

المجلة
الاقتصادية

الاقتصادية
البيان
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

العدد ٤٩٦ • السنة الثانية والأربعون • آذار (مارس) ٢٠١٣
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 496 • 42 YEARS • MARCH 2013

AIG استحوذت على ١٠٠٪
من AIG الاسرائيلية

ماريو سرادار اشترى البنك
التجاري للشرق الأدنى NECB
لدعم مجموعته الاقتصادية

لائحة بأقساط التأمين
العامة في الأردن
ولائحة بأقساط التأمين
على الحياة في لبنان

القطاع المصرفي العربي حجر
الزاوية للاقتصاد العربي
وشريكه الحيوي

أصحاب الأفران يندون
إثراءهم من بيع الخبز
أصحاب المطاحن: رفع الدعم لا
يرفع الأسعار بل يقوي المنافسة

حشد كبير من المستثمرين في

QATAR PROJECTS 2013

استعراض لأضخم المشاريع

تغطيات خاصة للبيان الاقتصادية

ملتقى الشرق الأوسط التاسع للتأمين - البحرين



5 289000 017804

Bahrain: 009 • Egypt: EP30 • France: E065 • Jordan: J05 • Israel: IS25 • Kuwait: K02 • Lebanon: LZ 500 • Morocco: M050 • Oman: O03 • Qatar: QR25 • Syria: S1200 • UAE: D025 • Yemen: Y01 350

أكثر من 0٠ عاماً من التطور في
تقديم الحلول الذكية المتكاملة
لإدارة و معالجة المياه



إدارة مرافق المياه



الكيمويات المتخصصة



التصميم والبناء

metito



Commitment to a
Cleaner Environment

metito.com
Intelligent Water Management

Elegance is an attitude

Simon Baker
Simon Baker

LONGINES®



Conquest Classic

فهرس

ننشر في ما يلي ابرز الصور التي التقطها مصوّرو «البيان» من المؤتمرات والندوات والمعارض في شهر آذار (مارس) ٢٠١٣ مع ارقام صفحاتها:



اقيم حفل عشاء متميز في فندق الخليج بالبحرين لتسليم جائزة ملقّي الشرق الاوسط للتميز المؤسسي الى الرئيس التنفيذي لشركة BKIC الفائزة بالجائزة ص: ٢٢٠



من اهم وابرز المؤتمرات التي انعقدت ملقّي الشرق الاوسط التاسع للتأمين - البحرين وكان ناجحا بحضوره ومحاضراته ص: ٢١١



التقطت هذه الصورة خلال افتتاح مؤتمر مشاريع قطر الذي انعقد برعاية محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني ص: ١٨



اطلقت في الشهر الماضي النسخة الرابعة من معرض BUILD GREEN LEBANON بتنظيم E-ECO SOLUTIONS بحضور المدير العام للمشروع سامر بساط وممثلي وسائل الاعلام ص: ٤٨



افتتح في الشهر الماضي منتدى المال والاعمال برعاية رئيس مجلس الوزراء نجيب ميقاتي ممثلا بالوزير نقولا نحاس وحضور الوزير مروان خير الدين وشخصيات اقتصادية من مختلف القطاعات ص: ٩٦



كرمّت اكااديمية الانترنت المواقع الالكترونية اللبنانية في فندق فينيسيا. KSARA كانت من الشركات الرائدة ص: ٦٢

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACE	233	CUMBERLAND	195	LIBYA INSURANCE	041	SOGECAP	153
ADNIC	129	DHAFRA	143	LONGINE	003	SUEZ CANAL	109
AHLEIA / KUWAIT	015	DHOFAR	117	MANARA	155	SYRIAN ARAB	167
AHLIA / KSA	121	DORA FLOUR MILLS	081	MARSH	142	TRADE UNION	242
ALA	025	EL FIL SHIPPING	081	MASHREK	051	TRUST COMPASS	205
ALIG	201	ELITE RE	127	MASTER CAPITAL GROUP	027	TRUST RE	235
AMANA	084	EURO ARAB	206	MEDGULF	137	UCA	210
ARAB ORIENT	149	FAJR AL GULF	189	MEDNET LIBAN	053	UCA / KSA	160
ARAB RE	141	FENCHURCH FARIS	125	MERIT	183	UFA	093
ARABIA	035	FIORDELLI	065	METITO	002	UNISHIP	185
ARIG	240	GEZAIRI	177	MODERN MILLS OF LEBANON	083	UNITED YEMEN	148
AROPE	095	GHAZAL	159	MOULIN D'OR	079	WATHBA NATIONAL	107
AS SAFIR	192	GLOBEMED KSA	217	MSC	173	WOODEN BAKERY	067
ASSIST AMERICA	091	GLOBEMED SYRIA	151	MUNICH RE	131	YARMOUK	169
ASSIST AMERICA	090	GRAS SAVOYE LIBAN	089	NAIF	122	YEMEN TOURISM BOARD	209
AWRIS	138	GUARDIAN	231	NASCO KARAOGLAN	236		
BANKERS	049	GULF UNION	111	NASSIF ASSURANCE	191		
BARAKA BANK	101	HILTON	203	NATIONAL	147		
BEIRUT LIFE	057	IFP	193	NEXT CARE	162		
BERYTUS	208	IGI	229	NORTH	171		
BKIC	227	INDUSTRIELLE DU LEVANT	071	PAIN D'OR	068		
BLE DORE	074	IRAQ RE	154	PMA	175		
BLF	061	ITHMAAR BANK	103	QATAR CONCRETE	021		
BURUJ	115	JABER ENGINEERING	005	QATAR GENERAL	157		
C&G	168	JAMMAL TRUST BANK	113	RITZ CARLTON	029		
CAPE	097	JOFICO	119	SAGR CO	165		
CAPITAL	197	JORDAN	243	SAHARA	139		
CHEDID RE	225	JORDAN EMIRATES	163	SALAM CAPITAL	099		
CHEVRON	006	KAIR	105	SALTEK	073		
CHEVRON	007	KASPERSKY LAB	039	SAMSUNG	087		
CIHAN BANK	047	KHOURY HOME	055	SANAD	017		
COGENT	145	KODAK	031	SAUDI BROKERS	238		
CONTRACO	033	KSARA	063	SAUDI MED	045		
CRESCENT GLOBAL	215	LIA	199	SEA CARGO	179		
CRISTAL	013	LIBANO SUISSE	059	SEATRANS	187		
CROWN FLOUR MILLS	077	LIBERTY	223	SEIB	244		

المعلنون في الملحق

ADVERTISER	PAGE
ANBAA	026
ESKADENIA	013
FIRST	009
FTUSA	021
GENERAL TAKAFUL	002
GULF INSURANCE	015
IIR	029
IIR	031
IIR	033
JOIF	025
TAKAFUL INT'L	035
TAKAFUL RE	003
TRUST ALGERIE	023
UIB	007
WEQAYA	036

رؤيتنا

تحرص هندسة الجابر على المساهمة في إجماع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠، وتلبية متطلبات سوق الإنشاءات المتنامية في مختلف القطاعات، نطمح دائما لتقديم خدمات ذات جودة عالية وقيمة مضافة للعملاء من خلال الشفافية وروح المبادرة في إنجاز مشاريعنا في الوقت المناسب.
نحن نلتزم بتطبيق أعلى معايير الإستدامة والحفاظ على أعلى مستويات المهنية والثقة من خلال توطيد العلاقة مع عملائنا.



طاقة بشرية®

منذ الثلاثينيات ونحن نفكر ونخطط على المدى البعيد في هذه المنطقة. لقد اكتشفت شيفرون أول ثروة نفطية في البحرين، الكويت والمملكة العربية السعودية. ونحن شركة النفط الوحيدة التي لا زالت تتمتع بحضور مستمر وفاعل في المملكة العربية السعودية منذ ذلك الوقت. واليوم، نقوم باستثمارات محلية في الجيل القادم من التكنولوجيا لأجل الأجيال القادمة، لتعزيز دور المنطقة في تقوية الاقتصاد العالمي وتوفير الطاقة لعقود مقبلة. إعرف المزيد على الموقع ChevronMiddleEast.com

على شركات النفط

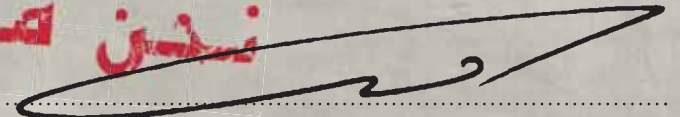
التفكير

على المدى البعيد.



السيد أحمد عواد العمر
الرئيس
شؤون المملكة العربية السعودية

نحن متفوقون.



الدكتور إبراهيم محمد العواجي
الرئيس
دار الخبرة للإستشارات الاقتصادية والإدارية

اقتصاد أوروبي وأميركي يتراجع واققتصاد خليجي ينمو ويزدهر

مما يساهم ويعزز التعافي في الاقتصاد العالمي، ويزيد من مواردها المالية واستثماراتها السيادية الواسعة حول العالم وخصوصا في اسواق الدمج والتملك MERGERS AND ACQUISITIONS واسواق الاسهم والسندات والاوراق المالية المختلفة STOCK MARKETS (تبلغ نسبة ٧٠ بالمئة من الارصدة السعودية في الخارج) بمعنى تنوع الاستثمارات توزيعا للمخاطر وتسهيلا لتحريك المراكز وابدالها وسرعة القدرة على المناورة في حال الطوارئ وتبدل الظروف (بمعنى استثمار عالية السيولة، منخفضة المخاطر وإن منخفضة العوائد) خصوصا وان المملكة العربية السعودية مثلا تملك احتياطيها نقديا اجنيا يتجاوز ٧٠٠ مليار دولار، كذلك يتجاوز حجم الاحتياطات الاجنبية لدول مجلس التعاون مجتمعة ٩٠٠ مليار دولار.

ومن ناحية اخرى تواصل دول المجلس اهتمامها الواسع بالنمو المطرد لمختلف قطاعاتها الداخلية، وخاصة تطوير البنى التحتية المختلفة، وزيادة طاقتها ودورها في دعم خطط الانماء والنمو في مختلف دولها، الى جانب الاهتمام المتزايد في دعم وتشجيع حجم التجارة الخارجية غير النفطية والاستثمارات المختلفة الضخمة داخل وخارج تلك الدول، اما في الكويت، فإن «بنك الكويت الوطني» يرى ان نمو الناتج المحلي الاجمالي غير النفطي لدولة الكويت «سيرتفع من ٤ بالمئة الى ٥ بالمئة مما يعكس التحسن في بيئة الاعمال في الدولة»، وذلك بالاضافة الى استمرار التصميم لدى السلطات الكويتية في متابعة خطتها العريضة المقررة للتنمية ومدتها ٤ سنوات، بالاضافة الى متابعة الانفاق الاستثماري العريض والمجدي في توسيع طاقة البنى التحتية الاساسية للدولة. اما في دولة قطر، فالناتج المحلي يواصل اداءه الممتاز ليتجاوز ٥٪ هذا العام لتتابع قطر احتكارها لجهة اعلى دخل للفرد في العالم، وكذلك احتلالها المركز العالمي الاول من ناحية تصدير سواحل الغاز الطبيعي، الى جانب استمرار تطوير القطاعات الانتاجية الاخرى من تصنيع وانشاءات وخدمات تسهم مباشرة في التوسع الاقتصادي الكبير للدولة، علما ان قطر ستطلق قريبا شركة استثمار جديدة برأسمال قدره ١٢ مليار دولار لشراء الاموال العالمية. ومن ناحية اخرى اكد نائب رئيس الامارات رئيس الوزراء حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم على اهتمام الامارات بتشجيع قطاع السياحة وخصوصا السياحة العائلية، حيث تجاوزت زوار «دبي» العام الماضي ١٠ ملايين سائح.

الى ذلك تابع مطار «دبي الدولي» نموه القياسي حيث تقدم لاحتلال المركز الثالث عالميا بأعداد المسافرين الدوليين الذين تجاوزوا ٥٨ مليون مسافر.

وبشكل عام تواصل دول الخليج احترام اولوياتها المطلقة في دفع عجلة التطوير والانماء والتنمية ورفع الانتاجية في بلدانها تحقيقا للازدهار والحياة الافضل لمواطنيها، دون ان تغفل عن دورها العالمي والاقليمي في دعم الامن والاستقرار. ■

مثال ذلك ما تمر به اليونان وقبرص (الاكثر تضررا) واسبانيا والبرتغال، بالاضافة الى التراجعات السلبية المؤثرة في اقتصادات المانيا وفرنسا واطاليا (اول وثاني وثالث اكبر الاقتصادات الاوروبية) بمعنى ازدياد المخاوف من عدم قدرة هذه الدول على النهوض والانتعاش مجددا في الوقت القريب والمنظور، خصوصا وان توقعات النمو للناتج المحلي الاجمالي لاقتصادات منطقة اليورو قد لا يتجاوز النصف في المائة لهذا العام. ومع هذا وذلك، نسارع الى لفت النظر وبشدة، الى عدم واقعية نظرية البعض من الذين يستهويهم ما تحققه بعض الاقتصادات القوية الاخرى من نمو قوي (كالصين ٨٪، البرازيل ٤٪ والهند ٦٪) مثلا ليظنوا بأن هذه الدول قد تكون في طريقها الى وضع اليد على الاقتصاد العالمي كبديل مرتقب للثنائي الاميركي والاوروبي !!

ذلك ان عوامل رخص اليد العاملة وسعر العملة المحلية المتدني ووفرة الانتاج في تلك الدول (كلها عوامل داخلية محلية) لن يكون بمقدورها التسويق المتواصل عبر اسواق العالم لصادراتها الرخيصة في حال قرار الولايات المتحدة واوروب بالتصدي الجدي لمفاعيل خفض التعمد لعملات تلك الدول من قبل حكوماتها لدوافع سياسية آتية، مما يوفر لتلك الدول افضل فرص المنافسة الاقتصادية، وخصوصا من حيث التصدير الواسع للمنتجات المصنعة محليا، وقبض العوائد بالعملة الاجنبية الصعبة، (فالنمو المعتمد على حجم التصدير وفي غياب القدرة على استقطاب الاستثمارات الاجنبية هو سلاح ذو حدين !!) اي تلاعب الحكومات بالعملة كأدوات اقتصادية او ما اصطلح على تسميته (حرب العملات) وهو ما تم التطرق الصريح اليه في اجتماع وزراء المال وحكام المصارف المركزية في الدول العشرين الاكثر ثراء في موسكو الشهر الماضي، حيث تباحث المجتمعون طويلا في عمق المشاكل الاوروبية وخصوصا في تأثيرات الانكماش وموضوع «قوة اليورو» وضعف بعض العملات الاخرى، مما يشكل ضغطا ثقيل على الصادرات الاوروبية ويسبب الى قدرتها التنافسية.

وسط هذه العوامل الكارثية التي باغتن العالم بتداعياتها الواسعة خصوصا على المستوى الاوروبي والاميركي (نظرا لمحورية هذين الاقتصادين وحجمهما في دورة الاقتصاد العالمي ولكونهما الرافعة العملاقة لهذا الاقتصاد) تزداد التوقعات الاقتصادية المتفائلة والمؤشرات الايجابية بالنسبة الى اداء الاقتصاد الخليجي بشكل عام وافرادى معا، وذلك بفعل الايرادات الجيدة من صادرات النفط والغاز اساسا، وبفعل الاستقرار السياسي والتدفقات الرأسمالية واستمرار الانفاق الحكومي الواسع على العدد الكبير من مشاريع البنى التحتية في مختلف دول الخليج والهادف الى رفع مستوى اداء القطاعات الانتاجية الفاعلة، حيث تواصل دول مجلس التعاون الخليجي المحافظة على دورها الرائد وموقعها الدافع والمحرك للاسواق الاستراتيجية حول العالم، من حيث حرصها على سياسة ضمان استقرار اسعار النفط، وتحركها ضمن الهوامش الآمنة وفقا للعرض والطلب الحقيقيين،



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

ضجيج الازمة المالية والاقتصادية العالمية ما زال يصم الآذان، حيث ان العاملين على فككتة طلاس هذه الكارثة غير المسبوقة من رؤساء دول وحكومات وبنوك وخبراء اسواق وعمليات واسهم وسندات، غير قادرين بعد على الوصول الى مفاتيح الحل التي ما زالت بعيدة عن متناولهم، مما فاقم التصدعات الكثيرة التي احدثتها الكارثة الكبيرة تلك، والتي ما زالت تمنعهم من انقاذ ما يمكن انقاذه واعادة ترتيب البيت الاوروبي الواقف على شفير هاوية مالية واقتصادية وسياسية واجتماعية، تبدو فاغرة فاها، لتلتهم المزيد، وبما هو اكبر من قدرة تلك الدول على مواجهته ومعالجته، خصوصا بعدما فقدت اوروبانعمة الاستقرار المالي والاقتصادي والاجتماعي، منذ ما يزيد عن اربع سنوات كانت كافية لتحطيم ثقبتها بنفسها، وبقدرتها على التماسك.

فاليوم، واكثر من اي وقت مضى، يبدو الاقتصاد العالمي غير قادر على العودة الى خريطة النعيم الاوروبي، والاثراء الاميركي، حيث يقاقل اقتصادا الولايات المتحدة الاميركية والاتحاد اوروبي بشراسة، للوقوف بثبات، واعادة التوازن الى اقتصاديهما، اللذين انهكهما التفاعل السلبي لعوامل الركود والكساد والانكماش، والتي تبدو حتى الآن عصية على الحل والمعالجة. ذلك انه ووفقا للخبير الاقتصادي الدولي كارل ستايدتمان فإنه من المتوقع ان يشهد اقتصاد الولايات المتحدة الاميركية حالا من الغموض والركود، شأنه في ذلك شأن اوروب، حيث من المتوقع ان يسجل ناتجا محليا سلبيا، خصوصا مع بدء سريان اتفاق التقشف وضبط الانفاق ابتداء من آذار الحالي، في حين يشير تقرير «مؤسسة ديلويت» الى حال من عدم الاستقرار ستبقى سائدة في اوروب، مما سيؤثر في آفاق النمو ويزيد المخاوف حول مستقبل العملة الاوروبية الموحدة، متوقعا بالتالي استمرار الشك بقدرة الاقتصاد العالمي على النهوض والتعافي مجددا خلال العام الحالي، هذا في الوقت الذي تشير فيه تقارير اكثر سوداوية، الى تفاقم الانعكاسات الاجتماعية والحياتية، مما يزيد التوترات السياسية التي تنعكس انفجارات شعبية ومطلبية، نتيجة التوسع في اجراءات التقشف والبطالة وعصر النفقات وزيادة الضرائب، في غياب الخيارات المناسبة لدى العديد من الدول الاوروبية، وعدم القدرة على تجاوز تلك المشاكل.

سيّسوا سلسلة الرتب والرواتب فأنفسدوا تنفيذها وتسببوا بانتفاضة الموظفين

انقضت مدة سنة ونصف السنة على الخلاف القائم بين هيئة التنسيق النقابية، التي تجمع المعلمين في القطاعين العام والخاص وموظفي القطاع العام، حول زيادة الرواتب التي تقرر لهم في مجلس الوزراء تماشياً مع الزيادة التي اعطيت للقضاة وبعض الهيئات الاخرى، وهي زيادة محقة وجاءت متأخرة باعتراف هيئة التنسيق.

وكان المفروض بالحكومة ان تحيل مشروع قانون الزيادة على مجلس النواب لمناقشته وإقراره فتريح المعلمين والموظفين وترتاح لتصرف الى معالجة القضايا الحياتية والادارية العالقة ايضا في مجلس الوزراء منذ مجيء الحكومة الميقاتية.

وفجأة ظهر من يعترض على الزيادة التي قد «تدمر» الاقتصاد الوطني، وقد تمثل المعترضون بالهيئات الاقتصادية التي تضم فريقا يريد اسقاط الحكومة لمصلحة جهة سياسية ينتمي اليها وبعضهم مرشح للاستيزار في اول حكومة تخلف حكومة الرئيس ميقاتي.

عرف الفريق المؤيد للمعارضة، كيف يربك الرئيس ميقاتي باتهامه بإعطاء زيادات للمعلمين والموظفين يستحيل على ميزانية الدولة تحملها وبالتالي قد «تؤدي» الى «افلاس الدولة».

وبالفعل نجح الفريق الاقتصادي المؤيد للمعارضة بإرباك الرئيس ميقاتي وحمله على التراجع عن موافقته على السلسلة كما جاءت في مشروع القانون.

ورغم اقتناع اغلبية الوزراء داخل الحكومة بالزيادة كما أقرها، اضطروا الى مسايرة الرئيس ميقاتي، إما بتأييده وإما بالتزام الصمت.

الرئيس ميقاتي ليس بالانسان الساذج الذي تمر عليه لعبة الفريق الاقتصادي المعارض له، فهو عرف مقصده الهادف الى التسبب بحدوث أزمة داخل مجلس الوزراء، حيث يتواجد معارضون دائمون لكل زيادة تخفّض من ارباح مؤسساتهم واستثماراتهم، ويتواجد مؤيدون للزيادة مثل حزب الله وحركة أمل وتكتل التغيير والاصلاح، فما كان عليه أي الرئيس ميقاتي الا ان يخير الوزراء بين تركه يعالج الموضوع على طريقته او يحيله الى مجلس النواب ليكون اول المعارضين له. وهكذا ترك للرئيس ميقاتي ان يعالجه وان يتحمّل تداعيات تراجع في الشارع حيث تكون خسارته بقدر خسارة المعارضين الذين يعارضون علنا مشروع الزيادة.

في هذا الوقت يدفع المواطن العادي الثمن، أكان في تأخير تعليم اولاده او في امكانية اجراء معاملة في الدوائر الرسمية او في تآكل الغلاء لراتبه الضئيل اصلا.

نحن لسنا ضد الهيئات الاقتصادية في ان تعارض الزيادة «حرصا» على المال العام، ولكننا نعارضها في اسلوب معارضتها باطلاق شعارات «تدمير الاقتصاد» و«افلاس الدولة» في حال اقرت سلسلة الرتب والرواتب حيث تشيع الخوف في نفوس المواطنين والمستثمرين.

فقبل سلسلة الرتب والرواتب - أو جدوا - لاسقاط الحكومة - قضية سلاح المقاومة، واشعال الحرائق وقطع الطرقات و... حتى تسببوا بإعطاء الاعذار للمصطافين العرب لكي لا يصطافوا في لبنان، فألحقوا الاضرار بالقطاع السياحي وبالعمالة اللبنانية ككل. كل ذلك دون ان يتمكنوا من حمل الرئيس ميقاتي على الاستقالة.

والذي يلفتنا ان الخائفين على خزينة الدولة من زيادة رواتب الموظفين، كانوا الى الامس القريب من صفار التجار وهم اليوم من اكبرهم ولهم فروعهم العديدة في لبنان والخارج الى جانب ما اصبحوا عليه من الثراء الفاحش.

والذي لفتنا ايضا وصفقنا له كثيرا هو برنامج «الزعيم» الذي يعرض على شاشة «تلفزيون الجديد» NTV، فهذا البرنامج الانساني والاصلاحي يعرض لنا الواقع في لبنان سياسيا واجتماعيا، إقطاعا وفسادا، ويحرّض على ايجاد زعيم ينقذنا من كل السياسيين الفاسدين. ■

«أ.ز.»

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

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

المركز الرئيسي: جادة سامي الصلح
بناية رحال - الطابق السادس
هاتف: +961 1 396805
فاكس: +961 1 396417
ص.ب: ١١-٥١٠
رياض الصلح ١١٠٧٢٠٨٠ بيروت

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

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

Lebanon Beirut Head Office: Sami El Solh Boulevard Rahal Building - 6 th Floor P.O.Box: 11-1510 Riad El Solh 11072080 Phone: +961 1 396805 Fax : +961 1 396417	Oman: + 968 98932551
Algeria: + 213 7 95127003	Qatar: +974 5 062495
Bahrain: + 973 3 6635320	Saudi Arabia: + 966 55 8846200 + 966 50 8633500
Egypt: + 20 1 44677881	Sudan: + 249 910 443322
France: + 33 1 40509012 + 33 1 45002222	Syria: + 963 11 6667102 + 963 11 6626670 + 963 96 8499784
Jordan: + 962 795915667	Tunisia: + 216 26431222
Kuwait: + 965 97714789	United Arab Emirates: + 971 50 7594858 + 971 50 9637944
	Yemen: + 967 712 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 ٢٠٠٠ ل.س., مصر ٣٠ جنيهات, الاردن ٥ دينار, قطر ٢٥ ريال, السعودية ٢٥ ريال, الكويت ٢ دينار, الامارات ٢٥ درهما, البحرين ٢ دينار, سلطنة عمان ٣ ريال, العراق ٦ دنانير, السودان ٢ جنيهات, اليمن ١٠٠ ريال, ليبيا ٧ دنانير, المغرب ٦٠ درهما, FRANCE 5 EURO, U.K. 3.5 Stg, CYPRUS 3 CP, USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO

طباعة: مطبعة شمس
توزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



مقابلات

وليد عرابي (شركة METITO - قطر) قال لنا: خبرتنا العريقة في مشاريع محطات تحلية المياه والصرف الصحي مكنتنا من الحصول على عقود مشاريع عالمية ص: ٢٤



مقابلات

كشف جان يمين في حديثه الى «البيان الاقتصادية»، عن استحواد شركة انترميد للتجارة والمقاولات التي يديرها بقدره مميزة على ١٠٪ من اجمالي المشروعات الخاصة في السوق القطرية ص: ٣٠



لبنانيات

رجل الاعمال الناجح الاكثر تعلقا بالكرمة والنبذ ظافر شاوي (CHATEAU KSARA) روى لنا تاريخ الشركة منذ تأسيسها وازدهارها الكبير والجوائز العالمية التي حصلت عليها ص: ٦٤



في هذا العدد

حصاد الشهر: اقتصاد اوروبي واميركي يتراجع واقتصاد خليجي ينمو ويزدهر - بقلم د. عبد الحفيظ البربير - ص: ٨
بصرحة: سييسو سلسلة الرتب والرواتب فأفسدوا تنفيذها وتسببوا بانتفاضة الموظفين ص: ٩
وأينا: «الادارة الرشيقة» حلم تحول الى بدانة وسمنة زائدتين ص: ١٢

اقتصاد عربي وعالمي

جائزة الشركة الرائدة لعام ٢٠١٢ في تجارة التجزئة منحت لشركة محمد حمود الشايح ص: ١٤
اطلقت قطر شركة استثمارية برأس مال ١٢ مليار دولار لشراء المزيد من الاصول ص: ١٦
هيئة وطنية مستقلة لادارة المديونية الحكومية في مصر ص: ١٧
محافظ مصرف قطر المركزي يفتتح مؤتمر مشاريع قطر ٢٠١٣ (تغطية شاملة) ص: ١٨

عقارات

اطلاق النسخة الرابعة من معرضي BUILD GREEN LEBANON في وترفرون ستي ص: ٤٨

لبنانيات

خبراء يعدون فضائح رنا قليلات ويؤكدون ان لها اربعة مليارات دولار في الخارج ص: ٥٠
احتفال على ٦ او ٧ مصارف ورجال اعمال وهرب الى البرازيل مع ٥٠ مليون دولار ص: ٥٤
نقاط سوداء: جمهورية السلخفاة - بقلم المهندس زياد زخور - ص: ٩٢
قصر العدل: الشيكات المرتجعة ص: ٩٤

مال ومصارف

رياض سلامة: هيئة التحقيق الخاصة ستساعد المصارف على تخطي معوقات تنفيذ قانون FATCA ص: ٩٩
معلومات مهمة عن شراء ماريو سردار للبنك التجاري للشرق الاذن NECB ص: ١٠٠
محمد بوجيري (بنك الامشام): ملتزمون تأدية دورنا الرائد في مجال الصيرفة الالكترونية ص: ١٠٢
عبدالله بن جمعه رئيسا لمجلس ادارة السعودي للاستثمار ص: ١٠٦
ابو ظبي الوطني يمول بناء بارجة بحرية بقيمة ١٠٠ مليون دولار اميركي ص: ١٠٦
عدنان يوسف: القطاع المصرفي يمثل حجر الزاوية للاقتصاد العربي وشريانه الحيوي ص: ١١٠
الصيرافة المصرية: تخريب المؤسسات ادى الى نزوح الرساميل ص: ١١١
نتائج مصرفية عربية وعالمية ص: ١١٦

تأمين

مفكرة ضامن عربي: البطاقة البرتغالية - مقامرة - بقلم جوزف زخور - ص: ١٢٤
للمرة الاولى ضمانت من ميونخ لاداء المصاحب الكهربائيه LED ص: ١٢٦
متلايف METLIFE تخلت عن العمل المصرفي ولم تعد تخضع الاقوانين للتأمين ص: ١٢٦
خمس سنوات سجنًا لوسيط توطأ مع موظفي المصارف بعمليات تزوير ص: ١٢٨
AIG استحوذت على مائة بالمائة من اسهم آي جي الاسرائيلية ص: ١٣٠
لائحة الاقساط التي حققتها شركات التأمين الاردنية في العام ٢٠١٢ ص: ١٣٢
لائحة الاقساط التي أنتجتتها شركات التأمين على الحياة في لبنان ص: ١٣٤
صناديق التعاضد الصحي للاغنياء فقط ص: ١٣٦
نودة MARSH في ابو ظبي حول تأمين اخطار الطاقة والهندسة والالكترونيات ذات الصلة ص: ١٤٢
التأمين على الرياضيين يكاد يكون مجهولا في عالمنا العربي - بقلم بشير شقير - ص: ١٦٠
في اول حوار له بعد تعيينه رئيسا للمؤسسة العامة السورية للتأمين د. بسام رشيد: المقاطعة اوجبت علينا التوجه الى الدول BRICS ص: ١٦٦
سعدون البيعي: نهوض قطاع التأمين في العراق مرهون بتعديل القوانين ص: ١٦٨

نقل

اخبار النقل والمرافئ: ص: ١٧٠
مجموع الواردات الجمركية والTVA عبر كافة المرافئ والبوابات في ك/ ٢٠١٣ ص: ١٧٨
حركة مرافق بيروت ومجموع وارداته المالية عبر كافة المرافئ والبوابات ص: ١٨٠
حركة مرافق طرابلس ومجموع وارداته المالية في ك/ ٢٠١٣ ص: ١٨٤
حركة الحاويات والسيارات ص: ١٨٦
سياحة: كل ما تريد ان تعرفه عن اوتيل ومطاعم THE W DOHA ص: ٢٠٧
مجنتم: - ميراي فارس بويوز - ص: ١٩٠
ملف: ملتقى الشرق الاوسط التاسع للتأمين - البحرين مؤتمر مهم جدا بحضوره ومحاضراته وطولاته المستديرة المكثفة - تغطية خاصة - ص: ٢١١

مال ومصارف

توسع «البيان» انفتاحها على السوق العراقية وتسجل في هذا العدد حديثا مهما ل ازاد باجكر (مصرف جيهان) الذي قال «الصيرفة الاسلامية نموذج يتماشى مع رغبات وتطلعات الكثير من الزبائن» ص: ١١٨



تأمين

قال سيبيستيان ناصيف (شركة ناصيف لوساطة التأمين): احتللنا المرتبة الاولى عالميا كوكيل لشركة BUPA INT'L خلال العام ٢٠١٢ - حوار - ص: ١٦٤



مقابلات

تشهد منتجات شركة سامسونغ في لبنان مبيعات قياسية للهواتف المحمولة وفقا للرئيس التنفيذي لشركة AC HOLDING وكيلة سامسونغ في لبنان ادي شرفان الذي أجرينا معه حواراً طاول معظم الشؤون الاقتصادية ص: ٨٥





مؤتمرات

نائب الرئيس التنفيذي لشركة «ميدغلف» محمد بشار الزين شقيق الرئيس لطفى الزين قال في حديثه للمرة الأولى معنا: مجموعة ميدغلف انجزت حتى الآن سبع صفقات استحواذ ص: ٢٢٢



مقابلات

المدير العام لشركة كونتراكو نبيل ابو شعبان تحدث عن انجازاتها في تحقيق مشاريع التطوير في قطر وقال: تركيزنا على قطر يعود للمك الهائل من المشاريع فيها ص: ٢٦



مقابلات

اشتهرت شركة قطر كونكريت بتقنياتها الثورية في تبريد خلطة الخرسانة الخضراء، من دون استعمال الملح، مديرتها التنفيذي انطوان عبود حدثنا عن طموحات الشركة وجديدها وقال: ان حلولنا متقدمة وفعالة ص: ٢٨

سياحة

الشاب الديناميكي الخبير باختصاصه السياحي الفندقية زي باسيلا انضم الى ريتز كارلتون الدوحة كمدير عام للمبيعات والتسويق ص: ٢٠٤



تأمين

الرئيس التنفيذي للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب (AWRIS) قيس المدرس تحدث عن الاجراء التي تحيط بالصندوق الذي وجد اساسا لدعم اعضائه وحسب وهذا ما يقوم به بنجاح ص: ٢٢٦



مؤتمرات

رومل طباجه نائب الرئيس التنفيذي في TRUST RE له آراؤه السيدية في مجال اختصاصه وقال مناشدا: على المعيديين العرب اعتماد اساليب وطرق مبتكرة لضمان نجاحهم ص: ٢٢٤



لبنانيات

كثيرون لم يعرفوا كيف ولماذا انتقلت ملكية شركة غروب وان - خوري هوم - الى موسى فرحان وصندوق «يورومينا» - ٢ - المدير التنفيذي للشركة سيزار شلهوب كشف لنا كل شيء عن هذه الشركة العملاقة ص: ٨٦



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : USA AND EU ECONOMY FAILING WHILE THE GCC IS PROGRESSING - BY DR. ABDEL H. BARBIR	8
FRANKLY SPEAKING: DON'T POLITICIZE THE SALARY GRID	9
EDITORIAL : THE SLIM ADMINISTRATION DREAM NEVER CAME TRUE	12
ARAB AND WORLD ECONOMY:	
AL SHAYA'S GROUP AWARDED THE 2012 RETAIL PRIZE	14
QATAR: \$ 12 BILLION NEW INVESTMENT CO LAUNCHED	16
EGYPT: AN INDEPENDENT COMMITTEE TO MANAGE PUBLIC DEBTS	17
QATAR 2013 PROJECTS: SPECIAL COVERAGE AND EXCLUSIVE INTERVIEWS WITH THE LEADING PARTICIPANTS	18
REAL ESTATE:	
FOURTH VERSION OF BUILD GREEN LEBANON AND WATER FRONT CITY IN DBAYEH PUBLISHED	48
LEBANESE AFFAIRS:	
EXPERTS SUSPECT RANA KOLEILLAT OWNS \$ 4 BILLION	50
DEFRAUDED 7 BANKS AND FLED AWAY TO BRAZIL	54
BLACK POINTS: TURTLE REPUBLIC - BY ZIAD ZAKHOUR- CIVIL ENGINEER	92
PALACE OF JUSTICE - BOUNCED CHECKS	94
BANKING AND FINANCE:	
BDL'S GOVERNOR: WILL ASSIST LEBANON BANKS COMPLIANCE WITH FATCA	99
BANKER MARIO SARADAR BUYS OUT NECB	100
MHD BUCHEEREI (ITHMAAR BANK) : WE ARE COMMITTED TO PLAY A LEADING ROLE IN THE FIELD OF E BANKING	102
ABDALLA BIN JUMAA ELECTED CHAIRMAN OF SAUDI INVESTMENT BANK	106
NATIONAL BANK OF ABU DHABI FINANCING A NAVY WARSHIP	106
ADNAN YOUSSEF: BANKING SECTOR IS CORNER STONE OF ARAB ECONOMY	110
ARAB AND WORLD BANKS RESULTS	116
INSURANCE :	
ARAB INSURER'S DIARY: ORANGE CARD... A GAMBLE - BY JOSEPH ZAKHOUR	124
MUNICH RE GUARANTIES LED LIGHT PERFORMANCE	126
METLIFE QUIT THE BANKING SECTOR	126
INSURANCE BROKER SENTENCED TO 5 YEARS IN PRISON	128
AIG ISRAEL: 100% OWNED BY AIG USA	130
JORDAN: 2012 PREMIUM WRITTEN BY COMPANY (AL BAYAN EXCLUSIVE)	132
LEBANON: LIFE PREMIUM WRITTEN BY COMPANY IN 2012 - AL BAYAN EXCLUSIVE	134
ASSETS MUTUAL HEALTH INSURANCE: FOR THE RICH ONLY	136
MARSH ENERGY ANNUAL CONFERENCE HELD IN ABODHABI	142
SPORT INSURANCE ALMOST UNKNOWN IN THE ARAB WORLD - BY BASHIR SHOUCAIR	160
DR. BASSAM RASHID NEW SYRIAN GENERAL PRESIDENT: BOYCOTT OBLIGED US TO GO TOWARDS THE BRICS COUNTRIES	166
IRAQ: REVIVING INSURANCE IN IRAQ - BY SAADOON AL RUBAILI	168
SHIPPING:	
PORTS AND TRANSPORT NEWS	170
BEIRUT PORT'S ACTIVITY AND REVENUES JAN 2013	180
TRIPOLI PORT REVENUES AND ACTIVITY	184
BEIRUT PORT CONTAINERS TURNOVER	186
BEIRUT PORT AUTO IMPORTS	188
TOURISM: QATAR "W DOHA" HOTEL AND RESTAURANTS	207
SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ	190
SPECIAL PAGES: BAHRAIN ANNUAL MEIF INSURANCE FORUM	211

«الادارة الرشيقة»...

حلم تحويل الى بدانة وسمنة زائدين

ومن الطبيعي ان يكون وراء كل واحد من هؤلاء سياسي نافذ عمل على ادخاله هذه الوزارة او المدرسة او الجامعة او المصلحة او تلك، وذلك تأكيدا وتكريسا لزعامته ولقدرته على الالتفاف على القرارات والانظمة والقوانين.

وانتهت اعتصامات المتعاقدين مع مصلحة الكهرباء وعمليات قطع الطرق بقبول مجلس الوزراء ومصلحة كهرباء لبنان المفلسة وإن بشكل غير معلن، ادخالهم الملاك، بحيث يكون لهم ما لغيرهم من الموظفين الاصليين من حقوق.

واليوم نشهد اعتصامات مماثلة يقوم بها اساتذة الجامعات المتعاقدون او مياومون في وزارات ومصالح اخرى. ولا بد ان ينتهي الامر برضوخ الحكومة والجامعة لمطالبهم وادخالهم الملاك، وبذلك ككرة الثلج يكبر حجم الكتلة البشرية في الادارة العامة، وتستعيد هذه بدانتها المعهودة.

وليت الامر ينتهي هنا. فالجميع يطالب اليوم باعطائهم ما حرموا منه من ترقيات منذ ١٧ سنة. وهذا ما درج على تسميته بسلسلة الرتب والرواتب. ما يعني ان الكل سيستفيد من الترقيات التي حرمتهم منها الحكومات المتعاقبة منذ العام ١٩٨٨ تحت شعار «ترشيح الادارة»، وبموافقتها على منح الترقيات الضائعة تكون الحكومة قد وافقت فعلا على تضخيم فاتورة الادارة العامة، وعلى تحميلها اثقالا اكبر من ان تتحملها دولة ارتفعت مديونيتها العامة الى ما يقارب ١٦٥ بالمئة من الدخل القومي.

أخشى ما نخشاه هو ان يكون لبنان برفعه مديونيته الى تلك النسبة بدأ يتجه بخطوات ثابتة ليلحق باليونان واسبانيا وقبرص وغيرها من الدول الرازحة تحت مديونيات هائلة لا قدرة لها على سداها وقد انتشرت فيها البطالة جراء استبدالها الانتاج صناعيا وزراعي بالريوع العقارية وحسب.

ولن تمضي شهور عديدة الا ويكون جميع المضربين والمعتصمين والمتظاهرين قد اصبحوا داخل الادارة وجزءا لا يتجزأ منها. وسوف يجد اللبنانيون عندها ان الذين رفعوا شعار «الادارة الرشيقة» لم يرفقوا شعارهم بتدابير واجراءات تشجع الانتاج زراعي وصناعيا، وتوفر فرص العمل للشباب والشبان الذين يتخرجون من الجامعات بعشرات الألوف سنويا، فإذا بشرهة النافذين واطماعهم تجعل منها الادارة الاضخم حجما والاكثر سمنة والابعد عن الحكومات الالكترونية في العالم. ■

«البيان الاقتصادية»

الرئيس فؤاد السنيورة هو اول من استعمل تعبير «ترشيح الادارة» الذي يعني جعلها رشيقة، وذلك بإنقاص حجمها ووزنها اولا، ومن ثم تأهيلها لتنتقل من العمل اليدوي الى العمل الالكتروني، بحيث تلتحق بركب الحكومات الالكترونية في العالم. وبداية سياسة الترشيح كانت وقف التوظيف في المرافق العامة والوزارات كافة اعتبارا من منتصف التسعينات من القرن الماضي اي منذ ما يزيد عن ربع قرن.

وقد فعلت هذه السياسة فعلها ظاهريا ان فرغت معظم الوظائف من شاغليها بفعل بلوغ اصحابها سن التقاعد. فتناقصت «الملاكات» اي ORGANIGRAMME وختل مديريات ومصالح كثيرة في سائر الوزارات والمرافق من المؤهلين لتسيير اعمالها.

واصبح متوسط اعمار ما تبقى من الموظفين يزيد عن ٥٥ سنة. وحل مكان المدراء المتقاعدين مدراء «بالإنابة»، لان الاشخاص الذين كان يمكن ان يتولوا تلك المناصب «بالوكالة» اي الذين يحملون الرقم «٢» على المستوى الاداري، كانوا قد بلغوا سن التقاعد هم ايضا.

الا انه يتبين اليوم، وبعد مرور حوالى عقدين على انتهاج سياسة عدم التوظيف لم تكن سوى شعار رفع كغيره من شعارات كثيرة ولم يجد طريقه الى التنفيذ، ذلك ان عباقرة السياسيين عندنا وجدوا طرقا بديلة وعديدة للتوظيف.

ومن تلك البدائل: التوظيف المؤقت «بالتعاقد» او «بالفاتورة» وذلك بزعم الحاجة الملحة لتمكين الادارة من ان تستمر في تقديم خدماتها، اي ان الشخص الذي يوظف مؤقتا وبالفاتورة لا يدخل الملاك الخاص بالوزارة او المرفق العام، الا انه يتقاضى اتعابه مقابل فاتورة يقدمها نهاية كل شهر.

وبما ان «المؤقت» يصبح «دائما» في لبنان، فإن الذين انيطت بهم الوظائف بالتعاقد وبالفاتورة تحولوا عمليا الى متعاقدين دائمين مع الوزارات والمرافق العامة.

وخلال السنتين الماضيتين رأى المتعاقدون الدائمون ان عدم ادخالهم الملاك يفقدهم منافع كثيرة، لا سيما الضمان الصحي، والراتب التقاعدي، فأخذوا يتظاهرون للمطالبة بتلك الحقوق.

وهكذا رأينا جيشا من «جباة الاكراء» العاملين لمصلحة كهرباء لبنان يتظاهرون ويقطعون الطرق مطالبين بإدخالهم الملاك، بعد ان مرّ على دخولهم بصفة المؤقت والمتعاقد اكثر من عشرين سنة.



Luxurious Renaissance

NOW OPEN

Step into a blend of traditional Arabic hospitality with the splendor of modern luxury, Cristal Grand Ishtar Hotel features 307 elegantly designed rooms and suites, 3 food and beverage outlets, fully equipped conference and events facilities, and recreation equipment.

Al Sa'adoun Street / Baghdad / Iraq
E: cristal.grandishtar@cristalhospitality.com
T: +964 7706770711-15

cristalhospitality.com


Cristal
GRAND ISHTAR / HOTEL

CRISTAL GROUP



Iraq

Lebanon

UAE

Saudi

Comoros

لقب الشركة الرائدة لعام ٢٠١٢ في تجارة التجزئة لشركة محمد حمود الشايح



محمد الشايح

كرّمت مؤسسة سرفيس هيرو في حفل رسمي اقيم اخيرا في الكويت عددا من ممثلي شركة محمد حمود الشايح بعد تصنيفها في المرتبة الاولى على قائمة الشركات التجارية التي تمثل وتشغل الماركات العالمية في قطاع تجارة التجزئة. وحصلت شركة الشايح على جائزة ولقب الشركة الرائدة في مبيعات التجزئة لعام ٢٠١٢. وتعتبر هذه الجائزة الاولى من نوعها وذلك بناء على نتائج المسح البياني الذي أجرته مؤسسة سرفيس هيرو في عام ٢٠١٢ لاستبيان درجة رضا المستهلكين حول خدمة العملاء في مختلف مجالات قطاعي تجارة التجزئة والخدمات.

وللمناسبة قالت مديرة ادارة خدمة الزبائن في مجموعة الشايح منى دباح «يأتي تصنيف شركة محمد حمود الشايح في المرتبة الاولى على قائمة الشركات التجارية في الكويت ليؤكد حرص الشركة على الاستثمار في تقديم اعلى معايير خدمة العملاء في كافة فروع ومحلات العلامات التجارية العالمية التي تمثلها في اسواق المنطقة، كما انه يعكس التزام شركة الشايح نحو شركائها من اصحاب العلامات التجارية العالمية وزبائننا على حد سواء في تقديم تجربة تسوق متميزة للجميع، مما يجعل من شركة الشايح الشركة المفضلة في قطاع مبيعات التجزئة والتي تحرص على العناية بكافة احتياجات زبائننا، وتقديم لهم كل ما هو جديد في الاسواق العالمية مع التركيز على الالتزام بأعلى معايير الجودة في الاداء». وبحسب نتائج التصويت التي وردت في تقرير سرفيس هيرو فازت علامة اميركان ايجل او فوترز بالمركز الاول ضمن تصنيف الالبسة الجاهزة والاكسسوارات، وحصلت علامة بوتري بارن للعام الثاني على التوالي على جائزة الشرف ضمن تصنيف شركات مبيعات المفروشات والاثاث المنزلي.

فعاليات متنوعة لـ «العمادي للمشاريع» احتفالاً باليوم الرياضي محمد العمادي: قطر حريصة على النهوض بالرياضة والتشجيع على ممارستها



اشاد الرئيس التنفيذي لشركة العمادي للمشاريع محمد العمادي خلال اليوم الرياضي الذي نظّمته في مركز الفايينشال سكوير بموظفي الشركة وعائلاتهم وحرصهم على الحضور والمشاركة في مختلف الأنشطة والفعاليات المقامة ضمن برنامج الاحتفال، مؤكدا أهمية نشر الوعي عن الرياضة بين افراد المجتمع ومختلف القطاعات والمؤسسات والهيئات.

ورأى العمادي ان تخصيص دولة قطر ليوم للرياضة يتم الاحتفال به في مختلف المواقع والهيئات والوزارات وشركات القطاع الخاص والعام وعلى المستوى الجماهيري، اكبر دليل على مدى حرصها الحقيقي للنهوض بالرياضة والتشجيع على ممارستها. وان

الاحتفال باليوم الرياضي في دولة قطر يرسم مساراً جديداً للرياضة، فالكل يعمل في منظومة متكاملة من اجل الوصول الى ارقى المستويات في المجال الرياضي، مبينا ان الاهتمام بالرياضة يأتي ضمن رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠، مشيدا باحتفال «العمادي للمشاريع» ومشاركتها في هذه المناسبة المتميزة وهو بمثابة عرس رياضي، شاركت فيه كافة وزارات ومؤسسات وهيئات الدولة والمواطنون والمقيمون، مما يؤكد على أهمية الرياضة في نفوس الجميع.

تعيين ميشال عقاد عضواً

في مؤسسات «انجاز»



ميشال عقاد الرئيس التنفيذي في بنك الخليج (الكويت) يزداد شهرة وتميزاً نتيجة ما يحققه من نتائج وتطوير في البنك.

وتقديرًا لذلك عينه مجلس ادارة البنك عضواً في مجلس ادارة مؤسسات انجاز الكويت العاملة على تطوير قدرات الشباب المتجاوبة مع رؤية امير البلاد الشيخ صباح الاحمد الجاسر الصباح.

وبهذه المناسبة قال ميشال العقاد: تأتي انجاز الكويت

في طبيعة المؤسسات التي تركز جهودها دائما في سبيل الارتقاء بقدرات الشباب وذلك في اطار رسالتها، كما انها تمكنت من مساعدة الكثير من شباب الكويت على تحقيق طموحاتهم المهنية. ومن دواعي فخري واعتزازي ان انضم الى مجلس ادارة هذه المؤسسة المرموقة واتطلع الى المساهمة مع مؤسسة انجاز الكويت في تحفيز المزيد من الشباب وإلهامهم لتحقيق النجاح في مسيرتهم المهنية.

ندوة «ولترز كلوير» و«نتويز» عن ادارة المخاطر والامتثال في الشركات المالية

عقدت «ولترز كلوير» للخدمات المالية وهي شركة رائدة حول العالم في مجالات ايجاد الحلول الملائمة لادارة المخاطر، بالتعاون مع «نتويز» الرائدة في تقديم الاستشارات والحلول العالية الجودة لتنظيم تقنيات العمل الحكومي والشركات في جميع الصناعات سلسلة ندوات من بينها ندوة في الإمارات العربية ولبنان بعنوان «التمويل الموحد، المخاطر والامتثال لتمكين الشركات المالية من المضي قدماً».

وبحسب المشاركين أظهرت الندوة الأخيرة نجاحاً كبيراً، بحيث زودت الشركات المالية المتطلعة نحو مستقبل التعاملات المالية بالمعلومات اللازمة والأدوات المطلوبة من أجل التعامل مع التنظيمات المعقدة التي يحتاجون إليها مدى السنوات القليلة المقبلة كاتفاقية بازل ٣ والأنظمة المحاسبية بما في ذلك نظام IFRS.

وتعليقاً على الندوة قال المدير الإقليمي لـ «نتويز» جان موسى «كانت فرصة جيدة للبنوك لكي تعي كيفية معالجة التحديات والمخاطر المالية بحل متكامل. إذ ان العروض المقدمة بالتعاون مع شركة ولترز كلوير ستساعد الشركات المالية لتطوير رؤيتها الاستراتيجية من خلال أدوات التقارير الداخلية».



Reflects Your **FUTURE LOOK**



AL AHLEIA INSURANCE CO. S.A.K.

HOT LINE

1888444

Tel.: 965 22240033
Fax: 965 22430308
P.O.Box 1602 Safat - 13017 Kuwait
E-mail: aic@alahleia.com
<http://www.alahleia.com>

قطر اطلقت شركة استثمارية برأسمال ١٢ مليار دولار لشراء المزيد من الأصول عالمياً



حسين العبدالله

لم تأخذ قطر استراحة في العام الماضي مقابل الجهد الذي بذلته لشراء عشرات العقارات والمؤسسات الأكثر شهرة في فرنسا وبريطانيا وإيطاليا حيث بلغ ما دفعته ثمناً لها نحو ٨ مليارات دولار - اشترنا الى أسماء تلك المؤسسات والعقارات في اعدادنا السابقة .

وفي بداية العام ٢٠١٣ قررت «قطر القابضة» التابعة لجهاز قطر للاستثمار / صندوق الثروة السيادي للبلاد اطلاق شركة

استثمارية برأسمال ١٢ مليار دولار لشراء المزيد من الأصول عالمياً.

وقال **حسين العبدالله** نائب رئيس مجلس ادارة قطر القابضة وعضو مجلس ادارة جهاز قطر للاستثمار، ان الشركة الجديدة ستدرج اسهمها في بورصة الدوحة خلال ستة الى ثمانية اسابيع. وبلغ الصحافيين بالعاصمة القطرية الدوحة ان الشركة ستستثمر في شتى فئات الأصول مثل الاسهم والسندات والعقارات والاستثمارات المباشرة وستستهدف شتى القطاعات بجميع دول العالم.

فائض ميزانية قطر الى ٢٦ مليار دولار في ٣ أشهر

كشف البنك المركزي القطري عن ان ميزانية الحكومة القطرية حققت فائضاً كبيراً بلغ ٩٤,٦ مليار ريال (٢٦ مليار دولار) في الفترة بين تموز (يوليو) وأيلول (سبتمبر) وهو الربع الثاني من السنة المالية ٢٠١٢ - ٢٠١٣. ويعادل الفائض المالي الذي حققتة قطر أكبر مصدر للغاز الطبيعي المسال في العالم ٥٢,٩ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الفترة وفقاً لبيانات البنك المركزي.

وتوقع محللون ان يبلغ الفائض القطري ٩,١ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في السنة المالية الجارية.

«الترويكا» تقيم التداعيات المالية التي ستنج عن افلاس قبرص

قالت صحيفة بيلد الالمانية ان خبراء تابعين للجنة الترويكا التي تضم ممثلين عن البنك المركزي الاوروبي وصندوق النقد الدولي والمفوضية الأوروبية تقوم على تقييم التداعيات المالية الناجمة عن افلاس الجزيرة الواقعة في البحر المتوسط.

واضافت الصحيفة ان هذه الخطوة جاءت بناء على ضغوط من الحكومة الالمانية. ونكرت الصحيفة ان اليونان ستكون في طليعة الدول المتأثرة بإفلاس قبرص، وعزت ذلك الى ان العديد من المصارف القبرصية الكبرى ستتهار في حال لم تحصل قبرص على هذا البرنامج، مشيرة الى ان هذه المصارف لديها شبكة من الفروع في اليونان بها ١٠ بالمئة من الایداعات اليونانية.

ويرى خبراء في مواقع القرار الالمانى والفرنسي ان بنوك قبرص تقع تحت سيطرة «المافيا» الروسية، واية مساعدة تعطى لها ستذهب الى خزائن المافيا عاجلاً ام آجلاً.

جاك ليو وزيراً جديداً للخزانة الاميركية

اسم وزارة الخزانة

الاميركية الذي لا يغيب عن النشرات الاعلامية كافة في بلدان عدة ومنها لبنان، حيث كان لها اليد الطولى في ازالة البنك اللبناني الكندي من الوجود بتهمة «تبييض الاموال» وحيث لها اليد الطولى في تخريم عدة مصارف عالمية عملاقة مليارات الدولارات



كتسوية لمخالفاتها قوانينها واهمها تبييض الاموال .

وزارة الخزانة الاميركية التي كان يديرها **تيموثي غاينتر** شهدت تبديلاً في اسم الوزير حيث ترك منصبه مطلع العام الجديد ليحل محله **جاك ليو** بدعم من الرئيس **باراك اوباما** والذي كان يشغل منصب كبير موظفي البيت الابيض، كما عمل سابقاً لدى مجموعة سيتي غروب المصرفية.

«سوناپراك - ٢»، رشاوى وعمولات بـ ٢٥٦ مليون دولار

برزت قضية فساد جديدة في الجزائر وتحديداً في شركة سوناپراك عملاق صناعة النفط الحكومية.

وصدر عن النائب العام **بلقاسم زغماتي** ان تحقيقاً قضائياً في إطار ما يسمى بقضية «سوناپراك - ٢» تم البدء فيه بالنيابة الجزائرية في محكمة «سيدي محمد» بالعاصمة الجزائر.

وكانت تقارير صحافية أشارت الى تورط شركة «إيني» الإيطالية وفرعها «سايبام» الى جانب وزير الطاقة الجزائري السابق **شكيب خليل** ومساعديه المشتبه بتلقيهم لرشاوى وعمولات تقدر بـ ٢٥٦ مليون دولار مقابل تسهيلات في منح صفقات للمجموعة الإيطالية.

قطر تستحوذ على ١١ مليون سهم من «تيفاني»

في كل يوم خبر جديد عن استحواذ قطر لاهم المؤسسات الشهيرة في العالم. والخبر الجديد الذي نقلته وكالات الانباء العالمية هو استحواذ صندوق الثروة السيادي القطري على احد عشر مليون سهم في ثاني اكبر متاجر المجوهرات الثمينة في العالم «تيفاني» مقابل ٧٠٠ مليون دولار.

ومن المعلوم ان الصندوق السيادي القطري يمتلك حصصاً في العديد من كبرى الشركات والبنوك العالمية مثل باركليز البريطاني، البنك الزراعي الصيني، بجانب سلسلة متاجر التجزئة سينسبري، في الوقت الذي اشترى فيه سلسلة هارودز البريطانية مقابل ١,٥ مليار جنيه استرليني عام ٢٠١٠ وذلك حسب «ارقام».

وعلمت «البيان الاقتصادية» ان مجموعة قطرية تفاوض في باريس لشراء المبنى الذي تتواجد فيه الـ «البرانتان» الشهيرة.

مكافأة اعضاء مجلس الادارة ١٠٪ فقط

حددت هيئة الأوراق المالية والسلع في ابوظبي مكافأة اعضاء مجالس ادارات الشركات المدرجة في الاسواق المالية عن عام ٢٠١٢ بـ ١٠ في المئة كحد أقصى من الربح الصافي.

وجاء ذلك تطبيقاً لقانون الشركات القاضي بمراجعة تقرير الحوكمة المعتمد من قبلها لعام ٢٠١٢ .

ارتق بخدمات تأمين شاملة تلبي احتياجاتك التأمينية

نحن في سند، أخذنا عهداً على
أنفسنا أن نقدم لك حلولاً شاملة لكل
احتياجات التأمين وإعادة التأمين في
الأردن وعلى مستوى عالمي أيضاً.

تلفون: ٩٦٢ ٦ ٤٦٤٥٠٠٣ / فاكس: ٩٦٢ ٦ ٤٦٤٥٠٠٩
ص.ب ١١٥٢ عمان ١١١١٨ الأردن www.sanadib.com

يوسف الجيدة رئيساً للتطوير الاستراتيجي لهيئة مركز قطر للمال

عيّنت هيئة مركز قطر للمال يوسف
محمد الجيدة في منصب رئيس التطوير
الاستراتيجي، وذلك ليتولى الإشراف
على التطوير الاستراتيجي العام للهيئة.
وكان الجيدة انضم إلى الهيئة في
أب/أغسطس ٢٠١٠ كمدير التطوير
الاستراتيجي لإدارة الأصول والصيرفة.
وتعقباً على هذا التعيين قال العضو
المنتدب وعضو مجلس الإدارة في الهيئة
عبد الرحمن احمد الشيبني «يسعدني
تعيين يوسف الجيدة في هذا المنصب.
فخبرته ومعرفته العميقة بأعمال هيئة مركز قطر للمال ستلعب دوراً كبيراً في تحسين
استراتيجيتنا وتعزيز صورتنا حول العالم».



الاحتياطي النقدي الأجنبي تراجع الى أدنى مستوى

هيئة وطنية مستقلة لإدارة المديونية الحكومية في مصر

أعدت وزارة المال المصرية مشروعاً لإنشاء هيئة وطنية مستقلة لإدارة
المديونية الحكومية بهدف وضع خطط لإدارة المديونية المحلية البالغ حجمها
١,٢ تريليون جنيه او الخارجية والبالغ حجمها ٣٥,٣ مليار دولار، كما تهدف
الهيئة الجديدة الى تحديد برامج سداد أقساط الديون وتدبير قيمة الأقساط،
والتعاون مع وزارة المال لخفض المديونية تدريجاً بالتزامن مع خطط خفض عجز
الموازنة العامة للدولة وفاء بتعهدات الحكومة لصندوق النقد الدولي.
وتأتي هذه الخطوات في أعقاب تراجع الاحتياطي النقدي الأجنبي الى أدنى
مستوى له منذ سنوات والذي وصل الى ١٣ مليار و ٦١٣ مليون دولار بنهاية
كانون الثاني (يناير) الماضي.

وكانت وكالة «موديز» خفضت التصنيف الائتماني لمصر الى "B3" عازية ذلك
الى شكوك في قدرة البلاد على الحصول على قرض من صندوق النقد الدولي
وللتداعيات الاقتصادية لجولة جديدة من الاضطرابات السياسية.

ويرى خبراء اقتصاديون ان المديونية المصرية بلغت حد الخطر ليس قياساً
الى المعدلات العالمية فحسب، ولكن نظراً للظروف المحلية غير المواتية التي يمر
بها الاقتصاد المصري، ومن ثم يصبح من المهم التحرك للحد من هذا الخطر،
حتى لا يصادر مستقبل النمو بالبلاد ويشكل ظلماً للأجيال القادمة.

٤٨,٨ مليون دولار تدفعها تويوتا غرامات للأميركيين بسبب

عيوب تصنيعية

دفعت شركة تويوتا العالمية غرامات وصلت قيمتها الاجمالية الى ٤٨,٨ مليون
دولار تعويضاً عن مطالبات رفعها ضحايا الحوادث الأميركيين في ادعاءاتهم
على ان الشركة لم تعلن بالسرعة الكافية عن وجود مشكلات تقنية بالبدال الذي
تلتصق اجزاؤه حال الضغط عليه، وذلك بعد معرفتها بتلك الأخطاء.

وكانت تويوتا واجهت عام ٢٠١٠ مشكلة انزلاق دواسة القدم، وتداخل أجزاء
بدالات الوقود والتصاقها حين الضغط عليها، حيث اشتكى المستهلكون
الأميركيون من ان سرعة سياراتهم تزداد من تلقاء ذاتها، وسجلت في ما بعد
الكثير من هذه الحالات كأخطاء في القيادة، إلا ان وزارة المواصلات في واشنطن،
اعلنت ان هناك اخطاء في تقنية التصنيع تعمدت تويوتا ان تخفيها فترة طويلة.

محافظ المركزي القطري في افتتاح مؤتمر مشاريع قطر ٢٠١٣:

٧٠٠ مليار ريال الناتج المحلي والاقتصاد القطري يدخل مرحلة النمو المستدام



جبرا غندور



حمد راشد المهندي



الشيخ عبدالله سعود آل ثاني



من اليمين: جبرا غندور، حمد المهندي، سعد الكعبي، عبد العزيز الانصاري، سيف النعيمي وباسل جمال علي



جبرا غندور (IBQ):

قطر اتبعت برنامجا استثماريا متكاملا ورغبة حقيقية في تنويع الانشطة الاقتصادية



وزير الطاقة محمد السادة:

قطر تؤكد مكانتها باعتبارها الاقتصاد الاكثر تنافسية في المنطقة



سعادة عبدالله بن حمد العطية يتوسط ابراهيم الابراهيم وجبرا غندور

اعداد: كارلا موريس نجيم

أكد محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني في كلمته الافتتاحية لمؤتمر مشاريع قطر ٢٠١٣ QATAR PROJECTS 2013 دخول قطر مرحلة النمو المستدام والمعتدل تحقيقا لما تنشده رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠، متوقعا ان يصل معدل النمو الحقيقي في الدولة الى ٥,٥ بالمئة، مشيرا الى ان الناتج المحلي الاجمالي بالاسعار الحالية للدولة نما خلال العام ٢٠١٢ بمعدل ١١ في المئة ليصل الى نحو ٧٠٠ مليار ريال.

لا تفوتك الفرصة لتحقيق النجاح.

تم تصميم بروة الشارع التجاري لإتاحة فرصة الانتعاش والازدهار لعملك التجاري. بروة الشارع التجاري، الوجهة الأحدث والأكبر حيث تجمع خمسة مناطق متنوعة تمتد على ٨,٥ كم.



- ٦٤٠ متجر للبيع بالتجزئة
- ٥٤٠ وحدة سكنية

- ١,٠٠٠,٠٠٠ متر مربع مساحة البناء
- ٥٠٠,٠٠٠ متر مربع المساحة المخصصة للتأجير
- ١٢,٠٠٠ موقف للسيارات
- امتداد على مسافة ٨,٥ كم
- سهولة الوصول للمناطق الرئيسية في الدوحة
- بنية تحتية ومرافق حديثة ومتطورة



وكيل التأجير
+٩٧٤٤٤٠٢٥٥٥٥

بروة الشارع التجاري
BARWA COMMERCIAL AVENUE

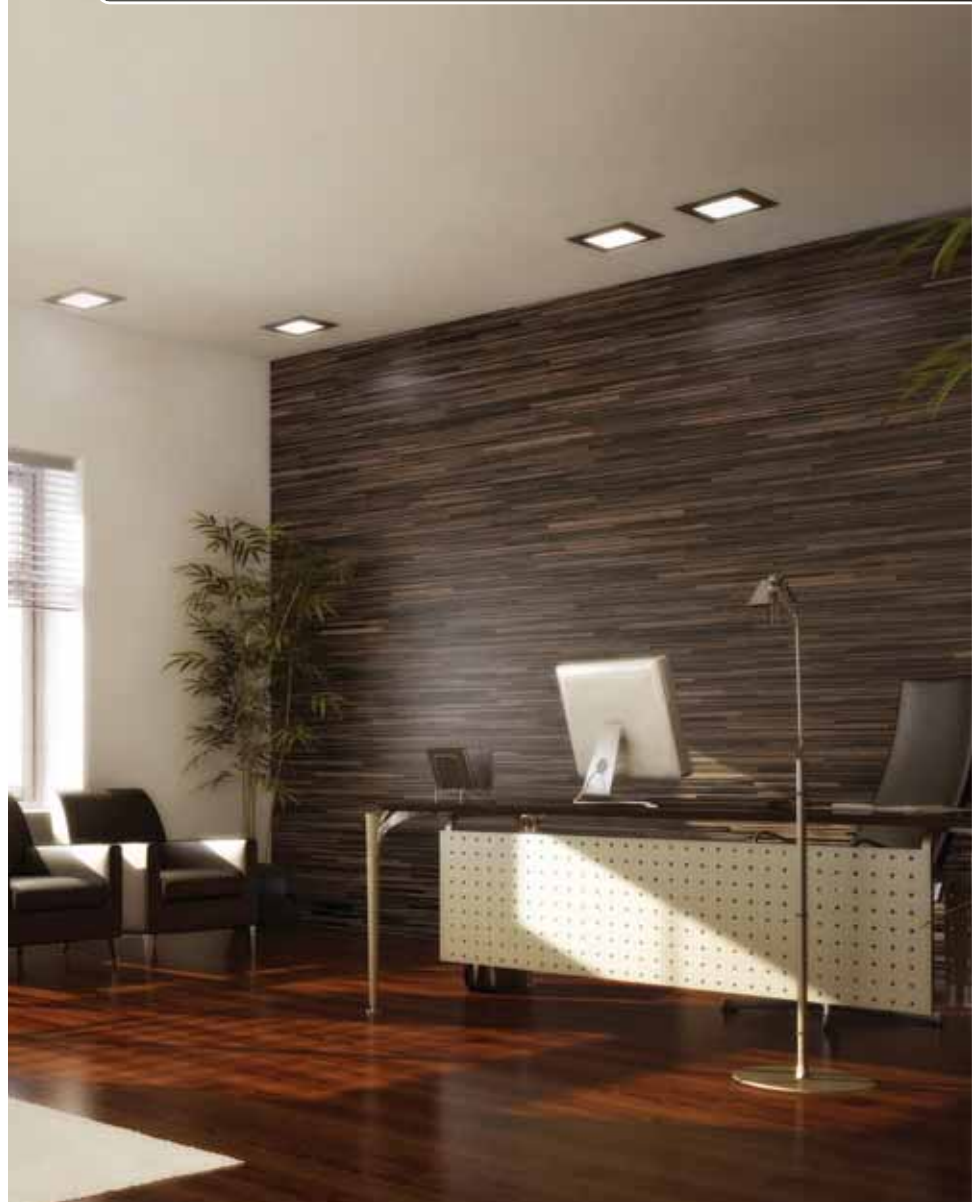


آفاق بلا حدود...

شركة تابعة لبروة العقارية

www.thecommercialavenue.com

الآن مساحات مكتبية متاحة للتأجير في بروة الشارع التجاري التسليم فوري



ابتداءً من
٦٠ ريال قطري*
للمتر المربع

٧٣٠ مكتب • واجهات عصرية • مخططات حرة
مرونة في التجهيز بما يناسب المستأجر • خدمات الحماية بنظام
الدوائر التلفزيونية المغلقة (CCTV)



+٩٧٤ ٤٤٠٢ ٠٠٠٠

www.thecommercialavenue.com


وطفف
Waseef

وكفل الأأفر
+٩٧٤ ٤٤٠٢ ٠٠٠٠

بروة الننارء الأأرف
BARWA COMMERCIAL AVENUE



أفأاق بلا أءوء...

شركة أابعء لبروة العقرفة

www.thecommercialavenue.com



وليم عصفور (جناح هندسة الجابر)



من اليسار: نبيل ابو شعبان وعزام فضة



من اليسار: وليد عرابي واحمد الريدي (جناح METITO)



من اليسار: فيصل العمادي، محمد يوسف الدرويش وحسن الاصمخ



من اليمين: سعدون فيصل العيسى، راي فيليبس ووليد شعلان



SHASHANK SRIVASTAVA

المصرف المركزي رقم ١٣ لسنة ٢٠١٢ والذي يعد خطوة مهمة في ارساء وتعزيز الاستقرار المالي وتطوير اطار عمل الرقابة المالية وتوسيع نطاقها، كما يضع الركيزة الاساسية لزيادة التعاون بين الجهات الرقابية في دولة قطر من اجل وضع السياسة التنظيمية والرقابية وتنفيذها مع تطبيق المعايير الدولية وفق افضل الممارسات.

وقال ان القانون الجديد للمصرف يتضمن مسؤوليات جديدة تتمثل في الترخيص لشركات التأمين واعادة التأمين ووساطة

عدد من التطورات المهمة على الساحة المصرفية بهدف اعادة ترتيب وضع الهيئات الرقابية على البنوك وشركات التأمين والاستثمار والبورصة وتفعيل سوق رأس المال في قطر، بما في ذلك انشاء مركز قطر للمعلومات الائتمانية، ومؤسسة التقييم، والحافظ الامين، وادارة الاستقرار المالي بمصرف قطر المركزي.

القطاع المالي بأكمله تحت اشراف مصرف قطر المركزي

وقال محافظ مصرف قطر المركزي ان الجهود المذكورة توجت بصور قانون

وبين ان اداء الجهاز المصرفي في الدولة عكس تلك المعطيات بشكل واضح، حيث ارتفع اجمالي موجودات البنوك التجارية في عام ٢٠١٢ بنسبة ١٨ بالمئة ليصل الى نحو ٨١٧ مليار ريال، وارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٢٦ بالمئة الى نحو ٤٥٨ مليار ريال. كما زادت التسهيلات الائتمانية المحلية خلال الفترة نفسها بأكثر من ٢٧ بالمئة لتصل الى نحو ٤٧٧ مليار ريال.

وذكر الشيخ عبدالله ان رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ تتطلع الى تحقيق نظام مالي كفاء مأمون المخاطر، الامر الذي استدعى ادخال



فريق عمل IBQ



من اليسار: فادي الكك وشادي جابر



من اليمين: AKSHAY RANDEVA، SHASHANK SRIVASTAVA، فريد شديد ويوسف الجيدة



من اليمين: عمر الجميلي، الشيخ آل ثاني، باسل جمال علي ومشاعل الدرهم

جائزة «الانجاز مدى الحياة» للعطية



عبدالله العطية يستلم الجائزة من EDMUND O'SULLIVAN ويظهر من اليمين جبرا غندور

كرم مؤتمر مشاريع قطر ٢٠١٣ في دورته العاشرة بحضور كبار المسؤولين في قطر ومسؤولي الاعمال والشركات رئيس هيئة الرقابة الادارية والشفافية ورئيس مؤتمر التغير المناخي COP 18 عبدالله بن حمد العطية، ومنحه جائزة (الانجاز مدى الحياة)، تقديرا لانجازاته والخدمات التي قدمها لبلاده. وكانت كلمة للعطية شكر فيها كل الذين عملوا معه وقدموا الدعم بطريقة او بأخرى، معتبرا انجازاته التي تحققت نتاجا لجهود الفريق، مؤكدا ان تكريمه تشريف وتكريم لقطاع البترول والغاز في دولة قطر وان ما حققه من انجازات على مدى الـ ٣٥ سنة الماضية لم يكن ممكنا لولا التشجيع الذي لقيه من حضرة صاحب السمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني امير البلاد الذي منحه كامل الثقة والدعم المتواصل عندما كان مسؤولا عن قطاع النفط.

لصناعة البتروكيماويات عالميا. وبالتوازي مع التنمية الصناعية التي تشهدها قطر فإن هناك العديد من مشاريع

متوقعا ان يبلغ انتاج قطر من البتروكيماويات نحو ٢٣ مليون طن سنويا بحلول عام ٢٠٢٠ وهو ما سيضعنا في مصاف الدول الكبرى

التأمين، ليصبح بذلك القطاع المالي بأكمله تحت اشراف مصرف قطر المركزي، وبالتالي يكون هذا الاخير الجهة العليا المختصة بوضع الاطر المتناسبة لسياسات التنظيم والرقابة والاشراف على كافة الخدمات والاسواق المالية في الدولة.

واشار الى ان اهمية مؤتمر مشاريع قطر ٢٠١٣ تكمن في تسليط الضوء على فرص الاعمال التجارية والمشروعات المستقبلية التي سيتم تدشينها في عام ٢٠١٣ والأعوام التالية، مبينا ان الحكومة الرشيدة تحرص على العمل وفق استراتيجية تنموية مدروسة لتحقيق رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ لتحقيق تنمية مستدامة في الدولة.

محمد السادة

من جهته قال وزير الطاقة والصناعة الدكتور محمد بن صالح السادة ممثلا بالسيد حمد راشد المهندي نائب رئيس مجلس ادارة قطر للتبرول والمدير العام في شركة راس غاز ان النمو الاقتصادي في قطر سيواصل الاعتماد الى حد كبير على موارده الهيدروكربونية في المستقبل المنظور.



من اليمين: الياس شديد ومجيب رحمان خان



MICHAEL DELEURAN (MILAHA)



جناح استاد ASTAD

The **GREEN** Concrete Solution

QATAR CONCRETE CO. is an innovative hybrid concrete producer, committed to the highest level of quality and sustainability. Our dedication to high-tech is an integral part of our culture. We aim to develop and promote the “**Green Concrete**” concept through an efficient and effective way in response to the globally increased environmental and economic efforts that conform to the State of Qatar’s transformation into greener buildings and environmentally friendly construction.

We wish to be at the forefront of this change by contributing information, ideas and connections in the rapidly growing green building industry. The Green Concrete Cooling Technology reduces the emission of CO₂, consumption of energy, water, chemicals and other natural resources while improving the quality of the concrete in terms of consistency, durability and sustainability. It gives us an edge on existing concrete technologies around the world.

Thanks to modern management systems, with the support of highly qualified team and constant pursuit for an effective business strategy, QCC is successfully certified in compliance with **ISO Integrated Management Systems**:

- ISO 9001:2008- (QMS) Quality Management Systems
- ISO14001:2004- (EMS) Environmental Management Systems
- BS- OHSAS 18001:2007- Occupational Health & Safety
- ISO/TS 29001:2007 – Petroleum, Petrochemical and Natural Gas Industries sector- specific management systems

Moreover, QCC is also a member and certified by **NATIONAL READY MIXED CONCRETE ASSOCIATION (NRMCA)** founded in USA. This ensures that QCC 's ready mixed concrete plant and delivery vehicles are in compliance with the industry standards and are capable of furnishing quality concrete. The company’s Plant Manager is also a certified member of NRMCA, as well.

QCC is not meant only to be a conventional concrete producer. With an expanded flexibility to all technical and logistical requirements, we continue to strive to be one of the leading providers of high quality concrete and capable of delivering best results on time.



QATAR CONCRETE CO. W.L.L.

Lusail Ready-Mix Area, P.O. Box:23548, Office: (+974) 4490 5377, Fax: (+974) 4490 5378, E-Mail: info@qatar-concrete.com, Website : www.qatar-concrete.com



من اليمين: انطوان خيرالله، رمزي جوخضار، كارلانجيم،
CAPT SANJEEV TANDON و CAPT JOSEPH COUTINHO



فريق عمل DRAKE & SCULL



من اليسار: فريد شديد، رائد اسد والياس شديد



من اليسار: STEPHANE CHABEAU وفرنسوا كورون



من اليمين: حسن العجمي وعادل ابو العينين

مجددا على مكانتها باعتبارها الاقتصاد الاكثر تنافسية في المنطقة.

جبرا غندور

واكد المدير التنفيذي في مصرف IBQ الراعي البلاتيني للمؤتمر **جبرا غندور** ان الاقتصاد القطري حقق تطورا كبيرا خلال السنوات الاخيرة بفضل توجهات اقتصادية طموحة تحرص عليها الدولة، وتهدف الى انتاج سياسة تنويع مصادر الدخل للمحافظة على وتيرة النمو، وتعكس ايضا الحرص على تحقيق «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠» في مختلف مجالات التنمية البشرية والاجتماعية والاقتصادية.

التعاون الخليجي بجانب مترو للدوحة، بالاضافة الى تطوير شبكة الطرق السريعة من بينها جسر قطر - البحرين وطريق الخور.

وافاد بأن بناء نحو تسعة ملاعب لكرة القدم والوحدات التي تتطلبها استضافة كأس العام ٢٠٢٢ سيمثل فرصا اخرى لمشاركة القطاع الخاص في هذا المجال. كما اوضح ان قطر تواصل اصدار قوانين جديدة مشجعة للاستثمار وتهدف لتدعم بيئة الاعمال. وأشار الى ان قطر استطاعت ان تتقدم بثلاثة مراكز لتحتل المرتبة الـ ١١ في احدث اصدار لمؤشر التنافسية مقارنة بالعام السابق وهو ما يؤكد

البنية التحتية في قطر من المتوقع ان تدعم الطلب على الطاقة خلال العقد المقبل خاصة في ما يتعلق بوقود النقل وتوليد الكهرباء وتحلية المياه.

واضاف ان قطر تتبع برنامجا استثماريا بمليارات الدولارات لتمويل وتنفيذ عدد من مشروعات البنية التحتية الهامة منها مشروع مطار حمد الدولي المقرر افتتاحه في نيسان (ابريل) ٢٠١٣، وايضا مشروع الميناء الجديد والذي مقرر تشغيله في ٢٠١٦. هذا الى جانب شبكة السكك الحديدية والتي من المقرر ان تتصل بخط السكة الحديد لدول مجلس



من اليمين: SHASHANK SRIVASTAVA وجبرا غندور



من اليمين: عبد العزيز الانصاري وسيف سعيد النعيمي



من اليسار: ريمي روحاني وعادل المناعي



من اليمين: G. HARI KRISHNAN ومحمد سالم (جناح QIC)



من اليسار: محمد الاتاسي وHOWARD KITSON

من اليمين: عباس
حيدر القلاف،
هانى اسلام، سمير
بدير وممدوح احمد
(جناح الخرافي)



شركة سيب SEIB رعت احدى جلسات المؤتمر

فريد شديد حاضر في مؤتمر بروجكتس قطر ٢٠١٣



من اليسار: جان - بول قازان، MARK RUDMAN، كريم
ناصيف، فريد شديد، JOHN IOSSIFIDIS وKAMRAN KHAN

رعت شركة سيب للتأمين وإعادة التأمين القطرية SEIB احدى جلسات مؤتمر قطر بروجكتس ٢٠١٣ الذي انعقد في فندق غراند حياة في قطر من ١٧ الى ٢٠ شباط (فبراير) ٢٠١٣.

الرئيس التنفيذي لشركة سيب فريد شديد شارك في اليوم الأول للمؤتمر في جلسة نقاشية حول تمويل المقاولين حيث قدم كلمة بعنوان «الدور المتكامل للبنوك وشركات التأمين في مخاطر تمويل المشاريع».

وقدمت سيب SEIB عرضاً تعريفياً حول موضوع «التأخير في بدء المشروع: المخاطر وكيفية الحد منها» شرح تفاصيلها المدير الاول لمراكز الانتاج في الشركة بلال قدوره.

وقال فريد شديد «وقر مؤتمر قطر بروجكتس منصة مثالية لإظهار نقاط القوة والمزايا الاستراتيجية لدعم أعمال البنية التحتية غير المسبوقة التي تشهدها قطر. ويعدّ التدرج في برنامج تطوير البنية التحتية المتعلقة باستضافة قطر لبطولة كأس العالم ٢٠٢٢ والرؤية الوطنية ٢٠٣٠ عاملاً رئيسياً في دفع نمو السوق. وبالنسبة لشركة سيب، كان الحدث فرصة مهمة لمشاركة معارفنا وخبراتنا مع المشاركين».



بلال قدوره يحاضر

نذكر ان شركة سيب للتأمين وإعادة التأمين SEIB مرخصة من قبل هيئة تنظيم مركز قطر للمال، توفر حلول التأمين المتكاملة للأفراد والشركات، ومعروفة بتوليها قضايا تأمين ذات مخاطر مركبة.

ولفت غندور الى انه على الرغم من الازمة المالية العالمية والظروف غير المؤاتية التي القت بظلالها على الاقتصاد العالمي بشكل عام، حافظت دولة قطر على تحقيق معدل نمو اقتصادي متميز في السنوات الماضية لتتصدر قائمة الدول الاعلى نمواً في العالم. فقد تمكنت دولة قطر من تطوير خطط استراتيجية لاستغلال ثرواتها الطبيعية من خلال برنامج استثماري متكامل في صناعة النفط والغاز والبتروكيماويات الى جانب رغبة حقيقية في تنويع الانشطة الاقتصادية والاستثمارية بما يحقق التطلعات المنشودة والاهداف المرجوة على المدى القريب في المستقبل.

واوضح غندور ان هذا التميز في الاداء الاقتصادي للبلاد تواكب مع تبوؤ قطر المرتبة الاولى عربياً في مؤشر التنافسية العالمي الصادر عن المنتدى العالمي بدافوس والمرتبة ١١ عالمياً، وذلك بفضل توافر الكفاءة العالية في المؤسسات والبيئة الاقتصادية المستقرة، مع توافر التوازن المالي فضلاً عن الكفاءات الادارية الوطنية المتميزة.

ريمي روحاني

من جهته عرض مدير عام غرفة تجارة وصناعة قطر ريمي روحاني لعدد من المشروعات الضخمة التي تنفذها قطر حالياً من بينها مدينة لوسيل وشبكة مترو الدوحة وغيرها من المشروعات، مشيراً في هذا الصدد للدور الذي تقوم به الغرفة من اجل دعم الاقتصاد القطري لافتاً الى ان غرفة قطر تعتبر بوابة للاستثمار داخل وخارج قطر حيث تسعى الغرفة لإحداث تكامل بين قطر والاقتصاد العالمي عبر تشجيع الاستثمارات الاجنبية وخلق شركات دولية جديدة. ■

وليد عرابي (شركة ماتيتو METITO قطر)؛

خبرتنا العريقة مكنتنا من الحصول على عقود مشاريع عالمية



من اليسار: وليد عرابي
واحمد الريدي (جناح METITO)



هذه الصناعة وريادتها في تقديم الحلول الذكية المتكاملة لإدارة ومعالجة المياه في الأسواق الناشئة على مدار أكثر من ٥٠ عاماً، الأمر الذي مكّنها من الحصول على عقود مشاريع ضخمة في مختلف دول العالم.

وصف وليد عرابي، مدير عام شركة ماتيتو (METITO) قطر والبحرين والكويت مؤتمر مشاريع قطر بالحيوي. كما تطرق عرابي إلى مشاريع محطات تحلية المياه والصرف الصحي التي تتولى ماتيتو تنفيذها، في إشارة إلى تاريخ الشركة العريق في

محطة الذخيرة والتي تعتبر من أكبر المحطات الموجودة في قطر والتي تنافست عليها ٢٧ شركة عالمية، ومشروع توسيع المرحلة الثالثة للمنطقة الصناعية مع العلم بأننا نقوم بتوسيع المرحلة الثانية، وكذلك إنشاء محطة جديدة لمعالجة مياه الصرف الصحي في مدينة الشمال الحيوية التي سيبنى على أرضها ملاعب كرة قدم لاستضافة فعاليات بطولة كأس العالم ٢٠٢٢. هذا بالإضافة إلى مشروع معالجة مياه الآبار عالية الملوحة للمدينة التعليمية.

وقد طرحت حكومة قطر مؤخراً مشروع محطة إدريس لمعالجة مياه الصرف الصحي لتكون بديلة عن محطة جنوب الدوحة.

خبرة ودراية

■ ما الذي يميزكم عن سواكم في ظل المنافسة

محطات تحلية وصرف صحي

■ ما هي أهم المشاريع التي حصلتكم عليها في قطر أو قمتم بتنفيذها العام الماضي؟

– نعمل حالياً على تنفيذ أكثر من عشرة مشاريع ضخمة في قطر، إذ انتهينا مؤخراً من تسليم مشاريع حيوية أهمها مشروع معالجة مياه الصرف الصحي لمطار الدوحة الجديد وإنشاء محطة تحلية رئيسية لمياه البحر في مشروع اللؤلؤة. كما نعمل بالتعاون مع هيئة الأشغال العامة على توسيع وتأهيل وإعادة تأهيل محطات عدة قائمة في قطر.

■ هل من مشاريع تطمحون للحصول عليها هذا العام؟

– السنة الحالية مليئة بالفرص، إذ نتوقع المشاركة في أربعة مشاريع ضخمة مطروحة تُعنى بمعالجة مياه الصرف الصحي وتحلية المياه وهي: مشروع

مؤتمر حيوي

■ ما الهدف من مشاركتكم الدائمة في مؤتمر مشاريع قطر؟

– يعتبر مؤتمر مشاريع قطر من أكثر المؤتمرات حيوية كونه يستضيف نخبة من الشركات العاملة في قطر ومنطقة الخليج والشرق الأوسط والعالم عموماً والتي بدورها تهتم بالعمل في السوق القطرية الواعدة. ومن واجبنا في ماتيتو أن نشارك في مؤتمرات من هذه النوعية للخوض في حوارات بناءة من شأنها النهضة بهذه الصناعة الجهرية والمؤثرة. كما ونهتم أيضاً من خلال مشاركتنا بممثل هذه المؤتمرات بعرض دراسات لمشاريع قمنا بتنفيذها حول العالم، منها ما كان تحت أصعب الظروف الجغرافية وذلك ل طرح حلول قد تهم المسؤولين أو المستخدم النهائي لمشاريع مماثلة.

«ماتيتو» توقع عقد شراكة بقيمة ٦.٨ ملايين دولار مع «إف أند بي للإستثمار» لإنشاء محطة لمعالجة مياه الصرف الصحي جنوب الكوفة

يعدّ تقنية مطورة لمعالجة مياه الصرف الصحي المنزلية والمياه الصناعية العادمة منخفضة إلى متوسطة الحمولة. وهذه التقنية قادرة على اعطاء ناتج ذات جودة عالية ونسبة مواد صلبة تقارب الصفر. ومن الخصائص الفريدة لهذا النظام قدرته على التنظيف الذاتي للمفاعلات التوربيني في حال أي انسداد، الأمر الذي يجعل تكلفة صيانته زهيدة جداً.

وفي هذا الصدد، قال مصطفى حسن، المدير العام لماتيتو الأردن والعراق وسوريا: «إن الحكومة العراقية تسعى جاهدة لتحسين البنية التحتية في جميع أنحاء البلاد. فقطاع المياه ومياه الصرف الصحي ينمو بسرعة وبشكل مطرد عاكساً بذلك احتياجات التوسع في المناطق الحضرية وتزايد عدد السكان. ويتم إنجاز ذلك من دون تقديم أية تنازلات في نوعية وجودة الأشغال التي تطالب بها الهيئات الإدارية».

أعلنت ماتيتو، الشركة الرائدة في مجال توفير الحلول الذكية المتكاملة لإدارة المياه في الأسواق الناشئة، عن توقيعها اتفاقية شراكة بقيمة ٦.٨ ملايين دولار مع إف أند بي للإستثمار وذلك لتصميم وبناء و توريد جميع المعدات الميكانيكية والكهربائية اللازمة لمحطة معالجة مياه الصرف الصحي في جنوب الكوفة بالعراق.

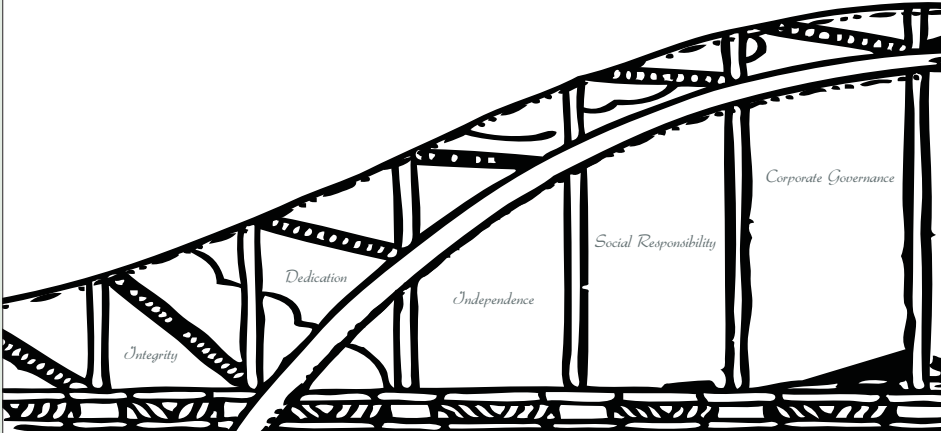
المشروع الذي تبنته محافظة النجف، سيلبي احتياجات معالجة مياه الصرف الصحي وصرف الأمطار لعدد سكان المنطقة المتزايد وبطاقة استيعابية تصل إلى ٥٠ ألف متر مكعب في اليوم.

وسيوّظ المشروع تقنية Turbo 4 bio الجديدة القادرة على معالجة مياه الصرف الصحي بكفاءة عالية في استخدام الطاقة وبمساحة صغيرة. ومصطلح Turbo 4 bio هو اختصار «للمفاعلات التوربيني للإنتاج المكثف للبيوفيلم» والذي



ARAB LOSS ADJUSTERS INT'L L.L.C
THE TECHNICAL AND LOSS ADJUSTING SERVICES CO.

Bridging the gap one stride at a time...



الشديدة على المشروعات المطروحة في قطر؟

- ما يميزنا عن سوانا من الشركات هو تاريخنا العريق الذي يعود للعام ١٩٥٨ وامتلاكنا لسجل أعمال عالمي يضم أيقونة مشاريع اتسمت بالدقة العالية وتكلفت بالنجاح الباهر. كما لطالما افتخرت ماتيتو بالتواجد الفعلي لموظفيها ومهندسيها بالمناطق التي تحتضن مشاريعها، وذلك للتأكد من استدامة خدماتها وتفاعلها مع التطورات المحلية ومعطيات الأسواق المتلاحقة - وكمثال على ذلك فإن مكتبنا في قطر يضم أكثر من ٥٠٠ موظف. اليوم بات أيضا لماتيتو ١٢ مكتباً حول العالم من بينها مكاتب الشركة الإقليمية بالشارقة والقاهرة وجakarta وشينزن وهونج كونج، فهذا التواجد أكسبنا خبرة عالمية بامتياز وفتح المجال أمام استقبال كفاءات بشرية رائدة بمجالاتها المختلفة كما اثرى من تنافسية خدماتنا.

شمولية خدماتنا أيضا تميزنا عن سوانا، فماتيتو شركة متخصصة في مجال هندسة وتصميم وبناء معدات ومحطات تحلية المياه ومعالجة مياه الصرف الصحي والمياه الصناعية وإدارة مرافق المياه والكيمائيات المتخصصة مما يعزز من إمكانياتنا في عرض حلول متكاملة والعمل على تنفيذها. ■

We embrace challenges, pave the path to mediation; loss adjusting A skilled art not a mere service.

U.A.E Bahrain KSA Qatar Oman Kuwait Jordan Yemen Syria Egypt

Continue to expand ... and now in:

Lebanon
Inspection & Loss Adjusting
Group (ILAG) S.A.R.L
Greater Beirut, Mansourieh-
Aylout Area, Beirut
Phone & Fax: +961 4 533 834
claudena@idm.net.lb

Palestine
Palestine Islamic Bank Building
Bethlehem
Tel: +970 2276 2789
Fax: +970 2276 2787
Info.palestine@arablossadjusters.com

Sudan
P.O. Box 663
Faisal Islamic Banking Street
Port Sudan, Khartoum
Tel: +249 311 833656
Fax: +249 311 833657
info.sudan@arablossadjusters.com

vrsadjusters

Middle East partner of the VRS Adjusters Global Network

www.arablossadjusters.com





نبيل ابو شعبان (كونتراكو CONTRACO - قطر)؛

تركيزنا على قطر نظرا للكم الهائل من المشاريع فيها

مدير عام شركة كونتراكو CONTRACO نبيل ابو شعبان قدم لمحة عن انجازاتها من مشاريع التطوير في دولة قطر، وتناول بعض شراكاتها الاستراتيجية مع عدد من الشركات العالمية، معتبرا ان لاجحة للتوسع خارج السوق القطرية، حيث الكم الهائل من المشاريع والفورة الكبيرة في مختلف القطاعات الاقتصادية، واصفا فعاليات معرض «مشاريع قطر ٢٠١٣» بفرصة لقاء مختلف التخصصات.

استراتيجية الاستثمار

■ هل لنا بلحة عامة عن شركة كونتراكو؟

البيان
- تأسست الشركة عام ١٩٧٢ وهي مملوكة لمساهمين قطريين. بداية سلكت طريق العمل في مجال التجارة لتدخل عام ١٩٩٠ مجال المقاولات وكانت باكورة مشاريعها مجمع السد بلازا التجاري، ثم مشروع المدرسة الثانوية الذي يعتبر اول مشروع لمؤسسة قطر في المدينة التعليمية. ومن انجازات الشركة ايضا مستشفى الاهلي الخاص، ونادي الغرافة الرياضي وغيرها الكثير من المشاريع. وقد استطاعت تحقيق مشاريعها وتسليمها وفق المواعيد المحددة بفضل فريق عملها المحترف. ■ ادى فوز قطر بتنظيم كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢ الى تهافت الكثير من الشركات اليها، كيف ستواجهون المنافسة التي يمكن ان تشكلها هذه الشركات؟

- نسير في استراتيجية معينة ولن نحيد عنها الا وهي التركيز على الاستثمارية وليس على عدد المشاريع التي نلتزمها، وذلك من منطلق اننا شركة محلية لا تنفذ مشاريع لفترة معينة وتغادر دولة قطر، ان المشاريع القادمة كثيرة ومتعددة وكل شركة ستكون لها الفرصة للحصول على حصة من السوق القطرية نظرا الى عدد المشاريع الضخمة والمتوقعة.

لا نية للتوسع خارج قطر

■ هل انتم مستعدون لاقامة شراكة مع شركات عالمية؟

- بالتأكيد نحن نرحب دائما بالشراكة مع الشركات العالمية المتخصصة، وقد حصل هذا

الامر سابقا عام ٢٠٠٢ حيث دخلنا في شراكة مع احدى الشركات الهندية لتنفيذ مشروع الريان والغرافة الرياضيين، وكذلك مع شركة نمسوية لتنفيذ مشروع المستشفى الاهلي. اما حاليا، فنحن شركاء مع احدى اكبر الشركات العالمية BOUYGNES CONSTRUCTION لتقديم عرض لتنفيذ المرحلة الثالثة من مشروع مشيرب.

■ اي نوع من المشاريع تركزون عليه بالدرجة الاولى؟

- نركز على مشاريع البنى التحتية والمباني ذات الطبيعة الخصوصية والتي تتطلب شركات محلية ذات قدرات مالية وبشرية مهمة، فقطر بلدنا وهي بحاجة الينا ومن واجبا المساعدة في تقدمها ونموها وتطورها من كافة النواحي.

■ هل تنوون التوسع الى خارج قطر؟

- تهافتت الشركات العالمية الى دولة قطر لاقتناص حصة من سوقها، وبالتالي كشركة قطرية لسنا بحاجة الى التوجه او التوسع الى الخارج وخصوصا خلال هذه الفترة، وذلك نظرا الى الكم الهائل من المشاريع المنوي تنفيذها والفورة الكبيرة في القطاعات الاقتصادية



القطرية كافة، وبالتالي نحن سعيديون جدا بالمشاركة في هذه الطفرة و لا نفكر حاليا بالتوسع الى خارج دولة قطر.

اهتمام خاص بـ «مشاريع قطر»

■ ما هو تعليقكم على فعاليات مؤتمر «مشاريع قطر QATAR PROJECTS» الذي اقيم اخيرا في قطر؟

- يشكل هذا المؤتمر فرصة لالتقاء مختلف التخصصات والقطاعات والتداول مع المشاركين فيه الذين يقصدونه من مختلف البلدان. ثم ان دولة قطر توليه اهتماما خاصا حيث تشارك فيه شخصيات قطرية مهمة من بينها محافظ البنك المركزي ووزير الطاقة وغيرها. ■



شركة عالمية وجود محلي



تداول على أسعار من عدة بنوك عالمية
تداول بسهولة على منصات عالمية حائزة على جوائز
لا عمولات
تنفيذ الفوركس دون غرفة مقاصة

منصات وأدوات
تداول موثوق بها

Trade Responsibly



انطوان عبود (شركة قطر كونكريت (QATAR CONCRETE):



نقدم حلولا خضراء لانتاج الخرسانة

المدير التنفيذي في شركة قطر كونكريت QATAR CONCRETE انطوان عبود قدم لمحة عن تقنياتها الثورية في تبريد خلطة الخرسانة الخضراء، وأوضح عدم استعجال الشركة على دخول الأسواق الإقليمية نظراً للمنافسة غير الصحية فيها، مبدياً طموحه الى ايجاد سوق خاصة بالشركة، مذكراً بانطلاقتها في قطر بالتوازي مع الجهود المبذولة من قبل الحكومة القطرية في مجال توفير الطاقة وتقديم الحلول الخضراء.

مشروع سكني في مدينة الخور وهو عبارة عن ١٦ بناية ومشروع جامعة قطر.

سوق خاصة

■ ما الذي تنتظرونه للتوسع نحو بقية الدول العربية؟

– التقنية التي نستعملها لتبريد الخرسانة فريدة من نوعها وغير مستخدمة من قبل الشركات المتخصصة في هذا المجال، ولا اخفي سرا ان هذه التقنية مكلفة، لذا ننتظر تحرك الاسواق العربية وتحسنها لقطف ثمار جهودنا واستثمارنا، خصوصا في ظل المنافسة غير الصحية التي تشهدها الاسواق حاليا.

الى ذلك فإن هدفنا بالدرجة الاولى ايجاد سوق خاصة بنا وارضاء عملائنا، ونحن راضون جدا عما حققناه حتى الآن بحيث وصلنا بطاقتنا الانتاجية الى ٧٠ في المئة من اجمالها.

بالتوازي مع جهود حكومة قطر

■ كلمة أخيرة؟

– شركة قطر كونكريت تقدم حولا خضراء فعالة في مجال تصنيع الخرسانة، وفي النهاية هذا هو شعارنا كوننا نسعى الى توفير الطاقة والموارد الطبيعية من بينها المياه، والى تقليل انبعاثات ثاني اوكسيد الكربون وتقديم افضل خلطة اسمنتية في اعمال البناء والانشاءات.

وبما ان قطر تعتبر السبابة في تطبيق حلول الابنية الخضراء، فقد اخترنا الانطلاق من هذا البلد لنشكل اضافة الى الجهود التي تبذلها حكومة قطر في مجال توفير الطاقة الخضراء. ■

استهداف المطورين والمقاولين

■ الى أي فئات تتوجهون من خلال هذه التقنية؟

– نهدف أولاً الى تقديم حلول تطبيقية لا نظرية، وبالتالي لسنا مستعجلين على دخول الأسواق الإقليمية، خصوصاً أننا نستهدف المطورين والمقاولين وشركات المقاولات العالمية الكبرى الموجودة في قطر والتي تستخدم الخرسانة بكميات كبيرة. وفي هذا السياق فإن حلولنا متقدمة وفعالة، اذ انه خلال فصل الصيف حيث تبلغ الحرارة ذروتها في منطقة الخليج، بإمكاننا خفض درجة الخلطة الإسمنتية الى ٢٣ درجة مئوية، في وقت ليس بإمكان شركات مثيلة خفضها الى ٢٨ درجة مئوية.

مشاريع خضراء

■ ما هي طريقتكم المعتمدة في تبريد الخرسانة؟

– نضع الجص في صوامع بطريقة معينة ونمرر فيها مياهاً مبردة حرارتها بين درجة ودرجتين مئويتين، حتى تنخفض حرارته الى ١٥ او ١٠ درجات مئوية، وبهذه الطريقة نتوصل الى تبريد مواد الخلطة الاسمنتية. مع الاشارة الى اننا نستخدم اجهزة قياس متطورة للاطلاع الدائم على حرارة الخلطات الاسمنتية ورطوبتها.

■ ما هي اهم المشاريع التي استعملتم فيها تقنيتم الحديثة في تبريد الخرسانة؟

– عملنا في العديد من المشاريع، لكن اهمها

تقنية ثورية

■ هل لنا بلحة عامة عن شركة قطر كونكريت؟

– تأسست الشركة عام ٢٠٠٩ كجزء من مجموعة لبنانية للمقاولات لتكون مكملاً لها في مجال تصنيع الخرسانة الجاهزة. بداية تأسيس قطر كونكريت التقينا بشركة المانية صاحبة براءة اختراع تقنية جديدة في مجال تبريد الخرسانة من دون أضافة الثلج، اذ كما هو معروف فإن درجة الحرارة في منطقة الخليج تصل الى ٥٠ درجة مئوية. مما ينعكس على كافة مواد البناء من بينها الجص والإسمنت والرمل وغيرها، التي ترتفع حرارتها بشكل كبير بعد مزجها مع بعضها البعض، في وقت من المفروض ألا تتعدى حرارتها ٣٢ درجة مئوية.

ونتيجة التعاون مع الشركة الألمانية اجتمعت الخبرة اللبنانية والأجنبية معاً للاستفادة من هذه التقنية الثورية الجديدة، بالتعاون طبعاً مع رجال الأعمال القطريين البارزين، أصحاب التصميم الجدي في العمل. هذا وتعتبر تقنية تبريد الخرسانة من دون استعمال الثلج الحل الأمثل للأبنية الخضراء، خصوصاً أن صناعة الإسمنت تعتبر من أسوأ المواد المضرّة بالبيئة التي تبتث غاز ثاني اوكسيد الكربون، وبالتالي فقد توصلنا بفضل تقنيتنا الجديدة الى طريقة تحضير خلطة إسمنتية خضراء تتناسب وشعار المحافظة على البيئة.

دعونا نقيم معكم

دعونا نضفي جوًا من الفخامة على اجتماعاتكم المهنية.
دعونا نجد لكم مترجما يجيد اللغة العربية ولغة أعمالكم.
دعونا نقدّم لضيوفكم ضيافة عربية أصيلة.
دعونا نذكركم بأن النجاح الحقيقي يعتمد دائما على التخطيط المسبق.



استمتعوا بإقامة لمدة ثلاث ليالٍ واستمتعوا بفرصة قضاء الوقت في صالة
النادي على الطابق الأخير المجهز بقاعة اجتماعات صغيرة واحصلوا على
خدمة نقل مجانية من المطار وإليه وياتصال مجاني بشبكة الانترنت وبخدمة
كمبيوتر محمول وخمسة تقديمات من الطعام وفريق عمل متفان من فريق
خدمة الضيوف والطهاة الذين يُقدّمون لكم أفضل الخدمات وأكثرها شخصيةً.
للحجز، يرجى الاتصال على الرقم +٩٧٤ ٤٤٨٤ ٨٠٠٠
أو زيارة الموقع الإلكتروني ritzcarlton.com/doha.

عرض دلال نفسك
١٦٤٠ ريال
قطري لليلة



THE RITZ-CARLTON®
DOHA

يتوفر العرض حتى ١٦ سبتمبر ٢٠١٣
© شركة فنادق الريتز- كارلتون ٢٠١٣

جان يمين (شركة انترميد للتجارة والمقاولات INTERMED - قطر):

ضرورة استمرار الحكومة القطرية في دعم المؤسسات والشركات الصناعية



يوسف وعلي اليافعي



الخاص والتي تتطلب معايير عالية من التطور والفخامة، كاشفاً عن الاستحواذ على ١٠ في المئة من اجمالي المشروعات الخاصة في السوق القطرية، مشدداً على ضرورة استمرار الحكومة في دعم الشركات والمؤسسات الصناعية.

مدير عام شركة انترميد للتجارة والمقاولات INTERMED TRADING AND CONTRACTING في قطر جان يمين قدّم لمحة عن تخصصها ونطاق عملها وبعض المشروعات المحلية التي نفذتها، وأشار الى التزام مشروعات القطاع

"DERWIND TRADING AND CONTRACTING" في قطر لتجديد مشروع «سيتي سنتر».

استمرار الدعم الحكومي

■ ما الذي يميّز شركة انترميد عن غيرها؟
- أكثر ما يميزنا حضورنا في السوق القطرية على عكس الشركات الأجنبية الأخرى، ما يضمن للعملاء امكانية مراجعة الشركة والتواصل معها، وتشكل حصتنا من المشروعات الخاصة في قطر نسبة ١٠ في المئة من اجماليتها.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

- في الوقت الحالي ثمة خطة اعدت بدعم من سمو الأمير حمد بن خليفة آل ثاني ووزارة الصناعة والطاقة التي قدمت لنا قطعة أرض في المنطقة الصناعية، لبناء معمل لتصنيع الرخام.

وأخيراً أشدّد على استمرار الحكومة القطرية في دعم الشركات والمؤسسات الصناعية، نظراً لدورها الرائد في التطوير وخدمة الاقتصاد القطري. ■

منافسة الشركات الأجنبية

■ كيف تقيّمون السوق القطرية على صعيد قيام مشروعات جديدة؟

- شهدت دولة قطر في الفترة الأخيرة تقدماً مهماً كونها لا تزال من الأسواق الناشئة التي تحتاج الى تطوير بناها التحتية. من جهة أخرى، فإن فوز الدولة باستضافة بطولة كأس العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢ ساهم في قيام مشروعات عملاقة، وإعداد خطط جديدة لتطوير القطاعات كافة، ما سيعزز الاقتصاد القطري، لكن وللأسف تهافت الشركات الأجنبية للاستثمار في قطر يقلص فرص الشركات المحلية للحصول على حصة من سوقها.

■ هل تقدمتم بمناقصات وعروض للدخول في مشروعات معينة؟

- في الواقع نحن لا ندخل في مشروعات حكومية، كوننا شركة متخصصة وتتوجه للمشاريع الخاصة التي تتطلب معايير عالية من التطور والفخامة. إضافة الى اننا نتعاون مع أهم المقاولين في قطر وحالياً نعمل مع شركة

مشروعات للقطاع الخاص

■ هل لنا بلحة عن شركة انترميد؟

■ **الجان** - تأسست شركة انترميد للتجارة عام ٢٠٠٦ في قطر وبعد سنتين وجدنا ان السوق القطرية تتطور سريعاً وتعد بالكثير، فقررنا تأسيس شركة هناك تحت اسم انترميد للصناعة لاستيراد وتصنيع وتركيب الرخام والجرانيت بشراكة مع رجلي الأعمال القطريين يوسف وعلي الجوملي اليافعي والمهندس علي الحاج. والمعروف اننا نستورد أيضاً أفضل انواع الرخام من الدول الأوروبية، ونلتزم مشاريع تعود للقطاع الخاص كالفنادق والأبراج والقصور والفلل.

■ ما هي أبرز المشاريع التي نفذتها الشركة؟

- نفذت الشركة العديد من المشاريع الضخمة منها فندق لا سيغال "LA CIGALE" في قطر الذي يعد من أفخم الفنادق، الى "LOTUS TOWER" في الدوحة، وقسم من المتحف الإسلامي، وعدد من الفلل الخاصة والفخمة.

SMARTER DOCUMENT IMAGING WITH KODAK

TRANSFORM DOCUMENTS INTO BUSINESS INSIGHT

Kodak's portfolio of solutions empowers organizations of all sizes to transform paper and electronic documents into business insight. Award-winning scanners and capture software. Industry-leading service and support. A growing array of professional services. It all adds up to having the solutions that make your insight take flight.

Make a change for the better. Kodak.com/go/DI

For inquiries : Tel: +9714 3444910

E-mail: meaf-di@kodak.com



SCANNERS SOFTWARE SOLUTIONS SERVICE & SUPPORT PROFESSIONAL SERVICES

Kodak

YELLOW CHANGES EVERYTHING

«اس اس اتش» عراقية ومفهوم جديد للقيمة المضافة



من اليمين: سعدون فيصل العيسى وراي فيليبس

راي فيليبس:

نعمل على ترسيخ القيمة المضافة لعمالنا

تأسست شركة اس اس اتش SSH في الكويت عام ١٩٦١ وتطورت لتصبح واحدة من الشركات الرائدة بالهندسة المعمارية في منطقة الشرق الأوسط. وهي ملتزمة تماما بمساعدة الكويت وتحسين بنيتها التحتية وازدهارها. كشف مدير التصميم في الشركة راي فيليبس عن توسع جديد وقريب في قطر وشدد على ترسيخ مفهوم القيمة المضافة لعمالها، واصفا الهندسة بالفن والثقافة. وتناول استراتيجيتها القاضية بتطوير شراكاتها العالمية، منوها بثقة العملاء بها وسمعتها في مختلف الأوساط. يذكر ان الشريك والمدير في الشركة هو السيد سعدون فيصل عيسى.

تخطيط وعراقية

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة SSH ؟



تعتبر شركة SSH من اعرق شركات الهندسة المعمارية في الكويت. اسسها المهندس اللبناني صباح ابي حنا عام ١٩٦١ وانضم اليه عام ١٩٧٢ سعد المرزوقي، وعام ١٩٧٩ شارل بوزيل مدخلا معه بعدا جديدا الى الشركة الا وهو التخطيط. عام ٢٠٠٣ تقاعد الشركاء وحلت مكانهم ادارة جديدة اعادت هيكله الشركة لتصل الى ما هي عليه اليوم من فريق عمل عالمي محترف. وقد نفذت مشروعات عدة اهمها، مارينا مول ومبنى KUWAIT PETROLIUM CORPORATION (KPC) وقصر البيان.

SSH صممت أيضاً مستشفى الصباح الجديد، ومنتجع JUNOOT ECO الذي فاز بجائزة أفضل هندسة معمارية في حفل MIPIM.

مفهوم القيمة المضافة

■ ما هي القيمة التي اذفتوها الى الشركة منذ دخولكم اليها؟

استقدمنا فريق عمل متخصصا في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا كونه عمل فيها لسنوات عديدة. كما عمدنا الى تغيير مجلس الادارة واستراتيجية الشركة وتطوير شراكاتها العالمية.

