

المجلة
الاقتصادية

البيان الاقتصادي

مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

العدد ٤٨٠ • السنة الواحدة والأربعون • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١١

AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 480 • 41 YEAR • NOVEMBER 2011

حاكم إمارة دبي
أمر باستحواد «دبي الوطني»
على بنك دبي

أدوية الجينيريك فاعلة
ويستعملها ٦٠٪
من الأميركيين - تحقيق -

قيمة قسط التأمين الصحي
تجاوزت الحد الأدنى
الشهري للأجور

رغم الخسائر وتراجع
اجور النقل
١٥٤ سفينة جديدة
دخلت القطاع

توزيع الدروع والجوائز
تجارة انكليزية
اخرت معظم الدول العربية

صراخ جماعي عالمي: احتلوا وول ستريت

مطورون عقاريون وتكنولوجيايون ومصرفيون
وضامنون متفائلون بعودة الانتعاش لقطاعاتهم



528900017804

Bahar: 008 • Egypt: EPGO • France: Euro5 • Jordan: J05 • Israel: S026 • Kuwait: 002 • Lebanon: L17.500 • Monaco: D050 • Oman: O03 • Qatar: Q025 • Syria: S1200 • UAE: D025 • Yemen: Y01550

HSBC يصرف موظفيه العرب وي طرح في بلدانهم ٤٠ اصدارا جديدا لصكوك وسندات الدين

في الوقت الذي يسرّح فيه البنك البريطاني HSBC غالبية موظفيه العرب حيث يتواجد في العالم العربي، يستعد لطرح ٤٠ اصدارا جديدا للصكوك وسندات وادوات دين واستثمار في المنطقة العربية، هذا بحسب الرئيس الاقليمي للخدمات المصرفية العالمية والخدمات المصرفية الخاصة في بنك HSBC محمد التويجري.

وقال التويجري خلال لقاء صحفي مع ممثلي وسائل الاعلام المحلية عقد بدبي مؤخرا، ان البنك انتهى من الاعداد لهذه الاصدارات التي تتنوع بين العديد من ادوات المال والاستثمار المختلفة، مشيرا الى ان البنك يتحين تحسن الاوضاع الاقتصادية العالمية للشروع في عمليات الطرح.

واوضح ان الحد الادنى يبلغ نحو ١٠٠ مليون دولار (٣٦٧ مليون درهم) للاصدار الواحد، اي ان مجموع الاصدارات لن يقل عن اربعة مليارات دولار (١٤,٦٨ مليار درهم).

مسؤول صيني: الصين لن تكون المخلص للاوروبيين

بصراحة كلية قالت الصين انها لن تكون المنقذ المالي لاوروبا خلافا لما تتناقله الاوساط المعنية بأزمة اليونان وباقي الدول الاوروبية المتعثرة.

صدر هذا التصريح في وقت كان يستعد الرئيس الصيني لحضور قمة العشرين (عند ارسال هذا العدد الى الطبع).

والمعروف ان الصين تملك اكبر احتياطي من العملات الاجنبية في العالم.

ونقلت وكالة الانباء الصينية عن مسؤولين صينيين قولهم: «على اوروبا ان تتعامل مع مصائبها المالية بنفسها». و اضافت «لا يمكن ان تكون الصين المخلص للاوروبيين ولا ان تكون الدواء للداء الاوروبي».

أزمة سيولة نقدية حادة في ليبيا

توقع محافظ البنك المركزي الليبي الصديق عمر عبد الكبير تقاقم أزمة نقص السيولة النقدية الحادة في ليبيا، وقال ان أزمة السيولة قائمة في البلاد، حيث لم يحرر سوى ١,٥ مليار دولار من أصول ليبية في الخارج بقيمة نحو ١٧٠ ملياراً.

ورأى الكبير ان إصلاح النظام المصرفي في ليبيا ينبغي ان يتم وفق خريطة طريق تضعها مؤسسات دولية، من بينها صندوق النقد الدولي.

سوريا انفتت ٣ مليارات دولار دفاعا عن ليرتها

قالت مصادر معهد التمويل الدولي (IIF) ان الاضطرابات في سوريا ستؤثر على اقتصادها سلبا بنسبة ٦ في المئة. كما توقع المعهد انكماشاً للاقتصاد بنسبة ٣ في المئة خلافا لتوقعات وزير المال السوري محمد الجليلاتي الذي توقع ان ينمو الاقتصاد السوري في نهاية العام الجاري بنسبة واحد في المئة. وكان محافظ البنك المركزي السوري اديب مياله قد اشار الى ان سوريا انفتت نحو ٣ مليارات دولار دفاعا عن الليرة السورية.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACE	335	CHABROS	27	INMARSAT	57	SAHARA	307
ADIR SYRIA	333	CHEVRON	8	INVEST BANK	171	SAIFI MODERN	43
AFRICAN	185	CHEVRON	9	ISLAMIC/SUDAN	273	SALAMA	29
AFRO ASIAN ASSISTANCE	289	CITY RE	221	JOFICO	352	SALAMA	311
AHLEIA KUWAIT	297	COGENT	293	JORDAN	359	SAMAYA	107
AHLIA COOP	151	CRESCENT GLOBAL	269	KASPERSKY LAB	63	SAMSUNG	95
ALIG	117	CUMBERLAND	173	KEMPINSKI	257	SAUDI BROKERS	197
ALLIANCE / UAE	183	DHOFAR	109	KHOURY HOME	97	SAUDI OGER	3
ALLIANCE/ALGER	309	DOHA BANK	47	LEADERS INS. BROKERS	217	SAUDI RE	299
ALLIANZ SNA	131	DOHA INS	277	LEVITON	75	SEA CARGO	243
AMANA COOP	31	DU	89	LEXMARK	65	SEATRANS	245
AMIG	25	DUNES IMMOBILIER	165	LIA	227	SEIB	23
APEX	275	ELITE RE	175	LIBANAISE DE DISTRIBUTION	123	SHADADY	71
ARAB ORIENT	323	ESKADENIA	81	LIBANO SUISE	121	SHAYA	7
ARAB RE	336	FAIR OIL & ENERGY	285	LIBYA INS	340	SKIC	49
ARABIA	313	FAJR GULF	195	LOCKTON	283	SOFT MIND	59
ARABIA / KSA	69	FALCON CITY	17	MANALCO	93	SOFTWARE DESIGN	99
ARABIA SYRIA	338	FAWAZ GENERAL TRDG	53	MEDGULF	219	SPM FAIR	129
ARGO RE	259	FENCHURCH FARIS	193	MEDGULF	262	STAR	199
ARIG	267	FIORDELLI	119	MEDGULF	360	SUEZ CANAL	153
AROPE	51	FLAGSTONE	207	MEDNET LIBAN	127	SUMMERLAND	45
ASSAFIR	229	FOREFRONT TECHNOLOGIES	91	MISR	281	SYRIAN ARAB	177
ASSIST AMERICA	125	GEN RE	319	MOTOROLA	67	TAKAFUL EMARAT	155
ASSUREX	137	GENERAL ARABIA	331	MUNICH RE	189	TAKAFUL PALESTINE	325
AUDI	4	GENERAL TAKAFUL	39	NAIZAK	87	TAKAFUL RE	342
AUDI	5	GEZAI RI SHIP	237	NASCO KARAOGLAN	271	TECHNOSYS	79
AVAYA	260	GLOBEMED SAUDI	113	NORTH	169	TRADE UNION	303
AWRIS	187	GLOBEMED SYRIA	211	OMAN INSURANCE	85	TRUST RE	287
AXA	225	GRAS SAVOYE	317	OMAN RE	203	TRUST SYRIA	348
BARAKA BANKING GROUP	163	GREEN VALLEY	33	Q INVEST	21	TWO FOUR 54	11
BEIRUT BANK	147	GRS	354	QAFELA	201	UCA	133
BEMO	143	GULF	279	QATAR AIRWAYS	12	UFA	233
BILADOUNA	139	GULF GENERAL	301	QATAR ISLAMIC	35	UIB	358
BNH	167	HP	55	QATARLYST	103	UNISHIP	241
BUMC	135	ICC	77	QFC	19	UNITED / YEMEN	159
BURUJ	305	IGI	191	RX SOLUTIONS	83	WATHBA NATIONAL	350
C & G	322	IIR	251	SAFAT TAKAFUL	161	YARMOUK	179
CAPE	329	IIR CITY SCAPE	41	SAGR NATIONAL	149	ZURICH	2

الاقتصاد في الخليج، أقوى

في هذا الوقت، تتابع دول مجلس التعاون الخليجي المجريات المقلقة تلك، بالعين الساهرة والحسّ المدرك لمسؤولية المحافظة على استقرار الأسواق وانتعاشها في منطقتي الشرق الاوسط وشمال افريقيا، وحتى في داخل العمق الآسيوي نفسه، مستندة الى خبرة باتت ثابتة وعريقة، في مواجهة الأزمات وكفاءة عالية في التعاطي معها وتجاوزها، بحيث انها استطاعت ان تتأى بنفسها عن تداعيات الأزمات الأوروبية والأميركية، حيث أكدت سلطات البنك المركزي الإماراتي ان احتياطات البنك ليست معرضة على الإطلاق لمخاطر ديون منطقة اليورو، ذلك ان البنك لا يستثمر إلا في البلدان القوية ذات التصنيف AAA. ومع ذلك، فقد دعا وكيل وزارة المال الإماراتي **يونس حاجي الخوري** الى ضرورة تشكيل كتل اقتصادي خليجي قوي، يكون قادراً على مواجهة تطورات الأوضاع المالية العالمية التي تشهد تراجعاً كبيراً. كما ان الكويت تدرس امكانية شراء أصول أوروبية مختلفة، مستفيدة من تراجع الأسعار بسبب أزمة الديون، حيث يعتبر وزير المال الكويتي **مصطفى الشمالي** ان كل قطاعات الاستثمار الأوروبية مفتوحة أمام الكويت. علماً أن ميزانيات دول الخليج لا يمكن إلا ان تتأثر ايجاباً حالياً، على الرغم من التخوف من انكماش الإقتصاد العالمي، حيث من المتوقع ان ترتفع إيرادات هذه الدول بما يزيد عن ٢٥٪ لتصل الى ما يزيد عن ٥٥٠ مليار دولار هذا العام، مما يتيح لهذه الدول متابعة واقرار وتنفيذ عدد كبير من المشاريع الأساسية في بلدانها، علماً أن دول المجلس تعزّم ضخ ما يزيد عن ٥٠ مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة لتطوير قطاع البتروكيماويات، ليصل اجمالي استثماراتها الى ١٦٠ مليار دولار. فقد وقّعت السعودية اتفاقاً استراتيجياً لتأسيس شركة «صدارة» باستثمار حوالى ٢٠ مليار دولار حيث من المنتظر ان يوفر هذا المشروع النوعي آلاف فرص العمل للسعوديين، وعوائد سنوية قد تتخطى ١٠ مليارات دولار سنوياً، خلال سنوات قليلة بعد التشغيل، حيث يعتبر مشروع شركة صدارة واحداً من أكبر منظومات البتروكيماويات العاملة في العالم. كذلك فإن الخطة العشرية للمملكة في قطاعي الماء والكهرباء هي الاخرى ستكلف حوالى ١٢٠ مليار دولار، لمواجهة تحدي الارتفاع السنوي الدائم في الطلب على الماء والكهرباء في المملكة. أما من جهة أخرى، فمن المتوقع ان تبلغ التجارة البينية بين دول الخليج ٩٠ مليار دولار هذا العام، أي بنمو قدره ١٤٪، وذلك بانتظار اتمام صيغة الاتحاد الجمركي الخليجي عام ٢٠١٥. ■

الاحتجاجات الفوضوية الواسعة والتي شملت أكثر من ٨٠ بلداً (مظاهرات، اضرابات، احتلال الشوارع، مخيمات في الساحات والميادين) ويشمل ذلك المدن العالمية الكبرى (كلندن وفرנקفورت، امستردام، نيويورك، روما، أثينا، مدريد، سيدني، طوكيو، برلين بما في ذلك حي المال في مانهاتن WALL STREET بما يمثل من هبة ورمزية) وذلك في ما يشبه حركة شعبية عالمية منمطة، لجيل غاضب، في مواجهة النخب السياسية والمالية والاقتصادية المتحكمة بالقرارات الاساسية العليا للانظمة والدول، ورفضاً لبرامج التقشف والاقتطاعات والصرف من الخدمة، مما يعتبر اصلاحات هجينة بنظر المحتجين والمعارضين والاتحادات والنقابات ومفترشي الخيام والشوارع والساحات بحيث تعاني أوروبا اليوم اياماً كئيبة وحزينة، وتحبس انفاسها قلقاً من تداعيات اجتماعية مفتوحة على شتى الاحتمالات، وتعيش فصولاً صاخبة تنذر بأوقات صعبة، ومستقبل اصعب للاتحاد الاوروبي ومنطقة اليورو، خصوصاً مع تفاقم خلافات قادة الاتحاد بشأن الكلفة والاساليب وهندسات الانقاذ وتدهور معدلات النمو في بلدانها، لتضرب أقوى اقتصادين اوروبيين (المانيا وفرنسا) حيث لامست عتبة (صفر ٪) مما دفع بالرئيس الاميركي «اوباما» للاعتراف بأن «الزمة في منطقة اليورو ترعب العالم» عازياً ذلك الى «ان الاجراءات التي اتخذتها الحكومات الأوروبية لمواجهة ازماتها المالية المتفشية جاءت متأخرة».

أما من جهة أخرى، وعلى الرغم من تحذيره من انكماش واسع وعلى نطاق عالمي، فمن المرجح ان يتبنى صندوق النقد الدولي خطة طارئة للمشاركة الفعالة، وقيادة عملية انقاذ واسعة للدول الأوروبية المترنحة تحت وطأة ديونها السيادية وحجوزات موازنتاتها، وذلك في محاولة لانقاذ النظام المالي والمصرفي العالمي من انهيار كارثي غير مسبوق، بمعنى العمل على تعويم المؤسسات المتعثرة (إعادة هيكلة رؤوس أموالها وأرباحها) وتحسين الأنظمة المالية وتطوير آليات الضبط والمراقبة والإرشاد الانفاقي وهندسة التكافل المالي (شطب نسب مهمة من الديون) في مواجهة العجز والإفلاس المحققين بالكثير من البلدان المنهكة، وذلك بالاعتماد أساساً على وقف التحويلات والاستثمارات البنوية الهادفة الى تعزيز مختلف الأنشطة الاقتصادية، وتعزيز التجارة الدولية، حيث تبدو الصين بدورها مستعدة بل متحمسة، لمُدد العون المباشر والمساعدة في إعادة الحيوية والنشاط الى المشروع الاقتصادي العالمي، وخصوصاً الأوروبي والأميركي، أي حيث هي الوجهة الأساسية للإنتاج والصادرات الصينية.



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير

ahafizbarbir@gmail.com

مع حلول منتصف ليل ٣١ تشرين اول الماضي (اي قبل ايام قليلة) تجاوز عدداً، نحن سكان الكرة الأرضية من البشر، المليارات السبعة، اي بارتفاع نسبته مئة في المئة عما كنا عليه منتصف ستينيات القرن الماضي. اما كيف ولماذا، فالاسباب عديدة، وليس هنا مجال لذكرها وتعدادها وتفنيدها (فالصين مثلاً تواصل مراكمة الارقام القياسية. فهي الى جانب تحقيقها اكبر نسبة نمو عالمية، واعلى احتياطي للعملة الاجنبية في العالم، + ٣٢٠٠ مليار دولار، فقد تجاوز عدد سكانها ١,٥ مليار نسمة) اما ما يعيننا من هذا الرقم الفلكي والزيادة المذهلة، فإنما هو ارتباطها الوثيق بالقاعدة الاقتصادية الاساسية، اي بالعرض والطلب. فالطلب هنا بفعل الزيادة والازدياد البشري المقلق هو مؤشر خطير عن تأثيره المباشر بقدرات وامكانات العرض، وارتفاع كلفة الموارد وتقلصها. وينسحب ذلك ليس فقط على المزيد من الافواه الساعية وراء الغذاء والموارد الاستهلاكية الاخرى، بل يعني ايضا متوسط حياة اطول (متوسط العمر اليوم يبلغ ٦٩ عاماً وهو في اعلى مستوياته، ويصل الى ٨٠ عاماً شمالي أوروبا) وذلك بفضل الانجازات الطبية والتطور والتقدم العلمي، بمعنى ازدياد كلفة الاستشفاء والطبابة والرعاية الصحية ومعاشات التقاعد، والضمان الاجتماعي، بحيث بات المسنون في تزايد في كل مكان مما سينعكس ضغوطاً على معدلات النمو في العالم بفعل الكلفة العالية.

ومما يمكننا ان نفهم معه (بعض) مسببات الازمات المالية والاقتصادية والاجتماعية الكبرى التي تعصف اليوم بدول ومجتمعات كانت حتى الامس القريب مضرب مثل برغد عيشها وازدهارها ونمو مجتمعاتها، بحيث باتت مقصداً وهدفاً لطلاب الهجرة والحياة الافضل، كبلدان أوروبا مثلاً والتي اصبحت منشغلة حتى أذنيها بالازمات المالية والاقتصادية والاجتماعية التي تعصف بها، بحيث باتت تداعياتها تنذر بوقوع كوارث اجتماعية حقيقية وسط المزيد من

توزيع الدروع .. تجارة رابحة قبول «الدرع المدفوع» يقلل من قيمة المؤسسة

اتصل بنا من اماره خليجية، رجل اعمال له مكانته ولمؤسسته شهرتها حيث تتواجد، ليطالب منا ان نعالج موضوع «تجار الدروع والجوائز» الطارئين، لا سيما «رجال العلاقات العامة» الانكليز الذين جاؤوا الى بلدان الخليج اثر الازمة المالية العالمية في بلدانهم، بهدف التعويض على انفسهم ما خسروه في بلدانهم عن طريق توزيع درع او جائزة لصاحب او مدير عام مؤسسة مقابل بدل اتعاب ونفقات تبلغ نحو عشرة آلاف دولار عن كل «درع» او «جائزة».

ويضيف متضايقا «رغم رفضي ورفض الكثيرين من نظرائي لعروضهم، كانوا يكررون محاولاتهم الى حد الازعاج والاحراج حيث يحذروننا من ان يفوتنا القطار او السباق الى الشهرة بانفراد منافس لاعمالنا بدرع التقدير وجائزة الجودة».

ويلقى رجل الاعمال: «ان توزيع الدروع والجوائز والشهادات كما تعلمنا من خلال ممارستنا لاعمالنا وتعاملنا مع مؤسسات دولية جدية، يبني على دراسات علمية عن الشخص المرشح لنيل الدرع، او الجائزة، بحيث ينبش ويدرس سجله الشخصي والمهني من قبل مؤسسات متخصصة. اما اذا كانت المرشحة لنيل الدرع او الجائزة مؤسسته فتتم دراسة اوضاعها الادارية والمهنية مكانيا وميدانيا وفق معايير اكااديمية متعارف عليها عالميا».

فاستنادا الى اية معايير ومبادئ يريدون منحي درع التقدير والكفاءة المهنية؟ يسأل رجال الاعمال ويختتم: «فأنا رجل احترم نفسي ومهنتي ولا اقبل بهذا التقدير المدفوع الثمن والمعيب من اشخاص او مؤسسات طارئة مهنتها الابتزاز!!»

قبل ان يتصل رجل الاعمال المنزعج والمحرَج ليشكو لنا تجار الدروع والجوائز، كنا نسمع انتقادات كثيرة عن امثالهم في الاردن والامارات والسعودية حيث توزع الدروع والجوائز بالعشرات، لا بل بالميئات على من يستحقها ومن لا يستحقها، وقد نشأت عن هذه الظاهرة المعيبة نزاعات اعلامية وقضائية، لا زال بعضها امام المحاكم..

نحن لا نوجه اللوم «لتجار الدروع والجوائز» وحسب، بل لمن يقبل ان يُمنح الدرع او الجائزة من قبلهم، فعلى من يُعرض عليه الدرع او الجائزة او شهادة ما، ان يتأكد من مكانة المانح، فإذا لم تكن مؤسسة اكااديمية معروفة او لجنة مؤلفة من اكااديميين ومتخصصين عليه ان يعتذر عن قبولها حتى لو كانت بدون اي مقابل..

عرفنا نحن بالذات اشخاصا تخصصوا باصطياد رجال اعمال مغمورين ويحتاجون الى الشهرة، فيعرضون عليهم، منحهم الدرع او الجائزة في حفل يضم عليه القوم ونافذين ووسائل اعلامية، وذلك مقابل تحمل نفقات الحفل و«بدل الاتعاب».. ولم يكن عدد من قبلوا مثل هذا «التكريم» بقليل..

احد مصنعي الدروع يؤكد انه يصنع في الشهر الواحد اكثر من ٥٠٠ درع لاشخاص وجمعيات متخصصة بهذا «الاختراع الانكليزي» ويقدر قيمة الدرع بين ٢٠ و١٥٠ دولارا، وذلك حسب المواصفات التي يطلبها منه مانح الدرع. فهناك دروع خشبية ودروع نحاسية، وتزداد الكلفة اذا كانت اللوحة التي تلتصق على الدرع ذهبية ونافذة الحروف!

والى ملاحظة مصنع الدروع، لاحظ احد اصحاب شركات الاعلان، ان تجار الدروع لا يكتفون ببذل الاتعاب، فهم يقنعون اكثر من مؤسسة لتكون راعية لحفل التكريم مقابل رسم معين، ولرعاة الحفلات مراتب ايضا بلاتينية.. ذهبية وفضية..

قبل ان نختم، عدنا الى اعداد «البيان الاقتصادية»، لندقق في حفلات توزيع الدروع والجوائز والشهادات، فوجدنا عددا غير قليل ممن يحملون شهادات مؤسسات ومنظمات دولية مثل «ستاندراند بورز» و«موديز» ومؤسسات اكااديمية دولية معروفة.. ومثل هذه الشهادات والجوائز المشروعة ترفع من شأن الشركة التي منحت لها.

فإلى مثل هذه الجوائز النظيفه والشهادات الاكااديمية يجب ان تسعى كل مؤسسة وكل رجل اعمال! ■

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

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

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رجال - الطابق السادس
هاتف: ٩٦١ ١ ٣٩٦٨٠٥
فاكس: ٩٦١ ١ ٣٩٦٤١٧
ص.ب: ٥١٠-١١ لبنان
رياض الصلح ١١٠٧٢٠٨ بيروت

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

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

Lebanon
Beirut Head Office:
Sami El Solh Boulevard
Rahal Building - 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 44677881

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 795915667

Kuwait:
+ 965 97714789

Oman:
+ 968 98932551

Qatar:
+974 5 062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 50 8633500

Sudan:
+ 249 910 443322

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 11 6626670
+ 963 96 8499784

Tunisia:
+ 216 26431222

United Arab Emirates:
+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944

Yemen:
+ 967 715 266954

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

بدل الاشتراك السنوي:

Lebanon: US\$ 100 | Middle East: US\$150
GCC, North Africa & Other Countries US\$ 200

ثمن النسخة: لبنان ٧٥٠٠ ل.ل. سوريا ٢٠٠ ل.س., مصر ٣٠ جنيهات, الاردن ٥ دينار, قطر ٢٥ ريالاً, السعودية ٢٥ ريالاً, الكويت ٢ دينار, الامارات ٢٥ درهماً, البحرين ٣ دينار, سلطنة عمان ٣ ريال, العراق ٦ دينارات, السودان ٢ جنيهات, اليمن ١٠٥ ريالاً, ليبيا ٧ دنانير, المغرب ٦٠ درهماً, FRANCE 5 EURO, U.K. 3.5 Stg, CYPRUS 3 CP

USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO



تكنولوجيا

قال لنا نضال ابو لطيف (AVAYA) ان ثورات «الربيع العربي» رغم سلباتها، القت الضوء على اهمية شبكات التواصل الاجتماعي واقبال الجيل الجديد على وسائل التكنولوجيا
ص: ٦٠

عقارات

في حديث شيق مع سالم موسى (شركة فالكن سيتي اوف وندرز) قال ان السوق العقارية في دولة الامارات «جئة استثمار» ص: ٢٨



في هذا العدد

- حصار الشهر: الاقتصاد في الخليج - بقلم د. عبد الحفيظ البربر ١٠
بصرحة: توزيع الدروع... تجارة رابحة ١٣
رأينا: «جعيثا» الاعجوبة التي محت ثلث المديونية العامة في لبنان ١٦

اقتصاد عربي وعالمي

- خلف الحبتور: اخطأت عندما اشترت حصصة من باركلينز بنك ٢٠

عقارات

- تغطية مصورة لمعرض سيتي سكيب دبي وقمة الرواد في البناء والتشييد - دبي والقيمة القطرية للبناء والتشييد في الدوحة ٢٦
اعتبر علي بيضون (شركة F GROUP للتطوير العقاري) قطاع الاستثمار العقاري في لبنان الافضل في المنطقة العربية وتوقع ان يستعيد حيويته بعد توجه المطورين نحو المساحات المتوسطة نسبيا ٥٢
تكنولوجيا سجلت «البيان» الاقتصادية احاديث لكبار المشاركين في معرض جيتكس للتقنية ٢٠١١ ٥٤
لبنانيات أوسع تحقيق عن أدوية الجنيريك - اعداد ريم شاهين ١١٠
نقاط سوداء: نقل النفوس - يكتبها المهندس زياد زخور ١٤١

مال ومصارف

- البنك اللبناني للتجارة BLC طلب رخصة لانشاء بنك استثماري ١٤٤
رياض سلامة حاكم مصرف لبنان: مصارفنا قادرة على مواجهة التغيرات الحاصلة في الخارج ١٤٦
مصرفيون ورجال اعمال يشيدون باتمام صفقة استحواذ بنك الامارات دبي الوطني على مصرف دبي بأمر من الشيخ محمد بن راشد ١٤٨
دويتشه بنك يشطب ٣٠٠ مليون دولار من ديون اليونان ويصرف ٥٠٠ موظف ١٥٦
كونسورتيوم مصرف لبناني متوسط الحجم يمول عملية استثمارية ضخمة ١٦٨
صراخ جماعي عالمي: احتلوا وول ستريت - تحقيق ١٨٠-١٨١
التأمين عبر المصارف دخل الى فلسطين ١٨٢

تأمين

- مفكرة ضامن عربي: التأمين في ليبيا «هل تكون «لبنية» بعد «العرقنة» و«اللبننة»؟ - بقلم جوزف زخور ١٨٤
كتابات في التأمين: الخطر المستحيل والمؤكد والموكن الوقوع في صناعة التأمين - بقلم جميل حجار ١٨٦
A question on the minister of economy and central bank governor - by Salim Abouhaider ١٨٧
لقاء بادن - بادن السنوي وآخر المستجدات العالمية وانعكاساتها على صناعة التأمين ١٨٨
عقد تأمين جديد يحمل اسم «حارس السمعة» اطلقت شركة AIG ١٩٠
اوروبا الاولى بين القارات بأقساط التأمين التي بلغت ١,١٠٧ تريليون يورو ١٩٢
مقترحات موجة الى وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني نقولا نحاس ١٩٤
مجلة «البيان» اول من جمع وسطاء التأمين في لبنان عام ١٩٨٢ ودعته لتأسيس نقابته ٢٠٩
دراسة عن الولادة القيصرية اعدها فريق عمل مجموعة غلوب مد برئاسة الدكتور د. سركيس الزين ٢١٠
رولاند زعتر (ZURICH): شركات المنطقة تحتاج الى الوقت للتألف مع قطاع الطاقة البديلة ٢٢٠

نقل

- رغم تراجع اجور النقل وتكدس الخسائر ١٥٤ سفينة جديدة تدخل قطاع النقل في الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي ٢٢٦
سيارات: نبيل بازرجي: نتوقع ان تستحوذ سيارة غران كابرير الرياضية على ٤٠٪ من مبيعات مازيراتي ٢٤٦
مجتمع: - ميراي فارس بويز - ٢٤٨
سياحة ٢٥٥
افراح: ٢٥٨

مقابلة

قال مدير عام لكسمارك - الشرق الاوسط محمد ادرات في حديث لـ «البيان الاقتصادي» ان الشركة ستستمر في استراتيجيتها، وستطرح طابعات جديدة خلال ٢٠١٢ بنوعية وكمية اكبر من اي عام مضى ص: ٥٨



مال ومصارف

حاز البنك الاستثماري الرائد في قطر Q INVEST (رئيسه شهزاد شهباز) على جائزة عالمية «افضل بنك استثماري ناشئ» منحتة اياها غلوبال فايننس ص: ١٥٣



مقابلة

قالت لنا السيدة رحاب لوتاه (مجموعة موارد للتمويل) انها تتذكر دائما ما كان يقوله المغفور له زايد بن سلطان آل نهيان «ان اكبر استثمار للمال هو في شبابنا وخلق اجيال تحمل العلم والثقافة» ص: ٢٤



تأمين

منح الاتحاد الآسيوي للاعمال ضمن جوائز «الريادة الآسيوية» الشركة الاهلية للتأمين التعاوني السعودية جائزة «افضل علامة تجارية في آسيا في قطاع التأمين» - رئيس الشركة التنفيذي المهندس سامي العلي - ص: ٢٠٦





ريك بدنر
الرئيس التنفيذي لبنك الإمارات دبي الوطني



الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم
رئيس بنك الإمارات دبي الوطني



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم
حاكم إمارة دبي

مال ومصارف

اشاد مصرفيون ورجال
اعمال بدولة الإمارات
باستحواذ بنك الإمارات
دبي الوطني (رئيسه
الشيخ احمد بن سعيد
آل مكتوم) بأمر من
حاكم إمارة دبي الشيخ
محمد بن راشد آل
مكتوم
ص: ١٤٨



تكنولوجيا

الرئيس التنفيذي لثاني
شركة اتصالات في
الإمارات (دو) DU
عثمان سلطان قال ان
الشركة تركز على
التطبيقات تحقيقا
لايرادات اكبر وهامش
ربحية اعلى
ص: ٥٦

تأمين

قال لنا توني كابوت
(ARGO RE) انه رغم
تكاثر عدد شركات الاعادة
تبقي المنطقة العربية
زاخرة بالفرص خصوصا
لشركة تملك القدرات
والخبرات التي لدينا اي
لدى ARGO RE ص: ٢١٨



تكنولوجيا

اعتبر سليم زيادة
(شركة هيوليت باكارد
HP - الشرق الاوسط)
ان سوق مصر والعراق
واعدتان والسوق
السعودي الاكبر في
الشرق الاوسط
بالنسبة الى منتجات
هيوليت باكارد HP
ص: ٦٢



تكنولوجيا

عرض طارق الكزبري
(KASPERSKY LAB)
الشرق الاوسط)
للبرامج الجديدة
الموجهة لقطاع
الشركات وقال: اننا
نتطلع الى الريادة في
اسواق المنطقة
ص: ٦٤



تأمين

حصل الدكتور طارق
الفايز على جائزة افضل
رئيس تنفيذي في قطاع
التأمين لعام ٢٠١١ وهو
اول سعودي يحصل على
هذه الجائزة على مستوى
الشرق الاوسط
ص: ١٩٨



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : ECONOMY IN THE GULF - BY DR. ABDEL H. BARBIR-	10
FRANKLY SPEAKING: AWARDS DISTRIBUTION .. A NEW TRADE	13
EDITORIAL : THE MIRACLE WHICH CUT OUR PUBLIC DEBTS BY 33%	16
ARAB AND WORLD ECONOMY:	
KHALAF AL HABTOUR: I MADE A MISTAKE WHEN I BOUGHT INTO BARCLAY'S BANK	20
REAL ESTATE:	
BUILDERS PIONEERS SUMMIT HELD IN DUBAI SPECIAL COVERAGE & CITY SCAPE DUBAI	26
F.GROUP'S ALI BEYDOUN : LEBANESE REAL ESTATE IS STILL THE MOST LUCRATIVE IN THE ARAB REGION	52
TECHNOLOGY: GITEX 2011 - SPECIAL INTERVIEWS WITH LEADING PARTICIPANTS	54
LEBANESE AFFAIRS: GENERIC DRUGS SPECIAL SURVEY - BY REEM CHAHINE	110
BLC APPLIED FOR LICENSE TO FOUND AN INVESTMENT BANK	144
BDL'S GOVERNOR: LEBANESE BANKS IN GOOD POSITION TO FACE THE ONGOING EVENTS	146
BANKING AND FINANCE: EMIRATES NBD TOOK OVER DUBAI BANK	148
CONSORTIUM TO FINANCE THE VENUS PROJECT IN BEIRUT	168
"OCCUPY WALL STREET" A NEW REVOLT AGAINST WILD CAPITALISM	180
INSURANCE:	
ARAB INSURER'S DIARY - LIBYANIZATION - BY J. ZAKHOUR -	184
INSURANCE WRITINGS: RISKS IMPOSSIBLE - BY JAMIL HAJJAR -	186
QUESTION TO BDL : BY SALIM ABOU HAIDAR, DUBAI	187
BADDEN - BADDEN: REINSURERS MET AND DISCUSSED 2012 RENEWALS	188
LETTER TO MINISTER NICOLAS NAHAS: WE DO NEED A NEW INSURANCE LAW	194
SAUDI ARABIA: HEALTH INSURANCE PREMIUM GROWING FAST AND REACHED \$ 4.37 BILLION	202
DR SARKIS ZEIN (A STUDY OF CESARIENNE IN LEBANON)	210
ZURICH'S ROLAND ZAATAR: INSURERS IN THE REGION WILL NEED TIME TO KNOW HOW TO DEAL WITH RENEWABLE ENERGY	220
SHIPPING:	
NEW 154 VESSELS ENTERED THE MARKET INSPITE OF DROP OF PRICES	226
AUTO DEALER: A MINE BAZERJI MAZERATTI WILL WIN THE CAPRIO AWARD	246
SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	248
TOURISM:	255
WEDDINGS:	258

أهم من جميعنا

الأعجوبة التي «محت» ثلث المديونية العامة للبنان!

يرتفع بمبلغ يعادل ثلث المديونية العامة.

ولولا ارتفاع ثمن الذهب لكانت نسبة المديونية من الناتج المحلي قد تجاوزت الـ ١٨٠ بالمئة، وهي النسبة التي بلغت المديونية العامة لليونان وجعلت منها بلدا مكروها داخل اسرته الأوروبية.

خلاصة هذا الرأي هو ان قدرة لبنان على سداد مديونيته العامة ارتفعت بنسبة الثلث بفعل اعجوبة حقيقية وليس جراء اصلاحات اجريت على المستوى الاقتصادي.

ولو انصف الشعب اللبناني لرفع الصلاة على روح **الياس سركيس** والمسؤولين الذين عنوا بتغطية الليرة اللبنانية بالذهب منذ جرى الفصل بينها وبين الفرنك الفرنسي وذلك اعتبارا من الاربعينات من القرن الماضي.

نذكر هنا ان المادة ٩٠ من قانون النقد والتسليف توجب على لبنان ان يغطي ليرته بذهب و عملات اجنبية مختلفة. وهذا ما حرص على التزامه **الياس سركيس** خلال ترؤسه لحاكمية مصرف لبنان ولرئاسة الجمهورية في ما بعد. ووقف الى جانبه في ذلك أيضاً الرئيس **سليم الحص** أطال الله عمره. ومنذ تلك الحقبة، وحتى تاريخه لم يتخلَّ لبنان يوماً عن «الذهبيات» التي استحوذ عليها. بل ان مجلس النواب تصدى للمحاولات التي جرت في التسعينات من القرن الماضي لـ «تسييل الذهب» وتحويله الى رأسمال منتج للفائدة كما زعم دعاة التسييل في حينه.

وتخوفاً من مغامرة يمكن ان يقدم عليها أي مسؤول في وقت لاحق، أصدر مجلس النواب قانوناً يمنع التصرف بالذهب من دون موافقة المجلس، وبذلك كتب للبنان ان ينعم بأعجوبة جديدة ادت تلقائياً الى خفض مديونيته العامة واخرجته من خانة الدول المتعسرة. ■

«البيان الاقتصادية»

مغارة جعيتا ليست الأعجوبة اللبنانية الوحيدة التي أنعم الله علينا بها. فهناك عجائب أخرى لا تقل شأنًا عنها، نذكر من بينها المعابد الرومانية في مدينة الشمس HELIO POLIS والتي اسمها اليوم بعلبك. والخبراء المتعمقون بالآثار يقفون مذهولين أمام عظمة المعابد التي تقف في بعلبك منذ ألف سنة، والتي لم تفلح الزلازل التي تعرض لها لبنان خلال تلك الفترة بكسرها إلا في عمود واحد من أعمدتها، ويحار الخبراء كيف ان بناء تلك المعابد تمكنوا من نحتها ورفعها ونصبها حيث هي.

ويذكر ان عالماً روسياً حضر في الخمسينات من موسكو ليطلع على بعلبك ويحدّد الأصول الهندسية التي استعملت في بنائها، فقال انها ليست من صنع سكان الكرة الأرضية بل ان «آخرين» ربما جاؤوا من كوكب آخر EXTRA TERRESTRES ربما هم الذين بنوا القلعة – الأعجوبة. ذلك ان ضخامتها وثقل أعمدتها وقواعدها أكبر من أي قدرة بشرية أو آلية كانت متوفرة على الكرة الأرضية قبل ألف سنة.

أما مغارة جعيتا فهي من خلق الله. وقد نحتتها الطبيعة على امتداد ملايين السنين.

وموضوع رأينا هذا ليس جعيتا وبعلبك فحسب، فهناك أعجوبة من نوع آخر حصلت ولا يتحدث عنها أحد. ألا وهي ارتفاع ثمن الأطنان الثلاثة من الذهب (٩,٢ ملايين أونصة) التي اشترى القسم الأعظم منها المرحوم **الياس سركيس** يوم كان حاكماً لمصرف لبنان لتكون غطاء للعملة اللبنانية. وقد ارتفع ثمنها مؤخراً من ملياري دولار الى ما يعادل حوالي ١٩ مليار دولار أميركي.

علماً بأن حاكم مصرف لبنان الحالي **رياض سلامة** أعلن ان ثمن الذهب الذي يملكه لبنان سوف يبقى مسعراً في قيوده ١٧ مليار دولار أميركي حتى إشعار آخر.

وارتفاع قيمة الاونصات التي اشتراها لبنان بين العامين ١٩٦٠ و ١٩٧٠ هو الذي جعل احتياط مصرفنا المركزي

آلاف الأميركيين يتظاهرون مطالبين باحتلال وول ستريت



صورة لـ «أ.ف.ب.»: قُدِّر عدد المتظاهرين بين ١٢٧ ألف متظاهر

آلاف الأميركيين احتلوا ساحة قريبة من حي المال «وول ستريت» في نيويورك لمدة ثلاثة أسابيع مطالبين بوقف آلة الحرب ومطالبين المصارف بوقف طرد الموظفين والمساعدة على اعمار الاحياء الفقيرة وبفرض الضرائب على الاغنياء.

وقد تضامن مع المتظاهرين الآلاف في معظم المدن الأميركية لا سيما في العاصمة واشنطن حيث حملوا شعارا «احتلوا وول ستريت».

نيكولا ساركوزي

سنوات الإصلاح في اليونان اكتسبت عادات سيئة



تعهد الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي ان يقوم مع برلين بتسريع تطبيق خطة انقاذ منطقة اليورو التي ما زالت تشهد اضطرابات كبيرة، واكد تصميمه على تجنب اليونان واوروبا اي اخفاق. وردا على تأكيد رئيس وزراء اليونان جورج باباندروان حكومته وشعب اليونان مصممان على اجراء

التغييرات اللازمة لتحسين الوضع المالي في البلاد، قال ساركوزي: ان احترام الوعود سيتم التحقق منه «خطوة خطوة» و«ان الشعب اليوناني عاش معاناة خلال الاشهر والاسباع الاخيرة لكن سنوات الإصلاح تأجلت طويلا واكتسبت عادات سيئة»... وختم: ان اخفاق اليونان سيكون اخفاق كل اوروبا وليس هناك اي بديل يتم بالمصادقية!

الاكياس البلاستيكية تهدد صحة الانسان والحيوان

اظهرت دراسات حديثة وابحاث علمية عديدة الضرر الصحي الذي تسببه المواد التي تستخدم في انتاج المواد البلاستيكية خاصة على الاطفال والاجنة والبيئة.

وقد دعت غير حكومة اوروبية الى عدم استخدام الاكياس البلاستيكية لتجنب خطرهما على البيئة وصحة الانسان والحيوان.

وفي دولة الامارات العربية منع قرار لوزير البيئة والمياه تسويق وتداول الاكياس البلاستيكية القابلة للتحلل اذا لم تكن مسجلة في نظام تقويم المطابقة الاماراتي ولائحة المتطلبات، والشروط



شعار وزع على محال السوبرماركت في الامارات يدعو الى جعل الامارات بلا اكياس بلاستيكية

الخاصة بتسجيل منتجات الاكياس البلاستيكية وذلك اعتبارا من مطلع العام المقبل. والمعروف ان لبنان من البلدان الاكثر استخداما للاكياس البلاستيكية وليس هناك من مراقبة او شروط لاستيرادها وتصنيعها واستخدامها.

الجميع يقاضون ستاندرد اند بورز S&P!

صنفت استثماراً بمرتبة ممتاز وانهار خلال اسابيع

لا تكاد مؤسسة ستاندرد اند بورز S&P تمنح تصنيفا جيدا لمؤسسة ما، لقطاع اقتصادي ما، حتى تظهر هشاشة التصنيف واضرارته المعنوية والمادية.

وقد ورد من مدينة سيدني الاوسترالية عبر وكالة (أ.ف.ب.) ان مدنا اوسترالية طالبت الوكالة بملايين الدولارات تعويضا عن خسارة تكبدتها في استثمارات مالية كانت الوكالة قد منحتها تصنيفا بمرتبة ممتاز مما حمل ١٣ بلدية على دخول الاستثمار المصنف بقيمة ١٥ مليون دولار اوسترالي وسرعان ما خسرت هذه البلديات قيمة استثماراتها بنسبة ٩٠ في المئة خلال اربعة اشهر.

وكالة (اي ام اف استراليا) وهي مؤسسة متخصصة بالقانون مولت دعوى اقامها المستثمرون الذين خسروا اموالهم مطالبين بتعويضات مع الفائدة بحجة ان وكالة ستاندرد لم تكن تملك معلومات موثوقة بما فيه الكفاية عن سندات هذا الاستثمار.

انقسام الالمان حول العودة الى المارك

أجري استطلاع في المانيا مؤخرا اظهر تزايد النظرة المتشككة للالمان حيال العملة الأوروبية الموحدة (اليورو) في ظل أزمة الديون التي تعصف في الوقت الراهن بهذه المنطقة.

واوضحت نتائج الاستطلاع ان اكبر المنتقدين لليورو من انصار حزب وزير الاقتصاد فيليب روسلر الديمقراطي الحر، الشريك في الائتلاف الحاكم، اذ اعرب ٧٠٪ من الليبراليين عن رغبتهم في عودة المارك. ووصلت نسبة مؤيدي عودة المارك بين انصار الحزب الاشتراكي الديمقراطي، اكبر احزاب المعارضة في البلاد، الى ٥٣٪ وحزب اليسار المعارض ٥٢٪.

في المقابل، ابدى ٥٥٪ من انصار تحالف المستشارة انجيلا ميركل المسيحي الديمقراطي و ٦١٪ من انصار حزب الخضر المعارض تأييدهم لاستمرار اليورو. وظهرت نتائج الاستطلاع ان ٤٠٪ من الالمان ينظرون بتشكك حيال عضوية بلادهم في الاتحاد الأوروبي في مقابل ٤٦٪ رأوا ان هذه العضوية جلبت لهم مزايا شخصية.

رفعت الاسد يصفي امبراطوريته العقارية حول العالم

تقول صحيفة التلغراف البريطانية ان رفعت الاسد عم الرئيس بشار الاسد (المبعد من سوريا قسرا) بدأ في بيع ممتلكاته حول العالم.

وقالت ان رفعت الاسد يملك ثروة كبيرة على شكل شقق ومنازل في العاصمة البريطانية في منطقة «ماي فير» بينها منزل تبلغ قيمته ١٠ ملايين جنيه استرليني.

ووصفت الصحيفة رفعت «بسفاح حماه» بسبب اتهامه بقتل ٤٠ ألف شخص من مدينة حماه قبل ان يبعد عن سوريا.

يوبيسوفت تفتتح إستديو لتطوير الألعاب الإلكترونية في

twofour54 بأبوظبي

أعلنت يوبيسوفت UBISOFT عن توقيع إتفاقية مع twofour54 أبوظبي، بيئة ابتكار المحتوى الإعلامي والترفيهي العربي، بهدف إفتتاح إستديو لتطوير الألعاب الإلكترونية، كما تنص الإتفاقية على مشاركة يوبيسوفت في أكاديمية الألعاب الإلكترونية في أبوظبي. وتعتبر يوبيسوفت واحدة من أكبر شركات إنتاج ونشر وتوزيع المنتجات الترفيهية ومنها الألعاب الإلكترونية.

وسيكون مقر أكاديمية الألعاب الإلكترونية في twofour54 للتدريب وستقدم صفوفها بالشراكة مع يوبيسوفت، ومن المتوقع أن تبدأ بإستقبال الطلاب في شهر آذار (مارس) ٢٠١٢.

وسيتلقى الطلاب المشاركون دورات تدريبية بمستويات عالمية، الأمر الذي يؤهلهم للعمل في مجال قطاع الألعاب الإلكترونية، خاصة وأنه يعتبر واحداً من القطاعات الأكثر تطوراً ونمواً في منطقة الشرق الأوسط.

كما ستعمل يوبيسوفت على إطلاق إستديو لتطوير الألعاب الإلكترونية، سيوفر فرص عمل وتطوير مواهب المخرجين من أكاديمية يوبيسوفت وغيرهم من مطوري الألعاب الإلكترونية الهادفين إلى ابتكار ألعاب عربية وعالمية.

وقال **وين بورغ**، الرئيس التشغيلي ونائب الرئيس التنفيذي في twofour54، تعليقاً على هذه الإتفاقية: لطالما اعتبر قطاع الألعاب الإلكترونية من القطاعات المهمة بالنسبة لنا في twofour54، وتأتي شراكتنا المعلنة اليوم مع يوبيسوفت لتشكل خطوة مهمة وأساسية لنا ولقطاع الألعاب الإلكترونية بالمنطقة العربية.

وتملك يوبيسوفت ثاني أكبر عدد موظفين يعملون لديها عالمياً، حيث يبلغ عددهم ٥٤٠٠ مطور في إستديوهات منتشرة في عدة دول من العالم. وسيحظى الشباب العربي الراغبون بالانضمام إلى أكاديمية الألعاب الإلكترونية الجديدة وإستديوهاتنا للتطوير بفرصة التعلّم ونيل الإرشاد والمعارف والأدوات اللازمة للتخصص وتطوير المهارات على أيدي محترفين، سيزمّنون تحويل أفكارهم الخاصة بالألعاب الإلكترونية إلى واقع.

وقد تم إختيار **يانيك تيلير**، الذي يعمل مع يوبيسوفت منذ ١٠ سنوات، لإدارة الإستديو الجديد. وقد بدأ **يانيك** مشواره مع يوبيسوفت كمدير مبيعاتها وتسويقها في سويسرا، ثم أصبح نائب رئيس تطوير أعمال نشاطات يوبيسوفت في الصين، وقام مؤخراً بشغل وظيفة مدير الموارد البشرية في يوبيسوفت شنغهاي.

وقالت **كريستين بورغيس كيمارد**، المديرة التنفيذية لإستديوهات يوبيسوفت العالمية: إننا سعداء بشراكتنا مع twofour54، خصوصاً مع التزامهم الواضح لتأسيس وتطوير قطاع ألعاب إلكترونية عربية في المنطقة، مع ما يملكونه من معارف إقليمية، ذلك أن هذه العوامل تجعلهم الشريك الأفضل لنا... إن ديمغرافيا المنطقة وتطوير مهارات التقنيين المبدعين المتخصصين هما العاملان الرئيسيان اللذان سيساهمان بنجاح إستديو الألعاب الإلكترونية الجديد.



وين بورغ
twofour54

٢٧٠ مليون درهم أرباحها بنهاية الربع الثالث

«دبي للإستثمار» تحصل على تمويل محلي بقيمة ٧٠٠ مليون درهم



خالد بن كلبان
دبي للإستثمار

أعلن العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في شركة دبي للإستثمار **خالد بن كلبان**، أن الشركة تمكنت من الحصول على تمويل من بنوك محلية بمبالغ تصل إلى ٧٠٠ مليون درهم، فيما ينتظر أن تحصل على تمويلات أخرى بنحو ٦٠٠ مليون درهم من بنوك أجنبية ليصل الإجمالي إلى ١,٣ مليار درهم.

وأشار إلى أن إجمالي التمويل سيذهب بواقع ٦٠٠ مليون درهم

لإنشاء الخط الثاني لمصنع الزجاج المسطح في أبوظبي، و ٣٠٠ مليون درهم لإنشاء مدينة صناعية في مجمع دبي للإستثمار وإقامة مستشفى في المجمع لاستثمارات البنية التحتية والصيانة فيه، فيما سيتم استعمال ٣٠٠ مليون درهم لسداد قروض والتزامات.

وأوضح أن التقديرات الأولية لصافي أرباح شركة دبي للإستثمار في النتائج غير المدققة حتى نهاية الربع الثالث من العام الحالي، تصل إلى نحو ٢٧٠ مليون درهم، فيما بلغت الإيرادات نحو ملياري درهم، علماً بأن أرباح الشركة في النصف الأول بلغت ٢٣٩,٣ مليون درهم، ما يعني أن أرباح الربع الثالث هي بحدود ٣٠ مليون درهم، بينما بلغت أرباح الشركة حتى نهاية الربع الثالث من العام الماضي ٦٨٧,٦ مليون درهم.

خلف الحبّور: أخطأت عندما اشتريت حصة من باركليز بنك

خلف الحبّور الملياردير الإماراتي

اعتبر أن شراءه ٥,٢ بالمئة من أسهم باركليز بنك البريطاني سنة ٢٠١٠ كان قراراً خاطئاً وأنه لن يوظف بعد اليوم أي درهم في مصرف أوروبي. وكان الحبّور قد دفع ١,٢ مليار دولار ثمناً للأسهم.

وأضاف الحبّور: إن المصارف الأوروبية انحرفت عن مسارها التقليدي CONVENTIONAL وأخذت تتعاطى كل شيء وتتورط في أعمال لا تدخل في اختصاصاتها. وأنا أوصي الأصدقاء بعدم توظيف أموالهم في المصارف الأجنبية إلا بعد أن تكون قد عادت إلى ممارسة العمل المصرفي بالطريقة التقليدية وغير المحفوفة بالمخاطر.



حجز احتياطي على أموال «غلوبل» في الأردن

حجزت هيئة مكافحة الفساد في الأردن بشكل احتياطي على الأموال المنقولة وغير المنقولة لأعضاء مجلس إدارة شركة المجموعة المتحدة القابضة الأردنية والشركات التي يمثلها الأعضاء. مع العلم أن بيت الإستثمار العالمي «غلوبل» يمتلك حصة غير مؤثرة في الشركة وممثلاً لعضو واحد في مجلس إدارتها من أصل سبعة أعضاء، فقد شمل قرار الحجز الاحتياطي أموال غلوبل في الأردن.



استباقاً لانسحاب الجيش الاميركي من العراق

مسؤول سابق في البنتاغون وملياردير اميركي اسس شركة لخدمة الشركات الاميركية الباقية في العراق

اعلن في نيويورك ان بول برنكلي PAUL BRINKLEY المسؤول المدني السابق في البنتاغون اسس مؤسسة مالية استشارية قابضة بمشاركة الملياردير الاميركي توماس بريتزكر THOMAS PRITZKER. وقال برنكلي ان الشركة الجديدة سوف تستحوذ على شركات عراقية خاصة وتقدم المشورة الى الشركات الاميركية الراغبة في العمل في العراق.

ويعتبر برنكلي احد الخبراء المتخصصين في شؤون العراق وافغانستان حيث سبق ان تولى في البنتاغون مهمة توفير السلع والخدمات التي يحتاجها جيش الاحتلال في البلدين، وهذا ما اكسبه خبرة واسعة في كيفية التعااطي مع الاسواق في البلدين، وان يتعرف الى اللاعبين الكبار فيها. وقد اطلق على الشركة الجديدة اسم (NAWAH) وهي اختصار للاحرف الاولى من North American Western Asia Holdings (NAWAH).

اما الملياردير بريتزكر PRITZKER فيرأس مجموعات اميركية عديدة من بينها مجموعة فنادق حياة (HYATT). وتعليقا على انشاء الشركة القابضة الجديدة قال برنكلي ان ادارة الرئيس اوباما تهيب لسحب القوات الاميركية من العراق نهاية هذا العام. وهذا الامر يترك فراغا على مستوى تلبية حاجات شركات المقاولات الاميركية التي ترغب بمتابعة الاعمال او ببدء اعمال جديدة في العراق، وشركتنا سوف تكون المصدر الذي يقدم للشركات الاميركية ما تحتاجه من خدمات او مواد او معلومات.

وذكر ان برنكلي درج على زيارة العراق على نحو مكثف منذ العام ٢٠٠٦ وهو شجع ما يزيد عن ٢٠٠ شركة اميركية على القدوم الى العراق والعمل على اراضيه. وفي افغانستان نجح برنكلي في استقطاب شركات اميركية عديدة من بينها آي بي ام IBM على افتتاح فروع لها وتسويق منتجاتها وخدماتها هناك وبرنكلي في الـ ٤٤ من العمر.



الملياردير THOMAS PRITZKER



PAUL BRINKLEY

لون لاتاكيا الكندية تنفي وقف أعمال التنقيب عن النفط والغاز في سوريا

نفث شركة النفط الكندية LAON LATAKIA ان تكون قد أوقفت أعمال التنقيب عن النفط والغاز في سوريا. وقالت ان ما تناقلته وكالات الأخبار عن توقيفها لأعمالها في سوريا، عار من الصحة. وكانت جريدة كالغاري هيرالد CALGARY HERALD قد نشرت خبراً في عددها الصادر في ١٧ تشرين الأول (أكتوبر) تعلن فيه ان شركة لون لاتاكيا LOAN LATAKIA تعمل في سوريا بمشاركة شركة كولزيك KULLZEYK البولندية. وكان الاتحاد الأوروبي قد حظّر التعامل مع شركات النفط، أو شركة النفط السوري وذلك في إطار العقوبات التي يفرضها على سوريا.

مديرة منظمة الصحة العالمية تندد بحيل شركات التبغ وتسخير أموالها الطائلة

نددت المديرة العامة لمنظمة الصحة العالمية مارغريت تشان، خلال اجتماع للمنظمة في مانايلا بالهيل التي تلجأ إليها شركات التبغ التي تنفق أموالاً طائلة في دعاوى لمواجهة قوانين مناهضة التدخين. وكانت تشان تشير هنا الى مشروع الحكومة الأسترالية الرامي الى تعزيز ترسانة مكافحة التدخين الأشد صرامة في العالم، والذي يفرض على الشركات اللون عينه لعب السجائر التي ستغطي بالتحذيرات ابتداء من الأول من كانون الثاني ٢٠١٢.

وأوضحت انه من الصعب ان تتحمل البلدان، لا سيما الصغيرة منها التكاليف المالية الناجمة عن هذه الملاحظات. أما شركات تصنيع التبغ الكبيرة فهي تتمتع بالموارد المالية الكافية للجوء الى خدمات أفضل المحامين ووكالات العلاقات العامة.

من جهتها، كرّرت وزيرة الصحة الأسترالية عزم بلادها المضي قدماً في مشروعها على الرغم من «التكتيكات التخريبية» لمصنعي السجائر. وقالت: «نحن مستعدون لدحض هجوم الشركات الكبيرة، لكننا ندرك ان المسألة لن تكون سهلة».

٥٥ مليار دولار كلفة «الربيع العربي»

اظهر تحليل احصائي اعدته مؤسسة «جيوبوليسيتي» لصندوق النقد ان كلفة الربيع العربي تجاوزت الـ ٥٥ مليار دولار، وكانت اكثر الدول تضرراً ليبيا، تليها مصر وتونس وسوريا والبحرين واليمن.

وقالت ان هذه الكلفة محت ما نسبته ٢٠,٦ مليار دولار من الناتج المحلي الاجمالي، وتأكلت مآليتها العامة بقيمة ٣٥,٣ مليار دولار مع تراجع الإيرادات وارتفاع الكلفة.

ماذا فعل الملياردير الروسي بجريدة

«فرانس سوار»؟

يتأسف قراء جريدة فرانس سوار الواسعة الانتشار بما آلت اليه جريدتهم المفضلة بعد انتقالها الى ملكية الملياردير الروسي «بوغاشيف» الذي قرر وقف صورها ورقياً وحصر صدوره بموقعها على الإنترنت. ويقول الملياردير الروسي الذي اشتراها عام ٢٠٠٩ وسلمها الى ابنه الكسندر ان هذا الأخير لم يستطع ان يوسع توزيعها كما كانت عليه قبل بيعها أي الى ١,٥ مليون نسخة، وهو اكتفى بإيصال توزيعها الى ٥٩ ألف نسخة، مما أوقعها بخسائر زادت على ٤٤ مليون يورو.

وقد تم ابلاغ ١٢٠ محرراً وموظفاً بقرار توقف النسخة الورقية والاستغناء عن خدمات نحو ٩٠ منهم.

عقوبة الاحتكار في مصر تعادل ٥٠ مليون دولار

الاحتكارات التي لا تزال تطوق الشعب المصري، لا سيما في قطاعات الصناعة والتجارة، حملت الحكومة المصرية على اقرار تعديلات في قانون حماية المنافسة، رفعت بموجبها الغرامة على جرائم الاحتكار حيث تصل الى ٣٠٠ مليون جنيه (٥٠,٣ مليون دولار) من دون حد اقصى.

وكانت الغرامة قد حددت في العام ٢٠٠٨ بـ ١٠٠ الف جنيه كحد ادنى.

ونقلت جريدة «الاهرام» عن وزير الصناعة والتجارة الخارجية محمود عيسى قوله: المشروع حرص على ان يتضمن النص المقترح اعفاء كليا من العقوبة لأول من يبادر من المخالفين الى ابلاغ جهاز مكافحة الاحتكار بالمخالفة.



منتجات، ونبدي كافة الاستعدادات لتفصيل كل يوم منتج جديد طالما سيكون فيه الفائدة للوطن والمواطن و مجموعة شركات «موارد للتمويل» .

سر نجاح «موارد للتمويل»

■ على الرغم من أن عمر مجموعة شركات «موارد للتمويل» لم يتعدّ ده سنوات، إلا أن صيتها وصل صداه إلى كل حذب وصوب داخل وخارج الدولة فما سرّ نجاحكم؟

— مخطئ من يقيم نجاحات أي مؤسسة سواء حكومية أو شبه حكومية أو خاصة برحيتها، ولا السمعة التجارية التي تحققها على المراكز المالية فحسب، ولكن النجاحات تحسب وتقيم على ما تحققه من مفهوم «المسؤولية الاجتماعية للشركات»، وتوفير بيئة عمل متكاملة اقتصادياً واجتماعياً، وهذا ما نجحت في تحقيقه موارد للتمويل، وما حرصت القيادات العليا بالدولة أن تبثه في القطاع الخاص بوجه عام، هو أن القطاع الخاص يعد قدرة خلاقة، قادرة على التحرك بسرعة وابتكار الأفكار التي هي أساس النمو والتنمية، مع الإشارة إلى أن قادتنا يولون الشباب أهمية خاصة، من منطلق أن الربيع العربي لن يبقى ربيعاً، إذا لم تتجم عنه طبقة قيادية بربيع عمرها، وكيف يمكن أن تلبى طموحات الشباب إذا لم يشارك الشباب في صناعة المستقبل وتدعيمه، وهذا ما يحرص عليه قادتنا مطالبين المؤسسات الخاصة بالاستثمار بالشباب، ويتحمل مسؤولياتها تجاههم، والكف عن تهميش دورهم، وبمنظرة إلى كافة المؤسسات الحكومية والخاصة والدوائر تجد معظمها إن لم يكن كلها وجوها شابة كلها حماس ورغبة في النهوض باسم دولة الإمارات لتكون شامخة تتناطح عنان السماء .

وهكذا الحال في مجموعة شركات «موارد للتمويل» ولم تقتصر سياستنا على مجموعتنا فحسب، بل حرصنا على تمكين الشباب من تكوين مشاريع خاصة بهم، وإطلاعهم على تجارب الآخرين، ومجالات العمل المتاحة والجديدة، وتعزيز التواصل في ما بين نجاحات رجال الأعمال الشباب خارج الدولة وشبابنا، وكذا تشجيع الاستثمار وتعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية المتبادلة، بالإضافة إلى إرساء التضامن العربي عبر التفاعل المستمر بين جمعيات ومنديات رجال الأعمال، بحيث تصبح كـ «شرفة يطل من خلالها مواطنونا الشباب على تجارب نظرائهم بدول المنطقة والعالم، فذلك هو سرّ نجاح موارد للتمويل. ■

رحاب لوتاه (مجموعة موارد للتمويل):

منتجات إسلامية وفرص استثمارية مع نهاية ٢٠١١

نائب رئيس منتدى رواد الأعمال في دبي ونائب رئيس مجموعة موارد للتمويل السيدة رحاب لوتاه رأت في المشاركة بالمنتدى العربي الدولي لرواد وأصحاب الأعمال الشباب في بيروت، تواصلاً مع رجال الأعمال العرب والأجانب وتبادل الخبرات معهم، كاشفة عن إطلاق منتجات إسلامية وفرص استثمارية جديدة مع نهاية العام الحالي.



■ كيف تقومون مشاركتكم في «المنتدى العربي الدولي لرواد وأصحاب الأعمال الشباب» في بيروت؟

— بداية، يسعدنا المشاركة في هذا المؤتمر وتمثيل دولة الإمارات فيه، إلى جانب التواصل مع عدد من رجال الأعمال العرب والأجانب وتبادل الخبرات والمعارف، والإطلاع على تجارب الدول الأخرى في دعم مشاريع الشباب، والمشاريع الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط.

و «موارد للتمويل» حاضرة دائماً في هذا المؤتمر لتقديم إمكانياتها والمساعدة على النهوض بأعمال الشباب والمشاريع التي يتطلعون إلى تنفيذها.

أكبر استثمار للمال هو بالشباب

■ شاركت في المنتدى العربي الدولي لرواد وأصحاب الأعمال الشباب في بيروت بتجربة عاشها شعب الإمارات ولأزال، ورؤى حرصت على طرحها، فهل تحدثنا عن تجربتك؟ وما خرجت به من المنتدى؟

— سعدت عندما تلقيت دعوة برنامج الأمم المتحدة للتنمية الصناعية «اليونيدو» للمشاركة بالمنتدى لأمثل دولة الإمارات، واكتملت سعادتي عندما حرص منظمو المؤتمر على أن تكون هناك كلمة للإمارات بمنتدى يشارك فيه أكثر من ٧٠٠ رائد من رواد الأعمال الشباب في ٤٤ دولة، فلم أتربد لحظة في طرح تجربتنا. فنعم التوقيت ونعم المكان لنقول للمنتدى ٤٤ دولة ها هو شباب الإمارات وها هم قادتنا بدعمهم اللا محدود لشعبهم وشبابهم .

وتضيف لوتاه: حقاً خير خلف لخير سلف، فالمغفور له بإذن الله زايد بن سلطان آل نهيان، كان يؤكد في كل المناسبات إن أكبر استثمار للمال، هو استثماره في شبابنا وخلق أجيال تحمل العلم والثقافة، حريصاً على توفير كافة الإمكانيات لهم لاكتساب الخبرة في كافة المجالات، فقد كان المغفور له يعقد آمالاً عريضة على الشباب، ولهذا يدعوهم في كل مناسبة إلى تحمل المسؤولية، وجاء خير خلف ليوصل نهج السلف، فقادته دولة الإمارات يدعمون الشباب من خلال المؤسسات الحكومية وشبه الحكومية التي تدعم مشاريع الشباب الصغيرة والمتوسطة، وتتبنى أفكار الشباب المتميزة، لافتة إلى دور القطاع الخاص الوطني أيضاً ممثلاً في مجموعة شركات موارد للتمويل وتتولى فيها منصب نائب الرئيس لتطوير الأعمال والمبيعات، مستعرضة الدور الذي لعبته من خلال إطلاق حملتها «فالك طيب» والتي استهدفت أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وعملت خلال الحلقات النقاشية التي نظمها بكافة إمارات الدولة، في لقاءات موسعة جمعت أصحاب المشاريع ومسؤولي الوزارات والدوائر، طرحت فيها المشاكل والمعوقات التي تواجههم، وقبل أن تنفض الحلقات النقاشية كانت

المعالجات والحلول، ليس للحضور فحسب ولكن لأصحاب المشاريع بالدولة ممن يواجهون المشكلات نفسها، فنعم السلف ونعم الخلف ونعم المسؤولين.

وفي ما يخص نتائج المنتدى فمشاركة ٤٤ دولة بحضور أكثر من ٧٠٠ مشارك، يعد عرساً جماعياً ومتجدداً لرجال الأعمال الشباب لقيادة التنمية الاقتصادية بمسؤولية اجتماعية شاملة، سيسهم بكل تأكيد في ترسيخ رؤية لتقوية الروابط بين شباب الأعمال العرب ودفعهم إلى المشاركة في التنمية المستدامة لمجتمعاتهم ودولهم، كما أن التطورات والأحداث العربية والعالمية قد وضعت أماناً في سلم الأولوية لمسؤوليات اجتماعية جديدة تجاه مجتمعاتنا .

■ ما هي آخر المستجدات على صعيد مجموعة شركات «موارد للتمويل»؟

— جديداً أننا أطلقنا مؤخراً حزمة من الخدمات التمويلية تضم ٢٢ منتجاً تمويلياً، تتوافق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، حرصنا من خلالها على أن توافق كافة الفئات المجتمعية مواطنين ومقيمين، مستهدفين أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة وكذا المواطنين الراغبين في إقامة مشروع استثماري بهدف دعمهم مما يعزز دعائم الاقتصاد الوطني بما يضمن تعزيز المزايا التنافسية وعوامل الجذب الاستثماري للدولة، مع الإشارة إلى أن التمويل لم يقتصر على المنتسبين منهم للمؤسسات الداعمة كصندوق خليفة لتطوير المشاريع، مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع فحسب، بل تشمل كافة المواطنين غير المنتسبين لتلك المؤسسات الداعمة، والمقبلين حديثاً على إنشاء مشروع استثماري.

كم شملت تلك الخدمات التمويلية أيضاً أولياء الأمور من خلال تقديم خدمة «أقرأ» لتحقيق طموحاتهم في تعليم أبنائهم، وسداد الرسوم الدراسية المدرسية والجامعية عن أولياء الأمور المواطنين والمقيمين بالدولة، بحد أدنى ١٠ آلاف، وأقصى ٢٥٠ ألف درهم سنوياً، على أن تسد بأقساط شهرية ميسرة ومريحة توافق مدخول رب كأسرة، ودون أية شروط معسرة، ولا يشترط أيضاً تحويل الراتب لجهة التمويل.

وتضيف لوتاه: ولذا فقد بلغ إجمالي المحفظة الاستثمارية وما تم تخصيصه لهذه المنتجات التمويلية نحو ٨٠٠ مليون درهم خصص منها ٥٥٠ مليوناً لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى ٢٥٠ مليوناً إضافية خصصتها المجموعة للتمويل، مؤكدة على أن موارد تقف على أرض صلبة، فلم تقتصر يوماً، ولم تصدر أي صكوك، وليس عليها التزامات لأحد، ونؤكد أنها تفتح اليوم أبوابها على مصاريعها لتمويل مواطنينا من أصحاب المشاريع، وقريباً للمقيمين أيضاً، غير مكثفة بما طرحته من



وديع العبسي (الكويتية الاولى للتجارة والمقاولات):

فرص هائلة في مجالات المقاولات والبناء والتشييد في الكويت

رئيس مجلس الادارة في الشركة الكويتية الاولى للتجارة والمقاولات وديع العبسي اشار الى دورها التشجيعي في دعم مشاريع الشباب اللبناني، ولاحظ تأثيرا كبيرا للاضطرابات التي تشهدها المنطقة على اقتصادات الدول العربية، معتبرا ان دولة الكويت توفر فرصا هائلة في مجالات المقاولات والبناء والتشييد وهي تدرس مشاريعها بدقة.

تأثير الاضطرابات على الاقتصاد

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟



— شركتنا ناشطة في مجال المقاولات، مقرها في الكويت وتعمل في دول الخليج وافريقيا

واندونيسيا.

اما في لبنان، فتنصب اعمالنا على الناحية الانسانية والخيرية من الطبابة والعلم. كما نحاول دعم بعض مشاريع الشباب اللبناني.

■ كيف تقرأون تداعيات الثورات العربية على اقتصادات دول المنطقة؟

— الاضطرابات التي تشهدها المنطقة لها تأثير كبير على اقتصادات الدول العربية لجهة عدم الاستقرار في الاعمال والاستثمار. وكنا نتمنى لو ان التحركات الشعبية كانت مدروسة اكثر لتجنب بلدانها المشكلات التي تشهدها أمنيا واقتصاديا واجتماعيا، فالثورات التي تمتلك خطة بديلة تساهم في انقاذ الدول وقيادتها نحو الافضل.

تنمية مستدامة

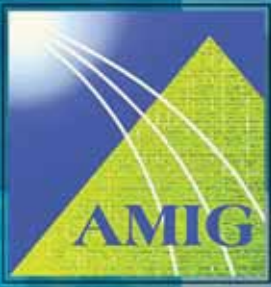
■ كيف تصفون بيئة العمل في دولة الكويت وماذا عن قطاع المقاولات والبناء فيها؟

— الكويت هي من الدول الديمقراطية الابرز في الشرق الاوسط اذ ان الجميع تحت سقف القانون. وتوفر السوق الكويتية فرصا هائلة في مجالات المقاولات والبناء والتشييد، لكن الدولة تدرس مشاريعها وخططها بدقة وثبات حفاظا على التنمية المستدامة.

تشجيع الشباب

■ ما الهدف من مشاركتكم في «المنتدى العربي الدولي الاول لرواد واصحاب الاعمال الشباب» في بيروت؟

— نسعى الى تشجيع الشباب ودفعهم للمشاركة بأفكارهم واطلاع المستثمرين ورجال الاعمال عليها تحقيقا لطموحاتهم وافادة لبنان منها والبقاء فيه بدل الهجرة. ■



We insure your world

المجموعة العربية المصرية للتأمين

Arab Misr Insurance Group

Experts in Non Life Insurance

Business Since 1994

Hotline: 19901

Head Office :	13th Elma'ahad Elishteraky Street, Merryland Heliopolis Tel: (0202) 24517620 - 24517622 - 24517624 Fax: (0202) 24517595 - 24517597
Mohandseen :	17 Syria st, Mohandessin - Giza Tel: (02) 33053942 - 33053943 - Fax: (02) 33053923
Downtown :	28 Talat Harb st. Cairo Tel: (02) 25788306 - 25787908 - Fax: (02) 25788316
Nasr City :	29 Batrawy st, Abass El Akad Tel: (02) 24033012 - 22623517 - Fax: (02) 22635137
Alexandria :	26 El Geish avenue - camp shizar - Farsi plaza tower - 1st floor Tel: (03) 5934960 - 594961 - Fax: (03) 5934963
El Amareya :	26 Duty Free - ElAmareya - Alexandria Tel: (03) 4486068 - Fax: (03) 4486068
Port Said :	3 Gamhoria & Nahda Street Borg El Nahda - Port Said Tel: (066) 3322461 - 3322462 - Fax: (066) 3322463
Sohag :	33 El Nasr st., (Currenty 15) Tel: (093) 2316544
Suez :	329El Geish st. El Kheidr square Borg Makka - Suez Tel: (062) 3198711 - Fax: (062) 3398710
El Mansoura :	22 Sherif Elrady st, Tornyel - Mansoura Tel: (050) 2310848 - 2310849 - Fax: (050) 2310849
Tanta :	17 Moudiria st, Tiba Building - Tanta Tel: (040) 3357375 - 3332710 - Fax: (040) 3357375
Hurghada :	El Nasr road infront of stadium Tel: (065) 3549284 - Fax: (065) 3549285

سي تي سكيب غلوبال ٢٠١١ يرسى تفاؤلا بسوق عقار اماراتي مستدام وسط سيطرة قطاع التجزئة



خالد مالك يقدم شرحا للشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم



الحارث بن سالم الموسى يشرح للشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم



من اليمين: محمد راشد، علي راشد لوتاه، هشام القاسم، الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم وعقيل كاظم (جناح نخيل)



الشيخ
مكتوم آل
مكتوم
يستمتع من
سينا كاظم
شرحا حول
مشاريع
ميراس



من اليمين:
زياد الشعار
ونيل ماك
لوغلين



جعبل الكهالي



شادي القسيس ورشا حامد



من اليمين:
مريم بو
نواس وعلي
بن هندي



محمد العيظ
(جناح
AVERDA)

سالم موسى (شركة فالكن سيتي اوف وندرز (FALCON CITY OF WONDERS

السوق العقارية الاماراتية بديل عن الاسواق المضطربة سياسيا وأمنيا

رئيس شركة فالكن سيتي اوف وندرز FALCON CITY OF WONDERS سالم موسى وصف قطاع العقار في دولة الامارات بالواعد، والسوق العقارية فيها بـ «جنة استثمار»، وتوقع ان تتوجه عيون المستثمرين اليها كسوق بديلة عن الاسواق التي تعاني اضطرابات سياسية وأمنية، معتبرا دبي ضامنة لحقوق المستثمرين وملجأ آمنا لهم، معددا مزايا مشروع «فالكن سيتي» والذي انجز حتى اليوم ٤٠ في المئة منه، مشددا على التواصل مع مختلف انواع الشركات.



ضامنة لحقوق المستثمرين

■ بعد الازمة العقارية التي طاولت دبي، هل تعتبرون ان السوق هناك عادت الى الانتعاش؟
- عموما طاولت الازمة المالية العالمية منطقة الشرق الاوسط لكن بالنسبة لدولة الامارات المتمتعة بوحدة نقدية ودور مصرفها المركزي الداعم للبنوك العاملة فيها، فقد جعل منها ضامنة لحقوق المستثمرين وملجأ آمنا. هذا وبدأت السوق العقارية في الامارات بالتعافي في ظل التنظيم العقاري وحسابات الضمان في البنوك والمحاكم، الامر الذي يحمي حقوق المستثمر والمطور على السواء.

اجمل المشاريع في العالم

■ أين اصبح مشروع «فالكن سيتي»؟

السوق العقاري في دولة الامارات «جنة استثمار»

- لا شك في ان تلك الاحداث ستعكس ايجابا على دولة الامارات، بحيث ستتوجه عيون المستثمرين نحوها كسوق بديلة عن الاسواق التي تعاني اضطرابات سياسية وأمنية. هذا وتعتبر الامارات البلد الاول للعرب الذين يلجأون اليها للاستقرار وتأمين مستقبل اولادهم وحماية استثماراتهم.

أمن واستقرار

■ كيف تقومون القطاع العقاري في الامارات عموما ودبي خصوصا؟
- قطاع العقار في دولة الامارات واعد جدا ان تتوفر فيه العوامل التي يقوم عليها الاستثمار مثل الامن والاستقرار والبنية التحتية اللازمة، الى الحياة الاجتماعية وغيرها من العوامل التي تجعلها في رأيي «جنة استثمار». الى ذلك فالاستثمار في قطاع العقار الاماراتي هو بذاته واعد باعتبار الامارات دولة نامية، ناهيك عما توفره من فرص متاحة امام المضاربين والمستثمرين على السواء.
■ الى اي مدى يمكن ان تنعكس احداث ما عرف بالربيع العربي ايجابا على سوق الامارات؟



الحارث بن سالم الموسى يشرح للشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم



سالم الموسى يتحدث الى الشيخ احمد آل مكتوم

النهائي. كما ونهدف الى التواصل مع شركات الهندسة والصيانة والمصارف وحتى الاعلام وغيرها. يبقى ان المعارض العقارية المتخصصة مثل «سيتي سكيب» تعتبر البوابة الحقيقية للاقتصاد الوطني والمرآة الحقيقية لوضع البلاد. ■

المشاريع في العالم.
تواصل مع مختلف الشركات
■ ما الهدف من مشاركتكم المستمرة في معرض «سيتي سكيب»؟
- حريصون على المشاركة الدائمة في «سيتي سكيب» بهدف اثبات وجودنا وتوطيد علاقاتنا مع المستثمر والمستهلك

- اكثر من ٢٥٠ عائلة تسكن اليوم في مشروع «فالكن سيتي» وتتمتع بمزاياه وخصائصه كافة مثل الحداثة والامن والصيانة وغيرها. هذا وانجزنا حتى اليوم ٤٠ في المئة من المشروع ومستمررون في استكمال المراحل المتبقية. واتوقع ان يكون «فالكن سيتي» بعد انجازه كاملا من اجمل

Al Salama Insurance Co. Ltd.

R.C. No : 7288 Ins. L. No.: 20



شركة السلامة للتأمين المحدودة

ش.ت: ٧٢٨٨ رخصة تأمين رقم: ٢٠

شركة السلامة للتأمين إحدى شركات البنك الإسلامي السوداني شركة مساهمة سودانية تأسست عام ١٩٩٢ م. 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.



P.O.Box: 11448 Khartoum - Sudan
Company Building - East Khartoum
Tel.: 00249 - 183 - 772938 - 772920
Fax: 00249 - 183 - 772862

ص.ب: ١١٤٤٨ الخرطوم - السودان
مبنى الشركة، الخرطوم شرق، تقاطع القيادة - المؤتمر
تلفون: ٧٧٢٩٣٨ - ٧٧٢٩٢٠ - ١٨٣ - ٠٠٢٤٩
فاكس: ٧٧٢٨٦٢ - ١٨٣ - ٠٠٢٤٩

صالح مرادويح (دريك أند سكل (DRAKE & SCULL):

متميزون بدمجنا بين الثقافتين الأوروبية والعربية وحصولنا على تسهيلات واسعة



المدير التنفيذي في شركة دريك أند سكل للإنشاءات DRAKE & SCULL CONSTRUCTION ذراع الإنشاءات المدنية لشركة «دريك أند سكل إنترناشيونال» (ش.م.ع) الشركة الرائدة إقليمياً في مجال أنظمة التصميم والهندسة والبناء المتكاملة، الخاصة بالأعمال الميكانيكية والكهربائية والصحية والمقاولات المدنية والمياه والطاقة، صالح مرادويح توقع عودة الحركة والانتعاش العمراني الى البلدان العربية التي تشهد حالياً اضطرابات أمنية، وأشار الى قطاع مقاولات واعد في قطر لوجود خطط لتنفيذ البنية التحتية اللازمة لاستضافة فعاليات كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، متوقعا انطلاق المشاريع بعد اختيار المقاولين المؤهلين، مذكراً بتمايز شركة دريك أند سكل إنترناشيونال عن غيرها بدمجها بين الثقافتين الأوروبية والعربية وحصولها على تسهيلات واسعة ومعاملتها كشركة خليجية، متطلعا الى اسواق افريقيا الشمالية وآسيا حيث الفرص الواعدة وانطلاق الفورة العقارية خلال اقل من سنة.

انتعاش بعد الاستقرار

■ معروف ان اعمال شركة دريك أند سكل إنترناشيونال موزعة على مختلف الاسواق العربية، الى اي مدى تأثرت بالاحداث والاضطرابات التي تشهدها العديد من الاسواق العربية اليوم؟

– لا شك في ان تلك الاحداث الناتجة عما يعرف بـ «الربيع العربي» لها انعكاسات كبيرة على الدول التي تشهدها. ولكن هذا لا يمنع ان تحقق تلك الدول انتعاشا كبيرا وسريعا بعد استقرار اوضاعها، وهذا ما ينسحب على شركة دريك أند سكل إنترناشيونال صاحبة الحضور الفاعل في السوق الليبية، بحيث كانت في صدد التحضير لعقود بمئات ملايين الدولارات قبل اندلاع الاحداث هناك. وعلى الرغم من ذلك فهي لم تفقد الامل، وتتوقع عودة الحركة والانتعاش العمراني في المستقبل القريب.

وتجدر الإشارة هنا الى ان سوريا وليبيا عاشتا مرحلة جمود لفترات طويلة، في وقت كانت تشهد الاسواق المجاورة نموا وانتعاشا ما زاد الهوة بين تلك الاسواق وسوقها اللتين تحتاجان الى دفع اكبر للحاق بغيرهما.

انطلاقة مع الربع الاول

■ في ضوء مشاركتكم بفعاليات القمة القطرية للتشييد والبناء، كيف تقومون سوق المقاولات في قطر؟

– قطاع المقاولات في قطر واعد جدا وثمة خطة للسنوات العشر المقبلة تقضي بتنفيذ البنية التحتية اللازمة لاستضافة فعاليات كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، واستيعاب الاعداد الهائلة من المتفرجين الذين سيزورون قطر، اضافة الى اعمال مقاولات في مختلف القطاعات من بنى تحتية وسكك حديد ومشاريع سكنية الى المقدرات الحكومية والفنادق ومكاتب الشركات وغيرها. هذا وكان التركيز في الفترة الماضية على اختيار

المقاولين المؤهلين، واعتقد ان الربع الاول من ٢٠١٢ سيحمل معه البدء بترسية عقود المقاولات.

دمج الثقافتين الأوروبية والعربية

■ الانتخوفون من المنافسة في سوق قطر في ظل توجه انظار المقاولين العالميين نحوها بعد الفوز باستضافة كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢؟

– المنافسة موجودة في كل انحاء العالم. ولكن تتميز شركة دريك أند سكل إنترناشيونال بدمجها بين الثقافتين الأوروبية والعربية بفضل حضورها الطويل في المنطقة، وبالتالي بإمكانها التعامل مع الثقافة القطرية ومفاهيمها في شكل اسرع من الشركات الاجنبية الاخرى.

اضف الى ان الشركات الاجنبية الجديدة لن تتمكن من كسر حواجز اللغة والثقافة خلال فترة وجودها القصيرة في هذه السوق.

■ ماهي آخر انجازات شركة دريك أند سكل إنترناشيونال في المنطقة العربية؟

– يمثل قطاع المقاولات في المملكة العربية السعودية جزءا كبيرا من مجمل محافظتنا في المنطقة، وبرزت انجازاتها هناك كان مشروع مركز الملك عبدالله للبحوث والدراسات البترولية (KAPSARC) في مدينة الرياض والمطور من قبل شركة ارامكو السعودية.

والمشروع يؤكد مستوى الشركة العالمي ويدعم تسويقها في الاسواق العربية وفي استحوذها على مشاريع جديدة.

فورة عقارية منتظرة في السعودية

■ هل تتركز اعمالكم في السوق السعودية اكثر من غيرها؟

– نعم، ذلك لان السوق السعودية انطلقت قبل السوق القطرية بثلاث سنوات تقريبا، وان الاخيرة بدأت بطرح المشاريع بعد اعلان فوزها باستضافة كأس العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢. وهذه السنوات الثلاث تشكل فارقا كبيرا في

حجم الاعمال بين السوقين، زد على ذلك ان حجم سكان المملكة السعودية يفوق بكثير حجم سكان قطر. كما وهناك حاجة كبيرة في الاولى للمشاريع السكنية والخدماتية وغيرها، والمتوقع لها ان تشهد فورة عقارية خلال السنوات السبع المقبلة.

تمايز وتسهيلات

■ تختلف القوانين والانظمة الراعية للاسواق العربية، هل تواجهون صعوبات او عقبات في هذا السياق؟

– بصفتها شركة مساهمة عامة، يتم التعامل مع شركة دريك أند سكل إنترناشيونال كشركة خليجية، وبالتالي فهي تحظى بتسهيلات تفوق بكثير التي تحصل عليها غيرها من الشركات الاجنبية.

ولكن يبقى هناك تمايز بين الاسواق العربية وبالتالي كل شركة جديدة بحاجة الى سنتين او ثلاث لتتكيف وتتأقلم مع خصوصيات كل سوق.

تطلع الى اسواق افريقيا الشمالية

■ ماذا عن اسواق لبنان وسوريا والاردن وغيرها من المشرق العربي؟

– يجب التريث لمعرفة كيف ستتبلور تلك الاسواق في ظل الظروف السياسية القائمة حاليا. ولكن لا شك في ان كل تلك الاسواق سرعان ما ستندفع بخطوات كبيرة للحاق بالبلدان النامية المجاورة.

كلمة أخيرة؟

– تتطلع الشركة حاليا نحو اسواق شمال افريقيا وآسيا حيث الفرص الواعدة، والمتوقع لها ان تشهد فورة كبيرة خلال اقل من سنة. ■

وثام رباح (شركة الوادي الاخضر للعقارات GREEN VALLEY):

استثمارنا العقاري في لبنان تستهدف الرعايا الخليجيين



رئيس مجلس ادارة شركة الوادي الاخضر للعقارات وثام رباح تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن دور الشركة كوسيط عقاري في منطقة الخليج وتوسعها لاحقا نحو لبنان، حيث انطلقت في استثماراتها العقارية هناك مستهدفة الرعايا الخليجيين، معددا بعض هذه المشاريع المتكاملة، غير ناف لتأثر اعمال الشركة في مصر وسوريا بسبب الاحداث التي شهدتها هذان البلدان.

وسيط عقاري

■ هل لنا بلمحة عن شركة الوادي الاخضر للعقارات؟

– يتركز عمل شركة الوادي الاخضر للعقارات في الدور الذي تلعبه كوسيط عقاري في سوق الامارات. تأسست الشركة عام ٢٠٠٦ الذي شهد طفرة عمرانية وعقارية لا مثيل لها. وبعد ستة اشهر على تأسيسها افتتحت الشركة فروعاً لها في ابو ظبي وعجمان والفجيرة. وكانت تعتبر من ابرز شركات الوساطة العقارية في الامارات حتى بداية الازمة المالية في آب (اغسطس) ٢٠٠٨ حيث اضطرت الى البحث عن اسواق في بلدان لم تتأثر بالازمة العالمية فوجدت وفقا لدراسات اعدتها ان لبنان بقي بمنأى عن الازمة لغياب اي ارتباط له بأسواق الادوات المالية الوهمية، وذلك نتيجة الظروف السياسية التي شهدتها منذ اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري. اضاف الى ذلك ان الازمة جاءت نتيجة لتصحيح طفرة كان لبنان بمنأى عن تأثيراتها وظل يتميز بوضع اقتصادي جيد وبسياسة مالية ونقدية حكيمة تحت ادارة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة الذي اثبت جدارته عالمياً. كل ذلك حفّز الشركة على الاستثمار في لبنان وان تصبح الممثل الرئيسي لاي مستثمر اماراتي او خليجي وحاضنة لحاجاته ومتطلباته العقارية.

هذا وبدأت الشركة تطوير مشاريع على الاراضي اللبنانية تتناسب مع الذوق الخليجي فكانت البداية مع مشروع «بقع اماراتية في الجبال اللبنانية» وهو عبارة عن مجمع فلل موجودة في دبي تم تنفيذ شبيه لها في لبنان.

مشاريع للرعايا الخليجيين

■ في اي مناطق لبنانية بدأتكم بتطوير مشاريعكم؟

– بداية، بدأنا بتطوير مشروع في منطقة الدبية وتبعد مسافة ١٥ دقيقة عن العاصمة بيروت. وبما ان المنطقة لا تعتبر سياحية طورنا اول مشاريعنا فيها انطلاقاً من مبدأ ان الخليجي قد يزور لبنان لمدة شهر، وامتلاك هذه الفلل يوفر على الخليجي انفاق المال خصوصاً وان مشاريعنا تعتبر مجمعات متكاملة المرافق والخدمات.

وبذلك حظي المشروع بالرواج فبعنا ٢٢ فيلا خلال شهر في ٢٠٠٩ لتتحول في اوج الازمة من وسيط الى مطور عقاري.

■ كم مشروعاً طورتم في لبنان؟

– اصبح لدينا منذ ٢٠٠٩ ستة مشاريع في لبنان وبعد نجاحنا توجهنا الى سوريا ومصر ومؤخراً الى المغرب.

تواصل مع المستثمرين النهائيين

■ هل من السهل عليكم ايجاد اراض لتنفذ هذه المشاريع؟

– بداية كل مشروع ليست سهلة ولكن لم يكن بالامر الصعب ايجاد او شراء الاراضي.

■ ما هدف مشاركتكم في معرض «سيني سكيب غلوبال»؟

– الهدف من مشاركتنا عرض مشاريعنا على المستثمرين النهائيين في الخليج.

اما لجهة الاقبال على فعاليات المعرض فكان شبيهاً بالعام السابق ولكن عدد الشركات اقل.

■ هل اثرت الثورات العربية على عملكم؟

– تأثر نشاط الشركة في سوريا ومصر دون لبنان.

مشروع جديد في لبنان

■ ما هي احدث مشاريعكم في لبنان؟

– نحن في صدد تطوير مشروع جديد في منطقة الجية، ويضم ٣٥ فيلا ضمن مجمع متكامل المرافق والخدمات، اضافة الى مشروع جديد في مراكش – المغرب. مع التذكير بأن الشركة سبق ان دخلت في مشاريع سياحية اقيمت في بجمدون وعاليه وحمانا على مستوى الوساطة العقارية. ■





علي راشد لوتاه (نخيل NAKHEEL):

مناخ استثماري مؤات في دبي وقطاع العقار يتحسن

بعدما ارتبط وصف «المتعثرة» بذكر اسم شركة نخيل العقارية خلال العاميين الماضيين عقب أزمة ديون دبي العالمية، انتقلت الشركة وبشكل مفاجئ إلى تحقيق أرباح تقدر بنحو مليار درهم وثمة توقعات بتحقيق أرباح أكبر بنهاية العام الحالي، وقد انطلقت في تطوير ستة مشاريع في دبي بمئات ملايين الدراهم من المتوقع أن تنجز منتصف ٢٠١٣. رئيس مجلس إدارة «نخيل» علي راشد لوتاه نوه بالمناخ الاستثماري المؤاتي في دبي، مشيراً إلى تحسن قطاع العقار فيها.

قانونية وشفافية وبيئة اقتصادية مؤاتية.

فرص كثيرة

■ في رأيكم هل تأثرت الشركات ورجال الأعمال في دولة الإمارات بأزمة الدولار وارتفاع سعر الذهب؟
- العالم قرية صغيرة، وبالتالي أي أزمة تحصل تنعكس بتداعياتها على كل الأسواق والدول. والمهم أن تسعى الشركات والدول إلى الحد من حجم

■ كيف انعكست تداعيات الاضطرابات السياسية في الدول العربية على اقتصاد دولة الإمارات عموماً ودبي تحديداً؟

- تعتبر دبي واحة آمنة للاستثمار في هذه المرحلة وقد استفادت إيجاباً من الظروف السائدة في الدول المحيطة، حيث تراجعت الاستثمارات، في وقت توفر دبي كل العوامل المشجعة للاستثمار والنمو الاقتصادي من أمان واستقرار وتسهيلات

الخسائر والتداعيات السلبية على نشاطها.
■ كيف تصفون وضع القطاع العقاري في دبي حالياً؟
- شهد القطاع العقاري في دبي تحسناً كبيراً في الفترات الأخيرة والدليل دخول شركة نخيل في مشاريع جديدة. فثمة فرص كثيرة في العالم ونحن نبحت استناداً إلى دراسات دقيقة في كيفية الاستفادة منها وبالتالي تحقيق عوائد مجزية. ■

بوابتك إلى لبنان

الأسعار تبدأ من
680,000
درهم

تملك فيلا بسعر شقة في لبنان

مشروع مجمع فيلات الجية

- 1- مجمع يحتوي على أرقى الخدمات الترفيهية والأجتماعية (حديقة عامة-مسبح-سوبر ماركت صيدلية-مطعم-خدمة أمن 24 ساعة)
- 2- إطلالة جبلية رائعة و خلاصة وسط الأشجار
- 3- يبعد عن العاصمة بيروت حوالي 15 دقيقة
- 4- طرق دفع ميسرة تصل لغاية 5 سنوات

تملك فيلا في أرقى الأماكن السياحية في لبنان

مجمع فلل عالية

- 1- مجمع فلل يحتوي على أرقى الخدمات
- 2- إطلالة جبلية مفتوحة و خلاصة
- 3- طرق دفع ميسرة لأربع سنوات
- 4- أسعار مغرية لا مثيل لها

كما يوجد لدينا شقق جاهزة و قيد الإنشاء في سوريا (الزبداني - بلودان)

دبي: 04 - 2970056

العمران: 06 - 7479995

أبو ظبي: 02 - 4461555

050 - 9384333

ahmedatef@greenvalleyuae.com

العمران: 06 - 7479995

الإمارات الشمالية: 050 - 9156688

www.greenvalleyuae.com

دبي: 04 - 2970056

العمران: 06 - 7479995

أبو ظبي: 02 - 4461555

050 - 9384333

ahmedatef@greenvalleyuae.com

قمة الرواد في البناء والتشييد - دبي



فريق عمل شركة QD-CPC



من اليسار: علي ناجيم والشيخ عبدالله علي النعيم



احمد الجولو



من اليمين: BARIS ERGIN، رشيد مبارك، شيرين حمدان وTOM JONES



من اليسار: محمود الشولي، منجد عبد المجيد، اياد الخريبي وDAVID GUILLABERT (جناح ريدكو للانشاءات - المانع)



من اليمين: صالح بشناق وCREG RAKE



من اليمين: ربيع ابو ديوان ومارك اندروز وهيتم



من اليسار: البروفيسور نشوان داوود، مصلح مصلح، بلال الاعرجي، DICK STEER ومحمد دياب

نظمت فعاليات قمة الرواد في البناء LEADERS IN CONSTRUCTION SUMMIT بفندق ارماني - دبي وليوم واحد حيث التقى رواد قطاع المقاولات في العالم العربي.

وافتح القمة المهندس ابراهيم الوهابي مساعد الامين عام امور الاشغال في وزارة الاشغال العامة في دبي، مستعرضا من خلال فيلم ابرز مشاريع البنى التحتية لامارة دبي حتى سنة ٢٠١٢.

ثم تحدث خلدون الطبري نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في شركة دريك اند سكل انترناشونال فتطرق

الى تحديات قطاع المقاولات في المنطقة، متناولا الفرص المتاحة لقيام مشاريع ضخمة في دول المنطقة.

وتبع الجلسة الافتتاحية ٣ جلسات، الاولى حول فرص التوسع في الاسواق الناضجة والناشئة منها، والثانية حول ربح عقود البنية التحتية العامة، والثالثة حول المشاريع المتوقعة تحقيقها حتى سنة ٢٠١٢ في دولة الامارات.



من اليمين: رفعات عبدالله ومهدي مكي



جناح مجموعة الجابر ويبدو في الوسط عمار عمار



جناح شركة قطر كونكريت

المهندس سعيد الرميثي

(شركة الامارات لصناعات الحديد (EMIRATES STEEL INDUSTRIES):

تحديات كثيرة بسبب التقلب في قطاع الحديد
وارتفاع اسعاره

تأسست شركة الامارات لصناعات الحديد EMIRATES STEEL INDUSTRIES كشركة تابعة للشركة العامة القابضة المملوكة بالكامل لحكومة ابو ظبي باستثمارات تبلغ اربعة مليارات درهم، تتضمن كلفة مشروع التوسعة الحالي لمصنع الامارات للحديد والصلب والبالغة ثلاثة مليارات درهم. الرئيس التنفيذي بالوكالة

للشركة المهندس سعيد غمران الرميثي كشف عن تشغيل وحدتي الصب المستمر والاختزال المباشر في مصنع الشركة، وأشار الى تحديات كثيرة بسبب التقلب في قطاع الحديد وارتفاع اسعاره، واعدا بالانطلاق في انتاج الاقسام الهيكلية الثقيلة مطلع ٢٠١٢.

تشغيل وحدتي الصب والاختزال

■ ما هي ابرز انجازاتكم لعام ٢٠١١؟



– شهد عام ٢٠١١ تشغيل وحدتين انتاجيتين في الشركة وهما وحدة الصب المستمر ووحدة الاختزال المباشر اللتان تعملان بطاقة انتاجية كاملة حالياً.

■ ما الذي يميز الامارات لصناعات الحديد عن مثيلاتها؟

– تتمتع الشركة بحجمها الكبير وقدرتها على تلبية حاجة السوق الاماراتية من الحديد بنسبة عالية منها ٥٠ في المئة من حديد التسليح.

انتاج الاقسام الهيكلية بداية ٢٠١٢

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في قطاع الحديد؟

– التحديات كثيرة في الدولة بسبب التقلب في قطاع الحديد وارتفاع اسعاره. كذلك ثمة شركات منافسة في هذا القطاع ليس فقط في الامارات بل في منطقة الشرق الاوسط.

■ ما هي خططكم للعام المقبل؟

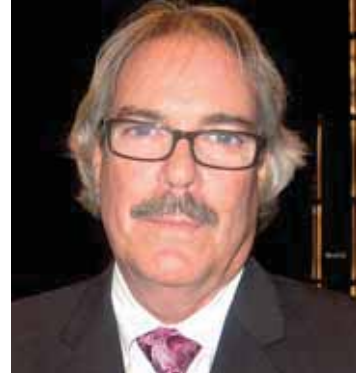
– بدءاً من سنة ٢٠١٢ ستبدأ شركتنا في انتاج الاقسام الهيكلية الثقيلة (STRUCTURAL HEAVY SECTIONS) مثل مقاطع الحديد الكبيرة الحجم وغيرها بطاقة انتاجية تصل الى مليون طن لخدمة السوق المحلية والمنطقة واسواق العالم.

نجاح مؤتمر «سي تي سكيب»

■ كيف تصفون مشاركتكم في قمة المقاولين الرواد في دبي؟

– هذه المشاركة الاولى لنا في القمة التي تشهد مشاركة وحضورا كبيرين ولقيت نجاحا منقطع النظير وهذه القمة في رأيي تعطي صورة واضحة عن حال السوق بكل شفافية. ■

جون سبيتز (HILL INTERNATIONAL):

ملتزمون العمل في اسواق الشرق الاوسط
على المدى الطويل

نائب الرئيس والمدير العام في شركة هيل انترناشونال HILL INTERNATIONAL للاستشارات جون سبيتز قدم لمحمة عن الشركة واعمالها وصفتها العالمية، واعتبر السوق السعودية الهم في منطقة الشرق الاوسط استنادا الى الميزانيات الضخمة الموضوعة للمشاريع والبنى التحتية المنوي تنفيذها، مبرزاً دور الشركة ومكانتها داخل الاسواق التي تعمل فيها، والتزامها بهذه الاسواق على المدى الطويل.

استشارات عالمية

■ هل لنا لمحمة عن شركتكم؟

– تأسست «هيل انترناشونال HILL INTERNATIONAL» عام ١٩٧٦ في نيو جيرسي في الولايات المتحدة الاميركية، وهي شركة استشارات عالمية في قطاع الانشاءات حول العالم. وتعتبر «هيل انترناشونال» اكبر شركة مستقلة لادارة المشاريع في العالم واكبر شركة استشارية في المطالبات، ولها ١٠٠ فرع حول العالم وتضم ٣٠٠٠ موظف وقد حازت جوائز عالمية عديدة منذ انطلاقتها حتى اليوم. ويقع مكتبنا الرئيسي لمنطقة الشرق الاوسط في دبي، اضافة الى مكاتب اقليمية في جدة والرياض وكل بلد عربي.

السعودية السوق الهم

■ ما هي اكثر الاسواق الجاذبة للامال في المنطقة في هذه المرحلة؟

– تشكل السعودية السوق الهم في منطقة الخليج، وقد وضعت الحكومة ميزانية عالية للمشاريع الاسكانية، المطارات، المستشفيات وقطاع التعليم. بالاضافة الى قطر والامارات.

■ من هم عملاء شركتكم؟

– نقدم خدماتنا للعملاء من الافراد والشركات ونتعاون مع الوزارات والبلديات لادارة مشاريعها وتنفيذها وتسليمها في الوقت المحدد ووفق ميزانية مدروسة.

الالتزام بالاسواق

■ كيف تقومون بمشاركتكم في قمة الرواد في دبي؟

– يعتبر المؤتمر فرصة جيدة لاكتساب معلومات عن الاسواق العربية والخليجية، والتغيرات الحاصلة في المنطقة. فحالياً، تعتبر السعودية اهم سوق بين دول الخليج تأتي بعدها قطر التي تتحضر لاستضافة كأس العالم سنة ٢٠٢٢، وهي بالتالي تحتاج الى تطوير وانجاز مشاريع وبنى تحتية ضخمة.

■ كلمة أخيرة؟

– هيل انترناشونال شركة لها مكانتها وموقعها في الاسواق وتتمتع بسمعة طيبة في منطقة الشرق الاوسط ودول الخليج، وتتميز بالتزامها بالعمل في هذه الاسواق على المدى الطويل.

■ تقدم شركتنا خدماتها في الشرق الاوسط والخليج منذ سنة ١٩٨٧.

عبد الرحمن منير (TEKLA POTENTIAL 3):

نستهدف ببرنامجنا المطورين والمقاولين والمصانع



مدير التسويق في شركة TEKLA لبرامج نمذجة معلومات المباني BIM عبد الرحمن منير قدم لمحة عن الشركة ونطاق عملها واستهدافها للمقاولين الرئيسيين والفرعيين، إضافة إلى المكاتب الهندسية مبدية حرصها المستمر على التواصل مع العملاء.

■ هلا قدمت لمحة عن شركة TEKLA؟

البيان - تأسست الشركة عام ١٩٦٦ في فنلندا ولديها ١٤ فرعاً حول العالم، وفي الشرق الأوسط متواجدة منذ عام ٢٠٠٠ وتقوم بالتركيز على منطقة الخليج خصوصاً، وتخدم باقي الشرق الأوسط أيضاً من مكتبها في دبي، إضافة إلى أنها تتعاون مع ما يقارب ثمانين موزعاً لحللولها البرمجية حول العالم، كما يوجد للشركة زبائن في ١٠٠ دولة.

وقد سعت الشركة مؤخراً إلى توسيع وتمكين إنتشارها في الشرق الأوسط عن طريق إنشاء فرع آخر في المملكة العربية السعودية، كما تدرس الشركة إمكانية إنشاء فرع في دولة قطر حيث تتوقع الشركة زيادة الطلب على خدماتها من قطاع الإنشاء خصوصاً في السنوات القادمة في ظل إحتضان دولة قطر لفعاليات كأس العالم لكرة القدم عام ٢٠٢٢، حيث سيتم إنشاء الملاعب والفنادق لتكون جاهزة قبل الحدث الكبير. وقد تم استخدام برمجيات شركة Tekla من قبل شركات إنشاء كبرى عالمية في مشاريع ضخمة حول العالم كملعب عش الطائر في الصين وملعب ويمبلي في المملكة المتحدة. أما محلياً فالإمارات تزرخ بالمشاريع التي تم استخدام برنامج Tekla Structures في تشييدها كجسر خليفة وسكاي دبي ومبنى مقر شركة الدار العقارية وبرج الكابيتال جيت المائل ومبنى المطار Terminal 3 ودبي مول وغيرها من المشاريع الريادية.

■ ما هي الخدمات التي تقدمونها؟

- تقدم الشركة برامج نمذجة معلومات المباني BIM بطريقة ثلاثية الأبعاد وبأعلى وأدق التفاصيل في مجالي الهندسة والبناء للمقاولين الرئيسيين والفرعيين كأصحاب مصانع الحديد والصلب والخرسانة المسبقة الصنع في قطاع البناء.

تواصل مع العملاء

■ كيف تقيمون مشاركتكم في مؤتمر «قياديون في قطاع الإنشاء ٢٠١١» في الإمارات؟

- تسعى الشركة دائماً للمشاركة في المعارض والمؤتمرات في المنطقة وهي من رعاة هذا المؤتمر، نظراً لحرصها المستمر على الحضور والتواصل مع عملائها وزبائنهم والتسويق لخدماتها التي تساهم بشكل كبير في رفع الإنتاجية وتقليل إهدار الموارد في قطاع الإنشاء. ■

الياس مجدلاني (يؤأس جي للشرق الأوسط المحدودة USG):

منتجاتنا ذات نوعية متقدمة ومواصفات عالمية

مدير المبيعات في شركة يؤأس جي للشرق الأوسط المحدودة USG لتصنيع البلاط والسقف المستعارة وألواح الجبس والاسمنت الياس مجدلاني اشار الى مشاريع ضخمة تتولى تنفيذها، ولفت الى ان دول الخليج تشهد حالياً فورة في مشاريع البنى التحتية والعديد من القطاعات، مركزاً على نوعية منتجاتها المتقدمة ذات المواصفات العالمية، معتبراً السعودية ابرز اسواق منطقة الخليج.



■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

البيان - يؤأس جي شركة اميركية مقرها الرئيسي في شيكاغو، وهي تعمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا منذ ثلاثين عاماً. وتنشط الشركة في مجال تصنيع البلاط والسقف، المستعارة، ألواح الجبس والاسمنت، الارضيات وغيرها من المنتجات المرتبطة بقطاع الانشاءات. وقد كانت شركتنا المزود الاساسي لبرج خليفة في كل ما يتعلق بالمنتجات والمواد الداخلية من ألواح الجبس و SHAFT WALLS. ولدينا حالياً مشاريع ضخمة منها مستشفى وعيادات في ابو ظبي، ومشاريع اخرى في السعودية.

فورة مشاريع

■ كيف تصفون تداعيات الازمات والثورات العربية على قطاع المقاولات في منطقة الخليج؟

- لم يتأثر قطاع المقاولات في دول الخليج والسعودية، بل على العكس فهي تشهد فورة في مشاريع البنى التحتية وقطاعات التعليم والمستشفيات التي تتلقى دعماً من قبل الحكومات. وايضاً، بعد انتهاء الازمات في العالم العربي مثل ليبيا، هناك حاجة الى الاعمار وبالتالي هناك فرص هائلة لقيام مشاريع عدة.

مصنع جديد في عُمان

■ ما الذي يميز شركتكم عن غيرها؟

- «يؤأس جي» اكبر شركة في العالم لتصنيع ورق الجدران WALL BOARDS ولدينا ٤٠ مصنعاً في الولايات المتحدة وقريباً سنفتتح مصنعاً جديداً في سلطنة عمان. وتتمتع كل منتجاتنا بنوعية عالية جداً ومواصفات عالمية، الى جانب خبرة طاقم عملنا في العمل مع المهندسين والمطورين وغيرهم.

السعودية ابرز الاسواق

■ ما هي اهم الاسواق حالياً في المنطقة؟

- السوق البارزة حالياً هي السعودية ثم قطر فالامارات، وتتبعها اسواق الكويت وسلطنة عمان والبحرين.

■ ما الهدف من مشاركتكم في المؤتمر؟

- مشاركتنا هي لاثبات حضورنا في السوق ودعم الشركات المشاركة والتي تعتبر من قاعدة عملائنا. ■

«القمة القطرية للبناء والتشييد» تسلط الضوء على نمو سوق المقاولات والفرص المتاحة في قطر



من اليمين: GREG CHRISTOFIDES، نور السويد، وائل عاكف، فاطمة عبيد الجابر و JOHN SPITZ



خلدون الطبري يحاوره وائل عاكف



المهندس ابراهيم الوهابي



من اليسار: زينة الطبري ونور السويد



فاطمة الجابر متحدثة الى خلدون الطبري



من اليسار: ميشال صباغ



من اليمين: بهاء ابو حطب، عمرو احمد وصالح امين



من اليسار: شيخ احمد وسوريش جوناتيلاكا

جرت فعاليات «القمة القطرية للبناء والتشييد» على مدى ثلاثة ايام في فندق «غراندي حياة» الدوحة بتنظيم من شركة انترناشونال كواليتي اند بروداكشن سنتر (IQPC) ومشاركة منظمة قطر للاشغال العامة (ASHGHAL). وتحدث خلال القمة شخصيات بارزة عربية وعالمية في مجال المقاولات، ومن ابرز الشركات المشاركة: «دريك اند سكل انترناشونال»، «كيو دي - سي بي سي»، «الجابر وشركاه»، «الجابر للهندسة»، «اباف - لبنان»، «قطر كونكريت» وغيرها. وتطرق المشاركون في القمة الى الفرص المتاحة في سوق المقاولات القطرية والنمو الذي تشهده هذه السوق وخطط للبنية التحتية الداعمة لبطولة العالم في كرة القدم سنة ٢٠٢٢، التحديات التي تواجه المقاولين وكيفية تقديم حلول للمحافظة على الجودة والامان والمهنية والالتزام، مفهوم بناء مدن مستدامة وغيرها من الموضوعات ذات الاهمية.

مارون نجم (شركة قطر كونكريت):

نقلة نوعية في صناعة الخرسانة الجاهزة



مدير مصنع الخرسانة الجاهزة في شركة قطر كونكريت QATAR CONCRETE مارون نجم كشف عن تقنية تبريد جديدة وفريدة للخرسانة قامت الشركة باستخدامها. وأضاف بأن هذه التقنية سوف تجعل شركة قطر كونكريت بمنأى عن اية منافسة من الشركات المثيلة في بلدان الخليج والشرق الاوسط، مذكرا بتطبيق المعايير البيئية الدولية تماشيا مع متطلبات قطاع البناء.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة قطر كونكريت؟

– شركة قطر كونكريت تعود ملكيتها لمجموعة لبنانية ذات انتشار في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا وبشراكة قطرية مع احدى مجموعات الاعمال البارزة.

الهدف من انشاء قطر كونكريت ليس لتكون كمثيلاتها في هذا المجال، بل لتضيف تقنية متطورة في عملية تبريد الخرسانة ومن المرجح ان تشكل نقلة نوعية في صناعة الخرسانة الجاهزة خاصة في الدول ذات المناخ الحار مثل دول الخليج العربي.

ان خبرة مجموعة المالكين في مجال البناء والتي تزيد عن ثلاثة عقود قد اوصلتنا الى تبني مثل هذا الابتكار العلمي الجديد والاستثمار في تطبيقه والاستحواذ على حصريته في كافة دول العالم ما عدا اوروبا.

خدمات بمواصفات عالية

■ من هم العملاء الذين تتوجه لهم قطر كونكريت وماذا تقدمون لهم من خدمات؟

– نحن نتطلع للدخول في مشاريع للبنية التحتية المنتظرة في قطر ومن اهمها مشروع الانفاق الخاصة بالقطارات، حيث ان التقنية التي نملكها تخولنا الحصول على افضلية الفرص في مثل هذه المشاريع. ولذلك قمنا بعدة تحالفات مع شركات اوروبية التي من المرجح لها الفوز في الحصة الاكبر من هذه المشاريع.

حلول عملية للحفاظ على البيئة

■ ما هي مميزات نظام التبريد الجديد؟ وكيف يساهم في الحد من الاضرار البيئية؟

– تقوم فكرة نظام التبريد الجديد على استعمال المصادر الطبيعية بشكل علمي لتوفير اكبر قدر ممكن من الهدر في هذه المصادر، وقد نجحنا بتوفير نسبة لا تقل عن ٢٥٪ من استهلاك المياه والطاقة والمواد الكيميائية المضافة مما يساعد على الاستدامة البيئية والحد من الانبعاثات الضارة.

ان نظام التبريد الذي تنفرد فيه قطر كونكريت قد وضعنا في مصاف الشركات العالمية القادرة على انتاج الخرسانة التي تستوفي شروط الابنية الخضراء.

■ كيف تقيّمون القمة القطرية للتشييد والبناء؟

– نحن نتطلع دائماً للمساهمة في مثل هذه الفعاليات لما تتركه من اثر ايجابي في عالم الاعمال من تبادل للافكار والخبرات.

ان هذه القمة قد تناولت مواضيع مهمة ومميزة ورسمت صورة شاملة وواضحة عن قطاع الانشاءات والفرص المتاحة في هذا المجال.

نحن نشكر المنظمين كما ونشكر مجلتكم الغراء لاهتمامها بمنتجنا ولتغطيتها الفعالة. ■

رشيد مبارك (أباف لبنان APAVE LIBAN):

نتطلع الى انفتاح اكبر على سوق قطر الواعدة



تعمل شركة أباف لبنان APAVE LIBAN في بيروت منذ العام ١٩٩٤ وهي تغطي العديد من اوجه المخاطر وتشمل خدماتها: الانشاء والهندسة المدنية، مكافحة الحرائق، تطوير المشاريع، ادارة الجودة، التدقيق الفني وغيرها. نائب المدير العام في الشركة رشيد مبارك شرح مجالات عملها والقطاعات التي تستهدفها، وأوضح انها تساعد الشركات على نيل شهادات الجودة «ايزو» من المؤسسات المانحة، واصفا سوق قطر بالواعدة، متطلعا الى انفتاح اكبر عليها، كاشفا عن سلوك مرسوم السلامة العامة الطريق نحو التطبيق.

■ هلا قدمتم لنا لمحة عن شركة أباف لبنان APAVE LIBAN؟

– بدأت الشركة اعمالها في لبنان عام ١٩٩٤ وهي تابعة لشركة APAVE الفرنسية العريقة والتي تأسست منذ حوالي ١٥٠ عاما، وتعد APAVE LIBAN المكتب الاقليمي للشركة الام في الشرق الاوسط. هذا وتقدم الشركة خدمات التدقيق الفني وخدمات ادارة وضمان الجودة وغيرها من اوجه ادارة المخاطر في الشركات، لمساعدتها على تطبيق المعايير العالمية وحصولها على شهادات الجودة.

اما القطاعات التي تستهدفها الشركة فهي البناء والصناعة والنفط والغاز، اضافة الى قطاع الخدمات وهو الاحداث بينها، والمتضمن المطاعم والفنادق والمستشفيات وغيرها، حيث توفر لها شهادات في نظم الادارة والصحة والسلامة الى شهادات «ايزو» ومنها ISO 9000 و ISO 14000 و ISO 22000.

■ وهل تمنح APAVE هذه الشهادات؟

– لا تمنح أباف لبنان هذه الشهادات انما تساعد مختلف الشركات على نيلها من المؤسسات المؤهلة لمنحها مثل مؤسسة «افنور» الفرنسية.

قطر سوق واعدة

■ دخلتم مؤخرا السوق القطرية كيف ترون مستقبلكم فيها؟

– قطر سوق واعدة بقطاعاتها كافة مثل النفط والانشاءات والخدمات وبالتالي فالمجالات واسعة امام «أباف» لتقديم خدماتها.

هذا واقتتحت الشركة مكتبا لها في قطر حرصا منها على البقاء بالقرب من عملائها، كما وحصلت مؤخرا على عقود عمل عدة ونطمح للتوسع اكثر خصوصا وانه لدينا شركاء دائمون مثل «توتال» و«تكنيپ» في قطاع النفط.

■ ما تقويمكم لفعاليات القمة القطرية للتشييد والبناء؟

– القمة جيدة بمختلف المقاييس، غير انني كنت انتظر حجم مشاركة اكبر رغم ان نوعية المشاركين كانت مناسبة، ذلك لان «أباف» تبحت عن انفتاح اكبر على السوق القطرية باعتبارها شركة جديدة هناك.

بالمقابل، المواضيع التي طرحت خلال فعاليات القمة كانت جيدة وتناولت آخر المستجدات على الصعيد الاداري كما التكنولوجي وغيره في قطاع الانشاءات حول العالم. هذا وعلى الرغم من صعوبة توسعنا في قطاع الانشاءات مقارنة مع غيره من القطاعات، فإننا نبدي اهتماما كبيرا به، خصوصا في ظل الفورة العقارية في قطر.

مرسوم السلامة العامة

■ كلمة أخيرة؟

– ثمة اخبار جيدة يجدر التوقف عندها حيث يبحث في مرسوم السلامة العامة جديا ويعمل على بعض المواصفات المتعلقة بتطبيقه وغيرها من الامور الادارية، ومتى انجزت سيسلك المرسوم طريقه نحو التطبيق. ■

منجد عبد المجيد (REDCO CONSTRUCTION ALMANA):

نحرص على بقائنا جزءاً فاعلاً في تحقيق «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠»



تقوم شركة ريدكو للإنشاءات - المانع REDCO CONSTRUCTION ALMANA بتنفيذ عدد من المشاريع المتميزة في دولة قطر ويعمل فيها حالياً نحو ٥ آلاف مهندس وموظف وعامل.

العضو المنتدب في الشركة المهندس منجد عبد المجيد عدد بعض المشاريع التي تتولى تنفيذها في قطر وتعود للقطاعات العام والخاص، مبدياً استعدادها للدخول في مشاريع جديدة مرتقبة، مبدياً الحرص على أن تبقى «ريدكو للإنشاءات المانع» جزءاً فاعلاً في تحقيق رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠.

تبقى «ريدكو للإنشاءات المانع» جزءاً فاعلاً في تحقيق رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠.



■ هل لنا بلمحة عن شركة ريدكو للإنشاءات؟

— هي من أكبر شركات المقاولات في قطر، انطلقت منذ حوالي ١٣ عاماً وتخصصت في مجال المشاريع ذات الارتفاعات العالية. وتقوم الآن بتنفيذ مشاريع للقطاع الخاص العام.

هذا وأسس الشركة شركات عدة متخصصة لدعم نشاطها، ومنها شركة Q.E.M.G. AL MANA المتخصصة بالأعمال الالكتروميكانيكية ومصنع ALUMANA للaluminiom والزجاج، إضافة إلى شركة الجسرة للخرسانة الجاهزة وشركة عمار للإنشاءات، وتستهدف المشاريع المتوسطة، إضافة إلى شركة المدد القطرية للتجهيزات الالكتروميكانيكية وشركة MAINTAINERS للصيانة ولإدارة المرافق (FACILITY MANAGEMENT)، وشركة BLUU للتصميم الداخلي وتجهيز المكاتب.

مشاريع للقطاعين العام والخاص

■ ما هي أبرز المشاريع التي تنفذونها راهناً؟

— تقوم الشركة حالياً بتنفيذ فندق الانتركونتيننتال الجديد والذي يتألف من ٦٠ طابقاً ومشروع واحة الأعمال وضمنه فندق كراون بلازا، إضافة إلى مشاريع أخرى في القطاعين الخاص العام. وقد تم مؤخراً البدء في مشروع الإنتاج للفروسة في منطقة الزيارة. هذا مع الإشارة إلى أن «ريدكو» هي التي نفذت الملعب النموذجي لملف قطر لكأس العالم ٢٠٢٢.

شركات استراتيجية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم في السوق القطرية؟

— حالياً ثمة ركود في المشاريع ولكننا نتوقع أن تكون المرحلة المقبلة أفضل و«ريدكو» على أتم الاستعداد للدخول في مشاريع جديدة، مع الإشارة إلى أنها حالياً في صدد عقد بعض الشراكات مع بعض الشركات العالمية خاصة في مشروع مشيرب ومشروع الميناء ومشروع القطارات. كما وتستعد «ريدكو» لعقد شراكات استراتيجية مع شركات عالمية متخصصة بهدف الدخول في مشاريع تشييد الملاعب الرياضية.

فاعلة في رؤية ٢٠٣٠

■ كلمة أخيرة؟

— شركة ريدكو حريصة على أن تبقى جزءاً فاعلاً في نمو قطر وفي تحقيق رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠. فنرجو أن تكون الفترة المقبلة مزدهرة والخروج من دائرة الاسعار المنخفضة. ■

نضال عوده العتيبي

(شركة كيودي - سي بي سي للصناعات QD-CPC Industries):

نعول على القوانين الراعية لقطاع العقار القطري والمتمماشية مع الانفتاح العالمي



الرئيس التنفيذي لشركة كيودي - سي بي سي للصناعات QD-CPC Industries السيد نضال عوده العتيبي أعلن عن دخول السوق العقارية القطرية استعداداً للفورة المرتقبة، ووصف هذه السوق بالواعدة معولاً على الأنظمة والقوانين الراعية لقطاع العقار القطري والتي تتمشى مع الانفتاح العالمي.

ثمرة شراكة مع الديار القطرية وبروة العقارية

■ ما الهدف من توسع شركة مواد الإعمار القابضة CPC عبر تأسيس شركة كيودي - سي بي سي للصناعات QD-CPC Industries وكيف تقومون بوضع القطاع العقاري؟

— بداية، لم يكن يوماً نشاط شركة مواد الإعمار القابضة CPC محصوراً بالسوق السعودية. وشركة كيودي - سي بي سي للصناعات ثمرة شراكة بين شركة الديار القطرية وبروة العقارية ومجموعة بن لادن السعودية SBG المالكة لشركة سي بي سي CPC. وتأسيسنا للشركة في السوق القطرية، جاء نتيجة دراسات مكثفة أجريت على تلك السوق وأظهرت توافر فرص واعدة فيها مستقبلاً تتمثل في رؤية قطر ٢٠٣٠ وفعاليات بطولة العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢. ومع علمنا بأن السوق العقارية القطرية مازالت في مرحلة النهوض إلا أننا قررنا دخولها لنكون على أتم الاستعداد للفورة المرتقبة.

سوق جديدة

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في السوق القطرية؟

— يكمن التحدي الأبرز في كون نمو السوق القطرية في تطور وفي تحدٍ مع الزمن لأن الجدول الزمني لتحقيق الأهداف المرجوة محدد وكون السوق القطرية جديدة بالنسبة لنا، لذلك ستساهم خبراتنا مع شراكتنا في الديار القطرية وبروة العقارية في تخطي الكثير من التحديات والعقبات في هذا السياق. أضف إلى أننا متفائلون للقوانين والأنظمة المنتظر تطبيقها كي تتمشى ومناخ الانفتاح الذي تصبو إليه الدولة. في سياق متصل، نود أن نوضح بأننا في كيودي - سي بي سي للصناعات سنوفر من ذات المصدر أكثر من ٨٠ في المئة من مواد البناء والإنشاء اللازمة لإنشاء أي نوع من المشاريع (One Stop Shop).

توسع مستقبلي

■ هل ستعملون فقط على مشاريع شركة الديار القطرية باعتبارها شريكة في كيودي - سي بي سي للصناعات؟

— لا شك في أننا سنعمل بشكل أولي مع شركة الديار القطرية وبروة العقارية، ولكن ليس على سبيل الحصر، إذ نهدف إلى تغطية السوق القطرية وكافة المشاريع الحكومية والتوسع مستقبلاً نحو الأسواق المجاورة. ■

اول حي بيئي يطبق شروط الاستدامة الحديثة

«ديستريكت إس» و«جذور لبنان» تتشاركان في إعادة الغطاء الحرجي للبنان

وتتضمن التطبيقات المعتمدة في مشروع ديستريكت إس لضمان مراعاته شروط الاستدامة ليكون حياً بيئياً ما يلي: نظام التكييف والتهوية لتوفير هواء نقي في الأماكن المغلقة التي تستعمل غازات غير مضرّة بالبيئة، تجميع مياه الأمطار المتساقطة على المشروع لإعادة استعمالها في الري، حصاد مستمر للأخشاب / استعمال الأخشاب المستدامة أي أن المصنّع سيزرع مكانها عند قطعها، الاعتماد عند الإمكان على مواد البناء المعاد تدويرها، تصميم البناء خصباً لإيصال أكبر نسبة من ضوء الشمس إلى الداخل.

كما سيُشجّع مشروع «ديستريكت إس» على اعتماد المواقف المسؤولة بيئياً مثل الاستمتاع بالمساحات الخضراء التي يضمها، وتصميم شوارعه الداخلية للمشاة لتشجيع المارة على السير على الأقدام بدل استعمال السيارة، وتخصيص مواقف للدراجات الهوائية، وتقديم أفضلية الوقوف للسيارات الكهربائية.

يذكر أن جمعية «جذور لبنان» تمكّنت منذ العام ٢٠٠٨ من زرع ٣٢ ألف شجرة محلية في أراضي بلديات معظم المناطق اللبنانية القاحلة، واستطاعت ضمان بقائها من خلال الري والصيانة والحماية اللازمة. وتعقيباً على هذه الشراكة، قال **راوول نعمّة**، رئيس جمعية جذور لبنان: «ستتيح أماناً شراكتنا مع ديستريكت إس غرس حوالي ٥٠ ألف متر مربع إضافية من الأشجار. ونأمل أن تستقطب هذه الشراكة عدّة مطورين عقاريين للانضمام إلى برنامجنا «متر مربع واحد من الغابات لكل متر مربع من البناء» فمعاً سنتمكن من زرع غابات الغد».



من اليمين: نيمير قرطاس وراوول نعمّة

شراكة واحدة جمعت «ديستريكت إس» DISTRICT / S المشروع الثوري التطوعي المتميز بالاصالة والحداثة العمرانية والتي اشرفت على تطويره شركة «إستاتيس» ESTATES في قلب العاصمة - بيروت، مع الجمعية البيئية غير الحكومية «جذور لبنان» التي تسعى الى استعادة الغطاء الحرجي للبنان وتوعية الاجيال الناشئة وحثها على الحفاظ على الموارد الطبيعية.

وعن اتفاق الشراكة قال **نيمير قرطاس**، رئيس مجلس ادارة - مدير

عام شركة صيفي مودرن - مالكي مشروع ديستريكت إس وأحد مؤسسي شركة إستاتيس (Estates)، المطور العقاري له: «إن الشراكة التي تشكلت حديثاً ما هي إلا خطوة صغيرة من قبل إستاتيس نحو تشجير لبنان واستعادة خضاره. وكلنا أمل أن تشكل هذه الخطوة مثلاً يحتذى به سائر المطورين العقاريين».

من جهته، قال **أنطوني الخوري**، رئيس مجلس ادارة - مدير عام شركة إستاتيس: بغض النظر عن القطاع الذي نعمل فيه، علينا جميعاً أن نساهم بطريقة أو بأخرى في تحسين بيئتنا. فلبنان متأخر جداً في مجال التوعية والمسؤولية البيئية، وكل جهد في هذا الاتجاه يعتبر هاماً وضرورياً.

اضاف: بفضل مشروع ديستريكت إس، سيكون لبنان الدولة الخامسة في العالم التي تحصل على شهادة (LEED) لتنمية الأحياء (القيادة في الطاقة والتصميم البيئي) وهي شهادة معترف بها دولياً للمباني الخضراء. سيكون مشروع ديستريكت إس أول حي بيئي يطبق شروط الاستدامة الحديثة في لبنان والعالم العربي وحوض المتوسط .

رئيسة اتحاد العقاريين الدولي تشيد بدناميكية سوق العقار اللبناني وتدعو الى التخفيف من حدة التلوث

ولمناسبة الكلام عن البنى التحتية رأّت **بلانشيا** أن لبنان ربما تكون لديه الفرصة الأفضل لانتاج الطاقة الخضراء النظيفة بواسطة المياه والسود والمراوح الهوائية والطاقة الشمسية، وعلى المسؤولين اخذ ذلك بالاعتبار. هذا وعقدت **بلانشيا** يرافقتها نائب رئيس الاتحاد **يانيس انطونيو** اجتماعات عدة مع ممثلين في UNDP والانسكوا والونيسكو في بيت الأمم المتحدة وبحث معهم في سبل التعاون.

كما عقد الوفد في حضور عضو اتحاد العقاريين الدولي **محمد نزار المصري** اجتماعاً مع الجمعية اللبنانية للشؤون العقارية R.E.A.L. فعرض مع امين المال فيها **احمد الخطيب** ومديرها **يوسف الحويك** للاوضاع العقارية ونشاط السوق. وتناول المجتمعون سبل التعاون لتأسيس فرع للاتحاد في لبنان وتدريب العلوم العقارية في المعاهد والجامعات.

أبدت رئيسة اتحاد العقاريين الدولي **اليزابيت بلانشيا** خلال زيارتها بيروت على رأس وفد من الاتحاد اعجابها بالتطورات العقارية الكبيرة التي يشهدها لبنان، وأشارت الى حاجته لتنظيم العمل العقاري بالتعاون بين القطاعين العام والخاص في سبيل التطوير العقاري المستدام وما يسمى بالابنية الخضراء، لافتة الى ان ٤٠ في المئة من انبعاثات ثاني اوكسيد الكربون ناجم من اعمال البناء والابنية، ما يوجب على هذا القطاع العمل على تخفيف هذه النسبة من التلوث. واشادت بدناميكية السوق العقاري في لبنان معتبرة ان سبب ذلك الانفتاح العالمي بين لبنان والعالم، ونوهت بضرورة لفت نظر المسؤولين عن الشؤون العقارية للاهتمام بالبنى التحتية لتمكين من مواكبة هذا النمو المطرد.

تعزيزاً لمركز الشركة ومواكبة للنمو الحاصل في الدولة «هندسة الجابر» تشتري معدات ثقيلة من كاتربيلار



صورة تذكارية

استثمرت «هندسة الجابر»، الشركة القطرية الرائدة في مجال المقاولات العامة والتابعة للجابر القابضة، ما يزيد عن ٥٠ مليون ريال قطري في شراء معدات ثقيلة من علامة كاتربيلار الأميركية، وذلك مواكبة للنمو الحاصل في الدولة.

وتتضمن المعدات الجديدة مجموعة من الحفارات الكبيرة ومعدات التحميل وغيرها من المعدات الثقيلة الخاصة بجرف التربة. وقد عملت الشركة جاهدة على الاستثمار في مجال المعدات وجلب اليد العاملة وتطوير معايير الصحة والسلامة والبيئة والعمليات من أجل تلبية احتياجات قطاع الإنشاءات في قطر.

وفي تصريح للعضو المنتدب في «هندسة الجابر» أسامة حديد، قال: «لا شك أن دولة قطر تشهد نمواً متسارعاً مما يمهّد الطريق لمناخ استثماري ممتاز. نحن نطمح للمساهمة في مشاريع ضخمة والاستثمار في المعدات والتجهيزات يساعد على تحقيق هذا الهدف. وإذا ما جمعنا نوعية المعدات وخبرة موظفينا ومهاراتهم سنتمكن من إنجاز مشاريع على قدر كبير من الجودة والتميز».

من جهة أخرى قال محمد القدور مدير عام شركة محمد عبد الرحمن البحر، الموزع لعلامة كاتربيلار في قطر: نحن فخورون أن نكون شركاء لهندسة الجابر لأننا ندرك تماماً ماهية القدرات التي تتمتع بها الشركة للنمو. لذلك فإن مهمتنا هي دعم «هندسة الجابر» في خططها التوسعية ومساندتها.

«العربي المتحد»، يوفر خدمات تمويل لمشتري الوحدات السكنية التابعة لرأس الخيمة العقارية



من اليسار: السيد جوزف، الشيخ محمد النعيمي، محمد سلطان القاضي، PAUL TROWBRIDGE، راشد الخاطري، THOMAS SMITH والسيد DILIP

وقعت شركة رأس الخيمة العقارية RAK PROPERTIES، أضخم شركات التطوير العقاري في إمارة رأس الخيمة على مذكرة تفاهم مع البنك العربي المتحد لتوفير حزمة واسعة من خدمات التمويل لمشتري الوحدات العقارية التي تطورها. وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة محمد سلطان القاضي: «شجعنا البنك العربي المتحد على الدخول في هذه الاتفاقية والتي ستسهم في نهاية المطاف بتوفير أسعار فائدة مخفضة لعملائنا، ويسرنا أن البنك صمم حزمًا من الحلول المصرفية لعملاء شركتنا».

وأوضح بول تروبريدج الرئيس التنفيذي للبنك العربي المتحد UAB: «نهدف من خلال الاتفاقية إلى توفير حلول تمويل منزلي مثالية لعملاء شركة رأس الخيمة العقارية من المواطنين والمقيمين. وتشمل حزم التمويل المصرفي التي نقدمها أسعار فائدة تبلغ ٣,٩٩ في المئة وحلولاً تمويلية وفقاً للشرعية، إضافة إلى قروض تصل إلى حدود ٨٥ في المئة من قيمة الوحدة العقارية».

وأضاف تروبريدج: «تعد رأس الخيمة سوقاً بارزة لمصرفنا، وقمنا بالفترة الماضية بتوسعات في الإمارة إضافة إلى أننا عقدنا سلسلة من الاتفاقيات الإستراتيجية».

وكانت شركة رأس الخيمة العقارية قد أعلنت في وقت سابق هذا العام عن البدء بتسليم ٢١٣ فيلا سكنية تمتد على شاطئ البحر في إمارة رأس الخيمة، والتي تقع في المنطقة الخامسة من مشروع ميناء العرب. كما أنها باشرت تسليم الوحدات السكنية للمشتريين في مشروع برج رأس الخيمة «راك تاور» الواقع في «المارينا سكوير» بجزيرة الريم في أبوظبي.

وَقَرَّ فرصة مثالية للاطلاع على أحدث المواد والمعدات

اختتام «معرض البناء السعودي ٢٠١١»، بمشاركة ٢٢٥٠٠ زائر و٧٠٠ شركة



اختتمت فعاليات «معرض البناء السعودي ٢٠١١» والمعرض السعودي لتقنيات الحجر ٢٠١١، أحد أبرز الفعاليات التجارية المتخصصة في قطاع البناء وتقنيات الحجر في منطقة الشرق الأوسط بمشاركة أكثر من ٢٢٥٠٠ زائر و٧٠٠ شركة عارضة من ٣٤ بلداً. واستمرت فعاليات المعرض الذي نظم تحت رعاية صاحب السمو الملكي الأمير الدكتور منصور بن متعب بن عبد العزيز وزير الشؤون البلدية والقروية على مدى أربعة أيام في مركز الرياض الدولي للمؤتمرات والمعارض، مستضيفاً ١٤ جناحاً وطنياً.

ووقَّع «معرض البناء السعودي» فرصة مثالية للاطلاع على أحدث مواد ومعدات البناء ومنتجات التشطيب المعماري وأدوات وتقنيات الإنشاء والخدمات الهندسية ومواد البنى التحتية وأنظمة السلامة والأمان وغيرها الكثير. وجمعت الدورة الحالية من هذا الحدث عدداً من أهم رواد الأعمال من المملكة والعالم، بالإضافة إلى الدبلوماسيين وكبار المسؤولين الحكوميين السعوديين. كما استقطبت أيضاً مئات الشركات العارضة من أوروبا وإفريقيا والشرق الأوسط وآسيا لاستعراض مجموعة واسعة من أحدث منتجات وخدمات البناء.

بروتوكول تعاون بين اتحاد العقارين الكويتي والجمعية اللبنانية للشؤون العقارية



النعماني يتوسط فارس الى اليمين والخطيب

وقع اتحاد العقارين الكويتيين بروتوكول تعاون مع الجمعية اللبنانية للشؤون العقارية.

وفي مؤتمر صحافي عقد في منزل السفير اللبناني في الكويت بسام النعماني عدد رئيس الجمعية مسعد فارس الخدمات التي تقدمها لأعضائها ومنها خدمات الاستشارة القانونية التي تهدف الى إعادة تجميع الاختصاصيين العقاريين، وإلى متابعة أحدث المستجدات وتزويد الأعضاء بأحدث المقالات والدراسات والنصوص المفيدة للأعمال، فضلاً عن تزويد الأعضاء بالبيانات الصحفية والمعلومات حول المسائل الضريبية والمواصفات المهنية، الى جانب النشاطات التسويقية مع الإعلام والبعثات الدبلوماسية اللبنانية ومجموعة من الشركات اللبنانية المتمركزة في الخارج. وأخيراً، تقديم التقييمات الإعلامية على أساس نصف شهري، وتتكون هذه التقييمات من أحدث أنباء القطاع العقاري في لبنان والمنطقة والعالم.

