ٤٧٣ سيارة أي بزيادة ضخمة نسبتها ٣٦٢,١٦٪.

– كما انتقلت ليفانت شيبنغ من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ١٧٤٨ سيارة من الولايات المتحدة مقابل ٩٠٠ سيارة، أي بارتفاع نسبته ٩٤,٢٢٪.

– في حين تراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الأولى الى الثالثة بتنزيلها ١٢٥٢ سيارة مشحونة من مرافئ الشرق الأقصى وأوروبا الشمالية مقابل ١٨٤٥ سيارة، أي بانخفاض ملموس قدره ٥٩٣ سيارة ونسبته ٣٢,١٤٪.

– بينما تقدمت وكالة توريسم اند شيبنغ من المرتبة السادسة الى الرابعة بتفريغها ١١٥٠ سيارة مشحونة من معظم المرافئ العالمية مقابل ٦٧١ سيارة، أي بزيادة جيدة قدرها ٤٧٩ سيارة ونسبتها ٧١,٣٨٪.

– وتراجعت ميريت شيبنغ من المرتبة الرابعة الى الخامسة باستيرادها ٦١٩ سيارة من معظم المرافئ العالمية مقابل ٨٠٧ سيارات، أي بانخفاض نسبته ٢٣,٣٠٪.

ارتفاع حصة الوكالات الست الى ٧٢٣٧ سيارة

من ناحية أخرى أظهرت الإحصاءات ان الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى في نيسان الماضي حققت ارتفاعا بتفريغها ٧٢٣٧ سيارة، أي ما نسبته ٩١,٧٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٨٩٢ سيارة، مقابل ٦٢٥٩ سيارة حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب نفسها في آذار المنصرم، أي ما نسبته ٧٩,٢٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٩٠٣ سيارات، أي بزيادة جيدة قدرها ٩٧٨ سيارة ونسبتها ١٥,٦٢٪.

تراجع استيراد السيارات الجديدة الى ٢٥٥٧ سيارة

في حين انخفض عدد السيارات الجديدة المستوردة خلال نيسان الماضي الى ٢٥٥٧ سيارة، أي ما نسبته ٣٢,٤٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٨٩٢ سيارة، مقابل ٣٠٢٥ سيارة جديدة مستوردة في آذار المنصرم، أي ما نسبته ٣٨,٢٨٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٩٠٣ سيارات، اي بتراجع كبير قدره ٤٦٨ سيارة ونسبته ١٥,٤٧٪.

ارتفاع عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات في نيسان ٢٠٠٩

وسجلت حركة السيارات المستوردة ضمن الحاويات في نيسان ارتفاعاً كبيراً فبلغ مجموعها ٥٠٦٩ سيارة أي ما نسبته ٦٤,٢٣٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٨٩٢ سيارة، مقابل ٢٨٦٤ سيارة مستوردة ضمن الحاويات في آذار، أي ما نسبته ٣٦,٢٤٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٩٠٣ سيارات، أي بارتفاع كبير نسبته ٧٦,٩٩٪.

والمجموع العام يرتفع الى ٣٤٣٩٨ سيارة خلال الأشهر الأربعة الأولى من ٢٠٠٩

وبذلك سجلت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت زيادة كبيرة خلال الأشهر الأربعة الأولى من ٢٠٠٩ حيث بلغ مجموعها ٣٤٣٩٨ سيارة مقابل ٢٠٣١٨ سيارة للفترة ذاتها من ٢٠٠٨، أي بارتفاع نسبته ٦٩,٣٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٤٣٩٨ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: ارتفع مجموعها الى ٣٣٦٤٠ سيارة مقابل ١٩٨٩١ سيارة أي بزيادة ضخمة نسبتها ٦٩,١٢٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٧٥٨ سيارة مقابل ٤٢٧ سيارة، أي بارتفاع قدره ٣٣١ سيارة ونسبته ٧٧,٥٢٪.

TOP TEN

NAME OF SHIPPING AGENCY	APRIL 09	MARCH 09	+/-
1- MSC (LEBANON)	2186	473	+1713
2- LEVANT SHIPPING	1748	900	+848
3- SEALINE GROUP	1252	1845	-593
4- TOURISM & SHIP SERVICES	1150	671	+479
5- MERIT SHIPPING	619	807	-188
6- EDOUARD CORDAHI	282	798	-516
7- GLOBE SHIPPING	227	112	+115
8- MEDCONRO SHIPPING	191	75	+116
9- MUNDIAL LINE	101	70	+31
10- NICOLAS ABOURJEILY	76	115	-39
11- BOXER SHIPPING	50	-	+50
12- METZ GROUP	9	22	-13
13- BADR SHIPPING	1	-	+1
14- ELIASCO SHIPPING	-	1238	-1238
14- HENRY HEALD & CO	-	608	-608
14- MAERSK (LEBANON)	-	143	-143
14- FAST AGENCY	-	26	-26
TOTAL IMPORT (AUTOS)	7892	7903	-11
TOTAL REEXPORT BY SEA (AUTOS)	7	34	-27
TOTAL GENERAL (AUTOS)	7899	7937	-38

TECHNO CARS تكشف عن OPEL INSIGNIA وتفتتح صالة عرض في الشياح



من اليمين: نديم حكيم ومايا وورولا وبيا حكيم



من اليمين: برنار صفتلي، سليمان خوري، جوني حايك، طوني جريديني وريمون عطيه



من اليمين: أمل أبو زيد، فريد معوض، د. ألبير معوض وفيليب أبي عقل



من اليمين: رنا عازوري، المحامي أكرم عازوري وحكمت أبو زيد

كشفت شركة TECHNO CARS الموزع والوكيل الرسمي لسيارات أوبل الألمانية في لبنان عن سيارة OPEL INSIGNIA التي تم اختيارها كسيارة العام ٢٠٠٩، من قبل لجنة تحكيم مؤلفة من ٥٩ صحافياً هم من كبار الصحافيين المتخصصين في مجال السيارات من ٢٣ دولة أوروبية.

وقد خلصت اللجنة الى ان هذه السيارة المتوسطة الحجم هي بحق سيارة ثورية. وقد فازت OPEL INSIGNIA في مسابقة هذه السنة على ٣٧ سيارة أخرى متبارية.

وفي مناسبة الكشف عن سيارة العام ٢٠٠٩، احتفلت TECHNO CARS بافتتاح صالة عرض OPEL الجديدة ومركز خدمات ما بعد البيع.

وقد علّق الرئيس التنفيذي للشركة **نديم الحكيم** على الأمر فقال: «إن صالة العرض الجديدة ومركز خدمات ما بعد البيع يعتبران من الأفضل في لبنان، إذ تديرهما مجموعة متخصصة من الموظفين ذوي الخبرة والكفاءة العالية. وقد وصل خبراؤنا الى مستويات مهمة جداً من الاحتراف تؤهلنا لنحافظ على موقعنا الريادي لجهة تقديم أفضل خدمة لزبائننا».



من اليسار: أمل أبوزيد، نديم حكيم وبيا حكيم



من اليمين: ديفيد قربان، نديم حكيم وشارل جريديني



ITS تحصد جائزة أفضل مزود للحلول التقنية الإسلامية

خالد السعيد: الجائزة اعتراف بمدى ما نبذله لتطوير حلول متميزة



حصدت مجموعة أنظمة الكومبيوتر المتكاملة العالمية ITS جائزة أفضل مزود لحلول تقنية المعلومات لقطاع التمويل الإسلامي، وذلك خلال المنتدى المالي الإسلامي والذي قام بتكريم أفضل المنتجات والخدمات الإسلامية في المنطقة. وهو الإنجاز الذي يضاف الى سلسلة إنجازات الشركة في مجال تقديم الحلول والنظم والمنتجات والخدمات الإسلامية المبتكرة في المنطقة وعدد من دول العالم.

حضر حفل التكريم الذي عقد تحت رعاية الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، بالإضافة الى إدارة المنتدى الإسلامي، كبار المديرين التنفيذيين والمفكرين والخبراء الماليين والشخصيات المرموقة التي تمثل كبريات المؤسسات المالية الإسلامية من جميع أنحاء المنطقة وذلك بهدف تعزيز التميز في قطاع التمويل الإسلامي.

يشار الى ان هيئة المحلفين التي تتكون من أسماء لامعة في قطاع التمويل الإسلامي تجتمع سنوياً لتكريم المساهمات والإنجازات التي حققتها المؤسسات المالية الإسلامية ومقدمو الخدمات الذين استطاعوا تحقيق تميز في نمو وتطوير قطاع الخدمات المالية الإسلامية. وهذا العام، تم اختيار مجموعة ITS الشركة الرائدة عالمياً في مجال تقديم الحلول المالية الأخلاقية، كأفضل شركة في مجال توفير حلول تكنولوجيا المعلومات وذلك نظراً لتميزها في تقديم أحدث وأكثر التقنيات والحلول ابتكاراً، والتي تحظى كذلك بتفضيل واسع النطاق في ما بين المصارف الإسلامية والمؤسسات المالية.

وقال المدير العام والإداري لمجموعة ITS **خالد السعيد**: «ان هذه الجائزة هي بمثابة اعتراف بمدى الإيمان والحماسة والالتزام الذي نتبعه لتطوير حلول تقنية متميزة ومبدعة، تمكن الهيئات الإقليمية والعالمية من تقديم خدمات مالية أخلاقية عبر مجموعة متنوعة من المنصات بما فيها الخدمات المصرفية الأخلاقية وخدمات التجزئة وتمويل الشركات والإستثمارات وقنوات التوصيل الأخلاقية وغيرها من الخدمات التقنية».

وقام **السعيد** بتقديم شكره لهيئة المحلفين على هذا التكريم وتعهد بأن تقوم الشركة بالارتقاء أكثر في تطوير حلول تقنية المعلومات، ما من شأنه ان يرفع مستوى الخدمات والتميز في المنتجات المالية الإسلامية، مضيفاً: «هذه الجائزة هي أيضاً بمثابة مصدر الهام لنا على الاستمرار في الابتكار والتطور والتماشي مع التحديات والتغيرات في حلول تكنولوجيا المعلومات التي تطلبها المصارف والمؤسسات المالية في الشرق الأوسط وبقية العالم».

كانون الشرق الاوسط تقدم كاميرا EOS 500D بقوة ١٥,١ ميغابيكسل



كشفت كانون CANON الشرق الأوسط عن كاميرا EOS 500D التي تمنح المصورين ترسانة هائلة من المزايا. فعقب إطلاق كاميرا كانون EOD الأولى القادرة على تصوير الأفلام، أي EOS 5D MARK II في أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٨، حرصت كانون الآن على منح قدرة تصوير الفيديو عالي التعريف لزبائنها في كاميرا رقمية عاكسة أحادية العدسة (DSLR) تتسّم بالخفة والحجم المدمج.

وقد تم تزويد EOS 500D الجديدة بمستشعر APS-C-CMOS بدرجة وضوح ١٥,١ ميغابيكسل، ما يجعلها ممتازة للمطبوعات الكبيرة العالية التفاصيل أو قدرات التعديل العالية. ولا تتأثر هذه الكاميرا بظروف التصوير شبه القاتمة بفضل حساسية ISO عالية تصل الى ٣٢٠٠ مع قدرة رفعها الى ١٢٨٠٠، وبالتالي يحظى المصورون بقدرة التصوير في أحلك الظروف. أما معالج DOGIC 4 من كانون فيقضي على الضجيج بفعالية كبيرة.

اتصالات الإماراتية تواصل توسعها في المنطقة وتتابع رخصتها في إيران



محمد حسن عمران

اتصالات

كشفت شركة اتصالات الإماراتية أنها ستنافس على شراء حصة في ميديتل المغربية في إطار البحث عن استحواذات في الشرق الأوسط وأفريقيا. وأكدت أنها ستتابع رخصة في إيران سحبتها منها الجمهورية الإسلامية الشهر الماضي.

وقال رئيس مجلس إدارة المؤسسة **محمد حسن عمران** ان اتصالات تبحث عن فرص في الشرق الاوسط وأفريقيا لا سيّما في هذا الوقت حيث توجد بعض الأصول الجيدة.

وأكد **عمران** ان الشركة تتطلع الى المغرب وستشارك في المنافسة، مضيفاً ان اتصالات وميديتل تعملان بجدية بخصوص العمل في سوريا ولبنان.

وتابع ان المصاعب تزداد بالسوق بسبب مغادرة المغتربين، لكن اتصالات تتوقع نمواً في السعودية حيث تحقق وحدة اتحاد اتصالات التابعة لها أداء أفضل من المتوقع.

وقال ان أداء اتصالات مصر التي تملك ثالث رخصة للهاتف المحمول في مصر أفضل أيضاً من أداء المنافسين.

والسعودية الأكبر من حيث عدد السكان بين بلدان الخليج بينما مصر الأكبر بين البلدان العربية إجمالاً.

ACER تحقق ٣,٥ مليارات دولار أرباحاً في الربع الاول

وافق مجلس إدارة شركة أيسر ACER العالمية على النتائج المالية للربع الاول من العام ٢٠٠٩. ووفقاً للإعلان وصلت إيرادات الشركة الى ٣,٥١ مليارات دولار، أي بانخفاض بلغ ٦,٥ في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي. كما وصلت إيرادات الشركة التشغيلية الى ٧٥,٨ مليون دولار أي بانخفاض بنسبة ٦,١ في المئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي.

ووصلت الأرباح بعد احتساب الضرائب الى ٥٩,٧٣ مليون دولار، بينما وصل العائد على السهم الواحد الى ٠,٧٨ دولار تايواني. ولم تتخلص الشركة من أي من مخزونها الراكد في الربع الأول من العام ٢٠٠٩. وسيتم توزيع أرباح العام ٢٠٠٨ على شكل نقدي بقيمة ٢,٠ دولار تايواني وعلى شكل أسهم بقيمة ٠,١ دولار تايواني.

ووفقاً لنتائج مؤسسة غارتنر العالمية لأسواق أجهزة الكمبيوتر للربع الأول من العام ٢٠٠٩، حلّت أيسر بالمرتبة الثالثة مستحوذة على حصة ١٣ في المئة من السوق. كما كانت شركة أيسر الأسرع من بين الشركات المنتجة لأجهزة الكمبيوتر، محققة بذلك زيادة بلغت ٢٦,٧ في المئة عن العام الماضي.

العالمية لخدمات الدفع الإلكترونية الراعي الرسمي للمؤتمر العاشر لكارد ميدل إيست ٢٠٠٩

السويدي: المؤتمر فرصة لصناع القرار لتطبيق الأفكار الحديثة



إنتصار السويدي
UPS



سعد دوكالي
UPS

كشفت الشركة العالمية لخدمات الدفع الإلكترونية UPS والتي تقدم الخدمات والحلول لعمليات الدفع الالكتروني وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية والفريدة من نوعها بدولة الكويت، عن مشاركتها للمرة الثانية على التوالي في رعاية المؤتمر التاسع لكارد ميدل إيست ٢٠٠٩ الذي انعقد الشهر الماضي بفندق البستان روتانا .

يعتبر مؤتمر ومعرض كارد ميدل إيست ٢٠٠٩ من أكبر وأنجح المؤتمرات والمعارض التي صممت لكبار البارزين والمحترفين في مجال خدمات الدفع الإلكتروني وبطاقات الدفع بجميع أنواعها، بالإضافة إلي أنه فرصة عالمية لجميع المستهلكين وصانعي القرار والرواد في هذه الصناعة ليقدموا أحدث الحلول والتكنولوجيا المتطورة في مجال البطاقات على مستوى الشرق الأوسط، وبالإضافة إلى انه فرصة مميزة لمقابلة أكثر من ٣٠٠ مشترك يخططون لمستقبل صناعة الخدمات المالية في الشرق الأوسط.

وقد تحدثت عن المؤتمر **إنتصار السويدي**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة العالمية لخدمات الدفع الإلكترونية معتبرة انه فرصة عظيمة لصناع القرار ورواد الصناعة في الشرق الأوسط لتطبيق الأفكار الحديثة، وتوسيع آفاق الإبتكار و تقديم احدث التكنولوجيا في هذه الصناعة، وان المؤتمر حدث هام لجميع مستخدمي بطاقات الدفع في جميع المجالات غير أنه يعطي فرصة كبيرة لإكتساب معايير اتقان تشكيل إستراتيجيات التطوير في عالم صناعة بطاقات الدفع، التعرف على تقنيات الدفع المبتكرة للبنوك و قطاع التجزئة والحكومات وكيفية الحد من عمليات الاحتيال بواسطة البطاقات ومحاربتها عن طريق التصيد.

واضافت: أنه في ظل الإتجاهات والتحديات الراهنة في تصميم وتسويق منتجات وخدمات الدفع الإلكترونية المطابقة لمعايير وقيم الشريعة الإسلامية والتي تجذب المسلمين وغير المسلمين على حد سواء، تحرص الشركة العالمية لخدمات الدفع في كارد ميدل إيست ٢٠٠٩ على تقديم أفضل الحلول والتقنيات الحديثة قي عالم البطاقات.

وفي ظل الأزمة المالية العالمية الحالية وعن أسبابها وأضرارها حرصت الشركة العالمية لخدمات الدفع الإلكترونية على تقديم محاضرة في أول أيام المؤتمر عن تأثير الأزمة المالية العالمية الحالية على خدمات التعهيد Outsourcing Services والتي تقدمها الشركة لعملائها..

ومن جانبه اشار **سعد دوكالي** رئيس قسم تطوير الأعمال والتسويق بالشركة «أن رعايتنا لمؤتمر كارد ميدل إيست ٢٠٠٩ يجسد و يبرز دور شركات التعهيد Outsourcing Companies في دعم أي حدث أو فرصة إبتكار تعمل على تعزيز وتقوية صناعة الخدمات المالية و دفع عملية التطوير لهذه الصناعة».

واضاف أن المؤتمر يعتبر فرصة للتعرف على سوق الشرق الأوسط عن قرب حيث تولي الشركة أهتماما كبيرا ضمن استراتيجية توسعها الجغرافي للإنتشار في سوق الشرق الأوسط لتلبية الإحتياجات في جميع القطاعات المالية الإسلامية غير أنه أعطي الفرصة لمناقشة عملية تطوير الخدمات المالية الإلكترونية على الصعيد العالمي وفي ظل الظروف الإقتصادية الراهنة ومقابلة بعض من رواد وصناع القرار في هذه الصناعة والتعرف على بعض من الشركات المماثلة لنا لإكتساب المزيد من الخبرات وتبادل الأفكار وبناء علاقات عمل جديدة، بالإضافة إلى التطلع إلى ما يخطط له المنافسون في هذه الصناعة .

منطقة كادبي الصناعية الأردنية تستخدم أنظمة شركة اسكدنيا للبرمجيات



ضحى عبد الخالق ووهب العواملة

أنجزت شركة اسكدنيا ESKADENIA للبرمجيات بنجاح أتمتة عمليات منطقة كادبي الصناعية، إحدى شركات مركز الملك عبدالله الثاني للتصميم والتطوير (KADDB).

ويوفر النظام الجديد لإدارة منطقة كادبي الصناعية إمكانية تنظيم وتسهيل واردات وصادرات المستثمرين من والى المنطقة، حيث قام فريق عمل كفوء من الشركتين بالعمل لعدة أشهر لضمان مرونة استخدام النظام الجديد خلال تطبيق جميع أنواع العمليات والإجراءات التي تهدف لتسهيل إجراءات الإستثمار في المنطقة ابتداء من تقديم طلب الإستثمار ألكترونياً الى إصدار فواتير لمعاملات المنطقة الصناعية وحفظ وثائق مسجلة لجميع العمليات. كما ويمكن النظام شركات التخليص من القيام بإجراءات تخليص البضائع من خلال شبكة الإنترنت والشبك مع أنظمة دائرة الجمارك الأردنية ومؤسسة المناطق الحرة الأردنية.

وبمناسبة إطلاق النظام، قال **وهب العواملة**، المدير العام لمنطقة كادبي الصناعية «أود تسمية هذا النظام بالجيل الثاني من أنظمة إدارة المناطق الحرة، فهو مستوحى من روح قانون المناطق الحرة ومصمم ليتماشى مع متطلبات الاستثمار الحديثة».

وقالت **ضحى عبد الخالق** عن شركة اسكدنيا بأن الشركة فخورة بإطلاق هذا النظام العملي والمميز لمنطقة كادبي الصناعية، والتي تستخدم تكنولوجيا المعلومات لدعم اجراءات العمل في بيئة متفاعلة كفوءة. وأضافت أن النظام على أتم الجاهزية لتطبيقه في جميع المناطق الحرة الأخرى.

«ميزة» تفوز بعقد تزويد شركة دوحة لاند العقارية بخدمات تقنية المعلومات

اعلنت «ميزة» MEEZA المتخصصة بتقديم خدمات وحلول إدارة تقنية المعلومات أنها فازت بعقد تزويد خدمات تقنية المعلومات الى شركة دوحة لاند العقارية.

وسيتيح العقد لشركة ميزة تزويد شركة التطوير العقاري القطرية بمختلف خدمات تقنية المعلومات، بما في ذلك إدارة التطبيقات وإدارة أنظمة التشغيل وإدارة الشبكة وإدارة جدار الحماية وإدارة التجهيزات وإدارة الحواسيب المكتبية.

يذكر ان «ميزة» مشروع مشترك مع مؤسسة قطر وهي مزودة لخدمات وحلول إدارة شؤون تقنية المعلومات، وتقدم مجموعة واسعة من الخدمات للعملاء، بدءاً من إنشاء وإدارة البنية التحتية لتقنية المعلومات وانتهاء بتقديم الاستشارات الخاصة بالتقنية.

دبي تعتزم استقطاب ١٥ مليون سائح في ٢٠١٥

نمو المشاركة في معرض سوق السفر العربي يعكس أهمية الإمارات كملتقى للسياحة في المنطقة

أكد الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم رئيس هيئة الطيران المدني في دبي الرئيس الأعلى لطيران الإمارات ان دبي مستمرة في تحقيق أهدافها وخططها الإستراتيجية، بما في ذلك الهدف الرامي لاستقطاب ١٥ مليون سائح بحلول العام ٢٠١٥.

وقال ان الشائعات حول دبي كثيرة ومغرضة، ولكن الواقع يقول غير ذلك، وهو ما تؤكده الأرقام والحقائق التي تعيشها دبي، ومن يقل غير ذلك فليأتِ الى دبي ليعرف الحقيقة، مؤكداً بأن الحقائق تؤكد بأن دبي تمتلك مقومات النجاح، وتخطي الأزمات، منوهاً بأن حركة النمو مستمرة في مختلف القطاعات.

وأشار الى ان نمو المشاركة في معرض سوق السفر العربي يعكس أهمية دبي والإمارات كملتقى للسياحة في المنطقة، بما في ذلك قطاع الطيران، مشيراً الى ان وجود ٧٠ دولة في المعرض هذا العام ونمو حجم المشاركات ٥٪ يؤكدان دور دبي في استقطاب الشركات العالمية ومن مختلف قارات العالم.



من اليمين: خالد بن سليم، الشيخ محمد آل مكتوم، احمد بن سعيد آل مكتوم والشيخ حمدان آل مكتوم



الشيخ محمد آل مكتوم يستمع الى شرح حارب المهيري (جناح طيران الاتحاد)



من اليسار: جورج شكر، LARS NIELSEN، ALAN GORDON وMAURICE BENZAQUEN (جناح TDIC)



الشيخ محمد آل مكتوم داخل جناح TDIC



احمد بن سعيد داخل الجناح العماني



من اليسار: كارلا عدوان، بتي رياشي، فاتن حماد ورنا صعب



جناح طيران الشرق الاوسط MEA



د. عبد الرحمن بلفات



PHIL ANDREOPOULOS



نويل مسعود



رافي توريكيان



(THE RITZ CARLTON) VIVIENNE GAN



من اليسار: امين مكرزل



من اليسار: روجيه طنوس ومروان مسيكة



رضا مختار



من اليسار: عثمان حرمي ومحمد شكيلي



من اليمين: رحيم ابو عمر وماجد عريضي



MEHMET POLAT (الجناح التركي)



من اليمين: فوزي الناصر ويوسف عيد



من اليسار: سمير حماده، طلال جبور، موسى حايك، بول كيال وفؤاد سالم



من اليمين: فؤاد بزري، طلال جبور وفؤاد سالم



احمد الاعرج

مجموعة إعمار للضيافة تتحضر لافتتاح مشاريع جديدة



أميت أرورا (مجموعة إعمار للضيافة EMAAR – الإمارات):

التميز وبناء سمعة راقية أبرز التحديات أمام فندق العنوان

يعتبر «العنوان THE ADDRESS – وسط مدينة برج دبي» أول مشاريع العنوان للفنادق والمنتجعات، العلامة التجارية الجديدة التابعة للمجموعة والمتخصصة بالفنادق الفاخرة من فئة الخمسة نجوم.

ويرسي الفندق معايير جديدة على مستوى قطاع الضيافة العالمي من خلال موقعه الحيوي ونوعية الخدمات المتميزة التي يوفرها لضيوفه.

وينفرد «العنوان وسط مدينة برج دبي» بموقعه الاستثنائي في قلب أرقى كيلومتر مربع في العالم ويصل ارتفاعه إلى ٣٠٦ أمتار من ٦٣ طابقاً، ويعتبر ثاني أطول مباني «وسط برج دبي» بعد «برج دبي»، أعلى ناطحة سحاب في العالم بأسره.

«البيان الاقتصادية» التقت مدير إدارة المبيعات والتسويق في مجموعة إعمار للضيافة أميت أرورا AMIT ARORA، الذي تناول في حديثه مميزات وخصائص الفندق الجديد، متطرقاً إلى الإستراتيجية المعتمدة في الموسم الصيفي، مشيراً إلى مزايا متقدمة يوفرها فندق عنوان وأهمها القيمة المضافة للخدمات، ومسلطاً الضوء على المشاريع الجديدة لمجموعة إعمار للضيافة، متوقعاً ظهور مؤشرات إيجابية لعودة النشاط إلى سوق الإمارات، لافتاً إلى أن أبرز تحديات فندق العنوان هي تحقيق التميز وبناء سمعة راقية.

مميزات قلّ نظيرها

■ **يعتبر العنوان فندقاً حديثاً في سوق دبي، فكيف تصفون أداءه لغاية اليوم؟**

– حقق فندق العنوان THE ADDRESS نجاحاً كبيراً رغم حداثته حيث افتتح في شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨.

والفندق يقع في وسط المدينة النابض بالحياة وقريب جداً من دبي مول، وهو أكبر مركز تجاري في العالم ويضم أكواريوم ضخماً وحلبة تزلج فضلاً عن المحال التجارية التي يصل عددها إلى ١٢٠٠ متجر، والمطاعم وأماكن الترفيه والتسلية.

وهذا الموقع الاستراتيجي ساهم في الترويج والتسويق للفندق.

■ **كيف تصفون الإقبال على الإقامة في «العنوان»؟ وما هو معدّل نسب الإشغال فيه؟**

– منذ افتتاح الفندق في شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٨ سجلنا نسب إشغال جيدة ومستقرة لغاية اليوم. لذا تبدو أوضاعنا جيدة.

أسعار مدروسة وقيمة مضافة للخدمات

■ **ما هي أبرز عروضاتكم وبرامجكم الصيفية؟**

– قدمنا في معرض سوق السفر العربي استراتيجيتنا الصيفية التي تضمن لجميع نزلاء فنادق إعمار الدخول مجاناً وبتسهيلات إلى مراكز الترفيه في دبي مول.

كذلك فإن الأسعار مدروسة وخدماتنا ذات قيمة مضافة وهي موجهة إلى رعايا دول مجلس التعاون الخليجي. ويستمر هذا العرض من ١٥ أيار (مايو) إلى ٢٠ أيلول (سبتمبر).

موسم مزدهر

■ **ما هي توقعاتكم لصيف دبي ٢٠٠٩؟**

– نتوقع موسماً صيفياً مزدهراً لفندق العنوان.

فمعظم الذين يزورون دبي للمرة الثانية يبحثون عن موقع جديد وتجربة مختلفة، وفندقنا يقع في بقعة استثنائية ورائعة في دبي، خصوصاً مع افتتاح «دبي فاونتن» وهي أكبر نافورة مياه راقصة في العالم وتطل عليها غرف العنوان، إضافة إلى المواقع السياحية والتراثية القريبة.

■ **هل تلمسون حدة في المنافسة بين الفنادق في دبي؟**

– المنافسة حادة في الصناعة الفندقية في دبي، لكن الأهم هو القيمة المضافة. ويقدّم العنوان خدمة تسلم الغرفة، إذا كانت من فئة CLUB، في أي وقت من اليوم مع الاحتفاظ بها لمدة ٢٤ ساعة.

مشاريع جديدة

■ **هل أثرت الأزمة في سياستكم التوسعية؟**

– لا تزال إعمار للضيافة مستمرة في مشاريعها الفندقية. فبعد العنوان وذي بالاس، سنفتتح فندق العنوان دبي مول والعنوان دبي مارينا في آب (أغسطس) المقبل.

وسيقام العنوان دبي مول في أعلى المركز التجاري وهو خاص بالعائلات ويضم غرفاً أكبر حجماً فضلاً عن أنه يتيح للنزلاء الوصول مباشرة إلى دبي مول.



من اليمين: محمد بركات، ولاء السيد، وائل بنا، AMIT ARORA، MARC DARDENNE، احمد عفيفي وOLIVIER HEUCHENNE

عودة النتائج الإيجابية

■ **في رأيكم هل ستستعيد سوق الإمارات عموماً ودبي خصوصاً عافيتها الكاملة قريباً؟**

– تظهر السوق الإماراتية مؤشرات إيجابية وقد استطاعت استعادة بعضاً من نشاطها.

وفي اعتقادي أنه مع حلول الربع الأخير، ستعود وتظهر النتائج الإيجابية لا سيّما مع النشاطات والمؤتمرات والمعارض التي ستستقبلها الدولة عموماً ودبي خصوصاً.

وسيستفيد العنوان من هذه النشاطات وسيشهد إقبالاً شديداً من الروّاد بسبب قربه من مركز المعارض والمؤتمرات.

تحدي التمايز

■ **ما هي أهم التحديات الذي يمكن أن يواجهها فندق العنوان؟**

– أبرز تحد لفندق العنوان كان في التميز وبناء سمعة راقية لنا في السوق. وقد كانت ردود الفعل إيجابية واستطعنا جذب السيّاح والروّاد بفضل خدماتنا وأسلوب تعاملنا والخصائص التي ينفرد فيها طاقم عمل العنوان.

■ **كلمة أخيرة؟**

– راضون عن النجاحات التي سجّلناها في العنوان ونتطلّع إلى افتتاح فنادقنا الأخرى.

كما نسعى إلى نقل هذه العلامة التجارية إلى مصر والمغرب قريباً وإلى أسواق العالم كافة في المستقبل. ■

«العنوان للفنادق والمنتجعات» تفوز بجوائز عالمية



نجحت «العنوان للفنادق والمنتجعات» THE ADDRESS في تعزيز مكانتها على المستوى العالمي خلال اقل من عام واحد على اطلاقها. ويتجلى هذا النجاح الكبير في الجوائز الدولية المرموقة التي فازت بها العلامة التجارية المتخصصة بالفنادق العالمية الفاخرة من فئة الخمسة نجوم، والتي تمتلكها وتتولى تشغيلها مجموعة اعمار للضيافة.

وفاز كل من فندق العنوان – وسط مدينة برج دبي وذي بالاس – المدينة القديمة اللذين يجري تشغيلهما تحت مظلة العلامة التجارية «العنوان» بعدد من اهم جوائز قطاع الضيافة، خلال حفل توزيع جوائز السفر العالمية والمؤتمر العربي للاستثمار الفندقي اللذين عقدا في دبي خلال الشهر الماضي.



وتعتبر جوائز السفر العالمية بالنسبة لقطاع السياحة بمثابة جوائز الاوسكار في حقل السينما، وتحتفي بأفضل الممارسات في قطاعي السياحة والضيافة. وتأسست جوائز السفر العالمية منذ ١٦عاما وتعمل على تشجيع المؤسسات السياحية على الارتقاء بأدائها الى مستوى المبادرات المبتكرة والخدمات التي توفرها للعملاء، ويتم اختيار الفائزين عبر تصويت الوكالات السياحية واخصائيي قطاع السفر من مختلف انحاء العالم.

وشهد هذا العام تسجيل رقم قياسي من حيث عدد المشاركين بالتصويت، الذي بلغ ١٧٠ الف متخصص، وحقق فندق العنوان – وسط مدينة برج دبي فوزا كبيرا من خلال حصوله على جائزتين مهمتين هما: افضل فنادق الحياة العصرية في دبي، وافضل فندق جديد في الشرق الاوسط. اما ذي بالاس – المدينة القديمة فقد فاز بجائزة افضل منتجع ضمن المدينة في دبي.

كما حقق العنوان – وسط مدينة برج دبي نجاحا آخر في حفل توزيع جوائز التطوير من المؤتمر العربي للاستثمار الفندقي، والتي تكرم الابتكارات في مجال تصميم الفنادق والتطوير وافضل الممارسات في الشرق الاوسط.





منتجع انتركونتيننتال – المزار حاضر لاستقبال رواده



منتجع انتركونتيننتال – مزار

عاد منتجع انتركونتيننتال – مزار INTERCONTINENTAL MZAAR، الى استقبال رواده بعد إغلاق من مطلع أيار (مايو) الى الأول من حزيران، وذلك بداعي القيام بأعمال الصيانة وإعادة التأهيل.

وشملت أعمال إعادة التأهيل تجديد أثاث البهو الرئيسي وتغيير ديكورات الطبقات الثالثة والرابعة والخامسة بما فيها غرف الزوّار.

هذا وطاولت أعمال التجديد الأرضيات والجدران والسقوف العازلة للصوت، إضافة الى رفع معايير نظام السلامة وتوسيع صالة الرقص الداخلية التي أصبحت تتسع لـ ٣٥٠ شخصا، وتأهيل خمس قاعات للاجتماعات في الطبقة الأولى، وكل ذلك تطبيقاً لأفضل معايير الضيافة العالمية ومواكبة لأحدث الابتكارات في عالم الفندقة، ولإيصال رسالة الى رواده مفادها «معاً سننعم بموسم يفوق التوقعات».

ملتزمة ارساء معايير الضيافة وتوسيع مجموعة فنادقها

ابو ظبي الوطنية للفنادق تضيف ٧٥٠ غرفة فندقية في الامارات



من اليسار: حارب المهيري، خلفان الشامسي وسلطان المهيري

اعتبر رئيس مجلس ادارة شركة ابو ظبي الفندقية **سيف محمد الهاجري** ان دولة الامارات العربية عموما، وابو ظبي خصوصا ما زالتا تقدمان فرصا غير مسبوقة في قطاع الضيافة امام المنطقة والعالم بأسره، مؤكدا التزام الشركة الرائدة في ارساء معايير الضيافة، بتوسيع مجموعة الفنادق والمنتجعات التابعة لها.

واوضح **الهاجري** شمول استراتيجية التوسع التي تقوم بها الشركة اضافة اكثر من ٧٥٠ غرفة فندقية من خلال افتتاح ثلاثة فنادق جديدة في النصف الثاني من العام الجاري، وهي فندق جميرا بيتش سوفوتيل المؤلف من ٤٥٠ غرفة، والديار البرشاء للشقق الفندقية الذي يضم ٦٤ جناحا عالي الفخامة، وكذلك الديار سيجي للشقق الفندقية الذي يتألف من ٧٨ جناحا في امارة الفجيرة.

والى جانب ذلك، تقوم ابو ظبي الوطنية للفنادق حاليا بتطوير ثلاثة فنادق فخمة تساهم في تعزيز قطاع الضيافة في ابو ظبي، وهي منتجع جي دبليو ماريوت ابو ظبي، وفندق وفلل بارك حياة المؤلف من ٣١٤ غرفة وفندق كابيتال سنتر.

صلاح تهلك (سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE):

حققنا ما نصبو اليه من حجم اعمال ولا نتوقع تراجعا فيه بنهاية العام الحالي

قلل مدير ادارة الاتصالات الخارجية في سوق دبي الحرة صلاح تهلك من تأثير الازمة المالية على دبي، وبالتالي على حركة اعمال السوق الحرة فيها، مشيرا الى تمسك ادارة السوق بالاستراتيجية القائمة على حملات الترويج الاسبوعية والحملات الاعلانية المشجعة للزوار على التبضع، مبديا تفاؤله بعودة اسواق دبي الى سابق عهدها من الازدهار مع نهاية السنة الحالية مؤكدا تحقيق حجم الاعمال المتوقع.



تسويق اسبوعي

■ كيف تصفون وقع الازمة العالمية على المنطقة الحرة في مطار دبي؟

– تشكل امارة دبي جزءا لا يتجزأ من العالم، ولكن نسبة تأثرها السلبي بالازمة لم تتعدّ ٥ في المئة وهي نسبة مقبولة.

وفي ما خص سوق دبي الحرة فإننا نتمسك باستراتيجيتنا القائمة على حملات ترويجية اسبوعية تشمل العطور، مستحضرات التجميل، الازياء، الكتب وغيرها حيث يبحث المسافر دائما عن خدمات ذات قيمة مضافة فيتشجع هذا الاخير على تخصيص وقت محدد لا يتعدى النصف ساعة احيانا للتبضع.

كما اننا قدمنا حوافز لموظفينا مكافأة لهم عن حجم مبيعاتهم.

علامات تجارية جديدة

■ هل لنا بمعلومات عن المنطقة الحرة الجديدة في مطار دبي؟

– تضم المحطة الجديدة رقم ٣ عددا اكبر من العلامات التجارية الموجودة في المحطة رقم ١، وقد انشأنا MINI BOUTIQUES تبيع ماركات معروفة مثل ARMANI وSWAROVSKI وغيرها بأسعار ارخص بكثير من الاسواق الاخرى.

■ ما هي اهم عروضاتكم الصيفية؟

– نحن احد الرعاة الرسميين لمفاجآت صيف دبي، وقمنا بتنظيم حملات اعلانية عديدة تخول الزائر المشاركة في السحب اليومي والاسبوعي بعد إنفاقه مبلغا معينا من المال، ويحصل الزائر على جوائز متنوعة وكوبونات مجانية للافادة منها وصرفها في السوق الحرة.

مشاركة ايجابية

■ كيف تقومون اليوم مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي؟

– ارى ان عدد الدول والشركات المشاركة في المعرض اكبر من السنوات الماضية بالرغم من الازمة العالمية.

وفي رأيي، ان مشاركتنا ايجابية وفعالة في هذا النشاط السنوي، خصوصا وان مطار دبي بات اليوم من حيث المساحة احد اكبر خمسة مطارات في العالم، وهو يستقبل كل الرحلات من والى معظم دول العالم.

وشخصيا انا متفائل، لاننا قد اجتزنا ما يقارب ٦٠ في المئة من الازمة وسيستعيد السوق عافيته مع حلول نهاية السنة الحالية.

وقد حققنا العام ٢٠٠٨ ما نصبو اليه كحجم اعمال ولا نتوقع تسجيل اي تراجع هذا العام. ■







سلطان الهاملي (المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق NCTH - أبوظبي) :

ملتزمون بتطوير أبوظبي سياحياً بالتعاون مع شركات عالمية

وقعت المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق في أبوظبي اتفاقاً مع فنادق ميلينيوم وكوبثورن القابضة المحدودة في الشرق الأوسط ومقرها في أبوظبي، لإدارة وتشغيل فندق جديد في مركز أبوظبي للمعارض، فندق غراند ميلينيوم كابيتال سنتر.

«البيان الإقتصادية» التقت العضو المنتدب للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق NCTH سلطان الهاملي، الذي رأى ان الوقت مناسب لتوقيع مثل هذه الاتفاقيات، مشيراً الى أن أبوظبي في حاجة الى فنادق جديدة، كاشفاً عن مشروع السعديات أرقى منتجعات الإمارة والذي يجري التفاوض في شأن المباشرة بتنفيذه مع احدى المؤسسات الرائدة استثمارياً في منطقة الشرق الأوسط، مؤكداً التزامه بتطوير أبوظبي سياحياً بالتعاون مع شركات عالمية.

لا تراجع للقطاع السياحي

■ الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟

– بقيت تأثيرات الازمة محدودة في أبوظبي، ذلك لأن اقتصادها لا يعتمد على قطاع السياحة فحسب، وبالتالي بقيت المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق محافظة على استثماراتها المالية، ولم نتأثر بمشكلة شحّ السيولة.

هذا ولم نلحظ تراجعاً في القطاع السياحي وبالأخص الفندقي في أبوظبي، كونها تفتقر أصلاً الى الفنادق وخير دليل على ذلك ان نسب الإشغال الفندقي فيها قاربت ٩٥ في المئة في معظم الفنادق، ولا يزال السوق يستوعب مؤسسات فندقية جديدة.

■ ما الهدف من توقيع الاتفاقية الأخيرة مع فندق غراند ميلينيوم؟

– وقعنا الاتفاقية بعد مفاوضات طويلة، ووقع اختيارنا على غراند ميلينيوم تحديداً لأنه سيكسبها ميزة كبيرة، وسيكون أول فندق تحت اسم ميلينيوم الشهير في الإمارة وتحديداً في مركز أبوظبي الوطني للمعارض وباسم غراند ميلينيوم كابيتال سنتر.

أما موقعه فسيكون في مركز المعارض وقريباً من شارع الخليج العربي.

يذكر ان هذا الفندق ضخم جداً، وعلامته التجارية معروفة ومشهورة ويضم أكثر من ١٠ مطاعم وسبا ومساحات شاسعة للتسوّق.

ومن المتوقع انتهاء المشروع المتكامل قبل حلول نهاية العام ٢٠١١، وسيتولى ميلينيوم إدارة الفندق ولكن بموجب شروطنا بصفة كوننا المالكين.

أما كلفة هذا المشروع الإجمالية فستكون حوالى مليار و٥٠ مليون درهم.

حاجة أبوظبي للفنادق

■ هل تعتقدون ان الوقت مناسب لتوقيع مثل هذه الاتفاقيات؟

– في رأيي، ان الوقت مناسب لتوقيع مثل هذه الاتفاقيات في أبوظبي تحديداً، ولكن في الدول والإمارات الأخرى فمن الأفضل مراقبة اتجاه السوق أولاً.

ففي أبوظبي لدينا حاجة حقيقية لفنادق جديدة، الأمر الذي شجعنا على اتخاذ هذا القرار بالتعاون مع شركائنا لتنمية أبوظبي.

■ هل لنا بمعلومات عن مشروع السعديات؟

– نعدّ التصاميم لمنتجع من المفترض أن يكون من أرقى المنتجعات في الإمارة، ونتفاوض مع شركة عالمية من المتوقع ان نوقّع العقد معها قريباً، وهي مؤسسة تنخرط للمرة الأولى في استثمارات في الشرق الأوسط والعالم العربي.

ويعتبر هذا المشروع خطوة نحو التطوير السياحي الإستراتيجي وسيتضمن مطاعم وسبا وغرفاً فندقية فخمة وراقية. أما كلفته فستراوح بين ٥٠٠ و٧٠٠ مليون درهم، ويفترض انتهاء العمل به في نهاية ٢٠١٢.

ملتزمون بتطوير أبوظبي

■ ما هي أبرز مشاريعكم التوسعية؟

– نلتزم كمؤسسة وطنية بتطوير أبوظبي بالتعاون مع شركات عالمية. ولكننا لن نرفض أي فرصة استثمارية خارج الإمارة.

ونحن متفائلون بالرغم من الأزمة المالية التي تعصف بدول العالم، ونجدّد فندق انتركونتيننتال في منطقة العين بالكامل، ونطوّر مشاريع عدة أخرى في المنطقة نفسها، سنعلن عنها في الوقت المناسب.

كما ونعمل على تطوير المنطقة الغربية في أبوظبي، ولدينا فندقان في جبل الظنّة.

■ ما هي توقعاتكم للأعوام القليلة المقبلة؟

– لم نتأثر سلباً بالأزمة، ونعمل في ٢٠٠٩ حسب أرقام وإحصاءات واضحة تعكس حاجات الإمارة ومتطلباتها خلال السنوات العشر المقبلة. ■

المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق



من اليمين: علي الزعابي وسلطان الهاملي يوقعان العقد

وقعت المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق ومجموعة فنادق ميلينيوم وكوبثورن MILLENNIUM & COPTHORNE القابضة المحدودة في الشرق الأوسط، اتفاقية لإدارة وتشغيل مشروع فندق جديد في مركز أبوظبي الوطني للمعارض تبلغ تكلفته مليارا ونصف مليار درهم إماراتي .

وقع الاتفاقية **سلطان الهاملي** العضو المنتدب للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق و**علي حمد لخريم** الرئيس والمدير التنفيذي لفنادق ميلينيوم وكوبثورن القابضة المحدودة في الشرق الأوسط التي تتخذ من أبوظبي مقرا لها.

وقال **الهاملي** في تصريح صحافي عقب توقيع الاتفاقية في معرض سوق السفر العربي (الملتقى ٢٠٠٩) إن الشراكة مع فنادق ميلينيوم تعتبر خطوة أخرى في خطط التوسعات الطموحة في أبوظبي، ومبادرة إيجابية طويلة المدى لتوطيد وتعزيز مكانة الإمارة السياحية بفضل الرؤية السديدة التي تتبناها حكومة أبوظبي ودعم معالي الشيخ **حمدان بن مبارك آل نهيان** وزير الأشغال العامة رئيس مجلس إدارة المؤسسة.

من جانبه أشار **لخريم** إلى أهمية الشراكة مع المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق بأبوظبي في مشروع تطوير هذا الفندق وإضافة اللمسات الخاصة بالمجموعة في مجال صناعة الفنادق .

وقالت المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق إن فندق غراند ميلينيوم كابيتال سنتر يعتبر إطلالة جديدة في مدينة أبوظبي ضمن الموسوعة العالمية لفنادق ميلينيوم. ويقع الفندق

وليد هاروني (المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق - ابو ظبي NCTH):

سلة عروضات جاذبة لفنادق ومنتجعات دانات



تم تأسيس المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق خلال العام ١٩٩٦ كشركة شبه حكومية تهدف الى الارتقاء بمستوى قطاعي السياحة والتجارة في الامارات وخصوصا في العاصمة ابو ظبي. وتتمثل اهم خدمات المؤسسة في مجال النقل الوطني والخدمات الصناعية وشراء وادارة الوجهات والفنادق.

وكانت المؤسسة اطلقت اخيرا اسما جديدا في قطاع الفنادق في المنطقة مع طرح علامة فنادق ومنتجعات دانات DANAT التجارية الفندقية رسميا، وستتولى فنادق ومنتجعات دانات مهمة الاشراف على اعمال ثمانية فنادق في الامارات وفندق في المغرب، وستقوم بإدارة منتجعين جديدين من فئة خمسة نجوم هما منتجع دانات جبل الظنة وفندق شاطئ الراحة، اضافة الى مجموعة اخرى من منشآت الاربعة نجوم في الامارات.

مدير العمليات في المؤسسة وليد هاروني ربط المشاريع الفندقية القائمة في ابو ظبي بنشاط القطاع الفندقي غير المشبع، مشيرا الى دور ايجابي يلعبه طيران الاتحاد في استقدام الوافدين بعد تعزيز قدراته الاستيعابية، مشيرا الى ان فنادق ومنتجعات دانات تتحضر للموسم بإطلاق سلة من العروضات الجاذبة للسياح، منوها بما تبذله هيئة السياحة من دور تسويقي لأبو ظبي كوجهة سياحية عالمية، متوقعا صيفا ناشطا.

ارقام ونتائج جيدة

■ الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟

– لم تترك الازمة المالية بصماتها على دولة الامارات العربية المتحدة فحسب، بل على العالم اجمع، وبما ان المشاريع الفندقية في الامارة لا تزال في طور الانشاء حققنا ارقاما جيدة في الربع الاخير من العام المنصرم، وسجلنا في بداية العام الحالي ارقاما افضل من السنة الماضية بالرغم من التراجع الطفيف في نسبة الإشغال.

هذا ولم تتوقف المشاريع القائمة الا ان بعضها سجل تباطؤا ملحوظا، الامر الذي عزز القطاع الفندقي في الامارة.

ومن جانب آخر، زاد طيران الاتحاد الطاقة الاستيعابية من خلال استقدام طائرات جديدة وتوسيع اسطوله، مما انعكس ايجابا على القطاع الفندقي عموما وعلى فنادقنا خصوصا، كفنادق ومنتجعات دانات التجارية الفندقية في المنطقة الغربية حيث لدينا ٥ فنادق.

عروضات عطلة الصيف

■ ما هي اهم عروضاتكم الصيفية؟

– ستنطلق عروضاتنا الصيفية مطلع حزيران (يونيو) حتى منتصف شهر ايلول (سبتمبر) حيث ستقدم فنادق ومنتجعات دانات سلة من العروضات الجاذبة للسياح، بمعنى اننا سنوفر فرصة للسائح لزيارة الامارة والاستمتاع بالعطلة الصيفية بأسعار ارخص من العام الماضي، وتبدو هذه الاستراتيجية ناجحة ومثمرة حتى الآن.

من جهة اخرى تبذل هيئة السياحة جهودا شبيهة بتلك التي بذلتها في السنوات القليلة الماضية لتعزيز السياحة في الامارة.

اطلاق فندقين قريبا

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٠٩؟

– اعلنا هذا العام عن اطلاق فندقين جديدين الاول بالقرب من فندق انتركونتيننتال والثاني بموجب اتفاق موقع مع الفندق الفرنسي الشهير LE BRISTOL.

وسنوقع قريبا جدا عقدا لادارة فندق ضخم يضم ٧٢٥ غرفة.

ولا شك في ان وتيرة اعمالنا تباطأت نظرا لافتقار البنوك الى السيولة، الا اننا نتوقع ان تستعيد الاسواق عافيتها بعد حوالى ٣ اشهر ونأمل في توفير التمويلات اللازمة لمشروعين مستقبليين وهنا لا بد من الاشارة الى الجهود الحكومية للحد من آثار الازمة السلبية، من خلال ضخ السيولة في المصارف.

صيف ناشط

■ كيف تقومون المشاركة اليوم في هذا المعرض؟

– في رأيي يكتسب المعرض هذه السنة الاهمية نفسها التي اكتسبها العام الماضي، وبالرغم من تراجع وتيرة البيع عموما الا ان الاهتمام بالقطاع السياحي لا يزال موجودا بقوة. ونتوقع ان نشهد صيفا جيدا وناشطا خصوصا ان الجميع بدأوا يتخطون الآثار السلبية التي خلفتها الازمة في تشرين الاول (اكتوبر) وتشرين الثاني (نوفمبر).

وانا شخصيا متفائل، وارى ان نهاية السنة ستكون جيدة خصوصا في ابو ظبي حيث ستشهد الامارة جولات من سباقات فورمولا–١.

تسويق ابو ظبي وجهة سياحية

■ هل ستغيرون استراتيجيتكم المعتمدة؟

– نحرص على تقديم العروضات دائما وخصوصا خلال عطلة نهاية الاسبوع. وفي هذا الاطار نحدد اسعارا مرنة تناسب الفئات الاجتماعية كافة، وبما يتوافق مع نسبة الاشغال في الفندق.

ولكننا بالطبع لن نحقق النمو الكبير الذي كان سائدا في السابق، الا اننا نحرص على التسويق لابو ظبي كوجهة سياحية في الخارج من خلال المشاركة في المعارض العالمية المتخصصة. ■

توقع اتفاقا مع فنادق ميلينيوم



من اليمين: روبير الزغبي، MANFRED SIMONS، علي الزعابي، سلطان الهاملي، فهد العوضي، وليد الهاروني، ريما رواس وJEHANGIR KHAN

على واحد من مداخل مدينة أبوظبي على شارع الخليج العربي، وسيدار تحت العلامة التجارية غراند ميلينيوم ويضم ٧٢٥ غرفة وجناحاً وشقة إلى جانب قاعة للاجتماعات وأكثر من ١٠ مطاعم و١٤ قاعة كبرى للإحتفالات.

ومن المتوقع افتتاح الفندق وهو الأقرب لقاعة أرض المعارض خلال النصف الثاني من سنة ٢٠١١.

وأكدت المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق التزامها بتطوير هذا الصرح وفنادق أخرى في إمارة أبوظبي، وقالت انها بدأت بتنفيذ عمليات الإنشاء لهذا الفندق الذي يعد الأضخم في أبوظبي حتى الآن، مشيرة إلى انه من المتوقع ترسية العقد الرئيسي قريبا.

وكشفت المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق انها تقوم الآن بالعمل على تطوير فنادق أخرى في إمارة أبوظبي أهمها المنتجع الفخم في جزيرة السعديات الذي سوف يتم الإعلان عن الشركة التي تتولى ادارته قريبا، بالإضافة الى فندق البريستول أبوظبي وتطوير المناطق المحيطة بفندق انتركونتيننتال العين بجانب تطوير منتجعات في المنطقة الغربية في الإمارة.



شارلز حمصي (فندق ومنتجع سي شيل الجليعة - الكويت):

المطلوب من وزارة السياحة تشجيع حركة السياحة الداخلية

يقع فندق ومنتجع سي شيل الجليعة SEA SHELL في منطقة الجليعة الساحلية الهادئة والخلابة، ويتميز المنتجع بتصميمه المعماري القديم حيث يدمج بين التراث واساليب الراحة الحديثة، ويحتوي على مطاعم ومقاه ومرافق خدماتية متعددة، الى جانب المساحات الخضراء ويقدم الفندق الخدمات الراقية والمميزة.

نائب الرئيس للتطوير وادارة المشاريع في شركة الجليعة للمشروعات السياحية والترفيهية مالكة فندق سي شيل الجليعة SEA SHELL JULAIA HOTEL & RESORT شارلز حمصي اوضح ان ادارة الفندق تعتمد سياسة تسويقية موجهة الى السوق المحلي الكويتي، متوقعا ان تصل نسبة الاشغال فيه الى ٩٠ في المئة هذا الموسم، مطالبا بانفتاح اكبر لدولة الكويت على الاسواق الخارجية ووزارة السياحة بتشجيع السياحة الداخلية.



من اليمين: حمد العتيبه، شارلز حمصي وخلفان الشامسي



من اليمين: شارلز حمصي، هاني منصور ومراد الخوري

تركيز على السياحة المحلية

■ الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟

– تأثر القطاع الفندقي في الكويت بشكل كبير بفعل الازمة المالية العالمية، لكن فندق ومنتجع سي شيل يرتكز على السياحة الكويتية المحلية، لذا استطعنا الحفاظ على نسب اشغال جيدة وحتى افضل من العام الماضي.

■ هل اجريتم تعديلات على الاستراتيجية الترويجية للمنتجع؟

– تعتمد سياستنا التسويقية على السوق الكويتي المحلي الى جانب جذب السائح الكويتي في الخارج. وقد عمدنا هذه السنة الى تفعيل هذه السياسة، اذ فضل قسم كبير من الرعايا الكويتيين البقاء في الكويت وتجنب السفر بغية الحد من المصاريف.

وقف التوسع

■ هل أثرت الازمة في سياستكم التوسعية؟

– نعمل حاليا على مشروع افتتاح مقاه جديدة في سوق الكويت. اما بالنسبة الى افتتاح فنادق جديدة فعملية التوسع متوقفة، خصوصا اننا كنا لا نزال في مراحل البحث عن قطع الارض او وضع التصاميم للفنادق الجديدة.

■ ما هو متوسط نسب الاشغال؟

– نحن مقبلون على موسم صيف عامر ومزدهر في الكويت حيث نتوقع ان تراوح نسب الاشغال الفندقي بين ٨٠ و٩٠ في المئة. وبالنسبة الى منتجع سي شيل فقد تم حجز الغرف والاجنحة والفلل بالكامل من تاريخ ١٥ حزيران (يونيو) الى ١٦ آب (اغسطس). اضافة الى ذلك نستمر في نشاطاتنا وعروضنا في قطاع تنظيم حفلات الاعراس والاعياد.

تشجيع السياحة الداخلية

■ هل لديكم اي مطالب من الهيئات والجهات الرسمية المعنية بقطاع السياحة في الكويت؟

– نتمنى ان تشهد دولة الكويت انفتاحا اكبر على الاسواق الخارجية، ما يساعد على جذب عدد اكبر من السياح، لكن في ظل الظروف الحالية، المطلوب من وزارة السياحة الكويتية تشجيع حركة السياحة الداخلية. ■



هيثم مطر (مجموعة فنادق انتركونتيننتال IHG):

نركـز علـى علامتنـا التجاريـة في حملاتنـا الاعلانيـة ونسعى الى توسيع اسواقنا السياحيةلتشمل قطاعات جديدة



هيثم مطر نموذج لرجل الاعمال العصامي الذي بنى مسيرة مهنية ناجحة ومميزة مدى ٢٠ عاما بفضل جهود شخصية مستمرة اوصلته الى تبوؤ مناصب رفيعة في اهم واكبر مجموعة فنادق عالمية. فمن العمل في قسم المطبخ ثم كموظف استقبال في فنادق عالمية عدة، وصولا الى مراكز متقدمة في الصناعة الفندقية آخرها العمل في منصب مدير اداري للشؤون التجارية للشرق الادنى ثم كمدير عام اقليمي لفنادق انتركونتيننتال في لبنان.

وفي سجل مطر الذي يمتد تسع سنوات مجموعة جوائز وترشيحات وانجازات بدءا بجائزة افضل اداء عام ٢٠٠٥ وجائزة النشاط التسويقي المحلي في منطقة اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا عام ٢٠٠٦، الى ترشيحه لجائزة AIM HIGHER عام ٢٠٠٧ وافضل مسوق للعام عن منطقة اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا عام ٢٠٠٨.

«البيان الاقتصادية» التقت مطر في مكتب مجموعة انتركونتيننتال في بيروت واجرت معه حديثا تطرق فيه الى قضايا متنوعة كأداء الفنادق المحلية وكيفية تطوير السياحة اللبنانية والاستراتيجيات التسويقية والكوادر البشرية وغيرها من المواضيع. وفي ما يلي تفاصيل الحوار:

نسب اشغال قياسية

■ كيف كان وقع الازمة المالية العالمية على مجموعة فنادق انتركونتيننتال عالميا وفي الشرق الاوسط ولبنان؟

– مجموعة فنادق انتركونتيننتال IHG هي علامة تجارية عريقة ولها موقعها ومكانتها في الاسواق العالمية، لذا لم نتأثر بحدة بالازمة العالمية كما فعلت شركات فندقية اخرى.

اما بالنسبة الى لبنان، فقد سجل القطاع الفندقي المحلي في الربع الاول من العام الحالي نسب اشغال مرتفعة جدا تعتبر الاعلى مقارنة مع دول الشرق الاوسط وافريقيا.

مزايا الفنادق الخمسة

■ بم يتميز كل فندق من فنادق انتركونتيننتال في لبنان؟

– يتميز كل فندق من فنادقنا الخمسة في لبنان بطابع خاص مع الحفاظ على افضل الخدمات.

فانتركونتيننتال فينيسيا له شهرته الواسعة واسمه متداول عالميا نظرا لاستضافته شخصيات رسمية ومهمة وحفلات ومؤتمرات ذات طابع اقليمي ودولي.

اما انتركونتيننتال مزار فتصميمه مميز وموقعه الجبلي رائع وجاذب، الى جانب انتركونتيننتال فوندوم الذي يندرج ضمن خانة بوتيك.

ويعتبر كل من كراون بلازا وهوليداي ان دون، فندقا ذا طابع عائلي، وهما يسجلان اقبالا شديدا من المواطنين الكويتيين والسعوديين لقربهما من الاسواق وموقعهما في قلب المدينة، اضافة الى اسعارهما المدروسة قياسا لخدماتهما النوعية العالية والتسهيلات المتنوعة.

تركيز على قوة العلامة التجارية

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية التي ستطبقونها في لبنان لزيادة نسبة النمو والاشغال في فنادقكم الخمسة؟

– تركز خطتنا التسويقية على قوة علامة IHG التجارية عالميا، لذا نعمل على توحيد الحملة الاعلانية لفنادقنا الخمسة تحت علامة IHG بما يتيح دعم كل فندق على حدة، وافساح المجال امام السائح لاختيار ما يناسبه مع الحفاظ طبعا على نوعية وجودة الخدمات في كل المرافق.

كذلك نتطلع في مجموعتنا الى توسيع اسواقنا السياحية لتشمل قطاعات جديدة واضافية. لذا سنعمد الى ترويج لبنان كوجهة سفر للمؤتمرات والندوات ومبعوثي الشركات والمؤسسات.

وفنادقنا مجهزة بصالات للمؤتمرات والاجتماعات اضافة الى ما توفره من تسهيلات تكنولوجية حديثة.

وقد سجل فندق انتركونتيننتال مزار نسبة نمو قاربت ١٧ في المئة في هذا الشق السنة الماضية، وهذا يساعد الفندق على العمل على مدار السنة وليس فقط موسميا.

وعلى صعيد آخر، تعتمد سياحة لبنان على السائح الخليجي بشكل رئيسي الى جانب الدول المجاورة مثل الاردن وسوريا خصوصا في نهايات الاسبوع.

اتفاقية بين انتركونتيننتال والحكير لتطوير فندق في السعودية



خلال توقيع اتفاقية بين مجموعة الحكير ومجموعة IHG

وقعت مجموعة فنادق انتركونتيننتال ومجموعة الحكير خلال معرض سوق السفر العربي في دبي اتفاقية يفتتحان بموجبها سادس فنادق هوليداي إن في المملكة العربية السعودية.

وسيوفر فندق هوليداي إن كورنيش الخبر، المزمع افتتاحه في تموز (يوليو) المقبل ١٨٠ غرفة فندقية، وسيتم تشغيله بموجب المعايير الجديدة التي حددتها العلامة التجارية هوليداي إن لدى إعادة إطلاقها عالمياً.

وتم اختيار موقع الفندق الجديد على كورنيش الخبر، الذي يعتبر قلب المدينة وسيمتاز بقربه من منطقة الأعمال والتجارة، مما سيجعله وجهة مفضلة لرجال الأعمال والسائحين.

وقال **جون بامزي** الرئيس التنفيذي للعمليات في مجموعة فنادق انتركونتيننتال لمنطقة الشرق الأوسط وافريقيا، والذي حضر التوقيع: ان العام ٢٠٠٧ شهد إعادة الإطلاق العالمي لعلامة هوليداي إن بتكلفة بلغت مليار دولار أميركي، وذلك بهدف الارتقاء بمستويات خدماتنا وتقوية مكانتنا في السوق، وأيضاً تقديم فنادقنا بهوية معاصرة وصورة أكثر حداثة.