وعين روبرت هوب ROBERT HOPE، المدير الإداري السابق للأعمال التجارية لأتكنز في شمال الخليج، رئيساً تنفيذياً للشركة، التي تضم أيضاً راي فيليبس ولي سكينر وفريق إداري متخصص. هذا سيسمح لنا بقيادة السوق خصوصا اننا نعتمد المعايير الدولية مما يساهم في حماية العلامة التجارية والقيام بالعديد من المشاريع. كما نسعى لبناء علاقات وطيدة مع العملاء مبنية على الثقة والتعامل المباشر معهم بهدف تحقيق نتائج مرضية، لا سيما وأنا قادرون على تقديم مستوى جيدة من الخبرة الدولية والمعرفة المحلية والقيمة المضافة غير موجودة عند شركات أخرى في المنطقة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر مشاريع قطر ٢٠١٣؟

بالإضافة الى وجودنا الراسخ في الكويت، كنا نهتم في الماضي

القريب بالتوسع في الامارات العربية حيث اصبح لدينا مكاتب في ابو ظبي اضافة الى سلطنة عمان. اما اليوم فنحن نسعى الى افتتاح مكتب جديد للشركة في قطر، لذا نحن من المشاركين في المعرض بهدف تعريف العملاء بنشاطاتنا وفهم حاجات قطر ومتطلباتها من خلال دراسة خططها الاستراتيجية للعام الحالي. باختصار نسعى الى ترسيخ مفهوم القيمة المضافة لعمالنا والحصول على عقود مشروعات البنى التحتية.

خبرة واحتراف

■ هل تلمسون منافسة حادة بين شركات الهندسة والتصميم في قطر؟

في الواقع ان المنافسة موجودة وحادة في المجالات كافة، لكننا نتسلح بثقة العملاء بنا وبسمعتنا الطيبة في مختلف الأوساط. كما واننا نقف بجانب زبائننا من خلال تقديم افضل الخدمات الهندسية وخدمة ما بعد البيع من صيانة ومتابعة في اي وقت وظرف ومكان. وما يميزنا ايضا في هذا الاطار فريق عملنا الخبير والمحترف والمدرک تماما لمختلف ثقافات شعوب منطقة الشرق الأوسط ومتطلباتها على صعيد التصاميم واساليب البناء. وشخصيا امضيت سبع سنوات في المنطقة وادرك تماما ادواق مختلف فئات المستثمرين.

فنحن نتطلع الى تعزيز مكانتنا في مجال الهندسة المعمارية والتعامل مع أهم المستشارين الإقليميين وتوفير منتجات ذات جودة عالية بسعر تنافسي وعقد شراكات إذا لزم الأمر.

الهندسة فن وثقافة

■ ما تقويمكم لما توفرونه لعملائكم؟

طبيعي ان نوفر لزبائننا ارفع مستويات جودة التصاميم والبناء، ومن السهل علينا القيام بذلك لخبرتنا الطويلة ومفهومنا للهندسة باعتبارها فنا وثقافة.

وما يساعدا على القيام بذلك هو وجود فريق عمل محترف ومتمكن

يملك المعرفة المحلية والخبرة اللازمة. ■



As a firm involved in the field of building construction over three decades, taking part in the State's infrastructure construction and development, we have since been producing many outstanding records in a wide range of purpose-oriented construction activities like, Medical Facilities, Sports Facilities, Educational Facilities, Commercial and Residential Facilities, Infrastructure, Highways & Roads.

In order to meet the market demands and for a smooth operation, we have associated divisions like Roads, Electrical, Plumbing and Sanitation, all under one roof providing competitive quality services to our valued customers.

We stress in our approach on the following:

- Clear understanding of project and site.
- The project is staffed from our large and direct employed skilled labor force of wide experiences and skills.
- Our strong Engineering team, who are technically competent and capable of mastering all the new skills required for carrying out the tasks within the time-frame.
- Have capacity to handle more works.
- Commitment to deliver a high quality of construction that meets the international standard and as per client's requirements and satisfactions.



CONTRACO W.L.L., P.O. Box: 2658, Building No. 47,
Haloul Street, Al Maamoura, DOHA - QATAR

Telephone: +974 44109333 Fax: +974 44109399, +974 44510788

E-mail: contraco@qatar.net.qa, Website: www.contraco.com.qa



Remi Rouhana**(Chamber of Commerce and Industry - Qatar):**

The leadership of Qatar looks towards building a global civilization for the benefit of humanity

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the General Manager of the Chamber of Commerce and Industry Remi Rouhana who commented about Qatar Projects 2013 and talked about their Future plan as well as the reason that made Qatar becomes a worldwide business country. Below is an account of the interview.

*** What is your comment about Qatar Projects 2013?**

- This is an excellent event because it provides a lot of information and add value to business. It reviews all the projects, it reviews all the possibilities, privileges and opportunities that are available in various countries within the region and I am very pleased to have the honour of being here.

*** What is your comment about the projects in 2013 because most of the contracting companies are disappointed about the announcement of projects?**

- We need to understand that there are so many projects and we cannot release them all at the same time. We as a chamber, are working very closely with various government institutions to make sure that the local contractors get a major chunk of the business and the chairman of the chamber has announced that at least 70% of these projects will go to the local contractors and they in return have to look forward to the opportunities that are coming rather than the critical of what is happening. I think these opportunities are not found anywhere else.

*** What will your future plan focus on?**

- Our future plan will focus on global business input into the Doha round while there are several six points on the G20 agenda that have to do with the business community and we will be developing those in the coming two years with the support of business community around the world. Which is established under the name of B20 leadership and they are putting together the whole agenda and we will be announcing it very soon.

*** Why Qatar is looking to become a worldwide business country?**

- It is not the question of being GCC market or Qatar market. The leadership of this country is looking towards building a global civilization and bringing civilizations together, so this global vision of his highness Hamad Bin Khalifa Al Thani is trickle down to the growth road. Therefore, institutions and chambers take this vision and work on it locally but we think globally because God has given us the sources that we are using for the benefit of humanity not ourselves only.

كارم عكاوي (دريك أند سكل Drake and Scull - قطر):**بمنأى عن المنافسة بفضل خدماتنا المتكاملة**

تعدّ «دريك أند سكل انترناشيونال» Drake and Scull International شركة متعددة الجنسية حققت مكانة ريادية على مستوى تسليم مشروعات عالية الجودة وفق أفضل الممارسات والمواصفات العالمية، عبر تقديم حلول متكاملة في مجال أنظمة التصميم والهندسة والبناء الخاصة بالمقاولات المدنية والمياه والطاقة والأعمال الميكانيكية والكهربائية والصحية وغيرها.



مدير عام دريك أند سكل - قطر كارم عكاوي شدّد على تقديمها خدمات متكاملة تبعتها عن منافسة بقية الشركات العاملة في مجالها، مبيّناً أسباب انتقالها الى الدخول في شراكات مع شركات متخصصة لتنفيذ المشروعات الضخمة، منوهاً بدعم دولة قطر، متوقفاً عند بعض التحديات التي لا تعيق تقدم الشركة وازدهارها.

تابعة للشركة الأم

■ بمّ تعلقون على الموضوعات التي طرحت هذا العام خلال فعاليات مؤتمر «مشاريع قطر ٢٠١٣»؟

- الموضوعات التي طرحت هذا العام جاءت مشابهة لما طرح خلال السنوات الماضية، ولكن من الواضح انها كانت أدنى عدداً من المتوقع مقارنة بحجم المشروعات المنوي تنفيذها في قطر خلال ٢٠١٣، لكن الأمور تسير بالاتجاه الصحيح. ■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتوها في دولة قطر؟

- مرّت «دريك أند سكل» بمرحله عديدة منذ دخولها السوق القطرية في العام ٢٠٠١ واستطاعت تحقيق انجازات مهمة، ولكنها بعدما واجهت معوقات انتقلت ملكيتها الى دريك أند سكل انترناشيونال التي ساهمت الى حد كبير بمعاودة نشاطها، وأعمالها فكان العام ٢٠١٢ الأفضل على الأصعدة كافة.

خدمات متكاملة

■ هل تواجهون منافسة شديدة في مجال عملكم؟

- في الواقع نحن لا نشعر بحدة المنافسة كوننا نقدم خدمات متكاملة ومختلفة عن الشركات الأخرى.

ففي بعض الاحيان ننسحب من مشروعات نجدها غير مناسبة، ومحاولين التركيز على أحجام محددة وعملاء معينين. هذا ونعمل حالياً على ستة مشروعات منها صناعية وتجارية وسكنية وفي مناطق مختلفة داخل قطر.

■ هل دخلتم في شراكة مع شركات عالمية؟

- حتى الآن، لم ندخل في شراكة لتنفيذ مشروعاتنا ولطالما عملنا بقدراتنا وامكانياتنا الذاتية. أما الآن فنظرنا مغايرة ونحبذ الدخول في شراكات لأسباب عدة، منها إبعاد المنافسين من خلال التعاون مع شركات متخصصة في المجال نفسه، إضافة الى ظهور مشروعات ضخمة يتطلب النجاح فيها تعاون شركات عدة.

دعم من الدولة

■ هل تواجهون اي صعوبات تعيق تطور عملكم؟

- لحسن الحظ تتعاون معنا دولة قطر بمواجهة أي معوقات او صعاب، لكن تبقى بعض التحديات في ما يتعلق بمصدر العمالة وبعض الأمور التقنية ولكنها لا تعيق تقدمنا وازدهارنا. ■

تغطية أكبر مطالبة تأمينية في المملكة العربية السعودية



اختيارك لشريك التأميني..
أولى خطوات النجاح



في أكبر عملية تغطية لمطالبة تأمينية في المملكة العربية السعودية، قامت شركة التأمين العربية التعاونية بسداد مبلغ ٣٠٧ مليون ريال كتسوية نهائية لمصنع شركة اتحاد صناعة العلب المحدودة الذي تعرض للحريق في مدينة جدة، وتمت الإجراءات في وقت قياسي ومرونة تامة، وهذا ما يعكس القيمة الحقيقية للقوة التي تتمتع بها شركة التأمين العربية التعاونية.

٩٢...٥٠٠٢
مركبات | بحري | هندسي | حوادث عامة | صحي | حماية وادخار



عادل ابو العينين

(دولفين للطاقة DOLPHIN ENERGY قطر)؛

استراتيجيتنا تقضي بتوفير كميات الغاز المتعاقد على تسليمها للإمارات



مدير عام شركة دولفين للطاقة DOLPHIN ENERGY عادل ابو العينين ابدى سروره للاشتراك في مؤتمر مشاريع قطر ٢٠١٣، وتطرق الى الانجازات المحققة والاستراتيجية المعتمدة على صعيد توريد الغاز الى كل من الامارات وسلطنة عمان، لافتا الى دورها الرائد في دعم المشروعات الرياضية والثقافية والبيئية، من منطلق مسؤوليتها الاجتماعية.

■ ما اهمية مشاركتكم هذا العام في مؤتمر مشاريع قطر وما اهمية الموضوعات التي طرحت فيه بالنسبة اليكم؟

نحن سعداء جدا بالمشاركة في المؤتمر، خصوصا وان لنا حضورنا في السوق القطرية، ومن الضروري ان نطلع على المشروعات المستقبلية في البلاد، وتسويق شركتنا امام الرأي العام حتى وان لم يكن لدينا مشروعاتنا الخاصة في المدى المنظور. ■ ما اهم انجازات شركة دولفين للطاقة خلال العام الماضي؟

— حققنا سلة انجازات اهمها تتعلق بالانتاج وتوريد نحو ملياري قدم مكعبة يوميا من الغاز الى دولة الامارات وسلطنة عمان.

هذا وركز خلال السنوات المقبلة وكما في ٢٠١٢ على مشروعات الدعم الاجتماعي والجامعي والمسؤولية الاجتماعية. من اهدافنا ايضا استقطاب اكبر عدد من العملاء القطريين والتعاون مع شركات عاملة في رأس لفان.

تلبية حاجة السوق الاماراتية

■ تضع الحكومة القطرية نصب عينها جعل شركاتها ذات طابع عالمي، هل لديكم هذا التوجه؟

— المعروف عن شركة دولفين تصديرها الغاز الى الامارات وسلطنة عمان، وحتى الآن ليس هناك من توجه لتصدير هذه المادة الى اسواق جديدة، في ظل تزايد الطلب الاماراتي، حيث تغطي دولفين حاليا ٣٠ في المئة من حاجة السوق الاماراتية و ١٠ في المئة من حاجة السوق العمانية.

الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية

■ علام تعتمد استراتيجيتكم الجديدة لطرح مشاريعكم الجديدة في مجال الطاقة؟

— تعتمد استراتيجيتنا على توفير كميات الغاز المتعاقد على تسليمها الى دولة الامارات وعمان بصورة مستمرة.

■ تنادي الشركات العاملة في مجال الطاقة بالحفاظ على البيئة وتأمين الطاقة المستدامة، بم تتميز دولفين للطاقة في هذا المجال؟

— كشركة تعمل في قطر تؤدي دورا في مجال المسؤولية الاجتماعية في رأس لفان ومناطق اخرى، بحيث تتوزع مساهماتها على المجالات الرياضية والثقافية والبيئية. وقد كرمت مؤخرا دولفين من قبل وزير الطاقة والصناعة الدكتور محمد السادة لالتزامها بالمسؤولية البيئية والاجتماعية.

■ هل من رسالة تودون توجيهها الى المستثمرين في قطر؟

— ستشكل استضافة قطر لكأس العالم سنة ٢٠٢٢ فرصة مشجعة لمختلف المستثمرين للالتزام بمشاريع واعدة في البلاد. ■

سمير بدير

(الخرافي ناشيونال KHARAFI NATIONAL - الكويت)؛

لدينا باع طويل في مشروعات اسواق الخليج

مدير العمليات في شركة الخرافي ناشيونال KHARAFI NATIONAL سميير بدير قدم الشركة على انها متخصصة بالمقاولات والانشاءات وتشغيل وصيانة المشروعات وغيرها، و اشار الى خبرتها الواسعة بمشروعات الاسواق الخليجية، مسلطا الضوء على مشروع محطة الصليبية لتكرير مياه الصرف الصحي في الكويت والتي تعد الاكبر عالميا، مبديا تفاؤله بدخول السوقين القطرية والسعودية.



■ ما الهدف من وراء مشاركتكم في معرض «مشاريع قطر»؟

— هدفنا التعرف الى السوق القطرية عن قرب ودخولها خصوصا مع الطفرة الكبيرة التي ولدها فوز قطر بتنظيم بطولة العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢. ■ ما هي الخدمات التي تقدمها شركة خرافي ناشيونال؟

— تعمل الخرافي ناشيونال في جميع خطوط العمل المتعلقة بالمقاولات مثل البنى التحتية، انشاءات النفط والغاز، تشغيل وصيانة المشروعات وغيرها من خدمات البناء في مجال الطاقة والمياه والبتروكيماويات والقطاعات ذات الصلة...

محطة التكرير الاكبر عالميا

■ كيف ستواجهون المنافسة القوية التي تشهدها السوق القطرية وتحديدًا في مجال البناء والانشاءات والمقاولات؟

— نحن على دراية تامة بهذه المنافسة، وشركة الخرافي ناشيونال لديها باع طويل في منطقة الخليج من خلال مكتبها في ابو ظبي حيث ننفذ فيها مشروعات عدة، متسلحين بخبرة واسعة ودراية تامة بالسوق الخليجية، مع الاشارة الى اننا نسعى الى افتتاح مكتب لنا في قطر قريبا من منطلق ترسيخ وجودنا الدائم في هذا البلد.

■ ما هي اهم المشروعات التي نفذتها الخرافي ناشيونال؟

— المشروع الاهم هو محطة الصليبية لتكرير مياه الصرف الصحي، وهو من المشاريع الرائدة على مستوى المنطقة والعالم، حيث ان المحطة تعد الاكبر من نوعها عالميا في استخدام تقنية التناضح العكسي في تنقية مياه الصرف الصحي، ناهيك عن ان المحطة هي اول مشروع ذي بنية تحتية بهذا الحجم يتم طرحه في الكويت وفق نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية BOT، كذلك نفذنا مشروعا مشابها في اماره ابو ظبي.

توسع نحو العراق وكوريا الجنوبية

■ هل انتم مستعدون للدخول في شراكة مع شركات عالمية في تنفيذ بعض المشروعات؟

— بالتأكيد والدليل اننا دخلنا في شراكة مع شركات عدة لتنفيذ عدد من المشروعات. في المقابل هناك مشروعات ننفذها بأنفسنا كاملة ولا نحتاج فيها الى اقامة شراكة او الاستعانة بأحد.

■ كلمة أخيرة؟

— نحن متفائلون جدا بدخول السوقين القطرية والسعودية قريبا، كما انه سبق ودخلنا مصر التي نفذنا فيها مشروعات عدة، وآخر خطواتنا كانت افتتاح مكتب في العراق وآخر في كوريا الجنوبية. ■

وائل احمد فهمي (جوتن JOTUN):

رواد في السوق القطرية ونعتمد معايير بيئية في منتجاتنا



جوتن JOTUN من الشركات الرائدة في الشرق الأوسط في مجال انتاج الدهانات ومستلزمات الديكور، وتتنوع منتجاتها ما بين دهانات الحديد، دهانات السفن واليخوت، دهانات المباني الداخلية والخارجية والالمنيوم ودهانات الارضيات ولديها عدد كبير من المصانع في الدول العربية.

مدير فرع قطر وائل احمد فهمي اعتبر العام ٢٠١٣ واعدا نظرا للمشاريع الاستثمارية الكبيرة التي تشارك فيها «جوتن» في السوق القطرية، و اشار الى مشاريع توسعية في هذه السوق، مبديا رضاه عن النتائج المحققة فيها، لافتا الى اعتماده معايير بيئية في منتجاتها.

تواصل مع العملاء

■ الملاحظ مشاركة «جوتن» الدائمة في مؤتمر مشاريع قطر، ما الهدف من هذه المشاركة؟

– شركة جوتن نروجية وتعتبر رائدة الرقم واحد في الشرق الاوسط في مجال الدهانات والديكورات، لذا نحرص على التواجد دائما للتواصل مع عملائنا ولنشر اهدافنا وابرار ما يميزنا عن غيرنا. وبحسب نظرتنا فإن قطر ستشهد ثورة وتطورا كبيرا في المرحلة المقبلة وعلى مختلف الصعد.

■ كيف تقيمون نتائج اعمالكم في قطر ومنطقة الشرق الاوسط خلال ٢٠١٢ مقارنة بالعام ٢٠١١؟

– نتائجنا المحققة في قطر خلال عام ٢٠١٢ تعتبر افضل مما كانت عليه في ٢٠١١، وبالنسبة لمنطقة الشرق الاوسط لاحتنا تحسنا في الارقام خلال ٢٠١٢ برغم الظروف التي تمر بها المنطقة وتعانيها دول الخليج (دبي و ابو ظبي) بتأثير من الازمة المالية العالمية. اما العام ٢٠١٣ فيعتبر واعدا جدا في قطر نظرا للمشاريع الاستثمارية الكبيرة التي تشارك فيها.

مشاريع في قطر

■ وما هي المشاريع الجديدة التي تنفذونها في قطر؟

– لدينا العديد من المشاريع الكبيرة في قطر، وننفذ غالبيتها بالتعاون مع مؤسسة قطر QATAR FOUNDATION وشركة اشغال في مجال البنية التحتية.

كما نطمح لدخول مشاريع جديدة في قطر خصوصا وان لدينا مختلف انواع المنتجات التي تهتم عملاءنا، وتحديد المطورين الكبار الذين يستفيدون ايضا من خدماتنا المتكاملة SOURCE SOLUTION

SINGLE وانواع دهاناتنا المستخدمة في طلاء الحديد والارضيات والجدران الداخلية والخارجية والديكورات، الى جانب دهانات السفن واليخوت.

■ وماذا عن مشاريعكم المستقبلية في قطر؟

– لدينا مشاريع توسعية لعامي ٢٠١٣ و ٢٠١٥ في قطر، تتناول توسيع المستودعات وتحسين التوزيع وتزويد عملائنا والموزعين بجهاز يلوّن الدهانات باللون الذي يطلبه العميل في اي وقت خلال العام وهذا الجهاز يركز على مفهوم shop in shop ومن شأنه تخفيف الضغط علينا وتلبية زبائننا بسرعة وسهولة.

رواد في السوق القطرية

■ هل انتم راضون عن النتائج التي حققتموها حتى الآن في قطر وكيف تنظرون الى المنافسة؟

– ازداد حجم اعمالنا بين عامي ٢٠١١ و ٢٠١٢ ومن المتوقع ان تنمو ارباحنا بنسبة ٣٠ في المئة نهاية ٢٠١٣، وطبعا المنافسة حادة في قطر بين شركات عالمية رائدة لكننا راضون عن النتائج التي نحققها ونشعر بأننا رواد السوق القطرية نظرا للحصة التي نستحوذها من هذه السوق.

معايير بيئية

■ كلمة اخيرة؟

– يتزايد الكلام اليوم في الشرق الاوسط عن المباني الخضراء وتجهد البلديات في منطقة الخليج العربي لاعتماد هذه المواد غير المضرة بالبيئة، ونحن في شركة جوتن كان لنا السبق لتطبيقنا المعايير البيئية من خلال المواد المنتجة والخالية من المواد الصلبة والمشعة. ■

رمزي جوخدار (تايسي كوربوريشن TAISEI CORPORATION):



مخولون تنفيذ اضخم مشاريع التطور العقاري في قطر

تأسست شركة تايسي كوربوريشن TAISEI CORPORATION اليابانية عام ١٨٧٣ وتعمل في شكل رئيسي في مجال البناء وتشبيد المباني والهندسة المدنية وتطوير العقارات. وللشركة مكاتب محلية في اثنتي عشرة مدينة يابانية ومكاتب خارجية في سيوول وتايبيه وكاوهسيونغ والفلبين وميانمار وكوالالمبور وجاكرتا والهند وتركيا وابو ظبي وفرانكفورت والولايات المتحدة الاميركية والبيرو.

مدير تطوير الاعمال في الشركة رمزي جوخدار سطر الضوء على اهم مشاريعها في قطر، مطار الدوحة الجديد. و اشار الى خبرتها الطويلة في تشبيد الملاعب الرياضية والمدرجات، معتبرا انها المخولة تنفيذ اضخم المشاريع وبالسرع المطلوبة، مركزا على اعتمادها افضل التكنولوجيا في عالم البناء والتطوير.

شراكة مع احدى الشركات المحلية ولو بنسبة محدودة جدا، وذلك درءا للمنافسة وترسيخا للتعاون والافادة من خبرات الاجنبية.

■ كشركة يابانية عالمية ومعروفة، ما نوع المشاريع التي ترون انكم تبرعون فيها؟

- كما ذكرت سابقا ستستضيف قطر فعاليات كأس العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢، وتايسي هي من اكبر الشركات في اليابان صاحبة الخبرة الطويلة في بناء الملاعب والمدرجات، حيث شيدت معظم مدرجات ملاعب اليابان وكوريا الجنوبية.

التزام النوعية والتسليم في المواعيد المحددة

■ ما اهمية السوق القطرية بالنسبة الى شركتكم وما هي حصتها من تلك السوق وهل انتم راضون عن نتائجكم في المنطقة؟

- تعتبر السوق القطرية من اهم اسواقنا حاليا في الشرق الاوسط، وهي محط انظار جميع الشركات العالمية لما تملكه من ثورة نفطية وتحضر له من مشاريع بنى تحتية ضخمة (مترو-قطارات- ملاعب- مدرجات وغيرها)، وكل هذه المشاريع تقع ضمن اختصاصنا ونعتبر المخولين لتنفيذها وبالسرع المطلوبة، ثم اننا لسنا من الطرائين على السوق القطرية فوجدنا فيها يعود الى نحو ٢٠ عاما ومشاريعنا شاهدة على ذلك، من بينها مبنى السفارة اليابانية شركة قطر ستيل للحديد، مشروع دولفين انرجي DOLPHIN ENERGY بالتعاون مع شركة JGC اليابانية، اضافة الى احدث مشاريعنا مطار الدوحة الجديد.

■ ما الذي يميزكم في ظل منافسة الشركات العالمية الكبرى؟

- الى جانب الخبرة العالية، تتميز تايسي باعتمادها افضل التكنولوجيا والتزامها النوعية والجودة ومواعيد التسليم، اضافة الى تأمين الصيانة الدورية لمشاريعها.

لا جديد في مؤتمر مشاريع قطر

■ ما تقويمكم لمؤتمر مشاريع قطر ٢٠١٣؟

- بدا وكان عرض المشاريع مكرر ولم يقدم جديدا، والغريب انه لم يتم طرح المشاريع مع مواعيد تسليمها، وكنت افضل دعوة متخصصين من اتحاد كرة القدم العالمي ليتحدثوا عن مواصفات المشاريع المنوي تنفيذها. ■

تشبيد ومقاولات

■ هل لنا بلمحة عن شركة تايسي كوربوريشن؟

■ **البيان** - شركة تايسي كوربوريشن يابانية، يعود تأسيسها الى ١٤٠ عاما وهي متخصصة في مجال البناء وتشبيد المباني والهندسة المدنية والمقاولات العامة اي البنى التحتية (انفاق، مطارات، مرافئ وجسور...) والمباني (ابراج، مستشفيات، جامعات، مدارس...) وتتنوع مكاتبها على الكرة الارضية من استراليا الى الشرق الاقصى واميركا. كما وتنتشر مكاتبها في دبي وابو ظبي وقطر حيث الفرع الاساسي لمنطقة الشرق الاوسط.

ويتفرع من تايسي كوربوريشن شركات متخصصة في مجالات معينة، نذكر منها TAISEI ROTTE المتخصصة في مجال تكنولوجيا الطرق الاكثر تعقيدا.

مطار الدوحة

■ ما اهم مشاريعكم في منطقة الشرق الاوسط؟

- اهم مشروع لنا في منطقة الشرق الاوسط وفي الوقت نفسه الاهم والاكبر في تاريخ الشركة هو مطار الدوحة الدولي الجديد، ويعتبر هذا المشروع من اضخم المشاريع حول العالم حيث تبلغ كلفته حوالى ٤,٥ مليارات دولار اميركي.

وفي ما خص دول الخليج كدبي وابو ظبي، فإننا لا نركز على مشاريع جديدة فيها، خصوصا وانها ما زالت تعاني تداعيات الازمة المالية العالمية.

■ بعد فوز قطر باستضافة فعاليات كأس العالم لكرة القدم سنة ٢٠٢٢ تهافتت الشركات العالمية على مشاريع التطوير فيها الى جانب الشركات المحلية، هل في رأيكم ان بإمكان الشركات العالمية الاستحواذ على حصص من المشاريع المطروحة؟

- طبعا، فالمشاريع المطروحة ضخمة ومن غير الممكن ان تنجزها الشركات المحلية بمفردها، بمعنى انها تحتاج لشركات اجنبية تتمتع بخبرات واسعة وكوادر هندسية متمكنة.

خبرة في تشبيد الملاعب والمدرجات

■ شركة تايسي كبقية الشركات التي دخلت قطر، ليست تشكل منافسة للشركات المحلية القطرية؟

- استبقت دولة قطر هذه النقطة فألزمت الشركات الاجنبية الدخول في



▶ **MANAGE AND PROTECT.
ALL FROM ONE PLACE.**

With Kaspersky, now you can.

Kaspersky Endpoint Security for Business brings together anti-malware, data encryption, systems management, IT policy enforcement and mobile device management into one single platform.

Manage and protect your company data. Now you can.

me.kaspersky.com/en/business-security

Be Ready for What's Next

KASPERSKY lab



فريق عمل شركة سيب (SEIB)

الياس شديد (شركة سيب SEIB - قطر):

ننافس بقوة في السوق المحلية بفضل قدراتنا الابتكارية الخلاقة

الرئيس التنفيذي للعمليات لشركة سيب للتأمين وإعادة التأمين SEIB الياس شديد لفت الى تطابق أهدافها مع تلك التي تعمل دولة قطر على تحقيقها، واعتبر الشركة أحد المنافسين الأقوياء في سوق التأمين القطرية لقدراتها الابتكارية الخلاقة، منوهاً بسلطة البنك المركزي التشريعية والرقابية على قطاع التأمين، واجداً لذة في العمل داخل السوق المحلية في ظل وجود منافسين أقوياء، لافتاً الى تطلع المعيددين نحو هذه السوق باعتبارها تشهد حالياً فورة تنموية شاملة.

لذة في التعامل مع السوق المحلية

■ كيف تقيمون موقع شركة سيب؟

– بعد مرور عامين على تأسيسها استطاعت الشركة تحقيق هدفها الرئيسي وغاية وجودها في السوق القطرية لتصبح أحد أبرز اللاعبين. لكن هذا لا يعني اننا نكتفي بما حققناه، وذلك لأن الشركات المحلية تعمل وفق استراتيجية ناجحة جداً ما يضيف لذة في العمل داخل السوق المحلية في ظل وجود منافسين أقوياء. نحن فخورون بما استطعنا تحقيقه في وقت كان هامش التحرك محدوداً جداً، الى جانب اعتمادنا على القراءات الحكيمة لقيادة البلاد، وتوجيهات سمو الأمير حمد بن خليفة آل ثاني في ما يتعلق بمشاريع التنمية التي تعود بالفائدة على السوق المحلية.

حلول مميزة للأخطار

■ هل تتعاطون في مختلف فروع التأمين؟

– نتعاطى كل فروع وخدمات التأمين باستثناء تأمينات الحياة. كما اننا لا نبتكر برامج تأمينية جديدة بل نقدم حلولاً مميزة لأفكار متعددة تتطلب طاقات بشرية وتقنية وخبرات عالية.

■ هل يرفض المعيدون الأجانب التعامل ببعض أنواع التأمينات؟

– يعتمد دائماً المعيدون في أعمالهم على الخبرات السابقة ومستجدات السوق المحلية، إضافة الى الموقع الجغرافي للدولة في التعامل مع بعض فروع التأمين. وهؤلاء المعيدون يأخذون رهنأً بالاعتبار مشروعات البنى التحتية والتطويرية التي بدأت تنطلق مشكلة فورة تنموية. ■



التأمين، ونحن في انتظار الخطوات التنفيذية لهذا القرار، ما يساعد على اعتماد خطة موحدة لجميع شركات التأمين تتنافس من خلالها في شكل متساوٍ وخلقاً لمصلحة القطاع عموماً. والجدير ذكره ان وضع شركات القطاع تحت اشراف المركزي القطري يساعد على ممارسة أعمال التأمين مع توفير هامش من الحرية للشركات.

■ هل ترون ان لشركات التكافل حظوظاً أكبر في السوق القطرية؟

– تنمو سوق التكافل بشكل كبير، ولكن توافر الحظوظ يعتمد على قدرة الشركة، وتقبل السوق للتأمين التكافلي. ويعتبر حالياً التأمين التكافلي في دولة قطر أفضل مما هو عليه في بعض الدول العربية الأخرى نظراً لارتباط بعض شركات التكافل بشركات تقليدية ومجموعات كبرى تساعدها على التطور والنمو.

تطابق مع أهداف الدولة

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر مشاريع قطر ٢٠١٣ باعتباركم شركة التأمين الوحيدة المشاركة؟

– من ضمن نطاق عملنا متابعة عملائنا ومستجدات السوق، لذا فإننا نشارك في هذا المؤتمر باعتباره جزءاً من حركة السوق. وتختلف شركة سيب عن بقية الشركات فهي تسعى لأن تكون السبابة في تنفيذ خطوات باتجاه الأهداف العامة للشركة المتطابقة وأهداف الدولة العاملين فيها، بحيث تعد المشروعات التي ستنفذ قريباً في قطر نقاط تحول في السوق المحلية، أضف الى ذلك ان مشاركتنا في مثل هذه المؤتمرات تقربنا من هذا التحول وتحقيق أهدافنا.

كما استطاعت شركة سيب دخول السوق القطرية ومنافسة الشركات الناشطة فيها، وذلك بسبب قدراتها الابتكارية والخلافة لبرامج تأمينية موجهة للأفراد والشركات على السواء، مواكبة بذلك تطور صناعة التأمين العالمية.

رقابة المركزي

■ في رأيكم، ما هي أحد أهم أسباب نمو السوق القطرية؟

– يعود النمو السريع للسوق القطرية الى الخطط التي وضعتها الدولة وأسهمت في ازدهار الحركة الاقتصادية التي انعكست ايجاباً على سوق التأمين، الى جانب زيادة عدد الشركات المحلية والوسطاء، وتنظيم القطاع من طريق تعيين مصرف قطر المركزي السلطة المشرعة والرقابية الوحيدة على قطاع

LIBYA INSURANCE COMPANY

*The first national company
leader in insurance industry*

***we Provide all types of insurance**

Marine insurance

Aviation insurance

motor insurance

Family protection insurance

Fire and burglary insurance

Health insurance

Life assurance

Mdeical liability insurance

Micellaneous insurance



Head office aman building,Beirut street,Branching from first september street ,tripoli

pho:ne 00218 - 21 - 4444151-58

faxne :0218 - 21 - 4444178

p.o .box:2438 tripoli

www.libtamin .com

Email :infolt @libtamin.com

Francois Coron (GEODIS Wilson):

Our focus is on the rail infrastructure development and we have leaders that tackle any problem

Geodis Wilson is entrepreneurial and sensible. It takes pride in developing pragmatic solutions to complex challenges. Its reach is global and its approach is personal. The heart of the company is a culture in which colleagues feel like family. It believes in being consistent, efficient, honest and to the point. Al Bayan Magazine met the Managing Director Francois Coron who gave us an idea about the company and the main projects they already did. He also talked, in this interesting interview, about their plans in Qatar, the difference between Geodis Wilson and other similar companies, as well as the purpose behind their participation in Qatar Projects. Below is an account of the interview.



*** Can you give us a brief summary about your company?**

- Geodis Wilson has been established twelve years ago in Qatar. It is one of the world's largest freight management companies. We serve our customers with integrated supply chain solutions that deliver cargo by sea and air. Our expertise, value-added services enable the customers to streamline flow of goods. We also make their supply chain more transparent and easier to manage. We have in-depth knowledge of several markets including high-tech, pharmaceutical, textiles and automotive products. The team in Qatar is specialized in the Industrial Projects activities. The backbone of our company is a self-reliant network of offices and air and ocean hubs in over 50 countries. We have a strong presence in Europe, the Americas and the Asia Pacific region. We also have offices in the Middle East and in Africa. Our reach is extended further through network of selected agents that operate to our high standards. This ensures that we service the cargo flows efficiently and consistently across the world.

*** What are the main projects that you already did?**

- We have already completed several projects in Qatar such as Qafco 5 and 6 projects with Saipem, the Qapco extension project with Uhde & Tekfen, the KAHRAMAA Phase 8 project with Alstom GRID, the Rasgas Helium 2 Project with Air Liquide, the Qatar Petroleum Gas Sweetening facilities with Petrofac, the Ras Laffan Olefins Project with Technip etc... We are also the present nominated Freight Forwarder for Qatar Steel Company, Qatar Fertilizer Company and Aljazeera.

*** What are your plans for Qatar and what are you targeting?**

- We will continue to look after the Oil & Gas business development and we are focusing in the infra-structure development especially with the rail infrastructure development into Qatar. Being part of the SNCF (French Railway Organization), we have a real expertise for the transportation of the rolling stock equipment so we can provide alternative transport solution for these special equipments. For example for the rolling stock (wagons and locomotive), we can provide a horizontal transport solution from rail to rail or a vertical transport solution with adequate redesigned lifting equipment to ensure a safe transportation up to final destination.

*** What makes you different from other similar companies?**

- We have several segment leaders who are dedicated to specialized industry such as: Rail, Wind Energy, Petrochemical, Nuclear, Mining, Power and Infrastructure. We have also a full dedicated team to the Oil & Gas industry. This segment structure helps us to have the right knowledge dedicated to each industry requirements and offer adequate solution.

*** Why you decided to open an office in Qatar twelve years ago?**

- We came here because of the freight forwarding contract with Qatar Petroleum which we have kept for seven years continuously. At that time, Qatar was starting the development of Ras Laffan and Mesaieed, so there was a clear country development vision.

*** Are you facing a big competition from the local and foreign companies?**

- We faced a lot of competition especially since the Dubai global crisis, where several companies have decided to expend their activities within the region and mainly to Qatar.

*** What is the purpose behind your participation in Qatar Project?**

- We are looking for a bigger exposure to the market and to be part of the ongoing Qatar development by supporting each company in their upcoming project & development.

Ioannis Foteinos (Salfo and Associates):

We are very professional and we believe in the art of the services

Al Bayan Magazine met the CEO of Salfo and Associates Ioannis Foteinos who gave us a general idea about their company and commented about their participation in Qatar Projects. He also declared, to our correspondent, that there is a big competition between the contractors and consultants not only in Qatar but in the whole area. Foteinos said that they are very optimistic concerning their future plans and are looking for a long run investment. Below is the Q & A.



*** Can you give us a brief summary about Salfo and Associates?**

- Salfo and Associates SA is a leading Greek Engineering and Consulting firm aiming at providing services of the highest quality. Salfo provides integrated engineering and technical consultancy services, including infrastructure planning & design, architectural services and spatial planning, programme and project management, construction management and supervision, transaction advisory and management consultancy services. . We operate under the same name in 3 GCC countries, with branch offices in Qatar ,since 2006, and Abu Dhabi, A few months ago we also opened a company in Riyadh.

*** What is your comment about your participation in Qatar Projects and the topics that were announced?**

- I have participated in quite a lot of conferences in the Gulf area, mainly in Abu Dhabi and Riyadh and I found this one very interesting. It is a large gathering of people, whom I 've met in other conferences that I have attended so far. The topics and presentations are very interesting and well structured and the conference is very well organized. I am really pleased to participate in this conference because it is quite interesting and useful for us.

*** Do you see that there is a big competition between the contractors in Qatar?**

- There is a very big competition between contractors & consultants not only here but in the whole Gulf area. I am not certain if high competition drives the prices down and if in the long run it will prove good or bad. However, due to the large amount of companies that are currently working in the area, the prices are getting lower everyday and I worry about the quality of the services they will eventually provide. Therefore, I consider that the authorities here must be very careful about that. Another big issue that they should consider is the procurement of raw materials. A lot of projects will take place during the next years, such as the highways, the metro, and the railways. All these projects need raw materials, so the Authorities will need to think about the logistics of the construction operations as a whole.

*** What will be your future plans for 2013?**

- We are very optimistic because although we are a Greek engineering company and we aren't as big as other international companies, such as American or English companies, yet we are very professional & we believe in the art of services. We are active in this area because we are looking for a long run investment and we hope to be successful and stay here for many more years

**RENIER BREITENBACH
(BROOKFIELD MULTIPLEX - QATAR):**

We are a company that people love working for

BrookField Multiplex is known for innovative excellence. What sets it apart is that its innovation and creative thinking are products of its collaborative approach. Its clients are part of its team – they share their knowledge, insights and ideas. Their employees work together across the business and draw on powerful global resources, united in their aim to exceed client expectations. They are a leading stand-alone business with a reputation for delivering – no matter how great the challenge. Their parent company, Brookfield, provides financial strength and global relationships, as well as offering opportunities to develop high performing assets via its ownership platforms. Al Bayan Magazine met the General Manager of BrookField Multiplex Renier Breitenbach and conducted this interesting interview with him.



*** Can you give us a general idea about BrookField Multiplex?**

- BrookField Multiplex is a global contracting and development company that designs, builds and maintains property and infrastructure assets. It was founded as Multiplex in 1962 in Perth, Western, Australia by John Roberts. It went on to build many large projects such as King Street Wharf in Sydney and Wembley Stadium. Steadfast, driven and bold, BrookField Multiplex is an accomplished international contracting and development business. We are at our best creating large-scale and complex landmark buildings, commercial structures and infrastructure projects. Through 50 years of business experience, we recognize unique opportunities in property and infrastructure. We respond decisively, harnessing the expert skills and capabilities of our team to create positive, sustainable outcomes for the people we work with, the community and the environment. In June 2007, BrookField Asset Management proposed an acquisition of Multiplex which valued the company at approximately 7.3 billion dollars. The offer to shareholders of \$5.05 per security was supported by the Multiplex board of directors, including the Roberts Family, who sold their 26% ownership of Multiplex to BrookField. We've been operating in the Middle East for the last 15 years and our first step was in Dubai and the success story continued from there.

*** How many projects you have done in UAE?**

-We've done 21 towers with EMAAR and the total number of projects in UAE is forty. We were among the First Foreign companies that came to the GCC and our first project was the Emirates Tower in 1999. Nowadays, we are expanding our operations in the region and we are focusing on Qatar, Oman, Bahrain, Saudi Arabia and India. Our main offices are in the Middle East and Asia, we've got offices in Dubai, Canada, Australia, Europe, Delhi, Abu Dhabi, Doha, Riyadh, Mumbai and London.

*** How do you find the competition in Qatar especially that all the Foreign companies became interested in the Qatari market these days?**

- We are considered a local company because Med Gulf is our joint venture partner in Qatar. We have been successfully operating in Qatar for the last eight years, so it is good for us. We have done the W Hotel and Residences in Doha, Jaidah Square, National Library and NDIA consolidated Car Rental Facility and Mid Field Tunnel Improvements. The capital of our company is about 150 billion us Dollars.

*** What makes you different from other similar companies?**

- We complete projects on time with quality and safety, we tend to maintain our relationships with our clients. We are a company that people love working for, the people working for our company are our real assets and the company in return takes care of the people for it and that's quite important.

*** What will be your future plans?**

- We will target hospitality sector because we've done various hotels over the Middle East, as well as health care especially that we've done various hospitals across the world. In addition, we will target the power and water sector and engineering as well.

*** What is your comment about your participation in Qatar Projects?**

- It is our fourth participation and the purpose of our participation is to launch our infrastructure and engineering division and to build on the contacts and relationships we've created over the four and a half years in Qatar.

**Paul Mc Carthey
(BlackCat Engineering & Construction):**

The competition in the market leads the people to give very low prices but the outcomes end in tears

BlackCat Engineering and Construction delivers to its customer high quality, timely and robust Engineering Solutions, Construction Methodology and Asset Management Services with a commitment to the highest Health and Safety Standards. Al Bayan Magazine met the CEO of the company Mr. Paul Mc Carthey who gave us an idea about BlackCat and the main challenges they are facing. He also declared, to our correspondent, that they have a good management team which includes local, regional and international talents with experience in global contractors. Mc Carthey said that Qatar Project is fundamental for BlackCat because it brings together a lot of people who have genuine interest in the welfare of Qatar. Below is the Q & A.



*** Can you give us an idea about the company?**

- Black Cat Engineering & Construction is a leading company in the state of Qatar executes large EPC projects of Oil & Gas. Since 1981 BlackCat Engineering & Construction has provided its clients safe and quality engineering and construction services in the oil and gas industry in the state of Qatar. One of our visions is to be the leader in terms of building a diverse, professionally strong and well-appreciated workforce. Starting out in a small office in Doha and in a single "porta-cabin" site office in Dukhan, we have since evolved into one of the leading EPIC and maintenance contractors for the oil and gas industry in the state of Qatar. Our current manpower is slightly less than 2000 employees, of which 20 different nationalities are represented. In 2002, the company was acquired by QIPCO Holdings, and we are still subsidiary of QIPCO which is one of the prestigious local development companies.

*** What are the main challenges that you are facing?**

- The main challenges at present here in Qatar are mainly to do with the way customers are doing with their supply change, some customers have moved into more strategic view, they are signing up turn contracts which are a win-win for the contract and for the customer. The other aspects of the traditional contracting here in Qatar is the multiple contracting, so the challenge is for the market to evolve to the next level where Europe, US and Australia have got there and have a partnership approach to the contractors.

*** Are you facing difficulties in finding human resources in Qatar?**

- Actually, over the last 12 months we've done a wonderful job in transforming the company. We have a new management team now which includes local, regional and international talents with experience in global contractors so we are taking a step up in terms of our capability. With regards to our engineering team, we really have a good team and human resources department and also our connections all over the world especially with India & Philippines are very strong. Therefore, we can respond quite quickly to the demands.

*** What is the purpose behind your participation in Qatar Projects?**

- It is a fundamental event for Blackcat, being such a long established company here. We do have a significant profile in the industry and we made a wonderful job here. Such projects bring together a lot of people who have genuine interest in welfare of Qatar.

*** Will you expand your business in the region?**

- Our business plan in the next five years will include Kurdistan, UAE and Saudi market. As the market matures and evolves, people start looking at quality contractors to deliver their projects. There are many people competing in the market and many people give you very low prices but the outcomes sometimes end in tears.

خالد السيد رئيساً تنفيذياً لديار القطرية بالإنابة



أصدر مجلس إدارة شركة الديار القطرية قراراً بتعيين خالد السيد في منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة الديار القطرية بالإنابة، خلفاً للمهندس محمد بن علي الهدفة.

وشغل السيد منصب رئيس قطاع الأعمال في الشركة قبل ان يرقى الى المنصب الحالي. وتعد شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري، شركة رائدة عالمياً في مجال التطوير العقاري والتنمية المستدامة، وقد تأسست الشركة المملوكة بالكامل لجهاز قطر للاستثمار، في كانون الأول (ديسمبر) عام ٢٠٠٥ وذلك بهدف دعم الاقتصاد القطري وتشكيل دعامة حقيقية للنهضة الاقتصادية التي تشهدها دولة قطر.

٤٥٠ وحدة سكنية تتمتع بمرافق متعددة

«المعبر» تنطلق في بيع مشروعها السكني بمرسى زايد خلال الربع الثاني

تحضر «المعبر الدولية للاستثمار» لاطلاق عملية بيع الوحدات السكنية في قرية الواحة ضمن مشروع مرسى زايد خلال الربع الثاني من العام الحالي.

ويضم المشروع ٤٥٠ وحدة سكنية تتمتع بمرافق متعددة كملاعب وحدائق ومركز تجاري، ويمتد المشروع الذي سمي تكريماً لذكرى الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان على مساحة حوالي ٣,٢ ملايين متر مربع من الاراضي في العقبة وبواجهة بحرية لمدينة العقبة بطول كيلومترين.

وقال العضو المنتدب في المعبر الدولية للاستثمار يوسف النوييس «يساهم مرسى زايد في دعم الاقتصاد الاردني، وسيساعد على فتح آفاق جديدة لمزيد من الفرص الاستثمارية في العقبة من خلال المساهمة في ايجاد اكثر من ١٥ الف فرصة عمل عند اكتماله، الامر الذي يشكل بدوره احد

الاهداف الرئيسية التي تطمح الحكومة الاردنية الى تحقيقها اضافة الى تنمية الكوادر البشرية وتحسين البنية التحتية والمرافق».

ويتألف مشروع مرسى زايد من ما يزيد على ٣٠ الف وحدة سكنية و٨ فنادق تضم حوالي ٣ آلاف غرفة، و٣٥٠ مرسى لليخوت والقوارب.

وطورت الشركة المشروع من واجهة بحرية الى بيئة مؤهلة للاستخدام المتعدد الاغراض تنتشر عليها الابراج السكنية المرتفعة والمناطق المخصصة للمرافق الترفيهية والسياحية واخرى مخصصة للاعمال التجارية، اضافة لعدد من الفنادق الراقدة عالمياً.

من جهة اخرى، ستعد مراسي اليخوت المتعددة التي سيتم انشاؤها اضافة مهمة للطاقة الاستيعابية للمراسي القائمة حالياً في مدينة العقبة، مما يساهم في تحويل المدينة الساحلية الى وجهة رئيسية لليخوت، اضافة الى انشاء ميناء حديث للبوارج السياحية معدّ وفق افضل ما توصلت اليه التقنيات الحديثة في هذا المجال، ليمثل بوابة للترحيب بزوار العقبة، وترسيخ اسمها على خريطة المعالم السياحية البارزة في الاردن.



يوسف النوييس
المعبر

اقبال على مشاريعها في ميناء العرب وأبراج جلفار وبرج رأس الخيمة

١٤٧ مليون درهم أرباح رأس الخيمة العقارية للعام ٢٠١٢



محمد سلطان القاضي
رئيس RAK PROPERTIES

كشف العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة رأس الخيمة العقارية RAK PROPERTIES محمد سلطان القاضي عن تطوير مشاريع سكنية في إمارة ابوظبي في حال توافر التمويل بأسعار تنافسية، متوقعاً ان تسجل نتائج ايجابية ملحوظة في الفصل الاول من العام الحالي ٢٠١٣.

هذا وارتفعت الأرباح الصافية للشركة للسنة المالية ٢٠١٢ بنسبة ٣٥,٦ في المئة لتخطى حاجز الـ ١٤٧ مليون درهم مقارنة بـ ١٠٨,٤ ملايين درهم في ٢٠١١.

وتعزى هذه الزيادة في الأرباح الصافية التي حققتها الشركة الى الإقبال المتنامي على مشاريع الشركة في ميناء العرب وأبراج جلفار وبرج رأس الخيمة في ابوظبي، ونجاح الشركة في تسليم وحداتها السكنية والتجارية وفق الجداول الزمنية المحددة مسبقاً، اضافة الى

سداده المبكر لقرض بقيمة ١٨٤ مليون درهم لصالح مكتب الاستثمار والتطوير في حكومة رأس الخيمة. وأتى كل ذلك في وقت يحقق فيه قطاع العقارات في رأس الخيمة معدلات نمو ايجابية من حيث الثقة العالية به وتزايد اقبال المستثمرين عليه لجهة فرصه الاستثمارية العالية ودعمه لقطاعات التسوق والتجزئة والفنادق.

وعلى هامش الإعلان عن نتائجها المالية للعام ٢٠١٢، أعلنت رأس الخيمة العقارية أنها تعتزم تطوير فندق فئة خمسة نجوم في ميناء العرب من منطلق إيمانها بالنمو الكبير الذي تحققه الإمارة في القطاع السياحي والفندقي ولا تملك مشروع ميناء العرب لموارد طبيعية وجمالية.

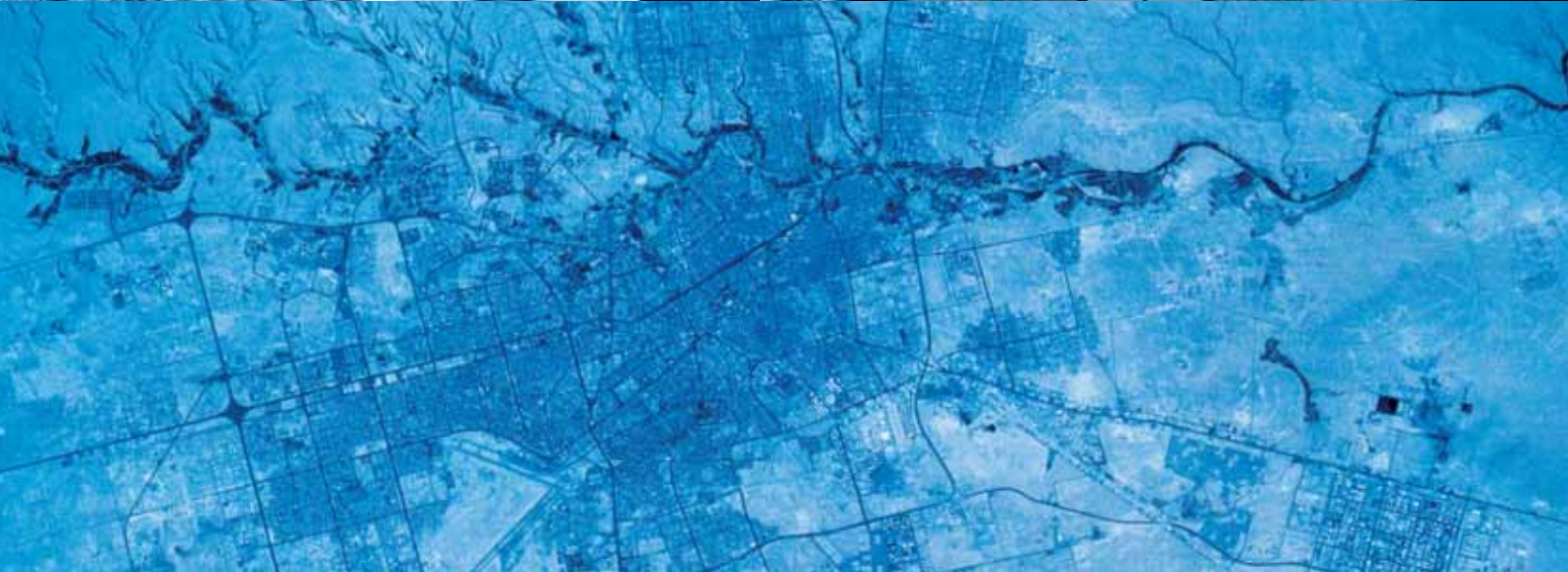
«دريك اند سكل للإنشاءات» تفوز بعقد

بقيمة ٤٥٠ مليون درهم في السعودية

فازت «دريك اند سكل للإنشاءات»، ذراع الإنشاءات المدنية لشركة دريك اند سكل انترناشيونال بعقد انشاءات مدنية بقيمة ٤٥٠ مليون درهم في المنطقة الغربية بالمملكة العربية السعودية.

وللمناسبة قال المدير التنفيذي للشركة صالح مرادويج «حققنا خطوات كبيرة في ما يتعلق بتنوع أسواق عملنا، معتمدين في ذلك على إدارة متخصصة وقوى عاملة مؤهلة. وأصبحتنا في غضون عامين جزءاً فاعلاً في شركة دريك اند سكل انترناشيونال، حيث نمتلك محفظة من المشاريع البارزة».

أضاف: «نحن سعداء جداً بهذا الإنجاز، وسيتم الإعلان عن معلومات وتفاصيل المشروع في المستقبل القريب، وتوقع ان يشكل هذا المشروع بداية قوية لدخولنا في مشاريع أخرى ضمن مختلف القطاعات في عام ٢٠١٣».



Commitment to the Highest Standards of Professionalism & Integrity

With deep understanding of financial and capital market drivers, wide geographic reach, and proven expertise of a dedicated team of professionals, SaudiMed offers corporations and institutional investors an integrated platform of customized and innovative financial advisory and financing solutions related to:

- Debt & Equity Arranging • Mergers & Acquisitions
- Corporate Finance • Structured Finance • Fund Management
- Private Placements • Restructurings • Divestitures • Joint Ventures

www.saudimed.com.sa



SAUDIMED
Investment Company

شركة البحر المتوسط السعودية للاستثمار

Regulated by the Saudi Capital Market Authority

١٣٢ مليون ريال أرباح مزايا قطر التراكمية في ٢٠١٢ سراج البكر: ٥٠ في المئة من أرباح العام الماضي تشغيلية



أبدى الرئيس التنفيذي لشركة مزايا قطر سراج البكر، على هامش «مؤتمر افكار الشرق الأوسط للتصميم الداخلي» نقاؤه بخروج القطاع العقاري خلال العام الحالي نهائياً من الأزمة الأخيرة.

وأكد البكر ان النتائج المالية لمزايا قطر خلال العام ٢٠١٢ كانت جيدة، وقال «هذه رابع ميزانية تصدرها الشركة، وخلال الميزانيات الثلاث السابقة كنا نعلن عن أرباح متواضعة لأن الشركة لم تنطلق فعلياً في نشاطها في ذلك الوقت، وهذا العام حققنا صافي أرباح بـ ٦٣ مليون ريال، وقرر مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية وتمكين

المساهمين من جني ثمار صبرهم ودعمهم للشركة، علماً بأن ارباح الشركة المتراكمة وصلت الى ١٣٢ مليون ريال وبالتالي لم نقم بتوزيع كل الأرباح التي حققناها بل قررنا توزيع ٦ في المئة أرباحاً نقدية وأرجو ان يكون ذلك مفاجأة سارة للمساهمين في الشركة».

وأوضح سراج البكر ان ٥٠ في المئة من أرباح الشركة للعام الماضي كانت تشغيلية. وحول مشروع السدرة، قال ان تقدم الإنشاءات يسير بشكل طبيعي، متوقفاً الانتهاء من المشروع في شهر كانون الأول (ديسمبر) من العام الحالي.

والى جانب مشروع السدرة أوضح البكر ان مزايا قطر قامت بترسية عقد تهيئة أرض لوسيل لبناء مشروع مارينا مول، وقد تأخرت عملية التنفيذ لأسباب إجرائية متعلقة بتهيئة المنطقة بشكل عام وتسليم الأرض وغيرها، وستبدأ الشركة في القريب العاجل بتهيئة الأرض وإطلاق المناقصة الرئيسية لبناء المشروع.

بروة العقارية تتطلع للمشاركة في تنفيذ مشاريع مونديال ٢٠٢٢

توقع الرئيس التنفيذي لمجموعة «بروة العقارية» عبدالله بن عبد العزيز تركي السبيعي ان تشهد قطر نمواً ملحوظاً في تنفيذ العديد من المشاريع الرياضية خلال السنوات العشر



عبدالله تركي السبيعي
بروة العقارية

المقبلة والخاصة باستضافة فعاليات مونديال ٢٠٢٢. وإذ شدّد على امكانات بروة الهائلة والتي تؤهلها لمنافسة الشركات العالمية وإقامة مشاريع رياضية ضخمة، أشار السبيعي الى ان الاتفاقية التي وقعتها «بروة» مع اللجنة الأولمبية ستسري الى نهاية ٢٠٢٠ ويكتنفها العديد من فرص التعاون والعمل المشترك بين الجانبين.

أعلنت باب الانتساب اليها لغاية ٢٠١٣/٤/١٢

اطلاق جمعية المطورين العقاريين في لبنان



سامر بساط



فيليب تابت



مصطفى احمد



نمير قرطاس



جورج شهوان



مسعد فارس

ممثلاً شركة HIGHLAND SAL.

ومن أهداف الجمعية حماية حقوق المطورين وتمثيلهم تجاه كافة الهيئات الرسمية والمصرفية، وذلك كي يبقى هذا القطاع من روافد الاقتصاد المهمة. وستسعى الجمعية الى القيام بحملات إعلانية بهدف ترويج القطاع العقاري في لبنان وطمانة جميع المستثمرين حول قوة هذا القطاع.

وقد وجهت الجمعية التأسيسية الدعوة الى جميع المطورين العقاريين لتقديم طلب الإنتساب إليها، معلنة عن فتح باب الانتساب ابتداء من ٢٠١٣/٤/١٢، لجميع المطورين الذين تتوافر لديهم الشروط المنصوص عليها في نظام الجمعية وتدعوهم الى تقديم طلبات انتسابهم ليصار الى إجراء انتخابات للهيئة الإدارية الخاصة بالجمعية.

أطلقت أخيراً في لبنان جمعية المطورين العقاريين REAL ESTATE DEVELOPERS ASSOCIATION LEBANON (REDA)

بموجب بلاغ علم وخبر صدر عن وزارة الداخلية في ٢٠١٣/٢/٤.

وتألفت الهيئة المؤسسة للجمعية من السادة مسعد فارس ممثلاً شركة PRIME CONSULT S.A.R.L جورج شهوان ممثلاً شركة PLUS PROPERTIES SAL، نمير قرطاس ممثلاً شركة ESTATES SAL، مصطفى احمد ممثلاً شركة MERCURY DEVELOPMENT SAL، فيليب تابت ممثلاً شركة HAR PROPERTIES SAL، سامر بساط ممثلاً شركة MAJID EL FUTTAIM PROPERTIES MANAGEMENT SERVICES SARL، وميراي القراب ممثلة شركة FFA REAL ESTATE SAL وكريم يزبك

ترتقي بثبات Steadily Ascending



CIHAN BANK
مصرف جيهان

Main Branch

Cihan Group Plaza Building – Kerkuk Road – Erbil - Iraq , Tel: +964 66 226 2816, Mobile: +964 750 703 59 00 / +964 770 977 19 58
Fax: +964 66 226 28 17 , P.O. Box: (0116-17), Email: info@cihanbank.com

Bajger Branch

Erbil – Near Sirwan Market
Mob.: 00964 750 745 00 95
Email: br.bajger@cihanbank.com

Suleymania Branch

Chwarbakh – Kaso Building
Tel: 00964 53 326 10 24
Email: br.suly@cihanbank.com

Najaf Branch

Al Rawan Street near to
the airport intersection, Najaf – Iraq
Email: br.najaf@cihanbank.com

Basra Branch

Al Jazaer Street near to
the Al-Ishar Street, Basra – Iraq
Email: br.basra@cihanbank.com

Zakho Branch

Ibrahim Khalil Road
Mob.: 00964 626 738875
Email: br.zakho@cihanbank.com

Baghdad Branch

End of Al Nidal Street,
Near National Theater
Mob.: 00964 770 4640520
Email: br.baghdad@cihanbank.com

Kerkuk Branch

Al Madina Street next to
Turkmeneli TV Channel, Kerkuk – Iraq
Mob.: +964 770 1322692
Email: br.kerkuk@cihanbank.com

Jamila Branch

Jamila Market near to the
Husseinia Al-Ansar, Baghdad – Iraq
Mob.: +964 770 4771199
Email: br.jamila@cihanbank.com

Mosul Branch

Al Dirkazliya opposite Alnabi
Younes Market, Musoul – Iraq
Mob.: +964 770 3800019
Email: br.mosul@cihanbank.com

www.cihanbank.com

اطلاق النسخة الرابعة من معرض BUILD IT GREEN-LEBANON في ووترفرونت سيتي سامر بساط: ملتزمون البيئة والتدابير المستدامة



من اليسار: سليم ياسمين، جيلبير تابت وجورج شلهوب



من اليمين: جيلبير تابت وسامر البساط



من اليمين: ايلي ابو غزالة، فادي غالب، نهلة عواد وابلي جبرائيل



من اليمين: امل خريس، ريما وغسان خوري



من اليمين: نجوى ضو، ناتالي مكحل، مريم عطية، لمى زغبى وسيلين دحدوح

أطلقت النسخة الرابعة من معرض BUILD IT GREEN-LEBANON في ووترفرونت سيتي في ٢٧ الشهر الماضي بحضور الشركاء وممثلي وسائل الإعلام وبتنظيم من e-ECOSOLUTIONS وبالشراكة مع ECOCONSULTING على ان يعقد مؤتمر حلول الاستدامة BUILD IT GREEN-LEBANON بنسخته الرابعة في ٢٦ و ٢٧ الشهر الجاري في فندق مونرو.

وتعليقاً على هذا الحدث قال المدير العام للمشروع سامر بساط «ان إنشاء مدينة مستدامة للأجيال المقبلة هو في صلب القيم الخاصة بووترفرونت سيتي. لطالما انصب تركيزنا الأساسي على تطوير مشروع فعّال على الصعيد الاقتصادي، نموذجي على الصعيد الاجتماعي ومستدام على الصعيد البيئي».

أضاف: «تماشياً مع متطلبات شهادة BREEAM أدخلت ووترفرونت سيتي عناصر عدة في المرحلة الأولى التي هي حالياً قيد التنفيذ من أجل التأكيد على التزامنا بالبيئة واتخاذنا التدابير المستدامة. كما أعلننا في الفترة الأخيرة عن اختيار شركة ACC-MATTA SARL، كمتعهد أساسي للمرحلة الأولى الموسعة للمشروع. وقد ارتكز هذا الخيار على معايير عدة، أبرزها تفهمهم لطبيعة المواد والأساليب المستدامة».

وقال المدير التنفيذي الأول لـ ECOCONSULTING جيلبير تيغو «في كل سنة، يعرض BUILD IT GREEN موضوعاً جديداً. وفي نسخته الرابعة، اخترنا موضوع: «ما بعد المباني البيئية.. المجتمعات البيئية». انها المرة الأولى في لبنان التي يتم خلالها التطرق الى موضوع المجتمعات البيئية. إن مواضيع المؤتمر تهدف الى تعزيز اتجاه جديد نحو زيادة الوعي العالمي وتحديد المجتمعات البيئية والحلول الخاصة بها، بالطريقة نفسها التي سلكتنا بها مع المباني البيئية في عام ٢٠١٠. إننا نفتخر جداً للحصول على رعاية ووترفرونت سيتي، وهي تمثل فئة جديدة من الرعاية لكي تثبت النجاح المتواصل لـ BUILD IT GREEN-LEBANON».

وكانت ووترفرونت أطلقت في فترة سابقة مبادراتها للوفاء بمسؤوليتها الاجتماعية WATERFRONT CITY CARES، لمزيد من التأكيد على التزامها بالاستثمار في تطوير المجتمع. وتقوم هذه المبادرة التي تم إطلاقها في أيار (مايو) الماضي على استثمار ألف دولار أميركي من ثمن كل شقة مباعة في صندوق، مهمته الوفاء بالمسؤولية الاجتماعية للمشروع من خلال خلق قيم طويلة الأمد على أساس اجتماعي وبيئي مستدام لجميع الأطراف المعنية، كما لمحيط المشروع وجواره.

BANKERS

www.bankers-assurance.com

**KEEP
YOUR
HEAD**

COVERED



designed by netiks.com

Bankers Assurance, Riad El-Solh Square, Asseily bldg, Beirut, Lebanon, T +961 1 962 700 - 420 300
A member of the Nasco Insurance Group



رنا قليلات تزعم على شاشة التلفزيون بأنها بحالة يرثى لها

تقارير تؤكد ان لها اربعة مليارات دولار في الخارج

ظهرت رنا قليلات (بالصوت) على احدى شاشات التلفزة في الشهر الماضي لتردد على اسئلة وجهت اليها حول اتهامها بالاستيلاء على اموال بنك المدينة وتوزيعها ملايين الدولارات لنافذين بقصد تسوية قضايا في بنك المدينة الذي توصلت لتكون الأمرة الاولى فيه. وردت رنا بكل جرأة وبصوت عال بأنها ستردد على الاتهامات بتقديم مستندات تؤكد تعرضها للاحتياز وبما يعني انها بريئة وفقيرة ولا تملك ثروة...
بعودتنا الى تقارير واحكام حول المخالفات والتصرفات بأموال البنك والتي تم ابلاغها للمسؤولين نقتطف من التقارير المعلومات الخطيرة التالية:

تهريب الاموال عبر الصرافين

كانت رنا قليلات، العضو البارز في الادارة العليا التنفيذية تستخدم حسابات تعود لآخرين لاهداف شتى لا علاقة لها بأية اصول مصرفية او تجارية. وكان أحد هؤلاء بناء على اوامر السيدة قليلات نفسها - يدفع لها ولأعضاء آخرين في الادارة العليا وكذلك لاشقاتها، مبالغ نقدية طائلة من متحصلات السحوبات النقدية المذكورة اعلاه بعد قطعها على الدولار الاميركي، كما كانت تطلب منه الدفع الى اطراف متعددة اخرى. كان في بعض الاحيان يضع الدولار المشتري في فرع المزرعة على سبيل الامانة للسيدة رنا قليلات التي تأمر ادارة فرع المزرعة بصرف تلك الاموال حسب توجيهاتها، وحيانا يتم استلامها من قبل صرافين آخرين لاصدار حوالات حق نفس اليوم الى بنك الاعتماد المتحد ش.م.ل.

شيكات على بياض

كانت السيدة رنا قليلات تحرر شيكات بأسماء مختلفة - أحياناً بدون ذكر اسم المستفيد - مسحوبة على حساباتها لدى بنك المدينة او مصارف لبنانية اخرى. وكانت تطلب من الصراف دفع هذه المبالغ لحامل الشيكات واسترداد تلك الشيكات. ثم يقوم الصراف بالاجتماع دورياً مع السيدة قليلات لتسوية

مخالصة لم يتمكن من تحصيله اذ تبين انه من دون مؤونة.

شحن بالمليارات الى الخارج

ومن ناحية اخرى كان بنك الاعتماد المتحد ش.م.ل. - ولفترة امتدت لما يقارب السنتين - يقوم وبصورة شبه يومية بشحن مبالغ نقدية بمعدل مئتي الف دولار في اليوم الى ان وصلت الى المليون دولار في الفترة الاخيرة وذلك مقابل حوالات حق نفس اليوم لصالح البنك مباعه له من احد الصرافين.
علماً بأن توفر فائض من الدولار الاميركي وبهذه الوتيرة لمصرف بحجم بنك الاعتماد المتحد امر يثير الكثير من التساؤلات.

اربعة مليارات دولار

توجد هناك قناعة لدى بعض الجهات المعنية بأن السيدة رنا قليلات تملك حسابات مصرفية خارج لبنان تفوق الاربعة مليارات دولار. وقد كان هذا موضوعاً لنزاع قضائي في لبنان وصدر فيه حكم يلزم السيدة رنا قليلات بدفع مبلغ وقدره مائة مليون دولار تقريباً بالاضافة الى مبلغ مليارين وثلاثمائة وسبعين مليون يورو او ما يعادل ذلك بالليرة اللبنانية بتاريخ الدفع الفعلي.
ملاحظة: يقول بعض معارف رنا قليلات انها تعمل موظفة في ميدان التجميل النسائي في البرازيل.

كانت تتخذ من فرع المزرعة

مركزاً لتوزيع الاموال حسب

توجيهاتها

كانت تعطي الصرافين شيكات

بدون مؤونة وبراءات ذمة

وهمية

حسابه وتنزيل قيمة المدفوعات تلك من المبالغ التي سجلت عليه أنفاً عند سحبه الاموال النقدية بالليرات اللبنانية. لقد استنتجنا من التحقيقات التي اجريناها ان اموالاً طائلة جدا تم دفعها بهذه الطريقة الى جهات غير لبنانية كانت نافذة جدا في البلد. لم تسجل هذه المدفوعات في السجلات المحاسبية للبنك او في حسابات الصراف مما يبرر وجود اختلافات جوهرية في حساباته، علماً بأنه قد حصل على براءة ذمة عن حساباته لدى البنك بعد حصوله على شيك

شهر افلاس شركة بابا سمير للاعباب

اعلنت محكمة الافلاس في بيروت برئاسة القاضي فادي الياس وعضوية كل من القاضيين ريماء حروفش والياس مخيبر (منتدب) شهر افلاس شركة بابا سمير للاعباب ش.م.م. وحددت بداية توقفها عن الدفع في ٢٠١١/٨/١٨. وعينت المحكمة المحامي جورج بطرس نجم وكيلًا للتفليسة.

شهر افلاس وجدي دياب بو عماد

اعلنت محكمة الافلاس في جبل لبنان برئاسة القاضي جمال عبدالله وعضوية كل من القاضيين دوريس شمعون ونادين نجم (منتدب) شهر افلاس وجدي دياب بو عماد وحددت تاريخ توقفه عن الدفع في ٢٠١١/٥/٢٩. وعينت المحامية مريم حمدان وكيلة للتفليسة.

شهر افلاس جواد يوسف الصايغ

اعلنت محكمة الافلاس في جبل لبنان برئاسة القاضي جمال عبدالله وعضوية القاضي ساندرا الخوري والقاضي المنتدبة نادين نجم شهر افلاس جواد يوسف الصايغ وحددت بداية توقفه عن الدفع في ٢٠١١/٥/٢٩. وعينت المحكمة المحامية مريانا وزنه وكيلة للتفليسة. ويلاحظ ان الرئيس عبدالله يحاول الاستعانة بمحاميين ومحاميات جدد لتعيينهم وكلاء للتفليسات الجديدة بغية تنشيط هذا القطاع المهم جداً، حرصاً على مصالح اصحاب الحقوق أكان لجهة السرعة في اقفال طابق الافلاس او تنفيذ حكم الافلاس.



Don't let unexpected winds bend you. Insure.

Struck by the unexpected? We at AL MASHREK insurance & reinsurance SAL are always committed to provide our valued customers the most affordable insurance options with outstanding support, service and respect they deserve to “stand tall” and enjoy life.

Since its founding in 1962, AL MASHREK insurance & reinsurance SAL has been engaged in the writing and sales of diverse insurance and reinsurance policies, covering all classes of insurance to protect our customers' financial status, assets, health (medical, life), and legal liability.

For more information regarding “standing tall”, please don't hesitate to visit us at www.almashrek.com.lb, scan the QR code below, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb



«الأرض البيضاء» تخرج ١٢٠ متدرباً في منطقة جزين



أمل ابو زيد يتوسط المتدربين

نظمت مؤسسة الأرض البيضاء دورات تدريبية لخريف ٢٠١٢ - شتاء ٢٠١٣ في منطقة جزين، جمعت ١٢٠ منتسباً هدفت من خلالها الى تطوير مهارات أبناء المنطقة في مجالات الكومبيوتر، اللغة الانكليزية والمايكياج والأشغال اليدوية كالتقشيش والموزايك والنقش على القصدير. وتسلم المتدربون شهاداتهم خلال حفل نظمته المؤسسة في دير سيدة مسموشة وحضره جميع المتدربين يتقدمهم عدد من الكهنة ورؤساء البلديات ومخاتير المنطقة القيمين على المؤسسة. وللمناسبة شدّد رئيس المؤسسة **ناجي ابو زيد** على أهمية هذه الدورات في تطوير معرفة المتدربين من أجل تحسين ظروفهم الحياتية. وهنا المؤسس **أمل ابو زيد** جميع المتدربين قائلاً «بالمحبة أسسنا وبالمحبة دربنا، وبالمحبة خرّجنا وبالمحبة نتمنى ان تعملوا وتنتجوا».

شهر افلاس شركة الطازج فروج فقيه

أعلنت محكمة الإفلاس في بيروت برئاسة القاضي **فادي الياس** وعضوية كل من القاضيين **ريما حرفوش** و**كارلا معماري** في ١٦/١/٢٠١٣ شهر افلاس شركة الطازج فروج فقيه المشوي ش.م.ل. وحددت بداية توقفها عن الدفع في ١٦/٧/٢٠١١. وعيّنت المحكمة المحامي **انطوان طعمه** وكيلًا للتفليسة.

شهر افلاس احمد خليل حميد في صيدا

أعلنت محكمة الإفلاس في صيدا في ٢٠/١١/٢٠١٢ برئاسة القاضي **جورج مزهر** وعضوية كل من القاضيين **اميرة شحرو** و**عبد القادر النقوزي** شهر افلاس **احمد خليل حميد**، وحددت تاريخ توقفه عن الدفع في ٢٠/٥/٢٠١١. وعيّنت المحكمة المحامية **مريانة وزنه** وكيلًا للتفليسة.

وكلاء تفليسة يتخلون عن وكالاتهم؟

بينما يسعى عشرات المحامين ليصار تعيينهم وكلاء للمؤسسات التي يعلن عن افلاسها، نرى محامين آخرين يتخلون عن وكالات على مؤسسات مفلسة عديدة تم تعيينهم عليها. وبين من أعلن عن تخليهم في الشهرين الماضيين عن وكالاتهم:

- المحامي **مفيد ابي حنا** تخلى عن وكالته في تفليسة شركة ستارا تريدينغ ش.م.م. (جبل لبنان) وقد تم تعيين المحامية **عطارد عبدالله** وكيله بديلة عنه.
- المحامي **انطوان عبود** تخلى عن وكالته في تفليسة **حسين عبد الحسن اسعد** (في البقاع) وتم تعيين المحامية **عطارد عبدالله** وكيله بديلة عنه.

«البيان الاقتصادية» ترحب بأي ايضاحات تصدر عن المحامين الذين تخلوا عن وكالاتهم.

اسماعيل سكرية مناشداً المعنيين بصحة المريض:

جيوب الناس مستباحة ولا من رقيب أو حسيب

شكل «يوم المريض العالمي» مناسبة بالنسبة الى النائب السابق **اسماعيل سكرية** الذي وجه نداء الى جميع الأطراف المعنية بصحة المريض من أطباء ومستشفيات ومختبرات ومراكز تصوير وأدوات طبية وشركات أدوية في لبنان وقيادتها المتمثلة بوزارة الصحة، طالبهم فيه بالعودة الى الضمير والأخلاقيات والرحمة في ما يتعلق بالكلفة، حيث جيوب الناس مستباحة بأعمال الشطارة المشتركة والمتزايدة يوماً بعد يوم، من دون أي رادع أو رقيب أو حسيب، كاشفاً عن ان الفاتورة الصحية التي قاربت ٤, ٢ مليار دولار العام الماضي لا يقل الهدر فيها عن مليار دولار.



مختبر مركزي مخرج مشرف لقضية الأدوية الفاسدة والمزورة

لا يختلف اثنان حالياً على ضرورة ايجاد مخرج مشرف لقضية الأدوية الفاسدة والمزورة، مخرج سليم وشرعي يتمثل باستحداث مختبر مركزي بإدارة وزارة الصحة، يتولى تحليل الأدوية المستوردة الزامياً. وعدراً ان قلنا من الإجراءات الوقائية والقانونية المتخذة من قبل وزير الصحة **علي حسن خليل** وحتى توقيف بعض المتهمين، انها غير كافية ولا تصب في الحفاظ على السلامة الدائمة للمواطن، نكرر المطالبة بتضافر جهود وسائل الإعلام والجمعيات الأهلية والمجتمع المدني لاستحداث المختبر المركزي مع الأخذ بالاعتبار تجهيزه بتكنولوجيا متطورة وحديثة، واستقطاب موظفين اكفاء ذوي خبرات عالية، والأهم من كل ذلك ألا يكونوا مخبرين او عاملين لحساب الشركات أو الوكلاء.

عروض صلحية في تفليسة بشاره مرتينوس

بعد مضي عدة سنوات على شهر افلاس بشاره مرتينوس الذي وقع في حينه ضحية تصرفات لم تكن متوقعة، وبعد جهود قامت بها محكمة الافلاس في بيروت للتوصل الى معرفة كل تفاصيل القضية، صدر قرار عن القاضي المشرف على التفليسة الرئيسة **كارلا معماري** قضى بتكليف وكلي التفليسة باتمام اجراءات دعوة المفلس والدائنين الى جلسة تعقد في ٦/٣/٢٠١٣ مخصصة لمناقشة العروض الصلحية والا اعلان حالة الاتحاد.

شهر افلاس شركة بيروت انتربرايز

أعلنت محكمة الإفلاس في بيروت برئاسة القاضي **فادي الياس** وعضوية القاضيين **ريما حرفوش** و**كارلا معماري** في ٢٣/١/٢٠١٣ شهر افلاس شركة بيروت انتربرايز ش.م.م. وحددت بداية توقفها عن الدفع في ٢٣/٧/٢٠١١. وعيّنت المحكمة المحامي **يوسف شقير** وكيلًا للتفليسة.



IS YOUR INSURANCE ABROAD COMPLICATED, OR IS IT MANAGED BY GLOBEMED?

Enjoy automated cross border insurance, a first in the region.

At GlobeMed, we keep things simple. And with our latest offering, the automated cross border service, we keep that promise. Now, you can benefit from hassle-free healthcare services at a swipe of your card, wherever you may be traveling in the Middle East. Healthcare providers will directly get your insurance policy benefits and requirements, and you get to enjoy immediate medical attention at GlobeMed's 17,000 contracted medical facilities. It's the most seamless and quick processing of claims for all stakeholders, and the first time so many medical and insurance services in the region align so well. After all, why complicate things?

TAKING CARE OF HEALTHCARE

GlobeMedassist +961 1 484 484 | www.globemedltd.com

Bahrain . Egypt . Jordan . Kuwait . Lebanon . Nigeria . Palestine . Qatar . Saudi . Syria . UAE



رئيسة هيئة التشريع والاستشارات **ماري دنيز المعوشي:**

المرسوم ٧٤٢٦ زاد بدل الاجارات بنسبة ٥٠٪

في محاضرة للقاضي ماري دنيز المعوشي رئيسة هيئة التشريع والاستشارات في وزارة العدل في بيت المحامي امام حشد من المحامين المتدرجين والمالكين والمستأجرين، فسرت القوانين التي صدرت منذ العام ١٩٩٢ بما يتعلق بالاجارات، وردت على التساؤلات والتكهنات حول نسبة الزيادة الواجب اعتمادها، هل هي ٥٠ في المئة ام ١٧ في المئة ام ١٢,٨ في المئة فأفتت بأنها ٥٠ في المئة وذلك لتفسير المادتين ٦ و ٣ من القانون.

وقالت الرئيسة **المعوشي:**

ان التفسير القانوني للقضية الكبيرة كما اورده قوانين الاجارات المعدلة غير مرة وبشكل غير واضح، احدث بلبله في صفوف المستأجرين والمالكين لان العديد من المستأجرين قد دفعوا زيادة بنسبة ٢٨,٨٪ وفقاً لتفسير وزارة المال، فكيف ستتم معالجة الموضوع بعد فتوى رئيسة هيئة التشريع والاستشارات؟

ويرى فريق من المحامين ان الزيادة يجب ان تكون ١٢,٨ في المئة وفقاً لتفسير وزارة المال، معتبرين ان الزيادة بنسبة ٥٠ في المئة تدخل في خانة الربح غير المشروع وان الزيادة الواجب اعتمادها هي ١٧ بالمئة من اصل البدل التأجيري ٢٠٠٨ لتصبح الزيادة استناداً الى المرسوم ٧٤٢٦/٢٠١٢ بعدما الغي المرسوم ٥٠٠/٢٠٠٨ وفق الآتي: $١٧ + ٣٣ = ٥٠$ ٪ من قيمة البدل الاساسي في ٢٠٠٨. او انه في حال احتساب الزيادة على بدل المأجور في ٢٠١١ فإن الزيادة تكون بنسبة ١٢,٨٪ وفق ما سبق ان حددته وزارة المال بعد استشارة مجلس شوري الدولة.

بانتظار صدور قرار بحصرها بمجلس القضاء الاعلى

تشكيلات قضائية محدودة جداً

تقول معلومات مندوبنا القضائي ان الحديث عن تشكيلات عامة في الجسم القضائي غير قابل للتحقيق نظراً لعدم وجود تلاقح ايجابي في آراء اعضاء مجلس القضاء الاعلى، ويقال انه يوجد اكثر من موقف تجاه اي اسم يعرض على اعضاء المجلس.

وتجاه الحاح وزير العدل **شكيب قرطباوي** ورئيس مجلس القضاء الاعلى الرئيس **جان فهد** ونقابة المحامين، امكن الاتفاق



شكيب قرطباوي

وزير العدل

على تشكيلات جزئية لملء الشواغر في رئاسات عدد محدود من محاكم التمييز والاستئناف.

ومما تسرب الينا ان رئيس اعضاء مجلس القضاء الاعلى قد وافقوا مبدئياً على تعيين المدعي العام الاستئنافي في جبل لبنان القاضي **كلود كرم** رئيساً اول لمحاكم الاستئناف في بيروت، وتعيين القاضي **طنوس مشلب** مكانه.

– تعيين **زياد ابو حيدر** مدعياً عاماً للاستئناف في بيروت مكان القاضي **حاتم ماضي** الذي سوف يتقاعد في تموز القادم.

– نقل بعض القضاة من محكمة الى اخرى لملء بعض المراكز الشاغرة.

القضاء الأعلى: العمل القضائي من مسؤولية المجتمع بمكوناته جميعها

حذر مجلس القضاء الأعلى بعد الكلام الذي تناول السلطة القضائية من أي تناول للقضاء او القضاة بالطريقة التي حصل فيها في الأشهر الأخيرة المنصرمة، من شأنه ان يمس سلطة من السلطات الدستورية وان يردت سلباً على كيان الدولة.

ورأى المجلس ان الحفاظ على سلامة العمل القضائي ليس من مسؤولية القضاة وحسب بل من مسؤولية المجتمع أيضاً بمكوناته جميعها، داعياً المسؤولين والرأي العام الى ابعاد القضاء عن كل سجال يمنعه من أداء مهمته حراً من أي قيد أو ضغط متسلحاً بالحياد والكرامة والمناعة.

٣٥١ قتلى حوادث السير حتى نهاية تشرين الأول الماضي

وصل عدد قتلى حوادث السير على الطرق اللبنانية، حتى نهاية تشرين الأول الماضي الى ٣٥١ شخصاً وجرح ٣١٣٣ شخصاً بنحو ٢٣٢٣ حادثاً، مقارنة بمقتل ٥٠٨ أشخاص وجرح ٦٠٤٠ شخصاً في ٢٠١١ بحوادث وصل عددها الى ٤٤٧٤ حادثاً.

وكانت حوادث السير تراجعت الى ٤٥٨٣ حادثاً في ٢٠١٠ لكن الحصيلة البشرية كانت أعلى وبلغت ٥٤٩ قتيلاً و٦٥١٧ جريحاً.

أما السبب الأساسي في وقوع هذه الحوادث فهو السرعة الزائدة، من دون اغفال عوامل اخرى أساسية كتناول الكحول ورداءة بعض الطرق وعدم إنارة بعضها، وتهور السائقين، وعدم تقييد المشاة والسائقين بشارات السير وغيرها.

احتمال على ٦ او ٧ مصارف ورجال اعمال وهرب الى البرازيل مع ٥٠ مليون دولار

اشترهما باسم والدته.

وقيل لضحاياه ان الرجل صار في البرازيل.. بالطبع ليس بعيداً عن رنا قليلات ومعظم من

سرقوا المصارف وغطوا في البرازيل!

هذه المعلومات ليست دقيقة وليست كاملة، فقد بلغتنا بالتواتر ومن بعض المحامين الذين تم تكليفهم بالادعاء على اللص الكبير، وسوف تتابع «البيان الاقتصادية» هذه الفضيحة لتنتشر المزيد من التفاصيل في العدد القادم.

الثقة التي اولاه اياها المتعاملون معه جعلتهم يتقيدون بنصائحه ومشورته، بل بفتح حسابات له بمبالغ كبيرة.

وفجأة اختفى الرجل ولما بحثوا عنه وراجعوا حساباتهم كان قد استولى على نحو ٤٠ الى ٦٠ مليون دولار، وقيل ان مصرفاً واحداً من اصل ٦ مصارف فتح له اعتماداً بنحو تسعة مليارات دولار.

ولما ابلغوا المراجع الأمنية تبين ان الرجل باع كل ما يملك بما في ذلك سيارتان كان قد

عامر ا.هـ قدم نفسه كرجل أعمال ومال لديه ملاءة كبيرة جداً، وتظهر مسيرته المالية الاجتماعية انه رجل حاد الذكاء وناجح جداً يعرف كيف يجني الارباح لمن يتعاملون معه على صعيد المضاربات في البورصات العالمية.

وليؤكد مهارته وموهبته حقق لعدد من رجال الاعمال والمصارف ارباحاً لم يحلموا بها ما حملهم على الايمان بقدراته المهنية والرؤية لعملياته.



**لمرة في حد ارج
يدفع عنك**

**الفايدة* وأول سند علينا
وبلا دفعة أولى**

1512



KHOURY HOME



*تطبق الشروط والأحكام

يسمح ببناء طابق الميقاتي في المناطق التي لا تزيد فيها الابنية على ٤ طوابق



محمد الصفدي
وزير المال

قال وزير المال محمد الصفدي «ان مشروع قانون زيادة عامل الاستثمار» او ما يسمى «بطابق الميقاتي» والذي تقدر ايراداته بحوالي ٩٠٠ مليار ليرة وفقاً للتزيم المدني، يقضي بزيادة عامل الاستثمار ٢٥ في المئة في المناطق التي لا تزيد فيها الابنية عن اربعة طوابق توزع على كامل البناء.

ويغرض المشروع على مالك العقار دفع رسوم ٨٠ في المئة من قيمة الارض الوهمية للمساحات الاضافية على ان تخصص نسبة ١٠ في المئة للبلديات و٥ في المئة للمؤسسات العامة للاسكان. وتنص المادة الخامسة «تعتمد لتخمين سعر المتر المربع، لا احتساب الرسوم المنصوص عنها في المادة الرابعة من هذا القانون المكلفة تخمين سعر المتر المربع لتحديد رسوم رخصة البناء على ان لا تقل عن القيمة المعتمدة سابقاً لاعطاء رخصة البناء في حال وجودها».

المسؤولون عن غلاء الادوية هم المستوردون

الصيدلة يتقاسمون نسبة ارباحهم مع المستهلك

بعد اضطرار المواطن للذهاب الى الحدود اللبنانية السورية لشراء ادويته من الصيدليات السورية بأسعار تقل بين ٥٠ و ٦٠ في المئة عنها في لبنان، بلغه ان سعر الدواء في تركيا هو الارخص ايضا لا سيما الادوية التي تستهلك للأمراض المستعصية وضغط الدم والكولسترول والقرحة.. فصار بعضهم يكلف المسافرين الى تركيا ليشتروا له الدواء..

ويخطئ من يعتقد ان سعر الدواء ترفعه او تخفضه الصيدليات، فالذي يفعل ذلك هو مستورد الدواء الذي له شركاء كبار بين المنافذ في الدولة منذ عشرات السنين يضعون له السعر الذي يريد ويقبلون له الفواتير الملوغمة التي تصدر عن دول المنشأ.

صحيح ان الصيدلي يحصل على نسبة ربح تقارب ال ٢٢ في المئة، إلا انه يتقاسمها عادة مع المستهلك ليكسبه كعميل دائم وليستطيع ان يصمد تجاه المنافسة القائمة بين الصيدلة.

ونحن بعد تحقيق متواصل تمكنا ان نكشف سر وجود عشرات الزبائن في صيدلية ما، وعدم وجود اي زبون في صيدلية اخرى، فالاولى تراعي اوضاع المستهلك وتقدم له السعر المناسب بينما تتمسك الثانية بوجوب الحصول على الربح الكامل.

وعبثا حاول بعض نقيب الصيدلة السابقين منع الصيدلة من اعطاء الحسومات للمرضى، وقد تركوا مناصبهم غير مأسوف عليهم! نحن نسأل: ما هو الافضل ان يشتري المواطن الدواء من صيدلية لبنانية تسايهه بالسعر ام ان يقصد الصيدليات السورية والتركية ليشتري الدواء؟

سليم صفيح: اختيار البطريك الراعي لمرافقته الى روسيا تكليف وتشريف



الكاردينال مار بشارة بطرس الراعي، البطريك الروسي وسليم صفيح

اعتبر رئيس مجلس إدارة بنك بيروت وعضو الوفد الرسمي خلال زيارة الكاردينال مار بشارة بطرس الراعي الى روسيا السيد سليم صفيح في مداخلة له «ان اختيار صاحب الغبطة لشخصي لمرافقته في عداد الوفد المرافق هو تكليف وتشريف: تشريف لي لأن أكون مرافقاً لسيد بركي، رأس الكنيسة المارونية في إحدى جولاته. وتكليف في الوقت نفسه لأنه يلقي على عاتقي مسؤولية نابعة من تاريخية حركة صاحب الغبطة، الذي يفتح أفقاً جديداً لبركي، كونه يمارس فعل البشارة وينطلق كراع على كل أطراف رعيته، موصلاً الشرق بالغرب ليقرن ايمانه بالشركة، بفعل السعي الحثيث لتحقيق هذه الشركة وجعلها امراً واقعاً.

ان حركة صاحب الغبطة في روسيا الآن، مع اشقائه اركان الكنيسة الأرثوذكسية تأتي استمراراً لزياراته الرعوية المتعددة في لبنان، ولزيارته الرعوية التاريخية الى سوريا، ناهيك عن تلك التي شملت اصقاعاً بعيدة... وهو، في ما يفعل، يثبت ان دور المسيحيين في هذا الشرق، وخصوصاً الحضور الماروني فيهم، اساس لاستمرارية جوهر الشرق التعايشي، كممثل للرسالات السماوية وكمختبر حضاري تفاعلي.

ان ما يفعله غبطة البطريك، وما يقوم به، يفترض ان يكون امثولة لجميع القيادات اللبنانية، لوعي جسامة المسؤولية التاريخية الملقاة على عاتق كل منهم، لصون هذا الحضور الأساسي في الكينونة اللبنانية، ودفعه اكثر على طريق العطاء الحضاري.. لمجد لبنان، فهذا هو دوره وهذه هي رسالته».

لماذا يريدون اقتناص رواتبهم المشروعة

كيف ينظر الحاكمون أصحاب الملايين الى المتقاعدين

كان أحد الوزراء مديراً عاماً لإحدى المؤسسات يتقاضى راتباً شهرياً ٧ آلاف دولار، ومع تعدد نشاطاته صار من أصحاب الملايين.

هذا الوزير يستكثر على الموظف المتقاعد راتباً شهرياً يزيد على مليون ليرة لبنان (٦٦٠ دولاراً) ويقول ان المتقاعدين مرفهون.

يرد المتقاعدون على الوزير بأن الراتب التقاعدي حق مكتسب لهم لأن الدولة تجمعه من الحسومات الشهرية على رواتبهم منذ دخول الموظف الى الخدمة لغاية تقاعده، أي انها تجمع له تعويضه من ماله الخاص وهو ليس مئة من الدولة عليه.

ويسأل المتقاعدون: أهكذا يعامل المسؤولون من بنوا أعمدة الدولة وخدموا الوطن ٣٥ و ٤٠ سنة. ربما ينظر الوزير الى الموظف المتقاعد نظرتة الى الموظف الذي توظف بوساطته وشفاعته ليقبض الراتب بدون ان يعمل..

لا يا معالي الوزير يقول المتقاعدون، نحن من القماشة الأصلية التي عملت بجهد وضمير حي، لتصل ونظراؤك الى حيث أنت اليوم لتدافع عن حقوقنا وليس لتقبض راتباً قدره ١٤ مليون ليرة شهرياً على حساب ادخاراتنا لدى خزينة الدولة.

نصف الادوية في لبنان غير اساسية وهي الاغلى

قال د. حسنى شبارو الخبير في الدواء ان نصف الادوية المسجلة في لبنان لا تعتبر اساسية ولا حاجة طبية لها وان اسعارها في المنطقة هي الاغلى وعدد أكثر من سبب: غياب السياسة الصحية المتكاملة، فوضى الاستيراد، اقفال المختبر المركزي التابع لوزارة الصحة، غياب الرقابة، الاعلانات الكاذبة.



بيروت لايف
Beirut Life s.a.l.

Protection Beyond Borders

At Beirut Life, your utmost safety and well-being is our top priority. We aim to protect you from the financial impacts of life, death or disability, offering you best-in-class retirement and life insurance plans.



بيروت بروكرز
Beirut Brokers s.a.l.

Your Partner in Insurance and Risk Management

At Beirut Brokers, we are dedicated to serving your insurance needs through a full spectrum of insurance solutions and Risk Management advice tailored for individuals, institutions and corporations.

النائب ياسين جابر كرم رئيس ديوان المحاسبة: تفعيل دوره وتعزيزه بالعناصر الضرورية



صورة تذكارية

كرم النائب ياسين جابر، خلال حفل رعاه رئيس مجلس النواب نبيه بري، رئيس ديوان المحاسبة القاضي عوني رمضان، بحضور وزير الصحة العامة علي حسن خليل، الدكتور محمود بري، رئيس لجنة المال النيابية ابراهيم كنعان، رئيس لجنة الاشغال النيابية محمد قباني ونواب من أعضاء كتلة التحرير والتنمية ومدير عام وزارة المال آلان بيفاني وقضاة من ديوان المحاسبة وشخصيات.

وألقى جابر كلمة شدد فيها على أهمية دور ديوان المحاسبة وضرورة تفعيل هذا الدور وتعزيز الديوان بالعناصر الكافية والضرورية لتمكينه من القيام بالدور الهام الملقى على عاتقه. مشدداً على ضرورة الإسراع في تنفيذ القانون الصادر عن المجلس النيابي في العام الماضي القاضي بتوسيع ملاك ديوان المحاسبة.

هيئات اقتصادية تطالب حاكم مصرف لبنان بأن يشملها قرار توزيع الدعم بـ ٢٢٠٠ مليار ليرة

قابل وفد من رؤساء الهيئات الاقتصادية حاكم مصرف لبنان رياض سلامة لمطالبته بأن يشمل قرار ضخ الـ ٢٢٠٠ مليار ليرة لبنانية في السوق، القطاع الاقتصادي بكامله وتوسيع قرار هيكله الديون ليشمل مع القطاع السياحي كل القطاع الخاص، وكذلك طالبوا بالإسراع في اقرار مشروع قانون مركزية المخاطر.

وقد تألف الوفد من السادة شارل عريبي، فؤاد زمكحل، نقولا الشماس، وجيه البزري، جورج نصراري وقد انضم الى الاجتماع مستشارا الرئيس ميقاتي، سمير الزاهر وسلام يموت.

وعلم ان حاكم مصرف لبنان أبلغ الوفد عن ارتياحه للصدى الذي أحدثه ضخ المليار ونصف المليار دولار في السوق حيث بدأ بتحريك العجلة الاقتصادية قبل البدء بتوزيعه، ووعد سلامه بالتعاون مع وزارة المال ليشمل الدعم القطاع الاقتصادي بكامله.

ولفت الحاكم الوفد الى ان الركود الاقتصادي لا ينحصر في لبنان وحسب بل هو موجة تعم العالم وان لبنان ما زال أفضل من مصر أو الأردن او حتى قبرص، ومع ذلك فإن مصرف لبنان يقوم بكل ما هو ضمن امكاناته وصلاحياته للعمل على تحريك العجلة الاقتصادية.

٣٠ مليون دولار قرض من البنك الدولي لـ «كفالات» لتمويل الابتكار الوزير الصفدي: جديد البرنامج دعم رأس مال الشركات



من اليمين: فريد بلجاح، محمد الصفدي وخاطر بو حبيب يوقعون الاتفاق

وقع البنك الدولي للإنشاء والتعمير ممثلاً بمدير ادارة الشرق الأوسط وشمال افريقيا فريد بلجاح مع وزير المال محمد الصفدي والمدير العام لمؤسسة «كفالات» خاطر بو حبيب اتفاق قرض يرمي الى تشجيع سوق استثمار الأسهم لزيادة تقديم التمويل للاستثمار المبكر في مؤسسات الابتكار القائمة والمستحدثة القابلة للحياة مالياً. وسيوفر القرض ٣٠ مليون دولار تقدم كهبات لتطوير الأفكار الى المتلقين المؤهلين لدعم تحضيرات استراتيجيات ودراسات وخطط عمل ابتكارية وتطويرها، اضافة الى تمويل الاستثمارات المقبولة في المؤسسات المؤهلة.

ولاحظ الصفدي ان المؤسسات المتوسطة والصغيرة الحجم أفادت من برامج عدة للدعم، لكن الجديد في هذا البرنامج انه الاول الذي يدعم رأس مال هذه الشركات، شاكرًا للبنك الدولي دعمه، ولمؤسسة «كفالات» دورها في تنفيذ البرنامج الممول بواسطة هذا القرض. أما بو حبيب فأبرز أهمية هذا البرنامج، متوقعاً ان يؤدي الكثير. وأوضح ان «سوق التمويل اللبنانية يطغى عليها التمويل بواسطة القروض، ولبنان ممول على نحو جيد عبر القروض المصرفية».

ولاحظ ان «ثمة دعماً للقطاعات المنتجة والقطاعات الصغيرة من خلال الحوافز التي يوفرها مصرف لبنان وغيرها من مؤسسات الإقراض الصغير». وإن شرح ان قطاع التمويل الصغير بالرسملة كان شبه غائب، وبدأ يتوسع منذ نحو ست سنوات، شدد على ان التسهيلات التي يقدمها البنك الدولي ووزارة المال، تسهم في تحفيز صعود المؤسسات الصغيرة في حقل الابتكار. وخلص بو حبيب الى ان القرض يوفر سلسلة متكاملة تخلق دينامية داخلية، أملاً في ان يسهم هذا البرنامج في قيام شركات تملك منذ البداية نسبة عالية من الشفافية وتتسم بالتنظيم الذي يتيح لها، في حال نجحت، ان تصل الى البورصة فتكتمل الحلقة المالية في البلاد.

الوزير الصفدي رعى عرض ونقاش خطة عمل معهد باسل فليحان: عدم التراجع عن الإصلاح برغم الصعوبات والحوار

أكد وزير المال محمد الصفدي خلال رعايته عرضاً ونقاشاً لخطة عمل معهد باسل فليحان المالي والاقتصادي للعامين ٢٠١٣ و٢٠١٤ ضرورة «عدم التراجع عن الإصلاح برغم الصعوبات والحوار، وحتى لو لم تكن البيئة المحيطة تريد اصلاحاً».

ورأى ان موضوع الإصلاح في البلد شائك، أسفاً لأن يكون في لبنان مسؤولون لا يريدون الإصلاح وان يكون من غير الممكن مثلاً استبدال موظف غير كفوء بموظف كفوء، لأن الأول مدعوم. وقال: يجب ألا نترجع عن مسؤوليتنا تجاه الوطن، فالإصلاح مسؤوليتنا جميعاً كما كل فرد في الإدارة العامة، سواء أكان في اصغر وظيفة وفي علاها. صحيح ان الصعوبات والحوار كثيرة، ولكن إما ان نساهم بفاعلية في بناء بلدنا وقدرات الإدارة العامة فيه، او نتقاضى رواتبنا لتمرير الوقت فحسب، وهذا مؤسف في حق العاملين في الإدارة وفي حق البلد والناس الذين يدفعون الضرائب والرسوم.

أما مديرة المعهد لمياء المبيض بساط، فقد أشارت الى ان فريق المعهد بعد مرور ١٦ عاماً على تأسيسه، لا يزال مثابراً ومؤمناً بأن لا خلاص للبنان إلا بإدارة قوية، قادرة، عادلة، نزيهة وكفوءة، وبأن تطوير الإدارة مسؤولية الجميع.



الشركة اللبنانية السويسرية للضمان
شركة مساهمة لبنانية
منذ ١٩٥٩
الامضاء الذي يحميك

شغلك فوق راسك؟

لأفضل خدمة ، فرع الحوادث بينطرك للساعة ٨ المساء.



فرع الحوادث في الشركة اللبنانية السويسرية للضمان يستقبلك حتى الثامنة مساءً أيام **الثلاثاء والخميس** في الفرع الرئيسي في القنطاري، الطابق الأرضي لتصرّم أو تراجع بحادث سيارتك. مع ليبانو-سويس، راحتك هي الأهم.

الهيئة الاستشارية القضائية:

القانون اللبناني يعترف بالزواج المدني المعتود في الخارج وبالتالي من باب أولى ان يعترف به في لبنان ولا مانع من تسجيل وثيقة الزواج في سجلات النفوس



القاضي عمر الناطور
وزارة العدل



القاضي سامي منصور
رئيس معهد الدروس القضائية



القاضي مروان كركبي
رئيس هيئة القضاة



مروان شربيل
وزير الداخلية



شكيب قرطباوي
وزير العدل

النظام الذي يخضع له الزواج

من المسلم به، ان حرية التعاقد ركيزة اساسية يرتكز عليها قانون العقود اللبناني، وبما انه لا يوجد حالياً قانون مدني لبناني يرفع الزواج مفصلاً احكامه وآثاره، فلا بد من العودة الى مبدأ حرية الارادة وبالتالي حرية الزوجين في ان يعينا في العقد المبرم بينهما القانون المدني الذي يتم اختياره من قبلهما ليرعى عقد زواجهما بالنسبة الى آثار الزواج كافة، ولا سيما جهة الآثار الشخصية والآثار المالية لهذا الزواج.

الخلاصة

من حق اللبناني الذي لا ينتمي الى طائفة ما ان يعقد زواجا مدنيا في لبنان.
ان الكاتب العدل هو المرجع المختص لعقد الزواج المدني والمصادقة عليه.
للزوجين حرية تعيين القانون المدني الذي يختارانه ليرعى عقد زواجهما بالنسبة لآثار الزواج كافة.

ليس هناك مانع من تسجيل وثيقة زواج خلود سكرية ونضال درويش في سجلات النفوس.
صحيح ان رأي اللجنة غير ملزم للوزير المعني بإعطاء الامر بالتسجيل (وزير الداخلية) الا ان صراحة النص والمطالبة الشعبية العارمة المؤيدة للزواج المدني في لبنان بالشكل القانوني الذي نصت عليه الاستشارة توجب على الوزير الموافقة عليه. ■

وبالعودة الى نص الدستور المادة ٩ والمادة ١٠ جاءت الاستشارة لمصلحة التسجيل وما جاء فيها:

تفعيل النص لا تعطيله

انطلاقاً من مبدأ حرية المعتقد الذي يعتبر ركيزة اساسية من ركائز القانون اللبناني، ثمة مبدأ مفاده ان الاصل هو الاباحة والمنع هو الاستثناء، وليس في التشريع اللبناني نصوص تمنع عقد الزواج المدني في لبنان باستثناء ما ورد في المادة ١٦ من قانون ٢ نيسان ١٩٥١ في ما خص اللبناني الذي ينتمي الى احدى الطوائف المسيحية او الطائفة الاسرائيلية، وهذا النص لا يتناول اللبناني الذي لا ينتمي الى اي طائفة فيبقى بالتالي خاضعاً للقانون المدني.

ان المبدأ هو تفعيل النص لا تعطيله، فيقتضي إعمال وتفعيل نص المادة ١٠ المذكورة وليس تعطيله.

ان القانون اللبناني يعترف بالزواج المدني المعتود في الخارج وبالتالي، من باب أولى ان يعترف بالزواج المدني المعتود في لبنان.

المرجع الذي يحق له ابرام الزواج

من العودة الى البند الاول من المادة ٢٢ من نظام الكُتاب العدول، يتبين ان الكاتب العدل يختص بتنظيم الاسناد المنصوص عليها في قانون الموجبات والعقود، والمصادقة عليه، ويتبين بوضوح من النص المتقدم ان الكاتب العدل مختص بتنظيم عقد الزواج المدني والمصادقة عليه.

من حسن حظ دعاة الزواج المدني ان يكون على رأس وزارة العدل نقيب محامين سابق له إمامه الجيد بالقوانين هو الوزير شكيب قرطباوي الذي يؤيد الزواج المدني تمشياً مع ايمانه بحرية الاعتقاد والديمقراطية الحقة.
فعندما قامت قيامة البعض على زواج نضال درويش وخلود سكرية مدنيا لدى الكاتب العدل اللبناني ورافق ذلك تهديد بكل انواع الحرمان وما هو اكثر، توجهت الانظار الى الدولة رئيساً ووزراء لمعرفة مواقفهم مما جرى، وللفضل في امكانية تسجيل وثيقة الزواج في سجلات النفوس.

بعض الوزراء ترددوا في الموافقة رغم ايمانهم بحق الزوجين بما قاما به استناداً الى نص الدستور اللبناني، ولكن مواقف رئيس الجمهورية ووزير العدل ورؤساء طوائف دينية واحزاب ووسائل اعلام والشريحة الكبرى من اللبنانيين الذين تظاهروا بالآلاف مطالبين بإقرار الزواج المدني في لبنان طالما ان الدولة تعترف به عندما يعقد في الخارج (قبرص وتركيا)، ولايجاد مخرج قانوني شكل وزير العدل هيئة قضائية استشارية مؤلفة من ثلاثة من كبار القضاة هم: رئيس هيئة القضاة القاضي مروان كركبي، رئيس احد المحاكم الجزائية ورئيس معهد الدروس القضائية القاضي سامي منصور والمدير العام لوزارة العدل القاضي عمر الناطور، لتعطي استشارتها بجواز تسجيل وثيقة الزواج في سجلات النفوس ام لا.

هيفاء عرقجي (RUG COMPANY - لبنان):

منتجاتنا من السجاد العصري المصنع يدوياً وذو القيمة المضافة

المديرة العامة لشركة راغ كومباني RUG COMPANY لصناعة السجاد يدوياً هيفاء عرقجي عرضت لخصائص ومزايا منتجاتها من السجاد العصري، ولاحظت إقبالاً على منتجاتها برغم الأوضاع الاقتصادية المتفاقمة وعدم الإستقرار، معولة على تحسن الأوضاع وانطلاق المشاريع السكنية.

تمايز في التصاميم

■ كيف تصفون انطلاقتكم في لبنان، وهل تجدون إقبالاً على منتجاتكم؟

– منذ افتتاح الفرع في لبنان، لاحظنا إقبالاً واسعاً ونسبة مبيع جيدة، بحيث ان العديد من الزبائن يعرفون «راغ كومباني» وجوده منتجاتها، مع توجه البعض لطلب السجاد ذي الطابع العصري المصنع يدوياً، برغم انكماش السوق بفعل عدم الاستقرار



تصنيع يدوي

■ هل لنا بلحمة عن شركة RUG COMPANY؟

– هي شركة بريطانية، نحن وكلاؤها في لبنان منذ عامين، متخصصة في صناعة السجاد العصري المصنع بطريقة يدوية من أفضل أنواع الخيوط المشابهة لخيوط السجاد العجمي. ويستغرق العمل في السجادة الواحدة نحو خمسة أشهر، حيث تصنع في النيبال.

يتميز سجاد RUG COMPANY بتصميمه الفريدة وطريقة النسيج، بالإضافة الى ثبات الصبغة المستخدمة في تلوين الصوف والتي لا تتأثر بأي عامل، كما تصنع كل سجادة بطريقة مختلفة لتأخذ طابعاً فريداً من حيث الشكل والألوان، ويمكن تصنيعها بحسب طلب الزبون حجماً وشكلاً وتصميماً، واللافت ان جزءاً كبيراً من المجموعة صمم من قبل مهندسين داخليين ومصممي أزياء عالميين.



الذي نعيشه في الفترة الأخيرة. الى ذلك فإن تحسن الأوضاع وزيادة المشاريع السكنية ستنعكس ايجاباً على أعمالنا، وبدورنا نسعى الى تقديم الأفضل وتوسيع نطاق نشاطنا من خلال التعاون مع مصممين جدد وابتكار تصاميم حديثة في ظل المنافسة الحادة مع مصنعي التصاميم العصرية ذات الجودة والفخامة.

يبقى اننا نتميز عن الآخرين لجهة امتلاكنا أكثر من ٣٠٠ تصميم مختلفة اللون والمواد المستخدمة وطريقة التصنيع.

ويحضرني هنا دعوة المستهلكين لشراء هذا النوع من السجاد الذي يضفي أناقة على المنازل، ويتمتع بقيمة مضافة بحيث يرتفع ثمنه مع الوقت. ■

لخدمتكم بشكل أفضل توسّعت شبكة فروعنا بسنتين بس بنسبة

22%

في ألف طريقة
منساهم فيها بطموحاتكن.
هيدي وحدة مئن.

البنك
اللبناني الفرنسي



01/03 79 13 32 Short N°: 1332 Call Center: 1272 info@blf.com www.blf.com



MY BLF

أكاديمية الإنترنت في المنطقة العربية كرّمت المواقع الالكترونية المتميزة



من اليمين: رانيا شماس، ظافر شاوي، تونيا شاوي، جورج ساره، ماريلين غسطين، شارل غسطين وماري لويس آزازيان



من اليمين: بيار مركزل والنائب سامر سعاده يسلمان الجائزة الى رانيا شماس (KSARA)



رانيا نصولي تتسلم جائزة مجوهرات نصولي



من اليسار: وسام حداد، ايلي جورجيو، سامر سعاده وبيار مركزل (Prosec)



من اليمين: بيار مركزل، سامر سعاده، ريمون رزق وغلاديس خليل (Agility)



من اليمين: هاني خنفر، بيار مركزل، سامر سعاده وروي ابو عيسى (ALFA)



من اليمين: رولا كعدي، بيار مركزل، سامر سعاده وميشال رعيدي



د. محمد كركي يتسلم جائزة الضمان الاجتماعي

احتفلت أكاديمية جوائز الإنترنت برعاية رئيس لجنة تكنولوجيا المعلومات النيابية النائب سامر سعاده بتكريم المواقع الالكترونية اللبنانية المتميزة في عشاء رسمي كبير في فندق فينيسيا - بيروت، أشار خلاله رئيس الأكاديمية في المنطقة العربية بيار مركزل الى ان معدلات استخدام شبكة الإنترنت تتزايد تصاعدياً في عالمنا العربي.