وخلال اللقاء، أشار فارس الى عمق العلاقات اللبنانية الكويتية، وتناول شؤون الاستثمارات العقارية الكويتية في لبنان، ورأى وجوب تصحيح بعض ما يعتري هذه الشؤون ومعظمها غير مقصود، لافتاً الى الأنظمة والقوانين التي ينبغي إعادة النظر ببعضها والتنظيم الواجب اعتماده.

بدوره، تحدث أمين المال في الجمعية أحمد الخطيب، مشيراً الى انه أول بروتوكول تم توقيعه مع الكويت، خاصة ان الكويتيين متواجدين في لبنان منذ الخمسينات وهم السباقون في دول مجلس التعاون بقدمهم الى لبنان.

شراكة استراتيجية بين «رأس الخيمة العقارية» و«هولستا» الألمانية

عقدت شركة رأس الخيمة العقارية اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة هولستا الألمانية المتخصصة في توفير الأثاث. وبموجب الاتفاقية، سيتعاون الطرفان لتقديم أثاث ذي علامة فاخرة لعملاء رأس الخيمة العقارية في مشروع ميناء العرب.

وأوضح مدير وحدة التسويق والمبيعات في رأس الخيمة العقارية راشد سلطان الخاطري «ستحقيق الشركة عوائد جيدة لعملائنا في مشروع ميناء العرب من خلال توفيرها لخصومات جيدة وخدمة مميزة من شركة هولستا التي اشتهرت عالمياً بجودة منتجاتها المتوافقة مع المعايير الدولية».

وستقوم شركة فيرنكون الذراع المعتمدة لشركة هولستا في رأس الخيمة و«انفست أي كيو» بتلبية جميع متطلبات عملاء الشركة الألمانية في المنطقة.

وكانت شركة رأس الخيمة العقارية باشرت بتسليم ٢١٤ فيلا شاطئية في مشروع ميناء العرب لمالكها.



راشد سلطان الخاطري
رأس الخيمة العقارية

تمويل العقار الدولي في الاردن وتركيا قريباً «بيتك» يقدم خدماته العقارية في معرض الكويت الدولي للعقار



صلاح عبد العزيز الخميس
بيتك

شارك بيت التمويل الكويتي «بيتك» في معرض الكويت الدولي للعقار في ارض المعارض الدولية، حيث قدم خدماته التمويلية لجميع انواع العقارات السكنية والاستثمارية والتجارية والصناعية للعقار المحلي، اضافة الى تمويل العقار الدولي في معظم بلدان العالم.

وعرض مدير ادارة العقار المحلي صلاح عبد العزيز الخميس لمسعى «بيتك» لتقديم التمويل على العقار الدولي في الاردن وتركيا قريباً، عبر طرح مجموعة منتقاة من الفرص العقارية المتميزة في البلدين، موضحاً ان تمويل شراء العقار الدولي لا يزال يحتل اهمية كبيرة بين انشطة «بيتك» العقارية عبر

خدمات ومنتجات ينفرد بها او بالتعاون مع شركات لها خبرة في هذا المجال في اغلب دول العالم، مؤكداً استمرار «بيتك» بتقديم المشورة الملائمة للعميل من منطلق الخبرة الفنية والتمويلية العريقة التي يتمتع بها، وذلك من خلال فريق متكامل من الكفاءات والكوادر الكويتية المؤهلة والمدرّبة بحرفية كاملة ومهنية عالية وفي ضوء الضوابط والاجراءات والنظم المعمول بها من قبل الهيئات والجهات الرقابية المختلفة.

«سمو العقارية»، تطور مخطط أرزان في الخبر

وقعت «سمو العقارية» عقداً مع «انساب» لتطوير مخطط أرزان بمساحة قدرها ٩٣ ألف متر مربع، ما يجعله أحدث الإضافات العقارية في المنطقة وذلك تماشياً مع خططها الاستثمارية في تطوير مشروعاتها العقارية.

ويقع مخطط أرزان في حي الحزام الأخضر في مدينة الخبر ويتميز المشروع بموقعه الإستراتيجي بين أرقى أحياء المنطقة. وتم توقيع عقد تطوير المشروع بين كل من الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة سمو العقارية المهندس خالد التلمساني والمدير العام لمؤسسة أنساب للمقاولات العامة سعد العتيبي.

وقال التلمساني «يتميز المشروع بوجوده في مدينة الخبر التي أصبحت الآن من أهم المناطق السياحية بمنطقة الخليج العربي، ونحن في «سمو العقارية» نحرص دائماً على تقديم أفضل المشاريع العقارية من حيث تطوير المشروع تطويراً نموذجياً يرتقي لأفضل المواصفات والمقاييس كي نجسد رؤيتنا لتكون «سمو العقارية» الأكثر تميزاً واسمها الأكثر إدراكاً في صناعة العقارات». وهذا وبدأت أعمال تطوير المشروع فوراً.

تضم ٦٥٦ وحدة سكنية

«طموح» تسلم ٦ مبان ضمن مشروع مارينا سكوير

سلمت «طموح» المطور الرئيسي لجزيرة الريم ٦ مبان ضمن مشروع «مارينا سكوير» ابو ظبي للمستثمرين الذين بدورهم يقومون بتسليم الوحدات السكنية الجاهزة لساكنتها. وجاء تسليم «طموح» للوحدات السكنية عقب حصولها على شهادات انجاز المباني التي تؤكد توافق الانشاءات مع معايير ابو ظبي السكنية. تضم المباني الستة في المشروع المتعدد الاستعمالات ٦٥٦ شقة سكنية تراوح بين غرفة نوم واحدة الى ٤ غرف.



سامية بوعزة

طموح

وقال جوس تي اونج المدير العام لـ «طموح»: «نحن نعمل عن كثب مع عدد من الجهات الحكومية بهدف تبسيط وتسريع اجراءات التسليم وفقا للتشريعات الجديدة.

ومن جانبها قالت سامية بوعزة مديرة التسويق في «طموح»: «اصبح مشروع مارينا سكوير مأهولا بالسكان، حيث تقيم ١٢ عائلة بالفعل في احد مباني المشروع، ومن المنتظر ان تنتقل ٧٠ عائلة اخرى للعيش هناك خلال الفترة القصيرة المقبلة. ويتوقع ان يزداد عدد سكان مارينا سكوير تزامنا مع مرحلة التسليم النهائية للمشروع.

بني ياس تنجز الأعمال الرئيسية من فلل المرحلة الثانية لمشروع «بوابة الشرق»

أنجزت شركة بني ياس للاستثمار والتطوير الأعمال الأساسية من فلل المرحلة الثانية في مشروع «بوابة الشرق» الذي تطوره في منطقة بني ياس في أبوظبي، بحسب الرئيس التنفيذي للشركة وائل الطويل.

وقال الطويل ان تكلفة المرحلة الثانية تقدر بنحو ٥٥٠ مليون درهم، وتضم ١٢٩ فيلا، إضافة الى عدد من البيانات توفر نحو ٥٨٠ وحدة سكنية.



وائل الطويل

بني ياس

وذكر ان الشركة ستباشر تسليم ٥٨ فيلا بحلول شهر كانون الأول (ديسمبر) المقبل، فيما يتم تسليم ٧١ فيلا في شهر حزيران (يونيو) المقبل، موضحاً ان الشركة ستباشر تسلم الفلل من المقاول ليقم بعد ذلك تسليمها للمشتريين.

وكانت شركة بني ياس منحت عقد بناء المرحلة الثانية من المشروع بقيمة ١٩٠ مليون درهم الى شركة رويال الدولية في شباط (فبراير) الماضي. ومنحت بلدية أبوظبي عقد أعمال البنية التحتية للمشروع بقيمة ٢٠٥ ملايين درهم الى مجموعة الجابر في كانون الأول (ديسمبر) من العام الماضي، على ان تكتمل الأعمال في حزيران (يونيو) ٢٠١٢.



الشركة السورية الكويتية للتأمين
Syrian Kuwaiti insurance co.
عائلة واحدة One Family

الفرع الرئيسي هاتف +963 11 3328060

فاكس +963 11 3328062

فرع حلب هاتف +963 21 2262640

فاكس +963 21 2262650

فرع حمص هاتف +963 31 2454630

فاكس +963 31 2454631

فرع اللاذقية هاتف +963 41 479403

فاكس +963 41 479403

www.skic.com

Member Of Gulf Insurance Co.

www.gulfins.com.kw



عائلة واحدة، راحة بالكم تهمنا

جوهرة حقيقية في قلب بيروت إطلاق المجمع السكني «سمرلاند فيلاج»



من اليمين: وليد رجا صعب، وليد عوض، الوزير غازي العريضي وعقيلته وعمر العريضي



من اليمين: الوزير فادي عبود، ايلي واكيم، وليد رجا صعب ومازن صالحة



من اليمين: ميشال فرنيني، زينة واكيم، الوزير ناظم الخوري وايلي واكيم



من اليسار: وليد رجا صعب، الرئيس فؤاد السنيورة وعقيلته وماهر مقدم



من اليمين: فايز رسامني وناجي عيراني



طارق وميرنا خليفة

أطلق المجمع السكني سمرلاند فيلاج SUMMERLAND VILLAGE خلال احتفال أقيم في فيلا سرسق بحضور أكثر من ٢٠٠ مهندس وإعلامي ومهتم.

ويتضمن هذا المجمع السكني ٧٣ وحدة سكنية فخمة تراوح مساحتها من ١٠٦ إلى ٦٩٥ متراً مربعاً، موزعة على ٣ أقسام مختلفة (OASIS و PALMS و DUNES)، وتتضمن وحدات صغيرة ودوبلكس بالإضافة إلى وحدات علوية استثنائية وكلها قابلة للتعديل بحسب الرغبة. بالإضافة إلى فندق ذي مواصفات عالمية تديره مجموعة كمبنسكي. كما سيعيد إحياء شاطئه الرملي الأبيض والخاص والمحاط ببحيرة وشلال المياه الشهير LA CASCADE، أضف إلى ذلك المرسى الكبير الذي يتضمن مطعماً يوفر كامل الخدمات.

وفي هذا الإطار قال رئيس مجلس إدارة ومدير عام الجمعية العامة للشركات السياحية مالكة فندق السمرلاند **وليد صعب**: «لقد كان هدفنا من خلال إطلاق الفندق الجديد الذهاب إلى أبعد من أحلامنا وتوقعاتنا، وإلى توفير نمط حياة ومنتجع يكون جوهرة حقيقية في قلب بيروت».

يذكر أن فندق السمرلاند أقفل أبوابه منذ عقد من الزمن.



من اليمين:
أنارين أوباري،
ميريام صيفي،
كريبس شكرجيان،
صوفي سلامة
وجوزف عريجي





علي بيضون (شركة F.GROUP): مستويات مقبولة لأسعار العقارات في لبنان

مدير عام شركة F.GROUP للتطوير العقاري علي مظهر بيضون اعتبر قطاع الاستثمار العقاري في لبنان الأفضل في المنطقة العربية، وتوقع أن يستعيد القطاع العقاري حيويته بعد توجه المطورين إلى بناء الوحدات ذات المساحات المتوسطة نسبياً والصغيرة، ملاحظاً وصول معدل أسعار العقارات إلى مستويات مقبولة، كاشفاً عن انجاز مشروع . CORNICHE TOWER

مستقبلاً بآهراً لقطاع العقار في لبنان حالما يعود الإستقرار إلى منطقتنا العربية، وكما ذكرنا إن هذا القطاع يبقى دائماً الأفضل والأكثر ضماناً.

■ تشير الدراسات إلى أن سوق العقارات والشقق سجلت تراجعاً كبيراً في بعض المناطق، مثلاً وصل إلى ٥٠٪ في منطقة صور، ما تعليقكم؟

— إن هذا الأمر طبيعي، الطلب على الشقق تراجع في العديد من المناطق دون أن يصل إلى حدّ الجمود وذلك أولاً بسبب إرتفاع الأسعار وثانياً لكثرة العرض في السوق العقارية ومحدودية الطلب. ولكن عندما تصل معدلات الأسعار إلى المستوى المعقول والحقيقي وعندما يعمل المطورون العقاريون على تلبية حاجة السوق على قدر الطلب لا أكثر، عندها يكون وضع السوق العقارية صحيحاً.

مستويات مقبولة للأسعار

■ كيف تقوّمون أسعار الشقق السكنية الرائجة حالياً في مختلف المناطق اللبنانية؟

— برأيي أن معدل الأسعار بدأ يصل إلى مستويات مقبولة جداً فما عدنا نشهد مبالغت غير عقلانية في الأسعار كما كانت العادة منذ حوالى السنة وما قبل.

■ ما هي أبرز مشاريعكم التي تعرضونها حالياً، وهل من مشاريع مستقبلية؟

— أوشكنا على إنجاز أول مشروع لشركتنا CORNICHE TOWER في شارع كورنيش المزرعة ضمن منطقة الاونسكو وتحديدًا في شارع الماماف في موقع مميز يتلاءم ومواصفات وتقنيات البناء الحديثة والفخمة. أمّا عن مشاريعنا المستقبلية فلدينا عقارات عدة في بيروت سنباشر البناء عليها قريباً بمواصفات فخمة. ■



استثمار في قطاع العقار



■ كيف تقوّمون وضع قطاع العقارات في لبنان اليوم؟

— إن قطاع الإستثمار العقاري يعتبر الأفضل في المنطقة العربية بنظر كثير من المراقبين لأنه بقي بمنأى عن أحداثٍ شبيهة بما حصل ويحصل في دول عربية أخرى، ونظراً إلى متانة القطاع المصرفي في لبنان يعتمد الكثيرون إلى إستثمار أموالهم فيه وبالتالي الإستثمار في القطاع العقاري.

■ يقال أن السوق العقارية اللبنانية تعتمد على المستثمر النهائي اللبناني وإن المساحة المتوسطة والصغيرة هي المطلوبة حالياً، فهل هذا صحيح؟

— باتت أسعار العقارات مرتفعة جداً لدرجة جعلت القسم الأكبر من المطورين يتوجّهون إلى بناء الوحدات ذات المساحات المتوسطة نسبياً والصغيرة، وهذا ما سيعيد الحيوية إلى القطاع العقاري اللبناني لأن الأسعار ستتلاءم مع القوة الشرائية لدى قسم لا بأس فيه من اللبنانيين، ما سيعيد التوازن بين العرض والطلب في السوق العقارية.

مستقبل باهر

■ هل تؤيدون من يقولون أننا أصبحنا في دورة ركود ولن نشهد نمواً كبيراً في أسعار العقار إلى أن تصبح الأوضاع السياسية طبيعية في لبنان؟

— لا نزال نشهد إطلاق مشاريع ضخمة وبأعداد كبيرة في لبنان، حتى في ظلّ الحديث عن ركود في السوق العقارية وفي أجواء أمنية وسياسية غير واضحة على صعيد لبنان ومنطقة الشرق الأوسط، هذا ما يدفعنا للقول بأن ما نشهده اليوم لم يصل إلى حالة الركود بل يصح القول إنها مرحلة ترقّب. ونتوقع

محمد بن راشد افتتح «أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١١»

الأبرز والأقوى حضوراً على خريطة المعارض الدولية المتخصصة



مرهف باز داخل جناح NOKIA



من اليمين: مايك المفلح، حكمت جابر، اسعد كندجي (في الخلف)، جميل الملحم، غسان حاصباني وعمر الفايز



عثمان سلطان يستقبل الشيخ محمد بن راشد في جناح DU



من اليمين: جورج كرم، جورج محشي وماثيو بيافيس



د. خالد حسين البياري (AEC)



ناهد السيد في الوسط خلال احد اجتماعاتها (جناح اتصالات)



FVC DHARMENDRA PARMAR داخل جناح



خليل الدلو



من اليمين: البروفسور فوزي بارود وريمون شباب

تغطية كارلا موريس نجيم ومازن عسيان

اختتمت فعاليات «أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١١» في مركز دبي التجاري العالمي بإطلاق عدد غير مسبوق من الحلول والمنتجات التقنية وزيادة قياسية في عدد الصفقات والشركات والتحالفات المبرمة. وأقيم الأسبوع تحت شعار «المستقبل برؤية جديدة» برعاية سمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، وبحضور ولي عهد دبي الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم.

وأبدى الشيخ محمد بن راشد ارتياحاً بالغاً بوجود الدوائر والمؤسسات الحكومية جنباً إلى جنب مع الشركات العالمية المتخصصة في قطاع المعلوماتية، مشيداً بفعاليات المعرض الذي يركز على قطاع تقنية المعلومات والحلول المرتبطة بأعمال الشركات، معتبراً هذا الحدث الأبرز والأقوى حضوراً على خريطة المعارض الدولية المتخصصة التي تستضيفها دبي ودولة الإمارات، مؤكداً أن هذا المعرض التقني بامتياز يشكل مساحة أرحب للباحثين عن كل ما هو جديد في عالم الابتكارات التقنية.

يذكر أن أكثر من ٣٥٠٠ شركة تمثل ٧٧ دولة شاركت في «أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١١» التي استقطبت كبار المديرين التنفيذيين وقادة الأعمال، ويعد جيتكس همزة الوصل بين ما يزيد على ١٣٦ ألفاً من المتخصصين في هذا المجال من جميع أنحاء العالم وأكثر من ٣٥٠٠ مورد من قارات العالم الخمس. هذا وأطلق الشيخ محمد بن راشد على هامش انطلاق فعاليات المعرض في دورته الـ ٢١ الموقع الإلكتروني الرسمي لجائزة حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم للتصوير الضوئي.

عثمان سلطان (دو - DU):

تركيز على التطبيقات تحقيقاً لإيرادات أكبر وهامش ربحية أعلى



شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة (دو) DO هي ثاني شركة اتصالات في دولة الإمارات العربية وتقدم خدمات اتصالات الهاتف الثابت والانترنت والتلفزيون بالكابل المدفوع وخدمات الهاتف النقال. «البيان الاقتصادية» التقت الرئيس التنفيذي عثمان سلطان خلال فعاليات جيتكس ٢٠١١ واطلعت منه على آخر تقنيات الشركة وحدثها، وقد لمسنا مندوبتنا تركيزاً على التطبيقات تحقيقاً لإيرادات أكبر وهامش ربحية أعلى، وتنويعها بالشراكة مع اتصالات للتوسع في شبكة الألياف الضوئية.

تطوير تقنية LTE

■ ما مدى التزامكم بإطلاق خدمات الجيل الرابع؟

شركة دو ملتزمة بإطلاق تقنية التطوير البعيد الامد LONG TERM EVOLUTION LTE وهي تعد من خدمات الجيل الرابع أو G4 لكننا ننتظر التوقيت المناسب المتوافق مع المعطيات الاقتصادية وجهازية البنى التحتية لاستقبال هذه التقنية الجديدة في اسواق الشرق الاوسط.

■ كم اصبح عدد عملاء شركة دو حالياً؟

وصل عدد مستخدمي شبكة «دو» الى خمسة ملايين ناشط، وعموما لا نركز في «دو» على الحصة السوقية بقدر موقعنا في السوق ورضى عملائنا وحرصنا على الشبكة عبر استعمال مزيد من التطبيقات، وهذا يحقق لنا إيرادات أكبر وهامش ربحية أعلى ويرضي المساهمين.

شراكة مع «اتصالات»

■ ما هي الفرص التي تخلقها لكم «اتصالات» الاماراتية بتعاونكم معها؟

مشروع الشراكة في الشبكة الارضية بين شركتي اتصالات ودو سيتوسع الى شراكة اوسع في شبكة الألياف الضوئية وايصال تغطية النطاق العريض للانترنت والهاتف الى كل منزل ومستخدم في الامارات. ولا شك ان هذا المشروع يتطلب جهداً ووقاً لتنفيذه لكنه سيصبح

للمستخدمين القدرة على اختيار المشغل في خدمات الانترنت او الهاتف او التلفزيون وسيضمن لهم قيمة افضل، وبالتالي سيشهد قطاع الاتصالات نمواً وتطوراً يدعم بقية الأنشطة الاقتصادية في الدولة.

■ ما هي النتائج التي تتوقعون تحقيقها في «دو» لعام ٢٠١١؟

من المتوقع ان يرتفع إجمالي الإيرادات لشركة دو بنسبة ٢٥٪، ليصل الى نحو ٨,٨٣ مليارات درهم خلال العام ٢٠١١، مقابل ٧,٠٧ مليارات درهم خلال العام الماضي.

وقد ساهمت خدمات البيانات بنحو ١٠٪ من إيرادات الشركة منذ بداية العام الحالي، ونتوقع ارتفاع نسبة مساهمة البيانات مع استمرار الشركة في تطوير شبكة الهاتف المتحرك وطرح خدمات جديدة على هذا الصعيد.

هذا وستشهد إيرادات الشركة على الهاتف الثابت طفرة غير مسبوقة خلال العام الحالي، بعد إطلاق الخدمة في جميع أنحاء الدولة، عقب تفعيل اتفاقية المشاركة في الشبكات مع شركة اتصالات.

■ ما هي حصة «دو» في السوق الإماراتية؟

تتجاوز الحصة السوقية للشركة حالياً ٤٤٪ في قطاع الهاتف المحمول في الدولة، وهو ما يمثل إنجازاً كبيراً خلال أربعة أعوام فقط منذ إطلاق دو لخدماتها بالدولة.

وستستمر «دو» في ضخ الاستثمارات اللازمة لدعم البنية التحتية لشبكتي الهاتف المتحرك والثابت، من خلال ضخ استثمارات رأسمالية في الشبكتين تصل الى نحو ١,٧ مليار دولار خلال العام ٢٠١١. ■

عثمان سلطان ضمن أكثر الرؤساء التنفيذيين تأثيراً في مجال الاتصالات

اختارت مجلة غلوبال تيليكمس بزنس عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لشركة دو ضمن أكثر الرؤساء التنفيذيين تأثيراً في مجال الاتصالات، محققاً المرتبة ٥٠ في القائمة السنوية لأهم ١٠٠ شخصية تنفيذية نشرها موقع جي تي بي باور ١٠٠ الخاص بمجلة أعمال شركات الإتصال العالمية. وهذه هي السنة الثانية على التوالي التي يتم فيها اختيار عثمان سلطان ضمن القائمة تقديراً لمساهمته في هذا القطاع.

وقال عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لـ «دو»: «أنا فخور جداً بهذا التقدير وانه لشرف كبير ان أصنف ضمن أهم ٥٠ رئيساً تنفيذياً في قطاع الاتصالات العالمي. والفضل في الحصول على التكريم الذي نلته هو النجاح غير المسبوق الذي حققته دو خلال السنوات الأربع الماضية. وتمكنا خلال فترة قصيرة منذ تأسيس دو في شباط (فبراير) ٢٠٠٧ من تحقيق نمو كبير وثابت وحصة سوق استثنائية زادت على ٤٤٪ من المشتركين بخدمة الهاتف المتحرك في دولة الإمارات العربية المتحدة. وقد تمكنا من تحقيق نمو إيجابي في إيرادات الشركة من خلال الاستمرار في تقديم خدمات مبتكرة تمتاز بالجودة والتوفير. وما كان لهذه النجاحات ان تتحقق لولا تقاني ورؤية فريق العمل المؤهل في الشركة. ونحن معاً في أسرة دو مديرين وموظفين نعمل بجد لتقديم خدمات ومنتجات عصرية تلبي حاجات عملائنا الحالية والمستقبلية».

محمد ادارات (لكسمارك الشرق الأوسط - LEXMARK):

نتطلع الى توسيع نطاق خدماتنا وزيادة نمو مبيعاتنا

مدير عام شركة لكسمارك - الشرق الأوسط LEXMARK محمد ادارات أكد استمرار الشركة على استراتيجيتها والقاضية بالتركيز على ادراج الخدمات والحلول الشاملة في الطابعات، وذكر بتوفيرها خدمات ما بعد البيع عبر عقود مباشرة مع العملاء لضمان عمل الأجهزة لعمر أطول، وعرض لأحدث الطابعات التي طرحتها، معتبراً أن تطبيق تقنية الحوسبة السحابية يتطلب وقتاً طويلاً لزيادة وعي المجتمعات حولها ومردودها الإيجابي وتطوير البنية التحتية اللازمة لها، منتظلاً الى زيادة نمو مبيعاتها وتوسيع نطاق خدماتها.

■ ما هي أحدث طابعات «لكسمارك»؟

– أطلقنا طابعات نافثة للحبر INKJET جديدة وهي PRO901 و PRO705 وتتضمن الخدمات والحلول التي ذكرتها سابقاً. كما طرحنا طابعات تسمح بطبع أكثر من ٥٠ ورقة في الدقيقة. هذا وأعلننا عن جهاز مسح SCANNER يمكن وصله بالطابعة لتصبح متعددة الاستخدام.

تطلعات وطموحات

■ كيف كان أداء «لكسمارك» الشرق الأوسط لعام ٢٠١١؟

– شهد النصف الأول من العام الحالي تقلصاً في النمو والأعمال بسبب الاضطرابات في الدول العربية، لكن الربع الثالث جاء إيجابياً وحققنا نمواً نتيجة التأثير الإيجابي للثورات العربية والتحرك الاقتصادي العالمي.

أما بالنسبة الى الربع الأخير، فنتوقع ان نقل السنة على نسبة نمو محدودة مقارنة بالعام ٢٠١٠ لكنها مقبولة في ظل الظروف المتوترة في أسواقنا العربية.

يبقى الأبرز وهي التطلعات والطموحات لعام ٢٠١٢ والتي نرى انها ستشكل انطلاقة متجددة لقطاع التكنولوجيا في الشرق الأوسط.

لنقلة نوعية

في عالم الطباعة

■ ما هو رأيكم بتقنية الحوسبة السحابية؟

– بروز تقنيات جديدة أمر طبيعي في قطاع التكنولوجيا ومن الواجب التأقلم معها ومواكبتها. ورغم الضجة الكبيرة التي تحدثتها تقنية الحوسبة السحابية، فإن تطبيقها في العالم العربي يتطلب وقتاً طويلاً لزيادة وعي المجتمعات حولها ومردودها الإيجابي عليها، والأبرز تطوير البنية التحتية الضرورية لتفعيلها.

■ هل ستطرحون أجهزة جديدة خلال ٢٠١٢؟

– ستطرح «لكسمارك» طابعات جديدة خلال ٢٠١٢ بنوعية وكمية أكبر من أي عام من الأعوام الستة الأخيرة.

مشاريع تعتمد التكنولوجيا

■ كيف تصفون انعكاسات الاضطرابات السياسية في العالم العربي على قطاع التكنولوجيا؟

– للأوضاع السياسية تأثير مباشر على الوضع الاقتصادي والتبادل التجاري في الدول العربية التي شهدت ثورات واضطرابات. وهذا ما جعل الحكومات تعيد النظر في المضي قدماً في بعض المشاريع واتخاذ جانب الحذر، والمراجعة فيها خوفاً من المحاسبة.

ولكن في الوقت نفسه، هناك توجه ورغبة بالاستثمار في مشاريع وقطاعات تنموية لها مردود ايجابي على الشعوب مثل قطاع المصارف في مصر، التعليم في البحرين وسلطنة عمان وقطاعات أخرى في السعودية والأردن.

ومجمل هذه المشاريع تحتاج الى استخدام التكنولوجيا والأنظمة المعلوماتية والأجهزة الحديثة لتوفير خدمات متطورة للمواطنين.

كما ولاحظنا أيضاً تأثيراً سلبياً مرحلياً على الأسواق المالية وإشكالية في توافر السيولة لدى بعض الشركات التي اضطرت الى الخروج من السوق أو تقليص عدد موظفيها.

خدمات وحلول شاملة

■ ما هي الإستراتيجية التي اعتمدتموها خلال عام ٢٠١١؟

– تستمر «لكسمارك» في استراتيجيتها للعام ٢٠١١ والقاضية بإدراج الخدمات والحلول الشاملة في الطابعات التي تصل الى المستخدم مثل Duplex printing، Scan to e-mail والاتصال المباشر بشبكة الإنترنت وغيرها، تضاف الى وظيفة الطباعة الأساسية.

وتوفر «لكسمارك» أيضاً خدمات ما بعد البيع عبر عقود مباشرة مع بعض العملاء لضمان عمل الأجهزة لعمر أطول خصوصاً في المؤسسات والقطاع العام.

ويتم ذلك عبر إضافة تطبيقات وخدمات جديدة الى الطابعات تساهم في توفير الكلفة والوقت.



وستركز هذه الأجهزة على الدمج بين تكنولوجيا الـ INKJET و LASER، والاستفادة من أفضل ما تقدمه التقنيتان، وصولاً الى منتج فريد من نوعه، يساعد «لكسمارك» على تحقيق نقلة نوعية في عالم الطباعة سنة ٢٠١٢.

ادارة المحتوى الإلكتروني

■ ما هي الحصة السوقية لشركتكم في الشرق الأوسط، وما هي توقعاتكم المستقبلية؟

– في مجال الطباعة، تقاس الحصة السوقية بعدد الصفحات التي تطبعها الأجهزة. وهذا المعيار الذي تعتمده «لكسمارك» الى جانب الخدمات التي تقدمها ورضى العملاء.

وتحقق «لكسمارك» نمواً يفوق نسبته ٢٥ في المئة سنوياً في عدد الصفحات المطبوعة بواسطة طابعاتنا.

ونتطلع طبعاً الى زيادة هذا النمو وتوسيع نطاق خدماتنا إذ سندخل قطاعاً جديداً وهو إدارة المحتوى الإلكتروني (Electronic Content Management).

وقد استحوذنا لهذه الغاية على شركة "PERCEPTIVE SOFTWARE" عام ٢٠١٠ وهي متخصصة في توفير برامج الكترونية تدمج بين إدارة الملفات (DOCUMENT MANAGEMENT) وتخطيط موارد المؤسسات (ERP) والتي تشمل المعاملات المالية، معلومات الموظفين، تسجيل الطلاب وغيرها.

وهذا ما ستركز عليه «لكسمارك» أيضاً العام المقبل أي الدمج بين المعاملات الورقية والمعلوماتية. ■

نضال ابو لطيف (أفايا - AVAYA):

نتطلع الى مساعدة الجيل الجديد على مواكبة التطور واستخدام التكنولوجيا للانفصل

تعد «أفايا» AVAYA، الشركة العالمية المتخصصة في تطبيقات وأنظمة وخدمات اتصالات الأعمال، السباق في تطوير تقنيات الاتصالات المؤسسية المصممة للتغلب على المصاعب والتحديات التي تحول دون التعاون الشامل والمثمر بين الموظفين على اختلاف مواقعهم وفروعهم التابعة للشركات والمؤسسات على اختلاف أحجامها. نائب الرئيس للأسواق الناشئة في الشركة نضال ابو لطيف اشار الى ان ثورات «الربيع العربي» برغم سلبياتها، القت الضوء على أهمية شبكات التواصل الاجتماعي وقبال الجيل الجديد على وسائل التكنولوجيا، ولفت الى انجازات «أفايا» في مجال تجهيز مراكز الاتصال ودعم البنية التحتية الخاصة بها كي تسمح للشركات بالتواصل عبر شبكات التواصل الاجتماعي، وفي مجال توفير الحلول للمصارف، متطلعا الى مساعدة الشباب والجيل الجديد على مواكبة التطور واستخدام التكنولوجيا للانفصل.



فرص لشركات الاتصالات

■ كيف تصفون انعكاسات الاحداث في العالم العربي على اعمالكم؟
- هذه الاحداث اثرت على مختلف الشركات ومنها «أفايا» التي توقفت اعمالها لفترة وجيزة في مصر ثم عاودت الحركة بعدها. لكننا اهتمنا في تلك المرحلة بإيجاد حلول لتوفير الخدمات لعملائنا اذا احتاجوا لها وتأمين سلامة موظفينا في مصر. وفي ليبيا ايضا، توقفت عملياتنا وتخارجنا من مشاريع عدة، لكن حاليا عاودنا نشاطنا. ومن ناحية اخرى، فإن ثورات «الربيع العربي» القت الضوء

تقنيات حديثة

■ ما الهدف من مشاركتكم بشكل ملفت في «جيتكس ٢٠١١»؟
- تشارك «أفايا» في «جيتكس» هذا العام بقوة ان ضاعفت مساحة جناحها وزادت عدد الموظفين الحاضرين في هذا المعرض. فقد اطلقت خلال الاشهر الـ ١٦ الماضية تقنيات حديثة عديدة واستفدنا من جيتكس كمنصة لإطلاقها وتعريف المستخدمين عليها. وقد اصررنا على المشاركة تعبيرا عن التزامنا بأسواق المنطقة في ظل الظروف والاضاع المضطربة التي يعيشها العالم العربي.



دينا البنا داخل جناح AVAYA



نضال ابو لطيف وعبدالله الاحمد



نضال ابو لطيف يعرض منتجات AVAYA



اقتصادية معقولة، كما يوفر بنية تحتية أكثر مرونة للشبكة الافتراضية. ■ ما هو موقع «أفيا» في الشرق الأوسط؟
- تعتبر «أفيا» الرائدة في توفير الحلول لمراكز الاتصال في الشرق الأوسط، كذلك هي الأبرز في مجالي الاتصالات الموحدة (UC) والاتصال الهاتفي عبر الإنترنت (IP TELEPHONY).
كما وتعتبر حلول «أفيا فليير» فريدة من نوعها في الأسواق. هذا وقد وقّعنا اتفاقية مع «بيت التمويل الكويتي» لتركيب مركز اتصالات متقدم وفق تقنيات حديثة كالتي تحدثنا عنها آنفاً.

مواكبة حاجات المستخدمين

■ ما هي رؤيتكم لمستقبل أفيا ومستقبل عالم الاتصالات والتكنولوجيا؟
- تعتبر المجتمعات العربية شابة، إذ ان النسبة العالية من السكان ما دون سن الثلاثين، وهذه الاجيال تستخدم وسائل التكنولوجيا من الهواتف الخلوية والانترنت وشبكات التواصل الاجتماعي بعيدا عن الوسائل التقليدية.

لذا تتطلع «أفيا» الى تطوير مراكز الاتصال التقليدية وتطبيق تكنولوجيا «أفيا اورا» و«أفيا آيس» وهي تقنية جديدة وذلك لمواكبة حاجات المستخدمين من الجيل الجديد. وقد ساهمت الثورات في العالم العربي في لقاء الضوء على قوة التواصل الاجتماعي عبر شبكة الانترنت ومدى التأثير والفعالية الكبيرة له، وبالتالي امكانية الشركات وقطاع الاعمال الاستفادة منه لخدمة العملاء الجدد المحتملين ومواكبة العصر والحصول على افضلية التنافس.

ومن واجبا ايضا تحضير الشركات للمستقبل الذي يتوجه نحو التواصل عبر الانترنت عبر وسائل عديدة.

وكون التطور والتقدم سريعين في مجال التكنولوجيا، نرى ان المستقبل يمتاز بصفيتين وهما قرار الفرد او العميل حول الوسيلة التي يتواصل عبرها مع المؤسسة وليس العكس، الى جانب حاجته الدائمة الى خدمة آنية وتجاوب آني مع طلباته. وهذا ما بدأنا نلمسه منذ سنة تقريبا.

خدمة العالم العربي

- تمنياتي ان نستمر في خدمة العالم العربي الذي انتمي له، ومساعدة الشباب والجيل الجديد، واولادي من ضمنهم، على مواكبة التطور واستخدام التكنولوجيا للافضل ولمزيد من التقدم والنمو. ■

على اهمية شبكات التواصل الاجتماعي واقبال الجيل الجديد على وسائل التكنولوجيا، وبالتالي هذه فرص جديدة لشركات الاتصالات والتكنولوجيا لتوفير الخدمات والحلول.

حلول للمصارف

■ ما هي ابرز انجازاتكم خلال العام ٢٠١١؟
- جهزت شركة أفيا مراكز الاتصال عبر دعم البنية التحتية الخاصة بها، كي تسمح للشركات بالتواصل عبر «الفايسبوك» وشبكات التواصل الاجتماعي الاخرى والرسائل القصيرة عبر الهاتف الخليوي، الفيديو... وهذا يسمح مثلاً للبنوك بالتواصل مع عملائها بالوسيلة التي يختارها الطرفان. وفي هذا المجال، اطلقنا أول جهاز صراف آلي يعتمد على مركز الاتصال عبر الفيديو في منطقة الشرق الأوسط والذي يتيح الاتصال المباشر مع المندوب عبر الفيديو.
وبالتالي يتيح للمصارف استخدام التكنولوجيا للافضل والتواصل بطريقة اسرع مع العملاء، كذلك تساعد في تحسين انتاجيتها وخفض تكاليفها.

وقد قامت «أفيا» بتوفير حلول عديدة لبنك الامارات دبي الوطني ENBD من اجهزة الـ VIDEO CONFERENCE وكاميرات على اجهزة الصراف الآلي للتواصل بالصوت والصورة مع موظفي البنك لمزيد من مساعدة للعملاء.

فعالة وأمنة

■ هل خضعت الحلول التي توفرونها لمزيد من التطوير؟
- حلول «أفيا اورا» AVAYA AURA توفر خدمات الاتصال المتكاملة من مرئية ومسموعة ونصية بطريقة فعالة وانسيابية وأمنة بصرف النظر عن موقع الاتصال.

كما عرضنا تقنية «أفيا فليير» AVAYA FLARE فهي المنتج العلامة لـ «أفيا» وقد خضع للتحسين والتطوير ويمكن استخدامه عبر الهواتف الذكية، اللوحات الذكية والكمبيوتر، خصوصا وان توجه المستخدمين في المنطقة نحو الاعتماد على الشبكات الاجتماعية والاجهزة المحمولة في الاتصالات الخاصة بالاعمال. وعرضت أفيا ايضا نظام منصة الخدمات الافتراضية الخاصة بالاعمال. VSP 9000 والذي يمثل الجيل التالي من مراكز البيانات ذات المهام الحساسة والشبكات الاساسية للمجمعات، وتم تصميم هذا النظام لتلبية احتياجات المؤسسات الكبيرة وغيرها مثل مشغلي خدمات الاتصالات. ويساعد هذا النظام على تسهيل تكامل الخدمات بطريقة سهلة وكلفة

سليم زيادة (هيوليت باكارد - HP - الشرق الأوسط): مصر والعراق سوقان واعدتان والسعودية الأكبر في الشرق الأوسط



المدير العام لمجموعة الأنظمة الشخصية في شركة هيوليت باكارد - HP - الشرق الأوسط سليم زيادة كشف عن تطوير الحواسيب الشخصية بتقنيات تريح المستخدم أثناء ولوجه الى شبكات الإنترنت، مبدياً الحرص على تقديم النصح للعملاء لاختيار الكمبيوتر الشخصي المناسب لحاجاتهم، معتبراً السعودية أكبر الأسواق ومصر والعراق الأكثر وعداً في الشرق الأوسط.

الحوسبة السحابية

و HP PAVILLION LAPTOPS مجهّز بشاشات بحجم ١٠، ١١، ١٣، ١٤، ١٥، ١٧ إنشاً وبألوان مختلفة.

كما يتمتع هذا الطراز بتقنية COOLSENSE التي تسمح بإبقاء الكمبيوتر بارداً وبحرارة ٢٥ درجة وهذا ما يريح مستخدم الجهاز لوقت طويل. أما الأسعار فتراوح بين ٥٠٠ و ١٥٠٠ دولار أميركي.

نصائح لاختيار أفضل

■ ما هي القيمة المضافة التي تحققها أجهزتك للعملاء؟
- يضم فريق «أتش بي» نحو ١٠٠ مستشار في أسواق الشرق الأوسط لتوفير المعلومات والنصائح للعملاء لاختيار الكمبيوتر الشخصي المناسب لحاجاتهم.

فالمستهلك العادي لا يدرك الفرق بين طراز وآخر، لذا فريقنا موجود لمساعدته على إيجاد ما يحتاجه وبالتالي تحقيق القيمة المضافة مقابل المبلغ الذي يدفعونه.

الإمارات من الأسواق الممتازة

■ ما هي الأسواق الأهم بالنسبة الى «أتش بي» في الشرق الأوسط؟
- أكثر الأسواق الواعدة في الشرق الأوسط حالياً هي مصر والعراق، أما الأكبر فهي السوق السعودية مع الإشارة الى ان HP حققت في السوق العراقي نمواً أكبر خمس مرات عام ٢٠١١ مقارنة مع ٢٠١٠. كذلك تعدّ الإمارات من الأسواق الممتازة. ■

■ كيف تصفون مؤتمر ومعرض «جيتكس» هذا العام؟
- حقق معرض جيتكس نجاحاً كبيراً هذا العام لناحية المشاركين والحضور، وأثبت دوره المهم في إطلاق أحدث الأجهزة والحلول في مجال التكنولوجيا والمعلوماتية. وقد طغت الحوسبة السحابية على معظم التقنيات الحديثة وأولتها الشركات أهمية كبرى، ومنها «اتش بي» HP، التي تمحورت منتجاتها حول تقنية الحوسبة السحابية. ولا ننسى أيضاً مشاركتنا في «جيتكس شوهر» الذي يركّز على التواصل مع المستهلكين النهائيين.

تطوير الحواسيب الشخصية

■ ما أبرز ما تقدّمه HP في مجال الحواسيب الشخصية هذا العام؟
- تشير الإحصاءات الى ان الجمهور بات يقضي وقتاً أكبر على شبكة الإنترنت أكثر ممّا يشاهد محطات التلفاز، خصوصاً الشباب الذين يحتاجون الى التفاعل ومشاركة آرائهم وأفكارهم والتواصل مع الآخرين. لذا قامت «اتش بي» بتطوير حواسيب شخصية، وهي إحدى الوسائل للولوج الى الإنترنت، تتمتع بمزايا رائعة لسماع الموسيقى، من بينها PAVILLION DV6 الذي يوفر أربعة مكبرات للصوت ونظاماً متكاملًا ومعالجاً للصوت يسمح للمستخدم بسماع موسيقى ذات نوعية عالية.



طارق كزبري (كاسبرسكي لاب KASPERSKY LAB - الشرق الاوسط):



نتطلع الى الريادة في اسواق المنطقة

تعتبر كاسبرسكي لاب KASPERSKY LAB من كبرى الشركات الاربع الرائدة في مجال توفير الحماية لمستخدمي الحاسوب بفضل تطويرها لبرمجيات الحماية من الفيروسات.

المدير العام للشركة في الشرق الاوسط طارق كزبري عرض للبرامج الجديدة الموجهة لقطاع الشركات، وذكر بتميزها من حيث سهولة تطبيقاتها في اي بنية تكنولوجية تحتية، مطمئنا الى عودة نشاطها في بعض الدول العربية التي شهدت اضطرابات امنية، رابطا نجاح اي شركة امن معلومات بالاسلوب الذي تقدم فيه التكنولوجيا وبطريقة تعاملها مع المستخدمين والقيمة المضافة التي تحققها لعملائها، متطلعا الى الريادة في اسواق المنطقة لمرونتها ومدى اهمية التقنيات التي توفرها.

برامج وحلول



■ كيف تصفون مشاركتكم هذا العام في «جيتكس ٢٠١١» في دبي؟
- انها المشاركة الخامسة لنا في جيتكس الذي يشهد حضورا وحركة ناشطة عاما بعد عام. وقد وسعت كاسبرسكي لاب حجم مشاركتها هذا العام وافادتها من هذا المعرض العالمي لطرح حلول وبرامج جديدة لنا.

■ ما ابرز الحلول التي اطلقتوها في جيتكس ٢٠١١؟

- اطلقنا برنامج KASPERSKY ENDPOINT SECURITY 8 لنظام التشغيل ويندوز، ومركز كاسبرسكي الامني (SECURITY CENTER 9). وهذه الحلول تتوجه لقطاع الشركات وتساعد على التحكم بالتطبيقات وتصفية المحتوى على الانترنت والتصدي لاي تهديدات باستخدام حلول أمنية ذكية. ويتكامل هذا البرنامج مع نظام أمني قائم على السحابة ويوفر في الوقت الفعلي للتهديدات الجديدة والمجهولة ويدعم وضع القائمة البيضاء للتطبيقات.

سهولة التطبيقات

■ بـمّ تتميز كاسبرسكي لاب عن غيرها من الشركات؟

- في مجال أمن المعلومات هناك صراع دائم بين الشركات لاصدار حلول وتقنيات جديدة لمساعدة العملاء على حماية اعمالهم. وهنا تتميز كاسبرسكي بمدى فاعلية حلولها وسهولة تطبيقها في اي بنية تكنولوجية تحتية وهذا ما يبحث عنه المستخدمون ويتقنون بشركتنا لتوفيره.

٣٠ في المئة نمو في الشرق الاوسط

■ ما مدى تأثير مبيعاتكم ونشاطاتكم بالاضطرابات السياسية في بعض الدول العربية؟

- كاسبرسكي لاب حاضرة ورائدة في اسواق العالم العربي التي شهدت صراعات وثورات سياسية مثل ليبيا، مصر، اليمن وسوريا. لذا تأثرت مبيعاتنا وعائدنا من هذه الاسواق، حيث توقفت اعمالنا في الاشهر الستة الاولى في ليبيا لكنها عادت حاليا الى نشاطها وتلقينا طلبات عديدة. اما في مصر فقد تباطأت نسبة النمو ثم عادت الى مستواها الطبيعي في هذه

المرحلة. وعموما اظهرت نتائج مكتبنا في الشرق الاوسط نموا بنسبة ٣٠ في المئة في النصف الاول من عام ٢٠١١ مقارنة مع العام الماضي وهذه النسبة جيدة في ظل الظروف السائدة.

تطلع الى الريادة

■ ما هو موقع كاسبرسكي لاب في اسواق المنطقة؟

- في قطاع المستهلك الفردي تعتبر كاسبرسكي لاب الرائدة في المنطقة، اما في قطاع الشركات والاعمال فيختلف تصنيفنا بين المرتبة الاولى، الثانية او الثالثة بحسب كل سوق. فمثلا نحتل المرتبة الثانية في الامارات بحسب الاحصاءات الصادرة لعام ٢٠١٠.

■ ماذا عن المنافسة في مجال عملكم؟

- المنافسة موجودة بقوة في مجال أمن المعلومات لكن نجاح اي شركة ونموها يرتبطان بالاسلوب الذي تقدم فيه التكنولوجيا وبطريقة تعاملها مع المستخدمين والقيمة المضافة التي تحققها لعملائها. وقطاع التكنولوجيا سريع ومتغير وبالتالي هناك تحديات عديدة وهذا مثير للاهتمام في الوقت نفسه. وبالنسبة الى كاسبرسكي لاب نرى ان مرونتنا في الاسواق وقوتنا وتقدمنا في التقنيات التي نوفرها ستساعدنا على انتزاع الريادة في اسواق المنطقة.

التأقلم مع المعطيات الاقتصادية

■ ما هي استراتيجيتكم لعام ٢٠١٢؟

- سنحاول اعتماد خطة أكثر عدائية في الاسواق خصوصا ان ثمة توقعات لازمة اقتصادية سنة ٢٠١٢.

لكن عموما قطاع امن المعلومات سيبقي مستقرا. وتشير الارقام الى ان معدل النمو السنوي في هذا المجال يراوح بين ١٢ الى ١٥ في المئة لا سيما ان الحلول المعلوماتية الامنية حاجة ماسة للأفراد والشركات.

وفي ظل هذه الظروف سنعمل على التأقلم مع المعطيات الاقتصادية والتواصل والتعاون مع شركائنا في المنطقة. ■

هيلين بزري (إنمارسات - INMARSAT):

مستمرون بالنجاح في ظل الطلب الكثيف على خدمات الاتصال عبر الأقمار الصناعية



هيلين بزري الرئيسة الأولى لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة إنمارسات INMARSAT المزود الرائد عالمياً لخدمات الاتصالات المتنقلة عبر الأقمار الصناعية، أشارت إلى أهمية أجهزتها وخدماتها خلال الأحداث في بعض الدول العربية، وعرضت جديد الشركة من الهاتف المحمول ISAT PHONE PRO وخدمة الاتصال الصوتي ISAT LINK، كاشفة عن نتائج ممتازة، متوقعة استمرار النجاح في ظل الطلب الكثيف على خدمات الاتصال عبر الأقمار الصناعية.

خدمة الاتصال الصوتي

■ ما جديد إنمارسات؟

– أطلقت الشركة السنة الماضية خدمة الـ ISAT PHONE PRO وهي عبارة عن هاتف محمول يوفر خدمات الاتصال عبر الأقمار الصناعية. وحالياً الشركة في صدد إطلاق خدمة الـ ISAT LINK وهي خدمة الاتصال الصوتي عن طريق الأقمار الصناعية، ولكن عبر جهاز ثابت يمكن استخدامه في مجالات كثيرة مثل المجال الصناعي، إضافة إلى فوائده بالنسبة للمناطق النائية والقرى، وهو جهاز مطلوب بشكل كبير في مناطق عربية وكذلك الأمر في أميركا اللاتينية وأفريقيا.

نتائج ممتازة

■ كيف تقومون بنتائج إنمارسات خلال العام ٢٠١١؟

– أعلننا عن نتائج ممتازة حققناها خلال النصف الأول من العام ٢٠١١ ونتوقع استمرار نجاحنا هذا خلال ما تبقى من العام، خصوصاً في ظل الطلب المهم في العالم على خدمات الاتصال عبر الأقمار الصناعية. ■

أحدث الخدمات والأجهزة

■ ما الهدف من مشاركة «إنمارسات» باستمرار في فعاليات معرض «جيتكس»؟

– تحرص «إنمارسات» على المشاركة بفعاليات «جيتكس» لإثبات وجودها الفعال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وجاءت مشاركتها الأخيرة لعرض أحدث الأجهزة والخدمات التي أطلقتها ضمن سعيها الدائم إلى تلبية حاجات مشتركيها.

■ إلى أي مدى تأثرت شركة إنمارسات بما عرف بالربيع العربي خصوصاً وأنها متواجدة في معظم الدول العربية؟

– قطاع الاتصالات مهم في الدول كافة، فالتواصل أساسي بالنسبة للأفراد كما للشركات والحكومات.

وفي ظل انقطاع خدمات الاتصالات العادية أو خدمات الـ GSM في مصر، لجأت بعض الشركات ورجال الأعمال إلى استخدام أجهزة إنمارسات لاستكمال نشاطهم، وكذلك الأمر ومن أجل متابعة تغطياتها للأحداث في مصر وليبيا، لجأت وسائل الإعلام العربية والعالمية إلى خدمات شبكة النطاق العريض للمنطقة العالمية (BGAN) التي توفرها إنمارسات.



هشام عبدالله البشراوي (شركة نيزك - NAIZAK السعودية)؛

مؤمنون بطاقات الشباب السعودي في مجالي نظم المعلومات والتكنولوجيا

تعد شركة نيزك NAIZAK ومقرها السعودية من أكبر الشركات المتخصصة في توريد المعدات الكهربائية والإلكترونية ومعدات الاتصالات وتصنيع المعدات المتخصصة بحسب الطلب وتشمل خدمات «نيزك» أيضاً التدريب والتعليم وبنية مراكز البيانات الأساسية وتطبيقات المؤسسات وحلول التعليم الإلكتروني وإدارة خدمات تقنية المعلومات وخدمات الاستشارات والاتصالات.

مدير نظم المعلومات والخدمات في الشركة هشام عبدالله البشراوي تحدث عن الشراكة مع شركة بلوكوت سيستمز المزود الرائد لحلول الإنترنت وتهيئة شبكات البيانات واسعة النطاق، والتي ستسمح لـ «نيزك» بالمساهمة في بناء شبكات الشركاء في منطقة الشرق الأوسط وتوزيع الباقة الكاملة من حلول بلوكوت، مبدياً إيمانه بطاقات الشباب السعودي.

توفير نظم تكنولوجيا المعلومات



■ هل لنا بلمحة عن شركة نيزك؟

– انطلقت شركة نيزك منذ ١٢ عاماً في المملكة العربية السعودية، وهي جزء من شركة العبد الكريم القابضة.

وقد كان السبب الرئيسي وراء إنشائها توفير الخدمات والحلول الهندسية ونظم تكنولوجيا المعلومات للشركات التابعة لشركة العبد الكريم القابضة في كل الأسواق التي تعمل فيها، في دول عدة ضمت منطقة الشرق الأوسط وخارجها. ولديها مكاتب لتوفير الخدمات اللوجستية ودعم عملائنا في الخارج.

شراكة مع «بلوكوت سيستمز»

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض جيتكس ٢٠١١؟

– انها المشاركة الثانية لنا في معرض جيتكس الذي شهد نجاحاً كبيراً هذا العام. ونحن هنا لدعم قسم في شركة نيزك وهو «نيزك لخدمات التوزيع» (NAIZAK DISTRIBUTION SERVICES) وهي مبادرة أطلقناها العام الماضي للتوزيع بالقيمة المضافة، بالتعاون مع شركة بلوكوت سيستمز. وهذه المبادرة تسمح في بناء شبكات

الشركاء في الشرق الأوسط وتوزيع الباقة الكاملة من حلول بلوكوت لتهيئة شبكات البيانات الواسعة والتحكم في أداء التطبيقات وتأمين الويب وحماية بيئة المعلومات ومنع انهيارها.

وتضم محفظتنا ثلاثة منتجات وهي ASTARO ، BLUE COAT و OPNET، وقد أضفنا هذا العام KEMP و VSS MONITORING. وتقوم شركتنا بتدريب بائعي التجزئة (RESELLERS) في الأسواق حول هذه العلامات التجارية التي تمثلها، وذلك كي يقدموها للعملاء بالطريقة المناسبة والمرضية.

استثمار في الطاقات السعودية

■ ماذا عن الكوادر البشرية العاملة في «نيزك»؟

– نحن مؤمنون في «نيزك لخدمات التوزيع» بطاقات الشباب السعودي، لذا نقوم بالاستثمار في المتخرجين حديثاً من الجامعات في مجالي نظم المعلوماتية والتكنولوجيا في السعودية ونوفر التدريب والتناوب على مختلف القطاعات المرتبطة بهذا المجال، ليصبح فريق العمل ملماً بكل المعلومات الضرورية في مجالي التكنولوجيا والأنظمة الإلكترونية. ■





عاصف بدار (شركة ليفيتون - الشرق الأوسط LEVITON):

منتجاتنا تتوافق ومفهوم الأبنية الخضراء

تعد ليفيتون LEVITON من الشركات الرائدة في مجال صناعة المنتجات الكهربائية والإلكترونية في أميركا الشمالية ولديها فروع في منطقة الخليج ولبنان.

المدير الأول التقني والحلول في ليفيتون - الشرق الأوسط عاصف بدار اعتبر معرض جيتكس فرصة لترويج منتجات الشركة وإثبات حضورها الفعال في المنطقة، وأشار الى دورها التوعوي والإرشادي للزبائن، مركزاً على مفهوم الأبنية الخضراء والمنتجات المستخدمة في تجهيزها وغير المضرة بالبيئة.

منتجات خضراء

■ تشارك أيضاً ليفيتون في فعاليات تعنى بالمباني الخضراء ومفاهيم التنمية المستدامة، ما الذي تقدّمونه في هذا السياق؟

– تعمل شركة ليفيتون في ثلاثة مجالات أساسية هي «حلول الشبكات» التي ركّزنا عليها خلال فعاليات «جيتكس» ومجال المنتجات الكهربائية، الى إدارة طاقة الإنارة.

ويمكن تركيزنا على مفهوم الأبنية الخضراء والمنتجات المستخدمة في تجهيزها مثل الكابلات غير المضرة بالبيئة، بمعنى ان تكون مقاومة للحريق، ذات انبعاثات متدنية للدخان وخالية من مادة الهالوجين (LAW SMOKE SERO HALOGEN LSFH) ومغلقة بمواد قابلة للتدوير بالكامل. الى ذلك، فإن منتجات الشركة خاضعة لمعايير ROHS COMPLIANCE من حيث مخاطرها المحدودة جداً.

أنظمة مطوّرة

■ ما هي أبرز المنتجات التي عرضتها ليفيتون خلال فعاليات «جيتكس»؟

– عرضنا معظم منتجاتنا خصوصاً الأكثر شعبية من بينها. فلقد قسمنا جناحنا في «جيتكس» الى قسمين، عرضنا في الأول المنتجات الخاصة بمراكز المعلومات وفي الثاني المنتجات التي أطلقناها حديثاً، مثل لوحة C1 ULTRA المستخدمة في كابلات الشبكات والقابلة لإعادة التدوير. هذا وتتميز الشركة بتقديم منتجات لا تشغل مساحات كبيرة، كما وطوّرت نظام OPT-X UNITY لتصبح سرعته 40/100G بعد ان كانت 10G. ■

فرصة لإثبات الحضور

■ ما الهدف من مشاركة ليفيتون في فعاليات معرض جيتكس ٢٠١١؟

– منذ انطلاقتها في الشرق الأوسط أواخر العام ٢٠٠٨، حرصت شركة ليفيتون على المشاركة باستمرار في معرض جيتكس، اذ يعتبر من أهم الفعاليات في الشرق الأوسط في مجال التكنولوجيا. هذا وشكل «جيتكس» فرصة لنا للترويج أكثر للشركة ولإثبات حضورها الفعال في المنطقة وقد حصدنا بالمقابل اهتماماً وإقبالاً ملحوظين على جناحنا.

فهم حاجات الزبائن

■ ما الإستراتيجية التي اعتمدتها ليفيتون لدى انطلاقتها في منطقة الشرق الأوسط؟

– ركّزنا في البداية على فهم ما يتطلع اليه الزبائن وما يحتاجونه. وعليه، لاحظنا ان منطقة الشرق الأوسط تعاني نقصاً في المعرفة التقنية لدى الزبائن. من هنا تهمنا مساعدة هؤلاء للتعرف بعمق على مواصفات الكابلات والشبكات من أجل اختيار المنتجات المناسبة لهم والتي هم حقاً بحاجة اليها.

عملاء منتمون الى القطاعات

■ من تستهدف ليفيتون بخدماتها ومنتجاتها؟

– تستهدف منتجاتنا وخدماتنا كل من يقوم بإنشاء مبنى أو ينوي تحديث نظام احدى الشبكات، وبالتالي فإن شريحة عملائنا تنتمي الى مرافق القطاعين العام والخاص، مع التركيز طبعاً على قطاعات أكثر من أخرى وهي بشكل أساسي مراكز المعلومات (DATA CENTER)، وقطاعا التعليم والصحة الى المرافق الحكومية وغيرها.



فريق عمل LEVITON



عبد العزيز سليمان (شركة عبد الرحمن الشدادي لأنظمة الكمبيوتر) نوفر للزبائن دعماً فنياً وخدمات استشارية تقنية

شركة عبد الرحمن الشدادي لأنظمة الكمبيوتر موزع رائد في مجال الحاسب الآلي وأنظمتها لقطاع التجزئة والجملة، حيث تصنف من أكبر الموزعين في السوق السعودية للعديد من المنتجات العالمية، ولديها أكثر من عشرين معرضاً وشبكة وكلاء وموزعين في جميع أنحاء المملكة. المدير التنفيذي في الشركة عبد العزيز سليمان كشف عن إطلاق علامة تجارية خاصة بالشركة خلال ٢٠١٢، واعتبر أبرز التحديات تحصيل المستحقات من القطاع الخاص، مذكراً بتوفيرها الدعم الفني للزبائن، والخدمات الاستشارية التقنية.

الجودة والنوعية وبحرصها على بيع الأجهزة الأصلية. وتتميز بالدعم التقني الذي توفره لزبائنهم، إضافة إلى استخدامها فريق عمل مهنياً ومحترفاً لتوفير خدمات ما بعد البيع للزبائن، وخدمات استثمارية تقنية. ■

قطاع التجزئة

■ ما الهدف من مشاركتكم في فعاليات معرض «جيتكس»؟

■ البان – إنها المرة الأولى التي نشارك فيها في معرض جيتكس - دبي. وهدفنا من هذه المشاركة التعريف بالشركة وأبرز المنتجات التي تسوقها، وذلك ضمن سياق خططنا للتوسع في الامارات وافتتاح متاجر تجزئة للشركة في كل من دبي وعجمان وجبل علي وأبو ظبي، لتضيفها بالتالي إلى الفروع الـ ٢٢ المملوكة من الشركة في المملكة العربية السعودية.

■ من هي الشريحة التي تستهدفها شادادي بخدماتها؟
- نستهدف في السوق السعودية قطاع التجزئة في شكل أساسي، ولكن بالنسبة لسوق دبي فإننا نستهدف قطاع الأعمال والشركات في القطاع العام والخاص، إذ أن هذا القطاع واعد ويوفر الكثير من الفرص لتوسع الشركة.

علامة تجارية حصرية

■ كيف تقومون نمو وتطور شركة عبد الرحمن شادادي؟
- انطلقت الشركة عام ١٩٩١ كمترج تجزئة يعمل فيه ثلاثة موظفين، واليوم تملك أكثر من ٢٢ فرعاً ويعمل لديها ما يفوق ٢٠٠ موظف وتحقق نتائج سنوية تفوق ٤٠٠ مليون ريال سعودي. هذا وستطلق الشركة خلال العام ٢٠١٢ علامة تجارية خاصة بها تروج لها حصرياً في سوقي السعودية والامارات.

التحصيل في القطاع الخاص

■ هل من تحديات معينة تواجهونها في المملكة وماذا عن المنافسة في السوق؟
- من أبرز التحديات تحصيل الاموال من الزبائن، خصوصاً في القطاع الخاص وبالطبع لا نواجه هذه المشكلة في القطاع العام. اما المنافسة فهي موجودة أينما كان، ولكن تعتبر الشركة بائع التجزئة الأبرز في المملكة والمالكة لأكبر صالات العرض هناك.

دعم تقني

■ ما الذي يميز شركة عبد الرحمن الشدادي عن غيرها؟
- تتميز الشركة بتسويقها للمنتجات ذات

شادادي
shadady
لأنظمة الكمبيوتر
computer systems

STRATEGIC PARTNER FOR :

الاسم الأول في عالم الكمبيوتر

20

عاماً من التميز

شرايك من المصدر
يجنبك الأجهزة الغير أصلية

HP
DELL
SONY
TOSHIBA
acer
EPSON
BenQ
lenovo
XEROX
FUJITSU
SIEMENS
WD Western Digital

الرقم الموحد ٩٢٠٠٠٠٥٦٤

جدة: مركز الباروم
جدة: خالد بن الوليد
مدينة الاتصالات
الخبر: ش الأول طريق الملك فهد
ص.ب ١٠٢٨ - الرياض ١١١٩٤

الإدارة الرياض
فرع الصالحية
فرع العليا
فرع المرسلات
التوزيع عربووتر

شادادي
shadady
لأنظمة الكمبيوتر
computer systems

جونى جبور (فورفرونت تكنولوجيز Forefront Technologies)

تركيزنا الحالي على تنمية الموارد البشرية وتعزيز طاقم العمل وتطوير قسم الدعم الفني وخدمات ما بعد البيع



فورفرونت تكنولوجيز FOREFRONT TECHNOLOGIES موزع رائد لتقنية المعلومات، تركز في شكل أساسي على أجهزة مسح وتصوير الوثائق والأنظمة والحلول المخصصة لقطاع تخزين البيانات، تأسست عام ١٩٩٥ في منطقة جبل علي الحرة بدبي ويعمل فيها فريق متميز مؤهل.

المدير الإقليمي للمبيعات في الشركة جونى جبور كشف عن تقديم منتجات وحلول خاصة بتخزين البيانات وتعزيز فريق العمل، إضافة إلى تطوير البرمجيات والحلول. وإذ اعتبر السوق السعودية الأكبر في المنطقة بالنسبة للشركة، أشار إلى تأثير أعمالها في أسواق البحرين وسوريا واليمن، مركزاً على تنمية مواردها البشرية وتعزيز طاقم عملها وتطوير قسم الدعم الفني وخدمات ما بعد البيع.

هذا وحققت الشركة لغاية العام ٢٠١١ نمواً جيداً مقارنة مع العام ٢٠١٠ وبنسب فاقت توقعاتها.

■ أي من أسواق المنطقة تعتبرونها الأفضل بالنسبة لشركتكم؟
- في ظل الأحداث السياسية والأمنية التي تشهدها دول عديدة في المنطقة، تعتبر السعودية السوق الأكبر بالنسبة لنا في المنطقة.

تنمية الموارد البشرية

■ هل تأثرت فورفرونت تكنولوجيز بتلك الأحداث أو بما عرف بالربيع العربي؟
- نحن لا ننشط في شمال أفريقيا، بالتالي لم تنعكس علينا أحداث مصر وليبيا. يبقى اننا تأثرنا نسبياً في أسواق البحرين وسوريا واليمن، مع العلم أن حجم أعمالنا ليس كبيراً في السوق اليمني.

■ ما هي استراتيجيتكم المعتمدة في ما يخص المبيعات؟
- تركز حالياً الشركة بشكل كبير على تنمية مواردها البشرية وتطوير قسم الدعم الفني وخدمات ما بعد البيع.

كما وتركز على التوسع عبر مكاتب صغيرة في دول عدة في المنطقة، خصوصاً في قطر والعراق التي نراها أسواقاً واعدة وتحتاج إلى خدماتنا. هذا ونخطط لافتتاح مكتب جديد للشركة يمكن أن يكون في الأردن أو في لبنان.

نمو في المبيعات

■ إلى أي مدى يعتبر إيجاد موارد بشرية متخصصة صعباً في المنطقة؟
- من أصعب المشكلات التي تواجهها فورفرونت تكنولوجيز هي إيجاد الموارد البشرية المناسبة للقيام بأعمالها.

فالمختصون في البرمجة كثر في المنطقة ولكن قلّة منهم يبرعون في مجال تكنولوجيا المساحات والأرشفة وتخزين المعلومات.

من هنا تستثمر الشركة مبالغ كبيرة في الموارد البشرية من خلال تدريب وتأهيل الفنيين.

■ كم بلغ نمو حجم مبيعاتكم خلال العام ٢٠١١؟

- بحسب إحصاءاتنا الصادرة بنهاية أيلول (سبتمبر) حققت الشركة نمواً في مبيعاتها خلال ٢٠١١ بنسبة ٢٦ أو ٢٧ في المئة مقارنة مع العام ٢٠١٠. ■

خدمات التخزين

■ كيف تقومون بفعاليات «جيتكس ٢٠١١» مع العلم أن فورفرونت من المشاركين الدائمين فيها؟

- إنها السنة السادسة عشرة التي تشارك فيها فورفرونت تكنولوجيز في معرض جيتكس. وكان لافتاً هذا العام حسن التنظيم وإدخال دم جديد إلى فريق عمل جيتكس.

هذا وشهد جناح فورفرونت إقبالاً واسعاً من الزوار.

■ ما هي الحلول (أو المنتجات) التي تعرضونها وما الذي يميزها؟

- منذ عامين تقريباً، وضعت الشركة خطة لتطوير وحدات تخزين البيانات التابعة لمنتجاتها، وهذا العام عرضت وقدمت خلال فعاليات جيتكس وبخلاف العام الماضي منتجات وحلولاً خاصة بتخزين البيانات، وذلك بعدما عززت فريق عملها في هذا المجال وأصبح لديها حالياً ٨ أشخاص يهتمون فقط بتسويق وبيع تلك المنتجات في دول الشرق الأوسط.

كما وإن الشركة حريصة دائماً على إيجاد حلول جديدة تزيد من الإقبال على المساحات الضوئية التي تبيعها.

فعلى سبيل المثال أضفنا على مساحة الكتب Bookeye4 التي أطلقناها العام الماضي من شركة إيميج أكسس (Image Access) تطبيقات تسمح لمستخدميها بنقل المعلومات أو الوثائق بسهولة إلى أجهزة الكمبيوتر اللوحية (Android Tablet) بتطبيقات اندرويد.

كما وإضفنا بالتعاون مع شركة كوداك (Kodak) برنامج مسح المستندات (Capture Pro) الذي يمكن المستخدم مسح المستندات ضوئياً وإرسالها إلى تسع جهات مختلفة مثل ملف وبريد وطابعة وبريد إلكتروني وفاكس وتطبيق Microsoft SharePoint وبرنامج جهة خارجية للتحميل إلى الخوادم السحابية والذي يحتوي على وظائف متقدمة مثل مستكشف الدفوعات والفهرسة والاستيراد التلقائي والبحث في قاعدة البيانات وتنسيقات إخراج الدفوعات المتنوعة.

ونركز جهودنا على تطوير البرمجيات والحلول وليس فقط على تقنية الأجهزة.

جورج محشي (FOREFRONT TECHNOLOGIES):

تحدي تقديم منتجات توفر على المستخدم الوقت والمال



تواظب فور فرونت
FOREFRONT TECHNOLOGIES

على المشاركة في معرض «جيتكس» للتقنية بهدف تعزيز حضورها في أسواق الشرق الأوسط، وقد عرضت مجموعة واسعة من حلول تصوير المستندات والتخزين.

مدير عام الشركة جورج محشي نوه بحركة أسواقها والمبيعات الجيدة المتحققة، وقدم المنتجات الاحداث التي

عرضتها خلال فعاليات «جيتكس»، معتبراً ان التحدي الاكبر يكمن في تقديم منتجات توفر على المستخدم الوقت والمال.

مبيعات جيدة

■ كيف تقوّمون أداء شركتكم في هذا العام وما الهدف من مشاركتكم في جيتكس اليوم؟

– نشترك في المعرض منذ ١٧ عاماً وذلك لتعزيز حضورنا في السوق وللالتقاء بشركائنا وعرض أحدث منتجاتنا والاطلاع على منتجات وخدمات غيرنا من الشركات والاطلاع على أخبار السوق وكل ما يتعلق بمجال عملنا.

■ هل أثرت الظروف السياسية التي مرت بها بعض البلدان العربية على إنتاجكم ومبيعاتكم؟

– تأثرنا بشكل طفيف وفي بعض البلدان تحديداً مثل البحرين. أما في بقية دول الخليج، فحركة أسواقنا فيها ممتازة ومبيعاتنا جيدة ولم تتأثر بالظروف الحالية.

منتجات حديثة

■ هل من استراتيجية معينة تتبعونها لمواكبة التطورات السريعة في عالم التكنولوجيا؟

– نواكب باستمرار التطور السريع في عالم التكنولوجيا السريع وقد سارعنا منذ ثلاث سنوات للاستثمار في قطاع التخزين. وتحالفنا مع شركات عدة لهذا الغرض، بعد ادراكنا لأهمية القطاع.

■ ما هو جديكم الذي يمكن ان يحدث ثورة في عالم التكنولوجيا؟

– لدينا جهاز مساحة الكتب Bookeye4 الجديد والمتطور والذي سيسهل عمل المستخدمين في شكل جذري بدون الحاجة لاضافة حاسب آلي. كما سنقدم منتجات جديدة من KODAK و FUJITSU و Qstar و Disc Archiving Systems.

توفير في الوقت والكلفة

■ كيف تقيّمون الوضع التكنولوجي حالياً؟

– انه يتطور بسرعة كبرى والشركات المصنعة تحاول تأمين أجهزة سريعة واقتصادية لتسهيل عمل المستخدمين. يبقى ان التحدي الاهم لدينا هو تقديم أجهزة حديثة تفيد المستخدم بأقل وقت وكلفة.

■ ما هو اتجاهكم الجديد في الشركة؟

– لا نغير وجهة نشاطنا في كل ما يختص بحلول تصوير المستندات والتخزين وغيرها من التقنيات تسهيلاً لأعمال المستخدمين. ■

الياس مشنتف (كوداك KODAK):

نقدم المنتجات والحلول بحسب طلب كل عميل أو سوق

مدير تطوير الأعمال في شركة كوداك – الإمارات KODAK الياس مشنتف سلط الضوء على عروض الشركة في معرض «جيتكس» وفي مقدمها ماسحات ضوئية ذات سرعة ونوعية طباعة صور عاليتين جداً، وأشار الى تحقيق نتائج جيدة في أسواق الشرق الأوسط، بالتعاون مع الشريكة الاستراتيجية «فور فرونت»، مذكراً بتقديم المنتجات والحلول بحسب طلب كل عميل أو سوق.



■ كيف تصفون مؤتمر ومعرض جيتكس هذا العام؟

– يشهد جيتكس حركة أكبر من السنة الماضية، وقد شاركت كوداك – الإمارات هذا العام عبر جناحين أحدهما خاص والآخر مع شركة فور فرونت تكنولوجيا (FOREFRONT TECHNOLOGIES) شريكنا الاستراتيجية. وهذه المشاركة الواسعة هي لدعم نشاط «كوداك» وعملياتها في منطقة الشرق الأوسط.

■ ما أبرز المنتجات التي عرضتموها في «جيتكس» هذا العام؟

– أحدث منتج قدمته «كوداك» في المعرض هي ماسحات ضوئية ذات سرعة ونوعية طباعة صور عاليتين جداً (HIGH VOLUME SCANNING)، كما أطلقنا أجهزة مسح جديدة للكمبيوترات الشخصية في المنزل.

كذلك قامت «كوداك» باستخدام اللغة العربية في حلولها الالكترونية التي تستهدف أسواق المنطقة. كما سنعلن بداية عام ٢٠١٢ عن أخبار جديدة متعلقة بأسواق منطقة الخليج.

عروض جاذبة

■ كيف تصفون انعكاس الاضطرابات والأحداث السياسية في بعض الدول العربية على أعمالكم؟

– تأثرت أعمالنا بداية العام مع بدء الثورات الشعبية في العالم العربي، لكننا استطعنا بعد ذلك استعادة عافيتنا وحققنا نتائج جيدة في أسواق الشرق الأوسط، بالتعاون مع فور فرونت.

ونحاول تطوير علاقاتنا المهنية في كل سوق في المنطقة وتوفير خدمات جديدة وعروض جاذبة حفاظاً على ديناميكيتنا وحركة أعمالنا.

حلول لكل عميل وسوق

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدها «كوداك» في هذه الأسواق؟

– كل سوق مختلفة عن الأخرى في المنطقة، فمثلاً تتجه السوق السعودية نحو تحويل الملفات الورقية الى رقمية، أما في أبوظبي فالطلب يكثر على الماسحات الموزعة على كل مكتب.

وتقدّم «كوداك» المنتجات والحلول المعلوماتية بحسب طلب كل عميل أو سوق.

■ ما هي خطواتكم المستقبلية؟

– تعمل «كوداك» على تدعيم حضورها في الشرق الأوسط، وقد رفعنا عدد الموظفين لتغطية أكبر.

ونسعى طبعاً الى التطور والنمو خلال ٢٠١٢ بالتعاون مع شريكنا الاستراتيجية «فور فرونت». ■

ابراهيم ابراهيم (الثريا للاتصالات الفضائية THURAYA):

ثورات الربيع العربي ساهمت في نمو خدمات البيانات السريعة



«الثريا للاتصالات الفضائية» THURAYA ومقرها الإمارات هي شركة عالمية رائدة في مجال توفير الاتصالات الفضائية والتي تشمل خدمات الهاتف المحمول والبيانات السريعة والاتصالات البحرية وخدمات الهاتف للمناطق الريفية، وإدارة الأساطيل وحلول الاتصالات في المناطق النائية، ومن خلال توفير خدمات الاتصالات الفضائية لأكثر من ١٤٠ دولة حول العالم.

مدير إدارة الإعلام في الشركة ابراهيم ابراهيم كشف عن اطلاق جهاز "THURAYA IP" الأصغر للبيانات السريعة، متحدثاً عن الخدمات التي يوفرها، مشيراً الى مساهمة ثورات الربيع العربي في نمو خدمات البيانات السريعة الخاصة بالشركة، لافتاً الى توجه «الثريا» خلال العامين المنصرمين الى الأسواق العمودية وتحديداً الى القطاعات الحكومية والدفاع والنفط والغاز وغيرها.

حققنا نمواً بنسبة ٤٠ في المئة منذ بداية عام ٢٠١١.

نحو الأسواق العمودية

■ هل ستعتمد الثريا خطة جديدة مع تغيير الإدارة مؤخراً؟

– لا يرتبط تغيير الاستراتيجية بتبديل الأفراد والمسؤولين في الشركة، بل على دراسة الأسواق وتحليلها والتعمق في معطياتها والتقنيات الجديدة التي تحتاجها.

وقد توجهت «الثريا» في العامين الماضيين من الأسواق الأفقية الى العمودية، أي اتجهت نحو الصناعة المتخصصة وتحديداً القطاعات الحكومية والدفاع، النفط والغاز، بث شبكات التلفزة واتصالات المؤسسات الدولية.

ومع وصول الإدارة الجديدة، قمنا بتعزيز هذه الخطة وتفعيلها في الأسواق.

خدمات البيانات السريعة

■ هل لا تزال كلفة الاتصالات الفضائية المتنتقلة مرتفعة؟

– الانطباع حول كلفة هذه الاتصالات مضخم لدى معظم الناس. فالبنسبة لنا، تبلغ قيمة المكالمات من هاتف ثريا الى آخر نحو ٥٠ سنتاً ومن هاتف ثريا الى شبكة أخرى نحو دولار واحد للدقيقة الواحدة. وهذه الكلفة منخفضة مقارنة مع أسعار المكالمات الدولية الحالية.

■ ما هي في رأيكم التوجهات المستقبلية لقطاع الاتصالات والتكنولوجيا؟

– قطاعا الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في تطوّر مستمر وسريع جداً وهناك حلول جديدة تطرح في الأسواق دائماً. وحالياً هناك توجه نحو خدمات البيانات السريعة والتي تحوي الصوت في جزء منها. ■

"THURAYA IP"

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض جينكس ٢٠١١؟

– جيتكس هو المعرض الأكبر والأهم في مجال تقنية الاتصالات والمعلومات في الإمارات وفي منطقة الشرق الأوسط، وبالتالي فهو يشكل منصة مهمة لعرض آخر الحلول والمنتجات التي توفرها «الثريا»، ومن هنا حرصنا على المشاركة الدائمة في هذا المعرض.

■ ما هي أبرز انجازاتكم خلال الفترات الماضية؟

– قامت «الثريا» مؤخراً بإطلاق جهاز "THURAYA IP" وهو أصغر جهاز للبيانات السريعة عبر النظام الفضائي ويقدم خدمة بث الفيديو المباشر بسرعة ٣٨٤ كيلوبت/ثانية والإنترنت العادي بسرعة ٤٤ كيلوبت/ثانية.

كما تتميز الخدمات التي يوفرها هذا الجهاز بالمرونة وتعدد الاستخدام للمؤسسات الحكومية.

نمو متسارع

■ كيف تصفون تأثير الثورات والأحداث السياسية في العالم العربي على أعمالكم؟

– شهدت شركة الثريا نمواً متسارعاً في أعمالها في الأشهر الأولى من عام ٢٠١١، لا سيما في مجال خدمات البيانات السريعة، ويمكن القول ان ثورات الربيع العربي ربما ساهمت في هذا النمو.

وحالياً، تستحوذ الثريا على نسبة ٦٥ في المئة من الحصة السوقية للهاتف الفضائي المحمول في مناطق تغطيتها التي تشمل ١٤٠ بلداً. أما في مجال البيانات السريعة، فلا تزال شركتنا جديدة في هذا الحقل، لكننا

حلمي اللولو (شركة ICC):

المنافسة ليست بالسعر إنما بجودة المنتج



الشركة العالمية للحاسبات والاتصالات ICC اللبنانية متخصصة في مجال توفير التجهيزات التكنولوجية وحلول المعلوماتية، شاركت للمرة الأولى في معرض «جيتكس».

«البيان الإقتصادية» التقت نائب مدير الشركة حلمي اللولو خلال فعاليات المعرض الذي عدد خدمات الشركة ومنتجاتها، وأكد أن المنافسة ليست بالسعر إنما بالقيمة وجودة المنتج، معتبراً أن العائق الأساسي توافر الموارد البشرية الكفية.

خدمات جديدة

■ انها المرة الأولى التي تشارك فيها شركة ICC في معرض «جيتكس»؟
- انتظرنا الوقت المناسب للمشاركة في هذا المعرض، بعدما أصبح لدينا الحلول المناسبة للانطلاق بها خارج حدود لبنان، وعرضها وتسويقها. مع العلم، اننا لم نعرض كل ما تشتمل عليه محفظتنا من حلول معلوماتية متكاملة بكل تفاصيلها وعلى كل الأصعدة، واكتفينا بعرض الحلول البرمجية التي من الممكن تطبيقها في أي بلد دون الحاجة لتواجدنا المباشر فيه، وهذه الحلول تشمل حلول تخطيط العلاقات في المؤسسات ERP وخدمة إدارة علاقة العملاء CRM وخدمة العلاقة بين مختلف المعلومات الموجودة في الشركة SHARE POINT.

المنافسة بالجودة

■ هل تقدمون هذه الخدمات بأسعار تنافسية مقبولة؟
- المنافسة ليست بالسعر إنما بالقيمة وجودة المنتج وفعاليتها. ولطالما ارتكز نجاحنا على تقديم الحلول العملية المناسبة لحاجات العملاء.
الحلول التي نقدمها هي من «مايكروسوفت» وهناك الكثير من الشركات التي تقدم هذه الحلول بأسعار جد تنافسية، إلا اننا بفريق عملنا المتكامل من ذوي الكفاءات العالية قدمنا هذه الحلول بنكهة خاصة بالمنطقة مما جعلنا بموقع متقدم على بقية الشركات بما فيها الأجنبية.

تحدي الموارد البشرية

■ هل أثرت الأزمة الإقتصادية التي عاشتها المنطقة العربية على توسعكم فيها؟
- أثرت بشكل مباشر على توسعنا في بعض البلدان التي عاشت ظروفاً غير مستقرة لكنها لم تلغ. فلقد افتتحنا فرعاً لنا في اربيل (العراق) الى جانب فروع أخرى قيد الدرس في عدد من الدول العربية.

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها؟

- العائق الأساسي أماناً والذي يشكل تحدياً كبيراً لنا هو الموارد البشرية الكفية. ■



من اليمين: محمد كركي، حلمي اللولو وطارق عيسى

احمد عيسى (مجموعة شركات عيسى القابضة):

نتفوق على الشركات الأجنبية العاجزة عن منافستنا



رئيس مجموعة شركات عيسى القابضة احمد عيسى حدد اختصاصها ونطاق عملها، وقوم وضع المجموعة في العديد من أسواق المنطقة، جازماً التفوق على الشركات الأجنبية العاجزة عن المنافسة.

خدمات متنوعة

■ ما هي حدود انتشار مجموعة شركات عيسى القابضة واين تتواجد مكاتبها؟
- مركز المجموعة الرئيسي في المملكة العربية السعودية، اما مكاتبها فمنتشرة في الامارات، قطر، لبنان، الكويت، الجزائر، عمان، وفي اربيل - العراق.

■ بما تختص المجموعة وما الخدمات التي تقدمها؟

- يدخل عملنا ضمن اختصاص ما نسميه مراكز الحاسب الآلي والكابلات، كما يتمحور حول الخدمات الالكترونية، الميكانيكية والكهربائية، وتكنولوجيا المعلومات.

■ انتم تشاركون للمرة الاولى في معرض «جيتكس»؟

- لدينا شركات عدة تشارك سنوياً في «جيتكس» مثل «إيكاس المزروعي» و«ماتكو» و«رامكو».

تقدم على الشركات الأجنبية

■ في ظل الاوضاع العربية المتردية أو كما يطلق عليها ثورات «الربيع العربي» كيف تقيمون وضع مجموعتكم؟

- يتركز نشاطنا الاساسي في السعودية حيث الوضع جيد. وكذلك في قطر، وفي الامارات نحافظ على موقعنا، أما في بقية البلدان فوضعنا مستقر وإلى تحسن.

■ وهل تستطيعون كشرركات عربية منافسة الاجنبية في مجالكم؟

- موجودون في السوق منذ مدة طويلة. وهذا ما يساعدنا على النجاح والتقدم في مجالنا، في وقت تنفق الشركات الاجنبية أجوراً مرتفعة على موظفيها مما يضاعف اسعار منتجاتها وخدماتها ويجعلها عاجزة عن المنافسة. ■



من اليسار: احمد عيسى وبيار عيد

«تكنوسيس غروب» مشاركة في جايتكس ٢٠١١ تطرح الإصدار الجديد من AIMS WEB VERSION ذي المميزات المتفوقة

وإدخال المطالبات ومعالجتها إلكترونياً إضافة إلى خدمات الزبائن e-CRM. وأضاف، بأن النسخة الحديثة ١٢ تحوي ميزة الحصول على الخدمات التأمينية إلكترونياً عبر أجهزة الجوال للمستخدمين، وهو ما يسمى Mobile Insurance، وتعد شركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات الرائدة في هذا المجال على مستوى الشرق الأوسط.



ابراهيم قاسمية

بازيان

المدير التنفيذي لـ TECHNOSYS GROUP

من جهة أخرى، شرح **بازيان** البعد الجديد الذي تنتهجه شركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات، وهو التركيز على تحسين مستوى الخدمات المقدمة إلى الزبائن، فقد عمدت الشركة مؤخراً إلى استحداث نظام إلكتروني تستطيع شركة التأمين التي تعمل على AIMSweb إدخال ملاحظاتها وطلب تعديلاتها على AIMSweb إلكترونياً عبر النظام الجديد، بحيث تتم عمل التعديلات ومتابعتها وتركيبها إلكترونياً، مما يحسن جودة الخدمات المقدمة. وأشار **بازيان**، إلى أن شركة TechnoSys Group في مرحلة تطبيق الأنظمة والمعايير الدولية لإدارة عمليات الحوسبة، وهو ما يسمى CMMI، والتي تحصل الشركة بعد تنفيذ تلك المعايير على شهادة دولية تحسن من الأداء وترفع الانتاجية وتؤهّلها إلى دخول أسواق إقليمية ودولية جديدة. وتعد شركة TechnoSys Group من الشركات القليلة على مستوى الوطن العربي الحاصلة على تلك الشهادة.

يذكر بأن شركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات (تكنوسيس غروب) هي شركة إقليمية في مجال أتمتة قطاع التأمين بشكل حصري منذ تأسيسها عام ١٩٨٩. وقد قامت الشركة بتصميم وتطوير النظام المتقدم لإدارة التأمين المحوسب باستخدام تكنولوجيا الانترنت والجوال (ايمز ويب)، وذلك باستخدام أحدث لغات التطوير المعتمدة من شركة اوراق العالمية ضمن نسختها ١١.

ويمثل نظام ايمز ويب المحوسب أكثر من مائتي سنة خبرة تأمينية متراكمة، ويعمل بنجاح لدى أكثر من ٥٥ شركة تأمين في إحدى عشرة دولة في منطقتي الشرق الأوسط وإفريقيا. ويستخدم النظام حالياً أكثر من ٣٠٠٠ خبير تأميني في مجال التأمينات العامة والحياة والصحي وإعادة التأمين وغيرها من الأنظمة التي تعمل بصيغة متكاملة وباللغتين العربية والإنكليزية ضمن بيئة الانترنت. ■

لمزيد من المعلومات يرجى زيارة موقع الشركة على الانترنت www.TECHNOhome.net او الاتصال مباشرة مع المدير التنفيذي للشركة **ابراهيم قاسمية** على الأرقام ٠٣٧ ٠٨١ ٠١ ٩٧١ أو +٩٦٢٧٩٥٥٣٨٠٣٩



عثمان بازيان

مدير عام شركة TECHNOSYS GROUP

أعلن المدير العام لشركة مجموعة التقنية لأنظمة المعلومات (تكنوسيس غروب) **TECHNOSYS GROUP** **عثمان بازيان** عن المشاركة في معرض جايتكس ٢٠١١ لعرض وتسويق أحدث المنتجات المحوسبة في السوق الدولي بعد نجاحه في السوق الإقليمي.

قاسمية

وأوضح المدير التنفيذي للشركة **ابراهيم قاسمية** انه خلال المعرض سيتم الإعلان عن طرح النسخة الجديدة المحسنة من نظام إدارة التأمين المحوسب (ايمز ويب النسخة ١٢) AIMSweb version 12 والتي تحتوي على كثير من المميزات الإضافية الجديدة والمحسنة، وأهمها الربط الآلي عبر الويب مع الخدمات التي تعرضها الحكومات في كل من المملكة العربية السعودية، والإمارات العربية المتحدة والأردن. ففي السعودية أصبح نظام AIMSweb مربوطاً كلياً مع خدمات يقين، وصيل، نجم مجلس الضمان الصحي وغيره، مما يسهل الإجراءات الإلكترونية مع الحكومة. وفي الإمارات العربية المتحدة كذلك، الربط الآلي عبر الويب مع خدمات هيئة الطرق والمواصلات RTA، إضافة إلى هيئة صحة أبوظبي HAAD. وأخيراً في الأردن الربط الآلي مع الاتحاد الأردني لشركات التأمين.

وأفاد **قاسمية** بأن الربط الآلي في النسخة الحديثة ١٢ يشمل أيضاً معظم شركات معالجة المطالبات الطبية TPA، بالإضافة إلى التطابق مع المواصفات الدولية لربط شركات التأمين مع إعادة التأمين (ACORD) عبر تكنولوجيا XML. كما أن البوابة الإلكترونية (Portal) للنسخة الحديثة أصبحت متطورة لتخدم الوكلاء



من اليسار: حسان قاسمية، ابراهيم قاسمية ومحمد الصوص (جناح TECHNOSYS)



من اليمين: احمد سمارة، نائل صلاح وشادي المصري

نائل صلاح (اسكندنيا للبرمجيات - ESKADENIA الاردن): برمجياتنا وتطبيقاتنا تلبي احتياجات الاسواق الاقليمية والعالمية

شاركت اسكندنيا للبرمجيات ESKADENIA في معرض جيتكس للتقنية ٢٠١١ ضمن الجناح الاردني للمرة الثامنة. وقد عرضت مجموعة من احدث برمجيات الشركة وتطبيقاتها التي تم تصميمها وتطويرها لتلبية احتياجات الاسواق الاقليمية والعالمية في مجالات التأمين وشركات الاعمال والاتصالات والتعليم والانترنت.

وفي هذا الصدد التقت «البيان الاقتصادية» نائل صلاح مدير عام الشركة الذي أفاد بأن مشاركة الشركة هي لتعزيز علامتها التجارية في المنطقة وخارجها، متطرقا الى مميزات منتجات الشركة وبرامجها، معتبرا ان التحدي الاكبر الذي واجهنا في ما مضى هو تلبية حاجات شركات التأمين من البرامج المطورة، نافيا وجود اي معوقات في هذا الاطار اكان في دول الخليج ام في دول افريقيا.

لدى الخريجين الجدد وتعزيز الخبرة الفنية في قطاع التأمين، ونحن نوظف حاليا الكفاءات الشابة وندرجها بطريقة سريعة جدا لتكتسب المعارف المطلوبة.

برمجياتنا التأمينية أصبحت تغطي حاجات المنطقة العربية وأكثر

■ ألم تؤثر الأزمة الاقتصادية التي يواجهها العالم العربي على عمل شركات البرمجة والتكنولوجيا عموما؟
- في بعض البلدان التي مرت بظروف قاهرة توقف العمل تماما، لكن في بعضها الآخر بقي عملنا على حاله. ولا نواجه حاليا اية معوقات في مجال التأمين اكان في دول الخليج كالامارات او قطر او السعودية والبحرين ام في دول افريقيا مثل السودان ومصر، وأصبحنا نلمس ثقة متزايدة من الشركات الأجنبية والأسواق الأجنبية واهتماماً ملحوظاً ببرمجياتنا التأمينية التي أصبحت تغطي حاجات المنطقة العربية وأكثر وهذا تطور مهم ■

تصميمها وتطويرها لتلبية احتياجات الاسواق الاقليمية والعالمية في مجال التأمين حسب أحدث التطورات التكنولوجية في هذا المجال .

اكبر تحد واجهنا هو القدرة على تلبية الكم الهائل من الطلبات

■ ما هي ابرز التحديات التي تواجهونها في الشركة؟
- عملنا في مجال التأمين مزدهر جدا لدرجة أن اكبر تحد واجهنا في ما مضى هو القدرة على تلبية الكم الهائل من الطلبات التي نستقبلها، ولهذا السبب نحن نسعى لزيادة عدد الموظفين في قسم موارد التأمين والتسعير سنويا بمعدل ٤٠ بالمئة.
■ وهل تسد الشركة حاجتها من الموارد البشرية الكافية؟

- نجد كفايتنا في الاردن لأن الاردن قائم على الموارد البشرية، إنما في مجال التأمين فالنقص موجود لأنه لا بد أن نعمل على زيادة المعرفة التأمينية

■ ليست المشاركة الاولى لشركة اسكندنيا في معرض «جيتكس»، ما هي المنتجات الجديدة التي عرضتموها خلال فعاليتها؟

- نحافظ على المشاركة في جيتكس سنويا كونه اكبر معرض ينظم في منطقة الشرق الاوسط وهو مهم جدا في مجالي العرض والتسويق. ومشاركتنا فيه تأتي علينا بفوائد جمة بالتركيز على عمليات التصدير وهو يتيح لنا الالتقاء والتواصل مع زبائن جدد، كما يفتح لنا ابوابا جديدة للتعاون مع شركات التقنية والمعلوماتية وتقديم احدث المنتجات والمتعلقة بأنظمة الاتصالات والتأمين والانترنت وغيرها.
■ ما الذي يميز هذه المنتجات؟

- لها مميزات كثيرة ونحن نؤمنها لشركات التأمين دعما لها في مجال برمجة انظمتها. ومنتجاتنا في تطور مستمر حتى انها اليوم تعد الافضل المتوافرة في أسواق المنطقة. وقد اضعنا فيها خدمات جديدة مثل E INSURANCE التي تم

اسكندنيا تطلق تطبيق الآي فون و«آي باد» Fantasy Masters لعشاق كرة القدم في الوطن العربي

* كل اسبوع، سيتمكن المدير من مشاهدة نقاط فريقه والنقاط الإضافية، إضافة لفريق الاسبوع، أحسن اللاعبين وأفضل لاعبين في المرحلة في كل المراكز

* حذث تشكيلة فريقك كل اسبوع باستخدام سوق

تقلات اللاعبين

وتمكن اللعبة المستخدمين من خوض غمار دوري أبطال أوروبا وأشهر الدوريات (الدوري الإنكليزي والدوري الإيطالي والدوري الإسباني) بالإضافة إلى الدوري السعودي الممتاز والدوري المصري.

كما يوفر التطبيق أخباراً محدثة عن كرة القدم والتشكيلات ونتائج الفرق التي يدعمها النظام، بالإضافة إلى تمتعه بنظام لتسجيل النقاط والنقاط الإضافية عندما تحقق الفرق أهدافها. هذا بالإضافة إلى إمكانية التحكم في تقلات اللاعبين طيلة الموسم.

وفي هذا الصدد نوهت آمال السعدي مديرة قسم الاتصالات اللاسلكية في شركة اسكندنيا بإطلاق Fantasy Masters وقالت «ليسعدنا إطلاق أول تطبيق باللغة العربية لكرة القدم من Fantasy Masters والذي يدعم كلا من الدوري الأوروبي والدوريات الإقليمية. ونأمل أن يزود مستخدميه بأقصى درجات الترفيه والوصول إلى المعلومات بسرعة».



كشفت اسكندنيا للبرمجيات، الشركة الرائدة في مجال تكنولوجيا البرمجيات في الأردن، عن تطبيق كرة القدم Fantasy Masters الخاص بجهازي الآي فون والآي باد لعشاق كرة القدم في الوطن العربي. وهو يسمح للمستخدمين إدارة ومتابعة آخر الأخبار عن أكبر مباريات الدوري، كما انه أول تطبيق يتيح للمستخدم المنافسة في أقوى الدوريات العالمية والعربية لبطولة أبطال أوروبا أقوى منافسات الأندية في العالم.

وسيتمكن مشجعو كرة القدم من الحصول على التطبيق من جميع متاجر التطبيقات العالمية الخاصة بشركة آبل بحيث يُصبح تطبيق Fantasy Masters الذي صممه اسكندنيا متوفراً لمزيد من مشجعي كرة القدم. وقد تم إطلاق التطبيق بنسختين واحدة مجانية وأخرى كاملة مقدمة بسعر ١.٩٩ دولار أميركي.

ويمكن تطبيق Fantasy Masters الذي طورته اسكندنيا من قبل المستخدمين عبر هذه الخطوات البسيطة التالية:

* الانضمام لأي دوري متوفر من المنافسات التي يدعمها النظام،

* شغل فريقك المميز

* يحصل المدير على النقاط بناءً على أداء اللاعبين في مبارياتهم الحقيقية كما يستطيع الحصول على نقاط اضافية عند تحقيق أي من الحوافز الموجودة

ثاني عبدالله الزفين (اماراتك EMARATECH):

ضرورة ان يكون للشركات العربية ملكيتها الفكرية الخاصة



المدير العام وعضو مجلس ادارة «اماراتك» EMARATECH ثاني عبدالله الزفين اشار الى سلة خدمات توفرها للمستخدمين في المؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص، اضافة الى خدمات استشارية في مجالات كاملة الانظمة وتطوير التطبيقات واستشارات الاعمال والبنية التحتية لتقنية المعلومات، ورأى ان المنطقة العربية لا تفتقد الى اي مقومات وسنطلق بالتوسع فيها بمختلف المجالات، مؤكدا على ضرورة ان يكون للشركات العربية ملكيتها الفكرية الخاصة بها، لافتا الى ان ابرز تحدياتنا غياب الوعي الالكتروني لدى شريحة واسعة من المتعاملين مع الحكومات، واعدنا بإطلاق مشروع ثوري موجه للدوائر الرسمية.

والمنظمات المؤسسية العمل بكفاءة وفعالية والتقليل من الاجراءات البيروقراطية وتخفيض الكلفة وزيادة العائدات من خلال حلول اعمال فعالة. والجدير بالذكر ان اماراتك تهتم براحة موظفيها باعتبارهم العنصر الاساسي في الشركة، علما ان الشركة هدفها الابداع والتميز اضافة الى انها دربت ووظفت خلال عام أكثر من ١٥٠ موظفا مواطنا.

ملكية فكرية خاصة

■ هل تجدون في الاسواق العربية الارضية الصالحة للتوسع في خدماتكم؟
- لا تفتقد المنطقة العربية اي مقومات، واذا توفر الابتكار والارادة سننطلق بالتوسع في منتجاتنا وخدماتنا التي تطاول مختلف المجالات. وارى انه لا بد للمنطقة العربية ان تنافس الغرب وان يكون لدى الشركات العربية ملكيتها الفكرية الخاصة بها، ومن الضروري ان نبقي مستهلكين وهنا الطاقة الكبرى.
■ هل لدى الشركة اي نية في التوسع مع القطاع العام خارج الامارات؟
- نحن على اتصال مع بعض الحكومات، وقد قامت الشركة بتركيب بوابة الكترونية حظيت بنجاح باهر في سلطنة عمان. كما اننا نسعى من خلال البوابة الالكترونية في الاردن الى زيادة الشريحة المستخدمة لها. كذلك فإننا نستهدف القطاع الخاص في الاسواق الحرة ونعمل في هذا الاطار مع طيران الامارات.

مشروع ZEROVISIT

■ ما هي التحديات التي تواجهونها على مستوى الشركة؟
- من ابرز التحديات التي نواجهها في الشركة غياب الوعي الالكتروني لدى شريحة واسعة من المتعاملين مع الحكومات. وهذا يعد قصورا في التوعية من الاعلام والجهات المعنية.

■ ما هي ابرز مخططاتكم المستقبلية؟

- تعمل «اماراتك» بالتعاون مع شركائنا على ما يسمى ZEROVISIT للدوائر الرسمية، ما يعني ان العميل لا يزور الدوائر الرسمية بتاتا، بل يستهلك الخدمات الالكترونية لانها كل ما يلزمه، وهذه الفكرة هي قيد التطبيق. كما نعمل على إيجاد شريحة من الشركاء المنتشرين في الامارات والتي تربطنا بهم علاقة اقتصادية، حيث تعمل الشركة على تزويدهم وتدريبهم على منظومتنا وهم بدورهم يزودون المستهلكين بخدماتنا.

■ هل من رسالة تريدون توجيهها؟

- ندعو الحكومات الى التواصل معنا (emaratech.ae) والتعرف على انظمتنا قبل ابرامها اي اتفاق. كما ونعد المستخدمين بمزيد من المنتجات والابتكارات. ■

ريادة في التكنولوجيا

■ هل لنا بلمحة عن شركة اماراتك؟

البيان - تعتبر اماراتك من الشركات الرائدة في مجال التقنيات وتكنولوجيا المعلومات بالاضافة الى عملها في مجال الاستشارات والاعمال والحلول الاستراتيجية، حيث تقدم خدماتها المختلفة الى الهيئات الحكومية والخاصة في منطقة الشرق الاوسط وافريقيا.

وتتعهد الشركة مشاريع ضخمة وتتبع استراتيجية ذات اتجاهين، الاول صناعة الملكية الفكرية (تصنيع المنتجات بيع وتسويق وخدمات ما بعد البيع)، اما الاتجاه الثاني فيتضمن منظومة للخدمات بأسلوب المتعهد.

وقد انجزت اماراتك سلسلة من الخدمات والمشاريع المهمة للعديد من المؤسسات الحكومية مثل «خدمة تسجيل» بطاقة الهوية الوطنية ومشروع بصمة الوجه في منافذ الدولة لوزارة الداخلية والنظام النيابي للنسابة العامة وادارة الموارد الحكومية لهيئة الدفاع المدني بدبي، ونظام حارس لهيئة الطرق والمواصلات. وحققت شركة اماراتك نموا كبيرا منذ انطلاقة اعمالها، وقد انجزت طيفا واسعا من المشاريع التقنية، وقدمت الكثير من الخدمات الاستشارية في مجالات كاملة الانظمة وتطوير التطبيقات واستشارات الاعمال والبنية التحتية لتقنية المعلومات.

وتضم «اماراتك» في مؤسساتها ما يفوق الـ ٧٠٠ موظف وتمتلك عددا من الشركات التي تعمل تحت مظلتها، وهي شركة الامارات للحلول العقارية وشركة زاجل لخدمات البريد والتوصيل ومركز خدمة «اعمال».

خدمات للشركات والهيئات

■ ما هي ابرز الخدمات التي عرضتموها في جيتكس؟

- اطلقت اماراتك مجموعة من الخدمات الجديدة لمؤسسات القطاع العام والخاص بهدف توفير حلول ذكية ومبتكرة للعملاء، وبرزها: خدمة «نقودي» وهي بوابة دفع الكتروني وخدمات مالية موجهة الى الشركات، اضافة الى خدمة «استمتع واعمل» وهي عبارة عن ابتكار لقياس الأداء يمزج اللعب والعمل معا من اجل تحفيز الموظفين على الانتاج وجعل العمل الروتيني اكثر متعة. وكذلك اطلقنا خدمة «المدير الالكتروني» وهي منظومة موجهة لمساعدة الهيئات والمؤسسات على العمل المنظم والتواصل والعمل كفريق واحد، وتوجيه جهودها لاولويات الادارة العليا وتحقيق الاهداف المنشودة. وخدمة «البوابة الذكية» عن طريق استخدام بصمة الوجه والعين معا وتتيح للشركات الحكومية



جمال مرقه (برو تكنولوجيا PRO TECHNOLOGY):

طلب على الاجهزة الصديقة للبيئة

والموفرة لاستهلاك الطاقة

«برو تكنولوجيا» PRO TECHNOLOGY هي شركة رائدة في تقديم حلول تقنية المعلومات في منطقتي الشرق الاوسط وشمال افريقيا، ومنذ تأسيسها عام ١٩٩٨ تعمل على تطوير الحلول والمنتجات المميزة والعالية الجودة تلبية للطلب المتنامي في المنطقة.

الرئيس التنفيذي للشركة جمال مرقه عدد بعض المنتجات التي طرحتها خلال فعاليات جيتكس ٢٠١١ ولاحظ طلبا على اجهزة صديقة للبيئة وموفرة لاستهلاك الطاقة، مشيرا الى منافسة متأنية من الشركات الاجنبية الداخلة حديثا الى الاسواق العربية، معتبرا تطور التكنولوجيا تحديا كبيرا يدفع للبحث عن انظمة جديدة متطورة تتميز بطرق استخدامها السهلة.

منتجات عالمية

■ ما وراء مشاركة برو تكنولوجيا سنويا في معرض جيتكس؟

– منذ تأسست الشركة قبل ١٤ عاما وهي تشارك في جيتكس سنويا وذلك لانها وجدته تجربة مفيدة ومثمرة ومنصة لها للوصول الى عملاء من الصعب الوصول اليهم.

■ ما هي المنتجات الجديدة التي قدمتموها في المعرض؟

– كل سنة نحاول ان نقدم منتجات جديدة ترضي اذواق عملائنا وكل من يزورنا في المعرض، وحاليا لدينا اربعة منتجات، نحاول طرحها للمرة الاولى اهمها منتج صديق للبيئة من انتاج شركة اميركية هي نيكسان، وهو عبارة عن جهاز تخزين كبير تستخدمه الحكومات والبنوك، ميزته انه يستهلك ٢٠ في المئة من الطاقة التي تستخدمها الاجهزة الشبيهة به، مساحته او حجمه اقل بنسبة ٣٧ في المئة من اي جهاز شبيه وهو اقل استهلاكاً للكهرباء. الجهاز الثاني من انتاج شركة لاسي الفرنسية وهو عبارة عن جهاز تخزين معلومات للاستخدام الشخصي او للشركات الصغيرة ويستخدم تقنية «أبل» و«انتل» الجديدة المسماة THUNDER BOLT وهذا الجهاز يطرح في السوق للمرة الاولى على مستوى العالم. والمتوقع ان تغير تقنيته الجديدة مجرى نظام الكمبيوتر وهو يستخدم نظام توصيل بالكمبيوتر بالغ السرعة. وهو صغير الحجم وموفر لاستهلاك الطاقة.

اما المنتج الثالث فهو من ابتكار شركة المانية اسمها ديكونا. هذه الشركة ابتكرت تقنية مرتبطة بنظام الهاتف المحمول وتستعمل فيه مواد طبيعية صديقة للبيئة. اما المنتج الرابع فهو من انتاج شركة روسية اسمها SUN INNOVATION تصنع طابعات تستخدم

فيها تقنية LED او اضاءة الغرفة بتجفيف الحبر الصديق للبيئة وتطبع بتقنية ثلاثية الابعاد وعلى اي مادة.

منافسة الشركات الاجنبية

■ هل كان لازمة الاقتصادية والمالية التي يعيشها العالم العربي اي تأثير على توسعكم او عملكم عموما هذه السنة؟

– بلا شك اثرت الازمة المالية على مبيعاتنا وتحديدا في مصر، لكن تأثيرها كان اخف وطأة من السنة الماضية حيث ان عملاءنا هذه السنة اكثر ثقة وجرأة على الشراء والاستثمار.

■ هل المنتجات الصديقة للبيئة حاليا مطلوبة في السوق؟

– بالتأكيد خصوصا في منطقة الخليج، فالكثير يسألنا عن اجهزة صديقة للبيئة وموفرة لاستهلاك الطاقة وهذا ما جعلها ابرز اهتماماتنا في الشركة خلال الفترة المقبلة.

■ هل اوضحت المنافسة اكثر حدة هذه الايام في مضايركم؟

– بلا شك، فلقد اشتدت المنافسة اثر الازمة الاقتصادية التي تعاني منها دول اوربا واميركا، فتحول عدد كبير من الشركات الاجنبية الى الاسواق العربية، معتبرة اياها فرصة سانحة لها لتطوير اعمالها وتسويقها.

تحدي التطور

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهونها؟

– تتطور تكنولوجيا المعلوماتية بسرعة كبيرة وتتغير كليا على المستوى الشخصي بفضل اجهزة مثل I PAD و TABLETS وتوجه الشركات الكبيرة لاستخدام تقنية CLOUD بدلاً من مراكز المعلومات المحلية.

وهذا ما شكل تحديا كبيرا لنا كشركات يدفعنا للبحث عن انظمة جديدة متطورة تتميز بطرق استخدامها السهلة. ■



فرصة تجديدها اذا ما أراد ذلك.

خدمات استشارية

■ هل من تحديات معينة تواجهونها في السوق؟
- من أبرز هذه التحديات المضاربة في السوق التي تعززها قلة وعي الزبون، الذي لا يفقه لنوعية المنتج الذي يشتريه ويبحث عن السعر الأدنى، لكنه سرعان ما سيكتشف بعد تضرر جهازه أهمية ان يكون لديه مرجعية تدعمه فنياً.
■ ما الاستراتيجية التي تعتمدونها للمحافظة على ريادةكم في السوق، وهل من خطط مستقبلية تعتمدونها؟

- رضى العملاء هو محور اهتمامنا الأساسي، لذا نحرص على تلبية حاجاتهم. كما نقدم لهم خدمات استشارية حول ما يحتاجونه حقيقة ونلبي احتياجاتهم حرصاً منا على أعلى مستوى من الشفافية في التعامل.

أما بالنسبة لخططنا، فلا شك اننا سنتوسع أكثر في الأسواق ونحن في صدد دراسة افتتاح مكاتب في أسواق عربية جديدة..

كما وسنركز على الانطلاق بشكل أقوى في قطاع الطاقة المتجددة التي أصبحت اليوم من أبرز الاهتمامات في العالم للحد من تلوث البيئة.

تجارب بطيء

■ كيف تقومون تأقلم السوق اللبنانية مع مفهوم الطاقة المتجددة أو استخدام الطاقة الشمسية كمصدر لطاقة الكهرباء؟

- تتجارب السوق اللبنانية ببطء مع مفهوم الطاقة المتجددة، لكنها في الوقت نفسه تعاني مشكلة كثافة سكانية عالية قياساً لمساحة لبنان تعوق نشر أجهزة الطاقة الشمسية على الأملاك المبنية.

كما ولا يزال هناك اعتقاد في لبنان ان الطاقة الشمسية ستكون بديلاً عن امدادات الكهرباء على مستوى الأفراد وهذا خطأ كبير كونها مكتملة لها وليس بديلاً منها. ■

مارون شرباتي (MANALCO - لبنان):

نتميز بخدمة ما بعد البيع وشفافية التعامل مع عملائنا

مدير عام شركة MANALCO لحلول حماية أجهزة الطاقة مارون شرباتي أشار الى توسع أعمالها في مجال أجهزة الطاقة المتجددة، وأوضح طريقتي التسويق لمنتجاتها، مذكراً بخدمة ما بعد البيع التي توفرها للزبائن على مدار الساعة، مركزاً على «رضى العملاء» وشفافية التعامل معهم، واصفاً تجارب السوق اللبنانية مع مفهوم هذه الطاقة المتجددة بالبطيء.

- ليس لدى شركة MANALCO صالات عرض خاصة بها انما تعتمد طريقتين للبيع، الأولى البيع المباشر حيث تتعامل مع الشركات والإدارات في القطاعين العام والخاص الى المستشفيات وغيرها، البيع غير المباشر من خلال شبكة موزعين تتعامل معهم لتسويق منتجاتها في سوق التجزئة.

تأثر بالأحداث السورية

■ ذكرتم ان للشركة مكتباً في كل من سوريا ودبي. ولكن في ظل ما تعانيه الأولى من أزمة أمنية والثانية من انعكاسات الأزمة المالية العالمية، كيف كان التأثير على نشاطكم هناك؟

- في الواقع تأثرنا كثيراً في سوريا بحيث تراجعت أعمالنا بنسبة ملحوظة ولكننا رغم ذلك متفائلون بأسواق وأعدة عديدة، باعتبار ان امدادات الطاقة أساسية لاستمرار أي نشاط.
أما بالنسبة لدبي، فلم تتأثر أعمالنا بشكل يذكر، مقارنة مع القطاعات الأخرى، اذ ان ما حصل هناك كان عملية تصحيح لفورة شهدتها قطاعات معينة، أبرزها قطاع العقار وتوابعه.

خدمة ما بعد البيع

■ ما الذي يميز MANALCO عن مثيلاتها في السوق؟
- أجهزة امداد الطاقة المستمرة (UPS) تعدّ حماية مختلف أنواع الأجهزة ولتوفير الحماية الصحيحة، يتجه المستخدم نحو الشركات المحترفة في هذا المجال والجديرة بالثقة والحاضرة دائماً الى جانب عملائها عند حصول أي مشكلة.

أضف الى ان اجهزة الـ (USP) أساسية لسير عمل مختلف المؤسسات، خصوصاً المستشفيات والمصارف والإدارات الحكومية والشركات وبالتالي لا يجوز ان تشوبها شائبة.

من هذا المنطلق، تميّزت MANALCO بجودة منتجاتها الملائمة لأسواق العالم الثالث التي لا زالت تعاني مشكلات في انقطاع التيار.

هذا وتتميّز الشركة بخدمة ما بعد البيع على مدار الساعة، مع الإشارة الى انه حتى لو كان المستخدم قد اشترى الجهاز من الموزع أو التاجر، غير انه يحصل على الدعم الفني وخدمة ما بعد البيع من MANALCO مباشرة.

كما وان منتجاتنا كافة مكفولة وتتيح للشاري

وكيل حصري لـ PCE UPS

■ متى تأسست شركة MANALCO وما الأنشطة التي تقوم بها؟

- تأسست الشركة عام ١٩٩٤ وهي الوكيل الحصري لشركة PCE UPS الفرنسية - الكندية الرائدة عالمياً في مجال أجهزة وحلول حماية الطاقة اللازمة لمختلف أنواع الأجهزة.

وعليه، تتوزع منتجات الشركة على سلسلة واسعة من البطاريات وأجهزة امدادات الطاقة المستمرة (UPS) التي تتنوع بين صغيرة مخصصة للأجهزة المنزلية مثل الحواسيب وأجهزة التلفزيون وغيرها، وكبيرة تستخدم في المصانع والمستشفيات والمصارف الخ..

هذا وتوسعت الشركة منذ حوالي أربع سنوات نحو مجال الطاقة المتجددة فبدأت تسوّق سلسلة كاملة من الألواح الشمسية (SOLAR PANELS) والعاكسات (INVERTERS) من العلامة التجارية نفسها PCE UPS، مع الإشارة الى ان أعمال الشركة ليست محصورة فقط في لبنان إنما لديها مكتب في كل من سوريا ودبي وتصدر منتجاتها الى دول افريقيا.

تسويق مباشر وغير مباشر

■ هل تسوّق MANALCO منتجاتها عبر صالات عرض خاصة بها، ومن هي شريحة العملاء التي تستهدفها؟



ماري عازوري و KAILASH JARJANI
داخل جناح MANALCO

ريمون شباب (شركة هواوي - HUAWEI الشرق الأوسط): انطلقنا بالاستثمار في الحوسبة السحابية



من اليمين: WU DONG وريمون شباب

مدير تطوير الأعمال في شركة هواوي - الشرق الأوسط HUAWEI ريمون شباب عرض للخدمات المقدمة من الشركة في أسواق الشرق الأوسط من خلال مقرها الرئيسي في دبي، وأشار إلى تحقيق ٢,٧ مليار دولار حجم مبيعات في هذه الأسواق عام ٢٠١٠، مذكراً باعتمادها بيئة تكنولوجيا خضراء، لافتاً إلى انطلاقتها بالاستثمار في مجال الحوسبة السحابية مستقبل التكنولوجيا.

■ ما هي الخدمات والحلول التي توفرها؟
- شركة هواوي رائدة في مجال توفير شبكات الإتصال للجيل المقبل والمنتجات والحلول المبتكرة والمخصصة لإنشاء امكانيات ذات قيمة مضافة على المدى البعيد لعملائها. وتشمل منتجات هواوي المنتجات اللاسلكية ومنتجات الشبكات المركزية وأجهزة التوجيه والمبدلات، البرامج والتطبيقات، خدمات الإتصال عن بعد، الوحدات الطرفية وغيرها.

■ ما هي الأسواق التي تغطيها «هواوي» في الشرق الأوسط؟
- تغطي «هواوي» في الشرق الأوسط أسواق الخليج العربي، لبنان وسوريا والأردن، باكستان والعراق.

ويقع المكتب الإقليمي للشركة في دبي وهو يدير ١٢ مكتباً محلياً في الأسواق التي تعمل فيها.

١٨ ألف براءة اختراع

■ كيف تصفون نتائجكم لعام ٢٠١١؟
- حققت «هواوي» في الشرق الأوسط نجاحاً كبيراً ووصلت قيمة المبيعات لعام ٢٠١٠ إلى نحو ٢,٧ مليار دولار أميركي، منها مبيعات ٢٠٠ مليون دولار أميركي في قطاع الشركات والمؤسسات فقط، ونسعى إلى رفعها مع نهاية عام ٢٠١١ إلى ٤٠٠ مليون دولار.

وعالمياً، حصلت «هواوي» حتى الآن على ١٨ ألف براءة.

تكنولوجيا صديقة للبيئة

■ ما الذي يميز شركتكم عن غيرها؟
- تتمتع «هواوي» بالمعرفة الشاملة لتوفير حلول متكاملة للعملاء دون اضطرابهم للجوء إلى حلول شركات أخرى.

كذلك تحرص «هواوي» على ضخ الأموال والاستثمار في تطوير حلولنا ومنتجاتنا كي تلبي حاجات الزبائن وتوفر الأمان التكنولوجي الذي يطلبونه عبر قيامنا بإدارة الأنظمة والحلول التكنولوجية. كذلك تعتمد «هواوي» بيئة تكنولوجيا صديقة للبيئة.

الاستثمار في الحوسبة السحابية

■ ما هي خططكم المستقبلية؟
- نركز على الإستثمار في مجال الحوسبة السحابية التي نؤمن أنها مستقبل التكنولوجيا. ونعمل على تنفيذ مشاريع عدة في هذا الإطار في المنطقة. ■

حسن حمداني (بروكايد - BROCADE): فرص واسعة لنمو الحوسبة السحابية في الإمارات والسعودية وقطر والكويت

مدير تطوير الأعمال والتسويق في شركة بروكايد BROCADE حسن حمداني عرض لموقعها ومكانتها العالمية، وأكد تفوقها على منافسيها في مجال توفير شبكات التخزين لمراكز البيانات، واجتهداً في الإمارات والسعودية وقطر والكويت أسواقاً ذات فرص واسعة لنمو الحوسبة السحابية.



■ هل لنا بلحة عن شركتكم؟
- انطلقت أعمال شركة بروكايد منذ ١٥ عاماً في الولايات المتحدة الأميركية لتوفير شبكات تخزين لمراكز البيانات وفق ETHERNET FABRIC TECHNOLOGY. وتستحوذ الشركة على ٨٠ في المئة من الحصة السوقية في العالم، وتستخدم نحو ٩٠ في المئة من أهم ١٠٠ شركة في العالم محولاتنا (SWITCHES). وقد استحوذنا منذ عامين على شركة FOUNDRY NETWORKS الأميركية، وقمنا بتوفير خدمات الحوسبة السحابية للأسواق، بفضل البنية التحتية التي نمتلكها لاستخدام هذه التقنية الجديدة.

تفوق على المنافسين

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض جيتكس هذا العام؟
- انها المشاركة الأولى لـ «بروكايد» في جيتكس منذ إطلاق خدمات الحوسبة السحابية، ونهدف طبعاً إلى دعمها وتطويرها عبر البنية التحتية المناسبة التي نوفرها.

وتتفوق بروكايد على منافسيها في هذا القطاع وهما تحديداً شركتا سيسكو وجونيبيير (JUNIPER)، وذلك لأننا كما ذكرت نستخدم التقنيات اللازمة للحوسبة السحابية وهي ETHERNET FABRIC TECHNOLOGY منذ انطلاقتنا وتحديدًا في مجال مراكز البيانات وتخزين المعلومات.

تركيز على أسواق الشرق الأوسط

■ ما هي الاستراتيجية التي تتبعها بروكايد في المنطقة؟
- تركز بروكايد منذ سنة على أسواق الشرق الأوسط ونقوم بتعزيز عدد العاملين في فريق عملنا وتوسيع شبكة الموزعين وبائعي التجزئة.

وسنشدّد على أسواق الإمارات، السعودية، قطر والكويت التي تظهر فرصاً واسعة لنمو الحوسبة السحابية وانتشارها، كونها تتمتع بسرعات عالية للإنترنت وإقبال على الهواتف والألواح الذكية وإلى ما هنالك. ■

وطرح أفضل المنتجات فيها



مبيعات قياسية

البيان الاقتصادي

مواصفات «غالاکسی اس ۲»

التزام بتطوير الأسواق

هذا وقد حققنا نسبة نمو جيدة هذا العام. ■

نمو حصتنا من اسواق الخليج الى ٢٠ في المئة

وعرض لحدث مبتكراتها في عالم الهواتف النقال، مشيرا الى نمو حجم حصتها من اسواق الخليج الى ٢٠ في المئة.



البيان الاقتصادي

حلول اکثر ذکاء

■ هل لديكم استراتيجية معينة تتبعونها؟

مسيرة النمو المتفوق

ونحن نقسم خاص بالاتصالات ثابتون في مسيرتنا لتحقيق اهدافنا المتمثلة في النمو المتفوق للحصة السوقية مع الحفاظ على هامش ارباح مرتفع. ■

«سونيك وول» SONICWALL تلتزم تطوير معدلات الاداء والانتاجية لدى الشركات

مارفن بلاوت:
اتجاه الحكومات
العربية للاستثمار
التكنولوجي في
قطاعات حيوية



من اليمين: فلوريان مالك ومارفن بلاوت

فلوريان مالك:
التوجه نحو اعتماد
الجيل الجديد
من حلول أمن
المعلومات

تلتزم شركة سونيك وول SONICWALL بتطوير معدلات الاداء والانتاجية لدى الشركات على اختلاف احجامها، وذلك من خلال التغلب على عنصري التكلفة الزائدة والتعقيد وإبعادهما عن مجال ادارة الشبكات الآمنة، وآخر ابتكاراتها برنامج معلوماتي تحليلي تستطيع الشركات من خلاله ادارة شبكاتها في شكل افضل وشامل والحفاظ على اعلى مستوى انتاجيتها. المدير الاقليمي في الشركة فلوريان مالك نصح بالتوجه نحو اعتماد الجيل الجديد من حلول أمن الشبكات، عارضا ما توفره SONICWALL من حلول ذات قيمة مضافة وبأسعار تنافسية، مذكراً بخبرتها الطويلة في البحث والتطوير. بدوره نائب رئيس المبيعات مارفن بلاوت لاحظ نمو اسواق الشرق الاوسط، وتوجه معظم الحكومات العربية للاستثمار في قطاعات التعليم والصحة، معتبرا السعودية السوق الاهم في المنطقة مع توافر فرص مهمة في الكويت وسلطنة عمان وقطر.

وفي هذا الاطار توفر الحلول ذات القيمة المضافة والاسعار التنافسية لقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وللمؤسسات الكبيرة.

المساهمة في رفع الانتاجية

■ ما هي اهم الاسواق بالنسبة الى شركتكم في المنطقة؟

مارفن بلاوت: - تشكل السعودية السوق الرئيسية في الشرق الاوسط، لكن هناك ايضا فرص مهمة في الكويت والامارات وسلطنة عمان وقطر. هذا وقد بدأت الاسواق الافريقية تتوجه اكثر فأكثر نحو التكنولوجيا، كما في نيجيريا مثلاً.

ولا ننسى ان التقنيات الحديثة تساهم في رفع انتاجية الشركات والمؤسسات وتساهم في توفير الوقت وسهولة التواصل عن بعد عبر وسائل التكنولوجيا.

خبرة في البحث والتطوير

■ كلمة أخيرة؟

فلوريان مالك: - مع التطور التكنولوجي وكمية المعلومات المتداولة وتنوع مصادرها عبر الشبكات الالكترونية، من الضروري اللجوء الى حلول أمن المعلومات والجدران النارية الجديدة التي تسمح باكتشاف المخاطر والتهديدات قبل ان تفسد الشبكات، وحماية البيانات والاجهزة وضمان استمرار الاعمال من دون انقطاع.

وهذا ما نقدمه في «سونيك وول» التي تتمتع بخبرة ٢٠ سنة في البحث والتطوير في مجال أمن الشبكات والحلول المضادة للفيروسات الالكترونية. ■

حلول أمن الشبكات

■ ما ابرز الحلول التي تعرضها شركتكم في «جيتكس ٢٠١١»؟
فلوريان مالك: - «سونيك وول» متخصصة في حلول أمن الشبكات وحماية البيانات، وقد عرضنا خلال «جيتكس» هذا العام مجموعة SUPER MASSIVE من الجدران النارية من الجيل المقبل، الى جانب برنامج معلوماتي تحليلي جديد يمنح مديري اقسام تكنولوجيا المعلومات في الشركات فكرة اوسع عن حركة مرور البيانات على الشبكة ونسبة استخدام عرض النطاق الترددي، ويحيطهم علماً بالتهديدات الأمنية التي تتعرض لها الشبكة.

حماية الشبكات وقواعد البيانات

■ كيف تقومون اسواق الشرق الاوسط؟ وهل هناك اقبال على التقنيات الحديثة؟

مارفن بلاوت: - تنمو اسواق الشرق الاوسط في شكل ملحوظ وبارز، وتعتبر ابرز الاسواق لعمليات «سونيك وول» تليها الاسواق الآسيوية وتحديد الصين ثم الولايات المتحدة الاميركية. وحالياً، تتوجه معظم الحكومات العربية وقطاعات التعليم والصحة للاستثمار في التكنولوجيا وحدث التقنيات.

ونحن في «سونيك وول» نوفر لهذه الاسواق افضل حلول حماية الشبكات وقواعد البيانات والجدران النارية المتطورة.

فلوريان مالك: - رغم التباطؤ الاقتصادي والظروف الصعبة في العالم، فإن الجيل القديم من الجدران النارية لم يعد قادراً على حماية الشبكات وتوفير الأمن المعلوماتي، لذا من الواجب التوجه نحو اعتماد الجيل الجديد من حلول أمن الشبكات.



شادي الدبسي (شركة سيتس للحلول SETS SOLUTIONS):

حلولنا في مجال أنظمة الموارد البشرية المتكاملة تطاول مختلف القطاعات

المدير العام المساعد في شركة سيتس للحلول SETS SOLUTIONS شادي الدبسي قدّم لمحة وافية عن اختصاص الشركة وريادتها في منطقة الشرق الأوسط، وعن الحلول التي توفرها لمختلف القطاعات الاقتصادية في مجال أنظمة الموارد البشرية المتكاملة، متوقفاً عند أهمية تقنية الحوسبة السحابية في مسيرة التطور التكنولوجي. كاشفاً عن السعي للتوسع في أسواق المنطقة عبر افتتاح مكاتب جديدة في بعض الدول العربية، متمنياً أن تدعم الدولة اللبنانية قطاع التكنولوجيا المحلي.

أنظمة الموارد البشرية المتكاملة



■ هل لنا بلحة عن شركتكم والخدمات التي توفرها في المنطقة؟
- تأسست «سيتس سوليوشنز» في بيروت عام ١٩٩١ ومقرها حالياً في الوسط التجاري وتضم نحو ١٠٠ موظف، بعد أن انطلقنا بستة موظفين. ولدى الشركة مكاتب خارج لبنان في قطر، الإمارات والسعودية حيث نركّز على قطاعين وهما أنظمة الموارد البشرية المتكاملة التي تشمل نظام الحضور والانصراف ونظام دفع الرواتب ونظام الموارد البشرية HR. وتعتبر «سيتس» الرائدة في الشرق الأوسط في هذه الحلول وهي تحتل المرتبة الأولى في أسواق المنطقة، خصوصاً بعد إضافتها تقنية الحوسبة السحابية Cloud Computing على حلول الموارد البشرية بالتعاون مع شريكنا الإستراتيجي شركة «ميزا» في قطر.

■ ما هي تجارة خدمات القطاعات التي تركز شركتكم على التعامل معها؟
- تتعامل «سيتس» مع شركات يراوح عدد موظفيها بين ٢٠٠ وألف موظف. وفي الوقت نفسه نتعامل مع شركات صغيرة يصل عدد العاملين فيها إلى ٥٠ وبعض الشركات الكبرى التي تضم ٤٤ ألف موظف. ويمكن لحلولنا أن تطبق في مختلف القطاعات الاقتصادية وفي الشركات الخاصة والمؤسسات العامة أيضاً.

الحوسبة السحابية

■ كيف استطاعت «سيتس» الوصول الى هذا الموقع المتقدم في المنطقة؟
- بسبب الأوضاع السياسية المتقلبة دائماً في لبنان، توجّهت أنظارنا نحو الأسواق الخارجية.

وشركتنا الوكيل الحصري لشركة ديل Dell في لبنان والشريك الذهبي لـ ميكروسوفت Microsoft في لبنان والخليج وشريكة سيسكو Cisco، Juniper وغيرها.

وقد عملت «سيتس» على تطوير حلولها ووفّرت تطبيقاً للموارد البشرية وهو "WORKFORCE" ثم تحوّل بالتعاون مع شركة مايكروسوفت Microsoft التي أعجبت بديناميكيتها إلى "PEOPLE 365" الذي أصبح يعتمد على تكنولوجيا مايكروسوفت Net • بدل تكنولوجيا POWER BUILDER.

ثم لمسنا التوجّه العالمي نحو الحوسبة السحابية، وقررنا تطبيق هذه التقنية المستقبلية في "PEOPLE 365".

التقدم على المنافسين

■ ما الذي تضيفه الحوسبة السحابية على حلولكم للموارد البشرية؟
- تقنية «الحوسبة السحابية» شبيهة باكتشاف الطباعة لناعية التغييرات التي

شهدتها البشرية بعدها، وجعلت التواصل ومعرفة الأحداث في دول أخرى أسهل. وهذا ما ستوفره «الحوسبة السحابية» التي تعتبر ثاني تطور في مسيرة التطور التكنولوجي. فهي تجمع كل البيانات في مكان واحد ويمكن استخراجها بطريقة سهلة جداً من قبل المستخدم والذي يمكن أيضاً جعلها شخصية بحسب توجهاته واهتماماته.

■ ما مدى حرصكم على الاستثمار ومواكبة التطورات في قطاعكم؟

- تواكب «سيتس» التطور التكنولوجي باستمرار، كما أنها تحاول التقدم خطوة على الشركات المنافسة من حيث استقدام أفضل التقنيات الجديدة. وقد وصلت تكلفة إدخال الحوسبة السحابية وتكنولوجيا Net • الى نظام "PEOPLE 365" الى أكثر من مليون ونصف مليون دولار أميركي.

تطوير بالتعاون مع «مايكروسوفت»

■ كيف تصفون مشاركتكم في «جيتكس» لعام ٢٠١١؟

- شهد جناحنا في جيتكس عام ٢٠١١ إقبالاً كبيراً إذ عرّف الحضور والمشاركين بخدماتنا وحلولنا، وهي الحال أيضاً في ٢٠١١، كوننا شركة لبنانية تقدّم تقنية الحوسبة السحابية في حلولها للموارد البشرية.

كذلك إن حضورنا مهم لإثبات وجود شركتنا ودعمها لتطوير نشاطاتها بالتعاون مع «مايكروسوفت» التي ساهمت في تواصلنا مع إحدى شركات خدمات الإنترنت (INTERNET SERVICE PROVIDER) لتوفير حلولنا على بوابتها الإلكترونية.

■ هل تأثرت أعمالكم بالإضطرابات السياسية في المنطقة؟

- شهدت عمليتنا في مصر بعض الهدوء والتوقّف بسبب الأحداث السائدة، وكذلك الأمر في البحرين لكنها عادت الى الحركة، غير أن هذه الاضطرابات السياسية لم تؤثر على أعمالنا في قطر والسعودية والإمارات وكذلك في سلطنة عمان.

توسع في أسواق المنطقة

■ ماذا في جعبتكم من خطط مستقبلية؟

- نسعى طبعاً الى زيادة توسعنا الجغرافي في أسواق المنطقة وافتتاح مكاتب في دول عربية جديدة، إضافة الى وجودنا في السعودية، قطر والإمارات التي نخدم عبرها حالياً أسواق البحرين والكويت وسلطنة عمان.

■ هل من رسالة؟

- نتمنى أن تدعم الدولة اللبنانية قطاع التكنولوجيا في لبنان وتولي اهتماماً أكبر ينعكس قوة في حضور المؤتمرات والمعارض مثل «جيتكس» الذي شهد مشاركة خجولة للجناح اللبناني. حيث أن هذا النوع من الاستثمارات يخلق فرص عمل جديدة للشباب الجامعي اللبناني ويقلل من البطالة والهجرة. ■

اجاي شوشان (COM GUARD):

ملتزمون بدعم الشركاء والعملاء بالمعرفة التي يحتاجونها



«كوم غارد» COM GUARD
شركة متخصصة في مجال توزيع القيمة المضافة لمنتجات وحلول الحماية في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، آخر شركائها مع شركة جي إف آي للبرمجيات GFI SOFTWARE لتوزيع مجموعتها الواسعة من الحلول والمنتجات في منطقة الشرق الأوسط.

الرئيس التنفيذي في الشركة اجاي شوشان كشف عن شركات عديدة عقدتها مع شركات عالمية رائدة في أمن المعلومات والبيانات وإدارة الهوية وتحسين أداء الشبكات المحلية اللاسلكية وغيرها، وأشار إلى عائق يواجهه بائعو التجزئة ويسبب إلى سمعتهم الإثمانية مع المصارف، مذكراً باستراتيجية توفير أفضل التدريبات لموزعي التجزئة، غير خاف لنية توسع «كوم غارد» عبر الاستحواذ على شركات أخرى صغيرة وضمها تحت مظلة مجموعتها، مؤكداً الالتزام بدعم العملاء والشركاء بالمعرفة التي يحتاجونها.

ناتالي سلوم الياس (باناسونيك PANASONIC):

حولنا المتكاملة مصممة لمختلف القطاعات



حرصت باناسونيك PANASONIC الشركة العالمية الرائدة في مجال انتاج وتطوير الإلكترونيات كعادتها كل عام على المشاركة في معرض جيتكس ٢٠١١. وقد عرضت مجموعة من أحدث ابتكاراتها المصممة للمنازل والشركات والقطاعات تحت عنوان «حلول تحدد معالم الغد». المديرية التنفيذية في قسم الاتصال بالشركة ناتالي سلوم الياس عددت الحلول المتكاملة المصممة لمختلف القطاعات، والمنتجات التي قدمتها خلال

فعاليات «جيتكس ٢٠١١»، إضافة إلى أحدث المنتجات من هواتف وماسحات ضوئية وطابعات ملونة وشاشات الكريستال السائل وغيرها.

■ ما هو تقييمكم لمعرض جيتكس والهدف من مشاركتكم هذه السنة؟
- نحرص في الشركة على المشاركة في معرض «جيتكس» كل عام لأهميته القصوى في المنطقة، ولتوفيره فرصاً جديدة للتواصل مع عملاء يهتمهم التعرف على منتجاتنا والتعامل معنا.