وأضاف: ندير حالياً ما يزيد على ٧٠٠ فندق من فنادق هوليداي إن وهوليداي إن إكسبرس بموجب المعايير الجديدة التي كان لها دور مؤثر في تعزيز رضى نزلائنا، وزيادة حجم عائدات الغرف المتوفرة.

وكانت مجموعة الحكير قد أبدت اعتزازها بالمساهمة في دعم الخطة الطموحة التي وضعتها الهيئة العامة للسياحة والآثار في المملكة العربية السعودية، بهدف زيادة حصة قطاع السياحة من إجمالي الناتج المحلي في المملكة من ٦٪ الى ١٦٪ في عام ٢٠٢٠، مؤكدة ان المهمة تغدو أسهل بكثير في ظل التعاون مع شريك متميز مثل مجموعة فنادق انتركونتيننتال التي نعوّل كثيراً على دعمها لنا في تحقيق أهدافنا.

لكن بعد اجراء دراسات عدة، وجدنا ان سوقي المانيا وفرنسا لم يتأثرا بالازمة العالمية كما بقية الاسواق الاوروبية، لذا قمنا باستضافة ١٢ ممثلا من وكالات سياحية من البلدين بالتعاون مع طيران الشرق الاوسط MEA وقربان للسياحة والسفر، وقمنا بتعريفهم على لبنان وطبيعته وآثاره وخدماته لتسويق بلدنا في اوروبا وجذب شريحة جديدة من السياح.

تواصل مع الوزارات المعنية

■ كيف تصفون علاقتكم مع الوزارات المعنية بقطاع السياحة في لبنان؟

– نتواصل في شكل دائم مع الوزارات المعنية ودائرة السياحة في لبنان. وتعتبر مجموعة فنادق انتركونتيننتال جزءا مهما من قطاع السياحة اذ يعمل في فنادقنا ١٧٠٠ موظف. ونحن نسعى دائما الى زيادة مساهمتنا في تعزيز السياحة المحلية ونموها وجذب عدد اكبر من الزوار بغية جعل لبنان وجهة سياحية على مدار السنة.

ومن جهة اخرى، نرى ان من الواجب دعم خطوط الطيران الاقتصادي الاوروبية مثل ايزي جيت وبريتيش ميدلاند لتسيير رحلات منتظمة وكثيفة الى لبنان. ومن شأن هذه الخطوة ان ترفع نسبة السياحة الاوروبية الى البلد تماما كما هي الحال بالنسبة الى طيران الجزيرة وفلاي دبي التي ستبدأ تسيير رحلاتها الى بيروت ابتداء من شهر حزيران (يونيو) المقبل.

دورات لسد النقص في الكوادر

■ كيف تقومون الكوادر والطاقات البشرية المحلية العاملة في الصناعة الفندقية؟

– ادت الحوادث الاليمة والاوضاع المتدهورة في لبنان في السنوات الماضية الى خسارة النخبة العاملة في المجال الفندقي الى الدول المجاورة مثل قطر ودبي والبحرين وغيرها. وبقي في لبنان كوادر بشرية اقل خبرة وكفاية وغير مستعدة لقيادة هذا القطاع المهم.

لذا قامت IHG بتنظيم دورات تدريبية مكثفة ولا تزال لكل العاملين في فنادقها في لبنان وعلى المستويات كافة من خدمة الزبائن الى القيادة وقد استعنا بخبراء من IHG لندن ودبي. كما طبقنا الترقيات التسلسلية وهي تقضي بترقية الموظفين تراتبيا بدل استقدام كوادر من الخارج للمناصب العليا، وهذه الخطة تشجع الشباب اللبناني على التقدم والتطور وتشعره بالتقدير المعنوي والانتماء الى المجموعة التي يعمل لمصلحتها ويبني مسيرته المهنية عبرها.

■ في رأيكم، هل يشهد السوق المحلي منافسة حادة؟ وهل لديكم نية في افتتاح فندق جديد في لبنان تحت ادارة انتركونتيننتال؟

– المنافسة عامل صحي ومفيد للسوق المحلي. وستفتتح فنادق جديدة في لبنان مثل فورسيزنز ولو غراي، مما سيساعد على سد النقص في الغرف الفندقية الذي يعاني منه لبنان، خصوصا مع توقعات بقدوم مليوني سائح هذا الصيف.

وفي ما يتعلق بافتتاح فندق جديد في لبنان تحت علامة IHG فنحن في صدد مفاوضات مع اربعة مستثمرين لبنانيين راغبين في التعاون معنا لانشاء فنادق.



فريق عمل IHG لبنان ويظهر من اليسار: FELIPE GOTOR، سيريل معوض، وليد كنعان، GEORG WEINLANDER، GUY BERTRAND، PASCAL GAUVIN، هيثم مطر وجورج كرم

موسم سياحي عامر

■ ما هي الاهداف التي تسعون الى تحقيقها لانتركونتيننتال في لبنان؟

– نسعى الى ان تكون مجموعة انتركونتيننتال الاولى في لبنان في مجالها، والاولى بالنسبة لاختيار الموظف والزائر.

وكهدف شخصي، أتمنى تحقيق نسبة ارباح اعلى لمالكي الفنادق الذين اعطوا الفرصة لانتركونتيننتال للتطور والنمو والوصول الى مراتب متقدمة.

■ كلمة أخيرة؟

– نتوقع موسما سياحيا عامرا في لبنان خلال الصيف والشتاء المقبلين. ونحن متفائلون وان بحذر، لكننا نؤكد اهتمامنا وثقتنا كمجموعة بهذا البلد ونأمل ان نساهم في نهضة السياحة الى مستويات عالية جدا. ■

هوليداي إن – دون بيروت احتفل بالنجاحات المحققة في ٢٠٠٨



صورة تذكارية

أقام فندق الـ هوليداي إن – دون بيروت "HOLIDAY INN-DUNES BEIRUT" حفل موظفيه السنوي في قاعة الدون بالروم، حيث حضر حوالى ١٠٠ موظف وأسرهم للإحتفال بالنجاحات التي حققها الفندق خلال العام ٢٠٠٨.

رحّب مدير الفندق السيد **جميل باخوس** بالحضور وأبدى تقديره للموظفين وذلك عن المجهود الذي بذلوه لتحقيق نجاحات وإنجازات مميزة. كما شكرهم على ما أظهروا من تفان وإخلاص ودعم مستمر لإدارة الفندق.

وافاد أن الهوليداي إن دون قد فاز بجائزة «امتياز النوعية لعام ٢٠٠٨» "QUALITY EXCELLENCE AWARD" وأن مجموعة فنادق الأنتركونتيننتال أعلنت ان فندق الهوليداي إن – دون كان من أفضل الفنادق أداء في أوروبا، الشرق الاوسط وأفريقيا خلال السنة الماضية.

تخلل الحفل برامج ترفيهية أعدها فريق من موظفي الفندق الموهوبين، بالإضافة الى بوفيه عشاء فاخر. كما وزعت الهدايا على جميع الموظفين من دون إستثناء.

مجموعة فنادق انتركونتيننتال تكرم مديري فينيسيا ولوفاندوم



صورة تذكارية

قدمت مجموعة فنادق انتركونتيننتال شهادتي امتياز لكل من **يان افسك** المدير العام بالإنابة لفندق انتركونتيننتال فينيسيا و**فوزي صالحة** مدير فندق انتركونتيننتال لوفاندوم، بحضور **مازن صالحة** رئيس مجلس إدارة الشركة اللبنانية للفنادق الكبرى التي تملك الفندقين و**جون بامسي** الرئيس التنفيذي للعمليات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

وتأتي الجائزة تقديراً لجهود المكرمين ونجاحاتهما في إدارة فندقي فينيسيا ولو فاندوم خلال الأوقات العصيبة التي مر بها لبنان في ٢٠٠٨، وحصد نتائج فاقت التوقعات بالرغم من الأزمة.

وقد حصل **أفسك** على شهادة أفضل مدير لفندق انتركونتيننتال فينيسيا عن الجهود التي قام بها لإدارة الفندق خلال أحداث الـ ٢٠٠٨ نتيجة الأزمة، قام بتصغير حجم العمليات في الفندق محافظاً بالرغم من ذلك على محبة وولاء موظفيه. وقد نجح عقب هذه الأزمة في توظيف وتدريب ٤٥٠ شخصاً خلال مدة لا تتعدّى الـ ٣ أشهر، مؤكداً بذلك قدرته على التأقلم مع كافة الظروف التي قد يمر بها الفندق.

كما حصل **فوزي صالحة** على شهادة امتياز لإدارته العمليات في لوفاندوم خلال الأزمة في غياب الإدارة العامة للفندق. ومؤخراً انتقل **صالحة** من منصب مدير لوفاندوم حيث عيّن مديراً لفينيسيا.



أحمد البيل (وزارة السياحة اليمنية):

قوانين صادرة حديثاً توفر للمستثمرين تسهيلات واسعة

مدير التسويق السياحي في وزارة السياحة اليمنية أحمد البيل توقع ان تكون مشاركة الوزارة في معرض سوق السفر العربي مشجعة نظراً للجهود المبذولة منها وتعاونها مع عدد من الوكالات السياحية والفنادق.

ورأى ان لشركات العلاقات العامة والترويج دوراً مهماً وحيوياً في التسويق للسياحة اليمنية، كاشفاً عن تعاون مع أكثر من شركة في هذا الإطار، أدى الى تغيير نظرة المجتمع الدولي الى الوضع الأمني في اليمن مع المواجهات الأخيرة ضد خلايا الإرهاب، مشيراً الى ان هناك ٤٩ مشروعاً سياحياً جديداً، تتولى الوزارة تطويرها بالتعاون مع شركات تطوير عقاري ومستثمرين، مذكراً بقوانين صدرت حديثاً توفر أقصى التسهيلات للمستثمرين.

مشاركة مشجعة

■ ما كان الهدف من مشاركتكم في سوق السفر العربي؟

– عرضنا التصاميم التي تعكس الطابع المعماري اليمني، وبمشاركة عدد من الوكالات السياحية والفنادق قدمنا أسعاراً خاصة للمشاركين والموجودين في فعاليات المعرض.

هذا واصطحبنا معنا الى المعرض حرفيين يمنيين حيث عرضوا للحرفة التقليدية اليمنية فن النحت على الخشب.

وأتوقع ان تكون نتيجة مشاركتنا في سوق السفر العربي هذا العام مشجعة، خصوصاً مع وجود شركات عديدة يمنية وخليجية تعمل على التسويق للسياحة في اليمن.

تعاون مع شركات تسويق عالمية

■ وقّعتم العام الماضي عقداً مع شركة ألمانية للترويج السياحي، هل حققتم النتائج المرجوة في هذا المجال؟

– لشركات العلاقات العامة والترويج دور مهم جداً في التسويق للسياحة اليمنية وللمنتجات اليمنية، وقد تعاملنا مع خمس شركات أوروبية متخصصة في التسويق من بينها الشركة الألمانية، وبدأنا أخيراً التعاون مع شركة يابانية في هذا المجال، كما ونبحث عن شركات مماثلة في منطقة الخليج.

وقد توصلنا عبر هذه الشركات الى بناء علاقات متينة مع وسائل الإعلام على مستوى العالم، واستقطبنا شركات سياحة وسفر عديدة أدرجت اليمن ضمن رحلاتها وبرامجها كوجهة سياحية لها خصائصها وفرادتها.

وفي ما خص الحملة التي أطلقناها عام ٢٠٠٧ فقد تمكنت من تخفيف وقع تحذيرات البعثات الدبلوماسية في اليمن لعدم توجه رعاياها الى اليمن، كما استطعنا اقناع الدول بأن اليمن بلد آمن ومستقر وهو يدفع ضريبة مواجهة العالم للخلايا الإرهابية الموجودة أصلاً في سائر الدول وليس فقط في اليمن.

أرقام الوافدين مشجعة

■ كيف تقومون نتائج القطاع السياحي اليمني العام الماضي؟

– استقبلت اليمن العام المنصرم ما يزيد عن ٤٠٠ ألف سائح أوروبي و٦٠٠ ألف سائح عربي معظمهم سعوديون، ولكن في حال احتسبنا أيضاً المغتربين اليمنيين القادمين في إجازات الى وطنهم فإن العدد سيفوق المليون.

وأعتقد ان هذه الأرقام مشجعة وفي طور النمو بعد ان بات المجتمع الدولي مقتنعاً بأن الأعمال الإرهابية ليست محصورة في اليمن.

ومن جهة أخرى، تعمل الحكومة اليمنية جاهدة على تأمين مستلزمات ومتطلبات السياحة وأمن السياح. ونحن اليوم في صدد ادخال برنامج تعقب المركبات الناقلة للسياح فضلاً عن تحسين البنى التحتية للطرق.



أحمد البيل داخل جناح وزارة السياحة اليمنية

٤٩ مشروعاً سياحياً

■ هل بدأتم العمل على المشاريع السياحية الجديدة؟

– يتم العمل اليوم على ٤٩ مشروعاً سياحياً جديداً منها خمسة مشاريع رائدة، كما تملك اليمن مساحات شاسعة على الشواطئ لم تستغل بعد، ودعوتنا للمستثمرين مفتوحة لتطويرها وإعدادها لمشاريع سياحية.

وأشير في هذا المجال الى ان قوانين جديدة صدرت حديثاً توفر للمستثمرين تسهيلات واسعة وبأقل قدر ممكن من الوقت للقيام بالمعاملات اللازمة لأي مشروع.

من جهة أخرى، انطلقت ورشة الدراسات الجدية لوضع النقاط الأساسية للاستثمار في المناطق الجبلية والقرى الصحراوية.

السياحة اليمنية بمنأى عن الأزمة

■ الملاحظ أنكم تدعون الى الاستثمار في اليمن في وقت يعيش العالم أزمة مالية صعبة، هل هذا يعني ان اليمن كانت بمنأى عن الأزمة؟

– لم تتأثر اليمن في شكل مباشر بالأزمة المالية الراهنة التي انحصر تأثيرها على القطاع العقاري والبورصات. إلا ان انخفاض أسعار النفط دفع الحكومة الى خفض موازنتها بنسبة ٥٠ في المئة.

ولكن بالمقابل، ورغم الأزمة المالية سعت وزارة السياحة الى خفض كلفة السفر والنقل، خصوصاً وان خبراء المنظمة العالمية للسياحة أكدوا ركود الحركة السياحية في العالم في الأشهر الست الأولى من هذا العام.

■ هل من رسالة توجهونها؟

– اليمن بلد جميل وأدعو الجميع الى زيارته والتمتع بالإقامة في ربوعه، وبالتأكيد سيكون للزيارة وقع لا ينسى وستنطبع لا محالة في الأذهان. ■

علي لخريم (فنادق ميلينيوم وكوبثورن MILLENNIUM & COPTHORNE) :

خطة تطوير مستقبلية لـ ٣٠ فندقا بالتعاون مع مطورين عقاريين



رئيس شبكة فنادق ميلينيوم وكوبثورن القابضة المحدودة في الشرق الاوسط وشمال افريقيا علي حمد لخريم رأى ان تداعيات الازمة المالية العالمية لن تنتهي في الوقت القريب وهي بمثابة تسونامي مالي سيطيح باللاعبين الصغار.

واعتبر وضع القطاع الفندقي في ابو ظبي افضل حالاً مما هو عليه في دبي بسبب محدودية الفنادق فيها، مشيرا الى ان مجموعة فنادق ميلينيوم وكوبثورن تسعى الى الانخراط في اسواق شمال افريقيا، متوقعا ان يصل عدد فنادقها التابعة في السعودية وحدها الى ٢٠ فندقا تتوزع على المدن الرئيسية، كاشفا عن خطة تطوير مستقبلية لنحو ٣٠ فندقا بالتعاون مع مطورين وان قيمة محفظة المجموعة بلغت ٥ مليارات دولار من دون حساب المشاريع غير المكتملة.

ودعا لخريم المستثمرين في القطاع الفندقي الى الافادة من تجارب الازمة الحالية وتوجيه استثماراتهم بالاتجاه الصحيح بعيدا عن المشاريع الخيالية، مع التركيز على حاجات الاسواق الاساسية.

■ الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟

– تعتبر دولة الإمارات أكثر الدول العربية انفتاحاً على الخارج، وبالتالي فهي تتأثر وتحديداً إمارة دبي، بالتطورات الإيجابية أو الأزمات التي تجري في العالم. ومن بين القطاعات التي تأثرت بالأزمة المالية قطاعا العقارات والسياحة اللذان حققا خلال السنوات القليلة الماضية نمواً قياسياً.

وشخصياً لا أتوقع انتهاء الأزمة قريباً، لأنها أشبه بتسونامي مالي وستطيح باللاعبين الصغار الموجودين في السوق. وللأسف ظهرت خلال السنوات القليلة الماضية شركات كثيرة، اتجهت الى تسجيل الأرباح للاستحواذ على حصة أكبر من السوق بدلاً من التركيز على الأساسيات الآمنة في العمل، هذه الشركات سيكون مصيرها الاختفاء والزوال من الساحة الإقتصادية وسيعود الجميع الى اعتماد الأساسيات.

أما بالنسبة للقطاع السياحي فهو يسير بخطى ثابتة بالرغم من تعرضه أيضاً الى ضغوط عدة لأسباب مختلفة. فنلاحظ مثلاً تراجع نسب الإشغال الفندقي في إمارة دبي بفعل الأزمة العالمية، والسبب أن الإمارة شهدت في ٢٠٠٨ نشأة ٩ آلاف غرفة فندقية جديدة و١٤ ألف غرفة في ٢٠٠٩ بحسب الإحصاءات الأخيرة، الأمر الذي انعكس سلباً أيضاً على الأسعار ونسب الأشغال.

أما في أبوظبي فالوضع أفضل بسبب محدودية الفنادق فيها، ولكن المطلوب الحفاظ على توازن العرض والطلب كي لا تقع بدورها في المشكلة عينها.

وبالنتيجة من المتوقع ان يحقق هذا القطاع نسب نمو لا بأس بها، ولكن في شكل متفاوت باختلاف المناطق ومدى اعتمادها كوجهة سياحية كعُمان مثلاً وسوق المملكة العربية السعودية الواعد في مجال السياحة الدينية.

أما خارج حدود دول الخليج فالسياحة في بيروت واعدة جداً من دون أن ننسى السوق السوري الذي يستمر في النمو فضلاً عن بعض أسواق شمال أفريقيا.

■ ما هي الإستراتيجية المعتمدة للحفاظ على نمو فندقكم؟

– نسعى الى تعويض أي تراجع بافتتاح فنادق جديدة في منطقة الشرق الأوسط سنة بعد سنة، وعددها على تزايد مستمر، خصوصاً ان الشركة صغيرة وحديثة.

ومن المتوقع ارتفاع حجم نمو مجموعة ميلينيوم الشرق الأوسط ٣ مرات سواء من ناحية الأرباح أو العوائد خلال السنتين أو السنوات الثلاث المقبلة.

توجه نحو اسواق افريقيا الشمالية

■ ما هي خططكم التوسعية المستقبلية؟

– نسعى الى الانخراط في أسواق شمال أفريقيا وقد بدأنا بالتوجه الى أسواق ليبيا، المغرب ومصر. كما ويشكّل السوق السعودي سوقاً واعداً بالنسبة لنا، وهو الأكبر، لذا نوليه اهتماماً خاصاً حالياً. وسنعلن عن مشاريع عدة قريباً في المدن الرئيسية، كمكة المكرّمة، الرياض، المدينة، جدة، الخبر وغيرها..

ونتوقع خلال السنوات الخمس المقبلة ان يصل عدد فنادقنا المتوافقة مع الشريعة الإسلامية الى حوالى ٢٠ في السعودية بغض النظر عن العلامة التجارية التي ستعتمد.

وتدير شبكة ميلينيوم حالياً حوالى ٣٠ فندقاً لا يزال بعضها قيد الإنشاء مما يعكس نمواً جيداً لشركتنا والتي تعتبر صغيرة. ومن المتوقع افتتاح ٥٠ فندقاً إضافياً حتى نهاية ٢٠١٣.

الاسرع نموا في الشرق الاوسط

■ بمَ تتميز مجموعتكم في المجال التشغيلي وإدارة الفنادق عن غيرها من المجموعات المثيلة؟

– نعتبر المجموعة العالمية الأسرع نمواً في الشرق الأوسط، ونطمح لنكون خلال الـ ٥ سنوات المقبلة أكبر شركة مشغلة للفنادق.

وتصل محفظة الأعمال التي تتولى الشركة إدراتها الى حوالى ٥ مليارات دولار، وبالرغم من المشاريع التي لم تستكمل كلها بعد، إلا أننا نتعاون مع شركاء استراتيجيين لديهم حضورهم، كما أننا نفيد من الفرص المتاحة أينما وجدت.

التركيز على حاجات السوق الاساسية

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى على المستثمرين في القطاع الفندقي الإفادة من تجارب الأزمة الحالية، وتوجيه استثماراتهم الفندقية بالاتجاه الصحيح بعيداً عن المشاريع الخيالية، والتي لا تلبي حاجات الناس الحقيقية.

وفي هذا الإطار، تسعى مجموعة ميلينيوم الى ارشاد المستثمر نحو الاستثمارات المفيدة ذات العوائد المجزية، وبالأخص أننا نملك فنادق عدة وأسماء علامات تجارية متعددة منها كوبثورن، ميلينيوم، غراند ميلينيوم، كينغس غايت وغيرها..

كما وسنعلن مستقبلاً عن فنادق أخرى لا تزال قيد التطوير في سنغافورة. ■



من اليمين: روبير زغبي، MANFRED SIMONS وطارق الشريف



من اليمين: مها كوثري، REY ALCOCER نور غانم، برنار مهاوج وليدا مصدق



غالبية رواده من الرعايا العرب

مارك تمبرل MARK TIMBRELL (فندق جفينور روتانا - بيروت):
اشغالنا ٩٠ في المئة والموسم السياحي لهذه السنة مزدهر

يقع فندق «جفينور روتانا» GEFINOR ROTANA في قلب مدينة بيروت ويتمتع بإطلالة على البحر والجبال، وينتمي الى فئة الخمسة نجوم ويتميز بخدماته الراقية، ويتكون من ١٨ طبقة ويضم ١٦٤ غرفة وجناحا.

مدير عام الفندق مارك تمبرل MARK TIMBRELL لاحظ ارتفاع وتيرة الطلب على سياحة الترفيه والاستجمام، واشار الى ان الفندق حقق نسبة اشغال قياسية وصلت الى ٩٠ في المئة خصوصا في عطلات الاسبوع، لافتا الى ان غالبية رواد الفندق هم من العرب، خصوصا من دول الخليج، متوقعا موسما سياحيا مزدهرا في لبنان هذه السنة.

نتائج قياسية

■ في رأيكم الى اي مدى تأثر القطاع الفندقي في لبنان جراء الازمة المالية العالمية؟

– تأثرت معظم اسواق منطقة الشرق الاوسط سلبا بالازمة المالية العالمية، لكن لحسن الحظ بقيت مدينة بيروت بمنأى عن التداعيات.

واستطاع القطاع الفندقي تسجيل نتائج قياسية ونسبة نمو جيدة هذا العام.

اما بالنسبة الى جفينور روتانا، فالفندق يمر في مرحلة مزدهرة منذ حزيران (يونيو) ٢٠٠٨ لغاية اليوم بعد ارتفاع وتيرة الطلب عليه خصوصا في قطاع الترفيه والراحة.

٩٠ في المئة نسب الاشغال

■ ما هو متوسط الاشغال الفندقي في بيروت؟

– ارتفعت نسب الاشغال الفندقي في بيروت بين ٢٠ و٤٠ في المئة ويراوح معدل الاشغال بين ٧٠ و٩٠ في المئة، خصوصا في عطلات الاسبوع ويومي الخميس والجمعة.

■ هل ستطرحون برامج صيفية معينة مواكبة للموسم المزدهر؟

– تقدم الفنادق عروضات صيفية لاستقطاب المزيد من السياح لكننا فعليا لا نحتاج الى طرح برامج في جفينور روتانا، خصوصا هذا الصيف في بيروت حيث نشهد ارتفاعا شديدا في الحجوزات.

لكننا في السنوات الماضية، ونظرا للاوضاع السيئة التي كانت سائدة في لبنان، عمدنا الى ابتكار عروضات فندقية وسياحية عدة تهدف الى تعزيز علامة روتانا الفندقية في لبنان، فضلا عن التعاون مع وكالات سياحية.

رواد عرب

■ من هم زبائن «جفينور روتانا»؟

– يشكل روادنا معظم السياح الذين يزورون لبنان وغالبيتهم من الرعايا الخليجيين، ويستقطب الفندق عددا كبيرا من مواطني دولة الامارات التي تضم مكتب روتانا الرئيسي، اضافة الى اعداد كبيرة من الوافدين من دول قطر والكويت والبحرين والمملكة العربية السعودية حيث افتتحت روتانا مكتبا تسويقيا.

■ ما الهدف من المشاركة في معرض سوق السفر العربي – دبي؟

– بعد ان كان فندق جفينور روتانا يعتبر ضمن فئة فنادق الاعمال، نسعى بقوة الى تعزيز قطاع سياحة الترفيه التي كما ذكرت تشهد اقبالا شديدا.

وقد ساهمت مشاركتنا في معرض سوق السفر العربي في دبي ببناء علاقات مهنية مع وكالات سياحية، والهدف منها استقطاب مجموعات سياحية من مختلف الدول.

موسم سياحي مزدهر

■ ما هي توقعاتكم بالنسبة الى صيف بيروت ٢٠٠٩؟

– نتوقع موسما سياحيا مزدهرا في لبنان خصوصا مع حلول شهر رمضان في آب (اغسطس)، كذلك لا ننسى اعياد الفطر والاضحى التي ترفع الطلب على الغرف الفندقية.

■ وبالنسبة الى ٢٠١٠ في لبنان؟

– اعتقد ان سنة ٢٠١٠ ستكون ممتازة في لبنان وسترتفع الارقام المحققة الى ما يفوق المسجلة هذا العام، خصوصا مع دخول فنادق جديدة الى بيروت منها روتانا الروشة، ما يساهم في تعزيز السياحة والحركة في السوق المحلي. ■





هلال العطار (مجموعة الحكير للسياحة والتنمية - السعودية) :

خطة مستقبلية لتطوير فنادق في السعودية قبل التوسع نحو أسواق جديدة

وقعت شركة فنادق هيلتون أخيراً اتفاقية تطوير استراتيجية غير حصرية مع مجموعة عبد المحسن الحكير للسياحة والتنمية لتطوير مجموعة من ١٣ فندقاً تتبع العلامة التجارية الخاصة بـ«هيلتون غاردن إن» تضم ٢٥٠٠ غرفة فندقية ومن المحتمل ان يتم افتتاح أول فندق خلال ٢٠٠٩ في الرياض.

نائب المدير العام ومدير المنطقة الغربية في المجموعة هلال العطار رأى ان القطاع الفندقي في السعودية الى تطور، وثمة حاجة فعلية لغرف إضافية تقدر بخمسين ألفاً، وكشف عن ان المجموعة تتطلع لأن تكون مستقبلاً شركة ذات علامة مشهورة، معتبراً ان أسعار الغرف في السعودية تبقى ارخص بكثير مما هي عليه في دبي، لافتاً الى ان الخطة المستقبلية تقضي بتطوير مجموعة من الفنادق في السوق السعودي، وبعدها يمكن التفكير بالإنطلاق نحو أسواق جديدة.

■ هل لنا بلمحة عن مجموعة الحكير للفنادق؟

– مجموعة عبد المحسن الحكير واولاده رائدة في مجال التسلية والترفيه والسياحة في المملكة العربية السعودية، اضافة الى استثمارها في القطاعين التجاري والصناعي والخدمات المساندة مثل ادارة التسويق وادارة تقنية المعلومات. وقد دخلت المجموعة اخيرا في قطاع المطاعم والفنادق من مختلف الفئات.

وتملك المجموعة حاليا ٢٥ فندقا في المملكة منها العليا هولياداي ان في الرياض، الخبر هولياداي ان، فندق قصر الباحة، العليا هاوس الرياض وغيرها، اضافة الى ١٢ فندقا سيتم افتتاحها خلال سنتين.

■ كيف تقومون تطور القطاع الفندقي في ظل الازمة الحالية؟

– تطور القطاع الفندقي في شكل لافت في السعودية مؤخرا، وباتت هناك حاجة فعلية لغرف اضافية تقارب الـ ٥٠ الفا، وبالتالي لم تترك الازمة بصماتها السلبية على هذا المجال بفضل حركة الطلب الناشطة داخليا.

وقد اثبت السوق السعودي انه اقوى سوق تجاري في الخليج، مما عكس متانته الاقتصادية، وإزاء ذلك لم نضطر الى تعديل استراتيجيتنا التوسعية.

نطمح الى علامة مشهورة

■ ما وراء نشأة الشبكات المحلية، طالما انكم وكلاء لشركات عالمية؟

– تتطلع مجموعة الحكير الى العالمية، لتكون مستقبلا شركة معروفة كالماريوت، الشيراتون، الهيلتون وغيرها... وبالاخص اننا من الشركات الرائدة في مجال عملنا، ونطمح لافادة مجتمعنا وعملائنا.

ولا يمكننا التحدث عن فرق شاسع بين الشبكة المحلية والشبكات العالمية التي نتولى ادارتها، فالفنادق جميعها متشابهة، والاختلاف يكمن فقط في مجال العلاقات الانسانية التي تبنى مع الوقت بين العميل وموظفي الفندق الذي تحرص إدارته دائماً على تقديم أرقى وأجود أنواع الخدمات.

■ ما هي ميزة مجموعة الحكير للفنادق؟

– نسعى دائماً الى تطوير العمالة المحلية من خلال تدريبها والارتقاء بها الى أعلى المراكز. وأنشأنا لهذا الغرض معهداً فريداً من نوعه خاصاً بإدارة الفنادق في الرياض، حيث نوفّر الدورات التدريبية للموظف والعامل السعودي، وذلك بالتعاون مع الهيئة العليا للسياحة للارتقاء بهذا القطاع الى أعلى المستويات. وتعتبر شركتنا احدى أكبر المجموعات الرائدة في المجال الفندقي في المنطقة.

■ ما هو سبب الارتفاع المفاجئ في أسعار الغرف في الرياض؟

– تبقى أسعار الغرف الفندقية في العاصمة الأرخص عالمياً مقارنة بدبي مثلاً. ويستغل الجميع افتقار الرياض الى المزيد من الفنادق للمنافسة والمضاربة في الأسعار، وقد لاحظنا أخيراً نشوء مشاريع جديدة فيها.

تركيز على فنادق السعودية

■ ما هي مشاريعكم التوسعية المستقبلية؟



هلال العطار ومدير عام السلام هوليداي ان جدة باتريك مشبهاني

– تقوم خطتنا المستقبلية على تطوير فنادق هيلتون غاردن إن في المملكة، إضافة الى تعزيز فنادق المجموعة «المينا» من فئة ٤ و٥ نجوم خلال السنوات الثلاث المقبلة.

ونركّز أعمالنا حالياً على السوق السعودي على ان ننطلق بعدها الى الخارج.

وهنا لا بد من الإشارة الى ان فنادق جدة ليست مخصصة فقط للحجاج، إذ انه ليس هناك غرف فندقية معينة مخصصة لجهة محددة، خصوصاً ان القطاع الفندقي السعودي يستقطب رجال الأعمال على مدار السنة.

ونركّز خلال عطلة الأسبوع على ما نسميه بالسياحة المحلية، واستغلال خبراتنا الواسعة في هذا المجال، خصوصاً أننا نتميز بفريق إدارة كفي وذي خبرة عالمية. ونحن جاهزون لإدارة فنادقنا الخاصة وغيرها من الفنادق في السعودية وقد أبرمنا اتفاقيات عدة في هذا الإطار.

تعاون بين مجموعة الحكير والناقلين الجزائري والماليزي



نائب مدير عام مجموعة الحكير هلال العطار ومدير المبيعات في الطيران الماليزي شاهرون ناوي يوقعان على الاتفاقية



نائب رئيس مجموعة الحكير بدر خالد الحكير يوقع العقد مع الطيران الجزائري

ابرمت مجموعة الحكير الفندقية AL HOKAIR GROUP اتفاقيتين مع شركتي الطيران الجزائري والماليزي تقضيان باقامة طواقم الشركتين في فندق قصر البحر الاحمر RED SEA PALACE HOTEL .

الطلب على فنادق السعودية يفوق العرض المتوفر

نور الدين بوقيلة (سلسلة مينا الفندقية MENA – السعودية):
نستهدف عدداً كبيراً من فنادق مينا

اطلقت مجموعة عبد المحسن الحكير سلسلة مينا الفندقية في سعي منها الى توفير الفنادق لسوق السعودية وخصوصا في العاصمة الرياض. وقد شهدت المجموعة نموا نوعيا في مشروعاتها من حيث الشكل والمضمون، وبدأت خلال السنوات الاخيرة تصوغ مضمونا جديدا للفكر الترفيهي المعاصر المواكب للاتجاهات الحديثة، من دون اغفال الارتباط بالتراث والاتساق مع ثوابت العقيدة وتقاليد وعادات المجتمع السعودي الراسخة.

مدير عام سلسلة مينا الفندقية نور الدين بوقيلة كشف عن ان السلسلة في صدد انشاء عدد محترم من الفنادق بموجب خطتها الخمسية الموضوعة، عارضا لمواصفات الفندق الذي افتتح اخيرا في الرياض، مركزا في حديثه على الخدمات النوعية التي توفرها فنادق السلسلة، معتبرا ان الطلب على الفنادق في السعودية، وخصوصا في العاصمة الرياض، يفوق العرض المتوفر حاليا.



سلسلة خاصة بمجموعة الحكير

■ **هل لنا بلمحة عن سلسلة مينا الفندقية؟**

– سلسلة مينا الفندقية علامة تجارية خاصة بمجموعة عبد المحسن الحكير للتنمية والسياحة، وقد افتتحت اول فندق لها في مدينة العليا في الرياض، وستنشئ عدداً محترماً من الفنادق بموجب خطتها الخمسية الموضوعة لمنطقة الخليج والعالم العربي.

■ **وماذا عن مميزات الفندق الذي افتتح اخيرا في الرياض؟**

– يتألف الفندق من ١٦٤ غرفة، بينها ٥٠ جناحا فضلا عن عدد من المطاعم ومنتجع صحي «سبا».

ويوفر الفندق خدمات توصيل النزلاء الى المطار وخدمة شبكة الانترنت واستئجار السيارات، فضلا عن صالات مجهزة خصيصا لرجال وسيدات الاعمال.

المجموعة الاكبر في السعودية

■ **اين موقع مجموعة عبد المحسن الحكير بين مثيلاتها في السعودية؟**

– من المؤكد ان المجموعة هي الاكبر والارقى في السعودية بحيث انها تقوم بتشغيل وادارة ٢٦ فندقا فضلا عن اطلاق سلسلة مينا الفندقية.

■ **ما الهدف من اطلاق سلسلة فندقية محلية؟**

– بعد ان بلغت مجموعة عبد المحسن الحكير درجة عالية من الخبرة وحسن الدراية في مجال ادارة الفنادق، كان لا بد من ايجاد مجموعة خاصة بها تشغلها وتثبت قدرتها على المنافسة في السوق.

متمايزون بخدماتنا

■ **من المعروف ان جميع الفنادق تتبع المقاييس الاميركية بغرفها وخدماتها، ما الذي سيميز سلسلة مينا الفندقية عن الفنادق العالمية ويجعلها مقصدا للسياح؟**

– المقاييس لا تعود لبلد غربي انما تحددها الهيئة العليا للسياحة على غرار بقية الدول، وهي مواصفات عالمية تتقيد بها كل الفنادق. من هنا فإننا نركز على تميزنا عن غيرنا من المجموعات الفندقية على أدق التفاصيل، كخدمات الحجز وماركة مستحضرات الاستحمام فضلا عن الدقة في المواعيد والسرعة في تقديم الخدمات، ما نولي اهمية قصوى لكيفية التعامل والتواصل مع الرواد وعلى نوعية الخدمات.

ومن هذا المنطلق نحن واثقون ان تجربة النزلاء لفنادقنا ستجعل منهم نزلاء دائمين مع الاشارة الى ان تعرفة غرفنا قريبة جدا مما هي عليه في الفنادق العالمية.

حاجة السعودية للفنادق

■ **تنطلقون بمجموعة فندقية جديدة في ظل ازمة مالية عالمية تدفع غالبية المطورين العقاريين والمستثمرين الى التريث في المشاريع، فما تعليقكم؟**

– العرض في القطاع الفندقي لا يزال ادنى بكثير من الطلب في المملكة العربية السعودية وتحديدا الرياض خلال مواسم انعقاد المؤتمرات والندوات فيها، وبالتالي، فالاستثمار في مجال الفنادق مطلوب ونتائجه مربحة رغم الازمة الراهنة.



نسير على الطريق السليم

■ **هل تأثرتم بالازمة المالية؟**

– اعمالنا في طريق سليم والدليل ما حققناه من نسبة اشغال جيدة في فنادقنا حتى ان نتائجنا لهذا العام فاقت توقعاتنا.

■ **هل من رسالة توجهونها؟**

– اشدد على اننا نقدم افضل انواع الخدمات وهي خدمات بسيطة وخاصة تفي بمتطلبات مختلف انواع الزبائن من رجال اعمال وعائلات وغيرهم. ■



هيكتور دو غالار (فندق لوغراي - بيروت LE GRAY):

لبنان وجهة سياحية عالمية مميزة

فنادق كامبل غراي CAMPBELL GRAY HOTELS مجموعة فندقية راقية وفخمة لكن صغيرة الحجم، وهي مشهورة في بريطانيا وجزر الكارايب. وتعمل المجموعة على التوسع في كل انحاء العالم، وقد اتخذت لها موطئ قدم في كل من سكوتلندا، ومراكش – المغرب واسبانيا ونيويورك، وقريبا ستفتتح فندقها الاول في وسط بيروت منطقة سوليدير.

مدير عام الفندق هيكتور دو غالار HECTOR DE GALARD اورد تفاصيل عن موقع الفندق ومميزاته وخصائصه وما يوفره من خدمات لرواده، وحدد نهاية حزيران (يونيو) الحالي موعدا لافتتاحه، متوقعا صيفا حافلا في لبنان، وقدوم مجموعات سياحية من دول اميركية واوروبية، واصفا لبنان بالوجهة السياحية العالمية المميزة.



هلا واصف وهيكتور دو غالار

تسويق علامة كامبل غراي

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي في دبي؟**

– تعتبر المشاركة في معرض سوق السفر العربي في دبي مهمة لفنادق كامبل غراي CAMPBELL GRAY HOTELS ، اذ اننا نهدف الى التسويق والترويج لهذه العلامة غير المعروفة في منطقة الشرق الاوسط، خصوصا مع قرب افتتاحنا لفندق لوغراي LE GRAY في بيروت.

موقع مميز وخدمات نوعية

■ **بم سيتميز فندق لو غراي في بيروت عن غيره من الفنادق العاملة في لبنان؟**

– يقع فندق لو غراي في منطقة سوليدير وسط بيروت ويطلق عليه ايضا اسم باب السراي، ويتميز بإطلالة خلابة على البحر والجبال فضلا عن وجوده في الوسط التجاري. ويتألف الفندق من سبع طبقات، ويضم حوض سباحة على سطح المبنى، ناديا رياضيا وصحيا ومطاعم وقاعات للمؤتمرات الى جانب دائرة متكاملة للتسوق رفيعة الطراز. وتتميز غرف الفندق بحجمها الكبير والشاسع وقد وضع تصميمها الداخلي كل من ماري فوكس لينتون وغوردون كامبل غراي .

ومن المتوقع ان يفتتح لوغراي بيروت نهاية شهر حزيران (يونيو) الحالي لمواكبة موسم الصيف المزدهر في لبنان.

موسم الصيف حافل في لبنان

■ **ما هي توقعاتكم لموسم الصيف في لبنان؟**

– تشهد مدينة بيروت اقبالا سياحيا شديدا عكس كل الاسواق وقد بدأت الفنادق تسجل نسب اشغال عالية حتى قبل انطلاق الموسم السياحي، لذا نتوقع صيفا حافلا في لبنان.

مجموعات اميركية واوروبية

■ **ما هي الجنسيات التي تسعون الى استقطابها؟**

– سنركز على اجتذاب السياح من منطقة الشرق الاوسط ودول الخليج التي تعتبر القاعدة الاساسية لسياحة لبنان. كذلك وفي حال استمر الاستقرار الذي يشهده البلد حاليا سنرى مجموعات وسياحا اوروبيين واميركيين عديدين هذا الصيف، خصوصا ان لبنان يعتبر من الوجهات السياحية المميزة. ■





جايمس يونغ (فندق كراون بلازا - ابو ظبي CROWNE PLAZA - ABU DHABI):

نتائج جيدة للقطاع الفندقي في ابو ظبي وموسم الصيف ابرز التحديات

يقع فندق كراون بلازا CROWNE PLAZA في وسط مدينة ابو ظبي وعلى بعد كيلومتر واحد من الشاطئ ومن الحديقة الرئيسية العامة ومدينة زايد ومجمع اسواق الذهب، ويتكون مبناه من ٢٠ طبقة بواجهة ذات نوافذ زرقاء وردهة دافئة الالوان، وعلى سطحه سلسلة من الاعمدة الرومانية.

مدير عام الفندق جايمس يونغ بشر بنتائج جيدة للقطاع الفندقي في ابو ظبي، مع تسجيله ان موسم الصيف المقبل يشكل ابرز التحديات. وعرض يونغ لأوجه التعاون مع هيئة ابو ظبي للسياحة، واصفا المشاركة بفعاليات معرض سوق السفر العربي بالرائعة، متوقعا زيادة الطلب على الوحدات الفندقية في الامارة.

■ **كيف تصفون وقع الازمة المالية العالمية على القطاع الفندقي في ابو ظبي؟**

– الازمة المالية عالمية،لذا من الطبيعي ان تتأثر معظم اسواق العالم بتداعياتها، لكن لحسن الحظ، استطاعت سوق ابو ظبي تخطي التأثيرات السلبية والركود العالمي بطريقة جيدة.

ويمكن القول ان النتائج كانت جيدة هذا العام ولغاية اليوم في ما يتعلق بالصناعة الفندقية المحلية. ويبقى موسم الصيف ابرز تحد يواجه الفنادق في الفترة المقبلة.

برامج تشجيعية

■ **ما هي السياسة الترويجية والعروض الصيفية التي سيقدمها كراون بلازا – ابو ظبي؟**

– يركز كراون بلازا – ابو ظبي على خدمة السوق المحلي والسياح من دول مجلس التعاون الخليجي بالدرجة الاولى، الى جانب الاسواق الاخرى. وكون الفندق ينتمي الى مجموعة انتركونتيننتال للفنادق وهي الاكبر في مجالها في العالم، نضع في تصرف الرواد عروضا وبرامج IHG ابرزها GUEST LOYALITY وتخولهم الحصول على اقامة مجانية لليلة ثالثة مقابل ليلتين في اي فندق من فنادق المجموعة. ويستمر هذا العرض لغاية نهاية شهر تموز (يوليو). ويسمح هذا البرنامج بتعرف النزلاء على مختلف فنادق المجموعة.

كما نتعاون مع هيئة ابو ظبي للسياحة للترويج والتسويق للامارة كوجهة سياحية. ونحن فخورون بهذا التعاون، لا سيما ان الهيئة تبذل جهودا حثيثة لإبراز المدينة كوجهة سياحية.

■ **كيف تصفون مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي في دبي؟**

– كانت مشاركتنا رائعة في المعرض الذي شهد اقبالا كبيرا وقد لاقى جناح هيئة ابو ظبي للسياحة اهتماما شديدا وهذا ينعكس ايجابا على الفندق.

حاجة الى فنادق جديدة

■ **ما هي توقعاتكم لمستقبل القطاع الفندقي في ابو ظبي؟**

– اصبحت امارة ابو ظبي ذات شهرة عالمية نتيجة الجهود العامة والخاصة، لذا من المتوقع ان يرتفع الطلب على الوحدات الفندقية في المدينة، وبالتالي



من اليمين: سايد طيون وجايمس يونغ

الحاجة الى فنادق جديدة، وهذا يرفع مستوى المنافسة وبالتالي الخدمة لمصلحة المستهلك.

وقد حققت الفنادق في ابو ظبي نتائج رائعة في السنوات الاربع الماضية.

ومن وجهة نظر اقتصادية، يتعرض اي قطاع لنوع من التباطؤ في مرحلة معينة، لذا رغم ما نبديه من ايجابية بالعام المقبل، فإننا نولي ايضا اهتماما كبيرا بنسبة النمو. ■



اندريه سعاده (منتجع انتركونتيننتال العين INTERCONTINENTAL AL AIN):

عروضات وبرامج صيفية للرعايا الخليجيين وعائلاتهم

مدير عام منتجع انتركونتيننتال العين – الامارات INTERCONTINENTAL RESORT AL AIN

اندريه سعاده نفى اي تأثير للازمة على اعمال مجموعة انتركونتيننتال الفندقية، واذ عرض لمواصفات المنتجع في العين، كشف عن عروضات وبرامج صيفية عديدة يوفرها لرواده من العائلات الخليجية، مبديا تفاؤله بنتائج نهاية ٢٠٠٩، واصفا معرض سوق السفر العربي بصلة الوصل مع العاملين في الصناعة الفندقية بآخر المستجدات.

لم نتأثر بالازمة

■ **تسلمتم منصب مدير عام منتجع انتركونتيننتال العين منذ تسعة اشهر، ما الذي حققتموه حتى اليوم وكيف ترون تأثير الازمة المالية على نشاط الفندق؟**

– بداية، لقد استفدت كثيرا من عملي في فندق انتركونتيننتال المملكة العربية السعودية، واعتبر انتقالي الى منتجع انتركونتيننتال العين تجربة جديدة ستحمل ايجابيات وفرص نجاح كبيرة.

على صعيد آخر، لم نلمس اي تأثير سلبي جراء الازمة المالية على نشاط الفندق، ذلك ان القطاعات السياحية في تبدّل وتغير مستمرين. لذا فالحركة مستمرة في الفندق رغم كل الاوضاع العالمية والاقليمية.

عروضات وبرامج للمجموعات والافراد

■ **ما هي الخطط التسويقية والبرامج الصيفية التي ستعتمدونها للترويج لمنتجع انتركونتيننتال العين؟**

– يقع المنتجع في مدينة العين التي تعتبر واحة الامارات وتتميز بجمالها وخضرتها، ما ينعكس سحرا على الفندق الذي يضم ٢١٦ غرفة و٣٥ جناحا واسعا و٢٢ فيلا محاطة بحديقة خاصة وردهة استقبال منفصلة.

ويضم المنتجع ايضا تسعة مطاعم موزعة بين المطبخ الهندي، الايطالي، الآسيوي، اللبناني والعالمي، الى جانب اربعة ملاعب كرة مضرب مضاءة وحوض سباحة أولمبي وخدمات صحية وترفيهية راقية ومتنوعة.

ويقدم انتركونتيننتال العين عروضات وبرامج صيفية عديدة للشركات، خصوصا في قطاع الادوية والمواطنين الاماراتيين والعائلات الخليجية.

كذلك ابتكر المنتجع مسابقة طبخ بين المجموعات السياحية بالتعاون مع طاقم الطهاة، وقد لاقت هذه الفكرة تجاوبا كبيرا من النزلاء.

هذا ويعتمد الفندق ايضا على عروضات مجموعة انتركونتيننتال العالمية، وابرزها تقديم اقامة مجانية في الليلة الثالثة في اي فندق من المجموعة حول العالم.

■ **ما هي توقعاتكم لعام ٢٠٠٩؟**

– نتمنى تسجيل نتائج ايجابية بنهاية ٢٠٠٩. متفائلون عموما ونركز على الايجابيات. ■



أسامة مسعود (فندق كراون بلازا CROWNE PLAZA - الاردن):

مرافق السياحة في الاردن منافسة وجاذبة للسياح من كل الاقطار

مدير عام فندق كراون بلازا في عمان أسامة مسعود لاحظ تراجع العمل الفندقي ونسبة الوافدين الى الاردن بفعل تداعيات الازمة المالية التي ضربت المنطقة العربية.

واذ ابدى تفاؤله بنتائج العام الحالي على الصعيد السياحي، اشار الى ان اسعار المرافق السياحية في الاردن تبقى تنافسية وجاذبة للسياح من كل الاقطار، مذكرا بالعروضات المغرية لمجموعة فنادق انتركونتيننتال وبطبيعة الاردن ومناخه ومعالمه الجاذبة، منوها بدور وزارة السياحة وهيئة تنظيم السياحة في التسويق للسياحة بمختلف انواعها، وخصوصا الدينية، مبديا تفاؤله بالموسم السياحي الحالي.

الاردن وجهة سياحية

■ كيف تصفون وقع الازمة على القطاع السياحي في الاردن؟

– تركت الازمة بصماتها على مختلف القطاعات الاقتصادية في الاردن ومن بينها طبعا قطاع السياحة، حيث تراجعت اعمال فندق كراون بلازا بنسبة تقارب الـ ٣٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي. كما وتراجعت نسبة الوافدين من رجال الاعمال ٢٠ في المئة.

ولكننا برغم كل ذلك متفائلون ونتوقع ان يكون العام ٢٠٠٩ افضل من ٢٠٠٨ لان السائح قد يتطلع الى تعديل وجهته السياحية من الاغلى الى الارخص لكنه لن يمتنع عن السفر. وما يشجع السائح على التوجه الى الاردن اسعاره التنافسية التي تؤمنها شركة الطيران الوطنية والمتاحف والمرافق السياحية وغيرها. فضلا عما يشكله طقس الاردن المعتدل كعامل جاذب للسياح من كل الاقطار.

عروضات مغرية

■ ما هي ابرز عروضاتكم للموسم السياحي الحالي؟

– قدمت مجموعة فنادق انتركونتيننتال سلة عروضات مغرية للسياح عربا واجانب لتشجيعهم على تمضية اسبوع في الربوع الاردنية مقابل دفعهم نفقات خمسة ايام فقط.

والمعروف ان الاردن يجمع بين الصحراء، والجبل والبحر والمعالم الاثرية وجرش اضافة الى المعالم الدينية الاسلامية والمسيحية، وهو من البلدان التي تنعم بالامن والاستقرار، بما يؤكد توافر المقومات السياحية الاساسية فيه.

خطة تسويقية لتعزيز السياحة

■ في اعتقادكم هل تقدم الحكومة الاردنية الدعم الكامل للقطاع السياحي؟

– تقدم وزارة السياحة الاردنية من خلال دوائرها واجهزتها المتخصصة الدعم الكامل للقطاع، اضافة الى جهود هيئة تنظيم السياحة التي طالما لعبت دورا تنسيقيا بين القطاعين الخاص والعام وتبنت خطة تسويقية تشمل السياحة على انواعها: الطبية، الدينية، الترفيهية، وحاليا تعمل على تعزيز السياحة الدينية المسيحية ورحلات الحج المسيحي الى الاماكن المقدسة خصوصا بعد زيارة قداسة البابا بنديكتوس السادس عشر الى الاردن والتي فتحت مجالات سياحية عدة.

عملية تأهيل واسعة

■ ماذا عن جديد فندق كراون بلازا؟

– قمنا بعملية اعادة تأهيل واسعة للطبقة الارضية في الفندق، واستبدلنا البار بـ V LOUNGE وسنفتتحه خلال اسبوعين وسيضم CIGAR LOUNGE وSTEAK HOUSE. كما انشأنا قاعتين مخصصتين للاجتماعات وجددنا القاعة الرئيسية بالكامل، فضلا عن انطلاقنا في عملية تأهيل الغرف بالكامل وسننتهي منها مع حلول نهاية العام الحالي.

وكنا افتتحنا العام الماضي مطعما عربيا في الطبقة الاخيرة. ويعتبر موقع الفندق مميزا بإطلالته على العاصمة عمان وقربه من المراكز التجارية والاسواق.

كما وحوّلنا النادي الصحي الى سبا، ويضم ١٢ غرفة للتدليك والاسترخاء والحمام التركي وسنسلم الادارة قريبا الى شركة THALGO الفرنسية المتخصصة في هذا المجال.

وتنظم في الفندق مساء كل خميس ليلة لاتينية، اضافة الى حفلات رقص التانغو والسالسا الجاذبة لكل الفئات الاجتماعية.

تحضيرات لاستقبال السياح

■ ما هي توقعاتكم للصيف المقبل؟

– نحن متفائلون، خصوصا ان الازمة الحالية ستدفع بالسياح للتوجه الى لبنان والاردن وسوريا بدلا من دول الخليج واوروبا.

واستباقا، عمدت مجموعة فنادق انتركونتيننتال، وكراون بلازا واحد منها، الى تقديم عروضات مغرية موجهة خصيصا لجذب السياح الذين قد يعتمدون سياسة الحد من المصاريف.

■ كلمة أخيرة؟

– نتوقع تحقيق نتائج جيدة وافضل من العام الماضي بفضل الجهود الكبيرة التي يبذلها موظفو الفندق. ■



نعمان عبدالله (فندق جولدن توليب GOLDEN TULIP البحرين):

نجحنا في اجتذاب الرواد عبر التفاعل معهم والتكيف مع متطلباتهم

حققت سلسلة فنادق جولدن توليب انتشارا واسعا في منطقة الشرق الاوسط حيث وصل عدد فنادقها الى ٤١ فندقا تتمتع بمعايير ومواصفات عالمية رائدة.

مدير عام فندق جولدن توليب – البحرين نعمان عبدالله عرض استراتيجية الفندق في اجتذاب الرواد والتفاعل معهم والتكيف مع متطلباتهم، مشيرا الى اتخاذ تدابير واجراءات احترازية باعتبار السنة الحالية صعبة على مختلف القطاعات، كاشفا عن تعاون وتنسيق مع مكتب السياحة التابع لوزارة الاعلام البحرينية.



مواصفات ومعايير عالمية

■ هل لنا بلمحة عن فندق جولدن توليب؟

– باشر فندق جولدن توليب البحرين اعماله في الاول من كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٦، وقد حقق نجاحات متعددة في مجال الخدمة الفندقية ما شجع ادارته على تطويره بعد عملية تأهيل جذرية، ما اكسبه مواصفات ومعايير عالمية.

■ هلا وضعتنا في صورة مواصفاته العالمية وما يتمتع به من خاصيات؟

– ينتمي الفندق الى فئة الخمسة نجوم ويتضمن ٢٥٠ غرفة وثلاثة مطاعم (الشرق أوسطي، الايطالي، الياباني) ولكل مطعم طابعه الخاص حيث ينقل تقاليد مطبخ البلد الذي يمثله. كما ويحتوي الفندق على صالة مخصصة للحفلات وقاعات واسعة للاجتماعات وناد رياضي ترفيهي. اما الغرف فمجهزة تقنيا بكل الخدمات التي قد يحتاجها رجال الاعمال.

٤١ فندقا في الشرق الاوسط

■ ما مدى انتشار فنادق جولدن توليب في منطقة الشرق الاوسط؟

– وجد فندق جولدن توليب منذ ٣ سنوات للمرة الاولى في البحرين ولكنه منتشر في المنطقة في شكل لافت، ولدينا حاليا ٤١ فندقا موزعة بين الشرق الاوسط وافريقيا من عمان الى تونس.

■ ما هي ميزة علامة جولدن توليب التجارية؟

– تتميز شركة جولدن توليب الاوروبية (هولندا) بتقديم خدمات واسعة في الشرق الاوسط، وذلك من خلال فريق عملها الذي يولي اهتماما كبيرا ورعاية خاصة لكل زائر على حدة.

■■■

تركيزنا على استقطاب رجال الاعمال والسياح والعائلات

■■■

كما ونحرص على تقديم خدمات عالمية، ساعين دائما بأن تتناسب هذه الخدمات مع الاذواق المحلية، وتنسجم مع متطلبات سكان البلد الذي نتواجد فيه. هذا ونعمل على طبع تراث وتقاليد وعادات البلد بعاداتنا وضيافتنا الخاصة.

العلامات الاوروبية تثبت وجودها

■ ذكرتم ان الشركة اوروبية، ولكن الا تعتقدون ان الرعايا الخليجيين اعتادوا التعامل مع الشركات الاميركية؟

– في الماضي، كانت منطقة الشرق الاوسط تنجذب الى المؤسسات الاميركية. ولكن منذ حوالى الـ ٢٠ عاما وحتى اليوم اثبتت شركات وسلاسل فنادق اوروبية عدة وجودها في الخليج العربي.

شركتنا تعمل في الخليج منذ حوالى ١٢ عاما واصبح لدينا ٤١ فندقا مما يؤكد انها اثبتت وجودها ونجحت في عملها. وذلك بفضل تعاون شبكة فنادق جولدن توليب مع بعضها البعض. وقد حظينا برضى العاملين معنا، من مديرين وموظفين اضافة طبعا الى اننا لقينا استحسانا من جميع عملائنا مما شكل اساسا لنجاحنا واستمرارنا في المنطقة.

تكيف مع الرواد

■ هل تسعون الى استقطاب شريحة معينة من العملاء؟

– نركز على استقطاب رجال الاعمال والسياح والعائلات، ولكن عادة زوار الفندق يختلفون باختلاف السوق الذي نتواجد فيه. فلكل مدينة ثقافة خاصة بها ورواد متنوعون، ولكن هدفنا الاساسي يبقى الانتشار في مدن الشرق الاوسط كافة.

■ كيف تقوّمون نسب الاشغال في الفندق حتى اليوم؟

– لطالما كانت نسب الاشغال مشجعة جدا ما ساعدنا على التقدم والتطلع دائما نحو الافضل لتأمين مستقبل باهر.

٢٠٠٩ صعبة على الجميع

■ كيف كان وقع الازمة المالية العالمية على السوق البحريني؟

– تشكل مملكة البحرين جزءا لا يتجزأ من العالم وبالتالي كان لا بد من ان تترك الازمة بصماتها على سوقها، ولكن هذا الاخير لا يزال مقبولا مقارنة بالاسواق المجاورة.

ولكن هذا لا يعني الا نتجه الى اتخاذ تدابير واجراءات حذرة، وحاليا نعمل على المحافظة على مستوى اشغال مرتفع بعد ان لاحظنا مؤخرا تراجعا ملموسا. وشخصيا ارى ان الازمة لا تزال في بداياتها وستستمر حتى منتصف العام المقبل على الاقل. ولا شك طبعا في ان العام ٢٠٠٩ سيكون صعبا على الجميع ولن نلحظ تحسنا ملموسا قبل النصف الثاني من العام ٢٠١٠.

خدمات وأسعار مميزة

■ ما هي التدابير الاحترازية التي اتخذتموها لمواجهة هذا الواقع؟

– نكتفي حاليا بإدارة اعمالنا بمواردنا البشرية المتوافرة، بمعنى اننا لن نفتح باب التوظيف اقله في المرحلة الحالية. كما ونقدم عروضا مغرية جديدة وجذابة تحفز العميل على اختيار فندقنا بدلا من اي فندق آخر في المملكة. وفعلا استطعنا جذب السياح ورجال الاعمال نظرا لخدماتنا المميزة ولأسعارنا التي تناسب فئات المجتمع كافة.

■ كلمة أخيرة؟

– نسعى دائما الى تعزيز التعاون والتنسيق مع مكتب السياحة التابع لوزارة الاعلام في البحرين. وتجمعنا علاقات طيبة مع الهيئات المسؤولة عنه، مما يساعدنا على حل اي مشكلة قد تواجهنا. ■



محمد شامل دروبي (فندق روز وود كورنيش - جدة):

تخطينا تداعيات الازمة المالية بفضل ولاء روادنا وخدماتنا المميزة

ينتمي فندق روز وود كورنيش – جدة ROSEWOOD CORNICHE الى سلسلة فنادق ومنتجعات روز وود العالمية في مدينة دالاس في تكساس – الولايات المتحدة، ويقع في واحد من اجمل المواقع على كورنيش جدة الشمالي الممتد لمسافة ٢٠ ميلا بمحاذاة البحر الاحمر، ويتمتع بإطلالة بانورامية خلابة على البحر ويبعد لمسافة قصيرة عن قلب المركز التجاري الحديث للمدينة واشهر مناطق الترفيه والتسوق الراقي في جدة، وقد صمم بمستوى عال من الفخامة والرقي ليتناسب مع اقامة الشخصيات المميزة من كبار رجال الاعمال ومن محبي السفر والاستجمام والاسترخاء.

مدير ادارة التسويق والمبيعات في الفندق محمد شامل دروبي طمأن الى تخطي تداعيات الازمة المالية بفضل ولاء الزبائن والرواد والخدمات الاضافية المميزة التي يوفرها الفندق، مشيرا الى انه بالرغم من الظروف الاقتصادية تستمر مجموعة روز وود للفنادق بالتوسع في منطقة الشرق الاوسط، ومن مشاريعها القريبة افتتاح فندقين في كل من دبي وابو ظبي، مبديا تفاؤله بازدهار القطاع الفندقي في المملكة السعودية.



شامل دروبي وRON CUSITER

تخطينا تأثيرات الازمة

■ **كيف كان وقع الازمة العالمية على القطاع الفندقي في السعودية عموما؟ وماذا عن فندق روز وود كورنيش؟**

– جاءت تداعيات الازمة العالمية أخف وقعا على سوق المملكة العربية السعودية التي تتمتع باقتصاد قوي ومتماسك.

واستطاعت الفنادق فئة خمسة نجوم وما فوق، والتي ينتمي اليها روز وود كورنيش ان تتخطى تأثيرات الازمة بفضل ولاء الزبائن والخدمات الاضافية المميزة التي تقدمها باستمرار.

اسعار مقابل خدمات نوعية

■ **ما هي الاستراتيجية التي يتبناها فندقكم للمحافظة على عملائه في ظل الازمة؟**

– بعكس معظم الفنادق التي لجأت الى خفض اسعار الغرف الفندقية، عمدت ادارة روز وود كورنيش الى زيادة خدماته ذات القيمة المضافة، ما انعكس ايجابا على نشاطنا. وفي رأيي ان العميل مستعد لدفع سعر اعلى نسبيا مقابل خدمات نوعية راقية ومميزة، حيث المضاربة في الاسعار تنعكس سلبا على نوعية الخدمات.