أضاف «هذه المسابقة تدل على أهمية دعمنا في تعزيز التواصل الاجتماعي بكل أبعاده وتكريم المبدعين فيه، وان ما نراه اليوم، في صناعة المواقع الالكترونية تحديداً، أنها أصبحت تتصف بجودة التصميم وسهولة الاستخدام ووفرة المعلومات وطرق الحماية من القرصنة وفقاً للمعايير الدولية، وبالتالي فإنها أضحت فعالة لإجراء الأبحاث ومتابعة قضايا واقتصاديات المنطقة العربية عبر مواقعكم الالكترونية الفائزة في لبنان».

بدوره اعتبر ممثل شركة مايكروسوفت لبنان غسان شاهين ان هذه الجائزة من ارقى الجوائز دون منازع لما تحمله من سمعة طيبة وشفافية في عملها. في نهاية الحفل تسلم الفائزون الدروع التكريمية وقطعوا قالب الحلوى وسط اجواء فنية راقية.

CHATEAU
KSARA



WITH ROOTS IN THE EARLIEST DAYS OF LEBANON'S WINE MAKING HISTORY
THIS IS THE ORIGINAL STORY OF A WINE
THAT BECAME A LANDMARK



زافر الشاوي (شاتو كساره CHATEAU KSARA):

المنافسة وسياسة الترويج عاملان أساسيان للنجاح

والبقاء في الطليعة

أحداث تاريخية كان لها الفضل على نبيذ كساره لنيل شهرة عالمية واسعة وحصد جوائز وميداليات رسّخت روح الكرمة في نفوس مندوقيه.

رئيس مجلس ادارة شاتو كساره زافر الشاوي وفي حديثه الى «البيان الاقتصادية» عاد بالتاريخ ليبرز عراققة نبيذ كساره وقصته مع الأجيال، ويكشف عن استحواذ شاتو كساره الثلث من حجم السوق اللبنانية، معتبراً المنافسة بين منتجي النبيذ وسياسة الترويج عاملين أساسيين في النجاح والبقاء في الطليعة، منوهاً بصدور مرسوم انشاء المعهد الوطني للكرمة والنبيذ، معدداً الجوائز والميداليات التي نالتها «شاتو كساره» لجودة منتجاتها.

السوري، فقد تراجعت نسبة تصدير النبيذ إليها بشكل ملحوظ. أما بالنسبة الى الاسواق الاخرى فنحن نصدر منتجاتنا الى أربع وثلاثين دولة أهمها فرنسا التي تتواجد فيها جالية لبنانية وعربية كبيرة، بريطانيا، الولايات المتحدة، الدول الاسكندنافية وبعض الدول العربية، حيث تمثل كمية النبيذ التي تصدرها حوالي ٤٠ في المئة من انتاجنا، علماً أننا نعطي دائماً الافضلية للسوق المحلية.

جهود حكومية مشكورة

■ يشكل «النبيذ» في لبنان صناعة مهمة، فهل تلقى هذه الصناعة الاهتمام الكافي من وزارة الصناعة وجمعية الصناعيين؟

– أهملت صناعة النبيذ في لبنان مدى سنوات طويلة بسبب تعاقب الأحداث والحكومات غير المعنية بقطاع النبيذ مما أدى الى عدم تجديد القانون الراعي لصناعة النبيذ.

لكن، صدر منذ شهرين تقريباً مرسوم بإنشاء المعهد الوطني للكرمة والنبيذ، وهنا اريد ان أحيي وزير الصناعة فريخ صابونجيان على جهوده ودوره المهم في صدور هذا المرسوم واهتمامه بقطاع النبيذ. إضافة الى ذلك، تمكنا بجهود مدير عام وزارة الزراعة، من اطلاق «يوم النبيذ اللبناني» في فرنسا الذي سيعقد في ١٤ ايار ٢٠١٣، وقد حصل هذا الحدث على ميزانية مالية بهدف ان يكون على مستوى النبيذ اللبناني الذي اكتسب شهرة واسعة في دول أوروبا وأميركا والعالم. وسيشارك في هذا الحدث عدد كبير من مصانع النبيذ اللبنانية.

جوائز وميداليات

■ نلتّم اخيراً الميدالية الذهبية في PANARAB WEB AWARD لتضاف الى لائحة جوائزكم، ما هي اهمية الجوائز التي حصلتكم عليها حتى اليوم؟

– حصلنا حتى اليوم على عدد كبير من الجوائز وأهمها في عام ٢٠١٢: الميدالية الذهبية في صنع النبيذ 2008 LE SOUVERAIN RED في مسابقة VINALIES INTERNATIONALES, PARIS، والميدالية الذهبية في المسابقة نفسها في صنع النبيذ 2009 CUVÉE DU 3ÈME MILLENAIRE RED، والميدالية الذهبية عن نبيذ 2010 LE PRIEURÉ RED في مسابقة BERLIN WINE TROPHY. وإذا اردنا جمع الميداليات التي حصلنا عليها في عام ٢٠١٢ فهي كالتالي: ثلاث ميداليات ذهبية، وسبع فضية، وبرونزيات، وأود الإشارة الى انه كان لي الفخر بأن يستقبلني منذ عام تقريباً رئيس الجمهورية اللبنانية العماد ميشال سليمان ويمنحني جائزة الامتياز للصناعة اللبنانية لعام ٢٠١٠-٢٠١١ وذلك بحضور وزير الاقتصاد وممثلين عن السوق الأوروبية المشتركة وشخصيات لبنانية.

■ هل لديكم اي مطالب لتحسين القطاع؟

– في الحقيقة لدينا مطالب كثيرة، لكن نظراً الى الأوضاع القائمة في لبنان والظروف الاقتصادية الصعبة، فنحن نقدر كل الجهود التي تقوم بها وزارة الزراعة في سبيل صناعة النبيذ في لبنان، وأي مساهمة من الدولة على هذا الصعيد مقدرة منا جداً كصناعيين. ■

■ ما هي المراحل التي مرت بها «شاتو كساره» منذ تأسيسها عام ١٨٥٧ وحتى الآن؟

– دائماً اذكر اربعة أحداث تاريخية كان لها تأثيرها على شاتو كساره، الاول هو مجيء الآباء اليسوعيين في عام ١٨٥٧ الى منطقة البقاع واقتناعهم بأن ارض البقاع هي المكان الافضل لنمو الكرمة الصالحة لصناعة النبيذ، حيث بدأوا في ذلك العام بانتاج النبيذ في كساره التي لاحظوا فيها وجود أقبية طبيعية لحفظ النبيذ وتعتيقه تحت الارض. اما الحدث الثاني فهو مقتل اخوين يسوعيين اواخر القرن التاسع عشر مما حدا بالدولة العثمانية التي كنا تحت سلطتها آنذاك الى اعطاء فرنسا، كونها لم تكن تريد في ذلك الوقت ان تدخل في ازمة معها، مساحة اربعمئة الف متر في منطقة تعنايل – البقاع كتعويض لهذا الحادث. فتملكها اليسوعيون ليصبح هؤلاء احد اهم مالكي الارض الصالحة لانتاج الكرمة المميزة لصناعة النبيذ.

الحدث الثالث هو وقوع الحرب العالمية الاولى التي اجبرت عائلات زحلاوية على اللجوء الى كساره وتحديدًا لدى الآباء اليسوعيين، وذلك لعدم الالتحاق بالجيش العثماني. فعملت هذه العائلات مدى اربع سنوات متتالية لدى اليسوعيين في توسيع الاقبية الطبيعية المخصصة للنبيذ والتي تجذب حتى اليوم السياح من جميع أنحاء العالم.

الحدث الرابع هو انعقاد المجمع المسكوني الثاني في الفاتيكان الذي اقترح البابا خلاله على الرهبانيات الابتعاد عن النشاطات التجارية والتركيز على النشاط الاجتماعي والديني، لذا قرر الآباء اليسوعيون بيع شركة كساره عام ١٩٧٢. ثم في عام ١٩٩١، مع انتهاء الحرب، وضعنا خطة طويلة الامد اثمرت نتائج طيبة، وأدت الى بناء تاريخ زاهر مليء بالنجاح والعتاء.

الثلاث من حصة السوق المحلية

■ كم تبلغ كمية انتاجكم السنوي اليوم؟

– في عام ١٩٩١ كانت تنتج شاتو كساره مليوناً و٤٠٠ الف قنينة سنوياً، وازداد هذا العدد عاماً بعد عام. ثم في عام ٢٠٠٥ اتخذ مجلس الادارة قراراً بزيادة الانتاج الى حوالي ثلاثة ملايين قنينة سنوياً. لكن بسبب الحرب الاسرائيلية على لبنان تأخر تنفيذ هذا القرار الى عام ٢٠٠٩ حيث تم تنفيذه كليا.

■ كم تبلغ حصتكم السوقية في لبنان؟

– تبلغ حصة شاتو كساره الثلث من حجم السوق اللبنانية تقريباً، وقد استطعنا الوصول الى هذه الحصة من خلال الجهد المستمر الذي نبذله والعراققة التي يتمتع بها نبيذ كساره. الى ذلك فإن المنافسة البناءة القائمة بين منتجي العنب والنبيذ وسياسة الترويج المستمرة التي تقوم بها شاتو كساره تعتبران عاملين أساسيين في النجاح والبقاء في الطليعة.

■ الى اي دول تصدرون منتجاتكم؟



– في عام ٢٠١١ كانت سوريا تعتبر السوق الكبرى لتصدير منتجاتنا كونها انفتحت آنذاك اقتصادياً، وبذلك تمكنت «شاتو كساره» من حجز موقع مهم في هذه السوق، لكن نظراً الى الأوضاع الجارية هناك والتي ادت الى تدمير القطاع السياحي



Sale
Up
To 60%

FIORDELLI

Lebanon: Kaslik +961 9 639 777 Dbayeh Highway +961 4 402 888 Jbeil +961 9 540 888

Jordan: *L*ROYAL Hotel Amman +962 6 461 6667 FIORDELLI.com  

ماهر نصار (شركة بيروت سيركل)؛

بطاقتنا الشرائية متفوقة على مختلف بطاقات الإئتمان

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة بيروت سيركل BEIRUT CERCLE عرض لمزايا البطاقة الشرائية الصادرة عنها، وكيفية الاشتراك فيها ونطاق استخدامها، وتطرق الى خصائصها وتفوقها على بطاقات الإئتمان الأخرى، كاشفاً عن طرح بطاقة بيروت سيركل الإئتمانية قريباً جداً، ونية الشركة للتوسع نحو دول الخليج والدول العربية اضافة الى مدن عالمية.



- حصل على هذه البطاقة خلال أربعة أشهر أكثر من ٨٣٠٠ شخص والعدد في تزايد مستمر، والجدير ذكره ان هذه البطاقة لا يمكن استخدامها سوى داخل الأراضي اللبنانية والهدف منها دعم وتنشيط الحركة السياحية في لبنان.

■ ما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟

- خلال الشهر المقبل سنقوم بطرح بطاقة بيروت سيركل الإئتمانية في السوق و يبلغ سعرها أيضاً ٩٩ دولاراً، وأواخر

الشهر المقبل أيضاً ستصبح بطاقات بيروت سيركل متوافرة على متن أسطول طيران الشرق الأوسط، وبالتالي يستطيع أي سائح قادم على متن هذه الخطوط شراء هذه البطاقة، بالإضافة الى ذلك، بطاقات «بيروت سيركل» متوافرة في الأسواق الحرة في دول الخليج كافة.

■ ما هي الإجراءات التي تتخذونها في حال فقد الشخص بطاقته لسبب معين؟
- في حال أضع المشترك بطاقته ما عليه سوى الاتصال بنا فنبادر الى إلغاء الرقم المتسلسل الخاص به، وبالتالي تفقد البطاقة صلاحيتها في حال حاول شخص آخر استخدامها، وفي خطوة ثانية نصدر للمشارك بطاقة جديدة.

توسع نحو دول الخليج

■ حصلتم مؤخراً على جائزة افضل موقع الكتروني (Pan Arab Web Award)، ماذا تعني لكم هذه الجائزة لا سيما وأنكم شركة حديثة العهد؟

- لا شك في ان هذه الجائزة تعني لنا الكثير وقد حصلنا عليها نظراً للعدد الكبير من الأشخاص الذين يتصفحون الموقع الإلكتروني الخاص بنا.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

- لدينا نية للتوسع في معظم الدول الخليجية، لا سيما في السعودية، دبي وأبوظبي وفي بقية الدول العربية، حيث أماكن السياحة والترفيه مثل مصر، إربيل، عمان، هذا بالإضافة الى مدن عالمية أخرى مثل مونتريال، فانكوفر، كاليفورنيا، سانت بيترسبرغ، موسكو، تورونتو واسطنبول. وبالتالي يستطيع حامل بطاقة بيروت سيركل استخدامها في عمليات الشراء من المحال المتعاقدة معها. ■

بطاقة شرائية

■ هل لنا بلمحة عن لبنان شركة بيروت سيركل؟

- بيروت سيركل هي شركة مساهمة تأسست مطلع عام ٢٠١٢ وأطلقت بطاقة امتياز وهي عبارة عن بطاقة شرائية تسمح للمقيمين في لبنان أو السياح الإفادة من مختلف الخدمات الترفيهية (فنادق، مطاعم، منتجعات صحية، نواد ليلية، نواد رياضية، محال، تأجير سيارات الخ..) بأسعار مخفضة،

وبالتالي توفير أكثر من ٢٠ ألف دولار سنوياً، إذ يستطيع حامل البطاقة مثلاً التوجه الى أي مطعم ودفع ثمن طبق رئيسي معين والحصول على الطبق الثاني مجاناً.

شكل البطاقة شبيهه ببطاقات الإئتمان إذ يكتب عليها اسم حاملها والرقم المتسلسل الخاص به (SERIAL NUMBER) وتكون صالحة للاستخدام لسنة كاملة، وباستطاعة الفرد الحصول على هذه البطاقة من طريق مراكز نقاط البيع مثل محلات «فيرجين» و«كاش يونيتد» CASH UNITED و«مالك سوپر ستورز» MALEK SUPER STORES أو الاتصال بمكاتبنا حيث نوصّلها اليه مجاناً، كما يمكن شراء هذه البطاقة عبر الإنترنت بالدخول على موقعنا www.beirutcircle.com.

يبلغ سعر البطاقة ٩٩ دولاراً من دون الضريبة على القيمة المضافة، ووقعنا لغاية الآن مع حوالي ١١٠٠ محل بيع بالتجزئة على ان يصل العدد الى ٢٥٠٠ محل قريباً.

عدد المشتركين الى ازدياد

■ هل من شروط معينة للحصول على هذه البطاقة؟

- كلا، يستطيع جميع الأشخاص على اختلاف أعمارهم ومستوياتهم المهنية ومشاريعهم الحصول على هذه البطاقة من دون استثناء، لا سيما وان نظام بطاقة «بيروت سيركل» أفضل وأوفر من نظام تجميع النقاط التقليدي الذي توفره بطاقات الإئتمان في بعض مراكز نقاط البيع في السوق اللبنانية.

■ كم شخصاً لغاية اليوم حصل على بطاقة بيروت سيركل؟

**Now
in
Achrafieh**

**Wooden Bakery**



As the dough expands, more branches are yet to come...

Wooden Bakery was founded in Lebanon in Jal el Dib in 1969 by Mr. Edward Bou Habib. At first, it was a simple bakery providing the market with freshly baked quality bread until 1996 when Edward's two sons Assaad and Ghassan Bou Habib developed a unique concept gathering breads of all kinds, pastries, sweets, sandwiches, salads & deli.

The first Wooden Bakery Outlet opened in Zalka in 1999, and later in 2002, the first franchised operation was launched and expanded to 22 outlets in Lebanon by the end of 2012. Wooden Bakery opened its first Master Franchise Operation in Riyadh, KSA in July 2009 and currently negotiating the sale of the Master Franchise with a number of companies in the GCC Countries.

Today, the name of Wooden Bakery not only spells trust and quality, however, it has become a marked proof that a brand can be born, even in the Lebanese Bakery Industry. Wooden Bakery's expansion territory has facilitated the achievement of the owners' mission, proving that Wooden Bakery is worthy of the award that comes as a natural translation of its ever-expanding drive to offer more and deliver better.



Pain d'Or[®]



TRADITIONAL
&
AUTHENTIC



www.paindorinternational.com
Malco@malco.com.lb

رفع الدعم عن الطحين وتحرير سعر ربطة الخبز مطلب جامع

أصحاب الأفران والمخابز ينفون علاقة الدعم بتحول مؤسساتهم ضخمة وفارحة وجمعية المستهلك تقترح صندوق الضمان الاجتماعي مرجعية وحيدة لتوزيع متوازن لكميات الطحين



لما كانت مجلة «البيان الاقتصادية» تتابع باهتمام ملف المطاحن والأفران في لبنان ونظراً الى أهمية هذا الموضوع المرتبط بالواقع الاقتصادي والقوت اليومي للمواطن، انطلقت بإجراء تحقيق خاص وإعداد ملف توضيحي عن تساؤلات مطروحة باتت على كل شفة ولسان، وأبرزت وجهات نظر متضاربة تنطلق من الحفاظ على مصلحة كل طرف، وفي عناوينها ضرورة زيادة الدعم على الطحين ورفع سعر ربطة الخبز، والسؤال عن أسباب تضخم الأفران وتحولها الى مؤسسات ضخمة وفارحة.

«البيان الاقتصادية» توجهت الى أصحاب الأفران والمخابز المعروفة مطلعاً على أسباب توسعها السريع ومطالبها المرفوعة الى وزارة الوصاية وسياستها التسويقية لعام ٢٠١٣، كما وقفت على رأي الوزارة المسؤولة متطرقة الى كمية الطحين المستهلكة في لبنان وآليات توزيعها على الأفران وتفاوت سعر ربطة الخبز، مستخلصة ان رفع الدعم عن الطحين مطلب كل الجهات المعنية.

من جهته أكد رئيس جمعية حماية المستهلك الدكتور زهير برّو ان هناك تواطؤاً بين الوزراء

المعنيين وأصحاب الأفران والمطلوب دعم خبز الفقير، عازياً الفراغ الهائل الى غياب الدولة عن واجباتها، مقترحاً اعتماد مرجعية وحيدة لتوزيع الطحين من خلال صندوق الضمان الاجتماعي.

أما أصحاب ومدبرو المطاحن والأفران فركّزوا على مميزات وخصائص منتجاتهم، المطاحن طالبت بتكليف شركة عالمية لمراقبة استخدام الطحين المدعوم ومنها من اقترح استبعاد تدخل الدولة الذي بات يلحق بها خسائر فادحة.

أما بالنسبة للأفران فمُنّها من نُوّه بتقنياتها المستخدمة في صناعتها أجود أنواع الخبز وتميزها عن بقية الأفران المنافسة، ومنها من طالب برفع الدعم عن الطحين وترك الأفران تتنافس في ما بينها واستبدال دعم الطحين بأخر للمازوت والبزّين.

في ما يأتي آراء واقتراحات المعنيين علناً نوفق الى الإضاءة على احدى أهم المشكلات التي يعانيتها المستهلك اللبناني:



الخبز كونه سلعة استراتيجية وأساسية مثله مثل الدواء، وبالتالي يحدّد السقف الأعلى للربح وكلما ارتفعت أسعار القمح عالمياً يرفع السعر وبالعكس.

أما الحل الثاني وهو الأفضل لأي مجتمع، فيتمثل بدعم خبز الفقير من خلال بطاقات غذائية تعطى للعائلات الفقيرة بعد تحديد مداخيلها بشكل علمي وصحيح فنستفيد من الخبز المدعوم.

حول التوسع الكبير الحاصل في عدد من الأفران ردّ برّو الأمر الى عملية النهب الحاصلة من خزينة الدولة والتواطؤ بين الوزراء المعنيين وأصحاب الأفران، اذ هناك افران تحصل على حصص من الطحين المدعوم في وقت لا تنتج خبزاً عربياً وإنما تستعمله في إنتاج الكعك والحلويات وغيرها من المنتجات المربحة والتي ساهمت في توسعها عبر افتتاحها فروعاً جديدة.

واقترح د. برّو اعتماد مرجعية واحدة لبت توزيع الطحين، ألا وهي الضمان الاجتماعي الذي يلزم كل فرن بأن يصرّح بكمية الطحين التي يستهلكها شهرياً، وفي ضوء ذلك تحدّد الكمية المقدمة له.

وعن رفع سعر ربطة الخبز مقابل زيادة وزنها، قال «المسؤول الأساسي في هذا الموضوع ليس الأفران والمطاحن بل الدولة ممثلة بوزارة الاقتصاد والتجارة، التي وللأسف تدخل دائماً في لعبة شدّ حبال تنتهي باستمرار لمصلحة أصحاب الأفران الذين يمثّلون أمام الرأي العام ويطلقون التهديدات، فيما الصراع واقعاً عبارة عن سيناريو لإخراج عملية الدعم.

وذكر د. برّو ان نسبة الأرباح على الخبز التي يحققها المصنّعون وتجار التجزئة تراوح بين ٧٠ ومئة في المئة، لذا ليس صحيحاً قول أصحاب الأفران بأنهم لا يحققون أرباحاً من إنتاج الخبز.

ونفى د. برّو ان تكون الوزارة تقوم بدورها الرقابي على الأفران والمطاحن، معللاً ذلك بأن عدد محاضر الضبط المسجلة لديها على المخالفات لا يتخطى الـ

د. زهير برّو (جمعية حماية المستهلك):

تحديد نسبة الأرباح او اعطاء بطاقات غذائية للعائلات الفقيرة

رئيس جمعية حماية المستهلك الدكتور زهير برّو نفى أي علاقة بين مشكلة النازحين السوريين والفلسطينيين الى لبنان وإثارة قضية الطحين المدعوم، باعتبار ان هذه القضية تثار كلما ارتفع سعر القمح عالمياً الى ان يطويها النسيان تلقائياً مع تراجع.

ورد د. برّو المشكلة الى الاشتباك السياسي - التجاري في البلد المتمثل بالمنافع التي تقدمها الدولة لمثل هذه



القطاعات، مشيراً الى انه «في الوقت الراهن تشكل قضية النازحين نوعاً من الإفادة وتحقيق الأرباح والمغانم من قبل الأفران والمطاحن».

أضاف: «مما لا شك فيه ان نسبة استهلاك الخبز في السوق المحلية زادت نحو ١٠ في المئة، بفعل وجود نحو ٢٠٠ ألف نازح على الأراضي اللبنانية، لكن المشكلة الواقعة مرتبطة بسوء ادارة هذا الملف ودور الدولة والزعامات السياسية والطائفية في تأمين المنافع للقطاعات الاقتصادية وتحديد قطاعي الأفران والمطاحن، وبالتالي يتم رهننا اللجوء الى وسائل غير قانونية لدعم هذه القطاعات».

ورأى برّو ان هناك حلين لهذه القضية، يتمثل الأول في تحديد نسبة الأرباح على

اصحاب المطاحن: رفع الدعم يقوى المنافسة ولا يؤدي الى رفع الاسعار

باتريسيا بقاليان (مطاحن بقاليان):

تدخل الدولة يكبد المطاحن خسائر فادحة والمطلوب منها تحرير سوق استيراد القمح

رئيسة مجلس إدارة الشركة الصناعية للشرق والمديرية التنفيذية لمطاحن بقاليان باتريسيا بقاليان أشارت الى أن الشركة ملك عائلة بقاليان وهي تعمل في مجال إنتاج دقيق القمح منذ أربعة أجيال. وهي تستورد القمح من مصادر عدة لإنتاج أجود أنواع الدقيق ولاسيما الدقيق الخاص بصناعة الخبز العربي، كما انها الوحيدة المتخصصة في إنتاج الطحين



فقط دون سواه ولا تتعاطى تجارة الذرة والسكر والزيت.

وأيدت بقاليان «إلغاء الدعم وتحرير السوق بما يسمح لنا باستيراد القمح، ووضع استراتيجية عمل خاصة من دون تدخل الدولة التي تحاول بدورها مساندة المطاحن. ولكن بطء العمل في أجهزة الدولة والتأخر في استيراد القمح وتسليمه للمطاحن، ينعكس سلباً علينا ونصبح ملزمين باستيراد القمح على نفقتنا الخاصة وتكبد أعباء إضافية عن الدولة نحن بغنى عنها. وعند انخفاض الأسعار العالمية للمح توقف الدولة الدعم».

كما أضافت «أن أصحاب الأفران هم المستفيدون من الدعم على عكس المطاحن التي يوزع عليها القمح بكميات متساوية من دون الأخذ بالاعتبار حجم المطحنة وعدد العاملين فيها، لذا نكرّر مطالبتنا بتحرير السوق وإفساح المجال أمام المنافسة في ظل وجود مطاحن كثيرة تتمتع بخبرات في مجالها».

وأكدت بقاليان «استحواذ مطاحننا على نسبة ٣٣ في المئة من حجم سوق الطحين ونعد أكبر المطاحن من حيث القدرة الانتاجية، بحيث تصل الى ٧٠٠ طن قمح يومياً أي ما يقارب ٢٠٠ ألف طن سنوياً، إضافة الى امتلاكنا مستودعات خاصة لتخزين القمح تتسع لنحو ٢٠ ألف طن غير متوافرة لدى المطاحن الأخرى».. وفي ما يتعلق بموضوع الدعم قالت «في أوائل العام ٢٠١٢ وبعد انخفاض سعر القمح ورفع الدعم قررنا توسيع أعمالنا وزيادة نسبة البيع حوالي ألف طن شهرياً، وهذه الخطوة تلزم الأفران تقديم تقرير الى وزارة الاقتصاد حول كمية الطحين التي تتسلمها من المطاحن، وبعد ارتفاع سعر القمح قرر مجلس الوزراء دعم ١٨ ألف طن من الطحين، ولكن وزارة الاقتصاد والتجارة استندت الى توزيع الدعم على جداول

٢٥٠ محضراً، وهي أعجز من ان تقوم بواجباتها لحماية المستهلك. أضاف: «ثمة فراغ هائل سببه غياب الدولة عن واجباتها تجاه المواطنين، وبالتالي فإن جمعية حماية المستهلك او غيرها من الأحزاب والجمعيات والهيئات المدنية لا تستطيع ان تملأ هذا الفراغ أو تقوم مقام الدولة»، محملاً الوزارات المعنية والبلديات مسؤولية مراقبة الأفران والزامها تطبيق الشروط والمواصفات الصحية، باعتبار ان هناك علامة استفهام ترسم في هذا الإطار، تأسيساً على مشاهدات متطوعي جمعية حماية المستهلك لأبشع أوجه التلوث ووجود الحشرات في بعض الأفران والمخابز. ■

وزارة الاقتصاد والتجارة

رفع الدعم عن الطحين مطلب كل الجهات المعنية

مصدر ثقة في وزارة الاقتصاد والتجارة المديرية العامة للحبوب والشمندر السكري رد على استئلتنا الموجهة الى المدير العام للوزارة محمد زين الدين بسبب حالة الاخير على التقاعد، فأفاد بأن سعر الطحين المدعوم لمرحلة الدعم بدأت مطلع شهر ايلول وما زالت لتاريخه هو ٥٩٠ الف ليرة للطن الواحد فيما يمكن ان يكون هذا السعر للطحين الموحد المماثل غير المدعوم، حالياً بحدود الـ ٧٧٠ - ٧٨٠ الف ليرة لبنانية للطن الواحد. وأوضح ان أكثر من دراسة بينت ان لبنان يحتاج في استهلاكه للطحين الى كمية بحدود الـ ١٦ الف طن حدا اقصى، الا ان وزير الاقتصاد والتجارة رأى عام ٢٠١٢ رفعها الى الـ ١٨ الف طن بعد ان تواترت اليه اخبار عن حجم النزوح الى لبنان.

وشرح آلية توزيع الكميات المدعومة على الأفران فقال «تتم العملية وفق آلية متبعة منذ العام ٢٠٠٧ حيث يقرر الفرن نفسه حجم حاجته للطحين، ويكون ذلك من خلال اعتماد الوزارة لتصريح الفرن نفسه عن متوسط كميته التي استخدمها شهرياً طوال فترة الأشهر غير المدعومة».

ونفى المصدر أي دليل على توسع عدد الأفران، فهي ومنذ كانت نصف آلية والى ان اصبحت آلية كاملة هي ضمن اطار العدد القائم حالياً بحدود ١٨٠ الى ١٨٥ فرناً. اما النمو فقد جاء نتيجة المكننة والتطور، فالأفران باتت اشبه «بسوبرماركت» يحتوي الكثير من الاصناف الرديفة للخبز وحيانا اصناف لا علاقة لها بالخبز، وعلى الرغم من محدودية سعر ربطة الخبز الا انها مضمونة التصريف والربح، باعتبارها تتشكل من كلفة الانتاج مضافاً اليها الربح.

الى ذلك فإن سلامة الرغيف تعنى بها وزارات عدة وهي المعنية بصحة المواطن وسلامته ككل المواد الغذائية الأخرى... وبحسب علمنا، فإن مديرية حماية المستهلك في الوزارة تقوم بواجبها على هذا الصعيد، وقد حصل ان عُزمت أفران لمخالفتها الاوزان او المواصفات.

وعن سعر ربطة الخبز لفت الى ان جميع عناصر تركيب صناعة الخبز متحركة يومياً تقريباً لارتباطها بأسعار البورصات العالمية والزيادة التي ادت الى دعم الخبز لبعض اشهر عام ٢٠١٢ طرأت نتيجة ارتفاع اسعار القمح في بورصاته العالمية واليد العاملة، وبالتالي ادت الى ارتفاع اسعار الطحين محلياً ومن ثم الخبز.

وبالنسبة الى طريقة معالجة مشكلة زيادة الاستهلاك مع دخول النازحين السوريين والفلسطينيين الى لبنان، قال ان الكمية المدعومة كانت الـ ١٦ الف طن ثم رفعها الوزير الى الـ ١٨ الف طن نتيجة ما بدأ يتردد في السوق عن تزايد الطلب على الخبز نتيجة النزوح.

أضاف: لا نعتقد ان الأفران متجهة الى الاضراب وإن هددت احياناً بذلك، لما تتحلى به قياداتها من مسؤولية وحس وطني وانساني، خصوصاً وان مطلبها ليس توافر كمية الطحين ولا رفع سعر الخبز، انما توفير كميات اضافية لها من الطحين، فوق الكميات المدعومة التي تتسلمها، دون ان يكون هنالك اي دليل او مؤشر يحدد بشكل دقيق او مقبول حجم هذه الكمية المطلوبة.

ورأى اخيراً ان رفع الدعم عن الطحين وبالتالي الخبز هو مطلب كل الجهات المعنية بهذا القطاع، فالمطاحن ترغب بذلك، وكذلك الأفران، وحتى الوزارة لان ما من دولة او مؤسسة اعتمدت سياسة دعم لاي سلعة ونجحت، ■

مطاحن بقاليان





Société Industrielle du Levant

BAKALIAN FLOUR MILLS

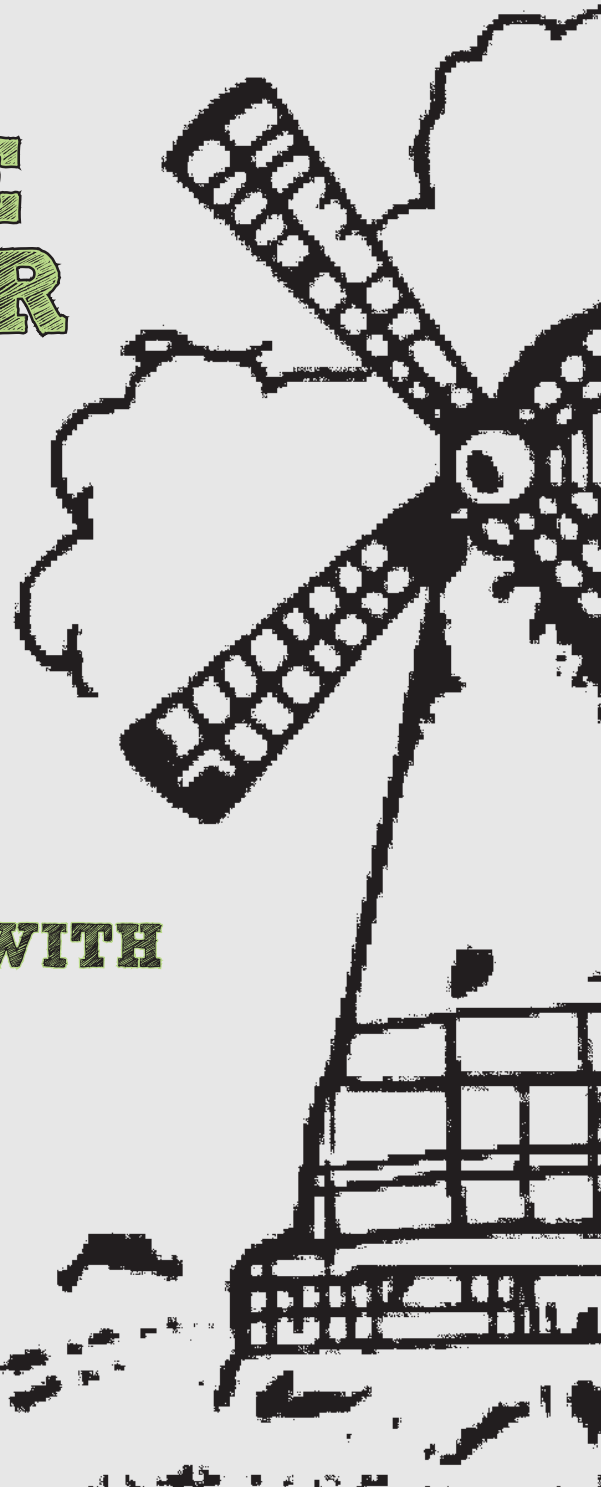
since 1908

**YOUR
TAILOR-MADE
WHEAT FLOUR
SOLUTION**

Customizing products and consistently delivering superior quality is what we do best.

**LEADING THE MARKET WITH
THE LARGEST DAILY
PRODUCTION CAPACITY**

CUSTOMER SERVICE: 01-442144
info@sidul.com | www.sidul.com



نستخدمه في منتجات أخرى، كما اننا نستورد أنواعاً متعددة من القمح ونخلطها للحصول على ما يتطابق وحاجاتنا لتصنيع منتجات جيدة».

الغاء الدعم يحقق المنافسة

وفي ما خص الطحين المدعوم اعتبر سنو «ان عملية الدعم مخصصة فقط لربطة الخبز العائلي، ويصعب على وزارة الاقتصاد والتجارة مراقبة عملية استخدامه وفق الشروط المطلوبة، لذا كان قرارها بدعم كمية محددة، ورغم ذلك فهي غير قادرة حالياً على ضبط السوق. لذا المطلوب إلغاء الدعم الذي يؤدي بداية الى رفع سعر ربطة الخبز، لكن في المقابل يوجد منافسة قوية تؤدي الى لجوء الأفران إما لزيادة وزن الربطة أو خفض سعرها. وفي هذا الإطار اقترحنا على وزارة الاقتصاد تكليف شركة عالمية لمراقبة كيفية استخدام الطحين المدعوم».

زاد الطلب بنسبة ١٥%

وأشار الى انه «نتيجة الأزمة السورية ودمار معظم المطاحن السورية بتنا نصدر كميات من الطحين، كما وزاد الطلب على الطحين محلياً بنسبة ١٥ في المئة نظراً لوجود عشرات الآلاف من النازحين على الأراضي اللبنانية». وكشف سنو أخيراً عن «استراتيجية لخفض نسبة استهلاك الطاقة المستخدمة في مطاحن الدورة والتي تشكل نسبة ٢٥ في المئة من كلفة التصنيع، وتعد الخطوة ايجابية للمحافظة على البيئة، من دون اغفال مطالبتنا للدولة بخفض فاتورة الطاقة لقطاع الصناعة».

بول منصور (مطاحن التاج):

نقدم أفضل أصناف الطحين ونحرص على أن نشكل قيمة مضافة للمستهلك

نائب مدير عام مطاحن التاج
CROWN FLOUR MILLS
بول منصور قال: ان الشركة تأسست عام ١٩٥٢، أما عن قدرتها الانتاجية فتبلغ ٦٥٠ طناً من الطحين يومياً وتصل حركة البيع الشهرية الى ١٠ آلاف طن، وتستورد القمح من أنحاء العالم كافة، ويتوقف السعر على العرض والطلب والنوعيات والأصناف، حيث تتوافر في مطاحن التاج بين ٣٠ و ٤٠ صنفاً



من الطحين مخصصة لاستخدامات الخبز كافة، الخبز، الكرواسان، الكعك، الحلويات وغيرها من المنتجات التي يدخل الطحين في صناعتها». واعتبر منصور انه من السلبي جداً أن تتدخل الدولة بصناعات القطاع الخاص، فهي حين تتدخل في موضوع تحديد الأسعار والكميات تغير معطيات السوق وتوجد سوقاً سوداء تفقد التوازن، فيستفيد بعض التجار والمطاحن والأفران بطريقة غير مشروعة من هذه العملية على حساب آخرين.

حين تتدخل الدولة في تحديد الأسعار والكميات تتسبب بإيجاد سوق سوداء تفقد التوازن

وأوضح منصور «حين دعمت الدولة الطحين حددت سعر ربطة الخبز بـ ١٥٠٠ ليرة، وربما فعلت ذلك لهدف نبيل ألا وهو تخفيف العبء عن الطبقة

تسليم الطحين خلال فترة ما قبل الدعم أي في العام ٢٠١١. وهنا بدأت المشكلة في دخول مطاحن أخرى على الخط وعرضها على الأفران تزويدها بالطحين بالسعر المدعوم ما كبداً خسائر ضخمة. لذا نطالب الوزارة بإعادة النظر بكيفية توزيع الدعم وإيجاد حلول ترضي الطرفين كوننا

نستورد القمح بأسعار مرتفعة في انتظار تسلم القمح المدعوم من وزارة الإقتصاد»..

واعتبرت ان الدعم المقدم هو لصناعة الرغيف العربي فقط، إلا ان بعض الأفران تستخدمه في صناعات أخرى، في حين تواجه المطاحن مشكلات عدة، لا يمكن الخروج منها إلا باتحادها وتشكيل نقابة تعمل على اتخاذ قرارات موحدة، عوضاً عن السعي وراء مصالحها الخاصة، باعتبار ان للدعم انعكاسات سلبية على أعمالها، كونها تشتري القمح بأسعار مرتفعة وفي المقابل يبيع الطحين بسعر متدن، ما يوقعها بخسائر فادحة، مقترحة إنشاء اهراءات في المنطقة الحرة لتخزين ما يقارب ١٠٠ ألف طن من القمح تحسباً للأزمات.

وعن مميزات منتجات مطاحن بقاليان لفتت الى «وجود مختبر خاص داخل مطاحننا يعتبر من أكبر المختبرات في الشرق الأوسط لفحص عينات القمح وتحديد نوعيته وخصائصه الغذائية، اذ اننا نستورد أنواعاً عدة نستخدمها في خططنا نزولاً عند رغبة أصحاب المؤسسات الغذائية، كما اننا حاصلون على شهادة ادارة نظام تحسين الجودة ISO ٩٠٠٠:٢٠٠٠. وطالبت بقاليان الحكومة بوضع دراسة جديدة عن الطحين المدعوم تلاحظ إعطاء أصحاب المطاحن حقوقهم أو إلغاء الدعم لترتكهم يعملون وفق استراتيجياتهم الخاصة، كاشفة عن مخطط جديد لتنظيم الأعمال وتطويرها وصولاً بها الى أعلى المستويات».

مروان ستو (شركة مطاحن الدورة):

تكليف شركة عالمية لمراقبة كيفية استخدام الطحين المدعوم القمح اللبناني غير صالح لصناعة الخبز العربي

عرّف مدير عام شركة مطاحن الدورة DORA FLOUR MILLS مروان ستو بالشركة على أنها تأسست على يد جده محمد ارسلان سنو عام ١٩٦٠، كما وتملك العائلة مصنعاً في ذوق مصبح لتكرير الزيوت النباتية وتعليبها. والمعروف عن شركة مطاحن الدورة تعاملها المباشر مع الأفران والمخابز الصناعية، من خلال تسليمها شحنات طحين ذكمة بواسطة صهاريج خاصة.



منافسة جادة

وأشار سنو الى «التعرض لمنافسة حادة جداً لوجود عدد كبير من المطاحن تتفوق علينا بإنتاجها، اضافة الى قدرة المطاحن اللبنانية قاطبة والتي تصل طاقتها الانتاجية الاجمالية الى أربعة آلاف طن يومياً، في حين تحتاج السوق المحلية لألف طن فقط، ناهيك عن صعوبة في التصدير لانتفاء الدعم من الدولة». وعن نوعية القمح اللبناني رأى سنو انه «غير صالح لصناعة الخبز العربي، لكننا



SALTEK®



HORECA

9 to 12 April 2013

4 - 9 p.m - Biel - Lebanon

Visit Us !

Stand No. B7-C6 / B15-C10

REINVENTING BREADMAKING™



Pita Bread Lines

P.O. Box 166 Ain Aar, Lebanon

Mazraat Yashouh, Industrial Zone, Matn

T +961 4 925 111 ◊ +961 4 926 222 ◊ Fax Ext: 148

sales@saltek.com.lb ◊ www.saltek.com.lb

Like Us on



Watch Us on



معتبراً في هذا الإطار ان من الممكن زيادة الدولة كمية الطحين المدعوم نحو ألفي طن لتلبية حاجات الأفران والنازحين معاً.

متخصصون بانتاج أجود أنواع الطحين

في سياق آخر، أكد **بوبس** ان ما يميّز مطاحن لبنان الحديثة عن مثيلاتها تخصصها في إنتاج أجود أنواع الطحين المعد خصيصاً لصناعة الخبز العربي، لتوسلها تقنية خاصة ومتطورة في عملية الطحن، الى جانب انتاج الطحين الفاخر المخصّص لصناعة الخبز الإفريقي والكرواسان والحلويات. وأشار **بوبس** الى ان هناك فوارق عديدة بين الطحين المستخدم في صناعة الرغيف والأنواع الأخرى المستخدمة في صناعة الخبز والحلويات، فهي بالإضافة الى اختلاف خصائصها الكيميائية من حيث نسب الرطوبة، الرماد، البروتين، الغلوتين، الألياف وغيرها فإنها تختلف أيضاً بخصائصها الفيزيائية.

الكميات المطروحة في السوق كافية

ورأى «ان الكميات المطروحة في السوق كافية لتلبية الطلب في السوق المحلية وان نسبة انتاجنا من الطحين خلال الفترة الأخيرة ازدادت حوالى ١٠ في المئة، ذلك نتيجة للأوضاع الإقليمية وازدياد أعداد النازحين الى لبنان». وبالنسبة الى المشاريع المستقبلية لمطاحن لبنان الحديثة قال **بوبس**: «تفوق قدرتنا الإنتاجية الكميات التي نطرحها في السوق المحلية بحوالى الضعف، لذا لسننا بحاجة الى التوسع في المرحلة الحالية بل نكتفي بمواكبة التطور والقيام بالتحديثات اللازمة وإدخال الأنظمة الرقمية الى مصانعنا، سعياً الى خفض كلفة الإنتاج مع تطبيق معايير السلامة العامة والصحة الغذائية وحماية البيئة». وأخيراً تمنى **بوبس** على وزارة الاقتصاد القيام بدراسة مشاريع جديدة بهدف وضع خطة عمل طويلة الأمد وأكثر فعالية من الخطة الحالية وتعود بالخير على الجميع، وان تفي بالتزاماتها وتعهداتها وتكون على قدر المسؤولية الملقاة على عاتقها. ❖



الفقيرة، لكن في المقابل وبما ان السوق اللبنانية حرة نظراً لقطاع خاص الى رفع سعر الطحين في حال ارتفع سعر القمح عالمياً، مما يؤثر سلباً على الأفران والمخابز التي تعاني أيضاً ارتفاع أسعار المواد الأخرى كالنيلون والمازوت وأجور الموظفين والعمال»، مبيناً أن جزءاً من الطحين المدعوم الذي هو في الأساس مخصّص فقط لصنع الخبز العربي، يستعمل في انتاج المعجنات والكعك والحلويات وبالتالي لا تستخدم كميته المدعومة وللأسف لسد رمق الطبقة الفقيرة. ويرى **منصور** أن سعر ربطة الخبز المحدد بـ ١٥٠٠ ليرة ممتاز بالنسبة الى الأفران، لكن المشكلة تكمن في المنافسة الشديدة بين هذه الأفران التي تضطر نتيجة ذلك الى بيع سعر ربطة الخبز بالجملة بأقل من ١٥٠٠ ليرة أي بين ١٠٠٠ و١٢٠٠ ليرة، لافتاً الى ان المطاحن تعمل جاهدة لتفادي المضاربات مع تحبيذها حصول منافسة سواء على السعر أو النوعية كون ذلك يصب في مصلحة المستهلك. نافياً مقولة ان رفع الدعم عن الطحين سيؤدي الى ارتفاع الأسعار.

وحول الدور المنوط بالدولة في ما خصّ قطاع الأفران والمطاحن، شدّد **منصور** على ضرورة تشديد الرقابة والأهم من ذلك منع الاحتكار، ووقف الدعم عن الطحين، لأنه ليس الطريقة الناجعة للحفاظ على سعر ربطة الخبز، ملاحظاً ضبابية في تعامل سلطة الوصاية مع الأفران والمطاحن على السواء، خصوصاً في ما يتعلق بطريقة توزيع الطحين المدعوم على الأفران وحصّة كل فرن منه.

وحول ميّزات الطحين الذي تنتجه مطاحن التاج قال **منصور** «جميع منتجاتنا ميّزة وجيدة ما يجعل سعرها أعلى من تلك التي تباع في مطاحن أخرى، كما وتميز بفريق عملنا المثقف والمتخصص والحريص على تطبيق أعلى المعايير العالمية في إنتاج الطحين».

وفي ما يتعلق باستراتيجية مطاحن التاج المستقبلية، أشار **منصور** الى انها تسعى لأن تكون قريبة جداً من المستهلك والاستمرار في تقديم أفضل الأصناف والنوعيات له، فنحن في النهاية نهدف الى التميّز الدائم ونحرص على ان نشكل قيمة مضافة للمستهلك.

وانتقد **منصور** التدخل الرسمي في الصناعة اللبنانية سواء من حيث تحديد الأسعار وعمليات التوزيع أو الإنتاج، في وقت هناك أمور أخرى يجب ان تهتم بها مثل تطبيق معايير الصحة والسلامة والنظافة، التأكد من النوعية والأوزان، منع الاحتكار والمراقبة المشدّدة وإذا كان هدف الدولة تأمين الرغيف للطبقة الفقيرة بسعر محدود فيجب عليها ان تجري احصاءات تتناول أفراد هذه الطبقة لتأمين الطباخة لهم وكلفة المدارس وبطاقات للحصول على الخبز مجاناً أو بسعر مخفض، وبذلك يمكنها التأكد من أنها تدعم الطبقة الفقيرة تحديداً. ■

بشار بوبس (مطاحن لبنان الحديثة):

وزارة الاقتصاد والتجارة مطالبة بالوفاء بالتزاماتها وتعهداتها

صاحب مطاحن لبنان الحديثة MODERN MILLS OF LEBANON السيد **بشار بوبس** أشار الى انها تأسست عام ١٩٦٥ على يد والده **سعيد بوبس** وشريكه **بولس منصور**، وهي شركة لبنانية صرفة متخصصة في انتاج الطحين وتوزيعه على الأفران المنتشرة في المناطق اللبنانية، كما وتصدر كميات منه الى الخارج وتحديداً سوريا والعراق.



وحول تقييمه للعلاقة بين مطاحن لبنان الحديثة والأفران، لفت **بوبس** الى «أننا حالياً نواجه مشكلة مع الأفران تتمثل في عدم تمكننا من تزويدها بكميات كافية من الطحين المدعوم والمحددة من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة، في وقت تعاني الأفران ارتفاع معدلات الاستهلاك في السوق المحلية بسبب وجود أعداد كبيرة من النازحين السوريين والفلسطينيين على الأراضي اللبنانية».



celebrating 20th anniversary



GET YOUR ONLINE BADGE
horecashow.com

FEATURING

- Hospitality Salon Culinaire
- Live Junior Chefs Competition
- Atelier Gourmand
- National Extra Virgin Olive Oil Contest
- Lebanese Bartenders Competition
- Wine & Beverage Lab
- Art of Service Competition
- Annual Hospitality Forum
- Best Product of the Year
- Floral Symphonies
- Librairie Gourmande
- Chairmania
- Meeting Point

HORECA

9 to 12 April 2013
4 - 9 p.m - Biel - Lebanon



Meet the entire foodservice industry face to face at the region's annual hospitality and food event

JOIN THE CONVERSATION



Scan this code to
DOWNLOAD HORECA
MOBILE APPLICATION
or log on to horecashow.com

• 385 EXHIBITORS • 15000 SQM OF SPACE • MORE THAN 12 INTERNATIONAL PARTICIPATION

IN PARTNERSHIP WITH



GOLD SPONSORS



SILVER SPONSOR



SUPPORTING HOTELS



STRATEGIC PARTNERS

OFFICIAL MAGAZINE



OFFICIAL CARRIER



ENDORSED BY



AN EVENT BY



+961 1 480081
hospitalityservices.com.lb

الاقتصاد والتجارة مع مطالب اصحاب الافران وزيادة حصصهم من كميات الطحين المدعوم والا فإنهم سيتجهون الى الاضراب، ولكن هذا لا يعني الوصول الى درجة فقدان الخبز وتجويع الناس، لما يتمتع به اصحاب الافران من حس بالمسؤولية.

وفي سياق آخر تناول **سالخانيان** مميزات منتجات «سالتك» من معدات وتجهيزات الافران والمخابز، مذكراً بقدراتها الانتاجية العالية وعلاقتها مع الاسواق العالمية، متسلحاً باستحواذها على شهادة الجودة من «ايزو» وشهادات المطابقة الاوروبية لمنتجاتها، كاشفاً عن مشاريع مستقبلية توسعية لكنها تتطلب معدات حديثة وكفايات عالية وانتاجاً كبيراً لتحقيق الاهداف المرسومة، اضافة الى المشاركة في مجموعة من المعارض الإقليمية والعالمية، خصوصاً بعد ارتفاع الطلب خلال السنوات العشر الأخيرة على الرغيف اللبناني، من دون اغفال استراتيجية التسويق المعتمدة على التواصل الدائم مع المستهلك.

وتمنى **سالخانيان** على وزارة الاقتصاد والتجارة ان تكون قراراتها حازمة في ما يتعلق بالقضايا الصحية، معتبراً ان رفع الدعم لن يؤدي الى رفع سعر رطله الخبز بل سيوجد منافسة ايجابية تصب في مصلحة الجميع، مشدداً على مطلب الأمن. ■

علي ابراهيم (افران ابراهيم):

رفع سعر رطله الخبز الى ألفي ليرة لن يشكل أزمة للمواطنين نطالب الدولة بكل مايجاد حلول سريعة لمشكلة النازحين السوريين



نقيب الأفران في بيروت وجبل لبنان وصاحب أفران ابراهيم علي ابراهيم أشار الى تأسيسها عام ١٩٧٦ في منطقة الغبيري. ومنذ العام ٢٠٠٠ تم افتتاح فرع آخر في منطقة الشياح ليصبح فرع الغبيري مركزاً للبيع والقسم الآخر منه لإنتاج الخبز الإفرنجي، أما فرع الشياح فمخصص بإنتاج الخبز العربي، ويغطي الفرعان استهلاك نحو ٧٠ في المئة من القاطنين في منطقة الضاحية.

وربط ابراهيم موضوع زيادة وزن رطله الخبز ورفع سعرها بوزارة الاقتصاد والتجارة، معتبراً انه «عندما يصدر قرار رفع الدعم ستكون هناك دراسة جديدة». وفي ما يتعلق بنسبة الأرباح التي تحققها مبيعات الحلويات رأى «ان عملية تصنيع الحلويات تؤمن مردوداً أعلى لأصحاب الأفران، لكن في المقابل فإن نسبة تصنيعها محدودة جداً مقارنة بإنتاج الخبز».

وقال «تعمل وزارة الاقتصاد والتجارة على تحديد كميات الطحين الموزعة على الأفران، ولكن مع ازدياد أعداد النازحين باتت الكمية لا تكفي نتيجة الطلب الزائد، وبالتالي اضطررنا الى شراء كميات اضافية، ما فرض أيضاً اجتماعات طارئة في النقابة لحل هذه الأزمة، وذلك بالطلب من الوزارة زيادة كميات الطحين المسلمة وإما زيادة الدعم».

أما بالنسبة لعملية المراقبة التي تقوم بها وزارة الاقتصاد فأشار الى «ان الأخيرة تقوم بعملية مراقبة مستمرة على الأفران في كل ما يتعلق بالأسعار والالتزام بالوزن المحدد للرطل».

وعماً تتميز به أفران ابراهيم قال «جودة منتجاتنا ونوعيتها في رأس أولوياتنا، بحيث نعول عليهما لاستقطاب أكبر عدد من الزبائن، مع الحرص على مراقبة التصنيع والمحافظة على النظافة، والسعي دائماً لتقديم الأفضل في ظل المنافسة الحادة».

وعن أهمية الحصول على شهادة الجودة اعتبرها ابراهيم «تقييماً مهماً لجودة الانتاج، ولكن مساحة المخبز التي تصل الى ٥٠٠ متر صغيرة جداً، مقارنة بالموصفات والشروط المطلوبة التي تحولنا الحصول على هذه الشهادة، لكننا سنعمل على تطوير أفراننا لنتمكن من الحصول عليها، برغم الأوضاع الاقتصادية

غارو سالخانيان (سالتك SALTEK):

رفع الدعم عن الطحين سيوجد منافسة تصب في مصلحة الجميع مؤسستنا رائدة في صناعة معدات المخابز في الشرق الأوسط

مدير عام شركة سالتك SALTEK الرائدة في صناعة الآلات وتجهيزات المخابز العربية في المنطقة والعالم غارو سالخانيان حدّد نشاطها الأساسي بتصميم وانتاج الخطوط الآلية للخبز العربي ومختلف أنواع الخبز المسطح بالإضافة الى مختلف المعدات لتجهيز مصانع الخبز، بما فيها الأفران الصغيرة المتناسبة وحاجات المؤسسات السياحية والسوبرماركت.



كما وتتعاطى المؤسسة أيضاً

تجارة آلات وتجهيزات ومعدات إنتاج الخبز الأوروبي والمعجنات والكعك مستوردة من أفضل المصانع الموثوقة عالمياً.

ومنذ تأسيسها في العام ١٩٧٨، تعتبر مؤسسة سالتك الرائدة في صناعة معدات المخابز في الشرق الأوسط. وقد أثبتت وجودها بين الشركات العالمية وأصبحت مرادفاً لمفهوم الجودة وحسن الأداء، وذلك بفضل التزامها المستمر وخبرتها الفنية والصناعية العالية، ما جعلها محل ثقة وصاحبة حصة مهمة من الأسواق العالمية. وتعدّ «سالتك» بلا منازع الشركة المصنعة الأولى لآلات وتجهيزات الخبز العربي، وتتوزع مشاريعها على ٧٨ دولة حول العالم، وقد قدّمت من خبراتها فكان لها الدور الرائد في صناعة الرغيف اللبناني.

«هذا ونصدر ٩٢ في المئة من انتاجنا، والبقية عبارة عن حصتنا السوقية في لبنان، والتي تغطي أكثر من ٩٠ في المئة من المخابز المهمة».

ورأى **سالخانيان** ان نوعية القمح المستوردة الى لبنان جيدة وصالحة لصناعة افضل انواع الخبز، وان كمية الطحين المدعوم تعد كافية للاستهلاك المحلي، ووزارة الاقتصاد والتجارة بأجهزتها الرقابية هي التي تقرر كيفية توزيع هذه المادة على الافران والمخابز.

المنافسة هي الحل الأمثل لخفض الأسعار

ورحب **سالخانيان** باقتراح زيادة سعر الرطله على ان يزداد وزنها، معتبراً ان المنافسة الحل الأمثل لخفض الاسعار وتحسين نوعية المنتج، كونها تصب في مصلحة المستهلك والافران معاً. كما وان رفع الدعم سيصب في مصلحة المواطن بحيث ستزيد حدة المنافسة وتراجع الاسعار.

اما بالنسبة الى مشكلة النازحين السوريين والفلسطينيين وتأثيرهم في ارتفاع معدلات الاستهلاك في السوق المحلية، فأشار الى انها اوضحت متداخلة من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والانسانية وعلى الدولة ايجاد الحل المناسب. لكن من جهة اخرى فإن زيادة نسبة الاستهلاك تدفع بالافران الى

تفعيل طاقاتها الانتاجية، وبالتالي فإنها

تحرك السوق. محذراً من عدم

تجاوب وزارة



COMPACTLINE - SMALL

جعلتها تحتل مكانة مرموقة بين الافران والمخابز العاملة على الاراضي اللبنانية، كما اتاحت لها بيع تراخيص الامتياز، كان بنتيجتها افتتاح ٢٣ فرعاً انتشرت في مختلف المناطق، اضافة الى التوسع نحو السعودية وقريبا في قطر والامارات ومصر والعراق.

وعن اقتراح رفع سعر ربطة الخبز من ١٥٠٠ الى ٢٠٠٠ ليرة مع زيادة وزنها، اشار **بو حبيب** الى «ان الموضوع اثير خلال الفترة السابقة وتناول إمكان صدور قرار برفع الدعم عن الطحين بما يؤدي الى رفع سعر ربطة الخبز الى ٢٠٠٠ او ٢٥٠٠ ليرة لكنه تأجل لاجل غير مسمى، مذكرا في هذا الاطار ان اصحاب الافران والمخابز يعانون وضعفا نظرا لارتفاع اسعار المواد الاولية بشكل جنوني، ما افقد ربطة الخبز هامش الربحية المطلوب، والذي يؤمن الحفاظ على المعايير المطلوبة عالميا من حيث النظافة والانتاج، مما يشكل عبئا كبيرا على الافران الكبيرة التي تعمل بجهد وبطريقة فردية وتحقق النجاح بجهود إدارتها، في وقت وللأسف الشديد تغيب الدولة عن مسؤولياتها غيابا تاماً، اذ انها لا تولي اهمية للموضوع ولا تقدم الحد الأدنى من الدعم لنا».

وفي ما يتعلق بتوسع الافران وتطورها برغم معاناتها قال **بو حبيب**: «تلزمتنا المنافسة الحادة في السوق المحلية بالحفاظ على مستوى عال من التوسع والفروع والانتاج والانتشار»، مشيراً في هذا الاطار الى «ان الـ WOODEN BAKERY لا تتكلى على الربح الذي يحقق من وراء الخبز كونه متدنياً جداً، بل على ذلك المحقق من وراء بيع الاصناف الاخرى مثل الالبان والاجبان والحلويات والباغيت والسناك والمناقيش وغيرها والتي تفي بدفع النفقات والمصاريف».

الرقم واحد بين الافران

وحول العلاقة مع وزارة الاقتصاد، ذكر **بو حبيب** «ان الاخيرة تزورنا بين الحين والآخر للتفتيش ولمراقبة عملنا وحتى الآن لم نواجه معها اي مشكلات، لا سيما

الخانقة والتي تحول دون امكانية القيام بمشاريع مستقبلية». مطالباً وزارة الاقتصاد برفع كميات الطحين المدعوم والدولة ككل بإيجاد حلول سريعة لمشكلة النازحين السوريين. مقللاً من أهمية خطوة رفع الدعم عن سعر ربطة الخبز، بحيث يصبح سعرها مع وصول سعر طن الطحين الى ٧٥٠ ألف ليرة، ألفي ليرة وهذا المبلغ لن يشكل أزمة للمواطنين كما يتكلم البعض، بحيث ان الدعم الذي توفره الدولة هو بطريقة غير مباشرة من أموال المواطنين. ■

غسان بو حبيب (افران WOODEN BAKERY):

الدولة غائبة كلياً عن دعم قطاعات الصناعة من فرن عادي على الحطب حولناه الى أفران حديثة

مدير عام وصاحب افران WOODEN BAKERY **غسان بو حبيب** قدم لمحة موجزة عنها قال: اسسها الوالد عام ١٩٦٩ وكانت يومها عبارة عن فرن عادي على الحطب في منطقة جل الديب، ومع تسلمي ادارتها بالتعاون مع شقيقي أدخلنا عليه تغييرات واسعة وجذرية فحولناه الى افران حديثة تنتج مختلف انواع الخبز العربي والافرنجي والحلويات والمناقيش والاجبان والالبان وغيرها من انواع المعجنات والاذغية، ما شكل لهذه الافران انطلاقة قوية



نحو مستقبل أكثر إشراقاً



«نحن نسعى باستمرار لانتاج مادة الدقيق ومشتقاته بمواصفات ذات جودة عالية لتلبية وارضاء عملائنا وذلك من خلال التزام موظفينا الأكفاء»

عبر تاريخ يمتد على أكثر من خمسين عاماً. نحن «شركة مطاحن التاج» قد وضعنا أهمية كبرى لبناء علاقة وطيدة مع الموردين والموظفين والزبائن. وذلك من خلال استخدام تقنيات متقدمة في الطحن. وتأهيل الموظفين. واستعمال أجود أنواع الحنطة. وبذلك امتلكننا قدرات كبيرة تمكننا من تأمين دقيق بجودة عالية تتلاءم مع مطالب عملائنا.

٤٤٦ كورنيش النهر. بيروت. لبنان | تلفون: +٩٦١١٤٤٨٤٠٨ | فاكس: +٩٦١١٥٦٢١٧٣
info@crownflourmills.com | www.crownflourmills.com

واننا نعدمت اعلى معايير الانتاج والنظافة في افراننا».

وعما يميز WOODEN BAKERY عن غيرها من الافران فعلق بو حبيب: «نحن نتميز بثبات نوعية المنتج حيث نعتبر انفسنا الرقم واحد بين الافران، اضافة الى الزبون يحصل لدينا على كل ما يريده من اصناف الخبز والحلويات والاجبان والالبان من دون ان يتحمل عناء الذهاب الى اماكن عدة للحصول عليها». وفي ما خص الاستهلاك المرتفع لكميات الخبز، بوجود اعداد هائلة من اللاجئين السوريين على الاراضي اللبنانية، اكد زيادة انتاج افران WOODEN BAKERY «لكننا نجهل المصادر التي يذهب اليها الخبز المباع، وبالتالي فإن المسؤولية في هذا الامر تقع على عاتق الدولة التي عليها ان تحافظ على الانتاج المحلي والتأكد من انه يذهب الى المواطنين اللبنانيين وليس الى سواهم».

الى المزيد من التوسع

وبالنسبة الى السياسة التسويقية التي سيعتمدها خلال عام ٢٠١٣، قال بو حبيب «نسعى الى مزيد من التوسع على الاراضي اللبنانية حيث هناك خطة لافتتاح ستة فروع جديدة وثلاثة مصانع نغطي من خلالها الشمال والبقاع والجنوب»، مشدداً على «ان امكانيات وفرصا عديدة تتوافر في السوق اللبنانية لكن المشكلة الاكبر كما ذكرنا آنفا هي غياب الدولة التام عن دعم قطاعات الصناعة في البلد، وخصوصاً قطاع الافران والمخابز حيث حقوقها مهدورة ونبذل جهوداً كبيرة للاستمرار والتطور والتوسع».

وختم بو حبيب «قطاع الافران والمخابز مهم جدا بقدر اهمية بقية القطاعات كونه يؤمن السلعة الاستهلاكية الاساسية للمواطنين، وبالتالي هو يحتاج الى النظافة والنوعية الجيدة والمراقبة الشديدة والدعم من قبل الدولة التي عليها ان تعين فريقاً لدراسة مصاريف هذا القطاع، وفي ضوء ذلك تحدد تسعيرة الربطة اخذة بالاعتبار الارتفاع الجنوني والمستمر في اسعار النيون والمازوت وغيرها من المواد الاولية الداخلة في صناعة الرغيف».

انطوان سيف (افران MOULIN D'OR):

نستعين بمتخصصين حرفيين لصناعة أجود أنواع الخبز لدينا ٨ فروع موزعة على مختلف المناطق

قدم صاحب افران MOULIN D'OR انطوان سيف لمحة عنها قال: «تأسست عام ١٩٧٨ كأفران لصناعة الخبز العربي ومع مرور الوقت بدأنا بإنتاج الخبز الإفريقي والحلويات، ولدينا حالياً ثمانية فروع موزعة على مختلف المناطق اللبنانية، اثنان تابعان للإدارة والفروع الأخرى تستخدم علامتنا التجارية مع توقيع عقد صالح لمدة عشر سنوات. هذا وتلقينا عروضاً لافتتاح فروع في الدول العربية ولكننا في انتظار استقرار الأوضاع.

وفي ما يتعلق بالاقتراح الذي قدمه أصحاب الأفران لزيادة سعر ربطة الخبز مع زيادة وزنها، أشار الى «ان الاقتراح لم يلق ترحيباً من وزارة الاقتصاد والتجارة باعتبارها ان رغيف الخبز هو لقمة عيش المواطن الفقير، مفضلة ابقاء الربطة على سعرها الحالي».

التوسع والتنوع يجذب المستهلكين

ورأى ان نمو الافران وتطورها وتوسعها مناطقياً مع تنوع منتجاتها وخياراتها إنما يهدف الى جذب أكبر عدد من المستهلكين.

أما بالنسبة لارتفاع معدلات الاستهلاك في السوق المحلية بسبب النازحين

السوريين فرأى ان على الدولة ايجاد الحلول المناسبة كبقية الدول التي تتوافد اليها أعداد من النازحين، وذلك بإصدار قرارات خاصة ترعى ادارة شؤونهم ومعيشتهم، محذراً من ان تأزم الأوضاع وتزايد عدد النازحين سيوجد مزاحمة على صعيد ايجاد فرص عمل في لبنان قد تكون أكثر تعقيداً من قضية ارتفاع معدل استهلاك الخبز.

وفي سياق آخر، تحدثت عن مميزات منتجات MOULIN D'OR وجودة تصنيعها، وحصولها على شهادة ادارة الجودة، وعن الجهد الحثيث للحصول على شهادة سلامة الغذاء قريباً، الى جانب الاستعانة بمتخصصين وحرفيين لصناعة أجود أنواع الخبز وتحسين نوعيته، كاشفاً عن قرب تأسيس معامل حديثة لتطوير صناعة الخبز العربي، الفرنسي والأميريكي "SOFT BUNS".

أما بالنسبة الى أعمال الرقابة على الأفران، فلفت الى ان وزارتي الاقتصاد والتجارة والصحة العامة تقومان بدوريات مستمرة لأخذ عينات من الخبز وفحصها، الى جانب قيام مختبراتها بفحص انواع الطحين والتأكد من صلاحيتها وسلامتها الغذائية.

وعن منتجات افران MOULIN D'OR غير المباعه او المرتجعة من مجال التجزئة أوضح «نقوم بتلف المنتجات التي مر على تصنيعها وقتاً معيناً، أما المنتجات الأخرى التي لم تتمكن من بيعها في اليوم نفسه فنوزعها على الجمعيات الخيرية». وختم السيد سيف بمطالبة الدولة بإعادة النظر بأسعار المحروقات والطاقة الكهربائية المرتفعة جداً، وتقديم الدعم للصناعيين. ■

انطوان عقيقي (افران BLE DORE):

وزارة الاقتصاد مسؤولة عن تسليم كميات الطحين لكل فرن بحسب حاجته



مالك ومدير عام أفران BLE DORE انطوان عقيقي قال «تأسست في عام ١٩٩٥ ولديها حتى الآن فرع واحد يقع في منطقة زوق مكاييل».

في ما خص سعر ربطة الخبز والاقتراح برفعها من قبل المطاحن والأفران، كشف عقيقي عن ان وزارة الاقتصاد حددت كمية الطحين المدعوم بـ ١٨ ألف طن في مقابل الأيرف سعر الربطة من ١٥٠٠ ليرة الى

٢٠٠٠ ليرة، لكن في رأيي من الأفضل ان ترفع الوزارة الدعم عن الطحين ويصبح سعر ربطة الخبز ألفي ليرة بوزن ١١٠٠ غرام بدلاً من ١٥٠٠ ليرة بوزن ٩٠٠ غرام، وهكذا تستطيع الأفران إنتاج الكميات التي تريد.

وذكر عقيقي ان الدولة خفّضت كميات الطحين المدعوم بنسبة ٢٥ في المئة، أخذة في الاعتبار ان بإمكان الأفران بيع الخبز الأسمر والكعك وغيرها من المنتجات بالسعر الذي تريده، لكنها في المقابل ملزمة ببيع سعر ربطة الخبز العائلية بـ ١٥٠٠ ليرة.

معاناة الافران الصغيرة

أما بالنسبة الى التوسع الحاصل في الأفران، فشدّد عقيقي على انه «بقدر ما ترفع هذه الأفران من كمية إنتاجها بقدر ما تحدّ من كلفة الرغيف وتزيد من ربحيتها، وقد أدى هذا الأمر الى حصر الإنتاج بخمسة أو ستة أفران كبرى، فيما الأفران الصغيرة تعاني أزمة بحيث أنها بالكاد تعمل لسد نفقاتها».

وفي سياق آخر أشار عقيقي الى ان نسبة الأرباح من صناعة الحلويات التي تنتجها الأفران تصل الى نحو ٣٥ في المئة.

وفي سؤال عن كيفية مراقبة وزارة الاقتصاد للأفران في استعمالها لكميات

La maitrise d'un haut niveau.



Moulin d'or
Boulangerie - Pâtisserie - Restaurant

A decorative graphic of two golden wheat stalks is positioned below the text, extending horizontally across the width of the logo.

Facebook.com/moulindor

الطحين المدعوم، قال عقريقي «تراقب الوزارة كمية مبيع الخبز في الفرن وتقدّم الدعم على الطحين على هذا الأساس، لذا أنا مع إلغاء هذا الدعم وتحرير سعر ربطة الخبز والكمية المنتجة».

مشكلة جديدة: زيادة عدد النازحين

في المقابل، أكد عقريقي ان الأفران تعاني مشكلات عدة حالياً اولها زيادة الكبيرة في عدد اللاجئين السوريين الى لبنان وما تتطلبه من زيادة كميات الطحين المسلمة في وقت ترفض الدولة زيادة هذه الكميات، وثانيها الارتفاع الجنوني في سعر القمح ومستلزمات صناعة الخبز من الخميرة والسكر والمازوت والنيلون، ما جعل الأفران الكبيرة تنمو على حساب الصغيرة التي بدأت تتقلص بشكل كبير. مطالباً بتحديد عدد الأفران بحسب حاجة المنطقة الموجودة فيها، وهنا على وزارة الاقتصاد تحمل مسؤولياتها وتأدية دورها، بحيث تحدّد كمية الطحين المسلم لكل فرن. ■

حيدر شعلان (أفران الوفاء الحديثة):

تشديد الرقابة على الأفران وعدم تسليمها الطحين المدعوم

على أساس المحسوبيات

صاحب أفران الوفاء الحديثة حيدر شعلان شكّا من الأوضاع الحالية التي تعيشها الأفران بسبب الأعداد الكبيرة للنازحين السوريين على الأراضي اللبنانية والتي أدت الى ارتفاع معدلات الاستهلاك بشكل جنوني، في وقت ترفض وزارة الاقتصاد والتجارة زيادة كمية الطحين المدعوم أو رفع هذا الدعم نهائياً، مما تسبب بأزمة للأفران، حيث باتت تعاني نقصاً حاداً في كميات الطحين في الأسبوع الأخير من كل شهر، بعدما امتنعت المطاحن عن تزويد الأفران بالطحين المدعوم خلال هذه الفترة بحجة ارتفاع سعر القمح عالمياً، ممّا يضطر عدداً من الأفران الى دفع ١٢٠ ألف ليرة زيادة عن كل طن طحين فيما كان هذا المبلغ في السابق يراوح بين ٢٠ و٢٠ ألف ليرة.

وتابع شعلان «ولأن الوضع لم يعد مقبولاً ولم تعد لدينا القدرة على دفع تكاليف مرتفعة، راجعت نقابات الأفران والمخابز وزارة الاقتصاد ليجاد الحلول، لكن وللأسف لم نلق آذاناً صاغية لمطالبنا، حيث ان الأوضاع ما زالت على حالها والمعاناة تكبر يوماً بعد يوم. وأمام هذا الواقع، وفي ظل الأوضاع الراهنة ليس أمام الأفران والمخابز لتجنب الخسارة سوى التوقف عن إنتاج الخبز في الأسبوع الأخير من كل شهر».

اتهام خطير

وبالنسبة الى بعض الأفران التي تباع ربطة الخبز بأقل من ١٥٠٠ ليرة أشار شعلان الى ان هناك بعض الأفران ينتج خبزاً غير ذات جودة فيضطر الى خفض سعر الربطة لاجتذاب الزبائن وبيع كميات أكبر من الخبز، لافتاً الى ان هذه السياسة لم ولن تعتمدها أفران الوفاء يوماً لأخذها

في الحسابان جودة المنتج ونوعيته وإرضاء الزبائن وليس الربح المادي. وعن توسع وانتشار العديد من الأفران، قال شعلان «هذه الأفران تباع العديد من المنتجات لكي تغطي الخسائر الناتجة عن بيع الخبز وهي تحقق مقابل ذلك أرباحاً طائلة، وهذا ما أدى الى تقلص عدد الأفران الصغيرة بشكل ملحوظ، بحيث ان الأفران الكبيرة تمتلك القدرة على تقديم عروضات والمنافسة والمضاربة، وبالتالي بمقدورها الاستمرار وتحقيق الأرباح والتوسع برغم الأوضاع الصعبة التي يعانيتها القطاع».

وتمنى شعلان على الوزارة تشديد الرقابة على الأفران وتسليم الطحين المدعوم بحسب حاجة الفرن وليس على أساس المحسوبيات، خصوصاً ان هناك أفراناً عدة تحصل على طحين مدعوم بكميات تفوق حاجتها مما يحرم الأفران الصغيرة من حصصها، مع الأخذ بالاعتبار طبعاً الأفران الموجودة ضمن المناطق التي تضم العدد الأكبر من النازحين السوريين. ■

فادي يمين (فرن ملك الرغيف):

المعجنات والحلويات تعوّض خسائر الأفران من بيع الخبز العادي

مالك ومدير فرن ملك الرغيف فادي يمين قدم لمحة عنه وفيها أنه «تأسس عام ١٩٧٢ على يد جده يوسف يمين وأنداك كان الفرن يعمل على الحطب، ثم بدأ ينمو ويتطور تدريجياً، لكنه لم يتوسع لجهة افتتاح فروع جديدة له فبقي فرعه الرئيسي وحيداً في منطقة غزير».



وفي ما يتعلق بمطالب نقابات الأفران والمخابز برفع سعر ربطة الخبز من ١٥٠٠ الى ٢٠٠٠ ليرة، قال يمين «نظراً الى المنافسة والمضاربة الحادة بين الأفران والتي تضطرها الى بيع ربطة الخبز بالجملة بأقل من سعرها، فمن الطبيعي أن نطالب إما بخفض وزن الربطة وإما برفع سعرها. أما بالنسبة الى ملك الرغيف تحديداً فنحن لا نتأثر بهذه المضاربة وبتكسير الأسعار الحاصل، كوننا كما ذكرت نبيع بالمفرق وبالسعر العادي، أي ١٥٠٠ ليرة لربطة الخبز»، مستدركاً «لكن نظراً لمعاناتنا كغيرنا من الأفران من ارتفاع أسعار القمح والنيلون والمازوت ومعاشات العمال والموظفين، وبالتالي سوف ينعكس ارتفاع سعر ربطة الخبز في حال حصل ايجاباً علينا لذا نحن من المؤيدين لاقتراح النقابة برفعه».

في سياق آخر، نفى يمين وجود أي مشكلات حالياً مع وزارة الاقتصاد التي تقوم بالدور المنوط بها حيث تراقب كمية الخبز المباع لتوفر على أساسه طحيناً مدعوماً، وأحياناً تقوم بدوريات مفاجئة على الأفران لمعرفة ما إذا كانت هذه الأخيرة تستخدم الطحين المدعوم في الخبز الأسمر والكعك والحلويات، وفي حال ثبت ذلك تتخذ الإجراءات اللازمة بالأفران المخالفة، مشيراً الى ان الطحين المستخدم في المنتجات المذكورة أعلى بكثير من ذاك الداخل في صناعة الخبز العربي وأن نسبة الأرباح من الحلويات والمعجنات تصل الى ٤٥ في المئة، وبالتالي تعوّض الخسائر الناتجة من بيع الخبز العادي.

وحول ارتفاع معدلات استهلاك الخبز في السوق المحلية بسبب الأعداد الكبيرة للنازحين السوريين، قال «ثمة أفران في مناطق معينة تأثرت بالوضع القائم، حيث لم تعد كمية الطحين المدعوم تكفيها، نظراً الى زيادة الكميات المستهلكة من الخبز، لكن بالنسبة لينا فإننا لم نتأثر لا من قريب أو بعيد نظراً الى ان المنطقة حيث نتواجد لا تضم أعداداً كبيرة من النازحين أو حتى يندر وجودهم فيها». ■



Dora Flour Mills s.a.l
مطاحن الدورة ش.م.ل



Bourj Hammoud - Sector 1 - Street 61 - Bldg 14
P.O. Box 11-0630 Beirut, Lebanon
Tel +961-1-252577/8/9 | Fax +961-1-252580



ZM Vegetable Oils Industries SAL



ذ.م. لصناعة الزيوت النباتية ش م ل



ذوق مصبح | منطقة 4 | شارع 56 | برج 14 | بناية 4
ض.ب. - 14 - 11-0630 بيروت، لبنان

هـ الإدارة: +961 1 219376 / 8
فـ الإدارة: +961 1 252580
هـ المعمل: +961 1 252577
فـ المعمل: +961 1 252580

البريد الإلكتروني: info@zmvegetableoils.com
www.zmvegetableoils.com

Zouk Mosbeh | Sector 4 | Street 56 | Impasse 14
PO Box 11-0630 Beirut, Lebanon

Office T. +961 1 252577 Factory T. +961 9 219376 / 8
Office F. +961 1 252580 Factory F. +961 9 219377

E-mail: info@zmvegetableoils.com
www.zmvegetableoils.com





الداخلية في صناعة الخبز وخاصة الطحين، القمح، الخميرة، والمازوت التي ترتفع باستمرار». وفي ما يتعلق بمطالبة الأفران والمطاحن بزيادة سعر الرغيف، أوضح السيد «مطلبنا الأساسي زيادة كميات الطحين المدعوم من ١٨ الف طن الى ٢٤ الف و١٥٠ ألف طن من رفق سعر الرغيف، ففي الاول من ايلول ٢٠١٢ قرر مجلس الوزراء دعم ١٨ الف طن من الطحين، وفي هذا الاطار استندت وزارة

الاقتصاد في التوزيع على جداول تسلم الطحين خلال فترة ما قبل الدعم اي بين آب (اغسطس) ٢٠١١ ونهاية ٢٠١١، وخلال تلك الفترة، بلغ المعدل الوسطي لكميات الطحين المنتجة ٢٠٩٧٧ طناً. بدأ الدعم على اساس القاعدة المذكورة واستمر حتى اليوم مع وجود فرق اساسي بين سعر طن الطحين المدعوم وبين سعر طن غير المدعوم يراوح بين ١٠ الى ١٥ دولارا، فكانت المطاحن تغض النظر، اما اليوم فالفرق اتسع كثيرا مع ارتفاع سعر طن القمح عالميا ليصبح الفرق بين سعر طن الطحين المدعوم والسعر العالمي ١١٠ دولارا، اضافة الى ان كمية الطحين المستهلكة لانتاج الخبز زادت بشكل كبير مع ارتفاع الاستهلاك بعد دخول النازحين السوريين الى لبنان حتى وصلت الى اكثر من ٢٤ الف طن شهريا، ونتيجة لذلك لم تعد المطاحن تسلمنا الكميات التي نطلبها وبالتالي نحن نذهبون الى انتاج الخبز وضخه في السوق وفق الكمية التي نحصل عليها من الوزارة، اي ١٨ الف طن فقط، لافتا الى ان على هذه الاخيرة ان تتحمل تبعات نقص الخبز عن المواطنين والنازحين معا، علما بأن وزير الاقتصاد وعد بأن يزيد الكمية المسلمة من الطحين ألفي طن لكن لم نر شيئا حتى الآن».

مروان سيف (الشركة اللبنانية للأغذية - خبز السلطان):

دعم الدولة لسعر الطحين يقيّد طريقة عملنا

رئيس مجلس ادارة أفران السلطان مروان سيف قال «يعود تاريخ تأسيس أفراننا الى ٣١ عاماً، وآخر مشاريعنا كان افتتاح فرع في منطقة البترون، وحالياً خطط التوسع مجمدة بانتظار جلاء الأوضاع».



وطالب سيف «بالغاء دعم الدولة لسعر الطحين، باعتباره يقيّد طريقة عملنا ويسمح لوزارة الوصاية بأن تفرض علينا أنواعاً محددة من الطحين تكون في بعض الأحيان غير مستوفية للمواصفات المطلوبة، ما انعكس سلباً على كمية ونوعية منتجاتنا وخسارة زبائننا، وفي هذا الإطار لظالمنا شدّدنا على ضرورة زيادة وزن ربطة الخبز مقابل رفق سعرها».

وفي ما يتعلق بنسبة الدعم، أشار الى «ان وزارة الاقتصاد تدعم الطحين بحوالي ١٤٠ دولاراً، ليصبح بـ ٤٠٠ دولار بدلاً من ٥٤٠ دولاراً، لكن في المقابل تشتري الأفران أنواعاً أخرى من الطحين لاستخدامها في الحلويات والكعك وهذه بالطبع لا يشملها الدعم».

واعتبر سيف «الآلية المعتمدة من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة لمراقبة كيفية استخدام الطحين المدعوم غير منصفة بحق أصحاب الأفران، لأن كمية الطحين

هاشم الكوسا (MALCO GROUP PAIN D'OR)

رفع الدعم وتخصيص الأموال للخدمات الاجتماعية وذوي

الدخل المحدود

الشريك في شركة مالكو غروب MALCO GROUP صاحبة مؤسسة PAIN D'OR هاشم الكوسا قدم لمحة عنها قائلاً: «تأسست عام ١٩٨٦ في أوج الحرب اللبنانية واستطاعت تخطي كل المعوقات والوصول الى الأهداف المرسومة، ولديها حالياً ٢٠ فرعاً وتحضّر لزيادة عددها لتغطية المناطق اللبنانية كافة».



واعتبر الكوسا «ان تطور الأفران وتوسعها غير مرتبط بالإفادة من دعم الطحين، حيث العديد من الأفران اضطر الى الانكفاء والخروج من السوق. وبالنسبة لينا فقد تمكنا من الوصول الى هذه المرحلة بفضل الجهود المبذولة واستراتيجية الشركة».

ورأى «ان المشكلة الأساسية هي في توزيع الطحين المدعوم بكميات محدودة، بحيث لم تعد تكفي في ظل زيادة أعداد النازحين السوريين الذين باتوا يشكّلون ١٠٪ من عدد سكان لبنان، وكانوا وراء ارتفاع معدلات الاستهلاك بشكل كبير».

من هنا ضرورة تحرير السوق واعطاء الفرصة لأصحاب الأفران لإنتاج كميات تتناسب مع زيادة الطلب». مقترحاً رفع الدعم عن جميع السلع وتحرير السوق بشكل عام، وبالتالي توفير أموال كانت مخصّصة لدعم جميع طبقات المجتمع ليفيد منها فقط ذوو الدخل المحدود والخدمات الاجتماعية بشكل عام «طبابة، زيادة التعويضات العائلية، شيخوخة..».

وأشار الكوسا الى تميّز منتجات PAIN D'OR من حيث مواصفات جودة المواد الأولية الداخلة في صناعة الخبز والحلويات. والتي تخضع في مختبرات تابعة لفحوص مخبرية دقيقة قبل إدخالها في عملية التصنيع، الى جانب خضوع مراحل التصنيع كافة الى رقابة صارمة، حفاظاً على نوعية المنتجات. وشدّد الكوسا أخيراً على ضرورة إلغاء سياسة الدعم العشوائية، وتحرير السوق وإطلاق المنافسة الشريفة بين أصحاب الأفران للتسابق على خدمة المستهلك. ■

رياض السيد (افران شمسين):

مطلبنا رفع كميات الطحين المسلمة وليس رفع سعر الرغيف

احد اصحاب افران شمسين رياض السيد ذكر بأنها تأسست عام ١٩٨٤ مع اطلاق اول فرع لها في منطقة عنجر، لكن ما لبثت ان تطورت وتوسعت فأصبحت منتشرة على مختلف الاراضي اللبنانية في البقاع وبيروت والجنوب وشمالا في حالات.

وحول مقولة بعض اصحاب افران ان هذه الاخيرة وبالكاد تفي بمصاريفها ورواتب عمالها، في وقت تتوسع وتنتشر في شكل كبير وبديكورات واماكن فخمة، رد السيد «نحن نريد تطوير هذا القطاع وفي الوقت نفسه لا يمكننا الوقوف مكتوفين بل علينا تطوير انفسنا، الذي هو في رأبي اساس النجاح وبالتالي من الخطأ الاكتفاء بفتح فروع محدودة للأفران او بيع اصناف محددة جدا.

في النهاية، الكل يعمل ويجهد ليحقق ارباحاً، لكن الأفران لا تحقق المرتجى بسبب صعوبات عديدة في مقدمها كلفة الانتاج المتمثلة بارتفاع أسعار المواد



رامي كيروز

أفران كيروز

ويؤيد كيروز مطلب إلغاء الدعم عن الطحين ورفع سعر ربطته الخبز الى ألفي ليرة لبنانية وزيادة وزنها حوالي ١٠٠ غرام. لكنه في الوقت عينه ينصح زملاءه في نقابة أصحاب الأفران والمخابز بعدم التصعيد لأنهم لن يصلوا الى نتيجة، بوجود حكومة وسياسيين لا يتحملون مسؤولية اتخاذ هذه الخطوة، لكنهم قد يلجأون الى رفع كميات الطحين المدعوم.

ويرى كيروز ان المنافسة في لبنان عملية ومحصورة بأسماء

معينة وليس هناك من مضاربات لأن المنافسة تتم على مستوى النوعية، متمنياً على الدولة وأصحاب الأفران الحفاظ على القطاع لانتاجيته وأهميته في إعالة آلاف العائلات. وذكر بتاريخ أفران كيروز الذي يعود للعام ١٩٦٨ وثقة زبائننا بنوعية منتجاتها وجودتها من خلال فرعها في جسر الباشا وجديدة غزير، وحديثاً من خلال فرعها في الكسليك والذي يحمل مفهوماً مختلفاً إذ يضم فرنًا ومطعمًا ومصنعاً لخبيز الحفلات والمناسبات. كاشفاً عن نية التوسع داخل الأراضي اللبنانية وخارجها، خصوصاً بعد افتتاح فروع للحلويات والخبز في دول أوروبا الشرقية، مع التحضير لافتتاح فروع لأفران كيروز في الولايات المتحدة والبرازيل وأستراليا حيث الجاليات اللبنانية. ■

المقدمة محددة ولا تأخذ بالاعتبار امكانية زيادة الانتاج بحيث ازداد انتاجنا هذا العام بنسبة ٨ في المئة، وهذا يتطلب زيادة في كمية الطحين ويؤدي الى خسارة زبائننا في حال عدم تمكننا من تلبية احتياجاتهم». مستغرباً كيف ان دول العالم الثالث وحدها تدعم الطحين.

وعن نسبة الأرباح التي يحققها أصحاب الأفران من بيع الحلويات والمعجنات قال «النسبة مرتفعة جداً، ولكن في المقابل كمية الحلويات المنتجة أقل بكثير من كمية إنتاج الخبز».

ورأى «ان ارتفاع عدد النازحين من سوريا أدى الى زيادة استهلاك الخبز، مما جعل كمية القمح المدعوم غير كافية لتلبية الأفران، ولكننا نبقي أقل تأثراً بالأزمة من الأفران الموجودة في الشمال والقرية من الحدود، وقريباً سيعقد اجتماع في نقابة أصحاب الأفران للبحث في حل هذه الأزمة». ■

رامي كيروز (أفران كيروز):

المنافسة بين الأفران محصورة بأسماء معينة وعلى النوعية

مدير عام أفران كيروز رامي كيروز لم ينفِ تحقيق الأفران أرباحاً هي وراء نموها بسرعة قياسية، لكنه استبعد ان يكون استخدام الطحين المدعوم لصناعة الكعك والحلويات السبب في ذلك، بدليل ان حاجة الأفران من الطحين المدعوم لصناعة الخبز تكاد لا تكفي تلك الأفران لإنتاج الخبز، ومن بينها أفران كيروز التي تصلها في أغلب الأحيان ٨٠ في المئة من كمية الطحين المدعوم ما يضطرنا في حالات ارتفاع الطلب وتحديداً في الأسبوع الأخير من الشهر، الى شراء الكمية المتبقية من الطحين بسعر غير مدعوم.

**Modern Mills
of Lebanon**

Corniche Du Fleuve - Beirut
Tel:01/442567 - Fax:01/584688
Email: bboubess@dm.net.lb

برغم كل العوامل السلبية والتهريب والأوضاع المتردية

وكلاء علامات الأجهزة الكهربائية والإلكترونية العالمية يتجاوزون التحديات ويتصدون لحال الركود

اعداد: مازن عسييران



من الطبيعي وأسوأ ببقية القطاعات الاقتصادية ان يشهد قطاع تجارة الأجهزة الكهربائية والإلكترونية المنزلية تراجعاً في نسبة المبيعات نتيجة الأحداث في سوريا والأوضاع الأمنية والسياسية المتردية، إضافة الى تراجع الحركة السياحية وعمليات تهريب هذه الأجهزة عبر مختلف المرافئ والمعاير.

«البيان الاقتصادية» وشعوراً منها بالتحديات التي تواجه مختلف القطاعات الحيوية، سلطت الضوء على هذا القطاع مستطلعة أصحاب الوكالات وبعض تجار التجزئة الذين أجمعوا على أنهم تجاوزوا الكثير من التحديات في السوق المحلية، وتصدوا لحال الركود عبر اعتماد خطط تسويقية وتوسيع صالات العرض وتقديم عروض وهدايا تشجيعاً للمستهلكين.

كما تبين لـ «البيان الاقتصادية» ان طموحاً عارماً لا يزال يدفع بهؤلاء بمساعدة فرق عملهم ومستشاريهم الى زيادة حصصهم السوقية وترسيخ المنافسة الصحية في ما بينهم بما يصب في مصلحة المستهلك ويؤمن له أوسع الخيارات من الماركات العالمية المواكبة لأحدث التكنولوجيات المبتكرة.

وهنا تفاصيل الآراء المجمعّة:



AIC AMANA
insurance
Co S.A.L



amanainsurance.com

Check our mobile website from all mobile phones

HEAD OFFICE
Dekwaneh Blvd. - Freiha Bldg.
Tel: 01 683 025/26/27
Cell: 03 216 635
Fax: 01 683 028

HAMRA
Clemenceau - Hourani St.
Clemenceau 271 Bldg.
Tel : 01 370 880/1
Fax: 01 370 878

SAIDA
El Alayli Center.
Tel/Fax: 07 752 759
Tel/Fax: 07 726 975

ALEY
Main Road (Assaha)
Amine El Jurdi Bldg.
Tel : 05 557 322
Fax : 05 557 323

TRIPOLI
Bahsass St.
Merhebi Center.
Tel : 06 410 511/12
Fax: 06 410 513

CHTAURA
Main Road
Bank Audi Center.
Tel : 08 543 375 - 08 545 233
Fax: 08 543 376

JBEIL
Beaini Center
Tel : 09-943721
Fax: 09-943821

amana@amanainsurance.com



إدي شرفان (AC HOLDING)؛

نتطلع الى زيادة حصتنا السوقية وترسيخ هامش كبير مع الشركات المنافسة

الرئيس التنفيذي لشركة AC HOLDING وكيلة «سامسونغ» SAMSUNG في لبنان إدي شرفان كشف عن مبيعات قياسية للهواتف المحمولة في السوق المحلية، وعزا التباطؤ الاقتصادي الذي يشهده لبنان حالياً الى الأحداث في سوريا والوضع السياسي والأمني المحلي المضطرب وتراجع الحركة السياحية، إضافة الى عمليات التهريب التي طاولت مختلف الاجهزة والأدوات المنزلية، وتحديدًا الهواتف المحمولة، مبدياً رضاه عن الحملات الإعلانية التي يقوم بها تجار التجزئة لتسويق منتجات «سامسونغ»، متطلعاً الى زيادة حصة AC HOLDING في السوق المحلية وترسيخ هامش كبير مع الشركات المنافسة.

- نشارك في هذه الحملات الإعلانية مع الأشخاص الذين يبيعون علامتنا بالتجزئة (RETAILERS)، ولأن السوق تعاني حالياً جموداً من الطبيعي ان يبتكروا أفكاراً تسويقية جديدة لتنشيطها وتفعيلها وحث المستهلكين على الشراء، لذا بتنا نلاحظ شعارات وعبارات مغرية لعروض إعلانية تنتشر في الصحف والمجلات وعلى الطرقات وواجهات المحال التجارية، وهذه الحملات والعروض بالنسبة الينا صحية شرط ان تكون واقعية وصادقة.

صالة عرض جديدة

■ ما هي مخططاتكم لسنة ٢٠١٣؟

- لنا حضورنا حالياً في لبنان وسوريا والأردن وغانا ونتطلع الى زيادة حصتنا السوقية من بيع المنتجات التي نعتبر فيها الرقم واحد، كما نسعى الى ترسيخ هامش كبير مع الشركات المنافسة. الجدير ذكره اننا كشركة نوزع علامات أخرى الى جانب «سامسونغ» التي نعتبر الوكلاء الحصريين لها، ونتحضر حالياً لافتتاح صالة عرض كبيرة بمساحة ألف متر مربع في منطقة ضبيه تعد الأكبر والأهم في الشرق الاوسط وسنعرض فيها كل منتجات «سامسونغ»، كما سيكون لدينا تواجد في المركز التجاري «سي تي سنتر» الذي سيتم افتتاحه قريباً في الحازمية. ■

الأوضاع السياسية والأمنية، ما أثر سلباً على حركة أعمالنا، فضلاً عن عمليات التهريب لا سيّما الهواتف المحمولة حيث تخطت نسبة تهريبها ٩٠ في المئة، بينما لم تتجاوز هذه النسبة ٣٠ في المئة في حركة استيراد الغسالات والبرادات والتلفزيونات.

من هنا لا بد على الدولة ان تتخذ الإجراءات اللازمة خصوصاً أن خزينة الدولة خسرت بسبب عمليات تهريب الهواتف المحمولة نحو ١٠٠ مليون دولار وهي حالياً تبحث في تطبيق قانون يحد من ازدياد وتفشي هذه العمليات والطرق الملتوية التي يعتمدها بعضهم.

الحصة السوقية الأكبر عالمياً

■ كيف استطعتم المحافظة على مكانتكم في ظل المنافسة الشرسة التي تشهدها السوق المحلية؟

- تعتبر «سامسونغ» رائدة في مجال التكنولوجيا ووصلت مبيعاتها الصافية خلال عام ٢٠١٢ الى نحو ١٧ مليار دولار بحصة سوقية هي الأولى عالمياً، من دون اغفال العلامات الصينية والتركية التي بدأت تستحوذ على حصص صغيرة في بعض الدول، ورغم كل ذلك فإن سامسونغ تعتبر دائماً السبّاقة في طرح وآخر وأحدث الأدوات التكنولوجية المميزة.

■ هل تجدون ان الحملات الإعلانية الرائجة حالياً صحية وما هو دوركم فيها؟

مبيعات قياسية للهواتف الخلوية

■ تراجع مبيعات الأدوات المنزلية خلال عام ٢٠١٢ بحدود ٢٠ في المئة، هل لمستم أنتم كوكلاء لسامسونغ هذا التراجع؟

- لا شك في ان لبنان يعاني تباطؤاً اقتصادياً كبيراً انعكس على جميع القطاعات ومن ضمنها قطاع الأدوات والأجهزة المنزلية، إلا أننا كشركة تأثرنا بدرجة أقل بكثير من الشركات المنافسة الأخرى واستطعنا تحقيق نمو خلال عام ٢٠١٢، وذلك لامتلاكنا تشكيلة واسعة من الأجهزة والأدوات الكهربائية والالكترونية غير متوافرة لدى الشركات المنافسة الأخرى، ولا سيما هواتف سامسونغ الخلوية التي شهدت إقبالاً واسعاً من المستهلكين اللبنانيين، محققة مبيعات قياسية فاقت بكثير جميع بقية الأدوات المنزلية من برادات وتلفزيونات ومكيفات هواء وغيرها.

عمليات تهريب

■ الإمّ تعزوز سبب التباطؤ الاقتصادي الذي تعانيه البلاد؟

- يعود سبب هذا التباطؤ الى تراجع الحركة السياحية والأحداث والإضطرابات الواقعة في سوريا، كما ان الوضع الاقتصادي العام غير مشجّع في ظل تقلص حركة الإستثمارات الخارجية. بالإضافة الى ذلك، لم نلاحظ تقدماً أو نمواً مع بداية ٢٠١٣ بسبب عدم استقرار



سيزار شلهوب (شركة غروب وان - خوري هوم)؛

طموحات كبيرة نسعى الى تحقيقها بمساعدة فريق

العمل والمستشارين

أوضح المدير التنفيذي لشركة غروب وان الرائدة للأجهزة المنزلية والكهربائية سيزار شلهوب طريقة انتقال ملكية الشركة الى موسى فرحان وصندوق «يورومينا - ٢»، وكشف عن استراتيجية المستقبل الموضوعة المرتكزة على النمو والتوسع محلياً وإقليمياً، مبيناً طموحات كبيرة تسعى الشركة الى تحقيقها بمساعدة فريق العمل ودعم شركائها المطلق، متمنياً سيادة الأجواء الايجابية اقتصادياً وأمنياً وسياسياً في لبنان.

الادوات الكهربائية، فهل ما زلتم كذلك الآن وهل تطمحون الى تمثيل علامات جديدة؟

– نحن وكلاء حصريون لعلامات تجارية مثل . SMEG و LIEBHERR ، HISENSE ، BLOMBERG من جهة أخرى، نسعى دائماً وراء وكالات وعلامات جديدة بشرط ان تتوافق وطموحاتنا واسمنا في السوق، يهمننا الحصول على وكالات للاستثمار فيها وتحقيق نتائج جيدة من خلال تمثيلها، مع طموحنا الدائم للبقاء في الطليعة والرقم واحد بين الشركات اللبنانية.

طموحات كبيرة

■ كيف تقيمون انطلاقة عام ٢٠١٣، والى ماذا تطمحون؟

– الجميع يعلم طبيعة الواقع اللبناني حيث ليس باستطاعة أحد التهكن بما ستكون عليه الأمور خلال العام ٢٠١٣، لكن بالتأكيد لدينا طموحات كبيرة نأمل بتحقيقها خلال المرحلة المقبلة، متمنين ان تساعدنا الظروف والأوضاع الأمنية والاقتصادية على النمو والازدهار والاستمرارية، وتحقيق ما نطمح اليه بمساعدة مجلس الادارة الجديد والمستشارين الجدد في الشركة الذين يبذلون الجهود في سبيل تقدّم الشركة ونموها وتطورها وتوسعها محلياً وإقليمياً.

محفز الهدوء والاستقرار

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى ان تسود لبنان أجواء ايجابية اقتصادياً وأمنياً وسياسياً، خصوصاً أنه بلد مضياف ومحبوب ومميز بشعبه الخلق والمثقف، لكن ما يفتقد اليه هو الهدوء والاستقرار المحفز للنمو والمستثمرين العرب والأجانب واللذان سيفتحان المجال أمام مختلف القطاعات للتوسع محلياً وخارجياً. ■

– لا شك في ان «خوري هوم» اسم عريق ورائد ومعروف في مجال الأجهزة المنزلية والكهربائية، لذا أي تحرك بهذا الاتجاه سيكون مدروساً من شركات متخصصة لاتخاذ القرار المناسب.

■ يُحكى عن انه كان هناك تراجع في السوق اللبنانية للأدوات المنزلية خلال عام ٢٠١٢، هل لمستم هذا التراجع في مجموعة «غروب وان» بشركتها «خوري هوم» و«ميغامارت»؟

– استطعنا بفضل فريق عملنا وجهود موظفي المجموعة جميعاً ان نحافظ على حجم مبيعاتنا في مجال التجزئة، كذلك تمكنا في الشهرين الأخيرين من عام ٢٠١٢ من تحقيق زيادة في نمو حجم الأعمال، مقارنة بالعام ٢٠١١، لكن لا شك في انه كانت تصلنا تقارير من بنوك وشركات تجارية تثبت التراجع الحاصل في حجم المبيعات في السوق اللبنانية في مجال الأجهزة الكهربائية وصلت نسبته الى ٢٠ في المئة في بعض الأحيان.

في المقابل، نعتمد في شكل رئيسي على شركات متخصصة بالإحصاءات وأداء السوق والتي تنشر تقاريرها خلال هذه الفترة من السنة، وبالتالي نحن بانتظار صدور هذه التقارير النهائية لمعرفة تفاصيل مدى التراجع الحاصل في السوق اللبنانية في سنة ٢٠١٢.

الرقم واحد بين الشركات اللبنانية

■ ما هو حجم الحصة السوقية لشركتكم في السوق اللبنانية؟

– دخلت شركة عالمية متخصصة بالإحصاءات حديثاً الى السوق اللبنانية، وهي تقوم حالياً بدراسات متخصصة ودقيقة، لذا فإننا ننتظر صدور تقاريرها الدورية للاعتماد على أرقام دقيقة ومفصلة لحصتنا في السوق المحلية.

■ أنتم وكلاء لعلامات تجارية عدة في قطاع

نقل الملكية الى الفرحان و«يورومينا - ٢»

■ هل لنا بلمحة عن شركة خوري هوم، خصوصاً بعد بيع كل حصص آل خوري فيها؟

– في الأصل، كانت مجموعة غروب وان بشركتها خوري هوم و«ميغامارت» مملوكة لثلاثة أطراف، آل خوري، السيد موسى الفرحان وصندوق «يورومينا ٢»، لكن ما حصل أخيراً ان هذين الأخيرين اشتريا كامل حصة آل خوري من المجموعة، لافتا الى ترؤس السيد رومن ماتيو مجلس ادارة الشركة مع العلم أن السيد ماتيو هو المدير التنفيذي لصناديق الاستثمار «يورومينا».

الجدير بالذكر أن شركة يورومينا ٢ قد استثمرت في عدة قطاعات في المنطقة العربية، ومنها الرعاية الصحية، الخدمات النفطية، والصناعات الغذائية. واستثمرت «يورومينا ٢» في مناخ اقتصادي وسياسي بالغ الصعوبة وأثبتت قدرتها في تحديد فرص استثمار واعدة بالرغم من تباطؤ السوق المحلية والاقليمية.

توسع نحو البلدان العربية

■ ما هي الاستراتيجية المتبعة في شركة خوري هوم لاسيما بعد تسلّم السيد رومن ماتيو رئاسة مجلس الادارة؟

– انضميت الى المجموعة في شهر شباط (فبراير) من العام ٢٠١٢ ضمن إدارة آل خوري. مع تبوؤ السيد رومن ماتيو رئاسة مجلس ادارتها، طورنا استراتيجية تشمل التوسع لكافة المناطق اللبنانية والتطلع لدخول الأسواق الشرق أوسطية معتمدين على شبكة اتصالات يورومينا الواسعة في المنطقة.

تراجع في حجم المبيعات

■ ماذا بالنسبة الى اسم «خوري هوم» هل هناك اتجاه الى تغييره؟

SAMSUNG

Leading the chorus of technology



Cherfane, Tawil & Co
CTC
MEMBER OF AGH

CERTIFIED BY
ISO 9001: 2008

Call our Hotline: 01.484999
Visit us at www.samsungctc.com

 **SAMSUNG
SHOWROOM**

To Know
More

  
Samsung Lebanon

عبدالله منصور (شركة أ. بسول):

عروضات وهدايا للمستهلكين خلال ٢٠١٣



مدير المبيعات في شركة أ. بسول A.BASSOUL عبدالله منصور كشف عن تحقيق نمو في المبيعات بنسبة ١٥ في المئة عام ٢٠١٢، عارضاً لمميزات العلامتين التركيتين VESTEL وTAC، لافتاً إلى عروضات وهدايا ستوفرها الشركة للمستهلكين خلال ٢٠١٣.

لبنان ■ تشهد حركة بيع الأدوات والأجهزة المنزلية في لبنان تراجعاً بنسبة ٢٠ في المئة، هل توافقون الرأي؟

– بالتأكيد، فقد لاحظنا تراجعاً ملحوظاً لغياب وضع القدرة الشرائية لدى المستهلكين، ما انعكس سلباً على حركة المبيعات، غير أننا استطعنا خلال عام ٢٠١٢ ان نحقق ارتفاعاً في نسبة مبيعاتنا بلغت حوالي ١٥ في المئة. وما لا شك فيه ان الأزمة الاقتصادية والاحداث السياسية في الدول العربية المجاورة كان لها انعكاساتها السلبية ونتوقع ان يزداد الوضع سوءاً في ٢٠١٣ لاستمرار الأزمات والإضطرابات وغياب الإستقرار.

علامتان تركيتان

■ في الوقت الذي كانت فيه المنتجات الصينية تتكسح السوق، استقدمت شركتكم منتجات من تركيا، ما هي ايجابية هذه الخطوة وبم تميزكم عن غيركم؟

– توجهنا نحو المنتجات التركية مثل VESTEL لأنها جيدة شكلاً ومضموناً وبالتالي تساهم في استمرار العلاقة بيننا وبين المستهلك على المدى البعيد، إذ عندما نبيع منتجاً معيناً للمستهلك نضمن له ان هذا المنتج سيخدمه لفترة طويلة، وهذا ما تؤمنه علامة "VESTEL"، بحيث انها مكفولة مدى ثلاث سنوات. الجدير ذكره أننا الوكلاء الحصريون لـ VESTEL وTAC في لبنان وهما من العلامات المهمة جداً في تركيا، ان حتى المملكة المتحدة تستورد منتجات تعود الى هاتين العلامتين.

■ ما نوع المنتج الأكثر مبيعاً لديكم؟

– لدينا مختلف أنواع الأدوات المنزلية من برادات، غسالات، أفران غاز، مكيفات الخ.. إلا ان البرادات دائماً تستحوذ على النسبة الأكبر من المبيعات خلال السنة. والجدير ذكره اننا نغطي المناطق اللبنانية كافة ومن أقصى الشمال الى الجنوب.

■ ما هي خطوط استراتيجيتكم للعام ٢٠١٣؟

– سنعمل خلال ٢٠١٣ على خفض أسعارنا بالتفاوض مع الشركة المصنعة في تركيا، وعلى تقديم عروضات وهدايا لدى شراء منتج معين، والترويج لمنتجات أخرى الى جانب البرادات في مقدمها الغسالات. كما اننا ندرس مشروع إنشاء صالة عرض خاصة بمنتجات VESTEL. ■

شادي حداد (سيلكو SEALCO - لبنان):

تجاوزنا الكثير من التحديات في السوق المحلية



مدير عام شركة سيلكو SEALCO وكيلة منتجات شركة ال جي الكورية للاجهزة الكهربائية والإلكترونية شادي حداد أكد تجاوز الكثير من التحديات في السوق اللبنانية، ولاحظ طلباً كثيفاً على منتجاتها خلال ٢٠١٢ مقارنة بالعام ٢٠١١، عازياً نجاحات الشركة الأم الى جودة التصنيع والتقنيات المتوفرة في اجهزتها وادواتها، كاشفاً عن خطط مستقبلية توصل الى حلول ناجعة لما يمكن ان يعترض مسيرة الشركة.

لبنان ■ ما تقويمكم لانطلاقة علامة «ال جي» في لبنان بعيد حصولكم على الوكالة؟

– بداية، واجهنا صعوبات جمة مردها الى الستوكات المتبقية من الاجهزة والوضع الاقتصادي الخاقل، ولكن استطعنا بفضل منتجاتنا وخلال سنتين منافسة اهم العلامات، مدعومين بشركتنا الام والتي حققت ارتفاعاً في اسهمها وصلت نسبته الى ٢٥ في المئة. وبحسب احصاءات صادرة عام ٢٠١٢ بينت المؤشرات تراجع سوق الالكترونيات بنسبة ٢٠ في المئة، ولكننا في «ال جي» حققنا نسبة نمو مرتفعة وزيادة كبيرة في الطلب على منتجاتنا، مقارنة بالعام ٢٠١١.

■ في رأيكم هل المنتجات الكورية لا تزال تحافظ على مكانتها في ظل هيمنة المنتجات الصينية على مختلف الاسواق؟

– تستحوذ الادوات الكهربائية والإلكترونية الكورية على حصة كبيرة من الاسواق العالمية، ويعود ذلك الى الخطط المعتمدة من شركات التصنيع التي تمكنت من تحقيق نجاحات واسعة بفضل نوعية منتجاتها وجودتها قياساً للمنتجات المثيلة المطروحة في الاسواق.

■ ما الذي يميز منتجات «ال جي» عن غيرها؟

– تتمتع منتجاتنا بمواصفات تقنية متطورة تجعلها مطلوبة من المستهلكين كونها تلبى احتياجاتهم العصرية.

■ ما هي خطتكم الاستراتيجية للعام ٢٠١٣؟

– نعتد خطاً متعددة تداركاً للمشكلات السياسية والاقتصادية التي تعانها البلاد وتوصلا الى حلول ناجعة وسريعة، والحمد لله خططنا ناجحة وبالامكان تعديلها بناء على المستجدات والمعطيات المتوفرة. ■

توفيق طحان (شركة عبد طحان واولاده):

قائمة خيارات طويلة تلبى مختلف الاذواق



الرئيس التنفيذي لشركة عبد طحان واولاده توفيق طحان قسّر دواعي توسيع نطاق اعمالها والانتشار في مختلف المناطق اللبنانية وابرام اتفاقيات مع العديد من المصارف، وقدم لمحة عن تاريخ الشركة ومسيرتها، مذكراً بقائمة خيارات طويلة تلبى مختلف الاذواق.