حول متكاملة

■ ما هي أهم المنتجات التي عرضتها «باناسونيك»؟

- هدف باناسونيك هو ان تحتل المرتبة الأولى بين الشركات العالمية المتخصصة في صناعة الإلكترونيات الصديقة للبيئة. ولهذا قدمت في «جيتكس» أحدث حلولها المتكاملة المصممة لقطاعات متعددة مثل الضيافة والتجزئة والتعليم والمكاتب المنزلية. وقد قدمت مفهوم المنزل البيئي وهو عبارة عن بيئة منزلية كاملة ذاتية التغذية الكهربائية، قادرة ليس على خفض استهلاك الطاقة فحسب إنما على توليدها وتخزينها. وهذا النظام يتيح للمستخدم متابعة وعرض معدلات استهلاك المياه والغاز والكهرباء في المنزل. كما قدمت باناسونيك حلولها الشاملة للإتصالات متمثلة بنظام الهواتف اللاسلكية المصمم للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمكاتب المنزلية. كما قدمت الماسحات الضوئية والطابعات الملونة ذات المزايا المتطورة كالتنظيف الذاتي، وإدارة الصور الشخصية والتعامل الذكي مع الورق، إضافة إلى مجموعتها الجديدة من شاشات الكريستال السائل الصلبة المقاومة للماء والغبار، إلى جانب أحدث الهواتف المنزلية اللاسلكية والمحمولة. كما عرضت أنظمة PBX التليفونية التي تتيح للمستخدمين تبادل عدد معين من الخطوط الخارجية لإجراء المكالمات الهاتفية عبر خطوط "T1". بالإضافة إلى عدد وافر من أحدث كاميرات الفيديو مثل "LUMIX" «لوميكس» وكاميرات الصور الفوتوغرافية الرقمية.

■ هل من مخطط معين للشركة تعمل عليه حالياً؟

- تخطط الشركة للتوسع في إفريقيا وتحديداً في دول كينيا ونيجيريا وأنغولا وسواها. ■

بسمة فاضل (X-CONCEPTS - دبي):

تحدي استبدال الطول القديمة بالجديدة في الأسواق العربية



«اكس كونسيبتس» X-CONCEPTS شركة متخصصة في الشبكات اللاسلكية (WAN) وحلولها ومنتجات الاتصالات اللاسلكية وحلولها، وتعمل في الوقت الحالي مع نحو ٢٠ علامة تجارية في الشرق الأوسط.

نائب مدير عام الشركة

بسمة فاضل سلط الضوء على العلامات التجارية التي أطلقتها مؤخراً، وأشارت إلى تحقيق نمو مستمر، وسعي إلى التعاون مع شركاء جدد وتقديم حلول ومنتجات جديدة في أسواق المنطقة، ورأت أن التحدي الأبرز يكمن في تخلي الأسواق العربية عن الحلول القديمة واستبدالها بالجديدة، كاشفة عن طموح لتعزيز وجود الشركة في سوقي تونس وليبيا.

سيزار أبو غزالة (ايوميغا - الشرق الأوسط وآسيا): نركز على قنوات التوزيع الخاصة بالشركات الصغيرة والمتوسطة



«ايوميغا» IOMEGA إحدى الشركات التابعة لمجموعة EMC الرائدة في حلول تخزين البيانات وحلول إدارة المحتويات، طرحت خلال فعاليات «جيتكس ٢٠١١» مجموعتها من الحلول الخاصة بقطاعي الأعمال والمستخدمين الأفراد.

المدير العام للشركة في الشرق الأوسط وآسيا سيزار أبو غزالة عرض لترحها الأقراص الصلبة المخصصة لأجهزة ماكنتوش والتميزه بمواصفات فائقة، متطرقاً إلى مواصفات منصات التخزين الشبكية IOMEGA STORE CENTER PX المعدة لأسواق الشرق الأوسط والمصممة خصيصاً للاستخدامات الفائقة ضمن الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات موزعة الأعمال، مركزاً على قنوات التوزيع الخاصة بهذه الشركات، مشدداً على التواصل الدائم مع العملاء.

آرون فرايت

(سمارت تكنولوجيز SMART TECHNOLOGIES)؛

نمونا متواصل في منطقة الشرق الأوسط



«سمارت تكنولوجيز» SMART TECHNOLOGIES شركة عالمية رائدة في تطوير الوسائل التعليمية والحلول التعاونية، وفي ابتكار وتطوير وتوفير الواح الكتابة والحلول التفاعلية، وخدمات متكاملة سهلة الاستخدام مصممة لاثراء العملية التعليمية.

المدير التنفيذي للشركة آرون فرايت كشف عن تحقيقها نموا متواصلًا في منطقة الشرق الأوسط، ولفت الى استعدادها التام لخدمة تكنولوجيا الاتصالات الموحدة، وتكنولوجيا التعاون البصري البياني، واصفا المنافسة بالإيجابية، واعدة بالتوسع أكثر في مجال الأعمال والشركات، منوها باستثمار الحكومات الواسع في مجالات التعليم.

■ ما أبرز ما عرضته «سمارت» خلال فعاليات جيتكس لهذا العام؟

■ العرض هذا العام في معرض «جيتكس» حلولاً خاصة بقطاعي الأعمال والتعليم. فبالنسبة الى قطاع الأعمال، عرضنا حلولاً برمجية وأجهزة HARDWARE تساعد في تنظيم الاجتماعات وتبادل المعلومات خلالها، وتساهم بالتالي في تعزيز انسيابية العمل وتفاعل الافراد معها. اما بالنسبة لقطاع التعليم فقد سلطنا الضوء على سلة من الحلول التفاعلية المتخصصة والتي تتضمن تقنية ثلاثية الابعاد.

تكنولوجيا الاتصالات الموحدة

■ كيف تقومون اداءكم في الشرق الأوسط؟

— أسست الشركة منذ حوالي ثلاث سنوات مكتبا تابعا لها في الامارات متخصصة في البيع والتسويق وتغطي خدماته منطقة الشرق الأوسط ككل. هذا وتحقق الشركة نموا متواصلًا في المنطقة، كما وتعتبر الرائدة عالميا في مجالها، وتسعى الى لعب هذا الدور الريادي ايضا في المنطقة.

■ ما الدور الذي تلعبه «سمارت» في المنطقة في ظل تطور التكنولوجيا وتطور توجهات الاسواق ومتطلباتها؟

— لمسنا خلال اسبوع «جيتكس» توجه السوق بشكل كبير نحو تكنولوجيا الاتصالات الموحدة وتكنولوجيا التعاون البصري البياني VISUAL AND DATA COLLABORATION.

يضيف: من هنا، وبفضل تاريخ الشركة وموقعها الريادي، اضافة الى حرصها على تزويد منطقة الشرق الأوسط بأحدث الحلول والتكنولوجيا المبتكرة، اعتقد انها اليوم في موقع قوي وثابت في تلك الاسواق. ■

بشار بشايرة (فورتينيت الشرق الأوسط FORTINET)؛

ازدياد الطلب على حلول أمن المعلومات

«فورتينيت» FORTINET احدى الشركات المتخصصة في مجال توفير أجهزة أمن الشبكات وحلول الإدارة الموحدة للتعامل مع التهديدات (UTM)، وقد أطلقت مؤخراً جهاز «فورتني غيت - ٣٠٠ سي» FORTIGATE - 300C خصيصاً لتلبية احتياجات مؤسسات الأعمال متوسطة الحجم وفروع الشركات الكبرى التي تتطلب حماية أمنية فاعلة.



المدير الإقليمي لدى الشركة بشار بشايرة عرض خدماتها ونطاق عملها ومسيرتها الناجحة، وآخر توسعاتها في مجال خدمات أمن المعلومات وحماية التطبيقات وقواعد البيانات والشبكات والفروع ملاحظاً اقبالاً على الحوسبة السحابية.

الأكثر نمواً

■ ما هي آخر التوسعات التي نفذتموها؟

■ يعتبر قطاع الاتصالات الأكثر نمواً حالياً، حيث وفر للقطاع الحكومي البنية اللازمة لتقديم مختلف الخدمات عبر شبكة الإنترنت وبالتالي إختصار الوقت والجهد على المواطنين. حيث أصبح لزاماً على هذه الجهات تبني حلول أمن المعلومات المناسبة لحماية قواعد البيانات الخاصة بمستخدمي هذه الخدمات سواء مؤسسات أو أفراد.

كذلك أتاحت هذه الطفرة في قطاع الاتصالات توسعاً في مجال خدمات الاتصال الموجهة للشركات والأفراد، حيث أصبح بإمكان كل فرد أن يدير أعماله الخاصة عبر هاتفه الخليوي المزود بخدمتي الإنترنت والبريد الإلكتروني.

هذا التطور في شبكات الاتصالات ذات النطاقات العريضة كشبكات الجيل الثالث والأن في بعض دول المنطقة خدمة الجيل الرابع وزيادة إنتشار الأجهزة الخليوية الذكية، استدعى تطبيق الحلول الأمنية الناجعة لمواجهة كافة الإختراقات (VIRUS - HACKING) الأمنية والتي أصبحت ممكنة على الهواتف الخليوية، كما كانت وما زالت على أجهزة الكمبيوتر.

الحوسبة السحابية

■ ما هي الحلول الجديدة التي تقدمها الشركة؟

— تسعى فورتينيت دوماً الى تعزيز أداء وكفاءة أجهزتها ومنتجاتها الموفرة للعملاء، إضافة الى خفض التكلفة الإجمالية بما في ذلك التشغيلية لهذه الأجهزة. حيث أعلننا خلال معرض جيتكس ٢٠١١ عن إطلاق مجموعة جديدة من أجهزة أمن الشبكات وحلول الإدارة الموحدة للتعامل مع التهديدات.

هذا ونلمس ازدياد الطلب على أنظمة الحوسبة السحابية باعتبارها إحدى الحلول لمواجهة نتائج الأزمة الاقتصادية، حيث ان العديد من الشركات باتت تتجه الى اعتماد هذه الخدمة في اعمالها لخفض الكلفة التشغيلية. لكن ومع تعدد الفوائد والفرص المتأتية من استخدامات الحوسبة السحابية، فقد ظهرت مخاطر أمنية متعلقة باختراقات قواعد البيانات والتطبيقات كسبيل المثال، لا الحصر، وكذلك التحديات المتعلقة بالتوافق مع الأسس والمعايير الناظمة، كمعايير التوافق مع استخدامات بطاقات الدفع الإلكترونية PCI-DSS مما يتطلب توفير الحلول الأمنية الشاملة للتعامل مع ذلك. ■

إيريك ملكا (REDLINE COMMUNICATIONS) :

حلول وخدمات «ريد لاين» من شأنها تقليص المصاريف على الشركات وهذا ما تبحث عنه الأخيرة



الرئيس التنفيذي في شركة ريد لاين كومونيكايشنز REDLINE COMMUNICATIONS إيريك ملكا كشف عن السعي الى توسيع استثماراتها في منطقة الشرق الأوسط، وأشار الى ان الحلول والخدمات التي تقدمها من شأنها تقليص المصاريف على الشركات وهذا ما تبحث عنه الأخيرة في ظل الأزمات.

■ هل لنا بلمحة عن شركة ريد لاين كومونيكايشنز REDLINE COMMUNICATIONS؟

— هي شركة متخصصة في مجال تطوير الأنظمة اللاسلكية المتخصصة عريضة النطاق، التي تسمح بالربط بين الأجهزة المعنية لاسلكياً وتستخدم بالتالي نشر التطبيقات والخدمات بأقل تكلفة. وتستهدف خدماتها أصحاب المشاريع الكبيرة ومزودي خدمات الاتصالات، إضافة الى الإدارات الحكومية وغيرها في أنحاء العالم كافة.

حلول وخدمات

■ كيف تقومون نشاطكم في الشرق الأوسط؟

— ما يفوق ٤٠ في المئة من عوائد الشركة مصدره الشرق الأوسط. ونحن نسعى الى التوسع باستثماراتها هناك من خلال مكتب لنا في دبي يغطي أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إضافة الى باكستان.

■ في ظل الأزمات المالية وغيرها التي شهدها العالم عموماً والمنطقة خصوصاً، كيف تأثرت أعمال «ريد لاين»؟

— لا شك في ان الأزمات المالية لها انعكاساتها على أعمال مختلف المؤسسات والشركات، ولكن حلول وخدمات «ريد لاين» من شأنها تقليص المصاريف على الشركات وهذا ما تبحث عنه الأخيرة، خصوصاً في ظل الأزمات. ■

روبير كنعان (PSI - لبنان) :

جديدنا جهاز مصدر للشبكات المصرفية بطريقة سريعة وآمنة



شركة PSI رائدة في مجال تكنولوجيا المعلومات وامتنة المكاتب والمتخصصة في تجهيزات الكمبيوتر وتوزيعها في لبنان والمنطقة، الى جانب تقديم البرامج والحلول المتخصصة. مدير عام الشركة روبير كنعان نوه بمشاركتها بفعاليات جيتكس ٢٠١١ وأشار الى تطوير نظام جديد طرحته مؤخراً يستهدف البنوك والشركات الكبيرة، مبدئياً تخوفه من تقليده.

■ ما هو جديدكم في شركة PSI؟

— لدينا نظام جديد نسوقه في لبنان والخارج وهو يستهدف البنوك عموماً والشركات الكبيرة. ويعمل هذا النظام على اصدار شيكات مصرفية ودفاتر شيكات بطريقة سريعة وآمنة لا تستغرق سوى دقائق. والنظام من ابتكارنا ويتكون من طابعة متخصصة وكمبيوتر وتجهيزات لتوضيب وتوليف دفتر الشيكات بشكل جميل وسريع.

سعر منافس

■ الايتوفر هذا الجهاز الا في شركتكم، وهل تسوقونه في البلدان العربية؟

— ثمة اجهزة مشابهة له انما كلفتها عالية جداً. ميزة جهازنا انه يوفر حلاً مرناً يتأقلم مع حاجات العملاء ونحن مستعدون لتضمينه ما يحتاجه الزبون بسعر منافس.

■ وكيف تحمونه من القرصنة؟

— قدمنا هذا الحل بشكل متكامل. الفكرة لنا لكن ما الذي يمنع اي شركة اخرى من أن تنسخها؟ حتى في المعرض كانت الشركات تأتينا فقط لتقتبس افكارنا لا لتشتري.

لقد حاولنا ان نقوم بما يلزم لحماية البرنامج من النسخ وجعلناه فكرة متكاملة، لكن اذا اقتبست احدى الشركات عناصر الفكرة وقلدتها فما باليد حيلة. ■

مروان سامي (شركة أبناء محمد اكريم - سوريا) :

التوجه الى الأسواق الحقيقية للوقوف على احتياجات العملاء وتقديم الأفضل لهم



حققت شركة أبناء محمد اكريم MES المتخصصة في بيع أجهزة الكمبيوتر والناسخت الليزرية والبروجكتورات ووسائل التخزين الرقمية وغيرها، الريادة في السوق السورية، وتسعى اليوم الى فتح مراكز أخرى في المحافظات إضافة الى مراكز في أسواق الخليج وأفريقيا.

مدير عام الشركة مروان سامي تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن المنتجات الجديدة التي عرضتها خلال فعاليات «جيتكس» وتناول نمو الشركة في العديد من الأسواق، ناصحاً أي شركة بالتوجه الى الأسواق الحقيقية وان تكون على مقربة من عملائها للوقوف على احتياجاتهم وتقديم الأفضل لهم.

وقال طرحت الشركة «ال جي» اجهزة عرض ثلاثية الأبعاد متماز بنقاوة الصورة إضافة الى الفأرة الماسحة الضوئية (ال - اس ام 100) "SCANNER MOUSE" التي أحدثت ثورة في عالم الماسحات الضوئية كونها توفر مجموعة من الوظائف التي تميز بين الإبداع التكنولوجي وراحة المستخدم، وهي مزودة بتقنية التعرف على الأحرف بواسطة الضوء، بمعنى انها تقرأ الحروف المطبوعة على الورق وتحولها الى نصوص وفق نظام «مايكروسوفت وورد» (MICROSOFT WORD) وهي بذلك توفر الجهد والوقت على المستخدم.

أما إبسون EPSON فقد طرحت أكثر من ١٠٠ منتج جديد في الأسواق منها ما يتمتع بموثوقية عالية وقدرة على توفير حتى ٥٠ في المئة من التكاليف المترتبة على صفحة واحدة مقارنة بالطابعات الليزرية المنافسة.

برامج متميزة لـ «سوفت مايند» لمختلف القطاعات رالف بيطار: متفائل بتحسين قطاع الاتصالات والانترنت في لبنان



منذ تأسيسها عام ١٩٩٧ شركة سوفت مايند SOFT MIND رائدة في مجال توفير التطبيقات والحلول المعلوماتية للأفراد والشركات. وكانت «سوفت مايند» ولا تزال السبّاقة في استخدام أفضل التكنولوجيات الحديثة ما رسخ ثقة المستخدمين ببرامجها. وما يميز هذه الشركة عن مثيلاتها من الشركات قدرتها على تبسيط تطبيقاتها لدى المستخدم اكان شخصا او مجموعة متوسطة او كبيرة.

ومن ابرز الحلول التي تقدمها «سوفت مايند» برامج متطورة للجردات والمخزون، والمحاسبة في مختلف القطاعات والمجالات، المطاعم، التجزئة، الوقود، الادوات الكهربائية والمنزلية، الكمبيوترات (...). والجدير بالذكر ان هذه الحلول تتميز بنظام أمان عال جدا، وبالتالي فالبرامج متخصصة وتعديل وفق حاجات كل عميل بحسب حجم اعماله. ومن الخدمات التي تقدمها شركة «سوفت مايند» ايضا EMAIL SUPPORT و TELEPHONE SUPPORT و REMOTE SUPPORT. ويشير مدير عام الشركة، رالف بيطار الى ان اكبر تحد في قطاع المعلوماتية هو توفير القدرات البشرية. من هنا تقوم شركة سوفت مايند بتنظيم دورات تدريبية داخلية للموظفين بهدف الارتقاء بمستوى خبراتهم وكفاياتهم.

وقال بيطار: «تعمل سوفت مايند دائما على تطوير اقسامها مبدية تفاؤله بالتحسن الذي يشهده قطاع الاتصالات والانترنت في لبنان، آملا بإرساء تقنية النطاق العريض (BROADBAND) في الانترنت لتوفير السرعة العالية المطلوبة تسهالا لعمال الافراد والشركات.

طارق عبد الرحيم الحوسني (ياه سات YAh SAT): اطلاق القمر الصناعي Y1A يوفر مجموعة خدمات



تأسست «ياه سات» YAH SAT شركة الاتصالات الفضائية، التي تملكها بالكامل شركة مبادلة للتنمية استجابة للطلب المتزايد على المشاريع التجارية والحكومية الناشئة في سوق الشرق الاوسط للاتصالات الفضائية. وقد قامت الشركة عند تأسيسها عام ٢٠٠٧ بتصميم اول نظام اتصالات فضائي متعدد الأغراض في المنطقة، ويشمل خدمات البث والانترنت الفضائية وتوفير حلول شبكات البيانات للشركات.

وقد تم هذه السنة اطلاق القمر الصناعي Y1A. وهو اول قمر بين قمرين صناعيين للاتصالات تملكهما دولة الامارات العربية سيوفران مجموعة من الخدمات التجارية بينها البث التلفزيوني، والقمر الصناعي Y1A يوفر خدمة الاتصالات الآمنة للقوات المسلحة في الدولة. الرئيس التنفيذي للشركة طارق عبد الرحيم الحوسني أفصح لنا عن الإعداد لإطلاق قمر ثان تغطي خدماته ٢٧ دولة.

■ هلاً أطلعنا على خصائص هذا القمر الصناعي وخدماته؟
— هذا القمر الصناعي Y1A مخصص لثلاثة انواع من الحمولة: الاول هو الاستخدام العسكري، الثاني هو البث التلفزيوني، والثالث يتعلق بأنظمة الاتصالات وربط الشبكات. كما نعد لاطلاق قمر ثان مع بداية السنة المقبلة، تتوزع خدماته بين الاستخدام العسكري واعادة استخدام التردد اذ نتمكن من الحصول على طاقة عالية بتكلفة اقل وتوفير انترنت سريع جدا بمعدل ١٤ ميغابايت للمستهلك بسعر تنافسي. الى ذلك فإن خدماتنا تغطي ثلث الكرة الارضية.

■ متى يدخل القمر الصناعي الثاني مرحلة التنفيذ؟
— عادة بعد اطلاق القمر الصناعي ندخله في مرحلة التجربة التي تتطلب حوالى ثلاثة اشهر. نعد لاطلاقه مع بداية السنة والعمل به سيبدأ في منتصف السنة المقبلة.
■ كم دولة سيغطي القمر الصناعي الجديد؟
— سيغطي ٢٧ دولة.

ناصر حمود (شركة سوورد SWORD - لبنان):

نتوقع ان يتحول لبنان الى بلد منتج في قطاع المعلوماتية



«سوورد-لبنان تابعة لمجموعة SWORD العالمية المنتشرة في ٣٧ دولة وتضم ١٨٠٠ موظف، وهي من الشركات الرائدة في تقديم افضل خدمات تطوير البرامج والحلول المعلوماتية، ونظم المعلومات الجغرافية، ودعم وصيانة التطبيقات.

مدير عام الشركة في لبنان ناصر حمود ذكر بالخبرة الطويلة التي تتمتع بها بفضل ولوجها اسواقا متقدمة، وتوقع ان يتحول لبنان الى بلد منتج في قطاع المعلوماتية. وقال: ما يفتقده لبنان فعلا هو القوانين التي تساعد الشركات الجديدة وتمنحها الافضلية للعمل والتوسع، كما نفتقد الى الاستقرار السياسي. فالمعروف عالميا ان لبنان غير مستقر سياسيا والشركات تخاف الاستثمار فيه، لذا من المفيد وضع تشريعات مثل تلك المعمول بها في مصر او تونس، اذ ان هاتين الدولتين تساعدان الشركات الجديدة من النواحي الضريبية وغيرها. أضاف: لا يوجد في لبنان قانون واضح يحمي البرامج من القرصنة وما شابهها، وهذا احد الاسباب التي تمنعنا من البيع في لبنان. اما بالنسبة للمعلومات التي تخصنا والشيفرة الخاصة ببرامجنا، فيتم تخزينها في الخارج. الى ذلك فإننا نحضر لبيع برامجنا في منطقة الخليج.

احمد زيدان (NET GEAR):

عقدنا شراكات جديدة في مجالي البيع والتوزيع



«نت جير» NET GEAR الشركة العالمية المتخصصة في مجال توفير الحلول التكنولوجية والتجهيزات الشبكية وحلول التخزين، كان لها حضورها في معرض «جيتكس» حيث عرضت نظام READY NAS 3200 على الإنترنت العالي الكثافة، والذي يحتوي على ١٢ منفذاً والمخصص للشركات الصغيرة والمتوسطة في الإمارات.

مدير الشركة احمد زيدان كشف عن

عقد شراكات جديدة في البيع والتوزيع، ملاحظاً قبلاً من قبل زوار «جيتكس» على نظام الأمن الخاص بالشركات، مسلطاً الضوء على المنتج المبتكر GEAR VIDEO STREAMING NET، منوهاً بالمنتج الأميركي.

■ ما هي الحلول (أو المنتجات) التي تعرضونها وما الذي يميزها؟

– عرضت الشركة آخر ما توصلت اليه على صعيد منتجاتها التقنية. وقد ركزت معروضاتنا الجديدة على حلول الحماية والتخزين، بناء على الطلب المتزايد عليها من قبل الزبائن.

تطوير شراكات

■ كيف تقومون أداء شركتكم في هذا العام وما الهدف من مشاركتكم في جيتكس اليوم؟

– تتطلع كل الشركات الى المشاركة في هذا المعرض. وهو يعد الفعالية الأولى في المنطقة في مجال التكنولوجيا. ولطالما تطلعنا لأن نكون جزءاً من هذا الحدث الذي يعتبر بوابة لأكبر منصة في مجال تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في الشرق الأوسط.

كما ويعتبر مساحة مثالية لنا لعرض أحدث تقنياتنا ومنتجاتنا. وقد عرضنا مجموعتنا الجديدة من أجهزة توجيه المسار اللاسلكية والمتميزة بالجودة العالية وبأنها مكفولة، كما قدمنا مجموعتنا الجديدة من التقنيات المخصصة لمزودي خدمات الإنترنت من منطلق التزامنا بتزويد عملائنا بالمنتجات والحلول الأساسية التي تساعد في زيادة الإنتاجية وتعزيز الفعالية. هذا ولمسنا في المعرض طلباً متزايداً على نظام الأمن الخاص بالشركات، فالكمل يطلب نظام حماية المعلومات في حال حدوث حريق أو ضرر ما. وقد قدمت الشركة حلولها المفيدة في هذا المجال. كما وقدمنا لمشركين في خدمة الإنترنت خدمة جديدة تتمثل في نقل فيلم أو صورة من الإنترنت الى الشاشة الكبيرة وذلك بفضل منتجنا المبتكر VIDEO STREAMING NET GEAR.

بول جزار (SMARTTECH):

حلولنا في مجال تقنية المعلومات ذات قيمة مضافة



تعد شركة سمارتك اللبنانية من الشركات الرائدة في تقديم الحلول والخدمات الموجهة لافراد والمؤسسات المصرفية والتربوية والحكومية.

وتحافظ سمارتك على المشاركة في معرض جيتكس الذي تعده فرصة للتواصل مع العملاء وتوسيع العلاقات والتعريف بالمنتجات والخدمات التقنية الجديدة.

المدير الاقليمي في الشركة بول جزار عرض للانجازات المحققة في

اسواق الخليج واوروپا وكندا والولايات المتحدة، مذكراً بالقيمة المضافة التي توفرها لمستخدمي بطاقتها في مختلف المجالات، كاشفاً عن المشروع المستقبلي NFC.

■ ما هي اهم انجازات الشركة خلال عام ٢٠١١؟

– توسعت اعمالنا وزادت استثماراتنا في دول اوروپا والخليج حيث عملاؤنا من اهم المصارف وشركات التأمين الكبرى هناك. وقد اضحى لخدماتنا ومنتجاتنا الحضور الفاعل والمثمر في كندا والولايات المتحدة الاميركية.

■ وماذا تقدمون من خدمات والى من تتوجهون بها؟

– اننا شركة متخصصة ببرامج الكمبيوتر المتعلقة بالبطاقات الذكية وكل ما يرتبط بها، ومنتجاتنا وخدماتنا موجهة الى الحكومات وقطاعات التعلم والمصارف والشركات التجارية والمستشفيات والتي نؤمن لها بطاقات الدفع المستخدمة في تعاملاتها. وقد كانت شركتنا اول من اقترح مشروع البطاقة الصحية في لبنان وهو مشروع تقني واداري متكامل.

بطاقات متعددة الأغراض

■ وهل من قيمة مضافة للخدمات التي توفرونها؟

– نقدم انظمة تقنية متعددة لتسهيل الخدمة وتسريعها في مختلف المجالات، مثل نظام الاقنية المتعددة وبطاقة التعريف المتعددة الاتجاه للطلاب، والتي تتيح له انجاز كل معاملاته الجامعية بواسطة هذه البطاقة. كما نقدم بطاقات الزبائن الخاصة بالشركات التجارية وهي ايضا متعددة الاغراض.

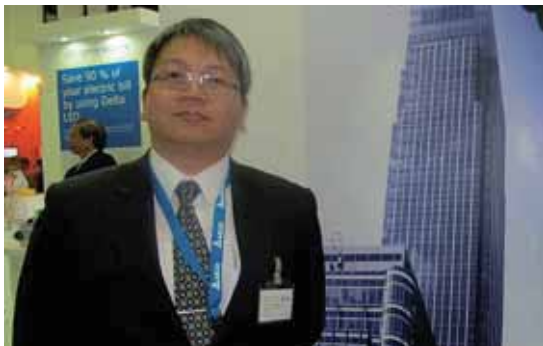
مشروع NFC

■ وماذا تعدون من مشاريع للمستقبل؟

– نعمل على مشروع NFC المختص بالاتصالات والقاضي باستخدام البطاقات الذكية في الهواتف النقالة.

جاكي شانغ (دلتا الكترونيكس DELTA - الشرق الاوسط وروسيا):

اختلاف الثقافة والعقلية بين تايوان والمنطقة محفز لتحسين التواصل



الرئيس والمدير العام لشركة دلتا الكترونيكس DELTA في الشرق الاوسط وروسيا جاكي شانغ قدم لمحة عن منتجات الطاقة النظيفة والصدقية للبيئة التي توفرها الشركة عبر اقسامها الثلاثة، ووصف منطقة الشرق الاوسط بالواعدة والناشئة، مشيراً الى تعزيز فريق العمل في مكاتب دبي والاردن التابعين توطيداً للعلاقات مع الشركاء، معدداً بعض المنتجات والاجهزة والمكونات المستخدمة في مجال الطاقة المتجددة، معتبراً الاختلاف في الثقافة والعقلية بين تايوان والمنطقة محفزاً لابتكار وسائل لتحسين التواصل.

يوهان وانغ (انجنيرس للتكنولوجيا ENGNIUS - دبي):

على الحكومات والمستثمرين في المنطقة تكثيف استثماراتهم بقطاع التكنولوجيا



الرئيس التنفيذي في شركة انجنيرس للتكنولوجيا ENGNIUS كشف عن سعيها الى تطوير شبكات تواصل لاسلكية حديثة لطرحها في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتوقع تحقيق نمو بنسبة تصل الى ٨٠ في المئة في هذه الأسواق، مع بدء بعض الأجهزة التي أطلقتها الشركة مؤخراً بمميزات نوعية.

■ هل لنا بلمحة عن شركة ENGNIUS للتكنولوجيا؟

— هي شركة تايبانية مملوكة بالكامل من شركة SENAO للإتصالات في تايوان، وهي متخصصة في تكنولوجيا الاتصالات اللاسلكية وموجات تردد الراديو (RADIO FREQUENCY). وتعتبر انجنيرس اليوم رائدة في حلول الاتصالات اللاسلكية بعيدة المدى وذات الأسعار المقبولة، إضافة الى انها مبتكرة منتجات التواصل بالصوت والبيانات لاسلكياً والتي تستهدف المنازل والمكاتب الصغيرة والمكاتب المنزلية الى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

■ ماذا عن تواجدكم في أسواق الشرق الأوسط؟

— تعمل الشركة في أسواق الشرق الأوسط منذ أكثر من خمسة عشر عاماً، ولديها مستودع في جبل علي ومكتب في دبي، الهدف منهما تأكيد وفرة المنتجات ومنتجات البيع لتلبية حاجات المنطقة.

أما حصتنا السوقية فتختلف باختلاف المنتجات أو الحلول التي نسوقها، فهي ضعيفة في مجال الأجهزة والحلول المنزلية بسبب خوضنا فيه مؤخراً، وترتفع بالمقابل في قطاع الأعمال حيث تستهدف الشركات المتوسطة والصغيرة وخصوصاً في قطاع الضيافة.

ولكن عموماً يبقى وجودنا في الشرق الأوسط أقوى في كل من منطقة الخليج ولبنان وتركيا.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في منطقة الشرق الأوسط؟

— ثمة منافسة حادة في الأسعار في مجال الأجهزة والحلول المنزلية اللاسلكية. ولكن تتميز انجنيرس بنطاق تغطية أوسع، كما وهي في صدد تطوير شبكات تواصل حديثة في الشرق الأوسط.

■ ما هي توقعاتكم للمرحلة المقبلة؟

— نتوقع تحقيق نمو بنسبة ٦٠ الى ٨٠ في المئة خلال المرحلة المقبلة، خصوصاً واننا نسعى الى التوسع بشكل أكبر في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتحديداً في مجال الموارد البشرية، مع الإشارة الى ان تركيزنا في الفترة الأخيرة كان على التوسع في الأسواق الأميركية حيث افتتحنا فروعاً في كل من ولاية ميامي ولوس أنجلوس، إضافة الى فرع في كندا. كما وركزنا أيضاً على أسواق منطقة آسيا والمحيط الهادئ وبشكل خاص سوق سنغافورة.

■ وما هي أبرز المنتجات التي أطلقتوها حديثاً؟

— أطلقنا حديثاً الهواتف اللاسلكية بعيدة المدى LONG RANGE CORDLESS PHONE والمتكاملة مع أنظمة الـ PBX في الشركات. وتتميز هذه الهواتف بكونها تعمل بطاقة منخفضة وبقطر ١,٥ كلم من القاعدة.

كما وأطلقت الشركة جهازاً حديثاً للاستعمالات الخارجية، وجهازاً يربط ما بين نقاط اتصال عدة، اذ في حال تعطلت نقطة تعوض عنها نقطة أخرى.

أجي جوزيف (أسيت الشرق الأوسط ESET):

نعاني بقاء أسواق المنطقة نسبياً في التأقلم مع

المنتجات والحلول الجديدة

المدير العام في شركة أسيت الشرق الأوسط ESET أجي جوزيف حدد القطاعات المستهدفة والبرامج المعدة من قبل الشركة والمكونة من حلول الأمان للأعمال والمستهلكين، وأوضح انها استطاعت تكوين قاعدة عملاء واسعة، نافياً أي تأثير للأزمة المالية العالمية والركود الاقتصادي على أعمال الشركة، شاكياً من



بطء أسواق المنطقة نسبياً في التأقلم مع التكنولوجيات والمنتجات والحلول الجديدة، لافتاً الى حرص الشركة على تدريب كوادرها لتصبح أكثر مهنية واحترافاً، كاشفاً عن عزمها على ادخال شركاء جدد وموزعين الى شبكتها وسعيها الى افتتاح مكاتب جديدة في دول المنطقة.

■ هل لنا بلمحة عن شركة ESET؟

— هي شركة متخصصة في صناعة حلول أمان تكنولوجيا المعلومات، وتستهدف خدماتها قطاعي الأفراد والأعمال على السواء.

وتركز الشركة أعمالها على تطوير حلول الحماية من الفيروسات والتهديدات في تكنولوجيا المعلومات، ومن أبرز تلك الحلول برنامج ESET NOD 32 ANTI VIRUS الذي نال جوائز عالمية لأعداد الفيروسات التي يتعرف عليها، إضافة الى برنامج ESET SMART SECURITY وهو حل مدمج يتضمن مضاد الفيروسات ومضاد ملفات التجسس، إضافة الى الملفات الخبيثة وجدار ناري للمستخدم.

كما وتركز الشركة على حلول أمن الهواتف الخليوية حيث وسّعت خدماتها هذا العام لتشمل أجهزة اندرويد.

هذا وأطلقنا خلال فعاليات جيتكس لهذا العام ESET النسخة الخامسة، وتحمل هذه النسخة العديد من المزايا الجديدة مثل الإرشاد العائلي، الفحص المحسن للوسائط القابلة للإزالة، الفحص الخفي، إضافة الى وظائف HIPS المتقدمة، ونمط الألعاب للمستخدمين المتقدمين.

■ ما هي اهم التحديات التي تواجهكم في اسواق المنطقة؟

— نعاني في المنطقة بقاء الاسواق في التأقلم مع التكنولوجيات والمنتجات والحلول الجديدة. ولكن تختلف نسبة هذا البطء باختلاف الاسواق، فهي كبيرة مثلاً في المملكة العربية السعودية ونقل في سوق

الامارات وقطر. ■

جايسون اكزو (تي بي لينك - الصين):

تجربتنا ناجحة في أسواق الشرق الأوسط وإيراداتنا تتضاعف

مدير المبيعات لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة تي بي لينك T.P.LINK جايسون أكزو عرض لمنتجاتها من الشبكات اللاسلكية والمحولات والموجهات الى الخوادم وغيرها، ولنطاق عملها في العديد من البلدان حول العالم، كاشفاً عن سعي لافتتاح مكاتب محلية للتسويق والدعم التقني والتدريب في السعودية ومصر ودبي.

وقال: دخلنا الأسواق العربية عام ٢٠٠٥ وقد واجهنا تحديات تتمثل باختلاف اللغة والثقافة. وقد تطلب منا الأمر بذل جهود للتواصل خلال السنوات الأولى، لكننا استطعنا بعدها النجاح والتعاون مع شركاء عديدين في السعودية ولبنان.

وقد حققت «تي بي لينك» بعدها نسب نمو مضاعفة في إيراداتها عاماً بعد عام وصولاً للعام الحالي.



جوحاتم (بروفائيلز سوفت وير (PROFILES SOFTWARE):

نركز على سلسلة برامج موحدة مع السعي الى تحسين البرامج والحلول الموفرة للسوق



مدير عام شركة بروفائيلز سوفت وير PROFILES SOFTWARE جوحاتم شرح أسباب نجاح الشركة في أسواق الخليج وأفريقيا، وأشار الى تركيزها على سلسلة برامج موحدة مع السعي الدائم الى تحسين البرامج والحلول الموفرة للسوق.

هل لنا بلمحة عن شركتكم والخدمات التي توفرها؟

تعمل شركة بروفائيلز سوفت وير في لبنان منذ ٢٤ سنة وهي ناشطة في توفير الحلول والبرامج لإدارة الأعمال، المحاسبة وإدارة المخزون والرواتب والأجور وكل ما يرتبط بها.

وقد تركز نشاطنا في السوق اللبنانية لغاية عام ٢٠٠٠، ثم بدأنا التوسع نحو أسواق دول الخليج وأفريقيا وخصوصاً في دول افريقيا الغربية والشمالية.

■ كيف تصفون مشاركتكم في «جيتكس» هذا العام؟

— شاركنا لمدة ست سنوات متتالية في «جيتكس» لغاية عام ٢٠٠٨، ثم عاودنا المشاركة هذا العام بطريقة خجولة مقارنة بالماضي، بمعنى ان هذه المشاركة كانت من ضمن مجموعة شركات لبنانية متخصصة في مجال التكنولوجيا لدعم أعمال قطاعنا والصناعة اللبنانية.

ويساهم «جيتكس» في التواصل مع العاملين في مجالنا وبناء علاقات مهنية قد تساعدنا في المستقبل.

تحسين البرامج والحلول

■ ما هي أبرز الحلول والبرامج التي تركز عليها شركتكم؟

— ركزت شركتنا نشاطها على سلسلة برامج موحدة وهي (PROFILES INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEMS) P.I.M.S

مع السعي الدائم لتحسين البرامج والحلول التي نوفرها للأسواق.

كما نتطلع طبعاً الى توسيع رقعة انتشارنا الجغرافي، لكننا نترتب لغاية وضوح الرؤية واستقرار الأوضاع في العالم العربي. ■

جهد يوسف (GCT):

مشاركتنا في جيتكس تنطلق دائماً من سعيها الى تطوير اعمالنا ومنتجاتنا لتلبية حاجة السوق المتغيرة والسريعة الايقاع



GENIUS COMPUTER TECHNOLOGY

واحدة من الشركات الرائدة ومزودي الحلول في مجال الاجهزة التقنية والشبكات وحلول العرض الخاصة بتكنولوجيا المعلومات، وتمثل علامات تجارية مشهورة تشمل LOFEADA، EDIMAX، GENIUS وهي تسعى دائماً الى تقديم منتجات وخدمات عالمية المستوى لعملائها الى جانب تحقيق نمو في المبيعات وزيادة حصتها السوقية. وكعادتها كل سنة شاركت الشركة في معرض

«جيتكس» ٢٠١١ بشكل واسع، حيث عرضت أحدث منتجاتها وحظيت بإقبال لافت على جناحها.

مدير عام GTC جهد يوسف قيم هذه المشاركة بالقول «نشارك في المعرض دائماً ومنذ انطلاق اعمالنا في الشرق الاوسط عام ١٩٩٧».

■ كيف تقيمون مشاركتكم في جيتكس ٢٠١١؟

— يعتبر انجح المعارض التي تنظم في المنطقة. وقد قصد المعرض هذه السنة اعداد كبيرة من المستثمرين من افريقيا الشمالية للاطلاع على التطور الحاصل في عالم التكنولوجيا.

يبقى ان مشاركتنا تنطلق دائماً من سعيها الى تطوير اعمالنا ومنتجاتنا لتلبية حاجة السوق المتغيرة والسريعة الايقاع.

ملحقات ألعاب المحترفين

■ هل طرحتم منتجات جديدة خلال فعاليات «جيتكس»؟

— نركز في انتاجنا على متطلبات السوق وتطوره ونفخر بإطلاق اثنين من خطوط الانتاج الجديدة التي تشمل مجموعة واسعة من ملحقات الألعاب الجديدة التي تستهدف اللاعبين المحترفين، ومجموعة مختارة من منتجات التطوير مثل كاميرا فيديو يتم تركيبها على لوحة اجهزة قياس للاستخدام في السيارات، وقد قمنا بعرضها في جناح GENIUS GCT في جيتكس. كما ان ملحقات ألعاب المحترفين الجديدة المصممة خصيصاً من قبل شركة GENIUS توفر تجربة محسنة لهواة الألعاب. كما انضمت الى مجموعة علامتنا التجارية فئة جديدة هي LAFEADA وهي خاصة بمنتجات عصرية من ملحقات تناسب انماط الحياة لاجهزة I PAD و I PHONE والاقلام الالكترونية الفريدة. ■

صلاح الدين صابوني (ADVANCED BUSINESS SOLUTIONS):

نعتد استراتيجيتهم دعم الموزعين ومنع التنافس في ما بينهم

مدير تطوير الأعمال في شركة (ABS) ADVANCED BUSINESS SOLUTIONS لتوزيع حلول تكنولوجيا المعلومات صلاح الدين صابوني أشار الى نشاطها في تسويق برنامج احدي الشركات المعلوماتية الألمانية الرائدة، مستهدفة الأفراد والشركات بمختلف أحجامها، ورأى ان التحدي الأبرز اليوم هو الأسعار.

وقال: تعمل شركتنا على عدد محدّد من الموزعين في كل دولة منعاً للتنافس في ما بينهم ورغبة في زيادة المبيعات، كما تدعم الشركة هؤلاء من خلال إرسال مندوبين إضافيين للمشاركة في المعارض والمنتديات. ■



كاسبرسكي لاب حلت تطور التهديدات الالكترونية في الخليج: تصفية المحتوى عززت الأمن على شبكة الانترنت في المنطقة



من اليمين: طارق كزيري، STEFANE TANASE، ALEXANDER EROFEEV، وخالد ابو بكر



نانسي اسعد تستمع الى المحاضرة

توصل خبراء شركة كاسبرسكي لاب KASPERSKY LAB، اكبر شركة مكافحة فيروسات في العالم، بعد تحليل بيانات عن نشاط البرامج الضارة في المنطقة خلال الربع الثالث من ٢٠١١ الى استخلاص ان السعودية تصدر قائمة الدول في منطقة الخليج من حيث عدد اجهزة الكمبيوتر المصابة بالفيروسات. وقال هؤلاء الخبراء «تسود البرامج الخبيثة التي تنتشر عبر الوسائط القابلة للنقل والشبكات المحلية في دول مجلس التعاون الخليجي. يأتي ذلك كنقيض للوضع في اوروبا والولايات المتحدة حيث تنشأ الغالبية من البرامج الخبيثة من الانترنت وتتصدر برامج الدعاية التصنيفات في كل منهما».

واوضح فاياكسلاف زاكورجفسكي: نعتقد ان هناك عوامل عدة تؤدي الى ذلك، يتمثل اولها بالخصوصيات المرتبطة باللغة التي تحد من تأثير الرسائل المزعجة والاعلانات المرسله باللغة الانكليزية بشكل ملحوظ، كما ان ترجمة المحتوى الى اللغة العربية يفرض تكاليف اضافية على مجرمي الانترنت الذين يبدون غير راغبين في دفعها.

واظهر تحليل لنظم التشغيل المستخدمة ان نظام التشغيل WINDOWS XP لا يزال منتشرا بين المستخدمين في منطقة الخليج العربي اكثر مما هو عليه في اوروبا والولايات المتحدة. ويحتل المتصفحات INTERNET EXPLORER، WINDOWS EXPLORER قائمة التطبيقات المعالجة للاجسام الخبيثة.

كما حلل خبراء كاسبرسكي لاب المواقع الالكترونية التي تبغ المستخدمون من خلالها روابط لاجسام خبيثة. ويبدو ان الجزء الاكبر من هذه الموارد عبارة عن مواقع اباحية وخدمات تبادل الملفات ومواقع البرامج المقرصنة، مما يتوافق مع الوضع العالمي. على هذا النحو، يبدو ان تصفية المحتوى قد عززت الامن على شبكة الانترنت بشكل كبير في المنطقة، لكنها لم تقض تماما على التهديدات التي يتعرض لها المستخدمون عند زيارة مواقع الكترونية خبيثة.

سامسونغ تطلق مجموعة غسالات EcoBubble الناجحة نتائجها رائعة تلبي احتياجات المستهلكين وتوفر الطاقة



من اليمين: مراد مطاوع، SANGSUK ROH، وادي شرفان



من اليمين: ياسمين شرفان، جورج عازار وكريستل بيطار

أطلقت سامسونغ الكرونيكس SAMSUNG الشركة الرائدة عالميا والحائزة على جائزة الابتكار في الالكترونيات الاستهلاكية والأجهزة المنزلية، بالتعاون مع موزعها الحصري في لبنان شركة شرفان طويل، الإصدار الحديث من مجموعة غسالات EcoBubble™ في مؤتمر صحفي أقيم في فندق الرويال. وقد حضر المؤتمر الصحفي أعضاء العائلة الإعلامية الذين سنحت لهم الفرصة بالتعرف إلى أحدث تكنولوجيا مبتكرة في الأجهزة المنزلية، غسالة EcoBubble™ وهي الغسالة الأولى في السوق التي تعمل بكفاءة عالية حيث تعطي النتيجة نفسها في الغسيل بالماء البارد والساخن على السواء. وذلك من خلال تقنية دخول الصابون الغني بالفقاعات الى الأقمشة بعمق وبشكل أسرع جاعلا من EcoBubble™ الجديدة الغسالة الأكثر فعالية في استهلاك الطاقة في العالم.

وتعليقا على إطلاق EcoBubble™ قال السيد سانغ سو كوه، رئيس سامسونغ المشرق العربي: «هدفنا هو الإجابة على متطلبات المستهلكين بتزويدهم بأجهزة منزلية رقمية مصنعة بتميز ومصممة بشكل أنيق، مبنية على تكنولوجيا عملية صنعت لتحديث فرقنا».

من جهته قال أدي شرفان الرئيس التنفيذي لشركة شرفان طويل: «مع



مشكلات الطاقة التي تواجه لبنان في الوقت الحاضر، سامسونغ فخورة للقيام بدورها في المجتمع اللبناني، وتلبية احتياجات المستهلكين وجلب أحدث التقنيات إلى السوق في حين توفير الطاقة في الوقت نفسه».

جوائز «سوفتوير ديزاين الاستشارية» لطلاب جامعتي القديس يوسف واللبنانية - الأميركية



من اليمين: نشادة منصور، ريموند الحايك، د. كمال صليبا وسعد مدلج



من اليسار: ريموند الحايك، جان زوفكيان وادلين رحمة



من اليمين: ميشال خير، شانتال رحال وجوانا داغر



من اليمين: وجدي نجم وفادي جعارة



من اليمين: ممدوح مرتضى، شادي مزرعاني، جورج عباس، جو طرابلسي، حسين دسوقي ورودريك روحانا



من اليمين: منير يونس، مروان فواز، كريم مجاهد، ريموند الحايك، حسين محسن، مارك صليبا واريك سمعان



من اليمين: رولا البطل، ريموند الحايك وجاد عفيف



فريق عمل SOFTWARE DESIGN

للسنة الخامسة على التوالي، تقوم مجموعة سوفتوير ديزاين الاستشارية SOFTWARE DESIGN CONSULTING GROUP بتشجيع طلاب من جامعتي القديس يوسف ESIB واللبنانية الأميركية LAU على ابتكار أفضل المشاريع التكنولوجية. ولقد فاز بهذه المسابقة أيرك سمعان ومارك صليبا من جامعة القديس يوسف، كريم جاهد، مروان فواز، حسين محسن، منير يونس وخالد الشيخ من الجامعة اللبنانية - الأميركية.

وفي تعليق على الحدث، قالت المدير العام لمجموعة سوفتوير ديزاين الاستشارية (SDCG) السيدة ريموند الحايك: «الجائزة إسهام منا لتشجيع تكنولوجيا الإعلام في لبنان. علينا الاعتراف بمواهب طلابنا، وتشجيعهم على الاستثمار في بحثهم عن التفوق. فمن واجبنا كمؤسسات ان نخلق لهم الفرص الملائمة التي تحقق الابتكارات المهمة لمنتجاتنا، والتي تكتب النجاح لقطاع المعلوماتية اللبناني على الساحة الدولية».

وقدمت حايك الجوائز لكل من الفائزين خلال حفل أقيم في ٢٠ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي في "L'ATELIER, BERYTECH 2" بحضور ممثلين عن الجسم التعليمي في الجامعتين وفريق عمل «سوفتوير ديزاين» والعاملين في مجال تكنولوجيا المعلومات. وكان طلاب جامعة القديس يوسف تقدموا بمشاريعهم في شهر حزيران (يونيو) الماضي، بإشراف الدكتور فادي جعارة، كما تقدم طلاب اللبنانية - الأميركية بمشاريعهم، بإشراف الدكتور نشات منصور. وقد نظرت في تلك المشاريع وقّمتها لجنة مؤلفة حصراً من الأساتذة المختصين وممثلي الكليات.

أدوية «الجنريك» سليمة وفاعلة ١٠٠٪

ماذا قال نقباء الأطباء ومستوردي الأدوية واصحاب المصانع المحلية

د. اسماعيل سكرية: كل الادوية في السوق المحلية غير خاضعة للرقابة العملية

وسط أزمات سياسية واقتصادية، يبقى المواطن اللبناني رهينة المصالح التجارية والفردية في ما يخص صحته، اذ يضطر ومنذ سنوات الى شراء أدويته بأسعار مرتفعة، نتيجة ارتفاع اسعار أدوية «المرجع» الفعالة وعدم وصف أدوية «الجنريك». ورغم انتشار الأخيرة المحدود، والذي لا تتعدى نسبته ٧ في المئة من قيمة اجمالي الادوية المستهلكة في السوق المحلية، تبرز التساؤلات حول توافر مافيا الدواء وغياب ثقة المستهلكين بالادوية المصنعة محليا والعلاقة النفعية التي تربط شركات الادوية ببعض الاطباء. كل هذه الوقائع جعلت من اللبناني خاسرا وحيدا مكبلا بمعاناة ثقيلة على المستويات كافة.

«البيان الاقتصادي» استطلعت آراء المعنيين والاختصاصيين في موضوع أدوية «الجنريك» لتجد ان هناك عوامل متعددة تؤثر في عدم انتشارها، من بينها ثقافة الطبيب وطريقة تسويق الشركات وعدم وجود مختبر مركزي وبعض الثغرات القانونية ولتلمس اجماعا في المطالبة بالتشدد في عملية تسجيل الادوية، ومنع اغراءات الشركات المؤثرة في الوصفة الطبية لبعض الاطباء.

ارمان فارس (نقيب مستوردي الادوية):

لا مخاطر من استعمال المريض لأدوية «الجنريك» شرط تحديد المقاييس العلمية والتقنية لها

عن دور نقابة مستوردي الادوية واصحاب المستودعات في انتشار واستهلاك ادوية الجنريك، تحدثنا الى النقيب ارمان فارس الذي اشار الى ان عدد المؤسسات الصيدلانية المجازة باستيراد وتوزيع الادوية نحو المئة والعشرين، ثلثها اي اربعون مؤسسة منتسبة الى النقابة، والثلث الثاني غير منتسب، والثلث الاخير متوقّف عن العمل.



ولجهة المصادر التي تصنّع الادوية الجنيسية (Generics)، شدد فارس على وجوب تحديد المقاييس العلمية والتقنية والصناعية الواجب اعتمادها من قبل وزارة الصحة العامة لاعتبار دواء جنيسي معيّن قابلاً للمقارنة مع الدواء-المرجع (Reference Drug/Originator)، إذ أنه لا يكفي أن يكون الاسم العلمي هو نفسه بل يجب الاطلاع على طريقة التصنيع والمواد التي تدخل في التصنيع والتعادل الحيوي (Bio-Equivalence)، والنواحي العلاجية، اذ ان الادوية الجنيسية او الجينيريك (generics) متوافرة في السوق اللبنانية وبكثرة (اي ما يقارب الـ ٤٠٪)، ونحن بحاجة لزيادة الرقابة على نوعيتها وعلى مستوى اسعارها حيث الفارق في السعر بينها والدواء-المرجع-الاساس (reference drug/originator) هو بنسب متفاوتة حسب الصنف، لكنه لا يزال في الكثير من الحالات مرتفعاً.

اضاف: اذا طبقنا بدقة كاملة النصوص القانونية والتنظيمية التي تنظم عملية تسجيل الادوية واستيرادها او تصنيعها، لا سيما المرسوم التطبيقي رقم ٥٧١ تاريخ ٢٣/١٠/٢٠٠٨، فليس هناك من مخاطر على المريض جراء استعمال ادوية الجينيريك. والجدير بالذكر هنا أنه من غير المقبول - مهما كانت الاسباب - أن يتم تسجيل اي دواء جينيريك دون التقدم بدراسة عن التعادل الحيوي

Bioequivalence مع الدواء الخاص الاساس Originator، لا بل يجب التأكد من مصداقية الدراسات المقدمة من خلال اخضاعها لمراقبة جهات متخصصة ذات شهرة عالمية.

وعن حجم الكميات التي يتم استيرادها من خلال الشركات، لفت فارس الى ان لبنان يستورد من بلدان اوروبية وأميركية عدة. بالإضافة الى بلدان عربية عدة أيضاً كالاردن، المملكة العربية السعودية، والامارات العربية.

من المستحب تشجيع الجنريك

وقال: في المبدأ، فإن مراقبة الدواء الجينيريك (Generic) هي نفسها التي يتم تطبيقها في مراقبة الدواء الاساس (Originator) وهذه المراقبة تتمحور حول أمرين متلازمين هما: جودة الدواء وضبط كلفته.

واعتبر انه من المستحب تشجيع الجنريك في لبنان ولكن دون التساهل في تطبيق القوانين المتعلقة بحماية الملكية الفكرية، مؤكداً انه هناك ثغرة في القانون اللبناني تسمح بدخول ادوية الـ copycat (أي النسخ غير الشرعية للأدوية الأساس)، ولو تم تعديل القانون صُغِبَ عمل المتسلسلين، بالرغم من ان سوق الدواء غير نقي بشكل كامل ولكنه منظم جداً.

التحديات والاهداف

واكد ان النقابة تعمل على تحقيق جملة أهداف تصبّ في إطار تطوير القطاع وتحقيق المصلحة العامة. ولعلّ أبرز التحديات التي تواجهنا تتجسد بالإصرار على وجوب التقيّد بشهادة التعادل الحيوي (bioequivalence). وكذلك بضرورة اقرار التعديلات الواجب ادخالها على النصوص التطبيقية المنظمة لعملية تسجيل واستيراد وتسعير الادوية، وإقرار الآداب المهنية للتسويق الدوائي من قبل شركات تصنيع الدواء العالمية والمحلية برعاية وزارة الصحة ومشاركة مستوردي الأدوية والأطباء والصيدلة، للحدّ من التصرفات التسويقية الخاطئة التي قد يلجأ اليها البعض والتي قد تضرّر بسمعة القطاع. كما بإقرار وسيلة لتلف النفقات الدوائية بما يستوفي الشروط البيئية المعتمدة عالمياً، اضافة الى اقرار مشروع اعتماد لصقة الباركود على مختلف الأدوية المستوردة والمصنعة محلياً، بما يضمن جودة الدواء بشكل فعال على جميع الادوية. ■

★ ★ ★

البروفسور شرف أبو شرف (نقيب الأطباء في لبنان):

بعض الأطباء يصفون الدواء بتأثير من طريقة تسويق الشركات

ومن السهل معرفة اذا كان مصدره موثوقا ام لا

نقيب الأطباء في بيروت البروفسور شرف أبو شرف تحدث عن دور نقابة الأطباء في انتشار استهلاك أدوية الجنريك، فأشار الى ان ثقافة الطبيب وطريقة

غياب تصور عن التحقيق

نأسف لعدم ابداء نقيب الصيدلة زياد نصور رأيه في تحقيقنا اذ باءت محاولاتنا لتحديد موعد معه بالفشل بعد اتصالات عدة اجريناها مع سكرتيرته الخاصة فاقترضى التوضيح ورفع العتب.



د. اسماعيل سكرية
نائب سابق

غير خاضعة للرقابة العلمية
وأشار سكرية الى ان لبنان هو البلد العربي الوحيد الذي لا يملك مختبرا مركزيا للرقابة على الادوية، وان كل الادوية في السوق المحلية غير خاضعة للرقابة العلمية او الادارية، حيث ان مستندات التسجيل تحتوي على الكثير من الثغرات وهي غير دقيقة. وقال «كل المحاولات الاصلاحية تسقط امام تواطؤ مصالح مافيا الدواء والحل يتطلب قرارا سياسيا وطنيا جامعا يحفظ صحة المواطنين بمعزل عن اي اعتبار».

النقابة تسعى فقط الى الربح

ودعا الى اطلاق يد وزارة الصحة من حيث المبدأ كونها المخولة وضع سياسة دواء وطنية. وأوضح سكرية انه بالرغم من ان نقابة مستوردي الادوية في لبنان حريصة على عدم ارتكاب اعمال مشينة باسم النقابة او الشركات المنضوية تحت لوائها، الا انها تسعى الى الربح وهي لا تقوم بأي دور اصلاحي.

الاغراء: رحلات مجانية

وكذلك نقابة الصيدلة رغم قيامها اخيرا بحملات تشديد وضبط المخالفين، الا ان دورها لا يزال محدودا. كما وان هناك اطباء يتواطأون مع بعض شركات الادوية ضاربين بعرض الحائط جودة الدواء ونوعيته لقاء رحلات مجانية لحضور مؤتمرات قد تكون غير متخصصة احيانا او لقاء عينات مجانية.

انصبوا الخيام وطالبوا بحقوقكم

وحث سكرية المواطنين على رفع الصوت والمطالبة بحقوقهم داعيا طلاب الجامعات الى انشاء هيئة تنسيق مؤقتة تتابع ملف الدواء من خلال نصب خيمة في مكان ما وتفعيل النشاطات العلمية من خلالها. بدل ان يتهافتوا لنصب الخيم والتجمهر في الساحات بأمر من قادتهم السياسيين، عليهم توظيف جهودهم من اجل حماية صحتهم عبر المطالبة بإنشاء مختبر مركزي والتشدد بعملية التسجيل لضمان نوعية الادوية وجودتها. ونفى ان يكون نادما على خروجه من الندوة البرلمانية لانه دافع عن قضيته، معتبرا ان حصانته يستمدتها من ثقة الناس. ■

★ ★ ★

غسان بيضون (فارما - PHARMA)؛

ميثاق مجموعة «فارما» يمنع الترويج للأدوية ودعوة الأطباء الى مؤتمرات غير متخصصة بمجالهم

أكد رئيس الجمعية اللبنانية للبحوث والصناعات الصيدلانية (PHARMA) غسان بيضون ان الجمعية ينضوي تحت لوائها ٢٢١ شركة عالمية لصناعة الأدوية وان هذه الشركات تبتكر وتصنع الأدوية وهي لا تعارض صناعة أدوية «الجنريك» لكن بعد انتهاء مدة امتياز براءة الاختراع التي تختلف بين بلد وآخر.

هذا ووضعت فارما PHARMA ميثاقاً للممارسات الترويجية للشركات بالتعاون مع وزارة الصحة التي وضعت بدورها ميثاقاً مماثلاً للشركات العالمية والمحلية كافة.



غسان بيضون
PHARMA

تسويق الشركات لأي دواء من خلال الندوات والمؤتمرات العلمية تمكنان الطبيب من معرفة جودة الدواء ونوعيته سواء أكان «جنريك» أم «مرجع».

سببان يتأثر بهما الطبيب

وأوضح ان الطبيب قد يتأثر أحياناً بطريقة التسويق، فيصف الدواء لمرضاه، وذلك يعود لعدم قدرة جميع الاطباء على تثقيف أنفسهم لأن كلفة الكتب الطبية والتثقيف العلمي المستمر مرتفعة قياساً لدخل بعض الاطباء، هنا يأتي دور النقابة بتثقيفهم من خلال المؤتمرات والندوات.

ورأى انه من الصعب فحص الدواء بشكل دقيق، فالمختبر المركزي مغل، ونقابة الصيدلة تراقب وتفحص مشكورة وتتابع هذا الموضوع، ولكن من السهل معرفة اذا ما كان مصدره موثقاً فيه أم لا.

لماذا لا يثقون بصناعة الدواء المحلية

يضيف: هناك قسم كبير من صناعة الدواء المحلية ذات جودة عالية لكن بعض الجهات الضامنة والرسمية لا تتعامل مع الشركات المحلية بسبب قلة الثقة او التجارة، وعن سعر التكلفة الإستشفائية التي تتضمن بدل أنعاب الطبيب والمستشفى والأدوية، أفاد أبو شرف ان الحد الأدنى للتعرفة الطبية هو ٦٠ ألف ليرة لبنانية، والضمان لم يلتزم بها فبقيت على حالها أي ٣٠ ألف ليرة لبنانية ولم تتغير من ٢٠ سنة بسبب عدم توافر الموارد، بينما لا تستطيع النقابة تحديد الحد الأقصى وهذا ينطبق أيضاً على البلدان الأوروبية، ويبقى الحد الأقصى بالنسبة الى النقابة هو ضمير الأطباء.

وأشار الى ان عملية وصف الدواء، سواء أكان «جنريك» أم «مرجع» هدفها حماية المريض ومعالجته بأقل كلفة ممكنة.

في ما يتعلق بمعاناة الأطباء من مسألة التقاعد تسعى النقابة الى حلها من خلال مشروع قانون أحيل الى مجلس النواب، وذلك بزيادة رسم زهيد يؤخذ من مستوردي الادوية والمعدات والمستحضرات الطبية والمتممات الغذائية وليس من المريض، أما الالتزام بتسعيرة صندوق الضمان فينفذ كاملاً ساعة يدفع الضمان مستحقاتهم ضمن مهلة زمنية مقبولة وليس بعد سنة ونصف كما جرت العادة.

تعرفة الطبيب المرتفعة لا تعني انه الافضل

وناشد أبو شرف المواطنين صرف النظر عن المفهوم السائد بأن الطبيب الذي تعتبر تعرفته الطبية مرتفعة يكون الأفضل، مؤكداً ان هناك أطباء يجيدون تخصصهم بشكل ممتاز ولكنهم ملتزمون بالتسعيرة الموضوعة من صندوق الضمان الإجتماعي ويراعون أوضاع المرضى الإجتماعية. ■

★ ★ ★

د. اسماعيل سكرية:

المحاولات الاصلاحية تسقط امام تواطؤ مافيا الدواء

وأوضح النائب السابق اسماعيل سكرية الذي أمضى سنوات نيابية في ملاحظة موضوع الاستشفاء والدواء ولا يزال يتابع دفاعه عن قضيته، ان الفرق اقتصاديا بين دواء «الجنريك» والدواء «المرجع» هو ان الاول يوفر الابحاث العلمية والتحليل ويتم انتاجه بالمواصفات نفسها والتركيبية الكيميائية لدواء «المرجع»، مذكراً بأن فاتورة الدواء في لبنان قاربت العام ٢٠١٠ المليار دولار، يدفع المواطن على اساسها ١٩٠ دولار مقابل ٨٥ دولارا يدفعها المواطن في دول مجلس التعاون الخليجي، علما انه لو اصلح سوق الدواء حيث ٥٠ في المئة من الادوية المطروحة لا حاجة لها على الاطلاق، لتراجعت حصة الفرد الى النصف.

▶ ويتمحور المبدأ الرئيسي لميثاق فارما حول العلاقة المنظمة مع مهنيي الرعاية الصحية والمعدة لمنفعة المرضى ولتحسين الممارسات الطبية. وأشار الى ان الميثاق يؤكد وجوب ان تكون التفاعلات مركزة على إعلام مهنيي الرعاية الصحية حول المنتجات وتوفير المعلومات العلمية والتثقيفية ودعم التثقيف الطبي، لافتاً الى ان الميثاق يتضمن ١٧ مادة تحدد وتراقب الممارسات الأخلاقية للشركات على المستويات كافة.

وقال: «تنقسم الأدوية في السوق الى أربعة أقسام، الدواء المرجع (ORIGINATOR) والـ "COPY CAT" الذي يطرح في السوق قبل انتهاء مدة امتياز الدواء المرجع والجنريك الذي يطرح في الأسواق عند انتهاء المدة الأنف ذكرها، وأخيراً الـ COUNTERFIT او الدواء المهرّب وهو مجهول المصدر والتركيب الكيميائية».

دعوات الاطباء الى المؤتمرات

وأوضح بيضون ان أدوية الجنريك تشكل عشرين في المئة من مجموع الاستيراد المحلي. داعياً المستهلكين الى التأكد من ان الدواء موزع وفقاً للأصول ومن خلال وكيل قانوني وعليه ختم نقابة مستوردي الأدوية.

وأكد ان ميثاق شركات الـ «فارما» والميثاق المماثل الذي تحضره وزارة الصحة يمنع الترويج لكافة الأدوية إلا من خلال الطرق المشروعة، وبعيداً عن دعوات الأطباء الى مؤتمرات غير متخصصة في مجالهم وعن تقديم كميات محدودة من العينات المجانية للأطباء.

ولفت الى ان هناك ثلاثة معطيات تحدّد سعر الدواء في معظم الدول وهي: السعر في البلد المصدر وفي سبعة بلدان أوروبية وفي البلدان العربية المجاورة، والوزارة تفرض السعر الأدنى على الشركات نسبة لتلك المعطيات.

وطالب أخيراً بميزانية مخصصة لوزارة الصحة للتدخل لمنع وقوع أزمة فقدان أي دواء. ■

فادي كبريته (يونيفارم - UNIPHARM):

٧ في المئة القيمة السوقية لأدوية «الجنريك» في السوق المحلية
أدوية الجنريك تسيطر على الأسواق الأميركية



ميراي جبور

UNIPHARM



فادي كبريته

UNIPHARM

اعتبر نائب رئيس شركة UNIPHARM فادي كبريتي ان استخدام أدوية الجنريك لن يؤثر سلباً على المريض إذا تمّ تسجيله بالشكل القانوني وكان مصدره معروفاً عالمياً.

كلفة أدوية الجنريك مدروسة

وأوضح ان انتشار أدوية «الجنريك» يعود الى كلفتها المدروسة مقارنة بالدواء «المرجع»، نافية ان يكون هناك أي وجود لمصطلح أدوية الـ "COPY CAT"، لافتاً الى ان هذا المصطلح تمّ اعتماده في الفترة الممتدة بين عامي ١٩٦٠ و ١٩٧٠ من قبل أجهزة الإعلام بهدف إثارة عواطف المستهلكين، وإنما في الحقيقة أي دواء أصلي لا يتم تسجيل براءة اختراعه في كل دول العالم وخصوصاً في لبنان، يمكن المعنيين في مجال الدواء تصنيع أو استيراد «جنريك» عنه كونه لم يسجل في وزارة الاقتصاد.

تسيطر على ٦٠٪ من الاسواق الاميركية

وعن استخدام الدواء في الأسواق العالمية، لفت كبريته الى ان أدوية الجنريك تسيطر بنسبة ٦٠ في المئة في الأسواق الأميركية وبنسبة ٥٠ في المئة في الأسواق الفرنسية، ما يحمل الشركات الأم للدواء الأصلي على محاربة دواء «الجنريك» من خلال صلاحية الإمتياز ومعايير الجودة.

وإذ أثنى على التعاون والتنسيق مع نقابتي الصيادلة ومستوردي الأدوية، اعتبر ان لا أهمية قصوى لوجود مختبر مركزي للتحاليل وإنما الأهم وجود مختبرات معتمدة من الدولة اللبنانية.

قيمتها ٧٪ من إجمالي السوق

وعن قيمة أدوية «الجنريك» في السوق المحلي، قال انها لا تتعدى السبعة في المئة من إجمالي السوق لكن من المتوقع ان ترتفع هذه النسبة، مشيراً الى انه حتى سوق الدواء في لبنان مسّيس، لذا على اللبناني ان يختار ويعرف مصدر أدوية «الجنريك» كي يبقى مطمئناً الى صحته وميزانيته في ظل ما يعيشه من أزمات.

موزعة على ١٨٠ بلداً

بدورها، أكدت مديرة قسم المبيعات والتسويق في الشركة ميراي جبور ان الشركة تستورد أدوية «الجنريك» من الهند من وكالتي "CIPLA" و RANBAXY الحاصلتين على امتياز إدارة الأغذية والعقاقير الأميركية (FDA) واللتين توزعان الأدوية على أكثر من ١٨٠ بلداً حول العالم.

تأثر استيرادها لمصلحة الادوية الاساسية السعر

أضافت «تأثر سوق الدواء بالازمة الاقتصادية وبالشورات العربية، فبات المواطنون يلجأون الى شراء الأدوية الأساسية والتي تتألف بمعظمها من أدوية الضغط والسكري والأمراض المستعصية». ■

كميل حرفوش (ألغوريتم - ALGORITHM):

مطلوب ان يثق المستهلكون بالأدوية المحلية



أكد مدير التسويق في مصنع «ألغوريتم» للأدوية ALGORITHM كميل حرفوش ان كمية أدوية «الجنريك» المستهلكة في السوق لا تتعدى نسبتها الخمسة وعشرين في المئة من حيث عدد الوحدات. ولفت الى ان سوق الدواء في لبنان غير محمية، وانتشار أدوية الـ COPYCAT لا يعتبر مخالفاً للقانون في شكل مبدئي، لكن يكمن الفرق بين — ن دواء COPYCAT

و«الجنريك» بأن صناعة الاول وتركيبته الكيميائية غير معروفة، في حين ان دواء الجنريك يطرح في الاسواق عند انتهاء براءة اختراع الدواء المرجع ORIGINATOR.

حذار الاستعمال الخاطئ للأدوية

ولفت الى ان الاستهلاك الخاطئ لأدوية «الجنريك» يؤدي الى عوارض سلبية تؤثر في صحة المريض، مع العلم ان هناك بعض ادوية الجنريك لا يمكن ان تتطابق مئة في المئة مع دواء «المرجع»، داعياً الى تعزيز ثقة المستهلكين بالأدوية المحلية، لانها تخضع للتحاليل المخبرية في اوروبا قبل ان طرحها في الاسواق.

ولفت اخيراً الى ان مصنع ألغوريتم تم تأسيسه في لبنان عام ١٩٨٩ وينشط في تصنيع الادوية للسوق المحلية ولحساب العديد من الشركات الاجنبية التي يتعاون معها تصنيعاً وتحليلاً وتسويقاً.

الادوية المحلية المطلوبة

ويؤكد لنا عدد كبير من الصيادلة ان أدوية ألغوريتم مطلوبة من شريحة كبيرة من الناس وكذلك الادوية المصنوعة محلياً لان اسعارها تتناسب مع امكانات المستهلكين. ■

المنتدى العربي الدولي لرواد الاعمال الشباب



من اليمين: د. عبد الرحمن علي طه، امير حسن ابو بكر وأدم عبد المولى



من اليسار: محمد شقير، YOSHITERO URAMOTO، الوزير عدنان القصار، الوزير فيصل كرامي، روبير جريصاتي، الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة ونبيل عيتاني



من اليمين: جورج وبيار نصار



من اليمين: وديع العبسي ونجله



الشيخ ابراهيم بن خليفة آل خليفة ورحاب لوتاه



الحضور



صورة تذكارية لحاملي الجوائز

الاقتصادي على مساحة الوطن العربي لم يلبّ طموحات الشباب، فكيف يمكن لشعوب فتية كالشعب العربي ان تبقى صامته وتقبل بالأمر الواقع».

والقى رئيس مجلس ادارة المركز الاقليمي العربي لتدريب وتنمية رواد الاعمال والاستثمار ابراهيم بن خليفة آل خليفة، كلمة شدد فيها على ضرورة التعلم من تجارب الماضي لبناء سياسة اجتماعية اقتصادية بديلة عن سياسة الرفاه الاجتماعي. كما اكد ضرورة ترشيد دور الدولة باتجاه العمل لزيادة الانتاجية والتخفيف من استخدام الموارد.

اما الوزير كرامي فأكد حاجة لبنان بشكل استثنائي في هذه المرحلة لاعادة ضخ حيوية انتاجية وابداعية في صفوف شبابه واجياله الطالعة، وبالتالي اتاحة فرص وامكانات جديدة لاحتواء آمال وطموحات شريحة واسعة من النخب الشابة المتخصصة والمبدعة والتي يخسرها الوطن سنة تلو سنة عبر الهجرة المؤقتة المستدامة، او عبر تطويع الطاقات وتضييعها وصولا احيانا الى اخماد شعلة الطموح امام ضغوط الواقع وظروف التراجع الاقتصادي العام.

افتتح المنتدى العربي الدولي لرواد واصحاب الاعمال الشباب في فندق فينيسيا تحت عنوان «دعم التنمية الاجتماعية - الاقتصادية لمستقبل افضل»، برعاية رئيس الجمهورية العماد ميشال سليمان ممثلا بوزير الشباب والرياضة فيصل كرامي، وبتنظيم الاتحاد اللبناني الدولي لرجال الاعمال وبمشاركة عربية واجنبية.

بداية تحدث رئيس الاتحاد اللبناني الدولي لرجال الاعمال روبير جريصاتي، قال «ان ميزة هذا المؤتمر انه يفتح المجال امام شبابنا لتمويل مشاريعهم بواسطة صناديق التنمية والمنظمات الدولية وكبار رجال الاعمال».

ثم تحدث رئيس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للغرف العربية عدنان القصار فرأى «ان المتغيرات التي تشهدها بعض الدول العربية تحت ما يسمى «الربيع العربي» ستؤدي بالنتيجة الى قيام مجتمعات ديموقراطية، ينبثق عنها اقتصادات تتمتع بالحرية وتستند الى القطاع الخاص باعتباره قدرة خلاقة قادرة على التحرك بسرعة وابتداع الافكار التي هي اساس النمو والتنمية». من جهته اعتبر رئيس اتحاد الغرف اللبنانية محمد شقير ان «النمو

الرئيس ميشال سليمان: حان الوقت لمعالجة هموم الناس

لفتت كلمة رئيس الجمهورية العماد ميشال سليمان التي ألقاها في «اليوم العالمي للحد من الفقر» الذي أقيم في بيت المحامي في بيروت (١٧ تشرين الأول / أكتوبر ٢٠١١) المدعوين للمشاركة في الحفل، حيث تطرق الى مشكلة البطالة والفقر وجاء فيها: «ان المواطن يعتبر الدولة مسؤولة عن تأمين حاجاته الأساسية من باب الحقوق، لا الهبات، وتصل اليه من دون تمييز أو مئة من أحد، والواقع أننا خصصنا وقتاً طويلاً سابقاً للأمن والسياسة، إلا أنه اليوم ومع الاستمرار بتعزيز الاستقرار فقد حان الوقت لتكريس عناية للاهتمام بالشأنين الإقتصادي والاجتماعي ومعالجة هموم الناس». وقال الرئيس «ان مستقبل لبنان لن يكون داكناً طالما توافقنا على ميثاق وطني يكرس العيش الواحد ومشاركة للجميع، وطالما ان الدستور يسمح بالتداول للسلطة، وتحول المنطقة العربية الى الديمقراطية يتيح لنا تعزيز ممارسة الديمقراطية وتحقيق العدالة الاجتماعية». وأكد ان الفرصة أصبحت متاحة «لنتطلع الى اليوم الذي يصبح فيه لبنان بلداً منتجاً للنفط، وهذا يتطلب إقرار قانون النفط والبدء بإنشاء البنى التحتية للتنقيب عن النفط، مما سيعزز الثقة باقتصاد لبنان، ويرفع معدلات النمو، ويفتح مرحلة جديدة على الصعد التنموية والإقتصادية». وخلص للقول: «لقد حرصت على المشاركة في هذا الحفل لتأكيد اهتمامي الخاص بالشأن الاجتماعي، آملاً ان تتكامل المهمة من هذا البرنامج بالنجاح».



لفتته انسانية تجاه السجناء في لبنان

انفسحوا لهم المجال ليتشفوا ولتخفف عقوباتهم



جان حجار

صديقنا جان حجار المدير العام السابق لبنك بيمو والمستشار الحالي والدايم فيه، تحمله انسانيته وغيته على المعذبين والمقهورين للبحث عن وسائل تمكن المجتمع من مساعدتهم الى جانبه.

في موقفه الإنساني الجديد، يبدي جان غيته على المساجين ويبحث عن كيفية مساعدتهم ليتشفوا وبالتالي لتخفف سنوات سجونهم. وقد أرسل لنا هذه

الكلمة المليئة بالمشاعر الإنسانية الصادقة، ليصار تبنيها من قبل وزير العدل والمؤسسات المعنية بالسجون والسجناء، ليحذو حذو وزير العدل البرازيلي.

وهنا نص رسالة جان حجار:

تحية وبعد،

قرأت في المجلة الشهرية الفرنسية "LIRE" العدد رقم ٣٩٨، الخبر التالي والذي أنقله لكم باللغة العربية:

ان «جوزي ادواردو كردوزو» وزير العدل البرازيلي أقرّ مرسوماً يشجع السجناء ليكونوا مدمنين على القراءة. فكلّما أمضوا ١٢ ساعة من المطالعة في الصالة المخصصة لذلك، يستفيدون من تخفيض يوم سجن من الحكم الصادر بحقهم، وذلك مهما كانت الأسباب التي سجنوا من أجلها.

وكذلك تطبق هذه الأحكام على كل من شارك في برامج الصفوف الابتدائية حيث تعطى لهم الدروس من قبل أساتذة استقدموا من كل مقاطعات البرازيل. والغاية من ذلك مكافحة الجهل في السجون.

أرجو ان ينقل هذا المقال، إذا وجدت ذلك مناسباً، لعناية معالي وزير العدل في لبنان وكل المؤسسات، مدنية كانت أو رسمية، التي تهتم بأمور السجناء. وينبغي كلمته: لعل هذا الخبر قد يحمل بصيصاً من الأمل لقلوب من حرّموا الحرية ولا يجدون من يؤاسيهم ويبدأ شرقنا برفع قيمة الإنسان.

ملاحظة: أرفق لكم ربطاً صورة عن المقالة موضوع هذه الرسالة.

لنحتل «سوليدير» ولنحتل «سوية»

صفحتان لافتتان على الـ FACEBOOKS

ظهر على الـ FACEBOOKS مؤخراً صفحتان لافتتان هما: «لنحتل سوليدير» و«لنحتل سوية»، ويخشى ان تشكل الصفحتان حافزاً لمن يهوى التظاهر ليتظاهروا أسوة بما يجري حول العالم لا سيما في نيويورك، حيث توسعت جداً حركة «لنحتل وول ستريت» اذ بدأت بعشرات المتظاهرين واتسعت لتصل الى عشرات الآلاف.

وتدعو الصفحتان على الـ FACEBOOKS الى استعادة حقوق الناس في سوليدير وإلى التخلص من العيوب والأخطاء ووضع الثراء غير المشروع. وتركز حملة احدى الصفحتين على الأحوال المعيشية للأسر حيث الدخل لا يكفي لتفقات عائلة أو فرد منها.. ان الضرب على هذا الوتر قد يحرض على التظاهر والدعوة الى «الاحتلال سوية» فحذار..

الدولة تدفع ٨ مليارات ليرة لدعم التبغ وتدفع مليارات

الدولارات لمعالجة مرضى التدخين

تؤكد الدراسات العلمية والصحية العالمية ان ما تجنيه الحكومات من ايرادات نتيجة الضرائب المفروضة على صناعة وتجارة التبغ، تعود وتدفعها أربعة أو خمسة أضعاف على معالجة المدخنين الذين يصابون بأمراض مختلفة وأخطرها داء السرطان نتيجة التدخين، وذلك من خلال زيادة ميزانيات وزارات الصحة.

في خبر مرّ في الصحف ان الدولة اللبنانية سوف تدعم صناعة التبغ بمبلغ ٨ مليارات ليرة لتحقيق إدارة حصر التبغ «الريجي» ربها قدره ٣٠٠ مليون دولار سنوياً.

البطاقة الصحية.. وداعاً!

في حديث لوزير الصحة علي حسن خليل الى مجلة «الصحة والإنسان» عدد تشرين الأول (أكتوبر) سئل عن مصير البطاقة التي عمل لها كثيراً الوزير السابق د. محمد جواد خليفة، أجاب الوزير بما يفهم منه ان الأولوية هي للبطاقة الدوائية.. «أما البطاقة الإستشفائية (البطاقة الصحية المعلنة) فما تزال تنتظر توفر العديد من شروط التطبيق».

فضلوا «حبة الاسبرين» على العلاج الناجع الذي يقترحه الوزير شربل نحاس



غسان غصن

رئيس الاتحاد العمالي العام



شربل نحاس

وزير العمل

الوزير نحاس: عرضت استبدال الزیادات بتوفير الضمان الصحي للبنانيين كافة ومن جميع الاعمار وإعفاء رب العمل الذي يعطي الخريجين والخريجات اول فرصة عمل!

التي تبدأ فيها مشاكلهم الصحية تظهر للعلن!
٣) تغطي الاعباء الجديدة من ضرائب تفرض على الربوع بأنواعها كافة لا سيما العقارية منها. و«الربوع» هي الارباح التي يحققها الممولون جراء المضاربة وهي تعادل ملايين الدولارات في كل حفة وهم يقبضونها دون ان يدفعوا فلسا واحدا للخزينة.
ويقول نحاس ان الفلتان الذي نشهده في قطاع المضاربة العقارية لا يحرم الخزينة وحسب من العوائد التي تعود اليها شرعا، بل انه يتسبب في رفع اسعار الاراضي والمنازل السكنية بحيث لم يعد يمكن لاي لبناني ذي دخل معقول ان يشتري منزلا متواضعا يأويه ويرى منه عائلة لبنانية جديدة.
ولذلك تجد شبابنا وشاباتنا يغادرون لبنان فور تخرجهم من الجامعات هربا من اجواء المضاربة العقارية التي تحرهم الحصول على مسكن متواضع. ويضيف نحاس: وهجرة الشبان والشابات اللبنانيين لا سيما حملة الشهادات العليا يجعلنا في حاجة لاستقدام اليد العاملة الرخيصة من البلدان الفقيرة. وهذا الواقع، افقد الشبان والشابات ثقتهم في الدولة.
وانا كوزير عمل اردت ان اجد علاجا يعيد الى المجتمع اللبناني ثقته بالدولة. اضاف: وتشجيعا لارباب العمل على استخدام المتخرجين والمتخرجات الجدد، اقترحت ان يمنح رب العمل الذي يوفر اولى فرص العمل FIRST JOB للشباب او الشابة اللبنانية حافزا ضريبيا لسنتين.
الا ان التقليديين ما يزالون يفضلون اللجوء الى «حبة الاسبرين» لتسكين الوجع ولو لساعات او ايام قليلة. وهكذا كان، حيث صوتت اكثرية مجلس الوزراء على اللجوء الى الاسبرين بدلا من الاستماع الى الوزير المختص ومساعدته على الشروع في معالجة المرض المستعصي. وتصبحون على اضراب جديد...وحبة اسبرين جديدة.

«حبة الاسبرين» اصبحت الدواء الدائم والوحيد الذي تلجأ اليه الدولة اللبنانية في معالجة كل ما يطرأ علينا من امراض، ومشاكل مستعصية.
وحبة الاسبرين كانت الدواء الذي لجأت اليه الحكومة في ربع الساعة الاخير لاقناع رئيس الاتحاد العمالي العام غسان غصن بإلغاء الاضراب العمالي.
علما بأن الاضراب ظاهرة تعم العالم والدول الاكثر ديمقراطية في العالم. ويكاد لا يمر اسبوع في فرنسا او ايطاليا الا وتتوقف فيها القطارات وغيرها من وسائل النقل العام وحتى خطوط الطيران اضرابا واحتجاجا على اجحاف يلحق بالمضربين.
اما العلاج الناجع كما تصوره شربل نحاس وزير العمل وهي الوزارة المناط بها ادارة شؤون العمل والعمال فتقضي بما يأتي:
١) وضع الطبابة والاستشفاء على حساب الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي على ان تشمل اللبنانيين كافة من العاملين وغير العاملين وايا كانت اعمارهم.
٢) تتحمل الخزينة اللبنانية الاعباء التي سوف يتحملها الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي جراء اضافة اللبنانيين غير المضمونين حاليا الى المنتسبين الى الضمان.
علما بأن نسبة اللبنانيين غير المنتسبين الى الضمان الاجتماعي او تعاونية الموظفين او الصناديق الصحية في الجيش اللبناني وقوى الامن الداخلي او صناديق تعاضد القضاة والمحامين والمهندسين والصيادلة وغيرها من المهن الحرة قد تزيد عن ٥٠ بالمئة.
وعندما يرتاح هؤلاء من «هم» التكلفة الصحية يشعرون بأن الدولة قد عادت حقا الى الايفاء بموجباتها حيالهم ولا يضطرون الى الاستدانة للوصول الى المستشفى. خصوصا وان الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي يتوقف عن تقديم العناية الصحية لهم عندما يبلغون الـ ٦٤ من السن القانونية وهي السن

مسلسل تفليسات بسول

يفاجأ رئيس محكمة الافلاس في جبل لبنان الرئيس جمال عبدالله باكتشاف عقارات جديدة باسم جورج بسول. فبعد مرور اكثر من عشر سنوات على اعلان الافلاس تعرض للبيع بالمزاد العلني عقارات هنا وهناك، بعضها يلغى وبعضها يؤجل.
العقار الجديد الذي يطرح للبيع بالمزاد العلني والتابع لتفليسات بسول رقمه ١٨٤٦ منطقة أسيا وقد جرى تخمينه بـ ٤٧,٨٢٠,٠٠٠ ل.ل.
نذكر ان مجمع بسول في ريفون لا يزال يضم بعض الشقق والمحال التي لم تبع لغاية اليوم بالمزاد العلني، رغم ان كثيرين ينتظرون عرضها للتقدم لشرائها، مما يربك المالكين للشقق في المجمع حيث لا تجرى اية صيانة على الشقق والمحال الأتفة الذكر.
نأمل من الرئيس جمال عبدالله ان يصار الاعلان عن الشقق المباعة إما بالمزاد وإما بالظرف المختوم لتعرف لجنة العقار كيف تتصرف مع المشتريين الجدد.

طرح ممتلكات غسان تيوفيل خوري للبيع بالمزاد

تطاول احكام الافلاس الصادرة خلال العامين الماضيين اسماء اصحاب مؤسسات تجارية كانت لها شهرتها في الستينات والسبعينات.
وبين الذين تم اشهار افلاسهم غسان تيوفيل خوري احد انجال صاحب المؤسسة التي عرفها معظم اللبنانيين تيوفيل خوري.
دائرة تنفيذ بلدة دوما تطرح لمصلحة دائني غسان تيوفيل خوري مجموعة من العقارات التي يملكها في منطقة البترون - الشمال لبيعها بالمزاد العلني في ٢٠١١/١١/١٤.

«يورو مينا ٢» يستثمر ١٣,٥ مليون دولار في مجموعة «خوري هوم»



أنطوان الخوري

الرئيس التنفيذي لمجموعة خوري هوم



جورج الخوري

رئيس مجلس إدارة مجموعة خوري هوم



رومن ماتيو

يورو مينا ٢

بدوره قال الرئيس التنفيذي للمجموعة أنطوان الخوري «نحن نفتخر بما أنجزناه حتى اليوم. لقد انطلقنا من فرع صغير في منطقة أليسا في المتن الشمالي، واصبحنا اليوم في طليعة قطاع بيع الأدوات المنزلية بالتجزئة في لبنان». وأضاف «لقد عملنا بجهد على تقديم الأفضل الى زبائننا، من خلال فهم احتياجاتهم وتقديم حلول مبتكرة لهم، وتوفير خدمة جيدة ما بعد البيع. ويورو مينا ٢ سيساعدنا في الواقع على الاستمرار في هذا المنحى، على المستوى الاقليمي».

وأشار كريم برهاني، المسؤول عن عدد من الاستثمارات في «يورو مينا ٢» الى أن «خوري هوم» التي اسستها عائلة الخوري، «أدخلت الى سوق بيع الأدوات المنزلية ثقافة الخدمة التي كان هذا القطاع يفتقر إليها». وأضاف «لقد ساهم ذلك في رفع سقف نوعية الخدمة في السوق والعرض الوافي ضمن مساحة واسعة ومريحة معاً، وبات من الصعب على المنافسين أن يدخلوا السوق أو يستمروا فيها ما لم يكونوا على هذا المستوى». وتتولى «خوري هوم» تسويق أكثر من ٢٥٠ علامة تجارية عالمية من برادات، وغسالات، وأجهزة تليفزيونية، ومكيفات هواء، وطابعات وحواسيب وسواها من الأجهزة المنزلية والكهربائية والإلكترونية. أما «يورو مينا ٢» الذي يدار من بيروت، فيبلغ حجمه نحو ١٠٠ مليون دولار، وهو الصندوق التاسع لـ «كابيتال تراست»، والثالث الذي يركز في استثماراته على منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، بعد صندوق «يورو مينا» الذي كان حجمه يبلغ نحو ٦٣ مليون دولار، و«مينافست» الذي كان حجمه نحو ٥٤ مليون دولار.

وعلمت «البيان الاقتصادية» ان مساهمي «خوري هوم» لا يزالون يحتفظون بأكثر من ٨٠ في المئة من أسهم المجموعة، وان آل الخوري يملكون الغالبية المطلقة من الاسهم.

أعلن صندوق «يورو مينا ٢» في بيروت، التابع لمجموعة «كابيتال تراست» الاستثمارية، أنه استثمر ١٣,٥ مليون دولار في مجموعة «خوري هوم» اللبنانية الرائدة في قطاع بيع الأجهزة المنزلية بالتجزئة، تماشياً مع خطط المجموعة الرامية الى التوسع في لبنان والمنطقة العربية.

ونقل بيان مشترك أصدره الطرفان عن مدير صندوق «يورو مينا ٢» رومن ماتيو قوله إن «الهدف الأساسي من هذه العملية المساهمة في رأسمال المجموعة الطموحة، بما يتيح لها توسيع أعمالها في لبنان والمنطقة العربية». ولاحظ ماتيو «ان «خوري هوم» تنسجم تماماً مع المعايير التي يعتمدها يورو مينا في استثماراته، فهي واسعة النطاق والانتشار ومربحة وتتمتع بقدرة على النمو».

وشدد رئيس مجلس إدارة المجموعة جورج الخوري على أن «خوري هوم»، وبعد أن استحوذت في وقت سابق من هذه السنة على موجودات شركة حكيم ش.م.ل.، المنافس الرئيسي لها، عازمة على «التوسع في السوق المحلية، وفتح فروع جديدة في مناطق عدة، خصوصاً في طرابلس وزحلة والجنوب». وأضاف: «استراتيجيةنا البعيدة المدى، بمساعدة يورو مينا ٢، هي احتلال مركز الصدارة اقليمياً في قطاع بيع الأجهزة المنزلية بالتجزئة». وتعتبر «خوري هوم» اليوم الأولى في هذا القطاع في السوق اللبنانية، وبات عدد فروعها في لبنان ١٤ فرعاً، بما فيها تلك التي اضيفت بعد الاستحواذ على «حكيم».

كذلك بدأت المجموعة التوسع في المنطقة من خلال إقامة قنوات للتصنيع والتوزيع في سوريا والأردن. وفازت «خوري هوم» بجائزة «أفضل مؤسسة للبيع بالتجزئة في لبنان» وبجائزة «أفضل مؤسسة للبيع بالتجزئة في المشرق العربي» ضمن جوائز أكاديمية البيع بالتجزئة في الشرق الأوسط لسنة ٢٠١٠، والتي وزعت في الامارات العربية المتحدة.

افتتاح المركز اللبناني للاستفسار حول الحواجز التقنية أمام التجارة بتعاون بين LIBNOR و USAID

آخر المعلومات حول الحواجز التقنية أمام التجارة والإجابة على استفسارات التجار اللبنانيين والدوليين، بالإضافة الى تقديم معلومات عن القواعد الفنية والمقاييس واجراءات تقييم المطابقة للمنتجات التي تباع في البلاد. والمشروع جزء من برنامج مساعدة لبنان للانضمام الى منظمة التجارة العالمية الممول من الوكالة الأميركية للتنمية الدولية بمبلغ وقدره ٣ ملايين دولار أميركي للمساعدة في توسيع الفرص التجارية للشركات اللبنانية وتعزيز روابطها مع الاقتصاد العالمي.

احتفلت السفارة الأميركية ومؤسسة المقاييس والمواصفات اللبنانية (LIBNOR) بافتتاح المركز اللبناني للاستفسار حول الحواجز التقنية أمام التجارة، وذلك في فندق متروبوليتان في سن الفيل. وكانت حكومة الولايات المتحدة الأميركية، قدمت من خلال الوكالة الأميركية للتنمية الدولية (USAID) المساعدة الى (LIBNOR) وهي هيئة عامة تابعة لوزارة الصناعة لدعم إنشاء مركز الاستفسار وتدريب موظفيه الرئيسيين واعتماد الإجراءات المتبعة، الأمر الذي يمكنه من الحفاظ على نشر

الوزير محمد الصفدي: الحكومة عازمة على التغطية الصحية لجميع اللبنانيين

كلفة خدمة الدين الحكومي وصلت الى ٤ مليارات دولار

قال وزير المال محمد الصفدي في محاضرة نظمها جمعية تجار بيروت بالتعاون مع البنك اللبناني الفرنسي في مركز المحاضرات والتدريب التابع للجمعية «ان الحكومة اللبنانية عازمة على تأمين التغطية الصحية لجميع اللبنانيين، بغض النظر عن الاختلاف في وجهات النظر بطريقة تطبيقها».

واعتبر الصفدي ان السياسة النقدية التي جرى التوافق عليها منذ التسعينات كانت لها ايجابياتها وسلبياتها، فهي وفرت ولا تزال استقراراً نقدياً نحن بحاجة ماسة له رغم ان كلفة الاستقرار باهظة وتضغط على الموازنة العامة، اذ ستصل كلفة خدمة الدين الحكومي الى أربعة مليارات دولار خلال العام ٢٠١٢ وهذا هو سبب العجز في الموازنة. وأضاف: ان سياسة الفوائد المرتفعة شجعت الاقتصاد الريعي وعطلت الإقتصاد المنتج. وتوقع ان تصل نسبة النمو في نهاية العام الحالي الى ٤ في المئة.

وأكد انه سيعيد طرح مشروع سبق ان أعدّه لتحصيل حقوق الخزينة من الأملاك العمومية البحرية المشغولة بصورة غير قانونية. وفي موضوع القروض المدعومة أكد ان وزارة المال مستمرة في دعم هذه القروض عبر مصرف لبنان، لكنها اتفقت مع حاكم المصرف المركزي على ضرورة تحديد سقف لهذا الإنفاق وخفض الدعم من ٧ في المئة الى ٥ في المئة، وهذا أمر منطقي في الظروف المالية العالمية الحاضرة. وشدد على ان المطلوب ليس وقف الدعم بل تحديد سقف له وتحديد القطاعات التي تريد الدولة دعمها.



بقي لدى حسون ٢٥٠ ألف دولار من أصل ١٢ مليوناً جمعها من الناس

مرت ١٢ سنة على إعلان افلاس جامع الأموال خليل حسون (أعلن افلاسه بعد جمعه نحو ١٢ مليون دولار من المواطنين مقابل فائدة تتراوح بين ١٠ و ١٢ في المئة شهرياً).

وما يملكه هذا الرجل الذي زار مكاتب البيان في حينه ليؤكد ان افلاسه غير احتيالي، بطرح حالياً للبيع بالمزاد العلني تنفيذاً لقرار القاضي المشرف على التفليسة رئيس محكمة افلاس جبل لبنان في ٢٥/٧/٢٠٠٠ (وكيل التفليسة المحامي الأستاذ جان عيد).

ان العقارات المطروحة للبيع تم تخمينها بحوالي ٣١٥ ألف دولار بينما المطلوب منه هو ١٠ ملايين دولار. نذكر ان حسون قضى عدة سنوات في السجن بعد اكتشاف أمره وصدور عشرات الأحكام بحقه.

جمع مليون دولار من الحاج وأعلن افلاسه

تضج مدينة صيدا ومعها عدة قرى ومخيمات في الجنوب لوقوع عدد من المواطنين في فخ نصبه لهم عدنان م. الذي تعود ان يبيعهم بطاقات سفر الى الحج بأسعار مخفضة جداً.

هذا العام جمع حوالي مليون دولار من الراغبين بالحج قبل عام من موعد الحج. وعندما حان موعد السفر صارحهم بأنه أفلس.

هكذا بكل بساطة أبلغ عدنان من ارتبطوا معه ودفعوا له ألفاً ومائتي دولار عن كل شخص: آسف لقد أفلست.

ولقد تم توقيف عدنان من قبل النيابة العامة في صيدا حيث يحقق معه لمعرفة أين الأموال التي قبضها ولماذا احتال على عملائه الذين يتعاملون معه منذ سنوات.

افلاس شركة المركز الاوروبي للاعلان والنشر

اعلنت محكمة الافلاس في بيروت في ٥/١٠/٢٠١١ برئاسة القاضي فادي الياس وعضوية القاضيين كارلامعماري والياس مخبير (مندب) شهر افلاس شركة المركز الاوروبي للاعلان والنشر والتوزيع ش.م.ل. وحددت بداية التوقف عن الدفع في ٥/٤/٢٠١٠. وعينت المحكمة المحامي مارون صنياح وكيلا للتفليسة.

زياد تقي الدين أمام قاضي التحقيق الفرنسي: أريد ان أسمى الأشياء بأسمائها لأثبت صدقيتي

أريد قوله هو الحقيقة وعلي استعادة صدقيتي».

واتهم تقي الدين وهو وسيط أساسي في عقود أسلحة أبرمت منتصف التسعينات من القرن الماضي، بعد شكوك في تمويل غير مشروع للحملة الرئاسية لرئيس الوزراء سابقاً أدوار بالادور.

ويريد القضاة المكلفون هذه القضية ان يعرفوا ما اذا كانت عمولات دفعت في إطار عقدي «اغوستا» مع باكستان لبيعها غواصات و«الصواري ٢» مع السعودية لبيعها فرقاقات، استعبدت واستخدمت بطريقة غير شرعية لتمويل حملة بالادور.

وطالب تقي الدين خلال التحقيق ساركوزي برفع السرية عن وثائق في وزارة الدفاع قائلاً: «لا أهدأ أحداً، كل ما أريده هو الخروج من هذه المؤامرة التي لا معنى لها».

وسارع وكيل دوفيلبان، اوليفيه دانتان الى الرد بأن تقي الدين يحاول صرف الأنظار عن قضيته.

ويذكر ان التحقيق شمل في الأسابيع الأخيرة مقربين من ساركوزي وبالادور هما المستشار السابق الأول تييرري غوبير والمدير السابق لحملة الثاني نيكولا بازير.



خصصنا في عددنا السابق مساحة صفحتين لنشر «قصص» ثلاثة لبنانيين يقيمون في باريس ويعقدون الصفقات بملايين الدولارات لحساب حكومات فرنسية كان يترأسها أصدقاء لهم.

أحد الثلاثة زياد تقي الدين الذي فضحته زوجته وتطالبه بنصف ثروته البالغة عشرات ملايين الدولارات.

في الشهر الماضي خضع تقي الدين لاستجواب مطول (تسع ساعات) من قبل القضاء الفرنسي بحضور وكيله لودفيك لانديفو. وقد تركزت الأسئلة على مساره المهني

منذ بداية عمله في الثمانينات في السعودية وكذلك أفسح له المجال ليتحدث عن اتهامه لرئيس الوزراء الفرنسي السابق دومينيك دوفيلبان بتدبير «مؤامرة» على الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي متهماً اياه بتورطه في فضيحة مرتبطة ببيع باكستان والسعودية أسلحة فرنسية..

وصرح تقي الدين لإذاعة أوروبا بأن «هذه المؤامرة موجهة ضد رئيس الجمهورية. أسمى الأشياء بأسمائها. من يجب ان يحاسب على أفعاله في الملف بكامله منذ عام ١٩٩٦ حتى اليوم اسمه دومينيك دوفيلبان». وأضاف: «أنا الأول الذي سيثبت هذه المؤامرة نقطة نقطة، امام الرأي العام الفرنسي.. كل ما

صابونجيان افتتح المؤتمر الوطني للتغليف المستدام وفادي الجميل يحلم بلبنان مركزا للتغليف في المنطقة



الحضور

وتحدث نقيب اصحاب الصناعات الورقية والتغليف في لبنان فادي الجميل فقال: ان قطاع التغليف فخور بالدور المحوري الذي يقدمه للقطاعات الاخرى في لبنان عبر ابراز صورة مميزة لصنع في لبنان. وقال: نحن نحلم بأن يصبح لبنان مركز التغليف في كل المنطقة ولم لا: - لدينا الجذور: تدوير الورق عام ١٩٢٩، وانتاج صناديق الكرتون المضلع منذ العام ١٩٥٦.

- لدينا الانتشار: فقد وصلت صادرات الانتاج اللبناني في قطاع الغليف الى كل بقاع الارض.

- لدينا الموارد البشرية: الطاقات الشابة الكفوءة داخل مؤسساتنا التي تسمح لنا بأن ننطلق قدما بإنجازات نفتخر بها.

- لدينا عزيمة الصناعيين اللبنانيين الذين تحدوا كل المصاعب للاستمرار والنجاح والانجاز على رغم كل المعوقات.

وعرض الجميل قسطا من المعوقات الآتية، اذ لا يخفى على احد ان الصناعات التحويلية هي ايضا من القطاعات التي تعتمد على الطاقة بشكل مكثف وتعاني من ثقل تكاليفها في لبنان، مناشدا المسؤولين معالجة موضوع الطاقة المكثفة عبر صندوق خاص بكلفة محدودة ولمرحلة زمنية لن تطول.



من اليمين: فادي جميل، الوزير فريج صابونجيان، عدنان القصار وانجيلينا كريست

برعاية وزير الصناعة فريج صابونجيان وبتنظيم من المركز اللبناني للتعبئة والتغليف «لبيان باك» افتتح المؤتمر الوطني للتغليف المستدام في مبنى عدنان القصار للاقتصاد العربي، وذلك بالتعاون مع منظمة الامم المتحدة للتنمية الصناعية يونيدو وجمعية الصناعيين ونقابة اصحاب الصناعات الورقية والتغليف في لبنان، في حضور حشد من الهيئات والفاعليات الاقتصادية وشخصيات دبلوماسية ورسمية وصناعيين واكاديميين ورجال اعمال واعلاميين.

بداية تحدثت مديرة «لبيان باك» سهى عطاالله فقالت «اصبح موضوع التغليف يجذب اهتماما عالميا جديا، ولهذا السبب بدأت لبيان باك موضوع زيادة الوعي والمعرفة، بالاضافة على احدث تقنيات التغليف لجعلها اكثر استدامة وصديقة للبيئة».

وكانت كلمة لرئيس الاتحاد العام للغرف العربية الوزير السابق عدنان القصار، قال فيها: «ان موضوع التغليف المستدام، يعد اضافة جديدة نسبيا الى القضايا البيئية والصحية، غير انه قطع شوطا مهما ليفرض نفسه على المستوى العالمي، بحيث اصبح له عدد من المواصفات الدولية القياسية، فيما تتوسع اساليب ومواد التغليف المستدامة في الصناعة الدولية».

حديقة خضراء في جبيل تحوز على ميدالية برونزية

مصرف لبنان ووزارة البيئة تدعمان تجميل الجبل



اقيم في ٧ تشرين الاول (اكتوبر) الماضي حفل افتتاح حديقة بيبولوس بارك في جبيل بعنوان «جبيل من احلى لاحلى» وذلك برعاية رئيس الجمهورية ميشال سليمان ممثلاً بوزير البيئة ناظم الخوري. وكانت المناسبة احتفاء بالفوز بميدالية برونزية في المسابقة الدولية لافضل حديقة خضراء.

وكانت كلمات لرئيس بلدية جبيل زياد الحواط والوزير السابق للبيئة محمد رحال وحاكم مصرف لبنان رياض سلامه وللوزير ناظم الخوري.

في كلمته تحدث حاكم مصرف لبنان عن اهمية البيئة والاستثمار في القطاع البيئي مما يساهم في خلق قطاع اقتصادي يزيد عن ٤٠٠ مليون دولار من السنة الاولى. واعلن سلامه عن اخذ البنك المركزي مبادرة تأمين دعم عبر قروض ميسرة من خلال المصارف للمشاريع التي لها علاقة بالبيئة من تجميل منازل وشوارع الى تنقية المياه والمحافظة على الطاقة.

وفي كلمة وزير البيئة ناظم الخوري «ان الحدائق العامة تعتبر الرئة التي تنفّس من خلالها المدينة، حيث الهواء انقى مما هو عليه في الاحياء المكتظة بالسكان او المناطق الصناعية الخائفة».

وقال الوزير الخوري «ان الوزارة قامت ومن خلال الخطة الوطنية للتحريج بتحريج ١٥ هكتارا من الاراضي المشاعة ضمن نطاق بلدية اهمج، كما انها قامت بتحريج ٣ هكتارات في منطقة القلقوق العقارية، ونأمل في حال توفر التمويل اللازم القيام بحملات تحريج لمساحات اوسع».

لماذا لا توزع الادوية على المستوصفات قبل انتهاء صلاحيتها بثلاثة اشهر؟

بحث وزير البيئة ناظم الخوري مع نقيب مستوردي الادوية ارمان فارس مسألة اتلاف الادوية المنتهية صلاحيتها بطريقة بيئية سليمة واهمية التنسيق مع وزارتي الصحة والبيئة في معالجة هذا الملف.

واذ قدر قارئو الخبر للوزير الخوري اهتمامه بموضوع بيئي كهذا، اقترح علينا الزميل سيمون شحاده ان نسأل المعنيين، لا سيما نقيب مستوردي الادوية لماذا لا يصار توزيع الادوية قبل انتهاء صلاحيتها بثلاثة اشهر على المستوصفات المجانية التي تزدهم يوميا بمئات المواطنين الفقراء الذين لا امكانية لديهم لشراء الادوية من الصيدليات او الحصول عليها من وزارة الصحة.

ويأمل الزميل شحاده من الصديق وزير البيئة ناظم الخوري ان يهتم لاقتراحه لما فيه مصلحة المواطنين المعوزين.



ارمان فارس

نقيب مستوردي الادوية



ناظم الخوري

وزير البيئة

الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف و المطبوعات ش م ل

الميزانية العمومية الموقوفة بتاريخ ٣١/١٢/٢٠١٠

المطلوبات	ل ل	الموجودات	ل ل
حقوق المساهمين		الموجودات الثابتة	
رأس المال	1,250,000,000	أصول ثابتة غير مادية	4,239,368,022
إحتياطي رأس المال	82,370,177	أصول ثابتة مادية	953,110,569
فروقات إعادة التخمين-خصوم	1,462,229,510	أصول ثابتة مالية	620,013
أرباح مدوّرة	525,018,968	فروقات إعادة التخمين-أصول	1,462,229,510
خسائر مدوّرة		ينزّل الإستهلاك	(870,788,587)
أرباح - (خسائر) ٢٠١٠	(7,304,706)		
مجموع حقوق المساهمين	3,312,313,949	مجموع الموجودات	5,784,539,527
مطلوبات طويلة الأجل			
أحتياطي تعويض الصرف من الخدمة	209,549,736		
قروض و ديون مختلفة	498,262,083		
مجموع المطلوبات الطويلة الأجل	707,811,819		
المطلوبات المتداولة		الموجودات المتداولة	
الذمم و الحسابات الدائنة	2,259,043,184	الذمم و الحسابات المدينة	2,495,745,189
بنوك أرصدة دائنة	2,013,426,306	البنوك و الصناديق	55,602,467
ضرائب متوجبة	43,291,925		
مجموع المطلوبات المتداولة	4,315,761,415	مجموع الموجودات المتداولة	2,551,347,656
مجموع المطلوبات	8,335,887,183	مجموع الموجودات	8,335,887,183

مفوض المراقبة الأساسي: H L B برغود ومشاركوه
مفوض المراقبة الإضافي: طانيوس فرح

الرئيس: عماد تويني
الأعضاء: شركة النهار ش م ل
الشركة العامة للصحافة
و النشر ش م ل
زياد تويني

١٠ أشخاص أكلوا الحلوى في ذوق مصبح فتسببوا

تعرض ١٠ أشخاص للتسمم عندما تناولوا الحلوى من محل لبيع الحلويات في بلدة ذوق مصبح.

أهالي المصابين تقدموا بشكاوى فورية الى المخفر في البلدة حيث أبلغ النيابة العامة التي أمرت بختم المحل بالشمع الأحمر وإحالة نوع الحلوى المسبب للتسمم الى المختبر لتحليله. وبعد ان تبين وجود مواد سرطانية في مكونات منتجات المحل، تم توقيف المسؤولين عن صناعة الحلوى في المحل للتحقيق معهم.

ذكر ان الموقوفين هما: ف.م. و م.خ.

كفالات تلبي طموحات الشباب الواعد بالطاء

أفسحت كفالات لعدد من الشباب الطامح لإنشاء مؤسسات سياحية المجال للحصول على قروض بكفالة مؤسسة كفالات.

وفقاً لما نسمعه ممن حصلوا على قروض مكفولة من كفالات، انهم استفادوا منها، وتوسعوا بأعمالهم دون ان ترهقهم الفوائد المصرفية.

ومن قيود كفالات يتبين ان المؤسسة أصدرت خلال أيلول الماضي ١٤٦ كفالة وهو أكبر رقم منذ أيلول عام ٢٠١٠. وبلغت قيمة القروض نحو ١٧,٨٣ مليون دولار (معدل القرض الواحد ١٢٢١٤٠ دولاراً).

توزعت القروض كما يلي:

القطاع الزراعي حصل على نسبة ٤٤,٥ بالمئة.

وحصل القطاع الصناعي على ٣٢,٢ في المئة وحصل القطاع السياحي على ١٧,٨ في المئة.

رسالة معبرة من مؤسسة خليل المصري وأولاده



حبيب خليل مصري
مؤسسة خليل المصري وأولاده

تلقت «البيان الاقتصادية» من السيد حبيب المصري الشريك المفوض في مؤسسة خليل المصري وأولاده الرسالة المعبرة التالي نصها:

تحية طيبة وبعد،
نتوجه اليكم بجزيل الشكر للمقال الذي نشر في العدد رقم ٤٧٩ تشرين الأول ٢٠١١ من مجلة البيان المؤثرة تحت عنوان «للمرة الأولى في العالم العربي شركة معلومات ائتمانية حكومية بخدمة المصارف»، وبالتحديد عن ما ورد في هذا المقال عن شركتنا.

من المعلوم ان لبنان بلد رائد ومتقدم جداً في مجال المعلومات الائتمانية، ليس فقط على الصعيد الإقليمي ولكن أيضاً على الصعيد العالمي. كما ان الأنظمة التي تم تطويرها ويتم استخدامها من قبل خليل مصري وأولاده ش.م.م. في مجال جمع وتحليل وتوفير المعلومات الائتمانية تعتبر من الأفضل في العالم. نتمنى لمجلة وأسرة البيان (منارة الصحافة الاقتصادية اللبنانية والعربية) دوام النجاح والتقدم والإزدهار في ظل إدارتكم الحكيمة. وتفضلوا بقبول فائق الاحترام

حبيب خليل مصري
شريك مفوض
خليل مصري وأولاده ش.م.م.

«اللبناني الفرنسي» يرفع محاضرة للوزير الصفدي



من اليمين: الوزير محمد الصفدي ونقولا شماس



من اليسار: فادي شحور، ريانحاس، علي الشريف، ابراهيم الضهر وفواز الحلوي



ايلى عون وتانيا رزق

برعاية البنك اللبناني الفرنسي ألقى وزير المال محمد الصفدي محاضرة بعنوان «مشروع قانون الموازنة لعام ٢٠١٢: أبعاده المالية والتنموية» في مركز المحاضرات والتدريب في جمعية تجار بيروت. وشارك في المحاضرة رئيس الجمعية نقولا شماس بحضور عدد من الشخصيات والتجار وممثلين عن وسائل الإعلام.

مسعود الأشقر: تصحيح الأجور يجب ان يترافق مع سلة حلول متكاملة تشمل الاستشفاء وضمان الشيخوخة

رأى مسعود الأشقر (بوسي) الناشط الوطني المعروف ان الزيادة على الأجور جاءت مجتزأة وغير كافية، فكان المطلوب ان تترافق معها سلة حلول متكاملة تشمل الطابة والاستشفاء والإسراع في اقرار ضمان الشيخوخة الذي يبقى واجباً على الدولة تجاه جميع المواطنين الذين يقضون حياتهم بحثاً عن تأمين لقمة العيش وتأمين الاستقرار لأسرهم ومستقبل أولادهم. ودعا الأشقر مجلس النواب والحكومة الى الإسراع في تأمين المراسيم والقوانين المطلوبة للاستفادة من الفرصة المتاحة ليدخل لبنان نادي الدول النفطية.

الروائح الكريهة مصدرها معمل فرز النفايات في برج حمود ومشغلوه منعوا على الخبراء الكشف عليه

خلال مقابلة اجراها الزميل مرسل غانم مع رئيس بلدية برج حمود جورج يعقوبيان في اطار برنامج كلام الناس كشف رئيس بلدية برج حمود ان الروائح الكريهة التي يعاني منها سكان منطقتي النهر وبرج حمود، وساحل المتن مصدرها معمل فرز النفايات التابع لمجموعة سولكلين والكائن الى الجانب الشمالي لجبل النفايات في برج حمود.

وقال رئيس البلدية ان جبل النفايات اصبح خاليا تقريبا من غاز الميثان لانه مر على اقفاله اكثر من عقدين من السنين. وقال ان البلدية استعانت بالاتحاد الاوروبي للكشف على معمل فرز النفايات واعاد تقرير حول كيفية معالجة الروائح الكريهة التي تصدر عنه. وقد حضر الخبراء الاوروبيون يرافقتهم ممثلو بلدية برج حمود لمعاينة معمل فرز النفايات، الا انهم منعوا من دخوله من قبل مشغليه المدعومين كما هو معلوم من جهة سياسية معينة!

لاعلاناتكم في عدد «البيان الاقتصادية» الممتاز

تصدر إدارة مجلة «البيان الاقتصادية» عدداً ممتازاً في مطلع العام ٢٠١٢ أسوة بأعدادها الممتازة التي عودنا القارئ على دسامتها ومحتوياتها وعلى دليل رجال الأعمال.

لحجز اعلاناتكم في هذا العدد يرجى الاتصال بالعناوين التالية:

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح - بناية رحال - الطابق السادس
هاتف: +٩٦١ ١ ٣٩٦٨٠٥ - فاكس: +٩٦١ ١ ٣٩٦٤١٧
او عبر البريد الالكتروني: info@albayanmagazine.com

صور تكريم صاحب الموقف ياسر نعمه



اجمل ما يفرح الانسان ان يسمع او يقرأ ان تكريما اقيم لانسان شريف ومعطاء، اذ ان مثل هذا التكريم بات نادرا في عالمنا هذا، وفي وطننا بالذات. بدأت بهذه الكلمات لأشير الى حفل تكريمي اقيم في استراحة صور للزميل ابن مدينة صور ياسر نعمه المدير العام لصحيفة السفير، بدعوة من مدير عام ادارة الريجي ناصيف سقلاوي.

صاحب الدعوة عدد الانجازات والمحطات المضيئة في مسيرة المحتفى به والذي ما زال مكملا لما انجزه الكثيرون من رجالات المدينة المعطاء، وخص بالذكر الياس الشربين الذي توفي قبل ايام في سويسرا تاركا سمعة مضيئة واعمالا انسانية عديدة ومميزة. وتكلم بالمناسبة النائب علي خريس مشيدا بالمحتفى به رجل الموقف وأحد رواد الكلمة. ورد نعمه معتبرا تكريمه هو تكريم لابن صور المعطاء الياس الشربين. وفي ختام الحفل قدم رئيس بلدية صور درعا تذكارية للمحتفى به الزميل ياسر نعمه.

ارباح سوليدير الى ٣٠٠ مليون دولار عام ٢٠١٣

وفقاً لتقرير صادر عن FFA PRIVATE BANK ان شركة سوليدير تملك في وسط بيروت ١,٩ مليون متر مربع من المساحات المبنية وان ايرادات سوليدير مركزة على البيوعات العقارية الكبيرة. ويرى التقرير ان أصول الشركة تتمثل بالجزء الأكبر من الأراضي الصعبة التسييل بسعر عادل خلال تراجع عقاري قديم تمتد سنوات عديدة، «من شأن هذا الوضع ان يعوق الاداء التشغيلي المستقبلي للشركة بهوامش مستقرة خلال فترة حياتها».

ويقدر التقرير معدل سعر بيع المتر المربع الواحد من بنك الأراضي بـ ٨١٠٠ دولار، بناء على تقدير بقيمة ٦ آلاف دولار للمنطقة الأساسية، و٩ آلاف دولار في الواجهة البحرية. ويرى ان عناصر قوة الشركة تتمثل أساساً في نوعية الأراضي التي تملكها والأسعار المواتية السائدة. واذ قدرت أرباح الشركة عام ٢٠١١ بـ ٨١,٦ مليون دولار توقع التقرير ان تقفز في العام ٢٠١٣ الى ٣٠٠ مليون دولار.

٤ مرشحين لمنصب نقيب المحامين في بيروت

اعلنت نقابة المحامين في بيروت اسماء المرشحين لمركز عضو في مجلس النقابة للانتخابات النيابية التي ستجرى هذا الشهر. المرشحون للعضوية: انطونيو الهاشم، نبيل طوبيا، سعيد علامه، بيار حنا، جورج نخله، يوسف الخطيب، نبيل مشنتف، نهاد جبر، جورج اسطفان، سامي عطيه، وابراهيم عواضه. اما المرشحون لمنصب النقيب فهم: انطونيو الهاشم، نبيل طوبيا، نبيل مشنتف ونهاد جبر.

ويتوقع ان تتبنى الاحزاب لا سيما التيار الوطني والقوات اللبنانية والوطنيين الاحرار مرشحا لمنصب النقيب لدعمه والعمل لانجاحه.

«سانوفي» تطلق مجموعة سفراء المرضى الخاصة بحملة «حكايتي مع السكري» في الشرق الاوسط



من اليمين: مرام دلاب، محمد السعيد، هبي رحال، فيكي متني، HORMOZ KHEYKHANZADEH، عزمي فريد، دعه فضل سيف الدين وغريتا طويل

اطلقت «سانوفي» SANOFI الرائدة عالميا في مجال رعاية مرضى السكري، بالتعاون مع جمعيات محلية تعنى بالسكري في المنطقة، مجموعة سفراء المرضى الخاصة بحملة «حكايتي مع السكري». وستتكون المجموعة من ممثلين عن داء السكري من مختلف انحاء الشرق الاوسط، وسيعملون مع «سانوفي» والجمعيات المحلية لتطوير مبادرات في بلدانهم بهدف مساعدة المرضى الآخرين وزيادة الوعي وتنقيف وسائل الاعلام والمجتمع وتعزيز ادارة المرضى الفعالة والتركيز على اهمية اتباع نمط حياة صحي. واوضحت الدكتوة ريتا نمر رئيسة الجمعية اللبنانية لاطباء امراض الغدد الصم والسكري والدهينيات في لبنان «تهدف فكرة مجموعة «سفراء المرضى» الى تشجيع تواصل المرضى مع بعضهم مباشرة وهي طريقة فعالة لدعم المرضى». وقال الدكتور احمد ياقوت مدير عام سانوفي: يعتبر المريض في صميم عملنا اليومي في سانوفي. ونعتقد بأن افضل الطرق لرفع مستوى الوعي بالمرض وتقديم الدعم للمريض يتم من خلال المرضى انفسهم. ويحتاج المرضى الى من يمثلهم بصورة افضل على طاولة العمل عندما يبدأ انشاء البرامج والمبادرات الموجهة اليهم، وبالتالي فإن مجموعة سفراء المرضى ستعمل معنا ومع جمعياتهم الخاصة لتطوير الخطط والمبادرات التي تهدف الى توفير دعم افضل للاشخاص الذين يعيشون مع داء السكري.



من اليمين: د. عبد الرزاق مداتي، د. امير نيكوسوخان، د. عبدالله بن ناخي ود. منيرة العرج



من اليسار: اكرم زهيري، عبد الرحمن طيارة وميريام ازنافوريان

«اللبنانية السويسرية للضمان» ترعى مهرجان VINIFEST 2011



ندى فرح مديرة EVENTS و اوسكار سيستو مدير ACADEMIE DE L'ACTEUR A PARIS يقدمان شهادة المشاركة في المهرجان لمنال طعمة وجان عساف من اللبانية السويسرية



الوزير ميشال فرعون مع موظفي اللبانية السويسرية للضمان



من اليمين: ماري أسمر ورين الرياشي



بيار فرعون في جناح اللبانية السويسرية للضمان



باولا فرعون في جناح اللبانية السويسرية للضمان



ناجي حداد يشارك في لعبة الدارترز ويبدو جورج أبي راشد



منى أرملة، رين الرياشي وجورج أبي راشد



جانيت وميلاد فيصل وجاد بدرو



من أجواء مهرجان VINIFEST 2011



باهي غبريل يفوز بجائزة من اللبانية السويسرية للضمان

رعت الشركة اللبنانية السويسرية للضمان ممثلة برئيس مجلس إدارتها الوزير السابق ميشال فرعون وللمرة الثالثة على التوالي المهرجان الرابع للنبذ VINIFEST 2011 في ميدان سباق الخيل. وللمناسبة ألقى فرعون كلمة افتتاحية رحب فيها بالمدعوين وبصانعي ومحببي النبيذ. وامتد المهرجان لأربعة أيام وتميز بعقد «اللبنانية السويسرية للضمان» لقاءات عديدة مع المؤمنين لديها والأصدقاء والموظفين في جناح أعدته خصيصاً ليتلاءم وأجواء المهرجان، مطلقة مسابقات وجوائز شارك فيها العديد من الزوار في أجواء راقية وطقس خريفي غابت عنه ولحسن الحظ أمطار تشرين.

بييتون قلّد بارود «وسام الشرف» الفرنسي



السفير بييتون يقلّد الوسام للوزير بارود

قلّد سفير فرنسا لدى لبنان دوني بييتون وزير الداخلية السابق زياد بارود وسام الشرف من رتبة ضابط بإسم الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي. وذلك في احتفال أقيم في السفارة الفرنسية في بيروت.

شارك في الاحتفال النائب ايلي ماروني ممثلاً رئيس الجمهورية العماد ميشال سليمان ورئيسي مجلس النواب نبيه بري ومجلس الوزراء نجيب ميقاتي وعدد من النواب الحاليين والسابقين.

محمد بيهم في افتتاح الدورة ١٨ للمعرض الفرنكوفوني: دعم النشاطات الثقافية من منطلق مسؤوليتنا الاجتماعية



من اليسار: بيار صايغ، AURELIER LE CHEVALLIER، محمد علي بيهم، COLLETTE TACQUET وسفير رومانيا DANIEL TANASE

ألقى المدير العام لبنك البحر المتوسط في لبنان محمد علي بيهم خلال افتتاح الدورة الثامنة عشرة للمعرض الكتاب الفرنكوفوني في بيروت كلمة أشار فيها الى ان المعرض أحصى حدثاً لا يفوت باعتباره مشهداً أدبياً فرنكوفونياً يتميز بالتنوع والجودة من حيث المواد المعروضة، كما انه من أبرز الملتقيات الثقافية في الشرق الأوسط. وعن دور البنك أوضح «يوزع بنك البحر المتوسط مجاًناً أكثر من عشرة آلاف كتاب عن البيئة، وذلك في إطار حملته للحفاظ على البيئة وحث المواطنين على المحافظة على بيئة نظيفة بالإضافة الى انه يوفر ما يعرف بال مكتبة المتنقلة والتي تجول حالياً في مناطق الشوف وتوفر لطلاب المدارس فرصة القراءة التعليمية في أجواء هادئة وودية». وأشار الى مسؤولية البنك الاجتماعية والثقافية التي يتحملها من خلال دعم النشاطات الثقافية والترويج للنشاطات الأدبية والفنية، آملاً في ان تتكلل الدورة الثامنة عشرة للمعرض الفرنكوفوني في بيروت بالنجاح الباهر.

«مدنت» و«أكسا الشرق الأوسط، ترعيان بطولة غرب آسيا الأولى للناشئين في ألعاب القوى



رعت شركتا مدنت وأكسا الشرق الأوسط نشاطات بطولة غرب آسيا الأولى للناشئين في ألعاب القوى، التي نظمت مدى ثلاثة أيام على ملاعب مدينة كميل شمعون الرياضية ومدينة رفيق الحريري الجامعية، وذلك بتأمين التغطية للرياضيين المشاركين من قطر والسعودية وسلطنة عمان والإمارات والبحرين والعراق والأردن والكويت واليمن وايران وفلسطين وسوريا ولبنان.

CFC توسع جوائز بطاقتها الإئتمانية

وزعت شركة كابيتال فينانس كومباني CFC التابعة لمصرف فرست ناشونال بنك FNB الجوائز على الارباعين الخمسة عشر في السحوبات الخاصة ببطاقة الإئتمان CFC MASTER CARD. وربح الجوائز الثلاث الأولى عدلة خلاط، رحلة الى برشلونة لشخصين وإقامة في فندق لمدة خمسة أيام، ناديا عقل، رحلة الى براغ لشخص واحد وإقامة في فندق لمدة أربعة أيام. ولكل من برهان الدين ترك وغزوة الموسوي وجان توما جهاز IPAD 2 16GB WIFI +3G.



روني خنيسر متوسطاً بعض الارباعين



من اليمين: الوزيرة ليلي الصلح، الوزير عدنان القصار وقرينته رائدة، منى الهراوي، حميد كريدي ونعمت افرام



عبد الرزاق
عاشور
وعقيلته ندى



من اليمين:
انطوان
وكلود
حبيب،
د. رياض
رحال وفايز
جياضو



من اليمين:
السفير ايلي
الترك، لور
سليمان
وحמיד
كريدي



من اليمين:
طلال ووداد
المرعبي،
ميرا وسليم
رعد



حميد كريدي
والوزيرة
ليلى الصلح

ليلى الصلح حماده اختيرت «امرأة السلام في لبنان»: وحدة في القرار بين الطوائف والحقوق المدنية والاجتماعية



الوزير ريمون ومي عوده



من اليمين: فانتة ابراهيم، انطوني تنوري، هانيا حسامي وجميل ابراهيم



من اليمين:
ماي صيقل،
ريما طيارة،
رجا صيقل،
غالب
محمصاني
والمحامي
رمزي جريج

اختيرت نائبة رئيس مؤسسة الوليد بن طلال الإنسانية ليلي الصلح حماده «امرأة السلام في لبنان» في احتفال أقيم بالتعاون مع إدارة كازينو لبنان ممثلة برئيس مجلس ادارته حميد كريدي وبالتزامن مع اطلاق «يوم السلام العالمي» الذي أقرته الأمم المتحدة من أجل تعزيز التفاهم والحوار ووقف الصراعات وأعمال العنف في العالم. وللمناسبة القي كريدي بحضور حشد من الوزراء والنواب والفاعليات الاجتماعية والإعلامية كلمة قال فيها: «نتطلع هنا في لبنان للاحتفال به دوماً في وطننا، رمز المحبة والأخوة والتعاون والذي يمثل لبنان صورته ويعتبر مثاله».

بعد كلمة لعراية الاحتفال السيدة منى الياس الهراوي، تم اعلان رئيسة مؤسسة الوليد بن طلال الإنسانية ليلي الصلح حماده «امرأة السلام في لبنان» وقد تسلمت درعاً تذكارية بالمناسبة. ثم كانت كلمة للوزيرة الصلح قالت فيها «انه لشرف عظيم لي أن أمنح هذا اللقب في الذكرى السنوية العاشرة على تصديق الجمعية العامة للأمم المتحدة ٢٨٢/٥٥ على القرار الداعي الى الاحتفال باليوم العالمي للسلام من أجل تعزيز فرص التفاهم والحوار ووقف الصراعات وأعمال العنف في العالم».

أضافت: والوجه الآخر للسلام أكد عليه البابا يوحنا بولس الثاني هو الذي يمر عبر سياسة اجتماعية تحقق العدالة الإنسانية بين أفراد المجتمع. هذا المفهوم الذي نسير عليه في مؤسستنا الإنسانية التي أولاني شرف ادارتها الوليد بن طلال يبدأ حيث انتهى به الآخرون اليوم.. تعايش سلمي بين أبناء الوطن الواحد، وحدة في القرار ووحدة في المصير بين المسلمين والمسيحيين بين كل الطوائف والمذاهب ووحدة في الحقوق المدنية والاجتماعية.

BREITLING JET TEAM و ٥٠٠ مدعو بضيافة جان وجومانا تامر في مطار بيروت



د. جومانا تامر، يونا فايز غصن والكابتن جاك بوتلان وقوفا برفقة الوزير صفدي، سفير فرنسا دني بيتون وسفيرة سويسرا روت فلينت



صاحبها الدعوة السفير ورجل الاعمال جان تامر وعقيلته د. جومانا يحوطان الوزير محمد الصفدي



د. جومانا تامر، سيمون وشارون تامر، بسام مجلي، جوان تامر ولورا سعاده



الجنرال ايليا عبيد، النائب د. رياض رحال وعقيلته د. سيلينا وسفير فرنسا



سفير الكويت عبد العال القناعي وسفير الاردن علي مجالي وقرينتهما



يقطعون قالب الحلوى



عرض استثنائي في الجو



سيمون تامر تتوسط فريق BREITLING JET TEAM



للمرة الاولى في لبنان قدم فريق BREITLING JET TEAM الشهير عرضا استثنائيا في اجوائنا. عرض لا مثيل له في العالم أدهش بتقنياته العالية ورقصاته البهلوانية في الجو الحاضرين المعجبين بالاكروباتية وهم المدعوون الخمسة لرجل الاعمال، السفير جان تامر وعقيلته الانيقة د. جومانا.

تلى العرض في المطار حفل غداء ضخم وسخي جمع الضيوف الـ ٥٠٠ من مسؤولين وشخصيات.

الشيكات المترجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابة العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١١. ان ارتجاع الشيك لا يعني بالطلق 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

- بنك الخليج الأول على احمد كامل نجدي
- شركة ميغا ستورز اوف ليبانون على ايلى أبو جوده
- شركة اكسبرس انترناسيونال ترايدنغ على بلال بو خالد
- شركة R.T.H على محمد رعد الحوت
- شركة سيكور تيز للتأمين على جمال محمود المكارى
- شركة غيف عنان وأولاده على كريم عمار ودانيال كيروز
- شركة تاليا غروب على عبد الرحمن عبد الشميطلي
- ليال صالح على وسيم قمره
- محمد حسن على محمود يونس
- طعان العنان على محمد الانصاري وجهاد ابراهيم الاسطه
- ابراهيم نجارين على سليم بشاره الخوري
- ابراهيم السباعي على احمد حسين شبلي ونزيه احمد قاسم السيد
- انطوان شاكر صادر على شادي احمد سلامه
- عبد الرحمن يوسف عبد المولى على هيثم مصطفى الزغبى
- سمير فتح الله على كابي ناجي خليل
- مؤسسة فهد للتجارة على ابراهيم خليل يوسف
- خالد سعيد الشامى على عمر عبد الحفيظ حلاوي
- شركة DALFA على جان جاك بشعلاني
- فراس موسى على عمار سرحال ومحمد علي سرحال
- علي موسى على عمار سرحال ومحمد علي سرحال
- بلال غصن على عمار سرحال ومحمد علي سرحال
- عمر احمد الجندي على هادي زكي فواز
- عثمان المعبي على هادي زكي فواز
- ابراهيم السباعي على مروان ارناؤوط
- علي حسين جعفر على محمد درويش قليلات ومحمد زياد الحريري
- عماد خازم على محمد قليلات ومحمد الحريري
- محمد شربجي على احمد علي سوسي
- عمر احمد الجندي على هادي زكي فواز
- ابراهيم احمد السباعي على خليل علي ياسين وجمال كامل بركات
- عباس محمود الجواد على احمد شرف الدين
- عبد المجيد صبحه على أيوب محمد أيوب
- وفيق صالح سليم حمود على محمد احمد حمود
- علي الصلوح على درويش المليجي
- ايلى حداد على طوني أبو لوح وايلى بطرس جبيلي
- علي نور الدين على خالد علاء الدين
- حسن فاعور على محمد أديب صالح وشركة نور العقارية
- كيراكوس اتاميان على كريستوفر عجميان
- ليال صالح على وسيم قمره
- عبدالله دمشقية على حازم خواجه
- جون بيار شلهوب على رامي محمود علي احمد
- شادي الكسندر كريم على محمود احمد خيزران
- ابراهيم السباعي على فادي يونس وجمال مكاوي
- داوود بيرم على صلاح حسين رمال
- عثمان المعبي على خضر الجمل
- ابراهيم السباعي على خليل علي ياسين وجمال كامل بركات
- علي فايز صلوح على حسين محمد حسين جواد
- حسن أيوب على ديانا عبد الحسن طراف واحمد طراف
- طعان العنان على سيرج عيد وعبد الرحمن عباس عبدالله
- رونالد الزغبى على محمد هشام سامر بكار ورغيد مكارم
- واحمد نور مومنه
- احمد عبد الباسط الصيداني على عصام البطل ووسام فقيه
- علي عبيد
- طلال شومان على دانيه وهبي
- باسكال فرنسيس الشامى على الياس جرجس عيد
- محمد قضيماني على كيغورك مراديان

- ابراهيم السباعي على احمد خزيني وحسين حميدان
- علب يحيى على مصطفى سلام
- رولا كرم على رانيا البرشا
- حسين حيدر على جميل كباره
- انطوان الشامى على بلال ناصيف
- ابراهيم السباعي على جهاد قسطا وزهير ابراهيم
- ناصر السباعي على وجيه الحاج
- نبية الاسعد على سليم ريع ويوسف الخطيب
- حسن رعد على علي حسين خليفة
- توفيق الشمعة على محمد بحسون ورولا الخنسا ومحمد محمود بدر
- أديب زيتير على سيلوا عنتيبيان
- ابراهيم السباعي على وليم نجيم
- عادل الشامى على أيمن عمر ترجمان
- المحامي صلاح المصري على فيكتورين فؤاد وكيل وميشال عواد
- احمد شحاده على خالد العزو
- عماد القواس على عدنان محمد عدنان رمضان

بعبدا

- بنك الخليج الاول على مليح فوزي الحاج ابراهيم
- شركة المشرق على حسين احمد برو
- بنك الدوحة (قطر) على جوزف الياس الحكري
- بنك الدوحة على سهيل فارس صبح
- بنك رأس الخيمة على ابراهيم ياسر درويش
- ايلى كرم على انطوني نديم سكر
- محمد سمير بيدي على اندره سعدالله البيطار
- طوني ابراهيم على جوزف عون
- ابراهيم السباعي على محمد نسيم عطوي
- عدنان بيضون على محمد ابراهيم منصور
- جورج عقيقي على الياس سامي زوين
- سعد اسطفان زخيا على سعيد شفيق الحاج والياس حبيب متى
- نون الجحوفي على حسين علي الرحيل
- ابراهيم السباعي على بهاء فؤاد زيبان
- بنك المشرق على وسام مراد
- نقولا معوض على بسام جورج مطران
- سامر السباعي على حسين فحص
- فادي الراعي على حسين محمد رمضان
- نعمة معوض على بسام جورج مطران
- زياد انطوان مزهر على داني جرجس دياب
- جورج بشواتي على فادي جورج مرعي
- البنك العربي على طوني الياس الحداد
- جان شلهوب على بلال حسن صبرا
- حسين داغر على هادي حسين زعور
- عادل درغام على طارق عبدالله
- ابراهيم السباعي على علي عبد الرحمن حسون
- حسين الهاشم على حنا سليم الحاج
- مروان الحويك على ايلى ميشال الجلخ
- محمد العزيز على خالد يوسف بركات
- اميل الملاح على ريمون عبيد
- جوزف مرشد عبده على شكري نعمان صوفان
- احمد سرودي على سميح سلمان ابو لطيف
- غفيف مرتضى على عبد العزيز الشيخ وعلي ابراهيم
- فوزي الطيقة على ربيع محمود عبدالله
- ايلى صعب على عيسى داوود سليمان
- عصام نجده على طارق روجيه نجيم
- طنوس غالب على عماد الياس سليم
- بنك الخليج الاول على عصام عمار

صيدا

- فؤاد شهاب على جهاد ميشال اسعد
- كامل عباس بهجت على رفيق محمد جواد غدار
- مهى محمد باشان على حسن محمد مروه
- ليلى عبد الوهاب معن على يوسف فاضل دبوبق
- حسن احمد دهيني على يوسف فاضل دبوبق
- محمود قاسم على مارون انطوان مزهر وحسن محمد علول
- ابراهيم صلاح دبوبق على نايف محمد مسلماني
- علي صالح على هادي سامي جودي
- ابراهيم احمد خروبي على محمد علي حيدر
- حسين عسيلي على محمود محمد الصوص
- كامل ابراهيم سرور على حسن طه بلحص
- عمران حمدان على حسن ابراهيم نور الدين
- نايف عادل بزي على رامي رامز فحص
- حكمت مصطفى سليلي على محمود محمد الصوص
- علي مصطفى الزين على فادي محمد عز الدين
- احمد خليفة على علي محمد علي جابر
- يوسف حسن حمية على مخايل اديب سميا
- عباس محمد قاسم على حسين خليل طالب
- زاهر حسين غريب على حسين محمد عادل كوثراني
- جمال محمد خروبي على حسن احمد خليفة
- عصام عليان على حسن خضر ابو خليل
- المحامي عدنان ابراهيم على نايف محمد مسلماني
- شركة نفط الجنوب على محمد رياض مراد
- فايز حسين شكر على رفيق غدار
- صلاح الدين خليفة على شوكت مهدي

زحلة

- عباس أيوب على حسين المذبوح
- جمال أبو نجيم على شكري نعمان
- وسام طراد على علي زين الدين وانعام أيوب
- جعفر المصري على ميشالين عيد
- ديانا القس على علي حيدر احمد
- احمد السيد على سجيح المرهج
- طليع أبو رافع على وليد الحسين
- حسن فريد على حسين عباس
- سامي يونس على خليل غنطوس
- علي الغزاوي على اكرم الميس
- فرنسيسك على عاطف الحاج ونوال عبدالله
- محمد طرابلسي على ربيع المرهج
- ميلاد التن على بلال جمعة
- احمد العمر على علي السيد

توسيع تغطية الاضرار تأمينيا لتشمل النفسية منها

س: نتيجة حادث صدم بين سيارة اقودها واخرى على احد المنعطفات لم اصب بإيذاء جسدي وانا ب LOURDE DE PRESSION ذي ارتباط وثيق بتلك الحادثة للعينة، فهل بإمكانني ملاحقة الشركة الضامنة؟

ج: من المصلحة القضائية التي تعني بالعدالة تحويل جهودها في اتجاه السعي الى توسيع نطاق تغطية الاضرار، حيث يكون عليها ان تمد سلطتها الى هذا النوع من الاضرار، فالقضاة الفرنسيون يفرقون بين آثار وتداعيات الحوادث الادبية او اذا شتمت فلنقل النفسية غير المرضية IMORALES وسواها التي تتأتى غالبا من جراء صدمة سببها حادث خطير.