■ **ما هو متوسط نسب الاشغال؟**

– افتتح فندق روز وود كورنيش في ايلول (سبتمبر) ٢٠٠٧ وقد وصل معدل نسب الاشغال فيه الى ٧٠ في المئة، وهذه النسبة فاقت كل التوقعات لانها تعتبر قياسية نظرا لحداثة الفندق في ظل الاوضاع الراهنة التي تواجهها الصناعة الفندقية.

فندقان جديدان في دبي وابو ظبي

■ **هل أثرت الازمة على سياستكم التوسعية؟**

– رغم كل الظروف الاقتصادية تستمر مجموعة روز وود للفنادق بالتوسع في منطقة الشرق الاوسط. وسنفتتح فندقا في كل من دبي وابو ظبي نهاية سنة ٢٠١٠ سيوفران خدمات راقية خاصة، الى جانب تمتعهما بالموقع الجغرافي الاستراتيجي.

■ **ما هي ابرز عروضكم الصيفية؟**

– تعتبر مدينة جدة منفذا للسياحة الداخلية السعودية، لذا سنقدم في روز وود كورنيش عروضا فندقية مميزة منها حسومات على اسعار الغرف والاجنحة تصل الى ٥٠ في المئة، وبرامج للأطفال والاولاد، فضلا عن خدمات متعددة اخرى.

افضل فندق في السعودية

■ **ما هي توقعاتكم المستقبلية للقطاع الفندقي؟**

– متفائلون جدا رغم كل الظروف وفي اعتقادي ان الازمة المالية موقتة، وقد تم استيعاب تداعياتها في الاشهر الثلاثة الاولى من عام ٢٠٠٩ لكن التأثير النفسي كان كبيرا.

■ **كلمة اخيرة؟**

– نشكر مجلة «البيان الاقتصادية» على اهتمامها الدائم بمواكبة اخبار القطاع الفندقي في المنطقة، ويشرفني ان اعلن من على صفحات مجلتكم الغراء ان «روز وود كورنيش» اختير كأفضل فندق من فئة خمسة نجوم في السعودية من قبل «وورلد ترافل اوارد». ■







عروضات صيفية موجهة الى الرعايا الخليجيين



روبرت زغبي (فندق جراند ميلينيوم - دبي GRAND MILLENNIUM):
ملتـزمون بتقديـم خدمات متمايـزة وذات جودة عاليـة

مع انتقاله من منتجع مزار انتركونتيننتال – لبنان الى فندق جراند ميلينيوم – دبي، بعد تعيينه في منصب المدير العام، انطلق روبرت زغبي في تنفيذ خططه وبرامجه الإستراتيجية لتوفير أرقى الخدمات للرواد.

وفي حديث شامل مع «البيان الإقتصادية» عرض زغبي لتأثيرات الأزمة المالية العالمية على القطاعات السياحية، خصوصاً في منطقة الخليج، مبرزاً سلبياتها على تراجع حركة السياحة والسفر ووتيرة انعقاد المؤتمرات والندوات، مظهراً نجاح إمارة دبي في استيعاب بعض هذه التأثيرات من خلال انفتاحها على أسواق واعدة منها دول في أوروبا الشرقية واليونان وغيرها.

وأكد زغبي التزام «جراند ميلينيوم – دبي» تقديم خدمات متمايزة وذات جودة عالية، منوهاً بموارده البشرية وكفاية فريق العمل المتجانس، مبدياً تفاؤله بانحسار تداعيات الأزمة، متوقعاً تحقيق نسبة ٣٥ في المئة نمواً في ٢٠٠٩ مقارنة بالعام الماضي.

وذكّر زغبي بالعروضات الصيفية التي يحرص الفندق على تقديمها سنويا بهدف جذب اكبر عدد ممكن من الرواد الخليجيين، متوقعا تحقيق نتائج جيدة في الاشهر الثلاثة الاخيرة من ٢٠٠٩.

■ في رأيكم كيف كان وقع الأزمة المالية العالمية على القطاع السياحي؟

– تأثرت القطاعات السياحية في بلدان العالم كافة بالأزمة المالية، والتي لم تحدد حتى اليوم درجة خطورتها على مختلف القطاعات الاقتصادية.

ومن الظواهر الناتجة من تأثيرات الأزمة تراجع حركة السفر، وتدني معدلات حركة السياحة العالمية وانكفاؤها نحو المحلية والإقليمية.

الى ذلك تراجعت إيرادات الفنادق حول العالم بنسبة تقارب الـ ٥٠ في المئة إثر تراجع الطلب على الغرف الفندقية. وزاد من حدة هذا التراجع، فرض وكالات السفر والسياحة أسعاراً مخفضة تتلاءم وإمكانات السياح.

كما تراجعت وتيرة المؤتمرات والندوات العالمية والإقليمية وبالتالي حركة انتقال رجال الأعمال، بتأثير من اعتماد الشركات والمؤسسات سياسة عصر نفقات، فضلاً عن تجميد العديد من المشاريع السكنية والفندقية الضخمة، ما حدّ من أعداد المهندسين والتقنيين الذين كانوا يقصدون دبي للعمل.

في المقابل، تمكنت دبي الإمارة الناجحة من استيعاب بعض آثار الأزمة السلبية فتحولت الى وجهة سياحية مفتوحة على أسواق جديدة واعدة منها دول أوروبا الشرقية واليونان وغيرها.

الحدث الابرز

■ كيف تقوّمون مشاركتكم اليوم في معرض سوق السفر العربي في ظل الازمة العالمية؟

– شكل معرض سوق السفر العربي في دبي هذا العام الحدث الابرز لان تنظيمه جاء بعد انقضاء اشهر عدة على اندلاع الازمة المالية العالمية، وليشكل مقياسا لمدى تأثير الازمة على السياحة وقطاعات الفنادق في دول الشرق الاوسط، وليمثل ايضا جسر العبور الى مرحلة تخطي الركود السائد في بعض الاسواق.

وبالرغم من ان نسبة المشاركة في المعرض تراجعت حوالى ٥٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي، الا ان الوضع لا يبدو مخيفا حيث استقطب الاطراف الجدية صاحبة النظرة المستقبلية الايجابية الطموحة ما رفع وحسّن نوعية المشاركة.

تعاون مع شركات السياحة والسفر

■ ما هي الاستراتيجية التي يتبناها فندقكم للمحافظة على عملائه في ظل الازمة، وما هي اهم عروضاتكم الصيفية؟

– نقدم كالعادة سلة من العروضات الصيفية المغرية، ونركز خصوصا على جذب الرعايا الخليجيين نظرا لقرب المسافات الجغرافية.

ونعمل ايضا على تعزيز السياحة الداخلية من العين، الشارقة وغيرهما... ونتعاون مع شركائنا ومع شركات السياحة والسفر لجذب اكبر عدد من السياح الى دبي، التي لم تعد اسعار الخدمات فيها باهظة وقد اضحت اليوم بمتناول جميع الفئات الاجتماعية.

أجود الخدمات الفندقية

■ ما الهدف الأساسي الذي يسعى فندق «جراند ميلينيوم» الى تحقيقه بعد افتتاح فرعه في دبي؟

– تملك مجموعة ميلينيوم ١٢٠ فندقاً، إلاّ ان عدد فنادق جراند ميلينيوم لا يزال محدوداً (٣ في آسيا، واحد في دبي)، وبالتالي هدفنا الرئيسي هو الترويج والتسويق لعلامتنا التجارية جراند ميلينيوم ليتمكن العميل من التمييز بينها وبين فنادق ميلينيوم الأخرى. هذا فضلاً عن سعينا الدائم الى تقديم أجود أنواع الخدمات وتعزيز قدراتنا التنافسية.

فخامة ورفاهية

■ ما هي الإستراتيجية التي تعتمدونها لتحسين وتطوير مستوى الفندق؟

– نحرص دائماً على تقديم خدمة متمايزة ذات جودة عالية ووسط جو مفعم بالفخامة والرفاهية، مع الحرص على تقديم أفضل الخدمات الموجهة للنخبة والطبقات الميسورة، ونعول في ذلك على فريق العمل المهني والمحترف والمتميز بروح الانتماء والولاء للفندق.

وهنا تتجلّى بوضوح أهمية الجهود التي يبذلها المسؤول عن الموارد البشرية وشؤون الموظفين، والذي يقدم دائماً بفضل خبرته الكبيرة خططاً تحفيزية لمختلف العاملين المتعددي الجنسيات لتوجيههم جميعاً نحو هدف واحد، والمحافظة عليهم تجنباً لانتقالهم الى العمل في فندق آخر وبالتالي تأخير تنفيذ الخطط التطويرية المرسومة.

وفي هذا الصدد لطالما عانت دبي في السنوات القليلة الماضية من نقص حاد في الموارد البشرية استدعى استقدام عمال وموظفين من بلدان آسيوية، وقد شهدت ولسنوات ظاهرة «سرقة الموظفين» من خلال تقديم العروض المغرية من قبل الفنادق.

نتائج متوقعة

■ ما هي توقعاتكم لحركة الإشغال الفندقي خلال ٢٠٠٩؟

– أنا متفائل، وأظن ان دول العالم ستتحرك بسرعة لمنع امتداد الآثار السلبية التي قد تنتج عن تداعيات الأزمة. وبالأخص في ظل خططها الإستراتيجية الموضوعة لتحقيق النمو. وفي هذا الإطار أتوقع ان تشهد دبي صيفاً ناجحاً ومميزاً.

وبالنسبة الى «جراند ميلينيوم» فمن المتوقع له ان يحقق وفي ظل الأزمة الراهنة نتائج شبيهة بتلك التي ستحققها الفنادق الأخرى، أي بنسبة نمو قد تصل الى ٣٥ في المئة وهذه النتائج ستكون كفيلة بإظهار تفوقنا.

تحد آخر في «جراند ميلينيوم»

■ ماذا عن قراركم الشخصي الانتقال من فندق «مزار انتركونتيننتال – لبنان» الى جراند ميلينيوم – دبي؟

– شكّل انتقالي من بيروت الى دبي في شهر تموز الماضي تحدياً كبيراً بالنسبة الي. ولن أشعر بالندم أبداً لاتخاذي هذا القرار في ظل الظروف الإقتصادية العالمية الصعبة، نظراً لما وفره لي من حوافز وسلحني بقدرة على التحدّي والسعي المتواصل للتطوّر والتقدّم، وقد كانت لخبرتي الدور الفصل في خياري. وفي اعتقادي ان على الإنسان الإفادة من الفرص الثمينة التي يضعها أحياناً القدر بين يديه.

وفي الختام، لا بد من الإشارة الى ان هدفي الأول والأخير هو خدمة وطني الأم لبنان من خلال تعزيز قطاعه السياحي وتحفيز الشباب اللبناني على التقدّم. ورغم الاحترام الكبير الذي أكنّه لدبي وسواها من الدول العربية، فإن لبنان يستحق احتلال موقعه الرائد على الخارطة السياحية العالمية، لتمايزه وتمتعه بموارد بشرية فندقية مؤهلة. ■

داني صالح (فندق ومنتجع كوبثورن الجهراء - الكويت)

تجاوز إشغال كوبثورن الجهراء معدل الفنادق المحلية بـ ٥ نقاط



في المقدمة نود أن ننوه بأن فندق ومنتجع كوبثورن الجهراء AL JAHRA COPTHORNE HOTEL & RESORT – KUWAIT يقع في مدينة الجهراء شمال الكويت ويبعد مسافة ٢٠ دقيقة عن مطار الكويت الدولي ووسط المدينة.

والفندق هو جزء من مشروع سليل الجهراء حيث يضم مركزاً تجارياً ومطاعم ومتنزهات ومساحات خضراء شاسعة.

ويتألف الفندق من ٢٠١ غرفة و ٦٠ شاليه مخصصة للعائلات الكويتية والأخوة من دول مجلس التعاون الخليجي والمقيمين الأجانب والشركات والوزارت .....الخ. حيث يوفر الفندق خدمات وتسهيلات عالية المستوى.

وفي حديثه معنا أشار مدير عام الفندق داني صالح الى تراجع عدد الغرف المباعة في فنادق الكويت هذا العام بنسبة ١٣٪ عن العام الماضي. وعلى الرغم من ذلك فإن نسبة الإشغال بالفندق بلغت ٦٣٪ بمعدل زياده قدره ٥,٤٠٪ عن معدل إشغال بقية الفنادق العاملة داخل دولة الكويت مبدياً بذلك تفاؤله بمستقبل الفندق، حيث ان المنطقة تشهد إزدهاراً مستقبلياً. وعلى الرغم من ذلك يستعد الفندق لتحضير عروض جديدة بأسعار مغرية للموسم الجديد موجهة خصيصاً للمواطنين الكويتيين وغيرهم من المقيمين الأجانب الذين يؤثرون البقاء داخل دولة الكويت لقضاء العطلة الصيفية.

١٣٪ تراجعاً بعدد الغرف المباعة

■ **كيف تفسرون تأثير الأزمة الإقتصادية العالمية على القطاع الفندقي في دولة الكويت عموماً وعلى فندقكم خصوصاً ؟**

– سجل القطاع الفندقي في دولة الكويت تراجعاً في نموه بنسبة ٧٪ في شهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٩ مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي ٢٠٠٨. ونتيجة لتلك الأزمة نرى تحولاً يعتبر جذرياً في إتجاهات بعض الشركات العالمية الى فنادق ذات فئة الأربعة نجوم. وعلى الرغم من هذا التحول لم تتمكن الفنادق ذات هذه الفئة من تحقيق نسبة إشغال توازي ما تم تحقيقه في عام ٢٠٠٨.

■ **هل عمدتم الى خفض أسعار الغرف في الفندق ؟**

– إن الظروف الإقتصادية المحيطة واحتياجات سوق السياحة تلعب دوراً كبيراً في سياسة التسعير الحالية، ونحن نعتمد في سياستنا التسعيرية على دراسة السوق التي تعطي لنا المرونة في التسعير مربوطة بالوضع الإقتصادي من حيث العرض والطلب.

عروض ونشاطات مميزة

■ **ماهي برامجكم وعروضكم الصيفية ؟**

– بالنسبة لموسم الصيف نستعد حالياً لتقديم عروض متنوعة ومميزة تمتد من أول حزيران (يونيو) ٢٠٠٩ وحتى شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩. وبما أن شهر رمضان المبارك أعاده الله علينا باليمن والمسرة سيقع في تلك الفترة من العام فنحن نعمل على تقديم عروض خاصة بهذا الشهر الكريم. ومن أهم وأبرز ما في هذه العروض العمل على تخفيض أسعار الغرف بشكل منطقي. ونود أن نلفت الإنتباه الى انه بالرغم من حداثة الفندق الا أننا نعتمد على سياسة تسويقية واسعة لا تقل في قدراتها عن الفنادق الأخرى من حيث الدعاية والإعلان وتلقي الحجوزات عبر البريد الإلكتروني، وذلك من خلال الموقع الخاص بالفندق وغيره من الوسائل المساعدة.

لا تأثير للأزمة على أعمالنا

■ **ما هو تأثير الأزمة على نشاطكم وما هي الشريحة التي ترتكزون عليها ؟**

– أولاً نحن نسعى للتعامل مع كل الذين يرغبون في قضاء وقت ممتع أو تربطهم أعمال في المنطقة وخصوصاً الشركات العالمية التي تمتد أعمالها لفترات طويلة سواء كانت شركات أو جهات عسكرية أو حكومية أو قطاع أعمال.

أما بالنسبة للازمة الإقتصادية فحتى الآن والحمد لله لم يكن لها أي تأثير سلبي على النشاط.

■ **ما هو متوسط نسبة الإشغال؟**

– رغم حداثة وجودنا في سوق العمل الكويتي إلا أن معدل إشغال فندق ومنتجع كوبثورن الجهراء قد بلغ على مدار العام ٦٣٪ مقارنة بالمعدل العام للقطاع الفندقي في الكويت الذي بلغ ٥٨٪ . ■

برنار مهاوج (فندق غراند ميلينيوم - دبي):

خطط مهنية لاستقطاب السياح من السوقين المحلي والخارجي



يقع فندق غراند ميلينيوم – دبي GRAND MILLENNIUM - DUBAI في شارع الشيخ زايد بالقرب من مدينة دبي للاعلام ودبي للانترنت ويبعد ١٥ دقيقة عن الشاطئ. ويتألف من ١٣٦ غرفة و٢١٦ جناحا تطل على البحر والمدينة ويضم مطاعم آسيوية وايطالية وناديا صحيا وحوض سباحة، ويتميز بتصميمه العصري وديكوراته المتناسقة.

مدير التسويق والمبيعات في الفندق برنار مهاوج اشار الى خطط مهنية جديدة اطلقتها الادارة بهدف استقطاب سياح ورجال اعمال من السوقين المحلي والخارجي، لافتا الى اشتمال العروض على برامج مميزة للمجموعات السياحية والافراد والعرسان، مشددا على خلق اجواء المنتجع رغم ان الفندق يعتبر من فنادق الاعمال.

خطط مستقطبة

■ **الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي في دبي عموما وعلى غراند ميلينيوم خصوصا؟**

– طاولت الازمة المالية العالمية كل الفنادق في دبي، لكننا تصدينا لتداعياتها في غراند ميلينيوم دبي من خلال وضع خطط مهنية جديدة لاستقطاب سياح من السوقين المحلي والخارجي، اضافة الى تعديل وتوسعة عروضنا الفندقية.

■ **هل اعتمدتم استراتيجية ترويجية وتسويقية جديدة في الفندق؟**

– اجرينا تعديلات عدة على سياستنا التسويقية، فبتنا نتعامل مع الشركات السياحية والتجارية كافة. واعتمدنا كذلك خططا لاستهداف السياح من منطقة الخليج وهي اساسية في عملنا، الى جانب مجموعات سياحية من اوروبا وجنوب اميركا.

عروض للرعايا الخليجيين والاوروبيين

■ **ما هي اهم عروضكم الصيفية؟**

– نقدم عروضا فندقية مخصصة للعائلات ونسوّقها في دول الخليج، الى جانب تسويقنا للشقق في ميلينيوم والتي نستهدف من خلالها السوق الخليجي.

هذا ولدينا برامج مميزة لشهر العسل وعروض خاصة للمجموعات السياحية الاوروبية.

كما عقدنا اتفاقيات مع فنادق زميلة مطلة على البحر مثل «أتلنتس» و«وواتر باركس» تسمح لضيوفنا وروادنا بالتمتع بالشاطئ وممارسة مختلف الانشطة والرياضات المائية.

ويقدم «غراند ميلينيوم» خدمة زيارة المراكز التجارية والشواطئ في دبي حيث نوفر باصات مجانية خاصة لروادنا.

اجواء المنتجع

■ **كلمة أخيرة؟**

– نسعى الى خلق اجواء المنتجع داخل غراند ميلينيوم رغم كونه ضمن فئة فنادق الاعمال. ولا ننسى ان هذا الفندق من ضمن اربعة فنادق تحمل علامة «غراند» الفخمة والراقية ضمن مجموعة «ميلينيوم وكوبثورن». ■

فندق الباخرة «ميركور فاليو» - الرياض يطلق رحلات الابحار

غرف واجنحة مزدانة بالفخامة وخدمات متمايزة تليق بالرواد





يعتبر فندق ميركور فاليو (MERCURE VALUE HOTEL) علامة فارقة بين فنادق مدينة الرياض في السعودية فئة خمسة نجوم لتمايزه من حيث تصميمه على شكل باخرة رابضة في احدث واهم منطقة تجارية.

يتكون الفندق من ٨٥ غرفة وجناحا مزدانة بمفروشات وديكورات ذات فخامة مترفة ويحتوي على مطعمين كبيرين للمأكولات العالمية والبحرية وهما ليبيرانش والباشا.

يضم الفندق ايضا ثلاثة مقاه متنوعة هي: فاليو كافيه، داك كافيه وغاردن كافيه، بالاضافة الى مقهى البهو الرئيسي والذي يستقبل رواده على مدار الساعة.

اما صالتا الاجتماعات فيه، فهما مجهزتان بأحدث الوسائل السمعية والبصرية وخدمات شبكة الانترنت وتسع كل واحدة منهما لخمسين شخصا.





ومن مميزات الفندق ايضا، النادي الرياضي وقاعة الجمنازيوم وحوض السباحة ويضم متحفا للفنون ومتجرا للهدايا التذكارية.

هذا ويوفر «ميركور فاليو» الى جانب خدماته التقليدية خدمات النقل بواسطة سيارات الليموزين والتوصيل الى المطار، وخدمات خاصة لرجال الاعمال.

الخطوط الجوية القطرية تستبعد اي خطط لترشيد النفقات وتسريح الموظفين وتستعد لإطلاق ناقلة اقتصادية



من اليمين: اكبر الباكر وعلي الريس

اكد الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية **اكبر الباكر**، على هامش معرض سوق السفر العربي «الملتقى ٢٠٠٩» عدم لجوء الناقلة القطرية الى تطبيق سياسات لترشيد الانفاق، لتغطية الآثار الناجمة عن الازمة العالمية بما في ذلك تسريح الموظفين، لافتا الى استعداد الشركة لإطلاق ناقلة طيران جديدة تعمل في مجال الطيران الاقتصادي او التجاري في حال شعرت بتهديد يقلل من حصتها في الاسواق.

وقال **الباكر** ان مؤشرات الربع الاول من العام اظهرت ان معدل النمو بلغ ٢٣ ٪ ، ويعتبر ذلك نموا قياسيا في وقت تحقق شركات الطيران الاخرى نموا من خانة واحدة او لا تحقق نموا بسبب ظروف تباطؤ الاقتصاد العالمي وتراجع حركة الطيران.

واضاف: تعتزم القطرية مضاعفة حجم اسطولها الذي يضم ٦٨ طائرة حاليا الى اكثر من ١١٠ طائرات مع حلول العام ٢٠١٣، وكذلك زيادة عدد وجهاتها من ٨٤ حاليا الى اكثر من ١٢٠ وجهة خلال السنوات الخمس القادمة. اما على المدى البعيد فقد تقدمت القطرية بطلب شراء اكثر من ٢٠٠ طائرة يبلغ مجمل قيمتها اكثر من ٤٠ مليار دولار.

ولفت **الباكر** اخيرا الى «ان عملياتنا التوسعية تجري بمعدل مذهل مع استمرار انضمام طائرات جديدة الى اسطولنا بمعدل طائرة في الشهر الواحد على مدار السنوات المقبلة. ولذلك نحن بحاجة الى تطوير البنية التحتية للمطار وتشييد مبنى جديد لمسافري الترانزيت، واضافة مساحة اكبر للجلوس في مبنى البريميم كي نتمكن من استيعاب هذا النمو».

سامح النشار (فندق الشهداء - مكة):

يشكل خياراً مثاليا للحجاج المسلمين

عرضت شركة الخزامي للادارة العاملة في مجال تطوير وادارة المشاريع التجارية الراقية في المملكة العربية السعودية عددا من مشاريعها المتميزة خلال فعاليات معرض سوق السفر العربي ٢٠٠٩ ومنها فندق الشهداء في مكة المكرمة والذي تديره الشركة. ويتميز الفندق بموقعه القريب من المسجد الحرام في مكة المكرمة وهو فندق ذو تصنيف خمسة نجوم يمثل خيارا مثاليا للسعوديين وزائري المملكة او رجال الاعمال بغرض السياحة الدينية.

مدير عام الفندق سامح النشار اوضح ان استراتيجية الفندق التسويقية ترتكز على استقطاب الزوار من مختلف الجنسيات.

ووضع النشار مشاركة شركة الخزامي في معرض سوق السفر العربي في اطار اطلاع الزوار على توسعات الشركة وانتشار فنادقها، مؤكدا امكان بناء فنادق جديدة في مكة المكرمة نظرا لتزايد عدد المسلمين، مبديا تفاؤله بالنتائج التي سيحققها فندق الشهداء نهاية ٢٠٠٩.

■ هل أثرت الازمة في سياستكم التوسعية؟

– اول اهدافنا من المشاركة في معرض سوق السفر الاعلان عن توسعاتنا وانتشارنا، وفي مقدمها تولينا ادارة فندق جديد في المدينة، وهو من فئة «بوتيك اوتيل» فئة خمسة نجوم واطلقنا عليه اسم «الخزامي المدينة» وتعود ملكيته الى مجموعة العطاس ويتضمن ١٢٠ غرفة و٢٠ جناحا.

■ في رأيكم هل تحتاج المدينة الى عدد اكبر من الفنادق؟

– تؤكد الوقائع ان عدد المسلمين في تزايد مستمر، وبالتالي هناك حاجة لعدد اكبر من الفنادق.

ولكن يبقى الاهم ضرورة الحرص على تقديم الخدمة المتمايزة الشبيهة بتلك التي تؤديها شركة الخزامي.

خدمات متمايزة

■ ما هي الخدمات المتمايزة التي يقدمها فندقكم؟

– يعمل في الفندق ١١ طباخا من جنسيات مختلفة والهدف من ذلك حرصنا على تقديم الاطباق الشهية نزولا عند رغبات وأذواق النزلاء المتمسكين بعاداتهم وتقاليدهم.

الى ذلك، نؤمن خدمة الانترنت في الغرف والمطاعم التابعة للفندق، اضافة الى اننا اول من قدم خدمة معالجة الاقدام بعد الحج. كما اننا نقدم خدمة الزيارات التاريخية الى غار حراء، جبل ثور، جبل النور، المكتبة الاسلامية وغيرها...

نمو غير متوقع

■ هل لنا بلمحة عن نتائجكم في ظل الازمة الحالية؟

– كانت بداية العام الحالي جيدة، وحققنا ١٥ في المئة نموا عن النسبة المتوقعة. ونستبعد ان نتأثر بالازمة خصوصا ان المسلمين لا يخلّون بوعودهم الربانية ولا يتراجعون عن اداء مناسك العُمرة والتي هي بمثابة رحلة سنوية مؤكدة.

ونستقطب في الصيف العائلات والاطفال، لذا نقدم عروضات خاصة وبرامج متكاملة للاطفال من عمر ٥ الى ١٢ سنة، كما ونؤمّن حاضنات للاطفال.■

مساعد السعيد (شركة الخزامي للإدارة AKMC – السعودية):

متمايزون بخدماتنا الراقية المعتمدة معايير اسلامية



من اليسار: مساعد السعيد وسامح النشار

تعد شركة الخزامي للادارة من كبريات الشركات المتخصصة في مجال ادارة وتشغيل العقارات في المملكة العربية السعودية منذ ١٩٩٥، حيث تزاول نشاطها في مجالات السياحة والضيافة والفنادق وادارة واستثمار المراكز التجارية والمجمعات المتعددة الاغراض في المملكة.

الرئيس التنفيذي للشركة مساعد عبدالله السعيد اكد على السعي الى التميز كشركة رائدة في مجال التطوير وادارة الاستثمارات، نافيا اي تأثير للازمة المالية العالمية على القطاع الفندقي في السعودية حيث نسبة الطلب على الوحدات السكنية والفندقية والمكتبية تفوق العرض، لافتا الى تمايز الشركة بتقديمها خدمات راقية واعتمادها معايير اسلامية في مختلف مجالات نشاطاتها، مبديا تفاؤله بعودة البنوك للعب دورها التمويلي والاقراضي للمؤسسات والافراد، مقدرا القطاع الفندقي السعودي الذي يمر حاليا بفترة ازدهار.

■ كيف تقومون تطور القطاع الفندقي في السعودية في ظل الأزمة الحالية؟

– لا شك في ان الركود العالمي يؤثر سلباً على مختلف القطاعات، ونحن جزء لا يتجزأ من العالم. ولكن لا بد من استغلال هذه الفرصة الثمينة في المملكة لتطوير هذا القطاع، خصوصاً ان نسبة الطلب عالية مقارنة بنسبة العرض، بمعنى ان القطاع الفندقي في السعودية لم يتأثر سلباً بالأزمة سوى بدرجات بسيطة، بسبب حالة الخوف المسيطرة على الجمهور.

سعي الى توسيع الشبكة

■ ماذا عن خططكم التوسعية المستقبلية؟

– لم ترغب الشركة بالمخاطرة واتخاذ قرار نهائي بالتوسّع خارج المملكة خصوصاً أننا نلتزم بالشريعة الإسلامية، وملتزمون بمعايير محددة لا تتطابق مع تواجدنا في أسواق أخرى. كما ويواجه القطاع الفندقي السعودي تحديات كثيرة في ظل الانفتاح الكبير وتسهيل حركة السفر من وإلى المملكة، واكبها ارتفاع نسبة الطلب على الغرف مع توجه استثماري قوي في المشاريع المرتبطة بالقطاع.

الى ذلك، نتطلع الى مواكبة تطور القطاع من خلال مشاركتنا في معرض سوق السفر حيث نتواصل مباشرة مع المستثمرين.

كما وننظر باهتمام الى إمكانية توسيع شبكتنا الفندقية مستقبلاً في مدن عربية عدة مع تطوير منتجاتنا الإسلامية.

■ ما الذي يميّز مجموعتكم عن مثيلاتها من الشركات العاملة في السوق حالياً؟

– نتميّز بتقديم الخدمات الراقية، فضلاً عن احترامنا للشريعة الإسلامية، وهذا ما يترك أثراً طيباً في نفوس عملائنا.

■ كيف تصفون وقع الأزمة العالمية على وتيرة أعمالكم؟

– تتفاوت نسبة الضرر الناجم عن الأزمة خصوصاً ان المصارف بدأت تعتمد سياسات تمويلية متحفظة ومتشددة. وبالتالي نحن جزء من القرية العالمية، وقد تأثرنا كسوانا من القطاعات بالأزمة المالية العالمية السائدة.

■ كلمة أخيرة؟

– يمر القطاع الفندقي السعودي حالياً بفترة ازدهار تساعده على النمو وتعزز مستوى خدماته الراقية الشبيهة بتلك المقدمة في الدول الأوروبية وأنحاء مختلفة من منطقة الشرق الأوسط.■

مراد خوري (منتجع وسبا الفجيرة روتانا FUJAIRAH ROTANA RESORT & SPA):

تعديل في استراتيجيتنا التسويقية لتتماشى والتغييرات التي تعيشها الاسواق



يعتبر منتجع وسبا الفجيرة روتانا FUJAIRAH ROTANA RESORT & SPA فندقا شاطئيا من فئة الخمسة نجوم ويقع بين المحيط الهندي وجبال حجر في بيئة مناخية جيدة.

مدير عام الفندق مراد خوري تحدث على هامش معرض سوق السفر العربي الى «البيان الاقتصادية» عن خصائص ومميزات منتجع الفجيرة وما يوفره من خدمات راقية للعائلات والافراد الناشدين للاستجمام والراحة والتمتع بالطبيعة والمناخ الصحي، مشيرا الى عروضات جديدة يوفرها المنتجع ترضي متطلبات رواده، لافتا الى الاستراتيجية التسويقية لتتماشى والتغييرات التي تعيشها الاسواق حاليا.

خيار صائب!

■ **كيف تقومون خطوة الانتقال من روتانا برجمان الى روتانا فجيرة؟**

– كانت النقلة نوعية من فندق في المدينة الى منتجع سياحي وسبا. وحاليا نركز على استقطاب السياح، خصوصا وان الفندق يبعد اقل من ساعتين بالسيارة من دبي، ويعتبر المنتجع خيارا صائبا للاشخاص الذين يسعون الى الهرب من زحام وضجيج الامارة النشطة او لأي شخص في المنطقة يبحث عن عطلة شاطئية مفعمة بالمتعة.

■ **الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟**

– لا شك في ان الازمة تركت بصماتها على مجمل القطاعات الاقتصادية وحتى السياحة في مختلف دول العالم، ولكن نسبة هذا التأثر تختلف بين فندق وآخر، وبالتالي، لم تتأثر كثيرا الفنادق المعتمدة سياسة تسويقية فاعلة. اما بالنسبة الى منتجع وسبا فجيرة روتانا فقد تأثر ايجابا بظروف ما بعد الازمة، بفضل معرفتنا العميقة بالاسواق الخارجية.

منتجع سياحي عائلي

■ **ما هي ميزة منتجع وسبا فجيرة روتانا؟**

– يتميز بصفة كونه منتجعا سياحيا عائليا وفي الوقت عينه يستقطب الازواج لتمضية شهر عسل رائع.

ويتألف الفندق من ٢٥٠ غرفة ويتضمن سبا ونواديا ترفيهيا مخصصا للاطفال، ومطاعم عدة ابرزها موزاييك، اضافة الى المطعم المتخصص بتقديم المأكولات البحرية والـ FULL BAR والـ BEACH BAR وغيرها...

وهنا لا بد من الاشارة الى ان الفجيرة تتميز بطقس جميل ومناخ صحي وتطل على المحيط الهندي.

نسب اشغال عالية

■ **هل تركزون على استقطاب فئة محددة من الزوار؟**

– نستقطب عائلات وأزواجاً من السوق المحلي خلال عطلة نهاية الاسبوع. اضافة الى اننا نستقطب الزوار الاجانب من روسيا، اوروبا، ايطاليا، بريطانيا، المانيا وغيرها...

ويسجل الفندق نسب اشغال عالية تتراوح بين ٧٠ و٧٥ في المئة بالرغم من الازمة العالمية.

■ **ما هي ابرز عروضاتكم الصيفية؟**

– نقدم عروضات صيفية للعائلات وللازواج الراغبين بتمضية شهر عسل رائع في الفندق. كما اننا نقدم سلة متكاملة من العروضات لكل قطاع على حدة حتى الشركات، ونوفر للافراد خدمات متنوعة وترفيهية بأسعار مدروسة. كما ونروّج لفندقنا في دول العالم كافة.

تعديل الخطة التسويقية

■ **ما هو حجم الانفاق على السياسة الترويجية في ظل الظروف الحالية؟**

– لا شك في اننا عمدنا الى تعديل خطتنا التسويقية لكي تتماشى مع التغييرات التي شهدتها الاسواق، ولكننا لم نحد من الميزانية المخصصة لحملاتنا الترويجية.

■ **ما هي ميزة الاستراتيجية التي يتبناها فندقكم؟**

– استهدفنا مؤخرا اسواقا جديدة وخصوصا تلك التي بقيت بمنأى عن تأثيرات الازمة المالية.

خلق وجهات سياحية

■ **كيف تقومون القطاع السياحي في دولة الامارات حاليا؟**

– لا يزال القطاع السياحي الاماراتي ناشطا سواء في الفجيرة، او دبي وابو ظبي، وذلك بفضل الجهود التي تبذلها هيئة السياحة في كل امارة. وبالتالي تساهم الدولة في خلق الوجهات السياحية وتروج لها وتسوقها، وتخصص لهذا الغرض مبالغ واموالا طائلة. وهنا لا بد من الاشارة الى ان قطاع الطيران قادر بدوره على تعزيز القطاع السياحي من خلال ابرامه اتفاقيات مع الفنادق تتضمن عروضات واسعارا مميزة.

امل في عودة الاسواق الى طبيعتها

■ **هل تعتقدون حاليا، ان دولة الامارات بحاجة الى فنادق جديدة؟**

– تأجلت مشاريع عدة بسبب الظروف العالمية الحالية، ولكننا نأمل في عودة الاسواق الى طبيعتها قريبا، اذ عندها ستكون هناك حاجة فعلية الى فنادق جديدة.

■ **ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٠٩؟**

– لا بد من اعتماد سياسة ذكية وواعية وادارة جيدة في ٢٠٠٩، ونأمل ان يحقق فندقنا نسب اشغال عالية خلال موسم الصيف. ■



السلسلة تسعى لأن تكون رمزا لأسلوب الحياة



وائل راشد (فندق دبليو – الدوحة W - DOHA):
خصائص الفندق ومميزاته جاذبة لمختلف الفئات

تأسس فندق دبليو الدوحة W-DOHA من قبل شركة جاسم وعلي جبده، ويمنح الفرصة لتجربة رائعة فريدة لأسلوب الحياة المعاصرة مقدما للضيوف خدمات متكاملة. ويعد فندق دبليو الدوحة الثاني في مناطق اوروبا وافريقيا والشرق الاوسط بعد افتتاح فندق دبليو اسطمبول في العام الماضي، والفندق من سلسلة شركة فنادق دبليو الاميركية التي تعمل على ان تجعل من علامتها التجارية اكثر من مجرد اسم فقط، حيث تسعى لان تكون رمزا لاسلوب الحياة المعاصر المميز.

مدير ادارة المبيعات والتسويق للسعودية والخليج العربي في شبكة فنادق ستاروود STARWOODوفندق دبليو – الدوحة W-DOHA وائل راشد صاحب الخبرات الطويلة في عالم الضيافة تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن خصائص الفندق ومميزاته وتصميمه الفريد من نوعه، الجاذب لمختلف الفئات العمرية في المجتمعات العربية، موضحا ان الاستراتيجية المعتمدة تقوم على تلبية متطلبات العملاء والرواد والحرص على تقديم خدمات ذات قيمة مضافة واسعار مدروسة، واصفا السوق الفندقي في قطر بالواعد و المشاركة في ملتقى السفر العربي بالمثمرة.

نمو تصاعدي في الاشغال

■ الى اي مدى تأثرتم بالازمة المالية العالمية، وكيف انعكست الاوضاع الحالية على افتتاح فندق دبليو في الدوحة؟

– كان من المفترض ان نفتتح الفندق في نهاية العام المنصرم، ولكننا تأخرنا نظرا لتراجع السوق الفندقي وظهور معالم ضعفه منذ ايلول (سبتمبر) الماضي.

ولكننا عدنا وافتتحنا الفندق منذ حوالى الشهرين واعمالنا تسير على خير ما يرام، كما ان نسبة الاشغال ترتفع بوتيرة تصاعدية ووصلت الى ٣٠ في المئة في فترة وجيزة ونتوقع تحقيق نتائج جيدة مستقبلا.

جاذب لكل الفئات

■ هل تركزون على استقطاب شريحة معينة من الزوار؟

– يستقطب الفندق الزوار سواء كانوا سياحا او رجال اعمال، وذلك بفضل تصميمه المميز الذي يدمج بين الخطوط العربية التقليدية بالمعاصرة، ما اضفى روعة فريدة على الفندق. وبمجرد وصول الضيوف يجري استقبالهم وسط اجواء رائعة، خصوصا بعدما غيرنا المفهوم التقليدي لبهو الفندق واطلقنا عليه تسمية غرفة المعيشة المستوحى تصميمها من احد المساجد وهو مجهز بالتأثيرات المائية والمقاعد المعلقة، اضافة الى الانارة المشغولة يدويا بطريقة النفخ...

هذا وتنجذب الفئات العمرية كافة، وخصوصا الشباب نحو الفندق، لحبهم التغيير والعصرنة والديكور المميز الذي طالما عرف به فندق دبليو.

خدمات ذات قيمة مضافة

■ ما هي الاستراتيجية التي يتبناها فندقكم للمحافظة على عملائه في ظل الازمة؟ وما هي اهم عروضكم الصيفية؟ وما هو حجم الانفاق على السياسة الترويجية؟

– نظمنا حملة اعلامية ضخمة لتعريف العملاء على شركة فنادق دبليو، خصوصا ان فندقنا هو الاول من سلسلة دبليو في منطقة الشرق الاوسط. وتقوم استراتيجيتنا على تلبية مختلف متطلبات عملائنا ونحرص على تقديم خدمات ذات قيمة مضافة بأسعار مدروسة ومناسبة للجميع. وسنعلن في نهاية الشهر الحالي عن عروضاتنا الصيفية التي ستتضمن خدمات عدة تحفز العملاء وتشجعهم على زيارة الفندق.

السوق القطري واعد

■ كيف تقومون مشاركتكم اليوم في معرض سوق السفر العربي ٢٠٠٩؟

– رغم الظروف التي يمر بها القطاع الفندقي على مستوى العالم، جاءت مشاركتنا في معرض السفر العربي مثمرة جدا، خصوصا ان القطاع الفندقي اليوم لا يقل اهمية عن القطاعات الاقتصادية الاخرى.

اما على الصعيد المحلي فقطر لم تتأثر كثيرا بالازمة ولا تزال السياحة ناشطة بفضل جهود السلطات المعنية، كما وان اعمال تطوير المشاريع المتنوعة لا تزال مستمرة (التعليم، البنى التحتية، الاتصالات، النفط والغاز وغيرها...). وكل هذه المقومات حفزتنا على الانخراط في السوق القطري الواعد بغية تقديم الخدمات الضرورية لجيل الشباب الصاعد، ولدي اقتناع تام بعدم تعرض القطاع الفندقي في قطر لأي نوع من الركود او التباطؤ.

مطاعم راقية ومميزة

■ هل لنا بلمحة عن ميزات الفندق؟

– يضم الفندق ٢٩١ غرفة وتشمل ٣١ جناحا اضافة الى ١٥٤ شقة مؤلفة من غرفة وغرفتي نوم، ولدى فندق دبليو مطاعم راقية تعتمد فنون الطهي المعاصرة، كمطعم سبايس ماركت، ومطعم ماركت، وقد استحدثت الفكرة العامة لهذين المطعمين من قبل الشيف جان جورج فونغريشتين ومطعم لا ميزون دو كافيار الذي يتيح التمتع بجولة مثيرة في عالم الكافيار.



وللاسترخاء يقدم فندق دبليو الدوحة نادي بليس الصحي وهو الاكثر تميزا في نيويورك حيث يمكن الآن التمتع به في منطقة الشرق الاوسط للمرة الاولى. كما وتتميز قاعات المؤتمرات الخاصة بالفندق بنظام SENSORY SET-UP الفريد، والذي تختص به فنادق دبليو كونه يحفز الحواس من خلال الانغام الموسيقية الرائعة والروائح العطرة. ■

متمايزة بتوفيرها تجربة سفر فريدة

جورج كوبر (الوطنية - الكويت):

طموحنا تسيير ١٢ طائرة بين دول منطقتي الخليج والشرق الأوسط



يرتكز مفهوم شركة الخطوط الوطنية WATANIYA Airways في الكويت على تقديم أعلى مستويات الراحة والفخامة والرفاهية للمسافرين على متن طائراتها، ومواكبة للإقبال على رحلاتها بين بيروت والكويت أعلنت مؤخراً عن تسيير رحلتين يومياً بدءاً من مطلع حزيران (يونيو) الجاري .

الرئيس التنفيذي للشركة جورج كوبر نفى أي تأثير للأزمة المالية العالمية على أسواق منطقة الخليج، وبالتالي على قطاعات الطيران فيها، معدداً وجهات الشركة الحالية وجدول رحلاتها، كاشفاً عن سعي الوطنية الى تشغيل نحو ١٢ طائرة بين دول منطقتي الخليج والشرق الأوسط، مع الحرص على عدم توسيع الشركة حفاظاً على تمايزها في توفير تجربة سفر فريدة.

إقبال على رحلاتنا

■ هل لنا بنبذة عامة عن الخطوط الوطنية؟

– الخطوط الوطنية هي شركة طيران كويتية خاصة تأسست العام ٢٠٠٥ وانطلقت برحلتها الأولى في ٢٤ كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩ إلى دبي. وتسعى الى تقديم أعلى مستويات الراحة والفخامة والرفاهية للمسافرين، بما يشبه تجربة سفر فريدة من نوعها.

ويتألف أسطول الشركة حالياً من طائرتي أيرباص من طراز A320 تم استئجارهما وتحتوي الطائرة الواحدة على ١٢٢ مقعداً حرصاً على راحة الركاب.

وستسيّر الخطوط الوطنية رحلاتها الى المدن الرئيسية في منطقة الخليج والشرق الأوسط انطلاقاً من مبنى الشيخ سعد للطيران العام في مطار الكويت الدولي.

والجدير بالذكر ان خطنا الى بيروت يلقى إقبالاً شديداً بفضل شعبية هذه المدينة، لذا سنسيّر رحلتين الى بيروت يومياً بدءا من مطلع شهر حزيران (يونيو) الجاري.



كريس ألن

فرص نمو وتطوّر واسعة

■ هل تأثرت أعمالكم في الوطنية سلباً بسبب الأزمة العالمية خصوصاً أنكم أطلقتم الرحلة الأولى بداية عام ٢٠٠٩؟

– بدأ التحضير لتأسيس الخطوط الوطنية آواخر عام٢٠٠٧ وكانت الأوضاع الإقتصادية آنذاك مختلفة عن السائدة اليوم. وكنا باشرنا عملية طلب الطائرات التي يصعب وقفها.

ولكن رغم الأوضاع الإقتصادية العالمية المتدهورة، لم تتأثر أسواق منطقة الشرق الأوسط ودول الخليج بالأزمة كما مثيلاتها في دول أوروبا وأميركا وغيرها.

وكون الوطنية تعمل في هذه الأسواق، لم نتضرّر بشدة، لا سيّما ان فرص النمو والتطوّر واسعة ومتعددة.

■ كيف تصفون الإقبال على السفر على متن خطوطكم في هذه الفترة؟

– ثمة إقبال شديد على خطوط الوطنية ولدينا نسبة حجز مرتفعة لموسم الصيف خصوصاً باتجاه لبنان، ويعود ذلك الى ان عدداً كبيراً من الرعايا اللبنانيين يعملون في دولة الكويت، كما ان نحواً من ١١ ألف كويتي يملكون شققاً وعقارات في مناطق متعددة في لبنان كمنطقة بحمدون على سبيل المثال. لذا من الطبيعي ان ترتفع نسبة الرحلات بين الكويت ولبنان والعكس صحيح.

أربع وجهات ورحلات إضافية

■ ما هي وجهات الوطنية وهل لديكم نية في زيادتها؟

– لدينا أربع وجهات لغاية اليوم وهي دبي، البحرين، بيروت والقاهرة، إضافة الى وجهتين جديدتين إلى عمّان ودمشق سنضيفهما قريباً الى جدول رحلاتنا.

هذا وستسيّر الوطنية رحلتين يومياً الى بيروت بدءاً من شهر حزيران (يونيو) نتيجة الطلب المتزايد كما ذكرت، الى جانب رفع عدد الرحلات الى القاهرة أيضاً.

أسطول من ١٢ طائرة

■ ماذا عن أسطول الشركة في المستقبل؟

– تسعى الوطنية الى تشغيل ١٠ الى ١٢ طائرة في منطقة الخليج والشرق الأوسط. وقد طلبنا لغاية اليوم ٧ طائرات سنتسلمها تباعاً، منها الطائرة الثالثة التي تصل في شهر أيار (مايو) ٢٠٠٩.

تجربة سفر فريدة

■ إلامَ تهدف الوطنية لتحقيقه في مجال النقل الجوي؟

– في الماضي، كانت رحلة السفر ممتعة وأشبه بحدث كبير، بدءاً من الانطلاق الى التحليق في الأجواء وصولاً الى الوجهة المحددة، وهذا ما تسعى الخطوط الوطنية الى توفيره بقالب ممتع الى جميع المسافرين، مع حرصنا على ان لا نتوسع في الشركة، حفاظاً على تمايزنا في توفير تجربة سفر ممتعة وفريدة لا تشبه ما تقدمه أي شركة أخرى.

لذا نتوجه الى جميع الراغبين والمسافرين باختيار السفر على متن خطوط الوطنية كي يختبروا تجربة لا مثيل لها. ■



سامر دغستاني (KEMPINSKI):

نستهدف اسواقا سياحية جديدة متنوعة جغرافيا



يقع فنـــدق كمبنسكي عمان الاردن KEMPINSKI في وسط المدينة وقد افتتح عام ٢٠٠٥. ويضم الفندق ٢٧٨ غرفة جناحا اضافة الى اربعة مطاعم ومجمع للتسلية ونـــاد صحـــي ورياضي ومرافق متنوعة اخرى.

مدير دائرة التسويق والمبيعات في الفندق سامر دغستاني آسف لتراجع وفادة السياحة الروسية الى الاردن، موضحا ان الفندق اعتمد بدائل للنهوض وتمثلت بالاتجاه تسويقيا نحو اسواق جديدة متنوعة جغرافيا، لافتا الى عروض مميزة من حيث الاسعار والخدمات النوعية، متوقعا ازدهار السياحة الخليجية الى دول الشرق الادنى، منوّهاً بتدابير واجراءات اتخذتها وزارة السياحة الاردنية وهيئة تنشيط السياحة لتحريك عجلة السياحة، المحلية متمنيا عودة الاوضاع الاقتصادية في الاردن الى حالها الطبيعية.

■ كيف تصفون تأثير الازمة المالية على القطاع الفندقي في الاردن عموما وعلى كمبنسكي عمان خصوصا؟

– سجل قطاع الفنادق في الاردن تراجعا كبقية القطاعات في المنقطة بفعل الازمة المالية.

وقد تأثرت الفنادق في العاصمة عمان سلبا فتراجعت نموا بنسبة ٣٠ في المئة والمنتجعات بنسبة ٤٠ في المئة، خصوصا بعد تراجع السياحة الروسية بنسبة ٧٠ الى ٨٠ في المئة هذه السنة مقارنة مع العام ٢٠٠٨.

اما بالنسبة الى فندق كمبنسكي عمان، فنركز على قطاع الاعمال والشركات بدرجة كبيرة الى جانب الترفيه والاستجمام، ما ساعدنا على تحمل تداعيات الازمة.

تسويق وعروض متنوعة وشاملة

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية والعروض الفندقية التي اعتمدتموها في ظل الازمة؟

– في مثل الظروف الاقتصادية الراهنة، بحثنا عن بدائل جديدة للنهوض، لذا اتجهنا نحو مختلف الاسواق وتحديدا اسواق الشرق الاقصى والهند والصين وذلك بالتعاون مع وزارة السياحة وهيئة تنشيط السياحة في الاردن.

فبعد تضرر الاسواق الاميركية والاوروبية، وجدنا ان الاسواق الآسيوية فرصة واعدة لفنادق الشرق الاوسط.

من جهة اخرى، نقدم عروضا فندقية متنوعة من حيث الاسعار والخدمات، ونتوقع ان تزدهر السياحة الخليجية هذا العام في الشرق الادنى اي لبنان وسوريا والاردن نظرا لتمتع صناعة السياحة فيها بأسعار ومناخ واجواء وتسهيلات مميزة. ومن العروض ليلة رابعة مجانية مقابل ثلاث ليال في فنادق عمان، اضافة الى الافادة من النشاطات التي تقوم بها هيئة تنشيط السياحة والموجهة للاولاد مثل التخييم والمغامرات وغيرها.

تدابير واجراءات محركة للسياحة

■ هل لديكم اي مطالب من الجهات الرسمية المعنية بقطاع السياحة في الاردن؟

– تنشيط السياحة الاردنية هو مسؤولية مشتركة بين القطاعين العام والخاص، وفي هذا الاطار تقوم وزارة السياحة وهيئة تنشيط السياحة باتخاذ تدابير واجراءات تساعد على تحريك السياحة مثل خفض الضريبة على الاقامة في الفنادق من ١٤ الى ٨ في المئة. وهذه الخطوة تخفف المصاريف على عاتق الفنادق مما يسمح لها بمزيد من المرونة في طرح اسعارها. ■

حازم صواف (القصباء - الشارقة):

خطط تسويقية لرفد السياحة في الشارقة بأكبر عدد من السيّاح



تعتبر القصباء إحدى ابرز المعالم السياحية في إمارة الشارقة عاصمة الثقافة والفن والأدب، وهي منذ نشأتها تحرص على ان تكون مكاناً عائلياً في الدرجة الأولى، يقصده الزوار كي يستمتعوا في أجواء المكان الذي يحوّل زيارتهم الى رحلة ترفيهية تمتزج فيها روح الثقافة وإبداع الفن، جنباً الى جنب مع المتعة الحقيقية لكل أفراد العائلة.

مدير التسويق في مكتب تطوير القصباء حازم صواف أكد ان الخطط التسويقية والترويجية المعتمدة ستشهد تطوراً ملحوظاً ووجهات جديدة، تهدف الى رفد القطاع السياحي في إمارة الشارقة بعدد أكبر من السياح من مختلف أنحاء العالم، مسلطاً الضوء على روزنامة إنجاز مراحل المشروع، منوهاً بنسب الإشغال العالية التي حققتها مرافق القصباء.

■ الى اي مدى أثرت الأزمة الإقتصادية العالمية على القطاع عموماً وعلى مشروعكم خصوصاً؟

– تركت الأزمة بصماتها على القطاع وخصوصاً على السياحة الخارجية لناحية عدد الزوار القادمين عبر مطار الشارقة، وتأثرت سلباً حركة إشغال الفنادق في الإمارات كافة. في حين ظلت السياحة الداخلية على نشاطها.

أما بالنسبة لمشروعنا، فلم يتأثر في شكل كبير ومباشر كونه ليس موجهاً الى السياح فقط بل الى الإماراتيين أيضاً. وقد سجّلنا في ٢٠٠٩ نسبة إقبال عالية خلال النشاطات التي نظمناها حتى الآن، كما ان المطاعم والمقاهي سجلت نسبة إشغال جيدة.

إنجاز المراحل على قدم وساق

■ هل أنجزتم مراحل المشروع كافة؟

– عمدنا الى إعادة تأهيل المشروع وإضافة بعض الخدمات اليه. كما أننا أجرنا المكاتب والمطاعم، وافتتحنا الأماكن المخصصة للأطفال، ومركز الأعمال. وفي مرحلة لاحقة سنفتتح قاعات المعارض والمؤتمرات، المسرح وصالات العرض. كما أننا سنبدأ ببناء برج يضم مكاتب وفندقاً ومواقف سيارات. ونلتزم بالجدول الزمني المحدّد لتنفيذ هذه المراحل كافة، ولكننا نحرص على ترتيب ميزانياتها.

ونعتبر ان هذه المرحلة هي الأفضل للمباشرة بأعمال التطوير في ظل تراجع أسعار مواد البناء.

أسلوب الترويج المباشر

■ ما هي الإستراتيجية التسويقية المعتمدة وهل أدخلتم بعض التعديلات عليها؟

– أداؤنا خلال الربع الأول من العام الحالي كان جيداً، ولكننا سنركز في الفترات المقبلة من السنة على تحسين الخدمات وتطوير المنتجات ومراقبة حركة السوق، إضافة الى أننا سنعتمد أسلوب الاحتكاك المباشر بالعملاء بدلاً من الحملات الإعلانية التقليدية، وبالتالي سنعتمد استراتيجية تسويقية مركزة عن طريق الإنترنت والمشاركة بالمعارض وغيرها..

كما ونسعى لاستقطاب الشركات الصغيرة والمتوسطة ورجال الأعمال.

■ وهل أنتم راضون عن نسبة الإقبال على المشروع؟

– حققنا نسبة إشغال عالية، ففي الربع الأول من السنة وصل عدد زوار المشروع الى حوالى مليون و٢٠٠ ألف شخص بحسب الاحصاءات الأخيرة، أي بزيادة تروح بين ٤٥ و٥٠ في المئة مقارنة بالعام الماضي.

تطوير الخدمات

■ ما هي الخدمات المميزة التي ستعملون على تقديمها للعملاء؟

– حالياً نركز كما سبق وذكرت على قطاع الأعمال وستصبح قاعات المعارض والمؤتمرات والمسرح الجديد جاهزة بعد حوالى شهرين، ونعمل على افتتاح المعارض الفنية والقاعات الخاصة بالفعاليات التراثية مع حلول آخر العام الحالي، فضلاً عن سعينا الى تطوير خدماتنا في المقاهي والمطاعم ودور الترفيه. ■

عماد الياس (مجموعة فنادق روتانا ROTANA):

الازمة انعكست ايجابيات على القطاعات الفندقية في سوريا ولبنان



نائب الرئيس التنفيذي ورئيس العمليات في مجموعة فنادق روتانا عماد الياس قدم لمحة عن حال القطاعات الفندقية في الامارات، متوقفا عند التراجع الذي شهدته امارة دبي بعد الازمة المالية.

واعتبر الياس ان للأزمة ايجابياتها التي انعكست على قطاعات الفنادق في كل من سوريا ولبنان والاردن، حيث تسجل فنادق روتانا نسب اشغال قياسية، مشيرا الى ان المجموعة وازاء الاوضاع الراهنة، لجأت الى اعتماد استراتيجية تسويقية مبنية على الحد من المصاريف، آملا في ان تشهد سنة ٢٠١١ انفراجات اقتصادية حقيقية.

الاعمال الى تحسن

■ **الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟**

– لم تترك الازمة بصماتها السلبية على ابو ظبي والعين، وبالعكس تماما تحسنت وتيرة اعمالنا مقارنة بالعام الماضي. كما ونسجل نسب نمو لأن المشاريع لم تتوقف ولم تؤجل. وفي الامارات الشمالية، انتعشت ايضا الاعمال في فنادقنا هناك، خصوصا وان اسعارها مدروسة.

اما دبي، فكانت فعلا الامارة الاكثر تأثرا بالازمة لان نسبة العرض فيها كانت ضخمة جدا، فضلا عن انها اعتادت استقطاب الاموال والمعارض والشركات والمستثمرين من انحاء العالم.

وفي الوقت الذي تضررت فيه الدول الكبرى كالولايات المتحدة ودول اوروبا وروسيا والصين، كان من البديهي ان تتأثر دبي سلبا كونها المستقطبة للاطراف كافة.

اما على صعيد قطاع الفنادق وتحديدا في فنادقنا بدبي فقد تراجعت نسب الاشغال هناك وبالتالي ارباحنا مقارنة بالعام الماضي. ولكننا نتوقع منافسة حادة في الاسعار خلال فترة الصيف المقبلة، ونأمل في ان نتمكن من التعويض في الربع الاخير من السنة الحالية حيث ستنظم معارض كبيرة.

بالمقابل تركت الازمة المالية العالمية آثارا ايجابية عدة في بلدان اخرى كلبنان وسوريا حيث فنادقنا هناك تسجل نسبة اشغال قياسية. اما السوق المصري فتأثر في الاشهر الثلاثة الاولى ولكن حاليا عادت الحركة الاقتصادية وعوضنا فترات الركود والانكماش، كما ان اسواق الكويت والسودان تسير بخطى ثابتة.

من جانب آخر، لم تتأثر الشركة الام بالتراجع الذي سجلناه في دبي وقدمنا سلة من العروض المتكاملة الجاذبة للزوار.

الحفاظ على نوعية الخدمات

■ **هل ستعدّلون في استراتيجيتكم التسويقية المعتمدة؟**

– عمدنا الى خفض مصاريفنا ولكن ليس على حساب الزائر ونوعية الخدمات المقدمة اليه. كما اننا لم نلجأ ابدا الى تسريح عمالنا وموظفينا. ولكننا عمدنا الى سياسة توظيف رشيدة بعد تجديد عقودنا.

تعويل على المشاركة في المعارض

■ **كيف تقومون المشاركة في معرض سوق السفر العربي؟**

– يبدو ان عدد المشاركين في المعرض هذا العام اقل من السنوات الماضية، ولكن فنادق روتانا المنتشرة اقليميا تولي اهمية كبرى للمشاركة في مثل هذه النشاطات، ولا نفكر ابدا بالتخلي عنها.

■ **ما هي توقعاتكم المستقبلية؟**

– سنشهد في العام ٢٠١٠ بعض الانفراجات الاقتصادية ولكن التفاؤل الكبير سيكون بالسنة ٢٠١١. ■

ميديا روتانا دبي ينال جائزة افضل فندق جديد في ٢٠٠٩



مصطفى ابو العينين يتسلم الجائزة

نال فندق ميديا روتانا دبي MEDIA ROTANA الجائزة الذهبية لأفضل فندق جديد لعام ٢٠٠٩ ضمن جوائز قطاع الضيافة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لهذا العام، والتي تنظمها شركة سي اتش ايه للسنة السادسة على التوالي.

ومنذ البداية، حقق فندق ميديا روتانا دبي نجاحاً كبيراً على صعيد الضيافة وتميزه بموقعه الإستراتيجي في قلب دبي النابض بالأعمال، حيث يطل على شارع الشيخ زايد مقابل مدينة دبي للإعلام ومدينة دبي للإنترنت وبنائه وفي تصميمه العصري وبتمتعه بـ ٤٦٠ غرفة رحبة صممت بمهارة عالمية المستوى بالإضافة الى ١٥ غرفة اجتماعات مجهزة بالكامل مع أحدث المعدات.

وتعليقاً على هذا الإنجاز، قال **مصطفى أبو العينين**، المدير العام: «كان مهماً ان نكون مرشحين لجائزة قطاع الضيافة في الشرق الاوسط وشمال أفريقيا لهذه الفئة. ويسعدنا الفوز في الجائزة الذهبية خصوصاً أنها من خيار وتقدير ضيوفنا. النجاح الذي حققه ميديا روتانا يقف وراءه عمل شاق وإيمان وجهود مشتركة من فريق العمل الذي سوف يسعى لمزيد من الإنجازات الكبيرة في المستقبل».

روتانا للفنادق تحصل على ٢٣ جائزة في مجال الضيافة والأداء



حازت روتانا للفنادق على ٢٣ جائزة خلال حفلات BUSINESS TRAVEL MENA, WTA، معلنة بذلك فصلاً جديداً من فصول تفوقها والتزامها بأرقى معايير الخدمات المقدمة الى الزبائن.

وتعليقاً على هذه الإنجازات قال السيد **عماد الياس** نائب الرئيس التنفيذي ورئيس العمليات لروتانا «هذه الجوائز التي حققناها هي نتيجة منطقية لما بذلناه من جهود من خلال فريق محترف متكامل يسعى باستمرار للإرتقاء بمتطلبات الضيافة ومستواها على صعيد المنطقة ككل». وقد أضاف: «التوقعات والمتطلبات في تبدل مستمر».

تمارا خليل (شركة قطر الوطنية للفنادق QNHC):

اجراءات وقائية وحملات تسويق لفنادق قطر تجنبا لتداعيات الازمة المالية



المعروف عن شركة قطر الوطنية للفنادق امتلاكها لإمكانات ومهارات لتوفير خدمات فندقية متخصصة في قطر، وهي اليوم تمتلك وتدير ١٢ فندقا داخل وخارج دولة قطر. ولطالما طمحت قطر الوطنية للفنادق الى تقديم افخم نوعية من الخدمات الى روادها، اضافة الى افضل الاسعار.

مديرة العلاقات العامة في الشركة تمارا خليل لفتت الى اجراءات وقائية وحملات تسويقية قامت بها فنادق قطر في محاولة لتجنب تداعيات الازمة المالية العالمية، عارضة لنشاط الفنادق التي تديرها في انحاء قطر، وتوجهاتها التوسعية اقليميا وعالميا، داعية المستثمرين الى الاقبال على قطر ذات الاقتصاد المتين.