لبنان ■ تنفيذ الاحصاءات عن تراجع في مبيعات الادوات

والاجهزة المنزلية في السوق اللبنانية خلال عام ٢٠١٢ وقدر التراجع بحوالي ٢٠ في المئة، ما تعليقكم؟

– كان عام ٢٠١٢ قاسياً علينا جميعاً من الناحية الاقتصادية بسبب الاحداث الأمنية التي شهدتها البلاد، ما انعكس سلباً على مبيعاتنا فتراجعت بنسبة ١١،٥ في المئة. وجراء ذلك، ابتكرنا منتجات جديدة وركزنا على مدينة طرابلس. ووقعنا اتفاقيات مع أكثر من مصرف في ما خص بطاقات الشراء والائتمان وتجميع النقاط وقروض الاسكان الميسرة التي اقراها البنك المركزي تحفيزاً للاقتصاد، وبموجب هذا القرض أصبح بإمكان الفرد شراء كل الادوات المنزلية التي يحتاجها.

عراقة وتطور

■ ما هي اهم المشاريع التي قمتم بها لغاية اليوم؟

– بدأت شركة عبد طحان واولاده للادوات الكهربائية اعمالها التجارية منذ العام ١٩٩٠، ومنذ ذلك التاريخ وهي في تطور دائم وقد وسعت الشركة دائرة اعمالها لتوفر كل متطلبات زبائننا، اذ اضافة الى كل لوازم المنزل من الادوات الكهربائية توسعت لتشمل المطابخ والكترونيات. وكانت الشركة قد انطلقت من ساحة البرج وتوسعت فأصبح لديها محال في مناطق عدة، وقد افتتحت فرعاً جديداً في الجناح واطلقت على المشروع اسم «هوم بلازا». وقد ادخلنا ومؤخراً على منتوجاتنا انظمة الطاقة الشمسية والمعدات الرياضية. وتستورد الشركة أكثر من ٥٠ في المئة من بضاعتها من دول آسيا ونحو ٣٠ في المئة من أوروبا و ٢٠ في المئة من الولايات المتحدة ولديها نحو ٦٠ وكيلا موزعين في المناطق اللبنانية كافة. ■

شفيق شبارو (شركة غلوبل الكتريك)؛

تسهيلات لتجار التجزئة توفيراً لافضل العروض للمستهلك

مدير عام شركة «غلوبل الكتريك» GLOBAL ELECTRIC الوكيله الحصرية لمنتجات «دايوو» DAEWOO الكورية شفيق شبارو ذكر بمزايا هذه العلامة وتشكيلتها الواسعة من الادوات والاجهزة الكهربائيه والالكترونيه، وأشار الى ارتفاع ملحوظ في نسبة مبيعات تلفزيونات LED لاسعارها التنافسية، معدداً بعض التسهيلات التي توفرها لتجار التجزئة افساحاً في المجال امامهم لتقديم افضل العروض للمستهلكين.

رواجاً من علامة دايوو؟

– الغسالات من الادوات الكهربائيه الاكثر رواجاً باعتبارها ذات مواصفات عالية اضافة الى تشكيلتها الواسعة يتبعها البرادات والتلفزيونات.

■ تشهد السوق اللبنانيه في مجال الادوات الكهربائيه الاعلان عن عروضات وتسهيلات بالدفع لجذب المستهلكين، ماذا تقدمون بدوركم للتجار؟

■ بعد توليكم ادارة شركة غلوبال الكتريك، هل لنا بلحمة عن المنتجات التي تسوقون لها؟

– كانت ادارة شركة غلوبال الكتريك تابعة لاحدى الشركات في الاردن ومؤخراً انتقلت ملكيتها الى لبنانيين وتسلمنا فيها الادارة والتوزيع، والشركة وكيه حصرية لعلامة دايوو DAEWOO الكورية للاجهزة والادوات المنزليه والالكترونيات.

تجدد الاشارة الى ان صاحب الشركة هو السيد مصطفى البدوي.

■ ما الذي يميز ماركة «دايوو» عن سواها من العلامات المتوافرة في السوق؟

– من اهم ميزات هذه العلامة تشكيلتها الواسعة من الادوات المنزلية (البرادات، الغسالات، الجلايات، التلفزيونات، الثلاجات...) والقطع الكهربائيه المنزلية الصغيرة (مكاري وعصارات ومكانس كهربائيه...)، مع العلم ان ماركة دايوو موجودة في السوق اللبنانيه منذ حوالي العشرين عاماً وتتمتع بمزايا وخصائص كثيرة تجعلها تنافس بقية العلامات، واهمها انها من الصناعات الكورية التي اثبتت جدارتها في القطاعات كافة وبات الطلب عليها متزايداً تماماً كالسيارات الكورية.

■ كيف تقيمون وضع قطاع الالكترونيات في لبنان؟

– ازدهر القطاع في لبنان مع توسع الطلب على الادوات الالكترونيه، وسجل ارتفاع ملحوظ في نسبة مبيعات تلفزيونات LED وباتت اسعارها منافسة بعد ان كانت تعتبر باهظة الثمن، مما اتاح لكل منزل شراء اكثر من جهاز.

■ ما هي استراتيجيتكم للعام ٢٠١٣؟

– بما اننا بدأنا مؤخراً في ادارة الشركة، نركز في استراتيجيتنا الجديدة على جودة الادوات المستوردة وصلاحيتها في مجارة مواصفات التيار الكهربائي في لبنان.

كما اسسنا فريق عمل جديداً من التقنيين المتخصصين في مجال الصيانة لتأمين اعلى مستوى من خدمة ما بعد البيع لعملائنا، ووظفنا اخصائين في مجال البيع يزورون التجار ليطلعوهم على طريقة استخدام الاجهزة. اضافة الى اننا رفعنا مدة كفالة منتجاتنا من سنة الى سنتين وذلك لتشجيع الزبائن على شرائها.

■ ما هي المنتجات التي تعتبر الاكثر



– نقدم اقصى التسهيلات للتجار افساحاً في المجال امامهم لتقديم افضل العروض للمستهلكين من بينها التسهيلات بالدفع وامكانية التقسيط. ■



GRAS SAVOYE

GRAS SAVOYE LIBAN SAL

Courtier en assurances

CONSEIL

INTERMEDIATION

GESTION

Adresse: 51 rue Fernaini, Imm. Fernaini, Furn el Hayek, Achrafieh, Beyrouth, Liban.

Tel.: (01) 333366. Fax: (01) 218914

B.P.: 175707 Mar Mikhael - Beyrouth, Liban. e-mail: info@grassavoyeliban.com.lb



Assist America is raising the bar on travel assistance services in the Middle East.

**Assist America of the Middle East
and North Africa S.A.L., brings
the protection of premiere global
emergency services from
Assist America, Inc. in the US
to the MENA region.**

The Assist America program, which provides timely help for travelers who have a medical emergency away from home, is available exclusively through select insurer partnerships. Insurance companies can win sales, build customer loyalty, retain clients and add value by enhancing their products with Assist America.

Our 24/7 services include emergency medical evacuation, medical repatriation, prescription assistance, hospital admission assistance, compassionate visit and much, much more. And, unlike other assistance providers, we have no exclusions for pre-existing conditions, sports, or geographic risk, and no financial caps, usage limits or charge-backs to insurers, employers or members.

Founded in 1990, Assist America, Inc., is headquartered in Princeton, New Jersey. More than 30 million people and over 300,000 companies and enterprises worldwide trust in the powerful resources of Assist America for medical emergencies during travel. Assist America services are available in the MENA region exclusively through Assist America of the Middle East and North Africa, S.A.L.

For more information about how you can put this valuable benefit to work for your insurance products, contact Assist America of the Middle East and North Africa, S.A.L., at +961 70 868648, +961 1 745118, or visit www.assistamerica.com.

assist america®

www.assistamerica.com



WEHBEINSURED
وهبة لخدمات التأمين ش.م.م.
WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.

ENJOY THE PEACE OF MIND THAT COMES FROM BEING WEHBE INSURED

"For over 50 years, WEHBE Insurance Services has helped private and corporate clients meet their insurance goals in accordance with the best international practices."



Corporate & Motor Insurance - Private Insurance - Employee Benefits - Financial Planning

As an independent insurance broker in the Middle East region, one of our main strengths is our ability to maintain solid and strategic relationships with our associate offices and business partners, which enables us to better manage and control risks locally, regionally, as well as globally. The real strength of WEHBE lies within our full network that offers clients personalized service, backed by the technical resources necessary to resolve all kinds of insurance problems or challenges, whether big or small.

In order to meet your needs and requirements, we have established dedicated departments such as: **Corporate Insurance, Employee Benefits, Financial Planning, Private and Motor Insurance.**

It is our pleasure to offer you specially agreed benefits and rates from leading Local & International Insurance Companies for the following:



Corporate Insurance

- General Accident, Engineering & Liability
- Contractors & Property Insurance
- Marine Cargo/Hull Insurance
- Professional Risks



Motor Insurance

- Individual Motor Insurance
- Motor Fleet Insurance



Private Insurance

- Individual Medical
- Home Insurance
- Travel Insurance



Employee Benefits

- Group Medical
- Group Life & Disability
- Kidnap, Ransom & Extortion
- Group Pension



ULTIMATE Program

- Building & Contents
- Jewellery & Fine Art
- Private Yacht & Jet Insurance
- Luxury & Sports Vehicles



Financial Planning

- Life and Critical Illness
- Retirement/ Pension
- Investments and Savings
- Children's Protection Plan
- Education Planning
- Jumbo Life Insurance
- Key Man Insurance

جمهورية السلحفاة

السكن، الرغيف وغيرها.

قطاعات اساسية، باتت اليوم على شفير الانهيار الكامل دون ان نرى اي مسؤول يعمل بصورة جدية لانقاذها!

ففي قاموس المسؤول اللبناني التقليدي، لا وجود لشعب له مطالب وحقوق، بل مجرد زبائن، كل السبل متاحة لاستثمارهم واستغلالهم.

وفي ظل هذا الواقع الاليم نتساءل كيف ستكون حالتنا اذا لامح الله وقعت كارثة طبيعية في ربوعنا، كزلزال او ما شابه...

الافضل الا نفكر بذلك كثيرا وكان الله في عوننا حينها...

العالم اليوم يتطور بشكل جنوني، في عصر الاتصالات السريعة، الانترنت والهواتف الذكية، لم يعد مبررا ابدا ولا منطقيا ولا مقبولا استمرار حكم هذه الجمهورية اللبنانية بسياسة بالية وادارة عثمانية. اليوم كل الامور تحل بسرعة البرق، هذه هي حال الدول المتطورة التي يربعاها حكام يعملون لمصلحة الوطن والمواطن، واذا اخطأوا يتعرضون للمساءلة والمحاسبة!

فكل وسائل واساليب الحكم تغيرت واصبحت القرارات والخطط والمشاريع تطبخ بسرعة فائقة على نار التقنيات الحديثة.

لا وجود بعد اليوم لجلسات النقاش المملة والمضيعة للوقت، أو للجان التي هي مقبرة للمشاريع واذا كانت دول اوربية عدة تتخبط بأزمات مالية واقتصادية حاليا، فهذا يعود بدرجة كبيرة الى نظامها السياسي الموروث من ازمة قديمة ما عادت تتلاءم مع متطلبات العصر الحديث فوقع في المحذور.

فمشاكل هذا الزمن الحديث والمتطور تتطلب سرعة كبيرة في التشخيص والتنفيذ والمعالجة، لذلك لم يعد ممكنا ابدا ان نبقي في لبنان نعالج قضايانا بوسائل بدائية في حين ان العالم قد سبقنا بأشواط!

فالتحديات كبيرة وعلى المسؤولين التكيف والتأقلم مع متطلبات العصر لإنقاذ الوطن.

على المسؤولين لعب دور محوري لتطوير هذه الجمهورية السلحفاة لنقلها من زمن بئد الى عصر العلم والمعرفة والحداثة.

ان الاستمرار بمعالجة الامور على هذا المنوال من الالهال والتردد وعدم اتخاذ القرارات الجريئة والحازمة، ستكون نتيجته الحتمية تدهور الاوضاع على كافة الاصعدة وسقوط الوطن في المجهول الذي لا يتمناه اللبنانيون الشرفاء... ■



بقلم المهندس زياد زخور

يتميز رجال ومسؤولو الجمهورية التي تحتضننا بترددهم وبسوء تفكيرهم وشبه جهلهم لمتطلبات العصر من فطنة وسرعة ودقة وتخطيط..

فكل أعمالهم تتمّ ببطء شديد حتى بات تنفيذ بعض المشاريع يتطلب عشرات السنين كي تصل الى خواتيمها. وما أزمة سلسلة الرتب والرواتب التي ما تزال تجرر أذيالها، إلا مثال مدو على هذا البطء الشديد وعدم تحمل المسؤولية في معالجة مشاكل الناس وهمومها..

مر ما يزيد عن الـ ١٥ عاماً والسلسلة مجمدة ومهملة ونائمة في الدرج، فلم نرَ خلالها خطأ

موضوعية أو عملية لايجاد حل جذري لهذه المشكلة المركزية.

وفي ظل التحركات المطالبة النقابية التصعيدية، يعيش المسؤولون في عالم آخر: قرارات غير مدروسة، تأجيل متواصل، مماثلة مستمرة، كأن لديهم كل الوقت والبلاد في أحسن حال!

فلا اجتماعات مفتوحة ولا خلية أزمة، ولا أي جهد جدي وقوي للولوج الى سكة الحل.

السلم الاجتماعي والاقتصادي بخطر. أوضاع الوطن والمواطن في أسوأ حال والمسؤولون يتصرفون بخفة، كأنهم يعالجون مشكلة ثانوية عادية! فبرامج المسؤولين هي ذاتها وأوضاع البلد طبيعية ومطمئنة!

طبقاً للقول المأثور «الآباء يأكلون الحصرم والأولاد يضرسون». فالبلد في انحدار مستمر جراء سياسة الإهمال تلك واللامبالاة.

البلد بحاجة ماسة الى تدابير استثنائية للنهوض والتنظيم. المطلوب ورشة كبيرة جداً لكن لا حياة لمن تنادي. فقط صم الأذان وجمود مخيف! أما اذا أطل في غفلة من الزمن، من أراد العمل بكد وجد لتحسين الأوضاع والأحوال، يظهر فجأة من يضع العصي في الدواليب، فيشن الهجمات المتلاحقة والمكثفة لعرقلة مسيرة التقدم والتطوير لإعادة الأوضاع الى سابق عهدها من الجمود والإهمال.

نعم هناك من يعمل لوقف عجلة السير الى الأمام، لكي يبقى متحكماً بكل مفاصل الحياة السياسية والاقتصادية والاجتماعية في البلد..

وإذا عدّنا المشاكل الملحة التي هي بحاجة لحل سريع، نرى ان هناك ما لا يقل عن سبعة قطاعات اساسية بحاجة لنفضة تطويرية جدية وسريعة: الكهرباء، المياه، الاستشفاء، التعليم، النقل البري،



UEFA ASSURANCES

الشيكات المترجعة

ننشر في ما يلي لأئحة باسماء الأشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر آذار (مارس) ٢٠١٣. ان ارتجاع الشيك لا يعني بالملق عدم وجود مؤونة، فقد يكون هناك اشكال تقني او حقوقي تسبب بارتجاع الشيك، لذلك نعلم اصحاب الشأن بأننا على استعداد لنشر اي ايضاح او تصحيح يكون متطابقا مع الواقع.

بيروت

- بنك قطر الدولي على محمد مصباح صعب
- شركة ابي صعب على حنا الحكيم
- بنك قطر الدولي على خالد سامي الاسطه
- شركة شومان على محمود هيثم الزعبي
- بنك ابو ظبي على جرجس عبدالله اندراوس
- شركة لويكا الشرق الاوسط على فوزي عبد السلام كمند
- حيدر خليل القرى على محمد جعفر الحاج
- محمد عيتاني على احمد نحيلي
- جواد خليفة على ماهر مروش
- عماد الحاج علي على ماهر مروش
- سيريل بدران على هاني احمد فهمي مراد
- علي موسى زين على احمد امين النحيلي
- محمد منصور على بشار كنعان ووسام كنعان
- احمد علامه على مازن بو دياب
- مازن كسار على جواد الحاج
- ماهر عضاضه على محمد فاروق الكردي
- جلال ابي شقر على سيزار توما
- محمد الرحيل على خالد رحال وعباس حسن حمود
- انطوان شديد على مروان انيس برجاوي وهبه عنتبلي
- محمد المقداد على عصام خالد المملوك
- منى صلاح حمود على محمد كامل حمدان وحنان سلامه
- المحامي غزوان زعيتر على ريمون قسيس
- هاروت بايزيان على كيفورك بدروسيان
- جوزف حجار على محمد فادي عبد القادر أسرب
- رأفت الظريف على عباس ترحيني
- شركة قربان للسياحة والسفر على كريستيان فرنيني
- رحاب علمي على خالد مصطفى دندشلي
- حسين هاشم على هاني ديب عواضه
- عصام يتيم على هاني عواضه
- طانيوس شربل فهد على جان جاك هاروطيون دبانجيان
- جورجيو ابراهيم حنا على رامز علي احمد وكميل راضي
- زكي الصايغ على كاتيا خطر ونصير صادق
- روبير اده على ملحم ابراهيم العلم
- محمود ناصر الموسوي على علي ياسين الرشيدي
- ابراهيم حاموش على محمد معروف سليمان
- هاشم قبرصلي على احمد شيخ موسى درويش
- حيدر القرى على ابراهيم جريس عيد ونصير صادق
- جورج داموتي على ربيع مهاوج وخطار ورشاد ابو مرعي
- انيس حماده على غسان الدمشقي
- حسن كلش على ابراهيم محمد رشيد و احمد سعد
- محمد جعفر على عصام عز الدين و احمد زين سليم
- محمد الحاج سليمان على هيثم الخطيب وحسين عقيل
- جوني شمس على نسيب جان خوري واندرية اركاشي
- انطوان الحشاش على رندى حمد زين الدين وكابي
- مارون وشربل عساف ووسام الخطيب
- محمود سليمان الحرفاتي على مروان موسى صالح
- حافظ عساف ومالك ابو ترابي
- شفيق دحبوره على ابراهيم سليمان
- معن فوزي حلاري على سعيد محمد

- علي دياب على محمد عمر
- عماد جمال الدين على حاج مصطفى ابراهيم وعلي
- صبحي مرعي
- جاك أمهز على احمد رمضان وراجح الجمال
- بلال محمود الصايغ على عدنان ذوقان ابو عياش
- زياد رحال على سمير زيدان
- رفيق صفى الدين على رضا جوني
- عبدو يواكيم على كمال قيموز وسناء عطار
- حسين شمس على وسام غسان عشي ومحمد محيدلي
- ايلي جان نصار على سعد علي آل حليم القحطان
- واحمد اللبون
- غسان علي شمس على فراس العلي
- حسان مرعي على وسام الخطيب
- حسين خليفة على علي شمس
- مازن كسار على ايمن عمر نرجمان
- علي محمد استفتقه على سحر غازي العقيلي
- علي حسن على احمد وزين العابدين حسين
- بيار ميلاد بعيني على حسن بيطار
- بسام بزى على ابراهيم دايع وفادي ابراهيم دايع
- شربل جورج سركييس على يحيى عبد الرحمن
- النابلسي ومحمد مازن الرز
- احمد علي ابراهيم على ابراهيم خفاجه
- كمال ماجد على محمد الجمل
- فؤاد محمد كمال طاطو على مازن محمد الرز
- نبيل مطوط على محمد خضر الجمل ووليد احمد البربير
- غسان حاطوم على وسام عبد الحسن جابر
- موسى فخر الدين على نضال النجار ومحمد عدنان الحاج
- عباس محمد كامل الجواد على احمد محمد جشي
- وزيدان ملحم قعقور
- عباس جواد على احمد محمود شرف الدين ورضى
- علي حسين
- فاتن ضناوي على احمد رثيف رضى
- زينب الطواقجي على حسن صالح حسن
- هادي فواز على علي شقير

زحلة

- سليمان الامام على ناصر الشقيف
- علي حيدر احمد على جميل الشيخ
- شركة نادكو على ناصر الشقيف
- شركة سوديكار على ناصر الشقيف
- احمد محمد على ناصر الشقيف
- طرقي ياشوع على اكرم جبر وحسام خالد
- فادي عبد الاحد على علي الحدري
- وسيم سليمان على عبد الناصر الريح وايلي توما
- علي الحروق على علي الموسوي
- محمد شمس على خضر ظاهر
- حسن الموسوي على حمزه علو
- عادل عبيد على اسحاق ماروكي
- علي شعبان على علي عوض
- مايز عبيد على عبد الكريم عاصي
- ايلي صعب على ناجي مرتضى
- نبيل مساعد على نايف ابو نادر
- فؤاد الهبري على ناصر الشقيف
- محمد مشيك على سليم الحسينية
- فيليب رياشي على سامي دلباني
- روزي مكرزل على جمال الحروق وجوزف سكاف
- جورج مراد على جورج مبارك وجوزف سكاف
- بنك الخليج الاول على عماد توفيق ملاعب
- شركة بسول ش.م.ل. على ناتالي علي العاشق
- زياد الخازن على بيار طوني اسمر
- ستيف حنا على جوزف انطوان متى
- وسام طراد على ايهاب محمد بيه
- سلفادوري صقر على عمر ملحم كسرواني
- نبيل عباس على احمد مصطفى عباس
- آمنة شقور على عبد الحفيظ حمدي
- عادل الياس بولس على جان نعيم يمين
- انطوان فياض على يعقوب الخوري
- الياس سعد على كارلوس انطوان مهنا وزياد مهنا
- حسين شحور على طارق محمد حمود
- ايلي ابو صالح على شركة زيدكس بيزنس ش.م.ل.
- سليمان زعيتر على محمد علي عليان

بعبدا



Stay **App** To Date

Can I request a quotation from AROPE Insurance on the go?
Can I have all my Insurance details saved in 1 place?
When is my car inspection due?
Where is the nearest gas station?

Introducing the **first of its kind Insurance Mobile App in Lebanon.**
AROPE App is your **Ultimate All-In-One** tool to **Stay Up-To-Date!**

DOWNLOAD IT NOW to your smartphone for **FREE:**

www.aropecom



Scan the QR code to download the app

Available on App Store, Google Play and BlackBerry App World

الوزير نحاس في افتتاح منتدى المال والاعمال: التنافسية السبيل الانجح ليكون النمو عملية مستدامة الحاكم سلامة: الثقة والمبادرات الداعمة للطلب الداخلي حاجة الاقتصاد الاولى



من اليمين: محمد بعاصيري، النائب تمام سلام، الرئيس حسين الحسيني والنقيب محمد البعلبكي



من اليسار: رفيق زنتوت، الوزير مروان خير الدين، الوزير نقولا نحاس، رياض سلامة وفادي صعب



من اليسار: يعقوب القيسي، سمير سرياني وفرد صيقل



من اليمين: العميد سامي نصيري، خليل اصاف ونجوى حجار



من اليمين: ARDA ULUTAS، العقيد جوزف واكيم، اللواء شوقي المصري، العميد اميل كيوان والمقدم عامر الميس



من اليمين: خليل زنتوت، محي الدين فتح الله ولبيب عبس

رأى حاكم مصرف لبنان رياض سلامة في تطبيق السياسة النقدية من خلال المحافظة على سعر صرف الليرة واستقرار الفوائد وسلامة القطاع المصرفي، انها تؤمن المناخ المواتي للاستثمار الذي يشترط الاستقرار السياسي والامني، مؤكدا ان حاجة الاقتصاد الاولى هي الثقة والمبادرات التي تدعم الطلب الداخلي من دون احداث تضخم.

كلام سلامة جاء خلال افتتاح منتدى المال والاعمال «لبيقى القطاع الخاص قاطرة النمو» الذي نظمته شركة كونفكس بالتعاون مع مصرف لبنان في فندق الموفنك برعاية رئيس مجلس الوزراء نجيب ميقاتي ممثلاً بوزير الاقتصاد والتجارة نقولا نحاس وحضور وزير الدولة مروان خير الدين ورئيس اتحاد الغرف اللبنانية محمد شقير ورئيس مجلس ادارة شركة كونفكس انترناشيونال رفيق زنتوت ورئيس الجمعية اللبنانية للجودة فادي صعب.

بعد النشيد الوطني تحدث زنتوت فقال: «يأتي انعقاد منتدى المال والاعمال تحت عنوان (لبيقى القطاع الخاص قاطرة النمو)، للتشديد على دور القطاع الخاص في وقت ترى الدولة نفسها عاجزة امام تراكم المشاكل.

وقال صعب «يبقى القطاع الخاص قاطرة النمو»، عنوان يفتح امامنا العديد من التساؤلات، داعياً الى استعادة الثقة بالوطن واقتصاده عبر التأكيد على الاستقرار الامني والامان الاجتماعي. بدوره، رحب خير الدين بالخطوة الاخيرة التي قام بها مصرف لبنان المركزي بضغط ١,٤ مليار دولار.

وتطرق الى السوق العقارية فأشار الى «ان هناك استقرارا شهدناه السنة الماضية، وهذا كان متوقعا بغض النظر عن الظروف القائمة».

ثم اختتم الجلسة الافتتاحية الوزير نقولا نحاس، فقال: ان تطوّر الأزمات الداخلية والخارجية يجعل من الضرورة ومن المحتم العمل على ان يكون للقطاع الخاص المجال والإمكانية والقدرة على التطور والنمو والإسهام في إيجاد المخارج والبدائل والحلول للمسارات التي يمكن ان تشهد انكماشاً أو تراجعاً، مضيفاً: ان هذه الأهداف لا يمكن أن تتحقق إلا عبر سياسات اقتصادية ملائمة تؤمن بالشراكة الفاعلة بين القطاعين العام والخاص، وبأن التنافسية هي السبيل الأمثل والأنجح ليكون النمو عملية مستدامة تؤمن الإستقرار المالي والإجتماعي.



Our clients can.

Our clients can achieve almost any business objective. We specialize in providing outstanding insurance advisory and broking services, as well as unique insurance schemes' development and follow up execution, to public and private institutions across the Mideast, the Gulf and Africa. Our senior-level professionals provide deep industry knowledge and a vast network of insurance and reinsurance relationships built and consolidated over more than 20 years of experience. Just name your objective because with Cape, **all is possible.**

cape.com.lb

Property and Casualty · Motor · Medical · Liability · Engineering
Political and Financial Risks · Transactional Risks · Marine · Aviation · Life



الاعتماد المصرفي يوزع جوائز على ٧٩ رابحاً من زبائنه



من اليسار: بديع راضي، فادي جميل، نبيل عبد النور ونبيله سعادته



من اليمين: فريد خليفة وايلي خوري



من اليمين: رولا سعد ونايله زيدان



من اليمين: ظافر فاضل، شارل عبّيد ومارسيلينو سعد



من اليمين: ناجي عبود، ميرنا أبو رزق، جوزف سالم ويليان بطراني



من اليمين: أديب سلبك، ميشال نحاس وريتا شكور

أقام الاعتماد المصرفي CREDITBANK حفلاً تكريمياً في فندق «لو غراي» LE GRAY في وسط بيروت، ضم أكثر من ١٣٠ شخصاً من مسؤولي المصرف ورؤساء الأقسام ومدراء الفروع، وزع خلاله جوائز قيمة على ٧٩ رابحاً، وهي عبارة عن بطاقات مدفوعة مسبقاً صادرة عن المصرف يمكن للرابح ان يستخدمها في نقاط البيع POS.

وللمناسبة ألقى نائب المدير العام في المصرف ايلي خوري كلمة ترحيب وشكر وقال «ان العلاقة التي تجمعنا بزبائننا هي أكثر من مجرد علاقة عمل، بل هي علاقة وفاء وتقدير للوفاء»، مؤكداً ان المصرف لن يألو جهداً ليكون دائماً أهلاً لتقّة زبائنه.

يشار الى ان اختيار أسماء الرابحين تم خلال سحب قرعة أجري في شهر كانون الأول (ديسمبر) من العام ٢٠١٢ بحضور ممثلين عن مديرية اليانصيب الوطني اللبناني.

وبعد توزيع الجوائز استمتع الحضور بكوكتيل أقيم للمناسبة في أجواء هادئة وممتعة.

اسهم تفضيلية وشهادات ايداع جديدة

بفوائد دائنة مرتفعة نسبياً

في إطار توفيق أوضاعها المالية مع متطلبات «بازل ٣» التي تصبح نافذة اعتباراً من العام القادم، تقوم البنوك اللبنانية برفع أموالها الخاصة وذلك من خلال اصدار أسهم تفضيلية جديدة. وفي هذا الإطار أصدر بنك SGBL أسهماً بقيمة ١٢٥ مليون دولار أميركي بفائدة دائنة سنوية تتراوح بين ٥,٥ و ٦,٥ بالمئة.

وأصدر بنك بيبيلوس أسهماً بقيمة ٣٠٠ مليون دولار أميركي بفائدة ٦,٥ بالمئة.

وأصدر بنك البحر المتوسط شهادات ايداع بقيمة ٧٢٥ مليون دولار أميركي بفائدة نسبتها ٥,٤ بالمئة.

قروض تمويل سكنية مبتكرة ومميزة من «الاعتماد اللبناني»

تلقي القروض السكنية المقدمة من بنك الاعتماد اللبناني اقبالا واسعا من فئات المجتمع اللبناني لتمييزها وملاءمتها مع جميع الاحتياجات والرغبات.

والمعروف عن البنك اطلاقه قروض تمويل سكنية مبتكرة ومميزة تتيح للعملاء حلولاً ملائمة وسهلة لشراء عقاراتهم في لبنان.

فمع القرض السكني بإمكان المقترض تغطية كلفة شراء بناء او ترميم مسكن رئيسي مع تمويل لغاية ٨٥ في المئة من قيمته ومدة تسديد تصل الى ٣٠ سنة كحد اقصى، بمعدل فوائد تفضيلية بالليرة اللبنانية او بالدولار الاميركي والقرض متوفر للمغتربين ايضاً مع خدمة سريعة ومميزة.

كما يساعد بنك الاعتماد اللبناني على شراء منزل رئيسي عبر برنامج القرض السكني الخاص بالليرة اللبنانية، وفوائد هذا القرض متدنية عملاً بتعاميم مصرف لبنان من دون كلفة مصاريف وعمولات ولمدة اقصاها ٢٠ سنة مع امكانية الحصول على فترة سماح لغاية سنة واحدة.

وان كان يسعى المقترض الى شراء مسكن رئيسي بإمكانه الاستفادة من قرض الاسكان الممنوح بالتعاون مع المؤسسة العامة للاسكان والذي يغطي ١٠٠ في المئة من قيمة المنزل المنوي شراؤه. يمنح هذا القرض بالليرة اللبنانية مع فوائد تنافسية ومدة تسديد تصل لغاية ٣٠ سنة.



ما سيكلف المصارف سنويا نحو خمسة ملايين دولار بدلا من مليونين.

قضايا اسكانية

وبالنسبة للقروض المدعومة التي تعطى عبر المؤسسة العامة للاسكان، تمتد جميع المصارف على مصرف لبنان جعل الفترة الزمنية بين حصول المصرف على التسهيلات وبين تسليفها للعملاء ثلاثة اشهر بدلا من شهرين لاسباب تقنية فوافق مصرف لبنان. واعتذر الحاكم عن الابقاء على معدلات الفوائد المدينة بالنسبة للقروض الاسكانية الجديدة للعسكريين، علما انها سوف تزيد بنسبة ٠,٥ في المئة فقط. ولفت الى ان مثل هذا الاستثناء قد يحرك بقية القطاعات الرسمية للمساواة به.

في اللقاء الشهري بين الحاكم وجمعية المصارف

هيئة التحقيق الخاصة ستساعد المصارف على تخطي المعوقات لنهاية

تنفيذ قانون FATCA

قانون فاتكا

وخلال تأكيد الحاكم على المصارف ضرورة الالتزام بتطبيق قانون FATCA وسؤاله عما اذا كانت كل المصارف جاهزة لمثل هذه العملية، تبين له ان بعض المصارف تعاني من بعض المشاكل بالانخراط في عملية فرز المودعين والإفصاح عن اسماء وحسابات عملائهم وعلاقة ذلك بالسرية المصرفية، فأكد الحاكم ان المركزي سيساعد على تخطي المعوقات من خلال هيئة التحقيق الخاصة بذلك في غياب قانون تبادل معلومات الضرائب الموجود في المجلس النيابي. وكان لرئيس جمعية المصارف د. طرييه توضيحه المؤكد لتطبيق المصارف لقانون الضرائب الاميركية مع وجود محاولة مع الادارة الاميركية لتوقيع اتفاقية تشكل اطارا عاما للمصارف التي ستوقع على الافصاحات افراديا. وطرحت جمعية المصارف خلال اللقاء موضوع رفع العمولة التي يستوفونها عبر نظام التسوية الاجمالي الفوري من الفي ليرة الى خمسة الاف ليرة،

ركز حاكم مصرف لبنان رياض سلامه في لقائه الشهري مع جمعية المصارف على ضرورة تفعيل خطة التسليف التي اقرها (٢٢٠٠ مليار ليرة لبنانية) تحفيزا للنمو وانعاشا للاقتصاد.

وكما في كل اجتماع يؤكد الحاكم على ضرورة التزام لبنان بالقانون الاميركي المنظم للضريبة FATCA على الاميركيين خارج بلادهم.

وضع نقدي قوي

وبعد عرضه للاوضاع المصرفية والمؤشرات الناتجة عن حركة الودائع والتسليفات والعجز في ميزان المدفوعات، اشار الى عمليات السواب التي اجراها مصرف لبنان بمبلغ نحو خمسة مليارات ليرة لبنانية، وكان لسهولة اجراء ذلك ان ازدادت الثقة باستقرار الوضع النقدي. كما اشار الى تنفيذه لبيع اكثر من ملياري دولار من محفظة اليوروبوند بالسهولة عينها، وكذلك اشار الحاكم الى تدخله في سوق القطع شاريا ٤٨٠ مليون دولار لتقوية موجودات مصرف لبنان من الاحتياطات بالعملة الاجنبية.

SALAM CAPITAL HOLDING SAL

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION As at 31 December 2011

ASSETS	
Current assets	
Bank balances	3,100,000
Prepayments	3,300
	<u>3,103,300</u>
TOTAL ASSETS	3,103,300
EQUITY AND LIABILITIES	
Equity	
Capital	3,100,000
Accumulated losses	(36,155)
Total equity	3,063,845
Current liabilities	
Shareholders	6,617
Accounts payable and accruals	39,455
Total liabilities	39,455
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	3,103,300

STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME For the period ended 31 December 2011

General and administrative expenses	(32,838)
LOSS BEFORE HOLDING COMPANIES' TAX	(32,838)
Holding companies' tax	(3,317)
LOSS FOR THE PERIOD	(36,155)
Other comprehensive (loss) income	-
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME (LOSS)	(36,155)

رئيس مجلس الإدارة - المدير العام: السيد حسام عبدالسلام محمد ابو عيسى

أعضاء مجلس الإدارة: السيد حسام عبدالسلام محمد ابو عيسى

و الشيخ نواف ناصر خالد احمد الثاني

و شركة السلام اموال هولدينغ ش.م.ل.

مفوض المراقبة: السادة سمعان غلام وشركاه

معلومات مهمة عن شراء ماريو سرادار البنك التجاري للشرق الادنى

هل يبيع ماريو حصته في بنك عوده ام يبقيها للاستفادة من عوائدها

الذاتية فكان البنك التجاري للشرق الادنى (NECB).

مسؤول كبير اغرقه بتسليفة كبيرة

وقبل ان ينمو ريشه ويتمكن من التحليق جاءته توصية من مسؤول كبير في البلاد آنذاك ان يسلف رجل اعمال ونفط مبلغ خمسة ملايين دولار لينقذه من نزاع قضائي ادى الى توقيفه. وبعثا حاول اقتناع صديقه النافذ الكبير بصغر حجم مصرفه وعدم قدرته على تسليف مثل هذا المبلغ، فأكد له ضمانته على «مسؤوليته» فأقرض الرجل المبلغ دون ان يتمكن من سداه.. ودون ان يحترم النافذ الكبير ضمانته.. فاضطر الى بيع البنك الى بول فيليب كالان والذي بيع بعد ذلك مرة اخرى للسويسريين حيث لم يقلع مع كلاهما. قبل ان نذكر ان البنك عين خلال عشر سنوات اكثر من ستة مدراء عامين ليتمكن من الاقلاع بدون جدوى رغم ان المرحوم جان شدياق اسس له عدة فروع قبل بيعه: الاشرفية، الحمراء، نيو جديدة، العقبية وضيبيه ويعمل فيه نحو ٨٧ موظفا.

حصّة ماريو سرادار في عوده

يتساءل من عرفوا بخبر شراء ماريو سرادار للبنك التجاري للشرق الادنى ماذا سيحصل لحصته في بنك عوده، التي تبلغ ٧ في المئة هل يبيعها او يبقى عليها حيث تأتيه بعوائد جيدة. بعضهم يقول بأنه قد يبيع اسهمه والبعض الآخر يقول ربما احتفظ بها كما احتفظ رامي النمر بأسهمه في بنك بيبيلوس عندما اشترى فرست ناشونال بنك بعد ان اندمج بنك والده بنك بيبيلوس.

معلومة خاصة

علمت «البيان» ان رجل اعمال لبنانيه له شهرته الاقتصادية العالمية قد يكون بين المساهمين الرئيسيين في البنك.

ويبدو ان اعضاء مجلس الادارة اللبنانيين في البنك وفي مقدمهم الشيخ ميشال الخوري ومحمد شطح ووسيم شاهين وسواهم اكدوا للسويسريين ان المتبع في لبنان هو ان يدير البنك من يملك غالبية الاسهم شرط ان يكون مصرفيا مقبولا من مصرف لبنان، وهذا الشرط يتوفر بالسيد ماريو سرادار ابن احد اعرق المصرفيين الاوائل مؤسس بنك سرادار المرحوم جوزف سرادار.

من حقه ان يديره

وبعد تشاور السويسريين في ما بينهم وفي ظل البطء الذي يسير عليه البنك منذ تسلمهم له، وافقوا على تسليم الادارة لماريو سرادار وتمت الصفقة.

رحم الله جوزف عبده الخوري

الذين يذكرون جوزف عبده الخوري مؤسس بنك البحر المتوسط الذي خلق به خلال الاحداث، وكان له اليد الطولى في مساعدة اللبنانيين الهاربين من الحرب في لبنان الى فرنسا، حيث كان فرع البنك هناك يمد الجميع بالمساعدات وبضمانات شخصية بعض الاحيان كي لا يعرضهم للتشرد والاهانة، الذين يذكرون جوزف عبده الخوري يعرفون انه اضطر لبيع البنك قبل ان يتعثر الى رفيق الحريري (قبل استشهاده).

اشترى البنك من جان شدياق

وحيث كان يعشق العمل المصرفي ولمجرد ان انتهت الاحداث في لبنان في العام ١٩٩٢، عاد الى لبنان واشترى بنكا صغيرا من مجموعة المرحوم جان شدياق مؤسس شركة سنا للتأمين لادارته بهندسته



بلغنا في الشهر الماضي ان ماريو سرادار بالتعاون مع اقتصادي لبناني عالمي اشترى شركة «ليبان بوست» ولكي يدعمها بما لديه من امكانيات وقدرات شخصية واقتصادية، رأى ان يكون له مصرفه الخاص، فيحل شراكته ببنك عوده الذي استحوذ على مصرفه العريق قبل عشر سنوات «بنك سرادار» واسند اليه ادارة بنك سرادار للاعمال حيث يفضل ماريو العمل بهذا القطاع الخاص.

وعبر مفاوضات تولوها احد اعضاء البنك التجاري للشرق الادنى (NECB) توصل ان يشتري ٦٠ في المئة من البنك وتم الاتفاق على السعر بين ١٨ و ٢٢ مليون دولار.

ولما كنا على علاقة جيدة مع احد كبار معاوني ماريو سرادار، اتصلنا به للتأكد من الخبر فلم ينفه وقال: لازالت هناك بعض العقبات في الوصول الى توقيع اتفاقية الشراء، فأملوننا بعض الوقت وأنا على استعداد لإعلامكم بالتوقيع قبل سواكم وأتمنى عليكم عدم نشر الخبر.

الادارة لمن.. اخّرت الصفقة

صدرت «البيان» دون ان تنشر الخبر، ويبدو ان المعوقات قد ازيلت بعد صدور عدد «البيان» لشهر شباط (فبراير) وتمت الموافقة على الصفقة.

ولدى البحث في اسباب التأخير في الاعلان عن الصفقة، تبين ان المالكين (السويسريين) لغالبية البنك يريدون ابقاء ادارة البنك بيدهم، الامر الذي عارضه بشدة الجانب الشاري والذي من حقه كصاحب أغلبية ٦٠ في المئة من الاسهم ان يدير البنك بنفسه.



حققت مجموعة البركة المصرفية (ش.م.ب.) صافي أرباح قدره 235 مليون دولار أمريكي خلال العام 2012 و بزيادة قدرها 11% مقارنة بالعام 2011.

الجدول التالي يوضح بعض مؤشرات الأداء للعام 2012:

النمو %	2011	2012	مليون دولار أمريكي
11	19,055	19,055	مجموع الأصول
12	16,398	16,398	ودائع العملاء
21	14,319	14,319	التمويلات و الاستثمارات
21	880	880	مجموع الدخل التشغيلي
23	422	422	صافي الدخل التشغيلي
11	235	235	صافي الدخل

مجموعة البركة المصرفية (ش.م.ب.) ص ب 1882، المنامة – مملكة البحرين

(مرخص له من مصرف البحرين المركزي كمصرف جملة إسلامي)

رقم قياسي يسجله بنك الدوحة لأكبر كرة قدم في العالم



شهادة الرقم القياسي العالمي الى محافظ المركزي القطري الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني



من اليمين د.ر. سبتارمان يتسلم الشهادة

حقق بنك الدوحة رقماً قياسياً جديداً في موسوعة «غينيس» لأكبر كرة قدم في العالم، مقدماً أياها في مدينة الدوحة، بالتعاون مع اللولو هايبر ماركت الذي خصص قسماً من موقف السيارات التابع له لعرض الكرة أمام الجمهور وقد بلغ قطرها ٤٠ قدماً.

وللمناسبة قال

الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الدوحة الدكتور ر. سبتارمان بالأصالة عن بنك الدوحة، «يسرني ان أهدي هذه الكرة الى دولة قطر ولرؤيتها المستدامة الرامية الى تطوير الرياضة بصفتها ركيزة اقتصادية واجتماعية أساسية للمستقبل».

أضاف «لطالما شككت مبادراتنا القائمة على تبادل المعرفة والدعم أحد أهم ركائز استراتيجية بنك الدوحة لمساندة برامج وخطط الدولة للتنمية.

تماشياً مع معايير سياسة الاستثمار للمجموعة

٢١٢ مليون دولار أرباح الأهلي المتحد من بيع حصته في الأهلي - قطر

اتم البنك الأهلي المتحد عملية بيع حصته في البنك الأهلي - قطر لمؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع بقيمة ٦١٥,٩ مليون دولار أميركي محققاً ربحاً استثنائياً يبلغ ٢١٢,٩ مليون دولار. وفي بيان أفاد البنك الأهلي المتحد بأن قرار بيع الحصه المذكورة قد تم تمشياً مع معايير سياسة الاستثمار للمجموعة والتي تتطلب حداً أدنى من الملكية للمشاركة الاستراتيجية وما يستتبعها من تقديم خدمات فينة وإدارية وتحمل المسؤولية القانونية والمعنوية عنها والذي لم يكن متاحاً في هذه الحالة لاعتبارات قانونية، مؤكداً في الوقت نفسه على ان هذه الخطوة لا تعني تحولاً او تغييراً في سياسة البنك الإقليمية الرامية لتكوين مجموعة مصرفية قوية في الأسواق التي يتطلع للتواجد فيها.

بنك الاثمار يحقق للبحرين جائزة القمة العالمية لتطبيقات المحمول محمد بوجيري: ملتزمون نادية دورنا الرائد في مجال الصيرفة الالكترونية

حازت مملكة البحرين مكانة مشرفة بين دول العالم الاكثر تقدماً في مجال التكنولوجيا حيث اختيرت للفوز بجائزة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف المحمول. وكانت البحرين الممثلة ببنك الاثمار ITHMAAR BANK الدولة الوحيدة من دول مجلس التعاون الخليجي، ومن بين دولتين فقط من الشرق الاوسط وشمال افريقيا التي تمكنت من ان تكون بين ٤٠ فائزاً في المسابقة.

وجاء ترشيح بنك «الإثمار»، بنك التجزئة الإسلامي الذي يتخذ من البحرين مقراً له، لجائزة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف المحمول من قبل جمعية البحرين للإنترنت تقديرًا لخدمة موبي كاش.

وقال رئيس جائزة القمة العالمية لتطبيقات الهاتف المحمول د. بيتر أ. بروك: «أثبت الـ ٤٠ فائزاً هذا العام أنه في عالم فيه ستة مليارات هاتف محمول بأن المستقبل سيكون لتطبيقات هذا الهاتف.

من جهته، قال رئيس جمعية البحرين للإنترنت، نواف عبدالرحمن: «رشنا خدمة موبي كاش لبنك الإثمار لهذه الجائزة المتميزة نظراً لإدراكنا مدى فعالية هذه الخدمة. حيث أن «موبي كاش» لبنك الإثمار هي خدمة تعتبر الأولى من نوعها في البحرين والتي تسمح لعلماء البنك بإرسال واستلام المبالغ النقدية من خلال الهاتف النقال، حيث أنها من الممكن أن تغير الطريقة التي يقوم بها الأفراد في البحرين بإدارة أموالهم. وهذا هو التفكير المبدع الذي نحاول نحن دعمه من خلال جمعية البحرين للإنترنت».

وتم تسليم الجوائز خلال مؤتمر ومعرض دولي أقيم على مدار ٣ أيام، حيث استضافته جائزة القمة الدولية في أبوظبي.

وأكد الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بنك الإثمار محمد بوجيري، والذي كان قد تسلم الجائزة من الدكتور بروك، على التزام البنك لمواصلة دوره الرائد في المساهمة بتطوير صناعة الصيرفة الإسلامية في المنطقة.

وقال بوجيري: «إن بنك الاثمار ادى دوراً رائداً في مجال الابتكار والتطور المستمر للصيرفة الإلكترونية في البحرين والمنطقة، حيث أدينا دوراً رائداً في مجال الصيرفة الإسلامية ونحن مازلنا ملتزمين كما كنا دائماً لمواصلة هذا الدور - وتعتبر هذه الجائزة العالمية المتميزة خير دليل على هذا الالتزام».

يذكر أن خدمة «موبي كاش» من بنك الاثمار تسمح للعملاء بالسحب النقدي من أي جهاز صراف آلي لبنك الاثمار دون استخدام بطاقة، وتعد هذه الخدمة هي الأولى من نوعها في البحرين، والتي توفر للعملاء راحة لا مثيل لها ذلك لأنها من الممكن أن تغير الأسلوب الذي يقوم به الأفراد بالدخول إلى حساباتهم. ويستطيع عملاء البنك تسجيل الدخول إلى بوابة الخدمات المصرفية للبنك عبر الإنترنت، إما من خلال جهاز الكمبيوتر أو من خلال هاتف نقال ذكي - وإرسال المبلغ النقدي إلى أي شخص عبر رقم هاتفه النقال.

رويال بنك اوف سكوتلاند يدفع ٦١٢ مليون دولار غرامات

وافق رويال بنك اوف سكوتلاند على دفع ٨٧,٥ مليون جنيه استرليني (١٣٨ مليون دولار) لهيئة الخدمات المالية في بريطانيا و ٣٢٥ مليون دولار للجنة الاميركية لتداول العقود الآجلة في السلع و ١٥٠ مليون دولار لوزارة العدل الاميركية، حيث اعترف البنك بارتكاب مخالفات وقال انه حاول التلاعب في سعر الفائدة السائد بين البنوك في لندن «ليبور» المستخدم عالمياً لتحديد فائدة الكثير من القروض بالجنيه الاسترليني.

وقال وزير الخزانة البريطاني جورج اسبورن تعليقا على تلاعب البنك وتراجع ارباحه «ان ذلك التلاعب غير مقبول بالمرّة وتحت اي ظرف، ستحمل البنوك المخالفة الفاتورة وليس دافعو الضرائب».

تراث إسلامي عريق. روح الريادة.

تطلع للأفضل مع بنك الإثمار

لعب بنك الإثمار دوراً رائداً في مجال الصيرفة الإسلامية في المنطقة. وعبر خبرة تمتد لثلاثة عقود من الزمن، لا تزال نواصل البناء على تراثنا العريق لتقديم خدمات مصرفية إسلامية متجاوبة ويمكن الاعتماد عليها لهؤلاء ممن يتوقعون المزيد والأفضل من بنكهم.

الأعمال المصرفية للأفراد • الأعمال المصرفية التجارية • الأعمال المصرفية الخاصة
اتصل بنا أو تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني لتجد كيف يمكننا أن نكون شركاءك.

بنك الإثمار
Ithmaar Bank



شريكك في الصيرفة الإسلامية

اتصل: +٩٧٣ ١٣ ٣٠٣٠٣٠
www.ithmaarbank.com

بنك الإثمار ش.م.ب، ص.ب: ٢٨٢٠، المنامة، مملكة البحرين
(مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة إسلامي)

**اطلاق بطاقة اعتماد TOUCH تعاوناً مع بلوم وفيزا
نقولا صحناوي: مزيد من جهود القطاع المصرفي ليكون
لبنان رائداً في مجال الدفع عبر الهاتف الخليوي**



من اليمين: طوني غوغسيان، كلود باسيل، الوزير نقولا صحناوي،
سعد الأزهري و الياس عرقتنجي



الحضور

اطلق وزير الاتصالات **نقولا صحناوي** خلال مؤتمر صحافي عقد في فندق فورسيزنز - بيروت بطاقة الاعتماد الحاملة حصرياً العلامة التجارية لشركة الاتصالات الخليوية TOUCH بالتعاون مع شركة فيزا العالمية عبر بنك لبنان والمهجر BLOM في حضور رئيس مجلس الادارة المدير العام للمصرف **سعد الأزهري**، نائب المدير العام في المصرف **الياس عرقتنجي** الذي شرح أبرز ما تضمنته الخدمة الجديدة والمدير العام لفيزا منطقة المشرق **طوني غوغسيان**.

ومما قاله **صحناوي** للمناسبة «نفخر بإطلاق بطاقة الاعتماد الائتمانية من TOUCH، الأولى من نوعها على صعيد منطقة الشرق الأوسط، ونسأل القطاع المصرفي بذل المزيد من الجهود ليكون لبنان رائداً في مجال الدفع عبر الهاتف الخليوي MOBILE PAYMENT، علماً ان هذا الموضوع ليس منوطاً بوزارة الاتصالات فحسب، بل يتطلب تعاوناً وتوحيد جهود جهات عدة، أبرزها مصرف لبنان ووزارة الاقتصاد».

من جهته شدد **الأزهري** على «ضرورة مواكبة التغيرات العالمية وأهمها تلك الناجمة عن التكنولوجيا وتأثيرها في عادات المستهلك وذوقه».

ولفت **باسيل** الى ان بطاقة TOUCH الائتمانية تمثل أحد تجليات الشراكة الوثيقة بين حقلي الاتصالات الخليوية وصيرفة التجزئة.

**الحاكم الفخري للمركزي البلجيكي حاضر في بنك بيبيلوس عن مستقبل
أوروبا واليورو:**

الاندماج الضريبي والمصرفي والسياسي ركائز لاستقرار الاتحاد النقدي

نظم بنك بيبيلوس، في إطار الاسبوع البلجيكي في لبنان الذي تنظمه السفارة البلجيكية ومجلس الاعمال البلجيكي، محاضرة في قاعة فرنسوا باسيل في جامعة القديس يوسف، حرم الابتكار والرياضة، تناولت مستقبل أوروبا واليورو.



من اليسار: البارون غي كودان ود. جوزف جميل

في كلمته الافتتاحية للمناسبة سلط الدكتور

جوزيف جميل عميد كلية الاقتصاد في جامعة القديس يوسف الضوء على الوضع المالي غير المستقر الذي تشهده منطقة اليورو وسط اعتقاد سائد باحتمال انفجارها. كما ذكر ثلاثة تحديات اساسية يواجهها اليورو وتتمثل في اختلاف طبيعة النتائج المالية والسياسات الاقتصادية التي تعتمد عليها مختلف البلدان الأوروبية، الدور العالمي الذي يلعبه اليورو، والحوكمة النقدية والمالية.

اما الحاكم الفخري للمصرف البلجيكي وعضو مجلس ادارة بنك بيبيلوس وبنك بيبيلوس أوروبا البارون **غي كودان** فأكد ان اليورو عملة نقدية قوية رغم ان شكوكا عديدة بدأت تحوم حول استمرارية وقوة منطقة اليورو. واردف قائلاً: ما من بلد عضو ضعيفاً كان ام قويا يريد حقا مواجهة النتائج الاقتصادية الوخيمة التي قد تنجم جراء انفجار منطقة اليورو. فبالنسبة الى البلدان الضعيفة اقتصاديا كاليونان مثلاً، ليس هذا الامر من الخيارات المطروحة، لان اعادة اطلاق عملة وطنية تعني تخفيض قيمة العملة وبالتالي تضخماً هائلاً ما قد يؤدي الى افقار الشعب وانعدام ثقة الدائنين، في الوقت الذي قد تواجه فيه الاقتصادات القوية كألمانيا وضعاً معاكساً في حال خروجها من منطقة اليورو: ارتفاع قيمة العملة وبالتالي تراجع في القدرة التنافسية.

ورأى البارون **كودان** ان الاصلاحات الهيكلية التي تؤدي الى مزيد من الاندماج الضريبي والمصرفي والسياسي، وبرنامج نمو تحفز التنافسية والابتكار، تشكل ركائز اساسية لاستقرار الاتحاد النقدي بشكل نهائي، ودفع عجلة الاقتصاد الأوروبي الى الامام. كما شدد على اهمية التزام الشعوب الأوروبية تجاه تدعيم الاندماج، مما يتطلب دوراً وشرعية أكبر للمؤسسات الأوروبية.



من اليسار:
فريد روفائل،
سليم دكاش،
عقيلة سفير
بلجيكا في لبنان،
د. فرنسوا باسيل،
كريستوس
دويكرديس، غابي
تامر ومهند الأسعد

الحضور



في اطار استراتيجيتها الاستثمارية التوسعية

«موارد للتمويل» تستحوذ على ٩٠ في المئة من «اتش اند ايه للصرافة»

أنهت مجموعة شركات موارد للتمويل عملية استحواذها على ٩٠ في المئة من أسهم «اتش اند ايه للصرافة والخدمات المالية»، وبذلك تكون دخلت سوق الصرافة المحلية.

وقال الرئيس التنفيذي للمجموعة محمد مصبح النعيمي «ان هذه الصفقة تأتي في إطار استراتيجية المجموعة الاستثمارية التوسعية التي تهدف الى اقتناص الفرص الاستثمارية الواعدة داخل وخارج الدولة»، مشيراً الى ان «موارد للصرافة تعد الآن شركة فرعية شبه مملوكة بالكامل للمجموعة».

أضاف: «الملكية شبه الكاملة لـ «موارد للصرافة» ستساعد على قيادة الشركة الى آفاق جديدة، من خلال اتخاذ خطوات مبتكرة للمنافسة في سوق مالية عالية التنافسية». ويأتي استحواذ المجموعة على معظم أسهم شركة اتش اند ايه عقب فترة زمنية قصيرة من استحواذ المجموعة على حصة الأغلبية من شركة تاكمي، التي تعمل في مجال تقديم حلول البرامج المتخصصة وتقنية المعلومات للمؤسسات الحكومية والتجارية، بفروعها ببدي وأبوظبي ومصر.



محمد مصبح النعيمي
موارد للتمويل

عبدالله بن جمعه رئيساً لمجلس ادارة «السعودي للاستثمار»



عين مجلس ادارة البنك السعودي للاستثمار المنتخب حديثاً من قبل الجمعية العامة العادية، عبدالله بن صالح بن جمعه رئيساً له للدورة الجديدة التي تبدأ في ٢٠١٣/٢/١٤ ولمدة ثلاث سنوات.

وبن جمعه هو الرئيس السابق لأرامكو السعودية وكبير الإداريين التنفيذيين، ولد في النجر ودرس العلوم السياسية في الجامعة الأميركية في كل من بيروت والقاهرة، ثم أكمل برنامج التطوير الإداري في جامعة هارفرد بمدينة كامبردج بولاية ماساتشوستس الأميركية وبدأ حياته العملية في أرامكو عام ١٩٦٨. وكانت الجمعية قد انتخبت لمجلس الادارة كلاً من: عبد الرحمن بن محمد الرواف، عبد العزيز بن عبد الرحمن الخميس، الدكتور عبد الرؤوف بن محمد مناع، مشاري بن ابراهيم الحسين، عبدالله بن صالح بن جمعة، صالح بن علي العذل، د. فؤد بن سعود الصالح، د. عبد العزيز بن عبدالله النويصر.

«أبوظبي الوطني» يمول بناء بارجة بحرية لشركة الإنشاءات البترولية الوطنية



من اليسار: عقيل عبدالله ماضي مارك ياسين
يوقعان الاتفاقية

عقد بنك أبوظبي الوطني وشركة الإنشاءات البترولية الوطنية صفقة تمويل بقيمة ١٠٠ مليون دولار أميركي (نحو ٣٦٧ مليون درهم) لبناء بارجة بحرية جديدة. ويقضي الاتفاق بتقديم تسهيلات تمويلية تمتد لسبع سنوات، حيث يمول البنك كامل تكلفة البناء لسنتين ومن ثم تمويل البارجة البحرية لمدة خمس سنوات.

وقع الاتفاقية الرئيس التنفيذي لشركة الإنشاءات البترولية الوطنية عقيل عبدالله ماضي والمدير العام للخدمات المصرفية العالمية في بنك أبوظبي الوطني مارك ياسين في مقر البنك بأبوظبي.

وقال ياسين «تأتي هذه الصفقة في إطار تعزيز العلاقة بين بنك أبوظبي الوطني وشركة الإنشاءات البترولية الوطنية على المدى البعيد»، مؤكداً التزام بنك أبوظبي الوطني بتنمية وتعزيز النشاط الاقتصادي في دولة الإمارات والإسهام في تطوير البنية التحتية لأبوظبي ودولة الإمارات العربية المتحدة.

من جانبه، أثنى ماضي على جهود بنك أبوظبي الوطني لإنجاز هذه الاتفاقية، معرباً عن سعادته بالتعاون البناء والجهود التي بذلها البنك لتوفير التسهيلات التمويلية المطلوبة لبناء بارجة بحرية جديدة تنضم الى اسطول الشركة وتمثل جزءاً من استراتيجية الشركة في توسيع العمليات البحرية النوعي والجغرافي.

وستستخدم البارجة البحرية في تركيب وحدات بحرية تزن حتى ١٥٠ طناً بالإضافة الى مد خطوط الأنابيب البحرية، والبارجة قيد الإنشاء ومن المقرر ان يتم تسليمها في عام ٢٠١٤.

«بي إن واي ملن» وكيل دفع رئيسي لـ «كيوتل»

عينت كيوتل الدولية للتمويل المحدودة QIFL بي ان واي ملن BNY MELLON المؤسسة العالمية الرائدة في ادارة وخدمات الاستثمار، وكييل دفع رئيسياً وأمين سجل وكييل تداول ووكيلاً للتحويلات لبرنامج السندات متوسطة الأجل الجديد (GMTN) بقيمة ٣ مليارات دولار، مضمنة قطعياً وفي شكل غير قابل للنقض من قبل اتصالات قطر «كيوتل».

وعلق نائب المدير العام ومدير علاقات عملاء بي ان واي ملن لمنطقة الشرق الأوسط، شمال افريقيا وتركيا جامبتييسيا اتريني بالقول «بعد الإصدار الأول الذي تم في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢ لسندات غير مضمنة بقيمة مليار دولار لعشر سنوات، قامت كيوتل بإصدارين جديدين، اشتملا على سندات بقيمة ٥٠٠ مليون دولار لمدة ٣٠ عاماً، مما يعد إنجازاً كبيراً في سوق الدين والشركات المصدرة في قطر».

عبد الكريم بوجيري: البحرين مستمرة في تبوأها

مركزاً مالياً ومصرفياً رئيسياً في المنطقة

أمل رئيس جمعية المصرفيين البحرينية عبد الكريم بوجيري «ألا يستمر العنف وان يكون مؤقتاً ينتهي بسرعة»، مبدياً تفاؤله بأن الأوضاع ستتحسن بالنسبة الى الاقتصاد العالمي وبالتالي انعكاسه على الاقتصاد البحريني، واستمرار المملكة في تبوأها مركزاً مالياً ومصرفياً رئيسياً في المنطقة.

وأوضح ان الزيادة في عدد المصارف والمؤسسات المالية العاملة في المملكة يدل على ان هناك ثقة في البحرين كونها مركزاً مالياً يتأثر بما يحدث حوله، لكنه قادر على تجاوز أزماته، مثله مثل أي مركز مالي آخر في العالم قد يمر بعثرات ولكنها لن تكون عثرات تكبح جماح النمو والتطور في المستقبل.



شركة الوثبة الوطنية للتأمين
ALWATHBA NATIONAL INSURANCE CO

Our Mission is to ensure

Safety, Security and Satisfaction

to all our policyholders by

**Offering insurance protection
through our Products on**

- Private & Commercial Motor Vehicles.
- Fire & All Risks for Commercial & Private Properties.
- Engineering Projects.
- General Third Party Liability.
- Contractor's Plant & Machinery.
- Workmen's Compensation.
- Marine Cargo & Hull.
- Onshore & Offshore Oil & Gas Construction & Operations.
- Personal Accident - Group & Individuals.
- Group Life & Health Plans.

Providing "Corporate Solutions" on

Risk Management through risk analysis, risk identification, risk reduction techniques coupled with an optimal insurance program best suited to the core trade of the small, medium and large commercial establishments in the UAE.

Please contact us for all enquires on our services at:

Head Office

P.O Box: 45154- Abu Dhabi- U.A.E
Tel: +971- 2-4185 300
Fax: +971-2-6776 628
e-mail: alwathba@awnic.com

Dubai Office

P.O Box: 6807 - Dubai - U.A.E
Tel: +971-4-2522 110
Fax: +971-4-2522 113
e-mail: dubai@awnic.com

Al Ain Office

P.O Box: 15883 - Al Ain - U.A.E
Tel: +971-3-7640 888
Fax: +971-3-7640 880
e-mail: alain@awnic.com

Sharjah Office

P.O Box: 4131 - Sharjah - U.A.E
Tel: +971-6-569 4490
Fax: +971-6-569 4491
E-mail: sharjah@awnic.com

أسس نموذجاً خاصاً به يتضمن قياس المؤشرات والمخاطر «الخليجي» يشارك في القمة السابعة للهيئات الرقابية لدول مجلس التعاون الخليجي



روبين ماكول

AL KHALIJI

شارك بنك الخليج التجاري «الخليجي» AL KHALIJI في القمة السابعة للهيئات الرقابية لدول مجلس التعاون الخليجي، الذي عقد في فندق سانت ريجيس - الدوحة بتنظيم من تومسون رويترز ورعاية محافظ قطر المركزي الشيخ عبدالله بن سعود آل ثاني ورئيس مجلس ادارة هيئة تنظيم مركز قطر للمال، وهيئة أسواق قطر للمال.

وللمناسبة قال الرئيس

التنفيذي لمجموعة «الخليجي» روبين ماكول «من المهم جداً مساهمتنا في تعزيز الثقة وإثراء الشفافية والحوكمة وحماية المستثمرين في أسواق المال في دول الخليج. إن مؤتمر الهيئات التنظيمية الخليجية المنعقد في المنطقة لمجتمع الامتثال المالي، حيث يوفر منصة للتعارف والحوار بين الهيئات والممارسين والمستشارين وكافة العاملين في الأسواق المالية».

وناقش أسامة زينة رئيس مجموعة متابعة الالتزام، في اليوم الأول للمؤتمر كيفية بناء ثقافة الامتثال في المؤسسات مقدماً بعض الأمثلة عن تجربة «الخليجي» في تطبيق وبناء إطار ثقافة الامتثال.

إلى جانب ذلك، بحث زينة في أهمية امتلاك مسؤول الامتثال لخطة استراتيجية وفهم كامل لتتناسب وظيفة الامتثال مع استراتيجية المؤسسة، وكيفية تخصيص جهودات الإدارة ومواردها البشرية والتركيز في الوقت نفسه على الاستشارات والرصد والتبليغ عن أي مشاكل.

وفي اليوم الثاني للمؤتمر تحدث أحمد صبري مدير رئيسي في مجموعة متابعة الالتزام في «الخليجي» عن تجربة «الخليجي» في تأسيس إطار عمل لمكافحة غسيل الأموال. وقال «إن النهج الصحيح لتنفيذ أفضل الممارسات لمكافحة غسيل الأموال في المؤسسات المالية هو بناء إطار العمل الخاص بها والذي يجب ان يتماشى مع البيئة التنظيمية ونشاط المؤسسة. إن فهم القوانين والتشريعات المحلية والدولية مهم للغاية في تطوير أي إطار عمل، وكذلك ضرورة وضع تقييمات مختلفة لقياس التهديدات والمخاطر المصاحبة لضمان الملاءمة المتواصلة لإطار العمل الموضوع لمكافحة غسيل الأموال. في الخليجي، أسسنا نموذجاً خاصاً بنا والذي يتضمن قياساً لكافة المؤشرات والمخاطر التي تعطي لنظرة شاملة حول علاقات الأعمال الجديدة والقائمة».

بنك مصر الافضل في ادارة النقد والسيولة



محمد بركات

بنك مصر

حصل بنك مصر وللسنة الخامسة على جائزة افضل بنك في الشرق الاوسط لادارة النقد والسيولة وصناديق اسواق النقد من مجلة غلوبال فاينانس. وتمنح هذه الجائزة لافضل بنك على مستوى الشرق الاوسط والاكثر تميزاً من حيث الربحية، جودة خدمة العملاء المقدمة، الحصة السوقية، الاسعار التنافسية مقارنة بالبنوك الاخرى، استخدام التقنيات المصرفية المبتكرة.

ويعتبر هذا الفوز والحصول على هذا اللقب تحدياً جديداً وتأكيداً على تحقيق صناديق استثمار بنك مصر النقدية أعلى معدلات العائد على مستوى الشرق الاوسط. يذكر ان رئيس بنك مصر هو السيد محمد بركات.

«ستاندرد تشارترد» أفضل بنك لإدارة السيولة في الشرق الأوسط

فاروق الصديقي: سواصل الاستثمار في تعزيز قدراتنا التقليدية والإسلامية

حاز بنك «ستاندرد تشارترد» STANDARD CHARTERED جائزة «أفضل بنك لإدارة السيولة في الشرق الأوسط ٢٠١٣» للسنة الثانية على التوالي من قبل «غلوبال فاينانس» GLOBAL FINANCE المجلة الدولية الرائدة في عالم المال والأعمال.

وتعليقاً على الجائزة قال فاروق صديقي الرئيس الإقليمي لقسم



المعاملات المصرفية في بنك «ستاندرد تشارترد» في الشرق الأوسط وشمال افريقيا وباكستان: «لطالما كان بنك ستاندرد تشارترد ضمن أفضل وأبرز البنوك للتمويل التجاري على مستوى العالم. وعلى مدى السنوات القليلة الماضية حرصنا على تركيز جهودنا في مجال تطوير إمكاناتنا في ما يتعلق بالمبيعات والمنتجات والبنية التحتية ذات الصلة بمنتجات إدارة السيولة والخرينة. وتحظى إدارة السيولة بأهمية خاصة بالنسبة لنا باعتبارها إحدى مجالات التركيز الرئيسية لعملائنا، لذا سواصل الاستثمار في تعزيز قدراتنا المصرفية التقليدية والإسلامية المتعلقة بهذا المجال».

اسهم بنك الاستثمار الاماراتي في فيرست ناشونال بنك انتقلت الى مجموعة المساهمين فيه

المتعاملون مع البنك الذين ابدوا رغبتهم بالمشاركة فيه لتأكدهم من ادائه الجيد ونموه المتواصل.

ولمزيد من المعلومات سنحاول اجراء مقابلة مع رئيس مجلس ادارة البنك رامي النمر في عددنا القادم.

في فرست ناشونال بنك اتفقوا في ما بينهم على شراء حصة البنك الاماراتي بكاملها.

وعلم انه تقرر زيادة رأس مال البنك بقيمة ٢٥ مليون دولار ليصل الى ما يقارب ٢٠٠ مليون دولار، وسوف تتم هذه الزيادة عبر اصدار يكتتب فيه المستثمرون

تأكدت «البيان الاقتصادية» ان بنك الاستثمار INVEST BANK الاماراتي قد باع اسهمه في فرست ناشونال بنك FNB، لانه حصل على ترخيص بإنشاء مصرف خاص به في لبنان بموافقة مصرف لبنان. وتقول المصادر في البنك ان المساهمين

البنك السعودي الفرنسي مكرماً لرعايته جائزة الأميرة عادلة بنت عبدالله العلمية والانسانية



سعد الشمrani يتسلم درع التكريم

كرّم وزير الشؤون الاجتماعية السعودي الدكتور يوسف بن احمد العثيمين البنك السعودي الفرنسي لرعايته جائزة الأميرة عادلة بنت عبدالله بن عبد العزيز العلمية والانسانية في دورتها الثانية، وذلك خلال الحفل الذي أقامته جمعية سند

الخيرية في فندق الانتركونتيننتال في الرياض.

وتسلم درع التكريم نيابة عن البنك مدير العلاقات العامة سعد الشمrani.

الأهلي الكويتي يرشح عبدالله السميّط لرئاسة المديرين العامين



تقدم البنك الأهلي الكويتي، من ضمن اتجاهه لإعادة هيكلة عدد من المناصب القيادية والإدارية، بطلب ترقية نائب رئيس المديرين العامين فيه **عبدالله السميّط** الى منصب رئيس المديرين.

ويعكس ترشيح **السميّط** ما لديه من خبرة وكفاءة وقدرة في مجال الادارة تؤهله لهذا المنصب وتتلاءم مع خطط البنك وسياسته الرامية الى تحسين الأداء.

الإمارات اولى ولبنان ثانيا بحسابات الأفراد المصرفية

حلّت الإمارات الاولى عربيا بالنسبة الى حسابات الایداع في البنوك إذ بلغ عدد حسابات الایداع ١٧٥٠ حسابا لكل الف نسمة من السكان البالغين، وهذا ما يفيد الى استحواذ كل فرد من الإمارات على أكثر من حساب واحد لدى البنوك التجارية بنسبة نفاذ ١٧٥٪. وحلّ لبنان ثانيا حيث دلّ المؤشر التابع لصندوق النقد العربي ان عدد حسابات الایداع بلغ ١٣٧٢ حسابا لكل الف نسمة بنسبة ١٣٢٪ ويمثل اجمالي الودائع الى الناتج المحلي الاجمالي حوالي ٣٢٨٪.

وبحسب التقرير الاقتصادي العربي الموحد الصادر مؤخرا عن الصندوق الذي تناول القطاعات الاقتصادية المختلفة بالدول العربية خلال عام ٢٠١١، بلغ عدد حسابات الایداع لكل الف نسمة من السكان والبالغين نحو ٦٦٥ حساب ايداع اي بمعدل انتشار يبلغ حوالي ٦٦,٥٪ من السكان البالغين. وأشار الى ان نسبة اجمالي ودايع البنوك التجارية الى الناتج المحلي الاجمالي للدول العربية بشكل عام بلغ حوالي ٨٢,٢٪.

قناة السويس للتأمين
الثقة.. وراثة البلاء

المركز الرئيسي: ٣١ شارع محمد كامل مرسى - المهندسين - الجيزة
تليفون: ٣٧٦٠١٥١ - ٣٧٦٠١٦٨ فاكس: ٣٣٢٥٤٠٧٠ - ٣٣٢٥٤٠٩٨١
www.sci-egypt.com sciit@tedata.net.eg

٢,٥٨ تريليون دولار الاصول المجمعّة للقطاع المصرفي العربي بنهاية الفصل الثالث من ٢٠١٢ عدنان يوسف: يمثل حجر الزاوية للاقتصاد العربي ومحركه وشريانه الحيوي



من اليسار: عدنان يوسف ووسام فتوح

رأى رئيس اتحاد المصارف العربية عدنان احمد يوسف في مؤتمر صحفي عقده في فندق فينيسيا انتركونتيننتال ان القطاع المصرفي العربي وبرغم الظروف الاستثنائية التي يمر بها وطننا العربي لا يزال يمثل حجر الزاوية للاقتصاد العربي ولا يزال يؤدي دور محرك الاقتصاد وشريانه الحيوي، واذا اكد ان عمل المصارف العربية بعيد كل البعد عن السياسة والتسييس، اشار الى ان الاستثمارات ستبقى غائبة عن الدول المتأثرة بتلك التي تشهد تحولات سياسية وهي لن تعود من دون عودة الاستقرار السياسي والأمني.



من اليسار: د. جوزف طرييه يقدم هدية تذكارية لعدنان يوسف



من اليسار: بابكر محي الدين، رجا كموني، زكريا حمود، علي عودة وراغدة شمس



بسام ابو مغلي

عربيا ودوليا.

وختم: خطونا خطوات كبيرة نحو تكريم شخصية الاتحاد في مراكز القرار المالي والمصرفي العالمي وامام مصارفنا العربية، وهنا لا بد من ان انوه بدور الامانة العامة للاتحاد، وهي الجهاز التنفيذي لتوجيهات ورؤى مجلس ادارته والتي تتميز بفريق عمل منظم ومنسجم وحيوي اعطى للاتحاد بعدا عربيا ودوليا غير مسبق.

وكشف عن ان التقديرات تشير الى ان ارباح القطاع على مستوى العالم العربي تجاوزت ١٤ مليار دولار سنة ٢٠١٢ بنسبة نمو تراوح بين ٨ بالمئة و ١٠ في المئة، مشيرا الى ان حجم القطاع بلغ نحو ٢,٥٨ تريليوني دولار بينما سجلت الودائع نحو ١,٦٢ تريليون دولار.

اما بالنسبة لحجم القطاع المصرفي العربي فقال يوسف: تشير تقديراتنا الى ان اصوله المجمعّة قد بلغت بنهاية الفصل الثالث من العام ٢٠١٢ حوالي ٢,٥٨ تريليون دولار، وهو ما يعادل نحو ١٠٥ في المئة من الناتج المحلي الاجمالي العربي. وهكذا، فان نسبة نمو اصول القطاع المصرفي العربي قد بلغت خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٢ نحو ٧,٥ بالمئة، في مقابل نسبة نمو للاقتصاد العربي لم تتجاوز ٣ في المئة. وهكذا، فان القطاع المصرفي العربي قد نما بنسبة قاربت مرتين ونصف نسبة نمو الناتج المحلي الاجمالي العربي.

هذا وكرم رئيس جمعية مصارف لبنان جوزف طرييه رئيس اتحاد والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان يوسف، معتبرا في كلمة له ان القيادات المصرفية العربية تواجه اليوم اكبر التحديات على صعيد اقتصاداتها وكذلك على الصعيد الخارجي، وان اغلى الاصول التي تملكها المصارف العربية هي قياداتها.

ورد يوسف «ليس اروع من النجاح الا اكتساب حب واحترام وتقدير المحيطين، وهذا لا يتأتى الا تحت ظروف التواصل الانساني الذي يرقى الى مستوى البذل والعطاء والانفتاح المتوازن».

اضاف: ان هذه اللحظة جعلت من تكريمكم هذا باعنا ومشجعاً لتقديم المزيد من الجهد لتطوير اتحادنا الغالي والارتقاء به الى اعلى المراتب



الصارفة المصريون: حل أزمة الدولار مرهون بحل الأزمة السياسية تخريب المؤسسات ادى الى نزوح الراسمیل

تعاني شركات الصرافة المصرية من شح الدولار ومن عجزها عن توفير الكميات المطلوبة في السوق المصرية. وشكا الصيارفة لروترز من ان المصارف لا تلبى طلباتهم من الدولار، لذلك يعتمدون على شرائه من العملاء مباشرة وما يشترطونه لا يلبى اكثر من ٢٠ في المئة من طلب العملاء على الدولار لذلك فهم اصبحوا بدون عمل. وفي مقابلة اجريت مع أحد الصيارفة، قال ان حل أزمة الدولار يتطلب حل الازمة السياسية والامنية اولا، لان المصريين يعيشون في وضع مبهم ولا احد يعرف ماذا يجري من حوله. وتابع قائلاً ان عطاءات الدولار التي بدأ البنك المركزي العمل بها جاءت في توقيت غير مناسب، وكان من الممكن ان تنجح لو انها بدأت في وقت لا يشهد أزمة في الدولار. وكان عامان من التوترات السياسية قد اثارا موجة تحول الى الدولار، ما استنزف الاحتياطي الاجنبي الذي قال البنك المركزي انه انخفض الى ١٣,٦ مليار دولار في نهاية كانون الثاني (يناير) اي دون مستوى ١٥ مليار دولار المطلوب لتغطية واردات ثلاثة اشهر. وعزا الصيرفي أزمة الدولار في مصر الى توقف موارد البلاد من العملة الصعبة على مدى العامين الماضيين من السياحة والاستثمار الاجنبي، وكذلك النزوح الكثيف لرؤوس الاموال خوفاً من الوضع العام على الساحة. وختم بأنه لا يستطيع التكهّن بالحد الاقصى الذي سيصل اليه الدولار وذلك يتوقف على الاحداث، فمثلاً الهجوم على فنادق وتخریبها كان له تأثير سلبي فوري وغير عادي على أزمة الدولار.

عقود فروقات لمستثمري الشرق الأوسط من «إي دي إس سيكيوريتيز» فيليب غانم: تمثل مرحلة استراتيجية في مسيرة تطوير خدماتنا

أطلقت شركة إي دي إس سيكيوريتيز ADS SECURITIES مجموعة جديدة من منتجات تداول عقود الفروقات التي تم تصميمها خصيصاً للمتداولين في الشرق الأوسط. وذلك عبر منصة ميتاتريدر ٤ (MT4)، كما سيحصل المستثمرون على الدعم الكامل باللغتين العربية والانكليزية عند الطلب. وتضم المجموعة عقد فروقات لنفط دبي، مما يعني ان المستثمرين في الشرق الأوسط يمكنهم، وللمرة الأولى تداول هذه السلعة المحلية من خلال عقد فروقات.



وقال العضو المنتدب ونائب رئيس مجلس ادارة الشركة **فيليب غانم** «يمثل إطلاق عقود الفروقات مرحلة استراتيجية في مسيرة تطوير الخدمات التي نقدمها للمتداولين من المؤسسات الخاصة والأفراد، ومنحهم امكانية الوصول الى مجموعة واسعة من أدوات السوق العالمية». وأضاف «تم تصميم هذه المجموعة من عقود الفروقات خصيصاً في سوق الشرق الأوسط ولتلبية احتياجات سوق الشرق الأوسط. وفي ظل التقلبات وحالة عدم الاستقرار التي ما تزال تواجه الأسواق العالمية، فإن استخدام معيار محلي سيمكننا من تقديم وسيلة تسعير أكثر كفاءة لعملائنا في المنطقة».



شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني
GULF UNION COOPERATIVE INSURANCE CO.

- Auto
- Marine
- Engineering
- Medical
- Life
- General Accidents
- Property

www.gulfunion.com.sa

A LITTLE WILL GO A LONG WAY

Dammam (Head Office)
Tel (+966) 3 8333544
gulfunion@gulfunion-saudi.com

Riyadh
Tel (+966) 1 4656784
riyadh@gulfunion-saudi.com

Jeddah
Tel (+966) 2 6523286
Jeddah@gulfunion-saudi.com



جائزتان لبنك بروة نظير صفتي اصدار صكوك محلية وتركية



ستيف تروب

BARWA BANK

فاز بنك بروة BARWA BANK بجائزتين في حفل توزيع جوائز مجلة اخبار التمويل الاسلامي هما جائزة «صفقة العام في قطر» عن دوره كمدير مشارك في اصدار صكوك دولة قطر التي بلغت قيمتها ٤ مليارات دولار و«صفقة العام في تركيا» عن دوره كمدير مشارك في اصدار الجمهورية التركية بقيمة ١,٥ مليار دولار.

وللمناسبة علق الرئيس التنفيذي

لمجموعة بنك بروة ستيف تروب «نحن في المجموعة نملك طموحا كبيرا واثبتنا اننا نمتلك الامكانات لتحقيق هذا الطموح وستتابع في المستقبل تطوير نشاطاتنا في قطاع اسواق رأس المال الاسلامية».

بدوره قال رئيس قطاع اسواق رأس المال في البنك احسان خلف «تم اختيار بنك بروة لهذه الصفقات من بين العديد من المصارف المنافسة لقدراتنا وصلاتنا ووجودنا القوي في السوق القطرية، ونحن نكتسب بسرعة مكانة قوية كلاعب رئيسي في السوق، وان اعتراف القطاع المصرفي بإنجازنا من خلال هذه الجوائز هو دليل جديد على كيفية تحقيقنا لرؤيتنا واهدافنا».

سلطنة عمان تتجه نحو دمج بنوكها الـ ١٨

رأى الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال في سلطنة عمان عبدالله بن سالم السالمي «ان تقليص عدد البنوك سيكوك جيداً للسوق وبصفة خاصة البنوك التي تبدأ من الصفر».

وأشار السالمي الى «ان الهيئة وافقت على ثلاث رخص تكافل «تأمين اسلامي» من بينها رخصة لشركة تأمين تقليدية لتحويل انشطتها». هذا وأظهرت بيانات البنك المركزي العماني تباطؤ نمو قطاع البنوك. ونمت أصول البنوك التجارية في عمان ١٣,٩ في المئة في ٢٠١٢ مقارنة مع ١٧,٦ في المئة في ٢٠١١. وهناك الآن ١٨ بنكاً في السلطنة بعد دمج الأنشطة المحلية لـ «إتش اس بي سي» مع بنك عمان الدولي العام الماضي مما نتج عنه بنك «إتش اس بي سي عمان» ثاني أكبر بنك في البلاد من حيث القيمة السوقية الذي سجل الشهر الماضي هبوطاً بلغ ٦٢,٧ في المئة في صافي ارباح ٢٠١٢.

١٠ مليارات يورو لانقاذ المصارف القبرصية

انتهت شركتا «بيمكو» و«ديلويت» دراستهما حول اوضاع المصارف القبرصية بعد تورطها بمديونية اليونان بمليارات الدولارات وكيفية تجنبها الوصول الى حافة الافلاس. وخلصت الدراسة الى ان انقاذ المصارف القبرصية يحتاج الى ١٠ مليارات يورو.

وكانت الحكومة القبرصية قد طلبت مساعدة مالية اوروبية بقيمة ١٧ مليار يورو لانهاء ازمة ديونها، ورغم عود شركائها الاوروبيين بالمساعدة قبل حصول كارثة الافلاس، فهي تتباطأ بتقديم المساعدة، وعرضت تقديم نحو ٨ مليارات يورو فقط بالمشاركة بين صندوق النقد والاتحاد الاوروبي والبنك المركزي الاوروبي.

التزام وتركيز على تحسين الاداء

ارباح بنك كابينوفا الاستثماري : ١,٤ مليون دولار



جمال هجرس

CAPINOVA



عبد الكريم بوجيري

CAPINOVA

بلغت ارباح بنك كابينوفا الاستثماري CAPINOVA، الذراع المصرفية الاسلامية المملوك بالكامل الى بنك البحرين والكويت ١,٤ مليون دولار خلال العام ٢٠١٢.

وفي معرض تعليقه على النتائج المالية قال رئيس مجلس ادارة بنك كابينوفا، عبد الكريم بوجيري «في ظل التحديات التي يشهدها العالم، فقد استطعنا المحافظة على تركيزنا المنشود في أنشطة اعمالنا المصرفية، وحققنا توازنا جيدا بين العوائد والمخاطر المرتبطة بالظروف الاستثنائية وغير المؤتية التي تمر بها الاسواق في المرحلة الراهنة».

وقال الرئيس التنفيذي للبنك جمال هجرس «نجحنا خلال الاشهر الـ ١٢ الماضية في تحقيق ارباح تشغيلية في أنشطة البنك، كما نجحنا في خفض مصاريف البنك، والبنك مستمر بثبات في تنفيذ سياسته بالالتزام والتركيز على تحسين الاداء بشكل فعلي وملمس».

مليون درهم رأسمال الشركة المالية بالامارات

اصدر مجلس ادارة هيئة الاوراق المالية والسلع عام ٢٠٠٨ القرار ٤٨ بشأن تأسيس شركات الاستشارات والتحليل المالي بهدف تنظيم السوق، ونص القرار على انه «لا يجوز مزاولة نشاط الاستشارات المالية والتحليل المالي في الدولة، الا بعد الحصول على ترخيص من الهيئة، ويشترط ان لا يقل رأسمال الشركة المدفوع عن مليون درهم».

ويبلغ عدد الشركات المرخصة في الامارات ١٠ وهي: اندبندنت كابيتال، بنك اتش اس بي سي، المستثمر الوطني، انفسست ايه دي، مونديال دبي، فالكون برايفت، ابو ظبي للخدمات المالية، رمز للاوراق المالية، الاتحاد للاستشارات المالية، والبشائر للاستثمار.

خشية حدوث فقاعة عقارية مفاجئة

الحكومة السويسرية تشدد الشروط على الاقراض السكني

حذر البنك المركزي السويسري من المخاطر التي تتعرض لها العقارات السكنية واسواق الرهن التي تنمو بشكل اسرع من الاقتصاد العام ووصف ما يحصل باختلالات والتي اشتدت بشكل اكبر خلال النصف الثاني من عام ٢٠١٢.

وقد تحركت الحكومة السويسرية في الاسبوع الماضي ووضعت شروطا قاسية بالنسبة لعمليات الاقراض في السوق العقارية، بهدف كبح نمو سوق الاسكان في البلاد بأكثر من اللازم، اذ ارتفعت اسعار الوحدات السكنية بأكثر من ٣٠ في المئة عن العام ٢٠٠٧. وعزا الخبراء ما يحصل الى تدني سعر الفائدة واتجاه المستثمرين نحو القطاع العقاري الذي يعطي مردودا اكبر دون ان يحسبوا لامكانية حدوث فقاعة عقارية مفاجئة!

اختير أسرع
البنوك نمواً
في لبنان من



الغنى الأكيد لما تعرف
إنك مش وحييد.

منحكي لغتاك

1558 | jtbbank.com

جمال ترست بنك ش.م.ل



رشيد المعراج يشيد بالعلاقات بين البحرين والمملكة المتحدة



المعراج واللورد جيفورد

اشاد محافظ مصرف البحرين المركزي رشيد محمد المعراج خلال استقباله عمدة مدينة لندن اللورد الدرمان روجر جيفورد وسفير المملكة المتحدة في البحرين ايان لنديزي، بالعلاقات التاريخية الوثيقة التي تربط مملكة البحرين بالمملكة المتحدة، عارضا للدور الذي يقوم به المصرف للإشراف على القطاع المالي والتطورات التي يشهدها هذا القطاع خلال الفترة الحالية بعد الازمة المالية العالمية، مؤكدا اهمية العلاقة الوطيدة التي تربط القطاع المالي في البحرين بالمؤسسات المالية العاملة في بريطانيا، وكذلك التعاون المشترك مع المؤسسات المهنية المتخصصة في بريطانيا المتعاونة مع معهد البحرين للدراسات المصرفية.

عروض تمويل شخصي وعقاري من البنك السعودي الفرنسي

اطلق البنك السعودي الفرنسي حملة تسويقية للتمويل الشخصي والتمويل العقاري تحت شعار «تمويلي الشخصي.. اكيد من البنك السعودي الفرنسي» و«بيتي... اكيد من البنك السعودي الفرنسي». وبحسب مدير شبكة الفروع سمير باعيسى فإن الحملة تقدم عروضاً مميزة للموظفين حديثاً في القطاع الحكومي وشبه الحكومي بهوامش ربح منافسة ورسم ادارية منخفضة. كما تقدم حملة بيتي حلولاً تمويلية عقارية آمنة بأقساط ثابتة وهامش ربح ثابت طوال فترة التمويل ومبنية على مبدأ المراجعة والعديد من المميزات الأخرى.

جمعية البنك الأهلي أوصل بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٣٠٪

الشيخ فيصل آل ثاني: النتائج الجيدة ثمرة جهود كبيرة وعمل لتطوير الأداء



صلاح مراد

البنك الأهلي



فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني

البنك الأهلي

أوصت الجمعية العامة في البنك الأهلي بتوزيع أرباح نقدية عن العام ٢٠١٢ بنسبة ٣٠ في المئة، أي بمعدل ٣ ريالاً للسهم الواحد. وجاء في النتائج المالية تحقيق ربح صافٍ بلغ ٤٦٥,١٥٩ مليون ريال قطري بنسبة زيادة قدرها ٥,٢ في المئة، وبلغ العائد على حقوق المساهمين ١٦,٤ في المئة، والعائد على الأصول ٢,٥ في المئة، وارتفع إجمالي الودائع بنسبة ١٠ في المئة. واعتبر رئيس مجلس الإدارة الشيخ فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني «ان هذه النتائج ثمرة لجهود كبيرة وعمل متواصل طوال العام لتطوير الأداء وزيادة كفاءة وفعالية الخدمات والمنتجات التي نقدمها، غير ان العام الماضي شهد حدثين على قدر كبير من الأهمية. تمثل الاول في القرار الذي اتخذه مجلس الإدارة في كانون الثاني (يناير) من العام ٢٠١٢ بزيادة رأس مال البنك بطرح أسهم جديدة للاكتتاب بواقع ٢٠ في المئة من رأس المال. أما الحدث الثاني، فتتمثل في انتهاء الشراكة الاستراتيجية التي كانت تربط بيننا والبنك الأهلي المتحد (البحرين) منذ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٤. لقد انتهت هذه الشراكة بعد ان قرر البنك الأهلي المتحد بيع أسهمه الى مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع، والتي أضحت الآن الشريك الاستراتيجي للبنك الأهلي». ورأى ان قواعد حوكمة الشركات أضحت تحظى بقدر كبير من الأهمية من قبل كل الجهات التي تشرف وتراقب عمل الشركات والمؤسسات المالية. وأصبح لزاماً على كل الشركات التي تخضع لرقابة هيئة قطر للأسواق المالية ان تصدر تقريراً سنوياً يؤكد التزامها بقواعد وإرشادات الحوكمة. مذكراً بمواصله البنك اهتمامه باستيعاب الكوادر القطرية وتدريبها وتأهيلها وتوفير شروط العمل المناسب لها.

برغم توقع رفعها حجم القروض الى ٣٢ مليار دولار سنوياً

جملة انتقادات موجهة الى اللوائح التنظيمية لنظام التمويل العقاري في السعودية

ويمكن للمقترض الإيفاء أو الائتزام بها. من جهتها قالت «ستاندر أند بورز» «ان الإجراءات القانونية المتعلقة بنزع ملكية العقار من صاحبه في حال عدم تسديد الأقسام تعد العقبة الرئيسية التي تقف أمام البنوك السعودية لزيادة حجم الإقراض العقاري. وحتى الآن فإن البنوك السعودية تمنح قروضاً لشراء المنازل ولكنها قروض عقارية حسب ما هو مفهوم في الغرب، حيث إنها لا تستطيع إخراج المقترض من المنزل في حال عدم تسديد الإقراض لأنه لا يوجد قانون يجيز ذلك». هذا ومن المتوقع ان ترفع اللوائح الجديدة حجم القروض العقارية السعودية بحوالي ٣٢ مليار دولار سنوياً عن مستوياتها التي بلغت العام الماضي حوالي ١٢,٨ مليار دولار.

إثر صدور اللوائح التنظيمية لنظام التمويل العقاري في المملكة العربية السعودية الصادرة عن مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما»، توالى ردود الفعل حولها، معتبرة اياها «انها لم تأخذ بالاعتبار مشكلة رئيسية في قطاع الإسكان السعودي وهي عدم وجود سكن ملائم وبالسعر المناسب للقدرة المالية للمقترض السعودي، كما وان ندرة حجم مكاتب التقييم المتخصصة ستشكل حجر عثرة أمام عمل شركات التمويل الجديدة».

وتوقعت مصادر اخرى ألا تتجاوز قيمة التمويل المقدم للمقترض من شركات التمويل المزمع الترخيص لها خلال الأشهر المقبلة، ما قيمته ٧٠ في المئة من قيمة العقار الواحد، لكنها بالتأكيد ستكون أكثر مما هي عليه البنوك التجارية. وسينحصر عملها بادئ الأمر بالوحدات السكنية الصغيرة، حيث سيكون الطلب عليها أكثر زخماً خلال الفترة المقبلة باعتبار أسعارها مقبولة



فرع الخبر

هاتف: ٨٩٤٧١١٧ (٣-٩٦٦+)

فاكس: ٨٩٥١٦٦٢ (٣-٩٦٦+)

ص.ب ١٩٦١ الخبر ٣١٩٥٢

المملكة العربية السعودية

فرع جدة

هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (٢-٩٦٦+)

فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (٢-٩٦٦+)

ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١

المملكة العربية السعودية

المركز الرئيسي: الرياض

هاتف: ٢٩٣٨٣٨٣ (١-٩٦٦+)

فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١-٩٦٦+)

ص.ب ٤٠٩٩٧ الرياض ١١٥١١

المملكة العربية السعودية



احمد بن سعيد آل مكتوم
الإمارات دبي الوطني



حمد بن فيصل آل ثاني
الخليجي



عبدالله الهاملي
دبي الإسلامي



محمد ابراهيم الشيباني
دبي الإسلامي



نعمة الصباغ
البنك العربي

٥١٢,٢ مليون ريال أرباح «الخليجي» في ٢٠١٢ حمد آل ثاني: سواصل النمو وتعزيز مركزنا المالي

أعرب مجلس إدارة بنك الخليج التجاري «الخليجي» عن ارتياحه للأداء المالي لعام ٢٠١٢ مقترحاً توزيع أرباح نقدية بنسبة ٧٠ في المئة من صافي الربح بواقع ريال قطري واحد عن كل سهم. وبحسب البيانات المالية بلغ صافي الأرباح ٥١٢,٢ مليون ريال قطري بارتفاع وقدره ٥,٢ في المئة مقارنة بالعام الماضي. وارتفع إجمالي الأصول بنسبة ٢٤ في المئة في نهاية العام ٢٠١٢ ليبلغ ٣٣,٧ مليار ريال مقابل ٢٧,٢ مليار ريال في الفترة ذاتها من العام ٢٠١١. وبلغت القروض والسلف ١٣ مليار ريال في نهاية العام ٢٠١٢ بارتفاع وقدره ١٣ في المئة عن العام الماضي، في حين ارتفعت الودائع بنسبة ٤٣ في المئة في العام ٢٠١٢ لتصل إلى ١٧,٣ مليار ريال مقابل ١٢,١ مليار ريال في نهاية العام ٢٠١١. أما معدل القروض إلى الودائع فقد بلغ ٧٧ في المئة كما في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢.

وعلق رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب الشيخ حمد بن فيصل بن ثاني آل ثاني على هذه النتائج بالقول: «إنها خير دليل على أن الاستراتيجية التي وضعها مجلس الإدارة كانت الصحيحة والملائمة، وقد أتت ثمارها بفضل العمل الدؤوب للإدارة العليا على تطبيقها تطبيقاً فاعلاً. هذا وقد واصلنا تحقيق نتائج جيدة من خلال التركيز على القطاعات المصرفية الأساسية واقتناص الفرص الملائمة رغم الضغوط على هوامش الربح وتراجع أحوال السوق، إلا أننا على ثقة بمتانة الاقتصاد القطري وسواصل النمو وتعزيز المركز المالي للبنك».

الإمارات دبي الوطني يحقق أرباحاً ٢,٦ مليار درهم احمد بن سعيد آل مكتوم: انه انعكاس للإداء الجيد

ارتفعت الأرباح الصافية لبنك الإمارات دبي الوطني إلى ٢,٦ مليار درهم أي بنسبة ٣ بالمئة مقارنة بـ ٢,٥ مليار درهم في عام ٢٠١١. وعزا مسؤولون في البنك هذا الارتفاع إلى تقليص المخصصات. وقال الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم رئيس مجلس إدارة البنك أن هذه النتائج تعكس الأداء الإيجابي لإدارة البنك وتظهر قوته ومكانته الراسخة كبنك رائد في المنطقة. وأعلن البنك عن توزيع انصبة أرباح بنسبة ٢٥ بالمئة عن السنة المالية ٢٠١٢.

خسائر كومرس بنك الألماني ٩٧٦ مليون دولار

بلغت خسائر «كومرس بنك» ثاني أكبر بنوك ألمانيا المملوكة جزئياً من الدولة في نهاية العام ٢٠١٢ نحو ٧٢٠ مليون يورو (٩٧٦ مليون دولار). وجاءت خسارة البنك أعلى من توقعات المحللين الذين توقعوا أن يعلن البنك خسارة بحوالي ٥٦٠ مليون يورو. وقال البنك أن الخسارة انخفضت نتيجة هيكلية إدارية قضت بتقليص قوته العاملة بما يتراوح بين ٤ و٦ آلاف.

صافي أرباح البنك العربي إلى ٣٥٢ مليون دولار في ٢٠١٢ صبيح المصري: قدرة على التعامل والتأقلم مع المستجدات والمتغيرات

حققت مجموعة البنك العربي أرباحاً بلغت ٣٥٢ مليون دولار أميركي في ٢٠١٢، مقابل ٣٠٥,٩ ملايين دولار للعام ٢٠١١ بنمو بلغت نسبته ١٥ في المئة، ويأتي هذا النمو بحسب البنك نتيجة للزيادة في الإيرادات التشغيلية. ورأى رئيس مجلس الإدارة صبيح المصري في هذه النتائج قدرة البنك على التعامل والتأقلم مع المستجدات والمتغيرات وتحقيق أفضل النتائج الممكنة، نتيجة لاتباع البنك أسساً مصرفية قوية ومتينة، واعتماده سياسات ائتمانية حكيمة ومحافظة، مبيناً أن هذا النمو في صافي الأرباح أدى إلى توصية مجلس الإدارة بتوزيع ٣٠ في المئة كأرباح على المساهمين للعام ٢٠١٢. من جهته بين المدير العام التنفيذي نعمة الصباغ، أن صافي الأرباح التشغيلية قد نما بنسبة ٨ في المئة وذلك نتيجة الزيادة في صافي الفوائد والاستمرار في ضبط المصاريف التشغيلية.

ماضي في تطوير خدمات ومنتجات التمويل الإسلامي

١,١٩ مليار درهم أرباح «دبي الإسلامي» في ٢٠١٢

أوصى مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ١٥ في المئة شرط الحصول على الموافقات التنظيمية وموافقة الجمعية العمومية. وأظهرت نتائج البنك المالية تحقيق صافي أرباح قدره ١,١٩ مليار درهم خلال ٢٠١٢ مقارنة بـ ١,٠٥ مليار درهم وبزيادة نسبتها ١٣ في المئة، وارتفاع إجمالي الأصول إلى ٩٥,٤ مليار درهم، مقارنة مع ٩٠,٦ مليار درهم في ٢٠١١ بنسبة زيادة ٥,٣ في المئة. ووصلت الودائع إلى ٦٦,٨ مليار درهم بزيادة ٢,٩ في المئة عن العام ٢٠١١. وتعليقاً على النتائج نكّر مدير ديوان صاحب السمو حاكم دبي ورئيس مجلس إدارة البنك محمد ابراهيم الشيباني بمشاركته في العديد من إصدارات الصكوك المتميزة تضمنت المشاركة في إصدار صكوك من قبل المنطقة الحرة لجبل علي (جافزا) لأجل ٧ سنوات بقيمة ٦٥٠ مليون دولار أميركي، والمشاركة في إصدار صكوك لحكومة دبي على شريحتين لأجل ٥ سنوات و ١٠ سنوات بقيمة إجمالية تبلغ ١,٢٥ مليار دولار، وإصدار صكوك شركة ماجد الفطيم القابضة لأجل ٥ سنوات بقيمة ٤٠٠ مليون دولار، وإصدار صكوك لشركة إعمار بقيمة ٥٠٠ مليون دولار أميركي لأجل ٧ سنوات. من جهته أكد الرئيس التنفيذي للبنك عبدالله الهاملي مضيه قدماً في العمل على تطوير خدمات ومنتجات تمثل مستقبل قطاع التمويل الإسلامي على الصعيد كافة، مشيراً إلى استثماره بكثافة في جميع قنوات التوزيع بهدف تقديم المزيد من التسهيلات على صعيد إدارة الشؤون المالية للمتعاملين من الأفراد والمؤسسات.

تأسيس

معايير جديدة للتفوق



(نبذة عن شركة ظفار للتأمين ش.م.ع ٢٠٠٤)

تأسست شركة ظفار للتأمين ش.م.ع ٢٠٠٤ في سبتمبر ١٩٨٩م كشركة مساهمة عمانية عامة تمثل أنشطتها بصفة أساسية في مزاوله جميع أنواع التأمين ... وتلتزم الشركة على الدوام بميثاق تنظيم وإدارة الشركات تحقيقاً لمبادئ الشفافية والإفصاح والمشاركة المجتمعية الفاعلة.

شركة ظفار للتأمين ش.م.ع ٢٠٠٤ تأسست برأسمال مدفوع قدره ٣,٠٠٠,٠٠٠ ر.ع أي ما يعادل ٨ مليون دولار أمريكي وتمت لتصبح أكبر شركة تأمين في سلطنة عمان وثالث أكبر شركات التأمين في منطقة الخليج من حيث قيمة الأقساط ورأس المال الذي يساوي اليوم ٢٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال عماني أي ما يعادل ٥٥ مليون دولار أمريكي - (والذي تم الاتفاق عليه في اجتماع مجلس الإدارة المنعقد في شهر نوفمبر ٢٠٠٧) ومازال هناك نمو في رأس المال. وقد تحققت هذا النمو كنتيجة مباشرة لإصدار أسهم إضافية مما ينعكس إيجاباً على أداء الشركة ، حيث ظلت الشركة منذ انطلاقتها توزع أرباحاً على مساهميها ، كذلك زادت إيرادات أقساط التأمين منذ ١٩٨٩ من ٧ مليون ر.ع لتصل إلى ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ ر.ع ، أي ما يعادل ١١٥ مليون دولار أمريكي في ٢٠٠٧ ويتوقع زيادتها هذا العام بنسبة ٢٠٪ .

وتضم شركة ظفار للتأمين ش.م.ع ٢٠٠٤ فرعاً وهناك ٣ فروع إضافية جديدة قيد التأسيس هذا العام بإذن الله ، وتمتد شبكة الفروع من خصب إلى هيماء والمزبونة وحتى المراكز الحدودية للسلطنة مع دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة إلى الجمهورية اليمنية حيث يتم تقديم أفضل الخدمات التأمينية في كافة أرجاء السلطنة ونتيجة لنمو شبكة فروع الشركة وزيادة رأسمالها فقد زاد عدد موظفيها من ٧ موظفين في ١٩٨٩م ليصل إلى ٣٠٠ موظفاً في إبريل ٢٠٠٨ مع خطط للنمو خلال السنوات الخمس القادمة .

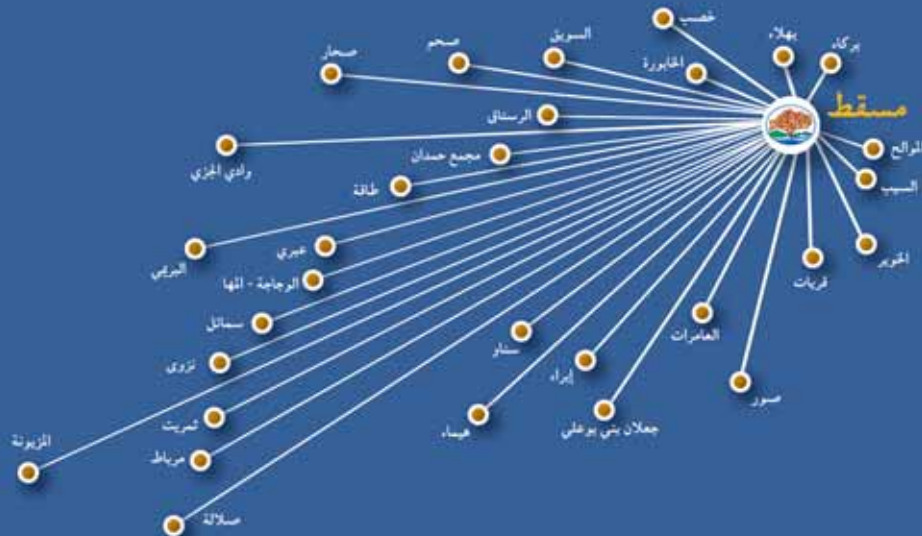
وعلى الرغم من أن الشركة قد قامت بدفع حوالي ٧٠ مليون ريال عماني كتعويضات للمتضررين من جراء الأنواء المناخية الاستثنائية التي لحقت بالسلطنة في عام ٢٠٠٧ ، إلا أن الشركة ما زالت تواصل تحقيق أرباح من الأقساط المكتتبة وهذا خير دليل على السباسة الحكيمة التي تنتهجها الشركة بشأن الاكتتاب والدعم القوي الذي تحظى به من قبل شركات إعادة التأمين العالمية.

علماً بأن إجمالي أصول شركة ظفار للتأمين ش.م.ع ٢٠٠٤ قد تجاوز ١٨٠ مليون ريال عماني .

وتلتزم شركة ظفار للتأمين ش.م.ع ٢٠٠٤ مع التزاماً صارماً بخطة التأمين ، حيث بلغت نسبة التأمين في الشركة حالياً أكثر من ٧٥٪ وترتفع هذه النسبة في الفروع المتواجدة في المناطق لتصل إلى ١٠٠٪ تقريباً. وفي ظل هذا النمو المضطرد ، فقد تم تأسيس مركزاً للتدريب يجعلنا مواكبين للتطورات التقنية في كل من صناعة التأمين وعلى الصعيد العالمي ، وإلتنا نوظف على تدريب موظفينا بما يصقل مهاراتهم على المستوى الشخصي والمهني أيضاً وبما يؤهلهم ليكونوا موظفين تأمين محترفين يقدمون المشورة لرباننا من واقع التجربة وعلى أسس مهنية.

لقد حازت شركة ظفار للتأمين ش.م.ع ٢٠٠٤ وللسنة الرابعة على التوالي على تقدير من حكومة صاحب الجلالة تمييزاً للجهود التي بذلتها في مجال تشغيل القوى العاملة الوطنية، والشركة حائزة على البطاقة الخضراء للتمييز في هذا المجال منذ عام ١٩٩٨م ، كذلك حازت الشركة على تقدير وزارة القوى العاملة وكذلك على مستوى دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية ، حيث منحت الشركة هذا التقدير في دولة الكويت عام ٢٠٠٤م .

على مدى السنوات المنصرمة أقامت شركة ظفار للتأمين ش.م.ع ٢٠٠٤ علاقات عمل دولية مع شركات إعادة التأمين الرائدة في الولايات المتحدة وأوروبا والشرق الأقصى ومنطقة الشرق الأوسط ، وقد ساعدت هذه الشراكة على إنجاز أعمال إعادة التأمين ودورات التدريب الخارجية بما يمكننا من التأمين ضد مخاطر عديدة ، وحققت هذه الشراكة عبر السنوات الماضية زيادة مضطردة في إيراداتنا الصافية وقدراتنا المالية وتمهدنا بتغطية مخاطر ذات سقف مختلفة. ويمتلك شركاؤنا في إعادة التأمين مقدرة مالية هائلة وهم على الدوام يقدمون لنا المساندة والخبرة وجميعهم حائزون على تصنيف عالمي في هذا المجال. وتعد شركة ميونيخ RE أحد أكبر شركات إعادة التأمين العالمية التي تتعامل معها.



أكبر شبكة فروع في سلطنة عُمان



المكتب الرئيسي : بنابه شركة ظفار للتأمين، منطقة مطرح التجارية - ص.ب ١٠٠٢ ، روي ، الرمز البريدي ١١٢ ، سلطنة عمان .
هاتف : +٩٦٨٢٤٧٠٥٣٠٥ (٩خطوط) ، فاكس : +٩٦٨٢٤٧٩٣٦٤١ ، الموقع على الانترنت : www.dhofarinsurance.com

شركة التأمين الرائدة في سلطنة عمان

أزاد باجكر (مصرف جيهان للاستثمار والتمويل الإسلامي - CIHAN BANK - العراق)؛ الصيرفة الإسلامية نموذج يتماشى ورغبات وتطلعات الكثير من الزبائن



رئيس مجلس الإدارة في مصرف جيهان للاستثمار والتمويل الإسلامي أزاد يحيى سعيد باجكر نفي أي تأثير سلبي لحق بالجهاز المصرفي العراقي، ونؤه بدور البنك المركزي العراقي في استقرار سعر صرف الدينار، وأيد تأسيس وكالة تصنيف عربية، وحصول اندماجات بين المصارف العراقية، مذكراً بلعب هذه المصارف الدور الكبير في تنمية البلاد من خلال التسهيلات والقروض والإئتمان التعهدي التي تقدمها للعملاء، واجداً في الصيرفة الإسلامية نموذجاً يتماشى ورغبات وتطلعات الكثير من الزبائن، كاشفاً عن السعي الى افتتاح فرعي النجف والبصرة قريباً يتبعهما افتتاح فروع أخرى في بغداد ودهوك والفلوجة وتكريت.

■ كيف تقومون وضع المصارف الاسلامية في العراق، وما المطلوب لتطورها؟

– الصيرفة الاسلامية نموذج يطبق مبادئ الشريعة الاسلامية السمحاء وهي تتماشى مع رغبات وتطلعات الكثير من الزبائن، خصوصاً أولئك الذين يتجنبون الربى وفوائده في المصارف التجارية. وخير دليل على نجاح المصارف الاسلامية هو عدم تأثرها بالازمة العالمية الاخيرة وما تعرضت له كبريات المصارف الاوروبية والاميركية وبعض الدول الآسيوية، اضافة الى قيام بعض المصارف العالمية المعروفة في الدول الاوروبية، وهي ليست دولاً اسلامية، بفتح منافذ اسلامية في مصارفها، الا ان ما يعيق اعمال المصارف الاسلامية هو عدم اصدار قانون او تشريع للصيرفة الاسلامية حتى الآن، وهو يدرس من قبل مجلس شورى الدولة في العراق منذ فترة طويلة.