وكانت الغرفة الجنائية من محكمة التمييز الفرنسية قد اعتمدت هذا التفسير في دعوى تنطوي وقائعها على حادث، وتجلي ذلك في قرارها الصادر بتاريخ ١٦ تشرين الثاني عام ٢٠١٠ تحت رقم ٢١١-٨٧-٠٩. وقد انطوت الدعوى على الوقائع التالية: امرأة فقدت والدتها في صدم سيارة من دون ان تكون طرفا او مساهمة فيه، الامر الذي لم يمنعه، تبعا لحادث الوفاة، بأن تتلقى عديدا من الاضطرابات ومخاوف الانخراط في المجموعات والتجمعات، ما حدا بالمحكمة ان تجد فيه محلا للحكم على شركة التأمين بتعويضات مقدارها عشرة آلاف وخمسمئة يورو تعويضا عما لحق بها من ضرر نفسي ناتج عن فقدانها والدتها.

وعلى ضوء ما تقدم ارى ان من حق السيدة الحصول على تعويض عن الضرر النفسي اللاحق بها.



الحسابات المصرفية بما فيها المفتوحة في فرع خارجي ليست بمنأى عن النيل منها قضائيا

س: نملك حسابا مصرفيا في سويسرا وذلك في فرع لأكبر بنك فرنسي، وكنت قد لوحقت من قبل دائن هدد بمقاضاتي تنفيذيا والتنفيذ على موجودات ذمتي المالية تحصيليا لحقوقه، فهل ان اموالي المودعة ذلك المصرف السويسري (فرع المصرف الفرنسي الكبير) هي في منأى عن النيل منها قضائيا وتحديد تنفيذيا؟

ج: بالتأكيد لا، اذ ان الحسابات المصرفية ليست في منأى عن النيل منها قضائيا ذلك لانه طبقا لاحكام القانون الفرنسي، ينبغي على المصرف الفرنسي ان يعلم الدائن المنفذ بوجود كل الحسابات المصرفية، بما فيها تلك المفتوحة في فرع بالخارج، وله الحق في ان يدعي بارتباط ذلك الحساب المصرفي المفتوح في الخارج مع مجموع الحسابات المصرفية المفتوحة لدى المصرف الرئيسي في فرنسا، حيث الحدود الفاصلة بين فرنسا وسويسرا لا تغير شيئا، وذلك طبقا لما جاء في قرار حديث صادر عن محكمة التمييز الفرنسية - الغرفة الثانية المدنية رقم ٦٧-١٥-٠٥ تاريخ الرابع عشر من شباط سنة ٢٠٠٨.

وذلك في دعوى مماثلة لدعواكم، حيث تبين ان القضاة حكموا على مصرف فرنسي اعترض على التنفيذ الملقى على حساب مصرفي عائد لاحد زبائنه بحجة ان ذلك الحساب المصرفي قد كان مفتوحا في المركز الرئيسي بموناكو في حين ان القضاة اعتبروا بأن البنك الفرنسي EAIT BEL ET BIEN DEPOSITAIRE DE CES FONDS وان تلك الاموال التي تملكون لم تكن اطلاقا محمية بالسرية المصرفية والموضوع موضع التنفيذ بقانون روشيه ROCHER.

ونظرا الى الاجتهاد المبين في ما تقدم، فليس لك الامل في الانتفاع من السرية المصرفية السويسرية.



إعداد المحامي مصطفى قرقدان

غياب الدقة في عقد التأمين يفسر لمصلحة المضمون

س: فجأة ومن دون سابق انذار، توقفت عن عملي في التمريض لدى مستشفى مشهور في باريس اذ انه لم يكن لدي اية اشارات عن سوء صحتي ولم اعرف به الا بعد شعوري بالآلام مفاجئة في صدري واطرافي وكشف التحاليل المخبرية عن حالة مرضية مزمنة وخطيرة جدا، الامر الذي حال دون عودتي الى العمل ما حدا بي الى مطالبة شركة التأمين بتنفيذ موجباتها المنصوص عنها في بوليصة التأمين على حوادث الحياة ACCIDENT DE LA VIE الصادرة لمصلحتي، فرفضت الشركة طلبي حين انطوى جوابها على سبب عدم شمول البوليصة تغطية لهذا الحادث، مدعية بإمكانية ممارستي لاي نشاط خدماتي آخر لقاء اجر خلاف التمريض، فهل لدى شركة التأمين الحق في موقفها؟

ج: ارجو سيدتي ان تعلمي بأنه عليك بادئ ذي بدء قراءة عقدك مع شركة التأمين ثانية وحتى عاشرة اذ يبدو ان عدم وضوح ودقة النص قد اباح لشركة التأمين التهرب من اداء التزاماتها والتستر وراء الالتباس الناشئ عن فقدان الحسم في تحديد التزامها، الا ان غياب الدقة في كتابة الشرط ينبغي ان يفسر لمصلحة المضمون، وذلك عملا بالقرار التمييزي الصادر بتاريخ الاول من حزيران سنة ٢٠١١ تحت رقم الاول ٥٥٢-٧٥-٠٩ عن الغرفة المدنية الثانية لمحكمة التمييز الفرنسية، والذي انطوى على اشتراط الدفع في حال التوقف عن العمل وذلك في مهلة اقصاها ثلاث سنوات بدءا من تاريخ التوقف، اذ ان هذا ما كان فهمه المضمون في حين ان شركة التأمين كانت فسرته بأنها تاريخ يمنع ويعيق دفع المتوجب. فإزاء هذا الالتباس وعدم الدقة والوضوح حكم القضاء بإعطاء الحق الى المضمون.

من كل ما تقدم نرجو سيدتي ان تقومي بالتحقق حيث ان عقدك يفتقر الى الوضوح والدقة ولم ينطو على تأكيد بأنه ينبغي ان تكوني غير مؤهلة للقيام بأي نشاط خدماتي مأجور حتى تحصيلي على تعويض من شركة التأمين.



خلو العقد من اتفاق خطي على الدعوى التحكيمية يؤدي الى ابطال الحكم التحكيمي

س: نحن من المملكة العربية السعودية، كنا قد اجرينا صفقات تجارية عدة ناجحة جدا في فرنسا، وكان اغلبها مع فرنسيين، الا ان واحدة من تلك العمليات انطوت على كثير من التعقيدات اودت بنا الى نزاع كانت نتيجته الادعاء ضدنا لدى هيئة تحكيمية في باريس سندا الى العقد الجاري بيننا، وذلك رغم خلو العقد من الشرط التحكيمي لنقاط النزاع القابلة للتحكيم، فان الهيئة التحكيمية قد اصدرت حكما فاصلا في النزاع، فهل هذا قانوني؟ وهل يمكننا مراجعة القضاء والحصول على قرار قضائي يمكن معه تصحيح الوضع الخاطئ هذا؟

ج: نعم يمكنكم ذلك فأنما على يقين ان محكمة الاستئناف الباريسية ستتصدى لهذا الموقف التحكيمي الخاطئ وفصله الباطل والحكم ايضا ببطلان جميع لواحقه من حصول قرار التحكيم على صيغة تنفيذية فيما لو كانت قد اعطيت له تلك الصيغة، وسببه ان مشاركة التحكيم لم تحدد النزاع، عدا عن ان العقد خال من اتفاق خطي من قبل اطراف النزاع سابق على الدعوى التحكيمية، الامر الذي ينهض عنه فصل المحكمين النزاع دون اتفاق تحكيم، وهذا ما من شأنه ان يؤدي حكما الى ابطال الحكم التحكيمي وابطال جميع القرارات التي تكون قد تولدت ومحتها الصيغة التنفيذية فيما لو كانت قد اعطيت لذلك الحكم التحكيمي الباطل، وهذا بدوره ايضا يمنع على محكمة الاستئناف النظر في اساس النزاع لعل بطلان القرار التحكيمي الناتج عن عدم امتلاك المحكمين اية سلطة فصل في النزاع.

وهذا ما يتماشى مع سابقة قضائية كانت محكمة استئناف باريس القسم ١-٨-٢٣/٢٣/٢٠١٠ رقم ٢٣٠٠٨/٠٨ في الدعوى المتكونة بين السيد ELIE NAJDAR وآخرين والسيد HUBERT NAJDAR وآخرين.

معاناة المالك القديم والمستأجر الجديد

الذي استرد للغاية التي تدرّع بأنه سيستعمله من أجلها، فإذا لم يهدم البناء ويقم ببناء جديدا مكانه خلال سنة من تاريخ اخلاء آخر مستأجر، يتوجب عليه تعويض اضافي من دون ان يكون على المستأجر ان يثبت حصول ضرر له من جراء الاخلاء. وهي مادة تقيّد حقوق المالك، بمعنى انها تسيّر تصرفاته في وجهة معينة، مع العلم ان المالك حرّ في التصرف بملكه على النحو الذي يراه ولا فلا يعود من معنى لحقوقه كمالك، وطالما ان تعويضا دُفع للمستأجر من جراء الاخلاء، فلماذا التعويض الاضافي الذي نصّ عليه المشرّع؟ وهنا، هل للمستأجر حقوق عينية على العقار، ام حقوق شخصية على المالك؟ هذه المادة تولي المستأجر حقوقا عينية على العقار وليس حقوقا شخصية فحسب. ■

من دون ان يكون المستأجر ملزما بإثبات الضرر الذي اصابه، وذلك اذا كان المأجور قد استرد للضرورة العائلية ولم يستعمله المالك من دون مسوغ شرعي، وفقا للغاية المطلوبة، خلال مهلة سنة من تاريخ الاخلاء، او لم يستمر من دون مسوغ شرعي في استعماله على ذلك الوجه ثلاث سنوات على الاقل، او اذا كان المأجور قد استرد من اجل الهدم واعادة البناء ولم يشرع المالك بالبناء من دون مسوغ شرعي خلال سنة من تاريخ اخلاء آخر مستأجر ولم يتممه في مهلة لا تتجاوز الخمس سنوات من تاريخ الشروع في العمل من دون مسوغ شرعي، او اذا استعمل المأجور المسترد لسكنه او لمنفعته الشخصية او أجّره من الغير خلال مهلة السنة المبينة اعلاه. تعطي هذه المادة للمستأجر الحق في طلب تعويض اضافي في حال تبين ان المالك لم يستعمل المأجور

هو او من يطلب الاسترداد لمصلحته مالكا مسكنا آخر ملائما وصالحا للسكن غير مشغول ومعدلا في مستواه للمأجور المطلوب استرداده ضمن النطاق البلدي عينه او نطاق بلدي مجاور.

تعطي هذه المادة الحق للمالك في ان يطلب استرداد المأجور اذا اراد ان يسكنه هو او ان يسكن فيه احد اولاده. لكنها لم تلحظ الحالة التي يود فيها المالك ويرغب في اسكان احد اصوله وهي حالة كثيرة الحصول، اذ في حالات كثيرة يرغب في اسكان احد اصوله او الاثنين معا بالقرب منه، تكريما ومكافأة لهما على تربيتهما له وتضحياتهما من اجله، فلا يرغب في ان يبتعد عنهما او يضعهما في المأوى، الامر الذي لم يشر اليه المشرّع، اذ ذكر الاولاد ولم يذكر الاصول. بخاصة ان الاصول يكونون في غالب الاحيان مسنين يحتاجون الى الراحة، واذ اسكن معهم ولدهم، اي المالك طالب الاسترداد فسوف يسبب ذلك الازعاج له ولزوجته اذا كان متزوجا، او لهم، لذلك فمن الافضل اسكانهم منفردين. وتشترط هذه المادة الا يكون المالك طالب الاسترداد، او من يطلب الاسترداد لمصلحته، مالكا مسكنا آخر ملائما ومعدلا في مستواه للسكن المطلوب استرداده. فهذا الشرط اذا كان يجد ما يبرره انسانيا، فهو لا يجد اي تبرير قانوني في حال رغب المالك باسترداد شقة معينة بدلا من شقة اخرى يكون مالكا لها لاسباب متعددة، منها مثلا ارادة التخلص من مستأجر مماتل في الدفع، متقاعد في تأدية موجباته التعاقدية، فلا يجد المالك امامه طريقة سوى طلب استرداد المأجور.

وتنص المادة ٩ على انه يترتب على المالك الذي استرد مأجوره عملا بأحكام هذا القانون ان يدفع الى المستأجر تعويضا اضافيا يعادل نصف قيمة التعويض المقضي به،



بقلم المحامي ملحم مارون كرم

منذ عشرات السنين وقانون الايجارات ممدد ويحمل صفة الاستثنائي كونه يُخضع العقود بين المالك والمستأجر للتمديد القسري رغما عن ارادة الفريقين، او على الاقل عن ارادة المالك القديم الممددة عقوده قبل العام ١٩٩٢. والاخير، كما هو معروف، يعاني ظلامة القانون الذي من المفروض ان يصدر معدلا وفي القريب العاجل، اذ لا يجوز ان تبقى ارادته مغيبة تماما في ما خص العقود المبرمة قبل العام ١٩٩٢، بالمقابل يعاني المستأجر الجديد ظلما فادحا هو الآخر، حيث يخضع تعاقد ما بعد ١٩٩٢ للتعاقد الحر، ولل قانون العام. ولا يخفى على احد ما للتعاقد الحر من سلبيات ايضا، خصوصا لعدم تحديد سقف تأجيري، لا يمكن للمالك تخليه، ما يؤدي الى اطلاق عنان المالك الجديد وحيارته مطلق الحرية لتأجير ملكه بالبدل الذي يريده من دون اخذه بالحسبان الاوضاع الاقتصادية والمعيشية الخانقة التي يعيشها المواطن.

هنا نسلط الضوء على حالات الاسترداد والشروط الواجب توافرها والتي على المالك القديم اتباعها في حال اراد استرداد المأجور.

تنص المادة ٨ من القانون ٩٢/١٦٠ المعدل والمعمول به حاليا في لبنان على ان للمالك ان يطلب لاجل سكنه او سكن احد اولاده استرداد المأجور السكني، شرط ان يثبت ضرورة عائلية تضطره الى استرداده، وألا يكون

LOG ON TO...

Culture
Fashion
7th Art
Sports
Economics
News

biladouna.com

...YOUR ROOTS BACK HOME

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

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

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

A.S.L



نبيل خوري

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

الشركة	نوعها	رأس مالها	موضوعها	المسؤول عنها
في بيروت				
بليميكور	هولدنغ	٥٠٠ الف دولار	-	غارو ستيك درموفسيان
دامور ببتش ريزورت	ش.م.ل.	٥٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	ميشال جورج أبشي
ا فوزيون لايز	اميركية	٢٠٠ الف دولار	خدمات الكترونية	ايلى الياس خوري
KS	ش.م.ل.	٣٠٠ مليون ل.ل.	تجارة/ عقارات	عز الدين صايغ
فروم اند تو	ش.م.ل.	٢٠٠ مليون ل.ل.	تجارة	علي يوسف قصير
كيو تي اس	ش.م.ل.	١٠٠ الف دولار	اتصالات	عصام خليل حجل
بلا تينيوم ١٣ ويست	ش.م.ل.	١٢٠ مليون ل.ل.	عقارات	محمد ياسين رباح
برايفنست انشورنس	ش.م.ل.	١٠٠ مليون ل.ل.	وساطة تأمين	بولس يوسف حنكش
صيلات انترناشونال	هولدنغ	٩٠ مليون ل.ل.	-	فوزي فؤاد رفول
بروفاندز اندكو	ش.م.ل.	٩٠ مليون ل.ل.	خدمات مالية	جاكولين هاني زمار
البصرة المتحدة للخدمات	أوف شور	٢٠ الف دولار	خدمات	محمد ابراهيم زوق
روك انترناشونال	أوف شور	٢٠ الف دولار	-	ليزا سامي غريب
الترانيف كايبتال	أوف شور	٢٠ الف دولار	-	كارول انطوني عتيق
B.K. لوس	أوف شور	٢٠ الف دولار	-	حسين خليل بشاره
دعم الاستشاري للشرق الاوسط	أوف شور	٢٠ الف دولار	استشارات	يوسف خليل خريش
ديفا ترايدنغ	أوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة	ابراهيم محمد خليل
كتاك انفست	أوف شور	٢٠ الف دولار	استثمارات	هاديا صقال
السليم للاتصالات	أوف شور	٢٠ الف دولار	اتصالات	محمد خير دحدح
التجهيزات والانظمة الميكانيكية	أوف شور	٢٠ الف دولار	تجهيزات ميكانيكية	خليل محمد زين
التيوتد انفست	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمارات	جوزف غبريال طياح
J.K.E.	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	رندلي حبيب ايوب
سنتر فور كوربورت سرفيسز	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استشارات	خليل ابراهيم فواز
وكالات الشرق	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	فيليب نبيل بخعازي
الرؤية المتقدمة للمعلومات	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استشارات	رنا حسن شعيتو
A.S.L.	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	نقل	نبيل فايق خوري
ده سوليوشنز	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	دايفيد جاك انسل
غلوبال ميت	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	مأكولات	سامي وليد دحروج
ستراكتيكو	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	بيغي نعيم ابو جوده
ساجيتير انفست	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار	رانيا سليم نصر
البيادية للتجارة	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ناصر عبد الهادي مقيم
3H اكسپورت	أوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	-	حسن محمد حيدر
ايدج غلوبال	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	-	ناجي اميل بطرس
التين والزيتون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ مقاولات	حسن يوسف حيدر
لا ريسرف	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات	مازن جوزف مسلم
سنتر فور كوربورت للخدمات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	خدمات	خليل محمد فواز
دمر للهندسة والمقاولات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	جان انطون دمر
انفستيا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ مقاولات	نبيل نجيب طرابلسي
ماك انرجي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ زيويت	سامر عبدالله عجمي
سفتت سكاى	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	شفيق وليد الخازن
جي.اي.اس. مانجمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	سياحة/ عقارات	جورج ايليا سكاف
الكو لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	بناء	اسكندر يوسف سلامه
هولند انشورنس غروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	وساطة تأمين	ايليا ميشال حداد
١٩٩٠ كايترينغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	الآن بطرس قاضي
ريمز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ هندسة	هشام محمد ناصر
طبرجا ٥٠	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ عقارات	وديع عادل نصرالله
I.S.S.	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ صناعة	وسام انطوان بزيك
سيفر	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ طباعة	ديالا حسن كساب
جام كونسلت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	جوزف انطونيوس منصور
اشانتني اوتيليتيز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ مياه	جورج جوزف عبود
بيلدينغ مانجمنت سيستم	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ كومبيوتر	جو جرجي حبيب
وايت زون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ مفروشات	ميشال جوزف خوري
سعادة اند ناتور	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	زراعة	الياس عبدالله سعادة
ستيل ريسايلكنغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	حديد	غاندي غازي سوكي
كرويس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	افران/ سياحة	الياس عيسى سابا
ايمو بيليار دو لوفانت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	نزار يوسف يونس
اف اند بي ترايدنغ اند كونتراكتينغ	توصية بسيطة	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ عقارات	فادي ابو حسن
متس لبنان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ناصر موسى غندور
ماجك هوم ترايدنغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	بشارة جابر جابر
يونت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	دوري انطون رزق
روكي بلاست	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/ بلاستيك	روبير يوسف خوري
انابون للعقارات	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	سعيد حسن فوعاني
M.K. ترايدنغ اند ماركتينغ	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	ميشال جورج سلامه
بروبلاس كراييف	تضامن	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	اكرم طانيوس صبرا
الكوبه ١٤١٠	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	حلمي قاسم غنتر
لا كامبان	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	انطوان توفيق كرم
البينة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	حسن يوسف حيدر
بي اي حمرا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	بسام جمال الدين اسعد
لفراج	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	أنيس علي بدر
سيفيشيريا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مطاعم/ فنادق	نسرين ضاهر بدران
هارفست العقارية	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	نجاح ريمون ابي عاصي
دامور ٨٥٠	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	ناظم سعيد احمد
اتحدك	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	انترنت	ابراهيم ريمون شويطي
بعل	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	مروان خليل الصحنائي
مسكن البحيرة	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	جرمان جورج اليمين
اون تايم اي تي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	نعمه حنا ابو زيد

أسس نبيل فايق خوري وقرينته نعيمة وولده الآن ودايان شركة اوف شور برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم اي اس ال وموضوعها النقل. أسندت رئاسة الشركة الى نبيل خوري.

PLATINUM 13 WEST

أسس السادة محمد ياسين رشاد رباح وماجد سموي ومعن عبد الهادي هلال شركة مساهمة لبنانية برأسمال ١٢٠ مليون ل.ل. باسم بلا تينيوم ١٣ ويست وموضوعها العقارات. أسندت رئاسة الشركة الى محمد رباح.

٣ شركات عقارية لناظم سعيد احمد

أسس السيد ناظم سعيد احمد وقرينته ريمما باكر ونجلا فراس والسيد رامي كامل باكر ٣ شركات عقارية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. لكل منها وبرئاسة ناظم احمد. أسماء الشركات: عروم ١٥٠٦، النمرية ١٥٠٧ والديبة ١٤٣.

HOLLAND INSURANCE GROUP

أسس السادة ايليا ميشال حداد وجورج الياس بشير ومروان محمد طويل حماده وأمال شاكر بولس شركة مساهمة لبنانية باسم هولند انشورنس غروب برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. وموضوعها وساطة التأمين. أسندت رئاسة الشركة الى ايليا حداد.

PRIVINVEST INSURANCE BROKERS

أسس السادة بولس يوسف حنكش واكرم اديب صفا واسكندر اديب صفا وشركة برايفنست شركة مساهمة لبنانية برأسمال ١٠٠ مليون ل.ل. باسم برايفنست انشورنس وموضوعها وساطة التأمين. أسندت رئاسة الشركة الى بولس حنكش.

HARVEST REAL ESTATE

أسس السادة نجاح ريمون ابي عاصي وبرنار موريس بريدي وجورج بشارة شقير شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم هارفست ريل استايت اند بروبوتي مانجمنت وموضوعها العقارات. أسندت رئاسة الشركة الى نجاح ابي عاصي.

نقل النفوس...

للدولة حق استملاك اراضي الغير للخير العام، فلماذا التلؤ والخوف في ظل عدم وجود حلول أخرى! الشق الثاني يجب ان يعتمد على انشاء شبكة نقل عام متطورة وحديثة ومدروسة! دون ان ننسك على انفسنا وعلى الناس. فماية «اوتوبيس» بالزائد او بالناقص لا تحل المشكلة.

المطلوب تأمين شبكة نقل منظمة ودقيقة وتطوير ثقافة النقل المشترك عند الناس. وهذا ليس بالامر المستحيل، فكل دول العالم المتطورة تتمتع بشبكات نقل عام مشترك.

فالحل الامثل والوحيد الكفيل بتخفيف الضغط عن الطرقات وخفض نسبة السيارات هو شبكات النقل العام المشترك، فهي خطة سهلة الاعداد والتنفيذ.

ففي العاصمة، يجب ان نعتمد على الحافلات الكبرى او الصغرى، وعلى انشاء شبكة «مترو» تحت او فوق الارض بحسب الحاجة والواقع الجغرافي. فشبكة مواصلات مدروسة مؤلفة من عدد من الخطوط التي تغطي كل

المناطق ضمن بيروت الكبرى كفيلة بتخفيض الضغط على الطرقات وتنقيس الاحتقان بشكل كبير. كما انها تؤمن للمواطنين حرية التحرك من والى معظم المناطق في كافة الاوقات دون حرق الاعصاب على الطرقات.

تطوير النقل المشترك يعتمد ايضا على اعادة تفعيل خطوط سكك الحديد لاعادة وصل المناطق اللبنانية البعيدة ببعضها البعض.

فالقطار يشكل افضل وسيلة لنقل الناس او البضائع على حد سواء. وبما ان الغاية هي اعادة جمع اوصال الوطن، فلا يمكننا ايضا نسيان وسائل النقل البحرية والجوية. فالساحل اللبناني على طوله يتمتع بالعديد من المرافق القادرة على تأمين حركة نقل بحرية للمواطنين بين الساحلين الشمالي والجنوبي.

اما النقل الجوي الداخلي بين الشمال، الجنوب والبقاع، فهو ايضا مشروع قابل للاستثمار كما في معظم دول العالم.

اما الشق الثالث من الخطة، فهو البدء باعتماد اللامركزية الادارية والحكومة الالكترونية.

فلا لزوم بعد اليوم للتنقل بين المناطق لتنفيذ مجموعة من المعاملات الادارية. يجب العمل على تنظيم الادارات الرسمية كي يتمكن المواطنون من انجاز المعاملات الرسمية بالقرب من اماكن سكنهم.

«فالسفر» الى مركز المحافظة او القضاء للحصول على ورقة «حسن سلوك» اضحى امرا مضحكا ومبكيا معا في القرن الحادي والعشرين وزمن الانترنت!

لم يعد مقبولا الاستثمار في خنق اللبنانيين وحجزهم على الطرقات لفترة اطول من ربع عمرهم...

الحلول كلها موجودة، لا ينقصها سوى العزيمة للبدء بتنفيذها واناذا الناس من هذا المستنقع المهلك والمكلف.

فكلفة انشاء كل المشاريع الآتفة الذكر اقل بكثير من التكلفة الحالية التي يتكبدها الاقتصاد اللبناني جراء ازمة ازدحام السير. لا بل على العكس ان انشاء شبكة مواصلات متطورة من حافلات وقطارات وغيرها كفيلة بزيادة معدل النمو بشكل كبير، وبالتالي تساهم بالتخفيف من الازمة الاقتصادية واعادة تفعيل الانتاجية بشكل كبير.

فالطريق هي الحياة.

هذا دون ان ننفل التأثير البيئي الايجابي غير القليل الذي ستضيفه شبكات المواصلات تلك. فمع تراجع وطأة ازدحام السير ستخف انبعاثات الغازات السامة ويصبح الهواء اقل تلوثا ويحافظ على صحة المواطن.

عسى ان يعي المسؤولون ان تنقل الناس بسلامة وسلاسة من منطقة الى اخرى اهم بكثير من نقل نفوسهم لمآرب آنية اخرى... ■



بقلم المهندس زياد زخور

<http://en.WIKIPEDIA/WIKI/WIKI>

لبنان بلد (تعيس) يعيش في ازمات لامتناهية. لا نلبث نعتقد اننا حللنا عقدة معينة، حتى تظهر عقدة اخرى اشد صعوبة في مكان آخر. فالمشاكل السياسية، الاقتصادية والاجتماعية لا تزال تطاردنا جراء استمرار انعدام التخطيط، في ظل استبداد فئة غير كفوءة بالحكم، وخيارات سيئة لشعب لا يدرك دوما مصالحه ولا يعرف المطالبة بتحسين ظروف معيشته وتطوير بلده وتوحيد صفوفه!

فماذا نقول عن مصيبة النقل البري التي تفاقمت في المدة الاخيرة!

فما كان يعرف بأزمة زحمة السير تحول اليوم الى كارثة حقيقية تهدد تطور البلد وحياة الناس.

فالعاصمة بيروت، وضواحيها الثلاث، تكاد تختنق جراء هذا الكم الهائل من السيارات والشاحنات التي تمر على مسالكها من كل حذب وصوب على مدار الساعة.

وهذا امر طبيعي، فبيروت قلب الاقتصاد اللبناني، يشكل قاطنوها مع قاطني ضواحيها اكثر من نصف سكان لبنان، وبالتالي طرقاتها دوما تحت الضغط.

بيد ان هذا الاختناق الذي يحاصرها اضحى خطيرا جدا في الآونة الاخيرة. فالطرقات ما عادت اطلاقا قادرة على تحمل حركة السير الكبيرة.

انه الاختناق الكامل والشامل، مع ما يترتب عليه من اضرار على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي ومن تهديد جدي لحياة الناس ولقمة عيشهم وحياتهم الكريمة.

فمداخل العاصمة تعاني من الاكتظاظ اليومي في كافة الاتجاهات، باستثناء ساعات قليلة في الليل او عند الظهيرة.

عدا ذلك انها «جهنم الحمراء».

وهنا تبرز تساؤلات مشروعة عن مغزى حفنة من المشاريع التي نفذت من شبكة طرقات وجسور! لماذا لم تفعل فعلها ولم تؤد الى تحسين حركة السير؟

من هنا وجب التحقيق والمحاسبة في كيفية اعداد المشاريع وتنفيذها التي لم تأت ثمارها ابدا. فمن المسؤول عن هذا الفشل الذريع وهدر مئات الملايين من الدولارات على حلول غير ذي فائدة؟

فلا بد من المحاسبة وتحديد الاسباب الحقيقية لهذا الفشل!

كما لا بد من الاعتراف ان السبب الرئيسي في استفحال ازدحام السير هو النمو السكاني تحديدا في العاصمة وضواحيها، وعدم التخطيط السليم لمواكبة هذا النمو.

فالوضع ممكن ان يلخص بالتالي: البنى التحتية الموجودة غير قادرة او مؤهلة على الاستمرار في تحمل الضغط الهائل من المركبات الآلية المستخدمة.

نعم ان الاوان لايجاد الحلول السريعة قبل ان يصبح اللبناني مجبرا على هجرة مسكنه او ملازمة مركز عمله او مدرسته لعدم قدرته على التنقل على طرقات تبقى شبه مغلقة او مسدودة!

الحل يتركز على اعداد واعتماد سياسة نقل ذكية وفعالة. والاهم من ذلك... متكاملة. ان لا مجال للاعتماد على المسكنات من الآن وصاعدا! فالوضع لم تعد تحتمل فالمطلوب تنفيذ خطة نقل متكاملة وليس كما درجت العادة.

حفلة ترقيع!!!

الشق الاول من الخطة يجب ان يعتمد على استكمال تطوير البنى التحتية الحالية. فحيث وجب توسيع الطرق يجب ان توسع، وحيث وجب شق طرق جديدة وجب شقها، وحيث وجب انشاء جسر يجب ان ينشأ دون الدخول في التفاصيل اللبنانية السخيفة من «حرد» الجيران او التجار!

فالطرق يجب ان تشق مهما كان الثمن. ولا يحق لحفنة من قصيري النظر تخريب البلد على انقاض مصالح شخصية او تجارية ضيقة. فالقانون اعطى

اطلاق مشروع الاستشفاء لموظفي المصارف بالتعاون مع «ليبانو سويس» و«مدنت»



من اليمين: لوسيان لطيف، جورج حاج ووليد حلاسو



من اليمين: بيار ابو عيسى، عفيف كاملة، اكرم عربي ولوسيان لطيف



من اليمين: غي سعد، مازن الخطيب ومحمد زهر

عقد لقاء موسع في مقر نقابة موظفي المصارف في لبنان، ضم المدير العام لشركة ليبانو سويس لوسيان لطيف والمدير العام لشركة مدنت وليد حلاسو ورئيس واعضاء مجلس ادارة الصندوق التضاعدي لموظفي المصارف ورئيس اتحاد موظفي المصارف جورج حاج.

وجرى خلال اللقاء توقيع اتفاقات تعاون مع كلتا الشركتين لاطلاق مشروع نظام الاستشفاء للمتقاعدين من موظفي المصارف.

والقيت كلمات شرحت وجهة نظر الافرقاء، فأشار حلاسو الى «اهمية المشروع الذي يعتبر خطوة متقدمة في مجال التغطية الاستشفائية للمتقاعدين»، مؤكداً «ان تعاونه مع شركة ليبانو سويس والصندوق سيؤدي الى تحقيق هذا الانجاز المهم». وقال حاج «ان صندوقنا التضاعدي بالتعاون مع ليبانو سويس ومدنت سيسعى الى اقناع ادارات المصارف ان هذا المشروع هو الافضل لموظفي المصارف والافقر لهم. رسالتنا تأمين شيخوخة هادئة ومريحة للمتقاعدين من موظفي المصارف، فتضحياتهم من خلال وجودهم في العمل يفترض ان يقابلها تأمينات اجتماعية بعد بلوغهم سن التقاعد، اولها معالجة اوضاعهم الصحية من دون تسول واستجداء».

من جهته قال لطيف «اذ نفتخر شركتنا بأنها ستكون الشركة الرائدة في دعم مشروع ضمان التقديرات الصحية بعد التقاعد بالشراكة مع صندوقكم الكريم، نتمنى النجاح لهذا المشروع المتقدم والمتميز ببعد النظر والذي من خلال نجاحه ياذن الله سيكون القدوة لازاحة هذا العبء عن كاهل الموظف في لبنان. ونتمنى ان هذه الخطوة الاولى سوف تفتح الباب لخطوات لاحقة في مجال التعاون بين صندوقكم الكريم والقطاع المصرفي وشركتنا».

KIDS REWARDS برنامج الوفاء من بنك عودة

رندة بدير: وسيلة تواصل جديدة تستهدف الاهل والاولاد معا



اطلق بنك عودة، في اطار متابعة الرواج الذي لقيه برنامج الوفاء الناجح AUDI REWARDS الذي قدمه الى زبائنه من حملة بطاقات الائتمان، برنامج الوفاء الاول في لبنان والذي يستهدف الاولاد فقط حتى اسم KIDS REWARDS او جوائز الاولاد.

يقدم الكتيب الخاص لزبائن المصرف فرصة استبدال نقاطهم المجمعة عبر استخدام بطاقات

الائتمان أو بطاقة دفع ٢٤ / ٧ الصادرة عن بنك عودة، مقابل مجموعة واسعة من الهدايا التثقيفية والمسلية يختارونها لأولادهم.

فضلاً عن ذلك، يتيح برنامج الوفاء "Kids Rewards" للأهل إمكانية تنشئة أولادهم على فضيلة العطاء بفضل برنامج التبرع المدرج في قسم خاص من الكتيب. بذلك ينمي الأولاد الحس الإنساني لديهم ويتعودون أكثر على مساعدة الآخرين. كما يمكن لحملة البطاقات استبدال نقاطهم بالمال من أجل التبرع إلى المنظمات غير الحكومية والجمعيات الخيرية الأكثر نشاطاً وتفاعلاً في لبنان.

وفي هذه المناسبة، قالت مديرة الصيرفة الإلكترونية وخدمات البطاقات في البنك رندة بدير «ولدت الفكرة من منطلق معرفتنا بالأهل وباهتمامهم بأولادهم ومدى أهمية أن يؤمنوا لهم الأنشطة والألعاب المسلية والتثقيفية. لهذا السبب صممنا كتيب Kids Rewards حيث يجد الأولاد خمس شخصيات صور متحركة تثير إعجابهم حتماً. فنحن، بإطلاقنا برنامج Kids Rewards، نقدم وسيلة تواصل جديدة نستهدف من خلالها الأهل وأولادهم معاً: فمن جهة، يسرّ الأهل التعامل مع مصرف يساهم في ترفيه أولادهم وتثقيفهم، ومن جهة أخرى يشير الأولاد إلى بنك عودة بأنه البنك الذي يقدم الهدايا والتسليه».

للسنة الرابعة على التوالي

بيت التمويل العربي أفضل مصرف إسلامي في لبنان للعام ٢٠١١

حاز بيت التمويل العربي للسنة الرابعة على التوالي على جائزة GLOBAL FINANCE العالمية، كأفضل مصرف إسلامي في لبنان للعام ٢٠١١، وبخصّة تجاوزت ٦٠ في المئة من سوق الصيرفة الإسلامية في لبنان.

واعتبر المدير العام بالإناوبة نبيل عثمان، ان نيل هذه الجائزة هو دليل المثابرة المتواصلة



نبيل عثمان

بيت التمويل العربي

متخصص بالصيرفة الإسلامية، مع مختلف شرائح المجتمع مقدماً اليهم أحسن الامتيازات وأفضل المبتكرات الجديدة في عالم المال والأعمال، إضافة الى الدور المميز الذي يقوم به البنك، وخصوصاً على صعيد انتشار الصيرفة الإسلامية وتعميم ثقافتها في لبنان.

موريس صحنوي يعدد انجازات الـ BLC القياسية للمساهمين ويبلغهم طلب الحصول على بنك استثماري



هنا مساهمو البنك اللبناني للتجارة BLC وكبار العملاء فيه رئيس مجلس ادارة البنك المدير العام موريس صحنوي وفريق عمله على الإنجازات التي حققوها خلال ثلاث سنوات، أي منذ تسلمه للبنك لغاية نهاية العام ٢٠١٠، وذلك من خلال الأرقام الزاهية التي وردت في الميزانية العامة، وما أعده رئيس البنك السيد صحنوي للسنوات المقبلة، لا سيّما عن عزمه على إنشاء بنك استثماري تابع للبنك

أسوة بما هو جار في المصارف اللبنانية الكبرى، والتي يعمل البنك على اللحاق بها للاصطفاف الى جانبها في مجموعة «الفا» التي تضم ١٢ مصرفاً.

وكان صحنوي قد أوجز في اللقاء السنوي للمساهمين وكبار عملاء الـ (BLC)، النتائج المالية التي حققها في السنوات الأخيرة واعتبرت إنجازاً قياسياً بما يشمل شراء وضم بنك USB القبرصي الذي يعمل ضمن منظومة ومعايير الاتحاد الأوروبي ويدير ١٩ فرعاً تابعاً في جزيرة قبرص، ومن أبرز المعطيات المالية:

– ارتفاع إجمالي ميزانية البنك من ١,٨ مليار دولار في نيسان ٢٠٠٨ الى ٤,٤ مليارات دولار بنهاية شهر آب ٢٠١١، أي بنسبة ٢٤٧٪.

– ارتفاع إجمالي ودائع العملاء (للفترة المحددة ذاتها) من ١,٥ مليار دولار الى ٣,٦ مليارات دولار، أي بنسبة ٢٤١٪.

– ارتفاع إجمالي التسليفات والقروض من ١٩٦ مليون دولار الى ١٥٣١ مليون دولار، أي بنسبة ٧٨٠٪ للفترة المحددة ذاتها.

– ارتفاع الأرباح الصافية بمعدل ٢٧٪ سنوياً، ما زاد العائد على متوسط الأموال الخاصة بمعدل ٥٪ سنوياً لتصل الى نسبة ١٨,١٪ للفترة المحددة ذاتها.

– ارتفاع عدد الفروع التابعة من ٣٥ الى ٥١ فرعاً أي زيادة ١٦ فرعاً.

وأبلغ صحنوي المشاركين بقرب اطلاق البنك الاستثماري التابع لمجموعة BLC BANK بعد الحصول على الرخصة الخاصة من قبل مصرف لبنان المركزي، وهي خطوة مهمة لمد أعمال البنك، وبشكل محترف، الى كل ميادين المهنة المصرفية، وتوازنها خطوات عملية لا تقل أهمية، بينها واحدة ستتم بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) للاستفادة من كيانها وخبرتها في تنفيذ خطة طموحة للتوسع في مجالات التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشكل ركيزة الاقتصاد الوطني.

بنك بيبيلوس يفتتح فرعاً جديداً في المنصورية د. باسيل: ملزمون متطلبات النمو المتوازن والمستدام لمختلف المناطق



من اليمين: توفيق أبو جودة، بطرس عون، الدكتور فرنسوا باسيل، جوزف نصر، جوماننا باسيل شلالا ووهيب قيقانو

افتتح بنك بيبيلوس، تماشياً مع خطته التوسعية، فرعاً جديداً له في المنصورية، بحضور رئيس مجلس إدارة ومدير عام مجموعة بنك بيبيلوس الدكتور فرنسوا باسيل وحشد من فاعليات المنطقة ومندوبي وسائل الإعلام. ويأتي هذا الافتتاح دلالة على التزام المصرف في تعزيز الاقتصاد المحلي، والى الإقتراب قدر المستطاع من الزبائن حيثما يقيمون أو يعملون من أجل تأمين أجود الخدمات والمنتجات لهم وبناء أفضل علاقة شراكة معهم.

وللمناسبة قال باسيل «لا شك في ان اختيارنا المنصورية كموقع جديد لتمرکز مصرفنا في منطقة المتن الشمالي، يعود لما تتمتع به هذه المنطقة عموماً وهذه البلدة بوجه خاص من إمكانات نمو وازدهار عمراني وتجاري وحرفي وصناعي، وما يتميز به أهلها المقيمون والمغتربون من طموح لافت وحيوية اقتصادية، الأمر الذي دفعنا في بنك بيبيلوس الى التحسّس بواجب الوقوف الى جانب هذه المنطقة وأبنائها، بغية العمل على توفير احتياجاتهم التمويلية، ودعم مشاريعهم الاستثمارية، ومواكبة تطلعاتهم المشروعة الى تحسين أوضاعهم المعيشية ورفع مستوى ازدهارهم، أفراداً ومؤسسات. بذلك يكون مصرفنا قد انبرى للاضطلاع بواجبه في التنمية المحلية انطلاقاً من التزامه متطلبات النمو المتوازن والمستدام لمختلف المناطق اللبنانية».

وبافتتاح فرع المنصورية، تصبح شبكة فروع بنك بيبيلوس مؤلفة من ٧٨ فرعاً منتشرة على امتداد الخريطة اللبنانية والعمل جار على افتتاح فروع أخرى في مناطق مختلفة.

مطلوب إنشاء مصرف مركزي لتسليف الفقراء

تعليقاً على اقتراح الفاتيكان إقامة مصرف مركزي عالمي بهدف التصدي للأزمة المالية العالمية، سأل الخبير الاقتصادي د. لويس حبيقة «ماذا سيكون دور هذا المصرف في ظل وجود صندوق النقد الدولي الذي يلعب دوراً مشابهاً للمصرف المركزي؟».

وقال حبيقة «كان من المستحب ان يقترح الفاتيكان تعديل شروط صندوق النقد وتقوية نشاطاته من دون تأسيس مؤسسة مالية جديدة، اما اذا كان لا بد من تقديم الاقتراحات، فمن الأهمية بمكان اقتراح إنشاء مصرف مركزي عالمي لتسليف الفقراء قروضاً صغيرة، ومثل هذا الأمر يحظى بتأييد الكثيرين».

سامي مارون تفرغ عن أسهمه في غازبروم بنك

تفرغ السيد سامي مارون رئيس مجلس إدارة غازبروم بنك انفسه عن أسهمه في البنك حيث استقال وتسلم المدير العام للبنك روبير سرسق مهامه. وتقول معلومات «البيان الاقتصادية» ان الدولة الروسية مالكة البنك أنشأتها في بيروت بهدف الانطلاق نحو دول المنطقة، وهي حالياً في طور التحضير لتنفيذ خطوة التوسع. يذكر ان غازبروم بنك هو ثالث أكبر بنك في الاتحاد السوفياتي.

لإعلاناتكم في عدد «البيان الاقتصادية» الممتاز

تصدر إدارة مجلة «البيان الاقتصادية» عدداً ممتازاً في مطلع العام ٢٠١٢ أسوة بأعدادها الممتازة التي عودنا القارئ على دسامتها ومحتوياتها وعلى دليل رجال الأعمال. لحجز اعلاناتكم في هذا العدد يرجى الاتصال بالعناوين التالية:

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح – بناية رجال – الطابق السادس

هاتف: ٩٦١ ١ ٣٩٦٨٠٥ – فاكس: ٩٦١ ١ ٣٩٦٤١٧

او عبر البريد الالكتروني: info@albayanmagazine.com

الليرة اللبنانية هي عنوان الثقة وأثبتت متانتها الحاكم رياض سلامه: نعمل لإنشاء أسواق مالية حديثة



من اليمين: نخلة خنيسر يسلم درعاً الى حاكم مصرف لبنان رياض سلامة



من اليمين: نخلة خنيسر، ناجي اكو، ايلي شامي، امل صالح، فؤاد ديبو، بديع الخطيب، كارول ساسين، مروان ابو خليل وجو منشيان



من اليمين: جان حنا، اسامة مكداشي، مكرم زكور وعبد الحفيظ منصور



من اليمين: مورييس صحتاوي، سعد الازهري وسليم حبيب



من اليمين: حسن حجيج، عبد الرزاق عاشور، كمال ابي غصن، حبيب حداد وحافظ ابي شاك



من اليمين: طارق خليفة، فادي عسيران، انطوان شمعون، د. نبيل عثمان وانور جمال



من اليسار: سامي صفيير، جوزف فالوغي، لينا مكارم، رجا ابو عسلي وماجدة عبد الخالق



من اليمين: سامر عيتاني، نجيب سمعان، الياس باز، د. مروان بركات، د. فادي خلف وانطوان ديب

كرّمت جمعية الأسواق المالية في لبنان حاكم مصرف لبنان رياض سلامه لمناسبة تسميته رئيساً فخرياً لها، وذلك في غداء أقامته في فندق فينيسيا بحضور حشد من رجال المال والأعمال.

ألقى سلامه بهذه المناسبة كلمة تحدث فيها عن اهتمامات مصرف لبنان المستقبلية ومن أهمها إنشاء أسواق مالية حديثة في لبنان.

وبعد ان تحدث عن قانون تنظيم الأسواق المالية الذي أقرته الحكومة وأقره مجلس النواب، أشار الى ان هذا القانون هو ان تصبح البورصة مؤسسة خاصة ومن الممكن ان يسمح بالتريخيص لأكثر من بورصة.

وأمل سلامه النجاح للأسواق المالية الذي هو بمثابة نجاح للبنان ويضيف لدوره الريادي المصرفي في المنطقة دوراً مالياً بارزاً أيضاً، فيكون باباً لفتح فرص عمل جديدة ولعودة اللبنانيين الذين نجحوا في الخارج لتأسيس فروع لهم في المنطقة التي تكون قد أنشئت للتداول بالأدوات المالية.

وتابع: «لقد مرّت على لبنان ظروف صعبة وهو لا يزال يمر بمراجعات من قبل مؤسسات عالمية لتقييم الإئتمان وقد أدى تصرف هذه المؤسسات الأخيرة الى حد كبير من السلبيات، ولكن، وبما أننا حافظنا على مصداقيتنا وسدّدنا كافة الأموال وبفضل النموذج المصرفي المحافظ الذي اعتمدناه، تجنبت الأسواق في لبنان ردّات الفعل التي حصلت في أوروبا، بل على العكس فقد انخفضت الفوائد وزادت السيولة ونحن ننتظر هذه السنة ارتفاعاً في الودائع بين ٧ و ١٠٪».

وكرّر ان الليرة اللبنانية هي عنوان الثقة وقد أثبتت متانتها من جرّاء ثقة الأسواق، ولدى مصرف لبنان كل الإمكانيات للمحافظة على استقرار سعر صرف الليرة. وأكد ان هذه الثقة هي ركيزة مهمة أدّت الى زيادة في التسليف بنسبة ١٥٪ وهي من أبرز ركائز استقطاب الأموال نحو المصارف اللبنانية.

رياض سلامة: لا استهداف للقطاع المصرفي في لبنان ومصارفنا قادرة على مواجهة التغييرات الحاصلة في الخارج



استضاف مصرف لبنان نحو ١٥٠ استاذاً في مادة الاقتصاد في المدارس الثانوية ضمن ورشة عمل تنشيطية في اطار مشروع تعزيز الثقافة المالية والاقتصادية لدى الشباب اللبناني، بتنظيم معهد الاعداد والتدريب في مصرف لبنان بالتعاون مع معهد باسل فليحان المالي والاقتصادي ووزارة التربية.

وجاء في كلمة لحاكم مصرف لبنان، رياض سلامة القاها خلال افتتاح الورشة «ان المصرف المركزي يقوم بواجبه داخليا من خلال اصدار تعاميم وتوجيهات للمصارف، بفضل انشاء هيئة التحقيق الخاصة التي تكافح تبييض الاموال ومن خلال تواجدها في الخارج منعاً لاي ضرر في اتجاه لبنان، ليس هناك من مخاطر او استهداف للقطاع المصرفي في لبنان». واذ طمأن الى ان المصارف اللبنانية لا تمتلك في الخارج مراكز تعتمد على القروض السيادية ذات المخاطر، وهذا ما جعل مصارفنا - بعدما اجرت اختبارات الضغط، قادرة على مواجهة التغييرات الحاصلة في الخارج ولن تؤثر على عمل المصرف الام في لبنان. اما بالنسبة الى اوروبا فتعاضدنا بتحدد نسب توظيف من الاموال الخاصة في المصارف العاملة في الخارج.

وشدد سلامة في كلمته على ان لبنان غني بقدراته البشرية، ومصرف لبنان يولي اهمية خاصة للتوعية على المواضيع الاقتصادية والنقدية التي هي مهمة للعملة الوطنية، بحيث تعزز الثقة بالنقد الوطني وتحافظ على قدرته الشرائية.

وقال: مع تراجع الدولة خلال العامين الماضيين زادت التسليفات على نحو لافت في الاقتصاد اللبناني بحيث استفاد اللبنانيون في مؤسساتهم، تجارية ام صناعية او تكنولوجية، وايضا من خلال القروض السكنية التي عرفت نمواً غير مسبوق بفضل تحفيزات مصرف لبنان التي حولت الليرة عملة للتسليف وليس للادخار فقط. يبقى ان هناك ترابطاً بين النمو الاقتصادي واستعمال العملة الوطنية، ومع عودة الثقة اصبح اللبنانيون يستعملون الليرة في عملياتهم اليومية، مما سمح لـ «المركزي» ان يكون له سياسات (من خلال تحريك الفوائد) تؤدي الى توجيه التسليفات نحو قطاعات انتاجية، واخرى ذات مردود ايجابي على القطاع الاجتماعي.

سابقة في القطاع المصرفي في لبنان

اتش اس بي سي HSBC عرض على موظفيه تعويضاً اضافياً يعادل رواتب ٤٢ شهراً لمن يوافق على الاستقالة ويحتفظ بفرعي الحمراء والدورة لا غير

لم يعد يخفى على احد ان مصرف اتش اس بي سي HSBC بدأ بتنفيذ استراتيجية جديدة، وتقضي بصرف ٣٠ الف موظف من العاملين لديه في العالم من الخدمة ووقف تقديم خدمات التجزئة RETAIL والتأمين عبر المصارف BANCASSURANCE، وبيع آلاف الفروع من بينها ٤٧٥ فرعاً في الولايات المتحدة الاميركية وحدها، كما قرر بيع عدد من المؤسسات التابعة للمجموعة. ومن شأن تلك التدابير ان تقلص اعباءه الادارية بمبلغ يتراوح بين ٢,٥ و ٣,٥ مليارات دولار اميركي سنوياً.



فرنسوا باسكال ماريكورت
HSBC - لبنان

اما في المنطقة العربية فأخذت ترشح اخبار عن قرار اتخذه البنك بالانسحاب كلياً من عدد من الدول العربية ومن بينها الاردن وسلطنة عمان. اما في لبنان فقرّر البنك اختصار فروع من خمسة الى اثنين لا غير، والفرعان اللذان سوف يحتفظ بهما هما فرع الحمراء وفرع الدورة. وبلغ عدد الموظفين الذين تم صرفهم من الخدمة في لبنان ٢٥ موظفاً حتى الآن.

وقد اكد المدير العام للبنك في لبنان فرنسوا باسكال ماريكورت FRANCOIS PASCAL MARICORT ان المصرف لم يصرف اياً من موظفيه تعسفاً، بل قدم عرضاً مغرياً لمن يقدم استقالته، وقد وافق ٢٥ موظفاً حتى الآن على العرض، وهو يقضي بأن يحصلوا على تعويض اضافي يعادل رواتب ٤٢ شهراً اي ثلاث سنوات ونصف السنة. وهذه هي المرة الاولى التي يبلغ فيها التعويض الاضافي ذلك المستوى.

وينتظر ان يكون ما قدمه بنك SGBL سابقة سوف يتعين على بقية المصارف ان تقتدي به عند تنفيذها قرار التخلص من الفائض من الموظفين بعد ان تم دمج بعض اصول البنك اللبناني الكندي والغاء الترخيص الذي كان يحمله هذا الاخير تحت ضغط الادارة الاميركية.

«اللبناني الفرنسي» يطلق تعاوناً مع UNDP وماستر كارد بطاقة مصرفية بيئية فريدة



من اليمين: ريتا روفال نحاس، شومبي شارب، باسل التل، مورييس اسكندر وميرنا وهبة

اطلق البنك اللبناني الفرنسي، في اطار التزامه تشجيع المشاريع البيئية، وبالتعاون مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي في لبنان (UNDP) و«ماستركارد» بطاقة مصرفية فريدة في السوق اللبنانية هي بطاقة EARTH CARD المصنوعة من مادة صديقة للبيئة.

وللمناسبة، أعلن مدير العلاقات الدولية لدى المصرف مورييس اسكندر: «ان إطلاق هذه البطاقة الفريدة يتماشى مع استراتيجية صديقة للبيئة اعتمدها المصرف وعباً منه للدور الذي يضطلع به من خلال المبادرات التي قد أرساها في اطار تحقيق التنمية المستدامة، إلى جانب خطة عمل طويلة الأمد تشمل خطوات تسويقية وحملات توعية داخل المصرف وخارجه. ومن هذا المنطلق، نحن فخورون بتعاوننا مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي».

من جهة، قال نائب المدير الإقليمي لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي شومبي شارب: «في إطار جهودنا المبذولة لبلوغ أهداف الألفية الثانية للتنمية في لبنان، واقتناعاً منا بدور القطاع الخاص في هذا الصدد، تعاوناً مع البنك اللبناني الفرنسي على مدى خمسة أعوام للعمل معاً على تعزيز الوضع البيئي في لبنان من خلال إشراك المواطنين الذين يريدون أن يسهموا في تحسين بيئة بلادهم».

الموجودات الى ٣٠٥,٥ مليارات درهم والودائع تتجاوز ٢١٥ ملياراً اتمام صفقة استحواذ «الإمارات دبي الوطني» على «مصرف دبي»



ريك بدندر
الرئيس التنفيذي لبنك الإمارات دبي الوطني



الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم
رئيس بنك الإمارات دبي الوطني



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم
حاكم إمارة دبي

الوطني، وستتم مستقبلاً دراسة مدى الحاجة لتنسيق العمليات الإسلامية للبنك عموماً، وفائدتها العملية.

المؤشرات الرئيسية

وبعد الاستحواذ بلغ إجمالي عمليات التمويل الإسلامي لمصرف دبي ١٤,١٥٢ مليار درهم تضاف الى القروض والمنتجات الإسلامية لبنك الإمارات دبي الوطني، البالغة ١٩٣,١٥٦ مليار درهم، ليصل الإجمالي بعد الاستحواذ الى ٢٠٧,٣٠٨ مليارات درهم.

ويصل إجمالي المطلوبات الى ٢٦٨,٧٣٥ مليار درهم، نتيجة لإضافة مطلوبات مصرف دبي البالغة ١٥,٦٦٩ مليار درهم الى مطلوبات الإمارات دبي الوطني البالغة ٢٥٣,٠٦٦ مليار درهم.

وتبلغ ودائع العملاء في مصرف دبي ١٤,٩٢ مليار درهم تضاف الى ودائع العملاء لدى الإمارات دبي الوطني البالغة ٢٠٠,٥١٢ مليار درهم ليصل الإجمالي بعد الاستحواذ الى ٢١٥,٥٤٣ مليار درهم.

وترتفع حقوق المساهمين بعد الاستحواذ الى ٣٦,٧٤٥ مليار درهم، مع إضافة حقوق المساهمين في مصرف دبي البالغة ١,٧٢٥ مليار درهم الى حقوق المساهمين في الإمارات دبي الوطني البالغة ٣٥,٠٢ مليار درهم.

يذكر ان أرباح الإمارات دبي الوطني بلغت في النصف الأول من العام الحالي ٢,١٥٧ مليار درهم، مقابل ١,٥٠٩ مليار درهم للفترة نفسها من العام الماضي بنمو يصل الى ٤٣٪.

تمت صفقة استحواذ «بنك الإمارات دبي الوطني» على «مصرف دبي» بأمر من الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء بصفته حاكماً لإمارة دبي وفي إطار مساعي حكومة الإمارة الرامية الى تعزيز منظومة العمل المصرفي ودعم قدراته.

ونقل بيان صحافي عن الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم، رئيس مجلس إدارة بنك الإمارات دبي الوطني تأكيداً ان هذه الخطوة تعد بمثابة ترجمة عملية لالتزام حكومة دبي الكامل بتطبيق نهج مالي واقتصادي واضح ومتكامل، يساهم في تعزيز القطاع المصرفي المحلي وترسيخ مكانة دولة الإمارات كمركز محوري لصناعة المال في منطقتي الخليج والشرق الأوسط، معرباً عن ثقته في ان قرار الاستحواذ سيأتي ثماره المرجوة خلال فترة زمنية وجيزة، وانه سينعكس ايجاباً على مجمل الأداء المصرفي في الإمارات خلال المرحلة المقبلة.

من جهته قال الرئيس التنفيذي لبنك الإمارات دبي الوطني ريك بدندر ان الاستحواذ على «مصرف دبي» لن يؤثر سلباً في حجم الديون غير المنتجة لدى البنك، مؤكداً ان ميزانية المصرف لا تشكل أكثر من ٧ في المئة من ميزانية الإمارات دبي الوطني وبالتالي فإن تأثيرها محدود.

وأشار الى ان إجمالي عدد الفروع لدى البنك بعد عملية الاستحواذ يصل الى أكثر من ١٥٠ فرعاً، موضحاً أن الملاءة المالية للبنك عند مستويات تمكنه من استيعاب عملية الاستحواذ من دون تأثير جوهري.

وأوضح بدندر الرئيس التنفيذي لبنك الإمارات دبي الوطني ان مصرف دبي سيحتفظ باسمه وسيبقى قائماً كأحد الشركات التابعة لبنك الإمارات دبي

مصرفيون ورجال أعمال يشيدون بقرار الشيخ محمد بن راشد ويعتبرونه استراتيجياً في تحصين القطاع المصرفي ودعم مسيرة الاقتصاد الوطني

سالم الموسى (فالكن سيتي اوف وندرز) :

دعم لمركز الإمارات المالي على المستوى العالمي

علق رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لشركة فالكن سيتي اوف وندرز سالم الموسى على الصفقة بالقول: «ان أمر صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء بصفته حاكم دبي، باستحواذ بنك الإمارات دبي الوطني على مصرف دبي أمر طيب يدعم الاستثمارية والتكامل الطيب بين أطراف العمل المصرفي ويزيدها قوة في إطار الدمج الإيجابي تحقيق المصلحة العامة للاقتصاد».

أضاف «لقد كثرت أعداد البنوك والمصارف العاملة في الدولة، ويلعب الدمج دوراً أساسياً في تقليص أعدادها ضمن مؤسسات مالية أكثر قوة. وبالطبع انه قرار حكيم بغض النظر عن الأسباب التي جاء اتخاذ هذا القرار بناء عليها. إن صاحب السمو أدري وأخبر بمعالم الأمور، ونحن بدورنا نتمنى التوفيق لكلا الطرفين في سبيل دعم مركز دبي المالي خاصة والإمارات عامة على المستوى العالمي».





محمد مصبح النعيمي (مجموعة شركات موارد التمويل)؛

تجعلنا متفائلين باستقرار القطاع المصرفي

أعلن محمد مصبح النعيمي الرئيس التنفيذي لمجموعة شركات موارد التمويل «أن الاقتصاد الوطني قادر على النهوض بثبات واستدامة أقوى مما كان. ونحن بصدد تنفيذ خطط تنموية وتطويرية، لتنويع الاستثمارات ووضع تشريعات تواكب تلك الخطط، وتخدم المستثمرين بصورة لم تسبقنا إليها دول من قبل، لافتاً إلى أن القرارات التي يتخذها صاحب السمو الشيخ

محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، من يوم لآخر في جو يسوده الانضباط والشفافية، تجعلنا متفائلين حيال استقرار القطاع المصرفي، وما القرار الأخير إلا حلقة من سلسلة قرارات سبقتها، وقرارات أخرى نتوقعها كلها تصب في مصلحة وطننا ومواطنينا».

صالح الهاشمي (دار التكافل للتأمين التكافلي)؛

ترسخ مكانة الدولة مركزاً رائداً للتجارة والاقتصاد

على المستويين الإقليمي والدولي

أكد **صالح عبد**

الغفار الهاشمي

العضو المنتدب

لشركة دار التكافل

للتأمين التكافلي «أن

مكتسبات دولتنا

وثقة المستثمرين

ورجال المال

والأعمال فيها وفي

السياسات المتبعة،

يأتي من شفافية ومصداقية قادتنا، وإن قراراتهم تنطوي على عدة معطيات، أنها قرارات قولاً وفعلاً، مؤكداً أنه ما من قرار اتخذ إلا وتم متابعة تنفيذه، والتأكد أنه أتى ثماره، مما يؤكد وبطبيعة الحال أن دولة الإمارات تكتسب مزيداً من ثقة العالم بها، من حسن إدارة قياداتنا لدفة الأمور بحكمة وحكمة متناهيتين، ويبشر بخير وفير، فتلك السياسة ستسمح لنا باستقطاب موجة من الاستثمارات في كل القطاعات مستقبلاً».



هنري عزام (دويتشه بنك - الشرق الأوسط وشمال أفريقيا)؛

الاستحواذ طمأنة للمودعين ومن جهة أخرى يعزز

تحسين الوضع العام للبنك

أكد الدكتور هنري عزام رئيس مجلس إدارة دويتشه بنك في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، «أن صفقات الاستحواذ بصفة عامة من بنك أو مؤسسة كبيرة لأخرى صغيرة خطوة إيجابية، فهي من جهة تمثل عامل طمأنة للمودعين ومن جهة أخرى تعزز تحسين الوضع العام للبنك وتقوي أوضاع القطاع».



Marine & Aviation Insurance



Life & Medical Insurance



Motor Insurance



Fire & General Accidents Insurance

شركة التأمين الوطنية
Al Sagr National Insurance Co.

رمز الحماية
حلول تأمينية
رضى مؤكد

SYMBOL OF PROTECTION
INSURANCE SOLUTIONS
SATISFACTION ASSURED

Head Office: Dubai
P.O. Box 14614, Al Hilal Building, 3rd Floor, Garhoud - U.A.E.
Tel: +971 4 7028500, Fax: +971 4 2821873
Email: asnic@emirates.net.ae, Website: www.alsagrins.ae

Branches:
Bur Dubai ■ Sheikh Zayed ■ Al Ras ■ Sharjah ■ Ajman
Abu Dhabi ■ Ras Al Khaimah ■ Al Ain

محمد الجاسر: جعل تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة رافداً من روافد التمويل في القطاع المصرفي



أهاب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) **محمد الجاسر**، على هامش تدشين مشروع الشركة السعودية للمعلومات الائتمانية -سمة، بالبنوك السعودية العمل على إيجاد إدارات مستقلة تعنى بالقطاع، بحيث يتفرغ موظفون متخصصون في هذا المجال للتعامل مع الشركات المتوسطة والصغيرة.

وعرض لوضع تمويل الشركات فقال «وصل حجم تمويلها الممنوح من المصارف في نهاية الربع الثاني من عام ٢٠١١ الى ما يربو على ٨٠٠ مليار ريال (٢١٣ مليار دولار)، وتمويل

الأفراد بلغ ٢١٧,٥ مليار ريال (٥٨ مليار دولار)، وتمويل القطاع العام الذي بلغ في الفترة نفسها نحو ٢٥٠,٥ مليار ريال (٦٦,٦ مليار دولار) ونسعى اليوم من خلال مشروع (تقييم) الى جعل تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة رافداً من روافد التمويل الى القطاع المصرفي ليحقق أهداف التنمية التي تسعى المملكة لتحقيقها للإقتصاد السعودي».

وأكد **الجاسر** ان قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة ما زال بحاجة الى الكثير من الرعاية وتوفير البيئة المناسبة لتؤدي دورها المطلوب في الإقتصاد، خصوصاً في مجال خلق وتوطين الوظائف، مشيراً الى ان مشروع «سمة» (تقييم) هو الإنطلاقة الحقيقية لتوحيد الجهود لمساعدة هذا القطاع على التغلب على أحد أهم عوائق نموه وهو الحصول على التمويل اللازم.

محافظ المركزي في الكويت: النظام المصرفي الكويتي في وضع جيد جداً لتحمل الصدمات العالمية

طمأن محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ **سالم عبد العزيز الصباح** الى ان النظام المصرفي الكويتي في وضع جيد جداً لتحمل الصدمات العالمية الاستثنائية.

وقال **الصباح** ان البنك المركزي وضع عدداً من المعايير لتعزيز الرقابة على

البنوك المحلية. وأطلق البنك مكتبا للاستقرار المالي في آب (أغسطس).

ودعا كبار صانعي السياسة في الكويت ومن بينهم الشيخ **سالم** الحكومة هذا الصيف لتصحيح الخلل في الإقتصاد المعتمد على النفط وتقليل الهدر في الميزانية.

من جهة أخرى، أبدى **الصباح** قلقه في شأن أزمة الديون في أوروبا وتأثيرها المحتمل في استقرار المصارف الأوروبية.



سالم الصباح

محافظ بنك الكويت المركزي

سحب ترخيص شركة سراج كابيتال دبي

سحبت سلطات دبي للخدمات المالية الترخيص المعطى لشركة سراج كابيتال دبي المحدودة (سراج) وذلك بسبب خرقها لقوانين وقواعد سلطة دبي. وقال **بول كوستر** الرئيس التنفيذي لسلطة دبي للخدمات المالية، ان الشركة اخفقت في الوفاء بالاحتفاظ بمصادر كافية لرأس المال خلال الفترة من تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١٠ حتى تاريخ سحب الترخيص. كما اخفقت في ايجاد النظم والتدابير الرقابية الكافية التي تكفل لها تحديد مصادر رأس المال والرقابة عليها. ووضح **كوستر** ان سلطة دبي للخدمات المالية سحبت الترخيص في ١٨ ايلول (سبتمبر) الماضي، مؤكدا عدم تعرض اي من العملاء لاية خسائر بسبب المخالفات التي وقعت فيها الشركة.

انذار أخير لأصحاب حسابات في HSBC - سويسرا

منحت إدارة الإيرادات والجمارك البريطانية منتصف الشهر الماضي أصحاب ستة آلاف حساب مصرفي سويسري فرصة أخيرة مدتها ٣٠ يوماً لتوضيح موقفهم أمام مسؤولي الضرائب وإلا سيتعرضون لاستجواب قضائي جنائي. ويبدو ان ٥٠٠ شخص ومؤسسة متهمون بالتهرب من دفع التزاماتهم الضريبية عن طريق فتح حسابات في المصارف العاملة في سويسرا وفي مقدمتها بنك HSBC. وفي حال لم يستجب هؤلاء لإدارة الإيرادات والجمارك سيتعرضون لغرامات تصل الى ٢٠٠ في المئة من التزاماتهم الضريبية.

اسرار المصارف العربية

● كشفت مصادر مصرفية عن وجود ارصدة مالية خاصة بالنساء السعوديات مجمدة في البنوك السعودية تقدر بـ ١٩,٣ مليار ريال (١٥,١٤ مليار دولار).

● رغم تخفيض تصنيف البورصة المصرية من BB الى BB- للديون الطويلة الاجل، اقدم متداولون اجانب على شراء الاسهم القيادية وسط زيادة في حجم السيولة بالسوق.

● تصدر محكمة دبي للتمييز حكمها النهائي في دعوى بيت الاستثمار العالمي «غلوبل» ضد بنك ام القيوين الوطني في ١٥ / ١١ / ٢٠١١. وكانت محكمة الاستئناف قد قضت بإلزام البنك بإعادة ٢٥٠ مليون دولار لصالح بيت الاستثمار.

● لا تزال احداث ماسبيرو تؤثر سلبا على اعمال البورصة المصرية، فألى تكبدها ملايين الجنيهات في الاشهر السابقة، تكبدت في الشهر الماضي نحو ٦ مليارات جنيه لتصل خسائرها الى ٣٠٧,٦ مليارات جنيه.

● تدرس الحكومة المصرية مع البنك المركزي المصري تطبيق نظام ضريبي جديد يقضي بإيجاد ضرائب تصاعدية على الارباح التجارية والصناعية حيث يؤمن زيادة الحصيلة الضريبية نحو ٦ مليارات جنيه.

● طالب قانونيون كويتيون بفتح ملف التجاوزات والرشاوي على مستوى القضاء لمعرفة اسباب صدور حكم اميركي بحق احدى الشركات الخليجية (شركة التميمي السعودية) يلزمها بدفع مبلغ ١٣ مليون دولار اميركي بمثابة غرامة لقيامها مع شركتين أخريين بتقديم عمولات للحصول على عقود لوجستية مع الجيش الاميركي.

البنك العربي وسيتي بنك يرتبان قرصاً بقيمة ١٨٠ مليون دولار لمصلحة «الحكمة للصناعات الدوائية»



عبد الحميد شومان
البنك العربي

أعلنت مجموعة الحكمة للصناعات الدوائية مؤخراً عن تعيين كل من البنك العربي وسيتي بنك لقيادة وترتيب قرض تجمع بنكي بقيمة ١٨٠ مليون دولار لمصلحة مجموعة الحكمة للصناعات الدوائية لأغراض تمويل عمليات استحواذ على شركات، بالإضافة إلى تمويل مصاريف رأسمالية متنوعة أخرى للمجموعة. كما جرى تعيين كل من بنك أوروبا العربي والبنك العربي الوطني (لندن) وبنك الكويت الوطني (لندن) كمتعهدى تغطية للتسهيلات.

وستتيح هذه التسهيلات لمجموعة الحكمة التوسع ودخول أسواق جديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. وبالإضافة لتمويل عمليات التوسع لمجموعة الحكمة، سيقوم كل من البنك العربي وسيتي بتقديم الخدمات المصرفية للشركات الجديدة التابعة لمجموعة الحكمة والتي سيتم الاستحواذ عليها، وذلك من خلال شبكات فروعهما الواسعة في المنطقة وحول العالم.

وقال **سميح دروزة**، رئيس مجلس إدارة شركة أدوية الحكمة: «إن علاقتنا مع البنك العربي وسيتي بنك بنيت على أسس متينة، وستحافظ هذه العلاقة المستمرة على قوة موقفنا التمويلي وستتيح لنا القيام بالمزيد من الاستثمارات الإستراتيجية في مجال عملنا».

وفي تعليقه على هذه الخطوة، قال **عبد الحميد شومان**، رئيس مجلس إدارة البنك العربي: «إن ترتيب هذه التسهيلات تؤكد على دور البنك في دعم وتطوير ونمو عملائه على امتداد المناطق المختلفة، وتأتي تأكيداً على مكانة البنك الرائدة عالمياً».

هل تستعمل سوريا الروبل الروسي بدل الدولار مياًلة: سنضيف اليوان والروبل الى جدول الأسعار

رداً على العقوبات التي فرضتها الدول الغربية على سوريا، حذر حاكم المصرف المركزي السوري **أديب مياًلة** عبر قناة «روسيا اليوم» من لجوء المصارف السورية إلى استخدام الروبل الروسي في عملياتها الدولية في حال واصل الاتحاد الأوروبي انزال عقوباته على دمشق، وقال: إذا فرضوا علينا عقوبات جديدة، سنوقف تعاملاتنا باليورو وسنستبدل العملة الأوروبية بالعملة الروسية والعملة الصينية الروبل واليوان، علماً أننا سنضيف العملاتين إلى الجدول اليومي الصادر عن المصرف المركزي السوري الخاص بأسعار العملات الأجنبية.

وقال **مياًلة** أن سوريا على استعداد لإجراء اتصالات مع المصارف الرئيسية الروسية كي يتمكن مودعون معنيون وشركات معنية من فتح حسابات لدى المصارف الروسية.

«الشارقة الإسلامية» يدرس إنشاء أو شراء بنك في تركيا

يدرس بنك الشارقة الإسلامية إنشاء أو شراء بنك في تركيا، وفق ما صرح به نائب الرئيس التنفيذي للبنك **أحمد سعد**. وأوضح **سعد** في حديث صحافي إلى أن البنك لا ينوي إصدار صكوك على المدى القريب.

رفع رأسمال البنك الأهلي الأردني إلى ١٥٠ مليون دينار

صادفت الهيئة العامة للبنك الأهلي الأردني على توصيات مجلس الإدارة برفع رأسمال البنك إلى ١٥٠ مليون دينار من خلال الإكتتاب الخاص لمساهمي البنك كل حسب نسبة مساهمته وبقيمة اسمية دينار واحد لكل سهم.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك الدكتور **رجائي المعشر** أن توصيات المجلس للهيئة العامة برفع رأس مال البنك إلى



د. رجائي المعشر
البنك الأهلي الأردني

١٥٠ مليون دينار جاءت بعد دراسة مستفيضة استندت إلى دراسة علمية متوافقة مع القوانين والتشريعات والأنظمة التي تحكم عمل البنك، مشيراً إلى أن الهدف من هذا القرار هو تمكين البنك من تلبية متطلبات كفاية رأس المال ومواصلة التوسع والنمو.

«بيتك» يربح ٦,٥ ملايين دولار في عملية تخارج من صندوق آسيا-٢ العقاري



عبد الناصر الصبيح
بيتك

حقق بيت التمويل الكويتي «بيتك» ربحاً قدره ٦,٥ ملايين دولار أميركي (١,٨ مليون دينار) نتيجة عملية التخارج من صندوق آسيا-٢ المرحلة الثانية بعائد داخلي وصل إلى ١٥,٨ في المئة سنوياً.

ونوه مساعد المدير العام لقطاع الاستثمار في «بيتك» **عبد الناصر الصبيح** بالربح المحقق، مؤكداً الجدوى في استثمارات آسيا-٢ لتطوير أحد أكبر المشاريع العقارية في ماليزيا وهو مشروع «بافليون-٢».

وقال أن «بيتك» يواصل دراسة العديد من الفرص الاستثمارية في أسواق مختلفة، بعد متابعة دقيقة لتطوراتها خلال الفترة الماضية بما يعزز من التواجد في الأسواق الدولية وتحقيق العالمية.

من جهته قال مدير إدارة العقار الدولي في بيتك **علي عثمان الغنام** أن «بيتك» كان قد شارك بمبلغ ١٣٥ مليون دولار في عملية إدارة وتطوير مشروع «بافليون-١» الذي تبلغ قيمته الإجمالية ١,٣ مليار دولار ضمن توجهه لتعزيز أنشطته وتنويع استثماراته في السوق الماليزي الواعد.

عرض بورصة لندن للمعادن للبيع بمليار جنيه

ما ان اعلنت بورصة لندن للمعادن عن بحثها عن مشتر لها، حتى تحالفت بورصة سنغافورة مع البورصة الرئيسية في لندن للتقدم بعرض مشترك لشراؤها، مع علمها بأن بورصة لندن للمعادن هي الأكبر في العالم وتبلغ قيمتها مليار جنيه ١,٥٧ مليار دولار.

وقد عين التحالف السنغافوري الانكليزي بنكاً دولياً لتقديم المشورة بشأن العرض، حيث يتوقع أن تكون المنافسة على شراء هذه البورصة قوية جداً.



«كيو انفست» يحوز جائزة افضل بنك استثماري ناشئ

شهاد شهباز: ملتزمون بتوفير الحلول المالية المبتكرة

حاز كيو انفست Q INVEST البنك الاستثماري الرائد في قطر بالجائزة العالمية «افضل بنك استثماري ناشئ» منحتة اياها غلوبال فايننس، وذلك خلال حفل جوائز خاص اقيم في ٢٦ ايلول (سبتمبر) الماضي في نادي الصحافة الوطني في واشنطن دي سي على هامش اللقاءات السنوية لمجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. ويمنح محررو غلوبال فايننس الجائزة بعد التشاور مع خبراء مصرفيين مرموقين، وذلك بالنظر الى حصة السوق وعدد وحجم الصفقات التي يجريها البنك، بالإضافة الى الخدمة والاستشارات والقدرات وشبكة التوزيع والجهود المبذولة للتعامل مع ظروف السوق والابتكار والتسعير، واداء الاكتتاب وسمعة السوق. وللمناسبة قال جوزيف جيارابوتو ناشر غلوبال فايننس «تغيرت صناعة الاعمال المصرفية الاستثمارية نتيجة الازمة المالية وكانت افضل المؤسسات تلك التي اعتمدت في اعمالها على حاجة العملاء».

من جهته قال الرئيس التنفيذي لكيو انفست شهاد شهباز «يسر كيو انفست الحصول على هذا التقدير من غلوبال فايننس وفوزه بجائزة افضل بنك استثماري ناشئ، الى جانب حصوله على جائزة افضل بنك استثماري في قطر. اود ان اؤكد التزامنا بتوفير الحلول المالية المبتكرة التي تقدم منتجات وخدمات عالية الجودة للعملاء، والتي تشمل الاستشارات والتمويل والنشاطات الاستثمارية. وهذه الجائزة انجاز مهم وكبير لفريق العمل الموهوب والمتفاني في كيو انفست، وتظهر تقدمنا في السنوات القليلة الماضية، لنؤسس قاعدة صلبة لمزيد من النمو في المستقبل».

QNB تناقش امكانية شراء حصة مسيطرة

في بنك دينيز

أعلنت مجموعة بنك قطر الوطني QNB عن الدخول في مناقشات لدراسة امكانية الاستحواذ على نسبة مسيطرة في بنك دينيز ومقره الرئيسي في تركيا. وأشارت المجموعة في بيان الى ان هذه المشاورات ما زالت في المراحل الأولى وان نجاحها يعتمد بصورة رئيسية على مدى تناسب أعمال بنك دينيز مع خطط مجموعة QNB الاستراتيجية للتوسع الخارجي، والى إمكانية الاتفاق على سعر مناسب لعملية الاستحواذ يتوافق مع المركز المالي للبنك ونتائج أعماله.

رئيس مجموعة بنك بروة طالب بتوفير

الراحة والتميز لعملاء المصارف الإسلامية

طالب رئيس مجلس ادارة مجموعة بنك بروة الشيخ محمد بن حمد آل ثاني خلال كلمة القاها في مؤتمر الدوحة الثاني للمال الاسلامي، المصارف الاسلامية بأن تضع نصب اعينها توفير الراحة والتميز لعملائها، وانه من غير المقبول ان تكون خدمة العملاء الضعيفة ثمن يدفعه العميل مقابل الالتزام بالتعاملات المصرفية الشرعية، مشيرا الى انه حين ننظر الى المؤسسات الرائدة على مستوى العالم نجدها تتشارك قيما واحدة، وهي انها تقدم خدمات ممتازة وتؤسس علامات تجارية بارزة وتلتزم بأخلاقيات محددة وتوازن بين الامان والنتائج المالية في بحثها المستمر عن اداء مستدام وتقدم فرصا مهنية طويلة الامد ومستقرة.

المرکز الرئيسي: ٣١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة
تليفون: ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠٦٨٦ - فاكس: ٣٣٣٥٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١
www.sci-egypt.com sciit@tedata.net.eg

كابيتال بنك يوقع اتفاقية تمويل بقيمة ٧ ملايين دولار مع الوكالة الفرنسية للتنمية لتمويل مشروعات صديقة البيئة

وقع كابيتال بنك اتفاقية تمويل مع الوكالة الفرنسية للتنمية يتم بموجبها منح كابيتال بنك (الأردن) تمويلاً بمبلغ ٧ ملايين دولار قابلاً للزيادة ليصل بمجمعه إلى ٥٣ مليون دولار، لتمويل مشروعات صديقة البيئة والتي سيتم تمويلها من قبل البنك.

ووقع الاتفاقية عن البنك رئيس مجلس إدارة كابيتال بنك باسم خليل السالم وعن الوكالة مدير الوكالة الفرنسية في الأردن هيرفي بریتون، بحضور وزير التخطيط والتعاون الدولي جعفر حسان

ورئيس الديوان الملكي السابق ناصر اللوزي ووزير البيئة الأسبق خالد الإيراني ووزير السياحة والآثار السابق سوزان عفانة ونخبة من الإعلاميين.

وأوضح رئيس إدارة مجلس كابيتال بنك باسم خليل السالم «تهدف الاتفاقية إلى توفير قروض مدعومة وطويلة الأجل لتمويل المشروعات الصديقة للبيئة والتي تركز على ثلاثة محاور: الطاقة المتجددة، توفير الطاقة المستهلكة، وتخفيض نسبة التلوث البيئي».

ولأشار السالم إلى «أن القطاع المصرفي الأردني يؤدي دوراً محورياً في دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال توفير التمويل اللازم للمشروعات والمستثمرين المحليين، ما يعزز الجاذبية الاستثمارية للمملكة، وذلك من خلال منح القروض والتسهيلات الائتمانية لعملائنا وبأسعار فائدة مناسبة وذلك لمساعدتهم في تمويل مشاريعهم».

وقال «أن المشاريع البيئية في الأردن بدأت تأخذ المزيد من الاهتمام والوعي خلال السنوات القليلة الماضية، مما جعلها واحدة من القطاعات الواعدة والتي ستسهم في تعزيز الاقتصاد الوطني وفي الحفاظ على البيئة».

من جهته أشاد مدير الوكالة الفرنسية في الأردن هيرفي بریتون بدور كابيتال بنك في دعم المشاريع التي تخدم البيئة، وأن إبرام هذه الاتفاقية مع كابيتال بنك في الأردن تأتي في إطار تحقيق أهداف الوكالة الفرنسية من خلال توفير الأموال اللازمة للبنوك والمؤسسات المالية، وتشجيع التوجه إلى تمويل المشاريع التي تخدم البيئة.



باسم خليل السالم
كابيتال بنك

«موارد» تعتزم بيع منتجات إسلامية إلى ٨ مصارف



محمد النعيمي
موارد للتمويل

كشف رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لشركة موارد للتمويل، محمد علي مصبح النعيمي، عن مفاوضات في مراحلها النهائية، تجري مع ثمانية مصارف إماراتية وخليجية، لبيع منتجات إسلامية مدروسة وجاهزة للتطبيق الفوري، ومعتمدة من مجلس الفتوى.

وقال إن شركة إي. إف. إس التي تقدم حلول تمويل

إسلامية، وتم تأسيسها مطلع عام ٢٠١١ بدأت أعمالها فعلياً في النصف الثاني من العام الجاري، وطرح منتجات إسلامية للبيع، متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ومعتمدة من مجلس الفتوى، مشيراً إلى أنه يمكن للمصارف التجارية أو الإسلامية الاستفادة منها، وتطبيقها من دون الحاجة إلى تجربتها.

وأضاف أن المنتجات تناسب كذلك المصارف التقليدية الراغبة في فتح نوافذ إسلامية أو مصارف إسلامية لا تتوافر لديها هذه المنتجات، لافتاً إلى أن الشركة تمتلك حالياً ٢٤ منتجاً إسلامياً جاهزاً للتطبيق، وتعمل على تطوير بين تسعة و ١٠ منتجات أخرى جديدة، ينتظر طرحها في الربع الأول من العام المقبل.

وأكد النعيمي أن المنتجات التي تعرضها الشركة للبيع، منها ما يناسب إقراض التجزئة أو الأفراد، وآخر مخصص لتمويل المشروعات خصوصاً الصغيرة والمتوسطة.

يذكر أن موارد للتمويل شركة مساهمة خاصة تم تأسيسها في تشرين الأول (أكتوبر) من عام ٢٠٠٦ في دبي، برأسمال بلغ مليار درهم مدفوعاً بالكامل، بهدف تطوير رؤية جديدة في قطاع التمويل الإسلامي وطرحها للأفراد والمؤسسات على المستوى الإقليمي.

يوسع خدماته إلى الخليج الغربي

IBQ يفتتح فرعاً جديداً في «لاغونا مول»

أعلن بنك قطر الدولي IBQ افتتاح فرع جديد في «لاغونا مول» الذي يعد أحدث وجهة للتسوق في قطر ويتميز بموقعه الإستراتيجي في قلب مدينة «لوسيل». ويوفر الفرع خدمات متميزة للأفراد تتلاءم مع متطلبات الحياة العصرية.

وبافتتاح هذا الفرع الجديد سيستطيع IBQ توفير محفظة خدماته المصرفية المتخصصة لتلبية متطلبات المقيمين في بوابة مدينة «لوسيل» بالإضافة إلى المقيمين في الخليج الغربي في الدوحة، ولؤلؤة قطر، ومجمع لاغونا السكني في الخليج الغربي.

وسيوفر فرع IBQ الجديد في «لاغونا مول» ساعات عمل مرنة، ومجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات بما في ذلك إدارة الحسابات وفتح الحسابات وخدمات التمويل وحسابات النخبة. وسيضم الفرع أيضاً جهاز صراف آلي يعمل على مدار الساعة يوفر للعملاء خدمتي السحب والإيداع، هذا بالإضافة إلى مجموعة استثنائية من المنتجات الخاصة بالبنك مثل البطاقات الائتمانية والقروض التنافسية.

وللمناسبة، قال فيليب كينج مدير الخدمات المصرفية للأفراد في IBQ: «يؤكد فرع IBQ الجديد في لاغونا مول التزام البنك بتوفير تجربة مصرفية متميزة وحلول فائقة من خلال تأمين منصة خدمات متكاملة للأفراد متاحة بشكل مرّن ومريح للعديد من المجتمعات داخل قطر».

وقد حقق IBQ نمواً كبيراً خلال عام ٢٠١٠ حيث بلغت أرباحه الصافية ٤٥٨ مليون ريال قطري محققاً زيادة بمعدل ٣٤ في المئة مقارنة مع عام ٢٠٠٩. كما شهد البنك زيادة بمعدل ٢٧ في المئة في الدخل التشغيلي السنوي ما يعادل ٨٥٣ مليون ريال قطري مقارنة مع ٦٧٠ مليوناً في عام ٢٠٠٩.

حجم الصيرفة الإسلامية

تربليون دولار

اقترح الأمين العام للاتحاد العالمي للعلماء المسلمين علي محي الدين القره داغي على المشاركين في مؤتمر الدوحة الثاني للمال الإسلامي، أن يطرح الإقتصاد الإسلامي القائم على الإقتصاد العيني كحلٍّ للأزمات النقدية المتتالية التي يشهدها العالم.

وتوقع المشاركون في المؤتمر أن يصل حجم أصول الصيرفة الإسلامية في العالم إلى ١,٥ تريليون دولار في سنة ٢٠١٣، علماً أنه يساوي اليوم تريليون دولار.

بنك الخليج ينطلق باستراتيجية خاصة للسنوات المقبلة ميشال العقاد: تركيز على بناء الثقة والعودة الى الربحية



شرع فريق الإدارة العليا لبنك الخليج في وضع استراتيجية البنك للسنوات الأربع المقبلة حتى سنة ٢٠١٥.

وقدم رئيس المدراء العامين والرئيس التنفيذي للبنك ميشال العقاد تقييماً لآخر المستجدات في ما يتعلق بالخطة المكونة من أربع مراحل.

وقال **العقاد**: «منذ عام ٢٠٠٩ ونحن نركز في خطتنا على بناء الثقة والعودة الى الربحية بأسرع ما يمكن. وباستعراض ما

تم خلال تلك الفترة. أؤكد أننا أحرزنا تقدماً ملموساً نحو تحقيق تلك الأهداف».

وأضاف: «استطلعنا خلال السنتين الماضيتين تعزيز وضع البنك، فقد تمكننا من تقوية الميزانية العمومية لمصرفنا بصورة ملحوظة، وقطعنا شوطاً بعيداً في سبيل حل المشكلات الموروثة، وحققنا نتائج مرضية من خلال إعادة التركيز على أعمالنا الأساسية في مجالي الخدمات المصرفية الشخصية والخدمات المصرفية للشركات، بالإضافة الى التحسن الواضح في الخدمة المقدمة للعملاء».

واستطرد **العقاد**: «إن نتائج النصف الأول من العام الحالي ٢٠١١ تعد استمراراً للتقدم الذي استطلعنا تحقيقه في العام الماضي، مع مزيد من التحسن في الأرباح من الأعمال المصرفية الأساسية، قبل استقطاع البنوك الاستثنائية البالغة ٥٠ مليون دينار كويتي. وتأتي تلك النتائج تعبيراً عن الجهود المتواصلة التي بذلها جميع موظفي البنك نحو التميز في الخدمة المقدمة، مع التركيز على مهارتنا الأساسية. والأهم من ذلك أننا شهدنا زيادة في الأموال المودعة لدى مصرفنا من قبل العملاء، ما يشير الى مدى النجاح الذي حققناه في سعيينا نحو استعادة ثقة عملائنا والتوسع في قاعدة العملاء».

٤,٤٧٣ ملايين ريال أرباح الأهلي التجاري في ٩ أشهر

أعلن البنك الأهلي التجاري السعودي NCB عن تحقيق أرباح صافية خلال التسعة أشهر من عام ٢٠١١ بلغت ٤,٤٧٣ ملايين ريال مقابل ٣,٤٦٨ ملايين ريال خلال الفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٢٩,٠ في المئة.



عبدالله سالم باحمدان
NCB

وقال رئيس مجلس الإدارة الشيخ **عبدالله**

سالم باحمدان أن موجودات البنك شهدت نمواً ملحوظاً حيث بلغت ٣٠٧ مليارات ريال مقابل ٢٧١ ملياراً في نهاية الفترة المماثلة من العام السابق، وذلك بارتفاع قدره ١٣,٢ في المئة. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين ٣٤,٧ مليار ريال مقابل ٣٢,٥ ملياراً في نهاية الفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٦,٦ في المئة.

ونمت محفظة القروض والسلف لتبلغ ١٣٠ ملياراً مقابل ١٢٣ مليار ريال في نهاية الفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٥,٩ في المئة. وبلغت ودائع العملاء ٢٤٣ مليار ريال مقابل ٢١٥ ملياراً في نهاية الفترة المماثلة من العام السابق بارتفاع قدره ١٣,٠ في المئة. واختتم **باحمدان** حديثه بالإعراب عن شكره وتقديره لعملاء البنك ومساهمييه الذين وضعوا ثقتهم في البنك ومجلس إدارته ومنسوبيه على ما قدموه من جهد ودعم متواصلين لتحقيق هذه النتائج.

وفق مبدأ الاجارة ومضمونة بأصول اسلامية

كريدي اغريكول يدرس اصدار سندات اسلامية

اعلن العضو المنتدب ورئيس الانشطة المصرفية الاسلامية في بنك كريدي اغريكول CREDIT AGRICOLE الفرنسي **سيمون ايدل**، ان البنك يدرس اصدار سندات اسلامية (صكوك) او اطلاق برنامج صكوك واسع النطاق قد يؤدي الى اصدارات عدة، وذلك في اطار مساعي البنوك الاوروبية لتنوع مصادر تمويلها.

واوضح **ايدل** ان البنك لم يحدد اطاراً زمنياً لاصدار الصكوك وانه يدرس المناخ الحالي ومزايا الاصدار لمرة واحدة، مقارنة ببرنامج صكوك كبير. وقال «اذا اصدر كريدي اغريكول صكوكاً فإنها ستكون بهيكل الاجارة وستكون مضمونة بأصول اسلامية حقيقية».

خطة لرفع رأسمال البنوك الأوروبية

أعدت الهيئة المصرفية الأوروبية خطاً لوضع حد أعلى لرأس المال لإعادة رسملة البنوك اجبارياً اذا أخفقت في الوصول الى المستوى الجديد من رأس المال الأساسي.

وبحسب الخطة يجب ان تزيد البنوك نسب رأسمالها الأساسي من المستوى الأول، وهو المعيار الرئيسي للملاءة المالية، الى ٩٪ أي أعلى بكثير عن التوقعات الحالية.

وفي حال أخفقت البنوك في القيام بذلك بعد فترة تراوح بين ستة الى تسعة أشهر، ستعرض الى عمليات إعادة رسملة حكومية برعاية صندوق إنقاذ منطقة اليورو.

«دويتشه بنك» يشطب ٣٠٠ مليون دولار من ديون اليونان

ويقرر صرف ٥٠٠ موظف خلال ٢٠١١



جوزف اكرمان

رئيس دويتشه بنك الالمانى

لانه البنك الالمانى الاكبر في بلاده، «دويتشه بنك» لم يستطع تحقيق الارباح المستهدفة اي حوالى ١٠ مليارات يورو (١٣,٢ مليار دولار) كما في كل سنة، اعلن عن عزمه على تسريح ٥٠٠ عامل في اعقاب الاضطرابات التي تشهدها بعض الاسواق المالية العالمية.

وخلال كلمة لرئيسه **جوزف اكرمان** قال انه يعترف ايضا

شطب ٢٥٠ مليون يورو (٣٣٠ مليون دولار) من ديون اليونان السيادية في الربع الثالث اي خلال هذا العام.

واوضح **اكرمان** «لكن اشتداد ازمة الديون السيادية الاوروبية ادى الى حالة غموض مستدامة بين المشاركين في السوق خلال الربع الثالث، وبالتالي خفض كبير في حجم التشغيل والعائدات». وقال ايضا ان ذلك اضر بشكل خاص بعمليات البنك المصرفية للشركات وقطاع الوراق المالية. وقد شهد البنك تباطؤاً في عملياته المصرفية الاستثمارية.

البنك العربي يحصد سبع جوائز في واشنطن دينا شومان: دليل ملموس على الجهود الحثيثة ضمن قطاعات أعمالنا المصرفية



دينا شومان تتسلم الجوائز

تم تكريم البنك العربي في حفل لتوزيع الجوائز في العاصمة الأميركية واشنطن، والذي جرى على هامش اجتماعات صندوق النقد الدولي والمعهد الدولي للتمويل التي عُقدت مؤخراً، حيث حصد البنك سبع جوائز مقدمة من مجلة غلوبال فاينانس المتخصصة في الشؤون المالية دولياً.

وشملت الجوائز التي حصل عليها البنك العربي أفضل ممول تجاري في الشرق الأوسط والأردن واليمن، وأفضل بنك في الأردن واليمن، وأفضل مقدم لخدمات تداول العملات الأجنبية في الأردن، بالإضافة إلى جائزة أفضل بنك استثماري في الأردن.

وتسلمت الأنسة دينا شومان، نائبة الرئيس التنفيذي – Branding في البنك العربي، الجوائز عن البنك وقالت: «تعكس هذه الجوائز مكانة البنك الرائدة على المستوى المحلي والعالمي، وهي دليل ملموس على الجهود الحثيثة التي نبذلها ضمن كافة قطاعات أعمالنا المصرفية. كما تؤكد هذه الجوائز على متانة الإستراتيجيات المصرفية التي يتبناها البنك وعلى السمعة المرموقة التي تميزه في الأردن ومنطقة الشرق الأوسط». وقد استعان محررو مجلة غلوبال فاينانس بمؤشرات محددة بالإضافة إلى خبرات المحللين ومدراء تنفيذيين، بالإضافة إلى استشاريين مصرفيين من أجل اختيار الفائزين بهذه الجوائز. والجدير بالذكر أيضاً أن البنك العربي تلقى جوائز أخرى عديدة هذا العام، من بينها جائزة أفضل بنك في الأردن من مجلة يوروموني.

«الأهلي المتحد» ينال الجائزة السنوية المتميزة

في عمليات التحويل المباشرة

حصل البنك الأهلي المتحد في الكويت على الجائزة السنوية المتميزة في عمليات التحويل المباشرة، وذلك لأدائه المتميز في سرعة عمليات التحويل التجارية والمالية لعملة اليورو، وتطبيقه للمعايير المستحدثة في عمليات السويفت. وللمناسبة قال نائب الرئيس التنفيذي للمخاطر المالية وتكنولوجيا المعلومات والعمليات في البنك أحمد ذو الفقار «فضلاً عن تأكيد تطبيق أعلى المعايير الدولية في عمليات التحويل اليومية لدينا، تعترف الجائزة بالعمل الشاق الذي أدى إلى هذا الإنجاز الرائع».

مؤتمر صحافي للرئيس التنفيذي لبنك الدوحة سيتارامان: حصلنا على ترخيص بفرع جديد وخصصنا ٥٠٠ مليون درهم لتمويل الشركات

عقد الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة ر. سيتارامان مؤتمراً صحافياً بحضور زياد الحبتور أعلن خلاله حصول البنك على موافقة مصرف الإمارات المركزي لافتتاح فرع جديد لبنك الدوحة في أبوظبي. وقال ان الافتتاح سيكون قبل نهاية شهر آذار (مارس) عام ٢٠١٢.



من اليمين: ر. سيتارامان وزياد الحبتور
خلال المؤتمر الصحفي

وقال سيتارامان ان الفرع الجديد سيقدّم الخدمات المصرفية المختلفة للأفراد وللقطاع التجاري.

وقال ان البنك الذي يعد أكبر بنك تجاري خاص في قطر، سي طرح حزمة خاصة من المبادرات المخصصة لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الإمارات، انطلاقاً من أهميتها المتزايدة في تطوير الإقتصاد. مضيفاً انه تقرر تخصيص ٥٠٠ مليون درهم لتمويل تلك الشركات التي تمثل ٩٠٪ من الشركات العاملة في الدولة، و يبلغ حجم عائداتها ٢٥٠ مليون درهم كحد أقصى.

وأكد ان بنك الدوحة يضع السوق الإماراتية نصب عينيه، لذلك يحرص على طرح منتجات جديدة وتوفير أحدث القنوات والخدمات المصرفية للمعاملين معه في الدولة، خصوصاً ان النمو المتوقع للناجح المحلي الإجمالي في دولة قطر، والذي يأتي من أعلى معدلات النمو عالمياً، سيشجع المزيد من رجال الأعمال والشركات الإماراتية على العمل هناك والتعامل مع بنك الدوحة، لافتاً الى ان البنك يعمل في ١٢ دولة تمثل أهم مراكز الأعمال في العالم، منها أميركا والصين وسنغافورة وبريطانيا وألمانيا وتركيا.

وقال ان الحد الأقصى للتمويل بالنسبة للشركة الواحدة يمكن ان يصل الى خمسة ملايين درهم، ويمكن ان يزيد وفقاً للتطورات الاقتصادية في المستقبل.

بنك الشارقة يفوز بجائزة نظام المعالجة المباشرة



أعلن «بنك الشارقة» عن منحه جائزة «نظام المعالجة المباشرة» (STP) من «كومرتس بنك» للسنة الثانية على التوالي، حيث نال البنك هذه الجائزة المرموقة تقديراً لتمييز نظامه الخاص بالمعالجة المباشرة وأدائه المتفوق

خلال استلام الجائزة

في مجال تحويل الأموال بين المؤسسات المالية والتجارية باليورو.

وقد حاز بنك الشارقة على نسبة غير مسبوقة تبلغ ٩٥٪ على صعيد نظام المعالجة المباشرة، مما يعكس المعايير والإمكانيات العالية التي يتمتع بها في هذا المجال. كما سلطت الجائزة الضوء على منظومة الدفع الداخلية المتقدمة التي يمتاز بها البنك. ويمتاز بنك الشارقة بحضوره القوي في قطاع التمويل التجاري والعمليات المصرفية التجارية، ويعزى تكريمه هذا الى تميزه التشغيلي ضمن هذا المجال، اذ تعتبر دقة التعاملات أحد المعايير الرئيسية التي يستند اليها «كومرتس بنك» في اختياره الفائزين بالجائزة.

تستحوذ على ٦٠ في المئة من شركة مجموعة التوفيق المالية البركة المصرفية تتوسع في السوق السعودية



عدنان أحمد يوسف
مجموعة البركة المصرفية

أعلنت مجموعة البركة المصرفية ش.م.ب (ABG)، المجموعة المصرفية الإسلامية التي تتخذ من مملكة البحرين مقراً لها، عن استحواذها على ٦٠ في المئة من الأسهم المصدرة لشركة مجموعة التوفيق المالية عن طريق وحدتها المصرفية في البحرين، بنك البركة الإسلامي «البحرين». وفي هذا السياق، قال

الأستاذ عدنان أحمد يوسف عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية: «إن الاستحواذ على شركة مجموعة التوفيق المالية في السعودية خطوة ممتازة تجسد استراتيجية المجموعة للدخول إلى الأسواق الإقليمية الرئيسية، وباعتبار أن اقتصاد المملكة العربية السعودية هو أكبر اقتصاد عربي، ويمتلك أساسيات قوية وبيئة مالية واستثمارية مستقرة، مما يوفر لنا فرص أعمال واستثمار عظيمة. إن الإجراءات لإتمام الاستحواذ هي حالياً قيد التنفيذ». من جهته قال محمد عيسى المطاوعة عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك البركة الإسلامي «أن استحواذ بنك البركة البحرين على شركة مجموعة التوفيق المالية يمثل خطوة استراتيجية ممتازة لنا لمواصلة تعزيز وجودنا في المنطقة، ويمنحنا مجالات إضافية لتنويع قاعدة منتجاتنا وعملياتنا. ونحن نتوقع أن نستمد قوة كبيرة من عملياتنا في المملكة العربية السعودية، مما سوف يساهم في تحسين عوائد وقاعدة موجودات وعملاء بنك البركة الإسلامي».

اعتقال ستة مسؤولين في المصرف التجاري العراقي

اعتقلت السلطات العراقية ستة من كبار موظفي «المصرف التجاري العراقي» على خلفية ملفات فساد اعدتها «هيئة النزاهة». وكانت السلطات المالية العراقية قد اقالته المدير التنفيذي السابق للبنك حسين الازري وعينت مكانه حمدي الجاف. وتبين ان البنك المذكور كان متخصصا بالتعاملات التجارية الخارجية للعراق وهو يعمل منذ عام ٢٠٠٣ بمعزل عن عمل المصرف المركزي الحكومي، وكانت اعماله يشوبها غموض كبير وعمليات فساد ضخمة ومنح قروض بدون ضمانات.

زادت موجودات T-BANK التركي ٣,٤ مرات الحصة الأكبر فيه للبحر المتوسط والعربي

ارتفع مؤخراً رأسمال T-BANK التركي إلى ٣٠٠ مليون ليرة تركية وهي زيادة قياسية يسجلها هذا البنك المتخصص في تقديم الخدمات للشركات وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. وكانت زيادة رأسماله ١٣٠ مليون ليرة تركية ليصل إلى ٣٠٠ مليون، قد دفعت بالتساوي بين بنك البحر المتوسط والبنك العربي - سويسرا وهي شركة شقيقة للبنك العربي.

وقال مدير عام T-BANK السيد ALPMAN DINCER ان زيادة رأس المال جاءت تماشياً مع استراتيجية النمو التي أدت إلى



محمد الحريري
بنك البحر المتوسط

زيادة الموجودات بنسبة ٣,٤ مرات بين سنة ٢٠٠٦ ولغاية حزيران (يونيو) ٢٠١١. للبنك شبكة فروع تتألف من ٢٧ فرعاً موزعة في أنحاء المراكز الصناعية والمالية في تركيا.

تتوزع الحصص في البنك كما يلي:
بنك البحر المتوسط ٥٠ في المئة
البنك العربي (سويسرا) ٢٨ في المئة
أحد المساهمين ٢٢ في المئة

القلق من التعثر يساور المصارف الأوروبية ٥٠ مصرفاً قد تفشل في «اختبار التحمل»

لا تزال المصارف الأوروبية عرضة للتعثر والانهيار، ففي تحليل لبنك «غولدمان ساكس» ان ٥٠ مصرفاً أوروبياً من اصل ٩١ مصرفاً، قد تفشل في تجاوز التحمل، وتواجه نقصاً في رساميلها يقدر بـ ١٣٩ مليار يورو.

وقال «غولدمان ساكس» ان الفجوة في رأس المال قد تصل إلى ٢٩٨ مليار يورو اذا ما حددت الهيئة المصرفية الأوروبية نسبة رأس المال الاساس من المستوى الاول عند ٩ في المئة، وهو الحد الاعلى بدلا من ٧ في المئة، واذا انخفض السعر المستهدف لاسهم بعض المصارف.

وكانت ٨ مصارف أوروبية من اصل ٩١ مصرفاً قد فشلت في اختبار التحمل الذي أجرته الهيئة في تموز (يوليو) الماضي. وقالت «غولدمان ساكس» ان اعادة رسملة المصارف لن تتمكن من معالجة مشكلات الديون المصرفية او أزمة الديون السيادية، ما لم تهدف السياسة الاقتصادية الى تثبيت قيمة الدين السيادي.

القطريون يستحوذون على وحدة «دكسيا» في لوكسمبورغ ويخططون لشراء «دنيز بنك» التركي

عندما تعثرت مجموعة دكسيا المالية التابعة لحكومتى فرنسا وبلجيكا، طلع اركان المجموعة نحو المجموعات الاستثمارية التركية لبيعها وحدتها المصرفية في لوكسمبورغ، على ان تباع وحدتها في بلجيكا للحكومة البلجيكية بمبلغ ٥,٥ مليارات دولار. وبالفعل جرت مفاوضات مع مجموعة قطرية تابعة لافراد من اسرة آل ثاني الحاكمة لبيعها وحدة دكسيا في لوكسمبورغ حيث من المنتظر ان تتم الصفقة خلال ايام.

ونظراً لضخامة مجموعة دكسيا وتعدد وحداتها المصرفية والاستثمارية، تقرر ان يستحوذ بنك «كيس دي ديبوت» الحكومي الفرنسي وبنك «بوستال» وهو بنك البريد الفرنسي على حصة ٦٥ في المئة في وحدة دكسيا مونيديال اجنسي في فرنسا. واعلنت دكسيا ايضا انها بدأت عملية بيع حصتها البالغة ٥٠ في المئة في مشروع مشترك مع رويال بنك اوف كندا ودنيز بنك في تركيا.

مصرف الهلال يستحوذ على ١٠ في المئة من سوق المصارف الإسلامية في الإمارات



محمد برو
مصرف الهلال

قال الرئيس التنفيذي لمصرف الهلال محمد برو ان المصرف نجح خلال ثلاث سنوات منذ تأسيسه حتى الآن في الاستحواذ على حصة تعادل ١٠ في المئة من سوق المصارف الإسلامية في الدولة، وأنه يستحوذ على اثنين في المئة من إجمالي السوق المصرفية. وأشار الى ان ٦٠ في المئة من إجمالي تمويلات المصرف مخصصة للشركات، سواء حكومية أو خاصة، في حين توجه ٤٠ في المئة المتبقية لقطاع التجزئة. نافياً وجود نية في الوقت الحاضر لطرح جزء من أسهمه للاكتتاب. يذكر ان مصرف الهلال تأسس عام ٢٠٠٨ برأسمال مصرح به أربعة مليارات درهم إماراتي، وقد أسسه مجلس أبوظبي للاستثمار الذراع الاستثمارية لحكومة أبوظبي.

«ايلاف» يصدر صكوكا لمؤسسات مالية

بقيمة ١,٥ مليار دولار



جميل جارودي
ELAF BANK

اعلن الرئيس التنفيذي لبنك ايلاف الاستثماري ELAF جميل جارودي عن الحصول على تفويضات بإصدار سندات موافقة للشريعة بقيمة ١,٥ مليار دولار على الاقل من ثلاث مؤسسات مالية وذلك في الربع الاول من سنة ٢٠١٢.

واوضح ان احجام الاصدارات متفاوتة تراوح بين ١٠٠ مليون و ١,٢ مليار دولار، لكنه رفض ذكر اسماء الجهات المصدرة. وايلاف هو البنك الوحيد المكلف بترتيب الاصدارات الثلاثة في ماليزيا وقد تنضم بنوك اخرى للصفقة في مرحلة لاحقة. وبدأ بنك ايلاف نشاطه كمركز لتداول الصكوك ثم تحول الى مصرف اسلامي بعد الازمة المالية العالمية.

واشنطن تدرس تشديد العقوبات المالية على ايران

أعلن وكيل وزارة الخزانة الأميركية ديفيد كوهين ان واشنطن تدرس فرض عقوبات إضافية على البنك المركزي الإيراني لزيادة العزلة المالية لهذا البلد.

وفي شهادته المقرر ان يدلي بها أمام لجنة البنوك في مجلس الشيوخ، أوضح ان جهود الرئيس باراك أوباما لتشديد القيود المالية والتجارية على ايران تأتي ثمارها، لكن الخيارات لزيادة الضغوط عليها مطروحة على الطاولة. مضيفاً «كل الخيارات لزيادة الضغوط المالية على ايران مطروحة على الطاولة، بما في ذلك احتمال فرض عقوبات إضافية ضد البنك المركزي الإيراني».

المتحدة للتأمين
UNITED INSURANCE
YEMEN

ثقة بعجم المسؤولة
RELIABILITY

The leading Insurance Co. in Yemen

Head Office: Tel. +967 1 555 555
Fax. +967 1 214012
uicyemen@uicyemen.com
www.uicyemen.com

An FSA Co.

ISO 9001:2008
ISO Certified Co.

انتهت من عملية الاكتتاب في زيادة رأس المال بنجاح ٥,٤ مليارات ريال صافي ارباح QNB في تسعة أشهر



علي العمادي

QNB

حققت مجموعة QNB خلال التسعة أشهر الأولى من ٢٠١١ زيادة في صافي ارباحها بلغت نسبتها ٣٠,٤ في المئة ليبلغ ٥,٤ مليارات ريال. وارتفع اجمالي الموجودات بنسبة ٢٨٠,١ في المئة ليبلغ ٢٨٠,١ مليار ريال. كذلك ارتفعت ودائع العملاء وحقوق اصحاب ودائع الاستثمار المطلق بنسبة ٣١,٤ في المئة لتبلغ ١٩٥,٣ مليار ريال.

وفي مجال التوسع الخارجي، تم الانتهاء من إكمال عملية الاستحواذ على نسبة مسيطرة بلغت ٧٠٪ من بنك كسوان في إندونيسيا ليعزز البنك بذلك تواجد في منطقة جنوب شرق آسيا والتي تشمل أيضاً فرعاً في سنغافورة. كما دشنت مجموعة QNB عملياتها في لبنان من خلال افتتاح فرعها في بيروت، وقامت أيضاً بافتتاح فرعها الخامس في سلطنة عمان في إطار إستراتيجية التوسع التي تعتمد المجموعة والتي تركز على الوصول إلى عملائها وتقديم أفضل الخدمات المصرفية لهم.

وضمن الانجازات التي تم تحقيقها خلال العام الانتهاء من عملية الاكتتاب في زيادة رأس المال بنجاح حيث تم تغطية الاكتتاب بالكامل وبحجم بلغ ١٢,٧ مليار ريال قطري. كما واصلت المجموعة توسيع نطاق خدماتها المالية لعملائها، وذلك بافتتاح شركة QNB للخدمات المالية، حيث توفر مجموعة من الخدمات للعملاء من الأفراد والشركات تشمل خدمات الوساطة والبحوث والاستشارات المالية، كما ستقدم خدمات اضافية منها إدارة الأصول وخدمات الحفظ الأمين.

وتم خلال العام تأكيد تصنيف البنك الائتماني من كل من مؤسسة ستاندرد و بورز ومؤسسة فيتش ومؤسسة موديز والذي يعتبر ضمن الأعلى للمؤسسات المالية على صعيد المنطقة. وفي خطوة تعكس المركز المالي القوي لمجموعة QNB وجودة الأصول العالية ومكانة البنك المتميزة في القطاع المصرفي، قامت وكالة كايبتال انتيليجنس في نيسان (إبريل) ٢٠١١ برفع درجة تصنيف القوة المالية للبنك إلى AA- من A+ مع تأكيد كافة التصنيفات الأخرى.

تخفيض تصنيف المصارف البريطانية الكبرى أوف سكوتلاند، لويذر، سانتاندر والتعاوني

خفضت مؤسسة «موديز» تصنيف عدد من المصارف والمؤسسات المالية البريطانية بينها رويال بنك الذي انخفض تصنيفه درجتين إلى A2 من Aa3، وانخفض تصنيف لويذر درجتين أيضاً من Aa3 إلى A1، كما تم تخفيض بنك سانتاندر والبنك التعاوني بمعدل درجتين.

وتعتقد «موديز» ان الحكومة البريطانية ستواصل مضطرة تقديم المزيد من الدعم للمؤسسات المالية المهمة.

.. وتخفيض تصنيف ٩ بنوك برتغالية

وخفضت «موديز» تصنيف ٩ بنوك برتغالية بين درجة ودرجتين وذلك لتدهور قوتها المالية دون ان تجد دعماً.

جائزتان تضافان الى الالقاب التي حصدها سابقاً العربي الافريقي الدولي» افضل بنوك الاستثمار وافضل بنك لاستبدال العملات في مصر



محمود النوري

البنك العربي الافريقي الدولي

اختارت مؤسسة غلوبال فاينانس المالية العالمية على هامش اجتماعات البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في واشنطن - الولايات المتحدة، البنك العربي الافريقي الدولي AAIB للفوز بجائزة «افضل بنوك الاستثمار في مصر لعام ٢٠١١»، اضافة الى جائزة «افضل بنك لاستبدال العملات بين البنوك» للعام نفسه.

وتضاف هاتان الجائزتان اللتان فاز بهما البنك الى الالقاب التي حصدها في السنوات الماضية ومنها جائزة بنك العام

في مصر لسنة ٢٠٠٨ من مؤسسة ذا بانكر التابعة لمؤسسة فاينانشال تايمز العالمية، وجائزة مؤسسة ذا بانكر كأفضل بنك في مصر للعام ٢٠٠٦ وجائزة أفضل بنك لعام ٢٠٠٧ من يورو موني وجائزة افضل مجموعة مالية في مصر من ورلد فاينانس WORLD FINANCE العالمية عن عام ٢٠١٠، الى جانب عدد من الجوائز الأخرى من مؤسسة فيزا العالمية وبنك جي بي مورغان خلال العامين الماضيين.

وتعليقاً على الجائزة الجديدة قال **حسن عبدالله** الرئيس التنفيذي للبنك العربي الافريقي الدولي: «ان حصول البنك العربي الافريقي على جائزتين من مؤسسة غلوبال فاينانس العالمية يؤكد ريادة البنك في المنطقة وقوته المالية»، مضيفاً «ان فوزه بهاتين الجائزتين لم يأت فقط استناداً الى تاريخه الممتد من عام ١٩٦٤ كأحد اكبر البنوك في المنطقة، بل ايضا تنويجا للجهود المبذولة من قبل البنك وتأكيداً على حرصه الدائم على الابتكار في الخدمات الاستثمارية، وتقديم خدماته بشكل متميز يوافق احتياجات عملائه الحالية والمستقبلية، بالاضافة الى انتهاز البنك استراتيجيته توسعية داخل السوق».

يذكر ان رئيس مجلس ادارة البنك هو وزير المال الكويتي السابق **محمود النوري**.

المؤسسة المصرفية الأولى في المنطقة تطبق هذه التكنولوجيا

«بيتك» يطلق خدمة «صوتك» بتقنية التفاعل الصوتي

أطلق بيت التمويل الكويتي «بيتك» خدمة «صوتك» الهاتفية بتقنية التفاعل الصوتي، كأول مؤسسة مصرفية تقدم هذا النوع من التقنية في الشرق الاوسط بنظام اللغتين العربية والانكليزية، والتي تمكن المستفيدين من إنجاز المعاملات المصرفية والتجارية والعقارية كافة عبر الهاتف ومن خلال الأوامر الصوتية SPEECH RECOGNITION.

وأوضح مدير إدارة مركز الاتصال **مشعل العبيد** ان «بيتك» أتاح هذه الخدمة في بداية تطبيقها لعملاء شريحتي «الأولوية» و«التميز»، وحققت تجاوباً واستحساناً كبيرين ساهما بتطويرها وتعميمها ليستفيد منها عملاء «بيتك» كافة، حيث تصنف هذه الخدمة من الخدمات الهاتفية المتطورة والتي يمكن التوسع بها وفقاً لقواعد عملائنا ومتطلباتهم.

وأكد **العبيد** ان إطلاق الخدمة المتطورة يعزز جهود «بيتك» الريادية والمستمرة بتطبيق كل ما هو جديد في مجال التكنولوجيا الحديثة، بهدف تقديم أفضل الخدمات المتطورة لعملائه وبتيح لهم خيارات متعددة لإدارة حساباتهم بسهولة على مدار الساعة ومن أي مكان في العالم، عن طريق استخدام قنوات «بيتك» الالكترونية وفق أعلى معايير الأمان والاطمئنان.

«العربي المتحد» يعلن عن سعر فائدة أولى بنسبة ٣,٩٩ في المئة في سوق التمويل العقاري الاماراتي



سانجيف جوبتا وفيدا الصمد



من اليسار: رامي جودة رئيس الخدمات المصرفية الإسلامية ورئيس الفروع - الشيخ محمد النعيمي رئيس ادارة الثروات، بول تروبريدج وتوم سميث

عقاراتهم الخاصة بأقل سعر فائدة في السوق. كما علق **توم سميث** نائب الرئيس التنفيذي، رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد: لقد برز البنك العربي المتحد ومنذ إنطلاقه لعروض التمويل العقاري في تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٠ وحتى اليوم كواحد من أبرز المقرضين في السوق على مستوى التمويل والرهن العقاري. إن منتج التمويل العقاري لدينا يتميز بالمرونة واليسر وفي الوقت نفسه يعمل على تلبية احتياجات العميل عبر برنامج مبتكر بعيداً عن المخاطر. وأضاف: إن سعر الفائدة التنافسي والذي نعلن عنه اليوم يعكس مدى التزامنا بتقديم عروض غير قابلة للتنافس ومصممة خصيصاً لإرضاء عملائنا وتقوية موجوداتنا من العروض المصرفية المخصصة للأفراد. إننا نهدف إلى زيادة قاعدة عملائنا وذلك عبر توفير حلول تمويلية مرنة بالإضافة إلى تقديم خدمات مصرفية فعالة. واستطاع البنك العربي المتحد رغم الظروف وتحديات الأسواق المالية أن يحافظ على ربحية قوية مسجلاً نمواً في صافي الأرباح بمعدل ١٠ في المئة للسنة المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٠ وقد تم تصنيف وضعه من قبل موديز بالمستقر.

أعلن البنك العربي المتحد UAB عن سعر فائدة تنافسي جديد بنسبة ٣,٩٩ في المئة في سوق التمويل العقاري الاماراتي، وهي موجهة لكل من الموظفين واصحاب الاعمال الحرة من مواطنين ومقيمين، وذلك خلال مؤتمر صحفي عقده في فرع الكائن في شارع الشيخ زايد بدبي حضره بطل كرة القدم الاسطوري اللاعب الايطالي **فابيو كانافارو**.

وعلق **بول تروبريدج** الرئيس التنفيذي للبنك العربي المتحد: نحن ملتزمون بدعم التطوير الاقتصادي لدولة الإمارات العربية المتحدة ومجتمعها. إن الإعلان يعد خطوة جديدة نحو دعم التعافي الذي يشهده سوق العقار في الدولة وذلك على صعيد المستهلك والمطور على حد سواء. كما يعمل البنك وبشكل سريع على تعزيز مكانته كأحد البنوك الأبرز في قطاع التمويل العقاري على مستوى الدولة. إن هذه المبادرة الجديدة تسلط الضوء على مدى تركيز البنك على مواطني ومقيمي دولة الإمارات العربية المتحدة، وسعيه الدائم لتقديم منتجات تلبي احتياجاتهم وتطلعاتهم. نحن نؤمن أن هذه المبادرة ستضفي الكثير من الحماسة على سوق العقار كما أنها ستعطي عملاءنا فرصة تملك

الاستثمار الإسلامي (لندن) يسرح ١٧ موظفاً

يبدو ان المصارف الإسلامية التي تسجل نمواً ونجاحاً ملحوظين في الدول العربية والإسلامية، تواجه النتائج السلبية في الخارج. فقد أعلن بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي لـ «رويتزر» في الشهر الماضي انه سرح نحو ١٧ موظفاً من أصل ٣٥ يعملون لديه وذلك في إطار عملية تخفيض النفقات. ولاحظ رئيس البنك **شابير رانديري** انه من المهم في مناخ تكثر به التحديات ان يكون حجمنا معقولاً.

غرامة تضليل المستثمرين ٢٨٥ مليون دولار ثالث أكبر عقوبة مالية بحق سيتي غروب

وافقت مجموعة سيتي غروب المصرفية الاميركية على وضع مبلغ ٢٨٥ مليون دولار لتسوية مخالفة ارتكبتها عندما ضللت مستثمرين وباعتهم منتجاً مالياً قيمته مليار دولار، دون ان تعلمهم بأنه مرتبط برهون عقارية عالية المخاطر ثم التخلي عن سدادها بعد اشهر قليلة من بيعها. وقالت «بلومبرغ» التي اذاعت الخبر ان التسوية هي ثالث أكبر عقوبة تتعلق بالازمة الائتمانية وحدث تحرك تقوم به لجنة الاوراق المالية والبورصات الاميركية ضد البنوك التي جمعت وباعت اوراقاً مالية مرتبطة بسوق السكن. وكانت مجموعة غولدمان ساكس قد دفعت مبلغاً قياسياً بلغ ٥٥٠ مليون دولار العام الماضي لفشلها في إخطار المستثمرين ان صندوق تحوط ساعد في اختيار اصول لالتزامات دين مضمونة كان يراهن على ان سعر المنتج سيرتفع. وكذلك دفعت مؤسسة جي بي مورغان تشايس المالية العالمية حوالي ١٥٤ مليون دولار في قضية مشابهة في حزيران (يونيو) الماضي.

بوبيان يتوسع في الفروع المخصصة لخدمة عملاء البلاينيوم

أعلن بنك بوبيان في الكويت عن توسعه في تخصيص المزيد من الفروع الخاصة بخدمة شريحة النخبة من العملاء والمعروفة باسم حساب البلاينيوم والتي وصلت الى ٩ فروع مع افتتاح فرع الاحمدي اخيراً، مؤكداً ان المرحلة المقبلة ستشهد افتتاح المزيد من الفروع المخصصة لهذه الفئة من العملاء. وأكد المدير التنفيذي لقطاع الخدمات المصرفية البلاينية في البنك **عبدالله قيس الغانم** ان الاقبال المتزايد على خدمات البنك من قبل هذه الشريحة يضع البنك في مركز متقدم ليكون الاختيار الافضل لهذه النوعية من العملاء التي تسعى للحصول على خدمات ومنتجات مميزة متوافقة مع احكام الشريعة الاسلامية.

واضاف ان المرحلة المقبلة سوف تشهد تقديم المزيد من الخدمات والحلول المصرفية للنخبة من عملاء البنك اصحاب حساب البلاينيوم، مشيراً الى ان هذه النوعية من الخدمات التي تم تصميمها من قبل البنك لتلبية المتطلبات الشخصية والمهنية للنخبة المميزة من العملاء حيث يحصل اصحاب الحساب على باقة مميزة من الخدمات والمنتجات المصرفية الخاصة التي تجعلهم الأكثر تميزاً.

بنك قطر الدولي يفوز بجائزة أفضل بنك للخدمات المصرفية للأفراد للعام ٢٠١١



رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في بنك قطر الدولي فيليب كينج يتسلم الجائزة

فاز بنك قطر الدولي (IBQ)، شريك بنك الكويت الوطني في قطر، بجائزة أفضل بنك للخدمات المصرفية للأفراد في قطر للعام ٢٠١١ من مجلة «أرابيان بيزنس»، وذلك تقديراً لخدماته المميزة ومنتجاته المبتكرة.

والمناسبة، قال المدير التنفيذي لبنك قطر الدولي جورج نصر: «يحظى البنك بالصدارة في الابتكار واستقطاب أفضل مجموعة من الأفراد والتقنيات وقنوات الخدمة المصرفية لتوفير العديد من الخدمات الفريدة من نوعها محلياً وإقليمياً، بالإضافة إلى أعلى مستوى من الخدمة المصرفية في الشرق الأوسط اليوم. وقد لعب فريق العمل في البنك دوراً حيوياً في تحقيق هذا النجاح المتميز، حيث قاموا باعتماد أفضل الممارسات والأنظمة في خدمة العملاء خلال عملهم». يذكر أن بنك الكويت الوطني يتولى إدارة بنك قطر الدولي ويمتلك فيه نسبة ٣٠٪. ويشهد بنك قطر الدولي نمواً متواصلاً، مستفيداً من الشبكة العالمية التي كانت حصيلة تحالفه مع بنك الكويت الوطني، مما يتيح لعملائه فرصة الوصول إلى موارد أشمل وخدمات عالمية واسعة النطاق.

ويعد بنك قطر الدولي واحداً من أقدم المؤسسات المالية العاملة في قطر، وقد احتفل في عام ٢٠٠٦ بالذكرى الخمسين على تأسيسه، ويقدم مجموعة متكاملة من الخدمات والمنتجات المصرفية للعملاء سواء كانت للأفراد أو للشركات أو الخاصة. ولدى البنك حالياً شبكة متكاملة ومتنامية تشمل ١٤ فرعاً و٣٤ جهاز صرف آلي موزعة في مواقع استراتيجية بمختلف أنحاء البلاد.

«الإسلامي الأردني» أفضل بنك إسلامي لخدمات التجزئة عالمياً وأفضل مؤسسة مالية إسلامية في الأردن لعام ٢٠١١



من اليسار: عدنان يوسف يتسلم الجائزة

تسلم رئيس مجلس إدارة البنك الإسلامي الأردني عدنان أحمد يوسف جائزتي أفضل مؤسسة مالية إسلامية في الأردن للعام ٢٠١١ للمرة الثالثة على التوالي، وجائزة أفضل بنك إسلامي لخدمات التجزئة عالمياً للعام ٢٠١١، وذلك للعام الثاني على التوالي التي منحتها مجلة Global Finance المتخصصة في مجال البنوك والمؤسسات المالية المصرفية (مقرها نيويورك).

والمناسبة قال عدنان أحمد يوسف «فخرون بتكرار حصول البنك الإسلامي الأردني على جوائز عالمية ومن جهات مرموقة ومتخصصة لتؤكد على سلامة تجربتنا ونجاحها عبر ثلاثة عقود، والتي جاءت نتاج جهود بذلت وما زالت مستمرة في العطاء لتقديم أفضل الخدمات المصرفية الإسلامية، وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية مع المحافظة على أعلى درجات النمو والربحية».

من جهة أخرى قال موسى عبد العزيز شحادة نائب رئيس مجلس الإدارة في البنك «إن الاستثمار بمنح مصرفنا للجوائز هو تأكيد للمكانة المتميزة التي يتمتع بها مصرفنا بين البنوك والمؤسسات المصرفية الإسلامية محلياً وعالمياً، وتضعنا أمام الإصرار لبذل المزيد من العمل للمحافظة على المكانة المتميزة لمصرفنا وتجربته الرائدة في العمل المصرفي الإسلامي».

باستضافة البنك الإستثماري «كيوانفست»

نسليم طالب متحدثاً في منتدى الاستثمار العالمي القطري

شارك مؤلف «البجعة السوداء» المستشار العلمي لشركة آل بي للاستثمارات العالمية نسليم طالب في منتدى الاستثمار العالمي القطري السنوي الثالث في فندق فورسيزنز الدوحة. وكان «كيوانفست Q INVEST»، البنك الاستثماري الرائد في قطر الذي استضاف المنتدى في ١٦ الشهر الماضي أعلن عن مشاركة طالب كمحدث رئيسي.



وكان من بين المتحدثين يوسف حسين كمال وزير المالية والاقتصاد، الشيخ عبدالله سعود آل ثاني محافظ مصرف قطر المركزي، الشيخ جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني رئيس مجلس إدارة «كيوانفست» ومستضيف المنتدى، إضافة إلى شخصيات بارزة أخرى من قطر والشرق الأوسط والعالم.

ويعد نسليم طالب من بين أكثر رجال الأعمال المخضرمين في العالم، تولى مناصب قيادية في الإدارة في بنوك استثمارية عدة. حالياً، يعمل نسليم أستاذاً محاضراً في هندسة المخاطر في معهد بوليتكنيك بجامعة نيويورك، ويشغل منصباً أكاديمياً في كلية لندن للأعمال، وسُمّي واحداً من بين أقوى ٥٠ شخصية مؤثرة في العام وفق قائمة بلومبرغ ٢٠١١.

بنك ديكسيا نقل أزمته إلى قلب منطقة اليورو فرنسا وبلجيكا تحاولان إنقاذه مرة ثانية

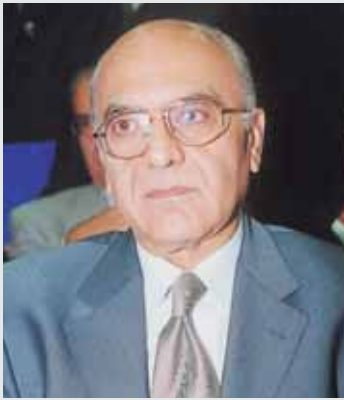


بعد أن دعمته حكومتا فرنسا وبلجيكا بستة مليارات يورو عام ٢٠٠٨ لإنقاذه من الإفلاس باعتباره من أكبر المصارف العالمية في اقراض المقاطعات الحكومية والبلدية، عاد وغرق بنك ديكسيا في الربع الثاني من هذا العام بخسارة بلغت أربعة مليارات يورو (٥,٣ مليارات دولار) وهي الخسارة الأكبر في تاريخه والتي أتت نتيجة خفض قيمة ديون الحكومة اليونانية السيادية التي اشتراها البنك المذكور.

ما يواجهه بنك ديكسيا الفرنسي البلجيكي لم يكن في حساب احد قبل ثلاثة شهور، حيث حصل على شهادة تؤكد سلامته المالية من خلال تجاوزه اختبارات التحمل التي قامت بإجرائها الهيئة المصرفية الأوروبية وأعلنت نتائجها، في وقت نجد هذا المصرف ينقل الأزمة الخاصة بالديون السيادية من اطراف أوروبا حيث اليونان وأيرلندا والبرتغال إلى قلب منطقة اليورو.

أزمة بنك ديكسيا أجبرت الحكومتين البلجيكية والفرنسية على دراسة إنقاذه بعد هبوط سهمه بشكل حاد، الامر الذي سبب اقتراب خسارته من نسبة ٦٠ في المئة.

أرباح بنك الكويت الوطني فرع لبنان زادت ١٨٪ وبلغت موجوداته ٣١٨ مليون دولار



هاني شريف قطمه
NBK

تمكن بنك الكويت الوطني NBK فرع لبنان الذي يديره السيد هاني شريف قطمه من تحقيق نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٠، مقارنة بالعام ٢٠٠٩، حيث أظهرت الميزانية العمومية للبنك زيادة موجوداته خلال العام ٢٠١٠ مقارنة بالعام ٢٠٠٩ بما نسبته ٢ في المئة لتبلغ ٣٢٧,٧ مليون دولار أميركي.

كما ارتفعت ودائع الزبائن بنسبة ١,٤ في المئة لتبلغ ٢٦٣,٨ مليون دولار.

وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة ٨,٦ في المئة لتبلغ ٥٣,٨ مليون دولار. فيما بلغت أرباح البنك الصافية ٤,١ ملايين دولار بزيادة نسبتها ١٧,٦ في المئة مقارنة بالعام ٢٠٠٩.

شركة ليه دون العقارية ش.م.ل.	
الميزانية العمومية كما هي بتاريخ ٢٠١٠/١٢/٣١	
الموجودات ل.ل.	
٤٨,٤٠٨,٢٧٩,٨٤٢	موجودات ثابتة بعد الاستهلاك
٩٧٠,١٣٧	جريدة ٢٠١٠/١٢/٣١
٢٥٧,١٤٠,٩٦٤	ذمم مدينة مختلفة
١٠,١٨٧,٢٤٢	الحسابات المالية
٤٨,٦٧٦,٥٧٨,١٨٥	المجموع
المطلوبات ل.ل.	
٤٠,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠	رأس المال
٣,٥٩٦,١١٥,٢٤٤	احتياطي قانوني
٦٨,١١٨,٩٠١	نتائج سابقة مدورة
٣,٠٨٧,٣٠٩,٦٧١	النتيجة الصافية للدورة المالية (أرباح)
٥٣٣,١٥٦,٠٤٢	ذمم دائنة مختلفة
١,٣٩١,٨٧٨,٣٢٧	مصارف ومؤسسات مالية
٤٨,٦٧٦,٥٧٨,١٨٥	المجموع
أعضاء مجلس الإدارة	
سمير الرئيس	رئيس
علي طيارة	عضو / مدير عام
منير طيارة	عضو
فادي الرئيس	عضو
مفوضو المراقبة	
أساسي: الخبير زهير الدنف	
إضافي: الخبير زياد الحداد	

تسهيلات مصرفية متنوعة من جمال ترست بنك أنور الجمال: المزيد من الجهد لتجنيب القطاع المصرفي اي خضات



امتح رئيس جمال ترست بنك أنور الجمال حاكم مصرف لبنان رياض سلامه وجدية لجنة الرقابة على المصارف للسياسات التي يتبعانها لتعزيز مناعة المصارف لتخطي الازمات.