اجراءات وقائية وحملات ترويج

■ الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟

– تستقطب قطر عادة الطلاب والرياضيين ورجال الاعمال، وهذه الفئات الاجتماعية لم تتأثر سلباً بالازمة، وبالتالي لم تشهد الفنادق القطرية تراجعا في وتيرة اعمالها وظلت نسب الاشغال فيها عالية بالرغم من الازمة المالية العالمية. غير ان القطاع الفندقي في قطر وبالرغم من عدم تأثره بعوامل سلبية، كما القطاعات الاقتصادية الاخرى، اتخذ اجراءات وقائية ولجأ الى حملات ترويجية لجذب الزوار. حتى ان صناعة الطيران لم تتأثر سلبا مما يعكس متانة الاقتصاد المحلي ولكن الجميع يفضل الحذر.

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية التي يتبناها فندقكم، وما هي اهم عروضكم الصيفية؟

– نعتمد على السياح الذين يزورون قطر لأيام معدودة قبل متابعة رحلاتهم الى بلاد اخرى مجاورة، ونسعى الى تقديم عروضات صيفية مغرية لجذب الرواد.

مشاريع توسعية

■ هل أثرت الازمة على سياستكم التوسعية؟

– لدينا مشاريع توسعية عدة داخل قطر وخارجها ولم نؤجلها. وتدير شركة قطر الوطنية للفنادق علامة تجارية تضم فنادق من فئة اربعة نجوم مخصصة للاعمال تحت اسم مروب MERWEB. ومن المتوقع افتتاح اول فندق في آب (اغسطس) ٢٠٠٩ في قطر وتحديدا في شارع راس ابو عبود. اضافة الى فندق مروب جراند سيتي سنتر في عام ٢٠١٠ مع امكانية التوسع في منطقة لوسيل. كما وسندرس مشاريع توسعية اخرى اقليميا وعالميا.

ولا نفكر حاليا بتطوير فنادق تتولى ادارتها شبكات عالمية.

ومن جهة اخرى تستغل الشركة تراجع الاسواق الخارجية للاستثمار فيها، ولدينا فندق RENAISSANCE في شرم الشيخ بإدارة الماريوت فضلا عن فندق PARK HAYAT في اسبانيا ولا يزال قيد الانشاء...

ونحوّل مشروعا سكنيا في باريس الى فندق وسيفتتح العام المقبل. ونتطلع الى الاستثمار في الولايات المتحدة لاستغلال الظروف الحالية.

مع المنافسة الصحية

■ في رأيكم هل بات السوق القطري مشبعا ام انه لا يزال يستوعب فنادق جديدة؟

– لا يزال السوق القطري يستوعب فنادق حديثة، ولكننا نفضل اتاحة المجال للمنافسة الصحية والتي تعود بالفائدة على قطر، خصوصا اننا شركة مملوكة من الحكومة ونكتفي بامتلاك ١٢ فندقا داخل السوق المحلي.

دعوة الى الاستثمار في قطر

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– نحقق نسبة ارباح تتراوح بين ٥ و١٠ في المئة سنويا، مع نسبة اشغال جيدة وليس لدي ارقام محددة، لكننا متفائلون بنتائج نهاية العام، ودعوتنا مفتوحة الى المستثمرين للاقبال على الاستثمار في قطر بعدما اثبتت انها صاحبة اقتصاد متين وصحي. ■

حارب المهيري (طيران الاتحاد ETIHAD- أبوظبي):

توسيع وجهاتنا الى ٥٥ وتعزيز اسطولنا بطائرات ايرباص وبوينغ



مدير ادارة الاعلام والاتصال للشؤون التجارية في طيران الاتحاد وصاحب الخبرة الطويلة في حقل النقل الجوي حارب المهيري كشف عن توسيع الشركة لوجهاتها وتعزيز اسطولها بطائرات من طراز ايرباص وبوينغ من مختلف الاحجام، باعتبارها الشركة الاولى في الشرق الاوسط التي اوصت على ٢٠٥ طائرات خلال فعاليات معرض فوبورغ الذي جرى في لندن اخيرا.

وفي مجال تسويق ابو ظبي لفت المهيري الى ان طيران الاتحاد يسوّق لابو ظبي قبل تسويق نفسها وتحت شعار «من ابو ظبي الى العالم» الموضوع على اجسام اسطولها.

٥٥ وجهة نهاية ٢٠٠٩

■ هل تعمل شركة طيران الاتحاد على توسيع وجهاتها وخطوطها الجوية؟

– أحدث خطوطنا الجوية ستكون أبوظبي – شيكاغو، أبوظبي – اسطمبول وأبوظبي – الآستانة ليصل عدد الوجهات الجوية لطيران الاتحاد الى ٥٥ وجهة نهاية العام ٢٠٠٩.

وما هذا الإنجاز سوى دليل قاطع على استراتيجيتنا الثابتة والناجحة وعدم تأثرنا كغيرنا بالأزمة المالية، مع التذكير ان عمر طيران الاتحاد لا يتخطى الست سنوات.

■ الى جانب استحداثكم وجهات جوية جديدة هل تعملون على شراء طائرات جديدة لزيادة أسطولكم الجوي؟

– لا شك في ذلك والدليل ان الاتحاد للطيران كانت الأولى من حيث الطلب على الطائرات في معرض FAUBOURGH AIRSHOW الذي نظم العام الماضي في لندن فطلبت ٢٠٥ طائرات تتنوع بين الايرباص والبوينغ وبأحجام مختلفة.

هذا وسنتسلّم هذا العام ثلاث طائرات، الأولى في شهر آب (أغسطس) والثانية مطلع شهر تشرين الأول (أكتوبر) والثالثة في الشهر الأخير من السنة.

والطائرتان الأوليان هما طراز ايرباص ٣٤٠ – ٦٠٠ وتتمتعان بمقاعد من الدرجة الأولى المصممة بقياسات مريحة ومن جلد طبيعي من تصميم فيراري، وسيغلب على تصميمها الطابع العربي الإسلامي الذي يعكس الثقافة العربية لإمارة أبوظبي.

أما الطائرة الثالثة فهي من طراز ايرباص A.330 وستتميز بالإضافة الى مقاعد الدرجة الأولى، بمقاعد درجة الأعمال التي تقدم أفضل وسائل راحة للركاب لما ستحتويه من مميزات وخدمات جديدة توفر للمسافرين.

«من ابو ظبي الى العالم»

■ علام يرتكز طيران الاتحاد اليوم في استراتيجيته التسويقية؟

– تسوّق طيران الاتحاد لإمارة أبوظبي قبل تسويقها لنفسها، وهذا جليّ من خلال شعار «من أبوظبي الى العالم» الذي وضعناه على أجسام طائراتنا.

وتنبثق استراتيجيتنا هذه من كوننا الناقل الوطني لإمارة أبوظبي، وجزءاً أساسياً من خطة أبوظبي ٢٠٣٠. ■

ستيفاني ابو جوده (راديسون بلو - خور دبي ديرة):

الازمة المالية لم تعِق خططنا التوسعية في الخليج وافريقيا



يقع فندق راديسون بلو خور دبي ديرة في قلب دبي ويضم ٢٨٧ غرفة وجناحا تطل على خور دبي الرائع، كما يضم الفندق مطاعم وناديا رياضيا وصحيا اضافة الى حوض سباحة خارجي وملاعب كرة مضرب وسكواش وقاعات للمؤتمرات والاجتماعات.

مديرة ادارة التسويق والعلاقات العامة في الفندق ستيفاني ابو جوده اشارت الى ان نسبة الاشغال الفندقي في دبي حاليا تناهز ٨٠ في المئة مع اعتمادها اسعاراً تتلاءم والسوق والاوضاع الحالية.

ولاحظت ابو جوده ردود فعل ايجابية من الرواد والصحافة لدى تغيير اسم الفندق بعد فك ارتباطه مع مجموعة راديسون وسلسلة ساس العالمية، مؤكدة ان الازمة العالمية لم تعِق خطط الفندق التوسعية في بعض دول الخليج وافريقيا.

■ الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟

– تأثرت امارة دبي بالازمة المالية العالمية اكثر من اي دولة خليجية اخرى، لكن ليس بالحدة التي يحكى عنها. فالعام الماضي كان استثنائيا على القطاعات كافة ومنها الفندقي الذي شهد نسبة اشغال مرتفعة وصلت الى مئة في المئة، وغلاء اسعار الغرف الفندقية. والانخفاض في نسبة الاشغال والاسعار بنحو ٢٠ في المئة الذي سجل هذه السنة اعاد التوازن الى سوق دبي مقارنة مع الدول الاخرى في المنطقة والشرق الاوسط.

وحاليا تقارب نسب الاشغال الفندقي في كل فنادق دبي الـ ٨٠ في المئة مع اعتماد اسعار ادنى من السابق تتلاءم والسوق والاوضاع الحالية.

■ هل كان لتغيير اسم راديسون ساس الى راديسون بلو وقع ايجابي على فندقكم؟

– كما هو معروف بعد نهاية الارتباط بين مجموعة راديسون وسلسلة ساس العالمية، كان من الطبيعي ان نعمد الى تغيير اسم المجموعة فاخترنا راديسون بلو. وهذا الاسم بسيط وقصير وعصري وعلى صلة بلون الاثاث الأزرق الغالب في فنادقنا. وقد كانت ردود الفعل من الصحافة والرواد ايجابية جدا.

سياحة الاعمال والشركات

■ ما هي ابرز عروضكم الصيفية؟

– تستقطب دبي خلال فصل الصيف شريحة مختلفة من السياح المنضوين تحت خانة السياحة الترفيهية. وفندق راديسون بلو الديرة يستقبل في هذه الفترة السياح العرب الى جانب السياح الروس والانكليز الذين يبحثون عن الراحة والاستجمام والترفيه. ولا ننسى سياحة الاعمال والشركات وهي اكثر ازدهارا في موسم الشتاء، اضافة الى عروض مقدمة للسياح الخليجيين خلال هذا الفصل.

توسع خليجي وافريقي

■ هل أثرت الازمة على سياستكم التوسعية؟

– لم تعِق الازمة العالمية خطط مجموعتنا التوسعية حيث من المقرر ان نفتتح فندقين في ابو ظبي هذا العام، وفندقاً في الكويت، الى جانب التوسع في ليبيا والقاهرة والاسكندرية. ومشاريعنا الفندقية تسير بحسب الجدول الزمني المحدد من دون تأجيل او الغاء.

■ كلمة أخيرة؟

– لا شك في ان معظم الفنادق في دبي تضع خططا وتوقعات لما سيكون عليه موسم الصيف المقبل بسبب عدم وضوح الرؤية.

الى ذلك، نحاول التأقلم مع الاوضاع ووضع استراتيجيات على المدين القصير والطويل. ■

الياس خوري

(RADISSON BLU HOTEL YAS ISLAND & PARK INN):

اكتملت الحجوزات في الفندقين قبل انطلاق سباقات الفورمولا – ١



مديـــر المبيعات والتسويق في فندقي راديسون بلو وبارك إن في جزيرة ياس – أبوظبي الياس خـــوري ذكّـــر بافتتاح مجموعـــة ريزيـــدور للفنادق فندقي راديسون بلو وبارك إن في جزيرة ياس بأبوظبي أيلول (سبتمبـــر) المقبـــل، وذلـــك لمواكبة حدث سباقات فورمولا ١ علـــى حلبـــة الجـــزيـــرة المعروفـــة، عارضـــاً لأهميـــة موقعـــي الفندقيـــن وخدماتهما النوعية، كاشفاً عن حجز غرفهما بالكامل لاستقبال المهتمين بالحدث.

■ هل لنا بلمحة عن فندقي راديسون بلو وبارك إن في جزيرة ياس في أبوظبي؟

– من المتوقع ان تفتتح مجموعة ريزيدور للفنادق فندقي راديسون بلو وبارك إن في جزيرة ياس في أبوظبي خلال شهر أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ تحضيراً لمواكبة سباق فورمولا ١ في مطلع شهر تشرين الثاني (نوفمبر) المقبل.

ويقع الفندقان على بعد ٧ دقائق من مطار أبوظبي ومركز المعارض و١٥ دقيقة من وسط المدينة، ويطلاّن على البحر وعلى حلبة فورمولا – ١.

ويضم راديسون بلو ذو تصنيف اربعة نجوم وما فوق ٣٩٧ غرفة وبارك إن ٢٠٤ غرف، إضافة الى خمسة مطاعم مشتركة بين الفندقين كونهما مفتوحين على بعضهما البعض.

كذلك يحتوي الفندقان على تسع قاعات للمؤتمرات والإجتماعات تستقبل حتى ٤٥٠ شخصاً، ومركز رياضي وصحي وحوض سباحة خارجي مشترك وملعبين لكرة المضرب.

أما بارك إن فهي تعتبر علامة فندقية جديدة في الإمارات، وسيفتتح أول فندق لها في أبوظبي وهو من فئة ثلاثة نجوم وما فوق، ويندرج بارك إن أبوظبي ضمن لائحة فنادق الأعمال والشركات.

ويتكامل بارك إن مع راديسون بلو لتلبية مختلف الحاجات والأذواق وخدمة سياحة الأعمال والترفيه في الوقت نفسه.

انخفاض في أسعار الغرف

■ هل تعتبرون ان الوقت مناسب لافتتاح راديسون بلو وبارك إن في ظل استمرار تداعيات الأزمة المالية؟

– مع استضافة أبوظبي لسباق الفورمولا ١، نعتبر ان افتتاح الفندقين أمر لا بد منه لاستقبال الأعداد الوافدة للمشاركة في هذا الحدث العالمي.

ومن جهة أخرى، لم تتأثر إمارة أبوظبي بالأزمة المالية كما حدث في أسواق أخرى، لكنها شهدت انخفاضاً في أسعار الغرف الفندقية رغم استقرار الطلب.

حملة تسويقية ومشاركات في المعارض

■ ما هي الإستراتيجية التسويقية التي ستطبقونها للترويج للفندقين في أبوظبي؟

– بداية، لقد حجزت الغرف بالكامل في كل من راديسون بلو وبارك إن لاستقبال السيّاح لحدث الفورمولا ١.

لكننا نركّز على مرحلة ما بعد هذا الحدث، لذا سنقدّم أسعاراً مقبولة ومنافسة مع الاحتفاظ بنوعية خدمات راقية المستوى في الفندقين. ■

كريستوف لاندي

(شركة أكور الشرق الأوسط للضيافة ACCOR) :

نستهدف في الظروف الحالية شريحة السياحة الإقتصادية



مدير عام شركة أكور الشرق الأوسط للضيافة ACCOR كريستوف لاندي أكد الاستمرار في إنجاز المشاريع المعدة ومنها ١٩ فندقاً موزعة على البحرين والأردن والكويت وسلطنة عمان والمملكة العربية السعودية والإمارات واليمن، ستفتتح مع حلول سنة ٢٠١١.

وأشار لاندي الى ان الشركة تسعى الى اقتناص الفرص المناسبة والبحث عن عقارات مبنية في مناطق جاذبة في دبي، موضحاً استهداف شريحة السياحة الإقتصادية في الظروف الحالية، في محاولة لإعادة توزان الطلب على الإقامة في فنادق الشركة.

■ ما مدى تأثر أكور للضيافة في الشرق الأوسط جراء الازمة العالمية؟

– تأثرت أكور الشرق الأوسط للضيافة بالأزمة المالية العالمية لجهة التأخير في افتتاح فنادق عدة لها في المنطقة، لكن عدا ذلك مستمرون في مشاريعنا، وسنفتتح ١٩ فندقاً في البحرين، الأردن، الكويت، سلطنة عمان، المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة مع حلول نهاية سنة ٢٠١١.

وتملك أكور حالياً ٢٧ فندقاً منتشراً ما بين البحرين، الكويت، قطر، السعودية، الإمارات واليمن.

وفي رأيي ان الوقت غير مناسب وصعب حالياً لافتتاح الفنادق لأن نسب الإشغال انخفضت عالمياً في هذا القطاع، لكن من الأجدى تطوير المشاريع الفندقية كونها عملية تتطلّب وقتاً وتصميماً وتجهيزاً وتأخذ على الأقل أربع سنوات كي تكون حاضرة لتواكب انتعاش الأسواق.

وقد ارتفع معدل السياحة العالمية بنسبة ٧ في المئة عالمياً و١٢ في المئة في الأسواق الخليجية، وهذا يشجّع على الاستثمار في هذه المنطقة.

اقتناص الفرص المناسبة

■ في رأيكم هل لا تزال إمارة دبي سوقاً جاذباً للإستثمار الفندقي؟ وما هي أكثر الأسواق الواعدة في المنطقة؟

– شهدت إمارة دبي نهضة اقتصادية وعقارية هائلة في السنوات الماضية. وبرز العديد من المشاريع والمرافق السياحية والفنادق التي أنشئ بعضها في مواقع غير ملائمة ولم تكن مدارة بالطريقة السليمة.

وتسعى أكور الى اقتناص الفرص المناسبة والبحث عن عقارات مبنية في مناطق جاذبة في دبي حيث افتتحنا فندقين في شهر كانون الثاني (يناير).

كذلك نرى ان أسواق السعودية، قطر ولبنان واعدة جداً لجهة الإستثمار الفندقي.

■ ما هي السياسة التسويقية والعروضات الصيفية التي تقدمها فنادقكم في المنطقة؟

– تندرج تحت شركة أكور للضيافة علامات تجارية مختلفة من الفنادق الإقتصادية وصولاً الى الراقية والفخمة.

ومعظم فنادقنا في الخليج تعمل تحت اسمي نوفوتيل NOVOTEL وايبيس IBIS الموجهة للفئات المتوسطة وهي تستقطب السياح المحليين والإقليميين.

أما الفنادق الفخمة مثل سوفيتيل فهي موجهة للسياح الأوروبيين.

ومن هنا تختلف السياسة التسويقية والعروض المطروحة بحسب اختلاف العلامة التجارية للفندق.

ونسعى في فنادق ايبيس الى استقطاب سياح من أسواق جديدة مثل الصين ودول آسيا، بالتعاون مع شبكة موزعين عالمية.

وتعتبر حالياً شريحة السياحة الإقتصادية مهمة لشركة أكور في هذه الظروف في محاولة لإعادة توازن الطلب على الإقامة في فنادقنا التي تراجعت في الفترة الأخيرة. ■

مروان مسيكة (فندق كينغس غايت KINGSGATE) :

الفندق الإقتصادي الأول في أبوظبي المستهدف لرجال الأعمال



مدير عام فندق كينغس غايت KINGSGATE – أبوظبي التابع لمجموعة فنادق ميللينيوم مروان مسيكة تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن أهداف افتتاح الفندق ومميزاته ومواصفاته، كاشفاً عن عروضات صيفية تستهدف رجال الأعمال، واصفاً الفندق بالإقتصادي الأول في أبوظبي الذي يتبع شركة عالمية وبات معروفاً من الجميع.

فندق اقتصادي

■ هل لنا بلمحة عن فندق كينغس غايت؟

– افتتحنا الفندق في مطلع نيسان (أبريل) ٢٠٠٨ وهو فندق اقتصادي يتبع مجموعة فنادق ميللينيوم، ومن أهداف افتتاحه تحول فئات من المجتمع عن الفنادق فئة ٥ نجوم التي باتت أسعارها باهظة جداً، وبالتالي أضحى الجميع يبحثون عن علامات تجارية معروفة وبأسعار مدروسة، فكان فندق كينغس غايت KINGSGATE الذي يوفر خدمات فندق خمسة نجوم، من مرافق متطورة وفي الوقت عينه يحترم الشريعة الإسلامية.

■ كيف تحافظون على الخدمات ذات النوعية الجيدة التي يقدمها عادة فندق من تصنيف خمسة نجوم، حين تلجأون الى خفض الأسعار؟

– نحاول ألا تتأثر نوعية الخدمات التي نقدمها بهذا الانخفاض، خصوصاً وأن الشركة الأم في لندن، تنظم زيارات مفاجئة الى الفندق للوقوف على نوعية الخدمات المقدمة. وفي المقابل نحدّ من عدد المطاعم كونها تحتاج الى رأسمال كبير ومبالغ ضخمة ونكتفي حالياً مثلاً بمطعم واحد يقدم وجبات أساسية للرواد.

تصميم مميز وحديث

■ بمَ يتميز فندق كينغس غايت عن غيره؟

– يستقطب كينغس غايت رجال الأعمال وميزته تكمن في مساحته الجغرافية المحدودة، إذ يضم ١١٠ غرف ومطعماً ونادياً رياضياً، إضافة الى صالات مخصصة للمؤتمرات وحفلات الأعراس والمناسبات، كما ويتميّز بتصاميم مميزة وحديثة، وميني بار وغيرها.

■ الى اي مدى أثرت الازمة الاقتصادية العالمية على القطاع الفندقي والسياحي في دولتكم؟

– لا شك في أن الأزمة تركت بصماتها على القطاعات الإقتصادية كافة، ولكننا محظوظون لوجودنا في أبوظبي كونها لم تتأثر سلباً كما هي الحال في دبي مثلاً.

أما نسبة الإشغال في الفندق حتى اليوم فهي حوالى ٩٠ في المئة وهي نسبة جيدة، بالرغم من أننا كنا نتوقع نسبة أعلى باعتبار ان ٢٠٠٨ كانت سنة استثنائية. ونتوقع ان يكون الصيف هادئاً بسبب الارتفاع الكبير بدرجات الحرارة بغض النظر عن الأزمة، على أن تعود الحركة بعد انتهاء شهر رمضان المبارك في آب (أغسطس). ■

مجموعة ميلينيوم وكوبثورن تدير منشآت جافزا الفندقية



من اليمين: حمزه الحداد، ASETI CHANGULANI وخالد احمد



من اليمين: طارق الشريف وMIMS



من اليسار: روبير زغبي وبرنار مهاوج

شهد جناح مجموعة ميلينيوم وكوبثورن MILLENNIUM & COPTHORNE الشرق الاوسط توقيع اتفاقية مع مجموعة عالم المناطق الاقتصادية «جافزا» تقضي بتشغيل الفندق الجديد للاخيرة، المزمع بناؤه في مركز المؤتمرات.

ووقع الاتفاقية المدير التنفيذي لجافزا وعالم المناطق الاقتصادية **سلمى حارب** والمدير التنفيذي لمجموعة ميلينيوم وكوبثورن الشرق الاوسط **على لخريم**.

وقالت **حارب**: «ان تعاوننا مع ميلينيوم وكوبثورن الشرق الاوسط هو خطوة جديدة تقوم بها جافزا في اطار مشروعاتها التوسعية الطموحة، اذ يشكل الفندق والمشاريع المتعلقة به جزءا من الجهود التي نبذلها لنجعل من جافزا المنطقة الحرة الافضل في العالم من جميع النواحي».

من جهته، قال **لخريم**: «نحن مسرورون بالتعاون مع جافزا في مشروع تطوير الفندق ونعتقد ان مشروعات التوسع التي بدأتها جافزا ستحدث عند اكتمالها تقدما ملحوظا في موقع دبي والامارات كأكبر مركز تجاري في المنطقة. وتفخر مجموعة ميلينيوم بأن تكون جزءا من هذا المشروع، فنحن واثقون من ان تجربتنا وخبرتنا في مجال خدمات تشغيل الفنادق ستمنحان مشروع جافزا قيمة اضافية».

ماريوت الرياض يفوز بالجائزة البلاتينية عن افضل مركز للمؤتمرات



مدير عام فندق ماريوت الرياض خلدون هيجانه يتسلم الجائزة

حاز فندق ماريوت الرياض (RIYADH MARRIOTT HOTEL) احد اكبر فنادق فئة الخمسة نجوم في المدينة، الجائزة البلاتينية عن فئة افضل مركز للمؤتمرات ضمن جوائز السفر لمنطقة الشرق الاوسط وافريقيا MENA AWARDS في احتفال راق وفخم اقيم في فندق البستان روتانا في دبي بتاريخ ٧ ايار (مايو) ٢٠٠٩.

وتسلم الجائزة كل من مدير عام الفندق السيد **خلدون هيجانه** ومدير ادارة التسويق والمبيعات السيد **تركي الشهراني**.

وتعليقا على الحدث، قال **هيجانه**: «نشكر جميع الذين صوتوا لفندق ماريوت الرياض ووثقوا بخدماتنا المميزة والحديثة، مما ساهم في حصولنا على هذه الجائزة البلاتينية للمرة الثالثة بعد الذهبية عام ٢٠٠٥ والبلاتينية عام ٢٠٠٦. ونؤكد لجميع عملائنا الاوفياء التزامنا الدائم بخدمتهم بأفضل الطرق في المستقبل، وان نكون على مستوى توقعاتهم.

يذكر ان جوائز السفر لمنطقة الشرق الاوسط تمنح استنادا الى معايير عالمية في الابداع والتميز والخدمة الراقية في مجال السياحة والسفر في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

ويقع فندق ماريوت الرياض في وسط العاصمة وحي المال والاعمال، وعلى مقربة من مطار الملك خالد الدولي. ويضم ٣٨٩ غرفة وجناحا ومساحة ٦ آلاف متر مربع مخصصة للمناسبات والمؤتمرات والاجتماعات تلبية لمتطلبات رجال الاعمال في المملكة والمنطقة.

وقد استضاف الفندق بين ٣ و٢٢ ايار (مايو) مهرجان المأكولات اليونانية تحت عنوان THE ESSENCE OF GREECE في مطعم موزاييك (MOSAIC) وذلك بالتعاون مع فندق ATHEN LEDRA MARRIOTT في اليونان.

اطلاق المجمع التسويقي LE MALL في فندق حبتور غراند



وسيم الضاهر صاحب ازاديا غروب متوسطا علي الموسوي مستشار مجموعة الحبتور وبرنار دو فيلال المدير العام الاقليمي لفنادق الحبتور الى جانب الطاقم الاداري لفندق حبتور غراند

تم اطلاق المجمع التسويقي LE MALL في فندق حبتور غراند في ٣٠ نيسان (ابريل) الماضي بحضور شخصيات اجتماعية واعلامية عربية، وسط احتفالات ونشاطات مدهشة ومتنوعة جذبت الكبار والصغار.

ويضم المول الاول والفريد من نوعه في لبنان تشكيلة واسعة وكبيرة من الماركات تضفي لمسات من الاناقة والرقي على فندق حبتور غراند.

معرض الحفاظ على التراث والتطور المدني للبعثة الثقافية الفرنسية



من اليمين: لوسيان لطيف، دوني غايار، نايله دو فريج، الوزير ميشال فرعون، السفير اندره بارون، جانيه بورده وروبير صليبا



من اليمين: جاد بدرو، ميراي أسمر، الوزير ميشال فرعون، رين عيسى رياشي، أنطوان خوري، لوسيان لطيف ورافي بركات



من اليمين: MARC DUGAS، BENEDICTE HAZE، JANY BOURDAIS، MARTINE HERLEM وDENIS GAICLARD



من اليمين: جورج ابي راشد، رين عيسى رياشي، بيار رولان وسرج يازجي

نظمت البعثة الثقافية الفرنسية في لبنان معرض REGARDS-SUR-VILLE، وذلك برعاية السفير الفرنسي في لبنان **اندريه باران** وبالتعاون مع رئيس مجلس ادارة اللبنانية السويسرية للضمان الوزير **ميشال فرعون**. وتخلل حفل الافتتاح عرض لكتاب BEYROUTH 1920-1940: L'ARCHITECTURE DOMESTIQUE وكذلك ازاحة الستار عن مجسم لمبنى بركات (السوديكو) الذي سيتضمن متحفا لذاكرة بيروت.

حضر الافتتاح الى جانب السفير **باران** والوزير **فرعون** مدير البعثة الثقافية الفرنسية **دوني غايار**، الملحق الثقافي **جاني بوردي**، مدير عام اللبنانية السويسرية للضمان **لوسيان لطيف**، موثق كتاب بيروت **روبير صليبا** وعدد كبير من المعنيين والمهتمين.

بداية ألقى **بوردي** كلمة تحدث فيها عن أهمية الإرث الثقافي ثم تحدث الوزير **فرعون** عن بيروت الثقافة والتراث، ثم كانت كلمة **لصليبا** حول الكتاب لتزاح بعدها الستارة عن مجسم مبنى بركات. ثم أقيم حفل كوكتيل.

أما الهدف من المعرض الذي استمر من ١٤ أيار (مايو) حتى ٢٩ منه فقد حدده المنظمون بأنه في ظل العولمة التي تحدث نظرة ثقافية جديدة على المساحة المدنية وتشكل المدن، وفي ظل التطور المدني والثقافي نلحظ إرادة في استعادة التراث، المساحة والملك. لذلك أرادت البعثة الثقافية الفرنسية من خلال هذا الحدث إلقاء الضوء على المدينة لكي ننظر في السياسات المدنية ومسألة التراث وأحاديث سوف تنتج عن هذه المناسبة من قبل مهندسين معماريين علماء اجتماع، رجالات قرار، مؤرخين، كتّاب ومنتجين مما يبلور عناصر تحليلية عدة عن تطور المدن.

وتخلل المعرض ندوات ثقافية وقراءات وحوارات وعروض لأفلام وثائقية تناولت جميعها تراث المدن الحضاري والعمراني والثقافي وتحول هذه القيم عبر العصور، وكذلك وجوب المحافظة على هذا التراث المدني والذي تذخر به بيروت.



من اليمين: رين عيسى رياشي، ماريال مارون و JANY BOURDAIS



رين عيسى رياشي في الوسط



ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

وسام الاستحقاق الايطالي للنائب هاغوب قصارجيان



سفير ايطاليا يقلّد الوسام للنائب هاغوب قصارجيان

في «فيلا ايطاليا»، دارتهما في النقاش اقام سفير ايطاليا في لبنان غبريلي كيكيا وعقيلته ديليك حفل كوكتيل على شرف النائب المهندس ورجل الاعمال هاغوب قصارجيان وذلك لنيله وسام الاستحقاق من الجمهورية الايطالية. جمع راق من الاصدقاء والمقربين لبوا الدعوة وتبادلوا الانخاب مع المحتفى به هاغوب قصارجيان وزوجته آني وكريمتهما تمر نرسيسيان وافراد العائلة.



رولا فتفت، ميراي بويز، منى الاحدب، صولانج جميل، آني وهاغوب قصارجيان، اندره داعوق ونورا جنبلاط



آني قصارجيان، ناديا والوزير جان اوغاسبيان، د. عايده ايكمكجي، النائب هاغوب قصارجيان، طارق وميرنا خليفة

مولود سعيد

جيو غي مانوكيان

رزق المصمم الموسيقي المعروف **غي غبريال مانوكيان** وقرينته **سارة جورج زرد ابو جوده** بمولود ذكر سميّاه **جيو**. وما ان عرف الانسباء والاقرباء الكثر بهذا الخبر السار حتى انهالت على العائلة الكريمة التهاني وغطت سلال الورود مساحة كبيرة من قسم الولادات في مستشفى اوتيل ديو – مبروك.

صبحية لجنة مستوصف حارة صخر



انج واليزابيت كامل، هدى الترك، الاب حنا عواد، ماريتا افرام ومايدا الفضل

«ان الله يحب من أعطى بفرح» بهذه الكلمات دعت لجنة مستوصف حارة صخر (جونيه) للمشاركة في الصبحية الخيرية التي اقيمت يوم الخميس ٧ ايار في حديقة مار جرجس – ساحل علما بحضور كاهن رعية حارة صخر الاب لويس بواري والكاهنين حنا عواد وهاني شلالا. شارك في الصبحية ثلاثماية شخص من بينهم عقيلتا نائبي كسروان سولا فريد الخازن ولينا يوسف خليل والمحامي كميل زياده وسيلفانا البون وولداد الخازن وزوجة المرشح للانتخابات النيابية في كسروان الفتوح سجعان القزي.

القى الاب لويس بواري كلمة للمناسبة وأحيت السيدة ماريتا افرام وهي عضو فعال في لجنة المستوصف، التومبولا بجوائزها المتعددة.

عاد ريع الصبحية للمساهمة في اعمال واستمرار خدمات المستوصف.

عشاء قدامى المركزية



ربيع فراج

التقى قدامى مدرسة المركزية في عشائهم السنوي الذي اقيم في مطعم ALLEGRIA وأحيته المرنمة جومانا مدوّر بمجموعة من الاغاني والترانيم.

بعد افتتاحية مميزة لمفوض الاعلام ربيع فراج على طريقته (شعر ونثر، فصحى وعامية)، القى رئيس رابطة قدامى المركزية المهندس ايلي سلامه كلمة الرابطة بأسلوب نابع من القلب. كرّم سلامة مع اعضاء الرابطة شخصيات عدة لها أفضالها على الرابطة والمدرسة.



ايلي ومارسيل سلامه والمطران يوسف محفوظ



رئيس الرابطة المهندس ايلي سلامه وروجيه شباط يسلمان جومانا مدوّر درعا تذكارية

مأدبة ربيعية وتكريمية لسفير فنلندا بدعوة من ظافر وتونيا شاوي


ظافر شاوي يلقي كلمة

كما العادة في كل ربيع، اقام قنصل عام فنلندا رجل الاعمال ظافر شاوي وعقيلته تونيا مأدبة غداء في «شاتو كسارة» CHATEAU KSARA الزاهي بالورود والكروم والالوان. وكما التقليد السنوي، كانت الوليمة على شرف سفير فنلندا المعتمد في لبنان وسوريا.

حضر الحفلة يوم السبت ٢٣ ايار الفائت اكثر من مئة شخص في معظمهم سفراء وقناصل توزعوا حلقات حول الطاولات وباقات الازهار في ظلال الخيم والاشجار الشامخة. وكانت مناسبة لوداع سفير هولندا الذي يغادر قريبا بلادنا.


ظافر وتونيا شاوي في طبيعة كسارة


سفير اسبانيا وعقيلته وتانيا عرب


من اليسار: ظافر شاوي، ريمون روفايل، السفير فؤاد عون والسفير جورج سيام

عشاء موسيقي عند سفير الاوروغواي


سفير الاوروغواي د. خورخي لويس خوري

لمناسبة زيارة الثنائي الموسيقي المؤلف من العازفين الشهيرين مارينو ريفيرو وغبريلا دياز الآتيين من الاوروغواي لاحياء سلسلة حفلات موسيقية في لبنان، اقام سفير الاوروغواي المعتمد في بلادنا د. خورخي لويس خوري مأدبة عشاء في دارته في غزير كفرحباب حضرتها نخبة من هواة الموسيقى والاصدقاء والمقربين. وسادت اجواء موسيقية هذه الحفلة التي تميزت بحفاوة صاحب الدعوة وترحيبه الحار.


د. وليد غلمية، منى نعمه، العازف مارينو ريفيرو، عقيلة سفير البرازيل تيوما دي سيكساس والعازفة غبريلا دياز

ميلاد سعيد لفايز وجمال جباضو


محمود وشيرين جباضو وكريمتاهما ندى ومي

في غمرة من الاناقة، احتفل فايز وجمال جباضو بعيد ميلاد زواجهما السادس والاربعين خلال حفل عشاء بديع اقيم في دوبلكسهما الرائع في الجناح. احاط فايز وجمال نجلهما محمود وكنتهما شيرين واحفادهما والاصدقاء الكثر الذين صفقوا على انغام الهابي بورثدي عند قطع قالب الحلوى الخاص بالمناسبة الحلوة. الف مبروك فايز وجمال وعقبال الفرحة الالماسية!


ماريان كرغلله، ميراي بويز، روزي بولس، هوغو ريبودو، مادونا تييري، وقوفا شيرين وفايز جباضو وفابين شمعون

جان وجومانا تامر يفتتحان سهرات الموسم

جمال وسخاء واناقة وترحيب حار وحضور مميز: كل ذلك ميز سلسلة مآدب اقامها السفير ورجل الاعمال جان تامر وعقيلته الحلوة دكتورة جومانا في فيلا تامر سن الفيل. وكانت باكورة السهرات مأدبة عشاء بدأت في الحديقة قرب حوض السباحة انتهت في صالونات رحبة مليئة بالاشياء الثمينة والنادرة، وحضرتها شخصيات سياسية واقتصادية ودبلوماسية اذكر منها وزير الصحة الدكتور محمد جواد خليفة وقرينته سوزي، الوزراء السابقون فريد روفايل، كرم كرم، عدنان مروة وسمير مقبل، نعمان وسوسو الازهري، سعد وكريمة الازهري، رئيس مجلس ادارة طيران الشرق الاوسط محمد الحوت وعقيلته روضة، سفراء بريطانيا، المانيا، ايطاليا، بلجيكا، تركيا، مصر، اليونان، المغرب...

وفوجئت سوزي خليفة بقالب حلوى مكلل بالشموع النارية قطعته لمناسبة عيد ميلادها.



صاحب الدعوة جان تامر ونجله جون، الوزير د. محمد جواد خليفة



صاحبة الدعوة د. جومانا تامر، روضة ومحمد الحوت



د. جومانا تامر بين د. كرم كرم والهام روفايل



د. انطوان نصرالله وصاحب الدعوة جان تامر



جوان، كريستيل، سيمون وشارون تامر



د. جومانا مع الوزير محمد جواد خليفة وعقيلته سوزي



الدكتور سمير علم وعقيلته ماري



سوزي خليفة تقطع قالب الحلوى

مدنت تكرّم موظفين بدأوا معها «رحلة العمر»



المكرمون في صورة تذكارية حول منير خرما



من اليسار: الدكتوران انطوان زاخم وسركيس الزين



جان عقيقي، جورج صادق، غابي قصّاص، ايلي أبي صعب وايلي باجنيان ويظهر منير خرما (وقوفاً)

كرّمت شركة مدنت لبنان خلال مأدبة غداء في مطعم برج الحمام – برمانا مجموعة من موظفيها تحت شعار «من عمر المدنت».

في جو عائلي تخلله الكثير من المرح اجتمع أفراد عائلة مدنت وشقيقتها غلوبمد ليمتد حول المدير العام التنفيذي الأستاذ **منير خرما** لتكريم ١٢ من أبنائها كانوا قد بدأوا عملهم في الشركة منذ إنشائها سنة ١٩٩١.

وفي المناسبة ألقى الأستاذ **منير خرما** كلمة هنأ فيها المحتفى بهم وتحدث عن مزاياهم قبل ان يقدم لهم هدية المناسبة.

والمكرمون هم: لور كماتو، جورج تابت، جومانة خوند، ساميا معلوف، باسكال مصري، فيفيان هبر، جيزيل عيد، ماري روز منعم، ماري نحاس، جورج نمور وناتالي حداد.

وقد منحت السيدة **نجوى نفاع** لقب "Honorary Employee of the year 2008".



من اليمين: أليج نجيم، كارول ضرغم، بولين خوري وكاميليا الحلو



جانين ديب، رومي سنغاغس وجوزيت بيك



رامي رشماني وفادي ربابي



آني نجاريان، رينا أنطون، أوليفيا معلوف وليلى طنوس



كريستين واكيم، نوال ديك، مهى مارون وماري نحاس



تيريز كرم، إلسا كنعان، ألين مطر، نيلة قهوجي وهورى بربريان



ميراي أبو رجيلي، دومنا بدر ألوف وساميا معلوف



رولا عزيز، فادي أبو رحّال وكارلا حرب



صونيا صفير وروبينا سالم



الدكاترة ألين بخعازي وريتا صليبا مع ماري روز منعم



لور كماتو، جورجيت داوود وجورج تابت



ناتالي حداد تتسلم هديتها من المدير العام التنفيذي منير خرما



آمنة جابر، مازن الخطيب، تاتيانا صيّاح، جيمي جابر، جورج اندراوس، وائل سلامة، أليان أبي راشد، جورج شختورة ونغم بو جودة

بدعوة من القنصل جوزف عيسى الرئيس التيموري هورتا يزور لبنان

بناء على دعوة خاصة من القنصل الفخري العام لجمهورية تيمور الشرقية المحامي **جوزف عيسى**، زار لبنان الرئيس التيموري الحائز على جائزة نوبل للسلام الدكتور **خوسيه راموس هورتا**. وقد دامت الزيارة من ٧ الى ١٢ أيار (مايو) الماضي.

تخللت جولة الرئيس **هورتا** في لبنان محطات مهمة أبرزها زيارته لرئيس الجمهورية العماد **ميشال سليمان** حيث تبادلا الهدايا التذكارية، وكذلك زيارة كل من الرئيسين **نبيه بري** و**فؤاد السنيورة**، إضافة الى معالم أثرية ثقافية كصيدا وصور وجبيل والتي وصلها بحراً من جونيه.



فخامة الرئيس ميشال سليمان والرئيس DR. JOSE RAMOS HORTA يتوسطان القنصل العام لتيمور الشرقية جوزف عيسى ونجله قنصل VANUATU الأستاذ زياد عيسى



اللقاء مع دولة الرئيس السنيورة في مكتبه في السراي الحكومي



الرئيس بري يتوسط السيدة سلمى أبي ديب والسيدة سيمون الراعي في حديقة منزله في المصيلح



الآنسة وفاء نصير من وزارة الخارجية جلوساً والقنصل جوزف عيسى والسيد لحود لحود من بروتوكول القصر الجمهوري



على طاولة الغداء في منزل الرئيس نبيه بري في المصيلح



الرئيس التيموري يتوسط القنصل العام لتيمور جوزف عيسى وابنه القنصل زياد عيسى في مكتب القنصلية في سوليدير



الرئيس التيموري والقنصل جوزف عيسى في رحلة بحرية على الشاطئ اللبناني بمواكبة خفر السواحل



بيار سلامه وقرينته

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٥١ • السنة الثامنة والثلاثون • حزيران (يونيو) ٢٠٠٩
AL BAYAN Economic • Issue N° 451 • 38th Year • June 2009

الجزء الثاني PART II

خاص: قمة التأمين السعودية الثالثة

SPECIAL : 3rd SAUDI INSURANCE SUMMIT

المملكة العربية السعودية ماضية قدماً في تنفيذ خطتها النهضوية



لطفي الزين: طموحات ميدغلف لا حدود لها

This part is sponsored by

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

هذا الجزء يصدر برعاية

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

القفزة السعودية باتجاه الحداثة!

بقلم اميل زخور

الاحصاءات الرسمية التي جمعتها مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA تبين ان شركات التأمين السعودية الجديدة (٢١ شركة حتى تاريخه) انتجت مجتمعة اقساط تأمين تعادل ٣ مليارات دولار اميركي. وهذا الرقم غير المسبوق في حجمه، لم نرَ مثيلا له في التاريخ الحديث في اي من الدول العربية الـ ٢١ الاخرى، والدلالة الاهم التي يحملها هي ان صناعة التأمين لا تنمو ولا تزدهر الا اذا توفرت لها بيئة قانونية وتنظيمية صالحة.

فقبل العام ٢٠٠٨ لم تكن شركات التأمين في المملكة العربية السعودية تنعم ببيئة يصح ان يقال فيها انها صالحة. بل على العكس من ذلك، كانت سوق التأمين هناك تسير خبط عشواء في غياب اي اطار أو اي ضابط قانوني وكانت تزدحم بالشركات المليئة وغير المليئة، المعروفة الاصل والمنشأ وغير المعروفة، لتسوّق عقود التأمين بعيدا عن اي رقابة او رادع او عقاب. ولم يكن لذلك الواقع المنفلت ان ينتهي لو لم يصدر نظام التأمين السعودي التعاوني، اي «قانون التأمين» الذي اوكل الى مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA مهمة تنظيم أعمال تلك الشركات وسائر الشركات الاخرى التي تعنى بتقديم خدمات ذات صلة بالتأمين والاعادة، لا سيما شركات الوساطة والاستشارات وادارة محافظ التأمين (TPA) والاكتوارية الخ...

وخلال السنوات الثلاث الماضية استكملت «ساما» إصدار اللوائح التنفيذية المنصوص عليها في النظام الجديد، فأجبرت الشركات الراغبة بالاستمرار بمزاولة اعمالها في المملكة ان تؤسس شركات مساهمة سعودية تعاونية بمعايير ورساميل تماشي تلك المعتمدة في اسواق التأمين العالمية. اما تلك التي لم تكن تملك القدرة على اعادة تكوين نفسها على النحو المطلوب، فأحيلت للتصفية او انها «هربت» من المملكة في الليالي الظلماء.

وبذلك دخلت الحداثة قطاع التأمين السعودي وبدئ بتطبيق مبادئ الثواب والعقاب اعتبارا من مطلع ٢٠٠٨. والى ذلك اصدر مجلس الوزراء السعودي انظمة جعلت التأمين الزامياً في مجالات عدة نذكر من بينها: التأمين الالزامي للمسؤولية المدنية على السيارات، التأمين الالزامي الصحي للمقيمين غير السعوديين على الاراضي السعودية والتأمين الالزامي على المسؤولية المدنية الناجمة عن الخطأ المهني MALPRACTICE. والتأمينات الالزامية الثلاثة شكلت قفزة نوعية باتجاه الحداثة، اذ انها اعطت المجتمع السعودي بأبنائه الاصيلين والضيوف المقيمين على اراضيه ضمانات اجتماعية تحسدهم عليها شعوب عربية عديدة اخرى.

والى ذلك هناك انظمة خاصة بالمقاولات توجب على المقاولين أن يعقدوا تأمينات الزامية خاصة بالمسؤوليات الناجمة عن الاعمال التي ينفذونها.

باختصار المليارات الثلاثة من الدولارات التي انتجتها شركات التأمين السعودية في السنة الاولى من انطلاقتها الجديدة جاءت لتشهد لفاعلية الدور الذي لعبته «ساما» في اعادة بناء قطاع تأمين يشرّف المملكة، ويشكل ضامنا حقيقيا للخسائر الاقتصادية التي يمكن ان تلحق بحملة عقود التأمين فيها. كما تشهد لأهمية قوانين التأمين الالزامي في نشر الثقافة التأمينية داخل اي مجتمع.

والمبادرات التي اتخذتها المملكة العربية السعودية في هذه المجالات تصح ان تكون مثالا تقتدي به سائر الدول العربية الاخرى. لقد نجحت المملكة العربية السعودية حقا في بناء قطاع تأمين متين. وفتحت امام الشركات المنضوية تحت لوائه فرصة اتاحت لها نشر خدماتها وتعزيز وارداتها وبناء صروح متينة. وتلك فرصة ذهبية سوف تبقى محفورة في ذاكرة التاريخ. ■

المعلنون في الجزء الثاني من العدد

ADVERTISER	PAGE
ACE	272
AICC	285
AIG MEMSA	283
ALLIANZ SAUDI FRANSI	247
AMANA GULF	265
AON	271
ARABIA	291
ARIG	253
GCI	287
GLOBEMED	294
GREEN SHIELD	267
MALATH	243
MED RE	261
MEDGULF	238
MEDGULF	295
MEDGULF	296
NEXT CARE	280
SAUDI BROKERS	259
SAUDI GENERAL	249
SAUDI PEARL	275
TAKAFUL RE	269
TECHNOSYS	263
TRADE UNION	289
UIB	257
UNITED	255
UNITED / LYBIA	277

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

الورشة السعودية الكبرى مستمرة

محافظ ساما: المملكة ماضية في الانفاق بقوة وشركات التأمين والمصارف السعودية تتمتع بملاءة عالية ولن تتعرض للازمات التي نشهدها في مناطق اخرى من العالم



د. محمد الجاسر
محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما»



اركان ميدغلف ويظهر من اليمين: وائل مرزة، رامي مشلاوي، د. فادي اسطا، اسامه النمر، احمد الحريري، لطفي الزين، ادوار غارت، ايمن الحوت، حسين ناصر ونبيل ابو رمضان



من اليسار: د. صالح الملائكة، د. عبدالله الشريف، د. نبيل القرشي، محمد سلمان الحسين، د. عبدالله الحواسي، الامين العازمي ود. خالد الغنيم



من اليمين: مبارك الخفرة، علي السبيهين، طل ناظر، لؤي ناظر، صالح العمير، هشام الشريف، رائد التميمي وصالح السبيل

الرياض – اميل زخور – مازن عسيران

للسنة الثالثة على التوالي نجح منظمو قمة التأمين السعودية SUMMIT SAUDI INSURANCE في استقطاب قادة صناعة التأمين داخل المملكة العربية السعودية وخارجها وفي جمعهم واشراكهم بالبحث في شؤون الشركات والتحديات التي تنتظرها آنيا وعلى المدى المتوسط.

وكان لافتا ومعبرا في المؤتمر الحضور المكثف لممثلي شركات الاعادة والوساطة الاقليمية والعالمية. ولا غرابة في ذلك، فسوق التأمين السعودي سجل ويسجل نسب نمو غير مسبوقة، والثروات التي تزخر بها المملكة تجعل منها الدولة الاكثر قدرة على تجاوز العثرات المالية، والمضي قدما في تنفيذ مشاريعها العملاقة لاسيما بناء المدن والمرافئ الصناعية الجديدة وتحديث البنى التحتية في المناطق والاطراف كافة.



من اليمين: عامر ديه، ايلي بو شعيا، سيد انور نقفي وجو بولس

حشد كبير

انعقدت القمة الثالثة في فندق ماريوت في الرياض برعاية وحضور محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي ساما SAMA الدكتور محمد الجاسر . وحضر حفل الافتتاح حشد كبير من الرسميين وممثلي غرف التجارة والصناعة والمصارف وشركات التأمين والاعادة والوساطة والإكتواريين، وممثلي الشركات الادارية (TPA) وغيرهم من المهنيين ومقدمي الخدمات ذات الصلة بصناعة التأمين.



من اليمين: نسيب البربير، هاشم طه محمد، عبد الرحمن القصاص، نهاد طالب، شكيب ابو زيد ومازن شفاينكهاوزر

الافتتاح

استغرقت اجتماعات وجلسات العمل يومي ١٧ و١٨ ايار (مايو) ٢٠٠٩ واحتفل بافتتاحها بحضور الدكتور محمد الجاسر الذي تحدث الى المشاركين عارضا بإسهاب التدابير والاجراءات التي اتخذتها المملكة في سعيها لضمان استمرار الحركة التجارية والمالية والصناعية، في ظل الانواء التي تعصف باقتصادات الدول الصناعية خصوصا والعالم بأسره عموما.



من اليمين: ايمن الحوت، لطفي الزين، احمد الحريري ونبيل ابو رمضان



من اليسار: د. نزيه دندن، انطوان عيسى، فادي رومانوس وفادي شماس



من اليمين: علي الشايع وسامر كنج



من اليسار: باسم عوده وجون دايفس



من اليسار: بلال ادهمي وايلي بو شعيا

السياسة النقدية للمملكة

د. محمد الجاسر: خفضنا الاحتياط على الودائع المصرفية من ١٣ الى ٧ بالمئة حفاظا على الانشطة التمويلية

وعدد الدكتور **الجاسر** الاجراءات التي اتخذتها ساما SAMA للحفاظ على استقرار الاوضاع النقدية وضمان استمرار المصارف في تمويل المشاريع. والاجراءات هي: خفض نسبة الاحتياطي القانوني على الودائع تحت الطلب مرات عدة الى ان وصلت الى ٧٪ في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠٠٨ مقابل ١٣٪ في ايلول (سبتمبر) من العام الماضي، بجانب خفض معدل اتفاقيات اعادة الشراء من ٥,٥ ٪ تدريجيا ليصل الى ٢٪ في كانون الثاني (يناير) من هذا العام، وخفض معدل اتفاقيات اعادة الشراء المعاكس من ٢٪ ليصل الى ٠,٥٪ في شهر نيسان (ابريل) الماضي. كما خفضت ايضا تسعيرة أذونات الخزينة، وانشاء ودائع بالريال والدولار زمنية مع المصارف المحلية لفترات طويلة، بجانب زيادة عمليات مقايضة النقد الاجنبي مع البنوك المحلية بهدف توفير السيولة اللازمة بالدولار الاميركي للنظام المصرفي في المملكة لتفادي حصول اي نقص في الدولار.

قطاع التأمين

الجاسر: رخّصنا لـ ٢١ شركة تأمين سعودية جديدة و٩ شركات اخرى تنتظر الترخيص النهائي

ليس من بين الشركات السعودية اي شركة فاقدة الملاءة

وتحدث الدكتور **الجاسر** عن المراحل التي قطعتها عملية اعادة تنظيم قطاع التأمين في المملكة فقال: ان عدد شركات التأمين التي تم الترخيص لها بشكل نهائي بلغ حتى الآن ٢١ شركة تأمين واعادة تأمين بجانب ٩ شركات اخرى صدرت موافقة مجلس الوزراء على الترخيص بتأسيسها والتي تعتبر الآن في مرحلة الحصول على الترخيص النهائي، اضافة الى الترخيص لـ ٥٩ شركة من شركات المهن الحرة المتعلقة بالتأمين واعادة التأمين.

ونفى **الجاسر** ان تكون اي من شركات التأمين التعاونية السعودية الجديدة قد فقدت ملاءتها، مؤكدا على ان ساما تواكب عن قرب التطورات الجارية في اسواق التأمين العالمية والمحلية، وانها وضعت من الضوابط الاحترازية ما



من اليمين: محمد ادريسي ، محمد قطب، هاشم محمد طه، كريم جبري، اسحق سحار وجان بشارة



من اليمين: د. صالح الملائكة ونبيل القرشي



نهاد طالب



من اليسار: لوسيان لطيف، فيليب لطيف وفي الصف الثاني روجيه حداد



من اليسار: رزق الخوري واندريه رحيم



من اليمين: د. فادي اسطا، باتريك شوفيل وشكيل مظفر



من اليسار: ساسين واكيم، انطوني نعوم ونبيه مسعد

يمنع تعرض الشركات السعودية للازمات التي تعرضت لها شركات غربية وآسيوية عديدة، وقال: «تضمن الاطار التنظيمي لقطاع التأمين في المملكة عددا من الضوابط الواجب الالتزام بها من قبل شركات التأمين لتكون ذات ملاءة مالية جيدة، ومن ابرز تلك الضوابط: الا يقل رأس المال المدفوع عن ١٠٠ مليون ريال لشركة التأمين و٢٠٠ مليون ريال لشركة اعادة التأمين، وتخصيص ما نسبته ٢٠٪ على الاقل من ارباح الشركة السنوية كاحتياطي نظامي الى ان يصل اجمالي الاحتياطي الى ١٠٠٪ من رأس المال المدفوع، والا يزيد اجمالي اكتتابات الشركة على عشرة اضعاف مجموع رأسمالها المدفوع واحتياطياتها الا بموافقة كتابية مسبقة من مؤسسة النقد، وتقويم اصول الشركات وفقا لمعايير محددة متحفظة، وضرورة الاحتفاظ بهامش الملاءة المطلوب والذي يتم احتسابه وفقا لطرق متحفظة بناء على فروع التأمين التي تمارسها الشركة، والرقابة المستمرة من قبل مؤسسة النقد على ذلك الهامش والتدخل باتخاذ اجراءات تصحيحية عند انخفاضه عن مستويات معينة، وتحديد المخصصات الفنية الاساسية التي على الشركة تكوينها على ان تعكس بعدالة التزامات الشركة، وان تقوم الشركة بشكل ربع سنوي بتقويم مدى كفاية المخصصات الفنية واشعار المؤسسة مباشرة عند عدم كفايتها او الحاجة الى



د. كمال جاد كريم

استخدام الحد الادنى لرأس المال ومنح الصلاحية لمؤسسة النقد باتخاذ عدد من الاجراءات اللازمة في حال تبين لها قيام الشركة باتباع سياسة من شأنها التأثير بصورة خطيرة على قدرتها على الوفاء بالتزاماتها.



من اليمين: بلال ادهمي والياس شديد



سميح تانفي وطل ناظر



مبارك الخفرة يستقبل د. محمد الجاسر في جناح ملاذ



من اليسار: جهاد غانم، سامر كنج وشربل بو فرح



من اليسار: د. نزيه دندن، سعد خباز وفادي شماس



من اليسار: روجيه حداد



من اليمين: فريدي عوض، سيد عمر علي شاه وعبد الحميد



من اليسار: سميح عبد الحق تانفي، اندريه رحيم وكريس سيميونيدس



من اليمين: مظفر شكيل وسلطان باهبري

٢٧ بالمئة نسبة النمو في اقساط التأمين

وقال **الجاسر** ان قطاع التأمين يشهد نموا قويا حيث وصلت الاقساط المكتتبة نهاية العام ٢٠٠٨ الى ١٠,٩ مليارات ريال سعودي بارتفاع نسبته ٢٧٪ مقارنة بعام ٢٠٠٧. كما ارتفع اجمالي المطالبات التي دفعت للمؤمن لهم ٢٩٪ مقارنة بعام ٢٠٠٧. وقال ان عدد العاملين في قطاع التأمين يبلغ حوالى ٥٥٠٠ موظف نسبة السعوديين منهم ٤٥ بالمئة.

التأمينات الالزامية تساهم في انماء الطلب على التأمين

وقال **الجاسر** ان الطلب على التأمين الالزامي سواء التأمين الصحي او تأمين المركبات ساهم في انماء المحفظة التأمينية في المملكة، متوقعا استمرار ذلك النمو خلال السنة الحالية والسنوات القادمة.

رفضنا طلبات السماح بالاستثمار في الخارج بنسب مئوية تزيد عن الحدود المباحة

وكشف **الجاسر** ان «ساما» كانت تلقت قبل اندلاع الازمة المالية العالمية طلبات من شركات تأمين سعودية عديدة للسماح لها باستثمار اموالها في اسواق المال العالمية بنسب مئوية تتجاوز الحدود المنصوص عليها في



د. محمد الجاسر وابراهيم قاسمية

التعليمات الصادرة عنها بهذا الغرض.

الا ان «ساما» رفضت تلك الطلبات ما حال دون تورط تلك الشركات في استثمارات رديئة، وقال: ان السياسة المتحفظة التي تتبعها المؤسسة سواء في



من اليمين: سالم المنظري وعبد الحميد العمادي



من اليمين: عبد الحميد العمادي، جريس الجريسي، صالح العمير، شكيب ابو زيد ومحمد الدشيش


من اليمين: د. عبد الله الشريف ود. رضا خليل


من اليمين: علي الشايع والشريف احمد الهبيلي


بندر الطعيمي يستقبل د. محمد الجاسر بحضور رئيس الشركة مبارك الخفرة في الوسط (جناح MALATH)


من اليمين: ابراهيم وحسان قاسمية


من اليمين: ايمن ابو الليل، شهزاد حفيظ، عمر خريطه وحسام سليمان

القطاع المصرفي او في قطاع التأمين ادت الى اتباع تلك الشركات لسياسة محافظة، وكانت النتيجة حماية استثمارات تلك الشركات من التعرض للمنتجات المالية المهيكلة ذات المخاطر العالية.

وقال **الجاسر** ان مؤسسة النقد اصدرت مؤخرا لائحة ادارة المخاطر لشركات التأمين في المملكة، والتي تشتمل على المبادئ الاساسية والحد الادنى من المعايير والضوابط التي على شركات التأمين واعادة التأمين وشركات المهن الحرة في المملكة الالتزام بها لادارة المخاطر التي تواجهها.

المملكة ماضية في الانفاق تعزيزا للدورة الاقتصادية

في حديث ادلى به على هامش المؤتمر قال الدكتور **محمد الجاسر** ان المملكة تتوقع نموا طيبا في القطاعات غير النفطية هذا العام على الرغم من انكماش انتاج النفط.

ولفت **الجاسر** الى استمرار الانفاق القوي للبلاد، مؤكدا ان المملكة تحتفظ بالاحتياطيات الخارجية من اجل الاوقات الصعبة وانها بحاجة لمواصلة دفع عجلة الاقتصاد بأقصى طاقة، وهو ما يستلزم استخدام بعض من تلك الاحتياطيات. وقال ان انخفاض اسعار النفط وكذلك الطلب على البترول اثرا تأثيرا كبيرا على كل البلدان المصدرة للخام، الا انه من المتوقع ان تسجل القطاعات غير النفطية نموا جيدا في ٢٠٠٩.

كيانات مصرفية ضخمة

واوضح **الجاسر** ان مؤسسة النقد العربي SAMA اتخذت من الاجراءات والتدابير ما ساعد على قيام كيانات مصرفية ضخمة وذات ملاءة مالية عالية. ■


من اليمين: جان بشاره، وباسم عوده



من اليسار: ايمن ابو الليل، شهزاد حفيظ ومحمد الاسود


من اليمين: بندر الطعيمي وذيب العضيلة


من اليسار: تامر ساهر



من اليمين: د. صالح الملائكة، طل ناظر، ايمن الحوت وعلي السبيهين



من اليمين: فهد الزميع، نصر ابو عبيد، ليارى هاران وH.C. MISHRA



من اليمين: عبد الحميد العمادي وفتح الله ابراهيم



مداخلة لفادي شماس



من اليمين: سامر كنج، سميح جحا، يؤيل حمصي وعمر خريطة

الدكتور صالح الملائكة: صناعة التأمين العالمية قادرة على استيعاب خسائرها الاستثمارية

الرئيس التنفيذي لمجموعة سلامة SALAMA الاسلامية الدكتور **صالح الملائكة** كانت له مداخلة ابدى خلالها رأيه في التطورات الجارية في اسواق المال العالمية وقال بأن الازمة العالمية كانت لها ابعاد متعددة اذ سجلت النتائج المالية للربع الاخير من العام المنصرم ٢٠٠٨ وكذلك الربع الاول من العام الحالي صدمة في النتائج، مما ادى الى انخفاض في قيمة الاصول ولكنه تجاوزها ليبقى امام التباطؤ الاقتصادي.

واضاف **الملائكة** ان التباطؤ الاقتصادي مارس ضغوطاته على القطاع، وكذلك الشركات المالية، مما ادى الى انخفاض العوائد الاستثمارية لتصطف الى المشاكل الداخلية في بلدان المنطقة التي من بينها عملية التوعية بأهمية التأمين، مفيدا ان الظروف الصعبة الماضية خفت وطأتها مما يبشر بآثار ايجابية قريبا.



من اليمين: سيرج خلف، اوليفر ايسلي ود. افسر احتشام



من اليمين: كريم جبري، زيد الربيعان، ناصر الجربة واسحق سحار



من اليمين: عبد المجيد صبيح، مؤيد العميريني

بندر الطعيمي: فرصة للتعارف والتعرف على المواضيع التي تشغل صناعة التأمين

مدير التسويق في شركة ملاذ للتأمين MALATH **بندر الطعيمي** قال ان القمة الثالثة للتأمين قدمت للمشاركين فرصة للتعارف في ما بينهم والتعرف الى المواضيع التي تشغل صناعة التأمين في العالم في هذه الاوقات بالذات. كما اتاحت لنا ان نطلع على اهم قضايا التأمين التي تتطلب حلولا وتطبيقات عملية الى جانب كونه فرصة ثمينة لتبادل الافكار مع المتخصصين في قطاع التأمين والاستماع الى وجهات النظر المتعددة في هذا الشأن.