فروع جديدة

■ ما هو تقويمكم لنتائج مصرفكم في العام ٢٠١٢ وماذا تتوقعون بالنسبة للعام ٢٠١٣؟

– سجل مصرف جيهان نتائج ممتازة خلال سنة ٢٠١٢ من حيث الارباح الصافية وحجم الودائع المستقطبة وحجم الائتمان الممنوح ومن حيث التوسع الافقي للمصرف، اذ تم افتتاح الفرع الثامن له في محافظة كركوك خلال شهر تشرين الثاني ٢٠١٢ وسيتم افتتاح فرعي النجف والبصرة قريباً، ولدى ادارة المصرف خطة لافتتاح فروع اخرى في بغداد ودهوك والفلوجة وتكريت، بحيث يغطي المصرف محافظات العراق كافة خلال السنوات المقبلة.

هذا ونتوقع خلال ٢٠١٣ توسعاً ملحوظاً في نشاط المصرف يختلف كلياً عن نشاط السنوات السابقة من حيث العمل المصرفي، ومن خلال التوسع في فتح الفروع المصرفية بعد الحصول على الموافقات من الجهات المعنية. ■

■ هل تؤيدون حصول عمليات دمج مصرفية الزامية بعد انعدام قيام اي اندماج مؤثر، بهدف ايجاد كيانات مصرفية كبيرة وقوية تتمكن من تلبية متطلبات الاقتصادات العربية في ظل الجمود الاقتصادي العالمي؟

– تؤيد حصول اندماجات بين المصارف العراقية واذا لم تكن طوعية يفترض بالبنك المركزي العمل على اندماج الزامي والا يلغي اجازة ممارسة المهنة، خصوصاً وان بعض المصارف الخاصة عاجزة عن زيادة رؤوس اموالها وفقاً لمتطلباته، وفي حال الاندماج الازمي ستمحى الصفة العائلية عن بعض المصارف العراقية الخاصة، ومن مصلحة المصارف الخاصة العراقية الاندماج في ما بينها لانشاء كتلات مصرفية كبيرة لمواجهة المنافسة من قبل المصارف الاقليمية التي دخلت الى السوق العراقية، وهي على يقين ان السوق العراقية واعدة وجاذبة للاستثمارات وتحتاج الى تنمية مستقبلية بعد استقرار الاوضاع الامنية والسياسية.

عائق اصدار قانون يرفع الصيرفة الإسلامية

■ ما الدور الذي تلعبه المصارف العراقية في تمويل الاقتصاد العراقي، وما الذي حققه مصرفكم في هذا المجال؟

– تلعب البنوك الخاصة العراقية دوراً كبيراً في تنمية البلاد من خلال التسهيلات والقروض والائتمان التعهدي الذي تقدمه للزبائن رغم بعض الشروط المفروضة من قبل بعض اجهزة الدولة. وبالنسبة لمصرف جيهان فقد ساهم في تنمية الاقليم من خلال دعم الاستيرادات من قبل موظفي ودوائر الاقليم من خلال فتح الاعتمادات المستندية واصدار خطابات الضمان، اضافة الى توفير فرص عمل واسعة من خلال مشروع سيارات الاجرة اليابانية التي تباع من المواطنين بحسب قدرة كل منهم، على ان تقسط المبالغ المتبقية.

دور ايجابي للمركزي العراقي

■ كيف تنظرون الى التطورات الاقتصادية والمالية والمصرفية في البلدان التي دخلت عصر الربيع العربي؟ وهل تأثرتم بها؟

– لا يمكن التكهّن بمستقبلنا لعدم وضوح الصورة سياسياً واقتصادياً وأمنياً لوقوع الثورات العربية تحت اجندات عدة منها اقليمية ودولية، الا انه في العراق لم يتأثر الجهاز المصرفي بها الا في حالات بسيطة.

■ ما هي التحديات التي واجهت قطاعكم في العام ٢٠١٢؟ وكيف تحضرتم لمواجهتها في العام الجديد ٢٠١٣، واي دور على المصارف المركزية العربية لتقوم به للمساعدة على مواجهة هذه التحديات؟

– لم تواجه المصارف العراقية التحديات التي واجهتها بعض مصارف المنطقة بسبب الازمة العالمية او احداث الربيع العربي. وكان للبنك المركزي العراقي دور في استقرار سعر صرف الدينار العراقي من خلال قيامه بعرض عملة الدولار الاميركي من خلال المزاد العلني ومن خلال الجهاز المصرفي وتوفيره للمواطنين كافة.

مع اندماج المصارف العراقية

■ كيف تنظرون الى تصنيفات وكالات التصنيف الدولية، هل هي منصفة؟ وما رأيكم بتأسيس وكالة تصنيف عربية يعمل على تحقيقها فريق مصرفي عربي؟

– نعم، نجدها منصفة كونها تعتمد على قاعدة بيانات علمية، ويفضل ان يكون شأن للمؤسسات العربية بهذا التصنيف من خلال تأسيس وكالة تصنيف عربية. بالنسبة للعراق فإن البنك المركزي العراقي بادر الى تصنيف المصارف العراقية وفق معايير دولية معتمدة ومنها معيار CAMEL وعلى اساسه صنفت المصارف العراقية الخاصة.

JOFICO

جوفيكو

ملتزمون بالتميز
Commitment to Excellence



جوفيكو الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين المساهمة المحدودة

JOFICO JORDAN FRENCH INSURANCE CO.LTD

Tel. (962-6) 5600200

Fax.(962-6) 5600210

B.O.Box. 3272 Amman 11181 Jordan
Shmeisani opposite Commodore Hotel



هاتف ٥٦٠٠٢٠٠ (٩٦٢-٦)

فاكس ٥٦٠٠٢١٠ (٩٦٢-٦)

ص.ب ٣٢٧٢ عمان ١١١٨١ الاردن
الشميساني - مقابل فندق الكومودور

E-mail: info@jofico.com

www.jofico.com



محمد علي الخزيري
KFH



الصادق عمر الكبير
ABC



عبد العزيز الغير
المشرق



كريس بابيشي
التجاري الدولي



محمد سلطان القاضي
التجاري الدولي

١,٣ مليار درهم الربح الصافي لبنك المشرق عبد العزيز الغير: تؤكد النتائج دورنا الطبيعي الرائد بالابتكارات المصرفية

حقق بنك المشرق الاماراتي ارباحا صافية بقيمة ١,٣ مليار درهم في العام ٢٠١٢ بزيادة نسبتها ٦٠ في المئة عن عام ٢٠١١. وقد اوصى مجلس الادارة بتحديد توزيعات الارباح النقدية على المساهمين بنسبة ٣٨ في المئة بعد موافقة البنك المركزي. وقال عبد العزيز الغير الرئيس التنفيذي للبنك «تأتي نتائج بنك المشرق لعام ٢٠١٢ لتؤكد النجاح الذي حققته استراتيجيته بعيدة المدى والقائمة على الالتزام بالاهمية المحورية للعميل والحفاظ على دورنا الطبيعي الرائد في الابتكارات المصرفية. كما تعكس الخبرة الكبيرة التي يتمتع بها فريق العمل في المشرق».

٢٠٥ ملايين دولار أرباح المؤسسة العربية المصرفية في ٢٠١٢ الصادق عمر الكبير: ستعزز وجودها في منطقة «ميناء» كمصرف عالمي رائد

ارتفع صافي أرباح المؤسسة العربية المصرفية ABC للسنة المالية ٢٠١٢ الى ٢٠٥ ملايين دولار أميركي من ٢٠٤ ملايين. وبلغت قيمة اجمالي الموجودات ٢٤,٥٢٧ مليار دولار منخفضة بنسبة ٢ في المئة عن العام الماضي. فيما وصلت المجموعة إعادة هيكلة الميزانية العمومية من خلال التخارج من الأوراق المالية ذات العائد المنخفض وزيادتها لأعمال التجزئة والمؤسسات والتمويل المسند لعمليات التصدير. وحافظت المؤسسة على معدل سيولة مريح بلغ ٦٠ في المئة بينما بلغ مجموع حقوق المساهمين في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢ ما قيمته ٣,٧٩٦ مليون دولار مقارنة بـ ٣,٥٩٨ مليون دولار في العام الماضي. وجاءت معدلات كفاية رأس المال للمجموعة في نهاية عام ٢٠١٢ قوية بنسبة ٢٣,٦ في المئة معظمها من رأس المال فئة ١ البالغة نسبتها ١٨,٦ في المئة. هذا وتراجع اجمالي الدخل التشغيلي للبنك من ٨١٨ مليون دولار الى ٨١٦ مليوناً في ٢٠١٢ رغم الأثر الكبير لارتفاع قيمة الدولار على تحويل أرباح الشركات التابعة.

وتعليقاً على هذه النتائج قال رئيس مجلس ادارة المؤسسة **الصادق عمر الكبير** «كلي ثقة بأن المؤسسة العربية المصرفية ستواصل النمو وستعزز وجودها الدولي كمصرف عالمي رائد في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، بفضل قوة رأس المال والسيولة والتمويل المتاح لها وما تحظى به من دعم مستمر من المساهمين».

ارباح قياسية يحققها البنك التجاري الدولي كريس بابيشي: ٢٠١٣ سيكون عام التغيير

حقق البنك التجاري الدولي CBI ارباحا صافية في نهاية العام ٢٠١٢ بلغت ٢٥٠,٦ مليون درهم اي بنسبة نمو ٢٨٧ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١١. وارتفعت موجودات البنك الاجمالية الى ١٢,٧ مليار درهم بنمو نسبته ١١ في المئة. قال **محمد سلطان القاضي** رئيس مجلس الادارة في البنك «مع تركيزنا على المستقبل لا تزال الادارة العليا للبنك التجاري الدولي تتمتع بكامل ثقة اعضاء مجلس الادارة كي تتخذ خطوات شجاعة ومدروسة تحقق للبنك التجاري الدولي خطته في النمو». و اضاف «من خلال تحقيقنا نتائج مالية ايجابية باستمرار، نقدم قيمة مجزية لحملة الاسهم، حيث ارتفع العائد على السهم الواحد بنسبة ٢٧٨٪ منذ شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١١». من جهته، قال **كريس بابيشي**، الرئيس التنفيذي للبنك التجاري الدولي «نتائجنا لعام ٢٠١٢ تعتبر مؤشرا على الاستدامة والاستقرار في البنك». و اضاف «عام ٢٠١٣ سيكون عام التغيير ويشهد تطورات استراتيجية هدفها تحفيز المزيد من النمو. ومع تمسكنا بأرقى معايير ادارة المخاطر وتوافر فرص استثمارية اكبر يحظى البنك التجاري الدولي بمكانة مميزة لمواصلة التقدم». وكان بنك قطر الوطني قد رفع حصته في البنك التجاري الدولي الى ٣٩,٩ في المئة.

نتائج المحققة اولى ثمار مشروعه الاستراتيجي

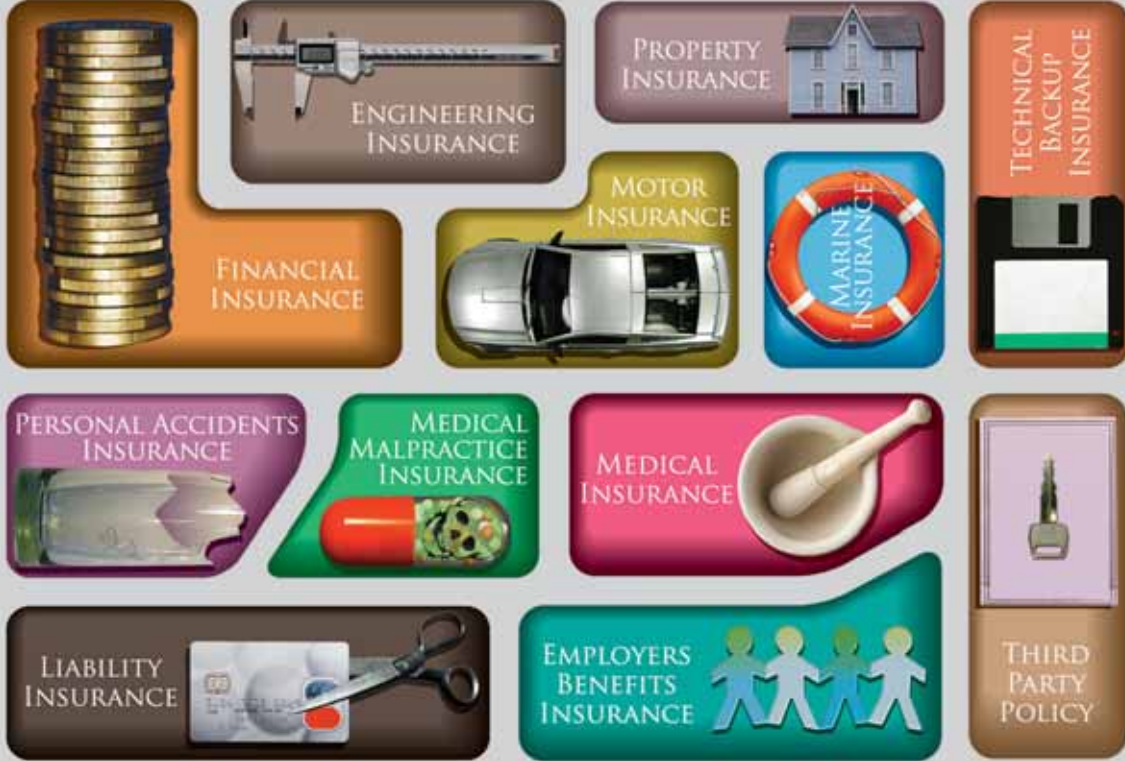
٨٧,٧ مليون دينار صافي أرباح المساهمين في بيتك للعام ٢٠١٢

أكد رئيس مجلس الادارة في بيت التمويل الكويتي KFH «بيتك» **محمد علي الخزيري** نجاح مشروع إعادة الهيكلة الذي أنتج تغييراً وتطويراً كبيرين في أسلوب العمل وتحقيق الأهداف. واعتبر النتائج المحققة أولى ثمار هذا المشروع الاستراتيجي الشامل الذي يضع بيتك على طريق تحقيق الربحية المستدامة وتدعيم قاعدة رأس المال وتعزيز حصته السوقية وتأكيد ريادته محلياً وعالمياً في صناعة الصيرفة الإسلامية. هذا وبلغ صافي أرباح المساهمين ٨٧,٧ مليون دينار بزيادة قدرها ٧,٤ ملايين دينار وبنسبة زيادة ٩ في المئة عن العام السابق. وأوصى مجلس الإدارة بمنح المساهمين توزيعات نقدية بنسبة ١٠ في المئة وأسهم منحة بنسبة ١٠ في المئة، بعد موافقة الجمعية العمومية والجهات المختصة. وارتفع حجم الأصول الى ١,٤٧ مليار دينار، بزيادة قدرها ١,٢ مليار دينار وبنسبة زيادة ٩ في المئة عن العام السابق، وارتفع حجم الودائع الى ٩,٤ مليارات دينار، بزيادة قدرها ٥١١ مليون دينار، وبنسبة زيادة ٦ في المئة عن العام السابق. كما ارتفعت حقوق المساهمين الى ١,٣ مليار دينار، بزيادة قدرها ٣٥,٧ مليون دينار وبنسبة زيادة ٣ في المئة عن العام السابق.



AL AHLIA
للتأمين التعاوني
for cooperative insurance

راحة بال



حلة جديدة المظهر ، لجوهر أصيل لم يتغير للشركة الأهلية للتأمين التعاوني ، نتطلع معه إلى مواكبة المستقبل ، بثقة راسخة ، وشراكات عالمية استراتيجية ، لنواصل دعم عملائنا وتقديم الحماية الحقيقية لهم بمعايير احترافية عالمية مع مجموعة من المنتجات التأمينية والخدمات والاستشارات المتميزة لينعموا براحة البال الحقيقية .

لمنتجات تأمينية شاملة برجاء الاتصال أو زيارة الموقع الإلكتروني

www.alahlia.com.sa | 920002529

صافي ارباح مجموعة البركة المصرفية الى ٢٣٥ مليون دولار
صالح عبدالله كامل: نجاح في اتباع استراتيجيات تحوطية
عدنان احمد يوسف: تحسين جودة المنتجات والخدمات المقدمة



عدنان احمد يوسف

ABG



الشيخ صالح عبدالله

ABG

اظهرت نتائج مجموعة البركة المصرفية (ABG)، المجموعة المصرفية الاسلامية الرائدة، تحقيق صافي ربح للعام ٢٠١٢ وصل الى ٢٣٥ مليون دولار اميركي بارتفاع نسبه ١١ في المئة، بالمقارنة مع صافي ربح العام ٢٠١١. كما حققت بنود الميزانية العامة معدلات نمو جيدة، حيث ارتفع مجموع الموجودات بنسبة ١١ في المئة ومجموع التمويلات والاستثمارات بنسبة ٢١ في المئة والودائع بنسبة ١٢ في المئة ومجموع الحقوق بنسبة ٩ في المئة بنهاية كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٢ وذلك بالمقارنة مع الفترة نفسها في ٢٠١١.

وبلغ مجموع موجودات المجموعة ١٩ مليار دولار وبلغت الموجودات التشغيلية (التمويلات والاستثمارات) ١٤,٣ مليار دولار بالمقارنة مع ١١,٨ مليار دولار اميركي بزيادة كبيرة تعكس التوسع الكبير في الاعمال المصرفية للمجموعة خلال العام ٢٠١٢. وقد شهدت حسابات ودائع العملاء وحقوق حاملي حسابات الاستثمار زيادة جيدة هي الاخرى من ١٤,٧ مليار دولار الى ١٦,٤ مليار دولار، مما يشير الى تنامي ثقة والتزام العملاء بالمجموعة واتساع قاعدتهم نتيجة توسع شبكة الفروع. كما بلغ مجموع الحقوق ملياري دولار بنهاية العام ٢٠١٢.

وتعليقا على هذه النتائج قال رئيس مجلس الادارة الشيخ صالح عبدالله كامل «لقد تواصلت خلال العام ٢٠١٢ التطورات الاقتصادية السلبية وخاصة الناجمة عن ازمة منطقة اليورو، علاوة على ان الاقطار العربية التي شهدت تحولات سياسية واجتماعية لم تستقر بعد، ومن الطبيعي ان يتأثر عمل البنوك بهذه التطورات، الا اننا مع ذلك نلاحظ بارتياح مواصلة مجموعة البركة المصرفية تحقيق النتائج المتميزة، الامر الذي يجسد نجاح المجموعة في اتباع استراتيجيات تحوطية مكنتها من التعامل بحكمة مع هذه الظروف ومواصلة التوسع في الاعمال، وفي الوقت نفسه مواصلة برامجها في التوسع الجغرافي وبناء شبكة الفروع».

من جهته قال الرئيس التنفيذي للمجموعة عدنان احمد يوسف «ان النتائج المتميزة التي حققناها خلال العام ٢٠١٢ تؤكد مجددا اصرارنا على مواصلة استثمار الموارد المالية والفنية الكبيرة علاوة على الشبكة الجغرافية الواسعة للوحدات التابعة للمجموعة في تعظيم العوائد المتأتية للمساهمين والمستثمرين في المجموعة، وذلك من خلال استراتيجيات عمل تقوم على تحسين جودة المنتجات والخدمات المقدمة وطرح المزيد من المنتجات المبتكرة».



الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات

مقدمة:

الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات تأسست بقانون خاص في أغسطس 2005م كشخصية اعتبارية بغرض تشجيع وتنمية الصادرات السودانية (باستثناء البترول والذهب الخام) عن طريق تأمين وإعادة تأمين حصيلة الصادرات وتقديم التمويل لتعزيز القدرة التنافسية للصادرات بالإضافة إلى القيام بالأنشطة الترويجية والدراسات التسويقية لمنتجات وخدمات الصادر بالأسواق الخارجية.

الرؤية:

الريادة في مجال تأمين وإعادة تأمين حصيلة الصادرات السودانية بالحد من المخاطر التجارية والقطرية وتقديم التمويل والقيام بالترويج لدعم القدرة التنافسية لكافة الصادرات السودانية (عدا البترول والذهب الخام) وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

الرسالة:

تنمية وتشجيع الصادرات السودانية والمساهمة في دعم قطاع الصادر.

الخدمات التي تقدمها الوكالة:

- خدمات تأمين حصيلة الصادرات.
- خدمات الترويج.
- خدمات التمويل والاستثمار.

مزايا الخدمات التي تقدمها الوكالة:

- دعم الموقف التنافسي للصادرات بالأسواق الخارجية.
- تقديم شروط دفع متعددة وميسرة للمستوردين.
- تحويل المخاطر للوكالة عبر وثيقة تأمين حصيلة الصادرات.
- المساهمة مع المصارف في تقديم الموارد التمويلية لقطاع الصادر:
- تنمية الأعمال وزيادة وتنويع حجم الصادرات.

للحصول على المزيد من المعلومات يمكنكم الإتصال

بالوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات على العنوان:

تلفون : ٠٠٧٤٧١٠١ - ٠٠٧٤٧١٠١ (٢٤٩-١٨٣) - فاكس: ٠٩١٠٩٧٤٧ (٢٤٩-١٨٣)
 بريد إلكتروني : info@naife.org - الموقع الشبكي: www.naife.org
 صندوق بريد: ٦٧٩٦ بريد التكامل / الخرطوم - الرمز البريدي: ١١١١٣
 برج مصرف الإذخار والتنمية الاجتماعية
 شارع مصطفى أبو العلا - جنوب واحة الخرطوم
 الخرطوم - جمهورية السودان

عمر عمرابي (شركة الخدمات المصرفية الالكترونية - السودان):

خدماتنا أضحت موجهة لكل الشعب السوداني

مدير عام شركة الخدمات المصرفية الالكترونية EBS عمر عمرابي عرض لمشاريعها المتعلقة بالتقنية المصرفية ونظم الدفع من بينها مشروع يضم أكثر من ١٢٠٠ خدمة، ومشروع الانترنت البنكي، وأوضح ان خدمات الشركة أضحت موجهة الى الشعب السوداني، كاشفاً عن مساع لاستخدام بطاقة ائتمان صينية واسعة الانتشار كسراً لطوق العقوبات الاقتصادية الدولية المفروضة على السودان، مشيراً الى ان أرباح الشركة في ٢٠١٢ زادت بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١١، معتبراً التحدي الأبرز اقناع المواطن السوداني بالإفادة من خدمات الشركة.



إحدى وسائل الدفع المصرفية. كذلك لدينا في هذا الإطار مشروع قيد التنفيذ يقضي بربط كل المحولات الإقليمية في مصر ولبنان وقطر والسعودية والإمارات وماليزيا، ويتيح لعملاء هذه الدول لدى قدومهم الى السودان، استعمال بطاقتهم الائتمانية العادية من دون مشكلات.

خدمات نوعية

■ الى أي مدى يؤثر الوضع الاقتصادي الصعب في السودان على شركتكم؟

– نظراً لمشاريعنا الكثيرة فقد تضاعفت نفقاتنا، لكن لحسن الحظ ازداد الطلب على خدماتنا بشكل كبير فازدادت إيراداتنا مما ساهم في تغطية مصاريفنا من دون زيادة أسعار خدماتنا. والدليل انه منذ عام ٢٠٠٦ وحتى الآن لم نرفع سعر أي خدمة متوافرة لدينا، كما ان أرباح الشركة خلال عام ٢٠١٢ زادت بنسبة ٢٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١١، فله الحمد وضعنا المادي جيد، وقد استطعنا اطلاق خدمات نوعية واتباع أساليب ومعايير جديدة في إدارة الشركة صبت في تحسن أدائها.

خدمة عملاء المصارف

■ كلمة أخيرة؟

– سيشهد عام ٢٠١٣ مرحلة انطلاق خدمات لغير عملاء المصارف، فالتحدي الذي يواجهنا هو اقناع المواطن السوداني البسيط والفقير بالإفادة من خدماتنا، لأن ذلك سيكون له أثر جيد على الشركة وعلى قاعدة عملائنا، والاقتصاد السوداني عموماً، نظراً لما سينشأ من ضخ للسيولة في القطاع المصرفي المحلي من الممكن إعادة استثمارها في تفعيل الخدمات المصرفية للمستهلكين.

وفي هذا الإطار لن نغفل خلال ٢٠١٣ التركيز على خدمة عملاء المصارف بحيث يتم تجويد الخدمات المقدمة لهم، وإن شاء الله سنصل خلال العام الى العالمية من حيث جودة الخدمات التي نوفرها. ■

الموزعة في أرجاء السودان، وبالتالي دفع عجلة الاقتصاد السوداني الى الأمام.

تحويلات المغتربين السودانيين

■ لم تعد EBS متخصصة بالمصارف فقط بل انطلقت الى قطاعات مالية أخرى وغير مالية، هلا أوضحتم لنا ذلك؟

– صحيح، ففي السابق كنا نقدّم خدمات لعملاء المصارف فقط، لكن اليوم أصبحت الشركة تقدّم خدمات لكل الشعب السوداني بفئاته كافة. اما خارج السودان، فلدينا مشروع يتعلّق بالتحويلات المتوسطة والصغيرة والذي يمكّن المغتربين السودانيين من تحويل الأموال لأهلهم الموجودين داخل السودان وذلك عبر تحويلات آتية من خلال المحفظة الإلكترونية أو نظم الدفع الأخرى التي تدعمها شركة EBS، خصوصاً ان دراسات قامت بها جهات عالمية بيّنت ان حجم تحويلات السودانيين العاملين في منطقة الخليج ودول أوروبا يتجاوز سنوياً ثلاثة مليارات دولار، يمثل حجم التحويلات الصغيرة منها ١٨ في المئة. هذا ونتوقع ان يدخل هذا المشروع كإيرادات حوالى خمسمئة مليون دولار سنوياً، وسيبصر النور ان شاء الله في النصف الثاني من عام ٢٠١٣، وسيكون بالتعاون مع البنك السوداني المركزي.

بطاقة ائتمان صينية

■ من المعروف انه بسبب العقوبات الاقتصادية الدولية المفروضة على السودان، يُمنع استخدام بطاقات الائتمان العالمية، هل قدمت شركة EBS حلاً في هذا الإطار؟

– صحيح أننا لا نستطيع استعمال بطاقات الائتمان، لكن نحن نقوم بمساع لاستخدام بطاقة الائتمان الصينية التي أصبحت واسعة الانتشار حيث يستخدمها حالياً حوالى المليار شخص حول العالم، وقد قمنا بمفاوضات على أساس ان تكون هذه البطاقة

تسعة مشاريع

■ كيف تقوّمون وضع شركة EBS خلال عام ٢٠١٢؟

– كان العام ٢٠١٢ مثمراً جداً بالنسبة إلينا، حيث استطعنا خلاله تنفيذ أكثر من تسعة مشاريع تتعلق بالتقنية المصرفية ونظم الدفع، أهمها مشروع نظام محوّل رقمي جديد يضم أكثر من ١٢٠٠ خدمة، وقد تم الانتهاء منه وإطلاق خدمات متعددة إضافية على نقاط البيع والصرافات الآلية، ناهيك عن مشروع الإنترنت البنكي وهو عبارة عن خدمة توفّر لكل عملاء المصارف التواصل مع البنوك التي يتعاملون معها والدخول الى حساباتهم عبر الإنترنت، حيث بإمكانهم تحويل الأموال من حساب الى آخر وكشف رصيدهم وغيرها من المعاملات الإلكترونية. كذلك أطلقنا مشروع الجوال المصرفي (MOBILE BANKING) الذي يؤمن خدمة تواصل العملاء مع حساباتهم عبر الهاتف المتحرك.

هذا وأطلقنا مشروع المحفظة الإلكترونية، وذلك بهدف توسيع قاعدة عملاء المصارف في السودان كونهم لا يمثلون سوى نسبة ٤ في المئة فقط، وتقديم الخدمات المصرفية لغير عملاء المصارف الحاليين. هذا المشروع عبارة عن بطاقة مدفوعة سلفاً توفر خدمات مصرفية من تحويل أموال وعمليات دفع وغيرها، ونتوقع بفضل هذه البطاقة ان يرتفع عدد السودانيين الذين يحصلون على خدمات مصرفية من مليون ونصف مليون شخص الى ستة ملايين شخص في فترة أقل من عامين، إضافة الى ان هذا المشروع سيشكل نقلة نوعية في الاقتصاد القومي، ناهيك عن غيرها من المشاريع التي سيكون لها أثر ايجابي على الاقتصاد السوداني وتشغيل العمالة، وتوسيع غطاء الخدمات المصرفية والاستفادة من نقاط البيع

البطاقة البرتقالية... مقامرة

بقلم جوزف زخور *

التعديلات التي أُدخلت الى تلك البطاقة ولم يتكبدوا عناء الاقتداء بالاوروبيين وتعديل الطبعة العربية لتلك البطاقة، بحيث يصبح هناك سقف للمسؤوليات التي تتحملها شركة التأمين التي تصدر البطاقة البرتقالية.

ما يعني ان شركات التأمين العربية ما فتئت تصدر البطاقة البرتقالية ذات المسؤولية غير المحدودة وذلك بالرغم من ان اتفاقات اعادة التأمين TREATY المبرمة من الشركات العربية مع شركات إعادة التأمين العالمية تتضمن سقوفاً لا يمكن لمعيد التأمين ان يتجاوزها في حال حصول اي حادث.

وهذا يعني ان شركة التأمين العربية يمكن ان تتعرض لخسائر تزيد عن الحدود المغطاة بموجب اتفاق اعادة التأمين، ومتى حصل ذلك لوجدت نفسها «مكتشوفة» ولا قدرة لها على دفع التعويضات التي



تتجاوز تلك الحدود.

وهذا «سر» تحتفظ به معظم شركات التأمين وشركات إعادة العربية وتغض الطرف عنه والكل يردّد: «عندما نصل إليها نصلي عليها».

أخطر ما في الأمر هنا هو ان الهيئات العربية للإشراف على التأمين تغض هي أيضاً الطرف عن هذه الثغرة ولا تسعى الى ايجاد حل لها.

وبكلام آخر، فإن البطاقات البرتقالية التي تصدر في لبنان وفي غيره من الدول العربية تنطوي على نوع من المقامرة، من حيث انها تدخل شركة التأمين في نفق غير معروف النهاية، وقد تجد نفسها غير قادرة على تنفيذ حكم قضائي يصدر بحقها ويلزمها بدفع تعويض يتجاوز الحد الأقصى المنصوص عليه في اتفاق اعادة التأمين، واذ لم تكن لديها اموال خاصة وكافية تكون عرضة للتعثر والافلاس.

ما هي الحلول المطلوبة إذا سواء من اتحادات وجمعيات التأمين العربية ومن هيئات الإشراف على التأمين في الدول العربية للخروج من هذه الورطة:

أولاً: ان تبادر لحض الحكومات المعنية على تعديل القوانين التي تنص على وجوب ابرام عقود تأمين غير محدودة المسؤولية لأن هذا النوع من التأمين لم يعد موجوداً في العالم، وان تختار بدلا من ذلك حداً اقصى معقولاً ويمكن لشركة التأمين العربية ان تجد له تغطية في أسواق إعادة العالمية.

ثانياً: ان تمتنع شركات التأمين اللبنانية والعربية عن إصدار عقود تأمين أو بطاقات تأمين برتقالية من دون حدود بالنظر لمفاعيلها الخطيرة، ولأنها كما ذكرت آنفاً تشكل مقامرة بكل ما في الكلمة من معنى، ويمكن ان تعرض الشركة التي توقع البطاقة البرتقالية أو تصدر أي عقد تأمين غير محدود المسؤولية للإفلاس.

وهذا الامتناع من شأنه ان يشكل ضغطاً على الحكومات العربية المعنية للتعبير في تعديل قوانينها النافذة حالياً.

والتاريخ يشهد ان حكوماتنا العربية لا تتحرك إلا بعد الحدث وبعد تلقي الصدمة. والمطلوب من اتحادات وجمعيات التأمين العربية ان تغيّر سلوكها وتبادر الى ممارسة التبصر واستباق الأحداث والتحضير والتهيؤ لمواجهة تبعاتها قبل حصولها. ■

خلال العقدين الماضيين من السنين ارتفعت قيمة التعويضات التي تحكم بها المحاكم لضحايا حوادث السيارات، والاختفاء المهنية وغيرها من الاخطار التي تقع في اطار المسؤولية المدنية الى مستويات تشكل انقالاً تعجز شركات التأمين عن تحملها.

وهذا ما ادى الى افلاس بعض الشركات، بينما اضطرت شركات اخرى الى الاندماج بشركات اكبر حجماً وذات قدرات مالية اكثر غزارة كي تتجنب الافلاس.

واثبتت الوقائع ان عقود التأمين غير المحدودة Unlimited Insurance باتت تشكل «اعتمادات مفتوحة» "OPEN CREDIT" للمدعين ضد شركات التأمين، وهي لا تهدر اموال شركات التأمين فحسب بل وكذلك اموال فئات كبيرة من المجتمع، اذ ان افلاس الشركة يهدد بضياح حقوق حملة العقود الصادرة عنها، وكذلك حقوق اولئك الذين لهم ديون عالقة في ذمتها، او مطالبات او دعاوى ما تزال قيد الدرس والمراجعة امام المحاكم.

وتجنباً لتكرار سيناريوهات الافلاس، وحفاظاً على اموال أصحاب الحقوق STAKEHOLDERS اصدرت الحكومات وهيئات الاشراف على التأمين انظمة وقرارات تمنع على شركات التأمين واعادة التأمين ابرام اتفاقات او عقود تأمين او اعادة تتحمل بموجبها اخطاراً او مسؤوليات غير محدودة UNLIMITED ليس في مجال التأمين على السيارات وحسب بل وفي انواع التأمين على اختلافها. وفي هذا السياق، نذكر ان شركات إعادة التأمين باتت ترفض اصدار اتفاقات إعادة تأمين REINSURANCE TREATIES من دون سقوف مالية لمسؤولياتها. ومن بينها من يضع سقوفاً لمجموع المطالبات التي يمكن ان تنشأ من الحادث أو الواقعة أو الكارثة الواحدة EVENT LIMIT، واخرى تحصر التزاماتها بقيمة مجموع ما أسندته اليها شركة التأمين من أقساط CESSION LIMIT.

كما جرى تعديل قوانين السير التي كانت في ما مضى توجب على السائق ومالك المركبة ان يتزود بعقد تأمين غير محدود المسؤولية، بحيث وضعت حداً للمسؤولية التي تتحملها الشركة الضامنة عن الحادث أو الواقعة الواحدة ACCIDENT OCCURRENCE LIMIT وكذلك للمسؤوليات المترتبة خلال مدة التأمين AGGREGATE LIMIT.

وعملماً بهذا التعديل وضع سقف للمسؤولية التي تتحملها شركات التأمين في دول الاتحاد الاوروبي بموجب البطاقة الخضراء VERTE / GREEN CARD CARTE تغطي المسؤولية المدنية للسائق الاوروبي، حيثما وجد، في اوروبا. وبذلك يمكن القول ان ما كان يعرف بالتأمين غير المحدود UNLIMITED INSURANCE قد اختفى من الوجود في سائر انحاء العالم.

الا انه وكما هي العادة لدينا نحن العرب فإن الحكومات واتحادات وجمعيات التأمين العربية لم تتحرك لمواكبة تلك المتغيرات، حتى بدت وكأنها تعيش خارج نطاق الكرة الارضية.

فبقيت قوانين السير في سوريا، والكويت، والعراق ومعظم دول الخليج العربي، توجب على مالك السيارة ان يتزود بعقد تأمين غير محدود المسؤولية UNLIMITED. كما بقيت البطاقة العربية الموحدة المعروفة بالبطاقة البرتقالية ORANGE CARD التي يصدرها الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF عبر الشركات المنتسبة اليه، تغطي السائق الذي يعبر بسيارته الحدود من دولة عربية الى دولة عربية اخرى من دون حدود.

ما يعني ان الذين استنسخوا «البطاقة الخضراء» منذ ما يقارب ٤٠ سنة تغافلوا عن

❖ 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 ٢٠١١ على الموقع www.arabinsurancediary.com

Email: zakhour@zakhourco.com



Fenchurch Faris Ltd.

Insurance & Reinsurance Consultants & Brokers



because security is key

Providing expert advice to any foreign or domestic entity on all insurance, reinsurance & risk management matters in the Arab Middle East.

ATHENS MAIN OFFICE

Fenchurch Faris Ltd.
T: +30 210 8947587 • T: +30 210 894 5632 • F: +30 210 894 2549
E: fenchurchfaris@fenfar.gr

FENCHURCH FARIS HELLAS OFFICE

Fenchurch Faris Hellas
T: +30 210 8947518 • F: +30 210 8947520
E: fenfarhellas@fenfar.gr

KUWAIT OFFICE

Fenchurch Faris Ltd.
T: +965 2 241 4124 • T: +965 2 241 8371 • F: +965 2 245 7976
E: fenfar@fenfar.com.kw

ABU DHABI OFFICE

Fenchurch Faris Ltd.
T: +971 2 674 0981/2 • F: +971 2 674 0978
E: fenfar@eim.ae

AMMAN OFFICE

Faris Insurance Services Ltd.
T: +962 6 4610 293-5 • F: +962 6 4610 296
E: fenchurchfaris@fenfarjo.com

RIYADH OFFICE

Fenchurch Faris Limited (Saudi Arabia)
T: +966 1 4749193 • T: +966 1 4779371 • F: +966 1 4749206
E: fenchurchfaris@fenfar.com

For further information please refer to Fenchurch Faris website: www.fenfar.gr



للمرة الأولى

ضمانة من ميونيخ ري لأداء المصابيح الكهربائية LED

صرح توماس بلونك THOMAS BLUNCK عضو مجلس ادارة ميونيخ ري MUNICH RE ان الشركة أصدرت وللمرة الاولى ضمانة أداء PERFORMANCE BOND مدتها خمس سنوات، والمستفيد من الضمانة هو شركة صناعة اللمبات (المصابيح) الكهربائية كسيكاتو XICATO الأميركية ومركزها سان خوسيه كاليفورنيا. وتغطي الضمانة أي تراجع في نوعية الضوء واللون الذي يصدر عن منتجات الشركة المصنعة لللمبات التي تحمل ماركة ليد (LED).



توماس بلونك

MUNICH RE

النيزك الذي تحطم في الأجواء الروسية

أضراره تشملها عقود التأمين الشامل على المنازل

٧٢٥ شخصاً أصيبوا بجراح والأضرار المادية مليون قدم مربع من الزجاج

المؤسسة المتخصصة في تحديد أحجام الكوارث الطبيعية AIR WORLDWIDE أذاعت بياناً أوجزت فيه الأضرار التي ألحقها انفجار نيزك METEOR فوق الأراضي الروسية حيث تعرضت ست مدن لخسائر مادية. واقتصرت الأضرار البشرية على إصابات سطحية. وتبين ان المدينة التي نالها الجزء الأكبر من الخسائر هي مدينة شيلياينسك الروسية CHELYA BINSK الواقعة في جبال الأورال والتي يبلغ عدد سكانها مليون نسمة. وذكرت المؤسسة ان ٧٥٢ شخصاً من سكان المدينة أصيبوا بجراح استدعت علاجاً طبياً جراء إصابتهم بشظايا الزجاج الذي تحطم جراء قوة الانفجار. أما كمية الزجاج الذي تحطم في المنازل والمصانع وغيرها فقدرتها مؤسسة AIR WORLDWIDE بأكثر من مليون قدم مربعة. وقال محافظ المدينة ان ٢٠ ألف شخص من سكان المدينة شاركوا في البحث عن المكان الذي سقط فيه حطام النيزك. وقد وجدوا فوهة صغيرة سببها جزء كبير من النيزك الى بعد ٥٠ ميلاً من حدود المدينة. وقدرت الأكاديمية الروسية للعلوم الفضائية وزن النيزك الذي تحطم في الأجواء الروسية بعشرة أطنان. وقالت انه دخل أجواء الأرضية بسرعة ٣٣ ألف ميل في الساعة. والمرة الأخيرة التي انفجر فيها نيزك وأصاب حطامه الأراضي الروسية كانت سنة ١٩٠٨. ويعتبر سقوط حطام النيزك وغيرها من المواد، من الفضاء من بين الأخطار التي تغطيها شركات التأمين SPACE FALLING OBJECTS بموجب عقود التأمين الشامل على الممتلكات والأشخاص.



METEOR FALLING OVER RUSSIA

متلايف METLIFE تخلت عن العمل المصرفي ولم تعد تخضع للقوانين التأمين

خسائرها في الفصل الرابع من ٢٠١٢ بلغت ٨٥٥ مليون دولار اميركي

اعلنت متلايف METLIFE انها تخلت عن المصرف الذي كانت تملكه وباعت موجوداته كما باعت الاموال التي كانت مودعة لديه، بحيث لم يعد لها اي نشاط مصرفي ولم تعد تعتبر شركة مصرفية اطلاقاً. وجاء في البيان الصادر عن الشركة انها اعتباراً من العام ٢٠٠١ كانت اخضعت للقوانين والانظمة والرقابة المصرفية بكونها شركة قابضة مصرفية BANK HOLDING CO، اذ انها كانت تملك مصرفاً الى جانب عملها في مجال التأمين، وقد جرى إخضاعها لتجارب الضغط STRESS TESTS على غرار غيرها من الشركات المصرفية الاميركية، وتبين انها غير قادرة على مواجهة الضغط الذي يمكن ان تتعرض له المصارف. وكان ان اتخذ البنك المركزي الاميركي تدابير بحقها بكونها شركة مصرفية ولذا، تخلصت من البنك الذي كانت تملكه وباعت الودائع التي كانت في حيازته الى شركة جنرال الكترينك GENERAL ELECTRIC وهي بقيمة ٦,٤ مليارات دولار اميركي. وبذلك باتت متلايف METLIFE شركة تأمين وحسب ولم تعد تخضع الالهيئات الرقابة على التأمين. من جهة اخرى، اعلنت متلايف من مركزها في نيويورك ان ارباحها تراجعت خلال الفصل الرابع من العام ٢٠١٢ بفعل تكبدها خسائر ائتمانية بقيمة ٨٥٥ مليون دولار اميركي. ونتجت تلك الخسائر عن عقود تأمين اصدرتها الشركة وضمنت بموجبها التقلبات المالية وتراجع الفوائد والعوائد الاستثمارية. نذكر ان متلايف METLIFE كانت قد استحوذت على شركة التأمين الاميركية اليكو ALICO اعتباراً من مطلع العام ٢٠١٢ وباتت فروعها في الشرق الاوسط تعمل تحت اسم متلايف اليكو.



مبنى METLIFE

شركة النخبة لوساطة التأمين وإعادة التأمين
Elite Insurance & Reinsurance Brokerage Co.

جائزة أفضل
وسيط تأمين لعام
٢٠١٢



نتائج مجموعة زوريخ للتأمين لسنة ٢٠١٢

العائد على الأموال الخاصة ١١,٨ بالمئة والأرباح الصافية ٣,٩ مليارات

أعلنت مجموعة زوريخ للتأمين ZURICH INSURANCE ان نتائجها للعام ٢٠١٢ جاءت كالآتي:
- الأرباح الصافية ٣,٩ مليارات دولار أميركي بزيادة نسبتها ٣ بالمئة عن أرباح العام ٢٠١١.
- النسبة المركبة COMBINED RATIO بلغت ٩٨,٤ بالمئة (تضم النسبة المركبة المطالبات المدفوعة والعلاقة والعمولات والنفقات الادارية).

- بلغت نسبة العائد على الأموال الخاصة (RETURN ON EQUITY (ROE) ١١,٨ بالمئة
- بلغ العائد على الاستثمار INVESTMENT RETURN ٧ بالمئة.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة مارتن سن MARTIN SENN ان هذه النتائج تعتبر ممتازة EXCELLENT في الأوضاع الاقتصادية التي تسود العالم حالياً.

وقال «اننا ماضون في تنفيذ استراتيجيتنا الهادفة الى إنماء أعمالنا في الأسواق الناشئة والحفاظ على أدائنا القوي في الأسواق الناجحة تأمينياً»

WE CONTINUE TO EXECUTE OUR PROVEN STRATEGY GROWING OUR BUSINESS IN EMERGING MARKETS WHILE DELIVERING A RESILIENT PERFORMANCE IN MATURE MARKETS

وتبلغ الأموال الخاصة EQUITY للمجموعة ٣٤,٥ مليار دولار أميركي.

وتشمل هذه النتائج أعمال المجموعة في الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا إضافة الى القارات الأخرى.

نذكر ان شركة زوريخ للتأمين رفعت مستوى حضورها في منطقة الشرق الأوسط حيث افتتحت فرعاً إقليمياً لها في مركز دبي المالي العالمي DIFC يقوده **مارون مراد**. كما استحوذت على شركة الضمان اللبنانية (التي كان يملكها آل ابو جوده) والفروع التابعة لها في كل من لبنان والكويت وسلطنة عمان. وقد عدلت اسمها حيث أصبح زوريخ الشرق الأوسط ZURICH MIDDLE EAST.



مارتن سن

ZURICH



مارون مراد

ZURICH

عندما يتواطأ وسيط التأمين مع موظفي المصارف

خمس سنوات سجنًا لوسيط تأمين قبض ٧,٦ ملايين دولار بمثابة أقساط وقروض مزورة

أدانت لجنة المحلفين في المحكمة الفدرالية المتهم **تيموتي ماثويتش** TIMOTHY MATHWICH بارتكابه عمليات تزوير واختلاس بلغ مجموعها ٧,٦ ملايين دولار أميركي.

المتهم هو الرئيس التنفيذي لشركة وساطة تأمين تحمل اسم جاي إن مانسون J.N MANSON في مدينة واسو ولاية ويسكونسن WASAU WISCONSIN. ونسب اليه انه بالتواطؤ مع موظفين في بنك ريفر فالي RIVER VALLEY BANK المدعويين **دافيد شوفيلد** David Schofield و **سوزان بروكمان** Susan Brokman قبض من البنك المذكور مليوني دولار أميركي بمثابة أقساط تأمين عن عقود تأمين وهمية، وذلك بموجب فواتير قدمها الى المصرف وسهل له الموظفان قبضها من البنك، كما تقدم الى البنك المذكور بطلبات قروض بأسماء زبائن يتعاملون مع شركة الوساطة وحصل بموجبها على قروض بقيمة ٥,٦ ملايين دولار أميركي. وقد قبضها وأنفقها دون معرفة زبائنه، حيث وقّع الطلبات بأسمائهم زوراً، وقد اصدرت المحكمة الفدرالية قراراً يقضي بسجن **ماثويتش** خمس سنوات.

الحكومة الهندية تأمر شركات التأمين التابعة لها بتجديد عقود تأمين المصافي التي تتولى تكرير النفط الإيراني

أعلنت الحكومة الهندية انها سوف تستمر عبر شركات التأمين المملوكة منها بتغطية المصافي التي تعنى بتصفية النفط الخام الايراني.

وقال ناطق باسم الحكومة ان النفط هو بأهمية الخبز بالنسبة للهند، وطالما ان التكرير يجري لمصلحة الشعب الهندي فكيف نتوقف عن استيراده او الاستمرار في تأمين المصافي التي تتولى تكريره.

وتعتمد الهند على النفط الايراني لتسيير عجلتها الاقتصادية، وهو الأرخص ثمناً لأن ايران هي الدولة النفطية الأقرب مسافة اليها.

وكانت شركة المصافي الحكومية هندوستان بتروليوم كورب HINDUSTANT PETROLIUM قد أعلنت انها سوف تضطر الى التوقف عن استيراد النفط الايراني اعتباراً من أول حزيران (يونيو) المقبل، لأن شركة التأمين ترفض تجديد عقود التأمين التي تضمن منشأتها النفطية، الا ان الحكومة الهندية سرعان ما أعلنت انها سوف تجد الحل الذي يجيز لشركات التأمين الحكومية الاستمرار في تغطية تلك المنشآت.

وفي وقت سابق كانت الهند قد واجهت مشكلة مماثلة عندما امتنعت شركات التأمين العالمية عن تأمين الناقلات التي تحمل النفط الايراني الى الهند، حيث سمحت الحكومة الهندية لشركات التأمين الحكومية بالاستمرار في توفير عقود التأمين على ناقلات النفط الايرانية وحمولتها كي تستمر هذه الأخيرة بتزويد الهند بالنفط الذي تحتاجه.



INDIAN OIL REFINERY

ADNIC... Your Reliable Insurer



Abu Dhabi National Insurance Company (ADNIC), your reliable insurer, provides you with innovative, flexible, and competitive insurance solutions that adequately meet your needs - no matter how big or small they may be.

With our wide and composite products ranging from the simplest insurance policy to the most comprehensive, you can totally rely on us to provide you with our excellent after sales services as well as prompt claims management.

For more information call us at toll free 8008040, or visit our website www.adnic.ae

جي آي سي ري (GIC RE) الهندية باقية في مرتبة (أ) ممتاز

استوعبت كوارث العام ٢٠١٢ وحافظت على رسلتها البالغة ٤,٥ مليارات دولار

أصدرت وكالة أ.م. بست A.M.BEST الأميركية بياناً بتاريخ ٢٢ شباط (فبراير) ٢٠١٣ تؤكد فيه ان شركة جنرال انشورنس كوربوريشن الهندية GENERAL INSURANCE CORP. (GIC RE) INDIA باقية في مرتبة (A-) أمانوس التي تعني ممتاز EXCELLENT. وقالت الوكالة ان هذا التصنيف يعكس الرسمة القوية التي تملكها الشركة اضافة الى مكانتها المتقدمة سواء في الهند أو أسواق إعادة التأمين العالمية.

THE RATING REFLECTS GIC RE'S STRONG RISK ADJUSTED CAPITALIZATION AND ITS PROMINENT BUSINESS PROFILE IN THE INDIAN AND OVERSEAS REINSURANCE MARKETS

اضافت ان رسمة جي آي سي ري GIC RE وأموالها الخاصة والفوائض التي تحتفظ بها تبلغ ٢٤٧,٦ مليار روبي هندية أي ما يعادل ٤,٥٦ مليارات دولار أميركي.

وقالت ان جي آي سي ري استوعبت الكوارث التي تعرضت لها كل من تايلندا ونيوزيلندا واليابان، وذلك بفعل سياستها الاكتتابية البالغة الحرفية والتي تمارسها في سائر أسواق العالم.

نذكر ان لشركة جي آي سي ري GIC RE مكتباً إقليمياً يعمل انطلاقاً من دبي ويقوده السيد ARYA.



ARYA

GIC RE

AIG استحوذت على ١٠٠ بالمئة من اسهم آي جي الاسرائيلية

اعلنت مجموعة آي جي AIG الاميركية انها استحوذت على كامل اسهم شركة آي جي اسرائيل انشورنس كومباني AIG ISRAEL INSURANCE CO.

وجاء في بيان صادر عنها بتاريخ ١٨ شباط (فبراير) ٢٠١٣ انها عقدت صفقة اشترت بموجبها ٤٩,٩٩ من اسهم شركة آي جي اسرائيل AIG ISRAEL التي كانت تملكها شركة اوريك للاستثمار في الذهب AUREC GOLD INVESTMENT الاسرائيلية، وكانت آي جي تملك في ما مضى بقية الاسهم ونسبتها ٥١,١ بالمئة.

وقال روب شيمك ROB SCHIMEK رئيس منطقة اوروبا والشرق الاوسط في آي جي AIG EMEA REGION «ان استحوادنا على كامل اسهم الشركة هو فرصة ممتازة لتعزيز وجودنا في اسرائيل وانماء وارداتنا في المنطقة».

وقال ان شركة آي جي اسرائيل تحقق ارباحاً ونمواً منذ العام ٢٠٠١ وحتى اليوم.

كما اعلنت آي جي الاميركية انها عينت شاي فلدمان SHAY FELDMAN مديراً عاماً لشركة آي جي اسرائيل انشورنس كومباني، وقالت ان فلدمان انضم الى المجموعة سنة ١٩٩٨.



روب شيمك

AIG EMEA REGION

بست ري BEST RE لم تكن الضحية الوحيدة لفيضانات تايلند

آسيان ري ASIAN RE فقدت ١٨ مليون دولار اميركي من رسلتها وخمس دول آسيوية تقرر تعويمها

لم تكن بست ري BEST RE شركة إعادة التأمين الوحيدة التي أطاحت بتصنيفها فيضانات تايلند. فقد وجدت شركة آسيان ري ASIAN RE في الوضع عينه تقريباً حيث استهلكت فيضانات تايلند ١٨,٧ مليون دولار أميركي من اموالها الخاصة.

وبناء عليه اقدمت وكالة أ.م. بست على خفض تصنيفها ووضعها في خانة قيد المراجعة مع نظرة سلبية. وخلال الاجتماع الذي عقده مجلس ادارة الشركة في بانكوك، تقرر ان يجري تعويم الشركة بتغطية الخسائر واعداد اموالها الخاصة الى ما كانت عليه.

واعربت كل من ايران، الهند، سريلانكا، وتايلند عن رغبتها في تغطية العجز بحيث تستعيد الشركة تصنيفها السابق خلال ثلاثة أشهر على الأكثر.

نذكر ان الشركات الآسيوية المساهمة في الشركة هي:

BIMEH MARKAZI, GENERAL INSURANCE CORPORATION OF INDIA, MITSUI SUMITOMO INSURANCE COMPANY LIMITED, THE VIRIYAH INSURANCE COMPANY LIMITED, THE ORIENTAL INSURANCE COMPANY LIMITED, UNITED INDIA INSURANCE COMPANY LIMITED, OMAN INSURANCE COMPANY, SADHARAN BIMA CORPORATION, THE NEW INDIA ASSURANCE CO. LTD. AND CEYLINCO INSURANCE COMPANY LIMITED.

وقد تأسست الشركة سنة ١٩٧٩ في بانكوك تايلند لتعزيز التعاون الإقليمي بين الدول الآسيوية الأعضاء وعددها ١٠ دول مؤسسة. وخلال العام الماضي فتح باب الاكتتاب في أسهم الشركة أمام الشركات الخاصة وغير الحكومية.



AIG ISRAEL INSURANCE



Climate change



Solar battery manufacturer



Carpool mom

The power of renewable energy is endless.

From the environment to new jobs to clean transportation, our future depends on sustainable energy sources. We have the know-how to provide you with risk transfer solutions that make investing in future technologies easier. Let's build a better future together.

Find out how at www.munichre.com

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

دينامية شركات التأمين الاردنية تثبت فعاليتها مرة جديدة الاقساط نمت بنسبة ٤ بالمئة رغم الاجواء المشحونة داخليا وخارجيا



د. علي الوزني
FIRST



د. وليد زعرب
JOFICO



د. رجائي صويص
MIDDLE EAST



عماد عبد الخالق
JORDAN



عصام عبد الخالق
ARAB ORIENT

تحسن كبير في النتائج بعد خسائر كارثية خلال ٢٠١١

السوق والتي كانت لتبلغ ١٦,٥ مليون دولار أميركي.

ميدغلف:

ثاني أكبر نمو وأرباح

ومن خلال قراءة البيانات نلاحظ ان ميدغلف MEDGULF تمكنت من تحقيق ثاني أفضل نمو في السوق بنسبة ٥٠ في المئة، بالإضافة الى تغيير نتائجها من خسائر في العام ٢٠١١ الى أرباح في العام ٢٠١٢.

النمو خلال السنوات الخمس الاخيرة

النمو بين العام ٢٠٠٧/٢٠٠٨ = ١٤,٢٪

النمو بين العام ٢٠٠٨/٢٠٠٩ = ٩,٥٪

النمو بين العام ٢٠٠٩/٢٠١٠ = ١٢,٧٪

النمو بين العام ٢٠١٠/٢٠١١ = ٦,٠٪

النمو بين العام ٢٠١١/٢٠١٢ = ٤,٠٪

الأردنية: أولى بالأرباح

تليها الشرق العربي

أما بالنسبة للأرباح فقد حققت الشركة الأردنية للتأمين المرتبة الأولى تلتها الشرق العربي ومت لايف اليكو فالقدس والشرق الأوسط.

ويلاحظ تحسن كبير على مستوى النتائج، حيث بلغت أرباح الشركات الأردنية نحو ٢٧ مليون دولار أميركي مقابل خسائر في العام ٢٠١١ بلغت ١١٠ آلاف دولار أميركي، مع الإشارة الى ان الخسائر في العام ٢٠١١ كانت كارثية للسوق فأرباح الشركات الـ ٣ الأولى التي بلغت ١٦,٤ مليون دولار أميركي غطت خسائر مجمل

تتحلى شركات التأمين الاردنية بدينامية تحسدها عليها معظم شركات التأمين العربية، وقد لا تجد مثيلا لها الا لدى شركات التأمين اللبنانية التي تتابع اعمالها في اجواء مشحونة ومضطربة سياسيا وأمنيا، ومع ذلك فإنها توفيق في التغلب عليها وفي انماء اقساطها.

وتظهر اللائحة المنشورة في ما يأتي انه باستثناء ٤ منها فإن الشركات الاردنية تمكنت من تحقيق نسب نمو بعضها جيد جدا وبعضها الآخر متواضع نسبيا.

وقد حافظت الشرق العربي ARAB ORIENT والاردنية JORDAN على مرتبتهما الاولى والثانية محققتين نموا بلغت نسبته ١٧ بالمئة للشرق العربي و ١٢ بالمئة للاردنية. اما نسبة النمو الاعلى التي سجلت في الاردن فهي تلك التي حققتها شركة الاولى للتأمين FIRST حيث بلغت ٥٢ بالمئة وهذه نسبة غير مسبوقه لشركة تحتل المراتب الخمس الأولى.

في فترة غير مسبوقه «الاولى» سجلت نمواً نسبته ٥٢ بالمئة الشرق العربي والاردنية حافظتا على المرتبة الاولى والثانية



زياد المصري
JERUSALEM



عماد الحجه
UNITED



باسم حدادين
EURO ARAB



عدنان الشرماني
JORDAN EMIRATES



احمد صباغ
ISLAMIC

الشركة	الإقساط في العام ٢٠١٢ (بالدولار)	الإقساط في العام ٢٠١١ (بالدولار)	النمو (%)	الحصة من السوق (%)	الأرباح قبل الضريبة (٢٠١٢) بالدولار	الأرباح قبل الضريبة (٢٠١١) بالدولار
01 الشرق العربي (ARAB ORIENT)	109.400.000	93.235.000	17	16.9	6.260.000	5.870.000
02 الاردنية (JORDAN)	73.350.000	65.165.000	12	11.4	6.700.000	4.300.000
03 الشرق الاوسط (MIDDLE EAST)	46.970.000	41.280.000	14	7.3	2.230.000	220.000
04 الاردنية الفرنسية (JOFICO)	30.250.000	29.620.000	4	4.7	510.000	-1.340.000
05 الاولى (FIRST)	30.050.000	19.775.000	52	4.6	1.950.000	1.410.000
06 النسار العربي (AL NISR AL ARABI)	27.400.000	29.350.000	-6	4.2	2.200.000	1.480.000
07 الاسلامية (ISLAMIC)	26.100.000	22.815.000	14	4.0	1.640.000	1.180.000
08 الاردنية الاماراتية (JORDAN EMIRATES)	25.530.000	21.370.000	20	4.0	640.000	-4.660.000
09 مت لايف اليكو (METLIFE ALICO)	22.970.000	22.880.000	1	3.5	4.180.000	6.250.000
10 العربية الاوروبية (EURO ARAB)	22.330.000	20.325.000	10	3.4	770.000	-4.210.000
11 الاردن الدولية (JORDAN INT'L)	22.260.000	25.130.000	-11	3.4	-370.000	-1.480.000
12 المتحدة (UNITED)	21.220.000	18.755.000	13	3.3	1.330.000	520.000
13 العامة العربية (GENERAL ARABIA)	21.050.000	19.525.000	9	3.2	810.000	30.000
14 القدس (JERUSALEM)	20.720.000	16.850.000	23	3.2	2.330.000	1.580.000
15 عرب (ARAB)	20.000.000	19.335.000	3	3.1	560.000	-280.000
16 ميدغلف (MEDGULF)	19.500.000	13.035.000	50	3.0	260.000	-2.550.000
17 الوطنية (NATIONAL)	16.700.000	15.210.000	10	2.7	280.000	-880.000
18 دلتا (DELTA)	15.160.000	11.455.000	32	2.3	1.750.000	80.000
19 المنارة (AL MANARA)	15.070.000	12.820.000	18	2.3	-5.000.000	-3.890.000
20 المجموعة العربية الاردنية (AJIG)	14.200.000	11.900.000	19	2.2	-540.000	-1.080.000
21 الضامنون العرب (ARAB ASSURERS)	13.660.000	11.510.000	19	2.1	590.000	1.000.000
22 الاتحاد العربي الدولي (ARAB UNION INT'L)	12.210.000	16.700.000	-25	1.9	-3.070.000	-3.670.000
23 فيلادلفيا (PHILADELPHIA)	11.600.000	9.780.000	13	1.8	-320.000	-210.000
24 اليرموك (YARMOUK)	9.400.000	11.935.000	-21	1.5	1.500.000	220.000
25 الاراضي المقدسة (HOLY LAND)	-	9.000.000	-	-	-	-
26 جراسا (GERASA)	-	120.000	-	-	-	-
27 العربية الالمانية (ARAB GERMAN) ^(١)	-	25.000.000	-	-	-	-
28 البركة للتكافل (BARAKAH TAKAFUL) ^(١)	-	6.440.000	-	-	-	-
المجموع	647.100.000	620.315.000	4	4	27.190.000	-110.000

(١) هيئة التأمين علقت اعمالها



فاتح بكداش
AROPE



سلام حنا
LIA



CHRISTIAN BESSE
BANCASSURANCE



XAVIER DENYS
ALLIANZ SNA



جان كلود نجيم
METLIFE ALICO

شركات التأمين على الحياة والادخار سجلت نمواً نسبته ٥,٩ بالمئة

لائحة بالاقساط التي انتجتها كل من شركات التأمين على الحياة في لبنان

الشركات التابعة للمصارف تتقدم على حساب شركة متلايف أليكو

أكبر ٢٠ شركة تأمين في لبنان في التأمينات العامة والحياة
تصدرت شركة ميدغلف MEDGULF قائمة شركات التأمين في لبنان في فروع التأمين كافة (LIFE & NON LIFE) بمجموع اقساط بلغ ١١٤ مليون دولار اميركي تلتها اليانز سنا ALLIANZ SNA بمجموع ١٠٣,٧ ملايين دولار فشرية مت لايف اليكو METLIFE ALICO ١٠٠,٢ مليوناً ثم اروب AROPE ٩٤,٥ مليوناً ثم بانكرز BANKERS ٩١,٣ مليوناً.
ويتبين من الكادر المنشور ان الشركات العشر الاولى استحوذت على ٦٥٪ من المجموع العام لاقساط التأمينات العامة NON LIFE والحياة LIFE البالغ ١,٣٢ مليار دولار واستحوذت الشركات الـ ٢٠ الاولى على ٨٥,٥٪ من المجموع العام.

TOP 20 COs LIFE & NON LIFE (US \$)

COMPANY	2012	2011
1 MEDGULF	113.990.000	117.200.000
2 ALLIANZ SNA	103.700.000	100.020.000
3 METLIFE ALICO	100.230.000	96.735.000
4 AROPE	94.535.000	92.455.000
5 BANKERS	91.330.000	86.180.000
6 AXA M.E.	90.265.000	76.170.000
7 LIA	81.900.000	82.720.000
8 LIBANO SUISSE	77.560.000	61.335.000
9 FIDELITY	55.070.000	52.445.000
10 ADIR	50.650.000	45.230.000
11 BANCASSURANCE	47.090.000	42.215.000
12 AL MASHREK	35.975.000	31.350.000
13 ARABIA	30.955.000	28.245.000
14 ASSUREX	30.200.000	29.160.000
15 SECURITE	26.450.000	25.115.000
16 SOGECAP	24.510.000	22.005.000
17 CUMBERLAND	21.450.000	22.585.000
18 CLA	18.500.000	20.065.000
19 CAPITAL	17.840.000	15.900.000
20 FAJR AL GULF	16.560.000	14.725.000

النمو الذي حققته شركات التأمين التي تتعاطى اخطار الحياة LIFE والادخار وتوظيف الاموال في وحدات استثمارية UNIT LINKED لم يكن اقل مما هو في مجال تأمينات الاخطار العامة NON LIFE. فقد اظهرت الاحصاءات التي تجمعت لدينا والتي درجنا على نشرها سنويا منذ نشأة هذه المجلة قبل ٤٠ سنة وحتى الآن ما يأتي:

١- ارتفعت اقساط التأمين على الحياة LIFE خلال العام ٢٠١٢ الى ٣٩١,٥٦ مليون دولار اميركي مقابل ٣٦٩,٨ مليون دولار اميركي اي بزيادة نسبتها ٥,٩٪.

٢- عدد شركات التأمين المرخص لها بممارسة هذا النوع من التأمينات هو ٣٤ شركة. بينما يبلغ عدد شركات التأمين التي تتعاطى التأمينات العامة (كما هي منشورة في عددنا لشهر شباط / فبراير) الماضي ٤٧ شركة.

٣- بعد اضافة اقساط التأمين على الحياة LIFE البالغة ٣٩١,٥٦ مليون دولار الى اقساط التأمين العامة NON LIFE المنتجة سنة ٢٠١٢ والبالغة ٩٢٨,٦١ مليون دولار يكون مجموع اقساط المكتتبه في لبنان خلال العام ٢٠١٢ ورغم كل الصعوبات الاقليمية والمحلية التي يواجهها قطاع التأمين في لبنان قد بلغت ١,٣٢ مليار دولار اميركي ما يعني ان الانفاق التأميني في لبنان للفرد الواحد قد بلغ ٣٣٠ دولاراً اميركياً (مقاساً بعدد السكان المقدر بأربعة ملايين شخص).

١- يلاحظ ان متلايف اليكو METLIFE ALICO ما زالت تحتفظ بالمرتبة الاولى في لبنان بين شركات التأمين الفاعلة في مجال التأمين على الحياة الا ان نسبة النمو التي حققتها لم تتجاوز ١,٥ بالمئة. أما حصتها من السوق تبلغ ١٨,٧ بالمئة.

٢- كذلك حافظت اليانز سنا ALLIANZ SNA على مرتبتها الثانية بنمو نسبته ٦,٢ بالمئة وحصه من السوق قدرها ١٣,٥ بالمئة.

٣- تابعت شركة بنكاسورنس BANCASSURANCE تقدمها وبلغت المرتبة الثالثة مسجلة نمواً لافتاً وهو ١١,٥ بالمئة وحصه سوقية قيمتها ١٢٪. ويعود ذلك الى ان الشركة باتت تتمتع بدعم مصرف ثالث هو BLC الذي انضم الى المصرفين اللذين يملكان الشركة وهما فرنسبنك FRANSABANK والبنك اللبناني الفرنسي BLF.

٤- تراجعت اقساط ليا LIA التابعة لمجموعة ساهام SAHAM المغربية القابضة بنسبة ١٠,٢ بالمئة ومع ذلك حافظت على المرتبة الرابعة بين الشركات.

٥- كذلك سجلت اروب AROPE التابعة لمصرف بلوم BLOM نمواً نسبته ٥,٢٪ وحافظت بذلك على مرتبتها الخامسة بين الشركات وبلغت حصتها من السوق ١٠,١٪.

يحظر نقل هذه الارقام بدون اذن خطي من مجلة «البيان الاقتصادية»



بيار تلحمي

BEIRUT LIFE الأكثر نمواً



جينو نادر

BANKERS



ايلى طريبيه

CLA



محمد الخطيب

MEDGULF



ANTOINE A. DERVILLE

SOGECAP LIBAN



جان حليس

ADIR

المرتبة	السوق	حصة	النمو	نسبة	الحياة	الحياة	اسم الشركة	
(٢٠١١)	(%)	(%)	(%)	٢٠١١	٢٠١٢			
				(دولار اميركي)	(دولار اميركي)			
1	18.7	1.5	72.125.000	73.230.000	METLIFE ALICO	1- مت لايف اليكو		
2	13.5	6.2	49.780.000	52.855.000	ALLIANZ SNA	2- اليانز سنا		
4	12.0	11.5	42.215.000	47.090.000	BANCASSURANCE	3- بنكاسورنس		
3	10.6	-10.2	46.400.000	41.640.000	LIA	4- ليا		
5	10.1	5.2	37.560.000	39.510.000	AROPE	5- أروب		
6	7.9	17.6	26.155.000	30.760.000	ADIR	6- أدير		
7	6.3	11.4	22.005.000	24.510.000	SOGECAP LIBAN	7- سوجيكاب لبنان		
8	3.4	-19.8	16.400.000	13.150.000	MEDGULF	8- ميديغلف		
9	2.5	-10.7	11.205.000	10.000.000	CLA	9- الاعتماد اللبناني		
10	2.0	17.7	6.500.000	7.650.000	BANKERS	10- بنكرز		
13	1.5	29.2	4.595.000	5.935.000	AXA M.E.	11- أكسا الشرق الأوسط		
20	1.5	324.0	1.370.000	5.810.000	BEIRUT LIFE	12- بيروت لايف		
14	1.4	21.3	4.500.000	5.460.000	LIBANO SUISSE	13- اللبنانية السويسرية		
12	1.3	12.6	4.700.000	5.295.000	SECURITE	14- سيكوري تي		
11	1.3	-1.6	5.340.000	5.250.000	FIDELITY	15- فيديلي تي		
15	1.0	3.2	3.605.000	3.720.000	CAPITAL	16- كابي تال		
34	0.8	-	N/A	3.200.000	ROYAL LONDON 360°	17- رويال لندن		
16	0.7	9.1	2.380.000	2.595.000	ARABIA	18- العربية		
17	0.5	-11.9	2.170.000	1.910.000	C.I.G.	19- كونفيدنس		
18	0.4	-11.8	2.155.000	1.900.000	ASSUREX	20- اسوريكس		
19	0.4	7.4	1.500.000	1.610.000	BURGAN	21- برفان		
22	0.4	34.5	1.115.000	1.500.000	ALMASHREK	22- المشرق		
21	0.4	12.4	1.335.000	1.500.000	TRUST COMPASS	22- ترست كومباس		
24	0.2	11.1	810.000	900.000	UCA	24- التجارية المتحدة		
23	0.2	-8.0	870.000	800.000	UNION NATIONAL	25- الاتحاد الوطني		
30	0.2	103.0	325.000	660.000	FAJR AL GULF	26- فجر الخليج		
25	0.1	-	630.000	630.000	NORTH	27- نورث		
26	0.1	14.3	490.000	560.000	TRUST LIFE	28- تراست لايف		
27	0.1	20.2	420.000	505.000	PHENICIENNE	29- الفينيقية		
28	0.1	12.2	410.000	460.000	UFA	30- أونيون فرانكو اراب		
29	0.1	15.3	360.000	415.000	AMANA	31- امانة		
31	0.1	68.8	240.000	405.000	COMMERCIAL	32- كومر شال		
32	0.1	-	120.000	120.000	ATI	33- الامان تكافل		
33	0.1	-	30.000	30.000	BERYTUS	34- بيريتوس		
					5.9	369.815.000	391.565.000	TOTAL المجموع

مجموع الاقساط المكتتة في لبنان تجاوزت ١,٣ مليار دولار

سجلت ادير ADIR التابعة لبنك بيلوس نمواً لافتاً قدره ١٧,٦٪ مستحوذة على ٧,٩٪ كحصة من السوق. وحافظت على مرتبتها السادسة بين شركات التأمين على الحياة. كما حققت SOGECAP التابعة لمجموعة SGBL نمواً نسبته ١١,٤ بالمئة وحافظت على موقعها في المرتبة السابعة. بيروت لايف كانت الأكثر نمواً بين مثيلاتها حيث ارتفعت اقساطها الى اكثر من ٥,٨ ملايين دولار بنمو بلغ ٣٢,٤٪ عن العام ٢٠١١. يستخلص مما اوردناه اعلاه ان الشركات المملوكة من المصارف، اصبح لها اليد الطولى في السوق وهي تتقدم على غيرها من الشركات وهذا امر تحدثنا عنه طويلاً على امتداد السنوات الماضية. ويبدو ان التقدم الذي تحققه الشركات التابعة للمصارف يتم على حساب الشركة التي كانت قد سيطرت على سوق التأمين في لبنان على امتداد نصف القرن الماضي ونعني ذلك متلايف اليكو METLIFE ALICO.



د. حسين الحاج حسن
وزير الزراعة

صناديق التعاضد الصحي «للاغنياء فقط»

القسط السنوي لعائلة من اربعة اشخاص لا يقل عن عشرة آلاف دولار سنويا هل تحتاج الصناديق حقا الى دعم مالي من وزير الزراعة؟

صناديق التعاضد من بين هيئات ORGANISMES D'ASSURANCES الضمان وتلك الهيئات تضم شركات التأمين وشركات إعادة التأمين والوسطاء، وخبراء التأمين اضافة الى صناديق التعاضد.

ذكرنا في عدد سابق ان اقساط التأمين الصحي التي تستوفيتها صناديق التعاضد من المضمونين لديها اصبحت للاغنياء فقط، وذلك على غرار ما هو عليه التأمين الصحي لدى شركات التأمين.

واننا ننقل في ما يأتي لائحة بالاسعار التي يستوفيتها الصندوق التعاضدي الذي يحمل اسم اوليفيه OLIVIER من المتعاقدين معه، وهي تبين ان القسط السنوي الذي يستوفيه من شخص في الـ ٥٥ من عمره على سبيل المثال يبلغ ٣٩٠٦ دولارات اميركية، ولو كان له زوجة وولدان على سبيل المثال فان فاتورة التأمين الصحي التي يتعين عليه ان يدفعها لا تقل عن ١٠ آلاف دولار اميركي.

علما بأن احد الوسطاء الذين يروجون للصندوق المذكور هو الذي اطلعنا على هذه التعرفة.

هذا مع العلم ان صناديق التعاضد التي تزعم انها لا تبغي الربح وبتلك الصفة تمتنع عن دفع الضرائب والرسوم، انما تمارس التأمين الصحي وتستوفي اقساط التأمين عنها التي تستوفيتها شركات التأمين التجارية التي تغذي خزينة الدولة بعشرات ملايين الدولارات من الضرائب والرسوم سنويا. ولا بد من ان نذكر هنا ان صناديق التعاضد اعلنت خلال المؤتمرات التي رعاها وزير الزراعة الدكتور حسين الحاج حسن انها تقوم بمهمة رسالية حيال الفقراء ومحدودي الدخل في لبنان، حتى انها ذهبت الى حد مطالبة الوزير بمساعدات مالية. وقد ادلى الوزير الحاج حسن بتصريح ابدى فيه تعاطفا مع الصناديق واستعدادا لمساعدتها ماديا.

ونحن على ثقة بأن الوزير الذي عُرف بنزاهته ووقوفه الى جانب المستهلكين الفقراء، ليس مطلعاً على حقيقة ما تقوم به معظم صناديق التعاضد الصحي التجاري في لبنان، والتعرفة المنشورة هي «مسطرة» من مآثر تلك الصناديق.

الرقابة على صناديق التعاضد يجب ان تعود الى وزارة الاقتصاد والتجارة

قال مرجع تأميني ان وضع صناديق التعاضد التي تتعاطى التأمين الصحي بطريقة تجارية لن يستقيم ويعود الى حضان الشرعية القانونية، الا اذا أعاد وزير الزراعة مهمة مراقبة تلك الصناديق الى وزارة الاقتصاد والتجارة. وذلك على غرار ما ينص عليه قانون التأمين الصادر سنة ١٩٦٨ والذي اعتبر

الاقساط السنوية

Class A Age	CO-NIL			CO-NSSF		
	IN	IN+Amb	IN+Amb+P.M	IN	IN+Amb	IN+Amb+P.M
0y-14y	427	559	814	344	476	731
15y-17y	692	917	1,172	556	781	1,035
18y-24y	692	917	1,397	556	781	1,261
25y-29y	1,153	1,439	1,918	939	1,225	1,704
30y-34y	1,261	1,568	2,048	1,052	1,333	1,812
35y-39y	1,284	1,636	2,116	1,044	1,396	1,875
40y-44y	1,348	1,745	2,225	1,095	1,492	1,972
45y-49y	1,386	1,823	2,303	1,125	1,563	2,043
50y-54y	2,074	2,554	3,033	1,676	2,156	2,635
55y-59y	2,886	3,426	3,906	2,326	2,866	3,346
60y-64y	3,794	4,402	4,882	3,052	3,660	4,140
65	4,421	5,105	5,584	3,554	4,237	4,717
66	4,617	5,431	6,707	3,710	4,524	5,800
67	4,821	5,690	6,966	3,874	4,742	6,018
68	5,035	5,924	7,200	4,044	4,933	6,209
69	5,258	6,170	7,447	4,223	5,136	6,412
70	5,491	6,433	7,709	4,409	5,352	6,628
71	5,734	6,715	7,991	4,604	5,585	6,861
72	5,989	6,994	8,270	4,808	5,813	7,089
73	6,255	7,282	8,558	5,021	6,047	7,324
74	6,533	7,582	8,858	5,243	6,292	7,568
75	6,824	7,898	9,174	5,476	6,550	7,826
Family Discount for 1 approximately:	Family of 2: Family of 3:	3.75% 7.75%	Family of 4: Family of 5: Family of 6 & +:	11.75% 15.35% 19.25%		

محمد موسى الشواهين

مديراً عاماً لـ «أمان»

أعلن مجلس ادارة شركة أمان للتأمين AMAN الاماراتية عن قبول استقالة يوسف علي بن فاضل من عضويته، وتعيين محمد موسى حسين الشواهين مديراً عاماً للشركة.

الضامنون العراقيون يشكرون البيان الاقتصادية لمؤازرتهم في نشر الوعي التأميني في العراق

توثيق لقاء مندوبكم الأستاذ يوسف ناصر مع السادة المدراء العاميين لشركات التأمين العراقية - العامة والخاصة وشكرهم وتقديرهم لنشر اللقاءات معهم وما لها من تأثير واضح في نشر الوعي التأميني في العراق وتطلعاتهم المستقبلية في تطوير صناعة التأمين في العراق والارتقاء بها لمستوى الشركات العربية والأجنبية..

أكرر شكري وتقديري لكم

مع وافر التقدير

تلقينا من السيد سعدون الربيعي المدير المفوض / ممثل القطاع الخاص لشركات التأمين العراقية الكتاب التالي نصه:

مجلة البيان الاقتصادية

الأستاذ رئيس مجلس الادارة المحترم

الأستاذ نائب رئيس التحرير المحترم

تحية طيبة،

تسلمت مجلتكم الغراء العدد ٤٩٥ شباط ٢٠١٣

لا يسعني إلا ان أتقدم اليكم ولجميع كادر ومنتسبي

المجلة بوافر الشكر والتقدير واهتمامكم الكبير في



”يوم إلك ويوم تخليك

صدق المثل، صدق المثل.



MEDGULF 

LEBANON . KSA . BAHRAIN . UAE . JORDAN . EGYPT

أمن حياتك!

ميدغلف هي دائماً في خدمتك لتلبي كافة احتياجاتك في ما يتعلق ببرنامج تأمين الحياة الخاص بك. مجموعة متنوعة وغنية من الخدمات توضع في متناولك في هذا المجال. إن مسؤولي خدمة العملاء لدينا ذوي الخبرات العالية، متوفرون دائماً لخدمتكم وتزويدكم بكافة المعلومات التي قد تحتاجونها.

01.985000

www.medgulf.com

أول شركة كويتية تقدم على هذه الخطوة «غزال» تشكل لجنة اعلامية لزيادة وعي أهمية التأمين



داوود سالم توفيق

GHAZAL

شكلت شركة غزال GHAZAL للتأمين، بدعم من العضو المنتدب الرئيس التنفيذي للشركة داوود سالم توفيق، لجنة اعلامية لترسيخ علاقتها بوسائل الإعلام والمساهمة في زيادة وعي أهمية التأمين وتوسيع رقعة انتشار خدمات الشركة ومنتجاتها.

وأوضح توفيق ان الشركة درست ميدانياً

أوضاع قطاع التأمين وأحاطت بأسباب تدني الوعي بضرورة الاهتمام بالتأمين عموماً وخدمات التأمين على الأفراد بخاصة، مترافقاً مع الأساليب الربعية التي تتبعها الدولة في تعاملها مع المواطن فأثرت في شكل سلبي على مجمل أوضاع التأمين في السوق المحلية، فقررت «غزال» تشكيل لجنة اعلامية تضع نصب أعينها أهمية زيادة الوعي التأميني لتكون اول شركة كويتية تبدأ بنفسها وتهتم بالجانب الإعلامي في قطاع التأمين.

يتيح الإفادة من عروض بأسعار مخفضة المركزي الكويتي يختار «الخليج للتأمين» لتقديم التأمين الصحي لموظفيه

اختار بنك الكويت المركزي شركة الخليج للتأمين GULF INSURANCE لتقديم خدمة التأمين الصحي لموظفيه، بما يضمن توفير خدمات طبية وعلاجية متميزة لهم، على ان يبدأ تطبيق نظام التأمين الصحي التكافلي الجماعي اعتباراً من ١ نيسان (ابريل) المقبل.

ويتيح نظام التأمين للعاملين الاستفادة من العروض التأمينية المقدمة من الشركة بأسعار مخفضة لإضافة أزواجهم وزوجاتهم وأبنائهم الى نظام التأمين المذكور على نفقتهم الخاصة، ولكن بأقساط سنوية مخفضة، كما

يمكن للعاملين ترقية برنامج التأمين المعروف الى برنامج تأمين اختياري بتغطية تأمينية أكبر ومزايا أكثر، مع دفع الفرق في قيمة القسط السنوي للتأمين.

والجدير ذكره ان «الخليج للتأمين» تتعاقد مع شبكة واسعة من المستشفيات والمراكز الطبية والعيادات والصيدليات لتقديم الرعاية الصحية والخدمات العلاجية المختلفة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين هو السيد خالد الحسن.



خالد الحسن

GULF INSURANCE

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب

(AWRIS)

٣٣ عاماً في خدمة شركائه الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لأعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٧٧ شركة من ١٨ دولة عربية. التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن - النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات - الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (AWRIS) has been providing Special Risks Insurance Facilities to its 177 Member Companies, operating in 18 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



الطابق الثامن، برج بلاتينيوم - ضاحية السيف - مبنى ١٩٠، طريق ٢٨٠٣، ص.ب. ١٠٠٠٩، المنامة - مملكة البحرين، هاتف: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٣٤٨٨، فاكس: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٢٨٢٢
Platinum Tower, Floor 8, Building 190, Road 2803, Block Alseef 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



شركة الصحاري للتأمين

SAHARA INSURANCE Co.

فكر جديد ... أفاق اوسع

الإدارة العامة : شارع أحمد السويحلي

محلة شهداء أبو مليانة / طرابلس - ليبيا

هاتف : +٢١٨ ٢١ ٣٣٤١٥٦٢ / +٢١٨ ٢١ ٣٣٤١٥٦٣

فاكس : + ٢١٨ ٢١ ٤٤٤٩١٦١

صندوق البريد : ٢٤٢٢ ميدان الجزائر

العنوان الإلكتروني : www.sic.ly

البريد الإلكتروني : info@sic.ly

شركة فيدلتي أشورنس أند ريانشورنس كومباني ش.م.ل. تطرح منتجات تأمينية جديدة



من اليسار: لارا سليمان، جوزف دويهي، هرير كيومجيان وموريس سليمان



ريكاردو سليمان يلقي كلمة



من اليمين: انطوان عواد وسليمان ابي نادر



من اليمين: رامز قلعاني، حليم زخور، غابي حداد، طوني ضباعي، مارلين نصر الله وطوني سماره



جورج أيوب يلقي كلمة

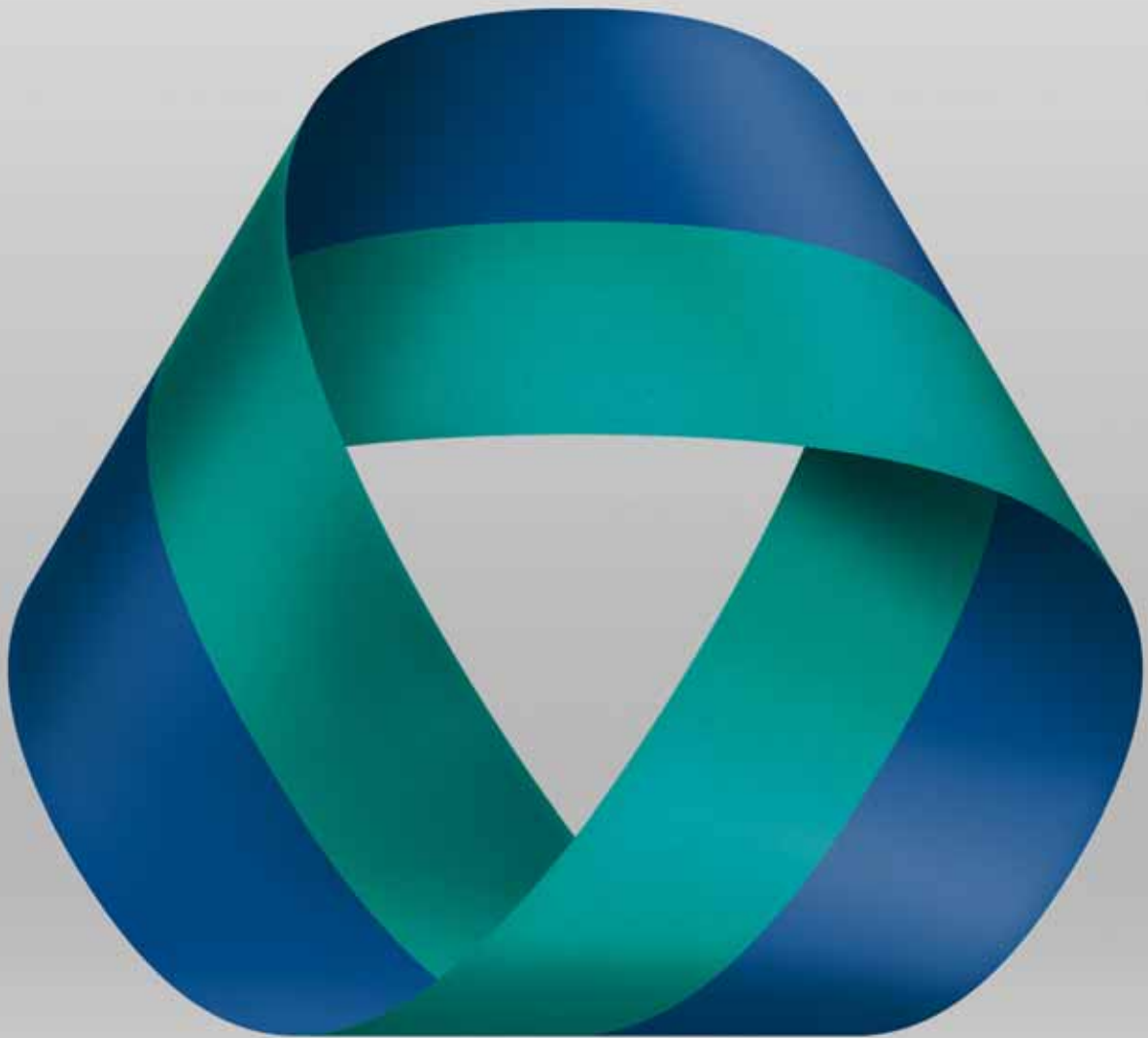
لإيمانها بأهمية تقديم أفضل الخدمات لعملائها والتميز بكفاءات مستشاري التأمين لديها، أطلقت شركة فيدلتي أشورنس أند ريانشورنس كومباني ش.م.ل. مجموعة جديدة ومتميزة من منتجات التأمين تتضمن التأمين ضد الحوادث الشخصية (Personal Accident Insurance)، والتأمين على الحياة لأجل (Term Insurance)، وذلك يوم ٢٥ شباط ٢٠١٣ في فندق هيلتون حبتور - سنّ الفيل. وقد أعلن السيد ريكاردو سليمان، رئيس مجلس إدارة الشركة، عن رؤيتها الجديدة للعام ٢٠١٣ التي تهدف بالدرجة الأولى إلى تقديم أحدث البرامج التأمينية لعملائها وذلك للارتقاء بأفضل الخدمات والحوال التأمينية. وحضر الحفل أكثر من ١٥٠ شخصاً.

خلال الحفل، تمّ الإعلان عن منتج التأمين على الحياة لأجل محدّد مع إعادة الأقساط (Refundable Term Insurance) الذي يؤمّن للأشخاص تغطية تأمينية على الحياة والعجز و

يضمن استرداد الأقساط في حال عدم حدوث أي مكروه للمؤمن له. لاقى هذا المنتج إعجاب الحضور خصوصاً أنّ المؤمن له يدفع الأقساط على نصف فترة البوليصة فقط بينما تستمر تغطيتها التأمينية على كلّ فترة البوليصة. وتتنوّع مدة التغطية لتصل إلى ٣٦ سنة لتحاكي الحاجات المتنامية لعملاء الشركة.



من اليسار: جورج أيوب، نوال شاهين، عمران زيد، روبير سمعان وإيلي كرم



A new dimension



Arab Re Building - Maarad Street - Beirut Central District - Lebanon

www.arabre.com



ستيفن ويرز
MARSH



روبرت مخول
MARSH

ندوة مارش MARSH في ابو ظبي: تعطل صادرات النفط والغاز جراء اعتداء الكتروني اصبح له عقد تأمين خاص

لبت شركات النفط والغاز وشركات التأمين والاعادة الدعوة التي تلقتها من مارش الشرق الاوسط MARSH MIDDLE EAST لحضور ندوتها السنوية حول تأمين اخطار الطاقة والاطار الهندسية والالكترونية ذات الصلة.

وقد انعقدت الندوة في ابو ظبي برئاسة روبرت مخول المدير العام الاقليمي لمجموعة مارش، وقد عرض المحاضرون الذين استقدمتهم الشركة المضيفة من فروعها في العالم الاخطار الالكترونية التي يمكن ان تتعرض لها الشركات المصدرة للنفط والغاز جراء الاعتداءات التي يمكن ان تتعرض لها برامجها الالكترونية CYBER THREATS، والتي تؤدي في حال حصولها الى تعطيل عمليات التصدير وتوقف اعمال منشآت النفط والغاز.

وقال ستيفن ويرز STEPHEN WARES رئيس قسم تأمين الاخطار الالكترونية CYBER RISK لمنطقة اوروبا والشرق الاوسط ان عقود تأمين التوقف عن العمل BUSINESS INTERRUPTION تشترط ان تكون المنشآت قد تعرضت لتدمير او اضرار مادية كي يمكن للمؤمن له ان يطالب الشركة الضامنة بتعويض. اما عقود تأمين التهديدات الالكترونية فإنها توفر للمؤمن له التعويض دون ان يكون التدمير قد حصل، وهذا النوع من التأمين بدأ يلقي رواجاً لدى شركات النفط والغاز، الا ان شركة التأمين تشترط ان يكون

التهديد الالكتروني حقيقياً، كما تشترط على شركة النفط والغاز ان تتخذ الاجراءات الوقائية ضد احتمالات تعرض انظمتها الالكترونية للاعتداء والتوقف عن العمل.

"WHILE TRADITIONAL BUSINESS INTERRUPTION INSURANCE POLICIES REQUIRE PHYSICAL DAMAGE BEFORE A CLAIM CAN BE MADE, SPECIFIC CYBER INSURANCE POLICIES PROVIDING BROADER COVER ARE GAINING INCREASED ATTENTION AMONG OIL AND GAS FIRMS. BUT ONLY BY UNDERSTANDING THE NATURE OF THE THREAT, DEVELOPING AND RIGOROUSLY APPLYING ROBUST RISK ENGINEERING PROCEDURES TO DEAL WITH CYBER ATTACKS AND ABOVE ALL, BEING VIGILANT TO THIS CONSTANTLY EVOLVING RISK CAN OIL AND GAS FIRMS EFFECTIVELY PROTECT THEIR INSTALLATIONS".

 MARSH

me.marsh.com

INSURANCE MARKET REPORT 2013

EUROPE, MIDDLE EAST AND
AFRICA (EMEA) INSURANCE
MARKET REPORT

Although the insurance market across Europe, the Middle East and Africa is expected to remain broadly stable in 2013, organisations across EMEA with attractive risks and good loss histories may still be able to secure reductions on their insurance rates.

Visit www.me.marsh.com and download your free copy of Marsh's latest EMEA Insurance Market Report.

UAE | Saudi Arabia | Bahrain | Oman | Qatar | Egypt

Marsh is one of the Marsh & McLennan Companies, together with Guy Carpenter, Mercer, and Oliver Wyman.

 MARSH & McLENNAN
COMPANIES

AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

شركة الظفرة للتأمين ا.ش.م.ع.



مع الظفرة أنت ظافر دائماً

Abu Dhabi (Head Office)
Company Bldg.
P.O.Box : 319
Tel. : 02 672 1444 (12 Lines)
Fax : 02 672 9833 - 667 1813
United Arab Emirates

Dubai Branch
P.O.Box : 14006
Tel. : 04 297 4999
Fax : 04 297 4111
United Arab Emirates

Al Ain Branch
P.O.Box : 15159
Tel. : 03 751 2000
Fax : 03 764 4710
United Arab Emirates

Bida Zayed Branch
P.O.Box : 50094
Tel. : 02 884 6048
Fax : 02 884 7123
United Arab Emirates

Sharjah Branch
P.O.Box : 28892
Tel. : 06 553 6060
Fax : 06 553 6097
United Arab Emirates

«قطر للتأمين» توافق على زيادة رأسمالها بنسبة ٢٠ في المئة
عبدالله العطية: تعزيز حضورنا على المستوى العالمي من خلال «كيوري»
خليفة السبيعي: ترتيبنا الاول عربيا ونطمح لأن نكون بين اكبر ٥٠ عالميا



من اليسار: خليفة السبيعي، جاسم الجيدة، الشيخ سعود بن خالد بن حمد آل ثاني، عبدالله بن خليفة العطية وحسين الفردان



الغاني من اليمين:
P.E. ALEXANDER
وناصر المسند



من اليمين:
علي الفضالة
IAN SANGSTER و

صادقت الجمعية العمومية العادية لشركة قطر للتأمين على اعتماد التوزيع المقترح للأرباح بنسبة ٢٥ في المئة من القيمة الاسمية للسهم أرباحاً نقدية بواقع ٢,٥ ريال لكل سهم، بالإضافة الى توزيع أسهم مجانية بنسبة ٢٠٪. ووافقت الجمعية العمومية غير العادية على زيادة رأسمال الشركة بنسبة ٢٠ في المئة ليصل الى ١,٢٨٤,٣٢٣,٠٤٠ ريالاً.

وقال **عبدالله بن خليفة العطية**، نائب رئيس مجلس الإدارة ان «قطر للتأمين» فرضت نفسها كإحدى مجموعات التأمين الرائدة في العالم. وانه استناداً الى الرؤية المستقبلية للشركة والخطة الخمسية التي تبدأ من عام ٢٠١٣، سنعزز حضورنا على المستوى العالمي من خلال شركة إعادة التأمين التابعة «كيوري» التي نتوقع ان يؤدي زيادة نشاطها الى مضاعفة حجم نشاط قطر للتأمين خلال فترة بسيطة خصوصاً بعد إنشاء مزارع لعملياتها في «نيويورك» و«برمودا» و«لندن».

وأشاد بالتقييم الذي منحتة A.M.BEST العالمية لكفاءة المركز المالي للشركة ألا وهو (A) "EXCELLENT" وبمحافظة مؤسسة «ستاندرد آند بورز» على تقييمها للشركة "A STABLE".

وأعلن عن ان الشركة تلقت عرضاً من حكومة قطر لزيادة رأسمالها بموجب إصدار خاص تكتتب فيه الحكومة منفردة، كشريك استراتيجي.

وستتخذ الإجراءات اللازمة فور الحصول على موافقات جهات الاختصاص. من جهته أكد السيد **خليفة السبيعي**، الرئيس التنفيذي لشركة قطر للتأمين ان استراتيجية الشركة الجديدة تقوم على التوسع الخارجي في وقت نجحت فيه الشركة في تغطية منطقة الشرق الاوسط، مشيراً الى ان ترتيب الشركة على مستوى المنطقة هو الاول، و١٤ على مستوى قارة آسيا، و١٤٠ على مستوى العالم.

موضحاً ان هذه الرغبة تابعة من توجيهات سمو أمير البلاد الذي يرغب ان تكون قطر للتأمين من بين اكبر ٥٠ شركة تأمين حول العالم.

الرئيس التنفيذي الجديد لـ QRE: طموحنا ان نكون بين شركات الاعادة العالمية العشر الاولى في العالم



غونتر ساكيه

Q-RE

أعلن مجلس ادارة شركة كيور ري Q-RE القطرية تعيين السيد **غونتر ساكيه** GUNTHER SAACKE رئيساً تنفيذياً للشركة، وذلك اعتباراً من ٢٤ شباط (فبراير) ٢٠١٣. ومن منصبه الجديد سوف يقود الرئيس التنفيذي المجموعة المحترفة التي تعنى بأعمال شركة كيوري Q RE سواء في قطر او من خلال مكاتبها الفرعية في كل من مدينة زوريخ ZURICH لندن وبرمودا.

نذكر هنا ان كيور ري Q RE هي شركة تابعة لمجموعة شركة قطر للتأمين QATAR INSURANCE CO (QIC) المرخص لها بالعمل في مركز قطر للمال (QFC) والخاضعة لانظمة سلطة الرقابة في المركز المشار اليه.

وبتوليّه هذا المنصب يخلف **غونتر ساكيه** GUNTHER SAACKE الرئيس السابق **ايوين ماك روبي** EWEN MCROBBIE الذي انتقل لتولي مسؤوليات اخرى ضمن المجموعة.

وتعليقاً على ذلك قال **غونتر ساكيه** «انا سعيد بتولي هذا المنصب الرفيع في اول شركة انشئت في احدى الدول الناشئة وتحولت الى شركة اعادة تأمين عالمية فعلاً».

وقال «نحن نتعاطى عمليات الاعادة على مستوى اسواق العالم اجمع ونحرص على ان نقوم بدور الشريك المستقل INDEPENDENT PARTNER والذي يجيد ادارة المخاطر ويمك القدرات المالية القوية الى جانب قدراته الحرفية».

وعن الهدف الذي تسعى اليه كيور ري Q RE قال **ساكيه** «طموحنا ان نكون بين معيدي التأمين العشرة الاول في العالم بحلول العام ٢٠٢٥».

وبدوره أكد السيد **خليفة عبدالله تركي السبيعي** رئيس مجموعة قطر للتأمين والرئيس التنفيذي ان طموحهم يرتكز على نمو شركة قطر لاعادة التأمين لتصبح شركة رائدة عالمياً وذات خبرات فنية وملاءة مالية. وأضاف انهم سعداء باختيار **غونتر ساكيه** رئيساً تنفيذياً جديداً للشركة والذي سيكون قادراً على الاعتماد على فريق مهني محترف. وتابع: «وراء اهدافنا التجارية، نؤمن ان نمو شركة قطر لاعادة التأمين سيساهم في جعل قطر مركزاً لاعادة التأمين لا يستهان به».

نذكر اخيراً ان كيور ري Q RE تحمل تصنيفاً بمرتبة (أ) A-STABLE مع نظرة مستقرة من وكالة التصنيف الاميركية ستاندرد آند بورز وكذلك (أ) ممتاز A-EXCELLENT من وكالة ا.م. بست A.M.BEST، وكانت الحكومة القطرية قد استحوذت على ١٢ بالمئة من اسهم المجموعة القابضة.



CIBL

Cogent Insurance Brokers Limited

The broker of your choice

Contact Details

Tel.: +971 (4) 361 7889
Fax: + 971 (4) 361 7890
Email: mail@cogentme.com

Office Location

Office 501 - Building No. 4
Emaar Business Park, Sheikh Zayed Road
Dubai, United Arab Emirates

Mailing Address

P.O.Box 37131 Al Quoz Post Office, Dubai, United Arab Emirates

الصقر السعودية ترفع رأسمالها الى ٢٥٠ مليون ريال سعودي من خلال تحويل الأرباح الى أسهم جديدة



محمد الصعبي

الصقر للتأمين التعاوني - السعودية

عقد مجلس ادارة شركة الصقر للتأمين التعاوني السعودية اجتماعاً اطلع خلاله على ميزانية الشركة وبياناتها المالية لسنة ٢٠١٢ فصادق عليها وقرر رفع توصيات الى الجمعية العمومية للمساهمين تقضي بما يأتي:

(١) زيادة رأس مال الشركة، وذلك بتوزيع أسهم مجانية، بواقع سهم واحد مجاني لكل أربعة أسهم يملكها المساهمون المقيّدون بسجل المساهمين بنهاية تداول يوم انعقاد الجمعية العامة غير العادية الذي سيعلن عنه في وقت لاحق بعد الحصول على موافقة الجهات المختصة، بهدف تعزيز العوائد للمساهمين.

(٢) الزيادة في رأس المال ستستد من طريق تحويل مبلغ ٥٠ مليون ريال من حساب الأرباح المستبقاة، وبهذا فإن رأسمال الشركة سيزيد من ٢٠٠ مليون ريال الى ٢٥٠ مليون ريال بنسبة ٢٥٪ وسيرتفع عدد الأسهم من ٢٠ مليون سهم الى ٢٥ مليون سهم بزيادة قدرها ٥ ملايين سهم. وفي حال وجود كسور للأسهم بعد عملية توزيع أسهم المنحة على المساهمين المستحقين سوف يتم تجميع هذه الكسور في محفظة واحدة ومن ثم بيعها في السوق خلال ثلاثين يوماً من تاريخ الانتهاء من تخصيص الأسهم الجديدة وتحويل قيمتها بحسابات المساهمين المستحقين لها المسجلين بنهاية يوم تداول تاريخ انعقاد الجمعية العامة غير العادية.

نذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة الصقر السعودية هو السيد محمد الصعبي.

طاهر الحراكي رئيساً لمجلس ادارة عمان ري OMAN RE



جاءنا من تيسير التريكي الرئيس التنفيذي لشركة إعادة التأمين العمانية OMAN RE ما يأتي: استناداً الى الحكم رقم ٢٠١١/١١٤٥ تجاري محكمة مسقط، والمؤيد استئنافياً بموجب الحكم رقم ٢٠١٢/٥٤٢ استئناف مسقط واستناداً الى بيانات السجل التجاري المؤرخة في ٢٢/١/٢٠١٣ ميلادي نود اعلامكم ان الفاضل طاهر بن طالب الحراكي هو الآن رئيس مجلس الادارة.

المتخصصة للتأمين الصحي اليمن

ابرام عقود جماعية مهمة للتأمين الصحي

عدد المصارف المتعاقدة معها يرتفع الى ١٢



د. عادل العمادي

شركة MIS

سجلت شركة المتخصصة للتأمين الصحي MIS اليمنية خطوات لافتة على مستوى ابرام عقود تأمين صحية جماعية، فقد وقعت عقداً مع قيادة القوات الجوية والدفاع الجوي لتقديم خدمات التأمين الصحي لمنتسبيها، ويعكس العقد الثقة الكبيرة بقدرات وإمكانات شركة المتخصصة وخبرتها التأمينية المتراكمة كأول شركة متخصصة في هذا النوع من التأمين في المنطقة.

نذكر ان العقد سوف يوسع في وقت لاحق ليشمل اسر الأفراد المضمونين بموجب هذا العقد. ومتى تحقق ذلك فإن عدد المستفيدين من عقد التأمين الصحي سوف يتجاوز ١٠٠ ألف شخص.

من جهة أخرى، ونتيجة لتحالف «المتخصصة للتأمين الصحي» مع شركة مأرب اليمنية للتأمين، أقدم شركة تأمين يمنية، فقد تم تقديم خدمة التأمين الصحي لأكثر من ٤ آلاف مشترك من منتسبي البنك اليمني للإنشاء والتعمير (أقدم بنك يمني) ويملك أكثر من نصف أسهم شركة مأرب اليمنية للتأمين.

ومن الصفقات التي عقدها الشركة أيضاً، ابرام عقد تأمين صحي بالتعاون مع الشركة اليمنية القطرية للتأمين يغطي موظفين ضد المرض ويوفر لهم الرعاية الصحية.

وبإنجاز هذه الصفقات يكون عدد البنوك اليمنية المتعاقدة مع المتخصصة للتأمين الصحي قد ارتفع الى ١٢ مصرفاً من أصل ١٧ مصرفاً يمينياً وعربياً وأجنبياً عاملة في اليمن.

٣ فروع جديدة لـ «التكافل الدولية»

يونس جمال: ١٠ في المئة نمو الأرباح

في ٢٠١٣



توقع الرئيس التنفيذي لشركة التأمين الاسلامية التكافل الدولية يونس جمال ان ترتفع ارباحها في ٢٠١٣ بين ٧ و ١٠ في المئة بالمقارنة مع العام ٢٠١٢، وان ينمو قطاع التأمين في مملكة البحرين بالنسبة نفسها بعد تحسن الوضع فيها والبدء في مشاريع جديدة، بالإضافة الى هبوط حدة المنافسة عما كانت عليه في السابق.

وعن توسع الشركة قال «افتتحنا فرعاً جديداً في الجنبية وآخر في منطقة جردان وهناك ٣ فروع اخرى ستفتتح قبل نهاية ٢٠١٣ وندرس خطة لفتح فرع في العاصمة (المنامة). كما ندرس افتتاح فرعين في منطقتين أخريين وقد وافق مجلس الادارة على الخطة.

أليانز السعودي الفرنسي للتأمين التعاوني تختار عبدالله العبد القادر رئيساً لمجلس الادارة

وافق مجلس ادارة شركة اليانز السعودي للتأمين التعاوني بالإجماع على اختيار الدكتور عبدالله بن حسن بن حسين العبد القادر رئيساً له للدورة الحالية التي تنتهي في ٧/٨/٢٠١٣.

ويحمل العبد القادر درجة الدكتوراه في ادارة الأعمال تخصص نظم معلومات من جامعة كولورادو بولدر في الولايات المتحدة.

وشغل منصب استاذ دكتور بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن، ورئيساً لمجلس المديرين بمعهد المديرين بدول مجلس التعاون، كما تم تشكيل اللجان الرئيسية لمجلس الادارة.

الوطنية
شركة التأمين الوطنية



الرجع بالك

جذور راسخة من الأمان والإطمئنان

- التأمين الصحي، التأمين على الحياة
- تأمين السيارات
- التأمين ضد الحوادث
- تأمين السفر

- تمارس الشركة كافة أنواع التأمين ومنها:
- التأمين على الممتلكات
- التأمين البحري
- التأمين الهندسي





محمد راشد العلبان مديراً عاماً بالوكالة لـ «وربة للتأمين»

قبلت شركة وربة للتأمين استقالة عضو مجلس الإدارة والعضو المنتدب توفيق شمالان البحر من عضوية المجلس كمثل للشركة العربية للاستثمار من تاريخ تقديمها. وتقدم المجلس برئاسة انور جواد بو خمسين بالشكر الجزيل للبحر على جهوده الفاعلة ومساهماته القيمة طوال فترة عضويته بالمجلس، معلناً عن تعيين محمد راشد العلبان مديراً عاماً بالوكالة وهو من رفاق البحر ويتمتع بخبرات في مجال التأمين ما يزيد عن ثلاثين عاماً من الدراسات والدورات المتنوعة، بالإضافة الى قيادته لعدد من اللجان التوجيهية في الشركة.

تعاونية التأمين التونسية (AMI) تتحول الى شركة مساهمة



لمجد بوخريس

AMI

ذكرت مصادر تعاونية التأمين التونسية (AMI) انها بصدد التحول الى شركة تأمين مساهمة. وبعد ان استحصلت على موافقة الأعضاء في التعاونية تقدمت بطلب الى سلطة الرقابة على الشركات للحصول على ترخيص بالتحول الى شركة مساهمة. وتستعد الشركة لتدشين مكاتبها الرئيسية الجديدة في مدينة تونس. يذكر ان المدير المسؤول في شركة AMI هو السيد لمجد بوخريس.

جواد محمد نائباً للمدير العام في سوليدرتي



عيّنت شركة سوليدرتي التكافل العام، إحدى الشركات التابعة لمجموعة سوليدرتي القابضة، جواد محمد نائباً للمدير العام للشركة. ويتمتع جواد بخبرة واسعة ومتنوعة تزيد على ١٩ عاماً في مجال ادارة الأعمال ومجال التأمين، وشغل قبل منصبه الاخير منصب نائب المدير العام لتطوير الأعمال لدى سوليدرتي ومناصب عليا في شركة البحرين الوطنية القابضة ووزارة التربية والتعليم ومنصب عضو مجلس ادارة في كل من شركتي SFT و TIIC.



المتحدة للتأمين
UNITED INSURANCE
RELIABILITY
YEMEN

لكافة أنواع التأمين

حوادث عمال



هندسي



سيارات



صحي



حريق



نقل بضائع



أكثر من 30 عاماً من الريادة

The Leading Insurance Co. In Yemen



Head Office: Tel. +967 1 555 555
Fax + 967 1 214 012
uicyemen@uicyemen.com
www.uicyemen.com



Arab Orient is the leading insurance provider in Jordan...



Throughout the years, Arab Orient has demonstrated its ability to provide superior customer service, competitive rates and peace of mind, with a capacity of taking proficiency a step further to understand the corporate and individual needs of its clients and accordingly tailor products and services to cater to all requirements.

Online Service Center 5609888

Tel: +962 6 5654550

Fax: +962 6 5654551 / 5689734

www.araborient.com

Arab Orient
Insurance

Global Knowledge .. Local Approach

gig



GULF
INSURANCE
GROUP

ارتفاع رقم أعمال المؤسسة الإسلامية ICIEC الى ٢,٣ مليار دولار أمريكي



الوفد أمام مقر ميونيخ ري

تتعاون المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وقروض التصدير ICIEC مع شركة ميونيخ ري MUNICH RE في مجال إعادة تأمين التزاماتها الخارجية.

وورد في النشرة الدورية التي تصدرها (ICIEC) ان رئيسها التنفيذي الدكتور عبد الرحمن طه ترأس زيارة قام بها وفد يمثل المؤسسة الى ميونيخ ري MUNICH RE حيث اجتمع الى اركان الشركة وبحثوا في تمكين العلاقات القائمة بين المؤسسة والشركة في مجالات إعادة التأمين.

وجاء في النشرة ان الوفد زار شركة هانوفر ري HANNOVER RE للغاية عيها وان إعادة التأمين الثالثة التي تشارك المؤسسة في أعمال إعادة التأمين هي شركة كاتلين ري CATLIN RE.

وبلغت قيمة عقود التأمين التي أصدرتها المؤسسة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الماضي ٨٤٤ مليون دولار أمريكي ما رفع مجموع التزاماتها في مجال الاستثمار والتصدير الى ٢,٣ مليار دولار أمريكي.

محكمة اماراتية تحكم لآسيوي صدمته سيارة بمليوني درهم «دية» عن كل عضو متضرر بقيمة ١٠٠ الف درهم

تصدر يوميا احكام عن محاكم الامارات بدعاوى حوادث السيارات تلزم فيه المسؤول عن الحادث بين ١٠٠ و ٢٠٠ الف درهم واكثر وفقا لخطورة الحادث.