وقال الجمال: ان الاداء المصرفي في المرحلة الحالية وفي ظل التحولات الحاصلة في المنطقة حافظ على مستواه الجيد، متزامنا مع اتخاذ اجراءات وقائية للحد من اي انعكاسات سلبية قد تنتج عن تلك التحولات.

وعن مستقبل قطاع المصارف في لبنان قال جمال: ان مستقبل القطاع المصرفي سيبقى واعدا في ضوء التجارب السابقة والازمات الطارئة التي مر بها، وهذا الامر يتطلب مزيدا من الجهد لتجنيب القطاع اي خضات فجائية.

نور الدين الحموري كبير استراتيجي الاسواق في «أمانة كابيتال»



نور الدين الحموري
امانة كابيتال

عينت شركة امانة كابيتال نور الدين الحموري في منصب كبير استراتيجي الاسواق لديها، على ان يضطلع بمهمة الاشراف على تحليل معظم ازواج العملات، اضافة الى دراسة القرارات التي تتخذها ابرز المصارف المركزية العالمية في ما يتعلق بالعملات والسلع الاساسية واسواق الاسهم.

وفي هذا الإطار قال الرئيس التنفيذي للشركة احمد الخطيب «لدى امانة كابيتال الكثير لتقدمه

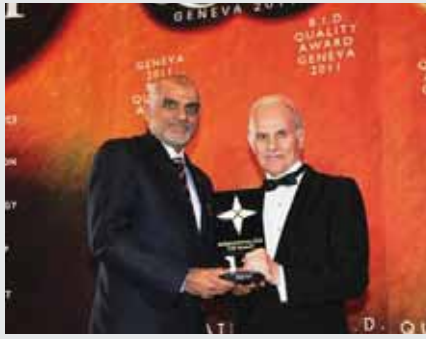
لعملائها في منطقة الشرق الاوسط. لذا، سيقوم الحموري بدعم نمونا في المنطقة. فهو يشكل عنصرا اضافيا ممتازا للفريق العمل الاعلى ويتمتع بخلفية قوية في مجال التحليل الاساسي والفني، وسيعمل ضمن المستوى الاعلى للشركة. بالتالي، يدل تعيينه اليوم على التزامنا باستقطاب نخبة العناصر الى مؤسستنا».

صفقة مصرفية على طريق التنفيذ

ذكرت مصادر مصرفية ان مجموعة من رجال الأعمال اللبنانيين بينهم السادة وسام عاشور وقاسم حجيح ومرضى قبلان استحوذوا على رخصة احد المصارف الإسلامية في لبنان.

ونذكر بأن المصرف المباع تعرض خلال السنوات الثلاث التي عمل خلالها لخلافات شخصية بين ادارته والإدارة الأم في دولة الإمارات، وهذا ما أدى الى استقالة مديره العام وتعيين من يتسلم مهامه بالإجابة لغاية حصول عملية بيعه. ومن المتوقع ان يوافق مصرف لبنان على الصفقة بعد الاستماع الى رئيس لجنة الرقابة والهيئة المصرفية ليضع حداً للخلافات داخل البنك المشار اليه. وليس بعيداً ان يكون لمصرف لبناني تجاري مصلحة بشراء البنك عبر مجموعة صديقة له.

برقان يفوز بالجائزة البلاطينية للجودة



فينكات مينون يتسلم الجائزة

حصل بنك بركان على جائزة «النجمة البلاطينية للجودة» من المؤسسة الدولية للمبادرات التجارية تقديراً لجهودها في تبني أفضل السياسات الدولية التي تتضمن توفير خدمات مصرفية موثوقة للعملاء.

وأعرب رئيس قطاع التشغيل في مجموعة بنك بركان أدريان غوستوسكي، عن فخره بالفوز بهذه الجائزة، معتبراً أنها تعبر عن حرص البنك الدائم في تبني معايير الجودة العالمية.

بدوره، رأى رئيس مديري العمليات في البنك فينكات مينون، أن فوز المصرف بالجائزة البلاطينية هذا العام، يعزز مكانته المتقدمة في توفير خدمات مصرفية متميزة مبنية على أسس الجودة العالمية.

نسرین القصير «مدير عام» لإدارة المخاطر بـ«الكويت الوطني»



عين بنك الكويت الوطني نسرین القصير مديراً عاماً لإدارة المخاطر في البنك. وقد حصل البنك على موافقة بنك الكويت المركزي على هذا التعيين. تتمتع نسرین بخبرات واسعة بالعمل المصرفي من خلال عملها المصرفي مدة ٢٦ عاماً في غير مصرف ومؤسسة مالية خليجية. وتشمل خبرتها طرق مكافحة غسل الأموال وتطبيق مختلف معايير الأنظمة المصرفية الرئيسية.

المؤتمر العالمي السنوي الـ ١٨ للمصارف الإسلامية بمواجهة تحديات العولمة جميل جارودي: ملتزمون بخلق بيئة حيوية تسهم في نمو مستدام للتمويل الإسلامي



رشيد المعراج

محافظ مصرف البحرين المركزي



د. جميل جارودي

ELAF

يلتقي أكثر من ١٢٠٠ من قادة قطاع التمويل الإسلامي وصانعي القرار والمنظمين الرئيسيين من أكثر من ٥٠ بلداً في المؤتمر العالمي السنوي الثامن عشر للمصارف الإسلامية للعام ٢٠١١، في الثالث والعشرين من الشهر الحالي في مركز الخليج الدولي للمؤتمرات في فندق الخليج، وباستضافة مصرف البحرين المركزي بالشراكة مع مجلس التنمية الاقتصادية في البحرين.

وتأكيداً على مشاركته في جلسات المؤتمر والإعلان عن الشراكة الاستراتيجية بين مصرف البحرين المركزي والمؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية ٢٠١١، صرح رشيد محمد المعراج، محافظ مصرف البحرين المركزي قائلاً: «يعكس التدويل المتنامي للتمويل الإسلامي قدرته على المنافسة وتلبية الاحتياجات المعقدة للشركات على مستوى العالم، فمع توسع الأثر الجغرافي لهذا القطاع، بات من الأهمية على نحو متزايد وضع الأطر العالمية المناسبة والتغلب على تحديات العولمة التي تواجه التمويل الإسلامي. ونعتقد أن المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية ٢٠١١ سيلعب دوراً فعالاً في تسهيل الحوار الدولي لإعداد القطاع المالي الإسلامي ليكون قادراً على (المنافسة من أجل النمو العالمي)».

وإعلاناً عن دعمه لهذا الحدث، قال الدكتور جميل جارودي الرئيس التنفيذي لبنك إيلاف ELAF: «انطلاقاً من المكانة العالمية الرائدة والمتكاملة التي يتمتع بها بنك إيلاف في مجال تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية للشركات، تسلط شراكتنا مع المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الضوء على التزامنا تجاه هذا القطاع في خلق بيئة حيوية من شأنها الإسهام في تحقيق النمو المستدام لقطاع التمويل الإسلامي».

جزء من استراتيجية تنويع العائدات والاصول

QNB تفتتح اول فرع لها في جوبا - السودان

افتتحت مجموعة بنك قطر الوطني QNB المؤسسة المالية الرائدة في دولة قطر ومن اكبر المصارف في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا اول فرع لها في مدينة جوبا عاصمة جمهورية جنوب السودان.

وكانت مجموعة QNB قد حصلت على الموافقة من مصرف جنوب السودان المركزي بمباشرة تقديم الخدمات المصرفية للشركات من خلال فرعها الاول بالعاصمة جوبا.

ويعتبر QNB اول بنك خليجي يفتتح في جمهورية جنوب السودان بالإضافة الى كونه اول بنك اجنبي على مستوى العالم يفتتح فرعه بعد استقلال الجمهورية في يوليو ٢٠١١.

ويعزز هذا الفرع الجديد خطة التوسع الدولي التي اصبحت خلال السنوات الاخيرة جزءاً لا يتجزأ من استراتيجية نمو QNB والتزامه بتنويع مصادر عائداته واصوله من خلال استكشاف فرص جديدة واعدة، وبإضافة جمهورية جنوب السودان اصبحت مجموعة QNB متواجدة الآن في اكثر من ٢٤ بلداً حول العالم، من اوروبا الى آسيا وافريقيا.

وسيقدم فرع QNB جنوب السودان مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية للشركات والهيئات الحكومية منها التمويل التجاري وتمويل المشاريع والاستشارات الاستثمارية للشركات والمؤسسات الحكومية بالإضافة الى عدد من الخدمات المصرفية للأفراد مثل الودائع الثابتة والحسابات الجارية وادارة الثروات.

كونسورتيوم مصرفي متوسط الحجم يمول عملية استثمارية ضخمة مروان خير الدين: انها سابقة مميزة في العمل المصرفي اللبناني



عبد الرزاق عاشور
مدير عام
بنك فينيسيا



رامي النمر
رئيس مجلس إدارة
بنك فرست ناشونال



علي انور الجمال
رئيس مجلس إدارة
بنك جمال ترست



الوزير مروان خير الدين
رئيس مجلس إدارة
بنك الموارد

خير الدين

بعد التوقيع على الاتفاق قال الوزير الممثلة ديناميكية وحامسا لعمله **مروان خير الدين** «يشكل هذا الاتفاق سابقة في العمل المصرفي اللبناني ويترك بصمته المميزة في هذا القطاع، حيث انه للمرة الاولى يتحدد عدد من أهم البنوك المتوسطة الحجم في البلاد لانجاز عملية استثمارية ضخمة ستكون لها تأثيرات ايجابية على مستوى الاقتصاد المحلي بأكمله». واعرب **خير الدين** عن ارتياحه لانجاز هذا الاتفاق ولفت الى ان التعاون الذي اقامته مجموعة من المصارف المحلية في لبنان هو تأكيد على مكانة القطاع المصرفي وقدرته على لعب دور اساسي في تفعيل عجلة الاقتصاد في لبنان، مما يحفز كل اصحاب المصالح والمؤسسات الفاعلة على تنفيذ المزيد من المشاريع الحيوية في المستقبل القريب.

وقع بنك الموارد في ٢٧ تشرين الاول (اكتوبر) اتفاق تكتل تمويلي بقيمة ٢٨ مليون دولار مع مجموعة من المصارف المحلية المتوسطة الحجم، تهدف الى دعم مبادرة في المجال العقاري في لبنان تقودها شركة «فينوس» للتطوير العقاري، ومجموعة المصارف هي: بنك «الموارد»، «فرست ناشونال بنك»، «جمال ترست بنك»، «فينيسيا بنك» و«اللبناني السويسري».

وقد جرى توقيع الاتفاق في فندق «فورسيزنز» في بيروت حيث حضرته نخبة من رجال الاعمال بمن فيهم **غانم الشماخ** ممثلا شركة فينوس، رئيس بنك الموارد الوزير **مروان خير الدين**، رئيس جمال ترست بنك **علي انور الجمال**، رئيس مجلس ادارة فرست ناشونال بنك **رامي النمر**، رئيس مجلس ادارة فينيسيا بنك **عبد الرزاق عاشور** وحضر عن اللبناني السويسري **يوسف فقيه**.

حوافز مغرية للتقاعد المبكر في مصرف لبنان

الكثيرون منهم على الاستقالة قبل نهاية العام الحالي. ونذكر هنا ان الاستقالة المبكرة ليست الزامية وهي خيار حر للموظفين. ومن الفوائد المقابلة لفوائد الموظفين العازمين على الاستقالة انها ستريح البنك من العدد الفائض وستفسح في المجال امام خريجي الجامعات للحلول مكانهم.

مرة جديدة فتح حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** باب التقاعد المبكر لموظفي وموظفات البنك.

وقد وجد الموظفون الذين بقيت لهم سنوات قليلة لبلوغ سن التقاعد ان الحوافز التي ستعطى لهم مغرية جدا وقد لا تتكرر مرة جديدة، فعزم

اسرار مصرفية

● قبيل انعقاد منتدى المجتمع المدني العربي الرابع للطفولة في لبنان في نيسان (ابريل) المقبل، ابدى الامير **طلال بن عبد العزيز** رئيس برنامج الخليج العربي للتنمية استعداده لتمويل بنك للفقراء في لبنان وذلك ضمن مشروع «اجفند» لمكافحة الفقر في العالم العربي.

● رغم اعتبار اتحاد موظفي المصارف مرسوم تصحيح الاجور مخالفا للاعراف التي اعتمدت سابقا، اعلن انه اذا لم تطبق جمعية المصارف المرسوم سيواجه بتحركات سلبية تؤثر على استقرار القطاع المصرفي!

● ابلغت مصارف لبنانية مصارف عاملة في سوريا انها غير مستعدة للتعامل بالعملة الروسية «الا في حالات طارئة وضرورية جدا».

● جاء في حديث لوزير السياحة الى قناة anب ان ضريبة الـ TVA في لبنان هي ١٥ في المئة وليس ١٠ في المئة والقول غير ذلك «كذبة كبيرة»!

● أبدى مصرفيون استياءهم من الترخيص بفروع مصرفية بالجملة، واقترحوا على رئيس جمعية المصارف نقل استيائهم الى حاكمية مصرف لبنان.

● اعلن رئيس جمعية المصارف تضامن المصرفيين مع الهيئات الاقتصادية في رفضها للزيادة المرتجلة للحد الأدنى للأجور وزيادة غلاء المعيشة. وكانت للدكتور **طربيه** كلمة حادة في لقاء الهيئات الاقتصادية في البial.

● لفتت مصادر البنك الدولي المعنيين اللبنانيين الى ارتفاع خدمة الدين التي تجاوزت الاربعة مليارات دولار دون وجود مؤشرات الى امكانية تقليصها على المدى القريب.

● وصلت معلومات رسمية من البرازيل حول وضع **رنا قليلات** الغارقة بثروة كبيرة وهي تستقبل في «فيلتها» كبار الشخصيات النافذة في لبنان وكان الاتهامات التي وجهت اليها قد محيت.

● تؤكد مصادر مصرفية ان المصارف ستقلص قروضها للقطاعين العام والخاص في حال اقر مرسوم تصحيح الاجور بدون تعديل.

أرباح بنوك الشارقة تتراجع الى ٨٩٤,٤ مليون درهم



محمد عبد الله
بنك الشارقة الاسلامي



فاروق نركزيان
بنك الشارقة



بول تروبردج
البنك العربي المتحد



سامي فرحات
بنك الاستثمار

البنك	سبتمبر ٢٠١١	سبتمبر ٢٠١٠	التغير
بنك الاستثمار	٢٤٩,١	٢٣٦,٢	٥٪
العربي المتحد	٢٢٤,٦	٢١٦,٣	٤٪
بنك الشارقة	٢١٦	٣٩٣	-٤٥٪
الشارقة الاسلامي	٢٠٤,٧	١٩١,٦	٧٪
الاجمالي	٨٩٤,٤	١٠٣٧	-١٣,٧٪

تراجعت أرباح بنوك الشارقة ١٣,٧ في المئة الى ٨٩٤,٤ مليون درهم بنهاية أيلول (سبتمبر) الماضي، مقارنة مع ١,٣٧ مليون درهم بنهاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٠. ورغم تحقيق ثلاثة بنوك وهي الاستثمار والعربي المتحد والشارقة الإسلامي نمواً في صافي أرباحها، فإن التراجع الكبير في أرباح بنك الشارقة بنسبة ٤٥ في المئة دفعت الى انخفاض في إجمالي أرباح البنوك الأربعة. وسجل بنك الاستثمار أعلى حجم أرباح بـ ٢٤٩ مليون درهم، مقارنة مع ٢٣٦ مليوناً وبمؤاف ٥ في المئة. وهنا قائمة تطور أرباح البنوك الأربعة:

HSBC يوقف خدمات الوساطة للأفراد بالإمارات

تنفيذاً لاستراتيجيته الجديدة والتي يطبقها حيث تتواجد فروع، قرر بنك HSBC وقف تقديم خدمات الوساطة للعملاء من الأفراد اعتباراً من نهاية الشهر الحالي تشرين الثاني (نوفمبر).

وقال رئيس الأسواق العالمية للشرق الأوسط وشمال أفريقيا في البنك جورج الحداري ان HSBC سيقوم بتغيير تركيز أعماله في مجال خدمات الوساطة في الأسهم للأفراد للتركيز على العملاء من المؤسسات. وقال ان البنك سيحتفظ برخصته التي تسمح له بمزاولة أعمال وخدمات الوساطة بالكامل في كل من سوق دبي المالية وسوق أبوظبي للأوراق المالية.

عمان الدولي يستحوذ على «اتش اس بي سي» في سلطنة عمان

بنك اتش اس بي سي HSBC في سلطنة عمان يحاول دمج انشطته في السلطنة ببنك عمان الدولي، وذلك تنفيذاً لقرار الادارة الام بتقليص وجوده في الشرق الاوسط بحيث يشمل تقليص عملياته سلطنة عمان والبحرين والاردن ولبنان وقطر والامارات. وقال جمعة بن علي جمعة رئيس مجلس ادارة بنك عمان الدولي ان ما يجري من محادثات قد يؤدي الى استحواذ بنك عمان الدولي على اتش اس بي سي HSBC عمان.

اي اف جي الدولي يقلل فروع ويقلص عدد موظفيه

جاء في بيان صادر عن بنك اي اف جي الدولي (زوريخ) انه يعتزم خفض عدد موظفيه بنسبة ١٠ الى ١٥ في المئة خلال ١٨ شهرا في محاولة لخفض النفقات والعودة الى الربحية. وقال البنك الخاص المدرج في سويسرا انه يستخدم ٢٥٠٠ موظف في وحداته المحلية والخارجية، وهو سيقفل مكاتبه وفروعه في السويد ودبي وكندا.

الترخيص للراجحي «شفيها» بإنشاء عدة فروع في الكويت

خلافًا لسياسة بنك الكويت المركزي بعدم السماح للبنك الاجنبي بفتح أكثر من فرع واحد، فقد سمح شفيها لبنك الراجحي السعودي بفتح عدة فروع نظرا لقوة مركزه المالي وقدرته على تقديم أفضل الخدمات المصرفية. وقال «الراجحي» الذي يتخذ من الرياض مقرا له انه سيقدم حولا مالية اسلامية مبتكرة للعملاء من الافراد والشركات بما يتناسب مع متطلباتهم. وقالت مصادر كويتية انه في حال تمت الموافقة الخطية على طلب الراجحي بفتح عدة فروع، ستكون السابقة الاولى من نوعها في الكويت.

بنك نمساوي يتوقع خسائر بقيمة ١,٢ مليار دولار

نقلت وكالة الأخبار النمساوية عن المدير التنفيذي لبنك فولكسبنك النمساوي المتعثر جيرالد فينزيل ان البنك يتوقع ان يتكبّد خسائر بقيمة ٩٠٠ مليون يورو (١,٢ مليار دولار) في نهاية ٢٠١١ وذلك بسبب تفاقم الوضع الاقتصادي. وكان بنك نمساوي آخر هو «ارسته غروب» قد توقع خسائر مشابهة بسبب المشاكل عيناها وذات العلاقة بأزمة ديون منطقة اليورو.

مخاوف من انهيار الريال اليمني

توقع خبراء ان يؤدي تراجع النشاط المصرفي في اليمن، بفعل تصعيد الاشتباكات المسلحة في مناطق حيوية، الى تدهور في الموازنة الموجودة للمصارف والاحتياطات الخارجية وكل المؤشرات المالية والمصرفية نتيجة فقدان عاملي الأمان والثقة. وحذر الخبراء من انهيار وشيك للريال اليمني أمام العملات الأجنبية خصوصاً الدولار، نتيجة الاحتجاجات الشعبية المستمرة منذ نحو تسعة شهور.

قصة خلاف البنك المتوسط الحجم مع مديره العام كلفة التوسع السريع للحاق بالكبار تجاوزت الـ ٣٠ مليون دولار ماذا قال المدير العام بعد عزله لـ «البيان الاقتصادية»؟

وبالفعل حول اصحاب البنك في ٢٧/١٠/٢٠١١ الى مصرف لبنان مبلغ ٣٠ مليون دولار.

تبادل الدعاوى

ويقول مقربون من الفريقين انه اقيمت غير دعوى قضائية يطالب فيها كل فريق بحقوقه وبتعويضات عن الاضرار التي لحقت به.

بعيدا عن ذكر الاسماء في مثل هذه الحالة، نؤكد ان اصحاب البنك من رجال الاعمال والمال والذين لهم اعمالهم المالية في لبنان وقبرص وبعض دول اوربا الشرقية سابقا، قرروا ان يقيم احدهم في بيروت بشكل دائم وريثما تستقر اوضاع البنك.

ماذا قال المدير العام السابق؟

وفي اتصالنا بالمدير العام السابق للبنك اجابنا بصراحة انه بالفعل انفق ما يتوجب للتوسع وللتعريف بالبنك ولزيادة عدد عملائه بحيث اصبح اسمه مثل اسم اي بنك له شهرته وسمعته. وقال انه باتفاقه مع اصحاب البنك عند توليه ادارة البنك تضمن الاتفاق مثل هذه الصلاحيات وهو اعلم اصحاب البنك خطيا بضرورة تنفيذ قرارات لجنة الرقابة. ■

كبير من المتعهدين والمعلنين وذوي العلاقات العامة، ظهرت ارقام النفقات على حقيقة مما حمل اصحاب البنك على ايداع لجنة الرقابة كل الاوراق والمستندات ليرفعوا مسؤولية الارتكابات عنهم، واعلموا المعنيين في مصرف لبنان بأنهم قرروا عزل المدير العام ومن كان يتعامل معه داخل البنك، وطلبوا من الحاكمية ان تعين لهم مديرا مؤقتا ريثما يتمكنوا من ايجاد البديل الاصيل بموافقة مصرف لبنان.

وبالفعل تم تكليف احد المصرفيين من اصحاب الخبرة بتولي ادارة البنك بإشراف لجنة الرقابة وكلاء قانونيين عن اصحاب البنك ويدعى المدير المؤقت م.ر.

المؤنات وزيادة رأس المال

واذ يتكتم المسؤولون واصحاب البنك عن حجم النفقات والعجز الذي وقع به البنك والمؤنات المطلوبة، بلغنا بالتواتر ان المبلغ تجاوز الـ ٣٠ مليون دولار، وقد اكد اصحاب البنك انهم على استعداد لتغطية كل العجز وزيادة رأس المال وفقا لما تقرر لجنة الرقابة على المصارف.

وقع خلاف في الشهر الماضي بين اصحاب مصرف متوسط الحجم والمدير العام على خلفية التوسع السريع والكلفة الباهظة لتنفيذ سياسة اللحاق بالمصارف الكبرى. وتبين لاصحاب البنك وهم من رجال الاعمال الدوليين ان المدير العام اتكل على ملاءتهم وراح ينفق بلا حساب لتحقيق طموحاته وايصال البنك خلال ولايته الى مصاف مصارف الـ «الفا».

تحرك لجنة الرقابة

ولما تجاوزت النفقات قيمة رأس المال تحركت لجنة الرقابة على المصارف لتدقق وتعيد مسيرة البنك الى السكة السليمة، فألزمت اصحاب البنك تغطية العجز عن طريق رفع الأسهم وتعزيز المؤنات، وقد انتظرت اللجنة مدة ستة شهور لتنفيذ قراراتها، ولما لم يستجب لها، كان انذارها الاخير، اما التنفيذ واما اتخاذ القرار الصعب، أي وضع يدها «على البنك» حرصا على اموال المودعين.

الالتزامات المالية

وبالرجوع الى الالتزامات المادية للبنك مع عدد

تأكيداً لثقلته بالإقتصاد الوطني والتزامه بالتوسع ثمانية فروع جديدة للبنك اللبناني الفرنسي

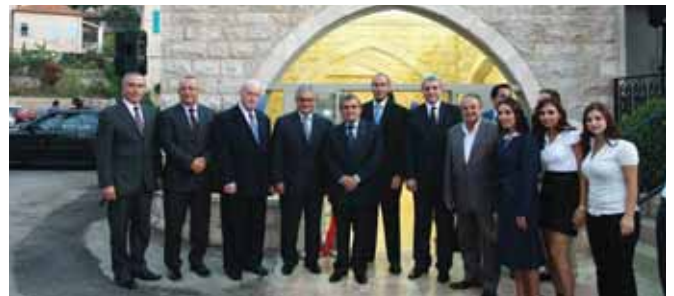


من اليمين: رئيس مجلس الإدارة والمدير العام فريد روفائل، باتريك غاغليو، ومديرة فرع السيوفي كارين عبود خلال حفل افتتاح الفرع

سبعة فروع جديدة افتتحها البنك اللبناني الفرنسي خلال ٢٠١١، في طرابلس - المينا، ومار الياس والسيوفي وصيدا - البولفار وجديتا - شتورا وزغرتا وظهر العين (الكورة) يتبعها فرع ثامن خلال الشهر الحالي في منطقة مزارية، على ان تضم شبكته ٤٧ فرعاً بحلول نهاية ٢٠١١، وذلك في إطار التزامه بتقديم أفضل خدمة للبنانيين في المناطق كافة وتأكيداً لثقلته بالإقتصاد اللبناني.

وللمناسبة قال مدير الفروع وعضو اللجنة التنفيذية في البنك باتريك غاغليو «في العام ٢٠٠٧ كان عدد فروعنا ٣٠، وهدفنا هو مضاعفة هذا العدد الى ٦٠ فرعاً خلال العامين المقبلين». وأضاف «أردنا تحقيق هذا التوسع السريع لمواكبة تطور عملائنا والبقاء على مقربة منهم لتكون حقاً «شركاء في طموحاتهم» على المدى البعيد.. وبالتالي يؤكد البنك اللبناني الفرنسي من خلال هذه الاستثمارات الهامة ثقته بالنمو المستدام في لبنان والمساهمة المستمرة به».

صغير يفتتح اربعة فروع جديدة لشبكة بنك بيروت ملترمون بتثبيت جذور الانسان في ارضه وانماء المناطق وتمويل المشاريع



سليم صغير (الرابع من اليسار) ومدراء امام فرع البنك الجديد في بسكنتا

افتتح رئيس مجلس ادارة ومدير عام «بنك بيروت» سليم صغير فروعاً اربعة جديدة في بسكنتا وظهر الشوير وغزير والشهابية، ليصبح عدد فروع البنك الاجمالي ٥٥ فرعاً منتشرة في مختلف المناطق اللبنانية، وبحضور وجوه سياسية واجتماعية ورؤساء بلديات وفعاليات ومخاتير وحشد من المدعوين ومديري المصرف والسكان. شدد صغير في الكلمات التي القاها على ما ينطوي افتتاح هذه الفروع من اهمية في انماء المناطق وخدمة المواطنين، مؤكداً انه يعكس التزام «بنك بيروت» بتثبيت جذور الانسان في ارضه وانماء المناطق النائية وتمويل المشاريع فيها بهدف المساهمة في انمائها والحد من نزوح ابنائها وهجرتهم.

كما اكد ان افتتاح الفروع الجديدة ما هو الا «ترجمة لاقتناع المصرف بأنه مؤتمن على ثرواته ناسه، وملزم بتطويرها وتسهيل حياة زبائنه من خلال افضل الشروط المالية... واننا نعتبر ان في ما نفعل، نؤدي واجبا تجاه مجتمعنا ووطننا».

البنك الأهلي السعودي يفوز بجائزة آسيا لأفضل الممارسات في المسؤولية الاجتماعية



عبد الكريم أبو النصر
البنك الأهلي

نجح البنك الأهلي في الفوز بجائزة آسيا لأفضل الممارسات في المسؤولية الاجتماعية، وجاء الإعلان عن فوز البنك بالجائزة في نسختها الأولى لمساهمات البنك الفاعلة في خدمة المجتمع التي لعبت دوراً كبيراً في إحداث تغيير في المواطن والمجتمع. الجائزة قدمها رئيس جمعية آسيا للتسويق (CMO) بالتعاون مع هيئة (SCGA) لجوائز الشركات والمجتمع.

فوز البنك جاء بناء على تحقيقه

معايير متقدمة استندت إليها لجنة التحكيم لمنح الجائزة للبنك الأهلي، وقد تضمنت معايير الفوز تفرد البنك في تصميم البرامج والمبادرات الاجتماعية، وحجم تأثير تلك البرامج على الأفراد والعائلات والمجتمع ككل، بالإضافة إلى قدرة البنك على إحداث فرق في المجتمع.

وللمناسبة قال **عبد الكريم أبو النصر** الرئيس التنفيذي للبنك «إن اختيار البنك الأهلي كأفضل ممارس للمسؤولية الاجتماعية في آسيا هو دلالة على المستوى الذي حققه البنك في هذا المجال والسجل المتميز الذي صنعه في مجال خدمة المجتمع».

٢,٢٣ مليار ريال أرباح «ساب» في تسعة أشهر

خالد العليان: النمو القوي بفضل قوة خطوط دخل العمليات



حقق البنك السعودي البريطاني - ساب، أرباحاً صافية لفترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١١ بلغت ٢٢٣٣ مليون ريال سعودي بارتفاع ٧٤٦ مليون ريال وتمثل زيادة بنسبة ٥٠,٢ في المئة مقارنة بمبلغ ١٤٨٧ مليون ريال للفترة نفسها من عام ٢٠١٠.

وارتفعت ودائع العملاء إلى

١٠٠,٨ مليار ريال سعودي

بارتفاع قدره ١٠,١ مليارات ريال وتمثل زيادة بنسبة ١١,١ في المئة مقارنة بمبلغ ٩٠,٧ مليار ريال سعودي كما في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١٠.

كما ارتفعت قروض وسلف العملاء إلى ٨٢,٤ مليار ريال سعودي بارتفاع قدره ٧,٧ مليارات ريال وتمثل زيادة بنسبة ١٠,٣٪ مقارنة بمبلغ ٧٤,٧ مليار ريال سعودي كما في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١٠.

وارتفع إجمالي الأصول إلى ١٣١,٩ مليار ريال سعودي، بارتفاع قدره ١٣,٦ مليار ريال سعودي، وتمثل زيادة بنسبة ١١,٥ في المئة مقارنة بمبلغ ١١٨,٣ مليار ريال سعودي كما في ٣٠ ايلول (سبتمبر) ٢٠١٠.

وعلق الشيخ **خالد العليان**، رئيس مجلس إدارة ساب على هذه النتائج: «لقد حقق ساب نمواً قوياً في الأرباح بفضل قوة خطوط دخل العمليات وإجراءات احتواء المصروفات، حيث تمكن «ساب» من تنمية ميزانيته العمومية بشكل ثابت خلال السنة مع مواصلة السعي لتحقيق أعمال ذات نوعية عالية واتخاذ مواقف حكيمة بالنسبة للمخصصات»، وأضاف «إننا ملتزمون بمساندة عملائنا والبحث عن فرص جديدة لنمو الأعمال».

وأضاف: «وننتهز هذه المناسبة لنشكر عملاءنا الكرام على دعمهم المستمر وموظفينا لتفانيهم والتزامهم المتواصل بنجاح البنك».

«الخليجي» يدعم مؤتمر الشركات الصغيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط



مشهد عام

قدم بنك الخليج التجاري «الخليجي»، الدعم لمنتدى الشركات الصغيرة والمتوسطة في الشرق الأوسط ٢٠١١ الذي أقيم في ٣ و٤ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي.

وفي هذا السياق، قال **ساتيش كوماراسوامي** رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للأعمال التجارية في الخليجي: «ستؤدي الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة وفي قطر على وجه الخصوص، دوراً أكبر في تنويع الاقتصاد في هذه البلدان. في قطر على سبيل المثال، تهدف الرؤية الوطنية ٢٠٣٠ الى تنويع الاقتصاد والابتعاد عن الاعتماد الكلي على الصناعات الهيدروكربونية والبتروكيماوية. وهذا يعني بالطبع تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق هذه الغاية. وبما أن هذا الأمر يأتي ضمن استراتيجيات الخليجي، كان من الضروري أن تبرز مشاركة الخليجي ودعمه لمثل هذا الحدث».

والى جانب رعاية المنتدى لعب الخليجي دوراً بارزاً في المجلس الاستشاري للمؤتمر.

السعودي الهولندي ي دشّن وحدة الخدمات التجارية في الشرقية

زكي جواد: خدماتها مبتكرة تراعي تطور نشاطات العملاء

دشن البنك السعودي الهولندي، من ضمن جهوده لتعزيز نطاق خدماته الموجهة لقطاع الأعمال التجارية في المملكة، وحدة الخدمات التجارية في فرع الهوف بمدينة الاحساء في المنطقة الشرقية. ويأتي افتتاح الوحدة الجديدة ضمن سلسلة الوحدات التي يعتزم البنك استحداثها في مختلف مناطق المملكة والتي كان قد بدأها بافتتاح وحدة الخدمات التجارية في فرع «البلد» بمدينة جدة في المنطقة الغربية.

وقال **زكي جواد**، مدير التعاملات المصرفية: إن وحدة الخدمات التجارية في مدينة الاحساء بالمنطقة الشرقية قد بدأت نشاطها مع بداية تشرين الأول (أكتوبر) الماضي، حيث ستؤدي الوحدة تقديم كافة الخدمات والمنتجات التجارية لعملاء الشركات والمؤسسات الصغيرة في المنطقة، وفق رؤية مبتكرة تراعي تطور النشاطات التجارية للعملاء، وتسعى الى تلبيتها بمرونة وسرعة وكفاءة في الاداء.

ولك **جواد** على ان افتتاح وحدات متخصصة للخدمات التجارية في مختلف مناطق المملكة يندرج ضمن خطوات البنك لتطبيق استراتيجية «الحين» التي كان قد اعتمدها لرفع فاعلية الانتاجية لدى البنك، والاقتراب أكثر من شرائح العملاء، وتوفير قيمة مضافة للتعاملات المصرفية القائمة بين البنك وعملائه.

استراتيجيته محافظة وصارمة في ظل الظروف الصعبة عوده يحقق نمواً ملحوظاً بموجوداته وودائعه الخاصة وأرباحه



سمير حنا
الرئيس التنفيذي لبنك عوده

حقق بنك عوده في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١١ نمواً في أرباحه الصافية المجمعة بنسبة ٧,١٪ مقارنة مع الفترة ذاتها من العام ٢٠١٠، وذلك على الرغم من الاستراتيجية المحافظة التي اعتمدتها الإدارة العامة طوال هذا العام في سياسات التسليف التي كانت محدودة للغاية، والتي تراكمت برصد مؤونات إجمالية بقيمة ٦٠,٢ مليون دولار أميركي تحسباً لمضاعفات الأوضاع الإقليمية وتعزيزاً لنوعية الموجودات، في ظل ترجيح تحسين الظروف التشغيلية على نمو الميزانية. وهنا بعض الأرقام:

- بلغت الموجودات المجمعة في نهاية أيلول ٢٠١١ ما قيمته ٢٨,٧ مليار دولار أميركي، لتصل الى ٣٩,٧ ملياراً لدى احتساب الودائع الإئتمانية وحسابات الأسهم والسندات المدارة، محافظة على موقع المصرف في صدارة القطاع المصرفي اللبناني وفي عداد أكبر عشرين مجموعة مصرفية عربية.
- بلغت ودائع الزبائن المجمعة ٢٤,٩ مليار دولار في نهاية أيلول ٢٠١١. وهذه نتيجة إيجابية في ضوء تقلص قاعدة الودائع في سوريا، والذي عوّض عنه النمو النسبي المسجل في مجمل الوحدات في ظل أوضاع اقتصادية إقليمية غير مؤاتية.
- وصلت الأموال الخاصة بالمجموعة الى ٢,٣ ملياري دولار، ما يعادل ٢٢٪ من إجمالي الأموال الخاصة للقطاع المصرفي اللبناني و ٨,١٪ من الموجودات المجمعة، الأمر الذي يرفع نسبة الملاءة - بحسب معايير بازل ٢ - الى حوالي ١١٪ فيما الحد الأدنى المعتمد هو ٨٪.
- ارتفعت الأرباح قبل المؤونات والضرائب بنسبة ١٢,٦٪ من ٣٤٦ مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ الى ٣٨٩ مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١١. وعلى الرغم من ازدياد صافي مخصصات المؤونات المرصودة بنسبة ٧٣,٤٪، ازدادت الأرباح الصافية بعد المؤونات والضرائب بنسبة ٧,١٪ من ٢٥٣ مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٠ الى ٢٧١ مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١١. ونتيجة لذلك، ارتفع ربح السهم العادي الواحد بنسبة ٥,٧٪ في الفترة ذاتها، أي من ٠,٦٩ دولار أميركي الى ٠,٧٣ دولار.

إعلاناتكم في عدد

«البيان الاقتصادية» الممتاز

تصدر إدارة مجلة «البيان الاقتصادية» عدداً ممتازاً في مطلع العام ٢٠١٢ أسوة بأعدادها الممتازة التي عودنا القارئ على دسامتها ومحتوياتها وعلى دليل رجال الأعمال.

لحجز إعلاناتكم في هذا العدد يرجى الاتصال بالعناوين التالية:

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح - بناية رحال - الطابق السادس

هاتف: ٩٦١ ١ ٣٩٦٨ ٠٥ - فاكس: ٩٦١ ١ ٣٩٦٤ ١٧

او عبر البريد الإلكتروني: info@albayanmagazine.com

بنك عوده يحصل على ترخيص مصرفي في تركيا ريمون عوده: اعتراف بمكانتنا المالية الجيدة وبأهليتنا المتميزة

حصل بنك عوده - مجموعة عوده سرادار على ترخيص لإنشاء مصرف تابع له في تركيا برأسمال انطلاقي يعادل ٣٠٠ مليون دولار أميركي.

وتعليقاً على الحدث قال رئيس مجلس إدارة البنك ريمون عوده «إنها المرة



الأولى منذ عشر سنوات التي تمنح فيها السلطات التركية ترخيصاً مصرفياً. إن هذا الإمتياز الذي حصلنا عليه يعتبر بحق اعترافاً إضافياً بمكانتنا المالية الجيدة وبأهليتنا المتميزة في القطاع. وسوف يسعى المصرف الجديد التابع لمجموعتنا الى التركيز على تمويل المؤسسات المتوسطة الحجم ذات النمو المطرد والتي لديها حاجات مختلفة لخدمات مصرفية وتمويلية. وبفضل المستوى العالي من السيولة الذي تتمتع به مجموعتنا سوف تستفيد أيضاً من فرص التسليف ذات النوعية العالية التي توفرها المؤسسات التركية الكبرى ذات الصديقة الإئتمانية المشهوددة، ما يسمح لنا بالحصول على حصة هامة من السوق».

فائز في السحب الشهري ل OMT



عصام محمد مصطفى ابراهيم يتسلم مفاتيح السيارة

أجرت OMT الرائدة في مجال الخدمات المالية وتحت إشراف مديرية اليانصيب الوطني اللبناني، السحب الشهري الأول الذي سلّمت بنتيجته مفاتيح السيارة الأولى الى الفائز عصام محمد مصطفى ابراهيم وذلك في حفل خاص أقيم في مركز OMT الطبونة.

وتمنح OMT لزيائنها فرصة الفوز كل شهر بواحدة من ٦ سيارات «كيا بيكانتو ٢٠١٢» وذلك بمجرد تحويل أو تلقي الأموال عبر ويسترن يونيون في أي مركز من مراكز OMT في لبنان.

إجمالي الموجودات ١٠,٨ مليارات درهم ٢٤٩,١ مليون درهم أرباح بنك الاستثمار في ٩ أشهر



سامي فرحات

INVEST BANK

أصدر مجلس إدارة بنك الاستثمار INVEST BANK تقريراً بنتائج الربع الثالث للعام ٢٠١١ ومما جاء فيه: بلغت الأرباح الصافية ٢٤٩,١ مليون درهم بنهاية الربع الثالث من العام ٢٠١١ وبزيادة نسبتها ٥,٤٦ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٠. وبلغت العائدات من العمليات ٣٩٦,٥ مليون درهم مقابل مبلغ ٣٧٠,٥ مليون درهم وبزيادة نسبتها ٧ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٠، فيما بلغت الأرباح الصافية من العمليات ٣١١,٧ مليون درهم محققة زيادة نسبتها ٦ في المئة مقارنة بالربع الثالث من العام ٢٠١٠ الماضي.

فيما حققت إجمالي الإيرادات من الفوائد خلال الربع الثالث من العام ٢٠١١ مبلغ ٢٨٦,٣ مليون درهم وبزيادة نسبتها ١١ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي فيما بلغت الإيرادات من غير الفوائد ١١٠,٢ ملايين درهم. وبلغ إجمالي الموجودات ١٠,٨ مليارات درهم وإجمالي المطلوبات ٨,٧ مليارات درهم. وبلغ إجمالي القروض والسلفيات مبلغ ٧,٤ مليارات درهم فيما وصل إجمالي ودائع العملاء إلى ٧,٨ مليارات درهم وبزيادة نسبتها ٢ في المئة عن نهاية العام ٢٠١٠. هذا وبلغ إجمالي حقوق المساهمين بنهاية الربع الثالث من العام ٢٠١١ مبلغ ٢ ملياري درهم. يذكر أن الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد سامي فرحات.

بالتعاون مع مصرف البحرين المركزي

معهد البحرين للدراسات المصرفية يطلق برنامج «مؤهل مهني في أساسيات إدارة المخاطر»



صورة تذكارية

أطلق معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية، بالتعاون مع مصرف البحرين المركزي برنامج «مؤهل مهني في أساسيات إدارة المخاطر».

وقد حددت الشروط الأساسية المطلوبة لدراسة هذا المؤهل، والحد الأدنى للشهادات المطلوبة لدخول هذا التخصص بالنسبة إلى الطلبة الذين يرغبون في ممارسة إدارة المخاطر في القطاع المالي في مملكة البحرين. وقد اعتمد هذا البرنامج من قبل مصرف البحرين المركزي والذي يعد التخصص الأول من نوعه في المنطقة، حيث يتيح إلى الملتحقين فرصة الحصول على شهادة تخصصية تمكنهم من العمل في مجال إدارة المخاطر في البنوك أو المؤسسات المالية.

واعتبر المدير التنفيذي للرقابة المصرفية في المركزي البحريني خالد حمد البرنامج مكماً لما يسعى إليه المركزي في تطبيق أفضل الممارسات لأساسيات إدارة المخاطر في القطاع المالي في البحرين.

من جهته قال مدير المعهد غاري موري «أن المعهد ملتزم خدمة القطاع المالي في البحرين وذلك من خلال إعداد كوادر بشرية ذات مهارات متخصصة تلبي احتياجات السوق. وتطبيقاً لهذا الالتزام فقد طرحنا هذا المؤهل المهني الذي يهدف إلى تطوير مهارات المهنين المبتدئين في مجال إدارة المخاطر، كما أنه يعزز مكانة البحرين كمركز إقليمي رائد لإدارة المخاطر في قطاع الخدمات المالية».

بنك لبناني يتوسع في سوريا بينما الاعلام يتحدث عن صعوبات!



رياض عبي

BEMO SAUDI FRANSI

في الوقت الذي كانت فيه بعض وسائل الاعلام تتحدث عن صعوبات تعانيها المصارف المملوكة جزئياً من لبنانيين في سوريا، كان بنك بيمو السعودي الفرنسي BEMO SAUDI FRANSI BANK يوسع رقعة انتشاره في سوريا لتشمل محافظة القنيطرة.

حضر الاحتفال بافتتاح الفرع حاكم مصرف سوريا المركزي الدكتور اديب ميالة ومحافظ القنيطرة حسن عرنوس ورئيس مجلس ادارة البنك رياض عبي. والقى كل من الدكتور مياله والمحافظ عرنوس كلمة بهذه المناسبة. اما رياض عبي فقال: «هذه خطوة من شأنها توفير الخدمات المصرفية وتأمين فرص عمل لابناء المحافظة متمنيا افتتاح فروع مصرفية اخرى في الجولان المحتل بعد تحريره».

نشير الى ان مقر الفرع الجديد يقع مقابل مبنى دار الحكومة في القنيطرة بمدينة البعث.

مصرف الهلال يحوز جائزة «أعلى معدل تحسن»

حصل مصرف الهلال على جائزة «أفضل بنك حقق أعلى معدل تحسن» خلال فعاليات حفل «جوائز مؤشر المقارنة المعيارية للبنوك ٢٠١١» الذي عقد خلال الفترة من ٣ ولغاية ٦ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي في أبوظبي.

وقال سيف حميد بن دلموج الظاهري، نائب رئيس تنفيذي - إدارة الموارد البشرية وإدارة المنشآت في مصرف الهلال «يعكس فوز المصرف بهذه الجوائز جهوده الكبيرة في مجال رفع معايير خدمة العملاء، من خلال إطلاق مبادرات رائدة مثل افتتاحه أكبر فرع مصرفي في دولة الإمارات، كونه أول مصرف يطلق جهازاً لبيع الذهب في الشرق الأوسط».

صراخ جماعي عالمي: احتلوا وول ستريت جولة حول الدول التي تظاهرت مطالبة بالعدالة الاجتماعية وزير خارجية بريطانيا: أتعاطف مع المتظاهرين ولكن الحل ليس بالتظاهر



تحول اعتصام نيويورك للمطالبة باحتلال «وول ستريت» الى كرة تلج تدحرجت في معظم انحاء العالم لا سيما في الدول التي تعاني شعوبها من العوز ومن الضرائب ومن الفوائد المصرفية ومن ازمة اليورو.



واذا كان الرئيس الاميركي باراك اوباما حاول تجاهل اعتصام نيويورك واعتصامات الولايات الاميركية الاخرى على اساس انها اعتصامات عابرة، فإن المعتصمين قرروا الاستمرار في اعتصاماتهم مهما طاللت المدة والى ان تستجاب مطالبهم (مر شهر ونصف على اعتصام نيويورك).

وهنا جولة حول الدول التي شهدت تظاهرات للمطالبة بالعدالة الاجتماعية التي تسببت بحرمانهم منها كما يدعون الى محاربة بيوت المال والمصارف وجشع الشركات.

في الولايات المتحدة

احتفلت حركة «لنحتل وول ستريت» في ١٧/١٠/٢٠١١ بمرور شهر على انطلاقها وعلى اعتصامها (اقامة خيمها) في ساحة وسط حي المال في منهاتن في نيويورك. قال المتحدث باسمها مارك براي «لقد حققنا كثيرا من النجاحات حيث يتجمع آلاف الاشخاص للمطالبة باحتلال وول ستريت».

وقال مارك براي «هذا عدد هائل وهو كبير بالنسبة لهذا البلد»، مشيرا ايضا الى عشرات المدن الاميركية التي اقتدت بالمتظاهرين والاعداد الكبيرة للتظاهرات الساخطة في انحاء العالم نهاية الاسبوع.

وبين استطلاع ان حركة «لنحتل وول ستريت» التي تفقر الى برنامج محدد وتريد ان تكون حركة غير عنيفة وديمقراطية، عرفت كيف تحصل على تعاطف سكان نيويورك وبصورة اوسع الاميركيين الذين تأثر ملايين منهم بالازمة الاقتصادية والبطالة التي بلغت ٩,١٪. و اضاف هذا الاستطلاع الذي أجرته جامعة كونيبيك ان ٧٢ بالمئة من سكان نيويورك يتفهمون جدا او بدرجة معقولة وجهة نظر متظاهري الحركة الذين ينتقدون السلطة غير المحدودة للمؤسسات المالية. وعبر ٨٧ بالمئة عن تأييدهم للتظاهرات ووافق ٦٧ بالمئة على وجهة نظرهم (٢٣ بالمئة غير موافق).

وحصلت فكرة صدور قانون اكثر تشددا لتنظيم عمل المؤسسات المالية على موافقة ٧٣ بالمئة من سكان نيويورك وعارضها ١٩ بالمئة. وتحدث استطلاع للرأي أجرته مجلة التأمين ان ٥٤٪ من الاميركيين يؤيدون حركة «لنحتل وول ستريت» وكشف استطلاع آخر أجرته وول ستريت جورنال ان هذا التأييد بلغ ٣٧٪ (وعارضها ١٨٪). وبمرور الاسبوع والتظاهرات انتشر شعار «نحن ٩٩٪» وبلغ حتى اوستراليا.

في لندن

اعتصم نحو ٢٥٠ محتجا امام كاتدرائية سان بول في وسط لندن وتوعدوا بالبقاء في هذا الموقع لاجل غير مسمى تعبيرا عن الغضب من رجال البنوك والسياسيين في ما يتعلق بالازمة الاقتصادية العالمية. وبدأت المجموعة التي استلهمت هذا الاسلوب من حركة (احتلوا وول ستريت) احتجاجها للتبديد بجشع الشركات والتفاوت الاقتصادي عندما تجمع عدة آلاف في محاولة للسيطرة على المنطقة الواقعة امام بورصة لندن.

وبعد احباط صفوف من الشرطة لهذه المحاولة انتقلت المجموعة الى الكاتدرائية الواقعة بجوار الساحة التي تضم بورصة لندن حيث نصبوا نحو ٧٠ خيمة واعتصموا هناك. وقال البعض انهم سيقفون هناك لاطول فترة ممكنة. وقالت واحدة من المحتجين تدعى جين مكينتاي «الناس يقولون ان صبرهم نفذ... نريد ديمقراطية حقيقية وليست ديمقراطية قائمة على مصالح الشركات الكبرى والنظام المصرفي».

وزير الخارجية البريطانية: الحل ليس بالتظاهر



وزير الخارجية البريطاني وليم هيغ اعرب عن تعاطفه مع الناس الذين يشعرون باستياء من المشكلات الاقتصادية العالمية وقال «لكن الاحتجاج لن يكون الحل، الحل هو سيطرة الحكومات على ديونها وعجزها».

وتعثر الاقتصاد البريطاني العام الماضي وتوقع خبراء اقتصاد نموا ضعيفا في العام المقبل بينما ارتفعت البطالة ليصل عدد العاطلين عن العمل الى ٢,٥٧ مليون وهو اعلى مستوى منذ عام ١٩٩٤. ويعتقد الكثير من المواطنين البريطانيين ان كبار مسؤولي البنوك التي سببت الازمة الاقتصادية ما زالوا يحصلون على رواتبهم الضخمة والحوافز بينما يعانون هم من تجميد الاجور وخفض المزايا الى جانب ارتفاع معدلات التضخم والضرائب.

في روما

كانت اكبر التظاهرات يوم ١٦ تشرين الاول (اكتوبر) في روما حيث اشتبك

حكومات تسرق ومصارف فاسدة

قالت متظاهرة وتدعى نيكلا كريبيا «لا يمكننا ان نتحمل بعد ذلك الدين العام الذي لم نتسبب فيه ولكنه مسؤولية حكومات تسرق ومصارف فاسدة ومضاربين لا يهتمون بنا». ومضت تقول «لقد تسببوا في هذه الازمة العالمية ولا يزالون يترهبون منها. ينبغي ان يدفعوا ثمن ذلك».

متظاهرون مع شرطة مكافحة الشغب. وخلفت مظاهرة روما عشرات المصابين: ١٠٠ شخص بينهم ٣٠ شرطيا.

وزير الداخلية: مستحيل منع ما حدث

وقال **الفريديو مانتوفانو** وزير الدولة لشؤون الداخلية في مقابلة مع صحيفة لا ستامبا اليومية الصادرة في تورينو انه «من المستحيل منع شيء ما كهذا من الوقوع». وذكر رئيس بلدية روما **جيانى اليمانو** ان الخسائر تصل الى مليون يورو (١,٤ مليون دولار) على الاقل. وقال **اليمانو** «هذا هو الضرر المادي للمدينة ثم لدينا الضرر الاخلاقي».

وقال شهود عيان ان العنف تسبب فيه بضع عشرات من المتشددين الملتئمين المعروفين باسم الكتل السوداء الذين اندسوا وسط التظاهرات واصيب شخص واحد على الاقل ونقل الى المستشفى واشتعلت النيران في اربع سيارات وتحطمت واجهات عدد من البنوك والمتاجر على طول مسار التظاهرة وهي واحدة من عدة تظاهرات خرجت في عدد من دول العالم تضامنا مع حركة احتلال شارع وول ستريت في الولايات المتحدة.

وقال شهود عيان ان النيران اشتعلت في بناية بعد ان امتدت السنة اللهب من سيارة مشتعلة. والى جوار المدرج الروماني الكولسيوم اشتبك محتجون بالشرطة ورشقوها بالزجاجات والحجارة واطلقت الشرطة الغاز المسيل للدموع.

في البرتغال: الشعب يدفع والبنوك لا تدفع

نظم نحو ٤٠ الف شخص مسيرة في البرتغال في اطار يوم عالمي للاحتجاج على النخبة المالية واحرق المئات سجاجا تقرضه الشرطة حول البرلمان في لشبونة واحتلوا درجه الرخامي. وكانت التظاهرة واحدة من اكبر التظاهرات التي خرجت في انحاء شتى في العالم. وجاءت بعد ان اعلنت حكومة يمين الوسط حزمة جديدة من اجراءات التقشف.

واقترحت مجموعة من الشباب البرلمان وهم يهتفون «الغزو.. الغزو» وسيطرت شرطة مكافحة الشغب على الوضع دون حدوث عنف يتجاوز الدفع والتدافع. وتظاهر حوالي ٢٠ الفا آخرين في اوبورتو ثاني كبرى مدن البرتغال. واشتملت الاجراءات التقشفية على تخفيضات في الاجور في القطاع العام ما اثار غضب العمال في ارجاء البلاد. واضطرت البرتغال المثقلة بالديون الى فرض زيادات ضريبية كبيرة وتخفيض في الانفاق لتحقيق الاهداف المالية التي حددتها بموجب خطة انقاذ قدمها الاتحاد الاوروبي وصندوق النقد الدولي تبلغ تكلفته ٧٨ مليار يورو. وقال **انتونيو روي** (٤٦ عاما - عامل بناء) «سنمنا ان نكون دائما من يدفع فاتورة هذه الازمة. ان البنوك لم تدفعها قط... الشعب هو من يدفع دائما».

حول العالم: لسنا للبيع

وانطلقت تظاهرات من نيوزيلندا واستراليا وتظاهر عدة مئات في الشارع الرئيسي في اوكلاند كبرى مدن نيوزيلندا لينضموا الى مسيرة شملت نحو ثلاثة آلاف شخص ردوا خلالها الهتافات وقرعوا الطبول احتجاجا على جشع الشركات. واحتشد نحو ٢٠٠ شخص في العاصمة ولنجتون و٥٠ آخرون في منتزه بمدينة كرايست تشيرش بجنوب البلاد والتي ضربها زلزال مدمر في وقت سابق هذا العام. وفي مانيتا عاصمة الفلبين نظم بضع عشرات مسيرة الى السفارة الاميركية

رافعين لافتات تقول «تسقط الامبريالية الاميركية»، و«الفلبين ليست للبيع». وتجمع اكثر من الف شخص عند بورصة تايبيه و«هتفوا نحن ٩٩ في المئة من تايوان» وقالوا ان النمو الاقتصادي لم يصب الا في مصلحة الشركات في حين ان اجور الطبقة الوسطى لا تكاد تغطي تكاليف الاسكان والتعليم والرعاية الصحية الآخذة بالارتفاع.

وفي هونغ كونغ التي تقع بها مقار بنوك آسيا الاستثمارية ومنها غولدمان ساكس احتشد اكثر من مئة شخص في ميدان البورصة بالحي المركزي وانضم طلاب جامعيون لآخرين من ارباب المعاشات ورفعوا لافتات تصف البنوك بالسرطان. وكانت البرتغال مسرحا لأكبر احتجاجات حيث شارك اكثر من عشرين الف شخص في مسيرة بالعاصمة لشبونة وتجمع عدد آخر مماثل في اوبورتو ثاني كبرى المدن بالبلاد بعد يومين من اعلان الحكومة عن حزمة جديدة من الاجراءات التقشفية.

واشترك نحو اربعة آلاف يوناني يرفعون لافتات عليها شعارات مثل «اليونان ليست للبيع» في تظاهرة مناهضة لاجراءات التقشف بميدان سينتاجما في العاصمة أثينا مسرح الاشتباكات العنيفة بين الشرطة والشباب في حزيران (يونيو) واعرب العديد منهم عن غضبهم ازاء الاجراءات التقشفية التي فرضتها الحكومة لتقليل الدين الناجم عن الانفاق والفساد وكيف قوضت هذه الاجراءات حياة اليونانيين العاديين.

وفي باريس احتشد نحو الف محتج امام مبنى المجلس البلدي للمدينة بالتزامن مع اجتماع وزراء مالية مجموعة العشرين بعد تجمعهم من ضاحية «بل في» التي يقطنها ابناء الطبقة العاملة. وقال **اوليفير ميليرون** وهو طبيب كان يتقدم مجموعة من العازفين «هذه بداية حركة قوية».

وفي احتجاج صغير في دبلن بايرلندا قال **جوردون لوكاس** وهو مهندس برمجات لا يعمل «لم تعد لدينا اي ديمقراطية اقتصادية بعد اليوم... لا اشعر ان هناك من يمثلني».

وفي مدريد نظم نحو الف شخص مسيرة الى ميدان بويرتا ديل سول رفعوا خلالها لافتات تقول «ضعوا المصرفيين على مقاعد البدلاء» واخرى تقول «كفى مسكنات - القتل الرحيم للبنوك». وقالت **فايبا** البالغة من العمر ٤٤ عاما وهي موظفة بشركة اتصالات رفضت الكشف عن اسمها بالكامل «ليس من العدل ان يأخذوا منزل اذا لم تتمكن من دفع قيمة الرهن العقاري مع انه يتم تقديم المليارات للبنوك لدواع غير واضحة». وفي المانيا احتشد آلاف في برلين وهامبورغ ولايبزيغ وخارج البنك المركزي الاوروبي في فرانكفورت.

واحتشد متظاهرون سلميون في بارادلاتز الميدان الرئيسي في المركز المالي بمدينة زوريخ السويسرية. ■

خيام للمعتصمين في فرانكفورت وهامبورغ

نصب محتجون مؤيدون لمسييرة «احتلوا وول ستريت» في فرانكفورت وهامبورغ في المانيا خياما خارج البنك المركزي الاوروبي في فرانكفورت لبدء تعاطفهم مع المتظاهرين في نيويورك.

وقرر نحو ١٥٠ شخصا البقاء في الخيام حتى انخفاض درجات الحرارة خلال الليل.

وقدرت الشرطة الالمانية عدد الذين تظاهروا في ١٧ تشرين الاول (اكتوبر) بالتزامن مع المظاهرات حول العالم بنحو خمسة آلاف شخص. وفي هامبورغ امضى نحو ١٠ اشخاص ليلتهم في خيام نصبوها بوسط البلد خارج نورد بنك الاقليمي المملوك جزئيا من الحكومة الالمانية.



مصرف قطر الإسلامي يسوق برنامجاً خاصاً بتأمين الأسرة أعدته «بيمه» القطرية



علي الفضالة
BEEMA

أعلن مصرف قطر الإسلامي QATAR ISLAMIC انه قرر ان يتعاون وشركة بيمه القطرية في مجال تسويق برنامج جديد للتأمين على الحياة يحمل اسم «حرث». وهو برنامج ادخاري استثماري تكافلي صمم خصيصاً لتأمين مستقبل زاهر للأسرة. ويشجع برنامج «حرث» على الادخار المنظم لتكوين رأسمال يحقق عائداً استثمارياً مجزياً. بالإضافة الى الغطاء التكافلي لضمان مستقبل العائلة، والذي يضم نفقات التعليم ونفقات الزواج ودعم المعاش التقاعدي. ولدى انتهاء مدة الاشتراك بإمكان المشترك ان يحصل على نصيبه المستحق من حساب الاستثمار كما ان المشترك يستفيد من برنامج «حرث» في حالتي الوفاة والعجز الكلي. يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة بيمه BEEMA هو السيد علي الفضالة.

التأمين عبر المصارف دخل فلسطين «الوطنية للتأمين» NATIONAL تسوق عقودها عبر فروع بنك فلسطين وبنك القدس



من اليسار: عزيز عبد الجواد، محمد مسروجي، أكرم جراب وعزام الشوا



من اليمين: هاشم الشوا ومحمد مسروجي

التأمين عبر البنك BNCASSURANCE دخل الاراضي الفلسطينية. وبوشر تسويق عقود التأمين التي تصدرها شركة التأمين الوطنية NATIONAL عبر شبائيك بنك فلسطين كما في اي دولة اخرى في العالم. فبحضور كل من هاشم الشوا رئيس مجلس الادارة والمدير العام لبنك فلسطين ورشدي الغلاييني نائب مدير عام بنك فلسطين ومساعد المدير العام هاني ناصر ومحمد مسروجي رئيس مجلس ادارة شركة التأمين الوطنية والرئيس التنفيذي عزيز عبد الجواد، واحمد مشعشع المدير العام وعبيد عودة مدير عام هيئة سوق رأس المال وممثل سلطة النقد الفلسطينية محمد مناصرة، وقعت شركة التأمين الوطنية NATIONAL الفلسطينية اتفاقاً تعاون مع بنك فلسطين وهو يقضي بأن يتولى هذا الأخير تسويق عقود التأمين التي تصدرها «الوطنية» عبر فروعها البالغ عددها ٤٥ فرعاً. وقد عبر كل من هاشم الشوا رئيس مجلس ادارة بنك فلسطين ومحمد مسروجي رئيس مجلس ادارة «الوطنية للتأمين» عن ارتياحهما لهذه الخطوة بكونها مؤشراً على ان التأمين في فلسطين يواكب التقدم الذي تحققة صناعة التأمين في الخارج.

اما عزيز عبد الجواد الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الوطنية فقال ان الشركة عملت منذ تأسيسها على تقديم برامج وخدمات التأمين المبتكرة والمتميزة لمختلف القطاعات الاقتصادية في فلسطين، وعلى تنفيذ وتقديم خدماتها التأمينية لربائش الشركة في جميع المناطق من خلال الفروع والمكاتب المنتشرة في جميع انحاء الوطن. اضاف: ان الشركة تعتمد في ذلك على جهازها البشري ذي الخبرة الطويلة في مجال التأمين.

اتفاقية «الوطنية» وبنك القدس

كما وقعت «الوطنية» اتفاقاً مع بنك القدس لبيع بوالص الشركة عبر شبائيك البنك، وقع الاتفاقية عن بنك القدس رئيس مجلس الإدارة أكرم عبد اللطيف جراب وعن شركة التأمين الوطنية رئيس مجلس الإدارة محمد محمود مسروجي، وتم ذلك بحضور الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الوطنية عزيز عبد الجواد ومدير عام بنك القدس عزام الشوا والمدير العام لشركة التأمين الوطنية احمد فؤاد مشعشع.

مذكرة تفاهم للتأمين عبر المصارف بين بنك البحرين الإسلامي وتكافل الدولية



محمد ابراهيم
بنك البحرين الإسلامي



يونس السيد
التكافل الدولية

وقعت شركة تكافل الدولية مذكرة تفاهم للتأمين عبر المصارف مع بنك البحرين الإسلامي، يقوم بموجبها البنك بترويج الخدمات والمنتجات التأمينية للأفراد التي تقدمها الشركة مباشرة لعملاء البنك.

وقع المذكرة كل من الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية يونس السيد، والرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي محمد ابراهيم، وذلك بمقر البنك في المنطقة الدبلوماسية.

وللمناسبة قال السيد: «تهدف هذه المذكرة الى توفير أفضل الخدمات والعروض التأمينية المبتكرة، من خلال التعاون في مجال التأمين المصرفي الذي يتم العمل به مع بنك البحرين الإسلامي. وتأتي مبادرة توقيع الاتفاقية نتيجة العمل والقيادة المتميزة وفريق من المؤهلين من الطرفين.

من جهته قال ابراهيم: «يأتي توقيع هذه المذكرة إيماناً منا بأهمية التأمين المصرفي وتحقيقاً لمسيرة التطوير والتجديد التي ينتهجها البنك لمواكبة تغيرات ومتطلبات العصر الحالي. فالبنك ملتزم بدعم زبائنه وتقديم أفضل المنتجات والخدمات التي تضمن تلبية احتياجاتهم المختلفة».

يذكر ان مذكرة التفاهم بين الطرفين تعتبر خطوة مهمة في إطار استمرار الجهود بين شركة التكافل الدولية وبنك البحرين الإسلامي بهدف تقديم كل ما هو حديث للزبائن والعمل على توفير أفضل الخدمات.

التأمين في ليبيا هل تكون «لبينة» بعد «العرقنة» و«اللبنة»؟

بقلم جوزف زخور *

ولا بد لهذا الواقع ان يستمر الى ان تكون الدولة الليبية قد اعادت هيكلة اجهزتها الامنية والادارية وتوافقت مع الميليشيات على حل مرضي. ولقد علمتنا التجربة اللبنانية ان التخلص من الميليشيات أصعب من إزالة أي نظام شمولي.

وسيطرة الميليشيات على الحياة السياسية في لبنان ادت عمليا الى تفكيك الدولة اللبنانية وغيابها شبه الكلي لفترة استمرت ١٦ عاما، ومن ذلك الغياب استنبط معجم لاروس LAROUSSE كلمة «اللبنة» LIBANISATION حيث فسرهما على النحو الآتي:

PROCESSUS DE FRAGMENTATION D'UN ETAT RESULTANT DE L'AFFRONTEMENT ENTRE DIVERS COMMUNAUTES DE CONFESSION.

ما معناه: المسار الذي يؤدي الى تفكيت الدولة نتيجة للمواجهات بين مجموعات ذات معتقدات دينية مختلفة.

ولو لم تأت العرقنة IRAQISATION في ما بعد لتدمي قلوب العالم أجمع، (وهي ما تزال حتى تاريخه) لبقيت «اللبنة» الكلمة الأكثر تردداً في مجال توصيف تفكك الدول والفتك بسكانها الأمنيين وشرذمتهم سواء داخل الوطن أو خارجه.

وأخشى ما نخشاه اليوم، هو ان نكون على عتبة مرحلة تحمل اسم اللبينة LIBYANISATION وإن حصلت (لا سمح الله) لن تكون أقل مأسوية مما كانت عليه في لبنان أو في العراق، هذا على المستوى الإنساني.

أما على المستوى التأميني، فلا بد للبينة LIBYANISATION ان تشكل مصدر استنزاق جديد لشركات التأمين التي تحمل جنسيات «دول الناتو». فكما في العراق تتابع شركات التأمين الأميركية استيفاء أقساط باهظة مقابل تغطيتها المقاولات والمشاريع التي ينفذها مقاولون نافذون في تلك الدول بحماية الشركات الأمنية الخاصة.

أما حصة شركات التأمين الوطنية من تلك المشاريع فهي صفر لا أكثر. ولست أجد سببا يجعلني اعتقد ان شركات التأمين الليبية سوف تكون أسعد حظاً من شركات التأمين العراقية.

ولا يسعنا هنا، الا ان نتمنى للشعب الليبي الشقيق استعادة قريبة لأمنه وسلامه وان تتحول ميليشياته الى أحزاب مدنية تخاصم بالفكر، وتجادل بالمنطق، ولا يكون في المجتمع الليبي قوة لغير الكلمة السواء وأحكام القانون والعدالة. ■

سوف تكون مشوّقة عملية تقاسم المغامم الليبية بين دول حلف شمال الأطلسي (NATO).

فالدول التي أرسلت بوارجها وطائراتها، لتصب حممها وصواريخها على الأرض الليبية لا سيّما فرنسا، لم تخف رغبتها بالفوز بالحصة الأكبر من تلك المغامم، بكونها تكبدت المقدار الأكبر من تكلفة تصفية القذافي. بينما ترى الولايات المتحدة ان المعلومات الاستخبارية وكذلك الغارات التي شنتها طائراتها الآلية (DRONES) هي التي أمكنت لشركائها الأطلسيين ان يفتحوا الطريق أمام المجلس الوطني الليبي، لتسلّم السلطة في طرابلس الغرب.

والمغامم التي نتحدث عنها تكاد تكون أسطورية. فالتقديرات الأولى لإعادة بناء ما تهدم هي ٤٠٠ مليار دولار أميركي (بأسعار اليوم)، أما الفترة الزمنية التي سوف تستغرقها عملية إعادة البناء فهي ١٠ سنوات. ما يعني ان إعادة بناء ليبيا، تفتح أمام شركات التأمين والإعادة والوساطة فرص عمل جديدة، بل عسراً ذهبياً يعادل في أهميته، ذلك الذي تلى انتهاء مرحلة صدام حسين في العراق.

إلا انه يبدو ان عملية التقاسم سوف تصطدم بصعوبات. ليس من داخل فريق الأطلسيين وحسب، بل وكذلك من الميليشيات التي بسطت سيطرتها على مدن ليبيا وأحيائها.

فعلى غرار ما شهدناه في لبنان، وخلال الفترة التي غابت فيها السلطة، تكونت وترعرعت في أجواء الفوضى، ميليشيات ليبية ذات أهواء متضاربة. وهي مزودة بأسلحة خفيفة وأخرى ثقيلة، جرى الاستيلاء عليها من مخازن الجيش الليبي. ومن بين تلك الأسلحة صواريخ، يمكن ان تشكل تهديداً لسلامة الطيران المدني في سائر أنحاء العالم، إن أمكن للمسلّحين ان يعبروا بها الى خارج ليبيا.

تقاسم المغامم لن يكون والحال هذه عملية سهلة، وإعادة بناء ليبيا من المرجح ان تكون محفوفة بالأخطار، والمنخرطون بها سوف يجدون أنفسهم بحاجة الى خدمات الشركات المتخصصة بتوفير الحماية الأمنية من أمثال شركة بلاك ووتر BLACKWATER التي ذاع صيتها في العراق. وفي آخر إحصاء نشر في أميركا حول المجازر التي رافقت عملية إعادة بناء العراق في ظلال الميليشيات المسلحة هناك، ان عدد الذين قتلوا من «الحراس» المتعاقدين مع بلاك ووتر BLACKWATER ومثيلاتها، بلغ ١٤٠٠ قتيلا وعدد الجرحى من الحراس الأمنيين بلغ ٣١ ألفاً. وهؤلاء جميعاً كانوا مضمونين لدى مجموعة من شركات التأمين الأميركية التي اختارها البنتاغون (وزارة الدفاع الأميركية) برئاسة (AIG).

ومن المرجح ان يتكرر السيناريو العراقي في ليبيا، الا ان الحراس الأمنيين هذه المرة سوف يكونون خليطاً من الأميركيين والفرنسيين والطلّيان، ما يعني ازدهاراً لاعمال الشركات الأمنية الخاصة.

❖ مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دوثية

رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً

يمكن الاطلاع على مجموعة المقالات التي كتبت على هذه الصفحة

منذ ١٩٩٧ حتى ٢٠١٠ على الموقع www.zakhourco.com

Email: zakhour@zakhourco.com

الخطر المستحيل والمؤكد والممكن الوقوع في صناعة التأمين

بهم ان يسموا هذا التأمين بمدلوله الصحيح اي «التعويض في حالة الوفاة ورد المبلغ المتأخر في حالة بقاء الإنسان حياً في الأجل المحدد» وهذا مقبول شرعاً وتمارسه صناديق النقابات في معظم البلاد العربية. ولا يدخل الخطر المؤكد في مجال التأمين.

والخطر الممكن الوقوع هو في الأساس ما ترتكز عليه صناعة التأمين، فمن الممكن ان تعطل صحة الإنسان بالمرض أو بفعل خارجي عنيف، أو ان تصطدم السيارات أو ان تنقلب دونما اصطدام، أو ان تسقط الطائرات، أو ان تشب الحرائق بسبب النار أو الانفجار أو تفقد الأموال بالسطو أو الإختلاس أو ان تسوء الأنواء الجوية والبحرية فتسقط الصواعق وتهطل الأمطار الغزيرة وتسبب الفيضانات وترتفع أمواج المحيطات فتغمر السواحل أو تنفجر البراكين على سطح الأرض أو في أعماق البحار فتسبب الكوارث. كل ما تقدم أو ما يشبهه يقع ضمن مجال التأمين. ويحضرني الآن حوار جرى بين أحد مكنتبي التأمين في منظومة اللويدز وأحد رجال التأمين في الستينات من القرن العشرين، إذ كان الأول يفاخر بأنه مستعد لتأمين أي شيء وكان الكلام المتداول آنذاك عن مخلوق عجيب يسكن مياه بحيرة في اسكتلندا يرّوّع الناس ويصطاد من ينزل الى الماء وقد عصي اصطياده أو رؤيته بالرغم من الترصّد المستمر، فقال له رجل التأمين «هل بإمكانك التأمين على NESS»، وكان هذا اسم هذا المخلوق العجيب فأجابته المكنتب في اللويدز «بكل تأكيد بشرط ان تأتي به الى هنا وتربطه الى أحد عمودي مدخل مبنى اللويدز». وهكذا فلا تأمين بدون شروط مما أدى الى تصنيف عقد التأمين في عداد عقود الإذعان.

ومن شروط التأمين الأساسية ان تستطيع الشركة تحديد مقدار القسط أو الجعالة، وليس هذا بالأمر اليسير فهو يحتاج الى دراسة ما حصل في الماضي ومقدار ما أتى به الخطر من أذى وأضرار وإلى ما قد يحدثه ذات الخطر في حال تحققه في المستقبل القريب، أي الى علماء في مختلف المجالات وآلات رصد متطورة وتجميع معلومات وإحصائيات، وهذا ما تقوم مديريات المخاطر في شركات إعادة التأمين العالمية على مستوى العالم. كما تقوم به على مستوى أصغر شركات التأمين المباشر.

وأخيراً فقد عاش العالم قروناً طويلة جداً دونما حاجة الى صناعة التأمين التي ظهرت بشكلها الحالي مع بزوغ عصر الصناعة في أوروبا ورافقت هذا العصر لتكون الحماية لرأس المال. أما الآن وقد تجاوزت الحضارة الإنسانية هذا العصر أو كادت وظهرت الحاجة الى الإهتمام بالمجتمع وبالإنسان، فهل ان العصر القادم سيبقى محتاجاً لصناعة التأمين بشكلها الحالي أم الى نوع آخر أكثر قرباً من الإنسان وبعيداً عن رأس المال؟ لقد قال الشاعر والفيلسوف السوري العربي أبو العلاء المعري «واني وإن كنت الأخير زمانه لآت بما لم تستطعه الأوائل».



بقلم جميل حجار*

ليست صناعة التأمين وبالتالي صناعة إعادة التأمين هي الجهة الوحيدة المعنية بالخطر والمخاطر، فهناك أيضاً بالإضافة الى قسم ادارة المخاطر في شركات التأمين وإعادة التأمين من يهتم بذلك مثل مديريات الامن العام ومكافحة الارهاب ومديريات الأنواء الطبيعية من جوية وارضية وغيرها. ومع ذلك فما يزال تعريف الخطر غامضاً بعض الشيء حتى لدى هذه الجهات. فإذا سألت مهندساً معمارياً عن ماهية الخطر قال هو الزلزال وانزلاق التربة الذي يصعد الانبثية، وإذا سألت طبيباً قال لك هو الانحراف في الصحة والاصابة بالابوثة، وإذا سألت مزارعاً اجاب انه انحباس المطر أو الفأض منه الذي يصيب المحصول باليباس أو الغرق، وإذا سألت مستثمراً للمال قال هو تقلبات السوق وخسارة الفوائد، اما اذا سألت عامة الناس فتجدهم غير أبهين للخطر والمخاطر، فهم يتقبلونها على اساس الآلية الكريمة: «ولا يصيبكم الا ما كتب الله لكم».

ولكي لا نتوسع في الجدل حول صوابية ما يفهمه هؤلاء أو أولئك من الخطر فندخل في باب الفلسفة والفلاسفة ونلحق بمدرسة اخوان الصفاء، نعود الى المجال الضيق اي الى الخطر من منظور صناعة التأمين، فالخطر في مفهوم التأمين هو الذي إن تحقق وقع ضرراً او اذى.

والحقيقة ان الخطر RISK هو الجانب الآخر السلبي من الحادث، فالحادث هو أي شيء يقع فيغير في الحالة الراهنة للشيء. فقد يكون التغيير جيداً او مفيداً اذ قد تهطل الامطار فيمنو الزرع وتحسن المحاصيل وهذا هو جانب النفع من الحادث، وقد يستمر هطول الامطار حتى تتشكل السيول فتجرف التربة والزرع فتقع في جانب الأذى والضرر.

وقد اعتدنا في التأمين ان نفهم الحادث بهذا المدلول الأخير، اي انه مسبب للضرر والأذى، فسمينا قسم التعويضات احياناً بقسم الحوادث. كما تقبلت غالبية الناس هذا المدلول للحادث ايضاً فتقول وقع لفلان حادث سيارة أو هل سمعت بحادث الانفجار الذي دمر ما دمر وقتل العديد من عباد الله.

ولما كان الخطر هو المادة الاساسية للتأمين وصناعة التأمين، فإثارة الانتباه اليه وتقديم التغطية التأمينية لما قد يأتي به من ضرر وأذى هي المهمة الأولى لمسوّقي التأمين، ولكن هل هناك ما هو مستحيل الحدوث؟.

قليل ان نابوليون امبراطور الفرنسيين لم يكن يعتقد بوجود المستحيل، ولعل هذا ما ادى به الى الموت في المنفى، فمن المستحيلات ان تشرق الشمس من المغرب وان تغرب في المشرق، وان تتبدل فصول السنة الا بمشيئة الله. اذا غضب الله على قوم جعل صيفهم شتاء وشتاءهم صيفاً.

ولا يدخل المستحيل في تغطيات التأمين. واما الخطر المؤكد الوحيد فهو خطر الموت. تقول الآية الكريمة «كل نفس ذاق الموت». وقد ادخلوا هذا الخطر خطأ في التأمين عندما رأّت شركات التأمين الغربية ان تسوق التأمين على الحياة في البلاد العربية والاسلامية فترجمت حرفياً LIFE ASSURANCE بالتأمين على الحياة، فأثارت بذلك حفيظة علماء الدين والفقهاء الإسلاميين. وقام الجدل حول التحريم والتحليل لهذا النوع من العقود ولم يقعد حتى الآن، وكان الأحرى

★ إستشاري تأمين وإعادة تأمين

تلفون: ٠٩٦٣ - ٤٣ - ٥١٣٠٢٣

فاكس: ٠٩٦٣ - ٤٣ - ٥١٣٠٢٢

البريد الإلكتروني: jhajjar@aloola.sy

A question to the Minister Of Economy and Central Bank Governor!

Who is looking after the well being of insured's Life Insurance Premiums / Saving Funds?

- Every body knows that in Lebanon, Banks and banking related transactions and investments are regulated and controlled by the Central Bank. The Central Bank has always done an awesome job in regulating and controlling the Lebanese Banking system and above all securing consumers' deposits. The central Bank has, year-on-year, prudently and diligently practiced wise management seeking ultimate security and stability to the Lebanese depositors and economy. It had issued famous circulars that played a secure air cushion role in avoiding the Lebanese Banks multiple quakes resulted from 2008-2009 global financial crises which, unfortunately, led to sever damages for many blue chip global Banks; needless to mention their names. This introduction is meant to shed light on the cruciality of having a competent controlling government body to protect the consumers' interest and life savings.

Some Life Insurance companies are probably using their insureds' saving funds to invest in the global stock and financial markets, probably using speculative products such as "stocks, future, options, margin, etc..." that are by nature highly risky with a

view to make quick and big Return on Investment. Unfortunately, and most of the times, such investments turn out catastrophic and many examples can be given on Banks and Corporations worldwide that went into deep financial troubles as a result of using such risky investing strategy. More questions remain hard to answer:

* **Who can assure that Life Insurance Companies are distributing fair share of profit and dividends comparing to their premiums pool's margin of profit or ROI?**

* **Are consumers aware of the calculation basis of their dividends?**

* **Is it clear to Insured, what is the part of life insurance policy premium allocated for investment?**

* **Who protects insured's saving fund in case, life insurance Company's fund or investment pool went bankrupt?**

- Life Insurance companies are becoming mini Banks with no strict regulations to control their ambitious strategies for making quick profit. I am not trying to argue about the right of an insurance company to make profit from using their insureds' premiums, but I would call for the bare minimum, to subject such saving funds / investments to the same regulations and financial control applied to other commercial Banks which are controlled by the Central Bank of



By Salim Abouhaidar
Insurance Expert
DUBAI

email: saba998@hotmail.com

Lebanon. Investing in consumers' money is an investment transaction and should naturally be subjected to clear, strict and transparent control and regulations to give consumers' optimum security.

Conclusion, Central Bank should consider establishing a Control Division within its current structure, dedicated and tasked to regulate Life Insurance funds / investments. ■

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب (AWRIS)

٣١ عاماً في خدمة شركائنا الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لأعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٢ شركة من ١٩ دولة عربية. التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن - النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحوايات ووسائل النقل طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات - الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) has been providing Special Risks Insurance Facilities to its 172 Member Companies, operating in 19 Countries in the Arab World. Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo Containers & Trucks Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate

مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994



برج الصقر، المنطقة الدبلوماسية، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة - مملكة البحرين، هاتف: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٢٤٨٨، فاكس: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٢٨٢٢
Falcon Tower, Diplomatic Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain,

Website: www.awris.com
Email: info@awris.com | awris@awris.com

لقاء بادن - بادن السنوي BADDEN BADDEN

انخفاض الفوائد المصرفية والعوائد الاستثمارية يحتمل على شركات الاعادة ان ترفع اسعارها كي يمكن لها ان تغطي نفقاتها الادارية

كما في آخر اسبوع من شهر تشرين الاول (اكتوبر) من كل سنة اجتمع ممثلو كبريات شركات الاعادة في العالم في مدينة بادن - بادن المانيا BADDEN BADDEN حيث بحثوا في آخر المستجدات العالمية وانعكاساتها على صناعة التأمين. وطغت الازمة المالية التي تجتاح اوربا على سائر القضايا الاخرى. وبلاستناد الى تداعيات التسونامي الياباني اتفق ممثلو شركات التأمين على ان حصول زلزال في اي منطقة صناعية في العالم على سبيل المثال يؤدي تلقائيا الى توقف شحن المواد الاولية والالكترونية من المناطق التي تصنعها الى الموزعين والمستهلكين في سائر انحاء العالم. وخطر توقف الاعمال BUSINESS INTERRUPTION RISK يؤدي الى تراكم الخسائر في سائر المناطق في العالم. ووجد ممثلو الشركات ان الفوائد المصرفية المتدنية والعوائد الاستثمارية التي تتراجع يوما بعد يوم تقلص عوائد الشركات على نحو دراماتيكي. ومن هنا يتعين ان يجري رفع اسعار التأمين كي يمكن للشركات ان تغطي نفقاتها الادارية!

وتعليقا على الاوضاع الاقتصادية المتردية في العالم والصعوبات المالية التي تواجهها منطقة اليورو، قال لودجر ارنولدوسن LUDGER ARNOLDUSSEN عضو مجلس ادارة ميونيخ ري MUNICH RE :
(١) ان الديون السيادية المترتبة على بعض دول منطقة اليورو والفوائد المصرفية المتدنية اضافة الى الكوارث الطبيعية التي تتعرض لها مناطق مختلفة في العالم تمثل تحديات جديدة وخطيرة لشركات التأمين والاعادة.
(٢) وبناء على هذه المعطيات حددت ميونيخ ري المناطق الجغرافية والصناعية التي تعتبر في هذه الظروف الاكثر تعرضا لاحتمال تراكم الخسائر الناجمة عن التوقف عن العمل CONTINGENT BUSINESS INTERRUPTION LOSSES .
اضاف: ان صناعة التأمين تقف امام واقع محفوف بالمخاطر، ولذا يتعين علينا ان نتمسك اكثر من اي يوم مضى بسياسةنا الاكتتابية القائمة والقائلة بوجوب التركيز على الربحية الكافية واعتبارها القضية التي تزيد اهمية عن اي قضية اخرى STAYING STRICTLY FOCUSED ON ADEQUATE PROFITABILITY IS MORE ESSENTIAL THAN EVER .



LUDGER ARNOLDUSSEN
MUNICH RE



بادن بادن

وسطاء اعادة التأمين العالميون الخمسة الاكثر انتاجا في العالم

نشرت مجلة بزنس انشورنس BUSINESS INSURANCE لائحة بوسطاء اعادة التأمين العالميين الخمسة الاكثر انتاجا للاقساط في العالم .

وقد تصدرت اللائحة شركة ايون بنفيلد AON BENFIELD، وحلت ثانية شركة غاي كاربنتير GUY CARPENTER (احدى شركات مارش MARSH)، وجاءت ثالثة شركة ويليس WILLIS ورابعة شركة جاي ال تي JLT، وحلت خامسة شركة تاورز وطن TOWERS WATSON.

عندما يرتكب وسطاء التأمين المعاصي

باع عقد تأمين باسم شركة وهمية وكشف امره عندما غرقت الباخرة!

اعترف كريستوفر بورسر CHRISTOPHER PURSER رئيس شركة مونارك لوساطة التأمين في هيوستون MONARCH INSURANCE SERVICES HOUSTON امام المحكمة الفدرالية في هيوستون تكساس بالتهمه المنسوبة اليه، وهي اصدار عقد تأمين باسم شركة تأمين وهمية لباخرة ركاب كانت قد غرقت وعلى متنها ٢٠ راكبا قتلوا جميعا في الحادث. وكان المتهم قد اصدر عقد تأمين باسم شركة تأمين يوناييتد ري انشورنس غروب UNITED REINSURANCE GROUP وهي شركة وهمية وغير مرخص لها بالعمل. وقد ضمن كريستوفر بموجب عقد التأمين باخرة سياحية كانت تقوم برحلات داخلية امام شواطئ مدينة نيويورك. وبتاريخ ٣ تشرين الاول (اكتوبر) ١٩٩٥ غرقت الباخرة وهي تجول في بحيرة جورج LAKE GEORGE وعلى متنها ٢٠ راكبا قضوا جميعا. وعندما تقدم صاحب الباخرة السياحية بمطالبة الى المتهم نفى هذا الاخير ان يكون صاحب الباخرة قد طلب اليه تغطية تلك الرحلة، واخذ يستنبت اعذارا واهية تبين بنتيجتها ان المتهم باع صاحب الباخرة عقد تأمين باسم شركة غير موجودة. وتبين ان للمتهم اربعة شركاء كانوا قد درجوا على اصدار عقود تأمين بأسماء شركات تأمين غير موجودة، وكان الحظ يحالفهم بعدم حصول حوادث او بحصول حوادث صغيرة كانوا يلجأون الى تسويتها حبيا وبمبالغ متدنية، الا ان غرق الباخرة السياحية وضعهم امام مأزق لم يتمكنوا من معالجته فانكشف امرهم. وقد وجه المدعي العام الى المتهم وشركائه تهمة بيع عقود تأمين بأسماء شركات وهمية والتزوير وتبييض الاموال وعقوبة تلك التهم هي ٢٠ سنة سجنا.



خلال عملية انقاذ الباخرة
في LAKE GEORGE

١,٦٧ مليار دولار تدفعها زوريخ ثمناً لـ ٥١ بالمئة من اسهم شركة تأمين على الحياة في البرازيل

عمليات الاستحواذ التي تقوم بها مجموعة زوريخ فاينانشال سرفيسز ZURICH FINANCIAL SERVICES لا تتوقف. وآخر الصفقات التي انجزتها المجموعة الشهر الماضي كان استحواذها على ٥١ بالمئة من شركة التأمين على الحياة والادخار والتقاعد التي يملكها بنك سانتاندر في البرازيل BANCO SANTANDER SA BRAZIL. وذكر ان زوريخ سوف تدفع ١,٦٧ مليار دولار اميركي ثمناً لـ ٥١ بالمئة من اسهم الشركة، علماً بأن الشركة المشار اليها تتعاطى التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE عبر البنك المشار اليه في سائر انحاء البرازيل. وللشركة فروع في كل من الأرجنتين وتشيلي والمكسيك واوروغواي. وكانت زوريخ قد استحوذت في وقت سابق على شركة الضمان اللبنانية COMPAGNIE LIBANAISE D'ASSURANCE SAL والتي كان يملكها ورثة المؤسس المرحوم **جان ابو جوده** وقد عمدت الى تعديل اسم الشركة حيث اصبح زوريخ الشرق الاوسط ش.م.ل.



سعيد ميريد

المدير الإقليمي لشركة ZURICH

اربع شركات عالمية تتقدم بعروض لشراء شركة اتش اس بي سي HSBC لوساطة التأمين

اشرنا في عدد سابق الى ان شركة اتش اس بي سي HSBC لوساطة التأمين هي من بين الاصول ASSETS التي يعرضها مصرف HSBC للبيع. وذكرت وكالة رويترز ان شركات عالمية عديدة تقدمت بعروض لشراء الشركة التي يقدر ثمنها بحوالي مليار دولار اميركي. والشركات التي تقدمت بعروض شراء هي اكسا AXA الفرنسية، جنرالي GENERALI الإيطالية، طوكيو مارين TOKIO MARINE اليابانية، وام اس اند ام دي MS AND MD القابضة، وهي شركة يابانية تساهم او تملك شركات تأمين ووساطة عديدة. وذكرت رويترز ان شركة اتش اس بي سي لوساطة التأمين HSBC INSURANCE SERVICES انتجت خلال العام الماضي اقساط تأمينات عامة بقيمة ١,٢ مليار دولار اميركي وهي تتولى ترتيب عقود التأمين للبنك ولزبائنه. نذكر ان لشركة اتش اس بي سي HSBC لوساطة التأمين شركة تابعة في لبنان تحمل الاسم عينه وتعنى بترتيب عقود التأمين لزبائن المصرف لا سيما في مجال تأمين السيارات المباعة بالتقسيط.



شعار HSBC

عقد تأمين جديد يحمل اسم «حارس السمعة» ويضمن للشركات المتعسرة حصولها

على مساعدة مستشارين متخصصين بإيجاد حلول للآزمات المالية

خلال العام ٢٠٠٨ هوت مجموعة آي جي AIG وكادت تعلن توقفها عن الدفع والافلاس لو لم تبادر الحكومة الأميركية الى مدها بقروض وتسهيلات بلغ مجموعها ١٨٠ مليار دولار اميركي. ولقد كان لذلك السقوط دوي هائل في العالم اجمع. وجرت احواله المسؤولين عن المجموعة الى التحقيق. وكى يمكن لها ان تعيد للخرينة الأميركية وللبنك المركزي الاميركي الاموال التي اقترضتها منها، اضطرت آي جي AIG الى بيع مجموعة مهمة من اصولها ASSETS كان من بينها شركة اليكو ALICO وغيرها من شركات التأمين على الحياة الناجحة في العالم. وما فتئت آي جي AIG تبحث حتى تاريخه عن مشتريين لما تبقى لديها من اصول ومن بينها كبرى شركات تأجير الطائرات في اميركا. وطوال السنوات الثلاث الماضية عكفت آي جي AIG على ازالة السلبات التي نتجت عن سقوطها في التجربة والتي لوئت سمعتها و«مرغتها» في الوحل. ويبدو ان المسؤولين الحاليين في آي جي AIG ادركوا اليوم انه كان بإمكان آي جي ان تتجنب السقوط في الهاوية، لو انها استعانت في الوقت المناسب بالمكاتب المتخصصة في مساعدة الشركات العالقة في مأزق وان تجد حلولاً للمشكلات التي تعاني منها. هذا وأعدت آي جي AIG عقد تأمين جديداً يحمل اسم REPUTATION GUARD اي حارس السمعة. ويضمن العقد الجديد لحامله ان يحصل على نفقة آي جي AIG على مساعدة مكتبين متخصصين بحل الازمات المالية التي تواجه الشركات ايا كان حجمها. والمكتبان هما: بورسن مارستلر BURSON MARSTELER وبورتر نوفل PORTER NOVELL. وقد رحبت شركتا الوساطة العالميتان مارش MARSH وويليس WILLIS بالمنتج الجديد. ووجدتا فيه حلاً لمشكلة تواجه الشركات المهددة بالافلاس وغير القادرة على دفع البدلات المرتفعة للمستشارين المتخصصين بإيجاد حلول للآزمات المالية CRISIS CONSULTANTS. وذكرت مارش ان متوسط قسط التأمين الذي يتوجب على شركة صغيرة الحجم دفعه للحصول على عقد التأمين المشار اليه هو عشرة آلاف دولار اميركي سنوياً.



شعار AIG

تصنيف (أ) (A) للشركات التابعة لمجموعة فلاغستون ري FLAGSTONE RE

اصدرت وكالة ا.م.بست. A.M.BEST. بيانا بتاريخ ٢٥ تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١١ تعلن فيه انها صنفت شركة فلاغستون ري FLAGSTONE RE SWITZERLAND سويسرا والشركات التابعة لها في مرتبة آماينوس (A-) والشركات التابعة هي:

– شركة ايلاند هيريتاج ISLAND HERITAGE المسجلة في جزر كايمان CAYMAN ISLAND .
– فلاغستون اليانس FLAGSTONE ALLIANCE المسجلة في قبرص .
والشركات المشار اليها اعلاه مملوكة من الشركة القابضة فلاغستون ري هولدنغ المسجلة في لوكسمبورغ FLAGSTONE RE HOLDINGS SA. (LUXUMBURG).
وكانت المجموعة قد اعلنت انها في صدد اعادة هيكلة الشركات التابعة لها بحيث تخفف من ارتباطاتها بالاخطار العالمية وتعيد التركيز على الاخطار التي تدخل في صلب استراتيجيتها الاكتتابية .

TO ALLOW THE COMPANY TO REDUCE ITS GLOBAL RISK PROFILE AND REFOCUS ON ITS CORE UNDERWRITING STRATEGIES.



دافيد براون

FLAGSTONE RE

أوروبا الاولى بين القارات بأقساط التأمين وبريطانيا الاولى بين الدول الأوروبية تليها فرنسا والمانيا

التأمين على الحياة والتقاعد ٦١ بالمئة والتأمينات العامة ٢٩ والصحي ١٠٪

يخطئ من يعتقد ان الدول العربية وحدها تزدهم بشركات التأمين. ففي أوروبا خمسة آلاف شركة تأمين توظف ٩٥٠ ألف شخص. والفارق بين أوروبا والدول العربية هو ان أوروبا متقدمة صناعيا، والاوروبيون يركنون الى شركات التأمين في ضمان رواتبهم التقاعدية ومدخراتهم. وشركات التأمين التي تتعاطى تأمين المدخرات تخضع لرقابة مشددة وتدفع للمتعاقدين معها عوائد سنوية مرتفعة على الاموال المودعة لديها. وهذا النوع من الرقابة غير متوافر في اي من الدول العربية.

اما في الدول العربية فإن معظم اقتصاداتها الوطنية تعتمد على تصدير النفط، ما يضيق امام الشبان والشابات فرص الحصول على وظائف. كما ان التأمين الإلزامي يقتصر على نوع واحد وهو تأمين السيارات ضد الغير (T.P.L.) باستثناء المملكة السعودية وامارة ابو ظبي اللتين جعلتا التأمين الصحي الزاميا على المقيمين على اراضيها.

وفي آخر الاحصاءات التي جمعها الاتحاد الاوروبي ان اقساط التأمين المكتتبة في أوروبا خلال العام الماضي بلغت ١,١٠٧ تريليون يورو اي ما يزيد عن الف مليار يورو. وهي تتوزع بين التأمين على الحياة والادخار والتقاعد (٦٩ بالمئة) والتأمينات العامة (٢٩ بالمئة) والتأمين الصحي (١٠ بالمئة).

وتمثل الحصة الأوروبية من الاقساط المكتتبة في العالم اجمع ٢٧ بالمئة، وهي تسبق في هذا المجال الولايات المتحدة الاميركية التي تبلغ حصتها ٣٠ بالمئة وآسيا بما في ذلك اليابان والصين (٢٧ بالمئة).

وتتصدر بريطانيا الدول الأوروبية من حيث انتاج الاقساط اذ بلغت ٢٠٩ مليارات يورو، تليها فرنسا ٢٠٦ مليارات يورو، ثم المانيا ١٧٨ مليار يورو. ويبلغ مجموع استثمارات شركات التأمين الأوروبية ٧,٣٠٠ تريليونات يورو.



قارة أوروبا

زلزال مدينة فان التركية VAN

التأمين اجباري وشركات التأمين تغطي الأضرار المادية بكاملها

الزلزال الذي ضرب مدينة فان VAN شرق تركيا، كان بقوة ٧,٢ على مقياس ريختر. مؤسسة اير (AIR) المتخصصة في تخمين أضرار الزلازل قدرت قيمة الأضرار التي نجمت عن الزلزال بمبلغ يتراوح بين ٥٧ و ١٧٠ مليون دولار أميركي.

وقد أدى الزلزال الى انهيار ٨٠ بناية مؤلفة من طوابق عديدة، من بينها فنادق، وبيوت منامة للطلاب DORMITORIES وشقق سكنية إضافة الى عشرات المنازل المنفردة والمبنية من مواد غير مدعمة بالحديد.

نذكر ان التأمين ضد الزلازل في تركيا الزامي ما يعني ان شركات التأمين سوف تغطي قيمة الخسائر المادية بكاملها. أما الخسائر البشرية وقد تجاوزت ٥٠٠ قتيل ومئات الجرحى فستعنى بها الحكومة التركية.

وذكرت المؤسسة ان تركيا لم تتعرض لزلزال بهذه القوة منذ العام ١٩٩٩ علماً بأن الأراضي التركية تعتبر مناطق زلزالية وتعرض للعدد الأكبر من الزلازل في العالم، حيث يبلغ متوسط عدد الزلازل التي تضرب تركيا سبعة زلازل سنوياً.



VAN EARTHQUAKE

مقترحات موجهة الى الوزير نقولا نحاس

اصلاح قطاع التأمين.. لا يحتاج الى الكثير بل لتعديل مادة وحيدة من القانون الحالي

في اي حال المطلوب من الوزير **نقولا نحاس** هو اجراءات سهلة ولا تحتاج الى كثير من العناء وهي:

(١) تعديل المادة ١٢ من قانون التأمين الحالي بحيث يرفع الحد الأدنى لرأس المال الى ٢٥ مليار ليرة لبنانية حداً أدنى.

(٢) منح الشركات العاملة حالياً فترة زمنية كافية ولا تقل عن خمس سنوات لرفع رساميلها الى الحد الأدنى الجديد .

(٣) اصدار قرار تنظيم التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE بحيث يحظر على المصارف تعاظمي وساطة التأمين وتقاضي عمولات الوساطة الا في ما يتعلق بعقود التأمين الشخصية والتي لا تحتاج الى رأي وسيط محترف .

(٤) اعداد مشروع قانون تستعيد وزارة الاقتصاد والتجارة بموجبه صلاحية ممارسة الرقابة على صناديق التعاضد غير التابعة للمهن الحرة والتي تمارس التأمين الصحي لاغراض تجارية مقنعة .

يزيد عن ثمانين سنوات، وقد لقي المشروع معارضة من الجهات المعنية بقطاع التأمين والخبراء ورجال القانون، حيث تبين ان المشروع الكندي منسوخ عن قانون تأمين جرى اعداده لإحدى الجزر الكائنة في المحيط الاطلسي عندما نالت استقلالها للمرة الاولى .

اما في لبنان فللتأمين تاريخ عريق ولدينا قوانين ترعاه منذ فترة الانتداب الفرنسي اي منذ اكثر من ٨٠ سنة. وقانون التأمين النافذ حالياً يتناغم وبقيّة القوانين اللبنانية لا سيما منها قانون التجارة وقد جرى تحديثه سنة ١٩٩٨ بالتعاون مع جمعية شركات الضمان وكانت في حينه برئاسة **جوزف زخور**.

والخبيران الكنديان اللذان اعدا المشروع الموضوع منذ سنوات على الرف يجهلان القوانين اللبنانية السائدة، ولذا جاء المشروع المنسوخ عن الجزيرة الاطلسية في غير مكانه، ولذا لم تتمكن وزارة الاقتصاد والتجارة ان تمرر المشروع الكندي بل اضطرت الى وضعه على الرف.



ورد في الخبر المنشور في عددنا لشهر تشرين الاول (اكتوبر) الماضي تحت عنوان: «الوزير **نقولا نحاس** ينتقد شركات التأمين التي لا تفي بوعودها». ان الحد الأدنى لرأس المال المعتمد في قانون التأمين السوري وقانون التأمين الاردني يعادل ١,٥ مليون دولار اميركي وهذا خطأ. والرقم الصحيح هو ١٥ مليون دولار اميركي. وبهذه المناسبة تلفت نظر الوزير **نقولا نحاس** الى انه مر على اعداد مشروع القانون الذي اعدده خبيراً محاسبية كنديان في اطار مساعدة مالية قدمتها الحكومة الكندية للبنان ما

لماذا الحملات المتواصلة على شركات التأمين!

الوزير علي حسن خليل:

يقبضون ٦٠ مليون دولار ليدفعوا ٨ ملايين

وزير الصحة **علي حسن خليل** رعى مؤتمر منظمة العقد العالمي للوقاية من أمراض العظم والمفاصل (BJD) الذي انعقد في فندق لو رويال ضبيه بعنوان «المساواة في الرعاية الصحية العالمية - سد الثغرات» بحضور نقباء للأطباء وأطباء ومسؤولين عن القطاع الطبي في لبنان والخارج.

في كلمته تطرق الوزير **خليل** الى حجم الكلفة الصحية الناجمة عن حوادث السير، فلفت الى ان شركات التأمين تتقاضى سنوياً في لبنان نحو ٦٠ مليون دولار كلفة التأمين الإلزامي، فيما لا تدفع أكثر من ٨ ملايين دولار لمعالجة المصابين من حوادث السير، فتضطر وزارة الصحة الى تسديد الأكاليف المتبقية.

ويلاحظ انه توجد حملات متواصلة من قبل وزراء في الدولة ضد شركات التأمين ككل، بدون ان يفرق الوزراء بين شركة وأخرى، وبدون ان يقرأ الوزراء مضمون قانون التأمين الإلزامي الذي جاء مبتوراً وضد مصلحة المضمونين إلزامياً!

قسط التأمين الصحي لدى شركة التأمين يتجاوز الحد الأدنى للاجور شهرياً وصناديق التعاضد تزامم الشركات بأسعار تقل بنسبة ٤٠ الى ٥٠ بالمئة

شركات التأمين ماضية قدماً في رفع اسعار التأمين الصحي وبعضها يعدل التعرفة فصلياً والبعض الآخر كل فصلين. وذلك في ضوء النتائج الفنية التي تسجلها كل شركة على حدة، بعد ان تكون قد دفعت اتعاب الاطباء وبدلات الاستشفاء ونفقات الاشعة والتصوير والرنين المغناطيسي الخ..

وأخر التعريفات التي صدرت عن احدى المجموعات المتخصصة بالتأمين الصحي تبين ان قسط التأمين السنوي لعائلة مؤلفة من الزوج والزوجة بحدود ٥٠ سنة من العمر مع ولدين بات يزيد عن ٥٠٠ دولار اميركي شهرياً، ما يعني ان قسط التأمين الصحي للفئة الشابة من الناس بات يعادل او يزيد عن الحد الأدنى للراتب الذي اقترته مؤخرًا الحكومة التي يرأسها **نجيب ميقاتي** فكيف للمواطن اللبناني ان يعقد تأميناً صحياً لدى شركات التأمين الخاص وقد اضطرت شركات التأمين الى رفع اسعارها الى مستوى يمتص راتبه الشهري كاملاً ولا يترك له رصيدها يلبى حاجاته او التزاماته الحياتية الاخرى؟

ويؤكد الخبراء ان اسعار شركات التأمين الصحي باتت تعادل تلك المعمول بها في أوروبا حيث الحد الأدنى للاجور يتجاوز ١٥٠٠ يورو اي حوالى اربعة اضعاف الحد الأدنى في لبنان (٥٠٠ دولار اميركي). هذا في الوقت الذي تتابع صناديق التعاضد مزاحمة شركات التأمين بأسعار تقل بنسبة ٤٠ الى ٥٠ بالمئة.

وهذا الفارق الكبير في الاسعار يعود الى ان صناديق التعاضد تزعم انها جمعيات تعاونية لا تبغي الربح، ولذا فهي معفاة من الضرائب والرسوم وعمولة وسطاء التأمين التي تدفعها شركات التأمين وهي تراوح بين ٤٠ و ٥٠ في المئة.

نذكر هنا ان عدداً من الضامين والوسطاء اضطروا خلال السنوات العشر الماضية على طلب تراخيص بإنشاء صناديق تعاضد ليتمكنوا بدورهم من التهرب من دفع ضريبة الدخل ورسم الطابع المالي والرسم البلدي. ولو سألت اياً من المرضى الموجودين قيد المعالجة في المستشفيات هل انت مضمون لأجلك «اجل انا احمل بطاقة تأمين من الصندوق الفلاني».

نذكر اخيراً ان في التسعينات من القرن الماضي نجحت جمعية شركات الضمان برئاسة **جوزف زخور** في حينه في استصدار قرار ظني بحق اصحاب احد صناديق التعاضد التجارية يتهمهم فيها:

- بانتحال صفة شركة تأمين

- بالمزاحمة غير المشروعة

- بالتهرب عن ضريبة الدخل ورسم الطابع المالي والرسم البلدي

وبناء على القرار الظني تحركت وزارة المالية واصدرت اوامر تحصيل من الصندوق بمبالغ وغرامات طائلة.

«إعادة، السعودية SAUDI RE نظمت ندوة حاضر فيها اکتواريون من مؤسسة مليمان الاميركية

ابراهيم فتح الله مديرا عاما جديدا
لـ «زيورخ لايف» في البحرين

عينت «زيورخ» ابراهيم فتح الله في منصب مدير عام «زيورخ انترناشونال لايف البحرين» ZURICH LIFE على ان يكون مسؤوله المباشر الرئيس التنفيذي لشركة الحياة العالمية في الشرق الاوسط وافريقيا مارك هارتيغان. ويتمتع فتح الله بخبرة ٢٠ عاما في صناعة التأمين. وقبل انضمامه الى زيورخ شغل مناصب فنية وادارية عديدة في شركات التأمين واعادة التأمين الرائدة في المنطقة. بالإضافة الى ذلك خدم كعضو مجلس ادارة جمعية التأمين البحرينية (BIA) وعمل محاضرا في معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية (BIBF). كما انه حاصل على شهادة البكالوريوس وماجستير في إدارة الأعمال (بامتياز) من جامعة البحرين.



مشاركون في الندوة



فهد بن عبد الرحمن الحصني يلقي كلمته

نظمت الشركة السعودية لاعادة التأمين SAUDI RE ندوة بعنوان «إعادة التأمين من منظور الدراسات الاكتوارية وادارة رأس المال». وقد شارك فيها جمع من المؤسسات والمدرء التنفيذيين في شركات التأمين التي هي على علاقة عمل بالشركة، الى جانب رؤساء الاقسام ومكثتي الاخطار في شركة إعادة بالذات. وقد استمع الحضور الى محاضرات قدمها خبراء يمثلون شركة مليمان الاكتوارية (MILLIMAN) الاميركية. وبهذه المناسبة ادلى فهد بن عبد الرحمن الحصني الرئيس التنفيذي لشركة «إعادة» بتصريح قال فيه: لقد وجدنا ضرورة في عقد هذه الندوة في اطار العمل من اجل رفع مستوى الخبرات الفنية للعاملين في الشركات التي تتعامل معنا.

وطرح الخبراء الذين تحدثوا في الندوة عددا من الحلول التي قد تساعد شركات التأمين في صياغة استراتيجيات لتحسين مستوى ربحيتها من خلال تطبيق نماذج التحليل الاكتوارية. و اضاف الحصني ايضا: ان هذه الندوة تأتي في سياق برنامج ندوات متخصصة في التأمين ترعاها «إعادة» والذي يغطي شركات التأمين المتعاقدة معها سواء داخل المملكة العربية السعودية او خارجها.

نذكر ان «إعادة» شركة متخصصة في اعمال إعادة التأمين ومدرجة في سوق الاسهم السعودية، وتتمتع بتصنيف BBB+ من هيئة التقييم الائتماني العالمية ستاندرد اند بورز STANDARD & POORS ، كما تعد «إعادة» من اكبر شركات إعادة التأمين الخليجية من حيث رأس المال الذي يبلغ مليار ريال سعودي.

مصرف البحرين المركزي

اقساط التأمين ارتفعت الى ٥٥٨ مليون دولار ونشطت الى استضافة المزيد من الشركات العالمية

نادر سعيد المنديل
مصرف البحرين المركزيعبد الرحمن محمد الباكر
مصرف البحرين المركزي

على غرار المملكة العربية السعودية اوكلت مملكة البحرين المصرف المركزي فيها مهمة الاشراف على اعمال التأمين. وقد اصدر مصرف البحرين المركزي CBB تقريره السنوي العاشر حول اوضاع التأمين في البحرين ومما جاء في التقرير: ان اقساط التأمين الاجمالية بلغت ٢١٠,٥ ملايين دينار بحريني سنة ٢٠١٠ اي ما يعادل ٥٥٨ مليون دولار اميركي وان مساهمة اجمالي اقساط التأمين في الناتج المحلي الاجمالي ارتفع الى ٢,٥٥٪ في العام ٢٠١٠.

ويتكون سوق التأمين في البحرين من ٢٧ شركة وطنية و ١١ فرعا لشركات تأمين اجنبية تزاوّل اعمال التأمين، إعادة التأمين، التكافل، إعادة التكافل وشركات التأمين الاسيرة CAPTIVES.

وبهذه المناسبة قال عبد الرحمن محمد الباكر، المدير التنفيذي

لمراقبة المؤسسات المالية في مصرف البحرين المركزي «ان البحرين قد باتت مقرا لكبرى شركات إعادة التأمين وإعادة التكافل الاقليمية والعالمية، والشاهد على ذلك ارتفاع عدد الشركات المرخصة في مملكة البحرين».

اضاف: «نحن نتوقع ان يحقق قطاع التأمين في مملكة البحرين نسبة نمو اكبر في السنوات القادمة، وذلك بفضل زيادة الوعي التأميني بأهمية منتجات التأمين على الحياة والتأمين الصحي، بالإضافة الى قيام شركات التأمين العاملة بطرح العديد من المنتجات وخدمات التأمين الجديدة والمتنوعة في السوق». وقال نادر سعيد المنديل، مدير ادارة مراقبة التأمين في مصرف البحرين المركزي: «يحرص مصرف البحرين المركزي على مواصلة جهوده في التطوير الدائم لنظامه الرقابي حتى يواكب بذلك افضل المعايير المالية والدولية، ومعززا في الوقت نفسه ثقة المرخص لهم وجمهور مستهلكي التأمين».

«الوطنية البحرينية» تتوسع في قطر



جوزف ريزو

BNI



محمود الصوفي

BNH

خطوة توسعية جديدة اتخذتها شركة التأمين الوطنية (BNI) وهي شركة تابعة ومملوكة بالكامل لشركة البحرين الوطنية القابضة BNH، حيث حصلت مؤخراً على ترخيص من الهيئة الرقابية المختصة في مركز قطر للمال QFC لممارسة أعمالها في قطر في نطاق التأمينات العامة. وينتظر ان تبدأ الشركة بقبول الاخطار في قطر قبل نهاية هذا العام. وقال محمود الصوفي الرئيس التنفيذي للمجموعة القابضة ان الشركة تعزز انشاء عدة فروع لها في دول مجلس التعاون الاخرى. اما جوزيف ريزو المدير العام لقسم التأمينات العامة بشركة البحرين الوطنية للتأمين فقال: نحن نعتقد ان قطر من خلال اقتصادها السريع النمو ومع توسع السوق المحلية في مختلف المجالات ذات الاهتمام مثل قطاعات الضيافة، سوف تفتح لنا الابواب امام فرص جديدة في مجالات الانشاءات والمباني التجارية والتي سوف نركز بها في تقديم خدماتنا.

أرباح «البحرين الوطنية القابضة»: ٥,٩ ملايين دولار

محمود الصوفي: سواصل المضي في تنفيذ خططنا

الاستراتيجية

من جهة ثانية، أعلنت شركة البحرين الوطنية القابضة BNH (الشركة الأم لكل من شركة البحرين الوطنية للتأمين وشركة البحرين الوطنية للتأمين على الحياة) عن صافي أرباحها للتسعة أشهر المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١١ والتي بلغت ٥,٩ ملايين دولار أميركي (٢,٢ مليون دينار بحريني).

وسجلت الشركة صافي أقساط مكتسبة بلغت ٢٦,٤ مليون دولار (٩,٩ ملايين دينار بحريني) للفترة مقارنة بـ ٢٧,٣ مليون دولار أميركي (١٠,٣ ملايين دينار بحريني) في عام ٢٠١٠. وسجلت أرباح الإكتتاب انخفاضاً لتبلغ ٣,٤ ملايين دولار (١,٣ مليون دينار بحريني) مقارنة بـ ٣,٠ ملايين دولار أميركي (١,١ مليون دينار بحريني) في عام ٢٠١٠.

وصرح محمود الصوفي، الرئيس التنفيذي لشركة البحرين الوطنية القابضة: نحن سعداء بالنتائج التي حققتها المجموعة وشركاتها التابعة والزميلة خلال الربع الثالث من عام ٢٠١١، على الرغم من عدم استقرار الأوضاع السياسية والإقتصادية إقليمياً وعالمياً. وسنواصل المضي في تنفيذ خططنا الإستراتيجية الموضوعية التي تؤهلنا للحفاظ على مقومات النمو الإقتصادي وفي مجال صناعة التأمين وترسيخ استقرارنا محلياً وإقليمياً ودولياً.

د. طارق الفاييز أفضل رئيس تنفيذي في قطاع التأمين



حصل الدكتور طارق الفاييز على جائزة أفضل رئيس تنفيذي في قطاع التأمين للعام ٢٠١١، وهو أول سعودي يحصل على هذه الجائزة على مستوى الشرق الأوسط. وتسلم الفاييز الجائزة في دبي خلال حفل تكريم كبير في فندق أرماني ببرج خليفة حضره عدد من الشخصيات القيادية العالمية.

الفاييز يشغل حالياً منصب الرئيس التنفيذي لشركة النخبة لوساطة التأمين وإعادة التأمين ELITE التي تأسست عام ٢٠٠٨، ومقرها الرئيسي الرياض وحصلت مؤخراً على تجديد مزاولة المهنة من مؤسسة النقد العربي السعودي لثلاثة أعوام أخرى ولديها فروع على مستوى المملكة العربية السعودية.

والجدير بالذكر ان الدكتور الفاييز حاصل على شهادة الدكتوراه في تخصص التأمين من الولايات المتحدة الأميركية، ويتميز بأسلوبه المنفرد والمبدع في فن الإدارة التنفيذية وعلاقته القوية التي تعزز أداء وقوة الشركة في قطاع التأمين، ولذلك تعد شركة النخبة اليوم من أهم شركات الوساطة في السوق السعودية.

يحيى نور الدين رئيساً تنفيذياً في تآزر للتأمين

عُيِّن مؤخراً السيد يحيى نور الدين عضو مجلس ادارة ورئيساً تنفيذياً في شركة تآزر للتأمين T'AZUR ومركزها البحرين.

ويتمتع نور الدين بخبرات واسعة في صناعة التأمين امتدت الى أكثر من ٢٠ عاماً، بدأها مع شركة BKIC وانتقل بعدها ليشغل منصب المدير العام للشركة الأهلية للتأمين في البحرين، ثم انتقل الى القطاع المصرفي لمدة ٢ سنوات، الى ان تسلم منصبه الجديد في تآزر.



«اكسا» تعرض منتجاتها المبتكرة وبرامجها التسويقية



صورة تذكارية

احتفت «اكسا للشرق الاوسط للتأمين» بإطلاق يوم الشراكة للعام ٢٠١١ في فندق TERRE BRUNE في فقرة بحضور رئيس مجلس الادارة روجيه نسناس والمدير العام ايلي نسناس واركاب ومدراء الشركة وافضل عملائها في لبنان، معلنة خلاله عن ابتكارات على منتجاتها بالاضافة الى برامج التسويق ونتائج دراسة المسح.

تخلل حفل الإطلاق عقد مؤتمر لعرض المستجدات في الشركة شملت: منتج الصيدليات والمطاعم الذي يقدم في اطار سياسة واحدة، مجموعة من التغطيات ضد الحريق والسرقة والسطو ونقل النقود، منتج الأليات والحياة في حلة جديدة، عرض اكسا الاطفال، المساهمة في التأمين مدى الحياة، تطبيق خدمات الهاتف الذكي للتأمين على السيارات، خطط اكسا الصحية الفردية التي اطلقت بالتعاون مع ميدنت، اطلاق نتائج دراسة مسح «صوت الموزع» و«صوت الزبون» ومواضيع اخرى.

البحرينية الكويتية BKIC البحرين رغم الظروف غير العادية ارتفاع الاقساط والارباح



ابراهيم الرئيس
BKIC

اعلن ابراهيم شريف الرئيس التنفيذي للبحرينية الكويتية للتأمين BKIC بأن «الشركة بالرغم من الظروف غير العادية التي طرأت على البحرين، فقد نجحنا في تحقيق نمو في الارباح بنسبة ٤ بالمئة خلال الشهور التسعة الاولى من هذه السنة، حيث بلغت الارباح الصافية ٩,٢ ملايين دولار مقارنة بـ ٨,٨ ملايين»، وقال الرئيس «ان الارباح الصافية للشركة في نهاية الفصل الثالث من السنة بلغت ٢,٣ مليوني دولار اميركي».

اضاف الرئيس: بلغ اجمالي الاقساط المكتتبة نهاية الربع الثالث من هذا العام ٧٢,٦ مليون دولار اميركي بالمقارنة مع ٦٦ مليوناً للفترة عينها من العام السابق اي بزيادة قدرها ١٠ بالمئة. وارتفعت حقوق المساهمين من ٧٠,٣ مليون دولار الى ٧٣,٧ مليوناً.

واعرب الرئيس عن امتنانه للثقة التي تحظى بها الشركة لدى الزبائن والتي امكنت لها ان تتغلب على الظروف السائدة وتسجل نمواً على المستويات كافة.

احمد طباجه (كومباس COMPASS لبنان): تقدم الشركة الام الى مرتبة أ (A) يوطد ثقة المتعاملين معنا ومع الشركات التابعة في سائر الدول العربية

اشرنا في عددنا لشهر ايلول (سبتمبر) الماضي الى ان وكالة التصنيف الاميركية A.M.BEST اعادت تصنيف مجموعة ترست ري TRUST RE البحرينية في مرتبة أ (A). وتعليقاً على هذا الخبر اعرب احمد طباجه رئيس مجلس ادارة شركة كومباس COMPASS للتأمين اللبنانية وهي شركة تابعة لمجموعة ترست ري TRUST RE عن اعتزازه بالمرتبة المتقدمة التي بلغتها الشركة الام.



وقال: هذا التصنيف يدل على قوة المجموعة والشركات التابعة لها وهو ثمرة العمل الجاد والدؤوب الذي يقوم به فريق العمل في مجموعة ترست ري TRUST RE. ونحن في كومباس COMPASS إذ نبدى افتخارنا بانتسابنا الى مجموعة ترست ري TRUST RE فإننا نستمد من هذا التصنيف مزيداً من الثقة بالقدرات المالية للمجموعة. ولا بد لهذا التصنيف ان ينعكس ايجاباً على شركة COMPASS (لبنان) وباقي الشركات المملوكة من المجموعة والمنتشرة في العديد من الدول، ويعطي المتعاملين مع هذه الشركات كامل الثقة والارتياح والاطمئنان لعمليات التأمين المكتتبة لدى هذه الشركات.

واضاف احمد طباجه أن نتائج الشركات العربية للتأمين وإعادة التأمين لعام ٢٠١٠ والتي نشرتها مجلة «البيان الاقتصادية» في عدد تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١١ اظهرت ان شركة COMPASS لبنان حققت نمواً ملحوظاً في الاقساط والنتائج.

«كيبكو» القابضة تطلق من البحرين اول شركة متخصصة بالتأمين على الرواتب التقاعدية عبدالله القبرصي رئيساً تنفيذياً للشركة



جوناثان كيمب



عبدالله القبرصي



سامر خنشت

حصلت شركة المشاريع الكويتية القابضة KIPCO من المصرف المركزي في البحرين على الموافقة لإنشاء شركة جديدة هي البحرين للتأمين على الحياة والادخار والتقاعد TAKAUD SERVICES AND PENSIONS BSC وهي شركة متخصصة بتأمين الرواتب التقاعدية، يرأس مجلس ادارتها سامر خنشت. وقد اختارت الشركة عبدالله القبرصي ليتولى منصب الرئيس التنفيذي في الشركة. ولعبدالله قبرصي مسيرة مشرفة في مجال التأمين على الحياة والادخارات حيث سبق ان تولى المنصب عينه في شركة التأمين الاميركية ACE LIFE، كما تولى قبل ذلك مسؤوليات مماثلة في مجموعة AIG.

واعلن كذلك ان جوناثان كيمب عيّن خبيراً اكتوبريا للشركة الجديدة. كما اعلنت كيبكو KIPCO ان الشركة الجديدة سوف تطلق اعمالها اعتباراً من اول العام ٢٠١٢. وهي وقعت اتفاقاً مع

شركة الاعادة ميونيخ ري MUNICH RE تدعم بموجبه هذه الاخيرة الشركة الجديدة في المجالات التي قررت ان تعمل فيها.

وذكرت كيبكو KIPCO ان الدراسات التي اعدتها هيئة الامم المتحدة تبين ان عدد الاشخاص الذين سوف يبلغون السن القانونية في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا (ش.ا.ش.أ) سوف يبلغ ٢٢ مليون شخص بحلول العام ٢٠٣٠.

وتعليقاً على الترخيص الذي منحه البنك المركزي للشركة الجديدة قال رشيد المعراج حاكم البنك المركزي: نحن مسرورون لدخول شركة كيبكو KIPCO حقل التأمين على الرواتب التقاعدية ولاخاذاها مملكة البحرين مقراً للشركة الجديدة. ونحن سوف نقدم لها كل الدعم الذي تحتاجه لتحقيق الاهداف التي وجدت من اجلها.

شركة الاعادة العربية ARAB RE اصدرت العدد الاول من نشرتها الالكترونية

اصدرت شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE نشرتها الاولى على الموقع الالكتروني الذي استحدثته لارسال الاخبار والآراء حول مواضيع الساعة. وقد اطلقت على نشرتها اسم موبوس MOEBIUS.

وذكرت الشركة انها سوف تتناول في نشرتها الالكترونية قضايا التأمين التكافلي والاضاع الاقتصادية العالمية واثرها على صناعة التأمين. ودعت الشركة من يرغب متابعة نشراتها ان يبلغها ذلك عبر عنوانها الالكتروني.

«تكافل الإمارات» عرضت للنمو المتسارع لصناعة التأمين التكافلي

عرض المدير العام لشركة تكافل الإمارات غسان مروش خلال مشاركته في مؤتمر انشوريكس الشرق الاوسط ٢٠١١ في دبي مضامين النمو المتسارع الذي تشهده صناعة التكافل والتحديات والفرص المصاحبة لذلك، وذلك في اليوم الثاني للمؤتمر وخلال جلسة النقاش المخصصة لقطاع التكافل.



وقال مروش ان سوق التكافل لا يمثل أكثر من ١٪ من سوق التأمين في العالم لكنه ينخر بإمكانيات هائلة، مشيراً الى انه في حال تواصل معدل النمو العالمي في الماضي الذي بلغ ٣١٪ او أعلى من ذلك، فإن خبراء القطاع يتوقعون وصول قيمة قطاع التكافل الى ٢٥ مليار دولار في العام ٢٠١٥.

من اليمين: غسان مروش، محمد جنيد خان وعبد المحسن جابر

مجلس الضمان الصحي السعودي يجيز شركة «بروج» اصدار عقود التأمين الصحي



سامر كنج

BURUJ

اعلنت شركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ انها تسلمت الموافقة النهائية للامانة العامة لمجلس الضمان الصحي التعاوني على مزاوالتها التأمين الصحي في المملكة العربية السعودية وذلك اعتباراً من ٢٣ / ١٠ / ٢٠١١. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد سامر كنج.

الفارس لخدمات التأمين الاسم الجديد لفنشرش فارس الاردن

اعلنت شركة فنشرش فارس فرع الاردن انها عدلت اسمها بحيث اصبح «شركة الفارس لخدمات التأمين» FARIS INSURANCE SERVICES. ووضحت الشركة ان هذا التعديل لا يغير واقعها بكونها شركة تابعة لمجموعة فنشرش فارس ليمتد، ومركزها الرئيسي اثينا اليونان.

مجموع الاقساط المكتتبة في المملكة السعودية ٤,٣٧ مليارات دولار اميركي

التأمين الصحي في السعودية تجاوزت نسبته الـ ٥٣ بالمئة

تبين الاحصاءات التي جمعت لمؤسسة النقد العربي السعودي SAMA ان اقساط التأمين المكتتبة في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠١٠ بلغت ٤,٣٧ مليارات دولار اميركي. كما تبين الارقام ان اقساط التأمين الصحي ارتفعت الى ما يزيد عن نصف قيمة المحفظة السعودية وبلغت نسبتها ٥٣ بالمئة. وتوزعت الاقساط المكتتبة على فروع التأمين كالاتي:

النسبة المئوية	الاقساط الاميركية بالآلاف الدولارات لسنة ٢٠١٠	التأمين الصحي
٥٣,٠٣٪	٢٣١٧٦٥٠	التأمين الصحي
١٩,٧٦٪	٨٦٣٧٨٨	السيارات
٥,٩٣٪	٢٥٩٢٨٦	الادخار والتقاعد (الحياة)
٥,٨٥٪	٢٥٥٦٨٥	الممتلكات
٥,٣١٪	٢٣١٨١٥	التأمين الهندسي
٣,١٦٪	١٣٨٢٠٤	النقل
٣,٠٩٪	١٣٥١٦٤	تأمين المسؤولية المدنية
٢,٠١٪	٨٧٧١٨	تأمينات الطاقة
١,٨٦٪	٨١٢١٠	الطيران
١,٠٠٪	٤٣٧٠٥٢٠	المجموع

أروب للتأمين تتفاعل مع زبائنها عبر رمز الاستجابة السريعة «كيو آر كود»



استحدثت شركة أروب للتأمين، مع اطلاق شبكة الجيل الثالث (3G) في لبنان مؤخرًا، رمز الاستجابة السريعة «كيو آر كود»، وذلك من منطلق الحرص الدائم على تفعيل التكنولوجيا في خدماتها وتقديم الافضل لزبائنها.

فبمجرد القيام بالمسح الضوئي لرمز الاستجابة السريعة «كيو آر كود» من اي هاتف ذكي يمكن لأي شخص الحصول على المعلومات الخاصة بشركة أروب حول منتجاتها وعروضاتها.

ستاندرد اند بورز تثبت التصنيف الائتماني لشركة بنك الدوحة للتأمين عند BBB

اعلن بنك الدوحة في بيان ان وكالة ستاندرد اند بورز العالمية تثبت التصنيف الائتماني لشركة بنك الدوحة للتأمين المحدودة التابعة والمملوكة بالكامل للبنك، عند الدرجة BBB / مستقر في مجال ائتمان الاطراف المقابلة والقوة المالية للمؤمن.

ويستند هذا التصنيف الى استغلال الشركة الناجح لعلاقتها ببنك الدوحة ومواصلتها بتحقيق معدلات قوية في كافة المؤشرات المالية.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة ر. سيتارامان «نشعر بسعادة بالغة لاشادة وكالة ستاندرد اند بورز بأداء شركة بنك الدوحة للتأمين، ويشكل تثبت التصنيف الائتماني للشركة تقييماً مستقلاً لنمو الشركة المتواصل وحقيقة ان اعمالنا تسير على الطريق الصحيح».

اضاف: «تركز اعمال شركة بنك الدوحة للتأمين على تقديم مجموعة واسعة من المنتجات التأمينية التقليدية والمتخصصة التي تلبي الاحتياجات الفريدة لعملائنا، ويقدمها مجموعة من المتخصصين الذين يمتلكون خبرة كبيرة في مجال عملهم ودراية عميقة بالسوق المحلي».

القارئ الجيد والظريف زكي نورسي: يقلدون البيان من «الجلدة الى الجلدة»



يعرف عن الصديق زكي نورسي مدير عام شركة دلتا الأردنية انه قارئ جيد، ويعرف أيضاً أهمية أية وسيلة اعلامية تقع بين يديه. التقينا زكي في حفل افتتاح مكاتب ميونيخ ري في دبي وبطريقة «مehzومة» جداً، قال لنا: في الصغر كنا ننقل عن البعض كلمة او سطرأ، لكن ان تقوم مجلة بنقل ما يكتب من «الجلدة الى الجلدة» أي من أول الغلاف الى آخره وحتى انها تنقل تبويب المجلة ايضا فهذه فضيحة.. ألا يخلجون؟

قلنا للصديق الظريف: لست أول من يلاحظ ذلك، فمعظم قرائنا يسألوننا كيف تقبلون ان تنقل أخباركم حرفاً حرفاً وكذلك اعلاناتكم، ونجيب: انها تشكل أكبر دعاية لنا، لا سيما لدى القراء المميزين أمثالكم. «والذين استحو ماتوا ايها الصديق».

«اتحاد الخليج» تعلن استقالة

بيرسى سكويرا وبدي امتنانها حياله

اعلنت شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني (اتحاد الخليج) GULF UNION عن قبول استقالة عضو مجلس الادارة الاستاذ بيرسى البرت جون سكويرا اعتباراً من ٢٦/١٠/٢٠١١ وذلك لبلوغه السن القانونية. واعربت شركة اتحاد الخليج بعظيم الشكر ووافر التقدير لبيرسى سكويرا على الجهود الكبيرة التي بذلها خلال مدة عضويته بمجلس الادارة.

سرتأمين

● شركات اعادة عربية اقدمت على تغيير مفاهيم (SRCC) المعتمدة في عقود التأمين دون تنسيق بين شركة واخرى، بحيث جاءت التغييرات متناقضة وغير متماسكة قانونياً. وقد كتب بعضها بلغة انكليزية ركيكة او مغلوطة.

أين نقابة وسطاء التأمين؟

هيئة الاشراف الاماراتية تكافح المحلات التي تباع عقود التأمين الالزامي بدون ترخيص بناء على شكوى تسلمتها من مجموعة من الوسطاء

ضبطت هيئة التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة ١٠ محال تجارية تباع عقود التأمين الالزامي وهي غير حائزة على ترخيص بمزاولة اعمال وساطة التأمين. واصدرت هيئة الاشراف على التأمين بياناً تؤكد فيه ان عملية المداهمة هذه هي بداية لحملة تقضي بمكافحة وساطة التأمين غير المرخصة. وذكرت ان بعض مزاولي مهنة الوساطة بدون ترخيص ذهبوا في عمليات القرصنة التي يمارسونها الى حد نشر غير قانوني لإعلانات مبوبة في الصحف. وقد جرت احالة المخالفين الى القضاء المختص. وفي لبنان لا تختلف الصورة عما هي عليه في الامارات سوى ان نقابة وسطاء التأمين تقف مكتوفة الأيدي حيال ممارسة معقبي معاملات الميكانيك، لمهنة الوساطة. ولو تقدمت النقابة بشكوى الى النيابة العامة ولجنة مراقبة هيئات الضمان، لما تجرأ هؤلاء على الإمعان في ارتكباتهم.



عُمان ري أول شركة متخصصة مهنية في إعادة التأمين في سلطنة عُمان.

"رؤيتنا هي أن نجعل عُمان ري OMAN Re شركة تترك في نظر الناس وأذهانهم صورة وانطباعاً يعكسان تميزها بالحيوية والمهنية والتزامها بمعايير الحوكمة وأعراف المهنة وتقاليدها وأخلاقياتها.

أما هدفنا الأسمى فهو أن نصل بالمركز المالي للشركة وخدماتها إلى درجة عالية من القبول والموثوقية."



الشركة العُمانية لإعادة التأمين ش.م.ع م
ص.ب ١٩٦٨، الرمز البريدي ١١٤، حي الكروم، مسقط، سلطنة عُمان
هاتف ٢٤٦٦٧٩٠٠ فاكس (+٩٦٨) ٢٤٦٦٧٩٩٩ (+٩٦٨)

www.omanre.com.om

«الراجحي» تنال موافقة «ساما» على منتج الخطأ والسهو



عبد العزيز السديس

تكافل الراجحي

اعلنت شركة تكافل الراجحي AL RAJHI TAKAFUL عن نيلها في اليوم التاسع من الشهر الماضي، موافقة مؤسسة النقد السعودي (ساما) المؤقتة لمنتج تأمين الخطأ والسهو تمتد الى فترة ستة اشهر. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد عبد العزيز السديس.

العربية الاردنية (ARIG) تتحول الى شركة للتأمين الاسلامي

اعربت شركة المجموعة العربية الاردنية للتأمين (أريج) عن رغبتها في التحول من شركة للتأمين التقليدي الى شركة للتأمين الإسلامي. وترى الشركة على ما يبدو ان حظوظها في تنمية محفظتها سوف تتعزز إن هي تحولت الى التأمين الاسلامي، حيث ان عدد شركات التأمين الاردنية التي تمارس التأمين بصيغته التكافلية لا يتجاوز الاثنتي. بينما يتجاوز شركات التأمين التقليدي الـ ٢٠ شركة. وقد قدمت الشركة الى هيئة التأمين المستندات المطلوبة مع طلب الترخيص لها بالتحول الى شركة للتأمين التكافلي.

نذكر ان العربية الاردنية اسست قبل حوالي عشر سنوات من قبل المجموعة العربية للتأمين (ARIG)، الا ان هذه الاخيرة ما لبثت ان باعت اسمها في اريج وفي غيرها من شركات التأمين التابعة لها في دول عربية عدة، عندما اتخذت قرارا استراتيجيا يقضي بالكف عن مزاوله التأمين المباشر والتركيز على اعادة التأمين وحسب. والذين حلوا مكان ARIG لم يوفقوا في اعادة إطلاق الشركة بقوة او تحويلها الى لاعب رئيسي بين شركات التأمين الاردنية. كما لم يفلح التغيير الإداري او في قاعدة المساهمين في تحقيق التقدم المرجو. وكان ان وقع خيار المساهمين الجدد في الشركة ان يتجهوا الى التأمين التكافلي حيث عدد المتنافسين في هذا المجال ما يزال محدودا.

وسبق لشركات تقليدية في دول عربية أخرى ان اعتمدت الخيار عينه في سعيها الى التقدم الى الصفوف الامامية.