اضاف: تم تبادل الافكار والرؤى في بيئة حوار مفتوح ستكون نتائجها وتوصياتها مركزة ومفيدة، خصوصاً في ضوء المتغيرات الاقليمية والدولية الماثلة حاليا.

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

محاضرون ومحاورون ناقشوا في اعمال قمة التأمين السعودية الثالثة

تخلل قمة التأمين السعودية الثالثة طاولات مستديرة شارك فيها رؤساء ومديرو شركات تأمين واعادة ووساطة. كما تخللها سلسلة من المحاضرات قدمها خبراء وفنيون يمثلون شركات تأمين عربية واجنبية. وبالنظر لكثافة المواضيع التي طرحت للنقاش والحوار وتناولها المحاضرون في الاوراق التي قدموها، فإننا نكتفي بذكر العناوين التي تمحورت حولها الحوارات والمحاضرات:



من اليمين: نهاد طالب، صالح العمير وفادي شماس



من اليسار: لطفي الزين وايمن الحوت



من اليسار: دينو جمعة، سيرج قلفا وتوفيق ابو شديد



من اليسار: ايلي ابو شعيا وباتريك شوفيل



من اليمين: فريدي عوض ومحمد الاسود

– التعرف الى مفاهيم عقود التأمين الخاصة بالمشاريع الهندسية الكبرى
حاضر حولها:
ISHAQ AWAD SAHHAR , DIRECTOR - CONSTRUCTION AND ENGINEERING DIVISION, UIB -UK

– الاخطار المؤسساتية وادارة التأمين الداخلية، حاضر حولها:
ZEED AL RUBIAN, RISK MANAGEMENT OFFICER'S AUDI TELECOM COMPANY KSA.
NASSER AL JARBA, CORPORATE RISK DIRECTOR, SABIC

– كيف هي حال التأمين الصحي في المملكة؟ حاضر حولها:
DR REDA KHALIL, SENIOR MINISTER ADVISOR - GENERAL SUPERVISOR OF COOPERATIVE HEALTH INSURANCE, MINISTRY OF HEALTH, KSA.
DR ABDULLAH I. AL SHARIF, GENERAL SECRETARY, COUNCIL FOR COOPERATIVE HEALTH INSURANCE (CCHI), KSA

– استراتيجية الاستثمار في شركات التأمين، حاضر حولها:
PETER DORWARD, CEO , SWIP SAUDI ASSET MANAGEMENT

– جذب ابناء البلد وتأهيلهم للعمل في التأمين، حاضر حولها:
MARK GREENWOOD, CII

– ادارة الاخطار في شركات التأمين التعاوني، حاضر حولها:
DAVID LEWINGTON, ASSOCIATE, ALDAR AUDIT, KSA

– مراجعة لاعمال شركات الاعادة التقليدية والتكافلية في ظل التغييرات الجارية، حاضر حولها:
DR, SAMI GUELLOUZ, AGM - SALAMA , KSA
SAFDER JAFFER, SWISS RE

– الاوضاع الحالية لاسواق التأمين التكافلية وفي المملكة على نحو خاص، حاضر حولها:
MUSTAFA AL SAYED, MANAGER , NATIONAL TAKAFUL INSURANCE CO. KSA

– التأمين عبر المصارف، اقامة شراكة وطيدة. حاضر حولها:
R.K. NAIR, UNIT HEAD OF BANCASSURANCE, FIRST GULF BANK

– اشكالات تسوية المطالبات في ضوء البنية التحتية الحالية لاسواق التأمين، حاضر حولها:
MIKE BARNES: REGIONAL DIRECTOR , MCLARENS YOUNG

– الاوضاع الحالية لصناعة التأمين في المملكة، شارك فيها كل من:
ALI A. AL SUBAIHIN CEO, TAWUNIYA, KSA
AYMAN EL HOUT, GENERAL MANGAER, MEDGULF, KSA
DR SALEH J. MALAIKAH, CHAIRMAN, SALAMA, KSA
TAL NAZER, MANAGING DIRECTOR, BUPA ARABIA, KSA

– دور العناية الصحية في النظام الصحي التعاوني، حاضر حولها كل من:
DR. SALEH J. MALAIKAH, CHAIRMAN, SALAMA, KSA
DR NABIL QURAISHI, SALAMA, KSA

– تداعيات الازمة المالية العالمية على اسواق التأمين وعلى تأسيس شركات تأمين جديدة في المملكة، شارك فيها كل من:
DAVID ANTHONY, DIRETOR- MENA S & P.
DEBO AJAYI, MANAGING DIRECTOR MILLIMAN
STEPHEN MAY, CEO, HERITAGE
ANDRE ROHAYEM, PARTNER, PRICEWATERHOUSE COOPERS
SAM THANVI, GROUP HEAD - TAKAFUL BANK AL JAZEERA, KSA
CHRIS SYMEONIDIS, CEO, MANAR SIGMA

– فوائد انشاء شركات التأمين الاسيرة، حاضر حولها:
STEPHEN MAY

– نظرة اكتوارية حول النمو المستدام وتدوير الزوايا، حاضر حولها:
CHRIS SYMEONIDIS

– مشاكل تصنيف المؤسسات المالية في الشرق الاوسط، حاضر حولها:
DAVID ANTHONY

– الفرص المتاحة لانماء اسواق التأمين في الشرق الاوسط، حاضر حولها:
JOHN HOPPER, REGIONAL VP FINANCIAL LINES, AIG, ALICO, KSA

– تحديات تقنيات التأمين في المملكة العربية السعودية، حاضر حولها:
PRAKASH ABRAHAM, ORACLE

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

لطفي الزين (مجموعة ميدغلف MEDGULF - السعودية):

السوق السعودي هو الأكبر حقاً وباق في الصدارة الى أمد طويل

وجود شركات التأمين الأجنبية لا يقلقنا لأن المنافسة تأتي من كل مكان





من اليسار: د. محمد الجاسر ولطفي الزين

الحجم الذي بلغته مجموعة ميدغلف MEDGULF معطوفاً على انتشارها الجغرافي شرقاً وغرباً يلقي على كاهل رئيسها التنفيذي لطفي الزين من المسؤوليات ما يحول دون استقراره في مكاتبه في بيروت ولو لأيام قليلة. وهذا ما يفسّر غيابه عن الإعلام وعدم إدلائه بأي تصريح لفترة طويلة نسبياً.

ولقد كانت مشاركته في قمة التأمين السعودية الثالثة مناسبة اقتنصناها لنسجّل معه حواراً سريعاً. وذلك خلال احدى فترات الاستراحة و«على الواقف»، وكان محاطاً باثنين من أركان ميدغلف، الدكتور أحمد محمد الحريري والدكتور فادي أسطا.

السوق السعودي الأكبر عربياً

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟

– في رأيي ان التعليمات التي صدرت كافية لغاية الآن. وقد شملت ونظّمت أعمال جميع مقدمي الخدمات في قطاع التأمين ولم يعد هناك في نظري مسائل عالقة وتحتاج الى تدابير ملحة. فالأمور أخذت مجراها الطبيعي، وقطاع التأمين ينمو بوتيرة جيدة جداً.

■ ينظر الخبراء الى سوق التأمين السعودي بأنه الاكبر حجما والاكثر تنظيما بين الاسواق العربية، والى ذلك فإنه يسجل النسبة الاعلى من النمو السنوي هل توافقون على هذا الرأي؟

– هذا صحيح، فسوق التأمين السعودي هو الأكبر في العالم العربي وسيبقى كذلك لفترة طويلة. وهذا يعود الى ان المملكة العربية السعودية تعيش نهضة حقيقية ومستمرة بقيادة خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبد العزيز. ونحن نرى كم من مشاريع الإعمار والتنمية الاجتماعية تنفذ في سائر أنحاء المملكة. وقطاع التأمين يستفيد بالطبع من تلك المشاريع ويزدهر بازدهار المملكة. ولهذا نرى ان السوق السعودي يبقى في مركز الصدارة بين أسواق التأمين العربية.

■ يتردد ان شركات تأمين أجنبية كبيرة ما تزال تسعى لدى «ساما» للسماح لها بافتتاح فروع لها في المملكة كما هي الحال في دول مجلس التعاون الخليجي الاخرى. وعملا بأحكام منظمة التجارة الدولية هل تتوقعون او تؤيدون فتح الباب امام الترخيص لفروع الشركات الاجنبية بالعمل في المملكة؟

ماضون في التوسع جغرافياً ومحطتنا التالية في مصر

– لا تهمنا مسألة دخول شركات التأمين الأجنبية أو عدمه الى السوق السعودي، فالمضاربة تأتي من أطراف أخرى وليس بالضرورة من شركات التأمين الاجنبية. وولاة الأمر في المملكة يتعاطون مع منظمة التجارة العالمية، وغيرها من المؤسسات الدولية وفقاً لما يرونه مناسباً لصالح المملكة.

أضاف: لدى شركتنا ميدغلف MEDGULF من القدرات المالية والاحترافية ما يؤهلها لمواجهة المنافسة في سائر المجالات ومن أي جهة أتت. ونحن لا نجد فارقاً بين منافسة تأتي من أجنبي وأخرى من فريق آخر، لأننا مهيأون مادياً وبشرياً لتلبية حاجات الزبائن وتوفير عقود التأمين على أنواعها، وحتى الأكثر تعقيداً من بينها.

■ بعد ان باشرت «اعادة» السعودية اعمالها، هناك حديث عن طلب تقدمت به شركة سلامة الاسلامية للترخيص لها بإنشاء شركة اعادة سعودية ثانية. كيف تنظرون الى قيام شركات اعادة وطنية، وهل تعتبرون وجودها عاملا ايجابيا؟

– لا شك في أن ثمة حاجة كبرى لإنشاء شركات إعادة تأمين عربية في المنطقة يكون لديها من القوة ما يؤهلها لتقف الى جانب شركات الإعادة العالمية، وتماشيها في تقديم تغطية الأخطار لا سيّما في الظروف الدولية الحالية.

أضاف: المهم ليس عدد شركات الإعادة العربية، بل ما سوف يكون لديها من قدرات. وحتى الآن ومع الأسف تبقى صناعة الإعادة العربية ضعيفة إذ ان رساميلها متواضعة وغير كافية.

مليار و٤٠٠ مليون ريال أقساطاً

■ أسست ميدغلف برأسمال كبير جداً، فهل بدأتم استقبال اسنادات إعادة تأمين؟

– في البداية، رصدنا رأس مال كبيراً لـ «ميدغلف» إذ ان حجم أعمالنا ضخم. وقد



اركان ميدغلف ويظهر من اليمين: وائل مرزة، رامي مشلاوي، د. فادي اسطا، اسامه النمر، احمد الحريري، لطفي الزين، ادوار غارت، ايمن الحوت، حسين ناصر ونبيل ابو رمضان

أصبح لنا شركات متفرعة في ست دول عربية إضافة الى تركيا وبريطانيا

وصلت قيمة اقساط التأمين الى مليار و٤٠٠ مليون ريال سعودي عام ٢٠٠٨، مع توقعات بزيادة حجمه في نهاية ٢٠٠٩.

أما بالنسبة الى إعادة التأمين، فنقبل إسنادات الإعادة التي تعرض علينا بشكل ضيّق ومحدود جداً. فنحن معنيون بالتأمين المباشر ولا نسعى لأن نكون شركة إعادة تأمين في الوقت عينه، إلا ان هذا لا يمنعنا من أن ننظر بما يعرض علينا من إسنادات اختيارية وندرسها ونقبل ما نراه مناسباً منها. ونرى من الفرص المتاحة أمامنا في مجال التأمين المباشر ما يستحق ان نركز اهتماماتنا عليه.

■ بعد فتح السوق السعودي، هل قامت ميدغلف بتغطية المخاطر الحكومية؟

– لقد حصلنا على بعض التغطيات المهمة للقطاع العام، لكن لا شك في أن الشركة التعاونية لها الأفضلية في هذا المجال إذ أنها تغطي أخطار الدولة تاريخياً. أي منذ وجدت أواخر الثمانينات وذلك بكونها أسست بداية كشركة مملوكة من صندوقين تابعين للقطاع العام، وحتى بعد ان جرى تخصيص جزء مهم منها ما تزال الشركة تعامل وكأنها شركة حكومية، وهذا الواقع يعطيها امتيازات لا تحظى بها شركات التأمين السعودية الأخرى.

مشكلة المنافسة

■ بعد ان جرى حصر اعمال وساطة التأمين وتسوية الخسائر والاستشارات بالشركات المرخص لها من «ساما» دون سواها، هل لديكم ملاحظات حول اداء الشركات الجديدة؟ وهل هناك نواقص تلمسونها في هذه المجالات؟

– ساهمت هذه التدابير في تحسين السوق وفي زيادة ثقة العميل وطمأنته الى وجود خبير محترف الى جانبه.

لكن من جهة أخرى، نلمس أحياناً أن الوسطاء يذهبون بعيداً جداً في المنافسة في ما بينهم ولا يتوقفون عند حدود معقولة. وهذا الامر يؤدي بالطبع الى خفض الأسعار الى مستويات غير اقتصادية ومسيئة للجميع بمن فيهم الوسطاء بالذات.

■ انعكست الخسائر الاستثمارية سلبا على اسعار اسهم شركات التأمين السعودية الجديدة في البورصة وذلك على الرغم من النمو الكبير الذي تحققه الشركات على مستوى الاقساط. الى اي مدى تأثرت اسعار اسهم شركتكم بالازمة المالية؟

– سياسة «ميدغلف» الإستثمارية متحفظة وتقليدية إذا صح التعبير ونادراً ما ندخل في استثمارات ذات مخاطر عالية. والأثر السلبي الوحيد على الشركة هو في انخفاض العائد على الودائع المصرفية، ليس في المملكة العربية السعودية وحسب بل وفي سائر أنحاء العالم. فالأزمة شاملة ولها تداعياتها في سائر أنحاء العالم، وبنسب متفاوتة بالطبع.

تعاون مع البنك السعودي للإستثمار

■ هل ستقومون بتسويق منتجات التأمين عبر المصارف على غرار ما تقومون به مع بنك البحر المتوسط BANKMED في لبنان؟

– سوف أترك الجواب على هذا السؤال لاثنين من مديري الشركة الموجودين معنا، والمعنيين بهذا الأمر كي يجيبا على هذا السؤال وهما نائب الرئيس المسؤول عن التطوير الاستراتيجي في الشركة السيد احمد محمد الحريري ومدير عام ادارة الحماية والادخار الدكتور فادي أسطا.



أحمد محمد الحريري



د. فادي أسطا

أحمد محمد الحريري: منتجات التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE التي نسوّقها في لبنان جرى اعدادها خصيصاً لتسوّق عبر بنك البحر المتوسط BANKMED، وهذا البنك لم يدخل الى المملكة العربية السعودية حتى الآن. ولذا لا يمكن ان نسوقها هنا كما هي، إلا انه توجد ربما فرصة أخرى مع بنك سعودي ميد SAUDI MED.

د. فادي أسطا: ستدخل ميدغلف مجال التأمين عبر المصارف قريباً بالتعاون مع البنك السعودي للإستثمار. ونحن بصدد الإعداد لهذا الأمر بالتعاون مع البنك المذكور.

■ كيف تقومون نتائج ميدغلف في التأمين الصحي؟

– النتائج جيدة عموماً، ونحن راضون عنها إلا أنني لاحظت ان نسبة التأمين الصحي في المحفظة ارتفعت مؤخراً الى ٦٠ في المئة. وهذا الأمر لا يريحنا. لذا نبذل جهوداً كبرى لضبطها قدر المستطاع وإيجاد التوازن المطلوب مع بقية الفروع.

مهتمون بأسواق الإمارات

■ هل أنتم ماضون في التوسّع نحو أسواق أخرى؟

– قدمنا طلباً لمزاولة نشاطنا كشركة تأمين مباشر في مصر وقد استحوذنا على احدى شركات الوساطة التي يملكها بول حداد. وتعمل ميدغلف حالياً في ست دول عربية وفي تركيا إضافة الى بريطانيا مع اهتمامنا بسوق الإمارات العربية المتحدة وأسواق أخرى.

■ هل تعتبرون ان ميدغلف بحجمها الحالي هي الشركة التي تسعون لإقامتها على مستوى المنطقة؟

– نطمح دائماً نحو الأفضل والأفضل أمامنا وهذا يعني ان المسيرة لا تنتهي ونحن مستمرون.■

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

أيمن الحوت (ميدغلف التعاونية MEDGULF - السعودية):

الاسلوب المعتمد من «ساما» في تعاملها مع قطاع التأمين فريد من نوعه ويلقى تقديرا خاصا



أيمن الحوت ضامن لبناني محترف تولى مسؤوليات ادارية رفيعة في شركات تأمين لبنانية كبيرة، قبل ان ينضم الى ميدغلف لبنان، وينتقل من ثم الى المملكة العربية السعودية حيث يتولى منصب المدير العام.

الحوت شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة، وكان لنا معه حوار حول اوضاع التأمين في المملكة، وحول التقدم الذي تحققه ميدغلف. ومما قاله ان ميدغلف التعاونية الجديدة بدأت في اصدار عقود التأمين للممتلكات والمنشآت الحكومية منذ فترة قصيرة نسبياً، وهذا الامر لم يكن ميسرا قبل ذلك لانه لم يكن هناك سوى شركة تأمين سعودية واحدة معترف بها هي التعاونية، وبتلك الصفة كانت التعاونية تملك حقا حصريا بتغطية تلك الاخطار.

واثنى أيمن الحوت على الاسلوب الذي تعتمده «ساما» في تعاملها مع مكونات قطاع التأمين في السعودية حيث تطرح للنقاش على موقعها الالكتروني اللوائح والتعليمات وتستخرج آراء اركان التأمين قبل إقرارها، وهذه طريقة تنفرد بها «ساما» وتلقى تقدير جميع العاملين في قطاع التأمين في المملكة.

اقساطنا لسنة ٢٠٠٨ بلغت ١,٤ مليار ريال سعودي ونتوقع ان نسجل قفزة مهمة هذه السنة

«ساما» ومصلحة القطاع

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟

– تثابر مؤسسة النقد العربي «ساما» على اصدار اللوائح التنظيمية والتي تصب في خانة تنظيم قطاع التأمين والاخيرة من بينها كانت لوائح تنظيم عملية الإستثمار والحماية من الاحتيال وغيرها.

ونتوقع في هذا الإطار مجموعة إضافية من التعليمات في ما خص قطاع إعادة التأمين كانت أبدت شركات التأمين رأيها فيها.

فمؤسسة ساما تنشر مسودّة اللائحة على موقعها الألكتروني كي تبدي شركات التأمين ملاحظاتها وفي ضوء الآراء التي يدلي بها المعنيون، تصدر «ساما» اللائحة النهائية.

وهذه الخطوة التي تتفرد بها «ساما» بين هيئات الاشراف على التأمين في المنطقة العربية تلقى تقديرا كبيرا لدينا ولدى زملائنا، اذ انها تجعل التواصل والتعاون بين «ساما» وشركات التأمين يصبّان في مصلحة القطاع.

وبالنتيجة فإن التعليمات والإجراءات التي تتخذها «ساما» مفيدة وجيدة.

٦٣٪ من حصة السوق لثماني شركات

■ هل بدأتم تلمسون نوعاً من المنافسة في السوق السعودي بعد أن وصلت معظم شركات التأمين الى المراحل النهائية من عملية الترخيص؟

– المنافسة موجودة في السوق السعودي ومع ذلك فإن تمركز القوى يبقى ظاهرا، ففي تقرير اصدرته مؤسسة النقد حول قطاع التأمين في المملكة ارقام تؤكد ان ثماني شركات تأمين فقط تستحوذ على ٦٣ في المئة، أي ان مجموعة الشركات الأخرى تنافس على أقل من ٤٠ في المئة.

ونتوقع بقاء هذه الأرقام على حالها في السنوات القليلة المقبلة مع إمكانية زيادة حجم عمل بعض الشركات.

من هنا، المنافسة مستمرة لأن كل شركة تسعى الى الاستحواذ على حصة من السوق.

الانطلاق في التغطيات الحكومية

■ ما هي التغطيات التأمينية التي توفرها «ميدغلف» في السوق السعودية؟

– محفظة «ميدغلف» متنوعة ونوفر تغطيات في فروع التأمين الصحي، الهندسي، البحري والطيران والممتلكات وغيره من فروع التأمين.

واذكر هنا ان ميدغلف بدأت منذ سنتين فقط اي منذ حصولها على الترخيص كشركة تأمين تعاونية سعودية بتغطية الشركات شبه الحكومية مثل الخطوط العربية السعودية، الاتصالات والجامعات وغيرها.

■ كيف كان وقع الأزمة العالمية على استثماراتكم؟

– لم تؤثر الأزمة المالية العالمية في شكل كبير على استثماراتنا في السعودية خصوصاً ان الإقتصاد المحلي قوي وثابت، وبالتالي لا تزال فرص الإستثمار والنمو متوافرة رغم الصعوبات.

طموحات كبيرة

■ ما هو مجموع أقساطكم لعام ٢٠٠٨؟ وما هي توقعاتكم بالنسبة الى ٢٠٠٩؟

– وصل إجمالي أقساط التأمين في ميدغلف الى مليار و٤٠٠ مليون ريال سعودي عام ٢٠٠٨.

أما بالنسبة الى عام ٢٠٠٩، فطموحاتنا كبيرة وسنصرّح عن أرقامنا بعد ان نحصل على موافقة «ساما» على نقل محفظتنا القديمة من شركة ميدغلف المسجلة في البحرين الى شركة ميدغلف التعاونية السعودية الجديدة .

المنافسة لا تنحصر بحجم الأقساط

■ بلغت أقساط الشركة التعاونية مليارين و٣٠٠ مليون ريال سعودي عام ٢٠٠٨، فهل تعتبر «ميدغلف» المنافس الأقرب لها؟

– هناك بالطبع تنافس بين ميدغلف وسائر شركات التأمين السعودية ومن بينها التعاونية. والفارق بين النمو الذي تحققه التعاونية ونحققه نحن يتقلص تدريجا.

وعموماً المنافسة وريادة السوق لا تنحصر بزيادة حجم الأقساط بل بالخدمات وقاعدة العملاء والنتائج الفنية والإستثمارية، وهذا ما تركز عليه ميدغلف وأثبت نجاحها حتى اليوم. ■

طلّ ناظر (بوبا العربية للتأمين الصحي السعودية BUPA ARABIA):

ارتفاع عدد المضمونين إلى ٧ ملايين فرد خلال عامين
وضع شركات التأمين أمام إشكالات لم تكن مهيأة لمواجهتها



تختصر كلمة بوبا BRITISH UNITED PROVIDENT ASSOCIATION (BUPA) وهي الشركة التعاونية البريطانية التي أنشئت في الأربعينات من القرن الماضي لتقدم الخدمات الصحية في سائر أنحاء بريطانيا. وقد توسعت الشركة جغرافياً بحيث تنتشر أعمالها في معظم أسواق العالم، ومنها المملكة العربية السعودية، حيث قامت بالاشتراك مع مجموعة ناظر بتأسيس شركة بوبا الشرق الأوسط والتي تحولت في عام ٢٠٠٨ إلى شركة بوبا العربية للتأمين التعاوني كشركة سعودية مساهمة عامة برأسمال قدره ٤٠٠ مليون ريال سعودي وباستثمار من شركة بوبا العالمية كمؤسس مساهم في شركة بوبا العربية لتقدم خدمات تأمين الرعاية الصحية حصراً، ما يجعل منها شركة التأمين السعودية الوحيدة المتخصصة بالتأمين الصحي. وخلال اللقاء الذي جمعنا مع السيد طل ناظر، مدير عام الشركة في جدة دار بيننا الحوار التالي:

■ الى أي مدى تأثرت صناعة التأمين بالمملكة العربية السعودية بسبب الأزمة العالمية؟

– المعروف أن أرباح شركات التأمين تتأتى من نتائج الاكتتابات ومن عائدات استثماراتها. وعالمياً، حققت صناعة التأمين خسائر في الشقّ الاستثماري.

ولحسن الحظ، شركات التأمين في السعودية مدرجة حديثاً في السوق ولم يتوفر لديها الوقت الكافي للدخول في الاستثمارات السامة. كما أن مؤسسة النقد العربي السعودي وضعت ضوابط محكمة لجهة نسب الاستثمار داخل السوق السعودي وخارجه. وقد ساهم هذان العاملان في توفير حماية لقطاع التأمين السعودي الذي يعتبر قوياً ونامياً لجهة نتائجه الفنية. إلى ذلك كان تأثير شق الاستثمارات على بعض الشركات السعودية محدوداً.

المشمولون بالضمان الصحي إلى ٧ ملايين فرد

■ كيف ترون واقع قطاع التأمين الصحي حالياً في المملكة؟

– الاقتصاد السعودي قوي، ويشهد ازدهاراً ونمواً متتابعين رغم كل الظروف الاقتصادية التي تحيط بالعالم. هذا الانتعاش ينعكس إيجاباً على قطاع التأمين المحلي، لا سيّما على فرع التأمينات الصحية، خصوصاً بعد إلزام الحكومة المقيمين في المملكة بالتأمين الصحي. وهكذا، ارتفع عدد المضمونين صحياً من مليون شخص عام ٢٠٠٦ الى سبعة ملايين في العام ٢٠٠٩ . لكن بالمقابل، أدى هذا النمو الهائل إلى حدوث ثغرات عدة على مستوى القوانين والأنظمة التي تحكم صناعتنا.

فالشركات التي كانت جاهزة بشرياً وخدماتياً لاستيعاب أعداد كبيرة من المشمولين بالضمان استطاعت الاستحواذ على حصة جيدة من الأقساط المكتتبة. لكن المنافسة الحادة بين ٢٥ شركة تأمين صحي مرخصاً لها في المملكة سبّبت لها ضغطاً على مستوى الاقساط ما ادى الى خفض اقساط التأمين، في الوقت الذي كانت ترتفع فيه الفاتورة الصحية بسبب عدم جهوزية المستشفيات السعودية، وهذا الخلل سيؤثر على ربحية شركات التأمين على المدى القصير.

وفي رأيي، الشركات التي ستحقق نتائج جيدة في التأمين الصحي الإلزامي خلال السنوات الثلاث المقبلة هي تلك التي تتمتع بسياسة اكتتابية محافظة وقوية ودقيقة. وعموماً، على المدى الطويل، نتوقع أن تخف الضغوط وتتطور صناعة التأمين الصحي في المملكة مع اكتساب الشركات الجديدة خبرة ومعرفة، خصوصاً بعد عملية تصحيح أسعار تتناسب ومصلحة القطاع، وترتكز على زيادة الطاقة الاستيعابية للجهاز الطبي والاستشفائي وخفض تكلفة الاستشفاء.

٥٠٪ نسبة نمو أقساط التأمين الصحي في المملكة ونتائجنا الفنية جيدة

■ كيف كان أداء شركة بوبا في الأسواق العالمية عموما وفي السعودية خصوصا؟

– الأسواق العالمية تشهد حالياً تباطؤاً اقتصادياً، لذا من الطبيعي أن تنخفض نسب النمو، لكن أداء شركة بوبا العالمية جيد بشكل عام في كل الأسواق التي تعمل بها كونها متخصصة في التأمين الصحي.

أما بالنسبة لسوق التأمين الصحي في السعودية، فإن نموه صحي جدا وتتعدى نسبة النمو في القطاع الصحي السعودي أكثر من ٥٠ بالمئة . وستظهر النتائج الحقيقية في الربع الثالث من السنة الحالية لتؤكد ذلك بعد أن تتحول محافظ الشركات إلى السوق السعودي ويتم الإعلان عن البيانات المالية.

انضباطية السوق السعودي

■ في رأيكم، هل أدت إعادة تنظيم سوق التأمين السعودي إلى انتشار الفوضى؟

– لا شك في أن دخول ٦ ملايين مضمون إلى قطاع التأمين الصحي خلال سنتين ونصف السنة عملية صعبة. وبالرغم من ذلك حافظ السوق السعودي على انضباطه بفضل الرقابة المستمرة والفاعلة من مؤسسة النقد العربي السعودي على جميع شركات التأمين وإعادة التأمين، وجلسات الحوار التحضيرية المسبقة بين مجلس الضمان الصحي التعاوني من جهة وشركات التأمين المحلية من جهة أخرى .

كما ان انخفاض عدد الشركات المقدمة لخدمة التأمين الصحي من نحو ٨٠ شركة الى ٢٥ شركة مرخصة ومدرجة رفع مستوى الخدمة وحسن الأسعار وزاد ثقة المستهلك.

ولنواجه هذا التحدي وجدنا أن علينا الاستعانة بالتكنولوجيا الحديثة وهكذا، استحدثنا تقنية التعرف على البصمات والتي تتيح لموظف المنشأة الصحية التعرف على معلومات عميلنا الهامة وعن مزايا بوليصة التأمين الخاصة به، وبفضل هذه التقنية وما تقدمه من تسريع وتسهيل لإجراءات تسجيل عملائنا، تمكنت بوبا العربية من الحصول على جائزة أفضل حلول الأعمال الإلكترونية في الشرق الأوسط، وذلك ضمن فعاليات مؤتمر إنشوريكس للتأمين والذي عقد مؤخراً في مدينة دبي.

كما أن الشركة استطاعت استيعاب العدد المتزايد من طلبات الموافقة المسبقة الواردة إليها، حيث تستجيب بوبا العربية حالياً لأكثر من ٨٥٪ من طلبات الموافقة المسبقة خلال عشر دقائق.

■ كيف تقيمون مستوى خدمات التأمين الصحي في المملكة؟

– لقد شهد مستوى الخدمات التأمينية الصحية تطوراً كبيراً لدينا ، وهي اليوم تتطلب تقنيات جديدة وآليات متطورة سعياً لتحقيق أعلى مستويات الرضى للعملاء سواء الأفراد أو الشركات. وقد وسعت بوبا العربية خدماتها الإلكترونية المقدمة لعملائها، فوظفت على سبيل المثال تقنيات تسجيل الأعضاء الجدد في مجموعات، والتحرّي عن المطالبات وطباعة شهادات العضوية إضافة إلى سعينا إصدار الموافقات المسبقة في أقل من عشر دقائق واعتماد تقنية «البصمة» لدخول المستشفيات دون الحاجة لبطاقة التأمين.

كما توفر بوبا العربية خدمة الدخول المباشر إلى شبكتها المميزة والمكونة من ٤٥٠ مستشفى وعيادة داخل المملكة وخارجها. وفي ظل وجود ٢٥ شركة تأمين صحي، تتعدد الخيارات المتاحة للعميل الذي يلجأ في النهاية الى الشركة التي تلبي احتياجاته.

دور فاعل لـ «ساما»

■ أخيراً، السيد ناظر هل أنتم راضون عن أداء «ساما»؟ وهل لديكم أي ملاحظات بهذا الخصوص؟

– الخطوات التي تبنتها مؤسسة النقد العربي السعودي في السوق السعودي ساهمت بفعالية في تنظيم قطاع التأمين وضبطه، وقد أوجدت منافسة عادلة وفعّلت الوعي التأميني وثقة العميل بهذه الصناعة، وهذا سيساهم بالتالي في تعزيز جودة الخدمات التي نقدمها لهذا العميل بشكل مستمر. وفي رأيي، جميع الأطراف المهتمين بالتأمين راضون عن التغييرات التي نفذتها المؤسسة، فهي من شأنها أن ترقى بقطاع خدمات الرعاية الصحية على الدوام. ■

انطوان عيسى (أليانز السعودي الفرنسي ALLIANZ SAUDI FRANSI - السعودية):

نظام التأمين السعودي الأكثر حداثة وانفتاحا بين قوانين التأمين العربية

انطوان عيسى، الرئيس التنفيذي لشركة اليانز السعودي الفرنسي ALLIANZ SAUDI FRANSI تخرج مهندساً، الا انه انضم الى اليانز سنا ALLIANZ SNA في بيروت حيث تولى منصب المدير العام ومن ثم اختارته اليانز ALLIANZ الالمانية ليتولى منصب الرئيس التنفيذي للعملية المشتركة التي انشأتها هناك بمشاركة البنك السعودي الفرنسي، وبعد ان اصدرت المملكة نظام التأمين السعودي التعاوني الجديد .

عيسى شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة وكان لنا معه لقاء تحدث خلاله عن الإيجابيات الكثيرة التي يحملها نظام التأمين التعاوني السعودي والتي تجعل منه الاكثر حداثة وانفتاحا بين قوانين التأمين العربية على الاطلاق.



■ **هل لنا بلمحة عن تأسيس شركة أليانز السعودي الفرنسي في السوق السعودي؟**

– نشأت «اليانز السعودي الفرنسي» نتيجة شراكة استراتيجية بين مجموعة اليانز العالمية والبنك السعودي الفرنسي الذي يضم مصرف كريدي اغريكول CREDIT AGRICOLE الفرنسي الكبير بين كبار المساهمين فيه.

وتعود جذور هذه العلاقة الى عام ٢٠٠٠ حيث سمحت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» في تلك السنة للمصارف ان تسوق عقود التأمين على الحياة، وكنا نحن الشركة التي اختارها البنك السعودي الفرنسي لتصدر عقودها عبر شبابيكه. وفي وقت لاحق وبعد ان صدر نظام التأمين التعاوني السعودي تقدمنا الى مؤسسة النقد العربي السعودي بطلب الترخيص لنا بتأسيس شركة تأمين تعاوني باسم «اليانز السعودي الفرنسي» ALLIANZ SAUDI FRANSI وحصلنا تدريجا على الموافقة الرسمية على منتجاتنا في معظم الفروع الى جانب التأمين على الحياة عام ٢٠٠٩.

التعاون مع شريك سعودي عامل ايجابي

■ **يتردد ان شركات تأمين أجنبية كبيرة ما تزال تسعى لدى «ساما» للسماح لها بافتتاح فروع لها في المملكة كما هي الحال في دول مجلس التعاون الخليجي الاخرى. وعملا بأحكام منظمة التجارة الدولية هل تتوقعون او تؤيدون فتح الباب امام الترخيص لفروع الشركات الاجنبية بالعمل في المملكة؟**

– على المدى القصير، نرى ان الترخيص بانشاء فروع لشركات اجنبية في السوق السعودي امر مستبعد، لان الباب مفتوح امام الاجانب للمشاركة في تأسيس شركات تأمين سعودية تعاونية على غرار ما فعلنا نحن في اليانز ALLIANZ.

اضاف: كذلك نرى ان التعاون مع شريك سعودي محلي كما فعلت «اليانز» هو عامل ايجابي وجوهري في السعودية، اذ يهتم العملاء بمعرفة شركائنا رغم كوننا مجموعة عالمية.

ومن هنا نعتقد ان دخول شركات التأمين العالمية في شراكة يعتبر قيمة مضافة واكثر فائدة من فروع الشركات الاجنبية كما انه يتوافق واحكام منظمة التجارة العالمية.

نحن بصدد رفع رأسمال الشركة الى ٢٠٠ مليون ريال سعودي

تبادل الاعمال بين الشركات

■ **بعد ان باشرت «اعادة» السعودية اعمالها، هناك حديث عن طلب تقدمت به شركة سلامة الاسلامية للترخيص لها بإنشاء شركة اعادة سعودية ثانية. كيف تنظرون الى قيام شركات اعادة وطنية، وهل تعتبرون وجودها عاملا ايجابيا؟**

علما ان بعض شركات التأمين المباشر أسست برساميل كبيرة جدا (مثل ميدغلف) كي يمكن لها ان تقبل اسنادات الاعادة.

– تسعى «اليانز السعودي الفرنسي» الى رفع رأسمالها الى ٢٠٠ مليون ريال سعودي، لكن ليس لقبول اسنادات الاعادة.

وعموما ان نظام التأمين النافذ حاليا، يفرض اسناد ٣٠ في المئة من اقساط التأمين الى الاعادة المحلية، لذا، ستقوم شركات التأمين المحلية ذات الرساميل الضخمة بتبادل الاعمال والاقساط لابقاء ٣٠ في المئة منها داخل سوق المملكة.

وهنا اشير الى شركة الاعادة السعودية فعلى الرغم من رسملتها الجيدة فهي ليست قادرة على استيعاب الاسنادات المحلية منفردة. وتبادل الاقساط بين شركات التأمين المرخص لها بقبول اسنادات الاعادة هو الحل الامثل وهو يصب في مصلحة قطاع التأمين السعودي بكامله.

التأمين الالزامي رفع الوعي

■ **تفردت المملكة العربية السعودية بين دول مجلس التعاون الخليجي بفرض التأمين الالزامي في مجال التأمين على السيارات والصحة والاخطاء المهنية، دون ان تلزم شركات التأمين بتعرفات حكومية بل تركت للمنافسة بين شركات التأمين ان تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمة لمصلحة المستهلك، هل توافقون على دعوة الدول العربية الاخرى الى الاقتداء بالمملكة، والغاء التعرفات الحكومية؟**

– لقد استغرق اصدار نظام التأمين السعودي التعاوني وقتا طويلا وجاء متأخرا مقارنة بقوانين التأمين العربية الاخرى، الا انه حمل الى المجتمع السعودي تأمينات الزامية لم تعرفها المجتمعات العربية الاخرى، كما فتح الباب امام شركات التأمين العالمية لمشاركة السعوديين في انشاء شركات تأمين سعودية جديدة. وهذه الايجابيات ساعدت على رفع الوعي التأميني في المجتمع السعودي في السنتين الماضيتين اكثر من اسواق عربية اخرى، وشجع المواطنين على طلب انواع جديدة من عقود التأمين متصلة بالافراد والممتلكات والحياة.

٧٦ مليون دولار اقساطا في ٢٠٠٨

■ **ما هي خطتكم الاستراتيجية للتوسع في السوق السعودي؟**

– نسعى الى الانتشار السريع في السعودية من خلال ثلاث قنوات، وهي دعم التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE، زيادة فروعنا في المملكة من سبعة فروع في الخبر، الدمام، المدينة، الرياض، جدة (فرعان) والاحساء، الى ٢١ فرعا مع نهاية عام ٢٠٠٩.

كما سنرفع عدد طاقم العمل المتخصص في تأمين الافراد من ١٥٠ الى ٤٠٠ موظف بعد الموافقة على برامجنا التأمينية.

اما بالنسبة الى الاقساط، فقد وصل حجم محفظتنا عام ٢٠٠٨ الى ٧٦ مليون دولار اميركي وكنا قد انطلقنا بمحفظة لا تتجاوز ١٦ مليوناً، وهي الاقساط التي انتقلت الينا عندما استحوذنا على شركة انسعودي INSAUDI المسجلة في البحرين. وهذه الاقساط تتوزع على نشاط التأمينات العامة والشركات، مع توقع زيادتها بعد الانطلاق في مجال تأمين الحياة. ■

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)



سامر كنج (بروج - اللؤلؤة سابقا - السعودية):

اقساطنا نمت بنسبة ١٧٠ بالمئة خلال الفصل الاول من ٢٠٠٩

بروج للتأمين التعاوني هي شركة التأمين السعودية التعاونية التي انبثقت من شركة اللؤلؤة السعودية للتأمين المسجلة في البحرين وهي عضو في مجموعة شركة الخليج للتأمين الكويتية GULF KUWAIT. وقد حصلت بروج على الترخيص النهائي لمزاولة اعمالها باسمها الجديد، الا انها ما تزال تنتظر موافقة سوق المال على اجراء طرحها الاولي في البورصة.

مديرها العام سامر كنج شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة وقد التقيناه واجرينا معه حوارا حول مرحلة ما بعد الترخيص بقيام شركات تأمين سعودية جديدة.

ومما قاله كنج ان الشركة حققت خلال الفصل الاول من العام الحالي نموا في الاقساط بلغت نسبته ١٧٠ بالمئة، ما يؤشر الى الحيوية التي تتمتع بها الشركة.

تعليمات «ساما»

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟

– في رأيي غطت تعليمات مؤسسة النقد السعودي ساما اهم نواحي قطاع التأمين من ادارة المخاطر والحوكمة والضوابط الداخلية الى السلوكيات، وانا واثق ان التنظيم سيطاول في المستقبل القريب فروع التأمين كافة.

النمو يستوجب الرقابة

■ ينظر الخبراء الى سوق التأمين السعودي بأنه الاكبر حجما والاكثر تنظيما بين الاسواق العربية، والى ذلك فإنه يسجل النسبة الاعلى من النمو السنوي. هل توافقون على هذا الرأي؟

– اوافقهم الرأي، واشير الى ان النمو يستوجب بذل جهد اكبر في مجال مزاولة الرقابة على الشركات والتحقق من التزامها القواعد والاصول المتعلقة بإدارة المخاطر والحوكمة وايجاد الضوابط.

■ يتردد ان شركات تأمين أجنبية كبيرة ما تزال تسعى لدى «ساما» للسماح لها بافتتاح فروع لها في المملكة كما هي الحال في دول مجلس التعاون الخليجي الاخرى. وعملا بأحكام منظمة التجارة الدولية هل تتوقعون او تؤيدون فتح الباب امام الترخيص لفروع الشركات الاجنبية بالعمل في المملكة؟

– دخول الشركات الاجنبية الى السوق السعودي يعطي قيمة مضافة للسوق، بالاخص في مجال الخبرات، بالمقابل فإن دخولها يجب ان يخضع لضوابط وشروط مشددة، ويجب ان تفرض عليها الرقابة خصوصا بعد اندلاع الازمة المالية الاخيرة.

المنافسة تحسن الخدمات

■ بعد ان باشرت «اعادة» السعودية اعمالها، هناك حديث عن طلب تقدمت به شركة سلامة الاسلامية للترخيص لها بإنشاء شركة اعادة سعودية ثانية. كيف تنظرون الى قيام شركات اعادة وطنية، وهل تعتبرون وجودها عاملا ايجابيا؟

علما ان بعض شركات التأمين المباشر أسست برساميل كبيرة جدا (مثل ميدغلف) كي يمكن لها ان تقبل اسنادات الاعادة.

– امر ايجابي ان يكون في السوق السعودي شركة اعادة وطنية جديدة، في ظل توافر القدرات الاستيعابية.

وعلى صعيد آخر فإن تعدد الشركات الوطنية يزيد من حدة المنافسة في السوق ما يحسن من نوعية الخدمات ويرفع مستواها.

ننتظر الضوء الاخضر من سوق المال لادراج اسهمنا في البورصة

■ بعد ان جرى حصر اعمال وساطة التأمين وتسوية الخسائر والاستشارات بالشركات المرخص لها من ساما دون سواها، هل لديكم ملاحظات حول اداء الشركات الجديدة؟ وهل هناك نواقص تلمسونها في هذه المجالات؟

– في ظل نقص في مستوى الوعي التأميني عند الجمهور، اعتقد ان دور الوسيط مهم جدا في توطيد العلاقات بين العملاء والشركات واسداء التعليمات والنصائح للطرفين.

ولكن، هذا لا يعني ان كل شركات الوساطة اليوم تلعب بجدارة الدور المطلوب منها، اذ هناك شركات في حاجة لمزيد من الوقت والخبرات لتثبت اهميتها وحضورها في السوق.

تدخل الجهات الرقابية

■ تفردت المملكة العربية السعودية بين دول مجلس التعاون الخليجي بفرض التأمين الالزامي في مجال التأمين على السيارات والصحة والاخطاء المهنية، دون ان تلزم شركات التأمين بتعرفات حكومية بل تركت للمنافسة بين شركات التأمين ان تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمة لمصلحة المستهلك، هل توافقون على دعوة الدول العربية الاخرى الى الاقتداء بالمملكة، والغاء التعرفات الحكومية؟

– كل دولة ادرى بسوقها المحلي ونقاط قوته وضعفه وحاجاته، لذا لا يمكن القول انه يمكن الغاء التعرفات الحكومية في اي سوق كان، الا انه بالمقابل على الجهات الرقابية ان تدرس الموضوع بدقة للتحقق من التزام الشركات بمبادئ المنافسة الشرعية والحؤول دون حصول انحرافات تسيء الى السوق، وبعد ذلك يتخذ قرار الغاء التعرفات الرسمية بناء على تلك الدراسة.

طرح الاسهم للعموم

■ اين بروج للتأمين التعاوني اليوم من مرحلة الحصول على الترخيص؟

– حصلنا على الموافقة بترخيص الشركة منذ حوالى السنة، وننتظر هيئة سوق المال لاعطائنا الضوء الأخضر لطرح اسهمنا في السوق.

١٧٠ في المئة نموا في الربع الاول

■ كيف تقومون نتائجكم خلال ٢٠٠٩؟

– حققنا خلال الربع الاول من العام الحالي نسبة نمو ممتازة فارتفع حجم اعمالنا بنسبة ١٧٠ في المئة، مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، واتوقع بالتالي تبوؤ مركز الريادة في السوق خلال السنوات الثلاث المقبلة، مع الاشارة الى ان قطاع التأمين في السعودية بدأ عصره الذهبي في ظل القانون والتنظيمات التي ترعاه. ■

سعد خباز (التأمين العربية التعاونية AICC):

تبادل اسنادات الاعادة الاختيارية بين شركات التأمين المحلية يساهم في الانفتاح على الشركات الاخرى وتخفيف وطأة المنافسة



لشركة التأمين العربية ARABIA وجود في المملكة العربية السعودية يعود عشرات السنين الى الوراء، وكانت في تلك الحقبة تمارس اعمالها هناك بكونها شركة تأمين مسجلة في البحرين. وبعد صدور نظام التأمين السعودي التعاوني الجديد في المملكة قبل سنوات توجب على الشركات العاملة هناك والمسجلة خارج المملكة ان تتوقف عن العمل، وان تنشئ كيانات سعودية جديدة وفقا لاحكام النظام التعاوني الجديد.

وبناء عليه، اقدمت التأمين العربية وبمشاركة شركة التأمين الاردنية ومجموعة من المساهمين السعوديين، على تأسيس شركة التأمين العربية التعاونية.

سعد خباز المدير العام للشركة الجديدة وعضو اللجنة الوطنية للتأمين في مجلس الغرف السعودية ، شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة وقد حاورناه على هامش المؤتمر حول تطلعات الشركة والتطورات التي تشهدها صناعة التأمين في المملكة.

الوسطاء يلعبون دورا مهما في نشر الوعي التأميني الا انهم في الوقت عينه يؤججون المضاربة بين الشركات

التزام بتعليمات ساما

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟

– شملت التعليمات الصادرة عن مؤسسة النقد السعودي «ساما» معظم الامور الاساسية لا سيما غسيل الاموال، ولوائح المخاطرة وكيفية استثمار الشركات لرؤوس الاموال بما يتلاءم والنسب الاستثمارية المحددة سابقا في لوائحها.

وبالاجمال هذه القرارات ذات اهمية كبرى ولا بد من تطبيقها بدقة، وفي هذا الاطار نعمل في التأمين العربية التعاونية على تدريب موظفينا على تطبيق تلك التعليمات بحذافيرها.

ايجابيات تعدد شركات الاعادة

■ بعد ان باشرت «اعادة» السعودية اعمالها، هناك حديث عن طلب تقدمت به شركة سلامة الاسلامية للترخيص لها بإنشاء شركة اعادة سعودية ثانية. كيف تنظرون الى قيام شركات اعادة وطنية، وهل تعتبرون وجودها عاملا ايجابيا؟

علما ان بعض شركات التأمين المباشر أسست برساميل كبيرة جدا (مثل ميدغلف) كي يمكن لها ان تقبل اسنادات الاعادة.

– لا شك في ان وجود عدد من شركات الاعادة المحلية داخل المملكة امر صحي، فشركة «سعودي ري» هي شركة الاعادة الوحيدة في المملكة، وهناك مكان وحاجة لشركات اخرى بالنظر لحجم الاعمال المتوافر في السوق. والطلب الذي تقدمت به سلامة ما يزال عالقا وقد حازت «التأمين العربية التعاونية» على رخصة لممارسة اعمال اعادة التأمين، وفي رأيي ان هذه النقطة ايجابية كونها تساهم في تبادل اسنادات الاعادة الاختيارية بين الشركات المحلية وتزيد من انتاجيتها، كما تحدّ من المنافسة وتعزز انفتاح الشركات بعضها على بعض، مما يتيح دراسة الاسعار داخليا ويحسّنها.

■ حصل الاستشاريون ووسطاء التأمين على تراخيص، فماذا قدم هؤلاء للسوق؟

– اعطى هؤلاء زخما اضافيا للسوق من خلال اضافة اعمال جديدة، ولكنهم يتسببون بقيام منافسة شديدة وغير صحية.

سعي الى مركز متقدم بين الشركات السعودية

■ متى بدأت مسيرتكم في التأمين العربية، وما هي اهدافكم وخططكم المستقبلية؟

– سبق لي ان عملت في التأمين العربية بين عامي ١٩٧٤و ١٩٨١ في بيروت، ثم انتقلت الى السعودية وعملت في مناصب عدة، الى ان شغلت المنصب الحالي كمدير عام لشركة التأمين العربية التعاونية.

اضاف: ومن اهدافي الاساسية أن اعمل من اجل تفعيل وجود الشركة بحيث تتقدم الى مركز متقدم بين الشركات العاملة في السعودية، من حيث نوعية خدماتها وانتاجها ومؤهلات كوادرها الفنية.

من جانب آخر، احرص على اعتماد سياسة معتدلة تجمع بين التحفظ والمنافسة في السوق.

وسنركز على فروع تأمين محددة كتأمين الممتلكات والتأمينات الهندسية اضافة الى التأمينات الالزامية في فرعي المركبات والصحة. وقد باشرنا الانفتاح على الاعمال الحكومية حيث سنغطي بعض اخطار المنشآت العائدة للقطاع العام. كما وتطلب بعض الدوائر الحكومية منا عروضات اسعار، وهذا دليل على ان الشركات المسجلة لدى «ساما» مقبولة في الدوائر الحكومية كافة. ■

سامح السيوفي (الاهلية للتأمين التعاوني AL AHLIA FOR COOPERATIVE INSURANCE):

الشركات الجديدة استوعبت مصاريف تأسيسها بالكامل وسجلت ارباحا فنية



الاهلية للتأمين التعاوني AL AHLIA FOR COOPERATIVE INSURANCE هي «الطبعة السعودية الجديدة» لشركة التأمين الاهلية المصرية، التي مارست العمل في المملكة العربية السعودية طوال عقود عبر فرعها الخاص هناك.

وبعد صدور نظام التأمين السعودي التعاوني جرى تحويل فرع الاهلية المصرية الى شركة تأمين سعودية تعاونية وذلك بمشاركة فاعليات ومؤسسات سعودية.

وقد اثنى سامح السيوفي الرئيس التنفيذي للاهلية للتأمين التعاوني وهو ضامن عريق على العمل الذي قامت وتقوم به مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA، كما رحب بقيام شركات اعادة تأمين وطنية لان الفرص المتاحة امامها كبيرة جدا ويتوقع لها ان تأخذ احجاما استثنائية خلال السنوات القادمة.

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها ساما شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها ساما حتى الآن؟

– في حقيقة الامر ان التعليمات التي اصدرتها ساما شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم منذ ان قامت مؤسسة النقد العربي السعودي بإصدار اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة التأمين وصدور العديد من اللوائح المنظمة لسوق التأمين السعودي مثل: لائحة ادارة المخاطر في شركات التأمين ولائحة مكافحة الاحتيال واللائحة التنظيمية لاعمال التأمين واللائحة التنفيذية لسلوكيات سوق التأمين. ونرى ان جميع هذه اللوائح وتطبيقاتها تعطي قوة لسوق التأمين السعودي، كما نرى ان جميع هذه اللوائح تعتبر كافية لتنظيم العمل في سوق التأمين.

الفرص المتاحة تبرر قيام شركات اعادة تأمين وطنية جديدة

■ ذكر ان مجموعة سلامة تقدمت الى ساما بطلب للترخيص لها بتأسيس شركة اعادة سعودية (ثانية)، ما رأيكم في ذلك؟

– بخصوص الحديث عن طلب تقدمت به شركة سلامة الاسلامية للترخيص لها بإنشاء شركة اعادة سعودية ثانية بالسوق، فكما تفضلتم فهو طلب حيث انه طبقا لما هو وارد بموقع المؤسسة لا توجد ضمن الشركات المرخصة او المدرجة في سوق الاسهم او الشركات التي ادرجت في مجلس الوزراء الترخيص بتأسيسها، وانما ما يدور من احاديث عن تقدم بطلب وبالنسبة لوجود شركة اعادة سعودية وطنية يعتبر عاملا ايجابيا وليس سلبياً اذ ان حجم الاقساط المصدرة بالسوق السعودي كبير جدا ومن الافضل اسناد حصة الزامية لشركات الاعادة الوطنية حرصا على عدم تسرب الاقساط خارج البلاد، وسوف تعود المنفعة على الشركة الوطنية. ومن التقرير الصادر عن مؤسسة النقد العربي السعودي عن عام ٢٠٠٨ ورد به ان اجمالي اقساط التأمين ١٠,٩ مليارات ريال سعودي وبلغ صافي الاقساط المحققة بها ٧,٣ مليارات ريال سعودي.

وعليه فإن وجود شركات اعادة وطنية امر ضروري، كما سبق وذكرنا لمنع تسرب نسبة كبيرة من الاقساط خارج البلاد.

عدد الوكلاء غير كاف

■ بعد ان جرى حصر اعمال وساطة التأمين وتسوية الخسائر والاستشارات بالشركات المرخص لها من «ساما» دون سواها، هل لديكم ملاحظات حول اداء الشركات الجديدة؟ وهل هناك نواقص تلمسونها في هذه المجالات؟

– ان ما قامت به مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» من تقنين عمل شركات وساطة التأمين وشركات تسوية الخسائر وشركات الاستشارات والوكالات، وحصول هذه الشركات على ترخيص مزاولة النشاط من ساما هو من افضل الاعمال التي تنظم عمل سوق التأمين، ولا توجد ملاحظات لدينا حول اداء الشركات الجديدة في الوقت الراهن. اما بخصوص النواقص التي لمسناها فهي قلة عدد الوكلاء المرخص لهم، وقلة عدد اخصائيي تسوية المطالبات التأمينية حيث رخص لشركتين فقط وكذلك الأمر بالنسبة للخبراء الإكتواريين توجد شركة واحدة للخدمات الاكتوارية رغم وجود ٢٠ شركة تأمين مرخصة في الوقت الحالي.

■ تفردت المملكة العربية السعودية بين دول مجلس التعاون الخليجي بفرض التأمين الالزامي في مجال التأمين على السيارات والصحة والاخطاء المهنية، دون ان تلزم شركات التأمين بتعرفات حكومية بل تركت للمنافسة بين شركات التأمين ان تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمة لمصلحة المستهلك، هل توافقون على دعوة الدول العربية الاخرى الى الاقتداء بالمملكة، والغاء التعرفات الحكومية؟

– نوافقكم الرأي بخصوص دعوة الدول العربية الاخرى للاقتداء بما يطبق في المملكة العربية السعودية من الغاء التعرفات الحكومية، وجعل الاسواق متحررة من التعرفة الحكومية، ويتوقف هذا على مقدرة الشركات على المنافسة وتقديم السعر العادل والخدمة الحسنة للمؤمن له، وما يطبق في المملكة العربية السعودية من عدم وضع تعرفة محددة لتأمين السيارات الالزامي وللتأمين الصحي والاخطاء المهنية فهو ليس على مطلقه، فإن جميع الشركات تخضع لإشراف مؤسسة النقد وهي التي تراقب عمل الشركات، وفي ضوء معدل الخسائر الخاص بكل فرع تأمين في كل شركة تضع المؤسسة الضوابط اللازمة للشركات، ومما لا شك فيه ان عدم وجود تعرفة محددة يجعل الشركات تنافس في ما بينها لتقديم خدمة افضل للعميل، وليس التنافس على الاسعار حيث ان الوعي التأميني لدى المؤمنين قد ازداد.

■ الى اي مدى تاثرت مصالح شركات التأمين السعودية بتداعيات الازمة المالية؟

– مما لا شك فيه ان الخسائر الاستثمارية انعكست سلبا على اسعار اسهم شركات التأمين السعودية في البورصة على الرغم من النمو الكبير الذي حققته الشركات على مستوى الاقساط، ولكن نود ان نوضح في هذا المجال ان معظم شركات التأمين قد حققت خسائر في الميزانية الصادرة في ٢٠٠٨/١٢/٣١، وذلك بسبب تحميل كافة المصروفات الخاصة بالشركة قبل مزاولة النشاط واطفائها خلال السنة المالية الاولى وهي مصاريف كبيرة وتم اطفاؤها طبقا لتعليمات مؤسسة النقد. وليس هناك ترابط بين زيادة الاقساط وهذه المصروفات التي انعكس عنها ظهور خسائر لمعظم الشركات، حيث ان اسعار الاسهم مرتبطة بعمليات التداول، فهناك بعض الشركات متداولة في سوق الاسهم ولم تمارس النشاط او بمعنى ادق لم تحصل على الترخيص، وبالتالي ليس هناك علاقة بمزاولة النشاط وبين تداول الاسهم في الوقت الحالي، وان كانت اسعار الاسهم قبل الازمة العالمية في ارتفاع كبير، وانخفضت الى ادنى المستويات ثم عادت مرة اخرى للارتفاع، وقد تأثرت كل الشركات العاملة في هذا المجال من انخفاض اسعار الاسهم وليس شركتنا فقط.

■ كلمة أخيرة؟

– إننا نشهد لكم ببصماتكم المؤثرة في فتح مجالات للحوار مع المسؤولين والعاملين بهذا القطاع، وإنه لمن دواعي سرورنا ان يكون هناك مجلة متخصصة في العالم العربي خاصة بالنشاط التأميني متمنياً لسعادتكم ولمجلتكم الموقرة المزيد من التقدم والإزدهار.■



روجيه حداد (أمانة للتأمين AMANA - السعودية):

ننتظر الترخيص النهائي لاطلاق شركتنا الجديدة

أمانة الخليج AMANA GULF شركة تأمين مسجلة في البحرين وتعمل في المملكة العربية السعودية منذ ما يزيد عن ٢٠ سنة، قبل سنوات استحوذت الشركة اللبنانية السويسرية LIBANO SUISSE على اسهمها، وباتت تشرف على اعمالها، وبعد صدور نظام التأمين السعودي التعاوني الجديد تقدمت أمانة الخليج، ومجموعة من المساهمين السعوديين الى مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» بطلب الترخيص لهم بتأسيس شركة تأمين سعودية تعاونية جديدة تحمل اسم «أمانة للتأمين التعاوني» وقد قطع طلب الترخيص مراحل عديدة الا انه لم يبلغ النهاية بعد، اذ ان المؤسسين ما زالوا ينتظرون من «ساما» ان تمنحهم الترخيص النهائي كي يطلقوا الشركة الجديدة.

روجيه حداد مثل أمانة في قمة التأمين السعودية الثالثة وقد اجرينا معه الحوار الآتي على هامش المؤتمر:

ثغرة في تعليمات «ساما»

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟

– نحترم وننفذ التعليمات الصادرة عن مؤسسة النقد السعودي «ساما»، ولكن هذه الاخيرة لم تتخذ قرارات جديدة توجب على سبيل المثال، وقف طرح الاسهم في السوق المالي تداركا لتداعيات الازمة العالمية.

■ ماذا عن تحويل شركة أمانة الخليج للتأمين الى شركة جديدة مع استبدال الاسم بآخر؟

– ننتظر حاليا صدور المرسوم الملكي في نهاية الشهر الحالي، للحصول على ترخيص لانشاء شركة جديدة سيطلق عليها اسم «امانة للتأمين التعاوني»، وقد باشرنا التحضير لعملية طرح اسهمها في السوق المالي، واستكمال الاجراءات الضرورية الاخرى خلال فترة تراوح بين ثلاثة واربعة اشهر لانطلاقتها.

ضرورة افتتاح مكاتب وساطة

■ بعد ان باشرت «اعادة» السعودية اعمالها، هناك حديث عن طلب تقدمت به شركة سلامة الاسلامية للترخيص لها بإنشاء شركة اعادة سعودية ثانية. كيف تنظرون الى قيام شركات اعادة وطنية، وهل تعتبرون وجودها عاملا ايجابيا؟

علما ان بعض شركات التأمين المباشر أسست برساميل كبيرة جدا (مثل ميدغلف) كي يمكن لها ان تقبل اسنادات الاعادة.

– لا يزال السوق السعودي يستوعب قيام شركات اعادة وطنية جديدة بسبب توافر الفرص، ولا بد من التركيز على افتتاح مكاتب اعادة ووساطة محلية نظرا لشدة الطلب على الشركات الوطنية، كما يجب احترام الاجراءات التقنية كضرورة اسناد الاخطار الى معيدي تأمين محليين داخل المملكة وفق شروط معينة لم يلحظها القانون ويفترض ان تحددها «ساما» بموجب لائحة تنفيذية تصدر عنها خصيصا لهذا الغرض.



من اليمين: روجيه حداد، مشعل كرم ونهاد طالب

سوق نظيف

■ في رأيكم، هل وفرت شركات الوساطة المرخص لها قيمة اضافية للسوق السعودي؟

– اصبحت شركات التأمين كافة ملزمة بالتعاون مع شركات الوساطة المرخصة دون سواها، وشركات الوساطة التي كانت تعمل سابقا من دون ترخيص لم تعد موجودة. وبالتالي بات السوق نظيفا وتمارس فيه الاعمال بمهنية واحتراف، الامر الذي يصب في مصلحة شركات التأمين والعملاء ككل.

الشركة الجديدة نهاية العام الحالي

■ علام تركزون حاليا؟

– نركز حاليا على استكمال الاجراءات الضرورية لافتتاح الشركة الجديدة، واحترام شروط «ساما» وتعليماتها، على امل افتتاحها رسميا مع حلول نهاية العام الحالي.

■ ماذا عن نتائجكم للعام ٢٠٠٨؟

– ارتفع حجم اقساطنا في شكل ملحوظ، ونحقق نتائج افضل سنة بعد اخرى، وتحرص الشركة على التقدم والتطور دائما والتطلع نحو الامام. ■

صالح الملائكة (مجموعة سلامة SALAMA):

قررنا التريث في انشاء شركة اعادة تأمين سعودية وبست ري BEST RE جاهزة لتلبية حاجات السوق السعودي



تضم مجموعة سلامة الاماراتية شركات تأمين تكافلية عديدة، من بينها «اياك» السعودية. والى ذلك تضم المجموعة شركة اعادة تأمين هي بست ري BEST RE المسجلة في تونس وذات التاريخ الطويل نسبيا في الوطن العربي. ويصح ان يقال انها اولى شركات الاعادة التي انتهجت الاعادة الاسلامية في العالم العربي .