في الحكم التالي الزمت محكمة ابو ظبي الابتدائية التجارية احدى شركات التأمين بدفع مليوني درهم تعويضا لآسيوي تعرض لحادث صدم من سيارة مؤمن عليها لدى المدعى عليها، نتج عنه اصابته بعجز كامل في جسمه. نفتطف من الحكم طريقة توزيع التعويض بالنسبة لكل ضرر لحق بالمدعي وفقا للتقرير الطبي:

ماية الف درهم عن كل عضو اصيب بعجز بنسبة ١٠٠ في المئة (نصف دية عن اصابة الجمجمة التي ادت الى عجز بنسبة ٥٠ في المئة).
٣٠٠ الف درهم تعويضا عن الاضرار المادية الناتجة عن عدم قدرته على العمل ما بقي له من حياة.
٢٠٠ الف درهم نفقات طبية خاصة.

الطيب بياهي رئيسا لمجلس ادارة «التونسية للتأمين»

عيّنت الشركة التونسية للتأمين LLOYD TUNISIEN الطيب بياهي رئيسا لمجلس ادارتها مكان ابراهيم انان والذي سيبقى في منصب عضو مجلس ادارة.

شركة ماجد الفطيم (MAF) تبدأ بتنفيذ مدينة الواجهة البحرية في ضيئه بقيمة ٣٠٠ مليون دولار أمريكي

عشر شركات تأمين ووساطة قدمت عروض التأمين

بعد أن أنجزت مشروع سيتي سنتر CITY CENTER في منطقة الحازمية، بدأت شركة ماجد الفطيم (MAF) بتنفيذ مشروع ووترفرونت سيتي WATERFRONT CITY داخل مدينة مارينا ضيئه وذلك بمشاركة أبناء جوزف خوري وتبلغ مساحة العقار الكائن على شاطئ المارينا MARINA ٢٥٠ ألف متر مربع.



فادي رومانوس

CAPE

وتتألف المرحلة الأولى من مشروع مدينة الواجهة البحرية ضيئه، من ١٠ أبنية سكنية تضم ٣٤٨ شقة سكنية و ٢٥ محلاً تجارياً و نادياً رياضياً، ومطاعم وملاهي ليلية.

يتولى تنفيذ أعمال الهندسة الحديثة شركتا ACC- MATTA أما الهندسة المعمارية فقامت بها شركة إرغا ERGA وتقدر القيمة الإجمالية للمرحلة الأولى بحوالي ٣٠٠ مليون دولار أمريكي. وهناك ٣ مراحل أخرى وقد جرى استدرج العروض لتأمين الأخطار الهندسية حيث شاركت فيه عشر شركات تأمين.

وفازت بتأمين المسؤولية المهنية لشركة الهندسة المعمارية شركة كاب لوساطة التأمين CAPE التي يرأسها فادي رومانوس.



مشروع WATERFRONT CITY

جلال بن شكرون مديرا عاما لـ «اطلنطا»



عين جلال بن شكرون مديرا عاما لشركة اطلنطا للتأمين واعادة التأمين – المغرب ATLANTA خلفا لسلام سكات بلوغ الاخير سن التقاعد.

وبن شكرون خريج المدرسة الوطنية للاحصاء والادارة الاقتصادية، انضم الى اطلنطا عام ١٩٩٧ وتقلب في مناصب عدة فيها قبل ان يتولى في ٢٠٠٤ منصب نائب المدير العام للشركة.



كل تطوير وأنتم في البال.

شركة غلوب مد سورية لإدارة نفقات التأمين الصحي

Tel: +963 11 9492 | www.globemedsyria.com

اسبوع حافل في ARAB RE



من اليمين: رونالد شدياق، سامر بركات، حاج محمد سبع ومحمد والي



من اليمين: محمد والي، عبدالله رحمه ابراهيم، خالد الحسن، سليم كجك وخلدون بركات



من اليسار: سامر بركات، رونالد شدياق ولميا بن محمود

شهدت شركة اعادة التأمين العربية ARAB RE خلال الاسبوع الماضي حركة مكثفة لرئيس مجلس ادارتها الشيخ **خلدون بركات** واعضاء مجلس الادارة، حيث عقد المجلس اجتماعا اطلع فيه على النتائج المحققة سنة ٢٠١٢، ورفع توصيات بشأنها الى الجمعية العمومية للمساهمين. كما عقدت الهيئة الاستشارية الفقهية اجتماعا ناقشت خلاله مستقبل اعمال الشركة في المجال التكافلي. من جهة اخرى، عقدت «لجنة المتابعة» في الشركة اجتماعا أجرت خلاله مراجعة لقراراتها السابقة واعدت تقريرها السنوي للتدقيق الداخلي (INTERNAL AUDIT).



من اليمين:
خلدون بركات،
بسمة بركات،
كارين ججعج،
أمانى الماحي
ولميا بن
محمود



من اليمين:
ميثال مدور،
ابراهيم
ياسين
وحسين
مملوك

توضيح من رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان

(٢) تعويض الاضرار المادية للغير بحد اقصى ١,٥٠٠,٠٠٠ ل.س. للمتضرر الواحد. اما بالنسبة لما ورد ايضا في المقال نفسه بشأن قانون السير الجديد سيما ما يتعلق بمسألة التأمين الالزامي، فإننا نلفت النظر الى ان المادة ٣٥٤ من القانون المذكور حددت دقائق تطبيق الاصول الواجب اتباعها في عقود التأمين الالزامي بموجب قرارات تصدر عن وزارة الاقتصاد والتجارة مع مراعاة المادة ٤٤ من قانون تنظيم هيئات الضمان المرعي الاجراء.

وعليه، فإن قانون التأمين الالزامي الحالي رقم ١٠٥/٧٧ المنفذ بالمرسوم رقم ٢٠٠٣/٩٥٨٥ يبقى ساري المفعول لحين تعديله.

عملا بحق الرد يرجى من حضرتكم ادراج هذا التوضيح في العدد القادم من مجلتكم. ونحن اذ نقدر الجهود التي تبذلونها في مواكبة نشاطات التأمين في لبنان والمنطقة نتقدم منكم بفائق التقدير والاحترام.

ملاحظة من ادارة التحرير

خلال المقابلة التي اجريناها مع الدكتور بسام رشيد الرئيس الجديد للمؤسسة السورية العامة للتأمين والمنشورة في مكان آخر، في هذا العدد، اكد لنا الدكتور رشيد ان التأمين الالزامي في سوريا غير محدود UNLIMITED.

اما في ما يتعلق بقانون السير اللبناني الجديد، نلفت الى ان احكاما قضائية صدرت في اوقات سابقة وافقت بأن القوانين تدخل حيز التنفيذ اعتبارا من نشرها في الجريدة الرسمية وحتى ولو لم تصدر المراسيم التطبيقية لبعض الاحكام الواردة فيها.

جاءنا من رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان اسعد ميرزا التوضيح الاتي حول المسؤولية غير المحدودة في سوريا وعدم سريان مفعول قانون السير الجديد في لبنان.

الموضوع: الخبر الخاص بالبطاقة البرتقالية عدد ٤٩٥ تحية وبعد،

عطفا على الخبر الوارد في الصفحة ١١٢ من العدد ٤٩٥ الصادر في شهر شباط ٢٠١٣ من مجلتكم الغراء والذي يتناول النموذج الجديد للبطاقة البرتقالية يهمنان ان نوضح لكم وللرأي العام ما يلي:

ان مضمون البطاقة البرتقالية لم يتغير عند تعديل شكلها انما بقيت التغطيات نفسها وهي ملخصة على الصفحة الثانية للبطاقة وتغطي اضرار الشخص الثالث (الغير) الناجمة من الحوادث التي تسببها المركبة المؤمنة وفقا لقانون التأمين الالزامي في البلد المزار.

وبالتالي فإن ما ورد في المقال المذكور حول تحديد التعويض بمبلغ ٧٥٠٠ دولار اميركي في سوريا هو غير دقيق، فالتعويضات لحوادث ناجمة عن مركبات لبنانية في سوريا يسدها المكتب الموحد السوري الذي يطبق القانون الالزامي السوري للمركبات المعمول به والمنفذ بالقرار رقم ١٩١٥ تاريخ ٢٠٠٨/٥/١٢ والملخص بالتالي:

(١) تعويض الوفاة ٧٥٠,٠٠٠ ل.س عن كل وفيه للورثة الشرعيين.



By your side, through every stage of life

Sogecap Liban has been at your side since the year 2000, offering you its life insurance and capitalization products, to cater for your needs in the fields of education, family, investment, savings, business, retirement... through every stage of life.

For peace of mind now, start insuring your future today.



Affiliated to
SOCIETE GENERALE
DE BANQUE AU LIBAN



خلال توقيع الاتفاقية

اتفاقية تأمين صحي بين التكافل الدولية للتأمين ونقابة العاملين في وزارة العدل

وقعت شركة التكافل الدولية للتأمين الكويتية اتفاقية لتقديم خدمات تأمين صحي جماعي مع نقابة العاملين في وزارة العدل.

وقعت الاتفاقية عن النقابة أحمد الهذال رئيس مجلس ادارة النقابة وعن التكافل الدولية راشد الراشد نائب مدير ادارة التكافل الجماعي والصحي وبحضور سعد ابراهيم مكي نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة التكافل الدولية وزياد النقيب مدير إدارة التسويق والعلاقات العامة وفلاح الرشيد عضو مجلس الإدارة ورئيس اللجنة الإعلامية في النقابة.

وأعرب مكي عن سعادته بانضمام نقابة العاملين في وزارة العدل الى عملاء الشركة المتميزين، حيث اعتبر ان توقيع هذه الاتفاقية انجاز يضاف الى سجل انجازات الشركة من خلال تقديمها تغطيات صحية تكافلية ذات مستوى متميز تشمل جميع المزايا والمنافع المتنوعة التي تلبى كافة احتياجات موظفي نقابة وزارة العدل وعائلاتهم.

كما أكد ان شركة التكافل الدولية على ثقة تامة من تمكّنها من ترجمة هذه الثقة الى واقع خدمي ملموس.

هل هي «الحرب» بين الوسيط؟

وكالة بيع سيارات تعلن استبدال وسيط

تأمين بأخر!

للمرة الاولى في تاريخ وساطة التأمين في لبنان تعلن احدى المؤسسات في اعلان تجاري مدفوع (وهي تعنى ببيع السيارات في لبنان) انها استبدلت وسيط تأمين بوسيط تأمين آخر. ما اعتبر نوعاً من الاساءة ان لم يكن تشهيراً بوسيط، وترويجاً لوسيط منافس له.

فقد نشرت شركة BUMC اعلاناً في جريدة لوريان لوجور L'ORIENT LE JOUR بتاريخ ١٩ شباط ٢٠١٢ انها استبدلت وسيط التأمين ميشال طنوس (شركة الوساطة WISE) بشركة الوساطة نصر باز وشركاهم.

إعلان إلى جميع زبائن BUMC الكرام

تعلن شركة BUMC s.a.l. الوكيل الحصري لسيارات تويوتا ولكرس في لبنان أنها توقفت عن التعامل مع شركة wise للتأمين الممثلة بمديرها السيد ميشال طنوس وسيط التأمين السابق بين شركة AXA وشركة BUMC s.a.l.


لذلك نرجو جميع زبائننا الكرام ممن يحملون بوليصة تأمين مع شركة AXA والراغبين بتجديد هذه البوليصة أو أية خدمة أخرى الإتصال بالوسيط الجديد - Nasr, Baz & Partners s.a.l. المعتمد من شركة BUMC s.a.l. على الأرقام التالية 01/612915-6-7 أو 03/711502

كما وتنتشر شركة BUMC s.a.l. باعتمادها الوكيل المباشر لتصلح سيارات تويوتا ولكرس في لبنان بتقديم أفضل خدمة لجميع حاملي بوليصة تأمين AXA في فرعها للحدادة والبويا الكائن في منطقة المكلس وذلك حسب معايير تويوتا ولكرس العالمية TOYOTA GUIDELINES . الإدارة العامة




شركة اعادة التأمين العراقية العامة

IRAQ REINSURANCE COMPANY



احساسك في الامان اثنى ما في الحياة

خبرة أكثر من ٥٠ عاماً

طبيعة، نشاطها واهلها
 * شركة متخصصة باعمال اعادة التأمين
 * غطاء تأميني لحماية شركات التأمين من الاخطار التي تنعرض لها
 * مؤسسة استثمارية

العراق - بغداد - شارع السعدون
 صندوق البريد 3115
 E-mail: Iraqre_ins@yahoo.com

www.almanarainsurance.com

عالم من التأمينات المتكاملة

تأمين السيارات

التأمين البحري
والنقل

تأمين الطيران

تأمين الحريق

تأمين العمالة
والمسؤولية المدنية

التأمين الهندسي

تأمين السفر

التأمين الطبي



المنارة
almanara

Almanara Insurance Company

Tel.: +962 6 5656 012 / Fax: +962 6 5656 012

P. O. Box 1912, Amman 11118 Jordan

E-mail: info@almanarainsurance.com

المنارة
almanara

E-mail: info@almanarainsurance.com
P. O. Box 1912, Amman 11118 Jordan

التأمين



ياسر البجارنة
ARIG



فؤاد صوايا
BERYTUS



نزيه فغالي
BERYTUS



سعد خباز
التأمين العربية التعاونية



ناصر بن علي آل ثاني
QATAR GENERAL



بسام جلميران
الوثبة

توصية بتوزيع أرباح نقدية بواقع ١٠ في المئة

١٧٥,٥ مليون ريال الربح الصافي لـ «القطرية العامة للتأمين» في ٢٠١٢

أقر مجلس ادارة الشركة القطرية العامة للتأمين واعادة التأمين QATAR GENERAL برئاسة الشيخ ناصر بن علي بن سعود آل ثاني البيانات المالية للسنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢. وجاء في البيانات تحقيق صافي ربح قدره ١٧٥,٥ مليون ريال قطري بزيادة ٣ في المئة عن العام ٢٠١١، وارتفاع اجمالي الأقساط المكتتبة الى ٥٠٠ مليون ريال بزيادة ٦ في المئة عن العام الماضي.

كما حققت الشركة اجمالي ايرادات استثمار بلغت ٢٠١,٣ مليون ريال بزيادة قدرها ١ في المئة عن العام الماضي. كما ارتفع مجموع الأصول في العام ٢٠١٢ الى ٤,٧ مليارات ريال بزيادة قدرها ١٠ في المئة عن العام الماضي. وارتفع إجمالي حقوق المساهمين ليصل الى ٢,٥٨ مليار ريال قطري بزيادة قدرها ١ في المئة. وبناء على النتائج التي حققتها الشركة للسنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢، صادقت الجمعية العمومية على توزيع أرباح نقدية على المساهمين بواقع ١٠ في المئة، أي بواقع ريال واحد لكل سهم، وكذلك توزيع ١٥ في المئة أسهم مجانية، أي بواقع ١,٥ سهم لكل عشرة أسهم.

٦٥٣,٩ مليون ريال اقساط «التأمين العربية التعاونية» السنوية

اعلنت شركة التأمين العربية التعاونية نتائجها الاولية للفترة المنتهية في ٣١/١٢/٢٠١٢ وفيها:

- بلغ اجمالي اقساط التأمين المكتتبة GWP خلال اثني عشر شهرا ٦٥٣,٩ مليون ريال مقابل ٥٦٥ مليون للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ١٦ في المئة. وبلغ صافي اقساط التأمين المكتتبة NWP ٤٩٨ مليون ريال مقابل ٣٥١,٣ مليون ريال للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٤٢ في المئة.

وبلغ صافي ارباح استثمارات حملة الوثائق خلال اثني عشر شهرا ٣ ملايين ريال مقابل ٢,٨ مليون ريال للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٧ بالمئة. وبلغ صافي ارباح استثمارات اموال المساهمين خلال اثني عشر شهرا ٦,٨ ملايين ريال مقابل ٤ ملايين ريال للفترة المماثلة من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٦٥ بالمئة. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو سعد خباز.

نمو أرباح «الوثبة للتأمين» ٩١ في المئة في ٢٠١٢

حققت شركة الوثبة للتأمين خلال العام الماضي أرباحاً صافية وصلت الى ٣٠,٢ مليون درهم، مقارنة مع ١٥,٨ مليون درهم لعام ٢٠١١ بنسبة نمو ٩١ في المئة. وبلغ اجمالي الأقساط المكتتبة ٣٨٤,٢٥ مليون درهم من ٣٢٥,٣ مليون درهم بارتفاع نسبته ١٨ في المئة. وأوصى مجلس ادارة الشركة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ١٠ في المئة. وبذلك تحافظ الوثبة على نمو نتائجها سنوياً منذ استلام ادارتها العامة من قبل السيد بسام جلميران.

BERYTUS تحقق نمواً في الأرباح والاقساط

تمكنت شركة بيريتوس BERYTUS للتأمين واعادة التأمين من تحقيق نتائج جيدة خلال العام ٢٠١٢ حيث زاد حجم اقساطها من ١٠,٣ ملايين دولار اميركي الى ١٠,٩ ملايين بما نسبته ٦ بالمئة. كما حققت نمواً في الأرباح وفي مجموع موجودات الشركة.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة الشركة هو السيد نزيه فغالي اما المدير العام فهو السيد فؤاد صوايا.

١٥,٣ مليون دولار ارباح «اريج» بنهاية ٢٠١٢

اظهرت نتائج المجموعة العربية للتأمين «اريج» ARIG تحقيق ارباح بقيمة ٥٦,٢ مليون درهم (١٥,٣ مليون دولار) لتتحول من الخسارة في ٢٠١١ بقيمة ٧٠ مليون درهم (١٩,١ مليون دولار). وبلغ اجمالي اقساط التأمين المكتتبة ٢٣٨,٦ مليون دولار.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين اريج ARIG هو السيد ياسر البجارنة.

تغطية تأمينية شاملة للأعمال والأفراد

Personal and Business Insurance Cover



Call us now on: **4428 2222**
www.qgirco.com



علي ابراهيم العبد الغني
الإسلامية القطرية



محمد مظهر حمادة
العين الأهلية



أيمن عزاره
اللائنس



ابراهيم الرئيس
البحرينية الكويتية



كمال السرطاوي
الظفرة

٤٠,٧ مليون درهم أرباح «اللائنس للتأمين»

أظهرت نتائج شركة اللائنس للتأمين ALLIANCE الاماراتية تحقيق أرباح صافية خلال العام الماضي بلغت قيمتها ٤٠,٧ مليون درهم. وبلغ إجمالي الإيرادات ٣٥٠,٣ مليون درهم، مقارنة مع ٣٤٩,٣ مليون درهم عام ٢٠١١. وبلغت حصة السهم من الأرباح ٤٠,٧ درهماً. يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد أيمن عزاره.

عمومية «العين للتأمين» تقر توزيع ٣٠ في المئة نقداً

توقع رئيس مجلس ادارة شركة العين الأهلية للتأمين محمد جوعان البادي استمرار نجاحها في المحافظة على عملائها واستقطاب عملاء جدد لتأكيد نجاح استراتيجيتها ولبناء حضور أقوى في السوق. من جهته قال محمد مظهر حمادة مدير عام الشركة، ان صدور قانون التأمين الإلزامي كفيل بحل جميع المشكلات العالقة بين شركات التأمين وجمهور المتعاملين مع الشركات، خاصة في ما هو معروض منها على القضاء باعتبار ان القضاء لا يلتزم إلا بتنفيذ أحكام القوانين. وكانت الجمعية العمومية العادية للشركة أقرت توزيع أرباح نقدية بنسبة ٣٠ في المئة.

٥٨ مليون ريال أرباح الإسلامية القطرية للتأمين في ٢٠١٢

ارتفع صافي أرباح المساهمين في الشركة الإسلامية القطرية للتأمين من ٤٥ مليون ريال للعام ٢٠١١ إلى ٥٨ مليوناً للعام ٢٠١٢ محققة بذلك أعلى معدل نمو وصل إلى ٢٤ في المئة. كما حققت الشركة بحسب رئيس مجلس ادارتها الشيخ عبدالله بن ثاني آل ثاني نمواً ملحوظاً في مختلف بنود الميزانية للعام ٢٠١٢ مقارنة بالعام ٢٠١١، حيث ارتفع إجمالي الموجودات من ٦٢٧ مليون ريال للعام ٢٠١١ إلى ٦٧٩ مليون ريال للعام ٢٠١٢، بارتفاع معدل نمو ٧ في المئة، إضافة إلى ارتفاع حقوق المساهمين من ٢٦٨ مليون ريال للعام ٢٠١١ إلى ٢٧٨ مليوناً للعام ٢٠١٢ بزيادة معدل نمو ٤ في المئة. وذكر الرئيس التنفيذي علي ابراهيم العبد الغني ان لدى الشركة فريق تسويق لنشر الوعي بالتأمين الإسلامي التكافلي في جميع أنواع التأمين وما يغطي من مخاطر تأمينية متنوعة، بالإضافة إلى الحصول على أفضل الأسعار وفائض تأميني تتميز به الشركة. وتجدر الإشارة إلى ان الإسلامية للتأمين هي الشركة الوحيدة في العالم الإسلامي التي توزع فائض تأمين لكل وثيقة لم يسجل عليها تعويض وصل إلى ٢٠ في المئة من القسط المدفوع، وقد حققت مؤخراً إنجازاً فريداً بحصولها على الجائزة الذهبية العالمية للتميز والجودة وذلك في الأداء المتميز للشركات. كما وانها حصلت على شهادة المطابقة لمواصفات الجودة أيزو ٩٠٠١ نسخة ٢٠٠٨، وذلك من قبل شركة MS CERTIFICATION وهي إحدى الشركات المعتمدة دولياً في مجال تطبيق معايير ادارة الجودة الادارية والمالية العالمية.

٤٩,٣ مليون درهم أرباح «الظفرة للتأمين»

حققت شركة الظفرة للتأمين أرباحاً صافية خلال العام الماضي بقيمة ٤٩,٣٧ مليون درهم، مقارنة مع ٤٤,٩ مليون درهم في العام ٢٠١١، وبحسب البيانات المالية التي أعلنتها الشركة، بلغ إجمالي الأقساط المكتتبه خلال العام الماضي نحو ٢٨٤ مليون درهم وبلغ صافي عوائد الاستثمار ١٧,٦ مليون درهم، من ٥,٦ ملايين درهم. يذكر ان المدير العام هو السيد كمال السرطاوي.

البحرينية الكويتية توزع ٣٠٪ أرباحاً نقدية

أعلن عبدالله بوهندي، رئيس مجلس إدارة الشركة البحرينية الكويتية للتأمين بأن الشركة حققت خلال العام ٢٠١٢ أرباحاً صافية بقيمة ١١,١٥٣,١٠٦ دولارات أميركية مقابل ١٠,٩٧٦,٣٢٨ دولاراً أميركياً في العام ٢٠١١. وأضاف السيد بوهندي بأن إجمالي الموجودات قد ارتفع من ٢٢١,٦٩ مليون دولار أميركي في العام ٢٠١١ إلى ٢٣٣,٦٠ مليوناً. وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة ٩٪ من ٧٥,٦٦ مليون دولار أميركي في عام ٢٠١١ إلى ٨٢,٢٨ مليوناً. وبلغ العائد على حقوق المساهمين ١٢,٦ في المئة في العام ٢٠١٢.

وبناء عليه قرر مجلس ادارة الشركة في جلسته التي انعقدت بتاريخ ٧ شباط (فبراير) ٢٠١٢ ان يرفع توصية إلى الجمعية العمومية بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين نسبتها ٣٠ بالمئة من رأس المال المدفوع. ومن جهته قال الرئيس التنفيذي للشركة السيد ابراهيم الرئيس «نحن سعداء بهذه النتائج وخاصة في ظل الظروف الحالية التي تزيد فيها حدة المنافسة بين الشركات في كل من البحرين والكويت، ولا زالت الشركة تحافظ على مركزها الريادي في السوق البحرينية».

الجزائر: أقساط التأمين ١,٢ مليار دولار أميركي

بلغت أقساط التأمين التي حققتها شركات التأمين الجزائرية خلال العام الماضي حوالي ١٠٠ مليار دينار جزائري أي ما يعادل ١,٢٨٥ مليار دولار أميركي. نذكر ان جزءاً مهماً من هذه الأقساط يتعلق بأخطار المنشآت البترولية، وان الجزء الآخر ناتج من التأمين الإلزامي للسيارات. وكانت الجزائر قد فتحت أبوابها مؤخراً أمام شركات التأمين الأجنبية للعمل على أراضيها.



وثيقة تأمين طلبة
المدارس والمعاهد والجامعات

شركة غزال للتأمين ش.م.ك.م.
GHAZAL INSURANCE CO. K.S.C.C

www.ghazalins.com

info@ghazalins.com -  [@ghazalinsurance](https://twitter.com/ghazalinsurance)

إن رسالة الشركة المتحدة للتأمين التعاوني هي العمل لخفض
التكاليف على المستهلك على الأمد البعيد، والحفاظ على
ثقته بجدية قطاع التأمين التعاوني وأهميته بالنسبة
إلى الاقتصاد الوطني، وأن تكون الشركة الرائدة في
ذلك القطاع والخيار الأول للعملاء في الخدمات
التي تتطلبها أنشطتهم العامة والخاصة.



المتحدة للتأمين التعاوني
UNITED COOPERATIVE ASSURANCE

التأمين على الرياضيين يكاد يكون مجهولاً في عالمنا العربي

بقلم بشير شقير



إن ممارسة الرياضة بحكم طابعها الخاص الهادف الى اكتساب اللياقة البدنية والتي تتطلب جهوداً عالية ومتواصلة قد تكون عرضة أحياناً لأخطار مما يستوجب على ممارسيها ايجاد التغطيات التأمينية، أكان في الألعاب الجماعية أم الفردية. وعموماً يعد التأمين في هذا المجال حديث العهد لكنه أصبح حقيقة وواقعاً زادت من أهميته الأحداث الرياضية وتغطية وسائل الإعلام لها، لتبلغ وثائق التأمين المكتتبه أرقاماً قياسية.

فعلى سبيل المثال، اكتتب لاعب كرة القدم البرازيلي بيليه وثيقة تأمين بلغت قيمتها ثلاثة ملايين فرنك فرنسي أثناء مباريات كأس العالم عام ١٩٦٦ في انكلترا. وكذلك فعل الملاكم محمد علي بطل العالم في الوزن الثقيل حين اكتتب عقد تأمين قيمته ٦٠٠ ألف فرنك فرنسي قبل نزاله مع البطل الألماني KARL MILDEN BERG.

اللاعبين المصابين ضمن منتخباتهم الوطنية. هذا واحتلت إصابة **روبن** عدداً كبيراً من أغلفة المجلات الرياضية ليصبح فتى الأغلفة الأول، ويتحول الى نموذج اللاعب الذي ساهم في صوغ إصلاح نظام التأمين على اللاعبين الرياضيين، لا سيما وان الإصابة قد تؤدي باللاعب أحياناً الى الإعتزال بسبب التكاليف العلاجية الباهظة، بدايةً بالتشخيص مروراً بالعملية الجراحية وصولاً الى العلاج التأهيلي. من هنا، لا بد لشركات التأمين من ايجاد برنامج يخدم اللاعب مستقبلاً ويحفظ له دخلاً ثابتاً، وفي حال التحاقه بوظيفة أخرى يمكن للاعب الإستمرار في البرنامج والسداد حتى نهاية العقد، كما يجب مراعاة الإصابات وتغطيتها من الإتفاقية بشكل واضح وان تتولى إدارات الأندية وخصوصاً الدوائر القانونية فيها مناقشة شركات التأمين للوصول الى صيغة تحفظ حقوق اللاعب مقابل ما يستقطع من مداخله، وان تشكل «مجموعة من الأندية» GROUP OF CLUBS لتوسيع قدر الإمكان عدد اللاعبين المضمونين وفرض أسعار منافسة على الشركات للفوز بالعقد.

برنامج حماية الأندية

وبالفعل هذا ما قام به اتحاد كرة القدم FIFA اذ ارتكزت خطته التي حملت عنوان «برنامج حماية الأندية» على تعويض أندية كرة القدم للمحترفين بمبلغ يصل الى ٧,٥ ملايين يورو عن راتب اللاعب خلال مشاركته مع منتخب بلاده. ويقوم البرنامج المذكور على تأمين التغطية الصحية الكاملة لأي إصابة تنتج من حادث يلزم اللاعب الركون الى فترة علاجية تفوق مدتها ٢٨ يوماً بحسب ما أورده الاتحاد، ويحتسب مبلغ ٧,٥ ملايين يورو نسبة لمبلغ ٢٠٥٤٨ يورو في اليوم الواحد حداً أقصى يصل الى عام كامل، من دون احتساب أي مخصصات أخرى، وبغض النظر عن أي علاوة مستحقة للاعب. وقد أعلن عن البرنامج في المؤتمر السنوي للاتحاد الدولي لكرة القدم «فيفا» في بودابست الذي وصف البرنامج بالحل المستدام لجدل استمرار طويلاً بين الاتحاد والأندية وأعضاء اتحادات كرة القدم.

صعوبات وإكراهات

أما الأطراف التي يعينها الإلتزام السالف ذكره في عالمنا العربي، فهي بالدرجة الأولى الجمعيات الرياضية ثم الاتحادات كونها مشرفة على اللعبة، علماً بأن الاتحادات نفسها هي المسؤولة المباشرة عن التغطية الصحية للاعبين كلما تعرضوا لحوادث جسدية وهم يلعبون ضمن المنتخبات



وتختلف طريقة التأمين على اللاعبين، حيث لا تغطي الأخطار التي يمكن ان يتعرض لها اللاعب كلاعب وحسب، وإنما على أعضاء محددة من جسده ان هو اختار ذلك وصفقات تأمين ذراع اللاعب الإنكليزي مايكل اوين والبرتغالي فيغو خير دليل على ذلك، بحيث تناول التأمين عضواً واحداً.

نذكر في هذا السياق ان للجمهور تغطياته أيضاً اذ ان كل بطاقة من بطاقات الدخول الى إحدى المباريات، تضمن حماية قانونية وتأميناً ضد الحوادث العارضة، لكن لن يتمتع الجمهور بحماية من مخاطر عادية كتعثر أحد المشاهدين مثلاً من على مدرج الإستاد وإصابته بحادث معين إلا في حال تبين ان سبب اصابته خطأ في المدرج أو في الإضاءة أو في وسائل الأمان، وفي هذه الحال فإن شركة التأمين تتكفل بالمصاب كاملاً.

وهنا نلاحظ ان لا دور يذكر لشركات التأمين العربية في المباريات والبطولات المحلية أو العربية، فلو رعت اي منها تنظيم إحدى البطولات المحلية لوضعت لوحات إعلانية في الملاعب ولأطلعت من خلالها الجمهور على خدماتها ودفعت بهم الى الاقبال على شراء التغطيات ولو بعدها الأدنى.

وهذا ما يفرض على شركات التأمين تعديل خطتها التسويقية وادراج أساليب دعائية متطورة ضمن خططها المستقبلية، ولا يجدر اغفال ان الإعلان عن خدمات شركة تأمين يكون محور رسالتها الإعلانية لاجباً او نادياً مشهوراً، يحقق المرتجى في زيادة المبيعات.

وقد يقول البعض ان شركات التأمين العربية عاجزة عن القيام بدورها أسوة بزميلاتها الأجنبية، لكن ذلك لا يمت للواقع بصلة مع وجود شركات إعادة عالمية تتقاسم أخطار التغطيات مع شركائنا المحلية.

قد يقول قائل، ان التأمين الصحي الإلزامي ساري المفعول في بعض الدول العربية، إلا ان هناك فئة غير مشمولة به وتحتاج الى تفعيل وهي فئة الرياضيين المحترفين في الأندية العربية والذين بدورهم يعانون إصابات مختلفة.

وثمة مثال شاهد على دعوتنا الى التغطيات التأمينية نسوقه هنا، فيوم أصيب لاعب نادي بايرن ميونيخ **أرغان روبن** بشرخ في اوتار باطن الركبة اليسرى، اضطر الى الإبتعاد عن الملاعب لمدة ستة أشهر، ليتحمل ناديه التعويضات المالية كافة والتي بلغت ملايين الدولارات. وقد أضاعت إصابة **روبن** على موضوع التأمين الصحي في المجال الرياضي اذ أعلن حينها الإتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا FIFA عن حاجته الى خطة تأمين شاملة تغطي بدلات رواتب

Property/Casualty

Salary Snapshot

The top soccer players in the world score big paychecks. Here's a list of the sport's highest earners based on their 2011 base salaries:

(€ million)

Player	Club	Nationality	Salary
Cristiano Ronaldo	Real Madrid	Portugal	€12.0
Lionel Messi	FC Barcelona	Argentina	10.5
Fernando Torres	Chelsea	Spain	10.0
Yaya Toure	Manchester City	Ivory Coast	10.0
Wayne Rooney	Manchester United	England	9.5
Ricardo Kaka	Real Madrid	Brazil	9.0
Zlatan Ibrahimovic	AC Milan	Sweden	9.0
Emmanuel Adebayor	Real Madrid	Togo	8.5
Carlos Tevez	Manchester City	Argentina	8.5
Samuel Eto'o*	Internazionale	Cameroon	8.0
Franck Ribery	Bayern Munich	France	8.0
John Terry	Chelsea	England	7.5
Frank Lampard	Chelsea	England	7.5
Steven Gerard	Liverpool	England	7.5
Xavi Hernandez	FC Barcelona	Spain	7.5
Andres Iniesta	FC Barcelona	Spain	7.0
David Villa	FC Barcelona	Spain	7.0
Daniel Alves	FC Barcelona	Brazil	7.0
Edin Dzeko	Manchester City	Bosnia	6.5
Rio Ferdinand	Manchester United	England	6.5
Kolo Toure	Manchester City	Ivory Coast	6.5
Mario Balotelli	Manchester City	Italy	6.5
Ashley Cole	Chelsea	England	6.5
Glenn Johnson	Liverpool	England	6.5

*Since these rankings were released, Samuel Eto'o has signed a contract with Russian club Anzhi Makhachkala that is reported to be worth €20 million per season. Source: Futebol Finance



الوطنية. أما اللجنة الأولمبية فدورها يقتصر في هذا المجال على التوجيه والمتابعة واتخاذ الإجراءات التصحيحية كلما دعت الضرورة الى ذلك. أما الطرف الآخر الذي تعنيه عملية التأمين فهو شركة التأمين التي تقوم بهذه التغطية.

كل ما سلف ذكره يحتم إعادة النظر في نظام التأمين الرياضي الحالي والإستئناس بالأنظمة التعويضية الجيدة التي توصلت اليها بلدان سبقت الدول العربية في هذا المجال. كما انه لا يجوز ان يستثنى من التغطية التأمينية المتدخلون الآخرون في الممارسة الرياضية كالكهكام والمدربين والطواقم المساعدة.

التقاعد الرياضي في الدول العربية

أما في ما خص التقاعد الرياضي والذي يضمن للرياضي راتباً تقاعدياً PENSION أو تعويضاً عند انتهاء مسيرته الرياضية، فهو جزء من عقد التأمين على الحياة، الا ان شركات التأمين العربية لا تبدي حماساً له ولا تطرحه للتداول في اسواقنا، فهو نظام غير معمول به عند العديد من الدول العربية غير انه مطروح منذ الآن لتحضير أنظمتها باعتباره شرطاً أساسياً لولوج نظام الاحتراف.

واستخلاصاً من واجبنا البحث عن طرق حماية الرياضيين في عالمنا العربي، عبر شركات التأمين العربية، وذلك حفاظاً على مستقبل الرياضيين ورفع شأن الرياضة وصناعة التأمين في آن. ■

When the Unexpected Happens.



We're only a phone call away.

" The Leading Independent Health Insurance Manager "

NEXtCARE[®]
Your Health Managed with Care
www.nextcare.co.ae

Manage Care Services

24 hours a day, 7 days a week, NEXtCARE is there bringing your insured members answers, guidance and assurance. Our multi-lingual 24-Hour Claims Centers are manned exclusively with Medical Doctors in order to give you & your insured a distinct medical advantage with faster more accurate decisions and a one-stop source for referral & benefit coverage.

الأردنية الإماراتية للتأمين

علامة بارزة في قطاع التأمين الأردني
تسعى لخدمة الأفراد و المؤسسات العامة والخاصة
من خلال خدمات عديدة برؤية جديدة و طموحة



الأردنية الإماراتية للتأمين م.ع.م
JORDAN EMIRATES INSURANCE P.S.C.

سيباستيان ناصيف (شركة ناصيف لوساطة التأمين):

احتلنا المرتبة الاولى عالميا كوكيل لشركة BUPA INT'L خلال عام ٢٠١٢ ونلنا جائزة الشركة الاكثر توزيعا لمنتجاتها في العالم



رئيس شركة ناصيف لوساطة التأمين سيباستيان ناصيف كشف عن تعاون وثيق مع شركة BUPA INT'L العالمية للرعاية الصحية، اتاح لها توفير تغطيات صحية لأفراد الجاليات اللبنانية، الافريقية والرومانية في العديد من دول العالم، وذكر بوجود مكاتب وموزعين تابعين لشركته في معظم دول افريقيا اضافة الى رومانيا، واصفا قرارات المجلس التحكيمي في لبنان بالجيدة، لافتا الى تحقيق ١٤,٧ في المئة كنسبة نمو عامة مقارنة بالعام ٢٠١١.



حجم اقساط مجموعة ناصيف في العالم يفوق الخمسين مليون دولار سنويا



نؤمن حاجات اللبنانيين اينما تواجدوا في العالم

■ ما الذي يميزكم عن غيركم من شركات الوساطة؟
- ما يميزنا اننا نوفر تغطيات تأمينية للبنانيين في وطنهم الام وفي البلدان المقيمين فيها، وبالتالي لم يعد اللبناني بحاجة للتواصل مع اكثر من شركة وساطة تأمين في الوقت نفسه بوجود شركة واحدة تؤمن كافة حاجاته التأمينية اينما كان.
■ لماذا توجهتم الى افريقيا دون غيرها من الدول وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

- اتاحت لنا فرص للتوجه نحو دول افريقيا التي تعتبر من الاسواق الناشئة في مجال التأمين وتتميز باحتضانها موارد ضخمة، وبالتالي فإن المجتمعات هناك بحاجة الى تغطيات تأمينية اكثر من الدول العربية خاصة منتجات BUPA التي تؤمن تغطية صحية عالمية بما فيها اخلاء اي مريض او مصاب فورا بطائرة خاصة مجهزة طبيا الى بلده الام، وقريبا سنفتتح فروعنا لنا في اوكرانيا وبلغاريا اللتين تعتبران من الأسواق الواعدة.

قرارات المجلس التحكيمي جيدة

■ كيف تقومون تعاملكم مع المجلس التحكيمي في لبنان وهل برأيكم سهل عمل الشركات؟
- بعد مصادفتنا لأكثر من حادث وتجربة وجدنا ان قرارات المجلس التحكيمي كانت جيدة والعملاء نالوا حقوقهم الى حد ما رغم ان ذلك تطلب بعض الوقت.
■ في رأيكم، ما الحل للحل من ظاهرة وجود وسطاء تأمين من أصحاب حاملي الحقائق؟

■ الى اي مدى اثرت الازمة الاقتصادية والاحداث السياسية على قطاع وساطة التأمين وعلى سير اعمالكم؟

- نتيجة الازمة الاقتصادية والاضطرابات التي يعيشها لبنان بسبب التنافس الحاد بين الوسطاء، اعدنا توزيع فروعنا المنتشرة على الاراضي اللبنانية واغلاق عدد منها وركزنا جهودنا على الشركات الكبيرة والمصانع والمؤسسات وعلى التوسع خارج لبنان نحو اسواق اوسع. كما تعاوننا مع شركة BUPA INT'L العالمية للرعاية الصحية لتغطية افراد الجاليات اللبنانية المقيمة في افريقيا ورومانيا اضافة الى العديد من رجال الاعمال الافارقة والرومان، مما سمح لنا باحتلال المرتبة الاولى عالميا كوكيل لـ BUPA خلال العام ٢٠١٢ ونلنا جائزة الشركة الاكثر توزيعا لمنتجاتها في العالم TOP ALL-ROUND DISTRIBUTOR. ويعد ذلك انجازا مهما، لا سيما وان BUPA لديها آلاف الوكلاء والوسطاء واكثر من ١٠ ملايين مؤمن حول العالم. والجدير بالذكر ان BUPA سمحت لنا بتسويق برامجها في اي بلد في العالم تتواجد فيه جاليات لبنانية.

فروع ومكاتب

■ الايعتبر تعاملكم مع BUPA مخالفا للقانون لا سيما وانها شركة غير مسجلة في لبنان؟

- نحن لا نسوق منتجات BUPA في لبنان كون زبائنها غير مقيمين في لبنان، وذلك لان الاشخاص المقيمين في لبنان يفضلون التوجه نحو الشركات المحلية لانها اوفر وادنى كلفة وبرامجها مخصصة للبنان فقط.

نقوم بتسويق منتجات BUPA عبر مكاتب ناصيف للتأمين الموجودة في معظم الدول الافريقية، اما في رومانيا فنقوم بتسويق منتجات BUPA اضافة الى التأمينات العامة عبر شبكة مؤلفة من ١٩ فرعاً موزعة في المدن الرئيسية الرومانية. جميع تلك الفروع الموزعة عالميا، وان كانت تحمل اسماء مختلفة الا انها جميعها تابعة لشركة ناصيف للتأمين جزئيا او كليا، اما حجم اقساطنا السنوية فهو بحدود الخمسين مليون دولار تقريبا.

- لا بد من التعامل مع وسطاء تأمين وان يمر العمل عبرهم والقوانين في اوروبا ترعى الوسطاء وتنظم لهم أعمالهم، أما في لبنان فمن الضروري حيابة الوسيط للترخيص المطلوب وانتظامه ضمن القوانين المرعية الإجراء.

نمو جيد

■ كيف كانت نتائجكم في عام ٢٠١٢ مقارنة مع ٢٠١١؟

- برغم ان حجم السوق صغير والمنافسة شرسة وعدد الشركات كبير إلا اننا استطعنا ان نحقق نسبة نمو لا بأس بها خلال العام ٢٠١٢ وصلت الى حوالي ٧٪ عن السنة التي سبقتها في السوق اللبنانية ونمو عام وصل الى ٤,٧٪ في كافة الفروع الافريقية والرومانية.

شركة عقارية واخرى تجارية

■ ما هي مشاريعكم الأخرى؟

- افتتحنا شركة عقارية واشترينا عدداً من العقارات في الولايات المتحدة، رومانيا، بلجيكا ولبنان بهدف تأجيرها، وأسسنا شركة وساطة للمواد الغذائية والمواد الأولية بين أوروبا وافريقيا تقوم بتسويق تلك المواد لدى زبائنا في افريقيا ومصدرها زبائنا في رومانيا كون رومانيا بلداً زراعياً من الطراز الأول ومتخصصاً بالصناعات الزراعية والمواد الأولية. ■

We Illuminate
New Horizons

Always together

د. بسام رشيد (رئيس المؤسسة العامة السورية للتأمين):



المقاطعة الغربية اوجبت علينا البحث عن معيدي تأمين في دول BRICS وشركائنا تقاسم الاخطار حاليا في ما بينها

اخبار سوريا ليست كلها سيئة، فالى جانب الاضطرابات والاحداث الدامية والايام السوداء التي يمر بها الشعب الشقيق، هناك حالات مضيئة بين فينة واخرى وتتجسد باصلاحات تجريها القيادة والحكومة السورية في المؤسسات والمراقف العامة، ومن بين المبادرات الواعدة جاء تعيين الدكتور بسام رشيد رئيسا مديرا عاما للمؤسسة العامة السورية للتأمين المعروفة بشركة التأمين السورية الحكومية، حيث حل خلفا للسيد سليمان الحسن. وقد كان لنا لقاء مع الدكتور رشيد تحدث البنا خلاله بشفاافية تامة عن الاوضاع التي تحوط بقطاع التأمين في سوريا. وقال الدكتور رشيد ان شركات التأمين السورية تتقاسم حاليا الاخطار في ما بينها وانه من موقعه الجديد سوف يسعى الى انشاء مجمع POOL. واخذ الدكتور رشيد على شركات الاعادة العربية عدم وقوفها الى جانب سوريا في الاوقات الصعبة، موضحا بأن قرارها ليس في ايديها اساسا وذلك لانها تعيد اسناد الاخطار الى الشركات الأوروبية والأميركية بموجب اتفاقات اعادة (RETROCESSIONS).

بالعمل طوال الازمة من خلال انشاء مجتمعات POOLS، حيث تقاسمت الاخطار في ما بينها بانتظار ان تعود اسواق الاعادة العالمية للتعامل معها. هل يجري تقاسم الاخطار السورية بين شركات التأمين السورية وهل جرى تكوين اي مجمع سوري POOL؟

– هذا الموضوع برسم الطرح حاليا من خلال شركات التأمين السورية الخاصة والعامة، ومن الممكن ان نخرج بمجمع سوري POOL لتغطية بعض الأخطار لكن هذا الأمر متعلق باستجابة هذه الشركات، خصوصا ان هذا العمل ليس الزامياً، وبالتالي فإن فكرة تسويق الأخطار الداخلية، في المستقبل، مطلوبة بغض النظر عن الازمة الراهنة، ومن المفروض في العالم العربي ان يكون هناك توزيع للأخطار الداخلية بين الشركات المحلية، وبالتالي فإن فكرة إنشاء مجمع مطروحة حالياً في سوريا ويتم تداولها بين الشركات الخاصة والاتحاد السوري لشركات التأمين، ولو لتغطية جزء من الأخطار بحدود معينة وهكذا نحل جزءاً من الازمة وليس كلها.

تغطية المسؤولية المدنية غير محدودة UNLIMITED

■ يشترط قانون السير السوري الصادر في الستينات من القرن الماضي على السيارات التي تعبر الأراضي السورية ان تكون مزودة بعقد تأمين ضد المسؤولية المدنية من دون حدود UNLIMITED وكما تعلمون فإن شركات اعادة التأمين لم تعد قادرة على ابرام اتفاقات اعادة غير محددة فكيف تتعامل السلطات السورية الحدودية مع السيارات غير المزودة ببطاقات برتقالية غير محددة؟

– قانون السير الأخير الصادر في سوريا كان في عام ٢٠٠٨، ومنذ ذلك الحين تغيرت التغطيات لأن التأمين الإلزامي في سوريا، كما هو معلوم، مر بمراحل عدة بحيث بوشر تطبيقه في عام ١٩٧٤ على الأضرار الجسدية للغير فقط، وفي عام ١٩٩١ شمل المركبات السياحية بالأضرار الجسدية والمادية معاً، وفي عام ٢٠٠٨ أصبحت التغطية الزامية لجميع وسائط النقل في سوريا، الخاصة والعامة، الى ذلك فإن الباب التاسع من قانون السير السوري الخاص بالتأمين، نص على ان تكون المسؤولية المدنية مفتوحة UNLIMITED وهذه العبارة نفسها موجودة في القانون المدني السوري، إذ لا يجوز تحديد سقف للمسؤولية المدنية. ■

قال: لا شك نواجه صعوبات في إعادة تأمين تغطياتنا، حيث لم نستطع ان نؤمن تغطيات طائرات أسطولنا الجوي على سبيل المثال فاقتضى ان تأخذ الخزينة السورية العامة أخطار الطيران على حسابها. فبقي على حساب الخزينة العامة.

شركات الاعادة العربية قرارها ليس في ايديها لأن إسناداتها تصب في الدول التي تقاطعنا

■ هل تشارك اي من شركات اعادة التأمين العربية في مقاطعة سوريا؟ ام انها تقوم بقبول الاخطار التي تستدونها اليها؟

– للأسف، لم تبد شركات الاعادة العربية تجاوباً معنا، باستثناء شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين الموجودة في دمشق والتي تساهم سوريا في رأسمالها بنسبة ٥٠ بالمئة.

أضاف: ولا بد ان أشير في الأساس الى ان سوق إعادة التأمين العربية صغيرة، وبالتالي حتى لو كان هناك عدد كبير من شركات الاعادة العربية فإن احتفاظاتها محدودة جداً، إضافة الى ان شركات الاعادة العربية غير متحمسة للتعاون، وذلك لأن اتفاقات اعادة الاعادة التي تحملها RETROCESSIONS تمنع عليها التعامل مع سوريا وغيرها من الدول المقاطعة من أميركا والاتحاد الأوروبي ما يعني ان قرارها ليس في ايديها، من هنا نأيهما عن العمل مع شركات التأمين السورية.

فكرة إنشاء تجمع تأميني مطروحة

■ الاحداث السورية الاليمة تعيد الى ذاكرتنا الحرب اللبنانية التي استمرت حوالي ١٥ سنة وقد توقفت اسواق اعادة التأمين العالمية في حينه عن التعامل مع شركات التأمين اللبنانية، الا ان هذه الاخيرة استمرت

مرت سنتان على اندلاع اعمال العنف في سوريا، اولاً: ماذا كان وقع تلك الاحداث على المؤسسة العامة السورية للتأمين؟ ثانياً: على شركات التأمين الخاصة؟ كم تدنى اجمالي أقساط التأمين السورية خلال السنتين الماضيتين؟

– عملياً، لم تنعكس الازمة السورية على حجم أقساط وإيرادات المؤسسة العامة السورية للتأمين، لكن هذه الأخيرة تأثرت سلباً بموضوع تغطيات إعادة التأمين حيث نواجه صعوبة في إسناد تغطياتنا الى شركات الإعادة العالمية بسبب الحظر الدولي المفروض على سوريا.

صعوبة في اعادة تأمين التغطيات

■ فرضت دول الاتحاد الأوروبي وأميركا عقوبات على سوريا ومن بينها عدم ابرام عقود اعادة تأمين على الاخطار الكائنة في سوريا والبضائع المصدرة من والى سوريا؟ هل وجدتم بدائل لشركات اعادة التأمين الأوروبية والأميركية؟ واين؟

– سابقاً، وقيل ان تتخذ العقوبات بحق سوريا، كنا نتعامل مع أفضل شركات الاعادة العالمية مثل «ميونيخ ري» و«سويس ري»، وهي في المقابل كانت تحرص على التعامل معنا، باعتبار ان المؤسسة العامة السورية للتأمين هي أفضل شركات تأمين العالم العربي، في ما يتعلق بتغطياتها المسندة الى المعيدين وأسعار هذه التغطيات. أضاف السيد رشيد: بعد ان اجبرت تلك الشركات الأجنبية من قبل حكوماتها على وقف التعامل معنا بفعل المقاطعة والعقوبات، توجهنا شرقاً، أي الى الصين وروسيا والهند وإيران، وما يعرف ب«بدول BRICS»، وبرغم اننا لم نصل الى نتائج نهائية في هذا الموضوع لكننا مستمرون بالعمل حيث نتواصل مع بعض شركات الاعادة والوسطاء والوكلاء لاجاد تغطيات معينة والخروج من أزمة تحويل العملات الصعبة. إنما

د. بسام رشيد في سطور

الدكتور بسام رشيد مجاز بالعلوم الاقتصادية من جامعة حلب عام ١٩٧٨، حاصل على دكتوراه في العلوم الاقتصادية اختصاص تأمين من المعهد المالي الاقتصادي العالي في بلغاريا عام ١٩٨٥. وفي العام نفسه، باشر العمل في المؤسسة العامة السورية للتأمين متدرجاً فيها بمناصب عدة من بينها: مدير تأمين سيارات، مدير مالي، عضو مجلس ادارة، الى ان صدر قرار من مجلس الوزراء السوري بتاريخ ١٠ كانون الثاني (يناير) من عام ٢٠١٣ قضى بتكليفه رئاسة المؤسسة العامة للتأمين وادارتها العامة خلفاً لسليمان الحسن.

حقك أمانة

السورية العربية

للتأمين ش.م.م



مجموعة عوده



رعاية



برنامج التأمين الصحي

من السورية العربية للتأمين

لمزيد من المعلومات اتصل على الأرقام التالية:

دمشق: 011 9206 حمص: 031 245 59 91 حلب: 021 222 5470 اللاذقية: 041 479 785 طرطوس: 043 322 704

E-mail: info@syrian-arab.com

www.syrian-arab.com

نهوض قطاع التأمين في العراق مرهون بتعديل القوانين



بفلم سعدون الربيعي*

الشركات الخاصة التي رفعت توصياتها عن المؤتمر الاول المنعقد في ٢٩/٦/٢٠٠٩ لمعالي السيد وزير المالية السابق يوم ١/٧/٢٠٠٩ ولم نحصل على اي اجابة. ونتطلع الى تجسيد هذه الضرورة الاقتصادية والاجتماعية والعمل على دعم القطاع الخاص لشركات التأمين لما لها من دور فاعل .. في تنشيط وتفعيل الاقتصاد العراقي كونه ضرورة اقتصادية واجتماعية مهمة.. وركيزة من ركائز الاقتصاد العراقي ..

*المدير المفوض للشركة الاهلية للتأمين
عضو مجلس ادارة جمعية التأمين العراقية

وهناك مؤشرات مهمة لبيان قوة وقدرات شركات التأمين ومن اهمها قوة اتفاقياتها ورساميلها الكبيرة نسبيا والاحتياطيات المالية من الأرباح غير الموزعة. وان زيادة رأس المال يشجع معيدي التأمين وينظرون اليها كأساس لترسيخ الملاءة المالية التي يتعاملون معها. وان هذه الزيادة في رأس المال يمكن الشركات الخاصة من زيادة احتفاظها في قبول تغطية الاخطار المكتتبه من قبلها.

ان هذا الاجراء سيدفع الشركات في التوسع في قبول الاخطار على ان يرافق ذلك تفعيل المراقبة الدائمة لشركات التأمين والتأكد من تقيدها بكافة البنود والتعليمات المالية والفنية والتسويقية (وهذه من مهام ديوان التأمين). كما يعمل التأمين على تطوير العلاقات مع شركات التأمين العربية والتعاون من اجل تبادل المعلومات والخبرات والخطط البرمجية والفنية للعاملين وله الأثر في تطوير مستوى عمل هذه الشركات والارتقاء بها الى مستوى بقية الشركات العربية والدولية ...

ونحتاج الى تعديل القانون رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٥ وبعض مواد قانون الاستثمار رقم ١٣ ليأخذ قطاع التأمين دوره المطلوب في دعم برامج الاستثمار والبناء والامعار والتنمية، حيث لا زال قطاع التأمين الخاص مهمشا ولم يتم اتخاذ اي قرار او تعديل او تفعيل لدعم

أن الاوان لان تتبنى وزارة المالية وهيئتها الرقابية (ديوان التأمين) تقديم مسودة قانون او تعليمات لغرض الزامية التأمين لدوائر الدولة والمحافظات والاقليم لبعض فروع التأمين ومنها تأمينات الحريق - التأمين الصحي - ضمان الأمانة - المسؤولية المهنية ..

وهذا سينتج عنه ارتفاع في حجم الاقساط وزيادة عوائد الاستثمار وان لا ينحصر هذا التأمين لدى شركات التأمين العامة - حيث هناك ٢٩ شركة تأمين خاصة في سوق التأمين العراقية... يضاف اليها ثلاث شركات حكومية وهذا ما يتطلب توأمة العمل بين الشركات العامة والتعاون لتطوير سوق تأمينية واحدة تنهض فيها شركات التأمين الخاصة

ومن الناحية المالية والفنية فإن هذا الاجراء سيشرح ويدفع شركات الاعادة العربية والاجنبية الى تغطية الاخطار المعروضة عليها وبالتالي يؤدي الى زيادة نسبة عمولات الاسناد لشركات التأمين العراقية وتشجيع شركات القطاع الخاص على زيادة احتفاظها وتنشيط عملها والتنسيق مع اتحاد رجال الاعمال واتحاد الصناعات العراقية بما يحقق عوائد مالية لهذه الشركات الخاصة ويزيد في حجمها الاقتصادي (المالي) وتطوير قدراتها المالية من خلال زيادة رؤوس اموالها وزيادة احتفاظها بهدف تقليل تسرب الاقساط وتطوير ملاءتها المالية لمواجهة التحديات الاقتصادية.



*Building up...
On solid
foundations*



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
REINSURANCE BROKERS

Boustany Building, 1st Floor - Al Fours Street - National Museum Area - Beirut - Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 - Fax: +9611615817 - E-mail: candgre@candgre.com



You're In Good Hands With Yarmouk.

27, Kabul Street, Al Rabia
P.O.Box 182022 Amman 11118, Jordan
Tel.: +962 6 5534527
Fax: +962 6 5534459

مجموعة CMA CGM تنهي عملية إعادة هيكلتها المالية رودولف سعادة: ستمتج بالمرونة تمهيداً لإدراجها في البورصة



أعلنت CMA CGM عن إتمام عملية إعادة الهيكلة المالية للمجموعة بعد أقل من عام على إطلاق المحادثات مع شركائها. وأوضحت أن هذه العملية تشمل إتمام الاتفاق الجاري مع المصارف

على إعادة جدولة دين المجموعة. يشمل الاتفاق تعديل عهد المجموعة بحيث تراعي هشاشة القطاع، بالإضافة إلى إعادة التمويل الجزئي لخط اعتماد تنقضي مدته في العام ٢٠١٣، وذلك على شكل قروض جديدة لمدة تتجاوز الثلاث سنوات بقيمة ٢٨٠ مليون يورو، وتزود هذه القروض المجموعة ببنية مالية أكثر متانة ومرونة والتوقيع على الاتفاق مع الصندوق الاستراتيجي للاستثمار FSI الذي سيدخل حيز التنفيذ بعد ثلاثة أشهر. بناءً على هذا الاتفاق، سيستثمر الصندوق ١٥٠ مليون دولار في مجموعة CGM CMA بموجب سندات قابلة للتسديد على شكل أسهم تمنح نفاذاً إلى الأسهم بنسبة ٦٪ على المدى البعيد، تعزيز مشاركة مجموعة YILDIRIM البالغ استثمارها ١٠٠ مليون دولار، وذلك بموجب سندات قابلة للتسديد على شكل أسهم تمنح نفاذاً بنسبة ٤ في المئة إلى الأسهم. إلى مساهمة TERMINAL LINK بنسبة ٤٩٪ لمصلحة China Merchants Holdings International لقاء مبلغ ٤٠٠ مليون يورو. وللمناسبة قال رودولف سعادة، المدير العام المنتدب لمجموعة CMA CGM «بفضل هذا الاتفاق، تطوي CMA CGM صفحة مهمة من تاريخها. فمن خلال إعادة الهيكلة المصرفية والرساميل الخاصة المقامة من الصندوق الاستراتيجي للاستثمار FSI و YILDIRIM وتنازل TERMINAL LINK عن حصة ٤٩ في المئة، ستمتج مجموعة CMA CGM بالمرونة الضرورية لنشاطها وكلها مراحل أساسية تمهيداً لإدراج الشركة في البورصة».

بناء منظومة موانئ أردنية جديدة بعد بيع ميناء العقبة للإمارات العربية المتحدة

أعلن غسان غانم الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة الاستثمارات في العقبة وصلت إلى ١٢ مليار دولار وأن العمل جارٍ لبناء منظومة موانئ أردنية جديدة لاستقبال البواخر التجارية والنقلية والسياحية، بعد بيع ميناء العقبة الحالي لدولة الإمارات العربية المتحدة وتحويله إلى مرسى زايد.



غسان غانم

الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة

وأكد غانم أن مشاريع تجارية وسياحية متنوعة ومتعددة تشهد العقبة وتقوم بها الولايات المتحدة الأميركية ودول خليجية على أن يتم مضاعفتها خلال الأعوام المقبلة. وحول حقيقة بيع ميناء العقبة الحالي لدولة الإمارات وتحويله إلى مرسى زايد، قال غانم أن العمر الافتراضي عالمياً لميناء العقبة الحالي قد انتهى ويجب إنشاء ميناء جديد بمنظومة متكاملة في عدة أرصفة تجارية وسياحية، فهذا الميناء يحتاج إلى صيانة تصل قيمتها إلى نحو ١٥ مليون دينار أردني سنوياً. وكشف غانم أن العام ٢٠١٥ سيكون عام منطقة العقبة الاقتصادية والأردن «بحكم أننا سنملك منظومة موانئ تتكون من ٢٨ رصيفاً عاملاً بتكلفة ٥٠٠ مليون دينار أردني».

تراجع ارباح RICKMERS الى ٢٧,٦٢ مليون دولار في العام ٢٠١٢



THOMAS PREBEN HANSEN

الرئيس التنفيذي لمجموعة RICKMERS MARITIME

سجلت مجموعة RICKMERS MARITIME السنغابورية الناشطة في ميدان تأجير السفن CHARTERING VESSELS تراجعاً بالارباح التي حققتها خلال العام ٢٠١٢ حيث بلغت ارباحها الصافية ٢٧,٦٢ مليون دولار مقابل ٤٠,٣٣٠ مليوناً للعام ٢٠١١ أي بانخفاض قدره ١٢,٧١٠ مليون دولار ونسبته ٣١,٥١٪. وأوضح THOMAS PREBEN HANSEN الرئيس التنفيذي للمجموعة أن الأسباب المباشرة لهذا التراجع تعود إلى انخفاض اجور استئجار السفن في العام ٢٠١٢ بسبب تراجع حركة التجارة البحرية، وارتفاع التكلفة التشغيلية الناتج عن استمرار ارتفاع اسعار النفط الذي يشكل العبء الأكبر من مصاريف الباخرة اليومية.

فقد بلغ مجموع الإيرادات ١٤٤,٢٩٤ مليون دولار في العام ٢٠١٢ مقابل ١٤٩,٤١٦ مليون دولار في العام ٢٠١١ أي بتراجع قدره ٥,١٧٢ ملايين دولار ونسبته ٣,٤٦ بالمائة. كما ارتفعت التكلفة التشغيلية إلى ٣٥,٤١٢ مليون دولار مقابل ٣٣,٠٤٨ مليوناً، أي بزيادة قدرها ٢,٣٦٤ مليون دولار ونسبتها ٧,١٥ بالمائة.

ويذكر أن RICKMERS MARITIME تملك ١٦ باخرة ناقلة للحاويات تتراوح حمولتها ما بين ٣٤٥٠ حاوية نمطية و٥٠٦٠ حاوية، وتبلغ سعتها الاجمالية ٦٦٤٠٠ حاوية نمطية وهي مؤجرة لأهم الخطوط البحرية العالمية مثل: CMACGM الفرنسية و HANJIN الكورية الجنوبية و MSC السويسرية و MITSUI اليابانية و ITALIA MARITIMA الإيطالية...

انخفاض إيرادات قناة السويس بنسبة ٣,٧ بالمائة



كشف الدكتور أشرف العربي وزير التخطيط والتعاون الدولي عن تراجع معدل إيرادات قناة السويس خلال النصف الأول من العام المالي الحالي ٢٠١٢/٢٠١٣ (من تموز إلى كانون الأول) حيث بلغت إيرادات القناة ٢,٦ مليار دولار مقابل ٢,٧ مليار دولار للفترة ذاتها من العام ٢٠١١، أي بتراجع قدره ١٠٠ مليون دولار ونسبته ٣,٧٪. وأشار الوزير المصري إلى تراجع عدد السفن العابرة للقناة بنسبة ٥٪ وتراجع مجموع الحمولة الصافية بنسبة ٢٪ مرجعاً ذلك الانخفاض إلى الأزمة الاقتصادية التي تعاني منها غالبية دول العالم.



**North
Assurance**
S.A.L.

**You take
your
chances**

**we take
the risk...**

MANAGEMENT OFFICE
Sin-el-Fil blvd - Freeway Tower
Tel : 01/511995 - Fax : 01/511996

تراجع ارباح DAMCO الى ٥٥ مليون دولار في العام ٢٠١٢



بولس زحلان
DAMCO (لبنان)

اعلنت شركة DAMCO الناشطة في ميدان الشحن واللوجستي ان ارباحها انخفضت في العام ٢٠١٢ الى ٥٥ مليون دولار مقابل ٦٣ مليوناً في العام ٢٠١١ اي بتراجع قدره ٨ ملايين دولار ونسبته ١٢,٧٠ بالمئة. و اشارت DAMCO التابعة لمجموعة AP.MOLLER-MAERSK الى ان ارباحها تراجعت بالرغم من ارتفاع عدد الحاويات التي امنت نقلها بنسبة ٦ بالمئة عن العام ٢٠١١. و اوضحت DAMCO ان السبب المباشر لانخفاض ارباحها في العام ٢٠١٢ يعود الى المنافسة الشديدة القائمة بين شركات الشحن في ظل تراجع حركة التجارة البحرية.

الفيل شيبينغ ترفع حصتها بالاستيراد في كانون الثاني ٢٠١٣



حسن الفيل
وكالة الفيل شيبينغ

تمكنت وكالة الفيل شيبينغ من زيادة حصتها في حركة الحاويات المستوردة ملأى برسم الاستهلاك المحلي في كانون الثاني (يناير) الماضي، قد امنت تفريغ ١٢٣٠ حاوية نمطية مقابل ٥٩١ حاوية نمطية لكاند ون الاول ٢٠١٢ اي بارتفاع قدره ٦٣٩ حاوية نمطية ونسبته ١٠٨,١٢ بالمئة. ويذكر ان الفيل شيبينغ هي وكيلة TURKON التركية التي تؤمن خطوطا بحرية منتظمة بين الموانئ الاميركية واوربا والمتوسط والبحر الاسود.

MSC (لبنان) تفرغ ٨٦٨٥ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٣



حققت وكالة MSC (لبنان) رقماً جيداً بعدد الحاويات التي امنت تفريغها في شهر كانون الثاني (يناير) وذلك للشهر الثاني على التوالي. فقد بينت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت ان وكالة (MSC) لبنان افرغت ما مجموعه ٨٦٨٥ حاوية نمطية برسم الاستهلاك المحلي مقابل ٨٦٤٠ حاوية لشهر كانون الاول (ديسمبر) من العام الماضي، اي بارتفاع طفيف قدره ٤٥ حاوية نمطية ونسبته ٠,٥٢٪.

من جهة ثانية، حافظت وكالة MSC (لبنان) على المرتبة الاولى ايضا بالحاويات برسم المسافنة حيث تداولت ٢٠٢٨٤ حاوية في كانون الثاني ٢٠١٣ مقابل ١٦٨٦٨ حاوية في كانون الاول ٢٠١٢، اي بزيادة قدرها ٣٤١٦ حاوية نمطية ونسبتها ٢٠,٢٥٪. وتمثل MSC (لبنان) السويصرية التي تغطي بخدماتها معظم المرافئ العالمية.

مرفأ شنغهاي الصيني تعامل مع ٢,٩ مليون حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٣



حقق مرفأ شنغهاي الصيني رقماً كبيراً بحركة الحاويات في شهر كانون الثاني (يناير) من العام ٢٠١٣ حيث بلغ ٢,٩٠٠ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٦٢٠ مليون حاوية للشهر ذاته من العام ٢٠١٢، أي بزيادة قدرها ٢٨٠ ألف حاوية نمطية ونسبتها ١٠,٦٨٪ وقد ظل مرفأ شنغهاي متربعا على المرتبة الأولى في العالم.

بينما احتفظ مرفأ سنغابور بالمرتبة الثانية بتداوله ٢,٦٢٩ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٥٤٣ مليون حاوية، أي بارتفاع قدره ٨٦ ألف حاوية نمطية ونسبته ٣,٢٨٪.

في حين راوح مرفأ هونغ كونغ مكانه في المرتبة الثالثة بتعامله مع ١,٩٨٠ مليون حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٣ مقابل ١,٩٩٣ مليون حاوية نمطية لكانون الثاني ٢٠١٢، أي بانخفاض قدره ١٣ ألف حاوية نمطية ونسبته ٠,٦٥٪.

١,٣٢ مليار دولار أرباح LUFTHANSA في العام ٢٠١٢



CHRISTOPH FRANZ

الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية
LUFTHANSA الألمانية

أعلنت شركة الخطوط الجوية الألمانية LUFTHANSA انها حققت ارباحاً تجاوزت الـ ١,٣٢ مليار دولار في العام ٢٠١٢ مقابل خسائر بلغت ١٧,٤٤ مليون دولار في العام ٢٠١١. وأضاف الرئيس التنفيذي للشركة ان ثمانى طائرات من تلك التي تنوي التعاقد على شرائها ستكون ضخمة وتخصص للرحلات الطويلة في حين ستكون الطائرات الممتدة للرحلات المتوسطة والصغيرة. وأشار FRANZ الى ان التعاقد على شراء هذه الطائرات سيرفع مجموع الطائرات التي تعاقدت على شرائها الى ٢٣٩ طائرة بتكلفة اجمالية قدرها ٣٠,٨٥ مليار دولار، على ان تنتهي عملية تسليمها لشركة LUFTHANSA في العام ٢٠٢٥.



MSC

CRUISES

MSC
MSC Lebanon
GSA for Lebanon
Syria and Jordan



VISIT OUR **NEW WEBSITES**
www.msccruises.com.lb
www.msccroisieres.com.lb



Family



Luxury



Honeymoon

For bookings contact our accredited agents
For info: Call MSC Lebanon @ +961 1 583620

ARKAS التركية تربط المرافئ التركية بمرفئ افريقيا**الغربية بالتعاون مع HANJIN الكورية الجنوبية**

محمد عيتاني

تقليات الجزائري ARKAS (لبنان)

بدأت الخطوط البحرية التركية ARKAS بتقديم الخدمات المنتظمة من المرافئ التركية الى مرفئ افريقيا الغربية بالتعاون مع الخطوط الكورية الجنوبية HANJIN SHIPPING. واعلنت ARKAS ان بواخرها اصبحت تنطلق بحمولاتها من مرفئ اسطنبول، ازمير،

GEMLIK ومرسين الى مرفأ ALGECIRAS الاسباني حيث تفرغ هذه الحمولات ويعاد شحنها على خطوط HANJIN الى مرفأ لاغوس في نيجيريا وTEMA في غانا وساحل العاج في ابيدجان بواسطة ٤ سفن اسبوعياً.

ويذكر ان ARKAS لها مكاتب خاصة بها في ١٩ بلدا اضافة الى وكلاء في اهم المرافئ العالمية.

مجموعة سي لاين مستمرة بالتربيع على المرتبة الاولى تصديرا

سمير مقوم

مجموعة سي لاين

اظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان مجموعة سي لاين تواصل تحقيق النتائج الجيدة على صعيدي تصدير الحاويات ملأى بالبضائع اللبنانية واستيراد الحاويات الملأى برسم الاستهلاك المحلي.

فقد احتفظت مجموعة سي لاين بالمرتبة الاولى بالتصدير بشحنها ٢٤٥٨ حاوية نمطية في كانون الثاني (يناير) الماضي مقابل ٢٦٩٩ حاوية لشهر كانون الاول (ديسمبر) العام الماضي اي بانخفاض قدره ٢٤١ حاوية نمطية ونسبته ٨,٩٣٪.

كما حافظت مجموعة سي لاين على المرتبة الثانية باستيراد الحاويات الملأى برسم الاستهلاك المحلي حيث امتت استيراد ٧٧٠٩ حاويات نمطية مقابل ٧٧٥٧ حاوية اي بتراجع قدره ٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٠,٦٢٪. والمعلوم ان مجموعة سي لاين هي الوكالة العامة لخطوط بحرية عالمية وفي مقدمها HAMBURG SUD الالمانية.

الشركة المشغلة للحاويات APM تفوز بعقد لتطوير**وتشغيل مرفأ PETKIM التركي**

KIM FEJFER

الرئيس التنفيذي لشركة APM

وقعت الشركة المشغلة للحاويات APM التابعة لمجموعة A.P.MOLLER-MAERSK عقداً لتطوير وتوسيع مرفأ PETKIM التركي مقابل الاشراف على ادارته وتشغيله لمدة ٢٨ عاماً.

وستضخ APM ٤٠٠ مليون دولار لتحديث هذا المرفأ وتجهيزه ليصبح جاهزاً للاستخدام في العام ٢٠١٥ وبقدرة استيعابية قدرها ١,٥ مليون حاوية نمطية سنوياً.

والمعلوم ان المحطات التي تشغلها APM تداولت ما مجموعه ٣٥,٤ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٢ مقابل ٣٣,٥ مليون حاوية للعام ٢٠١١، أي بنمو قدره ١,٩ مليون حاوية نمطية ونسبته ٥,٦٧٪.

كما ارتفعت أرباحها الى ٧٢٣ مليون دولار أميركي مقابل ٦٤٨ مليون دولار أي بزيادة قدرها ٧٥ مليون دولار ونسبتها ١١,٥٧٪.

ويذكر ان APM تحتل المرتبة الرابعة في العالم بعد PSA International السنغابورية التي تتربع على المرتبة الأولى و HUTCHISON البريطانية في المرتبة الثانية و DP WORLD الإماراتية في المرتبة الثالثة.

انخفاض خسائر NOL السنغابورية الى ٤١٩ مليون دولار في العام ٢٠١٢

NG YAT CHUNG

الرئيس التنفيذي لمجموعة NOL السنغابورية

أعلن NG YAT CHUNG الرئيس التنفيذي للمجموعة الملاحية السنغابورية NEPTUNE ORIENT LINES (NOL) ان المجموعة استطاعت تخفيض الخسائر التي تكبدتها في العام ٢٠١٢ مقارنة مع الخسائر المسجلة في العام ٢٠١١.

وأوضح CHUNG ان NOL التي تمكنت من تخفيض مصاريفها وهيكلتها أسطولها مع توسيع شبكة خدماتها وزيادة أجور النقل، أتحت لها الفرصة لتخفيض خسائرها في العام ٢٠١٢ حيث بلغ مجموعها ٤١٩ مليون دولار مقابل ٤٧٨ مليوناً للعام ٢٠١١. كما ارتفعت إيراداتها الى ٩,٥١ مليارات دولار مقابل ٩,٢١ مليارات، أي بارتفاع قدره ٣٠٠ مليون دولار ونسبته ٣,٢٦٪. كما أمنت NOL نقل ٦ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠١٢ مقابل ٥,٩٤ ملايين حاوية للعام ٢٠١١ أي بزيادة قدرها ٦٠ ألف حاوية نمطية ونسبتها ١٪.

وتوقع CHUNG ان تكون نتائج العام ٢٠١٣ أفضل مما كانت عليه في العام ٢٠١٢: «لقد بدأنا العام الحالي على أسس أقوى من العام الماضي». ويذكر ان NOL تسيّر أسطولاً يضم ١٢٧ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ٥٩٣ ألف حاوية نمطية وهي تحتل المرتبة السابعة في العالم من حيث سعة أسطولها.

مصارف المانية تجبر شركات بحرية على بيع بعض سفنها بالقوة

أعلنت المؤسسة الألمانية Deutsche Fonds Research Shipping Team ان مصارف المانية عدة اجبرت شركات بحرية المانية تعاني صعوبة بتسديد قروض مصرفية كانت حصلت عليها في مراحل سابقة، على بيع سفن تملكها بالقوة وذلك من اجل تسديد هذه القروض. وأشارت هذه المؤسسة الى ان عدد السفن التي تم بيعها بلغ ٨٦ سفينة في العام ٢٠١٢ وان أكثر من ٤١ سفينة تم بيعها بالقوة في الربع الأخير من العام الماضي.



EVERGREEN LINE

www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

**Offering weekly service from
JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to
LEBANON via ALEXANDRIA**

DIRECT SERVICE from THE ADRIATIC AREA:

TRIESTE-RAVENNA-ANCONA-PIRAEUS-ALEXANDRIA-BEIRUT-PIRAEUS



**Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-
Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain**

General Agent in Lebanon:

Phoenician Maritime Agency(PMA)sal

Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor

Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277

E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb

بعد ان استهلّ مرفأ بيروت العام ٢٠١٣ بنتائج ايجابية ..

ايلي زخور: وضع المرفأ جيد طالما الوضع الأمني مضبوط وحذار التفريط بالاستقرار

وذلك بسبب تدهور الأوضاع الامنية في سوريا وتضاعف المخاطر المحدقة بالشاحنات العابرة للأراضي السورية، وكذلك اعتماد مرفأ بيروت مركزاً رئيسياً لاستيراد البضائع التي يعاد تصديرها بحراً الى سوريا لسد النقص الذي تعاني منه الأسواق السورية جراء العقوبات الاقتصادية المفروضة على سوريا. وأضاف بأن إغلاق المعابر البرية بين سوريا وتركيا أدى أيضاً الى تحويل التبادل التجاري بين لبنان وتركيا من البر الى البحر.

وقال زخور بأن ارتفاع حركة الاستيراد برسم الاستهلاك المحلي في كانون الثاني من العام الحالي لم ينعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA)

ورئاسة الميناء، حيث انخفض الى ٢٣١ مليوناً و٧٩٣ ألف دولار وبنسبة طفيفة لم تتجاوز ٠,٢٣ بالمئة عن كانون الثاني ٢٠١٢.

وأكد بأن استعادة حركة المسافنة نشاطها يدل على استمرار المرفأ في أداء دوره كمركز محوري لإعادة توزيع البضائع بحراً في شرق المتوسط.

وأشار الى بدء وصول طلائع الرافعات والتجهيزات الجديدة المخصصة للجزء الجديد من محطة الحاويات في أواخر شهر آذار (مارس) الحالي، لافتاً الى ان المحطة ستباشر بتقديم خدماتها بكامل طاقتها، أي مع الجزء الجديد في مطلع شهر تموز (يوليو) المقبل.

وأكد زخور بأن المرفأ سيصبح مؤهلاً لاستقبال المزيد من حركة المسافنة بعد انجاز مشروع التوسعة وبالتالي لن يكون هناك خوف من تجدد أزمة الازدحام في المرفأ.

وأشار الى ان ٣ شركات ملاحية عالمية كانت أبدت رغبتها باعتماد المرفأ مركزاً لحركة المسافنة، لكن ادارة المرفأ لم تتجاوب مع تلك الرغبة لأن القدرة الاستيعابية الحالية للمرفأ غير قادرة على استقبال المزيد من هذه الحركة.

ولفت زخور الى ان حركة مرفأ بيروت و وارداته المالية في كانون الثاني من العام الحالي كانت أيضاً أكبر مما كانت عليه في كانون الأول من العام الماضي.

وحذر رئيس الغرفة أخيراً من ان تدهور الأوضاع في لبنان سيؤثر حتماً على مرفأ بيروت ويحجم دوره المحوري الذي من المنتظر ان يكبر ويتوسع مع انجاز مشروع التوسيع والتجهيز في المرفأ والمتوقع في نهاية شهر حزيران (يونيو) المقبل. ■



ايلي زخور

رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت

أعلن رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ايلي زخور ان مرفأ بيروت استهل العام ٢٠١٣ بتحقيق النتائج الجيدة بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المالية. وهذه النتائج تؤكد مرة أخرى ان هذا المرفق البحري الأهم في لبنان ما يزال يسبح عكس التيار في ظل تفاقم الأوضاع في البلاد والأحداث الأمنية الخطيرة في المنطقة. وأشار الى ان مرفأ بيروت الذي يعتبر البوابة البحرية الرئيسية لتجارة لبنان مع العالم الخارجي، تمكن حتى تاريخه من التكيف واستيعاب تداعيات هذه الأوضاع والأحداث ومستجداتها.

جاء كلام زخور في سياق تعليقه على احصاءات مرفأ بيروت في شهر كانون الثاني (يناير) من العام الحالي، والتي أظهرت ان مرفأ العاصمة سجل أرقاماً جيدة، مقارنة مع تلك

المحققة في كانون الأول (ديسمبر) او الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام الماضي. وأضاف بأن وضع المرفأ سيبقى جيداً طالما الأوضاع الأمنية مضبوطة ومقبولة والعكس صحيح، محذراً من التفريط بهذه الأوضاع، ومطالباً القوى السياسية بالتهديئة والابتعاد عن التجييش والتشنج لأن البلد واقتصاده لا يتحملان المزيد من الانفلات والضغط، في منطقة تعج بالأحداث والتطورات الدراماتيكية المتلاحقة.

وأوضح زخور بأن احصاءات مرفأ بيروت بينت ان البضائع العامة المستوردة ارتفعت في كانون الثاني من العام الحالي الى ٤٩٨ ألف طن وبنسبة ١ بالمئة عن الشهر ذاته من العام ٢٠١٢. في حين تراجعت البضائع المصدرة الى ٥٥ ألف طن وبنسبة ١٧ بالمئة، بينما سجلت حركة الحاويات رقماً كبيراً، فبلغ ٩١٢٩٣ حاوية نمطية بنمو نسبته ١٥ بالمئة.

وانسحبت الزيادة أيضاً على حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي حيث بلغ مجموعها ٢٦٣١٨ حاوية نمطية، بارتفاع نسبته ١٤ بالمئة، كما زاد عدد الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية الى ٤٢٤٩ حاوية نمطية وبنسبة ٣٥ بالمئة. وبلغ مجموع حركة المسافنة ٣٣٧٤٧ حاوية نمطية بزيادة نسبتها ١ بالمئة. وارتفع مجموع السيارات الى ٧٦٠٨ سيارات وبنسبة ١ بالمئة أيضاً.

وتابع زخور بأن استمرار الزيادة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والمصدرة ملأى ببضائع لبنانية يعود الى تحول قسم كبير من البضائع التي كانت تستورد برأ من الدول العربية وتصدر إليها، الى البحر عبر مرفأ بيروت،

اسرار بحرية

● تواصل محطة الحاويات في مرفأ بيروت تحسين اداؤها وخدماتها مما أدى الى معالجة أزمة الازدحام التي كان يشهدها المرفأ بصورة تلقائية، رغم استمرار نمو حركة الحاويات في المحطة.

● ارتفعت سعة السفن المتوقفة عن العمل (IDLE VESSELS) الى ٨٠٤ آلاف حاوية نمطية اي ما نسبته حوالي ٥ بالمئة من السعة الاجمالية للاسطول التجاري العالمي البالغة ١٦,٩٠٠ مليون حاوية نمطية في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٣.

● حافظت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي على نشاطها المزدهر، ما يؤكد ان لبنان تحوّل الى محطة مركزية لتأمين الاسواق السورية بمختلف انواع السلع.

● توقع خبراء في النقل البحري ان لا يؤدي سحب المزيد من السفن عن العمل الى ارتفاع أجور النقل، لان هذا السحب سيقابله دخول سفن جديدة الى هذا القطاع خلال العام الحالي، من بينها ٤٧ سفينة عملاقة تتراوح حمولة الواحدة منها ما بين ١٠ آلاف حاوية و ١٨ الف حاوية نمطية.

● استمرار ركود التجارة البحرية العالمية انسحب ايضا على تكلفة بناء السفن الجديدة، فقد تبين ان تكلفة بناء سفينة جديدة سعة ٨٨٠٠ حاوية نمطية انخفضت من ١٠٥ ملايين دولار في العام ٢٠١٠ الى حوالي ٨٤ مليون دولار في نهاية العام ٢٠١٢.

ARKAS LEVANT S.A.R.L.

LEBANON

General Agent for



Accepting Cargo from/to:

Turkey	Marport, Evyap, Gemlik, Izmir & Mersin.
Egypt	Alexandria & Port Said.
Greece	Piraeus & Thessaloniki.
Spain	Castellon, Valencia, Barcelona, Algeciras, Almeria, Sevilla, Bilbao & Marine (Vigo).
Italy	Genoa, La Spezia & Salerno.
France	Fos Sur Mer & Marseille.
Portugal	Lisbon, Leixoes & Sines.
Black Sea	Odessa (Ukraine), Novorossiysk (Russia), Varna (Bulgaria), Constanza (Romania) & Poti (Georgia).
North Africa	Algiers (Algeria), Sousse (Tunisia), Casablanca, Tangier (Morocco) & Tripoli, Misurata, Benghazi, Khoms (Libya).
West Africa	Apapa (Nigeria), Tema (Ghana) & Abidjan (cote d'ivoire).



Oman Container Line

Agent of:

Jebel Ali, Muscat / Suhar, Port Said
Misurata, Latakia, Beirut, Mersin



For Booking and information please call:

Arkas Levant S.A.R.L. | Esseily Building, Block A , 3rd floor, Riad El Solh Square, Beirut Central District | PO Box: 11/1402 | Riad El Solh 1107 2080, Beirut, Lebanon | Tel: +961 1 78 37 83 | Fax: +961 1 78 47 84 | Email: beirut@arkaslevant.com

مجموع الواردات أكبر من كانون الأول وأدنى من كانون الثاني ٢٠١٢

الواردات الجمركية ٢٠٥,٦ مليارات ليرة والـ TVA ١٦٧,١ ملياراً والمجموع العام ٣٧٢,٨ ملياراً

ملياراً في الشهر نفسه من العام ٢٠١٢، أي بارتفاع نسبتته ٨,٩٢٪. **مجموع واردات الـ TVA:** بلغ ١٦٧,١٩٩ مليار ليرة مقابل ١٩٧,٥٩٥ ملياراً أي بتراجع قدره ٣٠,٣٩٦ مليار ليرة ونسبته ١٥,٣٨٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٩,٤٣ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في كانون الثاني

وتمثل حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية البالغة ١٨٣,٨٩٢ مليار ليرة ما نسبته ٨٩,٤٣ بالمئة من مجموع هذه الواردات والبالغ ٢٠٥,٦١٣ مليارات ليرة في كانون الثاني ٢٠١٢، بينما كانت حصته من الواردات الجمركية والبالغة ١٦٧,٠٠٥ مليار ليرة في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٢ تمثل ما نسبته ٨٨,٤٧٪ من المجموع العام لهذه الواردات والمحصل من كافة المرافئ والبوابات والبالغ ١٨٨,٧٧٢ مليار ليرة.

حصة مرفأ بيروت ٨٢,٢٩ بالمئة من مجموع واردات الـ TVA في كانون الثاني ٢٠١٢

وتمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٣٧,٥٨٢ مليار ليرة من واردات الـ TVA ما نسبته ٨٢,٢٩٪ من مجموع الضريبة على القيمة المضافة والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات في كانون الثاني ٢٠١٢ البالغ ١٦٧,١٩٩ مليار ليرة، في حين كانت حصته من واردات الـ TVA والبالغة ١٥٩,٩٠٣ ملياراً في كانون الثاني ٢٠١٢ تمثل ما نسبته ٨٠,٩٢٪ من مجموع هذه الواردات البالغ ١٩٧,٥٩٥ مليار ليرة.

حصة مرفأ بيروت ٨٦,٢٣ بالمئة من المجموع العام في كانون الثاني ٢٠١٢

وبذلك تمثل حصة مرفأ بيروت من الواردات الجمركية والـ TVA البالغة ٣٢١,٤٧٤ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٢ ما نسبته ٨٦,٢٣٪ من هذا المجموع المحصل عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ٣٧٢,٨١٢ مليار ليرة، في حين كانت حصة مرفأ بيروت البالغة ٣٢٦,٩٠٨ مليار ليرة من الواردات الجمركية والـ TVA في الشهر ذاته (كانون الثاني) ٢٠١٢ تمثل ما نسبته ٨٤,٦١٪ من المجموع البالغ ٣٨٦,٣٦٧ مليار ليرة.

ونشر في ما يلي جدول مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في كانون الأول ٢٠١٢ وكانون الثاني ٢٠١٢ من جهة وكانون الثاني من العامين ٢٠١٢ و٢٠١٣ من جهة أخرى: ■

البوابات	كانون ٢/ ٢٠١٣	كانون ١/ ٢٠١٢	+/-
١- مرفأ بيروت	١٨٣,٨٩٢ مليار ليرة	١٦٨,٩٤٣ مليار ليرة	١٤,٩٤٩+
٢- مطار بيروت	١٢,٥٧٠ مليار ليرة	١٤,١١٤ مليار ليرة	١,٥٤٤-
٣- مرفأ طرابلس	٦,٤٧٤ مليار ليرة	٦,٢٤٥ مليار ليرة	٢٢٩+
٤- بوابة المصنع	١,٥٤٢ مليار ليرة	١,٩٩٢ مليار ليرة	٤٥٠-
٥- مرفأ صور	٦٨٧ مليون ليرة	٦٣٣ مليون ليرة	٥٤+
٦- مرفأ صيدا	٤٢١ مليون ليرة	٢٩٣ مليون ليرة	١٢٨+
٧- بوابة العبودية	٢٣ مليون ليرة	٣٣ مليون ليرة	١٠-
٨- بوابة العريضة	٤ ملايين ليرة	٢ مليون ليرة	٢ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٠٥,٦١٣ مليار ليرة	١٩١,٦٨٥ مليار ليرة	١٣,٩٢٨+
مجموع واردات الـ TVA	١٦٧,١٩٩ مليار ليرة	١٦٨,٩٧٠ مليار ليرة	١,٧٧١-
المجموع العام للواردات	٣٧٢,٨١٢ مليار ليرة	٣٦٠,٦٥٥ مليار ليرة	١٢,١٥٧+

البوابات	كانون ٢/ ٢٠١٣	كانون ١/ ٢٠١٢	+/-
١- مرفأ بيروت	١٨٣,٨٩٢ مليار ليرة	١٦٧,٠٠٥ مليار ليرة	١٦,٨٨٧+
٢- مطار بيروت	١٢,٥٧٠ مليار ليرة	١٢,٣١٣ مليار ليرة	٢٥٧+
٣- مرفأ طرابلس	٦,٤٧٤ مليار ليرة	٣,٦٩١ مليار ليرة	٢,٧٨٣+
٤- بوابة المصنع	١,٥٤٢ مليار ليرة	٣,٢٤٢ مليار ليرة	١,٧٠٠-
٥- مرفأ صور	٦٨٧ مليون ليرة	٣٩٦ مليون ليرة	٢٩١+
٦- مرفأ صيدا	٤٢١ مليون ليرة	١,٢٠٢ مليار ليرة	٧٨١-
٧- بوابة العبودية	٢٣ مليون ليرة	٩١٩ مليون ليرة	٨٩٦-
٨- بوابة العريضة	٤ ملايين ليرة	٤ ملايين ليرة	-
مجموع الواردات الجمركية	٢٠٥,٦١٣ مليار ليرة	١٨٨,٧٧٢ مليار ليرة	١٦,٨٤١+
مجموع واردات الـ TVA	١٦٧,١٩٩ مليار ليرة	١٩٧,٥٩٥ مليار ليرة	٣٠,٣٩٦-
المجموع العام للواردات	٣٧٢,٨١٢ مليار ليرة	٣٨٦,٣٦٧ مليار ليرة	١٣,٥٥٥-

أفادت إحصاءات الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهر كانون الثاني (يناير) من العام الحالي جاء أكبر مما كان عليه في شهر كانون الأول (ديسمبر) من العام الماضي. وهذا التحسن هو الأول بعد انخفاض هذا المجموع لشهرين على التوالي.



بدري زاهر

المراقب الأول لدائرة المنيست

ارتفاع المجموع العام الى ٣٧٢,٨١٢ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٢

فقد بلغ المجموع العام للواردات الجمركية والـ TVA في كانون الثاني من العام الحالي ٣٧٢,٨١٢ مليار ليرة مقابل ٣٦٠,٦٥٥ ملياراً لشهر كانون الأول من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ١٢,١٥٧ مليار ليرة ونسبتها ٣,٣٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٧٢,٨١٢ مليار ليرة كالتالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٠٥,٦١٣ مليار ليرة مقابل ١٩١,٦٨٥ ملياراً في كانون الأول ٢٠١٢، أي بارتفاع نسبته ٧,٢٧٪.

مجموع واردات الـ TVA: بلغ ١٦٧,١٩٩ مليار ليرة مقابل ١٦٨,٩٧٠ ملياراً أي بانخفاض قدره ١,٧٧١ مليار ليرة ونسبته ١,٠٥٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في كانون الأول ٢٠١٢ وكانون الثاني ٢٠١٢

وأظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري كانون الأول ٢٠١٢ وكانون الثاني ٢٠١٣ الأرقام التالية:

- بقي مرفأ بيروت في المرتبة الأولى بتحصيله ١٨٣,٨٩٢ مليار ليرة مقابل ١٦٨,٩٤٣ ملياراً، أي بزيادة قدرها ١٤,٩٤٩ مليار ليرة ونسبتها ٨,٨٥٪.

- كما ظل مطار بيروت في المرتبة الثانية بـ ١٢,٥٧٠ مليار ليرة مقابل ١٤,١١٤ ملياراً، أي بانخفاض قدره ١,٥٤٤ مليار ليرة ونسبته ١٠,٩٤٪.

- واحتفظ مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بـ ٦,٤٧٤ مليار ليرة مقابل ٦,٢٤٥ مليارات، أي بارتفاع قدره ٢٢٩ مليون ليرة ونسبته ٣,٦٧٪.

مقارنة بمجموع واردات الـ TVA في كانون الأول ٢٠١٢ وكانون الثاني ٢٠١٢

كما أفادت المقارنة بواردات الضريبة على القيمة المضافة والمستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري كانون الأول وكانون الثاني ٢٠١٢ بالوقائع التالية:

- حافظ مرفأ بيروت على المرتبة الأولى باستيفائه ١٣٧,٥٨٢ مليار ليرة مقابل ١٣٥,٢٨٧ ملياراً لكانون الأول ٢٠١٢ أي بتحسّن نسبته ١,٧٠٪.

- وراوح مطار بيروت مكانه في المرتبة الثانية بـ ١٥,١٢٧ مليار ليرة مقابل ١٨,٨٩٠ ملياراً، أي بانخفاض قدره ٣,٧٦٣ مليارات ونسبته ١٩,٩٢٪.

- بينما استعاد مرفأ طرابلس المرتبة الثالثة بـ ٧,٣٩٤ مليار ليرة مقابل ٥,٩٠٠ مليارات، أي بارتفاع قدره ١,٤٩٤ مليار ليرة ونسبته ٢٥,٣٢٪.

مجموع الواردات في كانون الثاني ٢٠١٢ أدنى منه في كانون الثاني ٢٠١٢

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة (TVA) والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات في كانون الثاني ٢٠١٢ والبالغ ٣٧٢,٨١٢ مليار ليرة جاء أدنى مما كان عليه في كانون الثاني ٢٠١٢ حيث بلغ ٣٨٦,٣٦٧ مليار ليرة، أي بتراجع نسبته ٣,٥١٪.

وتوزع هذا المجموع العام ٣٧٢,٨١٢ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٢ كالتالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٠٥,٦١٣ مليار ليرة مقابل ١٨٨,٧٧٢



*Moving Business
Forward*

WEEKLY SAILINGS FROM / TO USA, FAR EAST TO BEIRUT



WE ACCEPT EXPORT TO ARAB COUNTRIES:

Jebel Ali, Ajman, Abu Dhabi, Sharjah (UAE), Muscat, Kuwait,
Hodeidah, Aden, Bahrain ...

Sea Cargo Agency S.A.L.

Charles Helou Avenue
Sehnaoui Building, 3rd Floor
PO BOX 17-5024
Beirut, Lebanon

Tel: 961-1-577570/1/2
Fax: 961-1-442858
Email: seacargo@idm.net.lb

مرفأ بيروت مستمر بتحقيق النتائج الجيدة بحركته ومجموع وارداته المالية

١٦٤ باخرة، ٥٥٣ ألف طن، ٩١٢٩٣ حاوية نمطية، ٧٦٠٨ سيارات و ٢٣١ مليون دولار

حاوية أي زيادة قدرها ١٧٦٢ حاوية نمطية ونسبتها ٨,٢٠٪. الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٦٧٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٢٨٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٦,٥٢٪.

انخفاض حركة السيارات في كانون الثاني الماضي الى ٧٦٠٨ سيارات

وتراجعت حركة السيارات في كانون الثاني الماضي الى ٧٦٠٨ سيارات مقابل ٩٦٧٢ سيارة في كانون الأول ٢٠١٢، أي بانخفاض نسبته ٢١,٣٤٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٦٠٨ سيارات في كانون الثاني ٢٠١٢ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٦٦٦٠ سيارة مقابل

٨٦٨٢ سيارة، أي بتراجع قدره ٢٠٢٢ سيارة ونسبته ٢٣,٢٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٩٤٨ سيارة مقابل ٩٩٠ سيارة،

أي بانخفاض قدره ٤٢ سيارة ونسبته ٤,٢٤٪.

ارتفاع مجموع الواردات الى ٢٣١,٢٦٠ مليون دولار في كانون الثاني ٢٠١٣

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات ان مجموع الواردات المالية في مرفأ بيروت ارتفع الى ٢٣١,٢٦٠ مليون دولار في كانون الثاني الماضي مقابل ٢١٨,٨٢٢ مليوناً لكانون الأول المنصرم، أي بزيادة نسبتها ٥,٦٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٣١,٢٦٠ مليون دولار على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١٦,٧٤٣ مليون دولار مقابل ١٦,٢٠١ مليوناً، أي بارتفاع قدره ٥٤٢ ألف دولار ونسبته ٣,٣٤٪.

الواردات المرفئية: بلغت ١٨٣,٨٩٢ مليار ليرة مقابل ١٦٨,٩٤٣ ملياراً، أي بزيادة قدرها ١٤,٩٤٩ مليار ليرة ونسبتها ٨,٨٥٪.

واردات الضريبة على القيمة المضافة TVA: بلغ مجموعها ١٣٧,٥٨٢ مليار ليرة مقابل ١٣٥,٢٨٧ ملياراً، أي بارتفاع قدره ٢,٢٩٥ مليار ليرة ونسبته ١,٧٠٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ١,٩١٠ مليار ليرة مقابل ١,٢٢٣ ملياراً، أي بتحسّن قدره ٦٨٧ مليون ليرة ونسبته ٥٦,١٧٪. ■

الايواب	كانون ٢٠١٣ / ٢	كانون الاول ٢٠١٢	+/-
عدد البواخر	١٦٤ باخرة	١٦٩ باخرة	-٥ بواخر
كميات البضائع	٥٥٣ الف طن	٩٤٦ الف طن	-٩٣ الف طن
بضائع مستوردة	٤٩٨ الف طن	٥٧٤ الف طن	-٧٦ الف طن
بضائع مصدرة	٥٥ الف طن	٧٢ الف طن	-١٧ الف طن
عدد الحاويات	٩١٢٩٣ حاوية نمطية	٨٥٣١٦ حاوية نمطية	+٥٩٧٧٧ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤٣٣٢٠ حاوية نمطية	٤٢٤٢٧ حاوية نمطية	+٨٩٣ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٤٤٢٤٣ حاوية نمطية	٤٠٦٦١ حاوية نمطية	+٣٥٨٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديفها	٣٧٣٠ حاوية نمطية	٢٢٢٨ حاوية نمطية	+١٥٠٢ حاوية نمطية
عدد السيارات	٧٦٠٨ سيارة	٩٦٧٢ سيارة	-٢٠٦٤ سيارة
سيارات مستوردة	٦٦٦٠ سيارة	٨٦٨٢ سيارة	-٢٠٢٢ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٩٤٨ سيارة	٩٩٠ سيارة	-٤٢ سيارة
الواردات المرفئية	١٦,٧٤٣ مليون دولار	١٦,٢٠١ مليون دولار	+٥٤٢ ألف دولار
الواردات الجمركية	١٨٣,٨٩٢ مليار ليرة	١٦٨,٩٤٣ مليار ليرة	+٤,٩٤٩ مليار ليرة
واردات TVA	١٣٧,٥٨٢ مليار ليرة	١٣٥,٢٨٧ مليار ليرة	+٢,٢٩٥ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	١,٩١٠ مليار ليرة	١,٢٢٣ مليار ليرة	+٦٨٧ مليون ليرة
المجموع العام للواردات	٢٣٣,٣٨٤ مليار ليرة	٢٣٠,٤٥٣ مليار ليرة	+٢,٩٣١ مليار ليرة
ليرات لبنانية	١٦,٧٤٣ مليار دولار	١٦,٢٠١ مليار دولار	+٥٤٢ ألف دولار
دولار أميركي	١٦,٧٤٣ مليار دولار	١٦,٢٠١ مليار دولار	+٥٤٢ ألف دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار أميركي	٢٣١,٢٦٠ مليون دولار	٢١٨,٨٢٢ مليون دولار	+١٢,٤٣٧ مليون دولار



ميشال نحول

مدير المشاريع في مرفأ بيروت

بينت احصاءات مرفأ بيروت ان المرفأ مستمر بتحقيق النتائج الجيدة بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المالية. فقد تبين ان نتائج شهر كانون الثاني (يناير) من العام الحالي جاءت أكبر مما كانت عليه في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢.

مقارنة بحركة المرفأ في كانون الأول ٢٠١٢ وكانون الثاني ٢٠١٣

وافادت مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري كانون الأول ٢٠١٢ وكانون الثاني ٢٠١٣ بالوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٦٤ باخرة لشهر كانون الثاني من العام الحالي مقابل ١٦٩ باخرة لكانون الأول ٢٠١٢، أي بانخفاض قدره ٥ بواخر ونسبته ٢,٩٦٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٥٥٣ ألف طن مقابل ٦٤٦ ألفاً، أي بتراجع قدره ٩٣ ألف طن ونسبته ١٤,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٥٣ ألف طن في كانون الثاني على الشكل التالي: بضائع مستوردة: بلغ وزنها ٤٩٨ ألف طن مقابل ٥٧٤ ألفاً أي بانخفاض قدره ٧٦ ألف طن ونسبته ١٣,٢٤٪.

بضائع مصدرة: بلغ وزنها ٥٥ ألف طن مقابل ٧٢ ألفاً أي بتراجع نسبته ٢٢,٦٪.

ارتفاع حركة الحاويات في كانون الثاني ٢٠١٣

وحققت حركة الحاويات في مرفأ بيروت ارتفاعاً في كانون الثاني ٢٠١٣ فبلغ مجموعها ٩١٢٩٣ حاوية نمطية مقابل ٨٥٣١٦ حاوية لكانون الأول ٢٠١٢، أي بزيادة قدرها ٥٩٧٧٧ حاوية نمطية ونسبتها ٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩١٢٩٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤٣٣٢٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢٤٢٧ حاوية في كانون الأول ٢٠١٢، أي بارتفاع نسبته ٢,١٠٪.

الحاويات المصدرة و المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ٤٤٢٤٣ حاوية نمطية مقابل ٤٠٦٦١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٨,٨١٪.

الحاويات المعاد تصديفها على متن السفن: بلغ مجموعها ٣٧٣٠ حاوية نمطية مقابل ٢٢٢٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٥٠٢ حاوية نمطية ونسبته ٦٧,٤١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٣

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٤٣٣٢٠ حاوية نمطية كالآتي: الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٣١٨ حاوية نمطية مقابل ٢٦٧٦٣ حاوية لكانون الأول ٢٠١٢، أي بتراجع نسبته ١,٦٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١٣ حاوية نمطية مقابل ٢٤ حاوية، أي بانخفاض قدره ١١ حاوية نمطية ونسبته ٤٥,٨٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٦٩٨٩ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٤٠ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٣٤٩ حاوية نمطية ونسبته ٨,٦٢٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

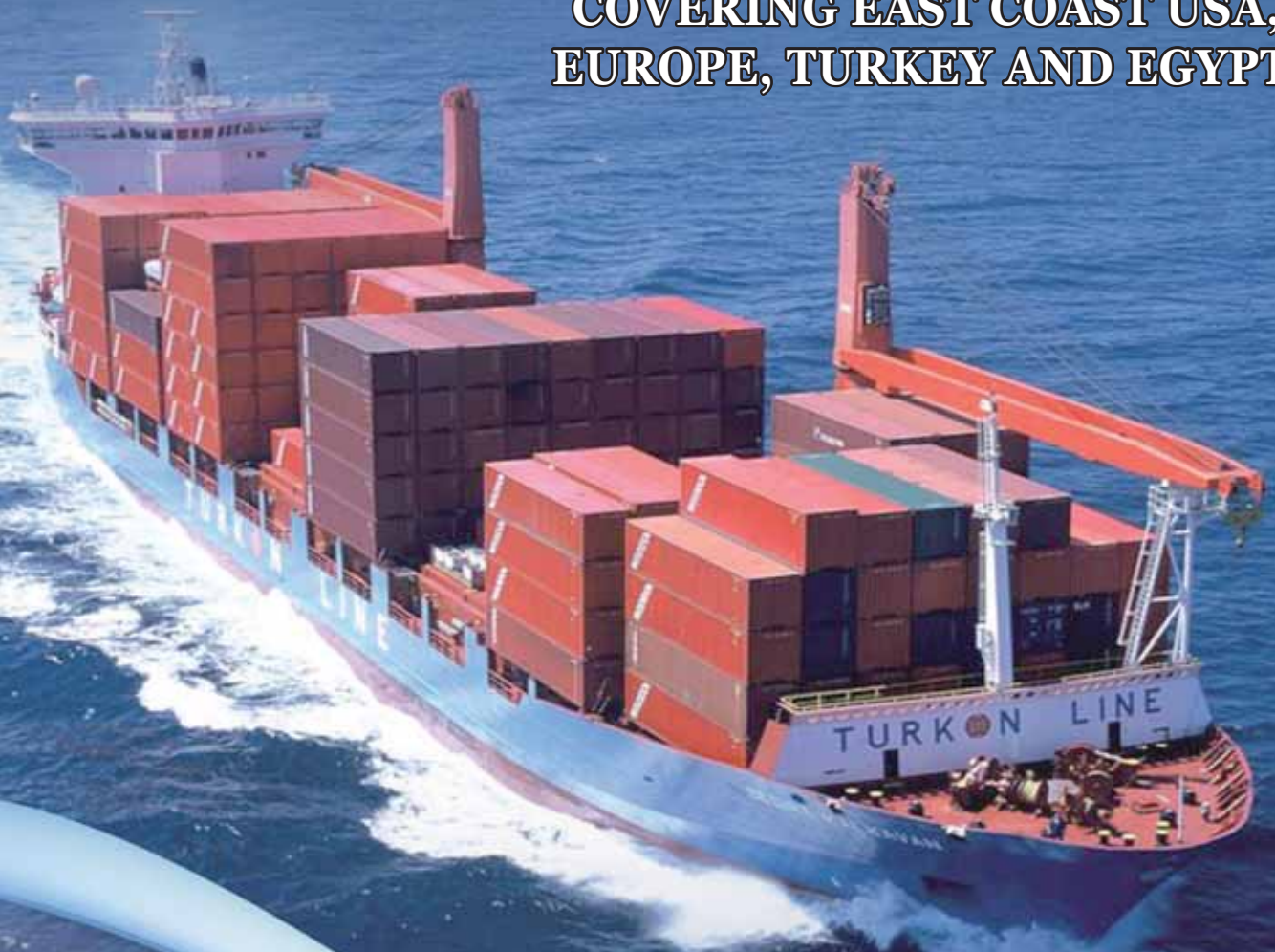
وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة البالغة ٤٤٢٤٣ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٣ على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة مألَى بضائع لبنانية: بلغ عددها ٤٢٤٩ حاوية نمطية مقابل ٤٨٠٥ حاويات لكانون الأول ٢٠١٢، أي بتراجع نسبته ١١,٥٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: ارتفع عددها الى ٢٣٢٣٦ حاوية نمطية مقابل ٢١٤٧٤

EL FIL SHIPPING sal

COVERING EAST COAST USA,
EUROPE, TURKEY AND EGYPT



Tel : +961 1 974333
Fax : +961 1 987988
Email : marketing@elfilshipping.com

ارتفاع الحركة برسم الاستهلاك المحلي في كانون الثاني ٢٠١٣ لم ينسحب على مجموع الواردات

حركة الحاويات تحقق زيادة ملموسة مقابل تراجع طفيف لمجموع الواردات

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ عددها ١٦٩٨٩ حاوية نمطية مقابل ١٦٣٣٤ حاوية، أي بنمو قدره ٦٥٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة؟

وجاءت المقارنة بحركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة ٤٤٢٤٣ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٣ على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ملى ببضائع لبنانية: بلغ عددها ٤٢٤٩ حاوية نمطية مقابل ٣١٥٨ حاوية لكانون الثاني ٢٠١٢، أي بارتفاع نسبته ٣٤,٥٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٣٢٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٦١٠٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٧١٣٦ حاوية نمطية ونسبتها ٤٤,٣٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ١٦٧٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٧٠٤٧ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٨٩ حاوية نمطية ونسبته ١,٦٩٪.

ارتفاع عدد السيارات الى ٧٦٠٨ سيارات في كانون الثاني ٢٠١٣

وسجلت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت زيادة في كانون الثاني ٢٠١٣، فبلغ عددها ٧٦٠٨ سيارات مقابل ٧٥١١ سيارة للشهر ذاته من العام ٢٠١٢، أي بارتفاع قدره ٩٧ سيارة، ونسبته ١,٢٩٪.

وتوزع هذ المجموع البالغ ٧٦٠٨ سيارات في كانون الثاني ٢٠١٣ كالاتي:

السيارات المستوردة: بلغ مجموعها ٦٦٦٠ سيارة مقابل ٧١٧٩ سيارة، أي بانخفاض قدره ٥١٩ سيارة ونسبته ٧,٢٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٩٤٨ سيارة مقابل ٣٣٢ سيارة، أي بتحسّن قدره ٦١٦ سيارة ونسبته ١٨٥,٥٤٪.

انخفاض طفيف لمجموع الواردات في كانون الثاني ٢٠١٣

من جهة ثانية، بيّنت الإحصاءات ان الارتفاع الذي سجلته الحركة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في كانون الثاني من العام الحالي لم ينعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات التي بلغت ٢٣١,٢٦٠ مليون دولار مقابل ٢٣١,٧٩٣ مليوناً لكانون الثاني من العام ٢٠١٢، أي بانخفاض نسبته ٠,٢٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٣١,٢٦٠ مليون دولار كالاتي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ١٦,٧٤٣ مليون دولار مقابل ١٣,٨٠٢ مليوناً لكانون الثاني ٢٠١٢، أي بارتفاع قدره ٢,٩٤١ مليون دولار ونسبته ٢١,٣١٪.

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٢١,٩٨٥ مليون دولار مقابل ١١٠,٧٨٣ ملايين، أي بزيادة قدرها ١١,٢٠٢ مليون دولار ونسبتها ١٠,١١٪.

مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة (TVA): بلغ ٩١,٢٦٥ مليون دولار مقابل ١٠٦,٠٧٢ ملايين، أي بانخفاض نسبته ١٣,٩٦٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: بلغ ١,٢٦٧ مليون دولار مقابل ١,١٣٦ مليون، أي بارتفاع قدره ١٣١ ألف دولار ونسبته ١١,٥٣٪. ■

الإبواب	كانون ٢٠١٣ / ٢	كانون ٢٠١٢ / ٢	+/-
عدد البواخر	١٦٤ باخرة	١٧٨ باخرة	-١٤ باخرة
كميات البضائع	٥٥٣ الف طن	٥٦٠ الف طن	-٧ آلاف طن
بضائع مستوردة	٤٩٨ الف طن	٤٩٤ الف طن	+٤ آلاف طن
بضائع مصدرة	٥٥ الف طن	٦٦ الف طن	-١١ الف طن
عدد الحاويات	٩١٢٩٣ حاوية نمطية	٧٩٠٩٨ حاوية نمطية	+١٢١٩٥ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤٣٣٢٠ حاوية نمطية	٣٩٥١٧ حاوية نمطية	+٣٨٠٣ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٤٤٢٤٣ حاوية نمطية	٣٣٣٠٥ حاوية نمطية	+١٠٩٣٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها	٣٧٣٠ حاوية نمطية	٣٢٧٦ حاوية نمطية	+٤٥٤ حاوية نمطية
عدد السيارات	٧٦٠٨ سيارة	٧٥١١ سيارة	+٩٧ سيارة
سيارات مستوردة	٦٦٦٠ سيارة	٧١٧٩ سيارة	-٥١٩ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٩٤٨ سيارة	٣٣٢ سيارة	+٦١٦ سيارة
الواردات المرفئية	١٦,٧٤٣ مليون دولار	١٣,٨٠٢ مليون دولار	+٢,٩٤١ مليون دولار
الواردات الجمركية	١٢١,٩٨٥ مليون دولار	١١٠,٧٨٣ مليون دولار	+١١,٢٠٢ مليون دولار
واردات TVA	٩١,٢٦٥ مليون دولار	١٠٦,٠٧٢ مليون دولار	-١٤,٨٠٧ مليون دولار
واردات رئاسة الميناء	١,٢٦٧ مليون دولار	١,١٣٦ مليون دولار	+١٣١ الف دولار
المجموع العام للواردات	٢٣١,٢٦٠ مليون دولار	٢٣١,٧٩٣ مليون دولار	-٥٣٣ الف دولار

حققت حركة مرفأ بيروت الإجمالية في كانون الثاني (يناير) من العام الحالي زيادة عمّا كانت عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠١٢ باستثناء عدد البواخر التي أمت المرفأ. كما أفادت الإحصاءات ان ارتفاع كميات البضائع وعدد الحاويات والسيارات برسم الاستهلاك المحلي لم ينعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي سجلت تراجعاً طفيفاً عما كانت عليه في شهر كانون الثاني ٢٠١٢. وكانت مصادر مسؤولة



المحامي عبدو صروف

رئيس هيئة القضايا في مرفأ بيروت

في مرفأ بيروت تتوقع ان تتراجع حركة المرفأ في كانون الثاني من العام الحالي بعد الحركة الجيدة التي سجلها المرفأ في كانون الأول (ديسمبر) المنصرم. والمعلوم ان الحركة في الشهر الاول من كل عام تسجل عادة تراجعاً لأن هذا الشهر يأتي مباشرة بعد الربع الأخير من العام الذي يحقق دائماً حركة نشطة لتلبية حاجات الأسواق التي تشهد حركة بيع وشراء جيدة نتيجة للأعياد التي تتخلله كأعياد الأضحى والميلاد ورأس السنة.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال كانون الثاني ٢٠١٢ و ٢٠١٣

وأفادت مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري كانون الثاني من العامين ٢٠١٣ و ٢٠١٢ بالأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٦٤ باخرة مقابل ٧٨ باخرة لكانون الثاني ٢٠١٢، أي بانخفاض قدره ١٤ باخرة ونسبته ٧,٨٧٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٥٥٣ ألف طن مقابل ٥٦٠ ألفاً، أي بتراجع قدره ٧ آلاف طن ونسبته ١,٢٥٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٥٥٣ ألف طن في كانون الثاني ٢٠١٢ كالاتي:

وزن البضائع المستوردة: بلغ ٤٩٨ ألف طن مقابل ٤٩٤ ألفاً، أي بارتفاع قدره ٤ آلاف طن ونسبته ٠,٨١٪.

وزن البضائع المصدرة: بلغ ٥٥ ألف طن مقابل ٦٦ ألفاً، أي بانخفاض قدره ١١ ألف طن ونسبته ١٦,٦٧٪.

ارتفاع عدد الحاويات الى ٩١٢٩٣ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٣

وبيّنت الإحصاءات ان عدد الحاويات في كانون الثاني من العام الحالي بلغ ٩١٢٩٣ حاوية نمطية مقابل ٧٩٠٩٨ حاوية للشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٢، أي بارتفاع قدره ١٢١٩٥ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٤٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩١٢٩٣ حاوية نمطية كالاتي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٣٣٢٠ حاوية نمطية مقابل ٣٩٥١٧ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٨٠٣ حاويات نمطية ونسبتها ٩,٦٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٤٤٢٤٣ حاوية نمطية مقابل ٣٦٣٠٥ حاويات نمطية أي بنمو نسبته ٢١,٨٦٪.

الحاويات المعاد تصديرها على متن السفن: بلغ ٣٧٣٠ حاوية نمطية مقابل ٣٢٧٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٥٤ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٨٦٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني:

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني من العامين ٢٠١٢ و ٢٠١٣ كالاتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ عددها ٢٦٣١٨ حاوية نمطية مقابل ٢٣١٧٩ حاوية لكانون الثاني ٢٠١٢، أي بارتفاع نسبته ١٣,٥٤٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ١٣ حاوية نمطية مقابل ٤ حاويات، أي بارتفاع قدره ٩ حاويات نمطية ونسبته ٢٢٥٪.

We sail the world with Lebanon in our heart



Born in Lebanon,
CMA CGM has become one of the world's leading shipping groups.

Led by its founder Jacques R. Saadé, CMA CGM is currently the world's third largest container shipping company. Operating a fleet of 410 vessels, CMA CGM covers the world linking Lebanon to more than 400 ports across all continents.

With the introduction of the CMA CGM Marco Polo (16,000 TEUs, 496 m long), the world's largest and state of the art containership, CMA CGM is a symbol of a pioneering spirit, which sailed from Lebanon 35 years ago to cover all the major trade lines across the seven seas, with our Lebanese roots always in our hearts.



تراجع حركة مرفأ طرابلس الاجمالية لم يؤثر سلباً على مجموع الواردات

٤٥ باخرة، ٩٧٤٦٥ طناً، ١١٦ سيارة و٢٤٤،١٥ مليار ليرة مجموع الواردات المالية



الibas مكارى

رئيس اقليم طرابلس

بينت الاحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس الاجمالية في شهر كانون الثاني (يناير) من العام الحالي جاءت ادنى مما كانت عليه في شهر كانون الاول ٢٠١٢. كما اظهرت ان انخفاض الحركة لم يؤثر سلباً على المجموع العام للواردات المالية التي جاءت اكبر مما كانت عليه في الشهر الاخير من العام الماضي.

وصرح ركن اقتصادي شمالي لـ «البيان الاقتصادية» ان مرفأ طرابلس لم يكن يحقق نمواً جيداً بحركته و وارداته، طالما ظلت الاضطرابات مخيمة على عدة مناطق شمالية وخصوصاً القرى والبلدات القريبة من الحدود السورية من جهة والاحداث الامنية الخطيرة التي تشهدها سوريا منذ حوالى العامين من جهة اخرى.

وتجدر الاشارة الى ان حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري عبر مرفأ طرابلس ما تزال تسجل تراجعاً، حيث انخفض وزنها من ٥٠ الف طن شهرياً الى اقل من ٥ آلاف طن وذلك بسبب هذه الاضطرابات والاحداث التي تؤدي الى اغلاق المعابر البرية بين لبنان وسوريا من حين الى آخر.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال كانون الاول ٢٠١٢ وكانون الثاني ٢٠١٣

وافادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الاجمالية لشهري كانون الاول ٢٠١٢ وكانون الثاني ٢٠١٣ بالوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٤٥ باخرة مقابل ٥٤ باخرة لكانون الاول ٢٠١٢، اي بانخفاض قدره ٩ باوخر ونسبته ١٦,٦٧٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٩٧٤٦٥ طناً مقابل ١٢٠٢٩٤ طناً، اي بتراجع قدره ٢٢٨٢٩ طناً ونسبته ١٨,٩٨٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع والبالغ ٩٧٤٦٥ طناً في كانون الثاني الماضي على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٨١٤٥٢ طناً مقابل ١٠٨٧٤٦ طناً اي بانخفاض قدره ٢٧٢٩٤ طناً ونسبته ٢٥,١٠٪.

البضائع المصدرة: بلغ وزنها ١٦٠١٣ طناً مقابل ١١٥٤٨ طناً اي بارتفاع قدره ٤٤٦٥ طناً ونسبته ٣٨,٦٦٪.

عدد السيارات: بلغ ١١٦ سيارة مقابل ٥٥٨ سيارة، اي بتراجع قدره ٤٤٢ سيارة ونسبته ٧٩,٢١٪.

انخفاض الحركة لم ينسحب على الواردات في كانون الثاني ٢٠١٣

من جهة اخرى تبين ان تراجع الحركة الاجمالية خلال شهر كانون الثاني ٢٠١٣ لم ينسحب على المجموع العام للواردات المالية التي ارتفعت الى ١٥,٢٤٤ مليار ليرة مقابل ١٣,٥٣٧ مليار لكانون الاول ٢٠١٢، اي بتحسّن نسبته ١٢,٦١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٥,٢٤٤ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٣ كالآتي: **الواردات المرفئية:** بلغت ١,٣٧٦ مليار ليرة مقابل ١,٣٩٢ مليار لكانون الاول ٢٠١٢ اي بانخفاض قدره ١٦ مليون ليرة ونسبته ١,١٥٪.

الواردات الجمركية: بلغت ٦,٤٧٤ مليار ليرة مقابل ٦,٢٤٥ مليار ليرة، اي بارتفاع قدره ٢٢٩ مليون ليرة ونسبته ٣,٦٧٪.

واردات الضريبة على القيمة المضافة (VAT): بلغت ٧,٣٩٤ مليار ليرة مقابل ٥,٩٠٠ مليار ليرة، اي بزيادة قدرها ١,٤٩٤ مليار ليرة ونسبته ٢٥,٣٢٪.

حركة مرفأ طرابلس في كانون الثاني ٢٠١٣ ادنى منها في كانون الثاني ٢٠١٢

من ناحية ثانية، بينت الاحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس في كانون الثاني ٢٠١٣ جاءت ادنى مما كانت عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠١٢:

عدد البواخر: بلغ ٤٥ باخرة مقابل ٣٦ باخرة لكانون الثاني ٢٠١٢ اي بارتفاع قدره ٩ باوخر ونسبته ٢٥٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الاجمالي ٩٧٤٦٥ طناً مقابل ١٢٧٢٥١ طناً، اي بانخفاض قدره ٢٩٧٨٦ طناً ونسبته ٢٣,٤١٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ٩٧٤٦٥ طناً على الشكل التالي: **البضائع المستوردة:** بلغ وزنها ٨١٤٥٢ طناً مقابل ١١٦١٩٦ طناً، اي بتراجع قدره ٣٤٧٤٤ طناً ونسبته ٢٩,٩٠٪.

البضائع المصدرة: بلغ وزنها ١٦٠١٣ طناً مقابل ١١٠٥٥ طناً اي بزيادة قدرها ٤٩٥٨ طناً ونسبته ٤٤,٨٥٪.

تراجع عدد السيارات الى ١١٦ سيارة في كانون الثاني ٢٠١٣

كما تراجع عدد السيارات الى ١١٦ سيارة مقابل ٣٠٧ سيارات في كانون الثاني من العام ٢٠١٢ اي بتراجع قدره ١٩١ سيارة ونسبته ٦٢,٢١٪.

مجموع الواردات في كانون الثاني ٢٠١٣ اكبر منها في كانون الثاني ٢٠١٢

وافادت الاحصاءات ايضا ان المجموع العام للواردات المالية في كانون الثاني ٢٠١٣ والبالغ ١٥,٢٤٤ مليار ليرة جاء اكبر مما كان عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠١٢ حيث بلغ ١٥,١٩٠ ملياراً اي بارتفاع قدره ٥٤ مليون ليرة ونسبته ٠,٣٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٥,٢٤٤ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٣ كالآتي: **الواردات المرفئية:** بلغ مجموعها ١,٣٧٦ مليار ليرة مقابل ١,٩٣٩ مليار لكانون الثاني ٢٠١٢، اي بانخفاض قدره ٥٦٣ مليون ليرة ونسبته ٢٩,٠٤٪.

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٦,٤٧٤ مليار ليرة مقابل ٦,٢٤٥ مليار ليرة، اي بارتفاع قدره ٢,٧٨٣ مليار ليرة ونسبته ٧,٥٤٪.

مجموع واردات الـ VAT: بلغ ٧,٣٩٤ مليار ليرة مقابل ٩,٥٦٠ مليار ليرة، اي بانخفاض قدره ٢,١٦٦ مليار ليرة ونسبته ٢٢,٦٦٪.

ارتفاع عدد الشاحنات المحملة بالبضائع المستوردة والمصدرة الى ٥٣٤ شاحنة

من جهة ثانية، بينت حركة مرفأ طرابلس ان المرفأ ما يزال يستقبل سفن الرورو وعلى متنها الشاحنات المحملة بالبضائع التركية الى لبنان والتي يعاد شحنها بحراً وهي محملة بالبضائع اللبنانية الى تركيا. وقد ازدهرت هذه الحركة بسبب اغلاق المعابر البرية بين سوريا وتركيا. فقد بلغ عدد الشاحنات المحملة بالبضائع ٥٣٤ شاحنة في كانون الثاني الماضي مقابل ٥٣٠ شاحنة لكانون الاول من العام الماضي، اي بزيادة قدرها ٤ شاحنات ونسبته ٠,٧٥٪.

وتوزع مجموع الشاحنات البالغ ٥٣٤ شاحنة في كانون الثاني ٢٠١٣ على الشكل التالي: **الشاحنات المرفغة في مرفأ طرابلس:** بلغ عددها ٢٩٨ شاحنة مقابل ٣١٢ شاحنة لكانون الاول ٢٠١٢ اي بانخفاض قدره ١٤ شاحنة ونسبته ٤,٤٩٪.

الشاحنات المشحونة من مرفأ طرابلس: بلغ عددها ٢٣٦ شاحنة مقابل ٢١٨ شاحنة، اي بارتفاع قدره ١٨ شاحنة ونسبته ٨,٢٦٪.

الايواب	كانون الثاني ٢٠١٣	كانون الاول ٢٠١٢	+/-
عدد البواخر	٤٥ باخرة	٥٤ باخرة	٩١+ باوخر
كميات البضائع	٩٧٤٦٥ طناً	١٢٠٢٩٤ طناً	٢٢٨٢٩- طناً
بضائع مستوردة	٨١٤٥٢ طناً	١١٦١٩٦ طناً	٣٤٧٤٤- طناً
بضائع مصدرة	١٦٠١٣ طناً	١١٥٤٨ طناً	٤٤٦٥+ طناً
عدد السيارات	١١٦ سيارة	٥٥٨ سيارة	٤٤٢- سيارة
الواردات المرفئية	١,٣٧٦ مليار ليرة	١,٣٩٢ مليار ليرة	١٦- مليون ليرة
الواردات الجمركية	٦,٤٧٤ مليار ليرة	٦,٢٤٥ مليار ليرة	٢٢٩+ مليون ليرة
واردات الـ VAT	٧,٣٩٤ مليار ليرة	٩,٥٦٠ مليار ليرة	٢,١٦٦- مليار ليرة
مجموع الواردات	١٥,٢٤٤ مليار ليرة	١٣,٥٣٧ مليار ليرة	١,٧٠٧+ مليار ليرة

الايواب	كانون الثاني ٢٠١٣	كانون الثاني ٢٠١٢	+/-
عدد البواخر	٤٥ باخرة	٣٦ باخرة	٩+ باوخر
كميات البضائع	٩٧٤٦٥ طناً	١٢٧٢٥١ طناً	٢٩٧٨٦- طناً
بضائع مستوردة	٨١٤٥٢ طناً	١١٦١٩٦ طناً	٣٤٧٤٤- طناً
بضائع مصدرة	١٦٠١٣ طناً	١١٠٥٥ طناً	٤٩٥٨+ طناً
عدد السيارات	١١٦ سيارة	٣٠٧ سيارة	١٩١- سيارة
الواردات المرفئية	١,٣٧٦ مليار ليرة	١,٩٣٩ مليار ليرة	٥٦٣- مليون ليرة
الواردات الجمركية	٦,٤٧٤ مليار ليرة	٦,٢٤٥ مليار ليرة	٢٢٩+ مليون ليرة
واردات الـ VAT	٧,٣٩٤ مليار ليرة	٩,٥٦٠ مليار ليرة	٢,١٦٦- مليار ليرة
مجموع الواردات	١٥,٢٤٤ مليار ليرة	١٥,١٩٠ مليار ليرة	٥٤+ مليون ليرة



UNISHIP GROUP

SINCE 1977

GROUP COMPANIES:

ELIE ZAKHOUR ESTABLISHMENT.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING CO. SARL.
ALLIED LEVANT LINES LTD. SARL.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING AGENCY SAL. (OFF SHORE)

And now General Agents of:

 **KRAFTMAR CONTAINER LINE**

Offering regular services between ports of:

VALENCIA / BARCELONA / ALEXANDRIA / BEIRUT
NOVOROSSIJK / ODESSA / CONSTANZA / ALEXANDRIA / BEIRUT

AMONG OTHERS, OUR SERVICES INCLUDE:

- LINER AGENTS
- CHARTERING & TRAMP VESSEL AGENTS
- WORLDWIDE NVOCC - SERVICES
- FREIGHT FORWARDERS
- WAREHOUSING / FREE ZONE/ TRANSIT SERVICES
- PROJECT CARGO
- STEVEDORES



PROJECT CARGO HANDLING SERVICES

UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.

HEAD QUARTERS:

ASHRAFIEH - RMEIL - KOBAYAT STREET - LIBERTY BUILDING

BEIRUT - LEBANON

TEL (961-1) 580398 - 580376 - 584734- 561866

FAX (961-1) 584621

E-MAIL: info@unishipgroup.com

WEB SITE: www.unishipgroup.com



حركة الحاويات تواصل ارتفاعها والمرفأ يتداول ٩١٢٩٣ حاوية نمطية الوكالات الفاعلة تتشبت بمراكزها MSC الأولى استيراداً وسي لاين تصديراً

لا تعديلات جوهرية في المراتب الامامية وسي لاين تحتفظ بالأولى تصديراً
وبينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغ مجموعها ٤٢٤٩
حاوية نمطية في ك ٢٠١٣ ان لا تعديلات جوهرية طرأت على المراتب الامامية.
- فمجموعة سي لاين حافظت على المرتبة الاولى بتصديرها ٢٤٥٨ حاوية
نمطية مقابل ٢٦٩٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٤١ حاوية نمطية ونسبته
٨,٩٣٪.
- كما ظلت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية بشحنها ١٠١٢
حاوية نمطية مقابل ١١١٧ حاوية، اي بانخفاض ١٠٥ حاويات نمطية ونسبته
٩,٤٠٪.
- واحتفظت MSC (لبنان) بالمرتبة الثالثة ب ٥٤٤ حاوية نمطية مقابل ٥١٩
حاوية، بزيادة قدرها ٢٥ حاوية نمطية ونسبتها ٤,٨٢٪.
- وتقدمت مجموعة ميمز من المرتبة الخامسة الى الرابعة بشحنها ١١٩ حاوية
نمطية مقابل ١٩١ حاوية اي بانخفاض قدره ٧٢ حاوية نمطية ونسبته ٣٧,٧٠٪.
- وجاءت المرتبة الخامسة من نصيب نقلات الجزائري ب ٩١ حاوية نمطية
مقابل ٢٢٠ حاوية اي بتراجع قدره ١٢٩ حاوية نمطية ونسبته ٥٨,٦٤٪.

ارتفاع حركة المسافنة الى ٣٣٧٤٧ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٣

وارتفع مجموع حركة المسافنة في ك ٢٠١٣ الى ٣٣٧٤٧ حاوية نمطية مقابل
٣٠٠٢٢ حاوية لك ٢٠١٢ اي بارتفاع نسبته ١٢,٤١٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٣٧٤٧ حاوية نمطية كالاتي:
- حافظت MSC (لبنان) على المرتبة الاولى بتداولها ٢٠٢٨٤ حاوية برسم
المسافنة مقابل ١٦٨٦٨ حاوية كانون الاول ٢٠١٢، اي بارتفاع نسبته ٢٠,٢٥٪.
- وبقيت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية ب ١٠٩٨١ حاوية
نمطية مقابل ١٢١٣١ حاوية اي بانخفاض قدره ١١٥٠٠ حاوية نمطية ونسبته
٩,٤٨٪.
وبلغت حصة الوكالات الاخرى في حركة المسافنة ٢٤٨٢ حاوية نمطية مقابل
١٠٢٣ حاوية اي بارتفاع قدره ١٤٥٩ حاوية نمطية ونسبته ١٤٢,٦٢٪.

استيراد - IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	JAN 13	DEC 12	+/-
1- MSC (LEBANON)	8685	8640	+45
2- SEALINE GROUP	7709	7757	-48
3- MERIT SHIPPING AGENCY	5122	4917	+205
4- METZ GROUP	1946	2131	-185
5- EL-FIL SHIPPING	1230	591	+639
6- GEZAIKY TRANSPORT	1196	2028	-832
7- EDOUARD CORDAHI	398	697	-299
8- GULF AGENCY	18	1	+17
9- ADEMAR	7	-	+7
10- MAERSK (LEBANON)	6	-	+6
11- HENRY HEALD & CO	1	1	-
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	26318	26763	-445
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	13	24	-11
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	16724	15398	+1326
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	265	242	+23
TOTAL GENERAL (TEU)	43320	42427	+893

تصدير - EXPORT

1- SEALINE GROUP	2458	2699	-241
2- MERIT SHIPPING AGENCY	1012	1117	-105
3- MSC (LEBANON)	544	519	+25
4- METZ GROUP	119	191	-72
5- GEZAIKY TRANSPORT	91	220	-129
6- EL-FIL SHIPPING	20	27	-7
7- EDOUARD CORDAHI	5	17	-12
8- GULF AGENCY	-	15	-15
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	4249	4805	-556
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	23236	21474	+1762
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	16411	14302	+2109
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	347	80	+267
TOTAL GENERAL (TEU)	44243	40661	+3582

سجلت حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت زيادة ملموسة في
شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٣ وذلك للشهر الثاني على التوالي.
وأظهرت الإحصاءات ان هذه النتائج الجيدة تعود الى ارتفاع حركة
المسافنة المستوردة والمعاد تصديرها.

ارتفاع حركة الحاويات الى ٩١٢٩٣ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٣

فقد بلغ مجموع الحاويات المستوردة والمصدرة ٩١٢٩٣ حاوية نمطية في
كانون الثاني ٢٠١٣ مقابل ٨٥٢١٥ حاوية لشهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٢،
أي بارتفاع قدره ٥٩٧٧ حاوية نمطية ونسبته ٧٪.
وتوزع هذا المجموع البالغ ٩١٢٩٣ حاوية نمطية في كانون الثاني كالاتي:
الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤٣٣٢٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢٤٢٧
حاوية لكانون الأول ٢٠١٢، أي بارتفاع قدره ٨٩٣ حاوية نمطية ونسبته ٢,١٠٪.
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغ عددها ٤٤٢٤٣ حاوية نمطية
مقابل ٤٠٦٦١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٥٨٢ حاوية نمطية ونسبتها ٨,٨١٪.
الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ مجموعها ٣٧٣٠ حاوية
نمطية مقابل ٢٢٢٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٥٠٢ حاوية نمطية ونسبته
٦٧,٤١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٣

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٣ كالاتي:
الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٣١٨ حاوية نمطية
مقابل ٢٦٧٦٣ حاوية لكانون الأول ٢٠١٢، أي بانخفاض نسبته ١,٦٦٪.
الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٣ حاوية نمطية مقابل ٢٤ حاوية، أي
بانخفاض قدره ١١ حاوية نمطية ونسبته ٤٥,٨٣٪.
الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ عددها ١٦٩٨٩ حاوية نمطية
مقابل ١٥٦٤٠ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٣٤٩ حاوية نمطية ونسبته ٨,٦٢٪.

الوكالات الفاعلة تحافظ على مراتبها الامامية و MSC تحتفظ بالأولى استيراداً

من جهة أخرى، أفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في
كانون الثاني من العام ٢٠١٣ والبالغ مجموعها ٢٦٣١٨ حاوية نمطية، ان الوكالات
الفاعلة حافظت على المراتب ذاتها التي كانت تحتلها في كانون الاول ٢٠١٢.
- فوكالة MSC (لبنان) ما تزال تتربع كالعادة على المرتبة الأولى بتزويدها
٨٦٨٥ حاوية نمطية مقابل ٨٦٤٠ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٠,٥٢٪.
- كما راوحت مجموعة سي لاين مكانها في المرتبة الثانية باستيرادها ٧٧٠٩
حاويات نمطية مقابل ٧٧٥٧ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٠,٦٢٪.
- كما حافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثالثة بتزويدها ٥١٢٢
حاوية نمطية مقابل ٤٩١٧ حاوية، أي بتحسّن نسبته ٤,١٧٪.
- وراوحت مجموعة ميمز مكانها في المرتبة الرابعة ب ١٩٤٦ حاوية نمطية
مقابل ٢١٣١ حاوية، أي بتراجع قدره ١٨٥ حاوية نمطية ونسبته ٨,٦٨٪.
- بينما تقدمت وكالة الفيل شيبينغ من المرتبة السادسة الى الخامسة ب ١٢٣٠
حاوية نمطية مقابل ٥٩١ حاوية، أي بارتفاع كبير نسبته ١٠٨,١٢٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في كانون الثاني ٢٠١٣

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة
٤٤٢٤٣ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٣ كالاتي:
الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٤٢٤٩ حاوية نمطية مقابل
٤٨٠٥ حاويات لكانون الاول الماضي، أي بانخفاض نسبته ١١,٥٧٪.
**الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة
برسم الاستهلاك المحلي:** ارتفع عددها الى ٢٢٢٣٦ حاوية نمطية مقابل ٢١٤٧٤
حاوية، أي بزيادة قدرها ١٧٦٢ حاوية نمطية ونسبتها ٨,٢٠٪.
الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٦٧٥٨ حاوية
نمطية مقابل ١٤٣٨٢ حاوية، اي بارتفاع نسبته ١٦,٥٢٪.

HAMBURG SÜD



Regular Containerized Direct Services to Beirut

- Weekly direct sailings from: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings from Alexandria

Regular services from:

- Scandinavian ports - Tunis
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

**ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')**



GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

بعد ارتفاع لثلاثة أشهر على التوالي تراجع حركة السيارات الى ٧٦٠٨ سيارات

تعديلات صغيرة في المراتب الأمامية WILHELMSSEN تحفظ بالأولى وليفانت بالثانية

انخفضت الى ٥٧٤٢ سيارة في كانون الثاني ٢٠١٣، أي ما نسبته ٨٦,٢٢٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٦٦٦٠ سيارة، بينما بلغت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في كانون الأول من العام الماضي ٧٦٩١ سيارة أي ما نسبته ٨٨,٥٩٪ من مجموع السيارات البالغ ٨٦٨٢ سيارة.

وانخفاض عدد السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ٨٦٧ سيارة

كما انخفض عدد السيارات المشحونة ضمن الحاويات الى ٨٦٧ سيارة في كانون الثاني ٢٠١٣، أي ما نسبته ١٣,٠٢٪ من مجموع السيارات المستوردة مقابل ٩٦٥ سيارة وشحنت ضمن الحاويات في كانون الأول ٢٠١٢، أي ما نسبته ١١,١١٪ من مجموع السيارات المستوردة.

وتراجع عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٥٠٢٢ سيارة في كانون الثاني

وبلغ عدد السيارات الجديدة المستوردة ٥٠٢٢ سيارة في كانون الثاني ٢٠١٣ أي ما نسبته ٧٥,٤٠٪ من مجموع السيارات المستوردة، مقابل ٥٠٨٥ سيارة جديدة مستوردة في كانون الأول ٢٠١٢، أي ما نسبته ٥٨,٥٧٪ من مجموع السيارات المستوردة.

حركة السيارات في كانون الثاني ٢٠١٣ أكبر منها في كانون الثاني ٢٠١٢

من ناحية أخرى بينت الإحصاءات أن حركة السيارات في كانون الثاني من العام ٢٠١٣ والبالغة ٧٦٠٨ سيارات جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (كانون الثاني) من ٢٠١٢ حيث بلغ عددها ٧٥١١ سيارة، أي بارتفاع نسبته ١,٢٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٦٠٨ سيارات في كانون الثاني ٢٠١٣ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٦٦٦٠ سيارة مقابل ٧١٧٩ سيارة لكانون الثاني ٢٠١٢ أي بتراجع قدره ٥١٩ سيارة، ونسبته ٧,٢٣٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٩٤٨ سيارة مقابل ٣٣٢ سيارة، أي بتحسّن قدره ٦١٦ سيارة ونسبته ١٨٥,٥٤٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في كانون الثاني ٢٠١٣

وأفاد بيان صادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان أن عدد السيارات الجديدة المباعة في كانون الثاني ٢٠١٣، بلغ ٢٣٥٨ سيارة مقابل ٢٠٨٠ سيارة للشهر ذاته من العام ٢٠١٢، أي بارتفاع قدره ٢٧٨ سيارة ونسبته ١٣,٣٦٪.

واحتفظت السيارات الكورية الجنوبية الجديدة المباعة في كانون الثاني ٢٠١٣ بالمرتبة الأولى بـ ١٠٠٦ سيارات، بينما احتلت السيارات الأوروبية المرتبة الثانية بـ ٥٩٧ سيارة، وجاءت المرتبة الثالثة لصالح السيارات اليابانية بـ ٥٦٦ سيارة، في حين احتلت السيارات الأميركية المرتبة الرابعة بـ ١٤٨ سيارة وحلت السيارات الصينية في المرتبة الخامسة بـ ٤١ سيارة جديدة. ■

NAME OF SHIPPING AGENCY	JAN 13	DEC 12	+/-
1- WILHELMSSEN AGENCIES	1945	2169	-224
2- LEVANT SHIPPING AGENCY	1428	1839	-411
3- SEALINE GROUP	981	1202	-221
4- HENRY HEALD & CO	670	1520	-850
5- MSC (LEBANON)	365	357	+8
6- NICOLAS ABOURJEILY	353	604	-251
7- NATIONAL TRADING	283	-	+283
8- MEDCONRO GROUP	265	64	+201
9- AL BADR SHIPPING	259	-	+259
10- GEZAIRY TRANSPORT	74	124	-50
11- MERIT SHIPPING AGENCY	28	88	-60
12- EDOUARD CORDAHI	9	76	-67
13- SEA SHIPPING CHARTERING	-	350	-350
13-GLOBE SHIPPING	-	289	-289
TOTAL IMPORT (CARS)	6660	8682	-2022
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	948	990	-42
TOTAL GENERAL (CARS)	7608	9672	-2064



سجلت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال شهر كانون الثاني (يناير) من العام ٢٠١٣، تراجعاً عما كانت عليه في كانون الأول (ديسمبر) من العام ٢٠١٢. ويأتي هذا التراجع بعد زيادة بحركة السيارات استمرت ثلاثة أشهر على التوالي، علماً أن الرقم الأكبر سجله مرفأ بيروت خلال شهر كانون الأول من العام الماضي حيث بلغ ٩٦٧٢ سيارة. وأعلن وكيل بحري لخطوط ناقلة للسيارات لـ «البيان الاقتصادية» أن هذا التراجع طبيعي ومتوقع بعد النمو بحركة السيارات والذي بلغ أوجه في كانون الأول الماضي. وأوضح أن حركة السيارات المسجلة في كانون الثاني من العام الحالي تعتبر جيدة وجاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٢.

المرفأ يتعامل مع ٧٦٠٨ سيارات في كانون الثاني ٢٠١٣

وقد بلغ عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت ٧٦٠٨ سيارات في ك ٢٠١٣ مقابل ٩٦٧٢ سيارة في ك ٢٠١٢، أي بانخفاض نسبته ٢١,٣٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٦٠٨ سيارات في كانون الثاني الماضي كالآتي: **السيارات المستوردة:** بلغ عددها ٦٦٦٠ سيارة مقابل ٨٦٨٢ سيارة في كانون الأول المنصرم، أي بانخفاض قدره ٢٠٢٢ سيارة ونسبته ٢٣,٢٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٩٤٨ سيارة مقابل ٩٩٠ سيارة، أي بتراجع قدره ٤٢ سيارة ونسبته ٤,٢٤٪.

لا تعديلات مهمة في المراتب الأمامية في كانون الثاني ٢٠١٣

من جهة ثانية، أظهرت حركة السيارات المستوردة في ك ٢٠١٣ والبالغة ٦٦٦٠ سيارة أن المراتب الأمامية شهدت تعديلات طفيفة بأسماء الوكالات البحرية:

- فوكالة WILHELMSSEN ظلت متربعة على المرتبة الأولى للشهر الثاني على التوالي بتفريغها ١٩٤٥ سيارة مستوردة من مرفأ الشرق الأقصى مقابل ٢١٦٩ سيارة لشهر كانون الأول ٢٠١٢، أي بانخفاض نسبته ١٠,٣٣٪.

- كما ظلت LEVANT SHIPPING في المرتبة الثانية باستيرادها ١٤٢٨ سيارة من الشرق الأقصى والولايات المتحدة مقابل ١٨٣٩ سيارة، أي بتراجع قدره ٤١١ سيارة ونسبته ٢٢,٣٥٪.

- بينما تقدمت مجموعة سي لاين من المرتبة الرابعة الى الثالثة بـ ٩٨١ سيارة مشحونة من مرفأ الشرق الأقصى وأوروبا الشمالية مقابل ١٢٠٢ سيارة أي بانخفاض قدره ٢٢١ سيارة ونسبته ١٨,٣٩٪.

- في حين تراجع وكالة هنري هيلد وشركاه من المرتبة الثالثة الى الرابعة بـ ٦٧٠ سيارة محملة من مرفأ الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ١٥٢٠ سيارة، أي بانخفاض قدره ٨٥٠ سيارة ونسبته ٥٥,٩٢٪.

- وتقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ٣٦٥ سيارة مستوردة من مرفأ الولايات المتحدة وأوروبا مقابل ٣٥٧ سيارة، أي بارتفاع قدره ٨ سيارات ونسبته ٢,٢٤٪.

انخفاض حصة الوكالات الست الأولى الى ٥٧٤٢ سيارة في كانون الثاني ٢٠١٣

وبينت الإحصاءات أن حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى

20 years *with Fajr Al Gulf*



HEAD OFFICE

Olivetti building, Adlieh Square, Beirut

T/F +961 1 423 323

P.O Box 116-5047 Beirut, Lebanon

 A Member of Gulf Insurance Group

BRANCHES

Bhmadoun - Bint Jbeil - Halba

Jounieh - Saida - Sin el Fil

Tripoli - Tyr - Zahle

www.fajralgulf.com

في بيروت، الكرنفال كما في الريو... بدعوة من جمعية الصداقة اللبنانية البرازيلية



رئيسة جمعية الصداقة ريجينا فينانوس، الوزيرة ليلي الصلح حماده وسفير البرازيل افونسو ماسو



الشيخ غسان ونانسي عساف يحيطان رانيا قازان بالزي البرازيلي



من اليمين: غراسيا رومانوس، ستيفان حاجي توما، ريجينا فينانوس، سفير البرازيل، لطيفة تكدي، دلما حيدر، ادغار حرب وروزالي رفول

ببهاء وسخاء وألوان وألحان، احتفلت جمعية الصداقة اللبنانية البرازيلية بالكرنفال كما في الريو دي جانيرو وباهيا! وللعشاء الأول، غصّ «بالروم» فندق فينيسيا في بيروت بمئات الساهرين ليل السبت ٩ شباط قبل الصوم الكبير وهيمن الأخضر والأصفر البرازيليان على ديكور وبالونات وشرائط وأقنعة السهرة التنكرية.

مرتدية فستاناً طويلاً زمردي اللون، ألقّت رئيسة جمعية الصداقة اللبنانية البرازيلية ريجينا فينانوس كلمة مميزة للمناسبة توجت بالتصفيق الحار.

كان في مقدم حضور السهرة التي عاد ريعها للجمعية الانسانية الخيرية "HEART BEAT": سفير البرازيل في لبنان الجديد افونسو دي ماسو، الوزيرة السابقة ليلي الصلح حماده، النائب د. رياض رحال وعقيلته، د. سيلينا، القنصل الفخري البرازيلي السيدة سهام حاراتي، مدير سوليدير منير دويدي وقرينته رولا، رئيس بلدية جونيه انطوان افرام وزوجته مايا، انطوان وكلود حبيب، ملكة جمال لبنان رينا شيباني التي احتفلت مع شقيقتها التوأم رومي بعيد ميلادها..



ميراي فارس بويز

تقدم المجتمع

أجواء محبة والأحمر سيد الموقف في غداء سيده أيوب



من اليسار: نائلة قرقفي، سلوى نابلسي، بثينة حركة، صاحبة الدعوة سيده ايوب، سينتيا حبيش وسليمي يموت



أمام قالب الحلوى



سيده أيوب وصديقة خلال الحفل

طغى اللون الأحمر، لون الحب والعشق، على حفل الغداء الذي أقامته سيده أيوب في دارتها بأدما عشية عيد الحب والمحبين عيد القديس فالنتان. اقتصر الحضور على الجنس اللطيف فكانت «مأدبة المحبات» مع قلوب في الكاتو وعلى المائدة وفي جميع أنحاء المنزل. وعربوناً للصداقة والمحبة، أهدت اللطيفة سيده لكل من مدعواتها وردة حمراء كتب عليها "I LOVE YOU".

Virtuosity in risk management



Beirut - Siège Social: Sin el Fil Boulevard, GGS 2 Tower - 3rd & 11th Floors
01/901 902 - 01/902 901 - 01/901 555 - 01/901 777 - 01/876 000 - 01/877 000 - 03/55 11 66 - Fax: 01/88 88 33

Hammana: 05/371 371
Saida : 07/731 890

Tripoli : 06/446 687
Baalbek : 08/305 306

Méziara : 06/570 015
Jbeil : 09/944 944

P.O.Box: 90-1661 & 90-2021 - www.nassifassurances.com - Social Capital: 5 000 000 LBP fully paid



صوت الدين لا صوت لهم



أيام التعاون الأوروبي - اللبناني

EU - LEBANON COOPERATION DAYS
LES JOURNÉES DE LA COOPÉRATION UE - LIBAN

١٨ - ١٩ آذار ٢٠١٣

من الثانية بعد الظهر حتى الثامنة مساءً
قصر الأونسكو - بيروت



مؤتمر أيام التعاون الأوروبي - اللبناني

الاثنين ١٨ آذار

- ٢:٠٠ - ٣:٣٠ الاستجابة للأزمة الإنسانية في سوريا
- ٣:٣٠ - ٥:٠٠ حفظ التراث الثقافي
- ٥:٠٠ - ٦:٣٠ مواجهة التحديات البيئية
- ٦:٣٠ - ٨:٠٠ دعم الإصلاح الانتخابي

الثلاثاء ١٩ آذار

- ٢:٠٠ - ٣:٣٠ تعزيز السلام والمصالحة
- ٣:٣٠ - ٥:٠٠ دعم حقوق الإنسان
- ٥:٠٠ - ٦:٣٠ استشفاف الفرص الاقتصادية
- ٦:٣٠ - ٨:٠٠ تعزيز التنمية الاجتماعية

معرض أيام التعاون الأوروبي - اللبناني



حقوق الإنسان

التنمية
الاقتصادية

التنمية
الاجتماعية

البنى التحتية

الموارد الطبيعية

السلام
والمصالحة
والاستقرار

اللامركزية
والحكم المحلي

الثقافة و التراث

اللاجئون

المساعدة
الإنسانية

لمزيد من المعلومات: eucooperation@ifpexpo.com



فرنسبنك أطلق معرض جبل ٢٠١٣ عدنان القصار: لدينا استراتيجية متكاملة للتنمية المستدامة وخدمة المجتمع



من اليمين: نبيل القصار، دانيا القصار، بسكال اوديل، عدنان القصار، لور دو هوتفيل ورنّا خوري



من اليمين: دانيا القصار، عدنان القصار، لور دو هوتفيل وبسكال اوديل



من اليسار: اليسار الحاج زروي، عماد شهاب ونبيل القصار



من اليسار: رنّا خوري، وليد نجا، فيليب الحاج ولمي الديك



من اليمين: كامي سعادة، سيلين شدياق وشيلا ماروني

أطلق رئيس مجلس ادارة «فرنسبنك» عدنان القصار في مؤتمر صحفي عقده في قاعة المقر الرئيسي للمصرف، معرض جبل ٢٠١٣، وذلك بحضور رئيسة دائرة التسويق والإعلام دانيا القصار، المستشار الفنية لفرنسبنك لور دو هوتفيل، المدير الفني باسكال اوديل، ومدير عام فندق لو غراي رنّا الخوري إضافة الى فعاليات اقتصادية واجتماعية وفنية ومهتمين.

وأعلن القصار ان معرض «جبل» ٢٠١٣ يعتبر مبادرة فريدة لفرنسبنك تهدف الى تشجيع ونشر الثقافة والفن في لبنان، ولا سيّما الفن المعاصر اللبناني مثل الرسم والنحت، إضافة الى الفيديو والتصوير الفوتوغرافي كما نقلت «الوكالة الوطنية للإعلام».

وقال: «في عام ٢٠١٣ سيظل معرض «جبل» من جديد من ٨ الى ١٢ ايار (مايو) في فندق «لو غراي» حيث سيتم عرض لأعمال أكثر من ثلاثين فناناً وتحت إشراف لجنة «جبل» الفنية المتخصصة في مجال الفن المعاصر والتي ستقوم خلال الفترة الممتدة من اليوم حتى ٣٠ آذار (مارس) المقبل باختيار أفضل الأعمال وأكثرها إبداعاً وتألقاً».

ونذكر بأن «مجموعة فرنسبنك تؤمن بأن المسؤولية الاجتماعية تقضي بالقيام بمبادرات من شأنها تعزيز حياة الأفراد في المجتمعات التي نتواجد فيه، ولدينا استراتيجية متكاملة للمسؤولية الاجتماعية للتنمية المستدامة وخدمة المجتمع».

BBDO بيروت في المرتبة الثانية عالمياً كأكثر الوكالات ابتكاراً وإبداعاً في العلاقات العامة

انترتت BBDO WORLDWIDE للسنة السابعة على التوالي المرتبة الأولى في GUM REPORT. وبالإضافة الى هذا الإنجاز الفريد من نوعه، احتلت BBDO WORLDWIDE المرتبة الأولى أيضاً في THE DIRECTORY BIG WON كشبكة وكالات الإعلان التي حصلت على أكبر عدد من الجوائز في جميع فئات التواصل الترويجي. وهي حققت هذا الإنجاز مع أكبر هامش في تاريخ تصنيفات هذا الدليل. وحلّت BBDO بيروت في المرتبة الثانية عالمياً كأكثر الوكالات إبداعاً في فئة العلاقات العامة.

مطعم ايطالي جديد CAVALLI يحل مكان مطعم GAUCHO الأرجنتيني قرب فندق فينيسيا

ما ان اقلق مطعم غوشو GAUCHO الأرجنتيني أبوابه في بناية كاراكولا بالقرب من فندق فينيسيا حتى حلّ مكانه مطعم ايطالي جديد يحمل اسم كافالي CAVALLI. وكان المطعم الأرجنتيني قد عمل في بيروت لمدة تقل عن سنتين قرّر بعدها الانتقال الى أبوظبي. وكان المطعم يقدم للزبائن اللحمية المستوردة بالطائرة مباشرة من الأرجنتين.



VITAL®

BECAUSE YOUR HEALTH COUNTS

Following its continuous efforts to better protect its customers and preserve their health, Cumberland launched "VITAL", a new Health Insurance Plan offering the most extensive coverage with innovative features and advanced benefits including:

- ✓ International Medical Insurance Coverage
- ✓ Pan Arabian Coverage
- ✓ Pre-confirmed Renewal
- ✓ Full Maternity care
- ✓ Comprehensive coverage including:
 - Prosthesis
 - Psychiatric cases
 - Rehabilitation
 - Free cover for new born babies
 - Congenital cases

For more information on how to apply, please contact your insurance agent.



Cumberland

INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

.....Insuring One Client at a Time

1st Floor Hitachi Center, Sin El Fil Highway
P.O. Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: +961 1 497222 - Fax: +961 1 497333
www.cumberland.com.lb - info@cumberland.com.lb

اصدقاء الفرد دبس يحتفلون بعيدة التسعين



من اليسار: سمير بدر، د. سبيرو فاخوري، الفرد دبس وغسان دبس



من اليسار: جورج فريحه، سعيد الحاج، الزميل انطوان زخور واللواء الركن محمود بو ضرغم



الفرد دبس يقطع قالب الحلوى ويشكر مكرميه

بمناسبة بلوغ المدير العام السابق للصناعة ورجل الموقف الوفي الفرد دبس العقد التاسع من العمر وهو لا يزال بإرادة الله بكامل عافيته ووعيه ونشاطه، اقام له عدد من اصدقائه مأدبة تكريمية في مطعم ديوان السلطان - الاشرفية، دلت على مدى تقديرهم ومحبتهم له، وكانت مناسبة ايضا ليتذكر صاحب العيد اكثر المراحل النضالية في حياته، الرياضية والادارية والوطنية، وكان بينها دوره البطولي في معركة الاستقلال اذ تنقل مع الاخوة سلمان مشيا على الاقدام مسافة عدة كيلومترات ليوصل رسالة الى ابطال الاستقلال الذين تجنبوا اعتقال السلطات الفرنسية لهم ولجاؤا الى بشامون، وكانت الرسالة التي تسلموها من الفرد دبس ورفيقه فاتحة الفرج لبلوغ الاستقلال. أمد الله بعمر الفرد ليظل الصوت المدوي دفاعا عن الحق لاسيما حقوق اخوانه المتقاعدين.

BBAC كرم موظفيه لمناسبة بدء السنة الجديدة
وعساف عرض لانجازاته ونشاطاته الاجتماعية

من اليسار: علي عساف، الشيخ غسان عساف والقاضي عباس الحلبي يقطعون قالب الحلوى

أقام بنك بيروت والبلاد العربية BBAC حفلاً خاصاً لمناسبة بدء السنة الجديدة، حضره رئيس مجلس ادارته ومديره العام الشيخ غسان عساف، أعضاء مجلس الادارة، كبار المديرين ورؤساء الأقسام والفروع، موظفو المصرف العاملون في لبنان وخارجه وفي الشركات التابعة له.

بداية رحب عساف بأفراد أسرة BBAC متمنياً لهم عاماً جديداً مباركاً مشيداً بولائهم وجهودهم. ثم عرض لملف العام المنصرم وما حمله من انجازات بدءاً من النشاطات الاجتماعية للمصرف والمشاريع التي قام بها لدعم القطاع الخاص وصولاً الى الخطط المستقبلية في التوسع خارج البلاد، مروراً بالتحسينات والتغييرات الداخلية التي ستشهدها سنة ٢٠١٣.

بعدها شاهد الحضور شريطاً وثائقياً خاصاً عرض لمختلف النشاطات التي نظمتها المصرف في إطار برنامج المسؤولية الاجتماعية لعام ٢٠١٢.

وتخللت الحفل عروض ترفيهية بالإضافة الى توزيع جوائز قيمة ونقدية على الراحين في السحب الخاص بالموظفين، كما تم تكريم عدد منهم ممن خدموا المصرف على مدى ٣٠ عاماً تقديراً لجهودهم وعطاءاتهم المهنية.

الشيخ غسان
عساف يسلم
شيك لحدى
الفائزات

مشهد عام

Protecting your future.



THE CAPITAL S.A.L.
Insurance & Reinsurance Co.

Head Office - Sin El Fil

Tel: 00961 1 497545 - 486686
Fax: 00961 1 494441
P.O.Box: 55513, Beirut - Lebanon
E-mail: capital@capital-cir.com
www.capital-cir.com

Member of
BBAC
بنك بيروت والبلاد العربية

جورج نجار كرم السفير الصيني في لبنان: تنشيط العلاقات التجارية والصناعية بين البلدين



من اليمين: بغيغا دريسكنس، الين كامكيان، مديحة رسلان، شارل تحومي والسيدة غريتا ووقوفاً رشوان مكناس



من اليسار: مسعد فارس، السفير الصيني، جورج نجار، GE MUA وعقيلة السفير الصيني



من اليسار: جان كلود غصن، تيلدا غصن وميشال فرنييني



جورج نجار يلقي كلمة



من اليمين: الياس أسود، رسلان سنو، ماري عطية، جورج شماس ومارون شماس

أقام رئيس مجلس إدارة شركة مؤسسة ميشال نجار (بن نجار) السيد جورج نجار حفل عشاء في فندق «انتركونتيننتال فينيسيا» على شرف سفير جمهورية الصين الشعبية ووزكسيان WU ZEXIAN حضرته فاعليات اقتصادية ورجال أعمال. وأكد نجار ان «هناك رغبة لدى القطاعين التجاري والصناعي اللبنانيين في تنشيط استكشاف السوق الصينية».

وأمل في مشاركة اللبنانيين على نحو أكثر فاعلية في الحياة الصينية رغم العقبات اللغوية، مبدياً إعجابه بالتجدد الذي يميّز الصين بشكل مستمر، ملاحظاً ان «النموذج الصيني أتقن تحقيق التسوية المبدعة بين مصالح الدولة واقتصاد السوق».

وتوجه نجار الى السفير الصيني قائلاً: «نأمل في ان نكسب دعم بلادكم من أجل تنشيط عملية استكشاف السوق الصينية التي تشكل للبنانيين مساحة اقتصادية ديناميكية».



من اليسار: مارك ابو نعوم، عيبر نعمة وجيليو عيد



من اليمين: ايلي نسناس وشارل عريبد

Insurance & Serenity;



Enjoy the serenity of being insured without the stress of running for your rights

ندوة وغداء الاغتراب مع نعمت افرام ورابطة الأصدقاء



صورة تذكارية مع السيد نعمت افرام والدته السيدة حياة ورئيسة رابطة الأصدقاء مارلين طياح والسيدة سعاد مونس

دعت اللجنة الثقافية لرابطة الأصدقاء الى ندوة حوارية مع المهندس نعمت افرام نائب رئيس المؤسسة المارونية اللبنانية للانتشار في العالم. «الاغتراب اللبناني اشكالية وحلول» كان عنوان وموضوع هذه الندوة المشوقة التي تلتها مأدبة غداء في نادي اليخوت الكسليك - جونية بحضور أكثر من ثلاثمئة شخص. عاد ربيع اللقاء لتمويل النشاطات الاجتماعية الخيرية التي تقوم بها رابطة الأصدقاء برئاسة الفاضلة مارلين طياح.

ريستال مميز وحفل كوكتيل مع كاريتاس اقليم كسروان الأول



المحامية فيفيان برجى الياس
رئيسة كاريتاس اقليم كسروان

سهرة موسيقية اتسمت بالرقّة والجمال والإبداع أحيائها عازف البيانو الاوكراني المعروف ايغور تشيتوف الذي جاء خصيصاً من هانوفز بدعوة من كاريتاس لبنان إقليم كسروان الأول. أقيم الريستال في كنيسة الآباء اليسوعيين مار يوسف في بيروت وحضره جمع غفير من متذوقي الموسيقى الكلاسيكية وفي مقدمهم راعي أبرشية جونية المارونية المطران انطون - نبيل عنداري ورئيس كاريتاس لبنان الأب سيمون فضول. رئيسة كاريتاس اقليم كسروان الأول المحامية فيفيان برجى الياس ألقت خطاباً مميزاً للمناسبة عدت فيه نشاطات ومبادرات كاريتاس «في خدمة الإنسان والمجتمع يد في يد». تلى العزف حفل كوكتيل قدمه فندق البريستول ولونه نبض كساره.

تريز ايكو تحتفل بعيد الحب

احتفلت تريز ايكو بشيفع الحب «فالننتان» خلال حفل عشاء أقامته على شرف المحبين، أصدقاء وأهل، مساء ١٤ شباط في مطعم "EAU DE VIE" الشامخ على أعالي فندق فينيسيا بيروت. شارك ٤٥ مدعواً في السهرة وكان بينهم: النقيب السابق انطون قليموس وعقيلته المحامية صونيا، سمير وكوليت قسيس، حسين وسلوى نابلسي، منير ونورما بازرجي، صلاح وايفيت غرزوزي، اندريه سلامه، ليلي زياره، لينا باز، غريس نصر، المحامي سمير وايدى لمع، ادمون وروزي جمال، عرفان وغريتا ملص، وليد وجانين خوري، المحامي كمال ونوال برتي، جوزف مارون، كارولين ايكو (التي قطعت قالب الحلوى بمناسبة عيد ميلادها)، انجيل، ناجي ورائيا ايكو و.. النقيب السابق سمير ابي المم وقرينته مارلين اللذان حضرا في نهاية السهرة بسبب ارتباطات سابقة.

عندما تولم ندى سلامه...



هدى السنيرة وصاحبة الدعوة ندى رياض سلامه

اختارت ندى سلامه، عقيلة حاكم مصرف لبنان رياض سلامه، مطعم CAVALLI CAFE لتولم على شرف باقة من الصديقات العزيزات. سادت أجواء الفرح مأدبة الغداء التي تميزت بأناقة الست ندى المعروفة بجمال ديكورها وكتبها وموائد الغنية.

ليلي الصلح
حماده ومنى
صفدي



الهام روافيل ووقفاً تتوسط روز شويري وعائدة فرنجه



من اليمين روزي بولس، خولا ارسلان وغيتا اندراوس



ALIG
INSURANCE

www.alig.com.lb

We have been in the insurance business for a long time



But now we have a new look and a new telephone number



NEW TEL. 05 451 777

ALIG INSURANCE HAZMIEH

ثلاث سيارات هيونداي i10 للراخين في سحب بطاقات بنك الموارد مروان خير الدين: مجموعة بطاقتنا تعزز القدرة الشرائية لحامليها



توج بنك الموارد ش.م.ل. أحد المصارف الرائدة في تقديم حلول الصيرفة بالجزئية في لبنان، حملته «سيارة جديدة للسنة الجديدة، بإعلانه نتائج السحب الخاص لمستخدمي بطاقته الائتمانية بين ٧ كانون الاول ٢٠١٢ و١٢ كانون الثاني المنصرم.

وقد فاز بالسحب الذي نظم تحت اشراف مديرية البانصيب الوطني كل من السيدة سوزان مكرم فرج الله والسيد روك سعادة يعقوب والسيد طوني يوسف الطبراني، بسيارة هيونداي i10 كاملة المواصفات، وقد تم تسليم الفائزين مفاتيح سياراتهم بحضور ممثلين عن بنك الموارد والسيد فادي رسامني، نائب الرئيس التنفيذي لشركة سننشوري موتور كومباني ش.م.ل. وكيل سيارات هيونداي في لبنان.

وتعليقا على هذه المبادرة، قال رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك الموارد مروان خير الدين «هذه الحملة هي جزء من برامج الولاء التي طورها البنك، حيث تم تصميمها تماشيا مع فلسفتنا الجديدة لتمكين الزبائن واطاحة المجال امامهم للتمتع بأسلوب الحياة الذي يريدونه من خلال منحهم حرية ادارة اموالهم بالشكل الذي يرتأونه. ان مجموعة البطاقات الائتمانية التي نقدمها لزابننا تركز على تعزيز القدرة الشرائية لحاملي هذه البطاقات وتسهل عليهم بشكل كبير عملية دفع نفقاتهم اليومية».

حفل العشاء السنوي لشركة أدير للتأمين



رينيه خلأط وجان حليس في صورة تذكارية مع موظفي ADIR



رينيه خلأط
يكرم جوزف
مراد

لجى موظفو شركة أدير للتأمين مع نوبهم الدعوة لحفل العشاء السنوي الذي أقامته الشركة في فندق لو رويال - ضييه LE ROYAL للاحتفال بحلول السنة الجديدة والتقدم المرموق الذي حققته في ظل الأوضاع الحالية. وللمناسبة ألقى الرئيس التنفيذي للشركة رينيه خلأط كلمة ترحيب بالحضور وشكرهم على عطائهم وجهودهم البناءة التي بذلوها خلال هذه السنة. وتخلل العشاء الساهر تكريم لرئيس فرع الحوادث جوزف مراد تقديراً لعمله الدؤوب والمتواصل في الشركة منذ ٢٥ عاماً. وتميز الحفل بأجواء مرحة حيث استمتع الجميع بوقتهم، كما وزعت الجوائز القيّمة على الحاضرين.

ESG و SGBL ينظمان فطور رجال الأعمال حول منتجات جمعية

FAIR TRADE LEBANON

نظم المعهد العالي للاعمال ESA وبنك سوسيته جنرال في لبنان SGBL فطور رجال الاعمال الحادي والعشرين تحت عنوان «التجارة العادلة في لبنان»، بحضور نحو خمسين شخصا من المشاركين الاوفياء في هذه الفعاليات، وذلك على شرفة مقهى L'AVANTAGE في المعهد وحول مائدة جمعية FAIR TRADE LEBANON من المنتجات اللبنانية التي تقدم للمرة الاولى في فطور رجال الاعمال.

ادار اللقاء مدير الجمعية فيليب عظيمي الذي قال «ولدت جمعية FAIR TRADE LEBANON من ارادة مجموعة من اللبنانيين تغيير حياة الفئات الاكثر حرمانا في المناطق الريفية في لبنان. واذ لا تستغل اليوم البنى التحتية القائمة للانتاج الزراعي في المناطق اللبنانية وتتوفر المهارات التقليدية، اختار هؤلاء اللجوء الى التجارة العادلة لتكون وسيلة لاستحداث منافذ تصدير لصغار المنتجين والتعاونيات في هذه المناطق».

من جهته اكد مدير ESA ستيفان اتالي «هذه الفعاليات اصبحت موعدا شهريا منتظرا ومنصة تبادل بين المحترفين وخريجي المعهد وطلابه».

بعده اعتبرت مديرة قسم التخطيط الاستراتيجي والتسويق في SGBL حاتم ان هذه الفعاليات ثمرة شراكة قائمة منذ ١١ عاما بين المعهد والمصرف.

وتمكن الزوار من شراء منتجات FAIR TRADE LEBANON قبل المغادرة واتفقوا على اللقاء مجددا في شهر آذار (مارس) وشكروا المنظمين على جهودهم الدؤوبة في تنظيم هذا الفطور اللبناني الاول.

«هورايزون درافت اف سي بي» تحصد جوائز

في مهرجان كريستال الشرق الأوسط

نالت شركة هورايزون درافت اف سي بي خلال فعاليات مهرجان كريستال الشرق الأوسط ٢٠١٣ الذي عقد في بيروت جوائز عدة عن عملاتها «نيفيا» و«نيفيا للرجال» و«اوريو» و«جست فلافل» والجمعية الخيرية «تمنى».

وقد حظيت حملة «تمنى» بإشادة كبرى في فئات الجوائز كافة، حيث فازت بالجائزتين الذهبية والفضية في فئة الحملات الترويجية والمباشرة، والجائزتين الذهبية والبرونزية في فئة الحملات المؤسساتية والتسويق عبر العلاقات العامة والجائزة الفضية في فئة الحملات التسويقية المتكاملة.



HILTON HOTELS BEIRUT



SKI & SPA

Come and explore the true meaning of luxury, where endless fun and absolute rejuvenation are waiting for you right here at Hilton Hotels Beirut! We invite you to escape with us to a world where tranquility and relaxation have no limits, for this is the time to treat yourself and your loved one to a joyful experience with unparalleled service.

This package includes:

- Accommodation in a Hilton Guest Room.
- One complimentary 30-minute massage for a couple at Elixir Spa.
- Complimentary Breakfast in Al Diyafa restaurant.
- Free transportation to and from Faraya Ski Resort.
- Meet and assist at the Hilton Desk in Beirut Airport

Book this exclusive offer now FROM ONLY \$ 225 PER NIGHT, and discover the magic of Hilton.

Bookable online at [hilton.com](https://www.hilton.com), email: beyhg.res@hilton.com or call +961 1 500 666.
See more on [Facebook.com/HiltonBeirutHabtoorGrand](https://www.facebook.com/HiltonBeirutHabtoorGrand)

Terms & Conditions: Subject to availability. Package will be valid until the end of April if weather allows it. The offer does not include rental of ski equipment.



Horsh Tabet - Sin El Fil | Beirut - Lebanon

T: +961 1 496 666, +961 1 500 666 | [beiruthabtoorgrand.hilton.com](https://www.beiruthabtoorgrand.hilton.com) | [beirutmetropolitanpalace.hilton.com](https://www.beirutmetropolitanpalace.hilton.com)

Experience the New and Tasty Throughout Springtime at Hilton Hotels Beirut

A Whole New Gourmet Experience Debuts At Hilton

Always leading the way with new and innovative activities, Hilton Beirut Habtoor Grand and Hilton Beirut Metropolitan Palace have unveiled their latest extensive and varied new food & beverage offerings designed to tempt the most discerning diners and sure to please the gourmand in anyone.

Included in the line-up of taste bud temptations:

* The ultimate after-work wind down and chill out is Happy Hour at Up on the 31st floor between 5:00 pm – 8:30 pm. Receive a complimentary drink with the purchase of any drink from the menu.

* Cocktail lovers should head to the hotel's popular Jazz Bar for Cocktail Mania – a unique 10 cocktail promotion, to suit every preference, taste and occasion.

* Experience the new and stylish at our latest themed night at Up on the 31st for "Thursday's on the 31st". Enjoy fashion shows by renowned fashion designers, such as Rony Richa and Nadwa al Awar, and be entertained by live jazz band, the Nadine Shehadeh Jazz Quartet, all while sampling tasty sushi.

* For classic dining, visit the chic Le Ciel restaurant, now offering a special 3-course set menu with a quality, value for money menu and a wide range of dishes to suit every budget.

* Head to Le Ciel on Sundays where we are offering Sunday Brunch with a twist including live entertainment and special entertainment for the youngest ones. Starting after Easter and available between 12.30pm-4pm every Sunday, there are special children's rates for under-10s and completely free for under-fives.

"We have a feast of attractive and innovative offers and activities across our most popular restaurants which are sure to tempt the tastebuds of Beirut's aficionados. We invite regulars as well as newcomers to experience our new offers together with Hilton's great service. Both the restaurant and the bar on Up on the 31st floor are the highest outlets in Beirut and the best possible venue to enjoy stunning, panoramic views across the city and beyond to the mountains and sea." said Kasper Wigen, marketing and communications manager, Hilton Beirut Habtoor Grand and Hilton Beirut Metropolitan Palace.



Le Ciel



31st

توفر اقامة زاخرة بمعطيات الرفاهية والاسترخاء فريج شرق يحتفل بتحديث الفيلا الملكية وتطوير مرافقها



كارستن فريزن

فريج شرق القطري

نظم فندق فريج شرق القطري، لمناسبة الانتهاء من تحديث الفيلا الملكية فيه وتطوير مرافقها الخدمية احتفالية متميزة حضرها عدد من المسؤولين والمهتمين بالشأن الفندقية وممثلي وسائل الاعلام المحلية.

وللمناسبة القي المدير العام للفندق كارستن فريزن كلمة أوضح فيها ان خطة تحديث الفيلا الملكية تأتي في سياق خطط الفندق لتطوير سائر مرافقه التي تتسم بالخدمات المتميزة المتماشية مع المعايير الفندقية الدولية، مبيانا ان كلفة تحديث الفيلا بلغت ٤ ملايين ريال، مؤكداً ان منتج فريج شرق لم يغفل عن اي تفاصيل لاستحداث هذا الموقع المذهل لنزلنا من الشخصيات البارزة بأفخم المفروشات والتسهيلات. وسيعمل فريق من النخبة لدينا في الفيلا الملكية لتكتمل بخدماتهم الفاخرة التجربة الملكية الحقيقية، مشيرا الى ان نسبة اشغال الفيلا الملكية في الشهر تصل الى اكثر من ٥٠ في المئة بسعر ٥٠ الف ريال في الليلة الواحدة.

وتتميز الفيلا الملكية بالثراء والفخامة والمزج النوعي بين خطوط الهندسة المعمارية التقليدية العصرية، عبر تصميم يعكس التراث القطري الضارب في اعماق التاريخ. كما وتوفر تجربة اقامة زاخرة بسائر معطيات الرفاهية والاسترخاء.

صاحب خبرة في ارقى العلامات الفندقية الدولية

زي باسيلا ينضم الى ريتز كارلتون الدوحة

مديرا عاما للمبيعات والتسويق



«يسعدني ان انضم الى اسرة فندق ريتز كارلتون - الدوحة والعمل مع علامة تجارية رفيعة المستوى، ولا شك ان الدوحة وجهة سياحية بارزة ويسرني العمل مع فريق الفندق لتقديم افضل الخدمات».

هذا ما قاله زي باسيلا إثر تعيينه مديرا للمبيعات والتسويق في الفندق الرائد، وتسلمه مهامه الرئيسية المرتكزة على تطوير الوعي بالعلامة التجارية والاشراف على المبيعات والتسويق وتحقيق الارباح المستدامة.

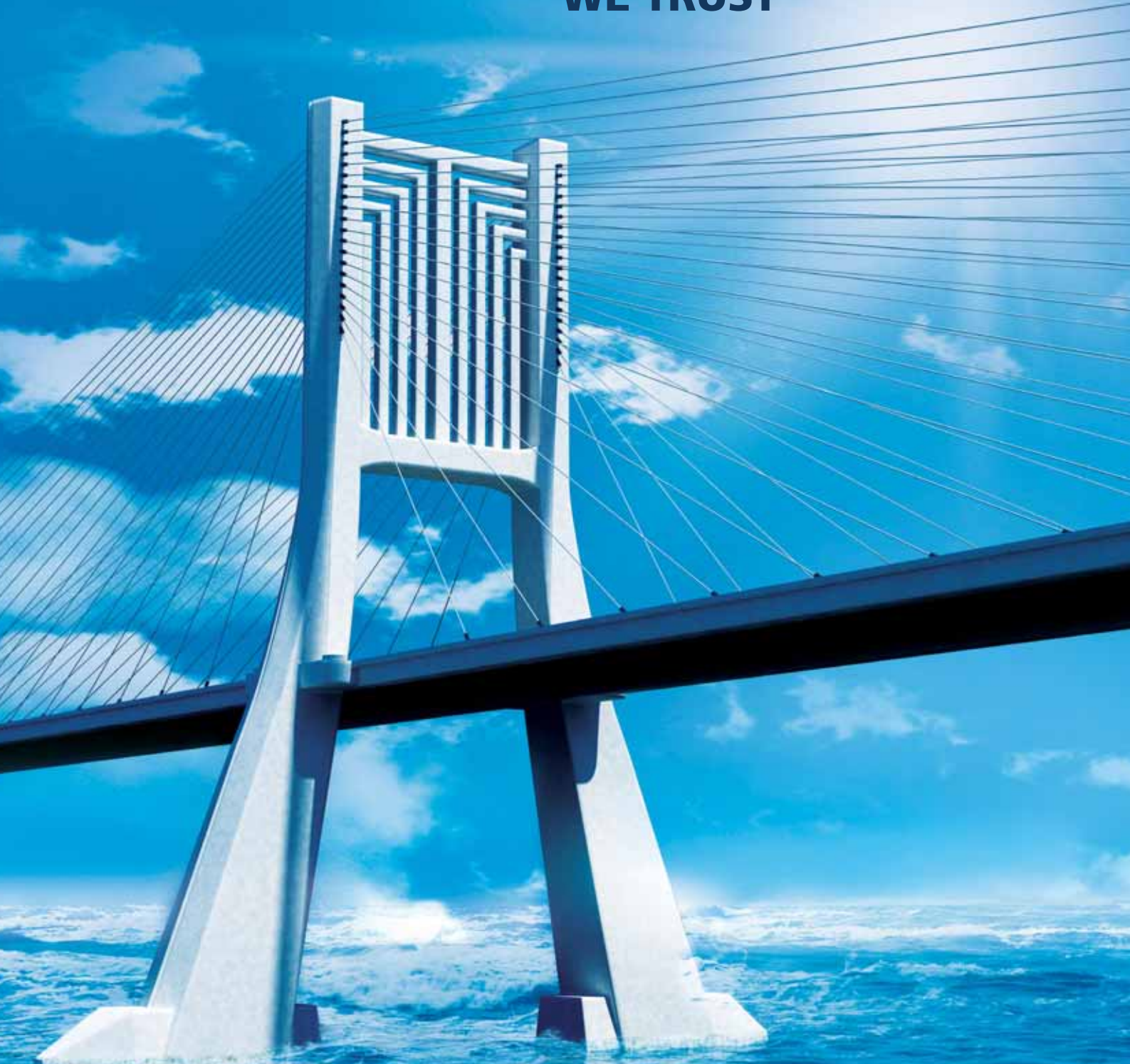
وباسيلا من الرعيل المعروف بخبراته الواسعة وثقافته ومهنيته واحترافه في قطاعات الضيافة والمبيعات والتسويق. يمتلك الجنسية الكندية و ١٠ سنوات من الخبرة في ارقى العلامات الفندقية التجارية الدولية حيث بدأ مسيرته المهنية مع فندق ريتز كارلتون مونتريال في كيبك.

درس باسيلا ادارة الفنادق والخدمات الغذائية في كلية لاسال، كيبك وتخرج في العام ١٩٩٣. وعلى الرغم من جدول اعماله المزدحم فلا يزال يعمل على ادارة وقته لممارسة هواياته مثل الركض، التزلج، وركوب الدراجات والاسكواش.

يقع فندق ريتز كارلتون الدوحة THE RITZ CARLTON - DOHA والذي يعتبر تجسيدا حيا لمكانة قطر المتنامية كوجهة سياحية بارزة للمسافرين الى الشرق الاوسط، على جزيرة خاصة وعلى ارتفاع ١١٥ مترا فوق سطح البحر اضافة الى اطلالة ساحرة على اجمل المناظر الطبيعية الصحراوية.

يضم الفندق من فئة الخمسة نجوم ٣٧٤ غرفة ذات طابع عربي كلاسيكي وتصميم اوروبي، كما يقع الفندق على جزيرة خاصة في منطقة بحيرة الخليج الغربي الراقية، ويطل على المناظر الخلابة، والمياه الفيروزية الزرقاء للخليج العربي.

**IN SOLID FOUNDATIONS
WE TRUST**



Trust Compass Insurance Co. sAL

(Member of Trust Int'l Group of Insurance Cos)

Head Office:

Hamra, Commodore Street
Ivoire Center, 8th & 9th Floor
P.O. Box: 113/ 6025
Tel.: +961.1.346345
Fax: +961.1.754949
E-mail: compass@dm.net.lb
Web: www.trustlebanon.com
www.trustgroup.net



للتأمين



Serve to Grow ... Grow to Serve ...

Tel: +9626 55 18 935 Fax: +9626 55 18 956

E-mail: info@euroarabins.com

www.euroarabins.com

Amman - Jordan

The W Doha Hotel & Residences: Step Inside, feel alive. Revealing the Vibrant destination in Doha



The W Doha Hotel & Residences, the first lifestyle hotel in Doha, bring all the buzz of New York City to vibrant Doha.

Located in the heart of Doha, where “majesty meets metropolitan style, arts meet archaeology and history meets haute couture”, each room is filled with iconic design, tech savvy amenities and a stylish ambiance allowing guests to fully escape the day-to-day into the trend- setting W brand. Be part of all that is happening just moments away and take in the array of signature restaurants and hip lounges. Guest also enjoy insider access to what’s new/next in the city of Doha in the hands of the W Insiders who can grant you backstage pass to all that is cutting-edge, exiting and new.

Special Experience

Savour award-winning cuisine, at Market by Jean-Georges for an international culinary journey, or Spice Market, for a modern take on Southeast Asian street food, both by 3 star Michelin Chef Jean-Georges Vongerichten. Soak up the atmosphere in the W signature Living Room experience or linger over coffee before grabbing a cupcake to go in the W Café. Play the night away during memorable evenings listening to the latest world beats from international and up and coming DJs in Crystal, or mingle with the hippest crowd at Wahm, the indoor lounge and poolside retreat.

Address for leisure

Elsewhere the choice for guests is endless, from the Bliss® Spa experience, the first and only in the region, for indulgent spa days, to the SWEAT Fitness Centre and the WET pool area for private open-air swims. Guest also have access to W Doha’s Happenings, reveling what’s new/next in the world of fashion, music and design. All of these experiences are supported by the brand’s signature Whatever/Whenever® concierge service, providing guests whatever they want whenever they want it (as long as it’s legal!).

With nearly 1,000 square metres of ultra-modern meeting and event space, W Doha is able to host business and social gatherings of up to 600 people. WiFi internet access and state-of-the-art AV equipment are available for use at the click of a button.

Welcome to where amplified entertainment and innovative cuisine are within reach of W Doha





AMPLIFY YOUR WEEKENDS

Experience our 24/7 energy and get ready to celebrate the weekend to the fullest. Our Weekend Offer includes:

- * 2 nights stay in a Spectacular room
- * Friday Brunch for two at the signature Spice Market
- * Saturday Breakfast at Market by Jean-Georges restaurant for Two
- * 3-course Express Lunch on Saturday at Spice Market for Two
- * Stay longer and enjoy late check out until 16:00
- * Sip one on us at Wahm lounge.
- * Complimentary High Speed Internet Access

Rates from QAR2900 for 2 Nights on Double Occupancy.

Book Now for stays until December 31st, 2013 here whoteldoha.com

Terms and conditions apply

B E R Y T U S

Berytus Insurance and Reinsurance Co. S.A.L., Azoury Center, Alfred Naccache Ave., P.O.Box 165152, Achrafieh, Beirut, Lebanon

Tel: +961.1.331331 PBX • Fax: +961.1.329076 • e-mail: berytus@berytus.com

اليمن السعيد..

قصة السياحة..



اليمن مثار للدهشة ومكان للراحة والاطمئنان ..

اليمن لمن أراد أن يلامس معالي التاريخ والحضارة ، أن يعايش ثقافة شعب تشيع بسماحة الإسلام وأصالة العروبة وكرم الضيافة ، أن يتنقل من مناخ إلى آخر في رحلة واحدة ..
اليمن واجهة سياحية ترحب بزيارتكم ، وتدعوكم لاكتشاف المزيد من ملامحها ومقاصدها السياحية المتنوعة .
إنها قصة سياحة مستمرة ذائعة في كل أرجائها ، معتمدة على سواحلها وجبالها وصحاريها ، فأهلاً وسهلاً بكم في اليمن .. (بلدة طيبة ورب غفور) .



Ministry of Tourism
Yemen Tourism Promotion Board

www.yementourism.com



(risk)



(insurance)

Life and risk go hand in hand. So be prepared and insure with UCA. Because we have an excellent track record in risk assessment and claims settlement, and that means insurance with us is simply... risk-free.

01-383383 | uca.com.lb

ملتقى الشرق الاوسط التاسع للتأمين - البحرين 9TH MIDDLE EAST INSURANCE FORUM BAHRAIN

محاضرات واطولات مستديرة مكثفة استمرت يومين وطالت شؤون التأمين والخدمات ذات الصلة



من اليمين: يونس جمال السيد، عبد الرحمن الباكر، لطفي الزين، سعيد الرميثي، عيسى الجودر والسفير محمد سراج



من اليمين: يزيد بيطار، مارون مراد، رومل طباجه، قيس المدرس، محمود الصوفي، نبيل حجار، ياسر البحارنة ونبيل قطران



من اليسار: يزيد بيطار، MARIO VALDES، STEVE DIXON، يارا فرج، ابراهيم الرئيس وأشرف بسيسو

تغطية اميل زخور وسيمون شحاده

للسنة التاسعة على التوالي استضافت البحرين ملتقى الشرق الاوسط للتأمين MIDDLE EAST INSURANCE FORUM وهو الملتقى الذي كان اولي الرسائل التي وجهتها البحرين رسميا قبل ٩ سنوات الى اسواق التأمين في العالم لتعلمها انها قررت ان تحتضن شركات التأمين والاعادة والوساطة وتكون مقرها المحوري في المنطقة. وما لبثت امارات ودول خليجية اخرى ان اتخذت مبادرات مماثلة، سواء في حقل التأمين التجاري او التأمين الاسلامي. ولقد نجحت كل من البحرين ودبي وقطر في تكريس نفسها كمناطق حرة وذات تشريعات منفتحة ومتخصصة بالتأمين.



ميليسا عون وطارق حسيني



من اليسار: ابراهيم كباره، أيمن الحوت، وسيم الدر، محمد الخطيب ومحمد بشار الزين

دول مجلس التعاون
الخليجي تنفق
١٠٠ مليار دولار
اميركي خلال
السنوات الثماني
المقبلة في مجال
تحسين شبكة
السكك الحديدية
والخدمات العامة
وتستثمر
٩٠٠ مليار دولار
خلال العام المقبل
في البنى التحتية



من اليمين: VIJAY RAGHAVAN، غالب زماري وحسن عبد الباري



من اليسار: المحاسب احمد شكري وأيمن علي



من اليسار: خالد مصطفى، ابراهيم عبد الشريف، ايلي بو شعيا و KIT WELSH



من اليسار: نادر المنديل، حسين العجمي، خالد الشيخ، فادي الخطيب، جميل بهو و ENRICO BERTAGNA

من كلمة عبد الرحمن الباكر



ننقل هنا مقاطع من الكلمة الافتتاحية التي القاها عبد الرحمن الباكر المدير التنفيذي في مصرف البحرين المركزي في افتتاح الملتقى.

- تلعب صناعة التأمين دوراً مهماً على

المستوى العالمي حيث تساهم في انتاج أقساط و واردات تزيد قيمتها عن ٤ تريليونات دولار أميركي.

- ان الأزمة المالية العالمية تفتح أمامنا باب مناقشة نقاط الضعف التي تواجهها الأسواق المالية في العالم.

- ينتظر ان تنفق دول مجلس التعاون حوالي ١٠٠ مليار دولار أميركي خلال السنوات الثماني المقبلة في مجال إعادة بناء مرافق الخدمات والسكك الحديدية.

ويتوقع ان تستثمر دول مجلس التعاون مجتمعة ٩٠٠ مليار دولار أميركي في مشاريع تتعلق بالبنى التحتية خلال العام المقبل.

- بكونه الهيئة المشرفة على التأمين يعمل مصرف البحرين المركزي (CBB) على تعزيز وتحسين تشريعاته التي من شأنها ان تقوي البنى التحتية لصناعة التأمين.

- ان حماية حقوق حملة عقود التأمين هي احد الأهداف الأهم التي نسعى الى تحقيقها.

- من المهم ايجاد توازن بين الربحية من جهة والنمو من جهة أخرى. وهذا يفترض تسعير الأخطار بطريقة صحيحة.

- نتوقع ان تنمو أقساط التأمين على الحياة في البحرين بنسبة ١٤ بالمئة خلال السنوات ٢٠١١ - ٢٠١٥.



من اليمين: نبيل حجار، كريم جبري، ياسر البحارنة ويحي نور الدين



STEVE DIXON وجوزف بهو بيتوسطان أركان و IBH و CRESCENT

المحاضرون وكبار المشاركين

وبناء على الوعد الذي أصدرته اللجنة المنظمة برئاسة دايفيد ماكلين DAVID MCLEEN، حضر الى البحرين عشرات قادة شركات التأمين العالمية، كما حضر حوالي ٥٠٠ شخصية من سائر الدول العربية الى فندق الخليج GULF HOTEL لحضور الملتقى يومي ٤ و ٥ شباط (فبراير)، وحاضر خلاله نخبة من خبراء التأمين والمال يتقدمهم المدير التنفيذي لهيئة مراقبة المؤسسات المالية في بنك البحرين المركزي (CBB) عبد الرحمن الباكر.

وقد تميّز اللقاء بالعدد الوافر من المحاضرين الذين حضروا من كل حذب وصوب ليتحدثوا عن الشؤون التي تشغل أذهان أسواق التأمين في هذا الوقت بالذات. وتعددت أنواع المحاضرات فكان بعضها تأمينياً



من اليمين: جميل بهو، أيمن الحوت،
MARIO VALDES و
ALEXIS DE BEAUREGARD



من اليمين: DR. FRANK MAYER، رومل طباجه، ياسر البحارنة،
K. SAIGOPAL و VASILIS KATSIPIS



من اليمين: ROB CURTIS، MATT WATERFIELD، AKSHAY RANDEVA و
DR. DENNIS SEBASTIAN



من اليسار: فادي الخطيب، VASILIS KATSIPIS، ROBIN ALI، سامي شريف
KHARTHIK SN و



من اليسار: الشيخة نيلة آل خليفة و سيمون شحاده



من اليمين: امل درردور و نرجس مراد



مارون مراد

ZURICH



من اليسار: سامي عزيز، مشارك، زيد عوده

– سامي الشريف الرئيس التنفيذي لمجموعة AIM للاستشارات
– يوسف القارح المدير العام لشركة سوليدرتي SOLIDARITY

والبعض الآخر تناول مواضيع شتى ذات صلة بالتأمين والاستثمار
والرقابة على التأمين.

ونذكر من بين الأشخاص الذين شاركوا في أعمال الملتقى سواء
بترؤس جلساته أو بتقديم أوراق، أو مداخلات في اطار الطاولات
المستديرة الجديدة التي انعقدت في خلاله السادة:

– أيمن الحوت نائب رئيس مجموعة ميدغلف MEDGULF
– جميل البهو رئيس مجموعة CRESCENT GLOBAL GROUP
– مارون مراد رئيس مجموعة زوربخ في الشرق الأوسط وشمال
افريقيا ZURICH

– أشرف بسيسو رئيس مجموعة سوليدرتي SOLIDARITY
– DAWOOD YOUSSEF TAYLOR الرئيس الإقليمي لـ PRUDENTIAL
– فادي نبيه الخطيب المدير العام لشركة التأمين الأهلية



من اليسار: ماجد عقل، محمد العيلة، محمد شيران وكمال ابو نحل



من اليمين: جوزف خوند، جوزف جعاره، فادي الخطيب وجوزف قطران



من اليسار: ادهم المؤذن، MAHOMED AKOOB وفاضل السبع



من اليسار: STEVE DIXON وBRUCE AITKEN



من اليمين: طارق لمع، جوزف بهو ويوسف مقشر



من اليسار: فادي الخطيب وAJAY SHARMA، DR. DENNIS SEBASTIAN وMARK GREENWORD



من اليمين: R.THAMODHARAN، خيرى ناصر الدين، احمد شوقي، عدنان اللاذقي وفادي ابو غالي



من اليسار: عبد قصاص ومن اليمين: محمد العمادي وعبد الحميد العمادي

- محمد بشار الزين نائب الرئيس التنفيذي في MEDGULF
- الأخضر موسى نائب الرئيس للشؤون المالية في شركة KIPCO وهي كبير المساهمين في شركة الخليج للتأمين GIG
- السيدة ميليسا عون مؤسسة شركة STRATEGIES
- ياسر البحارنة الرئيس التنفيذي لـ ARIG
- رومل طباجه نائب الرئيس التنفيذي في مجموعة TRUST RE
- K.S.GOPAL نائب المدير العام لـ BKIC
- DR DANIEL SEBASTIAN المدير العام الإقليمي للتأمين على الحياة والصحة في شركة إعادة التأمين R.G.A

Why use an intermediary

when you can use

The logo for Crescent Global features the word "CRESCENT" in a bold, blue, sans-serif font. A stylized grey crescent moon with a glowing blue center is positioned behind the letter "O". Below "CRESCENT", the word "GLOBAL" is written in a smaller, grey, spaced-out sans-serif font.

CRESCENT
GLOBAL

United Kingdom
Holland House, 4 Bury Street
London EC3A 5AW
T +44 (0) 20 7469 2622
F +44 (0) 20 7220 4401

Broker at **LLOYD'S**

www.crescentglobal.com
Email :info@crescentglobal.com

A member of the Wells Fargo Global Broker Network

Kingdom of Bahrain
P.O. Box 1719, Manama
Kingdom of Bahrain
T +973 1771 3838
F +973 1771 7166



من اليسار: ENRIQUE BALLESTEROS



من اليمين: اسامة عبد العال وسامي عزيز

من اليسار: رولان زعتر، RUWAN WEERASINGHE
ومحمد مصطفىمن اليسار: MOJGAN KHOSHABI، كريم جبري
ونسيب البربيرمن اليسار: اشرف بسيسو
وDAWOOD YOUSSEF TAYLOR

من اليسار: نصر أبو عبيد وVASILIS KATSIPIS

من اليمين: يوسف القارح، محمد بشار الزين، PETER HODGINS
ولخضر موسى

- ENRICO BERTAGNA – رئيس قسم الشرق الأوسط واوربا الشرقية في لويدز LLOYD'S لندن
- ALEXIS DE BEAUREGARD – مدير التسويق لشركة AXA GULF
- MARIO VALDES – المدير التنفيذي في METLIFE ALICO GULF
- AKSHAY RANDEVA – مدير الاستراتيجية في هيئة مركز قطر للمال QFCA
- MATT WATERFIELD – المدير العام لشركة FRIENDS PROVIDENT INT'L
- VASSILY KATSIPIS – المدير العام للتسويق في A.M.BEST
- ROSS MACLEAN – (ERNST & YOUNG) عادل مشتاق (K.M.P.G FAKHRO)
- STEVEN CONVERY – المدير العام لشركة ENSURION
- MARK GREENWOOD – المدير الإقليمي لمعهد CII
- SANJAY VIG – المدير التنفيذي في شركة ALPIN CAPITAL



من اليسار: ايلي بو شعيا واسامة عبد العال



من اليمين: ماهر ابو ديه، محمد العيلة ومحمد شيران



من اليسار: جوزف جعاره، ورود خطيب وسارة ابو حسين

CHANGE IS
HEALTHY.




IS NOW



TAKING CARE OF HEALTHCARE

Riyadh Qurtuba, Al Bayt Al Atiq St., PO Box 84168 Riyadh 11671, KSA
T +966 1 2784825 | F +966 1 2784816 | www.globemedsaudi.com


GlobeMed
Saudi

معرض مرافق

افتتح المدير التنفيذي لرقابة المؤسسات المالية بمصرف البحرين المركزي عبد الرحمن الباكر ورئيس جمعية التأمين في البحرين يونس جمال السيد يرافقه كبار رؤساء شركات التأمين ووساطة التأمين معرضاً مرافقاً لملتقى الشرق الاوسط للتأمين عرضت فيه شركات التأمين والاعادة والتكنولوجيا وخدمات التأمين احدث المنتجات والخدمات والابتكارات لاكثر من ٣٥ عارضاً من دول عربية وأجنبية.



لطفي الزين متوسطاً عبد الرحمن الباكر وأيمن الحوت داخل جناح MEDGULF



عبد الرحمن الباكر ويونس جمال السيد يفتتحان المعرض



عبد الرحمن الباكر داخل جناح ACE



من اليمين: يونس جمال السيد، عبد الرحمن الباكر، ابراهيم الرئيس، نسرين جنجي، حنان الحرز، جلال خليل و K. SAIGOPAL (جناح BKIC)



من اليمين: يونس جمال السيد، عبد الرحمن الباكر وفادي الخطيب (جناح الأهلية للتأمين)



من اليسار: الشيخة نيلة آل خليفة، عبد الرضا علي، ABIGAIL PECK وجاسم الجاسم (جناح مصرف البحرين المركزي)



عبد الرحمن الباكر ولطفي الزين داخل جناح ARIG



من اليسار: لطفي الزين، نبيل حجار، عبد الرحمن الباكر، يونس جمال السيد، رومل طباجه، يزيد بيطار ومحمد علي أمام جناح TRUST RE



من اليمين: أشرف بسيسو، يونس جمال السيد، عبد الرحمن الباكر، لطفي الزين وجمال عاقلة (جناح SOLIDARITY)



جناح CRESCENT



من اليمين: حنان الحرز ونسرين جنجي وقوفاً من اليسار: عيسى الدرازي، MANOJ BADONI، محمد اكبري، علي رضا وعلي مدن (داخل جناح BKIC)



من اليمين: RAJESH BABU، مروان سخل، ألاء كراشي، يحيى نور الدين وأنور حسين (جناح T'AZUR)



من اليسار: حسين العجمي، لطفي الزين، عبد الرحمن الباكر، يونس جمال السيد وMAHESH PRABHU (جناح BIBF)



من اليمين: مرتضى المحسن، فاطمة سليمي، زهرة رحيمي، علي اليامي، نبيل المخرق وفائق المطوع (داخل جناح MEDGULF)

BKIC تفوز بجائزة ملتقى الشرق الأوسط للتميز المؤسسي خلال عشاء TRUST

ابراهيم الرئيس: تعكس نجاحنا الجماعي في تحقيق قيمة مهمة لذوي المصلحة



ابراهيم الرئيس يتسلم الجائزة من عبد الرحمن الباك

فازت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC بجائزة ملتقى الشرق الأوسط للتميز المؤسسي لعام ٢٠١٣، بعدما حصلت على أكبر عدد من الأصوات من بين قائمة المرشحين. وسلم الجائزة المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مصرف البحرين المركزي عبد الرحمن محمد الباك الى الرئيس التنفيذي للشركة ابراهيم الرئيس، الذي له الفضل الأكبر للفوز بالجائزة، خلال حفل عشاء متميز أقيم في فندق الخليج - البحرين بدعوة من شركة ترست TRUST بحضور رئيسها كامل ابو نحل.

وفي معرض تعليقه على الجائزة قال الرئيس «تعد من أبرز الجوائز وأكثرها شهرة في صناعة التأمين الإقليمية، وتلقي الضوء على قوة المركز المالي للشركة البحرينية الكويتية للتأمين، وسجلها المتميز في تحقيق الأرباح في أنشطة التأمين الأساسية، التي جانب سياستها المتوازنة في إدارة الأنشطة الاستثمارية والسمعة الجيدة التي تتمتع بها الشركة في الأسواق التي نعمل بها. كما تعكس نجاحنا الجماعي في تحقيق قيمة مهمة لجميع ذوي المصلحة، بمن فيهم العملاء والمساهمون والموظفون والمجتمع عموماً».



من اليسار: رومل طباجة، ياسر البحارنة، نبيل قطران، ايلي بو شعيا، KIT WELSH، كريم جبري وعبد الحميد العمادي



من اليمين: ابراهيم الرئيس، حسين العجمي، نادر المنديل، عبد الرحمن الباك، لطفي الزين، كامل ابو نحل وMARIO VALDES



من اليمين: ريموند نقفور، SARA ZUBAIR، طارق الحسيني وميليسا عون



من اليمين: سامي عزيز، احمد شكري، ايمن علي وابراهيم عبد الشهيد



من اليمين: SUDESH SHANKAR، R. THAMODHARAN وV.K THOMAS



من اليسار: قيس المدرس، يحي نور الدين، ياسر البحارنة، نبيل حجار وكريم جبري



من اليسار: نبيل حجار، الشيخة نيلة آل خليفة، ABIGAIL PECK ويزيد بيطار



من اليسار: سامي شريف، أيمن الحوت، وسيم الدرہ ومحمد الخطيب



من اليسار: ماجد عقل، كمال ابو نحل، محمد العيلة، نسيب بريبر، جوزف جعاره، جو خوندة وجوزف قطران



من اليسار: اسامة عبد العال، سيد حسن شرف و خليل جعفر الحمد



من اليمين: أشرف بسيسو، عبد الرحمن الباكر، لطفي الزين وجميل بهو



من اليمين: MATTEW WARREN ، STEVE DIXON ، BRUCE AITKEN ، MOJGAN KHOSHABI ، IAN MORRISON ، آيات صبح وحسن يوسف



من اليسار: نادر المنديل، ابراهيم الرئيس، حسين العجمي، عبد الرحمن الباكر، أيمن الحوت، كامل ابو نحل، ياسر البحارنة، كريم جبري وعبد الحميد العمادي



من اليمين: مرتضى المحسن، محمد العجمي، ابراهيم كباره، GAYLZ ADAMS و PHILIPP THOMAS

محمد بشار الزين (ميدغلف - MEDGULF):

مجموعة ميدغلف MEDGULF أنجزت حتى الآن

سبع صفقات استحواد



نائب الرئيس التنفيذي لشركة ميدغلف MEDGULF محمد بشار الزين شارك في ملتقى الشرق الأوسط التاسع الذي انعقد في البحرين، وكان من بين الخبراء الذين حضروا في الملتقى. التقيناه على هامش الملتقى (وكانت هذه المرة الأولى التي نحاور فيها شقيق لطف الزين الرئيس التنفيذي لشركة ميدغلف MEDGULF) حيث استطلعنا آراءه على عجل في عدد من المواضيع التي يعنى بها داخل مجموعة ميدغلف.

الاستحواد قيمة مضافة

■ كانت لشركة ميدغلف كلمة على هامش ملتقى الشرق الأوسط السنوي التاسع للتأمين في البحرين، ماذا تناولتم فيها؟

– تناولنا في الكلمة موضوع عمليات الدمج والاستحواد في المنطقة العربية، حيث أوضحنا المبادئ التي تتبعها مجموعتنا في هذا المجال، وقلنا ان تركيز شركة ميدغلف ينصب على القيمة المضافة التي تقدمها هذه العمليات وذلك في كل بلد وكل حالة على حدة.

■ استحوذت ميدغلف على شركات عدة، كيف كان وقع هذه العمليات على الشركة؟

– استحوذنا حتى الآن على حوالى سبع شركات، ثم إننا لا ندخل في عملية استحواد على شركة ما إلا بعد إجراء الدراسات والتحليلات الكافية لمعرفة القيمة المضافة التي ستشكلها هذه العملية، ونحن مستمرون في هذه الطريق حيث سنستحوذ على مزيد من الشركات في حال وجدنا أنها مفيدة ومجدية اقتصادياً لشركة ميدغلف وللشركاء والمساهمين على السواء. إضافة الى انه في عمليات الاستحواد يجب أخذ أمور عدة بالاعتبار منها تنظيمية وشخصية وسياسية.

اختيار الوقت المناسب للاستحواد

■ هل يعني ذلك ان نتائج عمليات الاستحواد التي قمتم بها كانت جيدة كلها؟

– بالتأكيد، فنحن لا نقدم على أي عملية استحواد إلا بعد إجراء دراسة معمقة ومعرفة نتائجها مسبقاً.

■ استحوذتم على شركة «الأفق» HORIZON وهي شركة تأمين كانت متعثرة في لبنان فهل أنت هذه العملية بنتائج ايجابية؟

– هذا صحيح، وقد قمنا بإعادة تعويم الشركة، وتصفية التزاماتها العالقة منذ سنوات طويلة. أضاف: كما هو معلوم، ونظراً الى الأوضاع غير المستقرة في لبنان كان علينا اختيار الوقت المناسب لإطلاق شركة أو عمل ما، وهكذا كان، فاستحوذنا على شركة HORIZON ونحن بانتظار اللحظة المناسبة لحصد النتائج من وراء هذه العملية. ■

أعدنا تعويم شركة «الأفق» للتأمين ومنتظر الوقت المناسب لإعادة اطلاقها

أيمن الحوت (ميدغلف البحرين MEDGULF):

الملتقى ناقش مواضيع مشوقة وغنية



المدير العام التنفيذي لشركة ميدغلف البحرين MEDGULF أيمن الحوت شارك في مناقشات ملتقى الشرق الأوسط السنوي للتأمين، الذي انعقد في البحرين يومي ٤ و٥ شباط (فبراير) ٢٠١٣. وكان لنا معه لقاء استطلعنا خلاله آراءه في فعاليات الملتقى ومستواها. علماً بأن مجموعة ميدغلف MEDGULF كانت من بين أكبر رعاة الملتقى، معتبراً الملتقى ناجحاً بدليل كثافة الحضور والمستوى التمثيلي الرفيع للشركات فيه، واجداً أهمية المنتدى في لقاءات مسؤولي الشركات مع المعيدين.

مناقشة مشكلات التأمين

■ ما هي أهم النقاط التي تطرقت لها خلال مداخلتكم في منتدى الشرق الأوسط السنوي للتأمين الذي أقيم مؤخراً في البحرين؟

– عموماً، ناقشنا مختلف المشكلات والقضايا المشتركة التي تهم قطاع التأمين سواء لجهة التشريعات أو قنوات التسويق أو حروب الأسعار القائمة والمنافسة الحادة بين الشركات المحلية، وبين هذه الأخيرة ومثيلاتها الأجنبية. كما وتطرقتنا خلال الجلسات الى موضوعات أخرى تعنى بشؤون التأمين.

ملتقى ناجح

■ كثرت المؤتمرات والندوات التي تعنى بشؤون التأمين في العالم العربي، كيف تنظرون الى هذا الأمر؟

– إقامة العديد من الندوات والمؤتمرات التي تناقش شجون قطاع التأمين العربي وشجونه، تدلّ على انه أصبح هناك وعي أكبر بأهمية هذا القطاع، لكن تكاثر عددها وتقارب مواعيدها لا يسمحان لي أو لغيري بالمشاركة فيها جميعها نظراً الى ضيق الوقت، وبالتالي فإننا نختار ندوات محددة للمشاركة فيها.

■ كيف تقوّمون فعاليات منتدى الشرق الأوسط للتأمين ٢٠١٣؟

– شاركنا في هذا الملتقى كرامة أساسيين، لا سيما وأنه يقام في البحرين التي تضم المركز الرئيسي لمجموعة «ميدغلف»، وبالتالي نحن نتواجد فيه بشكل دائم وقد كان الملتقى هذه السنة ناجحاً والدليل كثافة الحضور والمستوى التمثيلي الرفيع للشركات.

حوارات مثمرة

■ كيف تنظرون الى الجلسات التي عقدت خلال الملتقى؟

■ ■ ■

– في الحقيقة تم التطرق الى موضوعات غنية ومشوقة، كما ان المحاضرين في تلك الندوات كانوا ممتازين ويتمتعون بخبرات واسعة في أسواق التأمين العربية والعالمية، لذا جاءت الحوارات مثمرة. يبقى ان أهمية المنتدى تكمن بشكل رئيسي بتبادل الخبرات ولقاءات المسؤولين في الشركات المسندة مع المعيدين وكل المعنيين بشؤون وشجون قطاع التأمين. ■

تكاثر الندوات وتقارب مواعيدها يمنعان على كثيرين حضورها

■ ■ ■



Liberty
International
Underwriters®
Member of Liberty Mutual Group

GLOBAL STANDING LOCAL UNDERSTANDING

All successful, ground-breaking concepts build on firm foundations.

By combining unconventional thinking with the financial strength of the Liberty Mutual Group we put the emphasis on individual risk-protection solutions that work for you and your clients.

It gives even your biggest clients the stability and protection from risk they demand. And you benefit from a unique, broker-focussed service that supports your business.

If you would like to find out more, contact Liberty on

00971 4 302 8000

or email us at

mailbox.dubai@libertyiu.com

www.liudubai.com

ADDED EXPERTISE

CASUALTY & GENERAL LIABILITY | CONSTRUCTION, ENERGY & ENGINEERING | CRISIS MANAGEMENT
DIRECTORS & OFFICERS | ENVIRONMENTAL | FINANCIAL INSTITUTIONS | MARINE | PROFESSIONAL INDEMNITY
TERRORISM | TRADE CREDIT & POLITICAL RISK

Liberty International Underwriters (LIU) is a trading name for Liberty Mutual Insurance Europe Limited. The Dubai branch of LIU is regulated by the Dubai Financial Services Authority.

Image: Teatro Museo, Figueres, Catalonia, Spain created by Salvador Dali.

ADV229-05-11

رومل طباجة (ترست ري - TRUST RE):

على المعيدين العرب اعتماد أساليب وطرق مبتكرة لضمان نجاحهم



نائب الرئيس التنفيذي في شركة ترست ري TRUST RE
رومل طباجة عزا تحسن نتائج شركات إعادة العربية
الى عدم وقوع كوارث طبيعية في المنطقة، ورأى ان
الأحداث التي وقعت في دول آسيا انعكست خسائر فادحة
لدى الشركات العربية والعالمية على السواء، داعياً
المعيدين العرب الى اعتماد أساليب وطرق مبتكرة يمكن ان
تساهم في تقليص خسائرهم في تغطية اسنادات التأمين
الطبي، كاشفاً عن توجه نحو دول افريقيا التي تشهد نمواً
بارزاً.

عام جيد



■ كيف تقومون وضع شركات إعادة العربية بنهاية ٢٠١٢؟

– يمكن القول ان العام ٢٠١٢ عكس الآثار السلبية التي شهدتها
عام ٢٠١١ نتيجة الأزمات السياسية والاقتصادية التي مرت بها دول
المنطقة، لكن التحسن الذي شهدناه بنهاية ٢٠١٢ جاء في رأيي نتيجة عدم
وقوع كوارث طبيعية في المنطقة، ما جعل هذا العام جيداً بالنسبة لأسواق
التأمين والمعيدين مقارنة بالعام ٢٠١١، رغم وجود شركات تعاني أوضاعاً
غير مستقرة ويعود ذلك لتبنيها سياسات اكتتابية خاطئة منذ فترات طويلة
ظهرت نتائجها أخيراً.

خسائر غير متوقعة

■ هل ترون ان توجه شركات إعادة العربية نحو مناطق شرق آسيا كبدها
خسائر فادحة؟

– لم تكن الأحداث التي انعكست سلباً على الشركات العربية في المنطقة
الآسيوية متوقعة، بحيث نتجت من كوارث طبيعية امتدت أضرارها الى
شركات إعادة العالمية وكبدتها أيضاً خسائر فادحة، لكن الأخيرة تملك
قدرة تحمل تفوق قدرة الشركات العربية.

غياب التعديلات على التأمين الطبي

■ كيف تنظرون الى خوض بعض
شركات إعادة العربية مجال التأمين
الطبي؟

– ضروري ان تكون هذه الخطوة
مدروسة، وذلك لأن أسواقاً عديدة لم
تعدل شروطها وأسعار التغطيات فيها،
ولا يزال الغوص في تغطية اخطار
التأمين الطبي له مشكلات عديدة
ونتايجه غير مضمونة، إضافة الى ان
غياب التعديلات والشروط المطلوبة

في المنطقة أدى الى تراجع نتائج الشركات التي دخلت في هذا المجال.
وفي حال اتباع شركات إعادة العربية طريقة اكتتاب تقليدية من خلال
اتفاقيات اعادة نسبية فستواجه صعوبات كبيرة، إلا اذا اعتمدت أساليب
وطرقاً مبتكرة تساهم في تقليص نسب الخسائر فإنها ستضمن نجاحها.

إفادة من خبرات الشركات الأجنبية

■ هل تعتقدون ان وجود شركات إعادة عالمية ضمن مراكز مالية عربية
وتوظيفها مديرين عرباً يعتبر تحدياً جديداً لكم؟

– نعيش اليوم في بيئة متجهة نحو فتح الأسواق وتبادل الخبرات، لذا فإن
وجود شركات اعادة أجنبية في المنطقة يعد أمراً ايجابياً بحيث يضمن
الإفادة من خبراتها الفنية لتطوير أدائها والسعي لتقديم خدمات جديدة تلبي
احتياجات المؤمن لهم، الا ان هذه الشركات تطبق سياسات وأنظمة عمل
ملائمة لبيئتها الاصلية وليست بالضرورة ملائمة للتطبيق في منطقتنا
العربية بغض النظر عن جنسية الاداريين فيها.

توجه نحو دول افريقيا

■ ما هي مشاريعكم الجديدة؟

– أضفنا خلال السنوات الماضية منتجات جديدة ووفقتنا في ذلك، و حالياً

ندرس امكانية التوجه نحو مناطق
تشهد نمواً بارزاً مثل دول افريقيا التي
ستتيح لنا الحصول على نسب أرباح
عالية، مع العلم اننا حققنا نتائج جيدة
خلال ٢٠١٢ توافقت وتوقعاتنا.

وبالرغم من سلبية الأزمات
السياسية التي حدثت في المنطقة، إلا
انها أوجدت فرصاً لتوفير منتجات
جديدة مثل تأمين الأخطار السياسية
والتي من المتوقع ان نبدأ بطرح
تغطياتها ووضعها في متناول

الشركات المباشرة. ■



من اليمين: رومل طباجة و اشرف بسيسو

INNOVATION REINSURANCE

When was the last time you saw them together?

At Chedid Re, we do things differently. Our customers have given us the chance to prove that we can deliver on our promises in an efficient and timely manner, eleven years in a row. Our value propositions and product offerings are as diverse as our client base. Our integrity and professionalism have propelled us to become, in a relatively short span of time, the intermediary of choice for many regional and international capacity providers for the MENA insurance market. Our clients' loyalty and employees' dedication drove us to win the highly ranked '2010 Reinsurance Broker of the Year' awards at both the Gulf Insurance Awards and the Middle East Insurance Awards. All bases covered? You bet they are!

BEIRUT | DUBAI | LIMASSOL | RIYADH

www.chedidre.com | info@chedidre.com



CHEDID RE

قيس المدرس (الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS) :

الجمعية العمومية للصندوق درست اقتراح تقديم خدماته للشركات غير الأعضاء ولم توافق عليه



الرئيس التنفيذي للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS عرض خلال مقابلة أجراها معه مدير تحرير المجلة في مكاتب الصندوق في البحرين الأجواء التي تحيط بأعمال الصندوق في هذه المرحلة بالذات، وهي مليئة بالاضطرابات والنزاعات الأمنية، في دول عربية عديدة، وكان المدرس واضحاً عندما أكد ان قرار توسيع أعمال الصندوق AWRIS يعود لجمعية العمومية، وان هذه الأخيرة بحثت في اقتراحات توسيع خدمات الصندوق الى شركات التأمين العربية غير الأعضاء في الصندوق، وقررت الإحجام عن ذلك، لأن الصندوق وجد أساساً لدعم أعضائه وحسب وهذا ما يقوم به بنجاح.

وقال المدرس نحن لسنا في منافسة مع مكتبي هيئات اللويدز أو غيرها من أسواق التأمين بل اننا جزء مكمل لتلك الأسواق وطاقاتنا الاكتتابية كبيرة جداً، بل ان وجود الصندوق في المنطقة العربية (مملكة البحرين) قد أدى الى استقرار اسعار تأمين الأخطار السياسية في المنطقة وهو بذلك قد ساعد في حماية الممتلكات والأموال وتدعيم الإقتصاد العربي.

نحن لسنا منافسين لهيئة اللويدز او الأسواق المتخصصة بتغطية الأخطار السياسية بل نشكل جزءاً مكماً لها وطاقاتنا الاكتتابية كبيرة جداً

– يجب توجيه هذا السؤال الى الشركات التي تتوجه نحو مكتبي اللويدز، لكن بالنسبة الى الصندوق فهو لا ينافس «اللويدز» بل هو جزء مكمل لهيئة اللويدز والسوق الدولية المتخصصة بتأمين اخطار الحرب والاطار السياسية في المنطقة العربية، حتى ان بعض مكتبي اللويدز في كثير من الاحيان يطلبون وجهة نظرنا في تقييم الاخطار في هذا البلد او ذاك.

■ كيف تتعاملون حالياً مع البلدان التي تعد خطرة نوعاً ما مثل سوريا، الاردن ومصر وليبيا وغيرها؟

– بالنسبة الى الاردن ومصر وليبيا فإن اسعار التغطيات على اخطار الحرب على البضائع المنقولة بحراً قياسية، بمعنى انه ليس عليها اسعار اضافية. اما بالنسبة الى سوريا وبسبب الاحداث التي تعصف بها والظروف غير المستقرة التي تشهدها، فإن كلفة التغطيات مرتفعة، اضافة الى اننا حذرون بعض الشيء في السوق السورية بسبب العقوبات المفروضة على مؤسسات واشخاص محدد.

اما في ما يتعلق بالشركات الأعضاء العاملة في دول أخرى فإن الصندوق كان ولازال وسيبقى مقدماً خدماته وتسهيلاته لها لأنها هي المالكة للصندوق.

■ ماذا بالنسبة الى العراق؟

– تحسنت الاوضاع السياسية في العراق نوعاً ما، وبرغم ذلك فإن الأسعار لا تزال تعكس الخطر كما يراه المكتتب، وقد انخفضت اسعار التغطيات كثيراً مقارنة بالاعوام ٢٠٠٧ و٢٠٠٦ و٢٠٠٥ وما قبلها.

ما تقرره الجمعية العمومية للصندوق على الإدارة واجب تنفيذه

■ تطالب شركات تأمين عدة بإنشاء مجمع شبيه بالـ AWRIS يغطي اخطاراً معينة، فلماذا لا يغطي الصندوق هذه الاخطار؟

– الصندوق مملوك من الشركات الاعضاء وهي السلطة العليا فيه، وقد تلقينا طلبات عديدة لتغطية اخطار اخرى، وعرض الموضوع على اللجنة الفنية والجمعية العمومية للصندوق، المالك الشرعي للصندوق، والتي اعتذرت عن ذلك حيث ان الصندوق متخصص فقط بأخطار الحرب وقد اثبت فاعليته وجوداه في هذا المجال. وفي النهاية فإن ما تقرره الجمعية العمومية للصندوق من نواحي التغطيات وغيرها، على الإدارة واجب تنفيذه. ■

■ تعتبر الاخطار الناتجة من العنف السياسي حالياً من اكثر الاخطار المطلوب تأمينها في العالم العربي، ما الذي يقدمه الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS في هذا المجال؟

– من واجبات AWRIS توفير التغطيات بحدود جيدة وبضمانات ممتازة، حيث ان الطاقة الاكتتابية للصندوق لأخطار الإرهاب والتخريب تبلغ ٧٥ مليون دولار لكل خطر سواء كان لمبلغ التأمين SUM INSURED او على اساس الخسارة الاولى FIRST LOSS. ويتعين على شركات التأمين الاعضاء في الصندوق الاستفادة من هذه الحدود وتسويق هذه التغطية لجمهور المؤمن لهم.

توافر طاقات اكتتابية كبيرة جداً

■ ما هوحد التغطيات التي يقدمها الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS؟ – تتوفر للصندوق طاقات اكتتابية كبيرة جداً في مجال تأمين اخطار الحرب والأخطار السياسية الأخرى وعلى النحو التالي:

أجسام الطائرات:	٣٠ مليون دولار
أجسام السفن:	٢٠٠ مليون دولار للهيكل الواحد
البضائع:	٢٥٠ مليون دولار لكل وثيقة تأمين
الإرهاب والتخريب على الممتلكات:	٧٥ مليون دولار لكل وثيقة تأمين
أحواض بناء وتصليح السفن:	٥٠ مليون دولار لكل هيكل و١٠٠ مليون دولار لكل بلد

أخطار الحرب على الأشخاص ٥٠٠,٠٠٠ دولار للشخص الواحد و٥ ملايين دولار للحادث الواحد

أخطار الحرب على البضائع المنقولة براً ووسائط نقلها ٢٠ مليون دولار للشحنة الواحدة. وبطبيعة الحال فإن اية مسؤوليات تعرض على الصندوق وتفيض عن هذه المبالغ بإمكان الصندوق تغطيتها بصورة اختيارية خارج التسهيلات التلقائية المتوفرة لديه وكما هو مشار إليها في اعلاه.