ورشة عمل نظمها «قطرليست» QATARLYST في الاردن نضع الخدمة الالكترونية الأكثر حداثة في متناول قطاع التأمين العربي

التعامل التجاري الالكتروني E-TRADING كان موضوع ورشة عمل نظمها «قطرليست» QATARLYST بالتعاون وجمعية وسطاء التأمين في عمان الاردن، وذلك بحضور جمع من اركان التأمين في الاردن يتقدمهم رؤساء شركات التأمين والاعادة والوساطة. وقد افتتح الورشة روي غيلمور ROY GILMOUR



مشهد عام من ورشة العمل

ممثلاً «قطرليست» QATARLYST حيث شرح مفاهيم التعامل الالكتروني E-TRADING ودور التقنيات الجديدة في النهوض بالاعمال في حقل التأمين على نحو خاص. كما تحدث خلال ورشة العمل عدد من اركان التأمين في الاردن مؤكدين على وجوب التزود بالتقنيات الجديدة واستعمال خدمات الشبكات المتطورة، لا سيما تلك التي تضعها «قطرليست» QATARLYST في متناول اسواق التأمين العربية.

وكانت للرئيس التنفيذي لشركة الاولى للتأمين الاردنية FIRST INSURANCE CO الدكتور علي الوزني كلمة تحدث فيها الى المشاركين في ورشة العمل حول اهمية التعامل الالكتروني E-TRADING في تفعيل التواصل بين اسرة التأمين الشرق اوسطية. وقال «اننا باستخدامنا هذه الوسيلة نبني مجتمعاً تأمينياً متقدماً على مستوى المنطقة بأكملها».

نذكر هنا ان الاولى للتأمين الاردنية FIRST INSURANCE انضمت الى «قطرليست» QATARLYST الالكترونية وهي اولى شركات التأمين الاردنية التي اقدمت على ذلك.

وختاماً لورشة العمل، تحدث عضو مجلس الادارة الرئيس التنفيذي لقطرليست QATARLYST خالد المغيصيب الى الحضور شاكرًا لهم مشاركتهم في ورشة العمل، وقائلاً «ان «قطرليست» QATARLYST ماضية في وضع الخدمات الالكترونية الأكثر حداثة وفعالية في متناول قطاع التأمين العربي».

نشير اخيراً الى ان «قطرليست» وجدت الحل الالكتروني لحاجات شركات التأمين والاعادة من خلال شبكة تواصل الكتروني. ومن بين شركات التأمين والوساطة الاردنية التي انضمت كذلك الى «قطرليست» شركة ابيكس لوساطة التأمين APEX التي يرأسها السيد زهير العطوط .

مركز رويال ومعهد البحرين يستضيفان حفل تخريج أول دفعة لشهادة الزمالة باللغة العربية

أقام مركز رويال المتخصص في مجال تدريب التأمين وإدارة الخطر بالتعاون مع معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية BIBF حفل تخريج أول دفعة لشهادة زمالة معهد التأمين القانوني البريطاني باللغة العربية (ACII). أقيم الحفل في فندق روتانا تاور في شارع الشيخ زايد برعاية فاطمة محمد إسحاق العوضي، نائب المدير العام لهيئة التأمين بدولة الإمارات العربية المتحدة وبحضور نادر سعيد المنديل مدير إدارة



صورة تذكارية

رقابة التأمين بمصرف البحرين المركزي وفريد لطفي الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين. وبدأ معهد البحرين للدراسات المصرفية والمالية في تطوير شهادة الزمالة باللغة العربية بالتعاون مع معهد التأمين القانوني البريطاني في عام ٢٠٠٠ لمساعدة العاملين والراغبين في العمل في قطاع التأمين في مختلف الدول العربية، وتمكينهم من الحصول على شهادة زمالة معهد التأمين القانوني البريطاني، الشهادة المهنية الأعلى عالمياً في مجال التأمين، وقد لعب مركز رويال دوراً رئيسياً في تقديم هذه الشهادة في الإمارات العربية المتحدة منذ عام ٢٠٠٥.

أمانة AMANA وقعت اتفاق تعاون مع نكست كير NEXT CARE ورشة عمل حضرها اركان الشركتين والوسطاء اتفق خلالها على برنامج العمل



من اليسار: مرسل ضاهر، جهاد فليحان، د. ثريا كوش ومايا سمر



من اليمين: جورج سالم، رجا سالم وشوقي فغالي



من اليسار: فادي خوري، نعمان الصليبي، حكمت شرتوني، ريم عيسى ويولا مانوكيان



من اليمين: يولا مانوكيان، ميرنا سالم ومروان سالم



من اليسار: وفاء كريم، باسمة غندور، نسرين حبله، جورج ابو زيد وهائل عطيه

وقعت شركة امانة انشورنس AMANA اتفاقا مع الشركة الادارية لمتابعة الملفات الصحية NEXT CARE. يقضي بأن تتولى هذه الاخيرة توفير الرعاية الصحية للمضمومين المتعاقدين مع شركة امانة AMANA على كافة الاراضي اللبنانية. وبهذه المناسبة نظمت الشركة ورشة عمل في فندق روتانا الحازمية شارك فيها وسطاء التأمين ورؤساء الاقسام في الشركتين وناقشوا خلالها الصعوبات التي تعترض التأمين الصحي في لبنان لا سيما المضاربة المضرة. واتفقوا على برنامج عمل من شأنه ان يضمن للمستهلك خدمة نوعية.

وتعليقا على هذه الخطوة ادلى جورج سالم رئيس مجلس ادارة شركة امانة انشورنس AMANA بتصريح قال فيه: ان المؤتمرات وورش العمل ضرورية بين الحين والآخر وهي مفيدة، ان تطلع الموظفين والمنتجين على تطور القطاع لمواكبته بالنسبة لزيادة انتاج بعض فروع التأمين والتي هي دلالة على ان السوق بحاجة اليها.

اضاف: وفي هذا الوقت بالذات فإن التأمين الصحي والتأمين على الحياة تحولوا الى حاجة للعائلات كافة. وهذه المؤتمرات تضيء على بعض المنتجات بشكل خاص وتساعد على تطوير معرفة وثقافة العاملين في هذا المجال، فيصبحون اكثر خبرة على مواجهة المشاكل التي تعترضهم مع العملاء.

فكلما تمتع رجل التأمين بثقافة عالية وخبرة ومعرفة يصبح قادرا على التجاوب مع متطلبات وحاجات الزبائن وعلى تلبيتها وتوفير الشروط الملائمة وتبيان حقيقتها الكاملة مع استثناءاتها للزبائن.

واختتمت ورشة العمل بحفل غداء اقامه سالم تكريما للوسطاء ولاركان الشركتين.



الحضور

من اليسار:
حبيب حرب،
نضال
ملاعب، بلال
البناء، بلال
عبد الخالق،
ردينة
العياش
وماهر
العريضة



«الأهلية للتأمين» السعودية تحصد جائزة «أفضل علامة تجارية في آسيا»



المهندس سامي العلي حاملا للجائزة

حصلت الشركة الأهلية للتأمين التعاوني السعودية على جائزة «أفضل علامة تجارية في آسيا في قطاع التأمين» من قبل الاتحاد الآسيوي للأعمال، ضمن جوائز «الريادة الآسيوية» لاختيار الشركات الأكثر ريادة في قطاعات الأعمال في القارة، حيث جاء اختيار «الأهلية للتأمين التعاوني» لهذه الجائزة تقديراً لتميز العلامة التجارية للشركة والخدمات التأمينية التي تقدمها والقدرة التنافسية الريادية التي تتمتع بها.

وتسلم الجائزة خلال حفل توزيع الجوائز الذي أقيم في دبي مؤخراً بحضور نخبة من القيادات الفكرية والتنفيذية ضمن مختلف قطاعات الأعمال في آسيا، المهندس سامي العلي الرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين التعاوني، الذي أعرب عن اعتزاز الشركة بهذا التكريم، وما يعكسه من سمعة رائدة للشركة اكتسبتها بفضل ما تتمتع به من خدمات مبتكرة، وأداء متفوق، وحضور فاعل ومؤثر سواء على الصعيد المحلي أو على الصعيد الإقليمي ضمن قطاع التأمين المتنامي، مؤكداً أن هذا التكريم يضيف مسؤولية جديدة على الشركة ويدفعها إلى بذل المزيد من الجهود للحفاظ على مكانتها المرموقة.

تقييم جديد للقطرية العامة QGIR من وكالة بستان

تحتل المرتبة الثانية بين الشركات القطرية وتتمتع برسملة قوية وموقع جيد في السوق

في تقرير تقويمي أصدرته وكالة A.M.BEST (EUROPE) أعلنت انها اعادت تصنيف الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين Q ATAR GENERAL INSURANCE AND REINSURANCE في مرتبة بي دوبل بلوس (B++) التي تعني جيد GOOD. كما صنفت قدرتها الائتمانية في مرتبة تريبل بي (BBB) مع نظرة مستقرة.



جمال ابو نحل

QGIR

ونكرت وكالة بستان في تقريرها ان القطرية العامة (QGIR) تتمتع بمستوى قوي من الرسملة مقاسة بالاطار التي تأخذها لحسابها وموقع جيد في الاسواق اضافة الى تاريخ حافل بالربحية STRONG LEVEL OF RISK ADJUSTED CAPATILIZATION, GOOD BUSINESS POSITION, A LONG WITH GOOD TRACK RECORD OF PROFITABILITY الا ان وكالة بستان لاحظت وجود تركز عال للاستثمارات العقارية للقطرية العامة HIGH CONCENTRATION OF REAL ESTATE AND EQUITIES. وتوقعت الوكالة ان تنجح الشركة في الحفاظ على المستوى القوي لرسملتها على المدى المتوسط.

اضافت ان القطرية العامة (QGIR) تأتي في المرتبة الثانية بين شركات التأمين في قطر وان حصتها من مجموع الاقساط القطرية تبلغ نسبتها ٢٤ بالمئة. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد جمال ابو نحل.

الوزيرة بورسلي تحقق ما عجز عنه الوزراء السابقون هيئة متكاملة للإشراف على التأمين في الكويت في القريب العاجل



عبد العزيز المنصور

رئيس اتحاد شركات التأمين - الكويت



اماني بورسلي

وزيرة التجارة والصناعة - الكويت

قد تثبت الايام ان السيدات يتولين المسؤوليات الحكومية بجدارة يتغلبن فيها على الرجال. وفي دولة الكويت حيث تشكو صناعة التأمين من غياب تام للرقابة والاشراف على اعمال شركات التأمين والاعادة، وعدت وزيرة التجارة والصناعة اتحاد شركات التأمين بالعمل من اجل اقرار مشروع قانون يقضي بتكوين هيئة للإشراف على قطاع التأمين واعتبرت ذلك اولوية عندها.

وكانت الوزيرة السيدة امانى بورسلي وزيرة التجارة والصناعة قد استقبلت وفدا يمثل اتحاد شركات التأمين برئاسة عبد العزيز المنصور، حيث استمعت الى شكاوى الوفد من عدم اهتمام الحكومات التي تعاقبت على الحكم في الكويت بصناعة التأمين.. وطالب الوفد باستحداث قانون جديد للتأمين وبالترهت في منح تراخيص بتأسيس شركات تأمين جديدة الى حين صدور القانون الجديد. كما طالب الوفد باتخاذ تدابير عاجلة

حيال بعض شركات التأمين التي تتخلف عن سداد المبالغ المستحقة بذمتها وبعضها لا يحمل الجنسية الكويتية.

وقد ابدت الوزيرة تفهمها لاهمية الدور الذي يلعبه قطاع التأمين في تنشيط الاقتصاد الوطني، وقالت انها اعدت مشروع قانون يقضي بتأليف هيئة تتولى الاشراف والرقابة على شركات التأمين والاعادة والوساطة، واستوتحت صلاحيات الهيئة من المعايير المعتمدة من المنظمة الدولية للرقابة على التأمين (IAIS) بكافة وحداتها.

وعند انتهاء الاجتماع مع الوزيرة بورسلي قال عبد العزيز المنصور انه تم الاتفاق مع الوزيرة على تشكيل لجنة ثلاثية من وزارة التجارة والصناعة واتحاد شركات التأمين وغرفة تجارة وصناعة الكويت، وذلك لمتابعة تطبيق التوصيات والمواضيع التي تم مناقشتها خلال الاجتماع وتم الاتفاق عليها.

واضاف: لقد تمنينا على الوزيرة ان تعمل من اجل اعتماد المزيد من التأمينات الالزامية في الكويت.

حازت على جائزة «القيادة الآسيوية»

أبكس للتأمين تشارك في THE COVERHOLDER TECHNOLOGY FORUM 2011



مرعي والعطوط خلال تسلم الجائزة



زهير العطوط في مقر LLOYD'S



صورة جماعية بعد تسلم جائزة القيادة الآسيوية

جائزة القيادة الآسيوية

على صعيد آخر حازت أبكس على جائزة القيادة الآسيوية في مجال تسويق علاماتها التجارية وذلك خلال حفل تكريمي أقيم في دبي لأفضل إنجازات الأعمال في آسيا. وكانت أبكس الشركة الأردنية الوحيدة في مجال التأمين التي كرمته في هذا الحفل.

وجاء تكريم أبكس للتأمين للجدارة في أدائها المميز في مجال وساطة إعادة التأمين، وإدخال الابتكارات التي ساعدت في جعلها شركة رائدة في مجال وساطة إعادة التأمين في المنطقة. كما أن هذا التكريم جاء أيضاً تقديراً لأفكار فريق أبكس غير المسبوقة في المنطقة في مجال التسويق والدعاية خلال الإعلان عن البدء بأعمال الشركة خلال المؤتمر العربي للتأمين GAIF في البحر الميت سنة ٢٠١٠.

وللمناسبة قال طارق مرعي / مدير التأمينات المتخصصة: «نفخر بهذا التقدير الذي لم يكن فقط دافعا لفريق أبكس والذي حافظ على التزام في تحقيق أهداف الشركة، بل سيعزز مكانتنا بين وسطاء إعادة التأمين المتميزين ووعدا لعملائنا بتقديم خدماتنا على نحو متميز وجودة عالية وخدمة منقطعة النظير».

شاركت أبكس للتأمين في THE COVERHOLDER TECHNOLOGY FORUM الذي عقد في مقر LLOYD'S في لندن – العاصمة البريطانية ممثلة بالرئيس التنفيذي السيد زهير عدلي العطوط، حيث كانت أبكس للتأمين APEX الشركة العربية الوحيدة في هذا المؤتمر من بين ٢٨٣ جهة مشاركة من كافة أنحاء العالم وبالأخص من الولايات المتحدة الأميركية.

ونوقشت خلال الاجتماعات والندوات التي عقدت على مدار يومين في ٢٩ و ٣٠ و ٢٠١١ / ٩ / ٣٠ كيفية تعامل LLOYD'S مع هذه البرامج بسلسلة والتي تتضمن: تحليل طلب التأمين، إصدار شهادات التأمين، إدارة الأقساط، إدارة المطالبات، نماذج تقارير، نظام اكتتاب LLOYD'S، تطبيق الحاكمية المؤسسية والالتزام بقوانين الامتثال، التدقيق والقوانين، استخدام علامة LLOYD'S.

وقال العطوط أن مشاركة أبكس للتأمين كانت للتعرف على مستجدات التكنولوجيا لمساعدتها لرفع شأن الشركة وتقديم الخدمات بشكل أسرع وأدق لزبائنها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وكذلك العمل على زيادة التعامل مع مكتبي سوق لندن «لويدين». وتعتبر هذه المشاركة تقديراً لجهود أبكس في المنطقة.

يذكر أن أبكس للتأمين هم وسطاء إعادة تأمين، ومكتبها الرئيس في عمان الأردن وتعمل في كافة الدول العربية.

الوفاء يعرفه ذووه الاصيلون

في شهر ايار ١٩٨٢ حيث نشرت تفاصيل مصورة عن الاجتماع الذي دعت اليه البيان لتأسيس جمعية الوسطاء وقد حمل العنوان التالي: «نجحت دعوة البيان وحضر كبار الوسطاء»، «جمعية وسطاء التأمين في لبنان تبصر النور».

ونذكر هنا ان الجميع انتخبوا نبيل يونس كأول نقيب لهم تقديرا للجهود التي بذلها للحصول على الترخيص بإنشاء النقابة، في الوقت الذي كانت مهنة الوسيط مستباحة من اي سمسار متطفل مما اساء الى سمعة الوسطاء ككل. وفي عز الاحداث جمع الزميل بالتعاون مع المرحوم انطوان ابي عاد (الذي توفاه الله في ما بعد) نخبة من الوسطاء في فندق كومفورت في الحازمية حيث وضعت الأسس التي انشئت النقابة بموجبها، وفقا لما ذكره النقيب الوفي سليم يارد في حديثه اعلاه.

فبورك للوسطاء بوجود اشخاص من اهل الوفاء في صفوفهم.

انطوان ابي عاد شقيق النقيب ايلي ابي عاد، ولم يكن للنقابة وجود شرعي حينها. وكان بين الحضور الوسطاء ريمون سماحه، جوزف عيسى، فكتور حداد، محمد الحلبي، فرنان حصري، واصف سعدي، عاطف عقل، ناظم الخوري (وزير البيئية الحالي)، انطوان ابي عاد، منير نجيم، زخيا غانم والمحامي اسعد ابي رعد... وفي العام ١٩٨٦ تشكلت لجنة برئاسة انطوان ابي عاد للحصول على ترخيص من وزارة العمل، فكان لها ما ارادت واعطيت تحت رقم ٢٠٤ في ٣ تموز ١٩٩٣. وتولى رئاسة LIBS للمرة الاولى النقيب نبيل توفيق يونس لمدة سنتين، تلاه النقيب ايلي ابي عاد (لمدة مماثلة)، ليخلفه النقيب ايلي زيادة، ومن ثم توليت شخصيا الرئاسة مدة اربع سنوات، ليخلفني النقيب عصام حتي منذ ايام.

البيان الاقتصادية: ليس من عادة الزميل انطوان زخور التحدث عن اعماله وخدماته للآخرين، انما لتصحيح ما اورده خطأ النقيب زيادة، عدنا الى عدد البيان الصادر

اجرت الزميلة «تأمين» مقابلتين مع النقيبين السابقين للنقابة وسطاء التأمين في لبنان ايلي زياده وسليم يارد حول تأسيس النقابة ومن كان المؤسسون الاولون لها تحت عنوان «نقابة وسطاء التأمين في ١٨ عاما». وجاء في حديث النقيب زيادة ان «لبنانتخبوني بعده في آب من العام ١٩٩٧...».

وتصحيحا لما قاله النقيب زيادة، ولاعطاء كل ذي حق حقه للحاضر وللتاريخ، روى النقيب سليم يارد للزميلة قصة تأسيس النقابة وجاء في حديثه ما يلي: «ان المداميك الاساسية لـ LIBS وضعت في العام ١٩٨٢ عندما دعا صاحب «البيان» الصحافي انطوان زخور الى الغاء اسم سمسارة عن وسيط التأمين واستبداله باسم وسيط. وفي ٧ ايار من العام نفسه انشئت هيئة تأسيسية للنقابة برعاية السيد انطوان زخور في اوتيل كونفورت في الحازمية، وترأسها المرحوم

نجحت دعوة البيان وحضر كبار الوسطاء

جمعية وسطاء التأمين في لبنان تبصر النور

وضع النظامين الاساسي والداخلي تمهيدا لتقديم طلب الترخيص

صورة لعناوين الاجتماع التأسيسي لوسطاء التأمين وكلام الصور كما ظهرت في عدد البيان الصادر في ايار ١٩٨٢



المحامي الأستاذ اسعد ابي رعد الى اليمين يعدد لاعضاء اللجنة التأسيسية المراحل القانونية الواجب اتباعها للحصول على الترخيص لإنشاء جمعية وسطاء التأمين في لبنان وقد ظهر في الصورة من اليسار: السادة زخيا غانم، ناظم خوري، منير نجيم، فرنان الحصري والزميل جورج ضو



رئيس تحرير البيان انطوان زخور بين ريمون سماحه والمحامي اسعد ابو رعد

الاكتواري الدكتور سركيس الزين (غلوب مد GLOBEMED)؛

الولادة القيصرية تحولت الى ظاهرة وهي تعرض حياة الام والجنين للخطر



اشرنا في عدد سابق الى الدراسة التي اعدها فريق عمل مجموعة غلوب مد برئاسة الاكتواري الدكتور سركيس الزين، والتي اظهرت ان نسبة عمليات الولادة القيصرية CESARIENNE ارتفعت الى ٤٦ بالمئة من مجموع الولادات المسجلة سنة ٢٠٠٨ وهذه النسبة هي الاعلى في العالم. وقد اثارت الدراسة في حينه قلقا لدى سائر المعنيين بسلامة الام الحامل والجنين الذي تحمله في احشائها. كما اثارت امتعاض مجموعة غلوب مد GLOBEMED بالنظر للاعباء الاضافية والمرهقة التي تلقاها عمليات الولادة القيصرية على كاهل شركات التأمين الصحي.

ومتابعة لهذا الموضوع، اجرينا مقابلة مع الدكتور سركيس الزين استطلعنا خلالها رأيه في المخاطر التي تنطوي عليها الولادة القيصرية، والتدابير التي اتخذتها مجموعة مدنت لبنان / غلوب مد في اطار تنبيه الامهات الحوامل الى مخاطر العملية القيصرية ومنع المستفيدين من تلك العمليات من استغلال اموال شركات التأمين. وابلغنا الدكتور الزين ان غلوب مد GLOBEMED نظمت بروتوكولات تنص على عدم اجراء الولادة القيصرية الا في حالات الضرورة وبعد الحصول على موافقة لجنة طبية خاصة.

شركة غلوب مد GLOBEMED لمتد تبين بأن الخضوع للعمليات القيصرية في لبنان يزداد بنسب عالية خلال الأعوام العشرة الماضية حيث أنها قاربت الـ ٤٦٪ في أواخر العام ٢٠٠٨، وبالتالي إن إزداد نسبة الإقبال على إجراء العمليات القيصرية وما قد يصاحبها من مخاطر تتطلب عناية طبية مركزة، إضافة إلى طريقة تركيب التعريفات الطبية في لبنان، كل ذلك سيؤدي حتماً إلى ترتيب أعباء مادية إضافية على الشركات الضامنة التي بدورها ستقوم بزيادة أسعار بوليصة التأمين وبالتالي تحميل المؤمن عبء هذه الزيادة.

■ ما هي الاجراءات التي اتخذتموها للقضاء على هذه الظاهرة؟

قامت شركة غلوب مد GLOBEMED لمتد في الآونة الأخيرة بإتخاذ عدة تدابير للحد من نسبة الزيادة في عدد الولادات القيصرية، منها نشر الدراسات التي من شأنها خلق التوعية لدى المجتمع اللبناني بشكل عام بما فيه النساء الحوامل اللواتي يجب أن يدركن مخاطر الولادات القيصرية إذا لم تكن ضرورية ومبررة طبياً قبل أن يقدمن على الطلب من طبيبهن إجراء مثل هذه الجراحات، كذلك يجب أن يعمل الأطباء بدورهم على توضيح المخاطر الصحية التي يمكن للمرأة الحامل التعرض لها عبر إعتداد سياسة الإرشاد الصحي، وبالتالي وضع خطة تعاون بين الجميع للحد من إنتشار هذه الظاهرة.

إضافة إلى ذلك عمدت شركة غلوب مد GLOBEMED لمتد بالنيابة عن شركات التأمين التي تقوم بإدارة محافظها التأمينية إلى وضع البروتوكولات التي تنص على وجوب توفر الضرورة الطبية عند اللجوء إلى الجراحة القيصرية كشرط أساسي لتغطيتها من قبل شركات التأمين، كما أنها إستطاعت من خلال اللجنة الطبية المعتمدة لديها Medical Review Committee المؤلفة من مجموعة أطباء يتمتعون بكفاءات ومهارات عالية وإختصاصات متنوعة، ضبط الحالات الطبية وإقرار التغطية في ما يتعلق بالولادة القيصرية على أساس إشتمالها على الضرورة الطبية.

عدم وجود نصوص موحدة للتأمين الصحي

■ انطلاقاً من موقعكم كخبير إكتواري كيف تقيّمون قطاع التأمين الصحي في لبنان وما هي أبرز المشاكل التي يعاني منها هذا القطاع ؟

القطاع يعاني من عدم اعتماد نصوص موحدة لعقد التأمين الصحي بحيث يغطي إحتياجات المضمونين حيث أن البوليصة الأساسية تغطي الإستشفاء فقط مع إمكانية الإضافة على هذه البوليصة لتغطية الفحوصات المخبرية والأشعة وإستشارات الطبيب والأدوية مع العلم أن مثل هذه الإضافات هي حالياً ملحقات لبوليصة الإستشفاء، مما يؤدي في معظم الأحيان إلى خسائر نظراً لوجود عامل الإنتقائية (Anti-Selection Factor).

■ ما هي الحالات التي يتم اللجوء فيها الى الولادة القيصرية؟

يتم اللجوء الى الولادة القيصرية عند تعثر ولادة الطفل بصورة طبيعية لاسباب عديدة تتعلق بالحامل أو الجنين. وتتمثل هذه الأخيرة بالنسبة للحامل في وجود أمراض مزمنة كأمراض القلب أو قصور الكلى وحالات ضيق الحوض أو وجود ولادات قيصرية سابقة، إضافة إلى وجود الخلاص أمام الجنين. كذلك يتم اللجوء إلى الولادة القيصرية في حالات تتعلق بسير عملية الطلق كتوقف توسع عنق الرحم وتوقف نزول الجنين وفشل عملية تحريض الطلق وإطالة مدة الحمل (٤١ أسبوعاً وما فوق).

أما الحالات المتعلقة بالجنين والتي توجب اللجوء الى الولادة القيصرية فتتمثل في انخفاض في النبض أو غياب حيوية النبض أو تدلي حبل الخلاص أو كبر حجم الجنين بحيث لا يسمح بالمرور عبر القناة الطبيعية للولادة أو بسبب وضعية الجنين، في حال الحمل الاحادي أو التوأمة.

إضافة إلى هذه الأسباب هناك دوافع نفسية تدفع البعض باللجوء إلى العملية القيصرية كالتوتر الشديد أو القلق أو الإحباط الذي يصيب المرأة ويمنعها من التفاعل والتعاون بشكل جيّد خلال الطلق والولادة الطبيعية.

■ ما هي المخاطر التي تترتب على اجراء الولادة القيصرية سواء على الام والجنين ؟

على الرغم من أن الجراحة القيصرية قد تخفف من آلام الإنجاب والأخطار على حياة الأم والطفل، إلا أنها قد تحمل بعض المخاطر، وبالتالي إن خيار العملية القيصرية يجب أن يتم اللجوء إليه فقط على أساس أنه يؤدي إلى نتائج أفضل بالنسبة إلى الأم أو الجنين أو للإثنين معاً.

فمن وجهة نظر طبية يعتبر اللجوء للجراحة القيصرية امراً يسهّل الولادة في كثير من الحالات كما ذكرنا سابقاً، غير أنه وبالرغم من تقدم علم الجراحة يجب عدم الاستخفاف بالعملية القيصرية ونتائجها لأنها عملية جراحية يرافقها مثل غيرها من العمليات نسبة معينة من التعقيدات. كما تجدر الإشارة إلى أن فترة النقاهة بعد الولادة القيصرية لكونها عملية جراحية ستكون أطول من الولادة الطبيعية نظراً للجرح الموجود في جدار الرحم والبطن وما يتطلبه من عناية إضافية وفترة من الوقت لإلتئامه.

اعباء اضافية على الشركات الضامنة

■ وما هي الاعباء التي تترتب على شركة التأمين؟

من وجهة نظر الإكتوارية يعتبر اللجوء إلى العملية القيصرية له تأثيره من الناحية المادية، حيث أنه وإستناداً للإحصائيات التي أجريت في الآونة الأخيرة في

مؤتمر التأمين الخليجي الثامن في ضيافة ابو ظبي

خبراء حاضروا في التأمينات الخاصة بالطاقة النووية منها NUCLEAR والمتجددة RENEWABLE



من اليمين: عبد السلام آل علي، فاطمة العوضي، الشيخ عبدالله آل ثاني، مصطفى رجب وجاسم المفتاح



من اليسار: عبد الخالق رؤوف خليل، فاطمة العوضي وصالح الظواهري



من اليمين: سمير عبد الاحد، نادر القدومي، كمال السرطاوي، وليد جشي، بسام جلميران، محمد مظهر حماده ووليد المضيف



من اليسار: فريد لطفي، ناصر البوسعيدي، وائل الخطيب، ياسر البحارنة وسمير الوزان



من اليمين: نجيب بحوث، عبد الخالق رؤوف خليل، د. علي البحر ويولا الخوري

يمكن القول ان شهر تشرين الاول (اكتوبر) هو شهر المؤتمرات في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا (MENA) بامتياز. وفي هذا العدد ننقل عرضا لبعض المؤتمرات التي امكن لنا حضورها وتغطيتها، ومن بينها المؤتمر السنوي الثامن الذي دعت اليه هيئة التنسيق الخليجية لشركات التأمين واعادة التأمين والذي انعقد في ابو ظبي بين ١١ و١٣ اكتوبر ٢٠١١.

وبالنظر لكثافة المحاضرات والاوراق التي قدمت خلال تلك المؤتمرات، اضطررنا لاختصار تغطية فعاليات كل منها الى الحد الادنى، من دون ان يعني ذلك ان يفقد اي من المؤتمرات القيمة المضافة التي حملها الى اسواق التأمين العربية.



من اليسار: سميح العيساوي، كمال السرطاوي وابراهيم قاسمية



من اليمين: RINAT MUSTAFIN وEDWARD MELVIN



من اليمين: شكيب ابو زيد، رفيق حلائي وDR PRAKASH PATIL



من اليسار: وليد جشي، جورج قبان ومحمد عثمان



من اليمين: SEBASTIAAN REITSMA، ياسر البحارنة، وائل الخطيب وALAN DUFFY



من اليسار: عبد الحميد العمادي، شكيب ابو زيد وتامر ساهر



من اليمين: ابراهيم شريف الرئيس، عبدالله الربيعه ووليد محمود



من اليسار: فواز مقيد، وليد صيداني وHEMA PADMANABHAN



من اليمين: وليد صيداني، احمد ادريس، عبدالله النعيمي، سمير عبد الاحد ومحمد غنيم



من اليسار: ابراهيم الرئيس، وليد محمود، عبدالله الربيعه، NIRAN KUSTER، BERND ZENS وJURGEN GERHARDT

فاطمة العوضي

افتتح المؤتمر الثامن لهيئة التنسيق الخليجية بكلمة القتها السيدة فاطمة العوضي، نائب المدير العام لهيئة الاشراف على التأمين نيابة عن راعي المؤتمر، وزير الاقتصاد في الامارات العربية المتحدة



من اليمين: محمد مظهر حماده، محمد عثمان، صالح الظواهري وحسين الشربيني

المهندس سلطان المنصوري.

وتضمنت كلمة الوزير عرضا للتدابير والتنظيمات التي قررت هيئة الاشراف على التأمين اعتمادها في اطار تحسين اوضاع سوق التأمين في الامارات العربية المتحدة، ومن بينها نظام يرفع التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE، وكذلك تنظيم العلاقة بين افرقاء التأمين الصحي وهم الاطباء وشركات التأمين والمستشفيات.

صالح الظواهري

اما رئيس جمعية الامارات للتأمين المهندس صالح الظواهري فقد رحب بالمشاركين الذين جاؤوا الى ابو ظبي من سائر انحاء الخليج العربي، ومن اسواق التأمين في العالم اجمع لحضور المؤتمر التأميني، وقال «ان الامارات العربية المتحدة سوف تدخل قريبا عصر الطاقة النووية، وهي الى ذلك اعتمدت الطاقة المتجددة RENEWABLE ENERGY. وفي الحالتين فإن شركات التأمين سوف



من اليمين: TONY CABOT، لينا حنتس ومحمد عثمان



من اليسار: سميح العيساوي، نجيب بحوث، وعزام تيسير



من اليمين: فارس قموه ومحمود مطارنة



من اليمين: حسين العجمي وMAHESH PRABHU



من اليمين: خليل عيد، بسام جلميران وكرم جبري



من اليسار: نايف المشاقبة، ميرغني عبد القادر، عبدالله المهيري ود. ولاء الدين ابراهيم

وسامسونغ SAMSUNG. كما شارك في الحوار الخبير المسؤول عن مشروع مدينة مصدر MASDAR التي يجري بناؤها لتكون انموذجا للمدينة الخضراء حيث تستعمل الشمس مصدرا وحيدا للطاقة. ■

تكون مدعوة لتقديم الاغطية التأمينية الخاصة بهذين النوعين من الطاقة»، ولذا، قال **الظواهري** «استقدمنا الخبراء ليحدثونا عن كيفية التعامل مع تأمينات الطاقة على انواعها».

عبد الخالق رؤوف خليل

كما تحدث الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** فدعا الى انشاء مجتمعات وطنية تعنى بتغطية الطاقة النووية التي تبدأ الامارات العربية المتحدة بتشغيلها اعتبارا من العام ٢٠١٧.

المحاضرات

واستمع الحضور الى سلسلة من المحاضرات حول تأمينات الطاقة، قدمها خبراء جرى انتدابهم من كبريات شركات التأمين والوساطة، نذكر من بينها ميونيخ ري MUNICH RE وسويس ري SWISS RE ولوكتون LOCKTON وادنك ADNIC ومارش MARSH



من اليسار: سمير حمصي وعطا خطيب



من اليمين: رولان زعتر وSEAN PEARSON



JAWED QURESHI



من اليسار: الشيخ عبدالله آل ثاني، ابراهيم قاسمية، ابراهيم الانصاري وبول حواط



من اليمين: عبدالله النعيمي، وليد صيداني واحمد ادريس

اجتماع مشترك للمجلس التنفيذي واللجنة الفنية لهيئة التنسيق الخليجية لماذا ترفض المملكة العربية السعودية توقيع اتفاق البطاقة البرتقالية الموحدة؟



من اليسار: محمد مظهر حماده، ناصر البوسعيد، احمد البحر، بسام جلميران والشيخ عبدالله آل ثاني



من اليمين: وليد محمود، فريد لطفي، عدنان البغلي، حسين الشربيني وصالح الظواهري

البطاقة البرتقالية وفقا لتعريف موحدة.

وترى المملكة ان الاتفاق المشار اليه يتناقض ومفاهيم التأمين التعاوني النافذة في المملكة، اضافة الى كونه يؤدي الى قيام «احتكار» يوحد اسعار التأمين بين الشركات على نحو يلغي المنافسة ويسبب الى مصلحة المستهلك.

وقد طرحت افكار عديدة حول الخيارات المتاحة لزيارة المسؤولين في المملكة العربية السعودية وشرح منافع البطاقة البرتقالية الا ان البحث توقف هنا.

من جهة اخرى، تقرر تأمين مكان انعقاد المؤتمر التاسع لهيئة التنسيق، بانتظار الحصول على موافقة مملكة البحرين على عقده على اراضيها.

عقد المجلس التنفيذي واللجنة الفنية الرئيسية لهيئة التنسيق لشركات التأمين الخليجية اجتماعا مشتركا جرى خلاله البحث في امكانية الاستعانة بشركة متخصصة بإعداد البرامج الالكترونية، وذلك بهدف تسهيل التواصل بين شركات التأمين والاعادة الخليجية من جهة، وهيئة التنسيق من جهة اخرى. كما بحث المجتمعون في اسباب امتناع المملكة العربية السعودية عن توقيع اتفاق البطاقة الموحدة للتأمين على السيارات المعروفة بالبطاقة البرتقالية ORANGE CARD.

وكنا قد ذكرنا سابقا في هذه المجلة ان المملكة تتحفظ على بنود الاتفاق المشار اليه والذي يعود الى سنة ١٩٧٥. وينص الاتفاق المذكور على قيام مكتب موحد في كل دولة عربية يعنى بإصدار



من اليسار: لينا حنتس، TONY CABOT وسمير حمصي



من اليمين: صلاح القادري، رولان زعترو وشكيب ابو زيد



من اليمين: ALAN RICKETT, HEMA PADMANABHAN, ALFRED FACKLER
د. علي البحر، MARKUS KONIG و ANDRE DETEMMERMAN



من اليمين: عماد عبد الخالق، JURGEN GERHARDT، NIRAN KUSTER
و BERND ZENS



من اليسار: عماد عبد الخالق، الشيخ عبدالله آل ثاني و نادر القدومي



اسامة دية



من اليسار: هلا غظمي و اماني الماحي



من اليسار: ابراهيم قاسمية، منهل ابو زكي، محمد عثمان ومن اليمين: طارق العبسي

من اليمين:
جورج قبان،
محمد غنيم،
سمر سالم
وسمير عبد
الاحد



حسين الشربيني



حسين الشربيني المدير المالي والاداري لجمعية الامارات للتأمين ادار الجلسة الافتتاحية بكفاءة واقتدار يعبران عن خبرته الواسعة في مجال ادارة وتنظيم المؤتمرات.



من اليمين: يازان ديب وسعد جواد علي



من اليمين: السيد غوبيئات

توصيات المؤتمر الخليجي للتأمين

حملت توصيات المؤتمر Conference Recommendations دعوة الى قيام نهضة الطاقة ENERGY RENAISSANCE والى تجميع قوى شركات التأمين POOLING للمساهمة في ادارة الاخطار الجديدة وتغطيتها. وجاء في التوصيات ان الطاقة تشعبت وباتت متنوعة المصادر والمعروف من بينها حتى الآن: النووية، الشمسية، الرياحية، (WIND) العضوية (المستخرجة من المنتجات الزراعية) وان لكل نوع من تلك الانواع ايجابيات وسلبيات، وعلى صناعة التأمين ان تجد الحلول لتوفير الضمانة التي يحتاجها مستخرجو تلك الطاقات ومستخدموها.

توني كابوت (شركة أرغوري ARGO RE)؛

رغم تكاثر عدد شركات الاعادة تبقى المنطقة العربية زاخرة بالفرص خصوصا لشركة تملك القدرات والخبرات التي لدينا



اشرنا في عدد سابق الى دخول شركة ارغوري ARGO RE حلبة اعادة التأمين في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا من خلال فرع اقليمي استحدثته في مركز دبي المالي العالمي DIFC. وخلال تغطيتنا لاجتماع مؤتمر التأمين الخليجي الثامن، التقينا توني كابوت (Senior Executive Officer) لشركة ارغوري ARGO RE ترافقه في الشركة السيدة ليننا حنتس (CHIEF UNDERWRITING OFFICER – MENA) والسيد سمير حمصي (Regional Underwriting Manager- Professional Lines) وسجلنا معه الحوار الآتي:

منطقة زاخرة بالفرص



من اليسار: ليننا حنتس، TONY CABOT وسمير حمصي

■ مع وجود عدد كبير من المعيددين في الشرق الأوسط، لم اخترتم دخول أسواقها عبر افتتاح مكتب في مركز دبي المالي العالمي؟

– صحيح ان أسواق الشرق الأوسط تضم عدداً متزايداً من شركات إعادة التأمين ذات الجنسيات المختلفة الا انها تبقى مع ذلك زاخرة بالفرص، خصوصاً اذا توافرت لشركة الاعادة المواصفات والقدرات التي تملكها ارغوري ARGO RE. اضاف: نحن نؤمن ان «أرغوري» قادرة على توفير قيمة مضافة للشركات في المنطقة من خلال فريق عمل محترف وديناميكي ومع خبرات طويلة في عالم إعادة التأمين.

■ ما هي الفروع التي ستعملون فيها؟

– ستركّز «أرغوري» بداية على تأمينات (CASUALTY, PROFESSIONAL & FINANCIAL LINES) في منطقة الخليج، ثم سنتوسع الى أسواق الشرق الأوسط الأخرى تبعاً. فنحن نعتمد سياسة مركزة بحيث نركز بداية على فروع معينة ولا ننقل غيرها الا بعد تعزيز قاعدتنا وحضورنا في المنطقة.

اكتتاب مهني وحرفي

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها في المنطقة؟

– تسعى «أرغوري» لأن تكون لاعباً ثابتاً على المدى الطويل في المنطقة، وأن تأخذ موقعها وتبني سمعة محترمة في صناعة التأمين وإعادة. لذا من الطبيعي ان نكون منافسين ونستفيد من الفرص الملائمة لأهدافنا، لكن الحصة السوقية ليست النقطة الأساسية.

■ يواجه معظم المعيددين العرب مشكلة في توصيف وتغطية الاحداث ذات البعد السياسي، التي تشهدها المنطقة، فما رأيكم في هذه المسألة؟ وهل توفرون هذا النوع من التغطيات في المنطقة؟

– تغطيات الأضرار الجسدية والمسؤوليات المدنية التي نوفرها لا تستثني مخاطر الإرهاب والتخريب TERRORISM And SABOTAGE، لكن في هذا الإطار، من المهم أن تستعين شركات التأمين في المنطقة بخبرات من خارج المنطقة للقيام بتغطية اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE.

ولا شك في ان الطاقة الاستيعابية موجودة في الشرق الأوسط وهناك شركات قوية تكتتب هذه المخاطر بحرفية ومهنية عاليتين. وفي رأيي ان المنطقة تحتاج الى تبادل المعلومات حول الأسواق الأكثر تعرضاً لهذه المخاطر، ما يسمح بتغطيتها بشمولية أكبر وشروط أفضل.

تغطيات للأسواق العربية

■ هل تلاحظون تشدداً في أسعار تغطيات الكوارث الطبيعية في أسواق المنطقة؟

– تسعى صناعة التأمين طبعاً الى تحقيق الأرباح، لذا من الطبيعي ان تلجأ شركات إعادة الى رفع الأسعار لتعويض خسائر عام ٢٠١١، وهذا ما لمسناه في تغطيات الكوارث الطبيعية التي زادت قيمة تغطياتها. ونتمنى ان يتحقق التوازن بين المخاطر المغطاة والأسعار المطلوبة. ■ كلمة أخيرة؟

– نراقب منطقة الشرق الأوسط منذ وقت طويل ونؤمن انها رغم الصعوبات الاقتصادية والمالية والسياسية التي تعانيها بعض البلدان، ستشكل المحرك الرئيسي لنموها ول مستقبلها زاهراً في صناعة إعادة. ■

جاويد قريش

(الخليجية العامة للتأمين التعاوني)

GGI - (السعودية) :

مجمع تأميني عربي قادر على تغطية
أخطار قطاع الطاقة

الرئيس التنفيذي للعمليات COO في الشركة الخليجية العامة للتأمين التعاوني (GGI) Gulf General Cooperative جاويد قريش رأى ان بإمكان شركات إعادة العربية في ما اذا شكلت مجعاً تأمينياً، ان تغطي اخطار قطاع الطاقة، مطمئناً الى ان الشركة تخطو على الطريق الصحيح لتحقيق اهدافها.

■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى التأمين الخليجي السنوي الثامن، وهل للشركة الخليجية العامة للتأمين التعاوني أعمال في قطاع الطاقة؟



– كلاً، حالياً نحن لا نتعامل في أي من مجالات الطاقة، ولكن شاركنا في الملتقى للتعرف أكثر على تلك المجالات، إذ يمكن ان نطلق منتجات تستهدفها في المستقبل وذلك بعد موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما).

مجمع تأميني عربي

■ في رأيكم هل يمكن لشركات التأمين العربية تغطية هذا النوع من الأخطار؟

– يمكن للشركات العربية ان تطوّر طاقاتها في هذا السياق في حال عززت التعاون في ما بينها وتكاثفت لتشكيل مجمع تأميني لتغطية هذا النوع من الأعمال.

على الطريق الصحيح

■ كيف تقومون أداء الشركة؟

– حصلت الشركة على ترخيص لمزاولة عملها في المملكة العربية السعودية منتصف العام ٢٠١٠، ومذ ذاك تقوم بأداء جيد وتخطو على الطريق الصحيح لتحقيق أهدافها. ■

رولاند زعتر (زيورخ - ZURICH) :

شركات المنطقة تحتاج للوقت للتآلف مع قطاع الطاقة البديلة

يقع المقر الرئيسي لشركة زيورخ في سويسرا، وتمارس في الوقت الحالي عمليات إعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي وعمليات التأمين في مملكة البحرين ولبنان والكويت وعمان ودولة الإمارات العربية المتحدة.

المدير الإقليمي للشرق الأوسط وأفريقيا – فرع التأمين الهندسي في الشركة رولاند زعتر أشار الى قيادة الشركة للتغطية التأمينية للعمليات التشغيلية لأكثر شركة في استثمارات الطاقة البديلة في المنطقة. معتبراً أن الأسواق المحلية والإقليمية بحاجة للوقت لتتآلف مع هذا المنتج الجديد، ومع تقنيات الطاقة البديلة، والتي تعتبر أمراً جديداً كلياً في المنطقة، كاشفاً

عن السعي الى التوسع في العديد من دول الشرق الأوسط والدول الأفريقية حيث تعمل «زيورخ» في مشاريع مزارع الرياح ومزارع الطاقة الشمسية.



تغطيات لقطاع الطاقة المتجددة

■ ما هو حجم استثمار شركة زيورخ في منطقة الشرق الأوسط؟



– للشركة مركزها القيادي المهم في المنطقة، ولديها مساهماتها الفاعلة في أسواقها، كما تتمتع بإمكانات وقدرات كبيرة مرتكزة على خبرتها العالمية الواسعة في مجال التأمين. وهي تقود حالياً عمليات التأمين في مجال الطاقة، حيث تقود عمليات التغطية التأمينية للعمليات التشغيلية لأكثر شركة في استثمارات الطاقة البديلة في المنطقة. مع العلم اننا دخلنا قطاع التأمين الخاص بالطاقة المتجددة والصديقة للبيئة في جميع أنحاء العالم، ولدينا خدمات ومنتجات متميزة بهذا الخصوص.

أعمال التخريب والحرب

■ هل تشمل البوليصة تغطية الأضرار الناتجة عن أعمال الشغب أو الحرب؟

– لا تعمل «زيورخ» على الإطلاق في مجال التغطية التأمينية للأضرار الناتجة عن أعمال التخريب، الارهاب والحرب.

■ ما الذي يميز الشركة في منطقة الشرق الأوسط؟

– تتميز «زيورخ» بفريق عمل متميز لديه خبراته الواسعة والعميقة في كل المجالات بالإضافة الى شبكة واسعة من الخبرات.

■ كيف تقيمون شركات التأمين وإعادة التأمين في المنطقة؟

– هناك الكثير من الشركات ذات الخبرة في المنطقة، إلا أن الأسواق المحلية والإقليمية مازالت بحاجة لبعض الوقت للتآلف مع التقنيات الجديدة للطاقة المتجددة والبديلة والتي تعتبر أمراً جديداً كلياً في المنطقة.

توسيع الشبكة

■ كيف تصفون خطة توسعكم في المنطقة؟

– لدينا خطط كبيرة للاستثمار في المنطقة خلال السنوات القليلة المقبلة. ونتطلع الى توسيع شبكتنا ومنتجاتنا وخدماتنا. كما نهدف الى المساهمة في نمو سوق التأمين في المنطقة ككل، والى التوسع في العديد من دول منطقة الشرق الأوسط والدول الأفريقية التي تتمتع بفرص نمو واعدة، حيث تعمل «زيورخ» حالياً في تقديم الخدمات التأمينية للعديد من مشاريع مزارع الرياح ومزارع الطاقة الشمسية في أفريقيا. ■



من اليمين: عماد عبد الخالق والياس دحدل مدير عام الشركة في الامارات

عماد عبد الخالق (شركة التأمين الأردنية - JIC) : لدينا القدرة على استحواذ حصة مهمة من أسواق الخليج

عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة التأمين الأردنية JIC عماد عبد الخالق أشار الى عراقلة الشركة في دولة الإمارات، وسعيها الى افتتاح فروع جديدة لها في كل من أبوظبي والكويت والسعودية وقطر، منوهاً بقدرتها على استحواذ حصة مهمة من أسواق المنطقة لتمايزها في توفير منتجات وخدمات نوعية ولسمعتها الطيبة.

سمعة طيبة

■ كونكم شركة غير وطنية، الى اي مدى بإمكانكم منافسة الشركات المحلية في منطقة الخليج؟
- لا يمكننا طبعاً منافسة الشركات الوطنية وتحديدأ في ما خص التغطيات الحكومية، إلا ان القطاع الخاص مفتوح أمام الجميع، ويمكن للشركة المتميزة ان تستحوذ على حصة مهمة فيه، والتأمين الأردنية لطالما تمتعت بالسمعة المميزة في الإمارات خصوصاً والمنطقة عموماً. ■

أكثر على توجهات الأسواق وتعزيز العلاقات مع الشركات الوطنية والعامة في الإمارات. هذا وتجدر الإشارة الى اننا افتتحنا مكاتب جديدة في الشارقة ودبي، ونحن في صدد افتتاح مكاتب جديدة في أبوظبي، وذلك ضمن خطتنا التوسعية في الدولة، مع الإشارة الى ان مدير عام الشركة في الإمارات الياس دحدل هو عضو في جمعية الإمارات للتأمين. كما وللشركة فرع في الكويت ولها مساهمات في شركة تأمين في المملكة العربية السعودية وتخطط لافتتاح فرع جديد في قطر.

انتشار في منطقة الخليج

■ ما الهدف من وجودكم في منتدى التأمين الخليجي السنوي الثامن؟
- لدى شركة التأمين الأردنية حضور قوي في منطقة الخليج يعود لأكثر من ٤٠ عاماً، وتعتبر من أقدم شركات التأمين التي دخلت الإمارات، اذ يعود وجودها في دبي الى الستينات من القرن الماضي، وقد توسعت في السبعينات نحو أبوظبي. كما وان مشاركتنا في المنتدى تهدف الى الإطلاع

City Reinsurance Brokers

Contact: Robert Jenevzian
P.O.Box 815473 Amman 11180 Jordan
Um Uthaina, Arteerya Street, Al Nibal Building, 1st Floor
Telephone: +962 6 5527157 / 5527156 • Facsimile : +962 6 5526183
E-mail: city@globalone.com.jo

رابطة الوسطاء العرب عقدت مؤتمرها الاول في بيروت المصارف تتعاطى دور الوسيط وتسيطر على ٦٠ بالمئة من مجموع الاقساط



من اليسار: ايلي زيادة، عبد الخالق رؤوف خليل، عثمان بدير، أسعد ميرزا وعصام حتي



من اليمين: ايلي نسناس، فاتح بكداش، سليم ابو رجيلي، بيار مغامس، رولان خزاقة، حامد مبروك وسامية حيدا



من اليمين: وائل الخطيب، فاطمة العوضي، د. عزيز صقر، هنري شلهوب، عماد عبد الخالق وفادي شماس



من اليمين: حبيب فرح، ناجي حبيس، داني دراقبلي ونبيه بعقليني

ما انتهى منتدى الهيئات العربية للاشراف والرقابة على التأمين الذي انعقد في فندق فينيسيا، حتى فتح مؤتمر رابطة الوسطاء العرب ابوابه امام الضيوف المشاركين فيه وذلك في فندق مونرو، المقابل لفندق فينيسيا.

حضر مؤتمر الوسطاء العرب حوالي ٢٠٠ وسيط جاؤوا من الدول المجاورة خصوصا سوريا والاردن ومصر، كما ان آخرين جاؤوا من تونس وغيرها من الدول العربية.

(رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان)، ايلي زياده (رئيس مجلس ادارة رابطة وسطاء التأمين العرب) وعصام حتي (رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان).

وتمحورت جلسات العمل والمحاضرات التي القيت خلال الندوة حول الامور الآتية:

(١) تشخيص وتحليل المخاطر كأحد مهام الوسطاء

المحاضر: وائل الخطيب الرئيس التنفيذي لشركة لوكتون الشرق الاوسط LOCKTON MIDDLE EAST ومركزها دبي.

بخدمات وسيط التأمين. كذلك بحث المؤتمر في عمليات الوساطة التي تمارسها المصارف عبر «التأمين عبر المصارف» BANCASSURANCE، علما بأن هذا النوع من التأمين بات يسيطر على اكثر من ٦٠ بالمئة من مجموع الاقساط المكتتبة في الدول العربية التي ترخص للمصارف لتسويق عقود التأمين لا سيما لبنان.

وتحدث في حفل افتتاح الندوة كل من: عثمان بدير (رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين)، عبد الخالق رؤوف خليل (الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين)، اسعد ميرزا

الكلمات الافتتاحية كانت لكل من ايلي زيادة، رئيس رابطة الوسطاء العرب، عصام حتي رئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان، عبد الخالق رؤوف خليل الامين العام للاتحاد العربي للتأمين GAIF.

وقد بحث المؤتمر الذي استمر يومين في كيفية تفعيل دور رابطة وسطاء التأمين العرب، ودعوة شركات الوساطة لا سيما الخليجية منها للانضمام الى الرابطة. كما بحث في كيفية تعزيز دور وسيط التأمين العربي واطلاع جمهور مستهلكي خدمات التأمين على فوائد الاستعانة



من اليسار: جو نسناس، فادي بكداش وعبدو خوري



من اليسار: نجيب بحوث، رزق الخوري، رجا ومروان وميرنا سالم



من اليسار: ايلي خوري وجورج الفرزلي



من اليسار: وائل الخطيب وحسني حلومي



من اليمين: حسان محي الدين، طلال أنسي وروجيه زكار

المحاضر **ايلي زياده** رئيس رابطة وسطاء التأمين العرب
وصدرت عن الندوة التوصيات الآتية:
١- مناقشة الاطراف المعنية بصناعة التأمين العربية العمل كفريق لتطوير قطاع التأمين العربي.
٢- جعل انتساب وسيط التأمين الى نقابة / جمعية وساطة التأمين في بلده احد شروط

المدير العام - هيئة التأمين - الامارات العربية المتحدة
٤) دور وسيط الضمان في المجتمعات العربية
المحاضر **بيار البشواتي** المدير المسؤول بشركة بي اند بي B AND B لوساطة التأمين في لبنان.
٥) الانتساب للجمعيات المهنية لوسطاء التأمين

٢) العلاقة بين وسيط التأمين وشركة التأمين من وجهة نظر ضامن
المحاضر: **روجيه ماكس زكار** المدير العام المساعد - عضو مجلس ادارة شركة التأمينات التجارية COMMERCIAL - لبنان
٣) الضمانات المطلوب توافرها في الوسيط
المحاضرة السيدة **فاطمة العوضي** نائب



من اليسار:
بيار بشواتي،
عيسى
عصفور،
مروان مودرن
وروزي زوين

من اليمين:
معضاد فرزان،
صبحي
جبيلي، فادي
حرب، كامل
شمندي
وماكس زكار



وائل الخطيب يلقي كلمة



روجيه زكار يلقي كلمة



من اليسار: سليم يارد، هيثم الحريري وجوزف رزق الله



من اليسار: سلام حنا، فيكتور أبو سمرا وجوزف الأشقر



من اليمين: عثمان بدير وعماد عبد الخالق



من اليمين: ايلي حنا وادوار طرابلسي



من اليمين: ايلي عيسى، فواز المقيد ومنهال أبوزكي



من اليمين: ايلي نسناس، القنصل جوزف عيسى، عبد الخالق رؤوف خليل وجورج الفرزلي



من اليمين: بول حداد، حسام عبد الرحيم، شريف عباس وفي الصف الثاني سامي عزيز



من اليمين: فارنا شحاتيت، وجدي عبد الهادي وفي الصف الثاني حبش فراج



ابراهيم داغر وفي الصف الثاني حليم زخور وكميل سعد



من اليمين: شربل بولحود، ايلي الحاج ورامز حايك

الحصول على رخصة مزاولة مهنة وساطة التأمين.

٣- فرض الزامية تأمين المسؤولية المهنية للوسيط.

٤- تشجيع وسطاء التأمين العرب على الانضمام الى رابطة وسطاء التأمين العرب.

٥- ان تقوم شركات التأمين بالمراجعة الدورية لكيفية ادارة الخدمات المقدمة للزبائن والتفاعل مع وسيط التأمين.

٦- التعاون بين نقابات وجمعيات وسطاء التأمين في البلاد العربية في اطار تأهيل الوسطاء.

٧- التأكيد على اهمية وجود وسيط تأمين عند ابرام عقود التأمين.

٨- التركيز على اهمية الدور الذي يؤديه وسيط التأمين في نشر الوعي التأميني، وتعميم برامج التوعية التأمينية.

٩- مناشدة هيئات الاشراف والرقابة العربية العمل من اجل التحقق من ان الوسيط يقوم بأداء واجباته وتنفيذ التزاماته وتحمل مسؤولياته بشكل يؤدي الى حماية مصالح الزبائن ومصالح شركات التأمين.

١٠- العمل على اعداد نظام آداب مهنة وساطة التأمين في البلاد العربية. ■

تساؤلات حول واردات مؤتمر بيروت لرابطة الوسطاء العرب!

أعضاء في مجلس نقابة وسطاء التأمين في لبنان تساءلوا لماذا لم تنل النقابة حصتها من واردات مؤتمر رابطة الوسطاء العرب الذي انعقد في بيروت؟ وقالوا لنا ان النظام الأساسي للاتحاد العام العربي للتأمين يقضي بأن تتوزع الواردات بين البلد المضيف ٧٥ بالمئة والاتحاد العام العربي للتأمين ٢٥ في المئة بعد ان يجري بالطبع دفع كافة النفقات والتكاليف.

رغم تراجع اجور النقل البحري وخسائر الخطوط البحرية العالمية...

١٥٤ سفينة جديدة تدخل قطاع النقل في الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي



MICHAEL BEHRENDT
HAPAG LLOYD



CAPT WEI JIAFU
COSCO GROUP



JACQUES SAADE
CMA CGM



GIANLUIGI APONTE
MSC



NILS SMEDEGAARD ANDERSEN
AP MOLLER MAERSK

التايوانية تعاقدت على بناء سفن تفوق سعتها الـ ٣٠٨ آلاف حاوية نمطية اي ما نسبته ٥٠,٧ بالمئة من سعة اسطولها البالغ ٦٠٨ آلاف حاوية نمطية، وأوصت HANJIN الكورية الجنوبية على بناء سفن تتجاوز سعتها الاجمالية ٢٤٤ الف حاوية نمطية اي ما نسبته ٤٩,٩ بالمئة من سعة بواخرها البالغة ٤٨٩ الف حاوية نمطية.

وتجدر الإشارة اخيرا الى ان الخطوط البحرية العالمية التي تحتل المراتب العشرين الاولى تعاقدت على بناء سفن جديدة تفوق حمولتها الاجمالية الـ ٣,٦٤٢ ملايين حاوية نمطية اي ما نسبته ٢٣,٩٦ بالمئة من السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي البالغ ١٥,٢٠٠ مليون حاوية نمطية في ٢١ تشرين الاول (أكتوبر) ٢٠١١.

الخسائر المتواصلة التي تسجلها الخطوط البحرية العالمية لم تمنع دخول السفن الجديدة الناقلة للحاويات الى قطاع النقل البحري. فقد بلغ عددها ١٥٤ سفينة بسعة اجمالية قدرها ١,٢٨ مليون حاوية نمطية خلال الاشهر التسعة الأولى من العام الحالي. ومن المنتظر ان تبلغ سعة السفن الجديدة ١,٤ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٢ و١,٨ مليون حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠١٣.

بواخر عملاقة تدخل قطاع النقل البحري

وتجدر الإشارة الى ان ٣٧ سفينة تفوق سعة الواحدة منها الى ١٠ آلاف حاوية نمطية كانت من بين السفن الـ ١٥٤ الجديدة التي التحقت بالنقل البحري خلال الاشهر التسعة الأولى من العام الحالي. ويذكر ان الاسطول التجاري العالمي الذي تستخدمه الخطوط البحرية العالمية يضم ٥٩٨١ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ١٥,٧ مليون حاوية نمطية.

TOP 20 OPERATED FLEETS AS OF 21 OCTOBER 2011

RANK	OPERATOR	CURRENT VESSELS	FLEET TEU	ORDER BOOK VESSELS	EXISTING TEU	%
1	MAERSK	648	2.474 M.	53	545 TH	22 %
2	MSC	471	2.027 M.	43	458 TH	22.6 %
3	CMACGM	403	1.350 M.	15	146 TH	10.8 %
4	COSCO	147	651 TH	32	244 TH	37.5 %
5	HAPAGLLOYD	143	623 TH	10	132 TH	21.2 %
6	EVERGREEN	166	608 TH	35	308 TH	50.7 %
7	APL	143	583 TH	29	301 TH	51.6 %
8	CSCL	146	510 TH	12	94 TH	18.4 %
9	HANJIN	103	489 TH	30	244 TH	49.9 %
10	MITSUMI	103	436 TH	12	116 TH	26.5 %
11	CSAV	95	424 TH	4	36 TH	8.5 %
12	HAMBURG SUD	117	412 TH	31	197 TH	47.8 %
13	OOCL	87	411 TH	12	133 TH	32.2 %
14	NYK	102	400 TH	6	62 TH	15.5 %
15	YANGMING	84	345 TH	14	89 TH	25.8 %
16	K LINE	80	343 TH	5	45 TH	13.2 %
17	ZIM	98	331 TH	13	153 TH	46.2 %
18	HYUNDAI	60	294 TH	15	156 TH	53 %
19	PACIFIC INT.	140	267 TH	22	78 TH	29.4 %
20	UASC	55	232 TH	8	105 TH	45.3 %
TOTAL			13.210 MILLIONS TEU		3.642 MILLIONS TEU	

والعقود متواصلة لبناء سفن جديدة

من ناحية ثانية، تبين ان النتائج السلبية التي تحققتها الخطوط البحرية العالمية واجور النقل التي تواصل انخفاضها، لم تحد من استمرار هذه الخطوط بتوقيع عقود لبناء سفن جديدة ولا سيما الخطوط التي تحتل المراتب العشرين الاولى في العالم.

فمجموعة MAERSK الدانمركية التي تستخدم اسطولا تبلغ سعته الاجمالية ٢,٤٧٤ مليون حاوية نمطية تعاقدت على بناء سفن تفوق سعتها الاجمالية الـ ٥٤٥ الف حاوية نمطية اي ما نسبته ٢٢ بالمئة من السعة الاجمالية لاسطولها. بينما تعاقدت MSC السويسرية على بناء سفن جديدة بسعة قدرها ٤٥٨ الف حاوية نمطية اي ما نسبته ٢٢,٦٠ بالمئة من سعة اسطولها الاجمالي البالغة ٢,٠٢٧ مليون حاوية نمطية، في حين اوصت CMACGM الفرنسية على بناء سفن بسعة اجمالية قدرها ١٤٦ الف حاوية نمطية اي ما نسبته ١٠,٨ بالمئة من سعة اسطولها البالغة ١,٣٥٠ مليون حاوية نمطية. كما ان EVERGREEN



ايلي زخور: النتائج الجيدة التي يحققها مرفأ بيروت تؤكد الدور المحوري الذي يلعبه في شرق المتوسط

اعلن رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور ان النتائج الجيدة التي ما يزال يحققها مرفأ بيروت رغم الظروف والاضواء المضطربة التي تمر بها المنطقة، تؤكد اهمية موقعه والدور المحوري الذي يلعبه على صعيد حركة الترانزيت البحري (المسافنة). و أكد ان قرار بناء محطة الحاويات كان قرارا صائبا رغم الاصوات التي كانت تشكك بموقعه الذي لن يتيح له لعب هذا الدور بحجة بعده عن الممرات البحرية ولا سيما عن قناة السويس التي تربط البحر المتوسط بالبحر الاحمر. و اضاف: كما ان مشروع توسيع محطة الحاويات الجاري تنفيذه سيفعل ايضا الدور المحوري لمرفأ بيروت ويؤهله لمضاعفة حركته و وارداته المالية.

المحلي، الى الركود الاقتصادي العائد الى انخفاض عدد السياح وخصوصا من الدول العربية الذين كانوا خلال اقامتهم في لبنان ينشطون الحركة في الاسواق التجارية.

ادارة المرفأ تستعد لتشغيل المحطة بكامل طاقتها

ولفت زخور الى ان ادارة المرفأ باشرت باتخاذ كل الاجراءات الآيلة لشراء الرافعات والمعدات والاكليات اللازمة لتجهيز محطة الحاويات فور الانتهاء من تنفيذ مشروع التوسيع والمتوقع في نهاية العام ٢٠١٢ ومطلع العام ٢٠١٣. و اوضح ان طول الرصيف رقم ١٦ المركزي في محطة الحاويات سيصبح ١١٠٠ متر بدلا من طوله السابق البالغ ٦٠٠ متر، كما سيرتفع عدد الرافعات الجسرية البالغة ٦ رافعات حاليا الى ١١ رافعة جسرية اي رافعة جسرية واحدة لكل ١٠٠ متر، وعدد الرافعات المساعدة العاملة في باحة المحطة من ١٨ رافعة مساعدة الى ٣٣ رافعة اي بمعدل رافعة مساعدة لكل رافعة جسرية، وذلك وفقا للمعايير الدولية.

ارتفاع القدرة الاستيعابية الى ١,٥ مليون حاوية سنويا

واكد زخور ان استخدام محطة الحاويات بعد انجاز اعمال التوسيع والتجهيز سيرفع القدرة الاستيعابية للمحطة من مليون حاوية نمطية الى مليون ونصف المليون حاوية نمطية سنويا، ما يتيح للمرفأ استقبال عدد اكبر من سفن الحاويات العملاقة في وقت واحد، ويضع حدا نهائيا لازمة الازدحام التي يشهدها من حين الى آخر. كما انه سيفعل دوره المحوري في المنطقة ما ينعكس ايجابا على حركته و وارداته المرفئية.

وتوقع ارتفاع حركة المسافنة

واكد زخور مرة جديدة ان هناك شركات ملاحة عالمية تنتظر انجاز مشروع توسيع المرفأ لاعتماده مركزا لحركة المسافنة نحو المرافئ المجاورة، بعد ان لمست وتبين لها ان المرفأ قادر على تقديم افضل الخدمات للسفن العملاقة المحملة بالحاويات برسم المسافنة، وكشف ان احدى الشركتين الملاحيتين اللتين تعتمدان المرفأ محطة لحركة المسافنة ابدت استعدادها لزيادة حصتها من حركة المسافنة بعد انجاز مشروع التوسيع والتجهيز وتشغيل المحطة بكامل طاقتها.

قيود غربية على التحويلات الخاصة بشراء السيارات المستعملة

وكان زخور قد اوضح ان التراجع الدراماتيكي لحركة السيارات المستعملة المستوردة يعود الى الاجراءات والقيود التي تفرضها الدول الغربية، وخصوصا الولايات المتحدة الاميركية على المصارف العاملة على اراضيها، وذلك برفض قبول التحويلات المصرفية الخاصة بشراء السيارات المستعملة بغية تصديرها الى لبنان بحجة انها ربما تكون مرتبطة بعمليات تبييض الاموال. ■

حركة مرفأ بيروت في ايلول ٢٠١١ اكبر منها في ايلول ٢٠١٠

واوضح زخور ان حركة مرفأ بيروت في شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠١١ جاءت اكبر مما كانت عليه في الشهر نفسه من العام الماضي. فعدد البواخر بلغ ١٩٥ باخرة من مختلف الانواع والاحجام بزيادة بلغت نسبتها ١٣,٣٧ بالمئة. وارتفع الوزن الاجمالي للبضائع الى ٥٨٣ الف طن بتحسّن بلغت نسبته ٣٣ بالمئة. وارتفع المجموع العام للحاويات الى ٨٩٩٧٨ حاوية نمطية بنمو بلغت نسبته ١٣ بالمئة.

رقم قياسي لحركة المسافنة

وحققت حركة المسافنة زيادة ضخمة فبلغ مجموعها في ايلول من العام الحالي ٤٠٧٨٣ حاوية نمطية مقابل ٢٨٦٩٢ حاوية للشهر ذاته من العام الماضي اي بارتفاع قدره ١٢٠٩١ حاوية نمطية ونسبته ٤١ بالمئة.

حركة الحاويات برسم الاستهلاك المحلي تراوح مكانها

في حين راوحت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي مكانها مسجلة ٢٢٠٤٤ حاوية نمطية مقابل ٢٢٤٩١ حاوية اي بتراجع طفيف قدره ٤٤٧ حاوية نمطية ونسبته ٢ بالمئة.

تراجع كبير لحركة السيارات

كما تراجعت حركة السيارات التي تعامل معها المرفأ فبلغ عددها ٤٢٨٠ سيارة مقابل ٧٤٢٩ سيارة اي بانخفاض كبير قدره ٣١٤٩ سيارة ونسبته ٤٢ بالمئة.

والواردات المرفئية تحافظ على نموها

وبلغ المجموع العام للواردات المرفئية ١٣,٩١٦ مليون دولار في شهر ايلول الماضي مقابل ١٤,٢٢١ مليوناً للشهر عينه من العام الماضي، اي بتراجع صغير قدره ٣٠٥ آلاف دولار ونسبته ٢ بالمئة.

مواصفات عالمية يتمتع بها المرفأ

وتعليقا على هذه النتائج الجيدة، اوضح زخور ان هذه الوقائع تثبت مرة جديدة الموقع المميز لمرفأ بيروت والمواصفات العالمية التي يتمتع بها واهمها: عمق حوض محطة الحاويات الذي يفوق الـ ١٥,٥ مترا ما يسمح للمرفأ باستقبال سفن الحاويات العملاقة التي تزيد حمولتها عن ١٢ الف حاوية نمطية، اضافة الى الرافعات الجسرية العملاقة المتطورة التي تقدم افضل الخدمات واسرعها للبواخر التي تؤم المرفأ. وتوقع زخور ان تتجاوز حركة الحاويات في العام ٢٠١١ المليون حاوية نمطية، وهذا يؤهل المرفأ للدخول للمرة الاولى لائحة المرافئ المئة التي تحقق هذا الرقم في العالم.

ركود اقتصادي اثر سلبا على الحاويات برسم الاستهلاك المحلي

وعزا زخور تراجع حركة الحاويات المحملة للمواد المستوردة للاستهلاك

بعد ان تفقد الاعمال في مرفأي بيروت وطرابلس...

العريضي: الاعمال ستنتهي ضمن المهلة المحددة والانتاجية جيدة رغم الظروف التي تعيشها المنطقة



من اليمين: الوزير غازي العريضي، حسن قريطم، عبد الحفيظ القيسي وتوفيق لطيف



الوزير غازي العريضي محاطاً عن يمينه بالشيخ صباح جابر العلي سالم الصباح وعن يساره بالسفير محمد محمد الربيع



من اليمين: النواب سمير الجسر، احمد فتفت ومحمد كبراة

وبالتالي يستطيع الجميع الاستفادة من هذه الانجازات لمصلحة اللبنانيين وتوفير فرص العمل والمزيد من الانتاجية المالية والاقتصادية.

نحن دائما الى جانب العمال

ثم زار العريضي مقر نقابة عمال المرفأ ومستخدميه مع المسؤولين في مرفأ بيروت ووزارة النقل، حيث كان باستقبالهم رئيس النقابة الدكتور بشارة الاسمر واعضاء مجلس النقابة. فأطلق بشارة على الوزير العريضي لقب النقابي الاول نظرا لاهتمامه المتواصل والدائم بأوضاع الموظفين والعمال والدفاع عن مصالحهم وحقوقهم، بالتعاون والتنسيق مع الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس حسن قريطم ومجلس ادارة المرفأ. وأمل الاسمر ان يتم تجديد عقد العمل الجماعي لنقابة العمال بصورة طبيعية بما يحفظ حقوق العمال والموظفين ومصالح المرفأ. والقى العريضي كلمة أشار فيها الى انه يقف دائما الى جانب العمال لانهم هم القطاع المنتج والذين على اكتافهم تنفذ اعمال كثيرة وتسير اعمال المرفأ، وبالتالي يجب الوقوف على مصالحهم وحاجاتهم وعقد عملهم الجماعي لاننا نريد حفظ كرامتهم وسلامتهم.

العريضي يرعى حفل افتتاح دورة الموانئ العربية في طرابلس بحضور الشيخ جاسر الصباح والسفير محمد الربيع

ورعى الوزير العريضي حفل افتتاح الدورة الـ ٤٣ لاتحاد الموانئ البحرية العربية في فندق QUALITY IN في طرابلس بمشاركة ١٥ دولة عربية. وشارك في الحفل السيدة منى الصفدي ممثلة وزير المال محمد الصفدي، وطوني ماروني ممثلاً وزير الطاقة والمياه جبران باسيل وياسر عبوشي ممثلاً وزير الشباب والرياضة فيصل كرامي ونواب وفاعليات اقتصادية وملاحية وسياسية.

والقت رئيسة المكتب التمثيلي الاقليمي لاتحاد الموانئ البحرية العربية فاتن مرعب سلهب كلمة قالت فيها: «هذا المؤتمر ينعقد عشية تفقد وزير الاشغال العامة

جال وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي في مرفأ بيروت يرافقه رئيس مجلس الادارة المدير العام للمرفأ حسن قريطم، امين سر ادارة المرفأ توفيق لطيف، اعضاء مجلس الادارة، المدير العام للنقل البري والبحري عبد الحفيظ القيسي وممثلون للاجهزة الامنية والعسكرية المعنية بأمن المرفأ ورئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور.

الاعمال تنتهي ضمن المهلة المحددة

وعقد الوزير العريضي مؤتمراً صحفياً في مكتب المدير العام قوم فيه الاوضاع والاعمال قائلاً: شاهدتم اعمال التوسعة في المرفأ ضمن المشروع المعلن عنه الخاص بمحطة الحاويات والتي تسير جيداً والتي ستنتهي ضمن المهلة المحددة للانطلاق في مرحلة العمل الجديدة للمرفأ وهذه نقلة نوعية استثنائية في تاريخ المرفأ. الذي يعمل اليوم بشكل جيد قياساً للظروف التي تعيشها المنطقة وتأثيرات ما يجري حولنا من احداث وانعكاس ذلك على النقل البحري.

مستعدون لتنفيذ مشاريع تطويرية جديدة

واضاف العريضي: «بدأنا مناقشة خطة النقل العام بعناوينها العريضة لناحية تسيير خط بحري بين المرفأ اللبنانية. كما اطلعنا على النظام المعلوماتي الجديد في القسم التجاري في المرفأ وعملية انجاز المعاملات لتسلم البضائع من المرفأ». ودعا العريضي ادارة المرفأ الى المزيد من الانتاجية والتفكير في مشاريع تطويرية جديدة، معلناً استعدادده للسير مباشرة في اي فكرة او مشروع تطويري للمرفأ. ووضح انه لفت المسؤولين في المرفأ الى بعض الملاحظات التي لا تزال تطرح للاسراع في العمل في اخراج البضائع من المرفأ وتسهيل مصالح الناس.

مرفأي بيروت وطرابلس يتكاملان

من جهة ثانية، قال الوزير العريضي: «برغم ما يجري في المنطقة وتأثر الدول الاخرى بها، اختير لبنان مقراً لاتحاد الموانئ العربية في مدينة طرابلس بحيث سيعقد مؤتمر في ٢٠ تشرين الاول ٢٠١١ ما يدل على اهمية المرفأ اللبنانية في اطار منظومة المرفأ العربية، لا سيما ان مرفأ طرابلس يعمل بصورة جيدة». و اضاف «ان مرفأي بيروت وطرابلس يتكاملان ولا يتنافسان والارقام تثبت ذلك.



من اليمين: زكي نجيب، حسن قريطم، ايلي زخور وايلي بخعازي



من اليسار: الوزير غازي العريضي، بشارة الاسمر، ايلي زخور، العقيد ايلي ابي راشد ومحمد قعابية



من اليسار: المحامي الدكتور منيف حمدان وقرينته فاديا

على الاعمال الجارية في حرمه برفقة المشاركين في الدورة الـ ٤٣ لاتحاد الموانئ البحرية العربية والمسؤولين عن المرفأ. واستمع العريضي من المسؤولين في الشركة الصينية التي تقوم بتعميق وإنشاء الرصيف الجديد على المراحل التي تم إنجازها، وأبدى ارتياحه لسير الاعمال وقال: نرى اليوم التطور الملموس والواضح في الاعمال الجارية في المرفأ، وأصبحنا في الربع الأخير من انتهاء المرحلة الأولى من هذا المشروع الحيوي. وأضاف: إن مرفأ طرابلس أصبح واقعا ملموسا وسيستقطب الشركات الكبرى، والامور في هذا الوقت ممتازة جدا والانتاجية كذلك على مستوى الحركة والعمل على الارصفة. وفي هذه المناسبة أكد أن مجلس الوزراء اتخذ قرارا بتأمين المبلغ الأخير لاستكمال الاعمال في المرفأ لذا لن يكون بعد اليوم أي عائق يمنع من اتمام خطة تطوير المرفأ وكل المحاولات التي استهدفتنا في الفترة السابقة لوقف عجلة تطوير المرفأ باءت بالفشل. ■

والنقل غازي العريضي الاعمال في مرفأ طرابلس ولا سيما توسيعه وتجهيزه ما يجعل منه أحد أهم الموانئ البحرية في المنطقة. ونحن نراهن على انطلاقه هذا المرفق الحيوي بزخم وفعالية مما يوفر فرص عمل عديدة بحيث تضخ الحياة في شرايين المدينة وتعيد وضع طرابلس على خريطة الانماء المتوازن.

أما رئيس اتحاد الموانئ البحرية العربية الشيخ صباح جابر العلي سالم الصباح، فشدّد في كلمته على «أهمية التعاون العربي للنهوض بالمكتب التمثيلي الاقليمي للاتحاد في المدينة»، مؤكدا «أن المرأة قادرة على القيام بكل المهمات وانها تسبق الرجال في العديد من الاعمال لا سيما في هذا المضمار».

واعتبر الأمين العام لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية السفير محمد محمد الربيع أن «الموانئ البحرية هي حلقة الوصل المتكاملة التي تربط الدول العربية بدول العالم»، مشددا على «تعزيز الوحدة الاقتصادية والسوق العربية المشتركة لإنشاء مجلس الوحدة الاقتصادية في كل القطاعات، ومنها الاتحاد العربي للموانئ البحرية العربية والاتحاد العربي للناقلين البحريين والاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية...».

ابعد الخلافات السياسية عن هموم الناس...

ودعا الوزير غازي العريضي في الكلمة التي القاها في حفل الافتتاح الى ابعاد الخلافات السياسية عن هموم الناس ولقمة عيشهم وامورهم اليومية، وطالب الجميع بالتكاتف والعمل من اجل مساعدة كل العمال وجميع شرائح المجتمع لكي لا نخذل لبنان وشعبه. وتمنى المكتب التمثيلي الاقليمي للاتحاد الذي اختار مدينة طرابلس مقرا له النجاح والقدرة على لعب الدور الذي ينتظره في تفعيل دور مرفأ طرابلس المحوري في المنطقة لا سيما بعد الانتهاء من عملية توسيعه وتطويره وتجهيزه.

تفقد الاعمال ميدانيا في مرفأ طرابلس

وتفقد وزير الاشغال العامة والنقل غازي العريضي مرفأ طرابلس واطلع ميدانيا

اسرار بحرية

وكشفت الوقائع والاخبار ان هذه الاشاعات لا اساس لها من الصحة وان العلاقات جيدة بين الطرفين.

● تعمّد وزير مسؤول عن مرفق خدماتي ان يؤكد في تصريحاته وخطاباته بأن نتائج هذا المرفق جيدة رغم الظروف الصعبة التي تمر بها المنطقة العربية. وتأتي تأكيدات الوزير لتدحض ما يقوله البعض عن تراجع كبير يسجله هذا المرفق.

● تبين ان التأخير في انجاز اعمال تعميق مرفأ طرابلس ناتج عن اصطدام هذه الاعمال بأرض صلبة لم تستطع الشركة الصينية التي تتولى اعمال التعميق معالجتها حتى اليوم. وتجري الشركة اتصالات وابحاثاً متواصلة لايجاد حل لهذه المفاجأة غير السارة.

● تقوم ادارة مرفق خدماتي هام باتخاذ كافة الاجراءات الضرورية لتزويده بالرافعات والآليات المطلوبة فور انجاز اعمال التوسيع الجارية فيه.

● يقال ان خلافات نشبت بين متمول أصبح شريكا في شركة ملاحية بحرية عالمية منذ فترة قصيرة مع رئيس مجلس ادارة الشركة بسبب السياسة المالية المعتمدة في الشركة. ويناقض هذا الموقف الجديد ما كان صرح به هذا الشريك لحظة شرائه حصة في الشركة بأنه مرتاح لانجازات مجلس الادارة على الصعيدين المالي والتشغيلي.

● يحاول بعض اصحاب النيات والاهداف السيئة ترويج اشاعات عن خلافات بين اركان نقابة فاعلة مع رئيس واعضاء مجلس مرفق بحري.

مجموعة CMACGM تفتتح مقرها الجديد في بيروت



من اليمين: Yves Bonnel، سليم سعد، حسن قريطم ورودولف سعادة



من اليمين: الرئيس نجيب ميقاتي، رودولف سعادة و جاك سعادة أثناء قص شريط الافتتاح



من اليسار: ايلي حرفوش وروبير باولي



من اليمين: انطوان خاطر وربيعة عواد



من اليمين: جاك سعادة والنائب بطرس حرب



من اليمين: مروان الصحنائي وروبير دباس



من اليمين: د. نعمان الأزهرى، الياس ضومط ورامي حورية

أقامت مجموعة CMACGM الفرنسية حفلاً بمناسبة تدشين مقرها الجديد في بيروت في ٣ تشرين الأول (أكتوبر) الماضي. وقد حضر حفل الافتتاح رئيس مجلس الوزراء نجيب ميقاتي ورئيس مجلس إدارة المجموعة ومديرها العام جاك سعادة وحشد من رجال الأعمال وكبار المسؤولين. وألقى جاك سعادة كلمة قال فيها: «من خلال هذا المبنى تعاود مجموعة CMACGM التأكيد على قوة تمسكها بلبنان عزمها على مواصلة تطوير انشطتها في البلاد.

ويندرج انجاز هذا المبنى الجديد في إطار سياسة الاستثمار العقاري التي تنتهجها CMACGM من أجل توحيد صورتها وبيئة عمل موظفيها في العالم». وأضاف: ان لبنان يشكل نقطة الانطلاق لـ CMACGM لهذه المغامرة، ولطالما احتل مكانة مميزة لديها حيث حظي باهتمام خاص على المستويين الاقتصادي والثقافي.

وأوضح بأن CMACGM سجلت نمواً ملحوظاً في مرفأ بيروت حيث ارتفع عدد الحاويات التي نقلتها من ١١ ٣٨٣ حاوية نمطية في العام ٢٠٠٠ الى أكثر من ٢٤٠ ألف حاوية نمطية في العام ٢٠١٠.



الحضور

ويذكر ان المقر الجديد لمجموعة CMACGM يتألف من ٥ طوابق فوق الأرض، و٤ طوابق تحت الأرض. وتبلغ مساحته الإجمالية نحو ١٠ آلاف متر مربع وقدرته الاستيعابية لـ ٢٥٠ موظفاً. ويضم أيضاً مواقف للسيارات قادرة على استيعاب ٧٦ سيارة. وأظهر تقرير نشرته المجموعة عن أعمالها للعام ٢٠١٠ الأرقام التالية: رقم الأعمال ١٤,٣ مليار دولار.

- عدد الحاويات التي نقلتها ٩,٠٤ ملايين حاوية نمطية.
- يضم أسطولها ٣٩٦ سفينة منها ٩١ سفينة تملكها المجموعة.
- سعة الأسطول الإجمالية ١,٢٢٤ مليون حاوية نمطية.
- الموظفون في العالم ١٧ ألف موظف من بينهم ٢٠٠ موظف في لبنان.

مرفاً سنغابور يتعامل مع ٢,٤١٠ مليون حاوية نمطية في أيلول ٢٠١١



مرفاً سنغابور

وسجل مرفاً سنغابور حركة نشطة بالحاويات التي تداولها في شهر أيلول (سبتمبر) من العام الماضي. فقد ارتفع عددها الى ٢,٤١٠ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٢٣٠ مليون حاوية للشهر نفسه من العام الماضي أي بتحسّن قدره ١٨٠ ألف حاوية نمطية ونسبته ٨,٠٧٪. وبلغ المجموع العام للحاويات في مرفاً سنغابور ٢٢,٣١٠ مليون حاوية نمطية في الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ٢١,٢٣٠ مليون حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ١,٠٨٠ مليون حاوية نمطية ونسبته ٥,٠٨٪. ويذكر ان مرفاً سنغابور تراجع الى المرتبة الثانية بين المرافئ الأكثر عملاً في العالم خلال العام ٢٠١٠.

مرفاً شنغهاي يتداول ٢,٧٦٠ مليون حاوية نمطية في أيلول ٢٠١١



مرفاً شنغهاي الصيني

حقق مرفاً شنغهاي الصيني زيادة جيدة بحركة الحاويات التي تعامل معها خلال شهر أيلول (سبتمبر) الماضي، فبلغ مجموعها ٢,٧٦٠ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٥٤٠ مليون حاوية للشهر ذاته من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٢٢٠ ألف حاوية نمطية ونسبته ٨,٦٦٪. وبلغ المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفاً شنغهاي ٢٦,٥٢٠ مليون حاوية نمطية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ٢٤,١٨٠ مليون حاوية للفترة عينها من العام الماضي أي بنمو قدره ٢,٣٤٠ مليون حاوية نمطية ونسبته ٩,٦٨٪. والمعلوم ان مرفاً شنغهاي يحتل المرتبة الأولى بين المرافئ الأكثر عملاً في العالم.

الخطوط البحرية العالمية في مهب الريح

تؤكد الوقائع في قطاع النقل البحري العالمي ان الخطوط البحرية العالمية تعاني وضعاً صعباً نتيجة لوجود فائض في القدرة الاستيعابية في بواخرها، فضلاً عن المضاربة بأجور الشحن. وتوقعت ان لا تتمكن الشركات البحرية التي تسيّر خطوطاً بحرية بسفن الحاويات من تغطية كلفة عملياتها وبالتالي ان تتكبّد خسائر فادحة مرة جديدة.

وأظهر مؤشر DREWRY البحري ان نمو الطلب العالمي ما يزال يحافظ على معدله السنوي البالغ ٧ بالمئة على الرغم من الأزمات المالية والديون التي تتخبط فيها البلدان الغربية. كما ان حركة التجارة البحرية ما تزال مقبولة بين المرافئ الآسيوية ومع البلدان الناشئة في أميركا اللاتينية.

لكن على الرغم من هذه المؤشرات الايجابية، فإن شركات الملاحة البحرية تسجل الخسائر بسبب الفائض في القدرة الاستيعابية لسفنها العاملة ما بين الشرق والغرب.

وأوضح المؤشر ان هناك فرصة للخطوط البحرية ان توقف النزف والخسائر، تتمثل بسحب عدد من سفنها العاملة لإعادة التوازن بين العرض والطلب. ولكن هذا التوازن في حال حصوله لن يستمر طويلاً لأن سفناً جديدة ستدخل قطاع النقل البحري خلال السنوات الخمس المقبلة تقدر حمولتها الإجمالية بأكثر من ٢ مليوني حاوية نمطية، خصوصاً ان معظم السفن الجديدة تفوق حمولة الواحدة منها الـ ٨ آلاف حاوية نمطية ما سيسبب خسائر اضافية في حال استخدامها بين مرافئ غير قادرة على تأمين الحمولات اللازمة لتعبئتها.

ويذكر ان قطاع النقل البحري كان يشهد نكسة أو ضعفاً مع مرور كل ٤ أو ٥ سنوات، فأصبح يتعرض لهذه النكسة والضعف سنوياً، ما زاد وضع الخطوط البحرية سوءاً. وتجدر الإشارة أخيراً الى ان عوامل عدة ستحدد تطور الصناعة البحرية خلال الخمس أو العشر سنوات القادمة وأهمها: السياسة التجارية المعتمدة من قبل الخطوط البحرية، ارتفاع عدد البواخر التي تفوق سعة الواحدة منها الـ ١٠ آلاف حاوية نمطية، مدى نمو أو تراجع الاستهلاك في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا وامكانية الاستعانة بمصادر تمويلية بفوائد ميسرة لدعم هذه الخطوط وأحواض بناء السفن.

٥٧ مليار دولار مطلوب توفرها لتسديد كلفة

بناء السفن الجديدة

حذرت ALPHALINER المتخصصة بشؤون النقل البحري من ان لا تتمكن شركات الملاحة العالمية من تأمين الاموال اللازمة لتسديد كلفة سفن أوصت على بنائها والمتوقع استلامها ما بين العام الحالي والعام ٢٠١٥. وأشارت ALPHALINER الى ان شركات ملاحة عدة لن تتمكن من تأمين هذه الأموال نتيجة للخسائر التي تتكبدها في ظل المضاربة بأجور الشحن التي يشهدها قطاع النقل البحري والتي أدت الى انخفاض هذه الأجور بصورة دراماتيكية. وأوضحت ان حوالى ٥٠ في المئة من الأموال المطلوبة تكونت بعد ان قامت شركات ملاحة عدة بتوقيع عقود لبناء سفن جديدة في أعقاب الأزمة المالية في الفترة الواقعة ما بين ٢٠٠٨ و٢٠٠٩ واستعادة قطاع النقل البحري عافيته. وتقدر كلفة البواخر التي تعاقدت الخطوط البحرية على بنائها بـ ٥٧ مليار دولار.

٣٢٢,١ مليون طن من البضائع عبرت قناة بنما خلال السنة الضريبية ٢٠١٠/٢٠١١



قناة بنما

أفاد تقرير أصدرته سلطة قناة بنما التي تربط المحيط الأطلسي بالمحيط الهادئ ان السفن التي عبرت القناة خلال السنة الضريبية الممتدة من تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٠ الى ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١١ كانت محملة ببضائع بلغ وزنها الإجمالي ٣٢٢,١ مليون طن مقابل ٣٠٠,٧ مليون للفترة عينها من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٢١,٤ مليون طن ونسبته ٧,١٢٪. وتجدر الإشارة الى ان سلطة قناة بنما تنفذ حالياً مشروعاً عملاقاً يقضي بتعميق القناة وتوسيعها لتتمكن من التعامل واستقبال السفن العملاقة "MEGA VESSELS". ومن المنتظر ان تنجز الأعمال في العام ٢٠١٤ كما انه من المتوقع ان ترتفع كميات البضائع التي تشحنها السفن عبر القناة الى ٦٠٠ مليون طن سنوياً. ويذكر ان الحكومة البنمية خصصت أكثر من ٥,٢٥٠ مليارات دولار لإنجاز المشروع.

OOCL تسجل ارتفاعاً بحركة الحاويات وانخفاضاً بوارداتها المالية

أعلنت شركة الملاحة Orient Overseas Container Line (OOCL) ومركزها هونغ كونغ انها تمكنت من زيادة حصتها في قطاع النقل البحري خلال الربع الثالث من العام الحالي. فقد شحنت ما مجموعه ١,٣١٥ مليون حاوية نمطية مقابل ١,٢٣٣ مليون حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٨٢ ألف حاوية نمطية ونسبته ٦,٦٥٪. وأوضح OOCL انه بالرغم من هذا النمو الجيد، تراجع مجموع وارداتها المالية خلال الربع الثالث من العام الحالي، فبلغ ١,٤٤٠ مليار دولار مقابل ١,٥٧٠ مليار دولار للفصل نفسه من العام الماضي، أي بتراجع قدره ١٣٠ ألف دولار ونسبته ٨,٢٨٪.



CHEE-CHEN TUNG

OOCL

CMACGM تنفي شائعات شرائها سفناً جديدة

نفى بيان صادر عن المجموعة البحرية الفرنسية CMACGM الشائعات التي روجت عن نيتها بشراء سفن جديدة. وجاء هذا النفي بعد صدور تقرير نشرته صحيفة "TA KUNG PAO" الصادرة في هونغ كونغ عن نية CMACGM بناء ٢٠ سفينة تتراوح سعة الواحدة منها ما بين ٩ آلاف حاوية نمطية و ١٠ آلاف حاوية نمطية في أحواض بناء السفن الصينية، على ان تمول من المصرف الصيني للتصدير والاستيراد. وقال البيان ان الأولوية الحالية لـ CMACGM التي تحتل المرتبة الثالثة في العالم، هي العمل على خفض الديون وتعزيز وضعها المالي، لتتمكن من مواجهة التحديات التي تنتظرها في ظل تدهور أجور النقل البحري والركود الاقتصادي العالمي. وأضاف ان المجموعة ستسعى دائماً لتحسين كفاءة أسطولها ولكن ضمن إمكاناتها المالية وحسب ما تقتضيه أوضاع قطاع النقل البحري العالمي.

ارتفاع عدد سفن الحاويات المتوقفة عن العمل الى ١٥٦ باخرة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي

أشارت تقارير بحرية الى ان الأزمات الاقتصادية والمالية التي تتخبط فيها البلدان الصناعية انعكست سلباً على حركة التجارة البحرية. وظهرت هذه الانعكاسات في الارتفاع المتواصل لعدد السفن المتوقفة عن العمل "IDLE VESSELS". فقد بلغ عدد السفن الناقلة للحاويات المتوقفة عن العمل ١٥٦ باخرة بسعة إجمالية قدرها ٣٣٥ ألف حاوية نمطية في أواخر شهر أيلول (سبتمبر) الماضي مقابل ١٢٨ باخرة وبسعة إجمالية قدرها ٢٣٢ ألف حاوية نمطية في النصف الأول من العام الحالي، أي في فترة زمنية لم تتجاوز الثلاثة أشهر. وتوقعت التقارير ان ترتفع السعة الإجمالية للسفن المتوقفة عن العمل الى ٥٠٠ ألف حاوية نمطية في نهاية العام الحالي مقابل ٣٦٠ ألف حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠١٠.

القرصنة تكلف اصحاب السفن ٩ مليارات دولار سنوياً

المنظمة الهندية لاصحاب السفن تطالب مجلس الامن الدولي بإنشاء قوة عسكرية أممية لمكافحة القرصنة

وقال: صحيح ان شركات التأمين هي التي تدفع الفدية الا انها بالمقابل ترفع اقساط التأمين على سفننا وطواقمنا. اضعف الى ذلك اننا نستعين حالياً بحراس مسلحين لمواجهة اعتداءات القراصنة، وهذه الخدمة الاضافية تشكل عبئاً بالغ الأهمية علينا.

اضاف: رفعنا الى وزير الدفاع في الحكومة الهندية كتاباً نطلب فيه ان يقترح

على هيئة الامم المتحدة ان تتدخل لانقاذ صناعة النقل من مخاطر القرصنة. وقال انها مسؤولية الامم المتحدة ان تؤمن سلامة العبور للسفن التجارية، ولذا ناشدنا الامم المتحدة ان تتخذ قراراً عبر مجلس الامن الدولي بتشكيل قوة عسكرية أممية لمطاردة القراصنة ومنعهم من الاستيلاء على السفن.



تطالب شركات النقل البحري لا سيما تلك التي تملك السفن التجارية هيئة الامم المتحدة بوضع حد لعمليات القرصنة التي تتعرض لها منذ سنوات امام الشواطئ الصومالية. ويقترح اصحاب البواخر على مجلس الامن الدولي ان يصار الى انشاء قوة عسكرية أممية خاصة توكل اليها مهمة مكافحة القرصنة في العالم عامة وفي خليج عدن على نحو خاص.

وقال انيل ديفيل ANIL DEVIL ممثل

منظمة اصحاب البواخر الهندية ان صناعة التأمين باتت ترزح تحت اثقال الفديات RANSOMS التي تدفعها الى القراصنة مقابل تحرير السفن المخطوفة وطواقمها. وقدر تلك التكاليف بتسعة مليارات دولار اميركي سنوياً.

ارتفاع جيد لمجموع الواردات بعد التراجع في آب الماضي

ارتفاع الواردات الجمركية الى ٢١٣,١ مليار ليرة والـ TVA الى ٢١٦,٧ مليار والمجموع الى ٤٢٩,٩ مليار ليرة

مجموع واردات الـ TVA : ارتفع الى ٢١٦,٧٩٦ مليار ليرة مقابل ١٩٢,٨٢٨ ملياراً، اي بزيادة قدرها ٢٣,٩٥٨ مليار ليرة ونسبتها ١٢,٤٢٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٨,٤٢ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في ايلول ٢٠١١

واظهر بيان الجمارك اللبنانية ان حصة مرفأ بيروت البالغة ١٨٨,٤٥٦ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٨,٤٢ بالمئة من المجموع العام للواردات الجمركية البالغة ٢١٣,١٣٤ مليار ليرة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات في ايلول ٢٠١١، في حين كانت حصة مرفأ بيروت والبالغة ٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٧,٤١ بالمئة من المجموع العام للواردات في ايلول ٢٠١٠ والبالغ ٢٥٢,٢٦٧ مليار ليرة.

وحصة مرفأ بيروت ٧٩,٤٧ بالمئة من مجموع واردات الـ TVA في ايلول ٢٠١١

وشكلت حصة مرفأ بيروت البالغة ١٧٢,٢٩٨ مليار ليرة ما نسبته ٧٩,٤٧ بالمئة من مجموع واردات الـ TVA المحصلة في ايلول ٢٠١١ والبالغة ٢١٦,٧٩٦ ملياراً، بينما كانت حصة مرفأ بيروت البالغة ١٤٦,٨٥٠ مليار ليرة في ايلول ٢٠١٠ تمثل ما نسبته ٧٦,١٥ بالمئة من مجموع واردات الـ TVA البالغة ١٩٢,٨٢٨ ملياراً للشهر ذاته (ايلول) ٢٠١٠.

مجموع الواردات في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١١

وبلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة عبر كافة المرافئ والبوابات ٣٢٨٤,٦٨٦ مليار ليرة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ٣٨٩٥,١٧٢ ملياراً، اي بانخفاض نسبته ١٣,١١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٢٨٤,٦٨٦ مليار ليرة كالتالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٧٠٦,٩٦٢ مليارات ليرة مقابل ٢٢٠٧,٥٨٩ مليارات للفترة ذاتها من العام الماضي اي بانخفاض نسبته ٢٢,٦٨٪.

مجموع واردات الـ TVA: تراجع الى ١٦٧٧,٧٢٤ مليار ليرة مقابل ١٦٨٧,٥٨٣ ملياراً اي بانخفاض قدره ٩,٨٥٩ مليارات ليرة ونسبته ٥٨٪.

البوابات	ايلول ٢٠١١	آب ٢٠١١	+/-
١- مرفأ بيروت	١٨٨,٤٥٦ مليار ليرة	١٥٤,٦٦٩ مليار ليرة	٣٣,٧٨٧+ مليار ليرة
٢- مطار بيروت	١٣,٣٨٤ مليار ليرة	١٢,٩٠٢ مليار ليرة	٤٨٢+ مليون ليرة
٣- مرفأ طرابلس	٥,٦٧٨ مليار ليرة	٤,٤٣٣ مليار ليرة	١,٢٤٥+ مليار ليرة
٤- بوابة المصنع	٣,٩٢٦ مليار ليرة	٣,٧٢٥ مليار ليرة	٢٠١+ مليون ليرة
٥- بوابة العبودية	٨٥٦ مليون ليرة	٩٥٧ مليون ليرة	١٠١- مليون ليرة
٦- مرفأ صور	٤٥٦ مليون ليرة	١٥٨ مليون ليرة	٢٩٨+ مليون ليرة
٧- مرفأ صيدا	٣٥٨ مليون ليرة	٢٨٠ مليون ليرة	٧٨+ مليون ليرة
٨- بوابتا العريضة/ القاع	٢٠ مليون ليرة	٢١ مليون ليرة	١- مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢١٣,١٣٤ مليار ليرة	١٧٧,١٤٥ مليار ليرة	٣٥,٩٨٩+ مليار ليرة
مجموع واردات الـ (TVA)	٢١٦,٧٩٦ مليار ليرة	١٩٩,٦٨٧ مليار ليرة	١٧,١٠٩+ مليار ليرة
المجموع العام	٤٢٩,٩٣٠ مليار ليرة	٣٧٦,٨٣٢ مليار ليرة	٥٣,٠٩٨+ مليار ليرة

البوابات	ايلول ٢٠١١	ايلول ٢٠١٠	+/-
١- مرفأ بيروت	١٨٨,٤٥٦ مليار ليرة	٢٢٠,٥٢٥ مليار ليرة	٣٢,٠٦٩- مليار ليرة
٢- مطار بيروت	١٣,٣٨٤ مليار ليرة	١٣,٠٧٨ مليار ليرة	٣٠٦+ مليون ليرة
٣- مرفأ طرابلس	٥,٦٧٨ مليار ليرة	٩,٨٤٤ مليار ليرة	٤,١٦٦- مليار ليرة
٤- بوابة المصنع	٣,٩٢٦ مليار ليرة	٤,٦٥٧ مليار ليرة	٧٣١- مليون ليرة
٥- بوابة العبودية	٨٥٦ مليون ليرة	٦٩٩ مليون ليرة	١٥٧+ مليون ليرة
٦- مرفأ صور	٤٥٦ مليون ليرة	١,١٩٩ مليار ليرة	٧٤٣- مليون ليرة
٧- مرفأ صيدا	٣٥٨ مليون ليرة	٢,٢٥٨ مليار ليرة	١,٩٠٠- مليار ليرة
٨- بوابتا العريضة/ القاع	٢٠ مليون ليرة	١٦ مليون ليرة	٤+ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢١٣,١٣٤ مليار ليرة	٢٥٢,٢٧٦ مليار ليرة	٣٩,١٤٢- مليار ليرة
مجموع واردات الـ (TVA)	٢١٦,٧٩٦ مليار ليرة	١٩٢,٨٣٨ مليار ليرة	٢٣,٩٥٨+ مليار ليرة
المجموع العام	٤٢٩,٩٣٠ مليار ليرة	٤٤٥,١١٤ مليار ليرة	١٥,١٨٤- مليار ليرة

بينت احصاءات ادارة الجمارك ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) عبر كافة المرافئ والبوابات والمستوفى في شهر ايلول (سبتمبر) الماضي سجل زيادة ملموسة بعد التراجع الذي حققه في آب (اغسطس) المنصرم. ارتفاع مجموع الواردات الى ٤٢٩,٩٣٠ مليار ليرة في ايلول ٢٠١١



شفيق مرعي

مدير الجمارك العام بالانابة

فقد اظهر البيان الصادر عن مصلحة الامانة الرئيسية في ادارة الجمارك ان المجموع العام المحصل عبر كافة المرافئ والبوابات بلغ ٤٢٩,٩٣٠ مليار ليرة في ايلول الماضي مقابل ٣٧٦,٨٣٢ مليار ليرة لشهر آب المنصرم، اي بتحسين جيد قدره ٥٣,٠٩٨ مليار ليرة ونسبته ١٤,٠٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٢٩,٩٣٠ مليار ليرة في ايلول الماضي كالتالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢١٣,١٣٤ مليار ليرة مقابل ١٧٧,١٤٥ ملياراً، اي بزيادة جيدة قدرها ٣٥,٩٨٩ مليار ليرة ونسبتها ٢٠,٣٢٪.

مجموع واردات الـ TVA: ارتفع الى ٢١٦,٧٩٦ مليار ليرة مقابل ١٩٩,٦٨٧ ملياراً، اي بتحسين قدره ١٧,١٠٩ مليار ليرة ونسبته ٨,٥٧٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في آب وايلول ٢٠١١

وافادت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري آب وايلول من العام ٢٠١١ الارقام التالية:

- بقي مرفأ بيروت في المرتبة الاولى باستفائه ١٨٨,٤٥٦ مليار ليرة في ايلول مقابل ١٥٤,٦٦٩ ملياراً في آب، اي بارتفاع نسبته ٢١,٨٤٪.

- وحافظ مطار بيروت على المرتبة الثانية بتحصيله ١٣,٣٨٤ مليار ليرة مقابل ١٢,٩٠٢ ملياراً، اي بزيادة قدرها ٤٨٢ مليون ليرة ونسبتها ٣,٧٣٪.

- وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ٥,٦٧٨ مليارات ليرة مقابل ٤,٤٣٣ مليارات، اي بتحسين قدره ١,٢٤٥ مليار ليرة ونسبته ٢٨,٠٨٪.

ومقارنة بمجموع الـ TVA في آب وايلول ٢٠١١

كما بينت المقارنة بمجموع الواردات على القيمة المضافة (TVA) عبر كافة المرافئ والبوابات خلال آب وايلول ٢٠١١ الوقائع التالية:

- ما يزال مرفأ العاصمة يتربع على المرتبة الاولى بتحصيله ١٧٢,٢٩٨ مليار ليرة مقابل ١٤١,٤٤٣ ملياراً، اي بارتفاع نسبته ٢١,٨١٪.

- بينما استعاد مطار بيروت المرتبة الثانية بـ ١٩,٤٠٥ مليار ليرة مقابل ١٧,٥٠٩ ملياراً، اي بزيادة قدرها ١,٨٩٦ مليار ليرة ونسبتها ١٠,٨٣٪.

- بينما تراجع مرفأ طرابلس من المرتبة الثانية الى الثالثة باستفائه ١١,٨٨٤ مليار ليرة مقابل ١٧,٧٠٣ ملياراً أي بتراجع نسبته ٣٢,٨٧٪.

مجموع الواردات في ايلول ٢٠١١ ادنى منه في ايلول ٢٠١٠

من جهة ثانية، بينت الاحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ٤٢٩,٩٣٠ مليار ليرة في ايلول الماضي، جاء ادنى مما كان عليه في الشهر ذاته (ايلول) من العام الماضي حيث بلغ ٤٤٥,١١٤ ملياراً، اي بانخفاض قدره ١٥,١٨٤ مليار ليرة ونسبته ٣,٤١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٢٩,٩٣٠ مليار ليرة في ايلول ٢٠١١ كالتالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢١٣,١٣٤ مليار ليرة في ايلول ٢٠١١ مقابل ٢٥٢,٢٧٦ ملياراً في الشهر نفسه من العام الماضي، اي بانخفاض قدره ٣٩,١٤٢ مليار ليرة ونسبته ١٥,٥١٪.

ارتفاع ملموس للواردات المالية رغم تراجع حركة البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

١٩٥ باخرة، ٥٨٣ الف طن، ٨٩٩٧٨ حاوية نمطية، ٤٢٨٠ سيارة، ٩٣٦ سائحا و ٢٥٢ مليون دولار

برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع مجموعها الى ٢١٤٤١ حاوية نمطية مقابل ١٨٢٣٠ حاوية اي بزيادة نسبتها ١٧,٦١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: ارتفع مجموعها الى ٢٠٤٠٠ حاوية نمطية مقابل ١٩٧٩٤ حاوية، اي بزيادة نسبتها ٣,٠٦٪.

تراجع عدد السيارات الى ٤٢٨٠ سيارة في ايلول ٢٠١١

من ناحية اخرى، اظهرت الاحصاءات ان حركة السيارات المسجلة في ايلول بلغت ٤٢٨٠ سيارة مقابل ٥٦٣٣ سيارة لآب المنصرم، اي بتراجع قدره ١٣٥٣ سيارة ونسبته ٢٤٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٢٨٠ سيارة في ايلول كالآتي: **السيارات المستوردة:** بلغ مجموعها ٤٢٧٤ سيارة مقابل ٥٦٠٦ سيارات اي بانخفاض قدره ١٣٣٢ سيارة ونسبته ٢٣,٧٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغ عددها ٦ سيارات مقابل ٢٧ سيارة، اي بتراجع قدره ٢١ سيارة ونسبته ٧٧,٧٨٪.

٩٣٦ سائحا بحريا في ايلول ٢٠١١

كما بلغ عدد السياح الذين قدموا الى لبنان بحرا ٩٣٦ سائحا في ايلول الماضي مقابل لا شيء لان المرفأ لم يستقبل اي باخرة ركاب في آب المنصرم.

ارتفاع مجموع الواردات الى ٢٥٢,٢١٧ مليون دولار في ايلول ٢٠١١

من جهة ثانية، تبين ان تراجع البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ايلول الماضي لم ينعكس سلبا على المجموع العام للواردات المالية والذي بلغ بعد تحويله الى دولار اميركي ٢٥٢,٢١٧ مليون دولار مقابل ٢٠٩,٤٠٥ ملايين دولار في آب المنصرم، اي بتحسّن قدره ٤٢,٨١٢ مليون دولار ونسبته ٢٠,٤٤٪.

وتوزع هذا المجموع للواردات البالغ ٢٥٢,٢١٧ مليون دولار كالآتي: **مجموع الواردات المرفئية:** بلغ ١٢,٥٠٠ مليون دولار (المعدل الوسطي الشهري لانه لم يصدر حتى تاريخه رقم الواردات المرفئية لشهر ايلول (٢٠١١) مقابل ١٢,٧٥٨ مليون دولار لشهر آب اي بتراجع نسبته ٢,٠٢٪.

مجموع الواردات الجمركية: سجل زيادة جيدة فبلغ ١٨٨,٤٥٦ مليار ليرة مقابل ١٥٤,٦٦٩ مليار، اي بارتفاع قدره ٣٣,٧٨٧ مليار ليرة ونسبته ٢١,٨٤٪. **مجموع واردات الـTVA:** بلغ ١٧٢,٢٩٨ مليار ليرة مقابل ١٤١,٤٤٣ مليار، اي بتحسّن قدره ٣٠,٨٥٥ مليار ليرة ونسبته ٢١,٨١٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: ارتفع الى ٦١٩ مليون ليرة مقابل ٣٣٣ مليوناً، أي بنمو قدره ٢٨٦ مليون ليرة ونسبته ٨٥,٨٩٪. **في ما يلي مقارنة بحركة مرفأ بيروت و وارداته المالية خلال شهري آب وايلول من العام ٢٠١١**

الايواب	ايلول ٢٠١١	آب ٢٠١١	+/-
عدد البواخر	١٩٥ باخرة	٢٠٢ سيارة	٧-بواخر
كميات البضائع	٥٨٣ الف طن	٦٤٨ الف طن	٦٥- الف طن
بضائع مستوردة	٥٣٨ الف طن	٥٧٨ الف طن	٤٠- الف طن
بضائع مصدرة	٤٥ الف طن	٧٠ الف طن	٢٥- الف طن
عدد الحاويات	٨٩٩٧٨ حاوية نمطية	٩٢٥٨٥ حاوية نمطية	٢٦٠٧- نمطية
حاويات مستوردة	٤٢٥٩٩ حاوية نمطية	٤٦٨٦١ حاوية نمطية	٤٢٦٢- نمطية
حاويات مصدرة	٤٥١١٦ حاوية نمطية	٣٢٥٠٠ حاوية نمطية	١٨٦٦٠+ نمطية
حاويات معاد تستيفها	٢٢٦٣ حاوية نمطية	٢٤٧٤ حاوية نمطية	٢١١- نمطية
عدد السيارات	٤٢٨٠ سيارة	٥٦٣٣ سيارة	١٣٥٣- سيارة
سيارات مستوردة	٤٢٧٤ سيارة	٥٦٠٦ سيارة	١٣٣٢- سيارة
سيارات معاد تستيفها	٦ سيارات	٢٧ سيارة	٢١- سيارة
مجموع الواردات المرفئية	١٢,٥٠٠ مليون دولار	١٢,٧٥٨ مليون دولار	٢٥٨- الف دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٨٨,٤٥٦ مليار ليرة	١٥٤,٦٦٩ مليار ليرة	٣٣,٧٨٧+ مليار ليرة
مجموع واردات الـTVA	١٧٢,٢٩٨ مليار ليرة	١٤١,٤٤٣ مليار ليرة	٣٠,٨٥٥+ مليار ليرة
مجموع واردات رئاسة الميناء	٦١٩ مليون ليرة	٣٣٣ مليون ليرة	٢٨٦+ مليون ليرة
مجموع الواردات ليرت لبنانية	٣٦١,٣٧٣ مليار ليرة	٢٩٦,٤٤٥ مليار ليرة	٦٤,٩٢٨+ مليار ليرة
دولار اميركي	١٢,٥٠٠ مليون دولار	١٢,٧٥٨ مليون دولار	٢٥٨- الف دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار اميركي	٢٥٢,٢١٧ مليون دولار	٢٠٩,٤٠٥ مليون دولار	٤٢,٨١٢+ مليون دولار

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات والسيارات والبضائع العامة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي تراجعت في شهر ايلول (سبتمبر) الماضي عما كانت عليه في شهر آب (اغسطس) المنصرم. ولكن هذا التراجع لم ينعكس سلبا على المجموع العام للواردات المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) ورئاسة الميناء. فقد تبين ان هذا المجموع للواردات المستوفى عبر مرفأ بيروت في ايلول جاء اكبر بكثير مما كان عليه في شهر آب المنصرم ويعتبر الافضل خلال هذا العام.



المهندس سامي حسين
مدير الحركة في مرفأ بيروت

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري آب وايلول ٢٠١١

فقد اظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري آب وايلول من العام الحالي الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٩٥ باخرة في ايلول مقابل ٢٠٢ باخرة في آب اي بتراجع قدره ٧ باخرة ونسبته ٣,٤٦٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٥٨٣ الف طن مقابل ٦٤٨ الف، اي بانخفاض قدره ٦٥ الف طن ونسبته ١٠٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع البالغ ٥٨٣ الف طن كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٥٣٨ الف طن مقابل ٥٧٨ الف اي بتراجع قدره ٤٠ الف طن ونسبته ٦,٩٢٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٤٥ الف طن مقابل ٧٠ الف اي بانخفاض قدره ٢٥ الف طن ونسبته ٣٥,٧١٪.

حركة الحاويات تنخفض الى ٨٩٩٧٨ حاوية نمطية في ايلول ٢٠١١

من جهة ثانية، تبين ان حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر ايلول الماضي انخفضت الى ٨٩٩٧٨ حاوية نمطية مقابل ٩٢٥٨٥ حاوية لشهر آب المنصرم، اي بانخفاض قدره ٢٦٠٧ حاويات نمطية ونسبته ٢,٨٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٩٩٧٨ حاوية نمطية في ايلول الماضي كالآتي: **الحاويات المستوردة:** بلغ عددها ٤٢٥٩٩ حاوية نمطية مقابل ٤٦٨٦١ حاوية لآب المنصرم، اي بتراجع قدره ٤٢٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٩,٠٩٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٤٥١١٦ حاوية نمطية مقابل ٤٣٢٥٠ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٤,٣١٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٢٢٦٣ حاوية نمطية مقابل ٢٤٧٤ حاوية اي بانخفاض قدره ٢١١ حاوية نمطية ونسبته ٨,٥٣٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في ايلول ٢٠١١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٤٢٥٩٩ حاوية نمطية كالآتي: **الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي:** انخفض عددها الى ٢٢٠٤٤ حاوية نمطية في ايلول الماضي مقابل ٢٤٨٣٧ حاوية لشهر آب المنصرم، اي بتراجع قدره ٢٧٩٣ حاوية نمطية ونسبته ١١,٢٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٧٢ حاوية نمطية مقابل ٧٥٢ حاوية اي بانخفاض قدره ٥٨٠ حاوية نمطية ونسبته ٧٧,١٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: تراجع عددها الى ٢٠٣٨٣ حاوية نمطية مقابل ٢١٢٧٢ حاوية اي بتراجع قدره ٨٨٩ حاوية نمطية ونسبته ٤,١٨٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في ايلول ٢٠١١؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٣٢٧٥ حاوية نمطية مقابل ٥٢٢٦ حاوية اي بانخفاض قدره ١٩٥١ حاوية ونسبته ٣٧,٢٣٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة

ارتفاع حركة المسافنة قابله تراجع للبضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي ومجموع الواردات

١٦٤٨ باخرة، ٥ ملايين طن، ٧٦٨٤٢٢ حاوية نمطية، ٤٩٧٢٦ سيارة و١٩٤٨ مليون دولار

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٧٩٥٣٣ حاوية نمطية مقابل ١٩٠٤٧٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٠٩٣٩ حاوية نمطية ونسبته ٥,٧٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ١٦١٢١٩ حاوية نمطية مقابل ١٣١٦٦٩ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢٢,٤٤٪.

انخفاض حركة السيارات الى ٤٩٧٢٦ سيارة خلال الأشهر التسعة الأولى

من جهة ثانية، تبين ان حركة السيارات انخفضت الى ٤٩٧٢٦ سيارة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ٧٤٦٨٢ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع قدره ٢٤٩٥٦ سيارة ونسبته ٣٣,٤٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٩٧٢٦ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٤٨٩١٤ سيارة مقابل ٧٣٢٢٨ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢٤٣١٤ سيارة ونسبته ٣٣,٢٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٨١٢ سيارة مقابل ١٤٥٤ سيارة، أي بتراجع قدره ٦٤٢ سيارة ونسبته ٤٤,١٥٪.

ارتفاع عدد السياح الى ٦٩٥٧ سائحاً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي

وسجلت حركة السياح القادمين بحراً ارتفاعاً فبلغ عددهم ٦٩٥٧ سائحاً خلال الأشهر التسعة الأولى مقابل ٤١٦٥ سائحاً أي بزيادة نسبتها ٦٧٪.

انخفاض مجموع الواردات الى ١٩٤٨,٤١٧ مليون دولار في الأشهر التسعة الأولى

وانعكس تراجع البضائع والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي على المجموع العام للواردات المالية والذي انخفض الى ١٩٤٨,٤١٧ مليون دولار مقابل ٢٢٦٥,٣٠٣ مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع قدره ٣١٦,٨٨٦ مليون دولار ونسبته ١٣,٩٩٪.

وتوزع مجموع الواردات البالغ ١٩٤٨,٤١٧ مليون دولار كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ١١٧,٧٤٩ مليون دولار مقابل ١٢٥,٦٧٥ مليون دولار للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض نسبته ٦,٣١٪.

مجموع الواردات الجمركية: انخفض الى ٩٨٣,٩٠٤ مليون دولار مقابل ١٢٨٥,٣٢٥ مليوناً، أي بتراجع قدره ٣٠١,٤٢١ مليون دولار، ونسبته ٢٣,٤٥٪.

مجموع واردات الـTVA: بلغ ٨٤٣,٢٥٦ مليون دولار مقابل ٨٥٠,٨١٧ مليوناً، أي بانخفاض قدره ٧,٥٦١ مليون دولار ونسبته ٠,٨٩٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: ارتفع الى ٣,٥٠٨ ملايين دولار مقابل ٣,٤٨٦ ملايين، أي بزيادة قدرها ٢٢ ألف دولار ونسبته ٠,٦٣٪.

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية خلال الأشهر

التسعة الأولى من العامين ٢٠١١ و ٢٠١٠

الايواب	الأشهر ٩ الأولى ٢٠١١	الأشهر ٩ الأولى ٢٠١٠	+/-
مجموع البواخر	١٦٤٨ باخرة	١٧٥٠ باخرة	-١٠٢ باخرة
كميات البضائع	٥,٠٢٥ ملايين طن	٤,٩١٤ ملايين طن	+١١١ ألف طن
بضائع مستوردة	٤,٤٢٨ ملايين طن	٤,٢٨١ ملايين طن	+١٤٧ ألف طن
بضائع مصدرة	٥٩٧ ألف طن	٦٣٣ ألف طن	-٣٦ ألف طن
مجموع الحاويات	٧٦٨٤٢٢ حاوية نمطية	٧٢٧٨٥٤ حاوية نمطية	+٤٠٦٦٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٧٦٢٢٧ حاوية نمطية	٣٥٧٣٢١ حاوية نمطية	+١٩٣٠٦ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٣٧٦٢٢٧ حاوية نمطية	٣٧٠٥٣٣ حاوية نمطية	+٥٦٨٩ حاوية نمطية
حاويات معاد تستفيد على السفن	١٥٠٩٩ حاوية نمطية	١٥٨٥١ حاوية نمطية	-٧٥٢ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٤٩٧٢٦ سيارة	٧٤٦٨٢ سيارة	-٢٤٩٥٦ سيارة
سيارات مستوردة	٤٨٩١٤ سيارة	٧٣٢٢٨ سيارة	-٢٤٣١٤ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٨١٢ سيارة	١٤٥٤ سيارة	-٦٤٢ سيارة
مجموع السياح	٦٩٥٧ سائحاً	٤١٦٥ سائحاً	+٢٧٩٢ سائحاً
مجموع الواردات المرفئية	١١٧,٧٤٩ مليون دولار	١٢٥,٦٧٥ مليون دولار	-٧,٩٢٦ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٩٨٣,٩٠٤ مليون دولار	١٢٨٥,٣٢٥ مليون دولار	-٣٠١,٤٢١ مليون دولار
مجموع واردات الـTVA	٨٤٣,٢٥٦ مليون دولار	٨٥٠,٨١٧ مليون دولار	-٧,٥٦١ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٣,٥٠٨ مليون دولار	٣,٤٨٦ مليون دولار	+٢٢ ألف دولار
المجموع العام للواردات	١٩٤٨,٤١٧ مليون دولار	٢٢٦٥,٣٠٣ مليون دولار	-٣١٦,٨٨٦ مليون دولار

بينت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة المسافنة التي تداولها خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي حققت زيادة كبيرة عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي، في حين ان حركة البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي سجلت تراجعاً ما انعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية التي انخفضت عما كانت عليه في الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي. وكان من المتوقع ان تسجل هذه الواردات تراجعاً أكبر مما سجلته لولا التحسن المفاجئ الذي سجله مجموع الواردات المالية في شهر أيلول من العام الماضي مما أدى الى الحد من هذا الانخفاض.



المهندس محسن خنفر
المدير التجاري في مرفأ بيروت

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر التسعة الأولى من العامين ٢٠١١ و ٢٠١٠

وبينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ عددها ١٦٤٨ باخرة خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١١ مقابل ١٧٥٠ باخرة للفترة عينها من ٢٠١٠، أي بانخفاض نسبته ٥,٨٣٪.

مجموع البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٥,٠٢٥ ملايين طن مقابل ٤,٩١٤ ملايين، أي بارتفاع قدره ١١١ ألف طن ونسبته ٢,٢٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥,٠٢٥ ملايين طن كالآتي:

الوزن الإجمالي للبضائع المستوردة: بلغ ٤,٤٢٨ ملايين طن مقابل ٤,٢٨١ ملايين، أي بارتفاع قدره ١٤٧ ألف طن ونسبته ٣,٤٣٪.

البضائع المصدرة: تراجع وزنها الإجمالي الى ٥٩٧ ألف طن مقابل ٦٣٣ ألفاً، أي بانخفاض قدره ٣٦ ألف طن ونسبته ٥,٦٩٪.

ارتفاع مجموع الحاويات الى ٧٦٨٤٢٢ حاوية نمطية

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي زيادة فبلغ مجموعها ٧٦٨٤٢٢ حاوية نمطية مقابل ٧٢٧٨٥٤ حاوية للفترة نفسها من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ٥,٥٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٦٨٤٢٢ حاوية نمطية كالآتي:

مجموع الحاويات المستوردة: بلغ ٣٧٦٢٢٧ حاوية نمطية مقابل ٣٥٧٣٢١ حاوية، أي بنمو قدره ١٩٣٠٦ حاويات نمطية ونسبته ٥,٤٠٪.

مجموع الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: ارتفع أيضاً الى ٣٧٦٦٩٦ حاوية نمطية مقابل ٣٥٤٦٨٢ حاوية، أي بتحسّن نسبته ٦,٢١٪.

مجموع الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ ١٥٠٩٩ حاوية نمطية مقابل ١٥٨٥١ حاوية، أي بانخفاض قدره ٧٥٢ حاوية نمطية ونسبته ٤,٧٤٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١١؟

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٣١٢٥٧٦ حاوية نمطية مقابل ٢٢٤٣٩٤ حاوية للأشهر التسعة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ١١٨١٨ حاوية نمطية ونسبته ٥,٢٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٣٠٦ حاويات نمطية مقابل ٨١٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٩٤ حاوية نمطية ونسبته ٦٠,٨٤٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: ارتفعت الى ١٦٢٧٤٥ حاوية نمطية مقابل ١٣٢١٥ حاوية، أي بتحسّن قدره ٣٠٦٣٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٣,١٨٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها؟

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٣٥٩٤٤ حاوية نمطية مقابل ٣٢٥٤١ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ١٠,٤٦٪.

ارتفاع الوزن الإجمالي للبضائع لم يترجم زيادة بالواردات المالية..

٥٣ باخرة، ١٩٩٤٦٦ طناً، ٥٠٤ سيارات، ٢٣١٤ راكباً، و١٨,٩٥٣ مليار ليرة مجموع الواردات

بزيادة قدرها ١١٥٣٥٣ طناً ونسبتها ٣٧,١٤٪.

عدد السيارات: انخفض إلى ٥٠٤ سيارات مقابل ٧٢٣ سيارة أي بتراجع قدره ٢١٩ سيارة ونسبته ٣٠,٢٩٪.

مجموع الواردات في أيلول ٢٠١١ أدنى منه في أيلول ٢٠١٠

ولم ينسحب النمو بحركة البضائع في أيلول من العام الحالي على مجموع الواردات المالية والذي تراجع إلى ١٨,٩٥٣ مليار ليرة مقابل ٢٤,٨٨٥ ملياراً للشهر ذاته من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ٥,٩٣٢ مليار ليرة ونسبته ٢٣,٨٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٨,٩٥٣ مليار ليرة في أيلول الماضي كالاتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١,٣٩١ مليار ليرة مقابل ١,٠٢٧ مليار، أي بارتفاع قدره ٣٦٤ مليون ليرة ونسبته ٣٥,٤٤٪.**الواردات الجمركية:** بلغ مجموعها ٥,٦٧٨ مليار ليرة مقابل ٩,٨٤٤ مليار، أي بانخفاض قدره ٤,١٦٦ مليار ليرة ونسبته ٤٢,٣٢٪.**واردات الـ TVA:** انخفضت إلى ١١,٨٨٤ مليار ليرة مقابل ١٤,٠١٤ ملياراً، أي بتراجع قدره ٢,١٣٠ مليار ليرة ونسبته ١٥,٢٠٪.

كيف كانت حركة البضائع في مرفأ طرابلس خلال الأشهر التسعة الأولى؟

من جهة ثانية، تبين الإحصاءات ان الوزن الإجمالي للبضائع التي تداولها مرفأ طرابلس خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي بلغ ١,٢٠٩ مليون طن مقابل ٩٥٦ ألفاً، أي بارتفاع قدره ٢٥٣ ألف طن ونسبته ٢٦,٤٦٪.

في حين انخفض عدد السيارات إلى ٤٠٢٤ سيارة مقابل ٥٠٧٤ سيارة، أي بتراجع قدره ١٠٥٠ سيارة ونسبته ٢٠,٦٩٪.

كما ارتفع عدد البواخر إلى ٣٩٥ باخرة مقابل ٣٨٦ باخرة، أي بتحسّن قدره ٩ بواخر ونسبته ٢,٣٣٪.

انخفاض مجموع الواردات إلى ١٧٦,٢٤٨ مليار ليرة

وبلغ المجموع العام للواردات المالية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي ١٧٦,٣٤٨ مليار ليرة مقابل ٢٠١,٦٤٢ ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع قدره ٢٥,٢٩٤ مليار ليرة ونسبته ١٢,٥٤٪.

ارتفاع الواردات المرفئية إلى ١١,٩٧٩ مليار ليرة

في حين ارتفع المجموع العام للواردات المرفئية إلى ١١,٩٧٩ مليار ليرة مقابل ١٠,٩٠٥ ملياراً أي بنمو قدره ١,٠٧٤ مليار ليرة ونسبته ٩,٨٥٪.

وفي ما يلي مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المالية خلال شهري آب وأيلول من العام الحالي وشهر أيلول من العامين ٢٠١٠ و٢٠١١.

البوابات	أيلول ٢٠١١	آب ٢٠١١	+/-
عدد البواخر	٥٣ باخرة	٤١ باخرة	١٢+ باخرة
كميات البضائع	١٩٩٤٦٦ طناً	١٣٢٩٩٤ طناً	٦٦٤٧٢+ طناً
عدد السيارات	٥٠٤ سيارات	٨٢٨ سيارة	٣٢٤- سيارة
عدد الركاب	٢٣١٤ راكباً	١٤٩٥ راكباً	٨١٩+ راكباً
الواردات المرفئية	١,٣٩١ مليار ليرة	١,٠٢٥ مليار ليرة	٣٦٦+ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٦٧٨ مليار ليرة	٤,٤٣٢ مليار ليرة	١,٢٤٦+ مليار ليرة
واردات الـ TVA	١١,٨٨٤ مليار ليرة	١٧,٧٠٣ مليار ليرة	٥,٨١٩- مليار ليرة
مجموع الواردات	١٨,٩٥٣ مليار ليرة	٢٣,١٦٠ مليار ليرة	٤,٢٠٧- مليار ليرة

البوابات	أيلول ٢٠١١	أيلول ٢٠١٠	+/-
عدد البواخر	٥٣ باخرة	٣٣ باخرة	٢٠+ باخرة
كميات البضائع	١٩٩٤٦٦ طناً	٨٤١١٣ طناً	١١٥٣٥٣+ طناً
عدد السيارات	٥٠٤ سيارات	٧٢٣ سيارة	٢١٩- سيارة
الواردات المرفئية	١,٣٩١ مليار ليرة	١,٠٢٧ مليار ليرة	٣٦٤+ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٦٧٨ مليار ليرة	٩,٨٤٤ مليار ليرة	٤,١٦٦- مليار ليرة
واردات الـ TVA	١١,٨٨٤ مليار ليرة	١٤,٠١٤ مليار ليرة	٢,١٣٠- مليار ليرة
مجموع الواردات	١٨,٩٥٣ مليار ليرة	٢٤,٨٨٥ مليار ليرة	٥,٩٣٢- مليار ليرة

أظهرت إحصاءات مرفأ طرابلس ان الوزن الإجمالي للبضائع المستوردة والمصدرة خلال شهر أيلول (سبتمبر) الماضي حقق زيادة ملموسة عما كان عليه في شهر آب (أغسطس) الماضي. وتبين ان السبب المباشر لهذه الزيادة عائد الى الارتفاع المستمر لحركة البضائع التي تفرغ في مرفأ طرابلس وهي برسم الترانزيت البري الى كل من العراق والسعودية والأردن. وأظهرت الإحصاءات أيضاً ان الحركة الجيدة للبضائع العامة لم تنعكس إيجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي تراجعت في شهر أيلول (سبتمبر) عما كانت عليه في آب (أغسطس) المنصرم.



الياس مكاري

مدير إقليم جمرک طرابلس

كيف توزعت حركة البضائع في أيلول ٢٠١١؟

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهر آب وأيلول من العام ٢٠١١ الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٥٣ باخرة في أيلول الماضي مقابل ٤١ باخرة لشهر آب المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٢ باخرة ونسبته ٢٩,٢٧٪.**كميات البضائع:** بلغ الوزن الإجمالي للبضائع المستوردة والمصدرة ١٩٩٤٦٦ طناً مقابل ١٣٢٩٩٤ طناً، أي بتحسّن نسبته ٤٩,٩٨٪.

وتوزعت هذه الكميات البالغ وزنها ١٩٩٤٦٦ طناً في أيلول كالاتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها الإجمالي ١٥٢٤٥٨ طناً مقابل ١٣٢٩٩٤ طناً، أي بزيادة قدرها ١٩٤٦٤ طناً ونسبتها ١٤,٦٣٪.**البضائع المصدرة:** ارتفع وزنها الإجمالي إلى ٤٧٠٠٨ طناً مقابل ٩٥٦٥ طناً، أي بتحسّن قدره ٣٧٤٣ طناً ونسبته ٣٩١,٤٦٪.

أما البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري، فبلغ وزنها ٦٤١٦٢ طناً مقابل ٣٢٩١٩ طناً، أي بارتفاع قدره ٣١٢٤٣ طناً ونسبته ٩٤,٩١٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٠٤ سيارات مقابل ٨٢٨ سيارة، أي بتراجع قدره ٣٢٤ سيارة ونسبته ٣٩,١٣٪.**عدد الركاب:** سجلت هذه الحركة زيادة جيدة فبلغت ٢٣١٤ راكباً، مقابل ١٤٩٥ راكباً، أي بارتفاع قدره ٨١٩ راكباً ونسبته ٥٤,٧٨٪.

انخفاض مجموع الواردات إلى ١٨,٩٥٣ مليار ليرة في أيلول ٢٠١١

وبالرغم من الارتفاع الكبير بكميات البضائع المستوردة في أيلول الماضي، سجل المجموع العام للواردات المالية انخفاضاً، فبلغ ١٨,٩٥٣ مليار ليرة مقابل ٢٣,١٦٠ ملياراً لشهر آب المنصرم، أي بتراجع نسبته ١٨,١٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٨,٩٥٣ مليار ليرة في أيلول على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: ارتفعت إلى ١,٣٩١ مليار ليرة في أيلول الماضي مقابل ١,٠٢٥ مليار لشهر آب المنصرم، أي بزيادة نسبته ٣٥,٧١٪.**الواردات الجمركية:** بلغ مجموعها ٥,٦٧٨ مليار ليرة مقابل ٩,٤٣٢ مليار، أي بارتفاع قدره ١,٢٤٦ مليار ليرة ونسبته ٢٨,١١٪.**واردات الـ TVA:** بلغ مجموعها ١١,٨٨٤ مليار ليرة مقابل ١٧,٧٠٣ ملياراً، أي بانخفاض قدره ٥,٨١٩ مليار ليرة ونسبته ٣٢,٨٧٪.

حركة المرفأ في أيلول ٢٠١١ أكبر منها في أيلول ٢٠١٠

من ناحية ثانية، بينت الإحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس في أيلول من العام الحالي جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (أيلول) من العام الماضي.

وأظهرت المقارنة الوقائع التالية:

عدد البواخر: ارتفع إلى ٥٣ باخرة مقابل ٣٣ باخرة، أي بارتفاع قدره ٢٠ باخرة ونسبته ٦٠,٦١٪.**كميات البضائع:** بلغ وزنها الإجمالي ١٩٩٤٦٦ طناً مقابل ٨٤١١٣ طناً، أي

حركة الحاويات في مرفأ بيروت ما تزال جيدة رغم تراجع عددها الى ٨٩٩٧٨ حاوية نمطية الوكالات الفاعلة تحتل المراتب الامامية: MSC تحتفظ بالاولى استيرادا و MAERSK تصديرا



خير الله الزين
MSC - لبنان

سجلت حركة الحاويات في مرفأ بيروت نشاطا جيدا في شهر ايلول (سبتمبر) الماضي رغم تراجع عددها عما كان عليه في شهر آب (اغسطس) المنصرم.

مرفأ بيروت تداول ٨٩٩٧٨ حاوية نمطية في ايلول ٢٠١١

فقد بينت الاحصاءات ان مرفأ بيروت تعامل مع ٨٩٩٧٨ حاوية نمطية في ايلول الماضي مقابل ٩٢٥٨٥ حاوية في شهر آب المنصرم، اي بانخفاض صغير قدره ٢٦٠٧ حاويات نمطية ونسبته ٢,٨٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٩٩٧٨ حاوية نمطية في ايلول الماضي كالآتي:
الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٢٥٩٩ حاوية نمطية مقابل ٤٦٨٦١ حاوية في آب المنصرم، اي بتراجع قدره ٤٢٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٩,٠٩٪.
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٤٥١١٦ حاوية نمطية مقابل ٤٣٢٥٠ حاوية، أي بتحسين نسبته ٤,٣١٪.
الحاويات المعاد تستيفها على السفن: بلغ عددها ٢٢٦٣ حاوية نمطية مقابل ٢٤٧٤ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢١١ حاوية نمطية ونسبته ٨,٥٣٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في ايلول ٢٠١١؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغ مجموعها ٤٢٥٩٩ حاوية نمطية في ايلول الماضي على الشكل التالي:
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢٢٠٤٤ حاوية نمطية في ايلول مقابل ٢٤٨٣٧ حاوية في آب، اي بتراجع نسبته ١١,٢٤٪.
الحاويات المستوردة فارغة: انخفض عددها الى ١٧٢ حاوية نمطية مقابل ٧٥٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٥٨٠ حاوية نمطية ونسبته ٧٧,١٣٪.
الحاويات المستوردة برسم المسافنة: تراجع مجموعها الى ٢٠٣٨٣ حاوية نمطية مقابل ٢١٢٧٢ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٤,١٨٪.