رئيس مجموعة سلامة الدكتور صالح الملائكة، شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة وقدم خلالها محاضرة قيمة حول اوضاع التأمين الاسلامي كما شارك في احدى الطاولات المستديرة.

وقد التقينا الدكتور الملائكة على هامش المؤتمر واستطلعنا رأيه في التطورات الجارية على المستويين العالمي والاقليمي وقد كشف لنا ان مجموعة سلامة قررت التمهّل في انشاء شركة اعادة تأمين سعودية، وان بست ري BEST RE التابعة للمجموعة لديها من الكفاية ما يجعلها قادرة على تلبية حاجات شركات التأمين في المملكة العربية السعودية في هذا الوقت.

وقال لقد اسفرت تداعيات الازمة العالمية عن توافر فرص جديدة للاستحواذ على شركات تأمين في دول عديدة، ولذا قررنا ان نوجه مواردنا للاستحواذ على عدد من تلك الشركات.

ساما الافضل رقابة واشرافا

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟

– تعمل «ساما» كونها جهة رقابية على تنظيم قطاع التأمين السعودي وتوجيه الشركات عبر تعليمات صادرة عنها، وهي في رأيي تأتي في مكانها الصحيح وتوصل الى الاهداف المرجوة منها، ولطالما اعتبرت مجموعة سلامة، العاملة حاليا في ثمانية اسواق، ان مؤسسة النقد العربي السعودي من افضل الجهات الاشرافية والرقابية. وهي تعمل وفق معايير مهنية واحترافية متقدمة وتتابع قضايا التأمين يوميا، مما يعكس مدى اهتمامها باستقرار هذه الصناعة في المملكة ونموها.

النموذج التعاوني يثبت جدواه

■ في رأيكم، هل مطلوب من «ساما» اصدار تعليمات جديدة في ظل الازمة الحالية؟

– لم تتأثر الشركات العاملة في المملكة بالازمة كما هي حال المؤسسات العالمية.

وقد اثبت نموذج التأمين التعاوني الذي يقع تحت مظلة التكافل والمطبق في السعودية جدواه ومتانته.

ففي حال تآكل الاستثمارات كما حصل في الازمة الاخيرة تتحمل شركات التأمين التقليدية تداعيات الازمة السلبية، في حين ان شركات التأمين التعاوني وبفضل نظامها استطاعت ان تنجو من الانهيار.

فرص لا بد من استغلالها

■ تقدمت شركة سلامة بطلب لانشاء شركة اعادة هي «سلامة ري» هل لنا بمعلومات حول هذا الموضوع؟

– لقد عدنا فقررنا التريث بهذا الشأن حاليا وخصوصا ان الازمة اوجدت فرصا تأمينية ثمينة لا بد من استغلالها، كالاستحواذ على شركات تأمين واعادة قائمة بدلا من تأسيسها. وندرس الاوضاع كافة، ونركز على الاولويات، علما ان



من اليمين: سالم باوزير، بدر العامودي والشريف احمد الهبيلي

السوق السعودي قادر على استيعاب شركتي اعادة وطنيتين.

■ ماذا عن بست ري BEST RE الا تزاول اعمالها في المملكة؟

– تغطي «بست ري» BEST RE التابعة لمجموعة سلامة الاسلامية اعمال الاعادة داخل المنطقة، وقد وضعنا نموذجا يحدد عملها في المملكة، وهو مجد ونافع، ولكننا نعيد النظر في الفرص المتاحة في ظل الازمة الحالية.

الاسواق متقلبة

■ في اعتقادكم ما هي القطاعات الاستثمارية المربحة في ظل الازمة المالية العالمية؟

– انطلاقا من خبرتي الواسعة في هذا الاطار، ارى ان حال الاسواق اليوم متقلبة.

وفي رأيي، ان التفاؤل اكثر من اللازم يرفع اسعار الاصول الى اعلى من قيمتها الحقيقية، اما التشاؤم الزائد عن حده فيؤدي الى تراجع في اسعار الاصول مما يخلق فرصا ثمينة في القطاعات الاقتصادية كافة، ولكن بالطبع لا بد من معرفة كيفية استغلالها وهذا فن قائم بذاته. ■

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

ذيب العضيلة (ملاذ للتأمين السعودية MALATH) :

حققنا ارباحا اعتبارا من السنة الثانية من عمر الشركة

ملاذ للتأمين MALATH شركة تأمين سعودية حديثة العهد، اذ انشئت غداة صدور نظام التأمين التعاوني السعودي الجديد وبدأت بقبول الاخطار قبل عامين فقط.

نائب الرئيس التنفيذي للمبيعات ذيب العضيلة شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة، وقد التقيناه على هامش المؤتمر واستطلعنا رأيه في الاوضاع المستجدة في سوق التأمين في المملكة.



بندر الطعيمي يستقبل د. محمد الجاسر بحضور رئيس الشركة مبارك الخفرة في الوسط وذيب العضيلة من اليمين (جناح MALATH)



ذيب العضيلة

المطلوب تشدد أكثر من «ساما»

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟

– تلعب مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA دوراً اساسياً في مراقبة نشاط شركات التأمين، وفي حماية السوق وتطويره. وقد عمدت «ساما» الى الترخيص لإحدى وعشرين شركة، ولا تزال هناك ٩ شركات في طور الترخيص. ونحن نتمنى على «ساما» ان تكون أكثر تشدداً في تطبيق أعمال الرقابة على شركات التأمين مستقبلاً، بحيث تحد من المخالفات وكوامن التقصير في توفير الخدمة وبحيث تبقى المنافسة بين جميع الاطراف في اطارها الشرعي المقبول.

خدمة العملاء الجدد

■ كيف تصفون وضع شركة ملاذ للتأمين مقارنة بالشركات الأخرى العاملة حالياً في السوق السعودي؟

– وضعت شركة ملاذ خطة خمسية تهدف من خلالها لتكون إحدى الشركات الثلاث الكبرى العاملة في السوق.

وتشكل الأسواق الجديدة غير المكتشفة قبلاً نسبة ٧٠ في المئة أو أكثر من أعمال شركتنا .

اضاف: ملاذ MALATH شركة تأمين جديدة ونحن نواجه شركات تأمين اخرى عملت في السوق لعقود طويلة من الزمن من خلال شركات مسجلة في البحرين. اي اننا نقف في مواجهة شركات لديها محافظ كبيرة.

وتركز شركتنا على استقطاب عملاء جدد، وبالأخص بعد ان ارتفع عدد المضمونين في السوق السعودي من ٧ الى ١٠ ملايين شخص خلال سنة واحدة.

تغطية أخطار القطاعات الآمنة

■ هل تركزون على فروع تأمينية محددة؟

– ركزنا خلال العامين الأولين لانطلاقة الشركة على تغطية أخطار القطاعات الصناعية والتجارية كفرع التأمينات البحرية والعقارية والهندسية لأنها لا تتطلب خدمات مكلفة وكبيرة، واقساطها مرتفعة. وتشكل هذه الاخطار ٤٠ في المئة من محفظتنا، في حين تشكل التأمينات الصحية والمركبات ٢٠ في المئة من أعمالنا .

٢,٢ مليون ريال أرباح الربع الأول

■ هل لنا بلمحة عن أرباح ونتائج الشركة؟

– تقضي خطتنا بضرورة تحقيق أرباح ابتداء من السنة الرابعة لانطلاقة الشركة، ولكننا حققنا في الربع الاول من هذه السنة (أي في السنة الثانية) أرباحاً قاربت ٢,٢ مليون ريال.

الى ذلك وصل حجم الأقساط في السنة الأولى الى ١٨٠ مليون ريال، في حين كنا نتوقع تحقيق ١١٠ أو ١١٢ مليون ريال بحسب دراستنا المالية.

ونتطلع هذا العام الى تحقيق ٢,٦٤ مليون ريال أرباحاً تقريباً.

أرقى الخدمات

■ كيف تصفون وقع الأزمة العالمية على شركتكم؟

– لا تزال شركتنا حديثة العهد، ولا تستثمر في مجالات خطرة، لذا لم تترك الأزمة بصماتها السلبية على أعمالنا.

واذكر هنا اننا لا نستثمر اموالنا الا في المجالات الآمنة ووفقا للتعليمات الصادرة عن «ساما».

من جانب آخر، فإن شركة ملاذ للتأمين تسعى دائماً الى تقديم أرقى أنواع خدمات التأمين وأكثرها جودة، بعيداً عن المضاربة في الأسعار.■

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

صالح العمير (سوليدرتي السعودية للتكافل SOLIDARITY SAUDI TAKAFUL):

سوق التأمين السعودي هو بحق الاكثر تنظيما بين الاسواق العربية

اختارت شركة سوليدرتي السعودية للتكافل SOLIDARITY SAUDI TAKAFUL السيد صالح العمير رئيسا تنفيذيا لها. ويتمتع العمير بمؤهلات علمية رفيعة الى جانب تمكنه من علوم التأمين. العمير شارك في قمة التأمين السعودية، وقد التقيناه واستطلعنا رأيه في التطورات التي شهدها سوق التأمين السعودي في مرحلة ما بعد بدء العمل بنظام التأمين التعاوني الجديد.



■ هل ترون أنّ التعليمات التي أصدرتها ساما شملت كافّة المجالات التي تحتاج إلى تنظيم ؟

– أعتقد بأنّ ما صدر من تعليمات عن مؤسّسة النّقد العربي السّعودي (SAMA) يناسب أوضاع سوق التّأمين السّعودي في المرحلة الحاليّة، ويُغطّي الحاجة من الإجراءات التّنظيميّة التي تكفل قيام شركات التّأمين بدورها ونشاطها ضمن معايير تضمن حقوق الأطراف الأخرى، وتؤكّد كذلك على شفافيّة الأعمال التي تقوم بها. ومن جهة أخرى لا شكّ بأنّ ساما تراقب عن كثب تطوّرات السّوق وترصد أيّ تغيّرات يمكن أن تحدث مستقبلاً، بحيث يمكن أن تعمل على تعديل التّعليمات بما يضمن مصلحة جميع الأطراف.

وأودّ أن أشير هنا إلى الدّور الهام الذي لعبته مؤسّسة النّقد العربي السّعودي في الإستقرار المالي منذ بداية الأزمة الماليّة العالميّة نهاية العام الماضي وحتّى الآن، وهنا لابدّ أيضاً من الإشارة إلى أن سوق التّأمين السّعودي لم يتأثّر بالجوانب السّلبيّة للأزمة الإقتصاديّة العالميّة وبقي بمنأىً عنها، ذلك لأنّ مؤسّسة النّقد العربي السّعودي كمُنظِّمة ومُشرفة على قطاع التّأمين كانت مُحافظة في سياساتها الماليّة وإدارتها ومارست دورها بشكلٍ كامل بحيث أسهمت في استقرار قطاع التّأمين.

■ ينظر الخبراء إلى سوق التّأمين السّعودي بأنّه الأكبر حجماً والأكثر تنظيماً بين الأسواق العربيّة، وإلى ذلك فإنّه يُسجّل النّسبة الأعلى من النّمو السّنوي، هل توافقون على هذا الرأي ؟

– أعتقد أنّ سوق التّأمين يمرّ بمرحلة نموٍّ كبير ومُتسارع، كما أنّ حجم السّوق حالياً مقارنة بما يمكن أن يصله مستقبلاً يُشير إلى أنّ هذه المقولة صحيحة، فلو نُظِرَ إلى حجم الإقتصاد وتنوّعه وإلى حركة التّنمية المستمرّة وعدد السّكان، فستجد أنّ ما تمّ تحقيقه خلال السّنوات القليلة الماضية من حيث الإطار القانوني والتّنظيمي يُعتبَر إنجازاً كبيراً، ومن جهة أخرى فإنّ النّمو السّنوي في حجم السّوق يُؤشّر إلى أيّ مدى يمكن أن يصل وأيّ دور يمكن أن يلعبه قطاع التّأمين في الإقتصاد الوطني الكلّي.

■ يتردّد أنّ شركات تأمين أجنبيّة كبيرة ما تزال تسعى لدى (ساما) للسّماح لها بافتتاح فروع لها في المملكة كما هي الحال في دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى. وعملاً بأحكام منظمة التّجارة الدّوليّة هل تتوقّعون أو تؤيّدون فتح الباب أمام الترخيص لفروع الشّركات الأجنبيّة بالعمل في المملكة ؟

– إنّ تحقيق ذلك منوط بالشّروط التي وضعتها مؤسّسة النّقد العربي السّعودي، وأعتقد أنّ الغاية من ذلك بجانب الموضوع التّنظيمي ويتعلّق بضمان حقوق المؤمن لهم وغيرهم من اصحاب الحقوق لدى تلك الفروع في حال الترخيص لها بمزاولة اعمالها على الاراضي السعودية وذلك من حيث الجوانب الماليّة والفنيّة ..الخ .

الفرص المتاحة في اسواق الخليج تسمح بقيام مزيد من شركات الاعادة العربية

■ بعد أنّ باشرت (إعادة) السّعوديّة أعمالها، هناك حديث عن طلب تقدّمت به شركة سلامة الإسلاميّة للترخيص لها بإنشاء شركة إعادة سعوديّة ثانية. كيف تنظرون إلى قيام شركات إعادة وطنيّة، وهل تعتبرون وجودها عاملاً إيجابيّاً ؟

– لابدّ من النّظر إلى دول الخليج العربية بطريقة تكامليّة واعتقد أن السّوق الخليجي بشكلٍ عامٍّ بحاجة إلى شركات إعادة تأمين تتناسب مع حجم سوق التّأمين النّامي في المنطقة، إن كان ذلك في المملكة العربيّة السّعوديّة أو في الدّول الأخرى.

ما أودّ أن أوضّحه بأنّ سوق إعادة التّأمين ما زالت تتسع لعدد أكبر من شركات إعادة التّأمين العربية، وما هو موجود حالياً لا يُغطّي سوى نسبة محدودة من سوق إعادة التّأمين في المنطقة، أمّا الباقي فيذهب للسّوق العالميّ. وهذا لا يعني أن علينا حصر إعادة التّأمين بالشّركات المحليّة، إذ لابدّ من التّعامل مع شركات إعادة التّأمين العالميّة وبخاصّة في المشاريع الضّخمة التي لا تستطيع الشّركات الوطنيّة تحمّل كامل المخاطر فيها.

أمّا بالنّسبة لدخول الشّركات الوطنيّة في قطاع إعادة التّأمين في دول الخليج العربيّة، فبدون شك أنّها تستطيع أن تعمل على تطوير تنمية هذه الصّناعة في كل دول الخليج العربيّة.

وأخيراً فإنّ نشاط شركات الإعادة الوطنيّة في دول الخليج بحاجة إلى تعزيز ودعم من الجميع، وبالمقابل عليها أن تنهض بدورها وأن تأخذ حصّة أكبر من سوق التّأمين وهذا يعود لسياساتها ونشاطاتها.

أمّا بالنّسبة لشركات التّأمين ذات الرّساميل الكبيرة فإن قبولها اسنادات اعادة التأمين يُسهم في تعزيز مواقعها في السّوق. وأودّ أن أُشير هنا إلى أنّ رأسمال شركة سوليدرتي السّعوديّة للتّكافل SOLIDARITY SAUDI TAKAFUL هو ٥٥٥ مليون ريال سعودي.

■ بعد أنّ جرى حصر اعمال وساطة التّأمين وتسوية الخسائر والإستشارات بالشركات المرخّص لها من (ساما) دون سواها، هل لديكم ملاحظات حول أداء الشّركات الجديدة؟

– هناك ٣٥ شركة وساطة مُرخّصة في مجال التّأمين في المملكة حالياً، ودور مؤسّسة النّقد العربي السّعودي في ضبط أوضاع هذه الشّركات ضروري وذلك ضماناً لتنظيم أوضاعها على أسس واضحة ومعايير تضمن الشّفافيّة والمهنيّة في أعمالها، أمّا بالنّسبة للنواقص الموجودة فأعتقد بأنّ بعض هذه الشّركات بحاجة لدعم قدراتها الفنيّة وتطوير خدماتها لعملائها.

■ هل توافقون على دعوة الدّول العربيّة الأخرى إلى الإقتداء بالمملكة، وإلغاء التّعرفات الالزامية الحكوميّة ؟

– القرارات التي اتّخذتها المملكة بإلزاميّة التّأمين في بعض المجالات كانت ضروريّة في هذه المرحلة، ويمكنني القول بأنّها قدّمت الحماية التّأمينيّة من المخاطر التي يمكن أن يتعرّض لها المؤمَّن له (التعاقد مع شركة التّأمين) حيث أنّ إمكانيّة التّعرض للخطر متحقّقة إحصائيّاً.

أمّا بالنّسبة لعدم تدخّل الحكومة في مسألة الأسعار أو إيجاد تعرفات لأقساط التّأمين، فهذا بالطّبع قرار حكيم يتوخّى مصلحة المؤمَّن له إن كان مواطناً أو مؤسّسة أو شركة، بحيث يبقى التّنافس في تقديم الخدمة والأسعار المعقولة الدّيناميّة التي تحفّز شركات التّأمين على تطوير نفسها وتقديم منتجات تتناسب مع حاجات المستهلك، وربّما تكون التّجربة السّعوديّة في هذا المجال مفيدة للدّول الأخرى بحيث يمكن استخلاص العبر والدّروس المناسبة لها.

■ انعكست الخسائر الإستثماريّة سلباً على أسعار شركات التّأمين السّعوديّة الجديدة في البورصة، وذلك على الرّغم من النّمو الكبير الذي تحقّقه الشركات على مستوى الأقساط. إلى أيّ مدى تأثّرت أسعار أسهم شركتكم بالأزمة الماليّة؟

– الأزمة الماليّة العالميّة أثّرت على كلّ دول العالم ولكنّ الوضع الإقتصاديّ في المملكة قويٌّ ومتماسك بفضل السّياسات الرّشيدة للدّولة والسّياسات الماليّة لمؤسّسة النّقد العربي السّعودي. ففي قطاع التّأمين شهدت البلاد نموّاً كبيراً في حجم أقساط التّأمين خلال العامين الماضيين. أمّا بالنّسبة لشركة سوليدرتي السّعوديّة للتّكافل SOLIDARITY SAUDI TAKAFUL فإنّها ستقوم بطرح أسهمها للإكتتاب العام قريباً وقد وصلنا في ذلك إلى مرحلة متقدّمة.■

GCI's JAWED QURESHI: SIGNS OF RECOVERY ARE ALREADY VISIBLE



Jawed Qureshi, General Manager of the Gulf Cooperation Insurance Co (GCI) in Saudi Arabia believes that the financial crisis is about to take end.

In an exclusive interview conducted by our correspondent in the GCI offices in Jeddah, Mr Qureshi enumerated difficulties that the insurance industry is facing all over the world as an immediate result of the financial crisis:

*** Do you think that the financial crisis will be brought under control soon and what impact will it ultimately have on the insurance industry ?**

The signs of the recovery are already visible and we firmly believe that all crisis are bound to over. Therefore this crisis is no exception. It will also end after completing its natural cycle sooner or later. Such financial crisis and meltdowns are not alien to capitalistic economies. Historically on average the system goes through a mediocre or major shakeup in every 15 to 25 years.
So in short we can easily understand financial crisis in their historic perspectives.

*** Away from the financial facet what other major problems that will be facing insurers, reinsurers and brokers in the world ?**

- Apart from the financial facet major challenges ahead for insurers, reinsurers and brokers can be identified as follows:
- Difficulties in achieving desired growth targets
- Greater regulatory control naturally due to the failure of some premier financial institutions including insurance companies like AIG.
- Developing new policy forms to complement unusual kind of losses ensuing from global warming, deteriorated worldwide security and plagues like Swine Flue.

*** Now the investment opportunities are no longer available, how could insurers insure a return on their technical reserves and own funds? Could underwriting profit be large enough to cover expenses and yield a profit?**

- Yes indeed lack of investment opportunities is one of the greatest challenges for insurers. By only underwriting profit we can not achieve our growth targets. Besides that underwriting profit is always uncertain and is subject to an underwriting cycles that varies from year-to-year.

In this situation insurers are bound to increase rates, apply stricter underwriting assessments and have very limited investment portfolios.

*** Deterioration of the stock markets had devastating results on some insurers and reinsurers. Did your company suffer from those developments and how do you intend to bring the situation under control ?**

- Due to well diversified investment portfolio and very limited stocks investments, luckily we did not bring in devastating results as is the case with many other insurers and reinsures. For sure, in future we would be far more careful in relying on stocks exchange yields.

REINSURERS ARE DEFINITELY ASKING FOR IMPROVED UNDERWRITING PRACTICES

*** Did you notice any change in the underwriting policy of your reinsurers as a result of the ongoing situation?**

- Yes of course reinsurers are definitely asking for improved terms and tougher underwriting practices as well as are focusing on risk management rather than on investment returns.

*** Insurers in most Arab countries complain about the inadequacy of compulsory motor tariff and call for withdrawing those tariffs and giving the insurers the freedom compete as is the case in Tunisia, Morocco and Saudi Arabia. Do you support the cancellation of government dictated insurance tariffs?**

- Being a privately owned commercial enterprise we can hardly be in favour of government dictated tariffs.

*** What are your expectations for 2009 ?**

- In spite of overwhelming odds like prevailing global recession, newly surfaced epidemic of Bird flu we are crossing our fingers and hoping for sooner end of this current recession and looking forward to a fundamentally new business prospects particularly in insurance sector. ■



نهاد طالب (« اعادة» SAUDI RE) :

شركات الاعادة الوطنية ادرى بأسواقها من المعيدين الاجانب

نهاد طالب معيد تأمين محترف تعرفت اليه اسواق التأمين العربية وتعاطت معه لفترة زمنية طويلة نسبيا بكونه الممثل الاقليمي لشركة كولون ري COLOGNE RE والتي اصبحت عضوا في مجموعة جنرال ري GENERAL RE الاميركية.

وعند تأسيس شركة اعادة السعودية SAUDI RE (وهي اولى شركات الاعادة الوطنية في المملكة العربية السعودية) وقع اختيار مجلس ادارتها برئاسة موسى الربيعان على نهاد طالب ليكون اول رئيس تنفيذي (CEO) لها. وقد انضم طالب فعلا الى الشركة وشارك في اعداد الشركة قانونيا وبشريا وتقنيا لإطلاقها. وكان ذلك قبل حوالى سنتين وبعد استكمال مقتضيات التأسيس انطلقت «اعادة» SAUDI RE وبدأت بقبول اسنادات الاعادة.

طالب شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة وقد التقيناه وحاورناه حول الاوضاع الجارية في سوق التأمين السعودي وتطلعات «اعادة».

■ كيف تقومون انطلاقتكم الحديثة في السوق السعودي؟

– حصلت شركة سعودي ري أو الإعادة السعودية على الترخيص النهائي لمزاولة أعمالها في شهر آب (أغسطس) ٢٠٠٨، لقيت انطلاقتنا صدى إيجابياً من السوق السعودي خصوصاً ومن الأسواق العربية عموماً.

ولا شك في أننا مررنا بفترة تأسيسية صعبة وطويلة، لكن الإجراءات الرسمية واضحة ومقبولة وقد استوفيناها كاملة، وحالياً تسير الأعمال كما يجب.

■ هل حصلت أي تغييرات في لائحة المساهمين في سعودي ري؟

– وفق القانون السعودي، لا يسمح للمساهمين المؤسسين التصرّف باسهمهم قبل مرور فترة ثلاث سنوات على ادراج اسهم الشركة في السوق المالي. ولا تزال نسبة ٦٠ في المئة من أسهم الشركة تخص مساهمين رئيسيين، أما النسبة المتبقية فمتداولة في السوق المالي وتتغير يومياً من دون التأثير على المساهمة الأساسية.

لا حاجة لتعديل لوائح ساما

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟

– التعليمات التي أصدرتها «ساما» وسياسة الإستثمار المرسومة في اللوائح التنفيذية كافية لتوفير الملاءة والسيولة لشركات التأمين والاعادة السعودية ولحماية استثماراتها لجهة توجيهها نحو قطاعات متينة، وبالتالي لا نرى حاجة لأي تعديل.

■ تفرض القوانين السعودية على شركات التأمين المحلية إسناد نسبة ٣٠ في المئة من الأقساط الى الإعادة المحلية، فهل وضع هذا القانون خصيصاً لشركتكم؟

– عندما وضعت «ساما» اللائحة التنفيذية، لم تأخذ في الحسبان إنشاء «سعودي ري» SAUDI RE أو أي شركة إعادة تأمين سعودية اخرى، وبالتالي صدر هذا الإجراء لمساعدة جميع العاملين في قطاع التأمين على الاستفادة من حجم السوق من خلال تبادل إسنادات الإعادة كما هو الامر في القطاع المصرفي.

وحالياً، لم يبدأ تنفيذ هذا القانون في السعودية، لكن «سعودي ري» SAUDI RE لمست اهتماماً شديداً من الشركات السعودية ومن «ساما» بإنجاح شركات إعادة التأمين الوطنية في المملكة.

ولا شك في أن إسناد نسبة ٣٠ في المئة من الأقساط الى شركة إعادة محلية ينعكس إيجاباً علينا، لكن قرار التطبيق يعود الى «ساما».

اختلاف في المعطيات

■ بعد ان باشرت «اعادة» السعودية اعمالها، هناك حديث عن طلب تقدمت به شركة سلامة الاسلامية للترخيص لها بإنشاء شركة اعادة سعودية ثانية. كيف تنظرون الى قيام شركات اعادة وطنية، وهل تعتبرون وجودها عاملا ايجابيا؟

علما ان بعض شركات التأمين المباشر أسست برساميل كبيرة جدا (مثل ميدغلف) كي يمكن لها ان تقبل اسنادات الاعادة.

– نعتبر توسع قطاع إعادة التأمين في السعودية خطوة جيدة، لكن عموماً، هناك شركة إعادة أو اثنتان تعملان في الأسواق الثانوية، ونحن نرحب بمثل هذه الشركات. لكن ثمة حدود طبيعية لإسناد تغطيات التأمين الإختياري في الأسواق، وهنا لا يمكن ان نساوي بين شركات الاعادة بكافة مستوياتها، فهناك شركات تأخذ صفة شركة الاعادة لمجرد حصولها على ترخيص لمزاولة اعمال الاعادة، واخرى محترفة وذات رسملة وقدرات بشرية ومالية والفارق شاسع بين هذه وتلك.

■ أدت الأزمة المالية الى وقوع شركات الإعادة العالمية في خسائر ضخمة. هل استطعتم الاستفادة من تعزيز موقعكم في العالم العربي رغم حداثة انطلاقتكم؟

– ظهرت الأزمة المالية نهاية عام ٢٠٠٨، لذا لم تتأثر عمليات تجديد الاتفاقيات في الأول من شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩.

وقد تكون ميزانيات شركات الإعادة العالمية تضررت بفعل هبوط الأسهم في الأسواق المالية العالمية، لكن هذه الضربة لا تؤثر على مدى التزام الإعادة العالمية بتغطية الاخطار الكائنة في الاسواق العربية، لان تغطية تلك الاخطار لا تحتاج الى قدرات هائلة كما هي الحال في اسواق اميركا واوروبا وآسيا على سبيل المثال.

ومن جهة أخرى، ستستفيد شركات الإعادة العربية على المدى الطويل من معرفتها ودرايتها بالأسواق المحلية وأخطارها أكثر من الطرف الأجنبي وهذا هو العامل التنافسي الذي يميزها عن غيرها.

لكن لا ننسى ان رساميل الشركات العالمية برغم خسائرها الكبيرة، تبقى أكبر بمئات الأضعاف من تلك التي تحوزها شركات الإعادة العربية.

مرحلة تأسيس وتدعيم

■ هل تؤمنون بان سعودي ري ستقود اتفاقيات إعادة التأمين في المنطقة

– لا شك في ان سعودي ري ستصل الى الريادة في إعادة التأمين في بعض القطاعات والاكتتابات الاختيارية.

لكن حالياً، نعمل على وضع المبادئ الأساسية والثابتة واعتماد الانظمة المتطورة لتقويم جيد للأعمال والمخاطر.

فالمرحلة الراهنة هي للتأسيس والتدعيم والتقوية، وصولاً الى هدفنا الريادي في المنطقة خلال السنتين المقبلتين.

■ كلمة أخيرة؟

– نشكر «البيان الإقتصادية» على اهتمامها بسوق المملكة العربية السعودية ومساندتها لنا على الدوام.■

رزق الخوري (توتال كير TOTAL CARE SAUDI السعودية):

التعاقد مع شركة TPA يختصر النفقات الادارية لشركات التأمين



توتال كير TOTAL CARE شركة متخصصة بإدارة محافظ التأمين الصحي وهي تقدم خدماتها لشركات التأمين التي تزاول التأمين الصحي .

انطلقت الشركة بداية في لبنان باسم توتال كير لبنان TOTAL CARE LEBANON ثم تقدمت الى مؤسسة النقد السعودي SAMA بطلب الترخيص لها بمزاولة اعمالها على اراضي المملكة العربية السعودية.

رئيسها التنفيذي رزق الخوري شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة وقد التقيناه واجرينا معه حوارا حول البرامج التي تعدها الشركة وطموحاتها المستقبلية.

نحظى بدعم ثابت من شركات الاعادة المصنفة (A) وما فوق ونضعه في متناول الشركات المتعاقدة معنا

نسعى الى الاقليمية

■ هل انتهيتم من مراحل تسجيل شركة توتال كير في السعودية TCS بعد الحصول على موافقة «ساما»؟

– حصلنا على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لتأسيس شركة تمارس نشاط ادارة المحافظ الطبية في السوق السعودي. وحاليا نعمل على الانتهاء من الاجراءات الرسمية ومرحلة التسجيل الاخيرة.

كذلك اخترنا مواقع المكاتب وحضرنا طاقم العمل والكوادر البشرية بانتظار الضوء الاخضر او الموافقة النهائية من ساما.

وعموما، هذه مرحلة مقاربة وتواصل مع شركات التأمين للوقوف عند حاجاتها ومتطلبات المضمونين في السوق السعودي.

وعلى صعيد آخر، يقضي مخططنا المستقبلي بافتتاح شركات في اسواق الكويت، قطر، البحرين، الإمارات وسلطنة عمان قبل نهاية عام ٢٠٠٩، وذلك بالشراكة مع مجموعات ومساهمين محليين من كل دولة.

وعلى المدى الطويل، نسعى الى ربط شركاتنا وشبكاتنا في لبنان ومصر والخليج بـ «توتال كير» لتصبح ذات صفة اقليمية.

اتجاه الى خدمات شركات الـ TPA

■ تتعامل معظم شركات التأمين الصحي في السعودية مع شركات ادارة محافظ او تتولى بنفسها ادارة المطالبات، فما هي خطتكم للحصول على نسبة من السوق؟

– تقف شركات التأمين الصحي في السعودية امام ثلاثة خيارات وهي انشاء وحدة داخلية اي من داخل الشركة بالذات لادارة محفظتها من عقود التأمين الصحي، توسعة هذه الوحدة في حال وجودها او اللجوء الى طرف ثالث وهي شركة متخصصة بإدارة محافظ التأمين الصحي او ما يسمى بشركات الفريق الثالث الاداري TPA وحاليا تتجه معظم شركات التأمين الصحي الى التعاقد مع شركة TPA. فشركة التأمين تواجه صعوبات في استقطاب الطاقات البشرية النادرة حاليا التي تحتاج اليها خصوصا وان التأمين الصحي يزداد انتشارا ويأخذ احجاما كبيرة في حال زيادة حجم محفظتها الطبية او تضطر الى خفض عدد الموظفين في الاوضاع المعاكسة، وبالتالي، فإن الاعتماد على شركة ادارة محافظ طبية افضل وأوفر لأن شركة التأمين تدفع نسبة معينة من انتاجها وليست ملزمة بتكلفة ثابتة.

خدماتنا تتكيف مع مختلف الاحتياجات

■ ما الذي يميز خدمات توتال كير عن الشركات الاخرى؟



ايلي ابو شعيا ورزق الخوري الى اليسار

– تتميز شركة توتال كير بخدماتها التي تتكيف بحسب حاجات كل عميل ومتطلباته، بمعنى ان لا عروضات معلبة وجاهزة.

كذلك نوفر خدمة مركز الاتصال على مدار الساعة وخدمة سريعة تخول المضمون اختيار مستشفى من بين ٦٠٠ على الاراضي السعودية.

والجدير ذكره ان توتال كير توفر ايراداتها بدل الخدمات التي تقدمها الى شركة التأمين. اما الحسومات التي تحصل عليها من المستشفيات المحلية التي تربطها بها علاقات مهنية متينة وشريفة فجميعها تعود لشركة التأمين.

لا نتدخل بين الشركة والمعيد

■ هل تقدمون خدمة اعادة التأمين للاقساط الطبية في توتال كير؟

– شركة توتال كير معتمدة من قبل شركات اعادة تأمين ذات تصنيف «أ» في السوق. وقد دققت هذه الشركة في نظام عملنا وأدائنا ووافقت على التعاون معنا. لذا اي شركة تأمين متعاقدة مع اي من المعيدين المتعاونين مع توتال كير لن تواجه مشكلة في عملها معنا.

وباستثناء ذلك، لا نتدخل بالعلاقة التي ترتبط شركة التأمين بالمعيد، بل نوفر، بحسب طلب الجهة الضامنة، امكانية الولوج المباشر للمعيد الى قاعدة بياناتنا والحصول على المعلومات الضرورية والمفيدة لحسن سير العمل.

التأمين الصحي ليس كارثيا

■ هل تعتبرون ان قطاع التأمين الصحي مربح؟

– كان ولا يزال التأمين الصحي قطاعا مربحا فيما لو توفرت الادارة الصحيحة للاشراف عليه وضبطه، بمعنى ان هذا الفرع ليس محكوما بالفشل بل ان نجاحه يعتمد على حسن الادارة للمطالبات والتكاليف الادارية والاستشفائية. ■

HiQSys Saudi launches AIMSweb Insurance System newer version 11 and announces establishing new subsidiary in Emirates



Othman Bazian
TechnoSys



Ibrahim Qasmieh
TechnoSys

"To prove continuous commitment to Saudi Insurance market, HiQSys Saudi, a subsidiary to TechnoSys Group, sponsors the Saudi Insurance summit for the second year" said Mr. **Othman Bazian**, TechnoSys Group Managing Director.

Mr. **Ibrahim Qasmieh**, TechnoSys Executive Director, elaborated that "During 3rd Saudi Summit, AIMSweb version 11 will be launched. This new version includes new enhancements to Office Collaboration Tools, in addition to developing a new tool, AIMSweb uploader, to upload data in any format to AIMSweb. Also, in this new version, user can attach documents in multiple formats not limited to image file format only"

He added "Since the need for products of Life insurance is expanded drastically in Saudi Market, AIMSweb version 11 has new tools that help users to build their own formulas for actuarial reserves using Actuary Formula Builder, while, to do the needed rating for all products using Rating Formula Engine tool. Also, version 11 now enjoys the availability of Fund Manager and Unit Link Manager for life insurance" Mr. Bazian explained that after proving the success in Saudi insurance market; other insurance companies in GCC region convinced with AIMSweb solution as a robust insurance automation solution. Therefore, we have just established AIMSweb Solutions Emirates, as a sister company to HiQSys Saudi, to keep up with expansion of insurance market in United Arab Emirates and Arabian Gulf.

TechnoSys Group is a regional IT provider established since 1989, and has exclusive focus on insurance automation. TechnoSys Group designed and developed advanced insurance automation solution called AIMSweb "Advanced Insurance Management Suite-Fully web based" using latest Oracle web and mobile technologies (version 11g). AIMSweb incorporates 200 man-years of cumulative development and it runs successfully at 50+ insurance references in 10+ countries of Middle East and Africa. AIMSweb is operated by 3000+ insurance-experts daily in General, Medical, Life, Re-insurance, Takaful and Finance in full integrated and bilingual internet environment.

For more information, please visit booth in Marriott Riyadh during the summit .

Alternatively, browse HiQSys/TechnoSys website at www.technohome.net, call **Ibrahim Qasmieh** / Executive Director on +966 566438082 or +962795538039 .



MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

نجيب بحوث (مجموعة المشاريع العربية التجارية السعودية ACE SAUDI ARABIA GROUP):

لدينا شركات تأمين وحصص في شركات اخرى في دول عربية عديدة



التفوق الذي تميز به اداء نجيب بحوث اعطاه مكانة خاصة لدى مجموعة المشاريع العربية التجارية السعودية (ACE) وذلك على امتداد الحقبة التي تلت انتسابه اليها في العام ١٩٨٢. وتوجت تلك المكانة مؤخرا بتعيينه رئيسا تنفيذيا للمجموعة.

وبالنظر الى تعدد الانشطة التي تقوم بها المجموعة، وهي الاكثر قدما بين قريناتها في المملكة العربية السعودية، فقد اردنا للمقابلة الاولى التي نجريها معه، بعد تسلمه منصبه الجديد ان تكون شاملة.

ولذا طالت المقابلة بعض الشيء بحيث امكن لنا ان نستمع الى وجهة نظره في التطورات الجارية على مستوى الوساطة والتأمين واعادة التأمين بالاضافة الى خطته التوسعية وملاحظاته حول اللوائح التنفيذية التي تصدرها مؤسسة النقد العربي السعودي.

شركات ووكالات تابعة

■ **تضم مجموعتكم شركات وساطة وشركات تأمين. من هي تلك الشركات؟ واين تعمل، وما هي خطتكم التوسعية؟**

– على صعيد وساطة التأمين تتكون مجموعة المشاريع العربية التجارية ACE من ثلاث شركات عاملة في مجال الوساطة والوكالات والاستشارات وتتمتع كل شركة باستقلالية تامة وادارة مستقلة.

وتنتشر مكاتب ACE لوساطة التأمين خارج السوق السعودي، وخصوصا في دول مجلس التعاون الخليجي.

اما على صعيد شركات التأمين تملك المجموعة شركات تأمين عدة خارج المملكة، منها «النسر للتأمين» المسجلة في لبنان، و«السعودية العربية للتأمين» واستثمارات في شركات مختلفة مثل «الشركة اليمنية العامة للتأمين».

اما بالنسبة الى مشاريعنا وخططنا المستقبلية، فقد حصلنا على رخصة لمزاولة اعمال التأمين في البحرين عبر الشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني – سايكو (SAICO) وحاليا بدأنا بافتتاح المكاتب الرئيسية هناك.

وفي السعودية وقعت «ايس للوساطة» شراكة استراتيجية مع جاردين لويدز تومبسون JLT ، تقضي بفتح فروع لوساطة التأمين في الاسواق الخليجية في السنوات الثلاث الى الخمس المقبلة مع إمكانية الانتشار بعدها في أسواق عربية أخرى.

ووفق هذه الشراكة، سنفتتح شركة أيس لوساطة التأمين في البحرين في النصف الأول من ٢٠٠٩ وفي سلطنة عمان مع نهاية العام الحالي.

معايير عالمية لـ «ساما»

■ **هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟**

– التعليمات التي أصدرتها مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لجهة محاربة الاحتيال وغسل الأموال وغيرها تتضمن معايير عالمية مطبقة في الأسواق الدولية، لذا لا مشكلة أو حاجة لقوانين مختلفة في هذا الشق.

أما بالنسبة الى قطاع إعادة التأمين، فنعتقد ان مسودّة قواعد السلوك التي وضعت كانت قاسية.

وقد ابدت شركات التأمين السعودية ملاحظاتها حول مضمون المسودة المشار اليها وأرسلتها الى «ساما» عبر اللجنة الوطنية للتأمين على أمل إعادة النظر في الشروط التي تقيّد حركة شركات التأمين.

■ **ينظر الخبراء الى سوق التأمين السعودي على أنه الاكبر حجما والاكثر تنظيما بين الاسواق العربية، والى إنه يسجل النسبة الاعلى من النمو السنوي. هل توافقون على هذا الرأي؟**

– لا شك في ان السوق السعودي هو الاكبر حجما بين الاسواق العربية، اذ ان المشاريع الضخمة التي تنفذ في المملكة تفتح فرصا امام شركات التأمين لانتاج الاقساط بكميات كبيرة، كما ان قوانين التأمين الالزامي على المركبات والصحة، تعتبر خطوة متقدمة عن الاسواق المجاورة وقد ادت الى مضاعفة اقساط التأمين مرات عديدة.

اضاف: ونظرا لعدم تأثر السوق المحلي بالأزمة المالية، بفضل قوة الاقتصاد والاستقرار المالي والنفطي ستستقطب السعودية الاستثمارات العربية الى جانب المشاريع المحلية في قطاعات البنى التحتية والطاقة والكهرباء.

ولذا نرى ان المملكة العربية السعودية مستقبلا ستبقى السوق الاكبر حجما في المنطقة حتى لو طبقت الدول المجاورة قانون التأمين الالزامي الطبي.

اتخاذ السوق السعودي منطلقا

■ **جرى الترخيص حتى الآن لحوالى ٣٠ شركة تأمين وشركة اعادة سعودية واحدة، وهناك حديث عن طلب تقدمت به شركة سلامة الاسلامية**

تأسيس شركات اعادة سعودية لتعمل في الداخل حصرا لن يكون مجديا

للترخيص لها بإنشاء شركة اعادة سعودية ثانية. كيف تنظرون الى قيام شركات اعادة وطنية، وهل تعتبرون وجودها عاملا ايجابيا؟

علما ان بعض شركات التأمين المباشر أسست برساميل كبيرة جدا (مثل ميدغلف) كي يمكن لها ان تقبل اسنادات الاعادة؟

– يعتبر عدد شركات التأمين في السعودية كبيرا ولا بد من حصول عمليات اندماج في ما بينها في مراحل مقبلة.

اما بالنسبة الى شركات اعادة التأمين، فمن الجيد ان تتخذ الشركات العربية من السعودية مركزا لها والعمل انطلاقا منها في اسواق المنطقة العربية.

اما اذا كان الهدف من انشاء شركات اعادة سعودية لتقدم خدماتها الى السوق السعودي فقط فأتوقع لتلك الشركات في حال قيامها ان تواجه صعوبات عديدة اولاها انها لن تحقق عوائد كافية على الاستثمار.

■ **هل لا تزال الثقة قوية بوكالات التصنيف العالمية بعد ما نسب اليها من اتهامات عقب انهيار البنوك والشركات العالمية؟**

– عموما، لا بديل عن وكالات التصنيف، وفي رأيي انه وبعد الصعوبات والانتقادات التي تعرضت لها ستستخدم شركات التصنيف العالمية معايير اكثر تطورا وتشددا من السابق.

وفي ظل عدم وجود مؤسسات وشركات تصنيف عربية ومعتمدة عالميا لا تستطيع المصارف وشركات التأمين والاعادة العربية تجنب التصنيفات الدولية.

مخالفة الوسطاء

■ **بعد ان جرى حصر اعمال وساطة التأمين وتسوية الخسائر والاستشارات بالشركات المرخص لها من «ساما» دون سواها، هل لديكم ملاحظات حول اداء الشركات الجديدة؟ وهل هناك نواقص تلمسونها في هذه المجالات؟**

– رخصت «ساما» لعدد كبير من شركات وساطة التأمين يفوق عدد شركات التأمين، لذا من المتوقع ان تحتد المنافسة بين الوسطاء، لكن لا شك ان بعض الشركات التي تعمل في السوق ستعمد الى تحسين ادائها وتطوير هيكليتها وتقنياتها، فضلا عن التزامها بالقواعد والاصول والمعايير الدولية احتراما للعملاء وضمانا لحقوقهم.

ومن جهة اخرى، ثمة اقاويل عن قيام وسطاء افراد بتسجيل انفسهم كموظفين في بعض شركات الوساطة المرخص لها بالعمل كوسطاء على حسابهم الشخصي، اي انهم يحتمون بمظلة شركة الوساطة المرخصة، وظاهريا هؤلاء لا يخالفون القانون كون الشركات المسجلين لديها مرخصا لها.

الى ذلك تشهد السعودية بعض المخالفات الصغيرة من بعض الوسطاء، لكن هذه الحال لن تستمر، خصوصا ان شركات التأمين التي ستتعامل مع وسيط او وكيل غير مرخص ستتعرض لعقوبات وخيمة من «ساما».



مضاربة من المعيدين الخاسرين

■ **انعكست الخسائر الاستثمارية سلبا على اسعار اسهم شركات التأمين السعودية الجديدة في البورصة وذلك على الرغم من النمو الكبير الذي تحققه الشركات على مستوى الاقساط. الى اي مدى تأثرت اسعار اسهم شركتكم بالازمة المالية؟**

– اصدرت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لوائح تحدد بموجبها القطاعات التي يسمح لشركات التأمين ان تستثمر اموالها فيها وسقوف الاستثمار في كل منها والاستثمارات المباحة محصورة في الداخل السعودي، لذا بقيت شركات التأمين في منأى عن مخاطر الاستثمار العالمية. وفي ما يتعلق بوساطة التأمين، تحافظ «أيس» لوساطة التأمين على قيمة استثماراتها الحالية، اذ ان رأس المال متواضع والاقساط المكتتبة تعود الى شركة التأمين التي تتعاقد معها ولا امكانية لاستثمار تلك الاقساط.

اما بالنسبة الى قطاع اعادة التأمين، فالسبيل الوحيد لتحقيق ربحية جيدة هو في العودة الى الاصول والقواعد المعتمدة عالميا في اكتتاب الاخطار. لكن الاشكالية التي تواجهها شركات الاعادة في هذا الوقت بالذات، هي ان شركات الاعادة العالمية التي فقدت تصنيفاتها العالية اخذت تمارس سياسة اكتتاب هجومية واكثر عدائية من الماضي وذلك بهدف جذب الشركات المسندة للتعامل معها حتى ولو اقتضى ذلك خروجها عن الاصول والقواعد المقبولة وهذا الامر يحرج شركات الاعادة المنافسة.

■ **كيف تقومون اداء مجموعة «أيس» وما مدى تطور اعمالها؟**

– سجلت مجموعتنا نموا في حجم الاعمال والانتاج في السنوات الثلاث الماضية، وحتى في المراحل الاقتصادية الصعبة.

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

وعموما تبلغ القيمة الاجمالية لاقساط المجموعة كاملة نحو ٢٢٠ مليون دولار.

رقابة مترافقة مع تحرير الاسعار

■ تفردت المملكة العربية السعودية بين دول مجلس التعاون الخليجي بفرض التأمين الالزامي في مجال التأمين على السيارات والصحة والاخطاء المهنية، دون ان تلزم شركات التأمين بتعرفات حكومية بل تركت للمنافسة بين شركات التأمين ان تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمة لمصلحة المستهلك، هل توافقون على دعوة الدول العربية الاخرى الى الاقتداء بالمملكة، والغاء التعرفات الحكومية؟

– يختلف وضع الشركات في موضوع التأمينات الالزامية بين دولة واخرى.

فمثلا، فرضت الحكومة في الكويت تعرفات الزامية، بينما في الامارات والبحرين مثلا تتبع الشركات مبادئ توجيهية رسمية، وفي دولة عمان ترك الشركات ان تحدد اسعار التأمينات الالزامية.

وبالنسبة الى السوق السعودي، يتزامن مبدأ تحرير الاسعار مع رقابة رسمية وضمان ربحية، وهذا يساهم في نمو سوق التأمين.

لكن في حال خففت الرقابة على شركات التأمين وعلى نتائجها الفنية ورسملتها فالشركة التي تتمادى في خفض الاسعار تفقد ملاءتها وبالتالي لا تعود قادرة على الايفاء بالتزاماتها تجاه العميل.

وبالنسبة لنا، نحن نشجع على وجود رقابة مع تحرير الاسعار لضمان حقوق العملاء وضبط السوق، تماما كما يجري في السعودية.

عقدنا تحالفا مع JLT للتوسع في المنطقة العربية في مجال الوساطة

حذر من الشركات المضاربة

■ هل تبدون تحفظا في التعامل مع شركات معينة في السعودية؟

– لا تحفظ تجاه اي شركة تأمين مرخص لها من قبل مؤسسة النقد العربي السعودي، لكن بناء على خبرتنا الطويلة ومعرفتنا في السوق، نختار التعامل مع شركة التأمين الافضل في كل فرع من فروع التأمين.

ومن الطبيعي ان نتخذ اقصى درجات الحذر في التعامل مع الشركات التي تقدم اسعارها على حساب نوعية الخدمة التي تقدمها للزبائن ، ونفضل التعاون مع شركة توفر خدمات ذات نوعية عالية وبأسعار منطقية. ■



نصر أبو عبيد (الشركة العالمية المتحدة المحدودة UIC BROKERS- السعودية) :

المشاريع الضخمة الجاري تنفيذها في المملكة تبشر بمستقبل مزدهر لقطاع التأمين

الشركة العالمية المتحدة المحدودة (يو آي سي بروكرز) UNITED INTERNATIONAL CO LTD (UIC BROKERS) **واحدة من عشر شركات حصلت على الترخيص النهائي لمزاولة اعمالها في حقل وساطة التأمين في المملكة العربية السعودية. مديرها العام نصر ابو عبيد شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة وفي لقاء على هامش المؤتمر، اطلعنا على اوضاع سوق التأمين في المملكة والمستقبل الواعد والمزدهر الذي ينتظره.**



قطاع التأمين السعودي الى تحسن

■ هل ترون ان التعليمات التي اصدرتها «ساما» شملت كافة المجالات التي تحتاج الى تنظيم؟ وهل لديكم ملاحظات على التعليمات التي صدرت؟ وما هي التعليمات التي ترونها ملحّة ولم تصدرها «ساما» حتى الآن؟

– أصدرت «ساما» تعليماتها بعد فترات طويلة من الدراسات المكثفة للسوق وحاجاته ونقاط ضعفه، وقد اثبتت «ساما» انها واعية تماما لاوضاع السوق وان المسؤولين فيها يتمتعون بقدر كبير من المسؤولية. وقد بدأنا نلاحظ في الفترة الأخيرة تحسّن قطاع التأمين نتيجة لتلك التعليمات.

«ساما» تطوّر السوق

■ ينظر الخبراء الى سوق التأمين السعودي بأنه الاكبر حجما والاكثر تنظيما بين الاسواق العربية، والى ذلك فإنه يسجل النسبة الاعلى من النمو السنوي هل توافقون على هذا الرأي؟

– لا شك في أن هناك الكثير من أسواق التأمين سبقت المملكة العربية السعودية في تنظيم صناعة التأمين، إلا ان الإصلاحات والتنظيمات التي أطلقتها «ساما» طوّرت السوق المحلي ليسبق تنظيمياً الأسواق الأخرى، خصوصاً مع انتشار الوعي في المجتمع السعودي حول أهمية التأمين وطبيعته والدور الذي يلعبه سواء على مستوى الأفراد او الشركات.

وبالنتيجة هذه العوامل الثابتة والمشاريع الضخمة الجاري تنفيذها تدل على النمو الكبير الذي سيشهده مستقبلاً قطاع التأمين في المملكة.

الشركات تقلّص فروعها

■ يتردد ان شركات تأمين أجنبية كبيرة ما تزال تسعى لدى «ساما» للسماح لها بافتتاح فروع لها في المملكة كما هي الحال في دول مجلس التعاون الخليجي الاخرى. وعملا بأحكام منظمة التجارة الدولية هل تتوقعون او تؤيدون فتح الباب امام الترخيص لفروع الشركات الاجنبية بالعمل في المملكة؟

– افتتاح الشركات الأجنبية فروعاً لها في سوق ناشئ وينمو بسرعة خطوة جيدة الا انني استبعد قدوم شركات اجنبية الى المملكة في هذا الوقت، لان الوضع الإقتصادي العالمي الراهن يدفع الشركات الى تقليص عدد فروعها وليس العكس، إضافة الى ان هناك حال تردّد عالمية في دخول أي سوق جديد.

■ هل أنتم راضون عن التنظيم الذي يرعاكم كوسطاء تأمين؟

– المؤكد في هذه النقطة بالذات ان عملنا كوسطاء وفر لنا مساحة أوسع للتحرك في السوق .

قدرة استيعابية لشركات إعادة

■ بعد ان باشرت «اعادة» السعودية اعمالها، هناك حديث عن طلب تقدمت به شركة سلامة الاسلامية للترخيص لها بإنشاء شركة اعادة سعودية ثانية. كيف تنظرون الى قيام شركات اعادة وطنية، وهل تعتبرون وجودها عاملا ايجابيا؟

علما ان بعض شركات التأمين المباشر أسست برساميل كبيرة جدا (مثل ميدغلف) كي يمكن لها ان تقبل اسنادات الاعادة.

– السوق السعودي واسع وكبير، ويستوعب عددا اكبر من شركات الاعادة الوطنية، وقيام المزيد من الشركات يؤدي الى الحد من تحويل اقساط الاعادة الى خارج المملكة.

■ تفردت المملكة العربية السعودية بين دول مجلس التعاون الخليجي بفرض التأمين الالزامي في مجال التأمين على السيارات والصحة والاخطاء المهنية، دون ان تلزم شركات التأمين بتعرفات حكومية بل تركت للمنافسة بين شركات التأمين ان تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمة لمصلحة المستهلك، هل توافقون على دعوة الدول العربية الاخرى الى الاقتداء بالمملكة، والغاء التعرفات الحكومية؟

– لا شك في ان فرض بعض التأمينات الإلزامية يعطي دفعاً لشركات التأمين، وبالمقابل يوفر الأمان للمواطنين، وفي السابق، كان جرحى الحوادث وذوو الضحايا يعجزون عن قبض ما يعود لهم من حقوق من السيارات غير المؤمن عليها ضد الغير، والتأمين الإلزامي خفض الأكلاف الملقاة على عاتق الدولة وأعطى المؤمن له حقوقه.

■ لا يزال في السوق السعودي شركات وساطة تعمل من دون ترخيص؟

– أتمنى فقط ألا تتعامل شركات التأمين مع الوسطاء غير المرخّص لهم في السوق السعودي، وهذا كاف للحد من نشاطهم.

المطلوب زيادة عدد الوسطاء

■ كم يبلغ عدد شركات الوساطة المرخص لها في السوق السعودي؟ وهل لا يزال السوق منفتحاً أمام دخول شركات جديدة؟

– حالياً يبلغ عدد شركات الوساطة في المملكة عشر شركات، مع العلم ان السوق كبير ويستوعب عدداً أكبر.

وألفت هنا الى ان هدف الوسطاء خدمة العميل وشركة التأمين على السواء من خلال توفيرهم أفضل الخدمات وبالسرعة المطلوبة، لكن ذلك يتطلب زيادة الوسطاء لتلبية حاجات السوق والارتقاء بمستوى القطاع.

العمل على استكمال الانتشار

■ أين أصبحتم في عملية انتشاركم؟

– يطاول نشاطنا مختلف المناطق والمدن الرئيسية في المملكة ونسعى في هذا الإطار الى استكمال انتشارنا في المناطق الأخرى.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى التوفيق لكل الشركات وآمل في أن يستمر نمو السوق السعودي ويشكل منفعة للجميع. ■



فادي رومانوس (كاب لوساطة التأمين CAPE - لبنان):

نسعى لإقامة شركة وساطة سعودية بمشاركة سعودية واجنبية استراتيجية

فادي رومانوس الشريك – الرئيس التنفيذي في شركة كاب CAPE لوساطة التأمين شارك في القمة السعودية الثالثة للتأمين. وقد كشف لنا خلال حوار اجريناه معه على هامش المؤتمر ان كاب CAPE بصدد افتتاح فروع اقليمية لها في كل من قطر والمملكة العربية السعودية.

وقال هناك عروض وصلتنا من شركات سعودية واجنبية للانخراط معها في عمليات مشتركة JOINT VENTURE الا اننا ما نزال نتريث وندرس لاختيار الشركة الانسب من بينها. اضاف «نريد لعلاقتنا بالآخرين ان تكون استراتيجية وثابتة»..

توسع الى القارة الافريقية

■ اين تنتشر «كاب» في العالم وهل صحيح انه رخص لكم بضمان الاستثمار في افريقيا ضد الاخطار السياسية؟ وهل انتم الشركة الوحيدة التي تحصل على مثل هذا الترخيص من وكالة ضمان الاستثمار؟

– لمواكبة توسع الشركات ورجال الاعمال اللبنانيين خارج السوق المحلي، كان لا بد لشركة CAPE ان تستهدف اسواقا خارجية، وكان لنا دخولنا الى الاسواق الافريقية.

اما بالنسبة الى الترخيص لـ CAPE بضمان الاخطار السياسية، لا سيما اموال المستثمرين اللبنانيين في افريقيا، فهذا الامر لم نعلن عنه بعد. ولوكالة ضمان الاستثمار MIGA ، عضو مجموعة البنك الدولي، شروط عديدة للترخيص بهذا الضمان.

يضيف **رومانوس**: والى جانب الخدمات التي نقدمها خارج لبنان للشركات والمصانع والمؤسسات العاملة في مصر والامارات، سنحصل قريبا على رخصة لمزاولة نشاطنا في السوق القطري الى جانب سعينا الى الامر نفسه في السعودية لكن بعد اختيار الشريك الاستراتيجي المناسب. فالسوق السعودي هو الاكبر في العالم العربي وواعد بالفرص، لذا نريد مقاربته بترو ودقة وثبات، لكننا حاليا نكتفي بتوفير خدمات استشارية.

■ ما هي القيمة المضافة التي يمكن ان تقدموها الى الزبائن؟

– نحن على علاقة وطيدة مع الصناديق العاملة في لويدز LLOYD'S وهي تمدنا بالأغطية المعقدة وبطاقات اكتتابية استثنائية.

اضاف: وبعد حصولنا على الرخصة المطلوبة في قطر واختيار شريك مناسب في السعودية والبدء بالاجراءات الرسمية، من الطبيعي ان تتوسع قاعدة عملائنا لتشمل الشركات اللبنانية والسعودية والعربية والاجنبية في المملكة، وتوفير خدمات وساطة التأمين المباشر.

تمايز فريق العمل

■ كيف ستعملون على جذب الشركات الاجنبية بوجود شركات وساطة ضخمة للتعاون معكم؟

– نحن ندرك ان المؤسسات الكبرى والاجنبية تعودت على التعامل مع شركات وساطة تأمين عالمية مثل أيون ومارش وغيرها. لكن ضخامة هذه الشركات لا تعني انها الاسرع في تقديم الخدمة ثم ان كلفة خدماتها مرتفعة.



من اليمين: انطوني نعوم، نبيه مسعد، فادي رومانوس، شذيا رفيق، ايلي بو شعيا وكريم جبرا

اما شركة كاب فتتميز بفريق عمل صغير نسبيا لكنه ديناميكي ومتمكّن.

وقد استطعنا رفع نسب نمونا في الاسواق العربية الواعدة، خصوصا في قطاع الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم وحتى الكبيرة التي يهمها خفض المصاريف وتحسين الاداء، وهذا ما دفعنا الى التوسع واستقطاب كوادر بشرية جديدة تلبي الحاجة المتزايدة على خدماتنا.

اثبات الوجود في اسواقنا

■ هل لديكم نية في الاستحواذ على شركة مماثلة او الاندماج مع اخرى بغية التوسع السريع؟

– تتعاون «كاب» مع بعض شركات وساطة التأمين العالمية في الاسواق الافريقية، وقد يتطور هذا التعاون الى علاقات أمتن.

ويسرنا التقدم والتوسع والاستفادة من خبرة هذه الشركات الرائدة وتقنيتها العالية.

اما في المنطقة العربية، فنتلقى عروضا عدة من شركات اوروبية راغبة في التعامل معنا، لكننا نفضل التريّث وعدم الاقدام على خطوة متسرعة مع سعينا الى النمو بثبات واستقرار واثبات وجودنا في الاسواق التي نعمل فيها، من دون اغفال الافادة من تجارب غيرنا وتفادي الوقوع في أخطاء جسيمة. ■

قبلان قنطرة (الدرع الأخضر الوطنية GREEN SHIELD NATIONAL - السعودية) :

نعمل من اجل اعداد عقود تأمين ليست متوافرة حاليا في اسواق المملكة

شركة الدرع الاخضر الوطنية GREEN SHIELD NATIONAL LTD. هي احدى شركات الوساطة التي انشئت وفقا لاحكام نظام التأمين التعاوني السعودي الجديد وبدأت اعمالها فعلا في مجالي وساطة التأمين المباشر ووساطة اعادة التأمين.
في ما يلي الحوار مع مديرها العام قبلان قنطرة :



«ساما» تحمي قطاع التأمين

■ في رأيكم الى أي مدى تاثر قطاع التأمين في السوق السعودي جرّاء الأزمة المالية العالمية؟

– أثرت الأزمة المالية على اقتصادات الدول كافة إلا أنها لم تؤثر في شكل ملحوظ على المملكة العربية السعودية لأسباب عدة، أبرزها متانة الإقتصاد السعودي المبني على أسس سليمة لجهة توفير القروض والتمويلات على المديين المتوسط والطويل، وابتعاد المستثمرين السعوديين عن الإستثمارات المتهورة والخطرة، عكس ما كان يحصل في الدول الغربية.

أما في مجال التأمين، فتتولى مؤسسة النقد السعودي «ساما» تنظيم القطاع، وبالتالي تمارس رقابتها الصارمة على نشاط الشركات، ما حمى الأخيرة من تداعيات الأزمة.

تطلع الى شراكة مع معيد عالمي

■ هل تتعاملون مع أسواق الإعادة العالمية والعربية؟

– حصلت الدرع الأخضر الوطنية من مؤسسة النقد السعودي «ساما» على رخصة مزاولة وساطة التأمين ووساطة إعادة التأمين، ونحن اليوم بصدد دراسة جدوى الدخول في شراكة استراتيجية مع إحدى شركات الإعادة العالمية.

■ مع تراجع قوة شركات الإعادة العالمية الكبرى، الى أي مدى يلعب المعيدون العرب دوراً في سدّ الثغرات والاستفادة من الوضع الراهن؟

– لا شك في وجود تشجيع من قبل مديري الشركات السعودية والمستثمرين على دعم المعيدين العرب. ونحن لا نجد اي صعوبة في توفير اغطية التأمين واعادة التأمين سواء من الشركات العربية او الاجنبية.

■ هل لمستم أي تشدّد في الشروط أو الأسعار من قبل المعيدين العالميين؟

– طبعاً تشددت شركات الإعادة العالمية في شروطها على بعض شركات التأمين، إلا أننا في الدرع الأخضر الوطنية لم نلمس أي مشكلة في الشروط أو الأسعار أو قبول أو رفض أي نوع من الأخطار من قبل المعيدين العالميين خصوصاً البريطانيين منهم.

سوف تكون هناك «غربلة» للشركات خلال العامين القادمين

قوانين تطويرية

■ كيف تقومون نمو قطاع التأمين في السعودية؟

– من خلال تنظيمها لسوق التأمين في السعودية، وضعت مؤسسة النقد السعودي «ساما» قوانين عدة من شأنها ان تطور القطاع وتساهم في وتيرة نموه التصاعدية، وأبرزها انظمة التأمين الالزامي.

■ هل تأثرتم بهبوط أسعار الأسهم في الأسواق المالية؟

– تأثرت كل الشركات التي تستثمر اموالا في الاسواق المالية سلبا جرّاء هبوط الأسهم، وينسحب الأمر على الدرع الأخضر الوطنية حيث لم تأتِ نتائجها الإستثمارية بمستوى الطموحات خلال ٢٠٠٨، مع الإشارة الى ان لدى الشركة استثمارات محلية وفي الأسهم والسوق المالي الدولي.

■ هل ستعتمدون اجراءات معينة لاحتواء تراجع النتائج الإستثمارية؟

– في ظل تأثر النتائج الإستثمارية وتردد الجميع في الدخول باستثمارات جديدة، نركّز في الفترة الراهنة على تطوير أعمالنا المباشرة وخلق منتجات جديدة خصوصاً في فرعي التأمينات الطبية والسيارات لدعم نتائجنا الفنية، لا سيّما وان عام ٢٠٠٩ سيكون عاماً صعباً على الجميع.

٢٠٠٩ عام التحفظ

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠٠٩؟

– ٢٠٠٩ سيكون عام الترقب، وسنزيد من تحفظنا خلال النصف الثاني منه من خلال تشددنا في التوظيف والنفقات والمصاريف، مقابل تفعيل حركة البيع وتنويع المنتجات. وهذه الخطة ستسمح لنا بتجاوز ٢٠٠٩ ونحن على أفضل حال وبالتأكيد من دون تحقيق أرباح مشابهة لارباحنا في ٢٠٠٨.

■ تكلمتم على دعم لمنتجاتكم التأمينية في الفترة الراهنة، هل لنا بلمحة عن هذا الموضوع؟

– نحن من الشركات القليلة التي تقدم خدمات تأمين متكاملة للمصارف والشركات الإستثمارية والمالية بالتعاون مع شركات تأمين لها مكانتها وحضورها. وفي هذا الاطار عقدنا اتفاقا مع احد المصارف قبل فترة، ونحن اليوم في طور توقيع اتفاقية مع مصرف ثان، وهو أحد أكبر المصارف في السعودية كما ونحضر لإبرام عقد آخر مع شركة استثمارية كويتية ذات موقع قوي في المملكة.

ونحاول تطوير منتجات في مجال تأمين السيارات غيرمتوافرة في السوق السعودي، عبر تسريع إنجاز المعاملات وتسهيل الحصول على البوالص وتغطية الحوادث.

حذار المضاربة بالأسعار

■ هل من رسالة توجهونها؟

– ادعو الى تعاون أكبر بين الشركات في كل فروع التأمين والإبتعاد عن المضاربة بالأسعار لتأثير ذلك على مردود الأعمال والنتائج وحتى على نوعية الخدمات التي تقدّم الى المؤمن لهم.

وفي هذا السياق، أتمنى ان تحافظ شركات التأمين على سمعتها الطيبة في تعاملها مع الوسطاء وعدم تجاوز دورهم الأساسي في عملية الترويج والبيع.

وجود ساما حماية للشركات

■ كيف تقوّمون دور ساما في السوق السعودي؟

– وجود ساما يشكل حماية لحقوق شركات التأمين، وخصوصاً الوسطاء، والدليل أننا رفعنا مؤخراً دعوى ضد احدى شركات التأمين السعودية وقد حظينا بكامل الدعم من قبل ساما، وهذا ما لم يكن متوافراً في السابق.

وعلى صعيد آخر، نقدّر جهود مجلس الضمان الصحي التعاوني السعودي، الذي بتدخله لدى الشركات حسّن في التأمينات الصحية.

■ كيف تقوّمون مستقبل قطاع التأمين في السعودية؟

– أتفاءل بمستقبل أفضل لقطاع التأمين السعودي مع انطلاق تطبيق التنظيم الجديد، وأتوقع غربلة للشركات خلال السنتين المقبلتين لتبقى المليئة والجديرة منها. ■

سعيد بن مبارك الدوسري (المدير التنفيذي لشركة الماروز للخدمات التأمينية ALMAROSE) :

لدينا مشروع تمت دراسته ونحن على ثقة بأنه سوف يساهم في تطور صناعة التأمين والمساهمة في احتياجات السوق



تنشط شركة الماروز للخدمات التأمينية في السعودية كوكيل تأمين، ولديها مشروع متكامل ستطرحه على مؤسسة النقد السعودي «ساما» يتمحور على الاستفادة من الوسائل التقنية والتكنولوجية في مصلحة صناعة التأمين وسوف يساعد راغبي التأمين بالحصول على التأمين في أي وقت وسيتم تنفيذه من خلال شركة التأمين التي سيتم التعاقد معها لتسويق وبيع منتجاتها التأمينية.

المدير التنفيذي في الشركة الأستاذ سعيد الدوسري نوه بالجهد الكبير الذي تبذله «ساما» في مجال تحسين أوضاع السوق ومساعدة الشركات، منبهاً الى أن صناعة التأمين بحاجة إلى كوادر بشرية مدربة وأن العائق الحالي هو وجود كوادربشرية قادرة على إدارة شركات ووكلاء لتأمين إدارة حديثة بعيداً عن الإرتجالية والإجتهادات الفردية خاصة الإدارة الفنية.

تسويق خدمات التأمين

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة الماروز للخدمات التأمينية؟

– تأسست شركة الماروز للخدمات التأمينية عام ٢٠٠٣ وهي متخصصة في تسويق خدمات التأمين كافة في السوق السعودي.

والماروز تعتبر وكيل تأمين وليس وسيطاً إذ تقوم بالتسويق لشركة تأمين واحدة فقط عكس الوسيط الذي بإمكانه التعامل مع شركات عدة في الوقت نفسه.

وقد عملنا في السابق مع شركة التأمين الأهلية لمدة خمس سنوات ومع التعاونية لفترة وجيزة، وحالياً بعد تسلمنا الترخيص الرسمي من ساما، نبحث عن شركة تأمين نتفق معها على توجه وفكر وطموح واحد أي بمعنى كشركاء في التطوير والرقي بالخدمات التأمينية وليس وكلاء فقط .

ولا نخفي أننا نواجه بعض الصعوبات في تحديد نسب عمولة مجدية من تسويق منتجات التأمين في مختلف الفروع لتغطية مصاريفنا وتحقيق ربح معقول، ويعود ذلك لعدة أسباب قد يصعب ذكرها في الوقت الراهن.

خدمات شاملة لكل الفروع

■ متى حصلتم على الرخصة لمزاولة نشاطكم في المملكة؟ وما هي الخدمات التي ستقدمونها؟

– توقفت الماروز عن العمل في السعودية في شهر حزيران (يونيو) ٢٠٠٨ الى حين حصولها على الترخيص النهائي من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» في مطلع كانون الثاني (يناير) ٢٠٠٩.

والماروز مدرجة في السجل التجاري في وزارة التجارة بالمملكة. ونقدم خدماتنا في فروع التأمين كافة.

جهد إيجابي لـ «ساما»

■ هل لديكم أي تعليق على الخطوات الجديدة التي أرستها ساما في المملكة؟

– تعمل «ساما» بجهد كبير وتضم فريق عمل متمكناً يسعى الى تحسين الأوضاع في السوق ومساعدة الشركات، يساعد في ذلك أن الأنظمة المعمول بها في السوق حالياً مبسّطة وجيدة.

وقد اصبح سوق التأمين الإلزامي للمركبات أكثر انضباطاً وسيغدو أفضل بعد حلول شهر حزيران (يونيو) مع بداية استخدام النظام الآلي وربطه مع دوائر المرور والجهات الرسمية المعنية بالتأمين.

■ كيف تقرأون تأثير الأزمة العالمية على قطاع التأمين في السعودية؟

– لا شك في أن الأزمة المالية العالمية أثرت على الإقتصاد والسوق التجاري في العالم والمملكة جزء من العالم، لكن قطاع التأمين لم يشهد مشكلات أو عثرات، بل على العكس ثمة فرص هائلة للنمو والتقدّم في هذه المرحلة.

مخالفة بعض الوكلاء

■ هل تلاحظون وجود وكلاء مضاربين يعملون من دون تصاريح رسمية في السوق؟

– بعد تنظيم السوق من قبل ساما منع العمل مع أي وكيل أو وسيط تأمين أو من يمارس المهن الحرة في قطاع التأمين من دون ترخيص، وبالتالي أصبحت المخالفات تكاد لا تذكر ومع الربط الألي بالتأكيد سيقضي على سلبيات كثيرة، خصوصاً ان السوق كبير والدولة مترامية الأطراف ممّا يصعّب الرقابة على كل المناطق.

وفي رأيي ان الوكيل الراغب ببناء سمعة طيبة على المدى البعيد سيلتزم بقوانين ساما لمصلحته ومصلحة القطاع.

مشروع متكامل

■ ما هي تطلعاتكم وطموحاتكم في السوق السعودي؟

– بناء على توجهاتنا في السوق وسعينا الى المثالية في العمل، لمسنا وجود شركتي تأمين فقط قريبتين من نهجنا وأدائنا.

ونتمنى بعد اللقاءات المتواصلة الوصول الى نتيجة إيجابية مع إحدى الشركتين والمساهمة في إيصال خدمات التأمين الى المجتمع السعودي وزيادة الوعي والثقافة التأمينية.

وشركة الماروز وضعت مشروع عمل كاملاً من المنتظر أن يحقق نتائج مذهلة إذا نفّذ وبعد موافقة «ساما» عليه. ويتمحور المشروع على الاستفادة من الوسائل التقنية والتكنولوجية في صناعة التأمين.

مكاتب تغطي المناطق

■ ما مدى انتشار الماروز جغرافياً؟

– تنتشر شركة الماروز في سوق المملكة عبر مكاتب عديدة تغطي أغلب المناطق. وتضم الشركة ٤٢ موظفاً حالياً مع سعينا الى رفع العدد الى ما يناسب احتياجات العمل على أن تكون كوادر بشرية مدربة تدريباً عالياً، وبمجرد تعاقدنا مع شركة تأمين تؤمن برسالتنا وتتوافق مع طموحنا. ■

دينو جمعة (LONSDALE & ASSOCIATES) :

العرب لا يوظفون ما يكفي من الاموال لتأسيس شركات اعادة ضخمة



لونسدايل أند اسوشييتس LONSDALE & ASSOCIATES شركة استشارية اسست في دبي الامارات العربية المتحدة لتقدم خدماتها في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. مديرها التنفيذي في المملكة العربية السعودية دينو جمعة شارك في قمة التأمين السعودية الثالثة، وقد التقيناه على هامش المؤتمر واستطلعناه رأيه في التطورات الجارية داخل السعودية وخارجها.

■ الى اين وصلتم في مراحل ترخيص وتسجيل شركة لونسدايل اند أسوشييتس في السعودية؟

– حصلت الشركة على الموافقة الرسمية من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» لمزاولة نشاطها في مجال وساطة التأمين وإعادة التأمين في الثالث من شهر كانون الثاني (يناير) الماضي. وقد بدأنا فعلا بإعداد منتجاتنا وعرضها على شركات التأمين وحققنا نمواً في الربع الأول من ٢٠٠٩.

كذلك انتهينا من تجهيز مقرنا الرئيسي في مدينة جدة علما بأن فرع الرياض يعمل منذ مدة بنشاط كبير، ومع نهاية العام الحالي سنفتتح فرعاً في الخبر.

وإقليمياً، تمارس لونسدايل نشاطها في سوقي دبي وابوظبي وقريباً في قطر، إضافة الى اهتمامنا بأسواق الكويت، مصر وموناكو.

المنافسة بالخدمات

■ هل تلمسون مضاربة كبيرة بالأسعار في السوق السعودي؟

– الاسعار ليست العامل الوحيد الذي تقوم عليه المنافسة بل هناك نوعية الخدمات التي تقدمها شركة الوساطة أو شركة التأمين. فالشركة التي تقدّم الخدمة الأفضل والجودة العالية هي التي تحافظ على قاعدة الزبائن وتساعد على زيادة نمو أقساطها.

إعادة التأمين مربحة على المدى الطويل

■ في رأيكم هل الوقت مناسب للمعيدين العرب للمبادرة الى قيادة اتفاقيات الإعادة في المنطقة؟

– تتطلب صناعة إعادة التأمين رساميل ضخمة، ومعظم المستثمرين والشركات العربية يكتفون بتوظيف القليل من أموالهم في شركات ذات رساميل متواضعة علماً ان صناعة التأمين مربحة على المدى الطويل.

فالمنطقة تضم شركات إعادة تأمين معدودة ومنها أريج ARIG في الخليج والاعادة السعودية SAUDI RE وتكافل ري TAKAFUL RE، وهي تتمتع بطاقة استيعابية محدودة مقارنة مع سويس ري وميونيخ ري.

اضاف: ولو كانت لدينا شركات اعادة عربية ضخمة لأمكن ان نقلّص قيمة اقساط الاعادة التي تحوّل الى شركات الاعادة العالمية.

■ ما هي اهم التحديات التي ستواجهونها خلال عام ٢٠٠٩؟

– في تصوري ان ابرز التحديات في عام ٢٠٠٩ هو تثبيت وجودنا وحضورنا في السعودية والاستحواذ على حصة من السوق. لكن شركتنا تتمتع بطاقة استيعابية جيدة وعلاقات مهنية محترفة مع شركات التأمين واعادة التأمين في المملكة، وهذا حافز ايجابي لنمونا. ■

نزيه دندن (SAUDI NEXT CARE):

من الطبيعي ان نشهد بطئاً في الاجراءات والدفع نظرا الى عدد المطالبات التأمينية الكثيف



مع بداية حزيران (يونيو) الحالي تنطلق عمليات التشغيل في شركة سعودي نكست كير التي ستدير جزءا من المحافظ الصحية لعدد من الشركات في المرحلة الاولى وقبل التوسع اكثر في السوق.

ويقول مدير عام الشركة نزيه دندن ان سوق التأمين في السعودية فتي ونام، لذا فمن الطبيعي ان يحصل بعض البطء في الإجراءات، مؤكدا ان الامور تسير قدما باتجاه الافضل.

■ متى ستنطلق عمليات سعودي نكست كير في السوق المحلي؟

– حصلت شركة سعودي نكست كير على رخصة لمزاولة اعمالها في ادارة المطالبات من مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما». وتنطلق عمليات التشغيل في بداية شهر حزيران (يونيو) الحالي، اما في الوقت الحاضر فسنقدم خدماتنا لشركات التأمين الثلاث المساهمة معنا وهي: صقر للتأمين، اليانز السعودي الفرنسي، والولاء للتأمين.

وسندير جزءا من المحافظ الصحية لهذه الشركات في البداية الى حين انتقالها كليا الى سعودي نكست كير في وقت لاحق، بعد ان كانت هذه الشركات إما تديرها داخليا او متعاقدة مع شركات اخرى.

■ هل تشجعون تعاون شركات التأمين مع شركات متخصصة في ادارة المحافظ التأمينية؟

– نحن نحبّذ طبعا تعامل شركات التأمين مع شركة لادارة المطالبات، فهذه الشركات قادرة على الحصول على حسومات بشأن العقود مع المستشفيات لتقديم الخدمات، كما تعفي الشركات من مسؤولية كبيرة في مجال التأمين الصحي.

لكن يوجد بعض شركات التأمين الكبرى التي تدير محافظها عبر وحدة داخلية (IN HOUSE).

توسع اقليمي

■ ما الذي يميز شركتكم؟ وما هي القيمة المضافة التي ينتظر ان تقدمها للسوق السعودي؟

– تتمتع شركة نكست كير بخبرة ٢٠ سنة في ادارة المطالبات في قطاع التأمين.

وقد انطلقنا من لبنان وانتشرنا في كل من دبي، البحرين، مصر وحاليا في السعودية. وتعتبر نكست كير رائدة في ادارة المطالبات التأمينية، ويستفيد من خدماتها ٧٥٠ الف شخص في الشرق الاوسط. وهذه الخبرة تؤهلنا لاحتلال مراتب متقدمة في السعودية وتوفير خدمات مميزة، لا سيما اننا نعتمد على نظام تقني متطور للتواصل مع شركات التأمين ومقدمي الخدمات عبر الانترنت. وتضم شبكتنا حاليا ٣٥٠ مستشفى ومقدم خدمات في المملكة.

■ ما صحة المعلومات والشكاوى التي تطال شركات التأمين في السعودية لجهة التأخر في المعاملات وغيرها؟

– سوق التأمين السعودي فتي ونام، لذا من الطبيعي ان نشهد بطءا في الاجراءات والدفع وغيرها من الثغرات، نظرا الى عدد المطالبات التأمينية الكثيف وضيق الوقت لمراقبة عمليات التأمين من مجلس الضمان وساما. ■

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF COOPERATIVE INSURANCE & REINSURANCE CO. (S.J.S.C)

سوق التأمين السعودي الأكبر من دون منازع: ٣ مليارات دولار الأقساط المكتتبة خلال ٢٠٠٨

التأمين على الحياة والصحة نما بنسبة ٨٣ في المئة

سوق التأمين السعودي أصبح الأكبر عربياً ومن دون منازع.

ذكرنا ذلك غير مرة في أعداد سابقة من مجلتنا، وجاءت مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA، وهي السلطة المعنية بالإشراف على التأمين في المملكة، لتؤكد هذا الواقع.

فقد نشرت ساما SAMA بياناً بالأقساط التي جرى تحقيقها في المملكة خلال العام ٢٠٠٨، وذكرت ان القيمة الإجمالية للأقساط بلغت ١٠,٩ بلايين ريال (نحو ٣ مليارات دولار) في ٢٠٠٨ مقارنة بـ٨,٦ بلايين ريال عام ٢٠٠٧، بنمو نسبته ٢٧ في المئة. وأوضحت في تقرير نشرته على موقعها الالكتروني ان التأمين العام والصحي شكلا ٥١ في المئة و٤٤ في المئة من الأقساط الإجمالية، تلاهما التأمين على المركبات (٣٤٪) وظل تأمين الحماية والادخار الأقل في السوق بالغاً ٥٩٤ مليون ريال. واعتبر ان زيادة الطلب على التأمين الصحي بنسبة ٥٧ في المئة أدت الى نمو السوق.

وشكلت أقساط التأمين ٠,٦١ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في ٢٠٠٧، وارتفع الى ٠,٦٢ في المئة في ٢٠٠٨، ويعزى هذا الارتفاع الطفيف الى الزيادة الكبيرة في الناتج المحلي الإجمالي في ٢٠٠٨.

وأشار التقرير الى ارتفاع كثافة التأمين (إجمالي قسط التأمين للفرد الواحد) من ٣٥٨ ريالاً في ٢٠٠٧ الى ٤٤٠ ريالاً في ٢٠٠٨ أي بزيادة ٢٣ في المئة.



المملكة العربية السعودية

ولا يزال عمق (نسبة إجمالي الأقساط من الناتج المحلي والإجمالي) تأمين الحماية والادخار وكثافته منخفضاً بالمطلق ونسبة الى التأمين العام والتأمين الصحي، إذ بلغا ٠,٠٣ في المئة و٢٤ ريالاً سعوديا لكل فرد. وظل التأمين الصحي أكبر أنواع التأمين، مشكلاً ٤٤ في المئة من إجمالي أقساط التأمين مقارنة بـ ٣٦ في المئة في ٢٠٠٧، فيما ظل التأمين على المركبات في المركز الثاني عام ٢٠٠٨ مشكلاً ٢٣ في المئة من أقساط التأمين الإجمالية.

وأوضح التقرير ان التأمين الأسرع نمواً هو تأمين الحماية والادخار والتأمين الصحي، اللذان حققا نمواً نسبته ٨٢ في المئة و٥٧ في المئة على التوالي، فيما كان أبطأ نشاطات التأمين نمواً، التأمين على المركبات والممتلكات الذي حقق نمواً يعادل ٤ في المئة و٨ في المئة على التوالي. في حين انخفضت أقساط التأمين على الحوادث والمسؤولية وأقساط تأمين الطاقة بنسبة ٨ في المئة و٣٢ في المئة على التوالي.

٨ شركات تقبض على ٦٣ في المئة من الأقساط

وكما في سائر أسواق التأمين في العالم تمركز الجزء الأعظم من الأقساط لدى ٨ شركات، حيث بلغت حصتها مجتمعة ٦٣,٨ في المئة من أقساط التأمين الإجمالية، مقارنة بـ ٦١ في المئة في ٢٠٠٧، واستحوذت شركات التأمين الـ ٣٥ المتبقية المشمولة في هذه الدراسة على ٣٦,٢ في المئة من الأقساط في السوق.

عبد الكريم التميمي: (شركة الخدمات التجارية العربية لوساطة التأمين CSCA):

ضرورة نشر الوعي التأميني لدى المواطنين حول أهمية دور الوسيط

المدير العام التنفيذي لشركة الخدمات التجارية العربية لوساطة التأمين Commercial Services Company Arabia Insurance Brokers في السعودية عبد الكريم التميمي أسف لتخطي العديد من الشركات دور الوسيط من خلال تسويقها المباشر لمنتجاتها، وسأل هل دور شركة التأمين تسويقي أم هو فني، وبالتالي هل هي بحاجة الى وسيط مسوّق، مشدداً على ضرورة نشر الوعي التأميني لدى المواطنين وتثقيفهم حول أهمية دور الوسيط والخدمات التي يقدمها، محذراً الشركات من الخروج عن تعليمات «ساما».



الوسيط حيادي وتقني

■ هل من مشاكل تواجه وسيط التأمين في السوق السعودي؟

– يعتبر وسيط التأمين معادلة مهمة في مختلف أسواق العالم، كونه الحيادي والتقني الوحيد في إتمام المعاملات بين شركة التأمين وعميلها المتناقضي المصالح.

ولكن للأسف يعمد الكثير من شركات التأمين في السوق المحلي الى تخطّي دور الوسيط، من خلال تسويقها المباشر لمنتجاتها أو من خلال توظيفها لمسوّقين غير الوسطاء ما يجعلها منافسة للوسيط، مع العلم ان العملاء في أسواقنا لا يملكون الثقافة الكافية حول التغطيات التأمينية كما حول حقوقهم والتغطيات التي تناسبهم.

هذا ويعاني الوسيط أيضاً من محدودية العمولة التي يتقاضاها من شركات التأمين مقابل أتعابه، ما يدفعنا الى السؤال، هل دور شركة التأمين تسويقي أم هو دور فني وبالتالي هل هي بحاجة الى وسيط مسوّق؟

■ وما دور مؤسسة النقد السعودي «ساما» في تحصيل حقوق الوسطاء المهدورة؟

– لـ «ساما» دور أساسي في هذا المجال، ومن المفترض ان يتحسّن الوضع في المستقبل القريب بعد الانتهاء من تنظيم السوق وإصدار التعليمات النهائية، إلاّ أنني غير واثق من إمكانية النجاح في حصر تخطي شركات التأمين لدور الوسيط وتنفيذها للتعليمات بحذافيرها.

نشر الوعي لدى المواطنين

■ وما السبيل الى مواجهة واقع وسطاء التأمين في السوق؟

–نبذل قصارى جهدنا لنشر الوعي التأميني لدى المواطنين وتثقيفهم حول أهمية دور الوسيط وأهمية الخدمات التي يقدمها الى العملاء في كل مراحل التغطيات التأمينية.

أداء الشركات مضبوط

■ هل لديكم أية ملاحظات حول أداء الشركات الجديدة في السوق؟

– ليس هناك بعد إعلان واضح عن نتائج الشركات، إلا أني أرى ان تلك الشركات الجديدة تركز على العمل بالطرق السليمة استجابة لتعليمات «ساما» وأي شركة تخرج عن خط تلك التعليمات ستتعرض لنتائج سلبية وستفرض عليها الرقابة الصارمة، والدليل ما حصل منذ حوالى ستة أشهر حيث تم إيقاف أربع شركات عن العمل بسبب سلوكها غير السليم.

الانتشار الأفقي على مستوى المملكة

■ كم أصبح عدد شركات الوساطة في السعودية؟

– بحسب معلوماتي، زاد عدد شركات الوساطة في السوق السعودي عن ٣٥ شركة، وهذه الزيادة تفيد السوق المحلي، ولكن لا يجوز تكتلها في المدن الرئيسية والأجدى بها ان تنتشر أفقياً على مستوى المملكة ككل، كي لا تؤثر سلباً على السوق. ■

SAUDI RE تكرّم في فندق انتركونتيننتال الرياض



من اليمين: انطوان عيسى، موسى الربيعان، ايمن الحوت، عمر بيلاني ونهاد طالب



من اليمين: شكيب ابو زيد، فتح الله ابراهيم، صالح العمير، عبد الحميد العمادي، موسى الربيعان وباسم عوده



من اليمين: جان بشاره، فريدي عوض، فيجاي راغافان، توفيق ابو شديد ورالف الفضل



من اليمين: سيد عمر علي شاه ، نهاد طالب، رالف الفضل، محمد المرهون وفانسان غرايون

اقامت الشركة السعودية لاعادة التأمين «اعادة» SAUDI RE حفل عشاء تكريمياً للمشاركين في قمة التأمين السعودية الثالثة في فندق انتركونتيننتال الرياض. وكان في استقبال المدعوين رئيس الشركة **موسى الربيعان** ورئيسها التنفيذي **نهاد طالب** واركان الشركة. وفي دردشة مع اركان الشركة أفدنا بأن انطلاقة الشركة مشجعة جداً وان الإسنادات تعرض عليها وبشكل فاق التوقعات.



من اليسار: محمد قطب، باسل العوامي، خالد ساید وحسين الربح وسيد علي



حسام ملائكة، بسام سمعان، ادريان فلوزر ودايفيد عند



من اليمين: حسين الربح، سلمان الفوزان، باسل العوامي ومحمد المرهون

عشاء تكريمي لشركة التأمين العربية التعاونية في الرياض



من اليمين: ايلي بو شعيا، فادي رومانوس، فادي شماس وانطوان عيسى



من اليمين: اميل زخور، سعد خباز، جهاد غانم وشربل بو فرح



من اليمين: ساسين واكيم، نديم عرموني، نبيه مسعد وانطوني نعوم

الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية التعاونية AICC السعودية **فادي شماس** ومديرها العام **سعد خباز** دعيا الأصدقاء من بين المشاركين في قمة التأمين السعودية الثالثة، الى مأدبة عشاء في مطعم شوغان في فندق راديسون ساس. وقد طغت أخبار الانتخابات النيابية في لبنان على الأحاديث، كونها الموضوع الذي يشغل الأذهان في أي اجتماع يلتقي فيه لبنانيان أو أكثر في اي مكان من الأمة العربية.



من اليمين: احمد سليم، ياسر قيسي، ريشار سرور، دينو جمعه وتامر ساهر



من اليمين: نسيب البربير، عقيب فريد، عبد العزيز السديس، نهاد طالب وشكيب ابو زيد



وليم ميلز، باسم عوده، يانيك اليا ودايفيد انطوني



من اليمين: نزار الحباب، محمد منصور ومصطفى صقر

AL BAYAN البيان الاقتصادية ECONOMIC

THE LEADING ARAB INSURANCE MAGAZINE

المجلة الرائدة في صحافة التأمين العربي

SUPPLEMENT ISSUE N°. 451 - JUNE 1, 2009

ملحق العدد ٤٥١ – ١ حزيران (يونيو) ٢٠٠٩

SPECIAL:
AQABA 2nd INT'L INSURANCE CONFERENCE

خـــاص:
مؤتمر العقبة الدولي الثاني للتأمين



الأردن حلقة وصل بين مرافئ العالم والداخل العربي

فريد شديد: شراكتنا الاستراتيجية مع يوروميناEUROMENA فتحت أمامنا آفاقاً جديدة

بقلم اميل زخور

الدينامية الاردنية

استحقت سلطة العقبة ثناء حارا على الحفاوة التي خصت بها المشاركين في المؤتمر الدولي الثاني للتأمين والنقل.

كما استحق الاتحاد الاردني لشركات التأمين ونقابة وكلاء الملاحة البحرية شكر ممثلي شركات التأمين والملاحة والاعادة والوساطة، على المحاضرات والحوارات التي استمعوا اليها خلال المؤتمر. وكانت شهادة الخبراء غنية بمضامينها.

وكان لافتا تجاوب كبريات شركات التأمين والاعادة والوساطة وكذلك الشركات ووكالات الملاحة البحرية والدعوات التي وجهت اليها لرعاية المؤتمر ودعمه ماليا ومهنيا.

فالاردن يعتبر سوقا صغيراً قياسا بعدد السكان ومستهلكي خدمات التأمين والنقل فيه. وليس فيه من الثروات الطبيعية الا قليل القليل، (الفوسفات) مقارنة بما تنعم به دول عربية عديدة من احتياطات النفط والغاز وحتى المعادن الثمينة.

ومع ذلك يكاد لا يمر اسبوع الا وتشهد فيه العاصمة الاردنية ومنطقة البحر الميت والعقبة مؤتمرا او لقاء او منتدى يستقطب قادة الشركات العربية والعالمية، ليبحثوا في كيفية اعطاء الدور الاردني مزيدا من الثقل الاقليمي والعالمي.

فلقد عرف عن الاخوة الاردنيين انفتاحهم على العالم ومثابرتهم على انجاح المناطق الحرة والعمل من اجل انهاض المدن الصناعية والمنتجعات السياحية وخطوط الترانزيت والنقل البحري، وخدمات التأمين والاعادة، وهم بما يملكون من دينامية افلحوا في تحويل مملكتهم الى نقطة جاذبة للرساميل وسوق دائم وزاخر بالنشاط والحركة.

والذين زاروا العقبة، لمسوا النجاح الذي حققته المدينة الناشئة في التزود بأسباب التقدم التكنولوجي والذي يؤهلها وبامتياز لان تكون حلقة الوصل بين اطراف الدول المشرقية كافة، وذلك هو الهدف الذي وضعته سلطة العقبة نصب عينيها عند اطلاقها.

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

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

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

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

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

AL BAYAN ECONOMIC MAG

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

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

Algeria:
+ 213 7 95127003

Bahrain:
+ 973 3 6635320

Egypt:
+ 20 1 96083710

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 795915667

Kuwait:
+ 965 6 6584624

Oman:
+ 968 99696685

Qatar:
+974 5 062495
+974 5 320211

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 56 1209464

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 11 6626670

Tunisia:
+ 216 24931222

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

Yemen:
+ 967 711 200322

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
ARAB ASSURERS	7
ARAB ORIENT	25
ARAB UNION INT'L	9
ARIG	11
CHEDID RE	44
DELTA	39
EURO ARAB	13
FIRST INSURANCE	15
ISLAMIC	27
JOFICO	43
JORDAN INS	2
MANARA	35
NATIONAL INSURANCE	21
PHILADELPHIA	37
SALAMA	31
UNITED	33
YARMOUK	29
ZARIS	23



من اليمين: نزيه العبد الحسين، عبد الخالق رؤوف خليل، المهندس حسني ابو غيدا وردين قعوار

الاردن يتطلع الى جعل ميناء العقبة مرفقا مكملا لمطار الملك الحسين الدولي

العقبة – اميل زخور

للسنة الثانية على التوالي لبت شركات التأمين والوساطة الاردنية والعربية والاجنبية الدعوة التي وجهتها سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة بالتعاون مع كل من الاتحاد الاردني للتأمين وجمعية وكلاء الملاحة البحرية والاتحاد العام العربي للتأمين لحضور المؤتمر الدولي الثاني للتأمين والنقل البحري.

وسلطة العقبة هي الهيئة الحكومية المعنية بتطوير العقبة كمنطقة حرة والترويج لها كمدينة ترحب بالمؤسسات الاقتصادية والصناعية والتجارية، وتوفر لها من الحوافز الضريبية والامنية ما يجعل من العقبة منطقة جاذبة ومربحة للاستثمارات على انواعها.

وتحت عنوان «ادارة التعويضات والمخاطر» انعقد المؤتمر الثاني يوم الاحد الواقع فيه ١٠ ايار (مايو) ٢٠٠٩ واستمر ثلاثة ايام.



من اليمين: ركان ماضي، فريد شديد، الكابتن ريشار شلهوب وCOLIN WILLIAMS



من اليسار: عوني الاحمدي، محمود حمدان، د. فوتي خميس، سامي قموه والكابتن محمد دلابيح



من اليسار: د. رجائي صويص، احمد صباغ، الاب سميح المرجي، ايهاب الرواشدي، محمد البواعنة، سليمان الطراونة وعقيلته



من اليمين: حسين النجادر، عصام عبد الخالق، يعقوب صوالحه، عماد عبد الخالق، AIDAN HOLLY وورولا دبابنه



من اليمين: علي الوزني، بسام حسين، محمود الطويل وحسين الجندي



من اليمين: د. عمر مشهور الجازي، سعيد عبدالله، نمر حجازين، موسى العزايمة، سمير قموه، BOOKY HORVEY، هند مدادحة، اكرم مدادحة وامين مريات



من اليمين: سامر العشي، هيثم زكريا وزكي نورسي

الافتتـــاح

جمال نزيه العبد الحسين:

اكثرية شركات التأمين الاردنية تحقق ارباحا اكتتابية والاقساط المكتتبة قاربت نصف مليار دولار اميركي

رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين **جمال العبد الحسين** افتتح المؤتمر شاكرا لرئيس سلطة منطقة العقبة رعايته وحضوره مرحبا بالمشاركين الذين لبوا دعوة الاتحاد وقدموا الى العقبة لحضور المؤتمر الدولي الثاني للتأمين والنقل.

وقال **العبد الحسين**: واذ نختار العقبة كمدينة حاضنة لمؤتمرنا الدولي الثاني، فلأننا نسعى الى تسليط الضوء على الانجازات الكبيرة التي تحققت في هذه المدينة المميزة وما تمثله من قدرة على النمو والاخذ بمكونات الاقتصاد المعرفي وفي مقدمه خدمات التأمين البحري.

واشار **العبد الحسين** الى زيارة البابا الى الاردن والتي تصادفت مع انعقاد المؤتمر فقال «ان الزيارة تؤكد التزام المملكة الاردنية الهاشمية بحوار الحضارات لا صدامها، وتكاملها لا المواجهة فيها، والاردن يساهم بقدر ملموس ونوعي في هذا الاتحاد كما ساهم في الدعوة لفرصة سلام حقيقية ما زال يسعى لها بإخلاص..».

اضاف: استطاعت كثير من شركاتنا التأمينية تطوير محفظتها الاجمالية من الاقساط ولكافة فروع التأمين وحققت نتائج وصفت بالمتميزة خلال العام الماضي. كما لفت الانتباه الى ان اغلبية شركاتنا سجلت نتائج ملموسة في الارباح الفنية على الرغم من انها في الوجه الآخر لنشاطها واجهت خسائر في نتائج التأمين الالزامي، مما دعاها ونحن معها الى المطالبة بإيجاد حلول مناسبة لمعالجة هذا النوع من الخسائر المتكونة من التأمين الالزامي..

وعلى الرغم من عدم وجود صعوبات كبيرة في تجديد شركاتنا التأمينية لاتفاقياتها وعقودها مع المعيد لعام ٢٠٠٩ الا انها لم تخفِ



من اليمين: سلوى محمد علي، محاسن سراج الدين وفردوس هاشم



يولا قموه واحمد السخن



من اليمين: علي الوزني وامين قعور


من اليمين: بيار سلامة، بشار خورشيد، علاء عبد الجواد وزاهر جردانة


من اليسار: فراس حسين، حاتم حسين ورشيد شعباني


من اليسار: وفاء جريس، هلا غطاس، BERNARD DE VEREESE وعماد سلامة


من اليمين: احمد شديفان، محمد القيس، جوزف فضول، جلال طباجه وغازي ابو نحل

تأثرها بالازمة المالية العالمية واصابة اصولها وضرورة مواجهة التحديات بمزيد من التنسيق والتفكير في اعمال جماعية مناسبة..

وتحدث رئيس الاتحاد الاردني عن اوضاع صناعة التأمين في الاردن فقال انها سجلت خلال العام ٢٠٠٨ نموا نسبته ١٤,٢ بالمئة، في حين وصلت الاقساط المكتتبة الى اكثر من ٣٣٣ مليون دينار ما يعادل ٤٧٠ مليون دولار. وقد جاءت حصة التأمين البحري من الاقساط عن عام ٢٠٠٨ نحو ٢٩ مليون دينار ما يعادل ٤١ مليون دولار.

ردين قعوار:

جمع شركات النقل والتأمين والإعادة والوساطة تحت سقف واحد يشكل فرصة ثمينة لتبادل المعلومات

رئيس جمعية وكلاء الملاحة البحرية في الأردن **ردين قعوار**، تحدث الى المؤتمر عن الخسائر التي ألحقتها الأزمة المالية العالمية بصناعة النقل في العالم. وقال بكلمة تلاها بالإنكليزية «إني كرئيس لجمعية وكلاء الملاحة البحرية لمست شخصياً هبوطاً فادحاً في طلبات استيراد البضائع والسلع من الأسواق العالمية».

وأضاف «ان تراجع حركة الاستيراد والتصدير أدت الى تراجع أقساط التأمين البحري وهذه نتيجة طبيعية لتراجع طلبات الاستهلاك».

وقال: ان صندوق النقد الدولي يتوقع ان تستعيد الأسواق المالية عافيتها في العام ٢٠١٠. وأثنى على جمع الناقلين وشركات التأمين والإعادة والوساطة تحت سقف واحد قائلاً «ان تبادل المعلومات بين الأفرقاء الثلاثة يساعد على تقريب وجهات النظر في ما بينهم وتوثيق العلاقة في ما بين الصناعتين صناعة النقل وصناعة التأمين».

عبد الخالق رؤوف خليل:

عدد حوادث القرصنة التي جرت قبالة الساحل الصومالي ارتفع الى ١٠٠

عبد الخالق رؤوف خليل، الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين


من اليسار: نعيم مخول، سيلفيا صايغ وايلي خطار


من اليسار: وجدي عبد الهادي، زهير العطعوط وماهر الحسين


من اليسار: عمر ابو حسان، ايمان شحاده وديما مشربش



من اليمين: شهيد العزعزي، محمود الزروق، فريد شديد، اسامه خليفة وعبد الحكيم محمد



من اليسار: وجيه محمود الحمد، نظام الاشقر، حمد الله، سعيد احمد وهيثم يوسف الختاتنة



من اليمين: شهيد احمد العزعزي، عبد التحكيم قاسم محمد ويعقوب عبد الودود



من اليسار: طلال صياد، محمد ابو قوره وفريد شديد



من اليمين: فادي جدعون، انطوان بقعوني وناصر حموده

قال في كلمته الافتتاحية ان المؤتمر جاء بمثابة ثمرة تعاون بناء قائم بين الاتحادين العربي والاردني للتأمين. وعن الغرض الذي ينعقد المؤتمر من اجله قال انه لحض شركات التأمين العربية على التعامل مع حامل عقد التأمين البحري بشفافية وبأسلوب احترافي، تؤكد شركة التأمين من خلاله مصداقيتها وحرصها على الحفاظ على سمعتها وعلى حقوق حملة العقود الصادرة عنها.

ودعا **خليل** شركات التأمين العربية الى تأهيل العاملين لديها وتدريبهم كي يقدموا الخدمة الافضل للزبائن. كما تحدث **خليل** عن القرصنة التي ترعاها اتفاقية الامم المتحدة لعام ١٩٨٢ قائلا: ان القرصنة عمل اجرامي متضمن العنف او الاحتجاز او التخريب، يقوم به – لاهداف خاصة – طاقم سفينة في اعالي البحار ضد سفينة اخرى او ضد اشخاص او ممتلكات على متن السفينة. والقرصنة من بين الاخطار الاساسية التي يضمنها عقد التأمين البحري. وتدل الاحصائيات التي ينشرها مكتب الملاحة التابع للامم المتحدة ان عمليات القرصنة بخليج عدن قبالة سواحل الصومال قد زادت حتى تجاوز عدد السفن المستولى عليها الـ ١٠٠ سفينة خلال الفترة السابقة.

حسني ابو غيدا: الفينيقيون حوّلوا العقبة الى ميناء في القرن الـ ١٣ قبل الميلاد

الكلمة الاخيرة في الحفل الافتتاحي كانت لراعي المؤتمر رئيس سلطة منطقة العقبة **حسني ابو غيدا** الذي رحب فيها بالمشاركين، ثم تحدث عن ماضي العقبة والمستقبل الذي تتطلع اليه، فقال ان العقبة كانت ولا زالت مركزا تجاريا هاما وملتقى للطرق وخطوط المواصلات العالمية، فكانت بحق همزة وصل بين العالم القديم في آسيا واوروبا وافريقيا وجسرا يربط بين اطراف الوطن العربي الواحد في مشرقه ومغربه. وقال اننا نتطلع لجعل ميناء العقبة مرفقا عاملا مكملا للخدمات التي يقدمها مطار الملك حسين الدولي.

اضاف: يرتبط العمر الزمني لميناء العقبة بعمر المدينة نفسها، منذ



من اليمين: روبير جنفزيان ، NICOLAS FONTVIELLE، محمد السويدي، ANTONIS LAGADIANOS، د. رجائي صويص، وPOTTENGAL MUKUNDAN



من اليمين: اكرم قيسية، رحاب عياسي، زهير العطعوط، محمد اليوغوتي، هاني الكردي وروى المعايطة



من اليسار: احمد الشرفاء، مراد ابو عسل، وجدي عبد الهادي، ماهر الحسين، علاء عبد الجواد وزاهر جرداني



من اليمين: حمزه لطوف، احمد لطوف ومحمد مظهر حماده



من اليسار: غسان جبور، تيسير مشعل، منور الصرايره، بسام الخوالده ورمزي مدانات



من اليسار: فوزي شرايحة، حبش فراج، معتز جوخدار ورأفت فارس

القرن الثالث عشر قبل الميلاد وعندما ساد الفينيقيون المنطقة تم تحويلها الى ميناء بحري.

وحول مستقبل العقبة قال **ابو غيدا** ان السلطة تعمل بدأب من اجل تحقيق الاهداف الثلاثة الآتية:

اولا: خلق بيئة استثمارية جاذبة ومنافسة عالميا تزيل كافة الحواجز والقيود الضريبية والجمركية والتنظيمية امام حركة رأس المال او البضائع او الاشخاص.

ثانيا: انشاء ادارة حكومية قادرة وفاعلة ورشيدة تتمتع بصلاحيات واسعة وتناط بها المسؤولية وتقف مسائلة ومحاسبة في ما تحققه او تقصر في الوصول اليه من انجازات واهداف.

ثالثا: تحسين ورفع كفاءة وفاعلية المرافق العامة وبالخصوص موانئ العقبة المختلفة ومطار الملك الحسين الدولي وشبكات طرق النقل البرية بحيث تعمل على افضل الاسس والمعايير العالمية. ■



من اليمين: انطوان شديد



من اليمين: حاتم حسين، فوتي خميس وفراس حسين



من اليسار: VINCENT GRAILHON، بيار سلامه وNICOLAS FONTVIEILLE



من اليمين: عماد المصري، نعمت عرمان ولارا الخطيب

محاضرات مهنية وقانونية زودت العاملين في قطاع التأمين البحري بالكثير مما يحتاجونه في أعمالهم اليومية



من اليسار: AIDAN HOLLY، عماد عبد الخالق، JONATHAN SPENCER وبهاء السفاريني



من اليمين: مروان عفاكي، محمد الصعبي وحسين خضور



من اليمين: مروان متولي، احلام علي غالب، ماهر الحسين، نسيم ربابنه وماهر عواد



من اليمين: وجدي عبد الهادي، مراد عسل، احمد الشرفاء ورامي بسيوني

اختار منظمو المؤتمر «إدارة التعويضات والمخاطر» CLAIMS AND RISK MANAGEMENT محوراً رئيسياً للمحاضرات وطاولات النقاش التي انعقدت خلاله.

ولما كانت عمليات القرصنة التي تشهدها سواحل القرن الإفريقي قد أصبحت مصدر خلق لصناعة التأمين في العالم، كان لا بد للمحاضرين والمتحاورين ان يتحدثوا عن عواقبها، وعن كيفية التعامل معها تأمينياً.

وبذلك أخذ المؤتمر طابعاً مهنياً محضاً. وجاءت الأبحاث والدراسات التي استمع اليها المشاركون أكاديمية وحقوقية ومهنية.

وحرص المحاضرون ان يبينوا للمشاركين مقتضيات التعاطي مع إدارة الأخطار وتسوية المطالبات أولاً، والموقف القانوني من عمليات القرصنة PIRACY وكيفية تغطيتها في عقود التأمين البحري ثانياً.

وبكلمات قليلة، يمكن القول ان المؤتمر كان مجدياً من حيث النتائج التي أسفر عنها، حيث انه زود العاملين في حقل التأمين البحري، بالكثير من المعلومات التي يحتاجونها في أعمالهم اليومية.

الجلسات

الجلسة الاولى: ترأس جلسة المحاضرة الاولى د. **رجائي صويص** المدير العام لشركة الشرق الاوسط للتأمين الاردنية وحاضر فيها **بوتنجال موكندان** مدير مكتب الملاحة الدولي في غرفة التجارة الدولية حول القرصنة من وجهة نظر فنية.

تضمنت الجلسة الاولى محاضرة ثانية حول القرصنة من وجهة نظر قانونية. ترأس الجلسة **محمد السويدي** الشريك الاداري في شركة



من اليمين: حسن حتامله، خليل شمس، عبد الخالق رؤوف خليل، حازم دويك وجمال نزيه العبد الحسين



من اليمين: الكابتن منصور كوقزن، عواد المعايطة، غصن المعايطة، مشارك، عب خرينو، سالم الهاشمي وفاطمة العوضي



من اليمين: ديما مشربش، ايمان شحاده، عماد عبد الخالق، نجيب العناني، عمر ابو حسان وغسان خليل



من اليسار: منذر غبون، لما فراج، ربى عواد وروبير جنفزيان



من اليسار: ماريو نحاس، الكابتن ريشار شلهوب وبلال الحص



من اليسار: فريد شديد، عوني الاحمدي، جوزف فضول، محمود حمدان ونادیا الحوش

السويدي ومشاركوه – الامارات. وحاضر فيها **أنتونيس لجاديانوس** شريك في شركة القانون الدولية آي ان سي وشركاه – اليونان.

كما تضمنت محاضرة ثالثة حول القرصنة (خطف طاقم السفينة) ترأس الجلسة **روبرت جنفزيان** المدير الاداري في شركة GUARDIAN لوساطة التأمين والاستشارات التأمينية الاردن.

وحاضر فيها **نيكولاس فونتفيلي** مكتتب اخطار في شركة HISCOX – بريطانيا.

الجلسة الثانية: المحاضرة الاولى في الجلسة الثانية تناولت موضوع تسوية الخسائر، ترأس الجلسة **عماد عبد الخالق** نائب رئيس مجلس ادارة الاتحاد الاردني والمدير العام لشركة التأمين الاردنية (الاردن)، وحاضر فيها **آيدان هولي** – قسم الوكلاء – لويدز LLOYD'S – بريطانيا.

المحاضرة الثانية وموضوعها العوارية العامة (المدرسة القديمة والجديدة) ترأس الجلسة **بهاء الدين سفاريني** مساعد المدير العام للتأمين البحري في شركة القدس للتأمين الاردن وحاضر فيها **جوناثان سبنسر** مسوي خسائر شركة سبنسر – الولايات المتحدة الاميركية.

الجلسة الثالثة: المحاضرة الاولى وموضوعها أندية الحماية والتعويض – اهمية الادارة المناسبة للتعويضات ترأس الجلسة الكابتن **ريشار شلهوب** المدير التنفيذي في شركة زارس ZARIS وحاضر فيها **كولن ويليامز** STEAMSHIP MUTUAL P & I CLUB – بريطانيا.

المحاضرة الثانية: اعادة التأمين البحري، ترأس الجلسة **راكان ماضي** المدير التنفيذي في شركةعمون للشحن والنقل – الاردن، وحاضر فيها **فريد شديد** الرئيس والمدير التنفيذي في شركة شديد ري CHEDID RE.

الجلسة الرابعة: تضمنت محاضرة حول ادارة الخطر (وجهة نظر مالكي السفن) وتوقعات الشحن الى العقبة وحاضر فيها **امين قعوار** المدير التنفيذي التجاري في شركة ميناء الحاويات – الاردن.

ترأس الجلسة **علي الوزني** عضو مجلس ادارة الاتحاد الاردني والمدير العام للشركة الاولى للتأمين FIRST الاردن. ■



من اليسار: محمد الصعبي، ايلي خطار ولوران بييلي



فاروق حسين ابو خلف



من اليمين: فردوس الليثي، جوزف فضول وسلوى محمد علي

دروع تقديرية للمتحدثين والشركات الراعية

تم خلال الجلسة الافتتاحية لمؤتمر العقبة الدولي للتأمين تقديم دروع تقديرية للمتحدثين وللشركات الراعية له.



عبد الخالق رؤوف خليل يسلم د. حسني ابو غيدا
جائزة تقديرية



عماد عبد الخالق (التأمين الاردنية)
يتسلم الجائزة



فريد شديد (شديد ري) يتسلم الجائزة



هيثم ختاتنة (الضامنون العرب) يتسلم الجائزة



محمود حمدان (المنارة للتأمين) يتسلم الجائزة



محمد ابو قوره (المتحدة – الاردن) يتسلم الجائزة



اسامه جنينه (العربية الالمانية) يتسلم الجائزة



لمى فراج (GUARDIAN) تتسلم الجائزة



د. رجائي صويص (الشرق الاوسط) يتسلم جائزة
NAOURI GROUP



ايهاب الرواشده (ميناء حاويات العقبة) يتسلم الجائزة



JORDAN STOILOR (FADATA) يتسلم الجائزة



نبيل الخطيب (MALTRANS) يتسلم الجائزة



ايوب زعرب (JOFICO) يتسلم الجائزة



الكابتن ريشار شلهوب (ZARIS) يتسلم الجائزة



وجدي عبد الهادي (AJIG) يتسلم الجائزة



سمير قموه (COGENT) يتسلم الجائزة



(FLAGSTONE ALLIANCE) BERNARD DE VEREESE
يتسلم الجائزة



غسان جبور ((NASCO KARAOGLAN))
يتسلم الجائزة



احمد السخن (MEDGULF) يتسلم الجائزة



خالد الغانم (ARAB ORIENT) يتسلم الجائزة



حسين الجندي (الدوحة للتأمين) يتسلم الجائزة



هاني الكردي (العربية الاوروبية) يتسلم الجائزة



غصوب قعوار (شركة امين قعوار) يتسلم الجائزة



ايلاء سلطان (.FIRST INS) يتسلم الجائزة

فريد شديد:
شركة شديد ري CHEDID RE استجمعت مواصفات الشركة الاقليمية وتطمح لبلوغ المرتبة العالمية في مستقبل قريب



شديد ري CHEDID RE شركة وساطة حديثة العهد نسبيا اطلقها رئيسها فريد شديد بداية من قبرص بمشاركة مجموعة من رجال التأمين اللبنانيين والعرب، وما لبثت ان انشأت فرعا لها في بيروت.

وفي بيروت ضم فريد شديد لفريق عمله شابات وشبانا من ذوي الكفاية المهنية والعلمية والسيرة الحسنة، ونجح الفريق الجديد في نسج علاقات عمل وطيدة مع الاسواق العربية بحيث اصبح لشديد ري وجود فاعل بين وسطاء الاعادة الاكثر نشاطا في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا، وبذلك يصح القول انها استجمعت مواصفات الشركة الاقليمية.

بعد قبرص ولبنان والامارات العربية المتحدة نعدّ لاطلاق شركتين في السعودية ومصر

والى ذلك اولت شديد ري النشاط الثقافي اهتماما فأدارت ورعت الندوات التأمينية لا سيما المتخصصة منها ومدتها بالدعم البشري والمهني والمادي، ما رفع شأن الشركة وأوجد لها مكانة متقدمة لدى هيئات الرقابة وشركات الاعادة العربية والعالمية. وتجسّد التقدم الذي تحققه شديد ري بمحفظة كبيرة من الاقساط وبأرباح مستدامة ظهرت جلية في ميزانياتها السنوية، وهذه الحقيقة هي التي جعلت صندوق يوروميـنا EUROMENA التابع لشركة كابيتال ترست يدخل مساهما في شديد ري اعتبارا من العام الحالي.

ومؤتمر العقبة الدولي الثاني كان من بين تلك المناسبات التي اختارتها شديد ري لتطل على اسرة التأمين في الاردن وعلى المشاركين فيه، فكانت في مقدمة الشركات العربية والدولية التي ساهمت في رعاية المؤتمر SPONSORSHIP. وشارك ممثلو الشركة في فعاليات المؤتمر وكانت لهم مداخلات قيمة.

رئيس الشركة فريد شديد ترأس وفد شركته الى المؤتمر وقدم خلاله محاضرة بعنوان «اعادة التأمين البحري».

وخلال الايام الثلاثة التي أمضيناها في العقبة، كان لنا لقاء مع شديد تحدث الينا خلاله بإسهاب عن التقدم الذي حققته شديد ري حتى الآن، والطموحات التي يعمل من اجل تحقيقها خلال السنوات القليلة القادمة. وقال انه يتطلع وبثقة لبلوغ مرتبة الشركة العالمية في مستقبل قريب.



من اليمين: ماهر الحسين، فريد شديد وعصام عبد الخالق



من اليمين: فريد شديد، بلال الحص وجوزف فضول

شراكتنا الاستراتيجية مع يوروميناEUROMENA فتحت أمامنا آفاقا جديدة

مساهمة صندوق يوروميناالبيان

■ هلا وضعتنا في تفاصيل عملية دخول صندوق يوروميناالاستثماري كمساهم في الشركة؟

– استثمر صندوق يوروميناالتابع لمجموعة كابيتال تراست EUROMENA CAPTAL TRUST ستة ملايين دولار في رأسمال شركة شديد كابيتال هولدينغ اللبنانية، التي تعمل في قطاع وساطة التأمين وإعادة التأمين والمالكة لشركة شديد ري لإعادة التأمين. هذه الخطوة برهنت على الإيمان باستراتيجيتنا التوسعية المستقبلية.

وحالياً، يبلغ رأسمال شديد ري ٦ ملايين ونصف المليون دولار مع وجود ثلاثة مساهمين أساسيين وهم فريد شديد وأعضاء مجلس الإدارة واركان في الشركة ومجموعة يوروميناً.

رأسمال قوي للتوسع

■ هل تحتاج شركة وساطة إعادة التأمين الى هكذا رأسمال ضخم للعمل في المنطقة؟

– تسعى شديد ري الى التوسع والانتشار في المنطقة العربية والأفروأسيوية ومستقبلاً في الأسواق العالمية، لذا نحتاج الى رأسمال قوي لتحقيق طموحاتنا.

وحالياً، تعمل شديد ري في قبرص المقر الرئيسي، وفي كل من لبنان واليونان. كما افتتحنا مكتباً في دبي وحصلنا على رخصة للعمل في المملكة العربية السعودية ونحن بصدد التمركز في مركز قطر المالي QFC .

■ كيف تنظرون الى فرص نمو واستمرار الشركات العاملة في قطاع التأمين في ظل استمرار تداعيات الأزمة المالية؟

– في السنوات الثلاث الماضية، كان معظم شركات التأمين وإعادة التأمين والوساطة تعمل بمهنية واحترافية وقادرة على زيادة حجم أعمالها ومحفظتها وتحقيق ربح مستدام.

اما اليوم وبعد اندلاع الازمة المالية العالمية وحصول تباطؤ في الحركة الاقتصادية والمشاريع الاعمارية، بدأنا نلمس تحولا في الاداء الاكتتابي لشركات التأمين والاعادة، حيث اخذت الشركات تتصرف خارج الاصول والاعراف المهنية حتى بات يصح القول «كل شركة وشطارتها»، بمعنى ان كل شركة تسعى الى انتاج الاقساط وانماء محفظتها والاحتفاظ بسيولة كافية، بأي ثمن وبأي شروط وهذا امر نراه مسيئا للجميع.



من اليسار: علي الوزني، فريد شديد، محمد صعبي وجوزف فضول



من اليمين: جوزف فضول، وسام غانم، فريد شديد، علي الوزني ورائد صباغ



من اليسار: فريد شديد، محمد عماد الدين خليفة وجوزف فضول

الإعادة العربية تتحمل مسؤولياتها

■ **هل تعتقدون ان شركات إعادة التأمين العربية قادرة على الاستفادة من الأوضاع الاقتصادية الحالية وتفعيل دورها في المنطقة، وهل تدعم شديد ري التعاون مع المعيدين العرب؟**

– شركة شديد ري منفتحة على التعامل مع اي شركة إعادة تأمين قادرة مادياً وفنياً وبشرياً لاكتتاب أقساط بالطريقة الملائمة والصحيحة. كما ونشجع شركات الإعادة العربية، لا سيّما بعد ان سجل بعضها تقدما هائلا على المستوى الفني، والاداء العام، وبات يلبي حاجات الشركات المسندة بمهنية عالية. ونحن نرى ان تلك الشركات قادرة على الاستفادة من الظروف الصعبة التي تعيشها الاسواق العالمية في هذا الوقت بالذات، لتعزز وجودها وتكثف أنشطتها في الاسواق العربية ونحن نتوقع لها مستقبلا واعدا جدا خصوصا اذا عرفت كيف تنمّي قدراتها.

المعيدون يسعون الى تحسين شروطهم

■ **هل لمستم تشدداً من قبل المعيدين العالميين في أسواق المنطقة؟**

– تتبع شركات إعادة التأمين سياسات مختلفة. فالمعيد الأوروبي أبدى تحفظاً أكثر من غيره بسبب الخسائر التي تتراكم في بعض الأسواق، لذا ليس غريباً ان تكون مواقف المعيدين في دول معينة أو فروع تأمينية عدة متشددة وغير مرنة لتحسين شروط اتفاقيات الإعادة.

ولا شك في ان شركات التأمين المسندة تستصعب التجاوب والتعامل مع الشروط التي يفرضها المعيدون في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة والتباطؤ الذي تشهده الاسواق العربية في عدد من المجالات وانخفاض نسبة النمو.

وأعتقد ان تحسين الشروط تدريجاً يساهم وعلى مراحل في انتعاش قطاعات التأمين في المنطقة، واستعادتها لزخمها في مستقبل قريب جدا.

■ **مع نمو الصناعة التكافلية في المنطقة، هل يمكن لشركة وساطة تقليدية التعامل مع شركات تأمين وإعادة تأمين تكافلية؟**

– ليس هناك سبب يمنع تعامل الوسطاء مع الشركات التكافلية. فالوسيط هو صلة وصل بين شركة التأمين التكافلية وإعادة التأمين التكافلية ولا يؤثر على العمل بينهما، كونه ليس مكتتباً للخطر أو مضارباً، وهو لا يستثمر أموالاً في المجالات المحرّمة شرعاً.



من اليمين: عماد عبد الخالق، فريد شديد وعصام عبد الخالق

■ **في ظل الأزمة وتقلّص فرص الاستثمار والربحية، ما هي القطاعات أو المشاريع التي تجذب شديد ري للاستثمار فيها؟**

– توجه شديد ري استثماراتها نحو تطوير أعمالها، وأي فائض في السيولة يعود الى المساهمين فشركتنا ليست شركة استثمارية.

بيئة عمل جاذبة وموثوقة

■ **هل تجدون صعوبة في إيجاد الطاقات البشرية الكفية في المنطقة؟**

– تتبع شديد ري استراتيجية معينة منذ تأسيسها عام ١٩٩٨ لجهة استقطاب الطاقات البشرية والكوادر الشبابية الكفية في هذا القطاع في المنطقة.

فالشركة تنمو وتتطور منذ انطلاقتها وهي توفر بيئة عمل جاذبة وموثوقة ومسيرة مهنية نيّرة لكل الموظفين والعاملين لديها.

ولا ننسى ان شديد ري هي الوحيدة في المنطقة التي سمحت للمديرين والعاملين فيها بالمساهمة في رأسمالها وربط نجاحهم بنجاح المجموعة.

■ **يقال ان شركة شديد ري ترفع قيمة تقديماتها المالية لكي تستقطب الكوادر البشرية من السوق وتجعلهم يتخلون عن مواقعهم في الشركات الاخرى للعمل لديها، فما هو تعليقكم؟**

– تتلقى مجموعتنا الاتهامات منذ انطلاقتها. فبداية قيل ان لا دراية ومعرفة لنا في هذا القطاع. وبعد نمونا اتهمنا بالمضاربة في الاسعار لاستقطاب الأعمال، والآن برفع قيمة عروضنا المالية لاستقطاب الكوادر.

صراحة هذه المسائل لا تزعجنا ونرى ان الطاقات العربية والشباب المحترف والديناميكي يستحق الأجور التي يتقاضاها مقابل خدماته وتفوقه وسعيه الدائم الى النجاح. ومن واجبنا تقدير جهود الكوادر في المنطقة والسعي الى بقائها في أسواقنا.

١٣٧ مليون دولار حجم أقساطنا

■ **كيف كانت نتائجكم لعام ٢٠٠٨؟ وما هي تطلعاتكم المستقبلية؟**

– حققت الشركة نتائج جيدة عام ٢٠٠٨ ووصلت قيمة الأقساط الى ١٣٧ مليون دولار.

وانضم الى فريق العمل في شديد ري مؤخرا ضامنون ووسطاء معروفون ومن ذوي الخبرة، هم: مارون مراد، بلال أدهمي وعماد الجميّل.