تبديلات في بعض المراتب الامامية و MSC تحافظ على الاولى بالاستيراد

من جهة ثانية بينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في شهر ايلول الماضي ان تبديلات حصلت في بعض المراتب الامامية.
- فوكالة MSC (لبنان) ما تزال تتربع على المرتبة الاولى باستيرادها ٦٠٨٨ حاوية نمطية في ايلول الماضي مقابل ٦٦١٢ حاوية في شهر آب المنصرم، اي بتراجع قدره ٥٢٤ حاوية نمطية ونسبته ٧,٩٢٪.

- كما راوحت وكالة MERIT SHIPPING مكانها في المرتبة الثانية بتفريغها ٤٩٨٦ حاوية نمطية مقابل ٥٢٠٤ حاويات، اي بانخفاض نسبته ٤,١٩٪.
- في حين قفزت مجموعة سي لاين من المرتبة الرابعة الى الثالثة بتنزيلها ٢٩٠٨ حاويات نمطية مقابل ٣٢١٠ حاويات اي بتراجع نسبته ٩,٤١٪.
- كما تقدمت مجموعة ميتز من المرتبة الخامسة الى الرابعة بتفريغها ٢٥٢٦ حاوية نمطية مقابل ٢٤٨٢ حاوية اي بارتفاع نسبته ١,٧٧٪.
- بينما تراجعت MAERSK (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الخامسة بتنزيلها ٢٢٩٩ حاوية مقابل ٣٣٥٤ حاوية اي بانخفاض نسبته ٣١,٤٥٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في ايلول ٢٠١١؟

الحاويات المصدرة ببضائع لبنانية: سجلت تراجعا ملموسا نسبته ٣٧,٣٣٪، فبلغ مجموعها ٣٢٧٥ حاوية نمطية في ايلول مقابل ٥٢٢٦ حاوية في آب.
الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع عددها الى ٢١٤٤١ حاوية نمطية مقابل ١٨٢٣٠ حاوية، اي بزيادة قدرها ٣٢١١ حاوية نمطية ونسبتها ١٧,٦١٪.
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٢٠٤٠٠ حاوية نمطية مقابل ١٩٧٩٤ حاوية، اي بارتفاع نسبته ٣,٠٦٪.

لا تعديلات في المراتب الامامية و MAERSK تحتفظ بالاولى تصديرا

واظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ مجموعها ٣٢٧٥ حاوية نمطية في ايلول الماضي كالآتي:
- احتفظت MAERSK (لبنان) بالمرتبة الاولى بتصديرها ١٣٨٣ حاوية نمطية في ايلول الماضي مقابل ٢٤٨٢ حاوية لآب، اي بتراجع نسبته ٤٤,٢٨٪.
- كما حافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثانية بشحنها ٧٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٢٣٥ حاوية، اي بانخفاض نسبته ٣٩,٢٧٪.
- وراوحت وكالة MSC (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة بتحميلها ٤٦٨ حاوية نمطية مقابل ٦٤٧ حاوية اي بتراجع قدره ١٧٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٧,٦٧٪.
- وظلت مجموعة سي لاين متربعة على المرتبة الرابعة بتصديرها ٣١٣ حاوية نمطية مقابل ٣٤٩ حاوية اي بانخفاض قدره ٣٦ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٣١٪.
- وبقيت وكالة نقلات الجزائر في المرتبة الخامسة بشحنها ١٣٨ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩ حاويات، اي بتراجع قدره ٧١ حاوية نمطية ونسبته ٣٣,٩٧٪.

حركة المسافنة حافظت على نشاطها مسجلة ٤٠٧٨٣ حاوية نمطية في ايلول ٢٠١١

من ناحية اخرى، تبين ان حركة المسافنة حافظت على نشاطها في ايلول الماضي، فبلغ عددها ٤٠٧٨٣ حاوية نمطية مقابل ٤١٠٦٦ حاوية لشهر آب المنصرم، اي بتراجع قدره ٢٨٣ حاوية نمطية ونسبته ٠,٦٩٪.
- وتوزعت حركة المسافنة البالغة ٤٠٧٨٣ حاوية نمطية كالآتي:
- استعادت وكالة MSC (لبنان) المرتبة الاولى بتداولها ٢١٦٤١ حاوية نمطية في ايلول الماضي مقابل ١٩٥٤٩ حاوية لآب اي بارتفاع نسبته ١٠,٧٠٪.
- بينما تراجعت MERIT SHIPPING الى المرتبة الثانية بتعاملها مع ١٨٦٧٢ حاوية برسم المسافنة مقابل ٢٠٦١٠ حاويات اي بانخفاض نسبته ٩,٤٠٪.
وبلغت حصة الوكالات الاخرى ٤٧٠ حاوية نمطية مقابل ٩٠٧ حاويات، اي بانخفاض قدره ٤٣٧ حاوية نمطية ونسبته ٤٨,١٨٪.

استيراد - IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	SEPT 11	AUG 11	+/-
1- MSC (LEBANON)	6088	6612	-524
2- MERIT SHIPPING	4986	5204	-218
3- SEALINE GROUP	2908	3210	-302
4- METZ GROUP	2526	2482	+44
5- MAERSK (LEBANON)	2299	3354	-1055
6- GEZAIYR TRANSPORT	1524	2198	-674
7- AKAK MARINE COMPANY	637	421	+216
8- ABDUL HAMID EL FIL	418	586	-168
9- CANSHIP	405	323	+82
10- EDOUARD CORDAHI	220	440	-220
11- GULF AGENCY	33	-	+33
12- FAST AGENCY	-	5	-5
12- HENRY HEALD & CO	-	2	-2
TOTAL IMPORT FOR LOCAL MARKETS (TEU)	22044	24837	-2793
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	172	752	-580
TOTAL IMPORT FOR TRANSIP FULL (TEU)	19212	18756	+456
TOTAL IMPORT TRANSIP EMPTY (TEU)	1171	2516	-1345
TOTAL GENERAL (TEU)	42599	46861	-4262

تصدير - EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	SEPT 11	AUG 11	+/-
1- MAERSK (LEBANON)	1383	2482	-1099
2- MERIT SHIPPING	750	1235	-485
3- MSC (LEBANON)	468	647	-179
4- SEALINE GROUP	313	349	-36
5- GEZAIYR TRANSPORT	138	209	-71
6- METZ GROUP	125	188	-63
7- EDOUARD CORDAHI	39	24	+15
8- CANSHIP	25	25	-
9- AKAK MARINE CO	21	39	-18
10- MINERVA SHIPPING	10	-	+10
11- ABDUL HAMID EL FIL	3	9	-6
12- HENRY HEALD & CO	-	19	-19
TOTAL EXPORT FULL (LEBANESE CARGO) (TEU)	3275	5226	-1951
TOTAL EXPORT EMPTY (TEU)	21441	18230	+3211
TOTAL REEXPORT TRANSIP (FULL) (TEU)	18727	17469	+1258
TOTAL REEXPORT EMPTY TRANSIP (TEU)	1673	2325	-652
TOTAL GENERAL (TEU)	45116	43250	+1866

حركة السيارات تواصل تراجعها والمرفأ يتعامل مع ٤٢٨٠ سيارة

تعديلات عدة في المراتب الأمامية: LEVANT تحتفظ بالأولى وMSC تتقدم الى الثانية

وانخفاض عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات في أيلول ٢٠١١

كما انسحب التراجع على عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات في شهر أيلول الماضي فبلغ ١١١٨ سيارة أي ما نسبته ٢٦,١٦٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٢٧٤ سيارة، مقابل ١٤٨٥ سيارة مشحونة ضمن الحاويات في آب الماضي أي ما نسبته ٢٦,٤٩٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٥٦٠٦ سيارات.

وتراجع عدد السيارات الجديدة المستوردة في أيلول ٢٠١١

كما انخفض عدد السيارات الجديدة المستوردة في أيلول فبلغ ٣١١٨ سيارة جديدة أي ما نسبته ٧٢,٩٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٢٧٤ سيارة، مقابل ٣٣٧٦ سيارة جديدة في آب أي ما نسبته ٦٠,٢٢٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٥٦٠٦ سيارات، أي بانخفاض نسبته ٧,٦٤٪.

عدد السيارات الجديدة المباعة في أيلول ٢٠١١ أدنى منه في أيلول ٢٠١٠

وأظهر البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في أيلول ٢٠١١ والبالغ ٣١١٨ سيارة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته (أيلول) من العام الماضي حيث بلغ ٣١٩٢ سيارة، أي بتراجع قدره ٧٤ سيارة ونسبته ٢,٣٢٪.

تراجع عدد السيارات الجديدة المباعة الى ٢٥٩٠٤ سيارات

وبلغ عدد السيارات الجديدة المباعة ٢٥٩٠٤ سيارات جديدة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي مقابل ٢٧٦٩٠ سيارة جديدة للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ١٧٨٦ سيارة ونسبته ٦,٤٤٪.

السيارات الكورية الجنوبية الجديدة الأكثر مبيعاً

من جهة ثانية، ما تزال السيارات الكورية الجنوبية الجديدة المباعة تتربع على المرتبة الأولى حيث بلغت حصتها ١٠٣٢٩ سيارة، أي ما نسبته ٣٩,٨٧ بالمئة من مجموع السيارات الجديدة المباعة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي والبالغ ٢٥٩٠٤ سيارات، وحلت السيارات اليابانية في المرتبة الثانية بـ ٨١٦٢ سيارة جديدة، أي ما نسبته ٣١,٥٠ بالمئة، وجاءت المرتبة الثالثة لصالح السيارات الأوروبية بـ ٥٦٧١ سيارة جديدة أي ما نسبته ٢١,٨٩ بالمئة وحلت السيارات الأميركية في المرتبة الرابعة بـ ١٥٢٢ سيارة جديدة أي ما نسبته ٥,٨٧٪. واستحوذت شركة ناتكو على المرتبة الأولى ببيعها ٦٢٣٧ سيارة جديدة أي ما نسبته ٢٤,٠٨ بالمئة، وحلت ثانياً شركة رسامي يونس بـ ٤٧٢٥ سيارة جديدة، أي ما نسبته ١٨,٢٤ بالمئة، واحتلت CENTURY MOTOR CO المرتبة الثالثة بـ ٤٠٨٨ سيارة جديدة أي ما نسبته ١٥,٧٨ بالمئة. وجاءت المرتبة الرابعة لصالح شركة بسول حنينه بـ ١٨٨٠ سيارة جديدة، أي ما نسبته ٧,٢٦٪.

جدول بالمراتب التي احتلتها الوكالات البحرية خلال شهري آب وأيلول ٢٠١١

NAME OF SHIPPING AGENCY	SEPT 11	AUG 11	+/-
1- LEVANT SHIPPING AGENCY	1236	1601	-365
2- MSC (LEBANON)	757	988	-231
3- WILHELMSSEN AGENCIES	592	1144	-552
4- SEALINE GROUP	377	327	+50
5- HENRY HEALD & CO	318	94	+224
6- MEDCONRO GROUP	209	193	+16
7- GLOBE SHIPPING	182	109	+73
8- NICOLAS ABOURJEILY	163	584	-421
9- GEZAIYR TRANSPORT	123	209	-86
10- EDOUARD CORDAHI	114	167	-53
11- ADEMAR SHIPPING	105	-	+105
12- MAERSK (LEBANON)	43	168	-125
13- MERIT SHIPPING	35	18	+17
14- CANSHIP	20	-	+20
15- ABDUL HAMID EL FIL	-	2	-2
15- FAST AGENCY	-	2	-2
TOTAL IMPORT (CARS)	4274	5606	-1332
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	6	27	-21
TOTAL GENERAL (CARS)	4280	5633	-1353

بيد ان الإحصاءات ان حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال شهر أيلول (سبتمبر) استمرت بالتراجع للشهر الثاني على التوالي. وأصبح من المعروف ان السبب الرئيسي لهذا الانخفاض يعود الى القيود التي تفرضها الدول الغربية وخصوصاً الولايات المتحدة الأميركية على المصارف العاملة على أراضيها



باخرة سيارات

برفض قبول التحويلات المصرفية الواردة لصالح التجار لشراء السيارات المستعملة بغية تصديرها الى لبنان بحجة ان هذه التحويلات ربما تكون مرتبطة بعمليات تبييض الأموال.

انخفاض عدد السيارات الى ٤٢٨٠ سيارة في أيلول ٢٠١١

فقد أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان عدد السيارات التي تداولها بلغ ٤٢٨٠ سيارة في أيلول الماضي مقابل ٥٦٣٢ سيارة لشهر آب، أي بتراجع ١٣٥٢ سيارة نسبته ٢,٤٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤٢٨٠ سيارة في أيلول الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٤٢٧٤ سيارة مقابل ٥٦٠٦ سيارات لأب المنصرم، أي بانخفاض قدره ١٣٣٢ سيارة ونسبته ٢٣,٧٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: تراجع عددها الى ٦ سيارات مقابل ٢٧ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢١ سيارة ونسبته ٧٧,٧٨٪.

تعديلات مهمة في المراتب الأمامية في أيلول ٢٠١١

من ناحية أخرى، أفادت حركة السيارات المستوردة في أيلول الماضي والبالغ مجموعها ٤٢٧٤ سيارة ان تعديلات مهمة طرأت على المراتب الأمامية.

- فوكالة LEVANT SHIPPING تمكنت من المحافظة على المرتبة الأولى بتفريغها ١٢٣٦ سيارة مستوردة من مرفأ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى، مقابل ١٦٠١ سيارة لشهر آب، أي بتراجع نسبته ٢٢,٨٠٪.

- بينما استطاعت وكالة MSC (لبنان) التقدم من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها ٧٥٧ سيارة من الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا مقابل ٩٨٨ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢٣١ سيارة ونسبته ٢٣,٣٨٪.

- في حين تراجع وتراجعت وكالة WILHELMSSEN من المرتبة الثانية الى الثالثة بتتزييلها ٥٩٢ سيارة مشحونة من مرفأ الشرق الأقصى مقابل ١١٤٤ سيارة، أي بتراجع قدره ٥٥٢ سيارة ونسبته ٤٨,٢٥٪.

- بينما تمكنت مجموعة سي لاين من التقدم من المرتبة الخامسة الى الرابعة باستيرادها ٣٧٧ سيارة مستوردة من مرفأ الشرق الأقصى وأوروبا مقابل ٣٢٧ سيارة، أي بزيادة قدرها ٥٠ سيارة ونسبته ١٥,٢٩٪.

- كما قفزت وكالة هنري هيلد وشركاه من المرتبة الحادية عشرة الى الخامسة بتفريغها ٣١٨ سيارة مشحونة من مرفأ الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ٩٤ سيارة، أي بارتفاع قدره ٢٢٤ سيارة ونسبته ٢٣٨,٣٠٪.

- وجاءت المرتبة السادسة لصالح مجموعة MEDCONRO بتفريغها ٢٠٩ سيارات مستوردة من أوروبا مقابل ١٩٣ سيارة، أي بارتفاع نسبته ٨,٢٩٪.

تراجع حصة الوكالات الست الأولى في أيلول ٢٠١١

وتراجعت حصة الوكالات التي احتلت المراتب الست الأولى في أيلول الماضي فبلغت ٣٤٨٩ سيارة، أي ما نسبته ٨١,٦٣ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٤٢٧٤ سيارة، مقابل ٤٨٥٢ سيارة حصة الوكالات البحرية التي تربعت على المراتب ذاتها في آب الماضي، أي ما نسبته ٨٦,٥٧ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٥٦٠٦ سيارات.



نبيل بازرجي (شركة ج.أ. بازرجي وأولاده): نتوقع ان تستحوذ غران كابريو الرياضية على ٤٠ في المئة من مبيعات مازيراتي

تزامناً مع إطلاق سيارة مازيراتي «گران كابريو» الرياضية GRANCABRIO SPORT التقت «البيان الاقتصادية» أحد شركاء شركة ج.أ. بازرجي وأولاده وكيلة سيارات مازيراتي Maserati ، لانسيا LANCIA ، وسوزوكي SUZUKI في لبنان السيد نبيل بازرجي، حيث تحدث عن النموذج الجديد ذي المواصفات التكنولوجية المتقدمة والتصميم الرياضي التفاعلي والمنظر أن تستقطب محبي السيارات الفخمة والرياضية وخاصة الشباب دون الأربعين عاماً. هذا وتوقع بازرجي ان تصل مبيعات GRANCABRIO SPORT الى نحو ٤٠ في المئة من إجمالي مبيعات مازيراتي خصوصاً بعد تثبيت أسعار المبيع بالدولار الأميركي عوضاً عن اليورو وتخفيض أسعار سيارات مازيراتي بمعدل ٢٠٪، معتبراً هذا الطراز رائداً لعلامات الطرازات الرياضية الفاخرة.

رياضية وديناميكية

■ ماهي أبرز مزايا سيارة MASERATI GRANCABRIO SPORT الجديدة والتي أطلقتموها مؤخراً؟

– سيارة MASERATI GRANCABRIO SPORT هي نسخة جديدة تضاف الى سيارة GRANCABRIO التي أطلقناها في معرض السيارات في لبنان عام ٢٠١٠.

وتتميز هذه السيارة الجديدة بطابع رياضي وديناميكي أكثر وضوحاً، إذ يولد محركها قوة ٤٥٠ حصاناً بخارياً يتحكم بهم ناقل سرعات ZF متطور جداً بـ ٦ سرعات أوتوماتيكية فائقة السرعة بالتغيير MC Shift مع نظام فرامل متطور ورياضي، كما أن هذا الطراز مزود بنظام تعليق Skyhook suspension الخاص بمازيراتي.

وتتميز هذه السيارة بتصميمين داخلي وخارجي رياضيين تفاعليين يعكسان الجرأة والديناميكية مع الفخامة لجذباً شريحة مختلفة عن «گران كابريو».

ريادة «مازيراتي»

■ كيف كان أداء «گران كابريو» عام ٢٠١٠ في لبنان؟

– حققت «گران كابريو» نجاحاً كبيراً في لبنان وكسرت مبيعاتها محليا الأرقام والنتائج في المنطقة كنسبة مئوية من طرازات مازيراتي ككل، إذ شكّلت ثلث مبيعات مازيراتي لعام ٢٠١٠.

ونتوقع ان تصل مبيعات «گران كابريو سبور» الى ٤٠ في المئة من إجمالي مبيعاتنا كونها تستهدف شريحة أكبر من الشباب والسيدات.. ■ ما هو موقع «مازيراتي» في فئة السيارات الرياضية الفخمة في لبنان؟

– يمكننا القول ان «مازيراتي» علامة تجارية شاملة استحوذت

على موقعها في السوق المتخصص الذي تستهدفه. اما للاحية طراز السيارات الرياضية والانيقة، فتعتبر «مازيراتي» رائدة.

تراجع الاسعار

■ كيف تصفون الاقبال على اقتناء سيارات «مازيراتي»؟

– زاد الاقبال على سيارات «مازيراتي» بقوة بعد تراجع اسعار السيارات بنسبة ٢٠ في المئة مع تحول التسعير من اليورو الى الدولار، ما جعل سعر سيارات مازيراتي يبدأ من ١٤٧ ألف دولار وهذا يعد سعراً منافساً. ومن ناحية اخرى، جميع عشاق ومحبي مازيراتي يظهرون رضى عن طرازاتها ونوعية وجودة ادائها، وهذا يساهم في تعزيز سمعة «مازيراتي» والاقبال على اقتنائها.

٢٠١٠ عام ممتاز

■ ماذا عن ادائكم لعام ٢٠١١؟

– كما ذكرت عام ٢٠١٠ كان ممتازاً مقارنة بالأعوام التي سبقتة. اما عام ٢٠١١ فقد ساد الجمود في النصف الاول بسبب الاضطرابات السياسية والاقتصادية في لبنان، ثم عاد النشاط في النصف الثاني. والمعروف ان الظروف السياسية المتقلبة تؤثر على انتاجية الفرد وبالتالي على امكانية صرفه مبلغاً كبيراً لشراء سيارة «مازيراتي».

تنافس بين الالمانية والايطالية

■ لم تعتبر اسعار سيارات مازيراتي خيالية ومرتفعة جداً؟

– تبدأ أسعار سيارات مازيراتي من ١٤٧ ألف دولار أميركي وهذه أسعار تنافسية جداً مقارنة بسيارات فخمة من علامات اخرى، بل هي تنفرد بسمعة متميزة بفضل النوعية والجودة والفخامة والذوق الايطالي الرفيع. ■



ج. أ. بازرجي أطلقت مازيراتي «گران كابريو» الرياضية طابع ديناميكي بقوة أحصنتها واستجابتها لتبديل السرعة



من اليمين: جنان خوري، نديم مهنا، نبيل بازرجي وميليسا شويري



من اليمين: نبيل بازرجي وسيريل بسترس



من اليمين: الين صفيّر، ايمن ناصر وايلي شلهوب

أطلقت شركة ج. أ. بازرجي وأولاده سيارة مازيراتي Grancabrio Sport الجديدة بعد اطلالتها الأولى في معرض جنيف للسيارات وابهار محبي «مازيراتي» بديناميكيته وقوة محركها واستجابتها لتبديل السرعة، وذلك خلال مؤتمر صحفي وحفل كوكتيل أقيم في صالة عرض ج. أ. بازرجي وأولاده.

وتتميز GRAN CABRIO SPORT خارجياً بطابعها الديناميكي الذي يبدو أكثر وضوحاً، حيث يبدأ في المقدمة المميزة باللون الأسود وعلامة مازيراتي الملونة جزئياً بالأحمر. المصابيح الأمامية أصبحت الآن سوداء محددة بالأبيض، في حين الزاوية الأمامية والجوانب التي أعيد تصميمها، كلها بلون هيكل السيارة. كما شرح السيد **نبيل بازرجي**، المدير العام للشركة مضيفاً «نحن فخورون بإطلاق سيارة مازيراتي GRAN CABRIO SPORT في السوق اللبناني، كما نحن مؤمنون بالنجاح الذي تلقاه جميع طرازات مازيراتي الجديدة في لبنان».

هذا وصممت GRAN CABRIO SPORT كنموذج قوي وعالي المستوى كي تنطلق جنباً إلى جنب مع سيارة GRANTURISMO S و QUATTROPORTE SPORT GTS، لذلك تستخدم Grancabrio Sport محركاً أقوى وأكثر كفاءة في استهلاك الوقود من بقية النماذج الأخرى المستخدمة في سيارات مازيراتي سعة ٤,٧ لترات V8.

ويتميز هذا المحرك بقوة تصل إلى ٣٣١ كيلو واط (٤٥٠ حصاناً)، و 510 Nm في ذروته. من خلال برنامج الحد من الاحتكاك، صمم محرك سيارة GRAN CABRIO SPORT ليكون أكثر تفاعلية مع السائق وتلبية لأدق أوامره، مع التوصل إلى نسبة ٦ في المئة في الحد من استهلاك الوقود. وتصل السرعة القصوى لسيارة GRAN CABRIO SPORT الرياضية إلى ٢٨٥ كم/الساعة.

وقد تم تجهيز ناقل السرعات الست ببرنامج MC AUTO SHIFT الفائق السرعة وتم تطوير ناقل السرعات المستخدم في سيارة QUATTROPORTE SPORT GTS مباشرة ليتناسب مع سيارة GRAN CABRIO SPORT. يوفر برنامج MC AUTO SHIFT استجابة أمثل لناقل السرعات في السيارة وبالتالي التزاماً أكبر.



ج. أ. بازرجي وأولاده تكرم أصحاب سيارات مازيراتي وتطلق نادياً جامعاً لهم بشراكة مع «كريدي سويس»

نظمت شركة ج. أ. بازرجي وأولاده تكريماً لأصحاب سيارات مازيراتي في لبنان، «رحلة إلى الجذور» ضمت أكثر من ١٠٠ سائق ومجموعة من ضيوف مصرف كريدي سويس الشريك الرئيسي في الحدث. إنطلقت النشاطات في الساعة العاشرة صباحاً من وسط مدينة بيروت حيث توجه أعضاء النادي والضيوف في سيارات مازيراتي نحو دير القمر. ثم إلى محمية أرز الشوف حيث استمتعوا بجولة خاصة واستثنائية برفقة دليل سياحي. بعد ذلك توجه موكب مازيراتي المؤلفة من طرازات Gran Turismo, GranCabrio, Quattroporte إلى فندق قصر الأمير أمين لتناول طعام الغداء على الشرفة الرئيسية.

خلال الغداء، أقيمت الكلمات لتسليط الضوء على أهمية هذا الحدث المتميز. بدأ السيد **نبيل بازرجي**، من شركة ج. أ. بازرجي وأولاده، كلمته بالتعريف عن النادي مع التركيز على أهدافه وفوائده قائلاً: «إن نادي مازيراتي في لبنان Maserati Club of Lebanon يمثل مرحلة جديدة في علاقتنا معكم، أنتم زبائننا الكرام. هذا يظهر التزامنا ويكشف ولاعكم الخاص لمازيراتي». بدوره شدد **فيتو كابوتو** Vito Caputo، مدير خدمات ما بعد البيع الإقليمي لمازيراتي الشرق الأوسط وأفريقيا، على أهمية «أن نادي مازيراتي في لبنان هو النادي الأول من نوعه في الشرق الأوسط». أما رئيس النادي، **جان ماري رياشي**، فقال: «شعار مازيراتي هو: التميز من خلال الشغف، وهذا النادي ليس باستثناء». وفي نهاية هذا الحدث، غادر الحضور مع علبة تذكارية من أرز الشوف تحتوي على منتجات صنع المنزل من تحضير فريق عمل المحمية. وبذلك شكلت الأناقة والأداء، والشغف وروح السباق عناوين هذا الحدث الناجح.



جورجيت ناكوزي تحتفل بميلاد «محبوبة اللبنانيين»



صاحبة الدعوة جورجيت ناكوزي والوزيرة ليلي الصلح حماده تقطعان قالب الحلو



يولا صغير، روزي بولس، شيرلي نحول ونضال أبو ناضر

احتفلت الصديقة جورجيت ناكوزي بعيد ميلاد «محبوبة اللبنانيين» الوزيرة ليلي الصلح حماده فأقامت على شرفها حفل غداء في مطعم "AZURE" أزوريا الشامخ على أعالي فندق «الرويال» - ضبيه والذي كانت قد حجزته للمناسبة الحلوة.

حضرت باقة جميلة من سيدات مجتمعنا الراقي واستقبلتهن بحفاوة كالعادة اللطيفة جورجيت وبناتها نضال أبو ناضر، يولا صغير وشيرلي نحول.

سهرة حدث لجمعية الصداقة البريطانية - اللبنانية



من اليمين: الوزير ريمون عوده، لما سلام، الوزير تمام سلام ومي اوغدن سميث عوده

اقتصاديون وسياسيون ورجال اعمال بارزون، شخصيات معروفة بعمل الخير والبر والاحسان، سيدات مجتمع شهيرات، الجميع كانوا على موعد ليل الاثنين ٣ تشرين الاول (اكتوبر) في «غراند بالروم» بفندق فينيسيا حيث اقامت جمعية الصداقة البريطانية اللبنانية برئاسة السير دافيد ميرز والسيدة الفاضلة ليزا جورج زاحم، مأدبة عشاء عامرة لتمويل نشاطات الجمعية الانسانية.



ليزا الزاحم تلقي كلمتها

سادت الرقة والاناقة هذه السهرة - الحدث التي رعتها سفارة بريطانيا في لبنان الى جانب ممولين: فاتشي وتمر مانوكيان (PLATINUM SPONSOR)، بنك عوده وزاحم غروب (GOLD SPONSOR)، بنك الموارد وفندق فينيسيا (SILVER SPONSOR) ولطيفة وعبودي كوستا، طيران الشرق الاوسط، فرنسبنك وهييكو (BRONZE SPONSOR) وقدمت تانيا براير ونورما نعوم الحفل الذي تخللته كلمات لدافيد ميرز، ليزا زاحم، وفاتشي مانوكيان واحيته المطربة الين لحدو و THE FAB BEATLES بأغانيهم الشهيرة، كما نظم مزاد علني على مقننات قيمة.

عرس ممير لجورج مينا وكريستيان شبيب



العروس وعائلتها



العريس وعائلته

التقيا في الفردوس الاميركي - ميامي، حيث يعملان في الشركة ذاتها. أغرما وتعلقا ببعضهما البعض وقررا اكمال الحياة والمسيرة سويا، انهما الحبيبان الشابان المتخصصان في الصيدلة جورج مينا نجل الدكتور رينيه وانجيل مينا، وكريستيان شبيب كريمة الجنرال ادوار شبيب، اللذان تكللا في كنيسة مار جرجس للروم الارثوذكس الزاهية بالازهار في قلب العاصمة بيروت بحضور جمع غفير من الاهل والشخصيات السياسية والاجتماعية.

تلت مراسم الزفاف مأدبة عشاء ساهرة مميزة للغاية أحييتها فرق موسيقى وغناء ورقص حالم، وذلك في غراند بالروم في فندق فينيسيا انتركونتيننتال. ألف مبروك للعروسين اللذين غادرا الى الولايات المتحدة ولعائلتيهما الكريمتين.



بورترتي للعروس الفاتنة

ايلي ومادلين زخور يكرمان الاصدقاء في فندق LE ROYAL - الضبيه

اقام ايلي زخور وعقيلته مادلين مأدبة عشاء تكريما للاصدقاء في صالة الـ POLY VALENT في فندق LE ROYAL - الضبيه وذلك ليل الاربعاء الواقع في ٥ تشرين الاول الماضي. وقد تميزت السهرة بحفاوة الاستقبال وكرم الضيافة. ولفتت الانظار كالعادة باقات الازهار الرائعة التي زينت طاولة الصالة. كما اضفت الموسيقى الناعمة اجواء من البهجة والفرح لدى المدعوين.



من اليمين: صباح بشارة الاسمر، الدكتور بشارة الاسمر، ايلي زخور، نقولا ضباي ومادلين زخور



من اليمين: ماري انطوانيت زياد زخور، زياد زخور، المقدم انطوان بستاني، ايلي كرم، انطوان زخور وعقيلته كارمن ووقوفاً مادلين زخور



من اليمين: الدكتور جان الشمالي وعقيلته الدكتورة نايلة، مادلين ايلي مقوم وكريستيان سميير مقوم



من اليمين: فؤاد بوارشي، توفيق لطيف وعقيلته غوندا، ايلي مقوم والدكتور جان الشمالي



الاستاذ سميير بارودي وعقيلته مونيك، الرئيس مروان كركبي وادوار نحاس



من اليمين: انطوان بخعازي، ايلي رزق وعقيلته ناديا وبريجيت سميير نعيمه



من اليمين: نقولا ضباي، مادلين ايلي زخور، بيار ضباي، زينة بيار ضباي والدكتورة ندى نقولا ضباي



من اليمين: نيلي بيار بارودي، الاستاذ بيار بارودي، جوليت مروان كركبي ونيكول ادوار نحاس



من اليمين: عقيلة ايلي كرم، ليلي انطوان بستاني، امل انور حداد وانور حداد



من اليمين:
محمد
عبتاني،
توفيق لطيف،
فؤاد بوارشي،
حسن الفيل،
ايلي زخور
وعبد الحميد
الفيل

من اليمين:
عبد الحميد
الفيل وعقيلته
فايزه، طلال
عبتاني، محمد
عبتاني
ورينيه
انطوان
بخعازي



من اليمين: امل
انور حداد،
مادلين ايلي
زخور، دينا
حسن الفيل،
فايزه عبد
الحميد الفيل،
وغوندا توفيق
لطيف



«المشرق» تولم لوسطاء التأمين في برج الحمام



من اليمين: جورج ماطوسيان، عصام حتي، بيار مغامس، الكسي ماطوسيان، جوزف رزق الله، طلال انسي وسيريل عازار



جورج زينة وتينا الحتوني



من اليمين: تحسين فرحات، سليمان ابي نادر
وفايض شهاب



من اليمين: جومانا غنام، سعيد حديفة، اديب صقر
وروز ماري صقر



من اليمين: المحامي ايلي حشاش، ندى جرمانوس، رولان خراقة،
سليم ابو رجيلي وانطوان عواد



من اليمين: ايلي زياده، عصام حتي، عبد الخالق رؤوف خليل، غسان صايغ وجورج ماطوسيان



من اليمين:
عيسى
عصفور،
عصام
اريدكاني،
سيلفيا
الحاج، بيار
بشواتي
وبيار
مغامس



من اليمين: سمير القاضي، عبدو ديب، نبيل شرتوني،
طوني جاموس وكميل سعد

أقامت شركة
المشرق للتأمين
وإعادة التأمين مأدبة
غداء في مطعم برج
الحمام - برمانا،
جمع عدداً كبيراً
من وسطاء التأمين.
وفي كلمة له
دعا رئيس الشركة
ألكسندر ماطوسيان
الجميع للعمل سوياً
من أجل اعلاء ورفع
شأن قطاع الوساطة،
متمنياً ان يحقق هذا
اللقاء أهدافه بجمع
الوسطاء كافة تحت
سقف نقابتهم.



من اليمين:
مازن غراوي،
نبيل سرور،
محمد طيارة،
حسين
حرقوص،
جمال سماك
وراجي
الحسيني



من اليمين:
فادي
خوري،
فيولا بيطار،
سيريل
عازار ونديم
الحاج

حدث تاريخي للمرأة العربية في لبنان مع سلوى غدار يونس



أمام قالب الحلوى، الدكتورة سلوى محاطة بزوجها المحامي عصام يونس وكريمتها المحامية ميرنا ونجلهما الدكتور ناجي وريم يونس



الدكتورة سلوى وقوفاً بين ندى عقيلة الحاكم رياض سلامة، الوزيرة ليلي الصلح حمادة وعائدة قرينة الرئيس رشيد الصلح

سلوى غدار يونس هي أول امرأة عربية تنال دكتوراه فخرية في العلوم الإنسانية وإدارة الأعمال في الجامعة الأميركية في لندن. وللمناسبة أقيم احتفال في فندق فينيسيا (صالة EAU DE VIE) حضره حشد كبير من الشخصيات والفاعليات الرسمية والاجتماعية والثقافية، إضافة الى وفود من العالمين العربي والأجنبي، حيث قدّم البروفسور مايكل نيمبي رئيس الجامعة الأميركية في لندن شهادة الدكتوراه الفخرية للسيدة يونس واصفاً ايها «انها من الشخصيات المبدعة أمثال مي زيادة، جبران خليل جبران، حسن كامل الصباح، مايكل دبغي وغيرهم من الشخصيات التاريخية في لبنان». ويقول نيمبي «اليوم نضيف الى هذه الكوكبة اسماً تاريخياً، سفيرة الأعمال الإنسانية الدكتورة الفاضلة سلوى غدار يونس».

عشاء جمعية الرحمة الإلهية



ليلي مارون بين بسام وكوليت بستاني خلال السهرة

اقامت جمعية الرحمة الإلهية مأدبة عشاء في مطعم CILANTRO في قلب جونييه عاد ريعه للنشاطات الخيرية العديدة. وقد احاطت رئيسة الجمعية ليلي مارون الساهرين بكل اهتماماتها وتنقلت من طاولة الى اخرى تنشر اريج كلماتها العذبة.



عندما تكرم أمال رنو الوزيرة ليلي الصلح حمادة في دير القمر



المحامي مسعود رنو وعقيلته أمال، صاحبة التكريم ليلي الصلح حمادة والدكتورة ميرنا حاج رنو



صاحبة الدعوة أمال رنو والوزيرة ليلي الصلح حمادة تقطعان قالب الحلوى بين نائلة قرقفي، سلوى طرابلسي، منى زنتوت، سليمة الريفي، بثينة الحركة وکلود زوين

في قصرها الشامخ على تلة في بلدة الأمراء - دير القمر، أولمت أمال عقيلة المحامي مسعود رنو على شرف محبوبة اللبنانيين الوزيرة ليلي الصلح حمادة. «أهلاً بها الطلة» هكذا رَحَّبَتْ بها أمال على أنغام حلوة، محاطة بابنتها ماريان أسمر وكنتها الدكتورة ميرنا الحاج رنو.

أقيمت المأدبة ظهر يوم أربعاء مشرق من تشرين الأول الماضي وقد ازدانت بالألوان اللبنانية من ديكور وأوان وأزهار ومأكولات وحلويات وأغان أنشدها مطرب في حضور نحو مئة مدعوة.



UFA تكرم الوفود المشاركة في الندوة العربية حول الوساطة في التأمين



من اليمين: رامز حايك، جان شلهوب، ادوار صقر، هنري شلهوب، جان كلود شلهوب، مايا سميا، خالد الاسير، روجيه داغر وجورج رزق الله



جان شلهوب، جان كلود شلهوب، عبد الخالق رؤوف خليل، هنري شلهوب، ابلي زياده، الوزير وليد الداعوق، ادوار صقر، خالد الاسير، مايا سميا وجورج رزق الله



من اليسار: ندى جرمانوس، رزق الخوري، رولان خزاقه، جيزيل زكور، سميح شمعون والمحامي ابلي حشاش



من اليسار: د. عزيز صقر، الوزير وليد الداعوق، عبد الخالق رؤوف خليل ووائل الخطيب



من اليسار: باسم نصر، روزي زوين، جوزف رزق الله وطلال انسي



من اليمين: ادوار طرابلسي وسليم ابو رجيلي



من اليمين: حسام عبد الرحيم، حامد مبروك، طوني جاموس، كميل سعد وانطوان نادر



من اليسار: سامية حيدا، ايهاب سمير وحليم زخور

كرم السيد هنري شلهوب رئيس مجلس ادارة مجموعة UFA المشاركين في الندوة العربية حول الوساطة في التأمين بحضور وزير الاعلام وليد الداعوق والأمين العام للاتحاد العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل ورئيس رابطة وسطاء التأمين العرب ورئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان ورئيس شركة آراب يونيون الدكتور عزيز صقر وفاعليات تأمينية عربية ولبنانية.

ألقى وزير الإعلام وليد الداعوق كلمة بالمناسبة أكد فيها على أهمية قطاع التأمين

كرافد حيوي للدورة الاقتصادية، منوهاً بالمواضيع والدراسات والمحاضرات التي أقيمت خلال الندوة.

وختم منوهاً بصاحب الدعوة السيد هنري شلهوب وبشركته UFA التي تتأثر على دعم الإقتصاد الوطني.

وكان تنويه أيضاً للأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل وكذلك لصاحب الدعوة هنري شلهوب الذي شكر جميع الذين ساهموا في انعقاد هذه الندوة مكرراً مواقفه الداعية الى الارتقاء بسوق التأمين، مشدداً على تعزيز ثقافة وسيط التأمين في كيفية التعامل بين الشركات والمضمونين.

«السعودي الفرنسي» يتبرع لـ ٤٨ جمعية خيرية سعودية



العتيمين وجاوه خلال تسليم التبرع

قدم البنك السعودي الفرنسي خلال استقبال وزير الشؤون الاجتماعية الدكتور يوسف العثيمين لنائب العضو المنتدب في مكتبه بالوزارة عبد الرحمن امين جاوه تبرعا لعدد من الجمعيات الخيرية العاملة تحت مظلة الوزارة بلغ عددها ٤٨ جمعية خيرية.

هذا وشكر الوزير العثيمين رئيس واعضاء مجلس ادارة البنك السعودي الفرنسي على تبرعهم المتواصل الذي يغطي كافة الجمعيات الخيرية في ارجاء المملكة، والذي يأتي في وقت مهم بالنسبة للكثير منها والتي تعمل بترخيص من وزارة الشؤون الاجتماعية وبإشراف مباشر على جميع انشطتها.

كما اثنى جاوه على جهود العثيمين الحثيثة للارتقاء بالعمل الاجتماعي والخيري في المجتمع من خلال أنشطة الوزارة المختلفة التي تخدم المواطنين في مختلف مناطق المملكة، واضاف بأن البنك لن يألو جهدا في القيام بواجبه كمنشأة وطنية تقوم بالمشاركة في برامج المسؤولية الاجتماعية تجاه الوطن والمواطنين والمواطنات.

رئيس البعثة العلمانية الفرنسية حاضر عن الربيع العربي

استضاف المعهد العالي للأعمال ESA، بالاشتراك مع مصرف «سوسيتيه جنرال» SGBL ولوريال لبنان L'OREAL رئيس البعثة العلمانية الفرنسية ايف اوبان دو لاميسوزيار محاضراً تحت عنوان «الربيع العربي: رهانات استراتيجية» بحضور شخصيات ومدير وأساتذة المعهد وحشد من الطلاب. وأقيم حفل كوكتيل للمناسبة في حدائق المعهد.



من اليسار: السفير دينيس بيتون وايف اوبان دو لاميسوزيار



مشهد عام

بلانكار محاضرا عن تطور الصناعة الفاخرة في المعهد العالي للأعمال



كريستيان بلانكار يحاضر

استضاف المعهد العالي للأعمال (ESA)، لمناسبة الذكرى الخامسة عشرة لتأسيسه، وبالاشتراك مع مصرف «سوسيتيه جنرال» SGBL ولوريال لبنان L'OREAL كريستيان بلانكار خلال مؤتمر بعنوان «تطور الصناعة الفاخرة في العالم في ظل الازمة الاقتصادية» وذلك في قاعة قتال. وبلانكار هو رئيس علامة Petit Bateau التجارية منذ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٩ وشغل منصب مدير عام مجموعة Hermès International من العام ٢٠٠٤ إلى العام ٢٠٠٩ والرئيس التنفيذي لـ Hermès Sellier بين العام ١٩٩٦ والعام ٢٠٠٤.

بين العامين ١٩٨٨ و١٩٩٦، شغل منصب الرئيس المندوب للجنة «كولبير» (Colbert) التي تجمع اليوم ٧٥ بيتا فرنسياً للصناعة الفاخرة وتهدف إلى تشارك مجموعة من القيم وتعزيزها في فرنسا وفي العالم، وهي الجمع ما بين التقاليد والحداثة، والدراية والابتكار، والتاريخ والإبداع.

بلانكار هو أيضاً أستاذ مشارك في ESCP Europe ويحاضر في المعهد العالي للأعمال (ESA) في إطار برنامج إدارة الصناعة الفاخرة (Luxury management).

المعهد العالي للأعمال يطلق البرنامج الاول حول مكافحة تبييض الاموال



محمد بعاصيري يحاضر

اطلق المعهد العالي للأعمال ESA البرنامج الاول حول مكافحة تبييض الاموال CERTIFIED ANTI MONEY LAUNDERING SPECIALISTS (AMS) حيث نظم في ٣ و ٤ تشرين الاول (اكتوبر) الماضي جلسة تدريب حضرها ٢٢ مشاركا من مختلف المصارف وادارتها السيدة سمر بعاصيري، ممثلة جمعية الاخصائيين المجازين لمكافحة تبييض الاموال ACAM في لبنان ومديرة الامتثال في BANKMED بحضور مدير المعهد ستيفان اتالي ونائب حاكم مصرف لبنان محمد بعاصيري.

وكان المعهد وقّع على مذكرة تفاهم مع الجمعية الدولية تهدف الى اطلاق هذه البرامج والامتحانات في لبنان. واصدر مصرف لبنان تعميماً رقمه ٢٤٥ في ٢١ شباط (فبراير) ٢٠١١ يشدد فيه على اهمية هذه الشهادة.

«القطرية» تنال لقب أكثر علامة تجارية مفضلة في آسيا أكبر الباكر: تعكس مستوى الخدمات المتميزة على المستوى العالمي



علي الرئيس يتسلم الجائزة

حازت الخطوط الجوية القطرية مؤخراً على لقب «أكثر علامة تجارية مفضلة في آسيا (شركة طيران)» خلال حفل توزيع جوائز «قادة آسيا». ومنحت الجوائز للشركات الأفضل في قطاع الصناعات والأعمال ضمن ٢٠ فئة شملت الابتكار التجاري والموارد البشرية ومسؤولية الشركات. ومُنحت للقطرية هذه الجائزة القيمة نظير خدماتها المتميزة خلال حفل أقيم في دبي حضرته شخصيات رائدة من مجتمع الأعمال في آسيا. وتأتي الجائزة ضمن سلسلة من الجوائز نالتها الناقله مؤخراً من بينها جائزة «طيران العام ٢٠١١» من مؤسسة سكاى تراكس و«أفضل شركة طيران في الشرق الأوسط وإفريقيا» من مجلة بزنس ترافيلر للعام الثاني على التوالي. وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية أكبر الباكر «أن الفوز بهذه الجائزة يعكس مستوى الخدمات المتميزة للناقله على المستوى العالمي ومدى التزامها بتقديم الأفضل لعملائها».

أضاف: «تفخر الخطوط الجوية القطرية بتقديم أعلى مستوى من الخدمات والراحة لمسافريها على الأرض وفي الأجواء، من خدمة تقديم الطعام الحائزة على الجوائز وتوفير أحدث التكنولوجيا وأكثر أنظمة الترفيه تطوراً لجميع الركاب على متن طائراتها من طراز بوينغ ٧٧٧ إلى استثمار ملايين الدولارات في تطوير مطارنا الحالي والمستقبلي الذي سيفتتح في الدوحة كما هو مخطط له العام القادم». من جانبه قال علي الرئيس، نائب رئيس أول لشؤون سياسات وصناعة الطيران، الذي تسلم الجائزة بالنيابة عن الناقله «هذه الجائزة تعكس النمو المتسارع الذي تتمتع به الخطوط الجوية القطرية عبر آسيا. إنه دليل على مدى ثقة مسافرينا بنا في هذه المنطقة». أضاف: «هذه الجائزة إنجاز مشرف لنا نضيفه إلى الإنجازات العديدة التي حققناها هذا العام من بينها إطلاق ١٢ وجهة جديدة إضافة إلى الجهات الأربع الأخرى التي سندشنها خلال الأشهر القليلة القادمة».

أكد صوابية خطوات «روتانا» ضمن استراتيجيتها التوسعية سليم الزير يحوز «جائزة الرئيس التنفيذي للعام في قطاع الضيافة»

حاز الرئيس التنفيذي لـ «روتانا» سليم الزير «جائزة الرئيس التنفيذي للعام في قطاع الضيافة»، مثبتاً نجاح «روتانا»، الشركة الرائدة في إدارة الفنادق في الشرق الأوسط وإفريقيا، ويؤكد صوابية خطواتها المدروسة والمصممة ضمن استراتيجيتها التوسعية في المنطقة.



وتعتبر الجائزة من أهم الجوائز المرموقة التي تعطى في مجال الاعمال، إذ انها تعكس النجاح المبهر للمجموعة على امتداد الشرق الأوسط وإفريقيا. وترمي هذه الجائزة الى تكريم الرؤساء التنفيذيين وتقدير جهودهم في تصميم الاعمال المبتكرة، والتميز في العمل والنجاح في عالم الأعمال، بالإضافة إلى الاعتراف علناً بالمساهمة الحيوية التي يقدمها هؤلاء الأفراد والشركات التي يملكونها، في بث ديناميكية في اقتصادات المنطقة.

يذكر ان الزير تخرج من جامعة المدرسة الفندقية في لوزان في سويسرا (Ecole Hotelière de Lausanne - Suisse) في العام ١٩٧٠. وأكمل دراساته في جامعتي كورنيل وكولومبيا في الولايات المتحدة. كما أطلق الزير سلسلة برامج منها «روتانا ريواردز» لولاء العملاء و«كلوب روتانا» ومفهوم «زين السبا من روتانا»، فضلاً عن ارسائه شراكة مع عدد من الامتيازات العالمية المرموقة منها «بينيهانا» و«ترايدر فيكس» الحائزة جائزة الفيل الأزرق بهدف تعزيز عروض «روتانا» وخدماتها.

عُرف الزير بأنه صاحب رؤية في قطاع الفنادق، كما تسلم جوائز عدة خلال حياته المهنية اللمعة.

نزار السعيد من «لاسيغال» يحوز المفاتيح الذهبية



حاز مدير خدمة الزبائن في فندق «لاسيغال» LA CIGALE الدوحة نزار السعيد على عضوية من الدرجة الأولى في الاتحاد العالمي للمفاتيح الذهبية بعد أكثر من ١٦ عاماً من العمل في فنادق الخمسة نجوم في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وتجدر الإشارة الى ان نزار وثلاثة آخرين فقط، من قطر، استحقوا الحصول على المفاتيح الذهبية خلال مشاركتهم في لقاء الاتحاد العالمي للمسؤولين عن خدمات الزبائن الذي جمع ٤٤ بلداً في تورنتو، كندا من ٢٨ نيسان (ابريل) الى ٣ أيار (مايو) ٢٠١١. وقد فتح باب مشاركة قطر في هذا اللقاء إثر تأسيس جمعية كونسييرج القطرية QCS التي باشرت عملها الجدي الفعّال في آب (أغسطس) ٢٠١٠.

افتتاح فندق كمبينسكي اند سويتس - الدوحة ينضج جواً من الأناقة والسكينة ويوفر خدمات متكاملة



ROB LOWE ودانيا خالد خلال حفل عشاء اقيم في فندق KEMPINSKI قطر

افتتح كمبينسكي ريزيدنسز أند سويتس في الدوحة، الفندق الاول لمجموعة فنادق كمبينسكي KEMPINSKI في قطر، والعلامة التجارية الأولى في السوق المتخصصة في الإقامة الفاخرة المفروشة بالكامل ومزودة بكامل الخدمات. ويضم الفندق ٣٧٠ جناحاً واسعاً ومؤثلاً بأناقة، فضلاً عن أعلى جناح رئاسي في المدينة، وفلل السماء الرائعة التي تقع في الطبقات ٥٨ إلى ٦٢. والمبنى معاصر بتصميمه الداخلي الأنيق وينضج جواً من الأناقة والسكينة. ويعتبر المنزل الفخم المثالي لإقامة المسؤولين التنفيذيين وأسرههم وتوفير حياة خالية من المتاعب مع كل الخدمات.

فمن نادي اطفال كمبينسكي للترفيه الى مركز اللياقة البدنية PURE مع الصالة الرياضية وبركتي سباحة داخليتين والمطابخ المجهزة تجهيزاً كاملاً بأطباق HEPP وكؤوس SCHOTT SWIESEL وأدوات BAUSCHER، تم التفكير في الفندق بعناية لتلبية احتياجات وأهواء مختلف الضيوف المميزين. وإلى الجوانب العملية من الرعاية الفندقية، يوفر كمبينسكي الدوحة خدمات مثل الإنترنت، بواب على مدار ٢٤ ساعة، الأمن والصيانة، وأي فاي عالية السرعة مع استدعاء خبير تقني للمساعدة، التلفزيون والاتصالات الهاتفية المتصلة بالإنترنت، أماكن وقوف السيارات الخاصة.

كمبينسكي ريزيدنسز أند سويتس، الدوحة يعيد تعريف مصطلح الطعام والاسترخاء. «اروما»، مطعم أنيق يقدم المأكولات الأوروبية المعاصرة، ويقدم للمقيمين والضيوف تجربة مبهجة في الاطباق اللذيذة. «ذا لاونج»، المصمم ببساطة متطورة وأجواء أنيقة، هو المكان المناسب للقاء الأصدقاء بعد يوم حافل في العمل، مع مجموعة من الأطباق الفريدة. «غورميه هاوس»، بوتيك الأطعمة الفاخرة، يقدم الخبز والمعجنات الألمانية، والكعك الألماني وسندويشات السلمون على سبيل المثال لا الحصر والمحضرة من قبل الشيف الألماني.

يقع كمبينسكي ريزيدنسز أند سويتس في المنطقة التجارية المركزية في منطقة الخليج الغربي المرموقة، ويطل على أفق الدوحة مع مناظر خلابة على المدينة والخليج العربي. هو على مقربة من أماكن تناول الطعام والترفيه وتفصله مسافة خمس دقائق فقط سيراً على الأقدام عن مركز تسوق سيتي مول. كمبينسكي ريزيدنسز أند سويتس هو الخيار الكامل للإقامة الفاخرة المغدقة على الضيوف... مع ذوق أوروبي ملحوظ بقوة.

مجموعة هيلتون العالمية دخلت الى لبنان عبر مشاركة مع مجموعة خلف الحبتور



رئيس مجموعة هيلتون العالمية كريستوفر ناسيتا وخلف الحبتور يتصافحان بعد توقيع عقد الشراكة

تحققت شراكة بين مجموعة الحبتور ومجموعة هيلتون العالمية لتحويل فندقين تابعين للمجموعة في بيروت الى فنادق ومنتجعات هيلتون وإدارة اول فندق للمجموعة تحت علامة فنادق ومنتجعات والدوف استوريا.

بموجب هذه الشراكة تدخل هيلتون العالمية لبنان عبر تحول فندق حبتور غراند الى فندق هيلتون بيروت حبتور غراند وفندق متروبوليتان بالاس الى فندق هيلتون بيروت متروبوليتان بالاس.

المدائن القابضة تدير ٢٠ فندقاً اسلامياً في الامارات والخليج اوائل ٢٠١٢



عمير سعود بن عرار الظاهري

المدائن القابضة

كشف عمير سعود بن عرار الظاهري رئيس مجلس ادارة شركة المدائن القابضة عن ادارة الشركة نحو ٢٠ فندقاً اسلامياً في الامارات ومنطقة الخليج العربي اوائل العام المقبل.

وأشار الى ان حجم الشركة يزداد في الوقت الحالي على ٦ مليارات درهم، لافتاً الى انها عملت بشكل ملحوظ خلال الفترة الماضية في القطاع العقاري لكنها بدأت تدخل قطاعات أخرى أكثر عائداً وربحاً.

عرس الثقافة والجمال: زياد خرما وتاتيانا صياح



العروسان زياد وتاتيانا

احتفل آل خرما وآل صياح بزفاف ولديهما المثقفين الوسمين زياد منير خرما وتاتيانا انطوان صياح في كنيسة مارجرس الارثوذكسية في برمانا بحضور جمع كبير من اصدقاء العائلتين الكريمتين. وقد لوحظ حضور النائب ميشال فرعون والنائب احمد فتفت في مقدمة الحضور. ووفقا لعادات منير خرما وعقيلته ايليدا تم تنظيم مراسم الزواج بشكل رائع. وكان لوقوفه الاشبيين طارق شقيق العريس وميشال شقيقة العروس اعجاب وتقدير المدعوين. اعقب مراسم الزفاف حفل عشاء سخي في فندق FOUR SEASONS حيث امضى المدعوون مع العروسين والاهل ساعات بهجة وسرور. نذكر ان ظهور العروسين الوسمين خلال حفل العشاء لفت الانظار حيث ظهرت مشاعر المحبة التي جمعتهم وجرأتهم في اثاره حمية المدعوين لمشاركتهما الرقص الحماسي وتبادل انخاب التهئة والتمنيات بالسعادة والهناء - مبروك -.



العروس بين والديها



العريس بين والديه



العروسان بين والدي منير وقرينته ايليدا الى اليسار وانطوان وقرينته نينت الى اليمين



العروسان والاشيينان وابتسامة السعادة



العروسان وشقيق العريس مع ايلي نسناس



العروسان بين النائب احمد فتفت وقرينته



العروسان مع النائب ميشال فرعون

توصيات قفزت فوق الحقائق

القاهرة - اميل زخور

ركّز المتحدثون في المؤتمر ٢٢ للاتحاد الافرو-آسيوي (FAIR) الذي انعقد في القاهرة، نقاشاتهم حول موضوع الكوارث الطبيعية NATURAL CATASTROPHES، حيث اصدروا في نهاية المؤتمر توصية تقضي بالسعي لتأسيس مجمع (او مجموعة كما يحلو للاخوة المصريين ان يترجموا كلمة POOL) على ان تكون مهمته تغطية الزلازل والاعاصير والفيضانات والعواصف وغيرها من اخطار الطبيعة NATURAL PERILS. اما اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE فقد تولى علاء الزهيري المدير التنفيذي في شركة المجموعة العربية المصرية للتأمين (AMIG) عرض مفاهيمها وشرح الالتباسات الناشئة عن اساءة تفسير تلك التي يشملها عقد تأمين SRCC خلال محاضرة مسهبة قدمها للمؤتمر، وحازت على اهتمام واسع من المشاركين. الا ان التوصيات التي اصدرها المؤتمر قفزت فوق الحقائق التي بينها في محاضراته وكأن الامر لا يتعلق بموضوع الساعة، والمحور الاهم الذي يشغل اذهان العاملين في صناعة التأمين في الوطن العربي ومناطق افرو-آسيوية عديدة.

وكم تمنى الكثيرون لو ان المؤتمر أبدى اهتماماً أكبر بالمواضيع الساخنة وما يمكن ان ينتج عنها من تداعيات، فلا يترك المستثمرون والصناعيون العرب تحت رحمة الأقدار ودون عقد تأمين يحمي أموالهم ولو جزئياً، فلا نترك لصناديق لويديز LLOYD'S SYNDICATES ان تنفرد في توفير الغطاء التأميني لتلك الاخطار بالشروط والاسعار التي تناسبها. بصراحة، ان التوصيات التي اصدرها المؤتمر ٢٢ لـ FAIR لم تكن متقاطعة مع طموحات الذين شاركوا خصباً في المؤتمر ليستمعوا الى توصيات باتت واجبة في الزمان الذي يبشر فيه كثيرون بالربيع العربي.

ملاحظة:

لا بد لنا ان نذكر هنا ان هذا العدد الخاص يصدر برعاية مجموعة ميدغلف MEDGULF. ويجد القارئ في صفحاتنا الداخلية احاديث سجلناها لاركان المجموعة الذين حضروا الى القاهرة برئاسة لطفي الزين لتسلم الترخيص الذي منحتة هيئة الرقابة على الخدمات المالية للمجموعة التي تجيز لها بموجبه تأسيس ميدغلف - مصر MEDGULF EGYPT. مبروك.

الاتحاد الافرو-آسيوي FAIR قرر عقد مؤتمره العام لسنة ٢٠١٣ في الصين ومؤتمره العام لسنة ٢٠١٥ في ليبيا



من اليسار: همام بدر، عبد الرؤوف قطب، الوزير حازم الببلاوي وهاشم هارون



من اليمين: ايمن الحوت، لطفي الزين، محمد الخطيب، اسامة النمر ووسيم الدرة



من اليمين: د. اشرف الشرقاوي، محمود عبدالله، عبد الخالق رؤوف خليل، حسن درويش، د. عادل منير، د. صالح ملائكة ومحمد الدشيش

بحضور حشد من ممثلي شركات التأمين والاعادة والوساطة.

استهل المؤتمر بكلمات لرئيس مجلس الوزراء المصري ممثلاً
بوزير المالية الدكتور حازم الببلاوي (استقال بعد ايام من الحكومة
احتجاجاً على تصرفات القوى الأمنية حيال المتظاهرين الاقباط في

القاهرة - اميل زخور

استضافت العاصمة المصرية المؤتمر العام الـ ٢٢ للاتحاد
الافرو-آسيوي للتأمين واعادة التأمين FAIR ، وذلك خلال الفترة
الواقعة بين ٣ وه اكتوبر ٢٠١١. وقد جرى افتتاح المؤتمر العام



الوفد الالمانى المشارك ويظهر من اليمين: CHRISTIAN KRAUT وCHRISTIAN SITTERER



اجتماع NASCO KARAOGLAN وAL FAJER RE



الوفد الليبي برئاسة مختار الدائرة (الثاني من اليمين)



من اليسار: محمد يعقوب، ياسر البحارنة، نبيل حجار، ابراهيم صالح ونبيل قطران



من اليسار: عبداللطيف شريف الرئيس، عبد الحكيم الزقلي، محمد غنيم وابو بكر اريخيس



سعد مكي متوسطا عددا من الزملاء

المصري لشركات التأمين رئيس اللجنة المنظمة للمؤتمر، فعدد التحديات التي تواجه الاسواق الافرو-آسيوية. ودعا الى اعطاء عناية خاصة للتأمينات الصغيرة الحجم MICRO INSURANCE والتأمين التكافلي. اما همام بدر الامين العام للاتحاد الافرو-آسيوي فدعا في كلمته الافتتاحية الى انشاء المزيد من المجمعات POOLS الافرو-آسيوية.

منطقة ماسبيرو MASPERO في القاهرة). ودعا الببلاوي في كلمته ممثلي الشركات الافرو-آسيوية الى توطيد اواصر التعاون في ما بينها. كما دعا الحكومات المعنية الى استصدار التشريعات التي من شأنها ان تمكن لصناعة التأمين ان تلعب دورا اكبر في تنمية الناتج المحلي. كما تحدث مرحبا بالحضور عبد الرؤوف قطب، رئيس الاتحاد



من اليمين:
خالد الحسن
وفادي ابو
نخل



من اليمين:
محمد عبدالله،
عادل حماد،
مصطفى تميم،
احمد شوقي
الحنك، محمد
مظهر حماده
وحسين
الشربيني



من اليمين: نبيل بازاري ومحمد عبد الجواد



من اليمين: بول حداد وحامد مبروك



من اليمين: جورج زينه وطارق مدحت حافظ



من اليمين: اشرف الغمراوي، محمد عبدالله، احمد حسين شهاب، محمد الدشيش وتيسير التركي



من اليسار: امير المهنا، عبد الحكيم الزقلي، ابو بكر اريخيس ومحمد طبطباي



من اليمين: عبد اللطيف ابو قوره، عبد العزيز المنصور وشكيب ابو زيد



من اليمين: علي السوري، عبد السلام عويضة، محمد عمر الورفلي، علي بيرام واحمد عبدالله

الطيران FAIR AVIATION POOL الذي تديره شركة اعادة التأمين المركزية المغربية (SCR) والصندوق الافرو-آسيوي للطاقة TRUST RE الذي تديره شركة ترست ري البحرين. وقد اعرب المجلس التنفيذي عن تقديره العميق للعمل الدؤوب الذي تؤديه الشركات المديرة الثلاث ولسعيها المستمر لاستقطاب الشركات الافرو-آسيوية وحضها على الانتساب الى تلك الصناديق.

وعقد المجلس التنفيذي للاتحاد اجتماعه السنوي برئاسة هاشم هارون HASHIM HARUN رئيس شركة الاعادة المالية حيث تداول بجدول اعمال مجمعات FAIR واتخذ القرارات المناسبة بشأنها. واطلع المجلس التنفيذي على الاعمال والنتائج التي حققتها الصناديق الافرو-آسيوية (POOLS) وهي مجمع التأمينات العامة FAIR NON LIFE POOL الذي تديره ميللي ري MILLI RE ، مجمع



من اليمين: مايكل بيتر، فريد شديد، جاسم المفتاح وغوبيناتا



الوفد السوداني



الوفد التركي والتونسي ويظهر من اليسار: حافظ حشاني وعمر التوغ



من اليسار: ابو بكر اريخيس، عبد الحكيم الزقلي، جيراردو غارسيا وجون باريت



من اليمين: هنري شلهوب، رونالد شدياق، بسملة بركات، كارين حداد،
عماد المصري وحبيب جعلوك



من اليسار: SURENDRA MEHTA ، MICHAEL WEE ، د. منير قبان
وAKASH SOAM



من اليسار: ايلي بو شعيا وسيد نقفي



من اليمين: سمير صباغ وستيفانوس ميلاكينوس



من اليمين: محمد الريماوي، نهاد اسعد وبدر فطافطة



من اليسار: حامد مبروك، ساميه حيدة، احمد جنيد وعمر التوغ



من اليمين: عبداللطيف شعبان، لميا بن محمود، علي همامي وسامي بانواس



من اليسار: كارين حداد وجورج زينه خلال احد الاجتماعات

المجلس التنفيذي يعقد اجتماعه القادم في مسقط
واعلن المجلس التنفيذي قبوله الدعوة التي تسلمها من ممثل سلطة عمان وقرر ان يعقد اجتماعه السنوي القادم في مسقط وذلك خلال شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠١٢.

المؤتمر ٢٣ ل FAIR

اما المؤتمر الـ ٢٣ للاتحاد الافرو-آسيوي فتقرر ان يعقد في بكين عاصمة الصين الشعبية في النصف الثاني من شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠١٣، علما بأن الاتحاد يعقد مؤتمره العام كل سنتين.

كما اتخذ المجلس قرارا بقبول دعوة ليبيا لعقد مؤتمره الـ ٢٤ سنة ٢٠١٥ في طرابلس الغرب - ليبيا.

شكر لهما بدر

وسجل المجلس التنفيذي شكره للجهد الذي قام به الامين العام

الجديد للاتحاد همام بدر ، وقرر ان يمدد العقد الموقع معه لمدة سنتين جديدتين على ان يعمل خلالهما بدوام جزئي. ووعد الامين العام بالنظر باحتمال تحويل عمله الى دوام كامل عند انتهاء مدة التعاقد. ■



من اليسار: روني خضر، جورج زينه، كارين حداد، كريستيان كراوت وستيفانوس مليكرينوس



من اليسار: وليد المصنف، خالد الحسن، عبد الرؤوف ابو رجيلي وعبد العزيز المنصور



من اليسار: عادل حماد ومحمد عبد الله



من اليسار: جو عازار، فانسون غريون ويانك البيه



من اليمين: علي السوري ومختار الدائرة

المحاضرون العرب في مؤتمر FAIR القاهرة

لعب اركان التأمين العربي دورا محوريا في ادارة فعاليات المؤتمر ٢٢ ل FAIR الذي انعقد في القاهرة. كما ان بعضهم قدم اوراقا مهمة تناول فيها المواضيع المطروحة على جدول الاعمال. وبالنظر لكثافة الندوات والمؤتمرات التي انعقدت في العالم العربي خلال شهر تشرين الاول (اكتوبر) نكتفي بذكر اسماء اركان التأمين العرب الذين قدموا اوراقا او شاركوا في جلسات الحوار:

– الدكتور اشرف الشرقاوي رئيس سلطة الرقابة المصرية على الخدمات المالية EFSA في مصر .

– الدكتور عادل منير نائب رئيس EFSA .

– الدكتور صالح الملائكة رئيس شركة رصد القابضة (التي تضم شركات تأمين واعادة اسلامية من بينها بست ري BEST RE) .

– محمد الدشيش، رئيس مجلس الادارة المدير العام لشركة نائل للتكافل NILE TAKAFUL مصر.

– جمال حمزه الرئيس السابق لشركة الاعادة المصرية .

– ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لشركة اريج ARIG البحرين .

– علاء الزهيري الرئيس التنفيذي لشركة المجموعة العربية المصرية للتأمين اميج AMIG مصر.

– السيدة لمياء بن محمود رئيسة مجلس الادارة – المديرة العامة لشركة اعادة التأمين التونسية TUNIS RE .

– مازن ابو شقرا، المدير الاقليمي لشركة جنرال ري GENERAL RE الاميركية .

– ايمن الحوت نائب الرئيس شركة ميدغلف للتأمين التعاوني MEDGULF المملكة العربية السعودية .

– سمير سكر رئيس قسم الحياة والصحة في مجموعة ترست ري TRUST RE الاردن .



من اليمين: د. صالح الملائكة، سيد مهيب، محمد الدشيش واخطار احمد



من اليمين: جورج زينه، انطوان اسطفان وايلي بو شعيا



من اليسار: يونس جمال السيد وعصام الانصاري



من اليسار: سليمان الدلاي وعبد العزيز المنصور



من اليسار: عمر الامين وبريان سالمبور



من اليمين: عبد الرزاق الوهيب، محمد يعقوب وعصام الانصاري



من اليمين: روي غيلمور وهشام حسنين



من اليسار: GERARDO GARCIA, ARTHUR UNDERWOOD و JOHN BARRETT



من اليمين:
عبد المجيد
بغيلي وسيد
احمد راشدي



من اليسار، فادي ابو نحل، JONATHAN BILES وكمال طباجه



من اليمين: منير
غبور، محمود
عبدالله، برهام
عطالله، عبد
العزيز مصطفى
و YUCHEN GCO



من اليمين:
يازان
اتيال،
نبيل
بازاري
وباتريك
هاغ

التوصيات

انشاء مجمع POOL لضمان الاخطار الطبيعية

ختاما لمؤتمر FAIR اذاع الامين العام للاتحاد التوصيات التي اقراها المؤتمر العام وفي ما يأتي ننقل التوصيات الاهم من بينها:

(١) زيادة التعاون بين الشركات الاعضاء في الاتحاد في مجال تأمينات الحياة وتشجيع شركات التأمين بقرتي آسيا وافريقيا على الانضمام للاتحاد من اجل زيادة التعاون بين الشركات في القارتين.

(٢) تعزيز اواصر التعاون في مجال التأمينات الزراعية والاستفادة من تجارب الدول التي حققت تطورا في هذا المجال وكذلك تبادل الخبرات من اجل تحقيق المنفعة للشركات الاعضاء في الاتحاد.

كذلك زيادة التعاون في مجالات الادارة الجيدة للخطر والاستفادة من الامكانيات التدريبية التي يوفرها معهد التأمين بالهند في هذا المجال بما ينعكس ايجابا على اساليب ادارة الخطر التي تتبعها الشركات الاعضاء.

٣- استكمال الاجراءات الخاصة بإنشاء مجمع تأمين الاخطار الطبيعية NATURAL PERILS POOL وتشجيع الشركات الاعضاء بالاتحاد على الانضمام لهذا المجمع.

٤- الموافقة على عقد المؤتمر القادم للاتحاد الافرو-آسيوي في الصين عام ٢٠١٣ تلبية لدعوة الشركة الصينية لاعادة التأمين.



من اليمين: خليل عيد، روبرت جنفزيان وتهاني حمد



من اليمين: غوبيئات، جاسم المفتاح، عصام الانصاري ويونس جمال السيد

نتائج الصندوق الافرو-آسيوي للنفط والطاقة

العقوبات ضد ايران أثرت سلباً على واردات الصندوق ومع ذلك حقق سنة ٢٠١٠ ارباحاً صافية بقيمة ٤٩٨ ألف دولار



اجتماع اركان الصندوق الافرو آسيوي للنفط والطاقة

بداية سنة ١٩٩٩ استردوا ٦٤٨٪ من المبالغ التي اودعوها كضمانة لوحدة الصندوق الاكتتابية من خلال الفائض الصافي الذي يوزع سنوياً. باشر الصندوق اعماله في تشرين الاول (اكتوبر) ١٩٩٩ ويشمل في عضويته ٣٦ شركة تأمين واعادة تأمين اعضاء في الاتحاد الافرو-آسيوي لشركات التأمين واعادة التأمين FAIR تنتمي الى ٢٢ بلداً ويعمل بطريقة الاسناد الاختياري FACULTATIVE لمخاطر النفط والطاقة من شركاته الاعضاء وغير الاعضاء.

تشرف على اعمال الصندوق لجنة فنية من الشركات الاعضاء يترأسها ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين اريج ARIG.

تسلمنا من نبيل حجار المدير للصندوق الافرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL AND ENERGY INSURANCE SYNDICATE، التي تديره شركة ترست بياناً يعلن فيه ان الجمعية العمومية للصندوق انعقدت في القاهرة على هامش المؤتمر ٢٢ FAIR حيث انكبت على درس المواضيع المدرجة على جدول الاعمال واتخذت القرارات المناسبة بشأنها. من جهة اخرى اطلعت ترست ري TRUST RE الشركات الاعضاء على اعمال الصندوق لسنة ٢٠١٠ وميزانيته العامة وهي تظهر الآتي:

(١) بلغ حجم الاقساط المكتتبة ٩,٦٣٥,٩٨٩ دولاراً خلال ٢٠١٠ مقابل ١٤,٣٧٨,٨٠٥ دولارات لسنة ٢٠٠٩.

(٢) حقق الصندوق ربحاً صافياً مقداره ٤٩٨,٥٨٠ دولاراً بعد اخذ مبالغ الاحتياطات الفنية والعامة مقابل ٢,٨٠٨,٠٥٥ دولاراً لسنة ٢٠٠٩.

واوضحت اللجنة الفنية ان السبب في انخفاض الاقساط يعود الى المقاطعة المفروضة على ايران حيث لم يعد ممكناً للصندوق ان يغطي الصادرات الايرانية.

اضافت: ان الصندوق وسع اطار اعماله ليشمل الطاقة المتجددة ومحطات توليد التيار الكهربائي، وهذا ما امكن للصندوق ان يستقطب اقساطاً جديدة. من جهة اخرى، دفع الصندوق حصته من التعويضات المستحقة لاصحاب المنصة العائمة ABAN PEARL جراء غرقها.

وجاء في التقرير: والجدير بالذكر ان مع اغلاق الميزانية في ٢٠١٠/١٢/٣١ يكون الاعضاء الذين ساهموا في تأسيس الصندوق في



الوفد المصري



من اليمين: جو فضول، فريد شديد ورافي شانكار



من اليمين: احمد مصطفى عبد الحميد، محمد رمضان، محي العشري، معاوية ابابشر واماني الماحي



من اليسار: لميا بن محمود، ريشارد هالستيد، ياسر البحارنة، NICK CHARTERIS BLACK وعلاء الزهيري



من اليسار: الطاهر عريبي، عبد العزيز زناتي وابراهيم صالح



من اليسار: فاتح بكداش وموسى الربيعان



من اليسار: عمر خافييه باباكروس، المحامي زياد نجم وفادي شرقاوي



ياسر البحارنة (اريج ARIG): عندما نغطي الحراك او العنف السياسي نستوفي قسطا اضافيا مرتفعا نسبيا فكيف يجوز ان نتحمل تبعه الانتفاضات الشعبية دون مقابل؟

ياسر البحارنة كرر استياءه من الخفة التي ابدتها بعض الاسواق العربية في التعاطي مع «الثورات»، حيث استسهلت وضع تلك الثورات في عداد الاخطار المغطاة بموجب عقود SRCC . وقال «نحن عندما نغطي التحرك السياسي مع ما يرافقه من عنف، فإننا نستوفي قسطا مناسباً، وغالبا ما يكون مرتفعا نسبيا. اما ان يطلب منا ان نغطي العنف السياسي مقابل لا شيء على النحو الذي شهدناه في تونس ومصر، ففي ذلك اجحاف بحق شركات الاعادة».

اضاف: من جهة اخرى في حالات تأمين العراك او العنف السياسي، نحن نحمل المؤمن له والشركة المسندة حصة مهمة من الاخطار المغطاة DEDUCTIBLE ، وهذا ما لم يحصل عندما وافقنا على تغطية احداث SRCC دون مقابل ودون تحميل الشركة المسندة اي نسبة اقتطاع DEDUCTIBLE . وقال: ان مفاهيم SRCC تستثني التحركات الشعبية التي تهدف الى اسقاط النظام POPULAR UPRISING والذي جرى في تونس ومصر انما استهدف اسقاط النظام. فكيف يجوز والحالة هذه ان تعطى الاحداث التي جرت هناك توصيفا قانونيا يقول ان «الثورات» مغطاة في العقود والملاحق التي تغطي SRCC؟



فريق TRUST RE برئاسة فادي ابو نحل (الثالث من اليمين) ومشاركون



من اليمين: جو فضول، فريد شديد، سمير صباغ وحبيب جعلوك



من اليمين: ماجد السميرات، زهير العطعوط، عثمان بدير وعصام عبد الخالق



من اليسار: ANDREAS BOLLMANN، BURCU AYTEN، جمال حمزه، CHRISTIAN KRAUT



من اليمين:
رشيد الهباب،
فاتن دوغلاس
وهلا غطمي



اجتماع في
جناح GIC RE



من اليسار:
عبد العزيز
الزناتي، عبد
الحكيم
الزقلعي وابو
بكر رخيص

كريستيان كراوت (ميونيخ ري): نستغرب الا تكون الحكومات العربية قد انشأت اي صندوق لتغطية الكوارث الطبيعية حتى الآن

كريستيان كراوت (ميونيخ ري)

ميونيخ ري (MUNICH RE) استغرب في محاضراته كيف ان الحكومات العربية لم تنشئ حتى الآن اي صندوق خاص لتغطية الكوارث الطبيعية NATURAL PERILS التي يمكن ان تضرب المؤسسات والافراد المقيمين على اراضيها.

لقد مضت عشرات السنوات ونحن نتسلم دعوات لاقامة صناديق تعنى بتغطية الكوارث الطبيعية عند حصولها. ويؤسفنا ان تكون تلك الدعوات قد ذهبت سدى.

وليس هناك في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA REGION اية هيئة حكومية تعنى بضمان الكوارث، علما بأن المنطقة العربية معرضة للزلازل. وقد شهدنا خلال العامين الماضيين بعض المناطق العربية تتعرض لاعاصير وفيضانات.

وقال كراوت: يمكن للحكومات العربية ان تشرك شركات التأمين في الصندوق او الصناديق التي تنشئها لتغطية الكوارث. وهكذا يشارك القطاع الخاص الحكومات في تقاسم الاخطار. ونحن في ميونيخ ري MUNICH RE مستعدون لدعم الصندوق او الصناديق التي تنشأ لتغطية الكوارث الطبيعية.



من اليسار: المحامي زياد نجم
وفادي شرقاوي



من اليمين: عادل فتوري



من اليمين: شادي سعادة
ومحمد دراغمة



من اليمين: ساميه حيد
وولاء عادل



اجتماع داخل جناح مجموعة شركات الخليج للتأمين



من اليمين: صلاح القادري، شبيب ابو زيد، فريد لطفي، انطوان اسطفان وجورج قبان



من اليسار: جورج قبان وعبد اللطيف ابو قوره



من اليمين: محمد الريماوي وعلي هاشم



من اليسار: علاء زهيري، احمد عارفين وفي الصف الثاني عبد العال الضاوي

من اليمين:
محمد
الريماوي،
محمد مظهر
حماده،
مشاركة وفريد
لطفي



من اليسار:
محمد
طببطائي،
امير المهنا
ومارك جفري



من اليمين:
نبيل حجار،
د. عبد
الرؤوف قطب
وهمام بدر

الاتحاد الافرو-آسيوي FAIR يقبل انتساب ١٣ شركة وينهي عضوية اربع شركات

وافق المجلس التنفيذي للاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين واعادة التأمين FAIR خلال الاجتماع الذي عقده في القاهرة على انضمام الشركات الآتية اسمائها الى الاتحاد:

- ١- بايونير للتأمين PIONEER بنغلادش
- ٢- النيل للتأمين التكافلي العام NILE GENERAL TAKAFUL مصر
- ٣- الفجر لاعادة التأمين ALFAJR RE الكويت
- ٤- التكافل الدولية TAKAFUL INT'L البحرين
- ٥- المشرق العربي للتكافل ARAB ORIENT TAKAFUL مصر
- ٦- وثاق للتكافل WETHAQ TAKAFUL مصر
- ٧- التكافل المصرية EGYPTIAN TAKAFUL مصر
- ٨- شركة اعادة التأمين السعودية SAUDI RE المملكة العربية السعودية
- ٩- فينيكس اوف رواندا PHOENIX OF ROUANDA رواندا
- ١٠- اندستريال اند جنرال INDUSTRIAL AND GENERAL نيجيريا
- ١١- الوطنية للتكافل (الوطنية) NATIONAL TAKAFUL WATANIA الامارات العربية المتحدة

- ١٢- فينيكس اوف زامبيا PHOENIX OF ZAMBIA زامبيا
- ١٣- ازيان الالانس ASIAN ALLIANCE سري لانكا
- ١٤- كما وافق على قبول طلب انتساب الاتحاد المصري للتأمين كعضو مشارك. من جهة اخرى قرر المجلس التنفيذي انهاء عضوية الشركات الآتية:
- ١- رازي انشورنس RAZI INSURANCE ايران
- ٢- سنيا سعاده CNIA SAADA المغرب العربي
- ٣- ماروك اسيساتانس MAROC ASSISTANCE المغرب العربي
- ٤- الاسلامية الدولية للتأمين INTERNATIONAL ISLAMIC المملكة العربية السعودية



من اليمين: مرتضى خالد، فهد مصطفى، فهد الحصني، اندرو باين واندرو كمب



جورج قبان (UIB) ومحمد يعقوب (HANNOVER RETAKAFUL)
يتوسطان اركان شركتيهما



من اليمين: صابر فاضل، سيف الدين كمبال، علي سليمان، عثمان الهادي
ابراهيم، عثمان همشري ومحمد عابدين بابكر

من اليسار:
محمد حسن ناير
ود. كمال جاد
كريم



أيمن الحوت: الأولوية للتأمين متناهي الصغر

تضمنت المحاضرة التي ألقاها أيمن الحوت مدير عام شركة ميدغلف السعودية خلال مؤتمر FAIR في القاهرة دعوة الى شركات التأمين والإعادة والوساطة الى العمل من أجل نشر ثقافة التأمين في المجتمعات العربية. وقال ان ذلك يقتضي إجراء حملات إعلامية لزيادة وعي الرأي العام بأهمية التأمين على الحياة بمنطقة آسيا وأفريقيا، وتحديد خدماتها المقدمة بدقة وعمما اذا كانت تستهدف تحقيق النجاح على المدى القصير أو الطويل.

وطالب شركات التأمين بالشفافية في عرض خدماتها للزبائن بحيث تمنع عن تكبده أعباء خفية، وغير صحيحة. والتعامل النزيه مع المتعاقد هو الذي يعيد ثقة الناس.

وتناول الحوت في محاضرته التأمين على الحياة كوسيلة ادخار واستثمار. وقال ان شعوب آسيا وأوروبا تعتمد على عقود التأمين على الحياة من أجل تكوين المدخرات.

وأشار الى ان شركات التأمين في دول آسيا وأفريقيا تولي أهمية كبيرة للتأمين على الصناعات الهندسية، مضيفاً انه يجب على الدول النامية إعطاء الأولوية للتأمين متناهي الصغر.



من اليسار:
فادي ابو
نحل، صخر
الخطيب
وكمال طباجه



من اليمين:
محمد العزيز،
صلاح
المعراج وعبد
المجيد
الشريف



من اليمين: د. عادل منير، د. منير قبان ومحمد الطير



من اليمين: محمد الريماوي، مختار الدائرة وعبد الخالق رؤوف خليل



عيسى عصفور



يظهر الى اليمين ريمون شام



اركان APEX و MALAYSIA RE



شكيب ابو زيد وهلا عظمي



صادق الخالدي



من اليسار: علي العايد



من اليسار: ايلي ابو شعيا، كمال طباجه، جو فضول وسيد نقفي



من اليمين: جاسم المفتاح، CLIVE THURSBY وغويينات



من اليسار: سمير صباغ و CHRISTIAN SITTERER

تعويضات ثورة ٢٥ يناير وثورة الياسمين

رئيس الاتحاد المصري لشركات التأمين عبد الرؤوف قطب ابلغ المشاركين في مؤتمر FAIR ان التعويضات التي دفعتها شركات التأمين المصرية جراء ثورة ٢٥ يناير بلغت مليار جنيه مصري (حتى الآن). اما السيدة لمياء بن محمود رئيسة شركة تونس ري TUNIS RE فقالت ان التعويضات التي دفعتها شركات التأمين التونسية جراء ثورة الياسمين بلغت ٣٥٠ مليون دينار تونسي. وحذر قطب من مغبة الانفلات الامني في مصر، وقال ان هناك عمليات سطو على الشاحنات المحملة بالبضائع وان عددها يتكاثر، ولو استمر الوضع على ما هو عليه الآن لسوف ينعكس سلبا على نتائج شركات التأمين في مصر نهاية هذا العام.

من جهة اخرى ذكرت السيدة لمياء بن محمود ان الاشخاص والمؤسسات الذين لا يحملون عقود تأمين في تونس سوف يحصلون على مساعدات من صندوق خاص انشأته الحكومة التونسية لهذا الغرض.



يظهر جلوسا من اليسار: عبد الرؤوف قطب وهمام بدر، ووقوفاً من اليمين: هبة فؤاد، عزة عارفين، فاطمة عبد الفتاح، سامية حيدة، وفاء محمود، مروة عسكر والهامي القاضي



من اليمين: مازن ابو شقرا، عبد الرؤوف قطب، ساره سالم
SASCHA ADLER



اجتماع اركان ARIG وALLIANZ EGYPT



من اليسار: محمد علام، شادي نقار، يزيد البيطار وهاني ماهر



من اليمين: هاني مهني، عبداللطيف سلام، محمد قطب ومحمد المولى



من اليسار:
عبد المجيد
الحفايش
وعبد الحميد
طاهري



من اليمين محمد ابو زيد نائب مدير عام APEX



من اليسار: فريد لطفي، محمد مظهر حماده، حسين الشربيني واميل زخور

التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE ما يزال ممنوعا في مصر

شكا ممثلو شركات التأمين على الحياة من رفض سلطة الرقابة على الخدمات المالية في مصر (EFSA) الترخيص لهم بتسويق عقود التأمين عبر شبائيك المصارف.

وقال احدهم ان شركات التأمين الاجنبية التي جاءت الى مصر بهدف تعاطي الـ BANCASSURANCE اصيبت بخيبة امل وانها قد تضطر الى الرحيل اذا لم يعدل القانون، بحيث يسمح للمصارف بأن

تسوق عقود التأمين كما هي الحال في الدول الاوروبية ودول عربية عديدة. ونذكر هنا ان سمير سكر الرئيس التنفيذي للعمليات في مجموعة ترست ري TRUST RE تناول في المحاضرة التي القاها في المؤتمر موضوع التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE. وقال ان هناك جدالا قائما حول هذه الظاهرة، حيث يرى بعضهم في تدخل البنوك في تسويق التأمين تهديدا لدور شركات التأمين. ويرى البعض الآخر ان الخدمات التي يقدمها المصرف تتكامل وتلك التي تقدمها شركات التأمين.

وقال سكر ان المصارف تسيطر في الدول المتقدمة تأمينيا على ٧٠ بالمئة من تأمينات الحياة وتصل النسبة الى ٩٠ بالمئة في كل من كندا واسبانيا.

ودعا سكر هيئات الاشراف على التأمين الى التعاطي مع التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE بإيجابية وتشجيع المصارف وشركات التأمين على التعاون في مجال تسويق عقود التأمين. واعتبر التأمين عبر المصارف خدمة تأتي بمردود جيد على الفريقين المعنيين به وهما شركات التأمين والمصارف.



سمير سكر

TRUST RE



من اليمين: سراج الهادي، محمد حسن ناير، علي سليمان، عبد الله احمد عبد الله وصادق احمد الطوالي



من اليمين: ايمن الحوت، GUY HORTON، سمير سكر ومازن ابو شقرا



من اليسار: غوبينات فاداعي، جاسم المفتاح وهشام حسنين



من اليمين: رافي شانكار وارفيند كاشيابا



من اليمين: SASCHA ADLER ومازن ابو شقرا



احمد شهرمان



يزيد بيطار وصخر الخطيب



من اليمين: ياسين الحميري وعلي هاشم



من اليمين: احمد مصطفى، ممدوح القاضي ووائل الشاهات



من اليمين: يوسف جنيد، د. عزيز صقر وتيسير مشعل



محمد الريماوي وعبد الرؤوف القطب يوقعان اتفاقية تعاون بين الاتحادين الفلسطيني والمصري ويظهر من اليمين: نهاد اسعد ومن اليسار بدر فطافطة والهامي القاضي



سيما الشيخ وايلي عبود

لطفى الزين حضر المؤتمر العام لـ FAIR واحتفل بالترخيص لمجموعته بتأسيس ميدغلف مصر MEDGULF EGYPT



**نسدد الاموال التي اقترضناها
من الكونسورتيوم المصرفي
في مواعيدها ووفقا للجدول
المتفق عليه**

**مصر هي محطتنا الافريقية
الاولى**

المناسبة ودعت اليه جميع المشاركين في المؤتمر الافرو-آسيوي في فندق انتركونتيننتال سيتي ستار (راجع الخبر في مكان آخر).

والتوسع في مصر هو اول خطوة تخطوها المجموعة بعد ان استحوز لطفى الزين على الاسهم التي كانت تملكها شركة سعودي اوجيه SAUDI OGER في ميدغلف

ونسبتها نحو ٥٠ بالمئة من مجموع الاسهم.

**نحن سعداء بتقدمنا
الى المرتبة الثانية بين
مجموعات التأمين العربية**

لطفى الزين رئيس مجموعة ميدغلف MEDGULF الدولية (راعية هذا العدد) حضر المؤتمر العام لـ FAIR في مصر، يرافقه كل من ايمن الحوت المدير العام لشركة ميدغلف للتأمين التعاوني السعودية MEDGULF SAUDI ARABIA ومحمد الخطيب المدير العام لشركة ميدغلف اللبنانية MEDGULF LEBANON.

وقد اراد بحضوره الى القاهرة ان يسجل لطفى الزين اهتمام مجموعته بالمنطقة الافرو-آسيوية، خصوصا وان مجموعة ميدغلف قد تكون الاولى بين المجموعات العربية التي توسعت اوروبيا، فأوجدت شركة شقيقة لها في سوق لندن بالذات، ثم توسعت آسيويا حيث اسست فرعا تابعا لها في تركيا. اما في افريقيا فقد اختارت ان تكون مصر محطتها الاولى حيث حصلت على موافقة السلطات المصرية المختصة على تأسيس ميدغلف - مصر MEDGULF EGYPT.

وقد اعلن ذلك الدكتور عادل منير نايف رئيس هيئة الاشراف على الخدمات المالية في مصر خلال عشاء اقامته خصيصا لهذه



من اليسار: حامد مبروك، لطفى الزين وقرينته، السيدة الخطيب ودينا سرحان



من اليمين: محمد الخطيب، اسامه النمر، هيفا الزين، لطفي الزين، ايمن الحوت، فادي شرقاوي، وسيم الدره وحامد مبروك يستقبلون المدعوين

محمد الخطيب (ميدغلف لبنان): حريصون على الحفاظ على المرتبة الاولى في لبنان ليس انتاجاً وحسب وليس من حيث الاقساط المكتتبة وحسب بل وكذلك من حيث نوعية الخدمة التي نقدمها للزبائن



محمد الخطيب المدير العام لشركة
MIDGULF LEBANON
شارك في المؤتمر ٢٢ لـ FAIR الى
جانب رئيس المجموعة لطفي الزين
ومدير عام ميدغلف السعودية ايمن
الحوت. وعلى عادته اكتفى الخطيب
بالدلاء بالقليل من الكلام مركزاً على
المحاور الاساسية التي تهتم وهي
الحفاظ على الموقع الرائد لشركة
ميدغلف في لبنان، ليس من حيث

كمية الاقساط المنتجة وحسب بل ونوعية الخدمة التي تقدمها الى جمهور
المتعاقدين معها وهم الاكثرية الساحقة من نقابات المهن الحرة ومؤسسات
ورجال الاعمال.

وقال: هناك حيوية غير عادية في سوق التأمين في لبنان حيث نواجه
منافسة حادة من جهات عديدة، الا اننا متمسكون بالمرتبة الاولى التي نحتلها
منذ حوالي ٢٠ سنة. ونحن نريد ان نحتفظ بتلك المرتبة من حيث نوعية
الخدمات التي نقدمها.

وحول نتائج التأمين الصحي قال الخطيب: التأمين الصحي يبقى الفرع
الاكثر انتاجاً للاقساط في لبنان وهو يتطلب جهوداً فائقة لارضاء الزبائن،
وهذا الواقع يجعل ربحية التأمين الصحي محدودة جداً.

■ وماذا عن الفروع الاخرى؟

— بعد التأمين الصحي يأتي فرع التأمين الشامل للسيارات في
المرتبة الثانية، وهذا الفرع يحتاج ايضاً الى الكثير من المتابعة والحذر
خصوصاً بعد ان تدنت الاسعار الى مستويات تكاد تفقده جدواه.

■ وهل من اخطار مستجدة في لبنان؟

— الثورات التي تعيشها المنطقة العربية ادت الى تكاثر الطلب على التأمين ضد
اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE ونحن نبذل جهوداً مكثفة
لتوفير الغطاء للزبائن الذين يرغبون بإبرام عقود تأمين ضد تلك المخاطر. ■

وكانت تلك كبرى الصفقات التي شهدتها لبنان خلال العام
الماضي حيث بلغت قيمتها ٤٠٠ مليون دولار اميركي،
واقتضت تشكيل كونسورتيوم CONSORTIUM مصرفي في
لبنان ليقترض لطفي الزين ٢٠٠ مليون دولار اميركي. وقد
دفعها هذا الاخير نقداً الى اصحاب الاسهم التي انتقلت اليه.

وقد مرت سنتان ولطفي الزين منهنك في الإعداد لانتهاء
الصفقة. ولقد غاب الزين خلال تلك الفترة على نحو شبه كامل
عن وسائل الاعلام وهو يرى ان الوقت هو للعمل وليس للكلام.
وخلال وجوده في القاهرة امكن لنا بعد إلحاح ان نفوز
بتصريح من بضع كلمات من لطفي الزين اكد فيه ان شركته
تسدّد المبالغ المستحقة للكونسورتيوم المصرفي في اوقاتها،
ووفقاً للجدول الزمني المتفق عليه، مضيفاً ان التغيير الذي طرأ
على مجلس الادارة لن يترك اي تأثير سلبي على موقع الشركة
سواء محلياً او عربياً او دولياً.

واعرب بالمناسبة عن سروره بالحصول على ترخيص
لتأسيس ميدغلف مصر MEDGULF EGYPT. وكذلك اعرب عن
اعتزازه باتفاق الشراكة الذي توصلت اليه ميدغلف مع اليانز
تكاافل الالمانية في البحرين ALLIANZ TAKAFUL، حيث
حولت هذه الاخيرة ٧٥ بالمئة من اسهمها الى ميدغلف
البحرينية MEDGULF BAHRAIN، وبذلك نكون قد دخلنا حقل
التأمين التكافلي وهو قطاع واعد في المنطقة.

وفي تعليق مقتضب حول الاحصاءات التي نشرتها مجلّتنا
والتي اظهرت تقدم ميدغلف MEDGULF الى المرتبة الثانية بين
شركات التأمين والاعادة العربية، قال «نحن سعداء بذلك
وننتطلع الى مزيد من التقدم على المستوى الافرو-آسيوي
والدولي وليس العربي وحسب».

ايمن الحوت (ميدغلف MEDGULF - السعودية):



لدى بعض شركات الاعادة الافرو-آسيوية ما يؤهلها لتكون ندا لشركات الاعادة الغربية ونحن نتعامل معها دون تحفظ

الاحصاءات التي نشرتها مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA عن اعمال قطاع التأمين خلال سنة ٢٠١٠ تظهر ان ميدغلف للتأمين التعاوني MEDGULF حلت ثنائية بعد التعاونية وهي الشركة شبه الحكومية، حيث بلغت حصة ميدغلف من مجموع الاقساط المكتتبة في المملكة ١٦ بالمئة.

ايمن الحوت المدير العام للشركة شارك في مؤتمر FAIR الذي انعقد في القاهرة الى جانب رئيس المجموعة لطفي الزين وزميله محمد الخطيب المدير العام لشركة ميدغلف لبنان. وقد انتهزنا المناسبة لنحاور الحوت حول التعاون الافرو-آسيوي والاحطار المستجدة في المنطقة اي احطار العنف السياسي.

- لا نواجه مشكلات في هذا المجال الا اننا نخشى ان ينتهز المعيدون الفرصة لرفع الاسعار الى مستويات غير مبررة، كما حصل في الحرب العراقية الايرانية حين جنت شركات الاعادة العالمية اموالا طائلة.

■ في رأيكم، هل باستطاعة المعيدون العرب انتهاز الفرصة وتقديم تغطيات مناسبة؟

- ثمة شركات تتمتع برأسمال كبير قد تستطيع ان تتحمل نسبة معينة من احطار العنف السياسي، وهنا يبرز دور الصندوق العربي لتأمين احطار الحرب AWRIS الذي ننتظر منه ان يثبت جدارته في مساعدة شركات التأمين العربية على مواجهة الاحطار الجديدة. وهو سبق ان اثبت انه قادر على تحمل مثل هذه المسؤولية خلال التجارب التي مرت بها المنطقة العربية سابقاً.

ضبط عدد الشركات في السعودية

■ كيف تقومون سوق التأمين واعادة التأمين في المملكة العربية السعودية؟

- لا تزال السوق السعودية تشهد نموا مهما الا ان المنافسة الحادة تفعل فعلها في الحد من ذلك النمو وتمنعه من بلوغ النسبة التي نطمح لبلوغها. واني انتهز هذه المناسبة لاناشد المسؤولين في مؤسسة النقد السعودي SAMA الحد من منح التراخيص للشركات الجديدة ضبطا لعددها.

■ ما الهدف من الشراكة مع تكافل اليانز؟

- الاتفاقية المعقودة مع «تكافل اليانز» يشكل نافذة تكافلية وهي تسمح لنا بتسويق منتجاتها في اسواق منطقة الخليج وقطر. ■



من اليمين: ايمن الحوت، دينا سرحان، فانتن دوغلاس ووديع بارودي

الالتزام ومصداقية

■ كيف تقومون التعاون بين شركات الاتحاد الافرو-آسيوي؟

- انطلق التعاون بين شركات الاتحاد الافرو-آسيوي منذ فترة طويلة وتجسد من خلال تجمعات تأمينية موجودة. ونحن نشارك في بعض منها الا ان المطلوب اليوم هو تفعيل هذا التعاون جديا وسد النقص الموجود في الطاقات الاكتتابية داخل تلك التجمعات.

■ هل تتعاملون مع شركات اعادة التأمين الافرو-آسيوية؟

- بالتأكيد نتعامل مع بعض هذه الشركات منذ فترة طويلة لان بعضها لديه من المؤهلات والقدرات ما يمكنه من ان يكون ندا لشركات الاعادة الغربية من حيث الالتزام والمصداقية.

دور AWRIS

■ هل تواجهون اي مشكلة بالحصول على تغطية لاحطار ال-POLITICAL VIOLENCE؟

نتطلع الى AWRIS لايجاد الغطاء ضد العنف السياسي في الظروف التي تشهدها المنطقة العربية

ضامنون ومعيدون ووسطاء عرب يبدون آراءهم في الاتحاد الإفرو-آسيوي FAIR

في القاهرة استطلعنا آراء عدد من المشاركين في المؤتمر. وفي الوقت الذي أبدى بعضهم تقديره للقرارات المالية والفنية التي تتمتع بها الشركات الإفرو-آسيوية، فإن البعض الآخر رأى أن التعامل يكاد يكون مفقوداً وهناك حاجة إلى دفع الاتحاد الإفرو-آسيوي FAIR لظهار قدرات اعضائه للمأ وتشجيع اسواق التأمين في القارتين على تبادل الاخطار في ما بينها واسناد مقدار اكبر مما تغطيه الى الشركات الكائنة في القارتين. نذكر ان المجمعات التابعة للاتحاد الإفرو-آسيوي FAIR POOLS هي مجمع الممتلكات PROPERTY تديره MILLI RE تركيا والطيران AVIATION تديره الاعادة المركزية المغربية SCR والصندوق الإفرو-آسيوي للنفط والطاقة FAIR OIL AND ENERGY SYNDICATE الذي تديره ترست ري TRUST RE البحرين.

كما في كل مؤتمر اقليمي تلاقى ممثلو شركات التأمين والاعادة والوساطة الإفرو-آسيوية في القاهرة فنبادلوا القبلات وتبادلوا العواطف الشخصية واستمتعوا بالنكات المصرية. ولم تكن أحداث منطقة MASPERO في القاهرة قد حصلت وتوترت اجواء العاصمة المصرية. اما على مستوى التعاون بين الشركات في القارتين فهو اقل مما يرتجى وفي مستوياته الدنيا. وليس ادل على ذلك من ان مجمعات FAIR ليست افضل حالا من المجمعات العربية ARAB POOLS وهي لا تنتج مجتمعة ما تنتجه شركة صغيرة الحجم في اي بلد افرو-آسيوي.

وقد يعود ذلك الى ان المجمعات POOLS العربية منها والافرو-آسيوية ليست مصنفة وهذا ما يجعل عقود الاعادة الصادرة عنها غير مقبولة من هيئات الاشراف على التأمين سواء في آسيا او في افريقيا. وخلال وجودنا



صادق الخالدي
التأمين العراقية



سليمان الدلالي
AHLEIA - الكويت



ياسر البحارنة
ARIG



محمد الريماوي
TAKAFUL PALESTINIAN



فادي ابو نحل
TRUST RE



محمد عبدالله
SUEZ CANAL

ياسر البحارنة (أريج - البحرين): أفادة من المحاضرات والتواصل مع الزبائن

الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين أريج ARIG ياسر البحارنة قال لنا ان هناك مجالا واسعا امام شركات التأمين واعادة التأمين الإفرو-آسيوية، لتقوية تبادل الاخطار في ما بينها وكذلك تبادل الخبرات والمنتجات المتشابهة، واصفا المؤتمر بدورته الـ ٢٢ بالجيد وان كل شركة يمكن ان تقيد من المؤتمر بحسب رغبتها، وهذا ما فعلته أريج بإفادتها القصوى من المحاضرات والتواصل مع زبائنها.

محمد عبدالله (قناة السويس للتأمين SUEZ CANAL - مصر):

التعاون بين الشركات يزداد ترسخا مع الوقت

رئيس شركة قناة السويس للتأمين محمد عبدالله قال لنا ان التعاون بين الشركات الإفرو-آسيوية جيد وهو يزداد ترسخا مع الوقت، عازيا ذلك الى تشدد الشركات الاجنبية في شروطها، وهذا التشدد يحفز الشركات الإفرو-آسيوية على تبادل المزيد من الاخطار والتعاون في ما بينها مما يكسبها المزيد من النتائج الطيبة.

سليمان الدلالي (الاهلية للتأمين AHLEIA - الكويت):

الظروف غير مناسبة لتفعيل التعاون

رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في الشركة الاهلية للتأمين الكويت سليمان حمد الدلالي قال لنا ان التعاون الإفرو-آسيوي يتطلب مزيدا من الوقت كي يتفاعل ويترجم الى اقامة كيانات ومجمعات فاعلة وناجحة، اضاف: ان الظروف الراهنة غير مناسبة لتفعيل هذا التعاون الا ان انعقاد المؤتمرات العامة تفتح امامنا فرص التعرف الى اللاعبين الاساسيين في القارتين والبحث في احتمالات قيام علاقات وثيقة في ما بينها.

فادي ابو نحل (ترست ري TRUST RE - البحرين):

بناء التعاون على حوافز الابداع والابتكار

الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست ري TRUST RE فادي ابو نحل اعتبر التعاون الجيد بين الشركات الإفرو-آسيوية هو الذي يبني على حوافز الابداع والابتكار، وقال لنا ان الشخصيات المشاركة في المؤتمر ابدت الحس والاهتمام والدافع لاسباغ قيمة مضافة على علاقات التعاون بين شركاتهم.

محمد الريماوي (TAKAFUL PALESTINIAN - فلسطين):

تعاون دون مستوى طموحات صناعة التأمين

رئيس شركة تكافل الفلسطينية محمد الريماوي والذي يرأس في الوقت عينه اتحاد شركات التأمين في فلسطين قال لنا ان التعاون بين الشركات الإفرو-آسيوية ضعيف ولا يرقى الى مستوى طموحات صناعة التأمين، سواء من قبل الجانب الآسيوي ام الافريقي. واصفا هذا التعاون بالبروتوكولي البعيد عن الحقيقة، ناصحا لتفعيل هذا التعاون عقد لقاءات دورية مكثفة.

صادق الخالدي (شركة التأمين العراقية):

مرونة في التعاون بين شركات الاتحاد

صادق الخالدي رئيس مجلس ادارة ومدير عام شركة التأمين العراقية قال لنا انه لمس وجود مرونة لافقة لدى الشركات الإفرو آسيوية في التعاطي مع بعضها البعض. وقال ان «التأمين العراقية» على تواصل دائم مع الاتحاد الإفرو-آسيوي بشأن التدريب والانضمام الى الاكاديمية المتخصصة في الهند والتابعة للاتحاد.



فهد الحصني
SAUDI RE



رونالد شدياق
ARAB RE



شكيب ابو زيد
TAKAFUL RE



جورج قبان
UIB



نجيب بحوث
MIG القابضة



علي السوري
UNITED - ليبيا

نجيب بحوث (MIG القابضة):

الانسحاب من حلبة العنف السياسي ليس هو الحل على شركات الاعادة العالمية ان تساعد الشركات العربية على ايجاد غطاء للاحداث ولو بالحد الأدنى

نجيب بحوث الرئيس التنفيذي لشركة موارد انشورنس غروب MIG HOLDING التي تضم ايس هولدينغ للوساطة ACE وشركة سايكو هولدينغ للتأمين المباشر SAICO قال ان موقف شركات الاعادة العالمية من الاحداث الجارية في العالم العربي مبالغ فيه وغير مبرر. وقال ان بعض شركات الاعادة العالمية انسحبت كلياً من التأمينات التي تتعلق بأحداث أمنية او بأعمال العنف السياسي، والانسحاب ليس هو الجواب على كيفية التعاطي مع تلك الاحداث. اضاف: لقد عودتنا شركات الاعادة ان تكون خلافة في مجال اعداد عقود التأمين والاطية التي تحتاجها المجتمعات. ويفترض بشركات الاعادة ان تدرس بامعان الاوضاع المستجدة في المنطقة وتساهم مع شركات التأمين العربية في توفير غطاء ولو جزئي لخطر العنف السياسي.

شكيب ابو زيد (تكاful ري - الامارات):

يمكن لشركات الاعادة التي تملك رسملة وتصنيفا جيدين ان تطور اعمالها في جنوب شرق آسيا

الرئيس التنفيذي لـ «تكاful ري» **شكيب ابو زيد** قال لانه خلافا للانطباع السائد لدى كثيرين فإننا في تكاful ري نتعامل على نحو وطيد مع شركات الاعادة التكافلية في المنطقة الآسيوية. واذاف: ان لشركتنا عمليات مشتركة مع شركات التأمين التقليدية والتكافلية وعلى مستوى التجمعات التأمينية في القارتين. واذاف: ثمة تجارب ناجحة في هذا الاطار مع «بست ري» BEST RE المالكة لفرع لها في ماليزيا و«اريج» ARIG عبر فرعها في سنغافورة و«كويت ري» KUWAIT RE من جهة وشركتنا «تكاful ري» TAKAFUL RE من جهة اخرى. ووصف **ابو زيد** تلك العلاقة بالمتمازة ودعا شركات الاعادة العربية الاخرى التي تملك رسملة وتصنيفا جيدين ان تطور اعمالها في منطقة جنوب شرق آسيا حيث فرص العمل كثيرة.

فهد الحصني (شركة اعادة التأمين السعودية SAUDI RE):

توطيد الثقة بين الشركات المسندة والمعيدة

الرئيس التنفيذي لشركة اعادة التأمين السعودية SAUDI RE **فهد الحصني** شدد على ضرورة تعزيز الثقة بشركات المنطقة خصوصا وان بعض الشركات الافرو-آسيوية تتمتع برسملة وقدرات وتصنيفات عالية. وقال انه لا يجد سببا يحول دون تفعيل التعاون مع تلك الشركات. وقال علينا ان نعمل من اجل توطيد الثقة بين الشركات المسندة والمعيدة.

علي السوري (المتحدة للتأمين UNITED INSURANCE - ليبيا):

تفعيل التعاون يتطلب لقاءات مكثفة

المدير العام للشركة المتحدة للتأمين UNITED INSURANCE في ليبيا **علي السوري** قال لنا انه يمني ان تتوطد اواصر التعاون اكثر واكثر بين شركات الاتحاد الافرو-آسيوي، مع ان مؤتمر الاتحاد لا ينعقد سوى مرة كل سنتين، معتبرا ان تفعيل التعاون يتطلب لقاءات مكثفة وتواصل فعلياً وجدياً بين الشركات. وقال ان وجودنا هنا، اتاح لنا التعرف الى شركات افرو-آسيوية جديدة ويهمها ان توطد علاقتها بشركاتنا الليبية.

جورج قبان (يوناييتد انشورنس بروكرز UIB - الامارات):

نبحث عن الطاقات لتلبية الطلب على تغطيات الـ SRCC

مدير عام شركة يوناييتد انشورانس بروكرز UIB فرع الامارات العربية المتحدة **جورج قبان** قال لنا انه يأخذ على عدد كبير من شركات التأمين واعادة التأمين الافرو-آسيوية عدم التعامل في ما بينها اقليمياً. وقال ان المحور الاقتصادي العالمي ينتقل تدريجاً من الغرب الى ما يعرف بمحور «البريك» BRIC والذي يضم دول البرازيل وروسيا والهند والصين، وغالبية هذه الدول تتبع للمنطقة الافرو-آسيوية، وبالتالي من غير المسموح للجوء الى حجج واهية تتحدث عن ضعف المنطقة الافرو-آسيوية. اضاف: هناك العديد من بلدان المنطقة التي باتت تعتمد على قدراتها الذاتية وذلك بسبب العقوبات المفروضة من قبل الولايات المتحدة والاتحاد الاوروبي على ايران والسودان وسوريا. وقال ان UIB كوسيط تأمين عالمي تبحث عن طاقات اكتتابية في سائر انحاء العالم بما فيه آسيا وافريقيا لتلبية الطلب على تغطيات العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE، وكلما ارتفعت وتيرة الطلب على هذه التغطيات قابلها عرض وانخفاض في الاسعار، ووضح ان الدولة الوحيدة التي لا نستطيع التعامل معها هي ايران نظراً للحظر المفروض عليها.

رونالد شدياق (الاعادة العربية ARAB RE - لبنان):

تعاون بين الشركات العربية قبل تعزيزه مع الافرو-آسيوية

المدير العام لشركة الاعادة العربية ARAB RE التي تعمل انطلاقاً من بيروت **رونالد شدياق** قال لنا انها المرة الاولى التي اشارك فيها بمؤتمر الاتحاد الافرو-آسيوي لشركات التأمين واعادة التأمين FAIR. وقال: ما لفتني هو انه ليس هناك تبادل فعلي للاخطار بين الشركات الاعضاء. واذاف: انا اقترح ان تبذل الامانة العامة للاتحاد جهداً خاصاً لدى الشركات الاعضاء بحيث يفتح المجال واسعا امام تبادل الشركات الخبرات في ما بينها. الا انه اضاف: بالطبع، هناك امر اكثر الحاحاً من هذا، وهو ان يجري تقوية التعاون بين الشركات العربية اننا ما نزال نشكو من ضالة الاقسط التي يجري اسنادها الى شركات الاعادة العربية.



د. كمال جاد كريم

التأمين الإسلامية - السودان



عبد الحكيم الزقلي

SAHARA



مختار الدائرة

LYBIA INSURANCE



محمد يعقوب

HANNOVER RE TAKAFUL



عصام عبد الخالق

ARAB ORIENT



فريد شديد

CHEDID CAPITAL HOLDING

عصام عبد الخالق (الشرق العربي ARAB ORIENT - الاردن):

رفع مستوى التعاون بإقامة علاقات وثيقة مع الشركات العربية

المدير العام لشركة الشرق العربي ARAB ORIENT عصام عبد الخالق وصف تعاون الشركات الإفرو-آسيوية في ما بينها بالحسن، لكن ليس بالمستوى المطلوب لأسباب عدة لعل أهمها عدم حيازة شركات عربية كثيرة على الرخصة والتصنيف اللذين يؤهلانها لتكون لاعبا في المجال الإفرو-آسيوي. وقال: يفترض بشركات التأمين والاعادة العربية ان تتزود بالرساميل، وبالتصنيفات الدولية التي تجعل دخولها الاسواق الإفرو-آسيوية سهلا. ورأى ان رفع مستوى التعاون يفرض تحسين الخدمات واقامة علاقات وثيقة مع الشركات العربية تحديدا.

مختار الدائرة (شركة ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE):

يبدأ التعاون بين الشركات العربية ليشمل لاحقا الإفرو آسيوية

رئيس مجلس ادارة ومدير عام شركة ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE مختار الدائرة شدد على التعاون بين شركات التأمين العربية ليشمل في ما بعد الشركات المنضوية تحت لواء الاتحاد الإفرو-آسيوي، معولا على الثورات العربية في ازالة القيود والمعوقات الاقتصادية وتحسين صناعة التأمين.

■ كيف تجدون التعاون بين شركات التأمين الإفرو-آسيوية، وما العمل لتعزيز هذا التعاون؟

- يبدأ التعاون بين شركات التأمين من الوطن العربي ثم ينتشر ليشمل الاتحاد الإفرو-آسيوي.

ونتمنى ان تساهم الثورات في الدول العربية، والتي نطلق عليها اسم «ثورات الربيع العربي» في ازالة القيود والمعوقات الاقتصادية ومن ضمنها قطاع التأمين لمزيد من التطور والنمو وتحسين هذه الصناعة.

عبد الحكيم الزقلي (صحاري للتأمين SAHARA - ليبيا):

تفعيل التعاون باللقاءات الدورية وتبادل الخبرات

الرئيس التنفيذي في شركة صحاري للتأمين الليبية عبد الحكيم الزقلي اعرب لنا عن اسفه لعدم وجود اي تعاون فعلي بين شركات التأمين في ليبيا والشركات الإفرو-آسيوية. وقال: لعل ذلك يعود الى فقدان التواصل بين الاسواق.

وقال الاتجاه الدائم في ليبيا يتمحور حول الاستعانة بشركات الاعادة الاوروبية. وقال: ان تفعيل التعاون بين الشركات يكون باللقاءات الدورية وتبادل الخبرات والحوار والنقاش.

فريد شديد (شديد كابيتال هولدينغ):

التعاون بين الشركات الإفرو-آسيوية جار وإن كان بنسبة تقل عن المطلوب

رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في شركة شديد كابيتال هولدينغ CHEDID CAPITAL HOLDING والرئيس التنفيذي لشركة سيب SEIB في قطر فريد شديد قال لنا ان التعاون بين شركات الاتحاد الإفرو-آسيوي امر طبيعي، وقائم وان كان بنسبة تقل عما يجب ان تكون عليه، وقال ان العديد من شركات الاعادة العربية تعمل في دول آسيا وبالعكس، كما وان امكانية تعزيز هذا التعاون متاحة من خلال عقد المؤتمرات واللقاءات الجامعة. ودعا شديد شركات الاعادة العربية الى الانطلاق خارج الاسواق المحدودة التي تعمل ضمن اطارها خصوصا تلك التي تتمتع برخصة قوية وتصنيف دولي مقبول. وقال ان شديد ري تعمل في مناطق افرو-آسيوية عديدة وهي عازمة على التوسع في المجال الإفرو-آسيوي لانه مجالنا الطبيعي.

محمد يعقوب (شركة هانوفر ري تكافل):

بناء شبكة علاقات مهنية بين الشركات

المدير الاقليمي في شركة هانوفر ري تكافل HANNOVER RE TAKAFUL محمد يعقوب قال لنا ان اللقاءات والمؤتمرات، وفي مقدمتها المؤتمر ٢٢ للاتحاد الإفرو-آسيوي فرصة تمكن للمشاركين ان يتعرفوا الى زملائهم الإفرو-آسيويين ويعملوا على حياكة علاقات عمل في ما بينهم. وقال: لدى الشركات الإفرو-آسيوية طاقات اكتتابية وتصنيفات تتيح لها ان تنمي محافظها من خلال تبادل الاخطار والاسنادات.

واشار الى ان بناء شبكة علاقات مهنية بين الشركات يساعدها على توفير التغطيات واكتتاب الاقساط للمخاطر في الاسواق الافريقية والآسيوية وتطوير الاسواق، مبديا رضاه على نتائج الشركة في المدى القريب، ملاحظا مؤشرات التراجع التي تستدعي بحثها حفاظا على نمو مستدام.

د. كمال جاد كريم (شركة التأمين الإسلامية - السودان):

نعمل على تعزيز علاقتنا مع المعيددين الافارقة والآسيويين

وقال المدير العام في شركة التأمين الإسلامية الدكتور كمال جاد كريم «لا يزال التعاون بين الشركات الإفرو-آسيوية قاصرا عن تلبية الطموحات، وثمة فرص كثيرة لتنشيط هذا التعاون في حال صفت النيات وسعت الشركات في قارتنا افريقيا وآسيا الى تعزيز اواصر التعاون في ما بينها خدمة لمصالحها»، كاشفا «عن سعي لتوسيع الطاقات الاستيعابية لشركات الاعادة الافريقية والآسيوية بهدف خفض التعاون مع الشركات الغربية». وعن الاهداف التوسعية لشركة التأمين الإسلامية اوضح «لا نزال نعمل ضمن اطار رفع رأس المال وتعزيز علاقتنا، من خلال عضويتنا في العديد من مجتمعات الاعادة، مع المعيددين في افريقيا وآسيا».



انتوان اسطفان
RAK NATIONAL



عمر جوده
AFRICA RE



عبد اللطيف سلام
وثاق للتأمين التكافلي



ماجد سميرات
MIDDLE EAST



بريان سالامنبور
KAY INTERNATIONAL



يونس جمال السيد
التكافل الدولية



ريمون شام
ALLIANZ EGYPT

يونس جمال السيد (التكافل الدولية - البحرين) :

تطوير الشركات من خلال التركيز على التأمينات المبتكرة

الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية TAKAFUL INT'L في البحرين يونس جمال السيد رأى ان مؤتمر ال FAIR يعد من اللقاءات الممتازة اذ يجمع شركات تأمين وإعادة وساطة من الشرق والغرب ويوجد منصة للنقاش وتبادل المعارف والافكار، خصوصا ان الاحتياجات التأمينية هي نفسها في آسيا وافريقيا. وقال: «في الوقت الذي يسعى معيدو التأمين الى التشدد في الاسعار والشروط يساعد هذا المؤتمر في تعزيز التعاون بين الشركات الافرو-آسيوية لتوزيع المخاطر بين السوقين، ما يخفف من ضغوط المعيدين الا جانب. فالتعاون موجود بين الشركات الافريقية والآسيوية ونحن نبحت دائما في كيفية تعزيزه وتطوير الشركات من خلال التكنولوجيا الحديثة والتركيز على التأمينات المبتكرة مثل التأمين عبر الهاتف وتأمينات الحياة التي تشهد نموا هائلا وصلت نسبته الى ٨٦ في المئة».

عبد اللطيف سلام (شركة وثاق للتأمين التكافلي - مصر) :

مؤتمر مميز وجامع لكل الشركات العربية والافريقية والآسيوية

وصف العضو المنتدب لشركة وثاق للتأمين التكافلي WETHAQ TAKAFUL عبد اللطيف سلام مؤتمر ال FAIR بالحدث المميز كونه نظم في مصر الخارجة حديثا من ثورة ٢٥ يناير، معتبرا اياه تجمعا لكل شركات التأمين العربية والافريقية والآسيوية من اهدافه تبادل الآراء وجهات النظر حول مستجدات صناعة التأمين، مشيدا بفعاليات المؤتمر والحضور اللافت فيه والاجتماعات الجانبية التي جرت خلاله وجمعت شركات الاعادة والمباشرة والوسيط.

انتوان اسطفان (رأس الخيمة الوطنية RAK NATIONAL - الامارات) :

تفعيل التعاون بين الشركات الافرو-آسيوية عبر المؤتمرات والزيارات المهنية

أشار الرئيس التنفيذي لشركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين انتوان اسطفان الى ان التعاون مهم وضروري لكنه وللأسف محدود نسبيا بين الشركات الافرو-آسيوية، علما ان بعض الشركات الآسيوية في ماليزيا والهند فتحت مجالات اكبر للتعامل مع الاسواق العربية في المرحلة الاخيرة، بعد الازمة المالية في الاسواق الأوروبية.

اضاف اسطفان: نأمل تفعيل هذا التعاون مع الوقت عبر المشاركة والتواصل من خلال مؤتمرات مماثلة ل FAIR وزيارات مهنية متبادلة وذلك للوقوف على مدى متانة الشركات الآسيوية والتقرب منها اكثر، خصوصا ان العقلية العملية والاقتصادية مختلفة عن تلك المعتمدة في الشرق الاوسط وافريقيا.

ريمون شام (أليانز - مصر ALLIANZ EGYPT) :

انعقاد المؤتمر في مصر تأكيد على دورها في صناعة التأمين

رئيس شركة اليانز - مصر ALLIANZ EGYPT ريمون شام شدد على ضرورة انفتاح اسواق المنطقة بعضها على بعض، تحت عنوان التآزر في ما بينها، بما يخدم تسهيل التعامل بين الشركات، مرحبا بكل تعاون، معتبرا انعقاد مؤتمر ال FAIR في القاهرة تأكيدا على دور مصر الرائد في صناعة التأمين الاقليمية.

بريان سالامنبور (كاي انترناشونال KAY INTERNATIONAL) :

نسعى الى توفير احدث المنتجات وافضلها

اكاد رئيس شركة كاي انترناشونال KAY INTERNATIONAL بريان سالامنبور ان المؤتمر ال ٢٢ للاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين كان ناجحا بامتياز في ظل الاضطرابات والثورات السياسية المستمرة، وقد جذب نحو ٤٥٠ مشاركا. وأشار سالامنبور الى سعي الشركة لتوفير احدث المنتجات وافضلها بعيدا عن الطريقة التقليدية، والمساهمة في توفير طاقة استيعابية جديدة في اسواق الشرق الاوسط.

ماجد سميرات (شركة الشرق الاوسط MIDDLE EAST - الاردن) :

نأمل من شركات الاعادة العربية ان توسع نشاطها في القارتين

مدير عام شركة الشرق الاوسط للتأمين ماجد سميرات قال لنا ان التعاون بين الشركات الافرو-آسيوية قديم ومستمر، الا انه ليس على المستوى المطلوب. ودعا شركات الاعادة العربية التي تملك الرسمة والتصنيف المطلوبين ان توسع انشطتها في اسواق القارتين.

عمر جوده

(شركة الاعادة الافريقية AFRICA RE) :

تعاون وثيق بين شركات الاتحاد

المدير الاقليمي في شركة الاعادة الافريقية والعضو المنتدب للشركة الافريقية لاعادة التأمين التكافلي عمر جوده قدر عاليا نجاح فعاليات مؤتمر الاتحاد الافرو-آسيوي في دورته الثانية والعشرين خصوصا بعد الاحداث التي شهدتها مصر، معتبرا المشاركة الواسعة تظهيرا للتعاون الوثيق بين شركات الاتحاد العاملة في الاسواق الآسيوية والافريقية.



عبد الرزاق الوهيب
تأزر للتأمين التكافلي



امير المهنا
KUWAIT RE



عبد العزيز المنصور
AL SAFAT TAKAFUL



د. عزيز صقر
ARAB UNION RE



فريد لطفي
جمعية الامارات للتأمين



رافي شنكر
العمانية المتحدة

فريد لطفي (جمعية الامارات للتأمين):

تفعيل التعاون بين الشركات من خلال مؤتمر الـ FAIR

الامين العام لجمعية الامارات للتأمين فريد لطفي قال «ثمة تواصل بين الشركات الاماراتية على كل المستويات، ونأمل ان تتوطد العلاقات مع الشركات الافريقية والعربية وتحديدًا الخليجية». وأشار الى ان تفعيل التعاون بين كل هذه الشركات ممكن من خلال مؤتمر الاتحاد الافرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين، منوها بالمشاركة الكثيفة بالرغم من الظروف السياسية والامنية الصعبة التي تعيشها بعض البلدان.

رافي شنكر (العمانية المتحدة OMAN UNITED):

لقاءات دورية بين الشركات تطورا للاسواق

الرئيس التنفيذي في الشركة العمانية المتحدة للتأمين رافي شنكر اعلن عن «نجاح المؤتمر في دورته الـ ٢٢»، وقدر الموضوعات المطروحة حول تأمين اخطار العنف السياسي والارهاب، منوها بأهداف المؤتمر وتركيزه على القضايا الراهنة والمستجدات في عالم التأمين ومحاولة معالجتها، مقترحا على شركات الاتحاد عقد لقاءات دورية لتبادل وجهات النظر والخبرات والاعمال في سبيل تطوير الاسواق.

د. عزيز صقر

(شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين ARAB UNION RE):

الاتحاد مسؤول عن تعزيز العلاقات بين الشركات

رئيس شركة الاتحاد العربي لاعادة التأمين في سوريا ARAB UNION RE الدكتور عزيز صقر وصف التعاون بين شركات الاتحاد الافرو-آسيوي بأنه دون المستوى المطلوب، ملقيا المسؤولية على الاتحاد الذي من المفروض ان يكون اكثر نشاطا وفعالية ويعمل على تعزيز العلاقات بين الشركات المسندة في ما بينها من جهة، وبينها وبين شركات الاعادة من جهة اخرى.

عبد العزيز منصور المنصور

(شركة الصفاة للتكافل AL SAFAT TAKAFUL):

اسناد حصة من تغطياتنا لسوق الاعادة المحلي

رئيس اتحاد شركات التأمين في الكويت ورئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في شركة الصفاة للتكافل الكويتية AL SAFAT TAKAFUL عبد العزيز منصور نفى وجود تعاون فعال بين الشركات الافرو-آسيوية والعربية، قياسا بالعلاقات الواسعة مع الشركات العالمية، كاشفا عن سعي الشركة الى اسناد حصة كبيرة من تغطياتها الى سوق الاعادة الكويتية.

أمير المهنا (شركة اعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE):

حريصون على تعزيز موقعنا في مختلف الاسواق الأفرو-آسيوية

المدير العام لشركة اعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE امير المهنا قال: على شركات التأمين وإعادة التأمين الافرو-آسيوية ان تعزز التعاون في ما بينها، اذ لا يزال راهنا دون المستوى المطلوب.

بالمقابل تعاني بعض الدول، خصوصا الافريقية منها من مشكلة في سداد الارصدة، الامر الذي لا يشجع على استمرار التعاون، علما ان نتائج قطاعات التأمين في دول آسيا وافريقيا عموما تعتبر جيدة.

مكتب في افريقيا

■ ما الاستراتيجية التي تعتمدها شركة اعادة التأمين الكويتية في هذا السياق؟

— هي حريصة على تعزيز موقعها في مختلف الاسواق الافريقية والآسيوية، كما تدرس تأسيس مكتب لها في افريقيا السوداء يمكن ان يكون في كينيا او موريشيوس، والهدف منه خدمة السوق الافريقي في شكل افضل واسهل. وأشار هنا الى ان الشركة لها حضورها الفاعل في دول شمال افريقيا.

عبد الرزاق محمد الوهيب

(شركة تأزر للتأمين التكافلي الكويت):

نشر الوعي التأميني في الاسواق الافرو-آسيوية

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في شركة تأزر للتأمين التكافلي عبد الرزاق محمد الوهيب قدر حجم الحضور في المؤتمر والدولة المضيفة مصر برغم ما شهدته من احداث. واعتبر ان فعاليات المؤتمر عكست مدى التعاون بين المشاركين مشددا على ضرورة نشر الوعي التأميني في مختلف الاسواق الافرو-آسيوية، عبر تخصيص ميزانيات او صندوق للاعلان والترويج لاهمية صناعة التأمين، حاضا على تحقيق اختراق تأميني افضل في اسواق المنطقة.



رشيد الهباب
WATANIA



علاء الزهيري
AMIG EGYPT



سعد مكي
TAKAFUL INT'L



احمد عارفين
EGYPTIAN TAKAFUL



محمد مظهر حماده
AL AIN AHLIA



لمياء بن محمود
TUNIS RE



تيسير التريكي
OMAN RE

لمياء بن محمود (الشركة التونسية لإعادة التأمين TUNIS RE):

تعبئة القدرات الاكتتابية لجبه التحديات المرتقبة

املت الرئيسة والمديرة العامة للشركة التونسية لإعادة التأمين TUNIS RE لمياء بن محمود بتعزيز التعاون والتكامل بين الشركات الإفرو-آسيوية، خصوصا بعد الاحداث الاخيرة التي عانتها دول عربية وبروز رغبة في تعبئة القدرات الاكتتابية لشركات الاعادة في المنطقة لجبه التحديات المرتقبة. ودعت الى تفعيل هذا التعاون من خلال تبادل الاعمال والخبرات الفنية، منوهة بحسن تنظيم المؤتمر في دورته الـ ٢٢ وحفاوة الاستقبال وكثافة المشاركة وجودة المداخلات برغم الظروف الصعبة التي تعيشها الدولة المضيفة مصر.

احمد عارفين (المصرية للتأمين التكافلي EGYPTIAN TAKAFUL):

المؤتمر داعم لعلاقات التعاون بين شركات الاتحاد

لاحظ عضو مجلس الادارة المنندب في الشركة المصرية للتأمين التكافلي احمد عارفين مشاركة كثيفة وواسعة في المؤتمر شكلت فرصة لعقد اجتماعات جانبية بين الشركات المسندة والمعيدة، حيث تم تبادل الآراء ومناقشة المستجدات والتطرق الى امكانية تغطية بعض الاخطار، واعتبر المؤتمر فرصة لتبادل الخبرات بين مختلف الاسواق وهذا ما يدعم علاقات التعاون بين الشركات.

علاء زهيري (أميج مصر AMIG EGYPT):

المؤتمر الـ ٢٢ انطلاقة جيدة لتعاون مثمر

مدير عام المجموعة العربية المصرية للتأمين أميج مصر AMIG EGYPT علاء الزهيري امل ان يشكل المؤتمر الـ ٢٢ للاتحاد الإفرو آسيوي انطلاقة جيدة لتعاون مثمر بين الشركات الإفرو-آسيوية وان تسهم الاجتماعات والمناسبات في زيادة حصة هذه الشركات من الاقسط.

رشيد الهباب (شركة التأمين الوطنية WATANIA - الاردن):

المؤتمر فرصة جيدة لترسيخ التعاون

المدير العام لشركة التأمين الوطنية في الاردن رشيد الهباب دعا الى تفعيل التعاون بين الشركات الإفرو-آسيوية، منوها بالمؤتمر الـ ٢٢ للاتحاد الإفرو-آسيوي الذي شكل فرصة جيدة لالتقاء هذه الشركات وترسيخ التعاون في ما بينها.

تيسير التريكي (عمان ري OMAN RE):

قاعدة معلومات وبيانات عن حجم تعاون شركات الاتحاد

الرئيس التنفيذي لشركة عمان ري OMAN RE تيسير التريكي طالب بقاعدة معلومات وبيانات عن حجم التعاون بين شركات الاتحاد الإفرو-آسيوي، واعتبر التعاون في ما بينها خطوة تمثلت في نمو حجم المشاركة في مؤتمرات الاتحاد، ملاحظا اهتماما متزايدا من الشركات الآسيوية لتطوير العلاقات وتعزيز التعاون مع «عمان ري».

محمد مظهر حماده (العين الاهلية للتأمين AL AIN AHLIA):

نأمل في تفعيل وتيرة التعاون بين شركات الاتحاد الإفرو-آسيوي

المدير العام لشركة العين الاهلية AL AIN AHLIA في ابو ظبي محمد مظهر حماده قال: منذ تأسيس الاتحاد الإفرو-آسيوي للتأمين واعادة التأمين FAIR هناك تعاون وثيق ومفيد بين مختلف الاعضاء المنتسبين من شركات تأمين، وسطاء، خبراء وغيرهم، لا سيما عبر ثلاثة مجمعات تأمين ناجحة جدا وهي مجمع تأمين مخاطر الطيران ومجمع تأمين مخاطر البترول والطاقة ومجمع ضد مخاطر التأمين المعتادة.

اضاف: كما ذكرت التعاون جيد والثقة موجودة بين الشركات الاعضاء، لكن طبعنا نأمل ان تفعّل وتيرة هذا التعاون ويحصل تبادل للاعمال بين الشركات الإفرو-آسيوية. وبصفة كوني عضوا في المجلس التنفيذي في المؤتمر وممثلا لدولة الامارات اشد على هذه المسألة في كل لقاء للاتحاد الإفرو-آسيوي.

سعد مكي (شركة التكافل الدوائية - الكويت):

التكاتف للتخلص من العقدة الأوروبية

مدير عام شركة التكافل الدولية TAKAFUL INTERNATIONAL الكويت سعد مكي ابدى حماسة لتطوير التعاون بين شركات التأمين واعادة التأمين الإفرو-آسيوية، رابطا ذلك برفع الشركات العربية حجم اسناداتها لدى المعيدين الإفرو-آسيويين، داعيا الى تكاتف كل هذه الشركات من اجل التخلص من عقدة شركات الاعادة الأوروبية، مقدرا مستوى المعيدين العرب والآسيويين بفضل طاقاتهم الاستيعابية وقدراتهم التي تجعلهم قادرين على المنافسة.



احمد الحنك
مصر للتأمين



يوغان اكتاش
MILLI RE



صلاح المعراج
ARIG



حامد مبروك
GRAS SAVOYE



محمد حسن ناير
الاسلامية - السودان



محمد الدشيش
NILE TAKAFUL



وليد المصنف
AL MUTHANNA TAKAFUL

محمد الدشيش (شركة نيل تكافل):

تنفيذ التعاون مناط بالمعدين الافرو-آسيويين

رئيس شركة نيل تكافل NILE TAKAFUL محمد الدشيش رأى ان تفعيل التعاون بين الشركات مناط حاليا بالمعدين الافرو-آسيويين، متمنيا «ان تحذو الشركات العربية حذوها اذ لديها كل المقومات للعب هذا الدور، كما ان المعدين الافرو-آسيويين يفضلون التعامل مع الشركات العربية على التعاون مع الاجنبية».

محمد حسن ناير (شركة التأمين الاسلامية - السودان):

اعطاء الاولوية لشركات المنطقة

رئيس مجلس ادارة شركة التأمين الاسلامية في السودان محمد حسن ناير، انتقد اسناد شركات الاعادة الافرو-آسيوية التغطيات للشركات الغربية، مطالبا بمنح شركات المنطقة هذه الاولوية.

حامد مبروك (شركة غراسافوا - مصر):

التعاون المثمر طريق نحو تحقيق الاهداف

العضو المنتدب لشركة غراسافوا GRAS SAVOYE مصر حامد مبروك قال «هناك تماثل مهم بين الشركات الافرو-آسيوية للاحية الحجم ونوعية الاداء، وهذا يبشر بتعاون مثمر في ما بينها، وهي الطريقة الوحيدة لتحقيق اهدافها».

صلاح المعراج (اريج ARIG):

حبذا لو يتعزز التعاون في فروع التأمين غير التقليدية

مساعد المدير العام في المجموعة العربية للتأمين اريج ARIG صلاح المعراج أكد لنا ان هناك تعاونا قائما بين شركات الاتحاد الافرو-آسيوي في بعض فروع التأمين التقليدية، إلا انه تمنى لو يتعزز هذا التعاون في فروع التأمين غير التقليدية مثل تغطية أخطار العنف السياسي. وقال اذا ما استثنينا اليابان وسنغافورة وقارة اوقيانيا وتحديدا اوستراليا، يبقى حجم اقساطنا في هذه المنطقة متواضعا بسبب عائقي التنافس والتصنيف.

منوها بفعاليات مؤتمر ال FAIR كونه شكل فرصة لتلاقي الشركات وتجاوزها في مواضيع مطروحة عدة، خصوصا تشدد المعدين في تغطية اخطار تأمينات ال SRCC والعنف السياسي POLITICAL VIOLENCE.

وذكر المعراج ان اريج ARIG توسعت مؤخرا في منطقة الشرق الأقصى.