ونتطلع دائماً الى النمو والنجاح وتوسيع مشاريعنا في المنطقة. ■

جمال العبد الحسين (الاتحاد الأردني لشركات التأمين):

سائرون باتجاه تحرير أسعار التأمين الإلزامي

المحكمة العليا أكدت حقاً تكرسه القوانين النافذة

جمال نزيه العبد الحسين رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين المدير العام لشركة الاتحاد العربي للتأمين الأردنية ARAB UNION INTERNATIONAL INSURANCE أعرب عن ارتياحه للنجاح الذي حققه المؤتمر الدولي الثاني. وقال لنا «ان الاتحاد الأردني فخور بمساهمته في المؤتمر ونحن نثمّن للمشاركين العرب والأجانب تلبيتهم لدعوتنا».



من اليمين: د. فوتي خميس، عبد الخالق رؤوف خليل وجمال نزيه الحسين



لا تجاوب رسمي

■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الايعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– يحق لشركات التأمين اشتراط الاطلاع على السجل المروري لطالب التأمين قبل التعاقد معه. وهذا الحق تكرسه المادة ٧ الصادرة بإرادة ملكية.

وقد اصدرت المحكمة قرارا صب في مصلحة شركتي القدس للتأمين واليرموك بعد ان كسبتا القضية ضد هيئة التأمين. وعموما نشهد توجها للشركات نحو تحرير التأمين الإلزامي على السيارات من التعرفة الحكومية لأن قسط التأمين الإلزامي يحدّد في ضوء المخالفات والسجل المروري. أضاف: ثم ان تحرير الاسعار نافذ ومعمول به في فروع التأمينات الأخرى وما يصلح هنا يجب ان يصلح هناك.

دور المكتب الموحّد

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لا سيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– يبقى المكتب الموحّد التابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين موجودا، على ان توضع في تصرف الاتحاد اللوائح التابعة لكل شركة ليتولى هو المهمة.

■ لماذا لم نشاهد أي مشاركة من هيئة الإشراف على التأمين الأردنية في المؤتمر؟

– أعتقد أنهم منصرفون للتحضير للمؤتمر الذي تعقده الجمعية الدولية لهيئات الرقابة على التأمين (IAIS) خلال الشهر المقبل. وهناك شخص موجود من قبلهم ورئيس الهيئة د. باسل الهنداوي متبن لقضايانا أمام الحكومة ونحن وإياهم نشكل فريق عمل واحداً.

■ هل تقرر مكان استضافة المؤتمر المقبل لـ GAIF في الأردن؟

– المؤتمر قد يعقد في فندق الرويال في عمان أو في قصر المؤتمرات في البحر الميت ونحن بصدد درس إيجابيات وسلبيات كل مكان لنقرر. ■

د. باسل الهنداوي (رئيس هيئة الاشراف على التأمين في الاردن):

ليس هناك رابح وخاسر المهم ان نخلق البيئة الصالحة لبناء قطاع تأمين ناجح



في رده على سؤال لمجلة «البيان الاقتصادية» حول قرار المحكمة العليا الاردنية في الطعون التي قدمتها كل من شركة القدس للتأمين وشركة اليرموك للتأمين، قال لنا الدكتور **باسل الهنداوي** «ليس هناك فريق رابح وفريق خاسر في هذه القضية، وما يهمني هو ان نوفر البيئة الصالحة لبناء قطاع تأمين ناجح».

اضاف: «شخصيا اني اؤيد الغاء التعرفة الرسمية الا ان القرار النهائي يبقى لدى مجلس الوزراء».



عماد عبد الخالق (التأمين الأردنية - JORDAN INSURANCE CO) :

استقينا خبرات يمكن ان نوظفها في المؤتمر العام GAIF الذي نستضيفه العام المقبل

أركان شركات التأمين الأردنية، حضروا وشاركوا في أعمال المؤتمر الدولي الثاني للتأمين البحري في العقبة. وقد انتهزنا وجودهم هناك لنجري معهم مقابلات قيّموا خلالها المحاضرات والمناقشات التي استمعوا اليها خلال المؤتمر، وأجابوا على أسئلة تتعلق بالأمور التي تعتبر مواضيع الساعة في قطاع التأمين وفي الأردن على نحو خاص.

عماد عبد الخالق عضو مجلس الإدارة المدير العام لشركة التأمين الأردنية JORDAN INSURANCE أبدى تقديره للمحاضرات التي استمع اليها، وقال انها كانت غنية بالمعلومات. وكذلك أتاح مؤتمر العقبة ان نستقي منه بعض الخبرات التي يمكن توظيفها لإنجاح المؤتمر العام لـ GAIF الذي ينعقد في الأردن مطلع العام المقبل. وقال اننا بصدد اعداد مؤتمر يختلف نوعاً عن المؤتمرات العامة التي سبقته.

GAIF مختلف

■ **كيف تقوّمون مشاركتكم بفعاليات هذا المؤتمر؟**

– يسعدنا المشاركة في هذا المؤتمر ولنا الفخر بتنظيم مثل هذه النشاطات التأمينية الراقية في الأردن. وفي رأيي، ان الحضور كان ذا مستوى جيد، والمحاضرات التي ألقيت كانت شاملة ووافية.

وقد زادتنا هذه المشاركة خبرات سنوظفها حتماً في المؤتمر العام للاتحاد العربي للتأمين (GAIF)، الذي ينعقد العام المقبل في ضيافتنا في الأردن.

وبالمناسبة أشير الى انني بكوني نائب رئيس الاتحاد الأردني، أساهم مع رئيس الاتحاد جمال العبد الحسين ورئيس اللجنة التنفيذية عصام عبد الخالق، وسائر الزملاء الأعضاء في العمل من أجل اعداد مؤتمر عام مميز لـ GAIF ويختلف في مضمونه عن سائر المؤتمرات التي انعقدت سابقاً.

التأمينات البحرية تتراجع

■ **تنشغل شركات التأمين بموضوع قرصنة السفن البحرية، بم تعلقون؟**

– لا شك في أن شركات التأمين تولي هذا الموضوع أهمية كبرى، ولكن أسعار التأمينات البحرية على انخفاض مستمر حالياً، بسبب تراجع حركة النقل البحري.

وخير دليل على ذلك، ان شركة التأمين الأردنية تسجّل تقدماً في فروع التأمين كافة، باستثناء التأمينات البحرية التي تراجعت بنسبة تراوح بين ٣٠ و٣٥ في المئة، وذلك بسبب ما تمر به اقتصادات الدول حول العالم.

المعيد وخفض الأسعار

■ **في رأيكم، ألا تتحمل شركات الإعادة بعض المسؤولية في التغاضي عن كسر الأسعار؟**

– كلا، إذ يقتصر دور المعيد على زيادة القدرة الاستيعابية في ظل المنافسة الشرسة السائدة في الأسواق حالياً، وهو يبرم الاتفاقيات ويركّز عليها دون التغطيات الاختيارية، مع الأخذ بالاعتبار النتائج الفنية للشركة المسندة المتعاونة، والتي على أساسها يقدم على تجديد الاتفاقيات معها أو يقرر الإنكفاء وعدم التجديد. ■

ZARIS INSURANCE CONSULTANTS Ltd.

ZARIS Insurance Consultants Ltd
37 Spyrou Kyprianou Avenue
CY 4154, Limassol • Cyprus
Phone: +357 25 825 999 • Fax: +357 25 825 998
E-mail: cyprus@zarisk.com

ZARIS S.A.L.
Hazmieh • Jisr El Bacha Road
DYNAGRAPH Building • 3rd Floor
Beirut • Lebanon
Phone: +961 5 453353 • Fax: +961 5 453354
E-mail: beirut@zarisk.com

عصام عبد الخالق (الشرق العربي للتأمين ARAB ORIENT -الاردن):

لا حل جذريا الا بالتخلص من القيود الموروثة من الماضي واطلاق حرية الشركات في التسويق والتسعير



المدير العام لشركة الشرق العربي للتأمين ARAB ORIENT شارك في مؤتمر العقبة الدولي الثاني للتأمين والنقل، وقد التقيناه على هامش المؤتمر وسألناه رأيه بالتطورات الجارية في التأمين الالزامي على السيارات، وقد جاء الجواب الذي ادلى به عبد الخالق في منتهى الصراحة حيث قال «نحن امام اشكالات لا تحل الا بالتخلص من القيود الموروثة من الماضي واطلاق يد الشركات في تسويق عقود التأمين عبر القنوات المفتوحة امامها، ومن بينها التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE».



من اليسار: علي الوزني، عصام عبد الخالق، عماد عبد الخالق واميل زخور

الحل بتعويم الاسعار

■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– تبدو القرارات الصادرة اخيرا في صالح شركات التأمين، ولكن نتيجتها العملية هي انها أثقلت الاعباء التي يتحملها المكتب الموحد وهو الجهة الوحيدة المخوّلة اصدار بوالص التأمين ضد الغير، والتي ستفرض عليها الغرامات في حال تمنّع عن اصدار عقود التأمين الالزامي.

اضاف: واني ارى لها اننا دخلنا حاليا في اشكالات عديدة لا حل نهائيا له سوى باعتماد سياسة تعويم الاسعار. والاشكالات هي:

اولا: اثبتت الحكومة عجزها عن تطبيق نظام النقاط المرورية(اي اصدار السجلات المرورية للسائقين والمتضمنة المخالفات المرتكبة من قبل كل منهم عند قيادة السيارة).

ثانياً: وللاسف، هذا الامر يعكس فشل الشركات والاتحاد الاردني للتأمين في هذا المجال، بعدما صرفت اكثر من مليون و٦٠٠ الف دينار على التقنيات واجهزة الربط الالكتروني، بينما دائرة السير والاجهزة الامنية ليست جاهزة لاسباب عدة منها لوجستية.

ثالثاً: يسمح القانون بتطبيق نظام النقاط ولكنه ليس واضحا تماما، في وقت يلزم الشركات بعدم التمنع عن اصدار البوالص الالزامية. وفي هذا السياق افصحت شركات عدة للاتحاد الاردني عن عدم رغبتها في الاستمرار بإصدار عقود التأمين الالزامي ما لم تحصل اولا على السجل المروري لطالب التأمين وهذا الشرط اكدت محكمة العدل العليا شرعيته.

تأسيسا على ما سبق، من الضروري اعتماد سياسة التعويم، وسيعقد ممثلو الشركات اجتماعا مع رئيس الوزراء لبحث المسألة العالقة، وفي انتظار ذلك تم الاتفاق بين الشركات على التريث الى حين ايجاد حلول نهائية، باستثناء اربع منها عمدت الى اصدار بوالص الزامية بعد طلب البيانات اللازمة. اما بالنسبة الى «الشرق العربي للتأمين» فإنها اقفلت مكاتبها كافة في وجه طالبي التأمين الالزامي على السيارات نظرا لمعاناتنا نزاعات معلّقة في هذا المجال. ولكننا أبدينا في الوقت عينه استعدادنا لإصدار عقود التأمين الالزامي للاشخاص الذين يتقدمون بسجلهم المروري.

وفي رأيي، ان على العميل تحمل مسؤولية تقديم سجله المروري وتوقيع تعهد خطي على ان لا تدفع له التعويضات في حال كانت المعلومات خاطئة، كما هي الحال في بوالص التأمين الصحي.

وقد حان الوقت لايجاد حلول جذرية لان الوضع خطير وينذر بكارثة ضخمة، وسط عجز الحكومة عن رفع الاسعار في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة. وبالتالي، تتبدد مخاوف هؤلاء الذين يخشون من ان تتفق الشركات كافة على سعر موحّد ينقلب ضد مصلحة المواطن.

الحل بين أيدينا!

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لاسيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– ارى ان بعض شركات التأمين قادرة على اصدار عقود التأمين بنفسها، ولا مانع في ان تترك الحرية للشركات الاخرى بحيث تستمر بإصدار عقود التأمين الالزامي باسمها، عبر المكتب الموحّد التابع للاتحاد، ناهيك عن ان العديد من وسائل الاكتتاب متاحة للمواطنين، ان التأمينات عبر المصارف، او عبر فروع الشركات ولدى وكلائها والوسطاء، فضلا عن وسيلة التأمين الالكتروني عبر الانترنت. وبالتالي فإن الحل الجذري والذي يحررنا من قيود الماضي بين أيدينا ولمصلحتنا لكن للأسف الشديد هو غائب عن نظرنا. ■

وجدي عبد الهادي (العربية الأردنية AJIG - الأردن):

لنترك لحركة العرض والطلب ان تفعل فعلها في خفض اقساط عقود التأمين الالزامي



المدير العام للمجموعة العربية الاردنية للتأمين أجيج AJIG شارك في مؤتمر العقبة الدولي الثاني. وقد التقيناه على هامش المؤتمر وسجلنا رأيه في الاحكام التي اصدرتها محكمة العدل العليا في الاردن، واكدت حق شركة التأمين في طلب الاطلاع على سجل المرور قبل اصدار عقد التأمين الالزامي.

ويرى عبد الهادي ان المخرج الوحيد المتوافر حاليا هو تعويم اسعار التأمين الالزامي، اي الغاء التعرفة الحكومية على ان تترك لحركة العرض والطلب ان تفعل فعلها في خفض الاسعار.

المحكمة العليا فعّلت المادة السابعة

■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– في رأيي، أنه من حق شركات التأمين المطالبة بالسجل المروري للمركبة وفي الوقت عينه، فإنها ملزمة بإصدار عقود التأمين الإلزامي وبالأسعار المحددة، وإلاّ تخضع لغرامة اذا تجاوزت التعرفة الرسمية، وهنا تكمن المشكلة فالسجل المروري ليس متوافرا في الوقت الحاضر فكيف نوفق بين الامرين؟

اضاف: جاءت الأحكام الصادرة عن المحكمة لتفعيل المادة السابعة، ونحن كشركة نكتفي حالياً برصد التغييرات الحاصلة، ولكن في حال عُمم القرار على الشركات كافة فالقانون يحمينا.

عمل تنظيمي وإيجابي

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لا سيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– أعتبر هذا التدبير تنظيمياً إيجابياً لأن عمل المكتب الموحّد جاء لينوب عن شركات التأمين.

■ يطالب الاتحاد الاردني لشركات التأمين والاتحاد العام العربي للتأمين بإلغاء تعرفات التأمين الالزامي وترك المنافسة تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمات، هل تعتبرون الغاء التعرفات الالزامية الحل الامثل لا سيما وانه اثبت جدواه في بلدان عربية اخرى (السعودية وتونس والمغرب)؟

– نطالب كشركة منتسبة الى الاتحاد بضرورة التعويم وتحرير الأقساط، أي إلغاء التعرفة على ان تترك لحركة العرض والطلب مهمة تحديد الأسعار.

أرباح مرضية من التأمينات الإلزامية

■ هل تسجلون كسواكم من الشركات خسائر في مجال التأمين الإلزامي على السيارات؟

– نسجّل أرقاماً تعكس ربحاً، ولكن ليس بنسب كافية، من المفترض ان تحقّق من اكتتابات التأمين الفعلية. ■

أحمد صباغ (التأمين الإسلامية ISLAMIC الأردنية):

احكام المحكمة العليا خطوة اولى نحو تحرير السوق من التعرفات الرسمية ونحن ننتظر تعديل القانون



احمد صباغ، عضو مجلس الادارة المدير العام لشركة التأمين الاسلامية الاردنية شارك في مؤتمر العقبة الدولي الثاني وقال لنا خلال لقاء قصير على هامش المؤتمر، ان مستوى المحاضرات والنقاشات التي استمعنا اليها خلال المؤتمر كانت ذات مستوى رفيع. وعن الاحكام التي اصدرتها المحكمة العليا حول عقود التأمين الالزامي على السيارات قال انها فتحت الباب امام تعديل نظام التأمين الالزامي على السيارات والخطوة المنطقية التي ننتظرها هي الغاء التعرفة الرسمية.

■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– شكلت أحكام المحكمة العليا الخطوة الأولى نحو تحرير السوق وإطلاق يد الشركات في تسعير عقود التأمين الالزامي على السيارات، وقبول أو رفض طالب التأمين بناء على سيرته في مجال قيادة السيارات. وكنا قد تدخلنا كاتحاد، وطالبنا الهيئة بإلغاء المخالفات إلاّ أنها رفضت، فما كان من بعض الشركات إلا ان رفعت الدعاوى ضد الهيئة وكسبتها.

من جهتنا فإننا في التأمين الإسلامية الأردنية ننتظر تعديل نظام التأمين الإلزامي الجديد وتفعيله وإعطاء الشركات حرية الاكتتاب والتنافس، باعتباره حقاً من حقوقها.

مع إلغاء التعرفة الإلزامية

■ هل تؤيدون فكرة إلغاء التعرفة الإلزامية؟

– بالطبع أنا من المؤيدين لفكرة إلغاء التعرفة الإلزامية وإفساح المجال أمام المنافسة أسوة بفروع التأمين الأخرى، البحري والحريق وغيرهما.

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لا سيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– أرى ان استمرار المكتب الموحّد في مهامه أمر إيجابي، فهو أداة لحل النزاعات التي قد تنشأ بين الشركات من جهة أو بينها وبين المؤمنين من جهة أخرى.

مؤتمر مثمر ومفيد

■ كيف تقوّمون المشاركة في المؤتمر الدولي الثاني للتأمين والنقل البحري؟

– المشاركة في المؤتمر كانت مثمرة والحضور بتنوعه كان ذا مستوى رفيع، وقد تطرق الى الموضوعات المهمة التي تهم قطاعات التأمين العربية.

نأمل في تنظيم مثل هذه المؤتمرات دائماً، كونها تعود بالفائدة على صناعة التأمين ككل. ■

أحمد لطوف (اليرموك للتأمين - الأردن):

قرار المحكمة العليا أعفانا من الغرامة وكرّس حقنا في الاطلاع على السجل المروري قبل إصدار عقد التأمين



اليرموك للتأمين AL YARMOUK الاردنية هي واحدة من بين شكرتين كانتا قد تمسكتا بحق الاطلاع على السجل المروري للسائق قبل الموافقة على التعاقد معه، الشركة الثانية هي القدس للتأمين JERUSALIM INSURANCE. الموقف الذي اتخذته الشركتان اعتبرته هيئة الاشراف على التأمين مخالفا لقانون التأمين الالزامي. وبناء عليه فرضت عليهما الغرامة المالية المنصوص عليها في القانون.

نائب رئيس شركة اليرموك للتأمين ومديرها العام احمد لطوف شارك في اعمال المؤتمر الدولي الثاني للتأمين والنقل، وفي حديثه الينا على هامش المؤتمر ابدى لطوف ارتياحه الى الحكم الذي اصدرته محكمة العدل العليا والذي جاء لمصلحة اليرموك وكرس حقها في الاطلاع على السجل المروري للسائق شرطا لاصدار عقد التأمين الالزامي.

آلية النقاط المرورية

■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– في المرحلة الأولى، ربحنا مبدأ تطبيق آلية النقاط المرورية (أي المادة ٧)، وبالتالي بات للشركات كافة الحق في الاستناد الى هذه المادة. وبالتالي اليرموك للتأمين لن تدفع رسوم التغريم الجزائية لأنها كسبت القضية.

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لا سيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– ثمة حاجة دائماً للمكتب الموحّد ضمن قانون التأمين المعمول به، ولا بدّ من تفعيل المادة السابعة ومتابعتها عن كثب.

شروط بالتلازم مع إلغاء تعرفات الإلزامي

■ يطالب الاتحاد الاردني لشركات التأمين والاتحاد العام العربي للتأمين بإلغاء تعرفات التأمين الالزامي وترك المنافسة تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمات، هل تعتبرون الغاء التعرفات الالزامية الحل الامثل لا سيما وانه اثبت جدواه في بلدان عربية اخرى (السعودية وتونس والمغرب)؟

– لا مانع لدي بإلغاء تعرفات التأمين الإلزامي، وترك المنافسة تفعل فعلها في خفض الأسعار وتحسين نوعية الخدمات، ولكن لا بد من فرض سقوف وشروط لهذه العملية، إذ لا يجوز إلغاءها بل ان تكون لها سقوف دنيا، لتمكن الشركات الهادفة الى الاستحواذ على حجم أقساط معين يجنبها الانكفاء من السوق لعدم قدرتها على الإيفاء بالمطالبات.

■ كلمة أخيرة؟

– أتمنى ان تتنبّه شركات التأمين كافة الى أعمالها وعدم التورّط في التأمينات الإلزامية، آملاً في الإفادة الى أقصى الحدود ممّا ستوفره نتيجة تطبيق المادة السابعة. ■

زهير العطعوط

(العربية الاوروبية للتأمين EURO ARAB - الاردن):

اطلاق المنافسة بين الشركات او اعتماد السجل المروري اساساً للعقد الالزامي



زهير العطعوط، المدير العام للشركة العربية الاوروبية للتأمين EURO ARAB INSURANCE شارك في مؤتمر العقبة الدولي الثاني، وقد استوضحنا رأيه في الاحكام التي صدرت عن محكمة العدل العليا في النزاع الذي تولّد بين هيئات الاشراف على التأمين من جهة وشركتي القدس واليرموك للتأمين من جهة اخرى.

مع تطبيق المادة السابعة

■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– شخصيا، ارى ان المحكمة كرست حق شركات التأمين في طلب الاطلاع على سجل طالب التأمين قبل التعاقد معه وهذا الحق موجود منذ فترة طويلة. ولكن الامر يتعلق بالسياسة الاكتتابية لكل شركة، فهي تختار بحرية تطبيق او عدم تطبيق القانون.

الى ذلك عكست التطورات الاخيرة مدى وضوح وشفافية القانون الاردني، وشركتنا هي واحدة من الشركات الاربع التي طالبت بتطبيق المادة (٧) وقد اخترنا هذا التوجه لاننا نسجل خسائر في التأمين الالزامي ونحاول الحد منها.

ونتمنى ان يرقى السوق الى اعتماد سياسة التعويم اي الغاء التعرفة الالزامية واطلاق المنافسة بين الشركات، او على الاقل تطبيق نظام النقاط المرورية اي اعتماد السجل المروري لكل سائق اساسا لتسعير عقد التأمين الالزامي، وهذا النظام تعتمده معظم دول العالم المتطورة، وقد اعطى نتائج ايجابية جدا.

اضاف: ولو جرى تطبيقه في الاردن بحذافيره، فسيساهم في الحد من حوادث السير بما ينعكس ايجابا على ميزانيات الشركات وسلامة المواطنين على السواء.

داعمون للمكتب الموحّد

■ هل تعتقدون ان هذا القرار سيضعكم في مواجهة مع هيئة التأمين؟

– نسعى للتعاون دائما مع هيئة التأمين، ونهدف الى تطبيق المادة ٧ من القانون الصادرة عن الهيئة نفسها.

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لا سيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– يخدم المكتب الموحد شركات التأمين ويعمل وفق سياستها الاكتتابية، لذا فإننا من الداعمين لدوره ونشاطه وبقوة.

وتجدر الاشارة، الى اننا نؤيد تعويم الاسعار وتحريرها، وافساح المجال لكل شركة القيام باكتتاباتها، بما يتوافق مع استراتيجيتها، على ان يترك للشركة حق اختيار طالبي التأمين الالزامي. ■

علي الوزني (الأولى للتأمين FIRST - الأردن) :

ممارسة شركة التأمين لحقها في الاطلاع على السجل المروري غير قابلة للتطبيق حاليا



المدير العام لشركة الاولى للتأمين الاردنية FIRST INSURANCE شارك في اعمال المؤتمر الدولي الثاني للتأمين والنقل في العقبة، وقد اعتبر المؤتمر ناجحا.

تنسيق مع الجهات المعنية

البيان ■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– رغم إعطاء شركة التأمين حق طلب سيرة طالب التأمين، نرى ان الوقت الحالي غير مناسب لممارسة هذا الحق، إذ من الواجب الاتفاق بداية مع هيئة التأمين الأردنية والجهات المعنية الأخرى مثل الأمن العام والدفاع المدني، تفادياً لنشوء حالات إرباك وفوضى في دوائر السير تؤدي الى إلحاق الضرر بقطاع التأمين بدل إفادته.

تنظيم الحصول على بيانات المخالفات

■ وكيف تستفيد إذاً شركات التأمين إذا لم تتمّ ممارسة هذا الحق؟

– هناك حاجة لتنظيم عملية اصدار السجلات المرورية بحيث يسهل على السائقين الحصول عليها، فالطريقة الحالية المعتمدة لحصول المواطنين على بيانات مخالفاتهم المرورية يدوية وتثير فوضى رهيبة في دوائر السير. ونأمل في هذا الإطار ان يسود النظام الألكتروني لمزيد من الفاعلية والسرعة.

لكن، إذا لم تشهد السوق الأردنية حلولاً لهذه المشكلة على المدى المنظور، فمن الطبيعي ان تعمد شركتنا الى استعمال هذا الحق المكرس من محكمة العدل العليا الأردنية ونطلب سيرة المخالفات من المواطنين، ولو على حساب الإرباك الذي قد يصيب الدوائر المرورية.

صلاحية الاتحاد محسومة

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لاسيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– حصل الاتحاد الأردني لشركات التأمين بموجب استشارة قانونية على صلاحية محددة في مجال تطبيق تعليمات شركات التأمين، وقد ثبتت هذه الصلاحية قانوناً، لذا يعتبر الجدل القانوني الذي أثير حول المسألة وقيام هيئة التأمين بفرض عقوبات على المكتب الموحّد والاتحاد غير صحيحين، والمكتب الموحّد مستمر بتطبيق تعليمات شركات التأمين الأردنية.

إلغاء التعرفات الإلزامية

■ يطالب الاتحاد الاردني لشركات التأمين والاتحاد العام العربي للتأمين بإلغاء تعرفات التأمين الالزامي وترك المنافسة تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمات، هل تعتبرون الغاء التعرفات الالزامية الحل الامثل لاسيما وانه اثبت جدواه في بلدان عربية اخرى (السعودية وتونس والمغرب)؟

– نؤيد إلغاء التعرفات الإلزامية مع وضع حدود دنيا للمسؤوليات. فالمركبة يجب ان تكون مؤمّنة ضمن تغطية المسؤولية المدنية تجاه الغير بحدود يتفق عليها بين طالب التأمين والشركة، وقد تبلغ مئات ألوف الدنانير الاردنية على ان تسعّر شركات التأمين بالطريقة التي تناسبها.

وحالياً، نسبة ٩٩,٩ في المئة من بوالص التأمين الإلزامي في الأردن تنص على دفع ١٢ ألف دينار ديّة على الوفاة، وبالتالي لا تشهد السوق شراء بوالص بمبالغ تعويضية أكبر.

لذا نأمل في إلغاء التعرفة الإلزامية لأن من شأن ذلك رفع مستوى التأمين الذي تقدمه الشركات لجهة الأسعار والخدمات المضافة والتسهيلات وغيرها. ■

زكي نورسي (دلتا للتأمين DELTA - الأردن) :

بعد تعويم الاسعار يبقى للمكاتب الموحدة دور تلعبه على الحدود البرية



عضو مجلس الادارة – المدير العام لشركة دلتا للتأمين الاردن DELTA زكي نورسي، شارك في مؤتمر العقبة الدولي الثاني، وقد استطلعنا رأيه في التطورات الجارية على مستوى عقد التأمين الالزامي للسيارات، خصوصا بعد الاحكام التي اصدرتها محكمة العدل العليا في الاردن. وأوضح انه شخصيا يفضل اطلاق المنافسة بين شركات التأمين وتركها تمارس السياسة الاكتتابية التي تناسبها قائلا: شركات التأمين ليست بصدد البحث عن طرق لسرقة اموال الناس! والمكاتب الموحدة يبقى لها دور تلعبه في تمثيل شركات التأمين على الحدود البرية.

امل بالتزام الشركات بالقانون

البيان ■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– نأمل كوننا جهة معنية مباشرة بهذا القانون، التزام شركات التأمين كافة ببنوده. وفي رأيي ان الأسعار المطبّقة حالياً ليست مجزية، وخير دليل على ذلك تراجع ميزانيات الشركات وأحياناً تكبدها خسائر. بالنتيجة لا بد من إعادة نظر بالأوضاع الحالية، إذ لا يجوز ان تبقى على ما هي عليه.

وفي هذا السياق نتمنى ان تدعم هيئة التأمين الجهود الرامية الى تنمية القطاع، وبالأخص ان شركات التأمين لا تهدف الى سرقة أموال الناس ولكنها في الوقت عينه من غير الجائز ان تتحمل الخسائر.

الى ذلك يرى البعض في تعويم الأسعار حلاً مناسباً لهذه المعضلة، والبعض الآخر يفضل اعتماد استراتيجيات أخرى. وتترك هنا لكل شركة حرية اختيار السياسة الاكتتابية المناسبة لها، لإفساح المجال أمام المنافسة بين الشركات الـ ٢٨ العاملة في السوق الأردني حالياً، والذي يجب ان يكون سوقاً حراً مفتوحاً بعيداً عن استغلال المواطن.

دور ملحوظ للمكتب الموحد

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لا سيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– يبقى للمكتب الموحّد أهمية، حتى ولو اعتمدت سياسة تعويم الأسعار، على الأقل في مجال تأمين السيارات الأجنبية في المراكز الحدودية. وقد طرح الاتحاد هذا الموضوع مؤخراً، للبحث في كيفية تعاون شركات التأمين مع المكاتب الموحدة، القائمة حاليا، على ان تختار كل شركة طريقة العمل التي تناسبها. ■

بشار خورشيد (التأمين الوطنية NATIONAL - الأردن): قرارات المحكمة العليا جاءت في مكانها الصحيح ونحن مع إلغاء التعرفة

علاء عبد الجواد (الشركة الأردنية الإماراتية للتأمين): مطالبة الشركات بتطبيق المادة ٧ حق من حقوقها المشروعة

بشار خورشيد، مدير عام الشركة الوطنية (الوطنية الأهلية سابقاً) شارك في مؤتمر العقبة الدولي الثاني، وقد استطلعناه رأيه في الأحكام التي أصدرتها المحكمة العليا في موضوع حق شركة التأمين بالاطلاع على السجل المروري لطالب التأمين قبل التعاقد معه، فقال ان مبدأ الثواب والعقاب BONUS/MALUS متعارف عليه ومعمول به في سائر أنحاء العالم، والأحكام التي صدرت جاءت في مكانها الصحيح.



من اليمين: بشار خورشيد وعلاء عبد الجواد

نراقب اتجاه السوق

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لا سيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– طبعاً هذا التدبير إيجابي، ولكن يحق لشركات التأمين تطبيق المادة السابعة من القانون، وخير دليل على ذلك القرارات التي أصدرتها المحكمة العليا مؤخراً لمصلحة شركتي القدس واليرموك، مقرة بذلك حقها بتنفيذ مبدأ الثواب والعقاب والذي طبّق في دول أخرى وأثبت فعاليته.

وتنتظر شركة التأمين الوطنية الأردنية التعليمات التي ستصدر مستقبلاً عن الهيئة والاتحاد، وتراقب اتجاه السوق لتأخذ الخطوات المطلوبة من جانبها.

من جانب آخر، نؤيد فكرة تعويم الأسعار وانفتاح السوق، واعتماد المنافسة في مجال استقطاب الزبائن وهذه الأمور تؤدي الى الارتقاء بصناعة التأمين الى أرقى المستويات.

سياسة اكتتاب انتقائية

■ هل تسجلون خسائر في فرع التأمين الإلزامي؟

– تعود انطلاقة شركة التأمين الوطنية الأردنية الى ٤٤ عاماً خلت وهي معروفة في السوق المحلي، وبالتالي، فإن كل مواطن أردني يسعى الى شراء بوليصة تأمين إلزامي سيفتش عن شركة ذات سمعة طيبة وخبرة طويلة.

الى ذلك، فإن عدد طالبي التأمين لدى شركتنا كبير، ولكننا نعتمد سياسة اكتتاب انتقائية مرتبطة بعدد وكلائنا، وبالتالي تحديد عدد المؤمن لهم لدى شركتنا. ■

علاء عبد الجواد

رأى مدير عام الشركة الأردنية الإماراتية للتأمين **علاء عبد الجواد** ان المحكمة ألقت المسؤولية على عاتق الاتحاد الأردني، والذي يلعب دور الوكيل عن شركات التأمين. وقد طالبت أربع شركات بتفعيل تطبيق المادة (٧) الصادرة منذ فترة طويلة، وربطها بعدد المخالفات والكشف عنها، وهذا حق من حقوقها المشروعة. ولكن لم تطلب أي جهة توقيف العمل بالتأمين الإلزامي.

وقال ان الأردنية الإماراتية للتأمين (الواحة سابقاً) تتعاون مع الهيئة ومديرية الأمن العام لإيجاد آلية فعّالة للتطبيق سواء من طريق تعويم الأسعار أو تنفيذ نظام النقاط المرورية، فالوضع الحالي لم يعد مقبولاً.

شركة السلامة للتأمين المحدودة
ش.ت: ٧٢٨٨ رخصة تأمين رقم: ٢٠
Al Salama Insurance Co. Ltd.
R.C. No : 7288 Ins. L. No.: 20

شركة السلامة للتأمين إحدى شركات البنك الاسلامي السوداني شركة مساهمة سودانية تأسست عام ١٩٩٢م.

تعمل الشركة في كافة مجالات التأمين مثل تأمين السيارات والحريق والسرقة والنقل البري والبحري والجوي والحوادث الشخصية واصابات العمال وتأمين النقدية المرحلة والتأمين الهندسي، وذلك بالتعاون مع شركات اعادة التأمين العالمية والمحلية. كما ان لها اكثر من عشرة فروع.

ص.ب: ١١٤٤٨ الخرطوم - السودان
مبنى الشركة، الخرطوم شرق، تقاطع القيادة - المؤتمر
تلفون: ٧٧٢٩٣٨ - ٧٧٢٩٢٠ - ١٨٣ - ٠٠٢٤٩
فاكس: ٧٧٢٨٦٢ - ١٨٣ - ٠٠٢٤٩

P.O.Box: 11448 Khartoum - Sudan
Company Building - East Khartoum
Tel.: 00249 - 183 - 772938 - 772920
Fax: 00249 - 183 - 772862

محمد غالب أبو قورة (المتحدة للتأمين الأردن - UNITED INSURANCE) :

هناك ظروف اقتصادية واسباب لوجستية يجب ان تراعى قبل استحداث اي تغيير في آلية اصدار عقود التأمين الالزامي

محمد غالب ابو قوره، المدير العام للشركة المتحدة للتأمين الاردن UNITED شارك في مؤتمر العقبة الدولي الثاني، وقد التقيناه على هامش المؤتمر واستطلعنا رأيه حول الغاء التعرفة الحكومية للتأمين الالزامي، فأبدى اعتراضه حيال اي تغيير في الاسلوب المعتمد حاليا في طريقة التعامل مع طالبي عقد التأمين الالزامي قائلا «هناك اوضاع اقتصادية وصعوبات لوجستية يجب ان تراعى قبل اتخاذ أي قرار جديد».



لتروي الشركات في ممارسة حقها

■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– رغم القرار الصادر عن محكمة العدل العليا الأردنية، نرى من الضروري ان تتروى شركات التأمين في ممارسة حقها في طلب سيرة طالب التأمين المرورية قبل اصدار عقد التأمين الالزامي والا تعطّل العملية المتفق عليها حاليا.

كما يجب مراعاة ظروف المؤمنين الإقتصادية وعدم جهوزية الجهات المعنية والأجهزة المساندة مثل الأمن العام لتوفير هذه التقارير.

اضاف: وقبل الحديث عن اي تغيير لا بد من التنسيق الكامل والاتفاق على صيغة وموعد لتطبيق هذا النظام بين الاتحاد الأردني لشركات التأمين وهيئة التأمين والشركات والأجهزة المصدرة لتقارير حوادث المرور.

فالامتناع حالياً عن التأمين الإلزامي للمركبات يؤثر سلباً على مسيرة شركات التأمين وعلى الإقتصاد الوطني.

مستمرون في الاكتتاب الإلزامي

■ ما هي استراتيجيتكم في هذه المرحلة الدقيقة التي تمر فيها صناعة التأمين الأردنية؟

– تستمر شركة المتحدة للتأمين في قبول التأمين الإلزامي وتعارض موقف الشركات الأخرى بالتوقف عن ذلك.

بالنتيجة الصلاحية الجديدة المعطاة لشركات التأمين جيدة لكن تطبيقها في هذه المرحلة يضرّ بمصلحة المواطن وقطاع التأمين الأردني.

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟

– التدبير مجدٍ وعادل في حق شركات التأمين، لا سيّما ان الاتحاد الأردني يتمتّع بخبرة ودراية كافيتين لتطبيق هذا النظام.

تعويم الأسعار يرتب مسؤوليات

■ يطالب الاتحاد الاردني لشركات التأمين والاتحاد العام العربي للتأمين بإلغاء تعرفات التأمين الالزامي وترك المنافسة تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمات، هل تعتبرون الغاء التعرفات الالزامية الحل الامثل لا سيما وانه اثبت جدواه في بلدان عربية اخرى (السعودية وتونس والمغرب)؟

– نحن ضدّ تعويم الأسعار لمجرّد التعويم. فمن الأجدى مناقشة هذه المسألة بحكمة ومنطق، وتنظيم ورشة عمل داخلية بين شركات التأمين وهيئة التأمين لأن تحرير الأسعار يستتبعه مسؤوليات جديدة لا تدركها الشركات.

■ كلمة أخيرة؟

– ننصح شركات التأمين في الأردن بالعودة الى مبادئ العمل الأساسية، والاتفاق مع مزوّدي الخدمات المتعلقة بالمركبات كأصحاب مرائب التصليح، الصيانة وقطع السيارات، مع ضبط عملية الإكتتاب وتسديد المطالبات مما سيساعدها على تحقيق ربحية حتى في التأمين الإلزامي بسعره الحالي، وهذا ما اعتمدته شركة المتحدة للتأمين وعاد بالنفع عليها ورفع أرباحها. ■



من اليسار: محمد غالب ابو قوره، بلال الحص، محمد ياسين وغسان جبور



من اليمين: محمد غالب ابو قوره وردين قعوار

محمود حمدان (المنارة للتأمين - الأردن - AL MANARA):

تعويم أسعار التأمين على السيارات ينهي المشكلة الناجمة عن عدم توافر السجل المروري للسائقين



المدير العام لشركة المنارة للتأمين الأردنية AL MANARA شارك في أعمال المؤتمر الدولي الثاني للتأمين والنقل، واعتبر اللقاءات التي جرت داخل المؤتمر وخارجه مفيدة.

حتمية النقاط المرورية

■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– اجتمع الاتحاد الاردني لشركات التأمين في حضور ممثلين عن هيئة التأمين الأردنية وتمّ الاتفاق على المطالبة بإلغاء التعرفة الرسمية لأسعار التأمين الإلزامي وتعويم الأسعار. على أمل ان يسري الإعفاء اعتباراً من ١٥ حزيران (يونيو) ٢٠٠٩. ومهما كانت النتيجة بعد هذا التاريخ، ستتخذ الشركات بالتنسيق مع رئيس الاتحاد الدكتور **باسل الهنداوي** قراراً بتفعيل عملية إصدار السجل المروري للسائقين، بحيث يمكن لشركة التأمين ان تطّلع على المخالفات المرتكبة من السائق، وذلك في ضوء القرار الذي أصدرته محكمة العدل العليا الأردنية والذي أعطى شركة التأمين الحق بطلب السجل المروري قبل إصدار عقد التأمين.

تعويم الأسعار

■ هل ستستمر شركة المنارة للتأمين في توفير خدمة التأمين الإلزامي؟

– شركة المنارة للتأمين مستمرة لغاية ١٥/٦/٢٠٠٩ في إصدار عقود التأمين الإلزامي من دون طلب بيانات المخالفات، لكن بعد هذا التاريخ سنلجأ الى طلب البيانات اللازمة، إلا في حال حصل تعويم للأسعار فإن المشكلة ستحل تلقائياً وتصبح شركات التأمين قادرة على تقويم التغطيات واختيار الاكتتابات بحسب نهجها في العمل.

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لاسيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– هذا التدبير ليس إيجابياً على المدى البعيد. فمن الممكن ان يحتفظ المكتب الموحد بدوره في حال فعّل نظام النقاط المرورية. أما إذا تمّ تعويم الأسعار، فلن يكون له دور.

مع إلغاء التعرفات الإلزامية

■ يطالب الاتحاد الاردني لشركات التأمين والاتحاد العام العربي للتأمين بإلغاء تعرفات التأمين الالزامي وترك المنافسة تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمات، هل تعتبرون الغاء التعرفات الالزامية الحل الامثل لاسيما وانه اثبت جدواه في بلدان عربية اخرى (السعودية وتونس والمغرب)؟

– طبعاً نحن نؤيد إلغاء التعرفات الإلزامية وتحرير الاسعار على ان تتحمّل كل شركة مسؤولية اكتتاباتها واختياراتها للتغطيات والأسعار.

١٣٩٪ نمواً في الأقساط

■ كيف تصفون أداء المنارة للتأمين بعد تغيير إدارتها منذ سنة ونصف السنة تقريباً؟

– حققت شركة المنارة للتأمين أرباحاً بلغت نحو ١١٦ ألف دينار عن مجمل أعمالها في عام ٢٠٠٨.

واستطعنا تسديد خسائر متراكمة من سنوات سابقة، لتسلمنا إدارة الشركة وتنتقل أسهمها الى المساهمين الجدد، بقيمة مليون و٤٠٠ الف دينار من أصل ٥,١ ملايين دينار أردني. أما الخسائر المتبقية فسندوّرها على الأعوام المقبلة.

ومن جهة أخرى، سجّلت الشركة زيادة في أقساطها بنسبة ١٣٩ في المئة جاءت بعد تفعيل أداء المنارة للتأمين وبناء قاعدة عملاء مهمة وإطلاق أسعار منطقية، الى جانب جهود الإدارة الجديدة. ■

المهندس حسني ابو غيدا

(سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة):

نسعى الى زيادة الغرف الفندقية مواكبة لإعلان العقبة عاصمة للسياحة العربية في ٢٠١١



طمأن رئيس مجلس المفوضين في سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة في الاردن المهندس حسني ابو غيدا الى ان تأثيرات الازمة المالية العالمية جاءت محدودة على المطورين العقاريين في العقبة، لا بل افاد العديد منهم من العوامل الايجابية المشجعة على متابعة تنفيذ مشاريعهم، مشيرا الى استقطاب المنطقة مشروع مرسى زايد والبالغة قيمته ١٠ مليارات دولار.

ونصح ابو غيدا الشركات والمؤسسات على اختلاف اختصاصاتها بالاعتماد على التمويل الذاتي والانفاق بعقلانية، مبديا تفاؤله بانتهاء مفاعيل الازمة قريبا، كاشفا عن السعي الى زيادة الغرف الفندقية لمواكبة اعلان العقبة سنة ٢٠١١ عاصمة للسياحة العربية.

مشروع مرسى زايد

■ كيف انعكست الازمة المالية العالمية على المشاريع في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة؟

– لم تكن تأثيرات الازمة دراماتيكية على منطقة العقبة لكن بعض المطورين العقاريين عمدوا الى اعادة جدولة مشاريعهم.

وعلى العكس استفاد البعض من الازمة اذ انخفضت اسعار مواد البناء واجور اليد العاملة ما دفع الى الاسراع في تنفيذ المشاريع.

وبرغم الازمة استقطبت منطقة العقبة الاقتصادية مشروعا بقيمة ١٠ مليارات دولار لشركة المعبر الاماراتية، وهو مشروع مرسى زايد.

متفائلون بانتهاء الازمة

■ في رأيكم، ما هي الحلول المناسبة للتخفيف من حدة الازمة على اقتصادات الدول؟

– في رأيي، من المفروض ان تسعى المؤسسات والشركات وفي طليعتها شركات التطوير العقاري، الى ادارة مصاريفها بعقلانية والتركيز على التمويلات الذاتية، وعدم الاستدانة من المصارف وصرف الاموال على مشاريع غير مجدية.

وبالنتيجة نحن متفائلون ونتوقع انتهاء الازمة في المستقبل القريب مع اقتناعنا التام ان سنة ٢٠٠٩ هي الاصعب.

زيادة عدد الغرف الفندقية

■ ما هي آخر المستجدات التطويرية في منطقة العقبة الاقتصادية؟

– ستعلن العقبة سنة ٢٠١١ عاصمة للسياحة العربية وهذا يدفعنا الى الاسرع في زيادة عدد الغرف الفندقية وانشاء فنادق لمختلف الفئات الاجتماعية، وثمة ١٤ فندقا قيد الانشاء حاليا. كذلك تقدم سلطة منطقة العقبة الاقتصادية مناطق استثمارية وتوفر التسهيلات كافة للمطورين والمستثمرين، اذ يهمنا رفع عدد الغرف وتشغيلها وتحقيق التنمية المرجوة لهذه المنطقة.

وعلى صعيد آخر، مستمرون في استضافة المؤتمرات والمنتديات خصوصا ان مدينة العقبة تتمتع بأجواء مميزة ومريحة. ■

NICOLAS FONTVIEILLE (HISCOX FRANCE):

عقد التأمين يغطي الفدية التي تدفع للقراصنة ويوفر خدمة استشارية على مدار الساعة



شركة هيسكوكس للتأمين HISCOX بريطانية ومقرها الرئيسي في برمودا، وتعمل عبر فروعها في الأسواق الأوروبية مثل فرنسا، ألمانيا، ايرلندا، أسبانيا وبريطانيا وفي الولايات المتحدة الأميركية.

نيكولا فونفييلي NICOLAS FONTVIEILLE مكتتب الاخطار الخاصة SPECIAL RISKS UNDERWRITER في شركة هيسكوكس غلوبال ماركت، فرع فرنسا HISCOX GLOBAL MARKET حاضر في مؤتمر العقبة الدولي الثاني حول القرصنة والخطف والفدية PIRACY-KIDNAP AND RANSOM شارحا كيف تتعامل اسواق التأمين في العالم بتلك الاخطار. وقد التقيناه على هامش المؤتمر وسجلنا معه الحوار الآتي:

■ ما نوع الاستشارات والحلول التي تقدمها الشركة لمساعدة السفن على تفادي القرصنة؟

– ثمة حلول عدة لتفادي تعرّض السفن للقرصنة والخطف في خليج عدن، ومن بينها تغيير مسار السفينة وعدم عبور تلك المنطقة، وهذا يعني ان تدور السفينة حول القارة الافريقية وصولا الى البحر المتوسط وهذه عملية بالغة الكلفة وطويلة ومعقدة. كذلك يمكن إحاطة السفن بمواكبة بحرية عسكرية، الإبحار ليلاً، زيادة سرعة السفينة في منطقة الخطر البحرية، مع تكثيف تدابير وإجراءات المراقبة. وهذه الخطوات والتدابير قد تساهم في تفادي اختطاف البواخر ولكن لا تمنعها. وشركة هيسكوكس مستعدة لتغطية السفن والبواخر كافة وفي جميع الحالات التي ذكرناها آنفاً. وفي حال التعرّض للقرصنة، نقدم الدعم المطلوب لإدارة الأزمة بأفضل وسيلة حفاظاً على حياة طاقم العمل والسفينة وحمولتها.

ونذكر ان خليج عدن شهد ١١١ حالة قرصنة سفن عام ٢٠٠٨ أي بمعدل عملية كل يومين.

انقاذ الأرواح من أولوياتنا

■ هل يمكن القول انكم متخصصون بتأمين هذه الاخطار؟

– نعمل في هذا المجال التأميني منذ أكثر من ٢٥ عاماً ونهدف الى حماية المصالح التجارية لاصحاب السفن، وانقاذ ارواح افراد الطواقم العاملين فيها لا سيما عندما يتعرض هؤلاء للخطف ولا يطلق سراحهم الا بعد دفع فدية مالية كبيرة، وعندما يرفض دفع الفدية ترتفع حالات التعرّض للأشخاص والتعذيب والموت. لهذا تحاول هيسكوكس قدر المستطاع الحد من هذه الحالات والتفاوض لإنقاذ طاقم العمل التابع للسفينة المخطوفة.■

هيثم الختاتنة

(الضامنون العرب ARAB ASSURERS - الأردن):

نؤيد الدعوة إلى الغاء التعرفة الحكومية لأقساط التأمين الالزامي على السيارات



هيثم الختاتنة المدير العام لشركة الضامنون العرب ARAB ASSURERS الاردنية شارك في المؤتمر الدولي الثاني، وقال ان المؤتمر اتاح لنا ان نستمع الى آراء ونجمع معلومات قيّمة.

٤ شركات تتحفظ

■ كيف تفسرون القرارات الصادرة عن محكمة العدل العليا الاردنية في الدعاوى التي رفعتها شركتا القدس واليرموك، هل كرّست المحكمة حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات كشرط للموافقة على تغطيته؟ الا يعني ذلك ان شركة التأمين غير ملزمة بإصدار عقد التأمين الالزامي لكل من يطرق بابها؟

– نؤيد حق شركة التأمين في طلب سيرة طالب التأمين وخبرته في قيادة السيارات بمعنى ربط أقساط التأمين الإلزامي على السيارات بالمخالفات المرورية المرتكبة من قبل طالب التأمين في اوقات سابقة، هذا في المبدأ.

الا اننا في المرحلة الحالية لا نستطيع وقف إصدار عقود التأمين الإلزامي، إذ لم تتوافر حتى الآن بيانات بالمطالبات المرتكبة من السائقين في الاردن. الى ذلك ثمة أربع شركات عاملة في السوق الأردني بدأت في تطبيق الصلاحية المعطاة لها في مجال طلب البيانات من طالبي التأمين على سياراتهم.

■ هل ترون ان حصر حق اصدار عقود التأمين الالزامي بالمكتب الموحد والتابع للاتحاد الاردني لشركات التأمين تدبير ايجابي؟ لا سيما بعد الجدال القانوني الذي أثير حول صلاحيات المكتب الموحّد كوكيل معتمد من شركات التأمين؟

– هذا التدبير إيجابي، ونحن في شركة الضامنون العرب نؤيده وندعمه.

تعويم الأسعار حل أمثل

■ يطالب الاتحاد الاردني لشركات التأمين والاتحاد العام العربي للتأمين بإلغاء تعرفات التأمين الالزامي وترك المنافسة تفعل فعلها في خفض الاسعار وتحسين نوعية الخدمات، هل تعتبرون الغاء التعرفات الالزامية الحل الامثل لا سيما وانه اثبت جدواه في بلدان عربية اخرى (السعودية وتونس والمغرب)؟

– إلغاء التعرفات الإلزامية أمر لا بد منه في ظل الظروف الإقتصادية الحالية والأزمة المالية، فتعويم أسعار تغطيات السيارات هو الحل الأمثل للمواطن الأردني على اختلاف إمكانياته المادية.■



من اليمين: فداء سلطان، علي الوزني، سليمان الطراونة وهيثم الختاتنة

الكابتن ريشارد شلهوب (زاريس لوساطة إعادة التأمين - ZARIS):

القرصنة ليست ظاهرة جديدة وسببها الفقر الذي تعانيه الشعوب في المناطق المحيطة بالمضائق البحرية



الكابتن ريشارد شلهوب رئيس شركة زاريس لوساطة الاعادة والمتخصصة بإدارة نوادي التعويض والحماية (P AND I CLUBS) شارك في اعمال مؤتمر العقبة الدولي الثاني للتأمين والنقل.

وكان لنا لقاء معه على هامش المؤتمر سجلنا خلاله انطباعاته عن المؤتمر ورأيه في كيفية التعامل مع اخطار القرصنة PIRACY.

■ كيف تنظرون الى المؤتمر الدولي الثاني للتأمين والنقل البحري الذي عقد في منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة؟

– لهذا المؤتمر أهمية كبرى كونه يتطرّق الى موضوعات آنية مرتبطة بصناعة التأمين وتشكل حالياً قلقاً للعالم أجمع، أبرزها اخطار القرصنة البحرية، علماً ان هذه المشكلة قديمة العهد وتعود الى تاريخ إنشاء السفن والإنطلاق في التجارة البحرية.

وقد طرحت في المؤتمر إمكانية تزويد السفن التجارية بأسلحة للدفاع عن طاقمها وحمولتها ضد القراصنة، كما كان يحصل في الماضي مع اختلاف الوسائل التكنولوجية الحديثة.

وعموماً تحصل القرصنة في المناطق البحرية القريبة من شواطئ الدول الفقيرة حيث الحاجة الى الأموال، ولا خلفيات سياسية لها. وكانت عمليات القرصنة منتشرة في الماضي على شاطئ نيجيريا ومحيط مضيق ملكة في الشرق الأقصى.

تكتل دولي

■ في رأيكم ما هي الحلول المناسبة للتخلّص من انتشار القرصنة البحرية؟

– في رأيي ان عمليات الخطف والقرصنة لن تتراجع أو تختفي، إلا في حال اتفقت الدول الصناعية الكبرى أو منظمة الامم المتحدة على اتخاذ تدابير مشتركة لمراقبة القراصنة وملاحقتهم وهذه التدابير بالغة التكلفة وتتطلب امكانات مادية هائلة.

تركيز على الخدمة النوعية

■ إلام تعزون التراجع في أسعار التأمين البحري في الأردن؟

– أدت الأزمة المالية العالمية الى تراجع واردات التأمين البحري في سائر انحاء العالم. وقد خسرت بعض شركات التأمين في الأردن ٣٠ في المئة من محافظها الخاصة بفرع التأمين البحري. فكان ان لجأ بعضها الى المضاربة لعلها بذلك تنتزع الزبائن من منافسيها ، ما أدى الى إلحاق الضرر بقطاع التأمين ككل.

أما بالنسبة الى شركة زاريس ZARIS فقد حققت نمواً في تغطياتها ومن دون خفض أسعارها، فما يهمنا هو الخدمة النوعية والمستوى التأميني الفني الذي نوفره. ■

د. رجائي صويص

(MIDDLE EAST INSURANCE):

الغاء التعرفة الرسمية سلاح ذو حدين قد يفتح الباب أمام مضاربات مؤذية



الدكتور رجائي الصويص، عضو مجلس الادارة المدير العام لشركة الشرق الاوسط للتأمين MIDDLE EAST INSURANCE شارك في مؤتمر العقبة الدولي الثاني وقد التقيناه على هامش المؤتمر واستوضحناه رأيه في الجدال القائم حول اقساط التأمين الالزامي على السيارات. ولفتنا في ردّ الدكتور صويص قوله ان الغاء التعرفة الحكومية سلاح ذو حدّين من حيث انه يترك المجال مفتوحا امام مضاربة في الاسعار قد تكون ضارة. وقال: لا تطلب شركات التأمين مباشرة من المتقدم اليها بشراء بوليصة تأمين الزامي على مركبته شهادة عن سيرته وخبرته في قيادة السيارات، بل تترك هذه المهمة للاتحاد الاردني للتأمين، الذي يعمل في هذا المجال كمكتب موحد، مفوضا من جميع شركات التأمين في المملكة، لاصدار عقود التأمين الالزامي وذلك بعد الحصول على المعلومات.

شراء البوالص عبر المكتب الموحّد

■ هل تعتبرون الغاء التعرفات الالزامية الحل الامثل لاسيما وانه اثبت جدواه في بلدان عربية اخرى (السعودية وتونس والمغرب)؟

– معظم الشركات العاملة في السوق الاردني تؤيد مبدأ تعويم الاسعار، وهذا الحل سلاح ذو حدّين وفي حال طبق فعلا فعلى الشركات التي لا توافق على التعرفة الحكومية ان تستوفي بنفسها الاقساط التي تراها مناسبة، اما الشركات الاخرى اي تلك التي ترغب بالاستمرار في اعتماد تعرفة موحدة فيمكنها ان تبقي صلاحية اصدار عقود التأمين الالزامي لدى المكتب الموحد.

اما شركتنا فلا تعاني من مشكلة في هذا المجال، لان حصتنا من التأمين الالزامي في السوق محدودة اصلا. ■

تكريم المشاركين في مؤتمر العقبة الدولي للتأمين



من اليمين: نزيه جمال العوامله، عبد الخالق رؤوف خليل، فوتي خميس وقرينته، جمال نزيه العوامله وقرينته



من اليسار: هلا غطاس، فريد شديد وعلي الوزني



من اليسار: انطوان شديد، ايلي خطار، سيلفيا صايغ وحاتم حسين



من اليسار: بسام حسين، محمود الطويل وحسين الجندي

اقامت الشركات المنظمة والراعية لمؤتمر العقبة الدولي للتأمين مآدب تكريمية للمشاركين وذلك خلال فترة اقامتهم في العقبة. وتخلل المآدب المسائية سهرات فولكلورية وطربية. وهنا لقطات خاصة بعدسة يوسف ناصر – مجلة البيان الاقتصادية.



من اليمين: حمزة لطوف، احمد لطوف ومحمد مظهر حماده



من اليمين: محمد ياسين، غسان جبور، بلال الحص، جلال طباجه وغازي نجيب ابو نحل



من اليمين: انطوان بقعوني وزكي نورسي



من اليسار: عصام عبد الخالق، روبرت جنفزيان، محمد الصعبي، مروان عفاكي وحسين خضور



من اليمين: بشار خورشيد، طلال الصياد، محمد غالب ابو قوره، علاء عبد الجواد، بيار سلامه، نبيل ابو زيد وفراس حسين



في الوسط فراس حسين



من اليسار: محمود حمدان، عوني الاحمدي



من اليمين: احلام عزيز وعبد الخالق رؤوف خليل وطيبة عزيز



من اليسار: نبيل علايقه، زهير العطعوط، وروى المعايطه



من اليمين: لوران بييلي وقرينته، BOOKY HORVEY ، سمير قموه، بشار خورشيد، محمد ابو قوره، علاء عبد الجواد وطلال الصياد



من اليمين: فوزي شرايحة



أيوب وائل زعرب (شركة المشرق للتأمين AL MASHRIQ - فلسطين):

انقسام السلطات بين الضفة وغزة يزيد الدراما الفلسطينية مرارة

أيوب زعرب الرئيس التنفيذي لشركة المشرق AL MASHRIQ للتأمين – فلسطين شارك في مؤتمر العقبة، وكان لنا معه لقاء أعرب فيه عن المرارة التي يكابدها الشعب الفلسطيني جراء انقسام السلطات، وكأنه لم يكف الأشقاء الفلسطينيون ما ألحقت بهم الحركة الصهيونية العالمية من مصائب ليس أقلها اغتصاب اراضيه، أضف الى ذلك عمليات التدمير والغارات الجوية والبرية والحصار الذي يخنق أنفاسه.

وكشف لنا زعرب حقائق لم يكن لأحد ان يتصورها وهي ان شركات التأمين الفلسطينية باتت تخضع لسلطتين تمارسان الرقابة وتصدران التراخيص كلٌ بمفردها، والى ذلك تطبقان قوانين خاصة بكل منهما.

قسط التأمين الإلزامي على السيارات يراوح بين ٤٠٠ و٥٠٠ دولار أميركي وذلك بسبب ضخامة التعويضات التي يحكم بها لضحايا الحوادث

التأقلم مع الإزدواجية

■ **كيف تواجه شركات التأمين الفلسطينية الوقائع المأسوية في البلاد؟**

– لا شك في أن الوقائع المأسوية والانقسامات السياسية على الأراضي الفلسطينية تشكّل معوقات كبيرة أمام مسيرة قطاع التأمين ومختلف القطاعات الإنتاجية.

من جهتها تحاول الشركات المحلية التأقلم مع الواقع المفروض عليها والتعامل مع ازدواجية السلطات، وبالأخص ان وضع غزّة معقّد ويشكّل عائقاً قانونياً لشركات التأمين، حتى ان اجتماعات الهيئات العامة يحضرها مراقبا المؤسسات المسجلة في غزة، الأول من غزة والآخر من الضفة الغربية، وهذا ما ينعكس تعقيدات تنظيمية، لا بد من إيجاد الحلول النهائية والسريعة لها.

الى ذلك، يتجلى الأثر السلبي الأكبر في غزة خصوصاً حيث تتولى حركة حماس السلطة في حين تبقى المعضلة أخف في الضفة الغربية.

خلل في الوضع القانوني

■ **كيف تصفون الوضع القانوني القائم في الأراضي الفلسطينية؟**

– تفرض حماس سلطتها على الشركات التي تأسست وسجلت في قطاع غزة دون الموجودة في الضفة الغربية، وتستثنى أيضاً الشركات المسجلة في الضفة ولديها فروع تابعة في قطاع غزة.

والملاحظ ان ثمة منافسة حادة حول إعطاء التراخيص الأمر الذي انعكس سلباً على القطاع ككل.

فوضى وعدم التزام

■ **هل لنا بلمحة عما هو مطبّق في مجال التأمين الإلزامي على الاراضي الفلسطينية؟**

– يلتزم بعض المواطنين بالتأمين الإلزامي، ولكن لا يزال هناك ٤٦ في المئة من السيارات غير مرخص لها للسير، وثمة نسبة كبيرة من السيارات المرخص لها غير مغطاة.

أما سعر التعرفة الإلزامية فباهظة إذ تتراوح بين ٤٠٠ و٥٠٠ دولار وتشمل تغطية غير محدودة للأخطار الجسدية، إضافة الى الأخطار المادية.

وارتفاع الأسعار يعود الى طبيعة التعويضات التي يحكم بها للجرحى والقتلى والتي تأخذ أحجاماً لا شبيه لها في أي دولة عربية أخرى، بل هي



من اليمين: تيسير مشعل، عبد الخالق رؤوف خليل، غسان جبور، ايوب زعرب وأمجد الورد

أقرب الى الأحكام التي تصدر في الغرب.

وهنا لا بدّ من التشديد على إيلاء مسألة تراخيص السير والتأمينات الإلزامية الأهمية اللازمة للارتقاء بصناعة التأمين المحلية الى أرقى المستويات.

حصتنا ٧٪ من إجمالي الأقساط

■ **ما هو عدد شركات التأمين العاملة فعلياً على الأراضي الفلسطينية؟**

– هناك حوالى خمس شركات تأمين عاملة في شكل فعّال في السوق الفلسطيني، ويصل حجم محافظها الى نحو ٢٥٠ مليون دولار.

أما حصة شركتنا من السوق فتقارب ٧ في المئة من أجمالي الأقساط، وقد حققنا خلال السنوات الأربع الماضية أرباحاً فنيّة ونسير بخطى ثابتة.

معوقات سياسية

■ **ما هي توقعاتكم المستقبلية لسوق التأمين الفلسطيني؟**

– واجهت شركة المشرق للتأمين معوقات عدة نتيجة المشكلات السياسية، ولكن أثرها ظل محدوداً. ومع اننا لا ننفك نطالب هيئة التأمين بضرورة تطبيق التعرفات وإلزام الأطراف بها، نناشد الأطراف السياسية المتنازعة التوصل الى تسويات نهائية تصب في مصلحة الفلسطينيين وتطمئنهم الى مستقبلهم. ■