وليد محمد المصنف (المثني للتأمين التكافلي):

نبحث عن معيد يتمتع بالمصداقية العالية والقدرة على دفع المطالبات

رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في شركة المثني للتأمين التكافلي AL MUTHANNA TAKAFUL وليد محمد المصنف قال: عموما التعاون مهم بين اسواق التأمين، فشركات التأمين المسندة في حاجة الى معيدين محليين او افرو-آسيويين. وهذه المؤتمرات واللقاءات بين شركات التأمين العربية والافرو-آسيوية ترسخ العلاقات المهنية بين مختلف الاطراف لمزيد من تضافر الجهود والتعاون.

اضاف: كشركة تأمين نحن نبحث عن معيد يتمتع بمصداقية عالية وبقدرة على دفع المطالبات والتعويضات في حال وقوع اي حادث اكانت شركات اعادة افريقية او آسيوية.

يوغان اكتاش (ميلي ري MILLI RE):

حاجة الى تضافر الشركات في ما بينهما ودعم بعضها البعض

رأى رئيس العمليات الاكتتابية في المنطقة في شركة ميلي ري (MILLI RE) يوغان اكتاش ان التعاون بين الشركات الافرو-آسيوية الاعضاء في الاتحاد ليس كافيا، وبالتالي على الشركات الأعضاء ان تسند ولو نسبة صغيرة من الأخطار التي تغطيها لمجمعات الاتحاد (FAIR POOLS).

واشار اكتاش الى ان ميلي ري تتولى ادارة مجمع اعادة التأمينات العامة NON LIFE REINSURANCE POOL التابع للاتحاد الافرو-آسيوي منذ عام ١٩٧٤ مع انتاجية في الاقساط تراوح قيمتها بين ٤ و ٦ ملايين جنيه استرليني، وهو رقم متواضع جداً. ونحن نسعى الى رفعه لكن الاسعار والمساهمات الضئيلة للاعضاء تحول دون ذلك.

احمد شوقي فريد الحنك (شركة مصر للتأمين):

تطورات الساحة المصرية انعكست وعيا تأمينيا لدى الشعب

نائب رئيس مجلس ادارة شركة مصر للتأمين احمد شوقي فريد الحنك قال لنا ان انعقاد المؤتمر ال ٢٢ للاتحاد الافرو-آسيوي في ظل الظروف الحالية التي تشهدها مصر أمر لافت، ويعبر عن رغبة الاتحاد في الاجتماع والتداول أيا كانت الظروف، وقال «ان التعاون بين شركات الاتحاد فعال وثمة مساع مستمرة لتعزيزه»، ورأى في التطورات الاخيرة على الساحة المصرية ايجابية. وأشار الى ان «مصر للتأمين» توفر تغطيات الاضرابات والاضطرابات المدنية واعمال الشغب والعنف السياسي بأسعار مدروسة.



فادي شماس
ARABIA - لبنان



دي. آريا
GIC RE



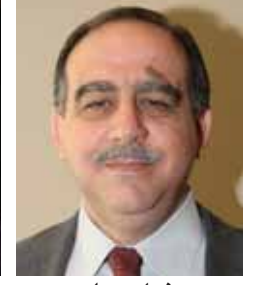
محمد لاربي نالي
SCR



نبيل بازاري
COGENT



جاسم المفتاح
ATG



نبيل حجار
TRUST RE

جاسم المفتاح (مجموعة الخليج التكافلي ATG - قطر):

إعادة تغطية الحصص بين المعيددين لآفاده الاسواق المحلية

وصف الرئيس التنفيذي في مجموعة الخليج التكافلي ATG جاسم المفتاح التعاون الراهن بين شركات الاتحاد الأفرو-آسيوي بالجيد، واقترح لتعزيزه ان تتفق الشركات الأفرو آسيوية على ان تتبادل الأخطار، وبالتالي أقساط الإعادة، وذلك قبل الاستعانة بالمعيددين خارج القارتين. وأيد المفتاح تنظيم المؤتمرات واللقاءات بهدف تبادل الآراء ووجهات النظر في ما بين الشركات الأفرو آسيوية وبما يؤدي الى تطوير صناعة التأمين.

نبيل حجار (الصندوق الأفرو آسيوي للنفط والطاقة):

تعاون الشركات ينمي عصري التكامل والتفاعل

مدير الصندوق الأفرو-آسيوي للنفط والطاقة مدير الصندوق الأفرو-آسيوي للنفط والطاقة FAIR OIL AND ENERGY SYNDICATE الذي تديره شركة ترست ري TRUST RE نبيل حجار قال لنا ان المؤتمر العام لـ FAIR مفيد من حيث انه يفعل التقارب بين الشركات الأفرو-آسيوية، واستبعاد فكرة ان التعاون يؤدي الى المنافسة وتضارب المصالح، في حين انه ينمي عصري التكامل والتفاعل بين الشركات وخصوصا في إعادة التأمين، مشددا على ترسيخ الثقة بين الاسواق والايمان بإيجابية التعاون وفاعليته.

فادي شماس (العربية ARABIA):

تداعيات الربيع العربي توجب توسيع اطار اتفاقات الإعادة وليس تضيقها

فادي شماس الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية ARABIA قال ان احداث «الربيع العربي» يجب ان تكون مناسبة لتوسيع اطار اتفاقات إعادة التأمين وليس لتضييقها. وقال: نحن كشركات تأمين مطالبون بتوفير الضمانة للمجتمعات العربية ضد الاخطار المستجدة سواء على المستوى السياسي او الامني او الاقتصادي. ولذا على شركات الإعادة ان تتعاون معنا لاعداد التغطيات التي تلبي حاجات الناس في الظروف الحاضرة، لا ان تضيق اطار الخدمات التي نقدمها في هذه الظروف.

نبيل بازاري (كوجنت COGENT):

ضرورة توسيع محافظ شركات الإعادة الأفرو-آسيوية

رئيس شركة كوجنت COGENT الشرق الاوسط لوساطة إعادة التأمين نبيل بازاري قال لنا ان مؤتمر الاتحاد الأفرو-آسيوي شكل فرصة مهمة للشركات الأفرو - آسيوية للتلاقي والتواصل مع بعضها البعض. وشدد بازاري على ضرورة توسيع محافظ شركات الإعادة الأفرو-آسيوية وزيادة رساميلها وقدراتها وتصنيفاتها كي يمكن لنا ان نسدن الأخطار اليها، بدلاً من اللجوء الى المعيددين الغربيين. وبذلك نحد من خروج اعمال الإعادة الى الاسواق الخارجية، وهذا ما يفعل التعاون والتعامل بين الشركات المسندة والمعيدة في المنطقة الأفرو-آسيوية.

محمد لاربي نالي (SCR - المغرب):

تعزيز التعاون بين الشركات بإيجاد ثقافة تأمينية أكثر تنوعا

المدير العام المنتدب في شركة SOCIETE CENTRALE DE REASSURANCE (SCR) المغربية محمد لاربي نالي اكد وجود تعاون بين شركات الاتحاد الأفرو-آسيوي، موضحاً ان شركة (SCR) تتولى ادارة أحد المجمعات التابعة لـ FAIR. وقال ان الاتحاد الأفرو آسيوي يلبي حاجات ومتطلبات المستهلكين، مقترحا لتعزيز التعاون بين شركات الاتحاد تبادل الأخطار واسنادات إعادة التأمين وإيجاد ثقافة تأمينية أكثر تنوعا.

إعلاناتكم في عدد

«البيان الاقتصادية» الممتاز

تصدر إدارة مجلة «البيان الاقتصادية» عدداً ممتازاً في مطلع العام ٢٠١٢ أسوة بأعدادها الممتازة التي عودنا القارئ على دسامتها ومحتوياتها وعلى دليل رجال الأعمال. لحجز اعلاناتكم في هذا العدد يرجى الاتصال بالعناوين التالية:

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح - بناية رحال - الطابق السادس
هاتف: ٩٦١ ١ ٣٩٦٨٠٥ - فاكس: ٩٦١ ١ ٣٩٦٤١٧
او عبر البريد الالكتروني: info@albayanmagazine.com

دي. آر. آريا (جي. آي. سي ري GIC RE):

تبادل الاعمال بين الشركات للحد من خروجها الى الاسواق العالمية

الرئيس الاقليمي لشركة جي. آي. سي ري GIC RE الهندية لإعادة التأمين دي. آر. آريا، قال لنا «علينا كشركات أفرو آسيوية ان نبذل جهداً أكبر لتعزيز تبادل الأخطار واسنادات الإعادة الأفرو آسيوية» وقال ان وجود FAIR ظاهرة ايجابية ويجب تشجيعها.



همام بدر (الاتحاد الأفرو-آسيوي وشركة اسكان للتأمين - مصر): كان الاجدى التشاور مع المعيد قبل توصيف الاحداث في المنطقة

امين عام الاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين ورئيس شركة اسكان للتأمين همام بدر نوه بمساهمة الاتحاد في تعزيز التواصل والروابط المهنية بين مختلف الشركات، وتطرق الى قرارات المقاطعة الصادرة عن الاتحاد الاوروبي والولايات المتحدة والشاملة لبعض الدول العربية. وعن شركة اسكان قال انها تتمتع بمركز متقدم بين الشركات المصرية وانها حققت نتائج جيدة، مفضلا التشاور مع المعيد حول ماهية توصيف الحوادث التي وقعت في الدول العربية، بدل الاسراع في توصيفها على انها تقع تحت خانة تغطيات الـ SRCC ، داعيا الى تسعير تغطيات العنف السياسي بطريقة فنية محترفة.

الافريقية، فهي تعيد توزيعها، لا سيما ان الشركات الاقليمية غير قادرة على تغطية الحوادث الكارثية بشكل كامل.

مركز متقدم ونتائج جيدة

■ ما هي آخر المستجدات على صعيد شركة اسكان؟

– تتمتع شركة اسكان بمركز متقدم بين الشركات المصرية مع انها تعمل في السوق منذ عام ٢٠٠٨، وقد حققت نتائج جيدة خلال فترة وجيزة وفي ظل الازمة المالية العالمية، مسجلة نموا نسبته ٨٠ في المئة في خطتها الانتاجية.

ورغم اننا لن نسجل ربحية عام ٢٠١١ بسبب الظروف في مصر لكننا نتوقع مراحل افضل في المستقبل.

اختلاف في تعريف تغطيات SRCC

■ ما تعليقكم على تصنيف الاضطرابات في بعض اسواق العالم العربي تحت خانة SRCC؟

– في رأيي، كان من الافضل التريث في تعريف الحوادث والاضطرابات السياسية في الدول العربية، والتشاور مع معيدي التأمين حول ماهيته لاختيار الصيغة المناسبة لتغطية هذه الحوادث بكفاءة عالية.

هذا ولا يزال الاختلاف قائما حول التعريف الفني والقانوني لهذه الاحداث وما اذا كانت توضع تحت خانة تغطيات الـ SRCC او غيرها.

تسعير تغطيات العنف السياسي

■ ماذا عن تغطيات العنف السياسي في العالم العربي؟

– لم تكن تغطيات العنف السياسي موجودة قبل احداث ١١ ايلول (سبتمبر) ٢٠٠١ في الولايات المتحدة الاميركية، وهي نتجت عن ظروف سياسية مثل التخريب واعمال العنف. ولا بد من تسعير هذه التغطيات بعيدا عن تغطيات اخرى وبطريقة فنية محترفة. ■

تعزيز التواصل والروابط المهنية

■ كيف تجدون التعاون بين الشركات الافرو-آسيوية؟

– التعاون مستمر بين شركات التأمين الافرو-آسيوية منذ ٤٦ عاما تاريخ انطلاقة الاتحاد الافرو-آسيوي الذي يضم حاليا ٢٣٨ شركة تأمين بالإضافة إلى ٢٥ شركة سمسرة تأمين وإعادة تأمين و ٤ شركات كعضو مراسل.

والمعروف ان هذا الاتحاد ساهم منذ إنشائه في تعزيز التواصل والروابط المهنية بين مختلف الشركات في الاسواق المعنية، الى جانب تبادل الخبرات والمعارف وورش التدريب والانفتاح على اسواق متطورة تأمينيا مثل الاسواق الهندية والماليزية والصينية.

معوقات خارجة عن ارادة الاتحاد

■ هل تواجهون اي تحديات في التواصل او التعامل بين الشركات الآسيوية والافريقية؟

– المعوقات خارجة عن ارادة الاتحاد الافرو-آسيوي، خصوصا لناحية قرارات المقاطعة التي شملت بعض الدول الاعضاء مثل ايران، وبذلك لا يمكن لشركات التأمين العاملة في هذه الاسواق تحويل اقساطها الى اسواق اخرى اعضاء في الاتحاد لخضوعها لقرارات الامم المتحدة.

■ هل تعتقدون ان الشركات الآسيوية يمكن ان تستفيد اكثر عند دخولها الى الاسواق الافريقية والعربية؟

– التأمين صناعة دولية، والشركات تبحث عن الاستثمار خارج اسواقها طالما هناك فرصة متاحة وجدوى اقتصادية من ذلك. فحركة رؤوس الاموال مسألة صحية تساهم في انعاش الاسواق وتطويرها وافادة المستثمر نفسه.

اما بالنسبة الى الشركات الآسيوية التي تكتتب اقساطا من الاسواق

نبيل قطران (شركة كريست غلوبال ري (CRESCENT GLOBAL RE) : نركز على الانتشار الإقليمي والدولي وتغطيات العنف السياسي في دول المنطقة



بالرغم من الاضطرابات السياسية والإقليمية التي شهدتها المنطقة في عام ٢٠١١ قامت شركة كريست غلوبال ري، والتي تم تأسيسها مؤخراً مركزاً لوساطة إعادة التأمين للمجموعة، بالتركيز على أولوياتها الاستراتيجية للنمو لعام ٢٠١٢ والتوسع في زيادة عملياتها من خلال شركة الوساطة المعتمدة من سوق لويذر في لندن، فضلاً عن إنشاء مكاتب في أفريقيا وآسيا لتكمل المجموعة المراكز الموجودة في البحرين ولبنان. وتنشط «كريست غلوبال ري» التابعة لمجموعة كريست غلوبال في مجال وساطة إعادة التأمين والتي تعتبر حالياً من أوائل الشركات التي تسند تغطياتها في اخطار الاضرابات واعمال الشغب والاضطرابات المدنية والعنف السياسي الى سوق لويذر LLOYD'S Market. نبيل قطران رئيس مجلس الإدارة التنفيذي في الشركة كشف عن تركيزها على تغطيات اخطار العنف السياسي التي تلقى إهتماماً شديداً في الأسواق العربية، متوقعاً ردود أفعال مرنة وغير متشددة من معيدي التأمين نظراً لتوافر الطاقات الإستيعابية لدى المعيين وسعيهم الى تغطية أسواق المنطقة العربية المربحة لهم .

اتوقع ان تشهد بداية سنة ٢٠١٢ تجديدات مرنة نظراً لتوافر الطاقات الاستيعابية لدى المعيين وسعيهم الى تغطية اسواق المنطقة المربحة

الشغب والاضطرابات المدنية والعنف السياسي، اذ تعتبر من الأوائل في ترتيب شركات الوساطة التي تعطي حجم اقساط من هذا النوع الى سوق لويذر، علماً بأن الشركة ستغطي انواع التأمينات كافة وفي مجالات عديدة.

لكن الشركة ستركز على تغطيات العنف السياسي التي تلقى اقبالاً شديداً حالياً، علماً بأن كل شركة اعادة قادرة على اكتتاب نسبة معينة من هذه التغطيات بحسب ظروف البلد الذي يتعرض لهذه المخاطر.

وحالياً، تكتب «كريست ري» في تغطيات اخطار العنف السياسي في مصر، سوريا، لبنان واليمن..

مرونة في الاسواق

■ هل ستؤمنون تغطيات التأمين الصحي؟

– حالياً، لن نعمل في هذا المجال.

■ أعلنت ميونيخ ري مؤخراً ان سنة ٢٠١١ كانت الاسوأ بسبب الكوارث الطبيعية. من هذا المنطلق كيف تقومون وضع السوق بداية الـ ٢٠١٢؟

– بالرغم من الخسائر التي تكبدتها شركات الاعادة خلال ٢٠١١ اعتقد ان السوق ستكون مرنة، واستبعد تشدد المعيين خصوصاً وان الكارثة الاخيرة التي شهدتها اليابان لم تؤثر على تجديد اتفاقيات الاعادة في الاسواق العالمية.

الى ذلك اتوقع ان تشهد بداية سنة ٢٠١٢ تجديدات مرنة نظراً لتوافر الطاقات الاستيعابية لدى المعيين وسعيهم الى تغطية اسواق المنطقة المربحة. ■

وساطة اعادة التأمين

■ ما هي الاجراءات التي اتخذتموها بعد تسلمكم منصب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لشركة كريست غلوبال ري؟

– انضمت مؤخراً الى مجموعة كريست غلوبال لتسلم مهام الرئاسة في شركة كريست غلوبال ري التي تأسست بداية عام ٢٠١١ وهي متخصصة في مجال وساطة اعادة التأمين. وقد عملنا بداية على فصل نشاط «كريست ري» عن اعمال وساطة التأمين المباشر للمجموعة، استتبعنا بإجراءات مثل اعداد فريق عمل متخصص في مجال إعادة التأمين وتوفير مكاتب جديدة واعتماد نظام محاسبي جديد.

■ ما هي الظروف التي واجهت الشركة منذ إنشائها؟

– كانت للظروف السياسية التي شهدها العالم العربي مؤخراً تأثيراً محدوداً على مسيرة عملنا، كوننا نسلك طريقاً قوياً نحو الريادة والعمل على خدمة الأسواق العربية خدمة متميزة في مجال إعادة التأمين ونجحنا في الحصول على ثقة بعض الشركات العربية في مجال الإعادة.

كذلك نأمل أن يكون لنا دوراً متميزاً في التجديدات التي سوف تقوم بها شركات التأمين على مستوى الإتفاقيات في مطلع عام ٢٠١٢.

تغطية اخطار الشغب والاضطرابات والعنف السياسي

■ هل هناك اسواق محددة او تأمينات معينة ستعتمد الشركة الى صرف النظر عنها؟

– تتمثل قوة «كريست ري» في تغطية اخطار الاضرابات واعمال

عمر خافيير بابا كيروس (AAA):



خدماتنا في مجال السفر مكملة لخدمات الشركة الأم «ترست ري»

العضو المنتدب في الشركة الإفريقية-الآسيوية للمساعدة AFRO-ASIAN ASSISTANCE عمر خافيير بابا كيروس القي الضوء على خدماتها في مجال المساعدة في حالة الطوارئ اثناء السفر والمكملة لخدمات الشركة الأم «ترست ري». وأشار الى انها تمكنت حتى اليوم من توقيع ١٦ عقدا في منطقة الخليج وسوريا وفلسطين واليمن والاردن، ومع عدة مصنعي سيارات، مؤكدا على اعتماد الاستراتيجية نفسها في ٢٠١٢.

■ كيف تقوّمون نشاط الشركة اليوم؟

– انطلقت الشركة بأعمالها منذ فترة قصيرة وتمكنت لغاية اليوم من توقيع ١٦ عقدا في منطقة الخليج وتحديدا في قطر والبحرين والامارات العربية المتحدة، إضافة الى سوريا وفلسطين واليمن والأردن.

كما وقعنا عقودا مع عدة مصنعي سيارات على نطاق الخليج.

■ تعامل مع مزودي خدمات

■ كيف تمكنتم من التعامل مع سوقي اليمن وسوريا في ظل الاحداث التي تعانيناها؟

– ليس لدينا مشكلة في الاسواق المحلية التي نتعامل معها، اذ تغطي الشركة المسافرين الى خارج البلاد، اصف الى ان الشركة تتعامل مع شبكة مزودي خدمات موزعة على مختلف الدول.

■ الاستراتيجية نفسها

■ ما النتائج التي تتوقعونها نهاية العام؟

– نتوقع نتائج جيدة، انما ليس بمستوى طموحنا بسبب الاحداث التي شهدتها دول عربية عدة.

■ هل تغيرون استراتيجية عملكم المعدة لسنة ٢٠١٢؟

– سنعتمد الاستراتيجية نفسها، وسوف نقوم بمراجعتها وتعديلها مع التطورات في المنطقة. ■

■ المساعدة في حالة الطوارئ اثناء السفر

■ هل لنا بتذكير القراء حول ماهية نشاط الشركة الإفريقية-الآسيوية للمساعدة؟

– الشركة تابعة لمجموعة ترست ري، الرائدة في مجال إعادة التأمين في المنطقة، والهدف من تأسيسها تقديم خدمات الطوارئ المساعدة في مجال السفر.

وهي تتعاون بذلك مع ١٣ شركة عالمية للمساعدة اثناء السفر لتغطية مختلف انحاء العالم.

وتشكل خدمات الشركة قيمة مضافة تكمل نشاط إعادة التأمين.

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر الاتحاد الإفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين؟

– شاركنا في المؤتمر كجزء من مجموعة «ترست ري»، فالاخيرة حريصة على حضور مختلف فعاليات صناعة التأمين.

■ عقود في دول عدة

■ هل تأثرت اعمالكم بسبب الاحداث التي تشهدها دول عربية عدة؟

– أعمالنا تتركز على مجال السفر وحركة المسافرين التي من الطبيعي ان تتراجع في ظل الاوضاع غير المستقرة.

ميدغلف استضافت المشاركين في مؤتمر FAIR الدكتور عادل منير يعلن موافقة هيئة الاشراف على انشاء ميدغلف مصر



من اليمين: محمد الخطيب، اسامه النمر، هيفا الزين، لطفي الزين، ايمن الحوت، فادي شرقاوي، وسيم الدرہ وحامد مبروك يستقبلون المدعوين



ايمن الحوت



همام بدر



د. عادل منير

وانتهز الدكتور عادل منير نائب رئيس هيئة الاشراف على الخدمات المالية في مصر (EFSA) المناسبة ليعلن ان الهيئة منحت مجموعة ميدغلف ترخيصا لانشاء شركة ميدغلف مصر MEDGULF EGYPT. وتحدث بالمناسبة ايمن الحوت مرحبا بالحضور ومعربا عن اهتمام مجموعة ميدغلف بالاسواق الافرو-آسيوية كافة، وعزمها على متابعة انتشارها في تلك الاسواق. كما تحدث الامين العام لـ FAIR همام بدر فشكر لمجموعة ميدغلف مبادراتها لاستضافة المشاركين في المؤتمر ٢٢ قائلا: اننا نتطلع الى اقامة أطيب العلاقات معها ومع سواها من كبريات شركات التأمين والاعادة في الوطن العربي.

حلّ المشاركون في المؤتمر ٢٢ لـ FAIR ضيوفا على مجموعة ميدغلف MEDGULF حيث اقامت لهم المجموعة حفل عشاء تذوق الضيوف خلاله اجواء الفرشة المصرية والكرم اللبناني وذلك في فندق انتركونتيننتال سيتي ستارز القاهرة INTERCONTINENTAL CITY STARS. وكان في استقبال الضيوف رئيس مجموعة ميدغلف MEDGULF لطفي الزين والمدير العام لشركة ميدغلف السعودية ايمن الحوت والمدير العام لشركة ميدغلف اللبنانية محمد الخطيب. وقد استمتع الضيوف بعرض راقص لفنانات مصريات.



من اليمين: محمد الخطيب، اسامه النمر، ايمن الحوت، سامية حيد و حامد مبروك



من اليسار: همام بدر، لطفي الزين، عبد الرؤوف قطب وعادل منير



من اليسار: دينا سرحان، هيفاء الزين، سولافا الخطيب وهيلدا بارودي



من اليمين: نميس محمد، محمد معن، جاك بريس، منذر وهبه ووديع بارودي



من اليسار: مايكل بيتر، سمير سكر وقرينته، تيسير مشعل وعزه الزعبي



من اليمين: جورج زينه، كارين حداد ورونالد شدياق



من اليمين: عبداللطيف ابو قوره، صلاح المعراج وايلي بو شعيا



من اليسار: بسمة بركات، سمير صباغ، تيسير التريكي، عبد الزهرة علي، عبداللطيف ابو قورة، كريستيان كراوت وكارين شرفان



من اليمين: HUSEYIN YUNAK, EBRU YILDIRIM, OMER ALTUG, GOKHAN AKTAS ومحمد كامل منصور



من اليمين: محمد ضيقة، مختار سالم، محمد جراب، STEPHANOS MELACHRINOS وCHRISTIAN SITTERER

عشاء MEDGULF



من اليمين: عمر عبد السلام، محمود بادي، عبد السلام عويطة، عصام الانصاري،
يونس جمال واسامة عبد العال



من اليمين: كريم جبري، صلاح المعراج، جورج قبان، ياسر البحارنة
ونبيل حجار



من اليسار: شكيب ابو زيد، اندريه سميث، كارين سميث، عبد الرؤوف ابو رجيلي،
سراج قريب الله، احمد رمضان، مهى رمضان وYANNICK ALLIE



من اليمين: نانسي البحارنة، ناهد المعراج، الين وهناء الحجار وانطوان اسطفان



من اليسار: منير موسى، طارق زكي، د. محمد رفعت، د. احمد عبد الخالق وعمر حسين



من اليمين: عبد العال الضاوي، عبد الاله عبد الاله، د. كمال جاد كريم



من اليسار: نعمه عرمان واماني الماحي



من اليمين: VINCENT GRAILHON، السيد صايغ، SUPHATRA ANAN،
ARNAUD VILLAIN وليمي اسكندر

عشاء MEDGULF



من اليمين: خليل عيد، ساره سالم وSASCHA ADLER ومازن ابو شقرا



من اليمين: ايهاب سمير، عصام راشد، احمد عزت، احمد شهاب شريف الغمراوي، مشيرة، عزة شرف الدين، مياده الزينة ومحمد عبد الله



من اليمين: علي هاشم، يوسف جناد، RINAT MUSTAFIN، ALEX FISHMER وMAKSIM KOROTIN



من اليمين: CIARA APPLEFORD، يزن عطيات، نبيل بزاري واحمد البحر



من اليمين: طارق الترهري، ATISH SURI وعمر قرانوح



من اليمين: فاواكي جوبينيات، اومن جون وA.SELVARAJ



من اليمين: ابراهيم صالح، فاطمة سلطان، حافظ حساني وفلكان اكايون



مشاركون



من اليمين: اسماعيل ابو صفية، KAAN ACUN، الصادق الطوالي، BURCN AYTER وHULKI YALCIN

TRUST RE تكريم المشاركين



من اليمين: نبيل حجار وفادي ابو نحل وSUDHINDRA KODAGALI يستقبلون المدعوين



من اليسار: يونس جمال السيد، عصام الانصاري وقرينته وفاطمة عبد الفتاح



من اليمين: فريد شديد، فادي ابو نحل، همام بدر، عزت عبد الباري، محمد مظهر حماده، عمر الامين وعبد الرؤوف قطب



من اليمين:
عمر خافييه،
سمير سكر،
سامية حيد،
جوسلين سكر،
تيسير مشعل،
احمد سامي
واحمد
شهرمان

كعادتها في كل لقاء للاتحاد الإفرو-آسيوي اقامت شركة TRUST RE حفل عشاء تكريما للمدعوين في فندق انتركونتيننتال ستارز تخلله لقطات طرب وفن.

وبعد كلمة ترحيبية من نبيل حجار قدم رئيس الشركة فادي ابو نحل جائزتين تقديريتين لكل من الامين العام السابق للاتحاد عزت عبد الباري ومساعدته السيدة هبى فؤاد.



من اليمين: امين بريكيه، احمد عمروش، لميا بن محمود وعبد اللطيف شعبان



من اليسار: يوسف جنيد، د. عزيز صقر، هنري شلهوب، جيراردو غارسيا، جون باريت، ارثور اندروود



من اليمين: شريف الغمراوي، محمد عبدالله، ايمان عفيفي، مشيرة مامون
واحمد شهاب



من اليسار: ايلي ابو شعيا، جورج قببان، برونو برتوشي وكريم جبيري



من اليسار: تيسير التريكي، يوسف جنيد، د. عزيز صقر وهنري شلهوب



من اليمين: اسامه عبد العال ومن اليسار: CLIVE THURSBY



غوبيئات يتوسط عددا من الزملاء



من اليسار: جو فضول، خالد عبد الحافظ، حبيب جعلوك، محمد خليفة ومحمد قطب



من اليسار: شكيب ابو زيد، احمد البحر وهلا الغطمي



من اليمين: علي السوري ود. محمود بادي



من اليمين: عبداللطيف ابو قوره وعبد المجيد شريف

عشاء TRUST RE



من اليسار: يزيد بيطار وقرينته، نبيل حجار وقرينته



من اليمين: صلاح المعراج وقرينته وياسر البحارنة وقرينته



وأخرى للسيدة هبي فؤاد



فادي ابو نحل يقدم هدية تذكارية لعزت عبد الباري



نبيل حجار - يلقي كلمة



C & G
COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
REINSURANCE BROKERS

تكريم المشاركين



من اليمين: هشام حسين، احمد مصطفى، خالد عبد الحافظ
ومحمد سالم



من اليسار: رشيد الهباب، محمد مظهر حماده، روني خضر،
عبد الرؤوف قطب، همام بدر، سامية حيد وابتسام سعد

أقامت شركات
التأمين في مصر
وهيئة الاتحاد الأفرو
- آسيوي عددا من
مآدب التكريم
للمشاركين في
المؤتمر وكان
لـ «البيان الاقتصادية»
اللقطات التالية:



من اليسار: ماهر محمد امين، الصديق الطوالي، معاوية ابابشر وعبد الاله عبد الاله



من اليسار: همام بدر، محمد لاربي نالي، نور الدين علاوي وحافظ حشاني



من اليمين:
ادوار ملفن،
محمد سعد
وستيفان لوتز
اوت



من اليمين:
احمد الحنك
وحسين
عطالله



من اليسار:
معاوية
ابابشر، عبد
الاله عبد
الاله، عبد
العال
الضاي



من اليمين:
سمير سكر،
تيسير
مشعل
ويوسف
جنيد



من اليسار: محمد الدشيش، موسى الربيعان ويلي اسكندر ومن اليمين: خليل عيد، احد المشاركين وجو عازار

عشاء NILE TAKAFUL

اقام محمد الدشيش رئيس شركة النيل
تكافل مصر حفل عشاء لعدد من المشاركين
في المؤتمر في فندق انتركونتيننتال سيتي
ستارز وكان لـ «البيان» اللقطات التالية:

منتدى الهيئات العربية للإشراف على التأمين في ضيافة لبنان الوزير نقولا نحاس: الفوارق بين الانفاق التأميني في الدول العربية شاسعة وليد جنادري: نتطلع لأقامة سوق تأمين عربية متطورة



من اليسار: محمد الشايح، فاطمة العوضي، سهيل شهبوب، وضاح الخطيب،
انطوان واكيم، اسعد ميرزا، عثمان بدير، موسى الربيعان وأيمن الحوت



من اليمين: الوزير نقولا نحاس، الوزير محمد الصفدي، وليد جنادري ولطفي الزين



من اليسار: سلام حنا، ادوار طرابلسي، انطوان بشارة، اندرياس وينزل،
جان حليس وسيريل غازار



من اليمين: فادي شماس، عثمان بدير، سعد خباز، أيمن الحوت، فادي ناصيف
واندريه رحيم



من اليسار: مروان الحلبي، انطوان زخور، انطوان واكيم، روجيه تابت، XAVIER DENYS وسليم يارد



من اليسار:
سعيد علي،
وضاح
الخطيب، رنا
طهوب، عثمان
العلامي، بشير
باد، فاطمة
العوضي
وسهيلة
شهبوب

لَبَّتْ شركات التأمين بكثافة ملحوظة الدعوة التي تلقتها لحضور منتدى الهيئات العربية للإشراف والرقابة على أعمال التأمين الذي انعقد في فندق فينيسيا PHOENICIA يومي ١٧ و ١٨ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١١ برعاية رئيس الحكومة نجيب ميقاتي. وقد تمثل راعي المؤتمر بوزير الاقتصاد والتجارة نقولا نحاس.

وحضر المنتدى وزير المال محمد الصفدي، الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل ورئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان وليد جنادري ورئيس المجلس التنفيذي للمنظمة الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) بيتر براومر، والسيدة فاطمة العوضي، نائب رئيس هيئة الإشراف على التأمين في الإمارات العربية المتحدة. ومثل العقيد جوزف كلاس وزير الداخلية العميد مروان شربل، وحضر رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان اسعد ميرزا، وأعضاء مجلس إدارة الجمعية وكذلك رئيس وأعضاء نقابة وسطاء التأمين في لبنان.



من اليمين: لوسيان لطيف، ايلي نسناس، فاتح بكداش، عماد عبد الخالق
وجميل حرب



من اليسار: ميرا أبو شراره، فادي شرقاوي، ايف جهشان، محمد الأمين
ومحمد الخطيب



من اليمين: سمير صباغ وفهد الحصني



سامر كنج



من اليمين: محمد الهبري وجورج الفرزلي



من اليسار: عمر بيلاني، محمد الهياف، رونالد شدياق وشيخي عبد الرحيم



من اليمين: طنوس فغالي، عصام حتي، بيار مغامس والمحامي ايلي حشاش



من اليمين: GOKHAN AKTAS مندوبه MILLI RE، ميشال فدعوس،
سمير غنطوس ونديم محشي

الى الاقطار العربية مشرقية كانت ام مغربية. وذلك يعود الى «الثروة البشرية» التي ينعم بها والتي تجعله يتصدر الاسواق العربية بالمعرفة والخبرة الفنية.

وليد جنادري

كلمة الافتتاح كانت لوليد جنادري رئيس لجنة مراقبة هيئات الضمان في لبنان الذي رحب بالضيوف العرب والاجانب وبممثلي شركات التأمين والاعادة والوساطة الذين حضروا من لبنان والخارج للمشاركة في المنتدى.

وعرض جنادري الاهداف التي جرى من اجلها انشاء منتدى الهيئات العربية للاشراف والرقابة على التأمين، وكان ذلك في العام ١٩٦٠. وذكر ان المنتدى العربي يتواصل مع المنظمات العالمية المعنية بالرقابة على قطاع التأمين، لا سيما المنظمة الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) ومركزها لوزان سويسرا. وثمن جنادري الخطوات والتدابير والاجراءات التنظيمية التي اتخذتها الهيئات العربية للاشراف والرقابة على التأمين بهدف مواكبة التقدم الذي تحققه اسواق التأمين في الدول النشطة تأمينيا. وقال «ان لبنان وشركاه في المنتدى يتطلعون لبناء سوق تأمين اقليمية ذات نمو مستدام وتتنافس شركات التأمين داخلها في حدود الاصول المقبولة اقتصاديا». كما تحدث جنادري عن الدور المحوري الذي يلعبه لبنان في نقل ثقافة التأمين



من اليمين: فريد شديد ومارون مراد



من اليمين: الزميل ناجي حطب وسمير نحاس



من اليمين: فادي رومانوس وانطوني نعم



من اليمين: محمد الريماوي، نهاد اسعد وانور الشنطي



من اليمين: ساسين واكيم ودينو جمعه



من اليمين: حسن حمدان، عيسى عصفور وطلال أنسي



من اليمين: عصام خفاش، احمد مشعشع، نهاد أسعد، انور الشنطي، محمود سيهويل
ومحمد ظرف وفي الصف الخلفي من اليمين محمد الريماوي (رئيس الاتحاد)
وخليل حج علي

رئيس المنظمة الدولية بيتر براومر

رئيس المنظمة الدولية لمراقبي التأمين (IAIS) بيتر براومر قال انه سره ان يشارك المراقبين العرب منتداهم، واصفا العلاقة القائمة بين منظمة (IAIS) والمنتدى بالثيقة. وقال ان تحديات كبيرة تقف امام هيئات الاشراف والرقابة العربية، والمنظمة الدولية مستعدة لتقديم الدعم المعنوي والفني للهيئات العربية على اختلاف جنسياتها.

الوزير نحاس

وتحدث الوزير نقولا نحاس باسم راعي المنتدى رئيس الحكومة نجيب ميقاتي فقال «هناك فوارق كبيرة في نسبة الاختراق او مساهمة التأمين بالناتج القومي بين دولة عربية واخرى. وتراوح الفوارق بين نصف بالمئة و ٣٠ بالمئة وذلك يعود الى الوهن الذي تتخبط فيه بعض الاقتصادات العربية».

اعمال المنتدى

وبعد انتهاء حفل الافتتاح وتوديع الرسميين، بدأ المنتدى اعماله حيث عقد سلسلة من جلسات العمل، واستمع الحضور الى عدد من المحاضرات ركزت على كيفية تطوير التأمين في العالم العربي لا سيما اسواق التأمين المنتسبة الى المنتدى. ■



من اليسار: سامي خوري، شربل أبو فرح، روجيه حليس، بيار سعد ود. عزيز صقر



من اليمين: ممدوح رحمون، علي البقال، منير البورنو، محمد الشايع وباسم عوده



من اليمن: صبحي الحسيني وفرد صيقل



من اليمن: غسان صعب، نبيل حجار، رجا ومروان وجورج سالم



من اليمن: خليل عيد، رشيد ابي نادر ومحمد خليفة



من اليمن: نجيب بحوث ومن اليسار ايلي خوري



من اليمن: عمر بيلاني وغالب زماري



من اليسار: احمد الهبيلي وبندر الربيعة



من اليمن: حسني حلومي وهاني السفيناني



من اليمن: فهد الحصني، جورج حنا وسامر نمال



من اليسار: ايلي ابي راشد، سمير صباغ ومارون مراد



من اليسار: وليم سالم، مشعل كرم ومارون مراد



من اليمين: هشام براج، يعقوب صوالحة، نبيه بعقلين، انطوان حداد، خالد حوا وريما قارع



من اليسار: باتريك ووالف الفضل، رنا حلاوي وانطوني الفضل



من اليسار: بيار سلامه، جوزف عضيبي وعبد اللطيف سلام



من اليسار: ياسر البحارنة، مشاهد عبد الرحيم، ماكس زكار وتغريد يحيى



من اليمين: جو فضول وايلي طربيه



من اليمين: لطفي الزين والمحامي زياد نجم

جنادري شكر رعاة المنتدى

رعت منتدى الهيئات
العربية للإشراف والرقابة
على التأمين وساهمت بتغطية
نفقاته ثلاث هيئات هي:
- شركة ميدغلف MEDGULF
برئاسة لطفي الزين وقد حضر
المنتدى.

- شركة التأمين العربية
ARABIA وكانت ممثلة بوفد
ترأسه رئيسها التنفيذي فادي
شماس.

- جمعية شركات الضمان
(ACAL) وقد تمثلت برئيس
مجلس ادارتها اسعد ميرزا
وبعض اعضاء مجلس الادارة.

ولم يفت وليد جنادري
رئيس لجنة مراقبة هيئات
الضمان في لبنان ان يشكر
في كلمته الافتتاحية الرعاة
الثلاثة على الدعم الذي قدموه
للمنتدى.



من اليسار: دينا سرحان، لطفي الزين، داني باز والبير عون



من اليمين: مارون مراد، اسعد ميرزا والمحامي فادي نادر



من اليسار: رزق الخوري وإيهاب اللنجوي



من اليمين: رجا سالم، جورج سالم، اندرياس وينزل، ماريو نحاس، لوسيان لطيف،
عماد عبد الخالق والكابتن ريشار شلهوب



الكسندر ماطوسيان



صلاح حسنيه



من اليمين: يعقوب صوالحة وعماد عبد الخالق



من اليمين:
زياد مشاقه
وابراهيم
سلامه

المشاركون

* حضر المؤتمر ٢٧٠ مشاركاً من ١٧ دولة يتقدمهم رؤساء ومساعدو هيئات
الرقابة من نحو ٩ دول، مع الإشارة الى ان الـ AFIRC تأسست في العام ٢٠٠٦



من اليسار: انطوان بشارة، سمير صباغ، اندرياس وينزل، جان حليس وسليم يارد



من اليسار:
محمد
الشايح
وعبد
الخالق
رؤوف خليل



يظهر في
الصورة
روجيه داغر



من اليمين: هماد بدر، ايفان وندي وكاتيا جنادري

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
TUNISIA												
001	STAR	TUNISIA	149,100	147,000	495,000	512,265	136,710	125,905	12,350	25,845	17,680	17,680
002	COMAR	TUNISIA	114,600	114,615	302,525	290,470	74,910	74,910	N/A	18,170	34,815	34,815
003	AMI	TUNISIA	67,300	62,525	155,300	132,870	3,600	3,485	8,400	7,770	3,900	3,480
004	GAT	TUNISIA	66,140	56,780	184,805	170,000	24,160	21,830	4,905	3,400	24,340	18,830
005	ASTREE	TUNISIA	65,545	64,500	192,480	170,000	54,800	45,000	11,495	12,000	14,200	15,060
006	CARTE	TUNISIA	63,570	53,330	190,000	196,225	37,000	37,055	7,000	7,205	16,815	16,815
007	MAGHREBIA	TUNISIA	61,320	-	148,045	-	25,685	-	3,810	-	7,045	7,045
008	MAE	TUNISIA	47,860	45,650	163,000	163,450	N/A	N/A	4,000	3,500	6,885	6,885
009	BIAT	TUNISIA	41,895	38,445	82,970	73,545	8,775	9,045	1,580	1,585	6,955	6,955
010	LLOYD TUNISIEN	TUNISIA	35,715	31,000	71,430	-	71,430	-	-	3,950	14,100	9,420
011	CTAMA / MGA	TUNISIA	33,000	31,830	36,000	95,155	22,000	21,695	4,000	4,420	17,190	17,190
012	SALIM	TUNISIA	25,760	25,555	79,275	63,875	21,310	11,740	2,635	2,590	9,105	7,700
013	MAGHREBIA VIE	TUNISIA	19,015	16,705	75,310	-	5,860	5,695	665	760	3,520	3,520
014	HAYETT	TUNISIA	11,780	-	72,495	-	4,900	-	670	-	2,785	-
015	COTUNACE*	TUNISIA	4,125	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	7,530	-
016	ASSURCREDIT	TUNISIA	2,690	-	9,945	-	3,630	-	130	-	4,050	-
017	GAT VIE	TUNISIA	2,150	-	11,500	11,000	2,600	2,550	N/A	N/A	2,380	2,380
Total (US\$ 000)			811,565	687,935	2,270,080	1,878,855	497,370	358,910	61,640	91,195	193,295	167,775
UAE												
001	OMAN INSURANCE	UAE	665,480	636,640	1,342,715	1,355,000	394,295	418,805	25,630	51,645	114,350	103,955
002	SALAMA	UAE	542,090	428,635	1,004,360	895,485	428,210	411,490	15,070	26,230	299,730	299,730
003	DAMAN	UAE	524,000	416,000	626,000	538,000	N/A	N/A	N/A	N/A	67,810	67,810
004	ADNIC	UAE	481,950	422,765	979,105	954,710	558,510	553,910	38,770	-	102,100	102,180
005	ARAB ORIENT	UAE	307,400	272,780	569,405	510,180	239,340	200,265	52,240	50,650	81,745	81,680
006	BUHAIRA NATIONAL	UAE	181,600	191,955	171,400	535,865	181,930	181,930	11,875	27,445	68,120	68,120
007	AMAN	UAE	171,035	135,015	142,535	139,715	48,115	45,625	5,765	5,605	57,175	54,470
008	EMIRATES INSURANCE	UAE	171,000	115,245	426,000	430,055	214,000	217,105	29,000	11,295	37,000	32,700
009	AIN AHLIA	UAE	161,555	168,875	465,875	511,245	275,310	298,600	16,800	20,400	40,870	40,870
010	NGI	UAE	114,000	109,670	265,000	155,515	92,000	80,630	15,000	9,080	41,000	36,445
011	SAGR NATIONAL	UAE	109,715	121,210	327,905	347,865	153,610	163,580	5,910	8,170	62,500	62,500
012	ALLIANCE	UAE	78,060	82,275	253,930	247,830	82,035	73,160	12,290	11,445	27,250	20,435
013	DHAFRA	UAE	77,000	64,550	212,020	186,815	82,245	78,040	14,560	13,130	20,425	20,425
014	WATHBA NATIONAL	UAE	76,250	75,775	261,090	269,055	120,510	129,525	3,870	3,500	32,700	32,610
015	KHAZNA	UAE	66,400	64,645	326,425	350,315	169,710	193,635	-29,075	5,250	108,845	109,095
016	DUBAI	UAE	57,180	43,745	130,265	127,560	75,635	82,510	6,410	7,425	27,250	27,250
017	FUJAIRAH NATIONAL	UAE	57,150	54,800	92,100	109,600	39,000	39,000	2,030	-	20,550	20,550
018	GREEN CRESCENT	UAE	51,000	27,300	93,040	73,850	N/A	N/A	-9,970	-10,190	68,500	68,500
019	RAK NATIONAL	UAE	47,715	46,295	109,830	103,770	47,200	42,835	5,670	5,215	27,225	24,505
020	Abu Dhabi National Takaful	UAE	43,560	62,465	91,730	93,330	N/A	29,050	5,700	715	18,000	18,000
021	SHARJAH	UAE	38,765	39,900	123,105	117,350	76,755	74,480	4,175	-12,500	37,670	37,670
022	DUBAI NATIONAL	UAE	35,675	52,130	168,560	N/A	44,285	48,960	5,920	N/A	29,945	27,250
023	UNITED	UAE	34,390	33,570	84,310	83,780	44,360	44,360	2,600	4,110	13,615	13,615
024	UNION	UAE	26,855	22,430	114,790	123,850	90,303	N/A	-8,755	-28,830	90,050	90,175
025	HILAL TAKAFUL	UAE	25,210	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	685	N/A	27,230	27,230
026	METHAQ	UAE	21,325	15,205	60,710	55,690	38,135	43,415	-4,255	4,635	40,870	40,870
027	ARABIAN SCANDINAVIAN	UAE	14,385	14,350	86,970	93,535	68,910	71,600	1,185	5,245	38,065	38,065
028	DAR AL TAKAFUL	UAE	12,060	6,240	25,030	29,000	N/A	N/A	-1,100	-10,060	N/A	N/A
029	TAKAFUL EMARAT	UAE	2,890	N/A	37,630	N/A	N/A	N/A	-6,000	N/A	41,100	41,100
030	NOOR TAKAFUL	UAE	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	20,550	20,550
Total (US\$ 000)			4,195,695	3,724,465	8,591,835	8,438,965	3,564,403	3,522,510	222,000	209,610	1,662,240	1,628,355
YEMEN												
001	UNITED	YEMEN	37,335	33,955	33,445	29,500	8,215	7,125	2,870	4,575	4,720	4,830
002	TRUST	YEMEN	12,280	11,175	3,305	2,880	2,105	1,460	150	230	2,000	1,100
003	MAREB	YEMEN	8,840	8,210	12,530	10,985	2,700	2,795	1,355	1,295	2,805	2,805
004	WATANIA	YEMEN	6,100	4,225	6,150	8,155	60	-	300	325	1000	1000
005	YEMEN GENERAL	YEMEN	5,545	6,160	14,540	12,575	5,070	3,815	1,790	1,165	4,680	2,415
006	ISLAMIC	YEMEN	4,245	3,520	5,465	4,830	3,215	2,415	425	290	1,930	1,930
007	AMAN*	YEMEN	4,060	-	5,435	-	160	-	265	-	2,000	-
008	SABA'	YEMEN	2,870	2,400	7,355	7,030	2,835	3,375	365	375	1,935	2,000
009	JAZEERA	YEMEN	1,005	1,215	1,905	1,640	2,395	1,130	40	10	2,350	2,000
Total (US\$ 000)			82,280	70,860	90,130	77,595	26,755	22,115	7,560	8,265	23,420	18,080

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
OMAN												
001	DHOFAR	OMAN	139,770	152,185	312,940	309,900	84,080	80,660	7,890	9,140	51,950	51,950
002	AHLIA*	OMAN	70,545	-	117,540	-	20,000	-	6,160	-	15,590	-
003	OMAN UNITED	OMAN	54,530	52,230	186,970	161,590	52,690	48,630	7,250	9,855	25,975	25,975
004	MUSCAT NATIONAL	OMAN	32,200	31,510	89,125	85,545	35,340	33,800	2,845	7,820	12,985	12,985
005	MADINA	OMAN	30,680	-	55,385	-	17,070	-	-1,140	-	25,875	-
006	FALCON	OMAN	27,000	26,250	44,600	44,595	17,000	16,650	N/A	125	14,025	14,025
007	OMAN QATAR	OMAN	22,820	17,920	53,980	52,045	17,670	15,645	-	1,160	12,990	12,990
Total (US\$ 000)			377,545	280,095	860,540	653,675	243,850	195,385	23,005	28,100	159,390	117,925
PALESTINE												
001	NATIONAL	PALESTINE	30,385	27,155	70,630	59,250	20,900	16,065	5,310	3,565	10,000	8,000
002	AHLEIA INS. GROUP	PALESTINE	24,650	21,445	49,000	49,360	11,800	13,055	500	2,140	8,375	8,375
003	TRUST	PALESTINE	23,740	17,175	61,935	54,220	23,305	19,515	2,135	920	8,250	8,250
004	MASHREQ	PALESTINE	13,000	15,000	15,335	18,120	-	-	-1,670	130	7,200	6,215
005	PALESTINE	PALESTINE	10,960	12,300	32,365	32,040	4,200	5,720	-1,700	3,185	5,000	5,000
006	TAKAFUL	PALESTINE	8,000	5,380	14,115	9,675	7,735	5,865	1,005	250	8,500	8,500
Total (US\$ 000)			110,735	98,455	243,380	222,665	67,940	60,220	5,580	10,190	47,325	44,340
QATAR												
001	QATAR INSURANCE	QATAR	591,505	590,600	1,988,225	1,866,930	920,000	818,415	162,075	151,780	204,190	204,190
002	QATAR GENERAL	QATAR	142,075	140,000	1,061,885	948,200	681,150	615,560	32,725	23,580	87,585	70,070
003	DOHA INSURANCE	QATAR	101,570	86,915	463,090	184,950	117,805	101,965	16,660	14,300	49,425	49,425
004	KHALEEJ	QATAR	78,485	77,235	267,545	223,145	157,800	136,485	19,960	18,335	38,985	38,985
005	ISLAMIC	QATAR	48,940	44,000	168,185	161,200	72,250	77,000	20,510	20,280	41,100	41,100
006	QATAR TAKAFUL*	QATAR	15,250	-	24,575	-	7,770	-	1,405	-	6,855	-
007	BEEMA	QATAR	9,120	-	62,700	-	55,485	-	1,370	-	55,000	55,000
Total (US\$ 000)			986,945	938,750	4,036,205	3,384,425	2,012,260	1,749,425	254,705	228,275	483,140	458,770
SUDAN												
001	SHIEKAN	SUDAN	158,000	142,000	192,000	19,350	1,845	2,400	4,880	9,250	2,000	2,000
002	ISLAMIC	SUDAN	36,020	30,950	42,545	13,065	3,650	-	3,970	-	3,625	1,550
003	JUBA**	SUDAN	14,290	-	13,590	-	495	-	300	-	1,000	-
004	SUDANESE	SUDAN	14,220	13,260	11,200	-	1,160	-	575	-	600	600
005	UNITED	SUDAN	11,060	13,450	14,835	17,185	1,120	1,800	880	1,410	1,075	1,015
006	MIDDLE EAST	SUDAN	9,615	-	13,575	-	885	-	875	-	500	-
007	BLUE NILE *	SUDAN	9,215	-	2,640	-	2,735	-	210	-	2,175	-
008	SALAMA	SUDAN	8,870	-	2,010	-	280	-	125	-	290	-
009	BARAKA	SUDAN	7,915	7,400	8,385	N/A	1,940	N/A	200	N/A	845	N/A
010	WATANIA	SUDAN	6,100	6,400	6,145	5,300	59,005	-	300	390	990	1,120
011	RED SEA**	SUDAN	4,705	-	1,570	-	135	-	N/A	-	5	-
012	SAVANNA	SUDAN	3,820	-	4,630	-	1,740	-	65	-	3,570	-
013	NILEIN	SUDAN	3,445	-	990	-	130	-	80	-	20	-
014	GENERAL	SUDAN	680	715	150	-	130	-	130	75	480	-
Total (US\$ 000)			287,955	214,175	314,265	54,900	75,250	4,200	12,590	11,125	17,175	6,285
SYRIA												
001	SYRIAN GENERAL	SYRIA	189,205	140,555	11,940	11,110	319,215	290,330	47,675	16,195	42,105	42,555
002	NIC	SYRIA	25,975	23,645	95,030	57,690	24,000	24,800	2,970	3,915	17,000	17,000
003	AROPE SYRIA	SYRIA	23,815	13,100	58,355	55,920	25,315	22,920	2,935	1,545	21,345	21,100
004	UIC	SYRIA	23,535	23,015	51,975	47,920	22,555	21,620	3,205	2,155	18,480	18,480
005	SYRIAN ARAB	SYRIA	20,385	19,400	49,050	45,565	24,015	24,660	2,795	1,555	20,000	21,930
006	AQEELAH TAFUL	SYRIA	19,510	10,625	70,040	53,045	45,435	43,790	2,965	395	42,105	43,810
007	ARAB ORIENT	SYRIA	17,840	13,335	46,195	1,485	24,855	22,455	2,640	2,195	17,895	18,085
008	ARABIA SYRIA	SYRIA	17,000	11,405	44,320	39,120	26,245	24,140	1,625	725	23,170	23,100
009	TRUST SYRIA	SYRIA	16,800	14,220	42,045	35,220	19,050	19,550	620	960	18,200	18,640
010	SKIC	SYRIA	12,160	-	50,320	-	14,560	-	350	N/A	18,085	18,085
011	SYRIAN ISLAMIC	SYRIA	11,570	10,660	39,075	32,700	25,495	23,370	2,420	915	20,000	20,000
012	SOLIDARITY ALLIANCE	SYRIA	10,650	5,285	30,725	25,560	21,450	21,465	220	225	21,505	21,505
013	ADIR	SYRIA	8,665	8,120	39,285	35,330	29,115	28,515	1,425	845	26,595	27,385
Total (US\$ 000)			397,110	293,365	628,355	440,665	621,305	567,615	71,845	31,625	306,485	311,675

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
025	FAJR AL GULF	LEBANON	13,000	11,575	17,945	15,045	N/A	N/A	-900	N/A	4,760	4,740
026	UNION NATIONALE	LEBANON	10,100	59,180	109,310	111,190	N/A	31,940	130	-615	13,700	13,700
027	VICTOIRE	LEBANON	9,695	7,210	17,510	12,340	3,600	3,600	795	-575	6,600	6,600
028	PHENICIENNE	LEBANON	9,050	8,005	12,060	12,870	980	3,280	-375	530	2,100	2,100
029	COMMERCIAL	LEBANON	8,285	7,885	12,515	11,535	5,905	5,335	850	820	4,000	4,000
030	BERYTUS	LEBANON	8,210	4,290	10,820	7,800	-	1,400	180	-800	4,000	4,000
031	BURGAN	LEBANON	5,530	4,155	6,850	6,055	2,455	2,350	105	65	2,325	2,325
032	LIBERTY	LEBANON	4,400	3,540	7,230	5,830	3,170	3,170	-480	60	3,000	3,000
033	MEARCO	LEBANON	4,320	3,235	7,620	6,780	4,135	3,770	370	540	3,400	2,700
034	AMANA	LEBANON	4,310	5,150	13,655	13,185	7,095	7,060	210	-145	3,030	3,030
035	ZURICH	LEBANON	4,000	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-
036	CONFIDENCE (CIG)	LEBANON	3,885	3,470	7,700	6,025	2,500	2,480	90	-170	2,500	2,500
037	UNITED	LEBANON	3,860	3,240	7,700	6,830	5,140	4,540	540	330	2,655	2,655
038	LCI	LEBANON	3,735	2,155	6,525	4,970	3,680	3,050	485	230	2,500	2,500
039	SAICO	LEBANON	3,180	-	12,900	N/A	6,275	N/A	160	N/A	2,655	2,655
040	BAHRIA	LEBANON	3,170	2,200	10,000	8,980	-	-	1,000	750	1,500	1,500
041	LEADERS	LEBANON	3,000	2,315	9,530	7,460	10	10	290	75	3,000	3,000
042	OVERSEAS	LEBANON	1,920	1,230	4,570	2,975	1,560	1,400	65	35	1,500	1,500
043	ASSALAM	LEBANON	1,540	1,530	4,775	4,880	2,850	2,850	75	-110	1,500	1,500
044	ATI	LEBANON	840	1,330	3,215	3,310	1,535	1,105	-405	N/A	2,140	1,300
045	AUG***	LEBANON	805	2,510	-	6,500	-	4,500	-	N/A	-	4,000
046	TRUST LIFE	LEBANON	500	550	3,400	3,080	2,600	2,565	65	270	1,500	1,500
047	CONTINENTAL TRUST	LEBANON	440	490	3,360	3,350	115	2,605	25	-715	1,500	1,500
048	BYBLOS	LEBANON	415	350	4,285	4,155	1,905	1,870	85	350	1,500	1,500
049	ALIG LIFE	LEBANON	330	330	2,845	2,810	N/A	N/A	20	160	2,340	2,815
050	TRUST	LEBANON	315	280	3,415	3,100	2,800	2,740	35	175	2,300	2,300
Total (US\$ 000)			2,280,960	1,802,425	3,452,185	2,926,460	658,850	658,785	113,500	83,190	359,430	341,945
LIBYA												
001	LIBYA	LIBYA	115,900	87,030	337,555	353,800	79,755	77,020	7,720	7,365	57,850	56,585
002	UNITED*	LIBYA	80,050	-	73,130	-	23,495	-	4,125	-	16,125	-
003	AFRICAN*	LIBYA	79,445	-	92,000	-	12,275	-	3,900	-	7,650	-
004	LIBO	LIBYA	16,000	16,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	8,000	8,000
005	SAHARA	LIBYA	15,070	17,815	26,485	26,345	15,310	14,145	1,605	1735	11,930	12,100
006	TRUST	LIBYA	10,980	10,450	15,870	13,085	5,560	2,495	380	165	8,000	8,000
007	QAFELA	LIBYA	4,675	-	18,545	-	13,610	-	1,675	-	15,910	-
Total (US\$ 000)			322,120	131,295	563,585	393,230	150,005	93,660	19,405	9,265	125,465	84,685
MAURITANIA												
001	NASR	MAURITANIA	7,500	7,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2,110	2,110
002	MAURITANNIERE	MAURITANIA	1,200	1,000	-	-	-	-	-	-	1,250	395
003	ISLAMIC	MAURITANIA	950	800	1,500	1,370	600	500	N/A	N/A	945	945
004	ATLANTIC	MAURITANIA	800	750	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
005	SAAR	MAURITANIA	720	650	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
006	SMAI ISLAMIC	MAURITANIA	600	475	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	380	380
007	AGM	MAURITANIA	550	450	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1,250	1,250
Total (US\$ 000)			12,320	11,125	1,500	1,370	600	500	0	0	5,935	5,080
MOROCCO												
001	RMA WATANYA	MOROCCO	560,000	534,000	4,289,000	3,985,000	727,000	693,000	130,000	129,000	226,000	227,000
002	WAFI	MOROCCO	538,680	515,000	2,565,000	N/A	239,700	N/A	86,710	85,690	40,510	40,510
003	CNIA SAADA	MOROCCO	376,420	359,145	2,889,915	2,100,820	324,460	294,175	38,325	35,690	52,115	52,245
004	AXA MAROC	MOROCCO	370,000	N/A	2,700,000	N/A	600,000	N/A	N/A	N/A	73,500	72,500
005	ATLANTA	MOROCCO	292,200	273,650	700,500	693,900	30,000	30,000	22,500	16,770	70,845	70,845
006	MAMDA / MCMA	MOROCCO	148,000	180,000	240,000	197,000	50,000	50,000	61,000	47,000	N/A	N/A
007	SANAD*	MOROCCO	141,670	-	524,570	-	15,660	-	N/A	N/A	31,200	31,200
008	MAROCAINE VIE	MOROCCO	114,860	108,565	668,315	513,310	36,780	20,205	7,190	-	28,860	23,350
009	ZURICH	MOROCCO	96,000	93,115	-	-	-	-	-	-	-	-
010	CAT	MOROCCO	85,000	78,995	826,645	405,650	36,135	-	1,890	N/A	20,855	20,855
011	ISAAF MONDIALE ASS.	MOROCCO	32,000	30,000	-	-	-	-	-	-	-	-
012	MAROC ASSISTANCE	MOROCCO	30,200	29,750	-	-	-	-	-	-	-	-
013	MATU *	MOROCCO	27,500	-	220,000	-	5,625	-	3,120	-	15,000	15,000
014	EULER HERMES ACMAR	MOROCCO	6,000	6,200	-	-	-	-	-	-	-	-
015	AXA ASSISTANCE	MOROCCO	2,700	2,500	-	-	-	-	-	-	-	-
Total (US\$ 000)			2,821,230	2,210,920	15,623,945	7,895,680	2,065,360	1,087,380	350,735	314,150	558,885	553,505

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
017	SANAD	KSA	60,650	59,660	98,650	110,690	35,950	41,940	-5,610	-3,740	53,350	53,350
018	WALAA	KSA	58,660	38,110	98,420	96,120	40,030	41,120	-1,085	-7,155	35,350	53,350
019	AHLI TAKAFUL	KSA	55,680	30,930	84,025	42,030	17,830	20,510	-2,405	-1,390	26,700	26,700
020	GULF GENERAL	KSA	43,340	38,785	98,370	-	40,890	-	N/A	-	53,350	53,350
021	SAUDI IAIC (SALAMA)	KSA	37,110	57,910	68,560	68,000	22,000	20,210	2,240	3,135	26,670	26,670
022	ACIG	KSA	26,230	6,130	37,870	24,170	7,880	13,300	-5,240	N/A	26,670	26,670
023	WATANIYA	KSA	18,690	N/A	41,620	N/A	19,975	N/A	-5,450	-	26,670	26,670
024	SAUDI INDIAN	KSA	17,860	22,675	38,700	48,865	13,000	13,860	-740	-6,630	26,700	26,700
025	AMANA COOPERATIVE	KSA	14,330	-	93,890	N/A	72,440	N/A	N/A	N/A	85,350	85,350
026	BURUJ	KSA	5,400	-	36,920	-	26,740	-	N/A	N/A	34,670	-
027	WEQAYA	KSA	380	N/A	50,250	50,500	41,870	48,360	-11,800	-	53,350	53,350
028	ACE ARABIA	KSA	N/A	N/A	24,300	26,750	23,100	24,115	-670	N/A	26,670	26,670
029	ALAMIYA (RSA)	KSA	-	N/A	47,340	-	45,760	-	-7,555	-	53,350	53,350
030	SAUDI SOLIDARITY TAKAFUL	KSA	-	N/A	138,480	N/A	134,025	N/A	-10,000	N/A	148,000	148,000
Total (US\$ 000)			4,136,355	3,146,930	7,048,015	4,663,205	2,137,445	1,217,400	181,525	106,495	1,862,305	1,836,335
KUWAIT												
001	GULF	KUWAIT	424,735	336,980	923,285	881,770	249,220	282,300	27,280	21,050	60,160	58,805
002	AHLEIA	KUWAIT	110,930	85,205	506,660	470,435	280,000	247,840	29,470	28,385	64,285	54,340
003	KUWAIT INSURANCE	KUWAIT	106,980	102,000	448,485	392,590	187,425	134,400	13,720	-21,720	68,325	67,000
004	WARBA	KUWAIT	91,830	69,690	302,580	275,590	171,435	139,835	9,210	5,855	61,685	60,130
005	WETHAQ TAKAFUL	KUWAIT	26,800	29,620	39,420	50,790	9,205	50,790	-28,000	-18,730	38,250	38,250
006	NATIONAL TAKAFUL	KUWAIT	23,750	19,460	29,030	N/A	28,720	N/A	-9,060	-2,860	35,595	37,455
007	FIRST TAKAFUL	KUWAIT	21,070	18,400	62,120	70,700	36,370	34,290	-12,580	-4,440	36,630	34,725
008	ENAYA	KUWAIT	17,540	13,520	40,875	33,330	21,150	20,980	175	10	18,000	18,000
009	KUWAIT QATAR	KUWAIT	14,655	9,595	63,875	N/A	20,920	N/A	1,600	N/A	17,710	N/A
010	GULF TAKAFUL	KUWAIT	14,570	15,385	53,160	51,445	50,140	48,615	-510	-5,190	54,935	51,365
011	MUTHANNA TAKAFUL	KUWAIT	11,500	11,255	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	33,920	33,920
012	SAFAT TAKAFUL	KUWAIT	8,580	8,775	19,655	25,380	6,110	6,545	-540	930	8,815	8,670
013	BOUBYAN TAKAFUL	KUWAIT	7,490	5,900	18,690	16,455	16,035	15,800	-950	-2,675	18,050	17,360
014	AIN TAKAFUL	KUWAIT	7,330	4,235	23,800	N/A	14,875	N/A	100	N/A	19,090	16,960
015	RITAJ TAKAFUL	KUWAIT	6,000	5,160	-	-	-	-	-	-	33,920	33,920
016	TAKAFUL INT'L	KUWAIT	6,000	3,500	15,000	15,000	14,000	14,500	-770	-40	22,300	-
017	T'AZUR	KUWAIT	4,965	4,965	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	N/A
018	GHAZAL*	KUWAIT	630	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total (US\$ 000)			905,355	743,645	2,546,635	2,283,485	1,105,605	995,895	29,145	575	591,670	530,900
LEBANON												
001	MEDGULF	LEBANON	882,230	675,840	214,375	189,030	75,000	65,750	6,225	1,110	30,000	30,000
002	ARABIA	LEBANON	334,000	211,000	394,000	350,000	123,000	137,000	10,000	14,000	34,000	34,000
003	AROPE	LEBANON	117,065	93,565	308,135	261,935	70,540	65,275	9,290	5,800	28,655	28,655
004	ALLIANZ SNA	LEBANON	97,940	85,135	278,385	233,480	40,145	40,740	N/A	6,245	27,875	27,875
005	LIBANO SUISSE	LEBANON	95,000	N/A	153,000	146,000	N/A	N/A	N/A	N/A	9,100	9,100
006	METLIFE ALICO	LEBANON	92,920	89,815	502,725	449,695	N/A	N/A	26,785	20,230	N/A	N/A
007	BANKERS	LEBANON	77,575	77,000	134,190	80,800	36,650	19,000	10,355	N/A	10,000	10,000
008	LIA	LEBANON	57,390	59,000	250,100	212,545	64,985	60,050	9,915	8,090	41,460	41,460
009	AXA ME	LEBANON	56,850	48,860	67,280	63,420	11,665	10,780	1,520	1,045	6,670	6,670
010	FIDELITY	LEBANON	44,540	37,360	38,450	N/A	7,715	N/A	865	N/A	7,000	6,965
011	ADIR	LEBANON	40,605	47,060	121,860	100,485	21,890	19,565	4,145	3,350	16,585	3,320
012	BANCASSURANCE	LEBANON	37,440	34,770	189,530	169,355	14,325	15,280	8,255	6,050	3,000	3,000
013	MASHREK	LEBANON	27,730	23,180	45,645	42,820	17,475	17,110	295	2,320	4,645	4,645
014	ASSUREX	LEBANON	26,360	24,820	42,435	40,000	8,770	8,525	890	-1,420	3,320	3,320
015	CLA	LEBANON	24,415	22,050	113,025	87,815	20,870	19,500	5,045	4,400	6,635	2,900
016	SECURITE	LEBANON	23,170	19,130	35,680	5,375	13,415	16,420	1,030	860	15,000	15,000
017	CUMBERLAND	LEBANON	22,730	20,815	25,490	19,480	N/A	N/A	1,760	575	4,000	4,000
018	SOGECAP	LEBANON	19,560	16,320	67,240	53,470	11,490	11,490	4,905	3,055	2,290	2,290
019	ALIG	LEBANON	17,275	14,705	18,515	15,950	5,645	5,825	810	690	2,655	2,655
020	COMPASS	LEBANON	17,110	14,000	38,370	37,810	20,770	20,040	880	610	9,285	9,285
021	UFA	LEBANON	16,090	14,930	30,675	24,500	8,310	7,800	570	565	6,755	6,755
022	CAPITAL	LEBANON	15,910	12,360	31,290	29,135	6,900	9,260	2,360	1,355	2,160	2,160
023	UCA	LEBANON	14,595	14,500	29,275	24,915	13,565	11,635	2,790	2,295	10,000	6,635
024	NORTH	LEBANON	13,625	10,005	22,780	17,390	7,415	6,120	1,395	705	2,335	2,335

تصنيف شركات التأمين العربية وفقاً للاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠١٠

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
IRAQ												
001	NATIONAL	IRAQ	45,000	N/A	150,000	N/A	100,000	N/A	5,000	N/A	2,000	N/A
002	IRAQ	IRAQ	10,000	-	100,000	-	1,000	-	1,000	-	900	-
003	HAMRAA	IRAQ	1,320	-	2,600	-	1,535	-	265	-	1,270	-
004	DAR ALSALAM	IRAQ	600	800	2,900	2,435	770	2,230	180	210	1,880	1,695
005	AMEEN	IRAQ	595	-	1,730	-	1,290	-	300	-	850	-
006	KHAIR	IRAQ	305	-	950	-	880	-	100	-	635	-
007	AHLIA	IRAQ	300	515	1800	1,770	1,560	1,530	120	190	1,255	985
Total (US\$ 000)			58,120	1,315	259,980	4,205	107,035	3,760	6,965	400	8,790	2,680
JORDAN												
001	ARAB ORIENT	JORDAN	75,130	62,890	72,675	58,635	28,150	23,955	4,305	3,195	21,155	18,125
002	JORDAN INSURANCE	JORDAN	60,300	56,100	97,300	100,700	63,800	67,800	4,400	4,200	42,300	42,300
003	ARAB GERMAN	JORDAN	39,280	35,660	48,920	48,340	N/A	N/A	420	-1,415	14,670	14,670
004	MIDDLE EAST	JORDAN	37,530	32,745	91,100	83,010	46,200	43,515	1,710	1,370	28,210	25,390
005	NISR AL ARABI	JORDAN	25,550	21,225	52,570	46,200	25,375	26,320	1,870	2,085	14,085	14,085
006	JOFICO	JORDAN	23,700	23,535	24,400	26,160	10,000	9,570	40	40	12,835	12,835
007	JORDAN INT'L	JORDAN	22,060	23,360	47,300	49,510	32,000	31,750	280	1,005	23,305	23,305
008	ISLAMIC	JORDAN	21,065	19,890	33,510	31,415	21,150	21,475	1,260	280	16,950	16,900
009	EURO ARAB	JORDAN	20,900	23,105	28,310	30,240	11,910	14,000	-900	860	11,270	11,270
010	ARAB UNION INT'L	JORDAN	19,670	11,855	32,950	20,865	14,290	9,085	5,215	310	8,460	8,460
011	ARAB LIFE & ACCIDENT	JORDAN	18,135	19,725	31,335	32,935	14,055	13,370	830	485	11,300	11,300
012	UNITED	JORDAN	18,080	13,680	32,980	29,615	16,910	16,770	880	-165	11,270	11,270
013	ARAB ASSURERS	JORDAN	16,680	16,220	19,100	20,320	10,000	9,000	-2260	-5,000	8,310	8,310
014	JORDAN EMIRATES	JORDAN	16,450	8,840	16,170	13,130	7,190	6,925	225	-365	7,050	7,050
015	JERUSALEM	JORDAN	15,915	14,675	30,085	28,495	15,825	15,240	1,275	1,385	11,300	11,300
016	FIRST	JORDAN	15,775	12,525	41,140	40,985	35,835	37,115	980	1,425	33,805	33,805
017	GENERAL ARABIA	JORDAN	15,580	14,115	25,780	23,705	14,295	14,295	240	620	11,270	11,270
018	HOLYLAND	JORDAN	14,500	17,000	16,400	21,000	4,500	5,200	-750	185	5,650	5,650
019	AL MANARA	JORDAN	14,255	8,500	29,480	26,200	18,470	19,100	-630	-2,260	29,580	29,580
020	NATIONAL	JORDAN	12,825	11,285	18,475	18,130	10,030	10,570	-515	235	11,270	11,270
021	AJIG	JORDAN	10,490	13,515	14,560	18,070	N/A	N/A	-14,670	-6,170	14,110	14,110
022	YARMOUK	JORDAN	10,395	7,710	19,160	18,715	12,700	12,335	515	-720	11,285	11,285
023	BARAKA TAKAFUL	JORDAN	9,050	7,660	10,460	8,865	N/A	7,005	-1,840	-2,835	6,270	6,270
024	DELTA	JORDAN	8,570	7,345	20,615	19,550	14,285	13,575	415	755	11,270	11,270
025	PHILADELPHIA	JORDAN	7,630	4,685	12,580	11,325	6,000	6,000	280	-	5,645	5,645
026	GERASA	JORDAN	280	3,340	4,950	7,150	N/A	N/A	-1,000	-1,050	3,950	3,950
Total (US\$ 000)			549,795	491,185	872,305	833,265	432,970	433,970	2,575	-1,545	386,575	380,675
KSA												
001	TAWUNIYA	KSA	1,115,000	1,060,000	2,010,000	1,900,000	471,700	-	129,300	78,900	133,335	133,335
002	MEDGULF	KSA	700,000	493,195	1,043,720	789,555	284,965	246,790	61,970	39,070	213,335	213,335
003	BUPA ARABIA	KSA	466,505	359,290	445,025	374,175	131,465	116,630	18,880	14,940	106,670	106,670
004	UCA	KSA	226,815	230,000	338,675	50,650	78,670	64,600	15,105	N/A	53,350	53,350
005	MALATH	KSA	160,070	96,850	263,915	185,850	70,030	67,255	4,820	2,225	80,000	80,000
006	ARABIA COOP	KSA	151,400	N/A	222,110	56,650	43,055	41,600	3,050	N/A	53,350	53,350
007	SAICO	KSA	147,370	129,485	162,920	54,275	19,240	21,740	-2,500	-2,235	26,670	26,670
008	ALLIANZ SAUDI FRANSI	KSA	139,570	90,100	251,000	118,230	42,240	11,560	-2,200	N/A	53,350	53,350
009	GULF UNION	KSA & BAHRAIN	138,665	133,600	256,520	52,300	74,405	50,995	3,700	N/A	68,000	58,700
010	TRADE UNION	KSA	109,315	125,000	229,250	70,125	73,715	65,100	5,560	N/A	66,670	66,670
011	SABB TAKAFUL	KSA	98,070	103,800	259,020	211,430	87,930	87,930	-1,490	-12,850	90,670	90,670
012	AXA COOPERATIVE	KSA	88,040	N/A	146,600	54,530	52,100	51,890	1,250	N/A	53,350	53,350
013	AHLIA COOPERATIVE	KSA	69,510	22,400	83,990	50,000	10,250	14,000	-3,300	N/A	26,670	26,670
014	SAGR COOP	KSA	63,880	-	139,255	57,240	59,440	53,370	6,680	65	53,350	53,350
015	ARABIAN SHIELD	KSA	62,515	49,010	121,570	119,570	58,510	54,495	4,015	2,160	53,335	53,335
016	RAJHI TAKAFUL	KSA	61,300	N/A	117,050	51,500	38,240	46,030	-15,000	N/A	53,350	53,350

ARAB INSURERS BALANCE SHEETS FINANCIAL HIGHLIGHTS - YEAR 2010

RANKING BY PREMIUM WRITTEN

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
ALGERIA												
001	SAA	ALGERIA	251,155	229,030	704,210	635,380	279,965	271,935	20,545	N/A	215,000	215,000
002	CAAT	ALGERIA	190,440	183,490	505,020	549,520	203,080	205,075	19,080	11,405	155,375	158,005
003	CAAR	ALGERIA	185,000	182,320	537,000	537,205	214,000	214,000	15,000	15,045	164,990	164,990
004	CASH	ALGERIA	101,406	119,240	330,863	346,670	64,384	49,940	9,002	7,520	37,867	37,330
005	CIAR	ALGERIA	81,910	84,360	147,825	95,280	62,940	63,055	4,985	3,390	57,070	57,875
006	CNMA	ALGERIA	64,675	-	123,500	N/A	N/A	-	850	-	45,500	-
007	ALLIANCE	ALGERIA	47,875	35,000	48,200	20,205	8,000	7,900	2,700	-	10,960	10,960
008	2a	ALGERIA	41,855	35,500	58,000	50,000	16,500	16,500	3,420	N/A	27,360	15,000
009	GAM	ALGERIA	38,975	21,000	36,215	-	8,585	-	4,950	-	32,135	-
010	SALAMA	ALGERIA	34,540	28,575	62,555	36,445	28,725	8,860	2,500	530	27,195	13,000
011	TRUST*	ALGERIA	20,870	-	77,820	-	29,600	-	2,140	-	29,285	-
012	CARDIF AL DJAZAIR*	ALGERIA	500	500	-	-	-	-	-	-	-	-
Total (US\$ 000)			1,059,201	919,015	2,631,208	2,270,705	915,779	837,265	85,172	37,890	802,737	672,160
BAHRAIN												
001	BKIC	BAHRAIN	88,360	84,240	216,240	142,485	72,415	64,530	10,945	10,660	17,195	16,040
002	BNH	BAHRAIN	61,240	65,610	196,625	195,415	111,820	106,620	10,115	10,795	30,105	30,105
003	TAKAFUL INT'L	BAHRAIN	43,115	39,785	74,125	72,495	18,030	17,770	1,675	1,485	16,560	16,560
004	AHLIA	BAHRAIN	30,490	35,680	87,670	80,275	42,570	33,590	6,250	5,350	8,355	8,355
005	SOLIDARITY GENERAL TAKAFUL	BAHRAIN	19,120	20,670	45,925	52,070	20,210	20,100	110	44,000	20,000	20,000
006	UNITED	BAHRAIN	14,565	13,805	46,075	41,530	26,625	24,500	4,775	4,630	3,980	3,980
007	SOLIDARITY FAMILY TAKAFUL*	BAHRAIN	14,180	-	45,720	-	19,070	-	-535	-	20,000	20,000
008	T'AZUR*	BAHRAIN	3,000	-	50,265	-	49,250	-	-7,930	-	58,000	-
009	ALLIANZ TAKAFUL*	BAHRAIN	1,750	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total (US\$ 000)			275,820	259,790	762,645	584,270	359,990	267,110	25,405	76,920	174,195	115,040
EGYPT												
001	MISR INSURANCE	EGYPT	828,000	829,000	3,985,000	3,995,000	612,000	718,000	44,000	149,000	333,000	334,000
002	CIL	EGYPT	230,000	97,000	262,380	261,900	10,200	9,375	930	1,700	14,340	14,340
003	ALLIANZ (LIFE)	EGYPT	148,635	92,050	378,555	201,985	35,705	17,840	13,230	6,700	16,820	13,380
004	SUEZ CANAL	EGYPT	81,460	67,395	137,860	127,760	23,830	23,280	4,300	4,025	14,970	15,220
005	AMIG	EGYPT	45,900	42,700	61,960	55,225	20,180	17,900	4,260	4,130	15,100	13,200
006	ALLIANZ	EGYPT	41,310	35,115	73,930	54,905	13,000	10,015	1,045	2,420	10,095	5,350
007	DELTA	EGYPT	36,400	-	135,000	121,500	27,000	24,000	3,300	3,175	10,750	10,750
008	MOHANDES	EGYPT	32,100	-	180,000	155,265	31,500	31,200	4,310	4,600	13,440	13,440
009	BUPA	EGYPT	31,700	26,130	57,900	47,990	19,500	9,000	5,300	2,560	5,400	5,400
010	EGYPTIAN TAKAFUL LIFE & NON LIFE	EGYPT	29,555	-	34,770	-	10,820	-	375	-	9,790	-
011	MISR LIFE	EGYPT	26,745	79,000	455,040	512,640	138,070	66,620	775	1,590	132,045	61,400
012	ROYAL	EGYPT	24,100	23,935	33,000	34,085	12,000	9,200	2,700	380	7,040	7,040
013	WETHAQ	EGYPT	18,970	12,700	25,925	15,120	6,195	5,520	655	260	5,280	5,265
014	ESIH	EGYPT	15,000	10,000	28,000	16,820	11,550	5,970	1,300	440	5,400	5,400
015	NSGB LIFE	EGYPT	10,000	17,600	51,400	36,900	13,000	8,250	2,600	2,500	5,460	5,460
016	NILE TAKAFUL	EGYPT	8,200	-	13,500	-	5,600	-	-2,400	-	20,000	-
017	ACE LIFE	EGYPT	7,000	5,700	21,400	15,305	8,800	6,080	-2,760	-2,600	13,160	13,160
018	ISKAN	EGYPT	6,600	-	16,500	-	11,430	-	55	-	N/A	N/A
019	ORIENT TAKAFUL	EGYPT	6,255	-	14,795	-	9,070	-	-915	-	8,375	-
020	ACE PROPERTY	EGYPT	5,205	5,915	21,885	15,150	12,965	8,510	675	455	10,350	6,700
021	SOLIDARITY EGYPT	EGYPT	2,200	-	6,130	-	4,410	-	-910	-	6,780	-
022	AROPE	EGYPT	1,400	60	10,400	9,505	9,500	9,215	700	440	8,960	8,960
023	ECGE	EGYPT	1,040	890	77,260	74,500	49,000	48,350	4,350	2,500	43,860	43,860
024	AROPE LIFE	EGYPT	100	-	9,500	9,365	9,300	9,150	550	370	8,960	8,960
025	CIS	EGYPT	-	35,500	-	33,750	-	-7,070	-	-	-	5,225
Total (US\$ 000)			1,637,875	1,380,690	6,092,090	5,794,670	1,104,625	1,030,405	88,425	184,645	719,375	596,510

ARAB REINSURERS RANKING BY PREMIUM WRITTEN

مراتب شركات الاعادة العربية وفقاً للاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠١٠

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium Written 2010	Premium Written 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
01	BEST RE	MALAYSIA	370,930	304,700	552,165	473,135	159,750	130,715	8,725	8,735	150,000	100,000
02	SCR	MOROCCO	323,480	308,470	1,693,885	1,556,425	209,310	186,380	41,025	35,680	119,660	116,000
03	TRUST RE	BAHRAIN	301,860	259,365	773,770	644,250	206,170	192,265	17,970	19,070	100,000	100,000
04	CEDAR RE*	BERMUDA	268,235	235,895	314,580	281,575	55,310	46,475	14,010	13,340	17,000	17,045
05	ARIG	BAHRAIN	239,530	280,000	1,100,260	1,135,000	260,140	270,000	20,775	21,855	220,000	220,000
06	IGI	UAE	179,335	148,370	488,800	400,000	187,780	171,330	17,195	9,065	143,375	143,375
07	CCR	ALGERIA	132,690	121,540	466,235	400,570	216,975	201,615	16,195	7,935	175,790	174,720
08	KUWAIT RE	KUWAIT	119,400	92,615	265,210	239,990	134,040	126,845	7,735	3,185	39,175	36,400
09	ACR RETAKAFUL	BAHRAIN	118,175	77,655	391,915	298,910	212,615	205,610	7,010	4,205	200,000	200,000
10	QRE	QATAR	80,800	N/A	N/A	N/A	64,700	N/A	14,700	N/A	100,000	100,000
11	FAJER RE	KUWAIT	58,300	27,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	181,555	179,000
12	ARAB RE	LEBANON	56,960	62,565	212,115	157,905	85,990	75,050	6,765	4,660	60,000	50,000
13	TUNIS RE	TUNISIA	51,270	46,140	229,625	183,900	48,495	40,800	3,310	3,830	31,295	26,570
14	TAKAFUL RE	UAE	41,945	48,670	209,785	216,355	131,210	129,760	6,130	9,990	125,000	125,000
15	GULF RE	UAE	35,245	24,500	253,405	228,320	210,990	205,370	5,625	4,600	400,000	400,000
16	ARAB UNION RE	SYRIA	29,545	27,840	93,125	84,925	N/A	45,020	N/A	1,490	50,000	50,000
17	NATIONAL RE	SUDAN	29,000	28,215	28,730	28,730	2,120	2,120	175	175	895	895
18	SAUDI RE	KSA	28,660	13,615	625,575	301,145	262,510	268,170	15	1,290	267,000	267,000
19	OMAN RE	OMAN	17,000	3,250	42,000	14,910	42,000	12,610	950	-400	13,700	13,700
20	IRAQ RE	IRAQ	15,000	13,000	27,740	27,740	10,890	10,890	650	650	2,550	2,550
TOTAL (US\$ 000)			2,497,360	2,123,405	7,768,920	6,673,785	2,500,995	2,321,025	188,960	149,355	2,396,995	2,322,255
N/A=NOT AVAILABLE												
* INCLUDING UNDERWRITING AGENCIES PREMIUM												

ARAB REINSURERS BY CAPITAL

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Capital 2010
01	GULF RE	UAE	400,000
02	SAUDI RE	KSA	267,000
03	ARIG	BAHRAIN	220,000
04	ACR RETAKAFUL	BAHRAIN	200,000
05	FAJER RE	KUWAIT	181,555
06	CCR	ALGERIA	175,790
07	BEST RE	TUNIS	150,000
08	IGI	UAE	143,375
09	TAKAFUL RE	UAE	125,000
10	SCR	MOROCCO	119,660
11	TRUST RE	BAHRAIN	100,000
12	QRE	QATAR	100,000
13	ARAB RE	LEBANON	60,000
14	ARAB UNION RE	SYRIA	50,000
15	KUWAIT RE	KUWAIT	39,175
16	TUNIS RE	TUNISIA	31,295
17	CEDAR RE*	BERMUDA	17,000
18	OMAN RE	OMAN	13,700
19	IRAQ RE	IRAQ	2,550
20	NATIONAL RE	SUDAN	895
TOTAL (US\$ 000)			2,396,995

ARAB REINSURERS BY SHAREHOLDERS EQUITY

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009
01	SAUDI RE	KSA	262,510	268,170
02	ARIG	BAHRAIN	260,140	270,000
03	CCR	ALGERIA	216,975	201,615
04	ACR RETAKAFUL	BAHRAIN	212,615	205,610
05	GULF RE	UAE	210,990	205,370
06	SCR	MOROCCO	209,310	186,380
07	TRUST RE	BAHRAIN	206,170	192,265
08	IGI	UAE	187,780	171,330
09	BEST RE	TUNIS	159,750	130,715
10	KUWAIT RE	KUWAIT	134,040	126,845
11	TAKAFUL RE	UAE	131,210	129,760
12	ARAB RE	LEBANON	85,990	75,050
13	QRE	QATAR	64,700	N/A
14	CEDAR RE*	BERMUDA	55,310	46,475
15	TUNIS RE	TUNISIA	48,495	40,800
16	OMAN RE	OMAN	42,000	12,610
17	IRAQ RE	IRAQ	10,890	10,890
18	NATIONAL RE	SUDAN	2,120	2,120
TOTAL (US\$ 000)			2,500,995	2,276,005

TOP 150 ARAB INSURERS BY PROFIT

مراتب شركات التأمين العربية وفقاً للارباح الصافية لسنة ٢٠١٠

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Net Profit 2010	Net Profit 2009
001	QATAR INSURANCE	QATAR	162,075	151,780
002	RMA WATANYA	MOROCCO	130,000	129,000
003	TAWUNIYA	KSA	129,300	78,900
004	MEDGULF GROUP	BAHRAIN & LEBANON	89,490	73,935
005	WAFIA	MOROCCO	86,710	85,690
006	MAMDA / MCMA	MOROCCO	61,000	47,000
007	ARAB ORIENT	UAE	52,240	50,650
008	SYRIAN GENERAL	SYRIA	47,675	16,195
009	MISR INSURANCE	EGYPT	44,000	149,000
010	ADNIC	UAE	38,770	-
011	CNIA SAADA	MOROCCO	38,325	35,690
012	QATAR GENERAL	QATAR	32,725	23,580
013	AHLEIA	KUWAIT	29,470	28,385
014	EMIRATES INSURANCE	UAE	29,000	11,295
015	GULF	KUWAIT	27,280	21,050
016	METLIFE ALICO	LEBANON	26,785	20,230
017	OMAN INSURANCE	UAE	25,630	51,645
018	ATLANTA	MOROCCO	22,500	16,770
019	SAA	ALGERIA	20,545	N/A
020	ISLAMIC	QATAR	20,510	20,280
021	KHALEEJ	QATAR	19,960	18,335
022	CAAT	ALGERIA	19,080	11,405
023	BUPA ARABIA	KSA	18,880	14,940
024	AIN AHLIA	UAE	16,800	20,400
025	DOHA INSURANCE	QATAR	16,660	14,300
026	UCA	KSA	15,105	N/A
027	SALAMA	UAE	15,070	26,230
028	CAAR	ALGERIA	15,000	15,045
029	NGI	UAE	15,000	9,080
030	DHAFRA	UAE	14,560	13,130
031	KUWAIT INSURANCE	KUWAIT	13,720	-21,720
032	ALLIANZ (LIFE)	EGYPT	13,230	6,700
033	STAR	TUNISIA	12,350	25,845
034	ALLIANCE	UAE	12,290	11,445
035	BUHAIRA NATIONAL	UAE	11,875	27,445
036	ASTREE	TUNISIA	11,495	12,000
037	BKIC	BAHRAIN	10,945	10,660
038	BANKERS	LEBANON	10,355	N/A
039	BNH	BAHRAIN	10,115	10,795
040	ARABIA	LEBANON	10,000	14,000
041	LIA	LEBANON	9,915	8,090
042	AROPE	LEBANON	9,290	5,800
043	WARBA	KUWAIT	9,210	5,855
044	CASH	ALGERIA	9,002	7,520
045	AMI	TUNISIA	8,400	7,770
046	BANCASSURANCE	LEBANON	8,255	6,050
047	DHOFAR	OMAN	7,890	9,140
048	LIBYA	LIBYA	7,720	7,365
049	OMAN UNITED	OMAN	7,250	9,855
050	MAROCAINE VIE	MOROCCO	7,190	-
051	CARTE	TUNISIA	7,000	7,205
052	SAGR COOP	KSA	6,680	65
053	DUBAI	UAE	6,410	7,425
054	AHLIA	BAHRAIN	6,250	5,350
055	AHLIA	OMAN	6,160	-
056	DUBAI NATIONAL	UAE	5,920	N/A
057	SAGR NATIONAL	UAE	5,910	8,170
058	AMAN	UAE	5,765	5,605
059	Abu Dhabi National Takaful	UAE	5,700	715
060	RAK NATIONAL	UAE	5,670	5,215
061	TRADE UNION	KSA	5,560	N/A
062	NATIONAL	PALESTINE	5,310	3,565
063	BUPA	EGYPT	5,300	2,560
064	ARAB UNION INT'L	JORDAN	5,215	310
065	CLA	LEBANON	5,045	4,400
066	NATIONAL	IRAQ	5,000	N/A
067	CIAR	ALGERIA	4,985	3,390
068	GAM	ALGERIA	4,950	-
069	GAT	TUNISIA	4,905	3,400
070	SOGECAP	LEBANON	4,905	3,055
071	SHIEKAN	SUDAN	4,880	9,250
072	MALATH	KSA	4,820	2,225
073	UNITED	BAHRAIN	4,775	4,630
074	JORDAN INSURANCE	JORDAN	4,400	4,200
075	ECGE	EGYPT	4,350	2,500

Rank	Company Name	Country	Net Profit 2010	Net Profit 2009
076	MOHANDES	EGYPT	4,310	4,600
077	ARAB ORIENT	JORDAN	4,305	3,195
078	SUEZ CANAL	EGYPT	4,300	4,025
079	AMIG	EGYPT	4,260	4,130
080	SHARJAH	UAE	4,175	-12,500
081	ADIR	LEBANON	4,145	3,350
082	UNITED	LIBYA	4,125	-
083	ARABIAN SHIELD	KSA	4,015	2,160
084	MAE	TUNISIA	4,000	3,500
085	CTAMA / MGA	TUNISIA	4,000	4,420
086	ISLAMIC	SUDAN	3,970	-
087	AFRICAN	LIBYA	3,900	-
088	WATHBA NATIONAL	UAE	3,870	3,500
089	MAGHREBIA	TUNISIA	3,810	-
090	GULF UNION	KSA & BAHRAIN	3,700	N/A
091	2a	ALGERIA	3,420	N/A
092	DELTA	EGYPT	3,300	3,175
093	UIC	SYRIA	3,205	2,155
094	MATU	MOROCCO	3,120	-
095	ARABIA COOP	KSA	3,050	N/A
096	NIC	SYRIA	2,970	3,915
097	AQEELAH TAFUL	SYRIA	2,965	395
098	AROPE SYRIA	SYRIA	2,935	1,545
099	UNITED	YEMEN	2,870	4,575
100	MUSCAT NATIONAL	OMAN	2,845	7,820
101	SYRIAN ARAB	SYRIA	2,795	1,555
102	UCA	LEBANON	2,790	2,295
103	ALLIANCE	ALGERIA	2,700	-
104	ROYAL	EGYPT	2,700	380
105	ARAB ORIENT	SYRIA	2,640	2,195
106	SALIM	TUNISIA	2,635	2,590
107	UNITED	UAE	2,600	4,110
108	NSGB LIFE	EGYPT	2,600	2,500
109	SALAMA	ALGERIA	2,500	530
110	SYRIAN ISLAMIC	SYRIA	2,420	915
111	CAPITAL	LEBANON	2,360	1,355
112	SAUDI IAIC (SALAMA)	KSA	2,240	3,135
113	TRUST	ALGERIA	2,140	-
114	TRUST	PALESTINE	2,135	920
115	FUJAIRAH NATIONAL	UAE	2,030	-
116	CAT	MOROCCO	1,890	N/A
117	NISR AL ARABI	JORDAN	1,870	2,085
118	YEMEN GENERAL	YEMEN	1,790	1,165
119	CUMBERLAND	LEBANON	1,760	575
120	MIDDLE EAST	JORDAN	1,710	1,370
121	TAKAFUL INT'L	BAHRAIN	1,675	1,485
122	QAFELA	LIBYA	1,675	-
123	ARABIA SYRIA	SYRIA	1,625	725
124	SAHARA	LIBYA	1,605	1,735
125	KUWAIT QATAR	KUWAIT	1,600	N/A
126	BIAT	TUNISIA	1,580	1,585
127	AXA ME	LEBANON	1,520	1,045
128	ADIR	SYRIA	1,425	845
129	QATAR TAKAFUL	QATAR	1,405	-
130	NORTH	LEBANON	1,395	705
131	BEEMA	QATAR	1,370	-
132	MAREB	YEMEN	1,355	1,295
133	ESIH	EGYPT	1,300	440
134	JERUSALEM	JORDAN	1,275	1,385
135	ISLAMIC	JORDAN	1,260	280
136	AXA COOPERATIVE	KSA	1,250	N/A
137	ARABIAN SCANDINAVIAN	UAE	1,185	5,245
138	ALLIANZ	EGYPT	1,045	2,420
139	SECURITE	LEBANON	1,030	860
140	TAKAFUL	PALESTINE	1,005	250
141	IRAQ	IRAQ	1,000	-
142	BAHRIA	LEBANON	1,000	750
143	FIRST	JORDAN	980	1,425
144	CIL	EGYPT	930	1,700
145	ASSUREX	LEBANON	890	-1,420
146	UNITED	JORDAN	880	-165
147	COMPASS	LEBANON	880	610
148	UNITED	SUDAN	880	1,410
149	MIDDLE EAST	SUDAN	875	-
150	FIDELITY	LEBANON	865	N/A

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
258	ZURICH	LEBANON	4,000	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-
259	CONFIDENCE (CIG)	LEBANON	3,885	3,470	7,700	6,025	2,500	2,480	90	-170	2,500	2,500
260	UNITED	LEBANON	3,860	3,240	7,700	6,830	5,140	4,540	540	330	2,655	2,655
261	SAVANNA	SUDAN	3,820	-	4,630	-	1,740	-	65	-	3,570	-
262	LCI	LEBANON	3,735	2,155	6,525	4,970	3,680	3,050	485	230	2,500	2,500
263	NILEIN	SUDAN	3,445	-	990	-	130	-	80	-	20	-
264	SAICO	LEBANON	3,180	-	12,900	N/A	6,275	N/A	160	N/A	2,655	2,655
265	BAHRIA	LEBANON	3,170	2,200	10,000	8,980	-	-	1,000	750	1,500	1,500
266	LEADERS	LEBANON	3,000	2,315	9,530	7,460	10	10	290	75	3,000	3,000
267	T'AZUR*	BAHRAIN	3,000	-	50,265	-	49,250	-	-7,930	-	58,000	-
268	TAKAFUL EMARAT	UAE	2,890	N/A	37,630	N/A	N/A	N/A	-6,000	N/A	41,100	41,100
269	SABA'	YEMEN	2,870	2,400	7,355	7,030	2,835	3,375	365	375	1,935	2,000
270	AXA ASSISTANCE	MOROCCO	2,700	2,500	-	-	-	-	-	-	-	-
271	ASSURCREDIT	TUNISIA	2,690	-	9,945	-	3,630	-	130	-	4,050	-
272	SOLIDARITY EGYPT	EGYPT	2,200	-	6,130	-	4,410	-	-910	-	6,780	-
273	GAT VIE	TUNISIA	2,150	-	11,500	11,000	2,600	2,550	N/A	N/A	2,380	2,380
274	OVERSEAS	LEBANON	1,920	1,230	4,570	2,975	1,560	1,400	65	35	1,500	1,500
275	ALLIANZ TAKAFUL*	BAHRAIN	1,750	-	-	-	-	-	-	-	-	-
276	ASSALAM	LEBANON	1,540	1,530	4,775	4,880	2,850	2,850	75	-110	1,500	1,500
277	AROPE	EGYPT	1,400	60	10,400	9,505	9,500	9,215	700	440	8,960	8,960
278	HAMRAA	IRAQ	1,320	-	2,600	-	1,535	-	265	-	1,270	-
279	MAURITANNIERE	MAURITANIA	1,200	1,000	-	-	-	-	-	-	1,250	395
280	ECGE	EGYPT	1,040	890	77,260	74,500	49,000	48,350	4,350	2,500	43,860	43,860
281	JAZEERA	YEMEN	1,005	1,215	1,905	1,640	2,395	1,130	40	10	2,350	2,000
282	ISLAMIC	MAURITANIA	950	800	1,500	1,370	600	500	N/A	N/A	945	945
283	ATI	LEBANON	840	1,330	3,215	3,310	1,535	1,105	-405	N/A	2,140	1,300
284	AUG***	LEBANON	805	2,510	-	6,500	-	4,500	-	N/A	-	4,000
285	ATLANTIC	MAURITANIA	800	750	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
286	SAAR	MAURITANIA	720	650	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
287	GENERAL	SUDAN	680	715	150	-	130	-	130	75	480	-
288	GHAZAL*	KUWAIT	630	-	-	-	-	-	-	-	-	-
289	DAR ALSALAM	IRAQ	600	800	2,900	2,435	770	2,230	180	210	1,880	1,695
290	SMAI ISLAMIC	MAURITANIA	600	475	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	380	380
291	AMEEN	IRAQ	595	-	1,730	-	1,290	-	300	-	850	-
292	AGM	MAURITANIA	550	450	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1,250	1,250
293	CARDIF AL DJAZAIR*	ALGERIA	500	500	-	-	-	-	-	-	-	-
294	TRUST LIFE	LEBANON	500	550	3,400	3,080	2,600	2,565	65	270	1,500	1,500
295	CONTINENTAL TRUST	LEBANON	440	490	3,360	3,350	115	2,605	25	-715	1,500	1,500
296	BYBLOS	LEBANON	415	350	4,285	4,155	1,905	1,870	85	350	1,500	1,500
297	WEQAYA	KSA	380	N/A	50,250	50,500	41,870	48,360	-11,800	-	53,350	53,350
298	ALIG LIFE	LEBANON	330	330	2,845	2,810	N/A	N/A	20	160	2,340	2,815
299	TRUST	LEBANON	315	280	3,415	3,100	2,800	2,740	35	175	2,300	2,300
300	KHAIR	IRAQ	305	-	950	-	880	-	100	-	635	-
301	AHLIA	IRAQ	300	515	1800	1,770	1,560	1,530	120	190	1,255	985
302	GERASA	JORDAN	280	3,340	4,950	7,150	N/A	N/A	-1,000	-1,050	3,950	3,950
303	AROPE LIFE	EGYPT	100	-	9,500	9,365	9,300	9,150	550	370	8,960	8,960
304	ACE ARABIA	KSA	N/A	N/A	24,300	26,750	23,100	24,115	-670	N/A	26,670	26,670
305	NOOR TAKAFUL	UAE	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	20,550	20,550
306	ALAMIYA (RSA)	KSA	-	N/A	47,340	-	45,760	-	-7,555	-	53,350	53,350
307	CIS	EGYPT	-	35,500	-	33,750	-	-7,070	-	-	-	5,225
308	SAUDI SOLIDARITY TAKAFUL	KSA	-	N/A	138,480	N/A	134,025	N/A	-10,000	N/A	148,000	148,000
TOTAL (US\$ 000)			20,608,981	16,913,240	57,178,313	43,009,540	16,378,447	13,272,370	1,583,072	1,464,125	8,307,882	7,692,570
N/A=NOT AVAILABLE			* RESULTS 2009/2008									
			** RESULTS 2008/2007									
			*** CLOSED									

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
205	HAYETT	TUNISIA	11,780	-	72,495	-	4,900	-	670	-	2,785	-
206	SYRIAN ISLAMIC	SYRIA	11,570	10,660	39,075	32,700	25,495	23,370	2,420	915	20,000	20,000
207	MUTHANNA TAKAFUL	KUWAIT	11,500	11,255	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	33,920	33,920
208	UNITED	SUDAN	11,060	13,450	14,835	17,185	1,120	1,800	880	1,410	1,075	1,015
209	TRUST	LIBYA	10,980	10,450	15,870	13,085	5,560	2,495	380	165	8,000	8,000
210	PALESTINE	PALESTINE	10,960	12,300	32,365	32,040	4,200	5,720	-1,700	3,185	5,000	5,000
211	SOLIDARITY ALLIANCE	SYRIA	10,650	5,285	30,725	25,560	21,450	21,465	220	225	21,505	21,505
212	AJIG	JORDAN	10,490	13,515	14,560	18,070	N/A	N/A	-14,670	-6,170	14,110	14,110
213	YARMOUK	JORDAN	10,395	7,710	19,160	18,715	12,700	12,335	515	-720	11,285	11,285
214	UNION NATIONALE	LEBANON	10,100	59,180	109,310	111,190	N/A	31,940	130	-615	13,700	13,700
215	IRAQ	IRAQ	10,000	-	100,000	-	1,000	-	1,000	-	900	-
216	NSGB LIFE	EGYPT	10,000	17,600	51,400	36,900	13,000	8,250	2,600	2,500	5,460	5,460
217	VICTOIRE	LEBANON	9,695	7,210	17,510	12,340	3,600	3,600	795	-575	6,600	6,600
218	MIDDLE EAST	SUDAN	9,615	-	13,575	-	885	-	875	-	500	-
219	BLUE NILE *	SUDAN	9,215	-	2,640	-	2,735	-	210	-	2,175	-
220	BEEMA	QATAR	9,120	-	62,700	-	55,485	-	1,370	-	55,000	55,000
221	BARAKA TAKAFUL	JORDAN	9,050	7,660	10,460	8,865	N/A	7,005	-1,840	-2,835	6,270	6,270
222	PHENICIENNE	LEBANON	9,050	8,005	12,060	12,870	980	3,280	-375	530	2,100	2,100
223	SALAMA	SUDAN	8,870	-	2,010	-	280	-	125	-	290	-
224	MAREB	YEMEN	8,840	8,210	12,530	10,985	2,700	2,795	1,355	1,295	2,805	2,805
225	ADIR	SYRIA	8,665	8,120	39,285	35,330	29,115	28,515	1,425	845	26,595	27,385
226	SAFAT TAKAFUL	KUWAIT	8,580	8,775	19,655	25,380	6,110	6,545	-540	930	8,815	8,670
227	DELTA	JORDAN	8,570	7,345	20,615	19,550	14,285	13,575	415	755	11,270	11,270
228	COMMERCIAL	LEBANON	8,285	7,885	12,515	11,535	5,905	5,335	850	820	4,000	4,000
229	BERYTUS	LEBANON	8,210	4,290	10,820	7,800	-	1,400	180	-800	4,000	4,000
230	NILE TAKAFUL	EGYPT	8,200	-	13,500	-	5,600	-	-2,400	-	20,000	-
231	TAKAFUL	PALESTINE	8,000	5,380	14,115	9,675	7,735	5,865	1,005	250	8,500	8,500
232	BARAKA	SUDAN	7,915	7,400	8,385	N/A	1,940	N/A	200	N/A	845	N/A
233	PHILADELPHIA	JORDAN	7,630	4,685	12,580	11,325	6,000	6,000	280	-	5,645	5,645
234	NASR	MAURITANIA	7,500	7,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2,110	2,110
235	BOUBYAN TAKAFUL	KUWAIT	7,490	5,900	18,690	16,455	16,035	15,800	-950	-2,675	18,050	17,360
236	AIN TAKAFUL	KUWAIT	7,330	4,235	23,800	N/A	14,875	N/A	100	N/A	19,090	16,960
237	ACE LIFE	EGYPT	7,000	5,700	21,400	15,305	8,800	6,080	-2,760	-2,600	13,160	13,160
238	ISKAN	EGYPT	6,600	-	16,500	-	11,430	-	55	-	N/A	N/A
239	ORIENT TAKAFUL	EGYPT	6,255	-	14,795	-	9,070	-	-915	-	8,375	-
240	WATANIA	SUDAN	6,100	6,400	6,145	5,300	59,005	-	300	390	990	1,120
241	WATANIA	YEMEN	6,100	4,225	6,150	8,155	60	-	300	325	1000	1000
242	EULER HERMES ACMAR	MOROCCO	6,000	6,200	-	-	-	-	-	-	-	-
243	RITAJ TAKAFUL	KUWAIT	6,000	5,160	-	-	-	-	-	-	33,920	33,920
244	TAKAFUL INT'L	KUWAIT	6,000	3,500	15,000	15,000	14,000	14,500	-770	-40	22,300	-
245	YEMEN GENERAL	YEMEN	5,545	6,160	14,540	12,575	5,070	3,815	1,790	1,165	4,680	2,415
246	BURGAN	LEBANON	5,530	4,155	6,850	6,055	2,455	2,350	105	65	2,325	2,325
247	BURUJ	KSA	5,400	-	36,920	-	26,740	-	N/A	N/A	34,670	-
248	ACE PROPERTY	EGYPT	5,205	5,915	21,885	15,150	12,965	8,510	675	455	10,350	6,700
249	T'AZUR	KUWAIT	4,965	4,965	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	N/A
250	RED SEA**	SUDAN	4,705	-	1,570	-	135	-	N/A	-	5	-
251	QAFELA	LIBYA	4,675	-	18,545	-	13,610	-	1,675	-	15,910	-
252	LIBERTY	LEBANON	4,400	3,540	7,230	5,830	3,170	3,170	-480	60	3,000	3,000
253	MEARCO	LEBANON	4,320	3,235	7,620	6,780	4,135	3,770	370	540	3,400	2,700
254	AMANA	LEBANON	4,310	5,150	13,655	13,185	7,095	7,060	210	-145	3,030	3,030
255	ISLAMIC	YEMEN	4,245	3,520	5,465	4,830	3,215	2,415	425	290	1,930	1,930
256	COTUNACE*	TUNISIA	4,125	-	N/A	-	N/A	-	N/A	-	7,530	-
257	AMAN*	YEMEN	4,060	-	5,435	-	160	-	265	-	2,000	-

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
152	CUMBERLAND	LEBANON	22,730	20,815	25,490	19,480	N/A	N/A	1,760	575	4,000	4,000
153	JORDAN INT'L	JORDAN	22,060	23,360	47,300	49,510	32,000	31,750	280	1,005	23,305	23,305
154	METHAQ	UAE	21,325	15,205	60,710	55,690	38,135	43,415	-4,255	4,635	40,870	40,870
155	FIRST TAKAFUL	KUWAIT	21,070	18,400	62,120	70,700	36,370	34,290	-12,580	-4,440	36,630	34,725
156	ISLAMIC	JORDAN	21,065	19,890	33,510	31,415	21,150	21,475	1,260	280	16,950	16,900
157	EURO ARAB	JORDAN	20,900	23,105	28,310	30,240	11,910	14,000	-900	860	11,270	11,270
158	TRUST*	ALGERIA	20,870	-	77,820	-	29,600	-	2,140	-	29,285	-
159	SYRIAN ARAB	SYRIA	20,385	19,400	49,050	45,565	24,015	24,660	2,795	1,555	20,000	21,930
160	ARAB UNION INT'L	JORDAN	19,670	11,855	32,950	20,865	14,290	9,085	5,215	310	8,460	8,460
161	SOGECAP	LEBANON	19,560	16,320	67,240	53,470	11,490	11,490	4,905	3,055	2,290	2,290
162	AQEELAH TAFUFUL	SYRIA	19,510	10,625	70,040	53,045	45,435	43,790	2,965	395	42,105	43,810
163	SOLIDARITY GENERAL TAKAFUL	BAHRAIN	19,120	20,670	45,925	52,070	20,210	20,100	110	44,000	20,000	20,000
164	MAGHREBIA VIE	TUNISIA	19,015	16,705	75,310	-	5,860	5,695	665	760	3,520	3,520
165	WETHAQ	EGYPT	18,970	12,700	25,925	15,120	6,195	5,520	655	260	5,280	5,265
166	WATANIYA	KSA	18,690	N/A	41,620	N/A	19,975	N/A	-5,450	-	26,670	26,670
167	ARAB LIFE & ACCIDENT	JORDAN	18,135	19,725	31,335	32,935	14,055	13,370	830	485	11,300	11,300
168	UNITED	JORDAN	18,080	13,680	32,980	29,615	16,910	16,770	880	-165	11,270	11,270
169	SAUDI INDIAN	KSA	17,860	22,675	38,700	48,865	13,000	13,860	-740	-6,630	26,700	26,700
170	ARAB ORIENT	SYRIA	17,840	13,335	46,195	1,485	24,855	22,455	2,640	2,195	17,895	18,085
171	ENAYA	KUWAIT	17,540	13,520	40,875	33,330	21,150	20,980	175	10	18,000	18,000
172	ALIG	LEBANON	17,275	14,705	18,515	15,950	5,645	5,825	810	690	2,655	2,655
173	COMPASS	LEBANON	17,110	14,000	38,370	37,810	20,770	20,040	880	610	9,285	9,285
174	ARABIA SYRIA	SYRIA	17,000	11,405	44,320	39,120	26,245	24,140	1,625	725	23,170	23,100
175	TRUST SYRIA	SYRIA	16,800	14,220	42,045	35,220	19,050	19,550	620	960	18,200	18,640
176	ARAB ASSURERS	JORDAN	16,680	16,220	19,100	20,320	10,000	9,000	-2260	-5,000	8,310	8,310
177	JORDAN EMIRATES	JORDAN	16,450	8,840	16,170	13,130	7,190	6,925	225	-365	7,050	7,050
178	UFA	LEBANON	16,090	14,930	30,675	24,500	8,310	7,800	570	565	6,755	6,755
179	LIBO	LYBIA	16,000	16,000	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	8,000	8,000
180	JERUSALEM	JORDAN	15,915	14,675	30,085	28,495	15,825	15,240	1,275	1,385	11,300	11,300
181	CAPITAL	LEBANON	15,910	12,360	31,290	29,135	6,900	9,260	2,360	1,355	2,160	2,160
182	FIRST	JORDAN	15,775	12,525	41,140	40,985	35,835	37,115	980	1,425	33,805	33,805
183	GENERAL ARABIA	JORDAN	15,580	14,115	25,780	23,705	14,295	14,295	240	620	11,270	11,270
184	QATAR TAKAFUL*	QATAR	15,250	-	24,575	-	7,770	-	1,405	-	6,855	-
185	SAHARA	LIBYA	15,070	17,815	26,485	26,345	15,310	14,145	1,605	1735	11,930	12,100
186	ESIH	EGYPT	15,000	10,000	28,000	16,820	11,550	5,970	1,300	440	5,400	5,400
187	KUWAIT QATAR	KUWAIT	14,655	9,595	63,875	N/A	20,920	N/A	1,600	N/A	17,710	N/A
188	UCA	LEBANON	14,595	14,500	29,275	24,915	13,565	11,635	2,790	2,295	10,000	6,635
189	GULF TAKAFUL	KUWAIT	14,570	15,385	53,160	51,445	50,140	48,615	-510	-5,190	54,935	51,365
190	UNITED	BAHRAIN	14,565	13,805	46,075	41,530	26,625	24,500	4,775	4,630	3,980	3,980
191	HOLYLAND	JORDAN	14,500	17,000	16,400	21,000	4,500	5,200	-750	185	5,650	5,650
192	ARABIAN SCANDINAVIAN	UAE	14,385	14,350	86,970	93,535	68,910	71,600	1,185	5,245	38,065	38,065
193	AMANA COOPERATIVE	KSA	14,330	-	93,890	N/A	72,440	N/A	N/A	N/A	85,350	85,350
194	JUBA**	SUDAN	14,290	-	13,590	-	495	-	300	-	1,000	-
195	AL MANARA	JORDAN	14,255	8,500	29,480	26,200	18,470	19,100	-630	-2,260	29,580	29,580
196	SUDANESE	SUDAN	14,220	13,260	11,200	-	1,160	-	575	-	600	600
197	SOLIDARITY FAMILY TAKAFUL*	BAHRAIN	14,180	-	45,720	-	19,070	-	-535	-	20,000	20,000
198	NORTH	LEBANON	13,625	10,005	22,780	17,390	7,415	6,120	1,395	705	2,335	2,335
199	FAJR AL GULF	LEBANON	13,000	11,575	17,945	15,045	N/A	N/A	-900	N/A	4,760	4,740
200	MASHREQ	PALESTINE	13,000	15,000	15,335	18,120	-	-	-1,670	130	7,200	6,215
201	NATIONAL	JORDAN	12,825	11,285	18,475	18,130	10,030	10,570	-515	235	11,270	11,270
202	TRUST	YEMEN	12,280	11,175	3,305	2,880	2,105	1,460	150	230	2,000	1,100
203	SKIC	SYRIA	12,160	-	50,320	-	14,560	-	350	N/A	18,085	18,085
204	DAR AL TAKAFUL	UAE	12,060	6,240	25,030	29,000	N/A	N/A	-1,100	-10,060	N/A	N/A

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
099	FIDELITY	LEBANON	44,540	37,360	38,450	N/A	7,715	N/A	865	N/A	7,000	6,965
100	Abu Dhabi National Takaful	UAE	43,560	62,465	91,730	93,330	N/A	29,050	5,700	715	18,000	18,000
101	GULF GENERAL	KSA	43,340	38,785	98,370	-	40,890	-	N/A	-	53,350	53,350
102	TAKAFUL INT'L	BAHRAIN	43,115	39,785	74,125	72,495	18,030	17,770	1,675	1,485	16,560	16,560
103	BIAT	TUNISIA	41,895	38,445	82,970	73,545	8,775	9,045	1,580	1,585	6,955	6,955
104	2a	ALGERIA	41,855	35,500	58,000	50,000	16,500	16,500	3,420	N/A	27,360	15,000
105	ALLIANZ	EGYPT	41,310	35,115	73,930	54,905	13,000	10,015	1,045	2,420	10,095	5,350
106	ADIR	LEBANON	40,605	47,060	121,860	100,485	21,890	19,565	4,145	3,350	16,585	3,320
107	ARAB GERMAN	JORDAN	39,280	35,660	48,920	48,340	N/A	N/A	420	-1,415	14,670	14,670
108	GAM	ALGERIA	38,975	21,000	36,215	-	8,585	-	4,950	-	32,135	-
109	SHARJAH	UAE	38,765	39,900	123,105	117,350	76,755	74,480	4,175	-12,500	37,670	37,670
110	MIDDLE EAST	JORDAN	37,530	32,745	91,100	83,010	46,200	43,515	1,710	1,370	28,210	25,390
111	BANCASSURANCE	LEBANON	37,440	34,770	189,530	169,355	14,325	15,280	8,255	6,050	3,000	3,000
112	UNITED	YEMEN	37,335	33,955	33,445	29,500	8,215	7,125	2,870	4,575	4,720	4,830
113	SAUDI IAIC (SALAMA)	KSA	37,110	57,910	68,560	68,000	22,000	20,210	2,240	3,135	26,670	26,670
114	DELTA	EGYPT	36,400	-	135,000	121,500	27,000	24,000	3,300	3,175	10,750	10,750
115	ISLAMIC	SUDAN	36,020	30,950	42,545	13,065	3,650	-	3,970	-	3,625	1,550
116	LLOYD TUNISIEN	TUNISIA	35,715	31,000	71,430	-	71,430	-	-	3,950	14,100	9,420
117	DUBAI NATIONAL	UAE	35,675	52,130	168,560	N/A	44,285	48,960	5,920	N/A	29,945	27,250
118	SALAMA	ALGERIA	34,540	28,575	62,555	36,445	28,725	8,860	2,500	530	27,195	13,000
119	UNITED	UAE	34,390	33,570	84,310	83,780	44,360	44,360	2,600	4,110	13,615	13,615
120	CTAMA / MGA	TUNISIA	33,000	31,830	36,000	95,155	22,000	21,695	4,000	4,420	17,190	17,190
121	MUSCAT NATIONAL	OMAN	32,200	31,510	89,125	85,545	35,340	33,800	2,845	7,820	12,985	12,985
122	MOHANDES	EGYPT	32,100	-	180,000	155,265	31,500	31,200	4,310	4,600	13,440	13,440
123	ISAAF MONDIALE ASS.	MOROCCO	32,000	30,000	-	-	-	-	-	-	-	-
124	BUPA	EGYPT	31,700	26,130	57,900	47,990	19,500	9,000	5,300	2,560	5,400	5,400
125	MADINA	OMAN	30,680	-	55,385	-	17,070	-	-1,140	-	25,875	-
126	AHLIA	BAHRAIN	30,490	35,680	87,670	80,275	42,570	33,590	6,250	5,350	8,355	8,355
127	NATIONAL	PALESTINE	30,385	27,155	70,630	59,250	20,900	16,065	5,310	3,565	10,000	8,000
128	MAROC ASSISTANCE	MOROCCO	30,200	29,750	-	-	-	-	-	-	-	-
129	EGYPTIAN TAKAFUL LIFE & NON LIFE	EGYPT	29,555	-	34,770	-	10,820	-	375	-	9,790	-
130	MASHREK	LEBANON	27,730	23,180	45,645	42,820	17,475	17,110	295	2,320	4,645	4,645
131	MATU *	MOROCCO	27,500	-	220,000	-	5,625	-	3,120	-	15,000	15,000
132	FALCON	OMAN	27,000	26,250	44,600	44,595	17,000	16,650	N/A	125	14,025	14,025
133	UNION	UAE	26,855	22,430	114,790	123,850	90,303	N/A	-8,755	-28,830	90,050	90,175
134	WETHAQ TAKAFUL	KUWAIT	26,800	29,620	39,420	50,790	9,205	50,790	-28,000	-18,730	38,250	38,250
135	MISR LIFE	EGYPT	26,745	79,000	455,040	512,640	138,070	66,620	775	1,590	132,045	61,400
136	ASSUREX	LEBANON	26,360	24,820	42,435	40,000	8,770	8,525	890	-1,420	3,320	3,320
137	ACIG	KSA	26,230	6,130	37,870	24,170	7,880	13,300	-5,240	N/A	26,670	26,670
138	NIC	SYRIA	25,975	23,645	95,030	57,690	24,000	24,800	2,970	3,915	17,000	17,000
139	SALIM	TUNISIA	25,760	25,555	79,275	63,875	21,310	11,740	2,635	2,590	9,105	7,700
140	NISR AL ARABI	JORDAN	25,550	21,225	52,570	46,200	25,375	26,320	1,870	2,085	14,085	14,085
141	HILAL TAKAFUL	UAE	25,210	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	685	N/A	27,230	27,230
142	AHLEIA INS. GROUP	PALESTINE	24,650	21,445	49,000	49,360	11,800	13,055	500	2,140	8,375	8,375
143	CLA	LEBANON	24,415	22,050	113,025	87,815	20,870	19,500	5,045	4,400	6,635	2,900
144	ROYAL	EGYPT	24,100	23,935	33,000	34,085	12,000	9,200	2,700	380	7,040	7,040
145	AROPE SYRIA	SYRIA	23,815	13,100	58,355	55,920	25,315	22,920	2,935	1,545	21,345	21,100
146	NATIONAL TAKAFUL	KUWAIT	23,750	19,460	29,030	N/A	28,720	N/A	-9,060	-2,860	35,595	37,455
147	TRUST	PALESTINE	23,740	17,175	61,935	54,220	23,305	19,515	2,135	920	8,250	8,250
148	JOFICO	JORDAN	23,700	23,535	24,400	26,160	10,000	9,570	40	40	12,835	12,835
149	UIC	SYRIA	23,535	23,015	51,975	47,920	22,555	21,620	3,205	2,155	18,480	18,480
150	SECURITE	LEBANON	23,170	19,130	35,680	5,375	13,415	16,420	1,030	860	15,000	15,000
151	OMAN QATAR	OMAN	22,820	17,920	53,980	52,045	17,670	15,645	-	1,160	12,990	12,990

تصنيف شركات التأمين العربية وفقاً للاقساط المكتتبة خلال العام ٢٠١٠

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
050	CASH	ALGERIA	101,406	119,240	330,863	346,670	64,384	49,940	9,002	7,520	37,867	37,330
051	SABB TAKAFUL	KSA	98,070	103,800	259,020	211,430	87,930	87,930	-1,490	-12,850	90,670	90,670
052	ALLIANZ SNA	LEBANON	97,940	85,135	278,385	233,480	40,145	40,740	N/A	6,245	27,875	27,875
053	ZURICH	MOROCCO	96,000	93,115	-	-	-	-	-	-	-	-
054	LIBANO SUISSE	LEBANON	95,000	N/A	153,000	146,000	N/A	N/A	N/A	N/A	9,100	9,100
055	METLIFE ALICO	LEBANON	92,920	89,815	502,725	449,695	N/A	N/A	26,785	20,230	N/A	N/A
056	WARBA	KUWAIT	91,830	69,690	302,580	275,590	171,435	139,835	9,210	5,855	61,685	60,130
057	BKIC	BAHRAIN	88,360	84,240	216,240	142,485	72,415	64,530	10,945	10,660	17,195	16,040
058	AXA COOPERATIVE	KSA	88,040	N/A	146,600	54,530	52,100	51,890	1,250	N/A	53,350	53,350
059	CAT	MOROCCO	85,000	78,995	826,645	405,650	36,135	-	1,890	N/A	20,855	20,855
060	CIAR	ALGERIA	81,910	84,360	147,825	95,280	62,940	63,055	4,985	3,390	57,070	57,875
061	SUEZ CANAL	EGYPT	81,460	67,395	137,860	127,760	23,830	23,280	4,300	4,025	14,970	15,220
062	UNITED*	LIBYA	80,050	-	73,130	-	23,495	-	4,125	-	16,125	-
063	AFRICAN*	LIBYA	79,445	-	92,000	-	12,275	-	3,900	-	7,650	-
064	KHALEEJ	QATAR	78,485	77,235	267,545	223,145	157,800	136,485	19,960	18,335	38,985	38,985
065	ALLIANCE	UAE	78,060	82,275	253,930	247,830	82,035	73,160	12,290	11,445	27,250	20,435
066	BANKERS	LEBANON	77,575	77,000	134,190	80,800	36,650	19,000	10,355	N/A	10,000	10,000
067	DHAFRA	UAE	77,000	64,550	212,020	186,815	82,245	78,040	14,560	13,130	20,425	20,425
068	WATHBA NATIONAL	UAE	76,250	75,775	261,090	269,055	120,510	129,525	3,870	3,500	32,700	32,610
069	ARAB ORIENT	JORDAN	75,130	62,890	72,675	58,635	28,150	23,955	4,305	3,195	21,155	18,125
070	AHLIA*	OMAN	70,545	-	117,540	-	20,000	-	6,160	-	15,590	-
071	AHLIA COOPERATIVE	KSA	69,510	22,400	83,990	50,000	10,250	14,000	-3,300	N/A	26,670	26,670
072	AMI	TUNISIA	67,300	62,525	155,300	132,870	3,600	3,485	8,400	7,770	3,900	3,480
073	KHAZNA	UAE	66,400	64,645	326,425	350,315	169,710	193,635	-29,075	5,250	108,845	109,095
074	GAT	TUNISIA	66,140	56,780	184,805	170,000	24,160	21,830	4,905	3,400	24,340	18,830
075	ASTREE	TUNISIA	65,545	64,500	192,480	170,000	54,800	45,000	11,495	12,000	14,200	15,060
076	CNMA	ALGERIA	64,675	-	123,500	N/A	N/A	-	850	-	45,500	-
077	SAGR COOP	KSA	63,880	-	139,255	57,240	59,440	53,370	6,680	65	53,350	53,350
078	CARTE	TUNISIA	63,570	53,330	190,000	196,225	37,000	37,055	7,000	7,205	16,815	16,815
079	ARABIAN SHIELD	KSA	62,515	49,010	121,570	119,570	58,510	54,495	4,015	2,160	53,335	53,335
080	MAGHREBIA	TUNISIA	61,320	-	148,045	-	25,685	-	3,810	-	7,045	7,045
081	RAJHI TAKAFUL	KSA	61,300	N/A	117,050	51,500	38,240	46,030	-15,000	N/A	53,350	53,350
082	BNH	BAHRAIN	61,240	65,610	196,625	195,415	111,820	106,620	10,115	10,795	30,105	30,105
083	SANAD	KSA	60,650	59,660	98,650	110,690	35,950	41,940	-5,610	-3,740	53,350	53,350
084	JORDAN INSURANCE	JORDAN	60,300	56,100	97,300	100,700	63,800	67,800	4,400	4,200	42,300	42,300
085	WALAA	KSA	58,660	38,110	98,420	96,120	40,030	41,120	-1,085	-7,155	35,350	53,350
086	LIA	LEBANON	57,390	59,000	250,100	212,545	64,985	60,050	9,915	8,090	41,460	41,460
087	DUBAI	UAE	57,180	43,745	130,265	127,560	75,635	82,510	6,410	7,425	27,250	27,250
088	FUJAIRAH NATIONAL	UAE	57,150	54,800	92,100	109,600	39,000	39,000	2,030	-	20,550	20,550
089	AXA ME	LEBANON	56,850	48,860	67,280	63,420	11,665	10,780	1,520	1,045	6,670	6,670
090	AHLI TAKAFUL	KSA	55,680	30,930	84,025	42,030	17,830	20,510	-2,405	-1,390	26,700	26,700
091	OMAN UNITED	OMAN	54,530	52,230	186,970	161,590	52,690	48,630	7,250	9,855	25,975	25,975
092	GREEN CRESCENT	UAE	51,000	27,300	93,040	73,850	N/A	N/A	-9,970	-10,190	68,500	68,500
093	ISLAMIC	QATAR	48,940	44,000	168,185	161,200	72,250	77,000	20,510	20,280	41,100	41,100
094	ALLIANCE	ALGERIA	47,875	35,000	48,200	20,205	8,000	7,900	2,700	-	10,960	10,960
095	MAE	TUNISIA	47,860	45,650	163,000	163,450	N/A	N/A	4,000	3,500	6,885	6,885
096	RAK NATIONAL	UAE	47,715	46,295	109,830	103,770	47,200	42,835	5,670	5,215	27,225	24,505
097	AMIG	EGYPT	45,900	42,700	61,960	55,225	20,180	17,900	4,260	4,130	15,100	13,200
098	NATIONAL	IRAQ	45,000	N/A	150,000	N/A	100,000	N/A	5,000	N/A	2,000	N/A

ARAB INSURERS BALANCE SHEETS FINANCIAL HIGHLIGHTS - YEAR 2010

RANKING BY PREMIUM WRITTEN

(US\$000)

Rank	Company Name	Country	Premium 2010	Premium 2009	Assets 2010	Assets 2009	Shareholders Equity 2010	Shareholders Equity 2009	Net Profit 2010	Net Profit 2009	Capital 2010	Capital 2009
001	TAWUNIYA	KSA	1,115,000	1,060,000	2,010,000	1,900,000	471,700	-	129,300	78,900	133,335	133,335
002	MEDGULF GROUP	BAHRAIN & LEBANON	882,230	675,840	1,547,525	1,185,835	591,015	478,400	89,490	73,935	63,385	63,185
003	MISR INSURANCE	EGYPT	828,000	829,000	3,985,000	3,995,000	612,000	718,000	44,000	149,000	333,000	334,000
004	OMAN INSURANCE	UAE	665,480	636,640	1,342,715	1,355,000	394,295	418,805	25,630	51,645	114,350	103,955
005	QATAR INSURANCE	QATAR	591,505	590,600	1,988,225	1,866,930	920,000	818,415	162,075	151,780	204,190	204,190
006	RMA WATANYA	MOROCCO	560,000	534,000	4,289,000	3,985,000	727,000	693,000	130,000	129,000	226,000	227,000
007	SALAMA	UAE	542,090	428,635	1,004,360	895,485	428,210	411,490	15,070	26,230	299,730	299,730
008	WAFI	MOROCCO	538,680	515,000	2,565,000	N/A	239,700	N/A	86,710	85,690	40,510	40,510
009	DAMAN	UAE	524,000	416,000	626,000	538,000	N/A	N/A	N/A	N/A	67,810	67,810
010	ADNIC	UAE	481,950	422,765	979,105	954,710	558,510	553,910	38,770	-	102,100	102,180
011	BUPA ARABIA	KSA	466,505	359,290	445,025	374,175	131,465	116,630	18,880	14,940	106,670	106,670
012	GULF	KUWAIT	424,735	336,980	923,285	881,770	249,220	282,300	27,280	21,050	60,160	58,805
013	CNIA SAADA	MOROCCO	376,420	359,145	2,889,915	2,100,820	324,460	294,175	38,325	35,690	52,115	52,245
014	AXA MAROC	MOROCCO	370,000	N/A	2,700,000	N/A	600,000	N/A	N/A	N/A	73,500	72,500
015	ARABIA	LEBANON	334,000	211,000	394,000	350,000	123,000	137,000	10,000	14,000	34,000	34,000
016	ARAB ORIENT	UAE	307,400	272,780	569,405	510,180	239,340	200,265	52,240	50,650	81,745	81,680
017	ATLANTA	MOROCCO	292,200	273,650	700,500	693,900	30,000	30,000	22,500	16,770	70,845	70,845
018	SAA	ALGERIA	251,155	229,030	704,210	635,380	279,965	271,935	20,545	N/A	215,000	215,000
019	CIL	EGYPT	230,000	97,000	262,380	261,900	10,200	9,375	930	1,700	14,340	14,340
020	UCA	KSA	226,815	230,000	338,675	50,650	78,670	64,600	15,105	N/A	53,350	53,350
021	CAAT	ALGERIA	190,440	183,490	505,020	549,520	203,080	205,075	19,080	11,405	155,375	158,005
022	SYRIAN GENERAL	SYRIA	189,205	140,555	11,940	11,110	319,215	290,330	47,675	16,195	42,105	42,555
023	CAAR	ALGERIA	185,000	182,320	537,000	537,205	214,000	214,000	15,000	15,045	164,990	164,990
024	BUHAIRA NATIONAL	UAE	181,600	191,955	171,400	535,865	181,930	181,930	11,875	27,445	68,120	68,120
025	AMAN	UAE	171,035	135,015	142,535	139,715	48,115	45,625	5,765	5,605	57,175	54,470
026	EMIRATES INSURANCE	UAE	171,000	115,245	426,000	430,055	214,000	217,105	29,000	11,295	37,000	32,700
027	AIN AHLIA	UAE	161,555	168,875	465,875	511,245	275,310	298,600	16,800	20,400	40,870	40,870
028	MALATH	KSA	160,070	96,850	263,915	185,850	70,030	67,255	4,820	2,225	80,000	80,000
029	SHIEKAN	SUDAN	158,000	142,000	192,000	19,350	1,845	2,400	4,880	9,250	2,000	2,000
030	ARABIA COOP	KSA	151,400	N/A	222,110	56,650	43,055	41,600	3,050	N/A	53,350	53,350
031	STAR	TUNISIA	149,100	147,000	495,000	512,265	136,710	125,905	12,350	25,845	17,680	17,680
032	ALLIANZ (LIFE)	EGYPT	148,635	92,050	378,555	201,985	35,705	17,840	13,230	6,700	16,820	13,380
033	MAMDA / MCMA	MOROCCO	148,000	180,000	240,000	197,000	50,000	50,000	61,000	47,000	N/A	N/A
034	SAICO	KSA	147,370	129,485	162,920	54,275	19,240	21,740	-2,500	-2,235	26,670	26,670
035	QATAR GENERAL	QATAR	142,075	140,000	1,061,885	948,200	681,150	615,560	32,725	23,580	87,585	70,070
036	SANAD*	MOROCCO	141,670	-	524,570	-	15,660	-	N/A	N/A	31,200	31,200
037	DHOFAR	OMAN	139,770	152,185	312,940	309,900	84,080	80,660	7,890	9,140	51,950	51,950
038	ALLIANZ SAUDI FRANSI	KSA	139,570	90,100	251,000	118,230	42,240	11,560	-2,200	N/A	53,350	53,350
039	GULF UNION	KSA & BAHRAIN	138,665	133,600	256,520	52,300	74,405	50,995	3,700	N/A	68,000	58,700
040	AROPE	LEBANON	117,065	93,565	308,135	261,935	70,540	65,275	9,290	5,800	28,655	28,655
041	LIBYA	LIBYA	115,900	87,030	337,555	353,800	79,755	77,020	7,720	7,365	57,850	56,585
042	MAROCAINE VIE	MOROCCO	114,860	108,565	668,315	513,310	36,780	20,205	7,190	-	28,860	23,350
043	COMAR	TUNISIA	114,600	114,615	302,525	290,470	74,910	74,910	N/A	18,170	34,815	34,815
044	NGI	UAE	114,000	109,670	265,000	155,515	92,000	80,630	15,000	9,080	41,000	36,445
045	AHLEIA	KUWAIT	110,930	85,205	506,660	470,435	280,000	247,840	29,470	28,385	64,285	54,340
046	SAGR NATIONAL	UAE	109,715	121,210	327,905	347,865	153,610	163,580	5,910	8,170	62,500	62,500
047	TRADE UNION	KSA	109,315	125,000	229,250	70,125	73,715	65,100	5,560	N/A	66,670	66,670
048	KUWAIT INSURANCE	KUWAIT	106,980	102,000	448,485	392,590	187,425	134,400	13,720	-21,720	68,325	67,000
049	DOHA INSURANCE	QATAR	101,570	86,915	463,090	184,950	117,805	101,965	16,660	14,300	49,425	49,425



22ND FAIR CONFERENCE
المؤتمر الأفرو-آسيوي القاهرة

منتدى هيئات الرقابة
على التأمين في بيروت

**INSURANCE
REGULATORS
FORUM**



العدد ٤٨٠ • السنة الواحدة والأربعون • تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١١
AL BAYAN ECONOMIC • Issue N° 480 • 41 YEAR • NOVEMBER 2011

مجموعة ميدغلف توسعت نحو القارة الافريقية



This part is
sponsored by



ميدغلف

شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين

هذا الجزء
يصدر برعاية