إن هذه الطاقات الإكتتابية الضخمة هي تحت تصرف الشركات الأعضاء في الصندوق ويبقى على الشركات الأعضاء الاستفادة منها عن طريق تسويقها لجمهور المؤمن لهم.

بعض مكتبي اللويدز يطلبون وجهة نظرنا في تقييم الاخطار

■ في رأيكم ما السبب في توجه شركات تأمين عربية كثيرة نحو مجمعات لويدز؟



عاماً في خدمتكم • ٣٥ عاماً في خدمتكم • ٣٥ عاماً في خدمتكم

الاسم الذي يمكنك الوثوق به

كما قامت البحرينية الكويتية للتأمين في السنوات الأخيرة بفتح عدداً من مراكز التأمينات الشخصية تشمل جميع محافظات مملكة البحرين، لكي تكون خدماتها متوفرة في متناول أيدي العملاء.

وتقوم الشركة حالياً على تطوير وتوسعة أنشطتها التأمينية وابتكار طرق جديدة لتوزيع وترويج منتجاتها للمحافظة على مركزها الريادي.

البحرينية الكويتية للتأمين هي الشركة الرائدة في مملكة البحرين ولها وجود هام في الكويت.

لقد استطاعت الشركة خلال الثلاثة عقود الماضية أن تقدم العديد من الخدمات والمزايا التأمينية الجديدة بالإضافة إلى الخدمات التقليدية.

يرجى الاتصال بالبحرينية الكويتية للتأمين، هاتف: ٩٩٩٩ ١٧١١ (٩٧٣+)

أو التفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني www.bkic.com



البحرينية الكويتية للتأمين
Bahrain Kuwait Insurance

البحرينية الكويتية للتأمين
ص.ب. ١٠١٦٦، مملكة البحرين
هاتف: ٩٩٩٩ ١٧١١ (٩٧٣+)، فاكس: ١٧٩٢ ١١١١ (٩٧٣+)
البريد الإلكتروني: info@bkic.com
www.bkic.com

جميل البهو (كريسنت غلوبال CRESCENT GLOBAL):

حققنا نجاحات ونعمل على التوسع نحو أسواق جديدة



تنشط كريسنت غلوبال CRESCENT GLOBAL في مجال الوساطة وهي معتمدة في سوق لويديز بصفتها LLOYD'S BROKER، وتعمل على نطاق اقليمي من مقرها الرئيسي في البحرين. العضو المنتدب للمجموعة جميل البهو أشار الى تحقيق العديد من الإنجازات والنجاحات والعمل على تنفيذ خطة توسعية نحو أسواق جديدة ، منوهاً بخدمات CRESCENT GLOBAL المتكاملة.

توسع ونجاحات

■ كيف تقيّمون نتائجكم خلال العام ٢٠١٢، وما هي خططكم المستقبلية؟

- يعتبر العام ٢٠١٢ من أفضل الاعوام بالنسبة للشركة، بحيث تمكنا من تحقيق العديد من النجاحات مع دخول الشركة أسواقاً عربية جديدة ، والعمل على تنفيذ خطة توسعية للعام ٢٠١٣ تقضي بالإنشار في كافة أنحاء الشرق الأوسط . والجدير ذكره أننا من أوائل شركات الوساطة التي قدمت بمهارة عالية ونجاح كبير خدمات التأمين على الإرهاب والحرب في سوق لندن . كما ان مكاتبنا التي انشئت مؤخراً بدأت تعطي إنتاجاً جيداً ونحن فخورون بما استطعنا تحقيقه.

بالإضافة الى كل ذلك، سيتم خلال العام الجاري وضع خطة للتوسع نحو افريقيا وفتح مكاتب في السودان والجزائر وكينيا، على أمل تحقيق أهدافنا في أقرب فرصة كوننا نطمح أيضاً للدخول الى الأسواق الآسيوية .

تقيد بالحظر والعقوبات

■ هل تقومون بعملياتكم في الدول التي تشهد اضطرابات أو التي فرضت عليها عقوبات؟

- للأسف نحن نستفيد من الدول التي تعاني مشكلات واضطرابات لبيع تغطيات تأمينية على أخطار الحرب والإرهاب والتي ازداد الطلب عليها في الآونة الأخيرة. أما بالنسبة للدول التي فرضت عليها عقوبات فنحن لا نتعامل معها كوننا مرخصين من قبل هيئة سوق المال في لندن، وهذا ما لا يسمح لنا على الاطلاق بالعمل في تلك البلدان او حتى

التعامل مع أشخاص

فرضت عليهم عقوبات .

■ لماذا تتوجهون نحو

مجمعات «لويديز» في ظل

وجود الصندوق العربي

لتأمين أخطار الحرب؟

- الصندوق العربي

لتأمين أخطار الحرب

AWRIS مؤسسة عريقة

و ذات خبرة طويلة في مجال التأمين، والمكتتبون في لويديز أنفسهم يتعاملون مع هذا الصندوق، لكن المشكلة انه رفع أسعار التغطيات بشكل كبير بعد التجديدات الأخيرة مما أدى الى تقليص أعداد الشركات المتعاملة معه.

اهتمام بطريقة التعامل

■ هل تفضلون التعامل مع شركات إعادة

عربية أم أجنبية، ولماذا تتعاملون مع شركات

محددة؟

- بالنسبة الينا نفضل التعامل مع الشركات

التي تربطنا علاقات شخصية مع ادارتها ولها

سمعة جيدة في دفع المطالبات .

تقلص حصص المعيدين والوسطاء

■ ما رأيكم في توجه بعض شركات إعادة

العربية نحو الأسواق الشرق آسيوية؟

- في الواقع أؤيد توجه هذه الشركات

لأهمية التوسع الذي ينعكس ايجاباً عليها،

ولكن يجب أخذ الحذر ومعرفة كيفية ادارة

أعمالها لتجنب الخسائر، بحيث ان الكوارث

الطبيعية يصعب التحكم بنسب خسائرها.

■ هل ما زلتم تجدون تغطيات للتأمين الطبي؟

- نعم بالتأكيد تتوفر تغطيات للتأمين الطبي، وإن محفظتنا في هذا النوع من التأمين هي من الأكبر في المنطقة.

خدمات متكاملة

■ ما الذي يميز شركة CRESCENT GLOBAL

عن غيرها؟

- تميزت الشركة بشكل كبير ليس فقط في

السوق العربية انما عالمياً، وهذا يعود الى ان

الخدمات التي تقدمها للمؤمن لهم تختلف كثيراً

عمّا تقدمه الشركات الأخرى، بحيث نقدم

خدمات ادارة الأخطار الى جانب الاستشارات

التأمينية ، أضف إلى ذلك أن خدمات التأمين

بالنسبة لنا تشكل جزءاً بسيطاً جداً من خدمات

إدارة المخاطر التي نقدمها لزيائنا، إضافة الى

توظيف أشخاص متخصصين ذوي خبرة

ومهارة واسعتين في كل فرع من فروعنا

لتقديم أفضل الخدمات .

وأود ان أشير الى ان دولة البحرين تعتبر من

أفضل أسواق التأمين من حيث القوانين

المعمول بها والراعية لقطاع التأمين، لذا فإن

الإقبال الكثيف الذي شهدناه في ملتقى الشرق

الأوسط للتأمين يعتبر دليل ثقة بهذا القطاع

ومستقبله. ■

The Specialty Company In The Middle East

International General Insurance Co. Ltd. (IGI) is an International Specialty (Re)insurer that underwrites worldwide Insurance and Reinsurance with its principal classes being Energy, Marine, Commercial/Industrial Property, Engineering, Casualty, Financial Institutions, General Aviation, Ports and Terminals, Political Violence and Non Proportional Treaty.

 International
General Insurance Co. Ltd.

Head Office Bldg-Amman, Jordan

عبد المجيد الشريف (كومرशल آند جنرال C&G):

نساعد الشركات المباشرة في اسناد تغطياتها بمهنية وحرفية عالية



المساهم وأحد مديري شركة كومرशल آند جنرال لوساطة اعادة التأمين C&G عبد المجيد الشريف شرح دافع الالتحاق بكادر الشركة، واعتبر عدد الوسطاء الكبير في العالم العربي ظاهرة جيدة، موضحا طريقة مساعدة الشركات المباشرة في اسناد تغطياتها المحدودة، فضلا اسناد الاخطار لشركات الاعادة العربية خصوصا تلك المتمتعة بتصنيف مقبول.

ونستطيع من خلالهم مساعدة الشركات المباشرة على اسناد الاخطار المحدودة والمتوسطة.

اسناد الاخطار للاعادة العربية

■ هل تفضلون كوسطاء تأمين اسناد الاخطار لشركات اعادة عربية ام اجنبية؟

- في الاساس، نفضل اسناد الاخطار لشركات الاعادة العربية خصوصا تلك التي تتمتع بتصنيف مقبول، وذلك لان الاسواق كافة والشركات وهيئات الرقابة تأخذ بالاعتبار والاهتمام تصنيف المعيد ومدى قدرته على تحمّل الاخطار.

لكن احيانا نجد ان بعض هذه الشركات لديها تحفظات على بعض الاسواق وسياسة اكتتابية مختلفة، بحيث تفرض شروطا معينة، وبالتالي نضطر الى ان نبحث احيانا عن شركات اعادة اخرى نستطيع من خلالها مساعدة الشركات في اسناد أخطارها.

كما ان هناك شركات تأمين تفضل التعامل مع شركات اعادة عالمية، وكوننا لدينا علاقات وثيقة مع العديد من تلك الشركات نعمل على توطيد العلاقة بين الطرفين. ■



نفضل اسناد الاخطار لشركات الاعادة العربية خصوصا تلك التي تتمتع بتصنيف مقبول



وبالتالي هي بحاجة الى وسطاء اعادة تجمعهم علاقات وطيدة بشركات اعادة التأمين لمساعدتها في تسهيل اعمالها وتغطية اخطارها ونحن كوسطاء اعادة نساعد هذه الشركات والشركات الكبيرة الاخرى.

■ ما هي الاخطار التي يصعب تسويقها في الوقت الراهن؟

- ثمة اخطار متعلقة بالممتلكات والاعمال الهندسية، والتي يصعب على المعيد الكبار أخذها على عاتقهم كونها غير مطلوبة وغير مجدية اقتصاديا اضافة الى ان اقساطها متدنية ومحدودة وبالتالي يعتبرونها مضيعة للوقت. لكننا كوسطاء متوسطي الحجم في المنطقة لدينا علاقات ببعض المعيد المحليين والاجانب،

■ كونكم اصبحتم اخيرا مساهما ومديرا في شركة كومرशल آند جنرال، ما الدافع لهذه المساهمة وماذا ستقدمون للشركة من خلالها؟

- بداية، التقيت في مؤتمر الاتحاد العام العربي GAIF الذي عقد في الاردن عام ٢٠١٠ بالاخوين السيد لؤي النقيب رئيس كومرशल آند جنرال، والمدير العام فيها السيد ايلي خطار، وقتها عرض علي النقيب المساهمة والعمل في الشركة، لكن ارتباطات عائلية اثرت هذه الفرصة الى شهر تموز (يوليو) من العام ٢٠١٢. اما الدافع من المساهمة في كومرशल آند جنرال فهو التعاون في عملية التسويق والدخول الى اسواق جديدة، خصوصا في شمال افريقيا والسودان وبعض الدول الاخرى التي لم تتوسع فيها الشركة بشكل كاف حتى الآن، اضافة الى الحرص على تقديم خدماتنا لعملائنا بمهنية وحرفية عالية.

مساعدة الشركات المسندة

■ ما تعليقكم على واقع وجود عدد كبير من وسطاء اعادة التأمين في العالم العربي؟

- الظاهرة جيدة كون معظم الاسواق العربية تضم شركات تأمين صغيرة الحجم ليس لديها القدرة والمحفظة الكافيتان



تتعدّى ٢ في المئة خلال عامي ٢٠١٠ و ٢٠١١، ما يشجّعنا على ان نكون جزءاً من هذا النمو المحقق في مختلف فروع التأمين.

زيادة عدد المعيديين

■ ما هو تقييمكم لاتجاهات إعادة التأمين في المنطقة العربية؟

- أصبح عدد معيدي التأمين في المنطقة كبيراً بحيث زاد عدد هؤلاء بكثرة، ما أوجد منافسة في هذا المجال، وهذا ما لم يكن حاصلًا في السابق، ونتيجة لذلك نلاحظ اليوم ان كثيراً من معيدي التأمين يتواصلون معنا ويسعون الى توسيع أعمالهم، وهذا أمر مشجّع كونه دليلاً على ان القدرات الاستيعابية في السوق ستزداد ومعها نسبة الاستحواذ على الأخطار. ■

فادي خطيب (الشركة الأهلية للتأمين AL AHLIA البحرين):

نحضر لاستراتيجية تلحظ أولويات الشركة واهتماماتها

المدير العام للشركة الأهلية للتأمين البحرينية AL AHLIA فادي خطيب أشار الى تحضير استراتيجية تلحظ أولويات الشركة واهتماماتها، ولفت الى اعتماد سياسة الحضور والظهور في السوق، ملاحظاً زيادة عدد المعيديين في أسواق المنطقة العربية والذين يسعون الى توسيع أعمالهم مع «الأهلية» بما يبشر بنمو القدرات الاستيعابية ومعها نسبة الاستحواذ على الأخطار.

للمساهمين فيها.

وبالنسبة الى السياسة التي وضعناها للأهلية فهي تعتمد على ان نكون اكثر حضوراً وظهوراً في السوق، سواء بالنسبة الى الوسطاء او العملاء بحيث يشعرون دائماً اننا قرييون منهم والى جانبهم.

نمو متقارب

■ كيف تقوّمون النمو الذي تحقّقه الأهلية خصوصاً في ظل الأوضاع الاقتصادية والسياسية التي تمر بها الأسواق العربية؟

- حققت سوق التأمين البحرينية خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٢ نمواً راوح بين ٩ و ١٢ في المئة، وبالتالي علينا في شركة الأهلية ان نحافظ على نسبة نمو متقاربة من تلك المحققة أو أقله ما يتجاوزها.

ثم ان نسبة نمو شركتنا في السوق خلال ٢٠١٢ كانت أكبر من المتوقع، خصوصاً ان هذه النسبة لم

تسلّمتم أخيراً منصب مدير عام الشركة الأهلية للتأمين، ما هي خططكم التي وضعتموها بهدف تطوير الشركة؟

- بما أنني دخلت حديثاً الى الأهلية فأنا حالياً في صدد استكشاف الشركة وقدراتها وامكانياتها، بعد ذلك يمكن وضع لائحة بالأولويات لنخرج بعدها باستراتيجية نال موافقة مجلس الإدارة للعمل وفق مندرجاتها.

■ لكن المعروف ان الأهلية هي شركة محافظة منذ تأسيسها؟

- عموماً، من الأفضل للشركات ان تكون محافظة في سوق متقلبة كالسوق العربية، لكن ذلك لا يعني ان تكون الشركة بعيدة أو خارجة عن السوق إنما ان تتقي الأخطار قدر الامكان وتحافظ على محفظتها ونمو إيراداتها، وان تكون اتفاقيات إعادة التأمين لديها صحية، بحيث يثق فيها معيدو التأمين الذين يتعاملون معها بأنها ستدر لهم عوائد مجزية وكذلك



Guardian Insurance and Reinsurance Brokers & Consultants

**Servicing Client's
Reinsurance Requirements**

Contact: Robert Jenevzian
P.O.Box 830627 Amman 11183 Jordan
Um Uthaina, Arceerya Street, Al Nibal Building, 1st Floor
Telephone: +962 6 5527972 / 5527975 • Facsimile: +962 6 5526183
E-mail: guardian@wanadoo.jo

نبيل حجار (ترست ري)؛

ضرورة تضمين الوعي التأميني
مناهج الدراسة منذ الصغر

اعتبر كبير مستشاري الادارة في شركة ترست ري TRUST RE نبيل حجار ان من أكبر التحديات التي يواجهها القطاع هو نشر الوعي التأميني بين الأفراد، إذ لا يزال المستهلك ينظر الى التأمين كفرض عليه من قبل حكوماته عند تسجيل السيارة مثلاً، من دون النظر الى المسؤولية التي يمكن ان تقع على عاتقه وضرورة الاكتتاب بتغطيات الأخطار درءاً لخطرهما.

وشدّد حجار على ضرورة ألا يقتصر الوعي التأميني على الاعلانات في الشوارع او الحملات التوعوية، بل يجب تضمينه ضمن مناهج الدراسة منذ الصغر لدى الفرد.

وكشف حجار أخيراً عن توجه جمعية التأمين البحرينية بالتعاون مع مصرف البحرين المركزي على تنظيم أسبوع التأمين والذي سيركز على التوعية التأمينية خلال شهر آذار (مارس) الحالي.

جوزف جعاره (شركة بارنتس ري BARENTS RE)؛

توفير قيمة مضافة لشركات التأمين

تعتبر الشركة البانامية بارنتس ري BARENTS RE من الشركات الرائدة في مجال تقديم الخدمات المختلفة وبمعايير ومواصفات متطورة ما يجعلها من بين كبريات شركات اعادة التأمين في العالم.

المدير الإقليمي للشركة جوزف جعاره شدّد على توفير قيمة مضافة لشركات التأمين وعدم الوقوع في أخطاء بعض المعيدين، وذلك باتباع معايير تقنية سليمة تراعي متطلبات أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وركز على تكاملتها مع الشركات المحلية المسددة، ملاحظاً أن التأمين الصحي في الأسواق الإقليمية (مينا) ليس متطوراً كفاية، مؤكداً التقيد بالحظر المفروض على بعض الدول وبالتالي على شركات التأمين فيها.



استراتيجية واقعية ومربحة

■ تسلمتم مؤخراً منصب المدير الإقليمي لشركة BARENTS RE ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها؟

– تعد «بارنتس ري» BARENTS RE من الشركات العالمية، وقد قررنا افتتاح فرع إقليمي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا (مينا) وهذا يرتب علينا مسؤولية بتمثل معيدين آخرين بنا وافتتاح مقر اقليمية في لبنان (كما كان لبنان في السابق المركز الأقليمي الأول للشركات العالمية). سنسعى لأن تكون استراتيجيتنا واقعية ومربحة تتضمن قيمة مضافة للشركات المسددة، وهدفنا التعامل مع الشركات التي تتمتع بسمعة جيدة، وإدارة محترفة الى جانب سياسة اكتتابية سليمة، والأهم اننا لا نريد ارتكاب أخطاء سبقنا اليها معيدون سابقون في المنطقة، وسنكون شريكاً متكاملماً لشركات التأمين المحلية، من خلال عرضنا عليها شراكة في التأمين الاختياري والاتفاقيات، بالإضافة الى تغطية الاخطار المحدودة والمتوسطة على عكس بقية شركات الإعادة العالمية.

كما اننا سنركز على توفير تغطيات التأمين الهندسي والعقارات والمسؤولية المدنية والحوادث العامة كونها الأكثر طلباً في المنطقة. ولكن هذا لا يمنع انه في حال وجود شركة تسعى لتطوير منتجات جديدة فنحن على استعداد كامل لدعمها وتزويدها بخبراتها.

تقيد باتفاقيات الحظر

■ هل توفرون تغطيات للتأمينات الصحية؟

– ثمة طلب كبير على التأمينات الصحية في المنطقة ولكننا لاحظنا عدم وجود معايير تقنية كافية لتوفير هذه التغطيات، إضافة الى عدم توفر أرباح مقبولة تحول شركات إعادة التأمين الدخول في التأمين الطبي بقوة. لذا فضلنا في الوقت الحاضر البقاء على الحياد على أمل تقديم الدعم الكامل لها مستقبلاً.

■ كيف ستعاملون مع الدول التي فرضت عليها عقوبات؟

– في الواقع، نحن كبقية الشركات العالمية التي تتقيد باتفاقياتها بالحظر المفروض على بعض البلدان.

بناء الثقة

■ ما الخطة التسويقية التي ستتبعونها لجذب الزبائن الى بارنتس ري؟

– سنقدم للشركات في المنطقة العربية وشمال افريقيا خدمات متكاملة تشمل التغطيات على اختلاف حجم أعمالها، والأهم في خطتنا بناء الثقة بالشركة، وللغاية افتتحنا فرعنا في الشرق الأوسط لخدمة العملاء والتواصل معهم من خلال فريق متخصص ومحترف. ■

Stress Free

At ACE Insurance Brokers, we know that there is enough to occupy your mind without insurance being something to worry about. That's why we strive to make it as easy as possible. We will be there at all times to look after all of your insurance needs quickly and with the minimum bureaucracy. So relax and let ACE take the weight off your shoulders.

For more information email info@ace-ins.com



ACE Holding W.L.L.
Insurance Brokers
and Consultants

جهد خانم (شركة لينك LINK):

وضع قوانين تشجع الشركات المباشرة للاحتفاظ بحصة أكبر من أخطار التغطيات



الرئيس التنفيذي لشركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين في لبنان جهد خانم اعتبر مكتب لبنان مركزاً رئيسياً لها ومنطلقاً لعملياتها في المنطقة العربية، وأشار الى طريقة اختيار الشركات والأسواق التي ترغب الشركة في التعامل معها، نافية ان تكون كل شركات إعادة العربية غير مليئة، مطالباً المشرفين على قطاع التأمين في المنطقة وضع قوانين تشجع الشركات المباشرة على الاحتفاظ بحصة أكبر من الأخطار، مبدياً جهوزية تامة للمنافسة، كاشفاً عن خطة ثلاثية تقضي بالتوسع ودخول أسواق جديدة.

بعض شركات إعادة العربية تعاني من مشكلات معينة إلا أنه لا يمكننا التعميم، فهناك العديد من شركات إعادة العربية مليئة وقوية ولديها تصنيف عالٍ وتقدم خدمات مميزة

– حالياً، لدينا تواجد في لبنان، الإمارات، الأردن ونتعامل الى حد ما أيضاً مع شركات في قطر والكويت، وقريباً سندخل السوق السعودية.

احتفاظ أكبر بالأخطار

■ هل توافقون على ان شركات إعادة التأمين العربية غير مليئة بشكل كافٍ ومقصرة تجاه الشركات المباشرة؟

– هذا الكلام غير دقيق، صحيح ان هناك بعض شركات إعادة العربية تعاني من مشكلات معينة أو ان البلد العاملة فيه يعاني اضطرابات، إلا أنه لا يمكننا التعميم، فهناك العديد من شركات إعادة العربية مليئة وقوية ولديها تصنيف عالٍ وتقدم خدمات مميزة تضاهي حتى شركات إعادة العالمية. ومن المعروف ان قطاع التأمين يتأثر سلباً باستمرار تدني الأسعار. من هنا، يجب على المشرفين على القطاع في المنطقة وضع قوانين تشجع الشركات المباشرة بالاحتفاظ بحصة أكبر من أخطار التغطيات، اذ ان ذلك يساهم الى حد كبير في تحسين وضع الأسواق وتعزيز النمو فيها.

السوق العربية تستوعب الجميع

■ ماذا عن المنافسة في مجالكم؟

– باعتبارنا شركة حديثة العهد، سنواجه الكثير من التحديات، إلا أننا مستعدون وجاهزون للمنافسة وننظر اليها بطريقة ايجابية. فنحن أحياناً نتعامل مع وسطاء إعادة تأمين وهذا التعاون يكون لمصلحة القطاع ككل ونحترم جميع الوسطاء الناجحين ونقدر أعمالهم ويسعدنا التعامل معهم، وليس هناك منافسة أو مشكلة مع أحد منهم، لأن لكل منا طريقة عمله الخاصة والسوق العربية تستوعب الجميع نظراً للنمو الذي تشهده راهناً.

■ ما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟

– لدينا خطة استراتيجية تقضي بالتوسع ودخول اسواق جديدة وتقديم تغطيات تأمينية فريدة من نوعها. كما اننا سنشارك في معظم المؤتمرات والندوات واللقاءات التأمينية المهمة، وسنسعى دائماً للمساهمة في تنمية القطاع وتحسين اداء الوسطاء بشكل عام. ■

معرفة تأمينية رائدة

■ هل لنا لمحة عن شركة لينك لوساطة التأمين وإعادة التأمين؟

– هي شركة وساطة تأمين وإعادة تأمين رأسمالها ٥٠٠ ألف دولار أميركي، مسجلة في برمودا حيث مقرها الرئيسي وحيث تخضع لرقابة عالية من BMA، وقد أسسنا الشركة هناك لأننا نتطلع الى الخضوع لرقابة تأمينية معترف بها في جميع أنحاء العالم، لا سيما وان خطتنا الإستراتيجية تهدف الى افتتاح فروع للشركة في دول اخرى مستقبلاً. وقد استغرق الحصول على ترخيص لتأسيس الشركة حوالي ٨ أشهر إذ ليس من السهل الحصول على موافقة لفتح شركة تأمين في برمودا، ومكتبنا في لبنان بمثابة فرع تابع للمكتب الرئيسي ويعتبر في الوقت نفسه المركز الأساسي لأعمالنا، حيث نركز عملياتنا حالياً في المنطقة العربية، أضف الى ان اسم الشركة يعكس فلسفتها المتمثلة بالمعرفة التأمينية الرائدة، حيث أسست من قبل أشخاص متخصصين في مجالهم وبإمكانهم توفير خدمات مميزة لشركات التأمين وإعادة التأمين وإيلاء كل منها اهتماماً خاصاً.

اختيار الشركات والأسواق

■ ما الذي يميز شركة لينك عن مثيلاتها؟

– نعمل بطريقة مركزة وخطى مدروسة مع عدد قليل من شركات التأمين برغم علاقاتنا الواسعة، وبالتالي فإننا نختار بعناية فائقة الشركات والأسواق التي نرغب بالعمل فيها، لأن ما يهمنا هو اعتبارنا من قبل شركات التأمين التي نتعامل معها شركاء لها، بكل ما للكلمة من معنى.

كما ونسعى لأن نكون مستشاري تأمين لكل الشركات التي نتعامل معها وهذا ما يعزز روابط الثقة معها، من منطلق اننا شركة متخصصة بفروع إعادة التأمين كافة. بالإضافة الى ذلك، نتميز أيضاً باختيارنا الدقيق لمعدي التأمين الذين نتعامل معهم، فنحن ندرك نقاط ضعف وقوة كل معيد تأمين نعمل معه ما يسهل عمل الشركات المسندة والمعيدين على السواء.

■ ما هي البلدان التي تعملون فيها؟

نثق بالأساسات المتينة

نحن، في شركة ترست، نؤمن بأن المستقبل الزاهر يقوم على الأساسات المتينة التي نضمن من خلالها الالتزام بخدمتكم على اختلاف احتياجاتكم.



بناية رقم ١٢٥، شارع ١٧٠٢، المنطقة الدبلوماسية ٣١٧
ص. ب ١٠٠٠٢ المنامة، مملكة البحرين

هاتف: +٩٧٣ ١٧ ٥١٧ ١٧١

فاكس: +٩٧٣ ١٧ ٥٣١ ٥٨٦

عضو في مجموعة ترست



ترست رجي



THE STRENGTH TO ADAPT

NASCO KARAOGLAN

A MEMBER OF THE NASCO INSURANCE GROUP

Offices in Europe and throughout the Middle East

Lebanon - France - Dubai - Abu Dhabi - Saudi Arabia - Qatar - Turkey - Syria - Iraq - Tunisia - Cyprus

STEVE DIXON (ACE MENA):

Competition is healthy but the market needs to grow to accommodate the capacity



ACE MENA regional office opened in 2008 although ACE's presence in the region dates back to the 1970s so it is well-established. Headquartered in Bahrain, the regional office coordinates the activities of the ACE group's non-life insurance business in the Middle East & North Africa and provides specialist technical support. The insurance market in the MENA region is currently undergoing rapid growth and ACE's expertise in energy, construction, financial lines, property, marine and liability insurance provision, as well as a growing

accident & health practice, means that it is well-placed to service the needs of clients and brokers. Building on a long heritage of serving local insurance markets, ACE MENA aims to develop new markets and bring innovative and tailored risk management solutions to the region. Al Bayan Magazine met the CEO of ACE MENA Steve Dixon and talked to him about his plans for the future.

***How is your outlook for the economy in the Arab MENA region?**

- The outlook is more positive in some countries than others, but we still think that there is a great opportunity in most of the markets across the MENA to grow insurance and reinsurance. In the medium to longer term we are optimistic about the economic situation in this part of the world. We see real potential for growth.

*** Are you retaining some business from the countries that are suffering from troubles like Iraq, Syria, Iran and Sudan?**

- We have a proven risk appetite for all countries across the region other than those that are specifically subject to sanctions.

*** What can you tell us about ACE Egypt?**

- We have life and non life operations there. Personally, I am responsible for the non life operations. We had a very successful 2012. We only have around 16 people in Cairo, so it is a relatively small operation, but we have a number of new strategies that we are working on for 2013 and despite the ongoing problems in Egypt, we are quite optimistic about it for the longer term. We are reviewing the distribution strategy, we are looking at the lines of business that we offer there and we are looking at the strength of the underwriting team to put more underwriting authority into Egypt during the year.

*** We see every year many reinsurers from all over the world setting up bases in the region. Do you think it is healthy for the market?**

- I think it's healthy to have competition. However, the market needs to grow to accommodate the increased capacity.

*** What measures are you taking to compete better in a challenging environment?**

- We have a very firm underwriting strategy and we are very consistent in the way we apply that strategy to each line of business. We do not write business for top line growth. We underwrite for bottom line profit, so if we think of a particular line of business has become unprofitable due to factors such as excessive competition, we shrink our business until the market conditions change. That strategy doesn't change.

*** Are you offering any new products?**

- At ACE, we have a global suite of products and we are always looking at ways to introduce new and innovative products to our MENA region. We don't want to promise a never-ending stream of new novelty products - that's not our style. But we will be able to offer our clients cover for the risks that emerge and affect their business.

For example, we are an environmental liability specialists in many other parts of the world and when we find that the time is right, we may bring some environmental liability products to the region.

*** Are you satisfied with your results in 2012 compared to 2011?**

- Yes, we had good results. We grew well on the bottom line, beyond our expectations, and we were very satisfied with our underwriting result. We look forward to the rest of 2013 with confidence and optimism.

VIJAY RAGHAVAN (ACE Arabia Cooperative):

We provide impeccable security, best services and innovative products



ACE Arabia Cooperative Insurance Company is a Joint Stock Company registered and licensed to transact insurance business in the Kingdom of Saudi Arabia. It has the ACE Group, one of the world's largest multiline property and casualty Insures, as a major foreign shareholder. ACE Arabia, besides offering the compulsory insurances in the Kingdom, is

focused on providing corporate property, engineering, marine and casualty insurance solutions. It also has good appetite for Group Life & Personal Accident insurance. With the reasonably good underwriting capacity, experience and expertise in multiline business the Company is committed to offer quality products and services with effective management all around. Introducing innovative products is an ongoing process and the company gives much attention and priority to this.

Al Bayan Magazine met the CEO of ACE Arabia Cooperative KSA Vijay Raghavan and conducted this interview with him.

*** Since you are the new CEO of ACE Arabia Cooperative, what will be your new plans?**

- Maintaining reasonable balanced growth both in the volume of business and profitability resorting to quality underwriting and effective management all around bringing benefit to all the stakeholders is the immediate plan.

*** What is your opinion about SAMA's decision regarding the Actuarial pricing for each company for motor and health products?**

- It is a good move and our Company is very positive about it. This shall ensure adequacy of pricing the products thereby making these products viable for the Insurance Companies.

*** Do you think this decision will put some advantages for companies on others?**

- It depends. Adequate pricing of the products is a must for viable underwriting of these two lines of business. The Companies with large volume of business on these lines may have advantage over the others.

*** What measures are you taking to make your company compete better in a challenging environment?**

- We are focusing on providing best services and innovative products to our clients backed by good security.

*** Are you satisfied with your results in 2012 compared to 2011?**

- Considering our balanced approach we are very much satisfied with our results in 2012. Though we have not been able to grow on the volume of business because of the soft market conditions on the pricing front, we have been able to achieve substantial improvement in the profitability.

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS
وسطاء تأمين وإعادة تأمين
Insurance & Reinsurance Brokers



Head Office: Al-Khobar

📍 1583, Al Khobar 31952

Eastern Province

📍 1583, Al Khobar 31952

☎ 00966 3 8822577

📠 00966 3 8823098

Central Province

📍 20390, Riyadh 11455

☎ 00966 1 2922899, 2062788

📠 00966 1 2062807

Western Province

📍 4890, Jeddah 21415

☎ 00966 2 6520920, 6545669

📠 00966 2 6531581

المركز الرئيسي: الخبر

📍 ١٥٨٣ ، الخبر ٣١٩٥٢

المنطقة الشرقية

📍 ١٥٨٣ ، الخبر ٣١٩٥٢

☎ ٩٦٦٣ ٨٨٢٢٥٧٧

📠 ٩٦٦٣ ٨٨٢٣٠٩٨

المنطقة الوسطى

📍 الرياض ١١٤٥٥ ، ٢٠٣٩٠

☎ ٩٦٦ ١ ٢٠٦٢٧٨٨ ، ٢٩٢٢٨٩٩

📠 ٩٦٦ ١ ٢٠٦٢٨٠٧

المنطقة الغربية

📍 جدة ٢١٤١٢ ، ٤٨٩٠

☎ ٩٦٦ ٢ ٦٥٤٥٦٦٩ ، ٦٥٢٠٩٢٠

📠 ٩٦٦ ٢ ٦٥٣١٥٨١

Alexis De Beaugard (AXA GULF):

We want to continue to lead the market through our innovations such as our new service guarantee in motor

As part of the AXA Group, AXA in the Gulf profits from financial strength and stability that gives a significant competitive advantage. Present in the region for more than 60 years, AXA is the largest insurer in the GCC with branches across Bahrain, Oman, UAE and Qatar. AXA offers support and expert advice to help you find the best insurance solutions for your business and personal needs. With a new tagline redefining insurance, AXA Insurance in the Gulf is taking on the challenge to prove that they are available, reliable and attentive. Al Bayan Magazine met the Marketing Manager of AXA Gulf Alexis De Beaugard and conducted this interview with him.

*** What can you tell us about challenge distribution?**

- I think the industry is arriving in a very interesting period. We came from far, with lack of awareness of people towards the insurance but now the awareness is increasing. Therefore, the people and the customer needs are increasing and insurers have to adapt themselves. I think it is good for the insurance industry because what is happening will force insurers to adapt themselves to the needs of the customers. At AXA, our strategy is to become the preferred company in the insurance industry. For this, we need to innovate and AXA has been taking that strategy few years back to differentiate itself from the competition. Today, we have developed segmented offers for each lines of business with differentiating services and products and mainly in Health and Motor. to really match new customer needs and requirements.

*** Why do you think the insurance penetration in the Arab countries is less than any other countries?**

- We got markets with low insurance awareness and mandatory products. For example, if we want to make a comparison between the penetration rate in Europe and here in the region, we will see that life insurance is between 0.3 to 0.5 percent of the GDP here in the region while in Europe it is over 5 percent, so it shows you the big gap. On the other hand, in non life the gap is a bit less because it is between 1.1 and 1.3 percent of penetration rate whereas in Europe it is over 3.5 percent of the GDP, mainly driven by the mandatory product and also the need of non life products which are easier to understand such as motor and health but also with home insurance, travel insurance, liability etc...

*** Do you think non Arab companies like AXA have done positive impact in the region?**

- What we at least want to achieve with AXA is one main goal which is to be completely customer centric. We can notice our success as competitors are trying to copy us on a regular basis and at the end the main beneficiary is the customer. For example, our innovative solutions mainly supports our leading position in the market. We just launched a new service guarantee in motor and this is unique in the region. If we do not commit on our promise, then we have to pay a financial compensation to the customer. For example, if you have a break down with your car or flat tire, we commit to the customer that we will be here within an hour, otherwise we will give him a 150 Dhs. Do you know any other insurer doing this in the region? No one else, so it is just to show you first how much we invest in quality of service in the region and how important it is. We also launched in 2012 another differentiating service. We commit to our customers that if they drop their car in an AXA work shop, the repairs on their car will start on the day they drop the car. These are two very good examples of AXA differentiating services in the market to satisfy customer needs. Here lots of customers were complaining because they have to wait for 15 days for the repairs. If they drop it in AXA work-shops and if we have the spare parts, then we can repair.

*** How do you look at the economic outlook in the MENA region?**

- We have got very positive outlook for the MENA region. I think there are lots of opportunities, we have grown again very significantly in the region last year and we still want to invest a lot in the region in the coming years to meet our ambitious targets. Our mission is to be among the top three of each country we are in and that shows you that we will continue to invest.

Akshay Randeve (QFC):

MultaQa Qatar will be the best we ever had in terms of registrations and the quality of the speakers

The QFC Authority is the commercial arm of the Qatar Financial Centre ("QFC"). Set up by the Government of Qatar in 2005, the QFC also consists of an independent financial regulator, the QFC Regulatory Authority, and an independent judiciary comprising a Civil and Commercial Court and a Regulatory Tribunal.



The QFC Authority is responsible for leading the expansion of Qatar's financial services sector and for developing relationships with the regional and global financial community. The QFC provides Qatari and international firms with access to local and regional investment opportunities, including over US\$137 billion of prospective infrastructure investment in Qatar through to 2015, as well as over US\$1.2 trillion of planned investment across the GCC. The QFC offers a strong legal and regulatory environment for firms modeled on global best practice and has already attracted many leading international and local firms to obtain QFC licenses. These comprise a vibrant mix of investment banking, private banking, (re)insurance and asset management firms within the regulated space, and consultancy service providers, law firms and financial services recruitment firms in the non-regulated arena. Al Bayan Magazine met Akshay Randeve, Director Strategic Development at the QFC Authority, who gave us a comprehensive idea about MultaQa Qatar.

*** What is new this year about MultaQa Qatar?**

I think it will be the best Forum we ever had in terms of registrations and the quality of people that are speaking. We worked very hard on the program to make sure that it is relevant to everybody and I think the amount of registrations coming in speak for themselves. We have got meetings facility, you can set a meeting online and over a thousand of meetings are already requested. Therefore, we are achieving what we always wanted: Establishing MultaQa Qatar as the leading platform for the risk and re/insurance industry in the MENA region.

*** What is attractive about the speeches at MultaQa Qatar?**

MultaQa Qatar is a non-commercial platform. Attendance is by invitation only. This focus has allowed us to be careful in developing the content and select the speakers. This year for example we've H. E. Yousef Hussain Kamal, Minister of Economy & Finance of the State of Qatar speaking, Shri Ashok Kumar Roy, Chairman-cum-Managing Director, General Insurance Corporation of India, Andrew Bradley, Head of Group Risk Services, Nestle etc. Thus, in short, it will be a great event.

*** Does this Forum affect QFC positively?**

We have built MultaQa Qatar into a leading platform for the risk industry. The positive impact of the event is very much associated with the QFC and has significantly contributed to our recognition as an agent of change with positive knock-on effects for the domestic and regional re/insurance industry.



“When It Rains, It Pours”

When our clients are in distress, we are not. At Arig, we are prepared for extraordinary claims. Our financial position is strong, so that we do not have to raise more capital when catastrophe strikes.

Because who knows, what is going to happen next?

Arig - Your premium is our commitment.



www.arig.net

Dr. Frank Mayer (Munich Re):**PROFITABILITY STARTS WITH CHARGING THE RIGHT RATING**

Dr. Frank Mayer, Managing Director Reinsurance, for the Mena Region, at Munich Re, and based at DIFC Dubai, participated and gave a conference at the 9th Middle East Insurance Forum (MEIF) which was held in Bahrain on February 4 and 5, 2013. We seized the opportunity to meet with Dr. Frank Mayer and conducted this interview.

*** What was the main subject you talked about at the Forum?**

- The main subject was whether the reinsurance and insurance industries in the region should get together and align themselves to one another. Some key statements made by other colleagues, mentioned that that there are a lot of alignments already made, but such alignments would start only when the parties are persuaded that they are in their best of interest.

*** What is your point of view regarding this?**

- Our point of view as Munich Re, is that we are only looking for profitability by itself for the health business without necessarily aligning with others insurance in the region.

*** Is it true that there are no more reinsurers who are interested in writing health risks?**

- No, there are many reinsurers who are involved in health especially the big ones with more or less exposures. Some of the players are probably doing it without having a long term strategy in health but certainly there are a lot of players in this segment.

*** How to make it a profitable line of business?**

- Profitability starts with charging the right rating and the right premium for the business so you need to be ready to charge the premium to the policy holders, you need to have strict and proper risk of management on the claim side, and you also need to have a proper partner or to work by yourself and you need to build close relationships with the end customers to really see their needs and be able to provide tailor made solutions for them and which they are ready to pay for it.

THE USE OF MEDNET AS TPA IS NOT A MUST WHEN GOOD RISK MANAGEMENT IS AVAILABLE*** Is there any condition of Munich Re that a TPA company namely Mednet (which is a subsidiary of yours) should be involved so you may agree to support the ceding company?**

- We are in principle open, flexible and we believe in MedNet as a competent TPA company which is doing a fantastic job. Before giving out treaty support we look deeply in the way the risk management for the health business is done, and if satisfied we do support the insurer who looks for our help. Therefore the presence of Mednet as TPA is not a must .

Mahomed Akoob (Hannover Re):**Hannover Re is the foremost retakaful company not only in the region but also worldwide**

Hannover Re, with a gross premium of around EUR 12 billion, is the third-largest reinsurer in the world. It transacts all lines of non-life and life and health reinsurance and is present on all continents with around 2,200 staff. The rating agencies most relevant to the insurance industry have awarded Hannover Re very strong insurer financial strength



ratings (Standard & Poor's AA- "Very Strong" and A.M. Best A+ "Superior"). Hannover Re operates two units out of Bahrain: Hannover ReTakaful, a worldwide retakaful operator, and Hannover Re Bahrain Branch that provides conventional reinsurance to the MENA region. Al Bayan Magazine met the head of Hannover Re's units in Bahrain, Mahomed Akoob, and conducted this interview with him.

*** How were your results for 2012 compared to 2011 and how do you evaluate the insurance sector in the area?**

- Overall, the results were marginal which means they were not good, but on balance they will be a profitable outcome. There has been escalation in medium to large losses compared to 2011. Saudi Arabia, for example, has been heavily affected by large losses. The region pricing is still at a low level and therefore, the emphasis should be on improving rating levels, deductibles and loss limits. There are the areas that need to be looked at particularly going forward and definitely profitability is reduced in 2012 compared to 2011.

*** What do you think are the strengths and the weaknesses of the Takaful Insurance companies in the area?**

- The strength is of course the product & capitalization, whereas weakness is the product development and the awareness of the general public about Takaful.

*** Do you think that Takaful Insurance Companies the last 10 years comply with the hopes or there was negligence somewhere?**

- Takaful industry has two issues to contend with: The regulation and the Shari'a compliance. Therefore, they have two regulatory bodies. From a transparency perspective and regulatory, they have done an excellent job. What is now required is more penetration into the market and getting the product into the market. I think they have done a prudent job in terms of the overall structure because we have to look after the regulations. From here, we have no problem in the way Takaful companies have developed but there are still issues that need to be looked at like the cost of operating and profitability and all those issues that have to be infected in to get an overall long term sustainable profitable industry.

*** What did Hannover Re offer to the region?**

- Hannover Re today is considered the foremost retakaful company not only in the region but on a worldwide basis. From our side, we provide expertise to the Takaful companies in terms of product development, assisting them with pricing on the life and the health side, we provided many new products to the industry which supports the development of family and life. Therefore, Hannover Re is well recognized as a strong secure retakaful player in the region.



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions



TUCI

الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني
Trade Union Co-operative Insurance



Riyadh Branch
P.O. Box 25975
Riyadh 11476
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 1 4741093
Fax: +966 1 4793298
tui-riy@tui-sa.com

Al-Khobar Branch
Head Office
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 3 8572222
Fax: +966 3 8580056
info@tui-sa.com

Jeddah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 2 6603733
Fax: +966 2 6651895
tui-jed@tui-sa.com

Dammam Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 3 8348545
Fax: +966 3 8348522
tui-dam@tui-sa.com

Unique Tel Number: 920006262

Makkah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 2 5401026
Fax: +966 2 5372007
tui-mak@tui-sa.com

Hufuf Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 3 5305545
Fax: +966 3 5307628
tui-huf@tui-sa.com

Bahrain Branch
Trade Union Insurance
P.O.Box 2211 Manama
Kingdom of Bahrain
Tel: +973 17506555
Fax: +973 17100013
info@tui-sa.com

التأمين الأردنية تستهل عام 2013 بحصولها على جائزة أفضل شركة تأمين في الأردن

للعام الثالث على التوالي تحصل شركة التأمين الأردنية من مجلة "MENA Insurance Review" على جائزة أفضل شركة تأمين في الأردن للعام 2013. كان ذلك خلال حفل أقيم في دبي بتاريخ 2013/1/21 وبحضور عدد من أبرز شخصيات قطاع التأمين في المنطقة والعالم.

وتسلّم الجائزة مدير عام الشركة عماد عبدالحالق، الذي توجه بالشكر والتقدير للمجلة على اختيارهم شركة التأمين الأردنية لمنحها هذه الجائزة، معبراً عن فخره واعتزازه لحصولها عليها للمرة الثالثة على التوالي.

وقال عبدالحالق "إن هذا الإنجاز ما هو إلا انعكاس للمهنية العالية للشركة وللإنجازات التي تقدم خدمات التأمين على المستويين المحلي والإقليمي، على الرغم من الظروف الصعبة التي تسود أجواء العمل اقتصادياً وتنافسياً".

وتنتقي مجلة "MENA Insurance Review" الفائزين بالجوائز بالتعاون مع لجنة حكيم متخصصة في قطاع التأمين، إعادة التأمين، الوساطة المالية والعلوم الاكتوارية في منطقة الشرق الأوسط والعالم.

وبحسب تقييم قامت به وكالة التصنيف العالمية "A.M. Best" التي تُعدّ أقدم وأهم مرجعية لتصنيف شركات التأمين في العالم، لا تزال الشركة تحتفظ بتصنيفها الائتماني "BBB+" وباستقرار مؤشر قوتها المالية "B++".

يُذكر أن شركة التأمين الأردنية دأبت منذ تأسيسها على تلبية احتياجات السوق من الخدمات التأمينية، شاملة خدمات التأمين البحري، التأمين على الأملاك والمركبات والحياة، التأمين الصحي والتأمين ضد الكوارث، وأنها على مدار سنين عملها تمكنت من تطوير شبكة شراكات كبيرة وعالمية مع أقطاب الشركات العاملة في صناعة التأمين، مع استمرارها في توسعة قاعدة عملائها استناداً إلى مبدأ تقديم الخدمة المتميّزة.



شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
يُعتمد عليها

هاتف: ٤١٣٤١١١ (٩١٢) ٦ فاكس: ٤١٣٧٩٠٥ (٩١٢) ٦ www.jicjo.com



قصة حياتي في الغوص... بحر يشدني للقاء وسيب يرفعني للأمان

سَيِّب للتأمين وإعادة التأمين ذ.م.م.

استقت شركة سَيِّب للتأمين وإعادة التأمين إسمها من مهنة "سَيِّب" وهو عضو في فريق رحلات الغوص من أجل اللؤلؤ القديم، وكانت مهمته إمساك طرف الحبل الذي يمسك بطرفه الآخر الخواص الذي يجمع المحار لرفعه عند الإشارة، فهو رمز للنقطة والمصدقية في حماية حياة الغواصين وتأمين سلامتهم.

www.seibinsurance.com
مرخصة من هيئة تنظيم مركز فطر للمال.

قمة التأمين التكافلي في مصر

شركة وقاية للتأمين WEQAYA
تفوز بجائزة أفضل شركة تكافل
في المملكة العربية السعودية



AL BAYAN
THE LEADING ARAB INSURANCE MAGAZINE

العدد ٤٩٦ • السنة الثانية والأربعون • آذار (مارس) ٢٠١٣
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 496 • 42 YEARS • MARCH 2013



This issue is sponsored by



هذا العدد يصدر برعاية



مشاركة تضامن تعاون

ميزاتنا

خدماتنا تطابق معايير الشريعة الاسلامية
نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء
خدمات رقابية لتسوية المطالبات
خدمة المؤسسات الاسلامية والتقليدية

التكافل العام

يشمل وثائق تأمين الحريق - وثائق تأمين المنازل
وثائق تأمين السرقة - وثائق تأمين العمال
وثائق تأمين النقد - وثائق تأمين خيانة الامانة
وثائق تأمين المقاولون (الهندسة)
وثائق تأمين البحري (تأمين بضائع) .

تكافل السيارات

يشمل المنتجات تغطيات الطرف الثالث
(التأمين الالزامي)
وتأمين جسم المركبة (التأمين الاختياري)
وتأمين السائقين والركاب .

التكافل العائلي

كل أنواع التأمين العائلي التي تحتاجها الأسر
والأفراد للحماية .

التأمين برؤية إسلامية



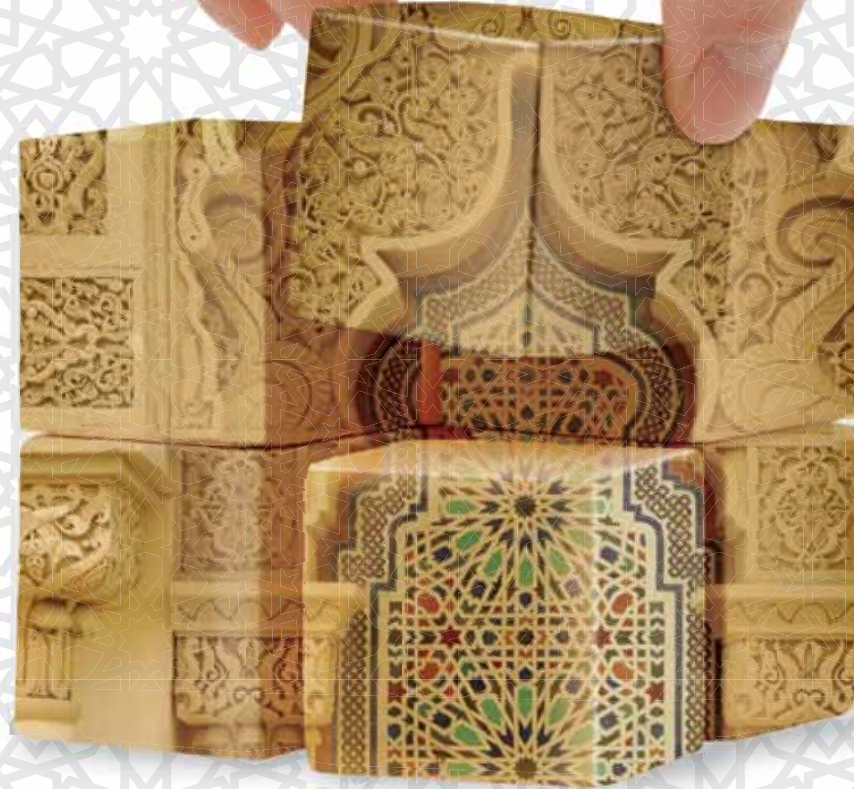
العمامة للتكافل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision

هاتف: ٤٤٦٦٢٤٣٤ (+٩٧٤)

فاكس: ٤٤٦٦٢٥٠٧ (+٩٧٤)

ص.ب: ٢٣٩٩٠ الدوحة - قطر

الدائري الثالث - تقاطع إشارات روضة الخيل - المنتزة سابقاً



نحن ننمو مع قيم التكافل Growing With Takaful Values



'Best Re-Takaful Provider' in the
Islamic Finance News Awards Best
Service Providers Poll 2012



www.takaful-re.ae TRL is regulated by DFSA



'Best Retakaful Operator' at
the Islamic Business & Finance
Awards 2012

«البيان» غطت قمة التأمين التكافلي في مصر وزير المالية المصري يعد بإصدار صكوك (سندات دين) من شأنها ان تفتح فرصاً جديدة أمام شركات التأمين لتوظيف أموالها



من اليمين: عمر احمد الأمين، د. اشرف الشرقاوي، الوزير مرسى حجازي، د. متعب الروقي، عبد الرؤوف قطب ومحمد معيط

منظمو القمة اختاروا مصر مقراً لمؤتمرهم السابع تعبيراً عن ثقتهم بمستقبل اقتصاد مصر



من اليسار: احمد عارفين وتركي سلطان بن حميد



من اليسار: ماجد عقل، محمد شيران وطارق عبد العزيز



من اليمين: محمد علي حسين ود. السيد حامد حسن

القاهرة - اميل زخور ويوسف ناصر

منذ تأسيسها قبل ٧ سنوات دأبت شركات التأمين وإعادة التكافلية ان تعقد مؤتمراً سنوياً يعرف باسم قمة التأمين التكافلي اختار منظمو القمة ان يعقدوا مؤتمرهم السابع في العاصمة المصرية وذلك تعبيراً عن ثقتهم بمستقبل اقتصاد مصر، كبرى الدول العربية، وبمستقبل صناعة التأمين فيها. وقد انعقد المؤتمر برعاية وحضور وزير المالية الدكتور مرسى حجازي وحضرناه نحن في مجلة «البيان» الى جانب عدد كبير من ممثلي شركات التأمين الإسلامية والتجارية وممثلي شركات إعادة العالمية، وما لا يقل عن ٢٥٠ مندوباً يمثلون هيئات الرقابة المعنية بشؤون التأمين ومندوبي شركات التأمين العاملة في مصر.

وقد افتتح المؤتمر بكلمات ألقاها كل من الوزير المرسى حجازي، والدكتور أشرف الشرقاوي رئيس هيئة الرقابة المالية وعبد الرؤوف قطب رئيس الاتحاد المصري للتأمين والدكتور متعب الروقي الرئيس التنفيذي لمؤسسة وقاية للتأمين التكافلي، السعودية. كما كانت كلمة للدكتور محمد معيط مساعد وزير المالية. وننشر في ما يأتي مقاطع من الكلمات التي ألقيت في الجلسة الافتتاحية للقمة:



من اليسار: حسين العتال، عاطف علي، عمر فاروق، اشرف العزوني وداوود تايلر



من اليمين: حسين العتال، رئيس اتحاد شركات التأمين في مصر عبد الرؤوف قطب، وزير المالية المصري مرسي حجازي، د. متعب الروقي، تركي سلطان بن حميد وعبد الرحمن آل قوت داخل جناح WEQAYA



من اليمين: ياسر التميمي، نسيب بربير وتامر ساهر



من اليسار: د. عادل منير وابتسام سعد

استثمارات سعودية وإماراتية وقطرية وسودانية وانكليزية وألمانية، وان هذه الكيانات تعمل في مصر منذ سنوات طويلة، وان عدد الشركات العاملة في صناعة التأمين التكافلي تضاعف من ٤ شركات في العام ٢٠٠٨ الى ٨ شركات تأمين تكافلي حالياً. وان هناك نمواً سنوياً هائلاً في حجم أقساط برامج التأمين التكافلي وحجم ما يسدده من تعويضات. وقال وزير المالية ان هذا الأداء المتميز ساعد على تحقيق قفزة في نسبة ما تستحوذ عليه شركات التأمين التكافلي من أقساط مقارنة بإجمالي حجم الأقساط في السوق المصرية من ٠,٨٪ فقط من إجمالي الأقساط عام ٢٠٠٨ الى ١٠,٢٪ عام ٢٠١٢، لتصل حالياً الى ٦١٩ مليون جنيه.

أضاف ان مصر تتمتع بثقة مجتمع الأعمال الدولي، وهو ما يبرهن

أشار الوزير حجازي الى ان الحكومة حريصة على تعميق القطاع المالي عبر اضافة آليات مالية جديدة مثل الصكوك (سندات دين) والتوسع في برامج التأمين التكافلي، بما يتيح أمام المتعاملين سواء المدخرين او المستثمرين مجالات جديدة لاختيار الأدوات المالية التي تتناسب مع احتياجاتهم.

وقال الوزير حجازي ان هذه الأدوات التمويلية لن تكون بديلاً عن أدوات التمويل الأخرى التي تقدمها البنوك وشركات التأمين التجارية، فكلاهما مكمل ومعاون للأخر ويؤديان دوراً رئيسياً في تعبئة المدخرات المحلية وتوجيهها لتمويل مشروعات التنمية.

ولفت الى ان سوق التأمين المصرية تضم ٢٩ شركة تأمين يساهم فيها مساهمون من جنسيات مصرية وعربية وأجنبية منها



من اليمين: عمر زكي، احمد رمضان وجيهان عبد العزيز



من اليمين: محي الدين فياض، سمير مصطفي، أشرف اسماعيل وابراهيم عبد الحميد



من اليسار: نسيب بربير وعبد الرؤوف ابو رجيلة



من اليمين: HISATO HAMADA، د. متعب الروقي وحسين العتال



من اليسار: حامد مبروك واحمد رمضان



من اليمين: عمر جوده ومصطفى عبد الجواد



من اليمين: محمد عبد الجبار، سام تانفي ونجلاء عثمان

وقال **حجازي** ان عام ٢٠١٣ قد يشهد إصدار اول صكوك سيادية في مصر وان الحكومة ستلجأ للصكوك (سندات دين) لتمويل مشروعات من بينها إنشاء مستودعات للطاقة. ما يعزز من فرص نمو صناعة التأمين التكافلي المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. وان وزارة المالية تدرس بالتعاون مع عدة وزارات اقامة العديد من المشروعات الكبرى التي يمكن تمويلها من خلال طرح صكوك منها مشروع لإقامة صوامع جديدة لتخزين الغلال SILOS وآخر لإنشاء مستودعات لتخزين المنتجات البترولية تسمح للحكومة بشراء احتياجاتنا من المنتجات البترولية بكميات كبيرة في أوقات انخفاض الأسعار العالمية بما يسهم في تحسين اقتصادات تدبير تلك الاحتياجات.

عليه استضافتها للعديد من الاحداث والمؤتمرات الدولية خلال العامين الماضيين، كان من أبرزها حدثان لقطاع التأمين. الحدث الأول المؤتمر السنوي الثاني والعشرون للاتحاد الافروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين (FAIR) الذي شهد مشاركة أكثر من ٧٠٠ شخصية من أكثر من ٥٢ دولة، والحدث الثاني مؤتمر القمة الدولية للتكافل والذي اختار القاهرة مقراً له. وهذه هي المرة الأولى التي تعقد القمة أول اجتماعاتها خارج العاصمة البريطانية لندن بعد ستة مؤتمرات متتالية، وقال: وفي هذه المبادرة رسالة لدعم صناعة التأمين العالمية لمصر رغم الظروف الراهنة وتأكيد على ثقة مجتمع الأعمال الدولي بمستقبل الاقتصاد المصري وما ينتظره من نمو وازدهار في السنوات القليلة المقبلة.



مشاركون



من اليمين: خالد ملاح، عزه جابر، فاطمة عبد الفتاح ومصطفى سعيد

YOU HAVE THE ENERGY WE HAVE THE SOLUTION

At United Insurance Brokers Ltd (UIB), we understand that the best partnerships are built on trust.

That's why we have been supporting our clients in the MENA region with exceptional personal service specialist risk solutions and competitive terms, from leading global insurance markets, for over 20 years.

UIB offers expertise in all major insurance disciplines, and with offices in your region and headquarters in London we are here to help with effective solutions for large, complex or specialist risks, including:

- Aviation & Space
- Construction & Engineering
- Energy
- Financial Institutions
- Marine Cargo
- Marine Hull, P&I and Liabilities
- Political Risks
- Property & Casualty
- Risk Management
- Treaty Reinsurance
- UK (Commercial)



ALGERIA - BRAZIL - DUBAI (DIFC) - GERMANY - JAPAN - KOREA - SINGAPORE - SPAIN - SWEDEN - SWITZERLAND - TURKEY - UK



CONTACT US:

www.uibgroup.com

T: + 44 (0)20 7488 0551 | E: enquiries@uib.co.uk

UIB

DEPENDABLE CORPORATE INSURANCE IN ANY LANGUAGE

UIB is an accredited Lloyd's insurance broker and is regulated by the Financial Services Authority (FSA).



من اليمين: نسيب البربير، محمد قطب، خالد محمد، عمر جوده، ابراهيم عبد الشهيد وتامر ساهر



من اليمين: تامر ساهر واحمد شكري



منظمو مؤتمر AIO

خارج المملكة المتحدة.

أضاف: ان أداء صناعة التأمين الإسلامي خلال السنوات الأخيرة شهد نمواً سريعاً بفضل الابتكار في استراتيجية هذه الصناعة لتوسيع نطاق المنتجات والخدمات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وأكد الروقي التزام السعودية بتطوير صناعة التأمين الإسلامي ونموها في الأسواق العربية وأيضاً العالمية، لافتاً الى ان السوق السعودية حققت نمواً بنسبة ١٢٪ العام الماضي في حجم أقساط التأمين التعاوني وهي الصيغة الشرعية للتأمين الإسلامي المعتمدة في المملكة العربية السعودية حيث بلغ مجموع الأقساط المكتتبة ٢٠.٨ مليار ريال سعودي أي حوالي ٥,٦ مليارات دولار أميركي. وهو ما رفع معدل إنفاق المواطن السعودي على التأمين الى ٧٢٠ ريالاً سنوياً. (أي ما يعادل ١٩٢ دولاراً أميركياً سنوياً).

الدكتور محمد معيط: قطاع التأمين هو أحد الأعمدة الرئيسية التي يقوم عليها الاقتصاد المصري

أوضح الدكتور محمد معيط مساعد وزير المالية ان قطاع التأمين من الأعمدة الرئيسية لسوق المال وبالتالي تطوير صناعة التكافل والتمويل الإسلامي ضرورة لما له من تأثير كبير على نمو الاقتصاد وجذب الاستثمارات الجديدة لتعزيز النمو، وهذا يتطلب العمل على تطوير هذه الصناعة من خلال توفير الخبرات والموارد اللازمة لذلك وتطوير الإطار القانوني المنظم لها. ■

د. أشرف الشرقاوي: شركات التأمين المصرية تحملت أعباء كبيرة ودفعت تعويضات بالغة جراء الأحداث التي رافقت ثورة ٢٥ يناير

من جانبه، أوضح الدكتور أشرف الشرقاوي رئيس هيئة الرقابة المالية، ان صناعة التأمين المصرية تشهد نمواً متسارعاً في السنوات الأخيرة، فرغم تأثرها بالأحداث التي تشهدها مصر منذ ثورة ٢٥ (يناير) المجيدة، إلا انها حققت نسب عالية في نمو أقساط التأمين وأيضاً بالنسبة لحجم التعويضات التي تحملتها حيث بلغت التعويضات المصروفة في عام ٢٠١٢ نحو ٤,٥ مليارات جنيه بنسبة نمو ٤٧٪ عن عام ٢٠١١. وهو ما يوضح حجم العبء الذي تحملته صناعة التأمين في حماية المنشآت والأفراد ودعم الاقتصاد المصري.

وقال الشرقاوي ان هيئة الرقابة المالية لا تدخر جهداً في دعم الأنشطة المالية غير المصرية وتذليل أي عقبات أمامها، متوقعاً نمو صناعة التأمين خلال السنوات المقبلة بما يرفع حجم مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي والذي يعد حالياً أقل مما نتطلع له.

رئيس الاتحاد المصري للتأمين: حصة التأمين التكافلي من مجموع المحفظة المصرية ١٠ في المئة

أكد عبد الرؤوف قطب رئيس الاتحاد المصري للتأمين ان التأمين التكافلي دخل مصر العام ٢٠٠٣، أي منذ أقل من ١٠ سنوات ومع ذلك حقق قفزة متسارعة للمرة الأولى حيث يوجد حالياً ٨ شركات تعمل بهذه الصناعة وتستحوذ على حصة نسبتها ١٠ بالمئة من مجموع أقساط التأمين في السوق المصرية، وان هناك فرصاً واعدة في السوق المصرية لنمو صناعة التأمين بجميع فروعها ممتلكات وحياتة وتكافلي وتجاري.

الدكتور متعب الروقي: التأمين التعاوني الإسلامي في المملكة العربية السعودية حقق قفزات رائعة وبلغ مجموع الأقساط المكتتبة حتى الآن ٥,٦ مليارات دولار أميركي

وقال الدكتور متعب الروقي الرئيس التنفيذي لشركة وقاية للتأمين التكافلي السعودية WEQAYA ان مصر رمز الوطن العربي، ولذا حرصنا على اختيارها لعقد أول مؤتمر للقمة الدولية للتكافل

Stability in a Changing Environment

At First Insurance Company we endeavor to be valued as an industry leader in client satisfaction, sales growth, product performance, financial strength and profitability. As a result, we have achieved superior solvency and growth rates, giving you time to focus on less stable issues in your life.

كلمة د. متعب الروقي (وقاية WEQAYA) في القمة السابعة للتأمين التكافلي؛ اقساط التأمين في المملكة العربية السعودية ناهزت الـ ٦ مليارات دولار اميركي



كلمة الرئيس التنفيذي لشركة وقاية للتأمين التكافلي الدكتور متعب الروقي خلال افتتاح قمة التكافل الدولية في نسختها السابعة جاءت غنية بمضامينها والتزامها تطوير التأمين المتوافق مع الضوابط الشرعية وفق أفضل المعايير العالمية، ولأهمية الكلمة ننشرها حرفياً، وهنا نصها:

ملتزمون تطوير صناعة التكافل محلياً وعالمياً

التفسيرية، إضافة لمرحلة التطبيق الإلزامي لتأمين المسؤولية المدنية «حوادث المركبات». ثم تلى ذلك صدور اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني التي تنظم بشكل تفصيلي شروط عمل شركات التأمين وإعادة التأمين في المملكة والتي بها أكملت المملكة منظومة القطاع المالي بعناصره الثلاثة الرئيسية وهي: النظام المصرفي، التأمين، وسوق الأسهم والأوراق المالية.

الانفاق الضري على التأمين في السعودية ارتفع الى ١٩٢ دولاراً سنوياً
ان الالتزام بتطوير صناعة التأمين المتوافق مع الضوابط الشرعية وفق أفضل المعايير العالمية ضمن منهجية علمية دقيقة كان السبب الرئيسي في النمو القياسي الذي تحققه سوق التأمين في المملكة، حيث بلغ حجم الأقساط التأمينية المكتتبه في عام ٢٠١٢ حوالى ٢٠ مليار و ٨٠٠ مليون ريال سعودي وبنسبة نمو تقدر بـ ١٢٪ عن العام السابق.
علاوة على ذلك فقد بلغ معدل إنفاق الفرد على التأمين في المملكة حوالى ٧٢٠ ريالاً سعودياً.
ان هذا النمو القياسي كان سبباً رئيسياً في استقطاب أفضل الخبرات والكفاءات البشرية

الصعيد العالمي أيضاً وتوفير تقدم وظيفي واعد للجيل الشاب ليكونوا قادة المستقبل في هذه الصناعة.

ان الالتزام بتطوير معايير التأمين المتوافق مع الضوابط الشرعية يعتبر من أهم الأسس التي واكبت المراحل التي مرت بها سوق التأمين في المملكة، حيث كانت اولى هذه المراحل ظهور العديد من شركات التأمين العاملة في المملكة، وذلك بعد صدور قرارات التأمين الإلزامي وزيادة الوعي التأميني لدى المجتمع.

اما المرحلة الثانية والتي واكبت ظهوراً مطرداً لعدد شركات التأمين التعاوني والتكافلي في المملكة، حيث عملت هذه الشركات على المضي قدماً بإيجاد البنية التحتية والمناخ التنافسي لتطوير صناعة التأمين المتوافق مع الضوابط الشرعية في المملكة، حيث استمرت هذه المرحلة الى ان برزت الحاجة لوضع الأطر التنظيمية الدقيقة والمتوافقة مع المعايير العالمية، حيث كان إقرار وتطبيق العديد من النظم والأطر التنظيمية كنظام الضمان الصحي والتعاوني ولائحته التنفيذية، ومرحلة صدور نظام مراقبة شركات التأمين التعاوني ولائحته

«ما زالت مصر هي رمز الوطن العربي في الثقافة والحب والسلام وندعو الله ان يمنّ عليها بالاستقرار والنمو، ونشكر اخواننا المصريين على حسن الضيافة والاستقبال لنا خلال هذه القمة.

كما نتقدم بشكرنا الجزيل لوزارة المالية المصرية وشركة استشاري اي كيو على حسن التنظيم للنسخة السابعة من قمة التكافل الدولية، هذه القمة التي تعتبر منصة مثالية لقادة صناعة التكافل في العالم من أجل العمل على تطوير الصناعة وتوفير الحلول الفعالة لمعالجة التحديات الرئيسية التي تواجه صناعة التكافل عالمياً.

فعلى الرغم من الوضع الاقتصادي العالمي، فقد أظهر أداء التكافل خلال السنوات الأخيرة نمواً مطرداً نتيجة التنوع المستمر للصناعة وقدرة شركات التكافل على دمج الابتكار في استراتيجياتها لتوسيع نطاق المنتجات والخدمات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية المتاحة للعملاء.

نحن في المملكة العربية السعودية ملتزمون تطوير صناعة التأمين الاسلامي محلياً وعالمياً، كما أننا ملتزمون بإبراز صناعة التأمين المتوافق مع الضوابط الشرعية على



أركان شركة وقاية المشاركين في القمة

نقدم لكم قمة التكافل الدولية لتكون حافزاً رئيسياً لتحسين القدرة التنافسية لهذه الصناعة، وذلك من منطلق إيماننا بأن تهيئة البنية التحتية المناسبة والمبنية على المعايير العالمية وترسيخ مفهوم التميز المؤسسي لتحسين مستوى الأداء والإنتاجية، والاهتمام بتأهيل وتدريب الكوادر البشرية ووضع استراتيجية واضحة المعالم وذلك لضمان استمرارية تطوير صناعة التكافل وبالتالي ترسيخ دور التكافل نحو التواجد على الساحة الدولية بعمق، حيث سيتم خلال هذه القمة مناقشة العديد من أوراق العمل ليتم تبادل الآراء والخبرات في مختلف الجوانب التي من شأنها ان تحقق الأهداف المرجوة من هذه القمة.

كما ستقدم وقاية تجربتها في مجال التسويق الاجتماعي والتي نأمل بأن يكون لهذه التجربة أثر إيجابي في زيادة فعالية أدوات التسويق المتبعة في صناعة التأمين التكافلي.

وفي الختام أود ان أغتنم هذه الفرصة لأشكر جميع المشاركين والمتحدثين في هذه القمة، كما أدعو جميع المشاركين للمساهمة في تطوير صناعة التكافل من خلال مشاركتنا آراءهم وخبراتهم لترسيخ دور التكافل عالمياً. ■

أنموذجاً يحتذى به وان تكون المزود المفضل للتأمين التكافلي في المملكة العربية السعودية. حيث كان لهذه الأسس الفضل بعد الله في تحقيق العديد من الإنجازات أهمها حصول الشركة على جائزة أفضل بيئة عمل سعودية ضمن القطاع المالي، الأمر الذي يعكس قدرة قطاع التأمين بأن يكون مصدراً لثقافة التميز المؤسسي لتكون أنموذجاً يحتذى به ليس لقطاع التأمين فقط بل وللقطاعات الأخرى أيضاً، علاوة على ذلك وبالرغم من حداثة عمر الشركة فقد استطاعت الشركة الحصول على تقييم ائتماني بدرجة "BBB" بوضع مستقر من وكالة ستاندرد أند بورز العالمية، كما حصلت الشركة أيضاً على شهادة الأيزو 9001 التي تعتمد نظام إدارة الجودة الذي تتبعه الشركة والذي يتوافق مع المعايير الدولية التي تضعها مؤسسة «الأيزو».

بالإضافة الى ذلك استطاعت الشركة استكمال جميع متطلبات الحصول على شهادة أمن وسرية المعلومات الأيزو 27001 التي تعتمد نظام أمن وسرية معلومات الشركة، ان هذه الإنجازات تعكس نتيجة التزام الشركة بإيجاد البيئة الصحية للإبداع والالتزام بثقافة التميز المؤسسي المبنية على سياسة التحسين المستمر.

المحلية والعالمية لتعمل على النهوض بصناعة التأمين المتوافقة مع الضوابط الشرعية والتحسين المستمر للعمليات التشغيلية المرتبطة بهذه الصناعة.

بلغ عدد شركات التأمين في المملكة العربية السعودية ٣٢ شركة تأمين منها شركة إعادة تأمين واحدة، بينما بلغ عدد وسطاء التأمين في المملكة ٦٢ وسيطاً، وعدد الوكلاء ٦٩ وكيلاً.

الالتزام الشرعي والشفافية والعدالة هي الأسس التي بنت «وقاية» عليها انطلاقاً

ان إيمان شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين التكافلي بأهمية التأمين المتوافق مع الضوابط الشرعية بشكل عام والتأمين التكافلي بشكل خاص، دفعها منذ تأسيسها عام ٢٠٠٩ الى تطبيق وتطوير أفضل المعايير التشغيلية بهدف توفير بيئة عمل داعمة ومحفزة لقطاع التأمين التكافلي، حيث تركز هذه المعايير على قيم أساسية تتمثل في الالتزام المرتكز على الشفافية، إضافة الى الجودة والتحسين المستمر بهدف خلق ثقافة الإبداع والتركيز على العميل.

ان الالتزام الشرعي وما يصاحبه من شفافية وعدالة هي الأسس التي تبني وقاية عليها سياساتها مع موظفيها، وشركائها وعملائها لتحقيق رؤيتها في ان تصبح



من اليمين: ALBERTO BRUGNONI, SAMEEULHAQ THANVI, AZMAN ISMAIL
هشام عبد الشكور و SANKALP SUGHOSH



من اليمين: ALBERTO BRUGNONI, SAMEEULHAQ THANVI, داوود تايلور
و AZMAN ISMAIL

المحاضرات

SESSION 1: FUTURE OF TAKAFUL

1 - MODERATOR: M. IQBAL ASARIA (AFKAR CONSULTING)

SESSION 2: SETTING UP A TAKAFUL OPERATION

MODERATOR: DR. ALBERTO BRUGNONI, DIRECTOR GENERAL ASSAIF

* UNDERSTANDING THE ETHICS BEHIND TAKAFUL

HISHAM ABDEL SHUKOUR, MD EGYPTIAN TAKAFUL LIFE

* THE A-Z GUIDE BEHIND SETTING UP A NEW TAKAFUL COMPANY

AZMAN ISMAIL, PRESIDNET IIFIN CONSULTING

* TECHNOLOGY & TAKAFUL START-UP HARE, TORTOISE OR EAGLE (HYBRID) STRATEGY

SANKALP SUGHOSH - HEAD OF CUSTOMER SERVICES, AETINS

* OPERATING IN AN EMERGING MARKET - THE NILE TAKAFUL EXPERIENCE SAMEEULHAQ THANVI

* THE SOCIAL MARKETING

TURKI BIN HUMAID, CHIEF DEVELOPMENT OFFICER, WEQAYA

SESSION 3: MICRO TAKAFUL SOLUTIONS FOR DEVELOPING NATIONS

MODERATOR: AHMED RAMADAN (SOLIDARITY)

* MICRO TAKAFUL - DEVELOPING THE POTENTIAL

* SUSAN DINGWALL - PARTNER, NORTON ROSE

* MICRO TAKAFUL AS A STIMULUS FOR MICROFINANCE

* OMER ELFAROUG AHMED - ASST. MD UNDERWRITING, SHIEKAN

* UTILISING TECHNOLOGY TO ACCESS RURAL MARKETS

ASHRAF SABRY - CEO, FAWRY

SESSION 4: GLOBAL REGULATION OF TAKAFUL

MODERATOR: DAWOOD TAYLOR

* GLOBAL PERSPECTIVE OF TAKAFUL REGULATION

VASILIS KATSIPIS - GM, A.M.BEST

* INVESTIGATING THE EGYPTIAN REGULATORY FRAMEWORK FOR TAKAFUL

DR WALID HEGAZY - MANAGING PARTNER, HEGAZY & ASSOCIATES

* IFSB REGULATIONS ON RISK MANAGEMENT

Ffion Flockhart - PARTNER, NORTON ROSE

SESSION 5: SHARIAH COMPLIANT INVESTMENTS & ASSET

MODERATOR: SHEIKH BILAL KHAN - SHARIAH SCHOLAR, LINKLATERS

* SUKUK IN TAKAFUL INVESTMENT - OPPORTUNITIES FOR 2013

MOHAMMED AL SHARAF, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER, THOMSON REUTERS

PANELISTS:

SAADAT KHAN - CEO, ETHICAL ASSET MANAGEMENT

← HARDEEP TAMANA - CEO, CRESTAR



من اليسار: ادهم المؤذن، البرتو بونوني و اشرف العزوني

MOHAMMED AL SHARAF

SESSION 6: NEW FRONTIERS

MODERATOR: DR ALBERTO BRUGNONI

* THE PROSPECTS OF TAKAFUL IN AFRICA

OMAR GOUDA, MD, AFRICA RE

* NURTURING THE CORPORATE CLIENT

PROF. DR SHAHINAZ ABDELLATIF, EXECUTIVE DIRECTOR, METROPOLITAN ACADEMY

* ESTABLISHING IT GOVERNANCE FOR TAKAFUL

JAVED ABBASI, DIRECTOR, GISBA GROUP

* NEW PRODUCT DEVELOPMENT

AZMAN ISMAIL, PRESIDENT, IIFIN CONSULTING

SESSION 7: RETAKAFUL

* PROVIDING RETAKAFUL CAPACITY FOR FUTURE GROWTH

ASHRAF AL AZZOUNI, MD, MIDDLE EAST, RGA RE

* RETAKFUL IN AFRICA

ADHAM AL-MUEZZIN, HEAD OF TREATY, HANNOVER RETAKAFUL

* ACCESSING THE GLOBAL RETAKAFUL MARKET - THE ROLE OF THE MODERN DAY BROKERS

MATTHEW MUIR, ACCOUNT EXECUTIVE, AON BENFIELD

OMAR GOUDA

SESSION 8: DISTRIBUTION OF TAKAFUL PRODUCTS

SOHAIL JAFFER, PARTNER FWU

SAMEEULHAQ THANVI

M. IQBAL ASARIA

SESSION 9: MARKETING & EDUCATION FOR THE TAKAFUL INDUSTRY

MODERATOR: M. IQBAL ASARIA

PANELISTS: SAMEEULHAQ THANVI

SAMEH AL TAWIL

PROF. DR SHAHINAZ ABDELLATIF,

ADJ. PROF KHAERUDDIN SUDHARMIN, M.D. MRC

Innovations For The Insurance Industry

Insurance Software

Request a
Demo!

ESKA[®] Insurance

- General
- Medical
- Life
- Travel
- Banc-Assurance

- E-Insurance
- Approval System
- Financial
- WorkFlow
- Human Resources
- Insurance Portal
- Notification System
- Document Management System
- Management Information System
- Customer Relationship Management



Contact us:
shadi@eskadenia.com
m.amro@eskadenia.com

f ESKADENIA Software t @ESKADENIANews



eskadenia.com

تركي بن حميد: «وقاية» للتأمين تستهدف ٣٥٠ مليون ريال ألساطاً هذا العام في السوق السعودية

تخطط شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين بالسعودية لتحقيق ألساط بقيمة ٣٥٠ مليون ريال سعودي بنهاية العام الجاري من خلال توفير التغطيات وفقاً لقانون التأمين والرقابة السعودية، حيث يقتصر نشاط شركات التأمين على السعودية ودول الخليج.

قال **تركي سلطان بن حميد**، المدير التنفيذي للتطوير بالشركة في تصريح خاص لـ «البيان» على هامش مؤتمر قمة التكافل العالمي «ان شركة وقاية استطاعت تحقيق ألساط بما يتجاوز ٢٨٠ مليون ريال سعودي عام ٢٠١٢ من خلال طرح ٢٨ منتجاً تأمينياً تكافلياً بتأمينات الممتلكات»، وأضاف انه من أهم المنتجات التي تم طرحها برنامج تكافل جميع أخطار التركيب وبرنامج تكافل المعدات اضافة الى بعض البرامج الخاصة بتأمين التكافل البحري للبيضائع وتكافل الحوادث والمسؤوليات وتكافل الحماية والادخار وحماية المساكن. وأشار **بن حميد** الى ان قائمة عملاء الشركة تضم أبرز الشركات العاملة بالسوق السعودية ومنها شركة الكهرباء السعودية والبنك السعودي الأميركي.

وكشف ان التوسع في نشاط إعادة التأمين بالنسبة للشركة يتم وفقاً لاحتياجات السوق نتيجة لحدثة الشركة، حيث تأسست عام ٢٠٠٩ برأسمال ٢٠٠ مليون ريال سعودي وبدأت نشاطها بقطاع التأمين منذ حزيران (يونيو) ٢٠١٠.



ورقة عمل تركي بن حميد

ولفت **بن حميد** إلى «أن هذا المفهوم الجديد يعتمد في الأساس على العناصر الرئيسة للارتقاء بالمجتمع، ألا وهي العنصر البشري، والعنصر المادي، والعنصر الاجتماعي وكيفية الربط بينها جميعاً في الخطة التسويقية للحصول على النتائج المطلوبة وهذا هو ما تبنته شركة وقاية».

وأشار **بن حميد** إلى «أن الربط بين هذه العناصر يعد حجر الزاوية في إنجاح عمليات وخطط التسويق الاجتماعي، حيث يعمل على رفع الكفاءة المهنية للعنصر البشري والذي يتمثل في الموظف، إضافة إلى تحقيقه دخلاً مادياً مناسباً، كما أن العنصر المادي والمتمثل بالمستثمرين يكون له ما يضمن زيادة ربحية المنشأة من خلال رفع مستوى الأداء العام، كما يسهم في رفع الرفاهية الاجتماعية وخلق ميزة تنافسية لأفراد المجتمع وتثبيت المفاهيم والسلوكيات الإيجابية».



قدم المدير التنفيذي للتطوير في شركة وقاية للتأمين التكافلي وإعادة التأمين التكافلي **تركي بن حميد**، ورقة عمل عن مفهوم جديد مبتكر للتسويق الاجتماعي مختلف عن المفهوم الحالي، حيث بدأ في عرض التعريفات والمفاهيم الدارجة للتسويق التجاري والمسؤولية الاجتماعية والتسويق الاجتماعي ومن ثم المقارنة بينها من ناحية العيوب والمميزات. ليطرح فكرته المبتكرة للمفهوم الجديد للتسويق الاجتماعي.

وذكر **بن حميد**، «أن المفهوم الجديد للتسويق الاجتماعي يعد مفهوماً شاملاً لكل المفاهيم الدارجة وعند تطبيقه ضمن خطط التسويقية الاستراتيجية للشركات من شأنه أن يمكن المنشآت من إدارة الميزانية التسويقية بكفاءة وفعالية عالية، بما يضمن تركيز الجهود على ما يسهم بالفائدة العامة على جميع أصحاب العلاقة من عملاء ومستثمرين وموظفين وهيئات تنظيمية وإعلام واقتصاد بما في ذلك أفراد المجتمع».

جلسات العمل

والحوافز التنموية به لتلبية متطلبات السوق، ومساعدة محدوددي الدخل وخلق مناخ قوي بالسوق لتحقيق التكافل الاجتماعي.

فيما أشار **هشام عبد الشكور**، العضو المنتدب بشركة المصرية للتأمين التكافلي الى ان التأمين التكافلي يعكس صورة استثمارية للمبادئ الإسلامية كون مرجعيته الأساسية الشريعة الإسلامية وأخلاقياتها في التعامل من خلال الشفافية والوضوح. وأضاف: ان شركات التأمين التكافلي لها دور مهم في نقل صورة جيدة للمعاملات الإسلامية من خلال تقديم الخدمة على الوجه الأكمل وحتى انتهاء العملية التأمينية. وأشار الى الأعباء التي يتحملها العاملون بهذا القطاع بداية من تصميم المنتجات وتطويرها وخدمة العملاء ومدوبي المبيعات، مؤكداً ضرورة فهم القيم التي تعمل على أساسها الشركات نظراً لأنها تمثل ديناً كاملاً.

وذكر **سميع الحق تهاونوني** العضو المنتدب بشركة نايل تكافل NILE TAKAFUL ان إجمالي الناتج المحلي بالشرق الأوسط يمثل ٣٪، كما ان استثمارات شركات التأمين التكافلي تزيد على ٨ مليارات دولار، أما بدول الخليج فنصل الى ٥,٦ مليارات دولار بينما في مصر والأردن بلغت ٥٠ مليون جنيه، وبلغت استثمارات نايل تكافل ٢٣ مليون جنيه بنهاية ٢٠١٢ مقارنة بـ ٥,٢٢ ملايين جنيه عام ٢٠١١.

أضاف **تهاونوني** ان مقومات تنافسية التأمين التكافلي تعتمد على جودة الخدمات التي تقدمها الشركات للعملاء والالتزام بالمصادقية في توفير التغطيات التأمينية وصرف التعويضات حال تحقق الأخطار. ■

أكد المشاركون في جلسات اليوم الأول للمؤتمر الدولي السابع للتأمين التكافلي التي عقدت تحت عنوان «رؤية مستقبلية للتأمين التكافلي ٢٠١٢ - التكافل في عالم متغير»، و«التأمين التكافلي متناهي الصغر للدول النامية» ان التأمين التكافلي يعد أحد قطاعات الخدمات الاقتصادية التي من المتوقع ان تشهد نمواً متزايداً خلال السنوات القادمة، وبمعدلات تتراوح بين ٢٠ و ٢٥٪ خاصة مع وجود بيئة خصبة لنمو القطاع تتميز بكثرة التعداد السكاني وتزايد الطلب على الخدمات الإسلامية.

أشار **عمر فاروق**، مساعد مدير الاكتتاب بشركة SHIEKAN الى الاعتماد على وحدة التمويل وبالأخص متناهي الصغر في نظام التمويل الإسلامي بالسودان من خلال البنك الإسلامي الذي خصص ٢٠٪ من قروضه للتمويل متناهي الصغر بما يقدر بـ ٣,٦ مليارات دولار والذي يعتبر من أهم الدوافع المشجعة لتنامي التأمين التكافلي متناهي الصغر. وأضاف: ان وجود التأمين التكافلي متناهي الصغر يعتبر حافزاً لتمويل هذا القطاع من خلال توفير الحماية التأمينية للمشروعات، كما يشجع البنوك على تمويل المشروعات الصغرى. كما ان هناك وحدة خاصة لتمويل المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بالبنك المركزي السوداني.

أوضح ان تحكم بعض الإجراءات في التأمين التكافلي متناهي الصغر أهمها تقييم مخاطر الأصول المؤمن عليها والدعم الفني من العاملين الذي يساعد على تحسين بيئة العمل.

من جانبها، أوضحت **سوزان دنجول** شريك NORTON ROSE للتأمين التكافلي ان وجهة نظر رجال الأعمال مطالبة بتنمية السوق وقدرات المحركات



From Origin
to Excellence

At Gulf Insurance Group we continue to provide you the best with our new look

As a continuation of our successful development philosophy of the past 50 years. We will focus on providing the best services to our esteemed customers by combining the top regional insurance companies under one new brand identity. This new identity is a fresh modern look that is in keeping with the highest international standards.



Itinus



تكریم شركات التأمين الإسلامي في ضوء ما أنجزته من نتائج في أسواقها

مسك الختام في قمة التكافل العالمي التي انعقدت في القاهرة، كان تكريم عدد من شركات التأمين الإسلامي بشقيه التعاوني والتكافلي، في ضوء ما تم إنجازه على أيدي تلك الشركات من إنجازات كل في أسواقها المحلية، جرى ذلك خلال حفل عشاء أقيم في فندق انتركونتيننتال ستارز. ننشر أدناه صور حفل التكريم:



ماجد عقل (GENERAL TAKAFUL) يتسلم جائزة أفضل شركة تكافلية في قطر



متعب الروقي (WEQAYA) يتسلم جائزة أفضل شركة تكافلية في السعودية



محمد علي حسين ود. السيد حامد السيد (التعاونية) يتسلمان جائزة أفضل شركة تكافلية في السودان



ادهم المؤذن (HANNOVER RE) يتسلم جائزة أفضل شركة اعادة تكافلية في الشرق الأوسط



ياسر التميمي (الاسلامية) يتسلم جائزة أفضل شركة تكافلية في الاردن



SAM THANVI واران NILE TAKAFUL يتسلمون جائزة أفضل شركة تكافلية في مصر



عمر جوده (AFRICA RE) يتسلم جائزة أفضل شركة اعادة تكافلية في افريقيا



احمد اسماعيل حسن (بنك ابو ظبي الوطني NBAD) يتسلم جائزة أفضل بنك لإدارة الاصول



احمد رمضان (SOLIDARITY) يتسلم جائزة أفضل شركة تكافلية في البحرين



من اليمين: عبد الرؤوف قطب، محمد شيران، ماجد عقل وطارق عبد العزيز



اركان WEQAYA



من اليمين: عبد الخالق رؤوف خليل، حسين العتال ومعوض حسنين



من اليمين: احمد عارفين، عمر جوده، عبد اللطيف سلام، د. فوزي عامر، سعيد جبر، د. عادل منير ومحمد احمد معيط



كبار الشخصيات المشاركة في حفل التكريم



من اليمين: منى عازر، HISATO HAMADA، SATOSHI FURUYA ومصطفى الشيخ



من اليمين: احمد سعيد، محمد الشرف، ياسر التميمي ونسيب بربير



من اليمين: HISATO HAMADA، SAM THANVI، RAFIQUE JEDDAVI و SATOSHI FURUYA

د. متعب الروقي (وقاية للتأمين وإعادة التأمين التكافلي - WEQAYA السعودية):

نعمل على تطوير برامج الحماية والادخار مع مصرفين كبيرين في المملكة



بفضل الله ثم بالرؤيا والإستراتيجية التي وضعها فريق إدارة مجلس إدارة شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين التكافلي وجهود فريق الإدارة التنفيذية بقيادة الدكتور متعب الروقي، حققت الشركة العديد من الانجازات خلال عام ٢٠١٢ ومنها تأكيد تصنيفها من قبل وكالة التصنيف العالمية S & P عند مستوى BBB حيث كان للجهد الدؤوب والخبرة الواسعة التي يتمتع بها فريق الإدارة التنفيذية بقيادة الدكتور الروقي إضافة قيمة محققة جعلت وقاية من الأبرز بين مثيلاتها رغم الظروف العديدة غير المواتية. ويشير الدكتور الروقي الى أهمية التصنيف الذي حصلت عليه شركة وقاية، معتبراً أن التحدي الأبرز هو مواكبة شركة التأمين التغييرات المفروضة من الهيئات الناظمة والرقابية ومبدياً رضاه عن النتائج المحققة.

حققنا نمواً في النتائج بنسبة ٢٦٤ في المئة مما يعني اختيارنا الجيد للعملاء وللأعمال والإدارة الجيدة للمخاطر

أرباحاً بلغت ٥,٣ ملايين ريال سعودي مقارنة بخسائر قدرها ٢٥,٨ مليون ريال تم تحقيقها خلال الفترة نفسها من عام ٢٠١١. وبذلك نكون حققنا نمواً بنسبة ٢٦٤ في المئة، مما يعني اختيارنا الجيد للعملاء وللأعمال والإدارة الجيدة للمخاطر ومساعدة المؤمن له على تحسين مستوى الخطر لديه.

من جهة أخرى، تم توظيف الموظفين في شركة وقاية بحيث أصبح اليوم في إدارتها أربعة نواب رئيس، ثلاثة منهم سعوديون. وفي هذا الإطار أودّ التشديد على ان هناك أجنب لهم فضل علينا في السعودية والتدريب وتطوير الوظائف، وهم من اللبنانيين والأردنيين. وقد تم منح جائزة اليوم الوطني لخمسة شبان سعوديين وأجانب وذلك من منطلق تقديرنا لمن يخدم المملكة بغض النظر عن جنسيته.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نحن بصدد تطوير برامج الحماية والادخار مع أكبر مصرفين في المملكة هما السامبا والإينماء، كذلك وقعت الشركة عقداً مع الشركة السعودية للكهرباء، لتقديم خدمات التأمين الصحي لمدة ثلاث سنوات لموظفي الشركة غير السعوديين وأفراد أسرهم.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها خلال عام ٢٠١٢؟
– حققنا خلال عام ٢٠١٢ أكثر من إنجاز حيث تم تأكيد تصنيف الشركة من قبل وكالة «ستاندر أند بورز» عند مستوى BBB مع نظرة مستقبلية مستقرة. ويعكس هذا التصنيف مركز وقاية التنافسي، وقدرتها المالية القوية والائتمانية طويلة الأمد إضافة الى إدارتها المتميزة وإدارتها المستمرة للمخاطر التي مكنت الشركة من تقديم أداء قوي وتنافسي.
الإنجاز الثاني حصول وقاية على جائزة أفضل بيئة عمل لعام ٢٠١٢ في قطاع التأمين والخدمات المالية، أما الإنجاز الثالث فهو حصول وقاية على شهادة «الإيزو ٩٠٠١:٢٠٠٨» كون الشركة أتمت جميع الإجراءات اللازمة ومتطلبات الحصول على هذه الشهادة من عمليات المراجعة والمراقبة الصارمة لمعايير الجودة، وتمثل هذه الشهادة اعتماداً دولياً لضمان الجودة في ما يخص قدرة وقاية على تحسين جودة عملياتها وخدماتها.

٢٦٤ نمواً في الأرباح

■ كيف تقومون بالنتائج التي حققتها وقاية خلال عام ٢٠١٢؟
– حققت الشركة في نهاية الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠١٢



وزير المالية المصري مرسي حجازي مستقبلاً د. متعب الروقي بحضور من اليمين: تركي سلطان بن حميد، د. اشرف الشراوي ومن اليسار: عبد الرحمن علي ال قوت



اركان شركة وقاية المشاركين في القمة



اركان WEQAYA

الرياض على تجديد اتفاقيات الإعادة في منطقة الشرق الأوسط؟
- شخصياً، لم ألاحظ أي تغيير في تجديد اتفاقيات الإعادة، خصوصاً أنه حصلت كوارث طبيعية أكبر وأخطر مثل زلزال اليابان، ولم تؤثر كثيراً في موضوع تجديد الاتفاقيات.

راضون جداً عن نتائجنا

■ هل أنتم راضون عن النتائج التي حققها وقاية؟ وما هي خطاكم المستقبلية؟
- نحن راضون جداً عن نتائجنا، أما بالنسبة الى خططنا فسنعمل على استمرار النمو الذي حققناه والتنظيم الداخلي على مستوى الموظفين وخدمة العملاء والبنية التحتية، وإثبات الصداقة والخدمات المتميزة التي نقدمها. وأشير هنا الى انه في عام ٢٠١٢ أنشأت وقاية مجلس الوكلاء، وهذه خطوة تتم للمرة الأولى في السوق السعودية، حيث يحق لأي وكيل لشركتنا العضوية في مجلس الإدارة. وتم تعيين الأستاذ تركي بن حميد رئيساً له، إذ يعقد اجتماع في ما بين الوكلاء كل شهرين لمناقشة مشكلاتهم، وهكذا لا يعود بينهم تنافس على العملاء. ونوحد الرؤيا بين الوكلاء العاملين لدينا. ■

كلما كانت شركة التأمين على استعداد للتغيير ضمن الإطار التنظيمي والسرعة في التنفيذ فهي مستعدة للتحدي

■ ألزمت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» شركات التأمين باعتماد اكتوبري يشرف على أسعار التأمين الطبي والتأمين على السيارات فيها، كيف تنظرون الى هذا القرار؟
- منذ البداية، كان لدى كل شركة اكتوبري معتمد، لكن كانت غالبية الشركات تسند مهمات هذا الاكتوبري الى مكاتب، فكانت نتائج التقرير تأتي شهرية، أما حالياً فهي يومية.

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهكم حالياً؟

- التحدي الذي يواجه أي قطاع اقتصادي وليس قطاع التأمين فقط هو قدرة الشركة على مواكبة التغييرات في تنظيم القطاعات والتي تفرضها الهيئات المختصة، فمثلاً تصدر «ساما» اليوم قرارات لتنظيم سوق التأمين، وكلما كانت شركة التأمين على استعداد للتغيير ضمن الإطار التنظيمي والسرعة في التنفيذ، فهي مستعدة للتحدي. وهذا التحدي برأيي إيجابي وليس سلبياً.
■ في رأيكم، هل سيؤثر إعصار «ساندي» وحادثة انفجار صهرج الغاز في

ماجد عقل (الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL - قطر)؛

شركات التكافل مسؤولة عن نشر الوعي بالتأمين التكافلي



ماجد عقل (GENERAL TAKAFUL) يتسلم جائزة أفضل شركة تكافلية في قطر

الرئيس التنفيذي في الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL القطرية ماجد عقل أشار الى أن الشركة حالياً تركز أعمالها في دولة قطر وفي حال توسعها للخارج سيكون تركيزها على منطقة دول مجلس التعاون الخليجي على أن تبدأ في ذلك بدولة الإمارات، وكشف عن تحقيق الشركة ١٥٥ مليون ريال أقساطاً إجمالية بنهاية ٢٠١٢، محملاً شركات

التكافل مسؤولية نشر الوعي بالتأمين التكافلي بين جمهور طالبي تغطيات التأمين.

للتكافل حققت في عام ٢٠٠٨ أقساطاً بقيمة ٣٠ مليون ريال قطري، وفي عام ٢٠١١ ارتفع هذا المبلغ ليصل الى ٨٠ مليوناً، أما في عام ٢٠١٢ فوصل الى ١٥٥ مليون ريال قطري، وهذه النسبة حصلنا عليها من حصة الشركات التقليدية في السوق القطرية وعملاء جدد يرغبون في التأمين التكافلي الإسلامي.

■ ما هي المنتجات التي تميّز شركات التأمين التكافلية عن مثيلاتها التقليدية؟

– بات التأمين التكافلي مطلوباً من قبل طالبي تغطيات التأمين، كما وبات وجود البنوك والهيئات الاستثمارية الإسلامية يتطلب تأمينات تكافلية، تلبّيها الشركات المتخصصة والموثوقة.

مسؤولية نشر الوعي التأميني

■ ما الذي تفتقد اليه شركات التكافل لتنافس مثيلاتها التقليدية؟

– نفتقد بالدرجة الأولى للكوادر المتخصصة، وهي مشكلة تعاني منها ليس فقط شركات التأمين التكافلي بل أيضاً التقليدية، إضافة الى ذلك يجب ان يكون الوعي التأميني لدى الجمهور أكبر، وفي رأيي يقع هذا الأمر على عاتق شركات التكافل التي عليها ان تنمي هذا الوعي لتحسّن بالتالي من مواقعها ونتائجها في الأسواق. ■

– كلا، فالشركة العامة للتكافل حديثة العهد وتحتاج الى سنوات عدة لتثبيت أقدامها في المنطقة، حالياً تركز الشركة أعمالها في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، وفي حال التوسع ستكون الخطوة الأولى بعد قطر دولة الإمارات.

١٥٥ مليون ريال أقساطاً

■ كيف تنظرون الى موقع شركات التأمين التكافلي في السوق القطرية؟

– بدأت شركات التأمين التكافلي تأخذ موقعها في السوق القطرية وباتت تستحوذ على حصة كبيرة منها، والدليل على ذلك ان الشركة العامة

تبادل الخبرات والتعرف على السوق المصرية

■ ما هي الأهداف من وراء مشاركتكم في مؤتمر قمة التكافل الدولية الذي أقيم أخيراً في مصر؟

– من أهداف مشاركتنا في هذا المؤتمر التعرف على سوق التكافل المصرية ودعمها وتبادل الخبرات والتجارب مع قادة التأمين التكافلي في المنطقة.

■ هل تسعون الى التوسع نحو السوق المصرية خلال الفترة المقبلة؟



من اليمين: طارق عبد العزيز، ماجد عقل ومحمد شيران



الإعادة التونسية
لفظية مناظركم

لقاء قرطاج الثاني عشر للتأمين وإعادة التأمين 14 و 15 و 16 أفريل 2013 نزل البالاس قمرت - تونس

www.rdv-carthage.com

حسين علي العتال (الشركة الاولى للتأمين التكافلي 1st takaful - الكويت):



الاندماج بين الشركات وتفعيل دور الاتحاد الحل الامثل لتطوير القطاع

في عام ٢٠٠٠ ساهمت في تأسيس الشركة الاولى للتأمين التكافلي مؤسسات مالية كبرى في الكويت، من بينها بيت التمويل الكويتي، شركة المستثمر الدولي، الشركة الدولية للمرابحة والمجموعة الدولية للاستثمار.

رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في الشركة الأولى حسين علي العتال اشار الى انها تعمل وفق استراتيجيات مختلفة بهدف تطوير ادائها، ورأى ان حدة المنافسة بين شركات التأمين الكويتية ادت الى تراجع اسعار الاقساط ونوعية الخدمات، واجدا في الاندماج بين هذه الشركات وتفعيل دور الاتحاد الحل الامثل لتطوير قطاع التأمين، مطالبا بدعم حكومي وتعديل في القوانين لدعم النشاط التأميني في البلاد مع تأسيس هيئة للتأمين هدفها الاشراف والرقابة اسوة بباقي دول العالم.

الشركات التكافلية في فترة زمنية قصيرة، كونها لم تفسح المجال أمام الشركات التكافلية التي تم تأسيسها في بداية الأمر لمعرفة ايجابيات هذا النشاط التكافلي من خلال تجارب الشركات التي أسست اولاً، فوجود ١١ شركة ادى الى تضارب في الاسعار انعكس سلباً على اداء السوق، كما ادت حدة المنافسة الى تراجع الاسعار ونوعية الخدمات. لذلك فإننا حالياً في الأولى نركز على الاداء والخدمة التي نقدمها للمؤمن له، مع الاخذ



من اليمين: محمد العزاني، حسين العتال، خالد الحارثي وعبد الرحمن آل قوت

بالاعتبار ان التأمين ببنى على اساس ثابتة واذا فُقدت احداها فلن تتمكن الشركة من خدمة عميلها الخدمة التأمينية المطلوبة، ولتحقيق ذلك هنا يكون الحل الامثل في اندماج بعض الشركات التكافلية، الى جانب تفعيل دور الاتحاد الكويتي للتأمين في ايجاد الحلول المناسبة ومعالجة مشكلة وقوع شركات عدة في خسائر ضخمة. الى ذلك يعد قطاع التأمين من القطاعات الحيوية المساهمة في ضخ عملات صعبة الى خزينة الدولة، لذا فهو يحتاج الى دعم حكومي من خلال تأمين الدولة على ممتلكاتها ومرافقها ومركباتها الخ.. وتعديل بعض القوانين ذات العلاقة وتفعيل دور هيئة الرقابة الحكومية.

منافسة لمصلحة الجميع

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

- اهم ما نسعى اليه تطوير ادارات الشركة كافة والاهتمام بمواردها البشرية، واتمنى للجميع العمل على الدخول في منافسة ايجابية تصب في المصلحة العامة لجميع العاملين في هذا السوق لتحقيق الإرتقاء الاقتصادي المطلوب. ■

تغيير اداري طفيف

■ ما هي الاسباب التي دفعت الشركة الاولى الى القيام بتغييرات طاولت هيكلها الاداري؟

- كل شركة تحتاج الى بعض التغييرات والتعديلات على المستويات كافة، خصوصاً بعد مرور وقت على تأسيسها، مع العلم ان الشركة الاولى من اقدم شركات التأمين التكافلي في الكويت. على صعيد آخر فإن الشركة حالياً دخلت مرحلة جديدة وتعمل وفق استراتيجيات مختلفة بهدف

تطوير ادائها، وقد استطاعت تحقيق تقدم كبير على غير صعيد في وضع السياسات والإجراءات وإعادة الهيكلة، بالإضافة الى حصول الشركة على تقييم BBB- مع نظرة مستقبلية مستقرة من قبل شركة كابيتال ستاندرز لخدمات التصنيف الائتماني، مما يعكس قوة الوضع المالي والسوقي الراسخ للشركة والاستراتيجية المتحفظة للاحتياجات ومتانة برنامج إعادة التأمين، بالإضافة الى حصولها على تقييم BB- عالمياً. كما قامت الشركة بتعيين واستقطاب كفاءات متخصصة في التأمين في كافة المجالات واستثمارها الكبير للعنصر البشري المدرب جيداً وصاحب الخبرة، علاوة على تعيينها للشباب الكويتي حديثي التخرج لتطويرهم وتدريبهم في هذا المجال.

الاندماج وتفعيل دور الاتحاد

■ ما هو تعليقكم على عدد شركات التأمين التكافلي في الكويت؟

- لم توفق وزارة التجارة والصناعة في منحها التراخيص لعدد كبير من



نثق بالمهارات العالية

نحن، في شركة ترست، نؤمن بأهمية المهارات الفردية الخلاقة، ونسعى للمحافظة من خلالها على القيم التي تؤثر على تفانينا والتزامنا بإيصال خدماتنا على أكمل وجه.

بن عكنون، ص.ب 187 مالكي
الجزائر 16000، الجزائر
هاتف: +213 21 548900/1/2/3
عضو في مجموعة ترست



د. اشرف الشرقاوي

(الهيئة العامة للرقابة المالية - مصر):



اميل زخور يحاور د. اشرف الشرقاوي

فرص لتأسيس شركة مصرية جديدة لإعادة وليس احياء الشركة السابقة

رئيس مجلس ادارة الهيئة العامة للرقابة
المالية في مصر الدكتور اشرف الشرقاوي شارك
في المؤتمر وأدلى الينا بالتالي:

شركات اعادة جديدة

■ ثمة حديث حالياً عن احتمال اعادة احياء
تأسيس شركة الاعادة المصرية، بم تعلقون على
هذا الموضوع؟

– هذا الكلام غير صحيح إنما هناك فرص لتأسيس
شركة اعادة تأمين مصرية جديدة وليس اعادة اطلاق
شركة الإعادة المصرية EGYPT RE التي سبق ان تم
دمجها في السابق، في شركة مصر.

كيان قادر وملتزم

■ في رأيكم، هل كان قرار الغاء الشركة المصرية لاعادة
التأمين صائباً؟

– بصفتي رقيباً على الاسواق فإنني لست مخولاً
للتحدث عن هذا القرار، خصوصاً انه قرار
استثماري واقتصادي يعود الى صاحب رأس المال
الا وهو الحكومة المصرية، لكن المهم بالنسبة لي،
ان يكون الكيان الذي يمارس نشاط التأمين قادراً
على سداد المطالبات وان يلتزم بمعايير الملاءة
المطلوبة. ■

د. سعيد سعد جبر (شركة مصر لتأمينات الحياة):

المطلوب من الدولة ايجاد أدوات استثمارية لشركات القطاع العام

تعتبر شركة مصر لتأمينات الحياة
MISR LIFE أكبر شركة متخصصة في
تأمينات الأفراد في مصر والمنطقة
العربية والإفريقية، وهي ثمرة دمج
الشركات المملوكة للدولة المصرية،
الشرق، الأهلية والمصرية لإعادة
التأمين في كيان واحد.

رئيس مجلس الإدارة والعضو
المنتدب في الشركة الدكتور سعيد
سعد جبر قدم لمحة عنها ومدى
انتشارها في مختلف المحافظات
والمناطق المصرية، وشدد على
ضرورة وثوق الشعب المصري
بشركاته الوطنية التي طالما دعمته
وسانده ولبت احتياجاته، مطالباً

الدولة بايجاد أدوات استثمارية طويلة الأجل توفيراً للحد الأدنى من العائد على الاستثمار
لأصحاب البوالص.

الأكبر على مستوى الشرق الأوسط

■ ما هي خططكم الاستراتيجية التي ستعتمدها «مصر لتأمينات الحياة»، لاسيما بعد
تعيينك مؤخراً رئيساً لمجلس ادارتها؟

– لشركتنا سمة أساسية، بحيث تختلف عن الشركات الأخرى كونها شركة مملوكة
لدولة وأكبر شركة تأمين على مستوى الشرق الأوسط برأس مالها وحصتها السوقية
وحجم العمالة فيها، وهي تقدم خدماتها على مستوى جمهورية مصر العربية، من خلال
١٨٠ فرعاً موزعة على كل المحافظات والمناطق، بالإضافة الى ذلك، تؤدي الشركة دوراً
اجتماعياً إذ تقدم خدماتها الشاملة لمختلف فئات المجتمع المصري. من هنا فإن خططنا
ترتكز على اطلاق منتجات تأمينية جديدة يحتاجها المجتمع المصري، سواء في ظروف
الرخاء الاقتصادي والسياسي او الاضطرابات السياسية والأمنية، باعتبار ان الحاجة
لتأمينات الحياة ملحة دائماً. الى ذلك فإننا في سعي دائم الى زيادة عدد فروعنا للتوسع
داخل السوق المصرية وخارجها مركزين على توفير منتجات وبرامج تأمينية تكافلية
جديدة تلحظ الرعاية الصحية طويلة الأجل.

مساندة وداعمة للشعب المصري

■ هل لدى الشعب المصري الثقة الكاملة بشركة مصرية قادرة على منافسة الشركات العالمية؟
– ضروري ان يثق الشعب المصري بشركات القطاع العام، التي لطالما سانده ودعمته
ولبت احتياجاته، والتاريخ شاهد على ذلك من خلال دفع تعويضات ومطالبات تقارب
مليارات الجنيهات سنوياً من دون ان يتأثر مركزها المالي ومكانتها، مبرهنة دائماً على
الوفاء بالتزاماتها، وهي الشركة الجامعة لشركات عدة تعود الى القطاع العام ولها تاريخها
وعراقتها الممتدة عقوداً من الزمن والحائزة على ثقة أصحاب التغطيات.

أدوات استثمارية طويلة الأجل

■ كيف تستطيعون ضمان الحد الأدنى من العائد على الإستثمار لأصحاب بوالص الحياة؟
– نحتاج الى أدوات استثمارية لا سيماً وان التزاماتنا طويلة الأجل، وهذا ما يفتقده
المجتمع المصري وما تعانیه شركات التأمين على الحياة، من هذا المنطلق على الدولة
مساعتنا في توفير أدوات استثمارية طويلة الأجل، مع العلم اننا نساهم مع الدولة
المصرية في قطاعات اقتصادية واسعة، من بينها قطاع التشييد والبناء، بحيث اننا نشترى
أسهماً مملوكة من شركات تساعدا في توزيع الخطر الاستثماري على مختلف القطاعات،
وبالتالي تلبية الحد الأدنى من العائد على الإستثمار. ■

AqabaConf 2013



(JOIF)
Jordan Insurance
Federation
www.joif.org



(GAIF)
General Arab
Insurance Federation
www.gaif-1.org



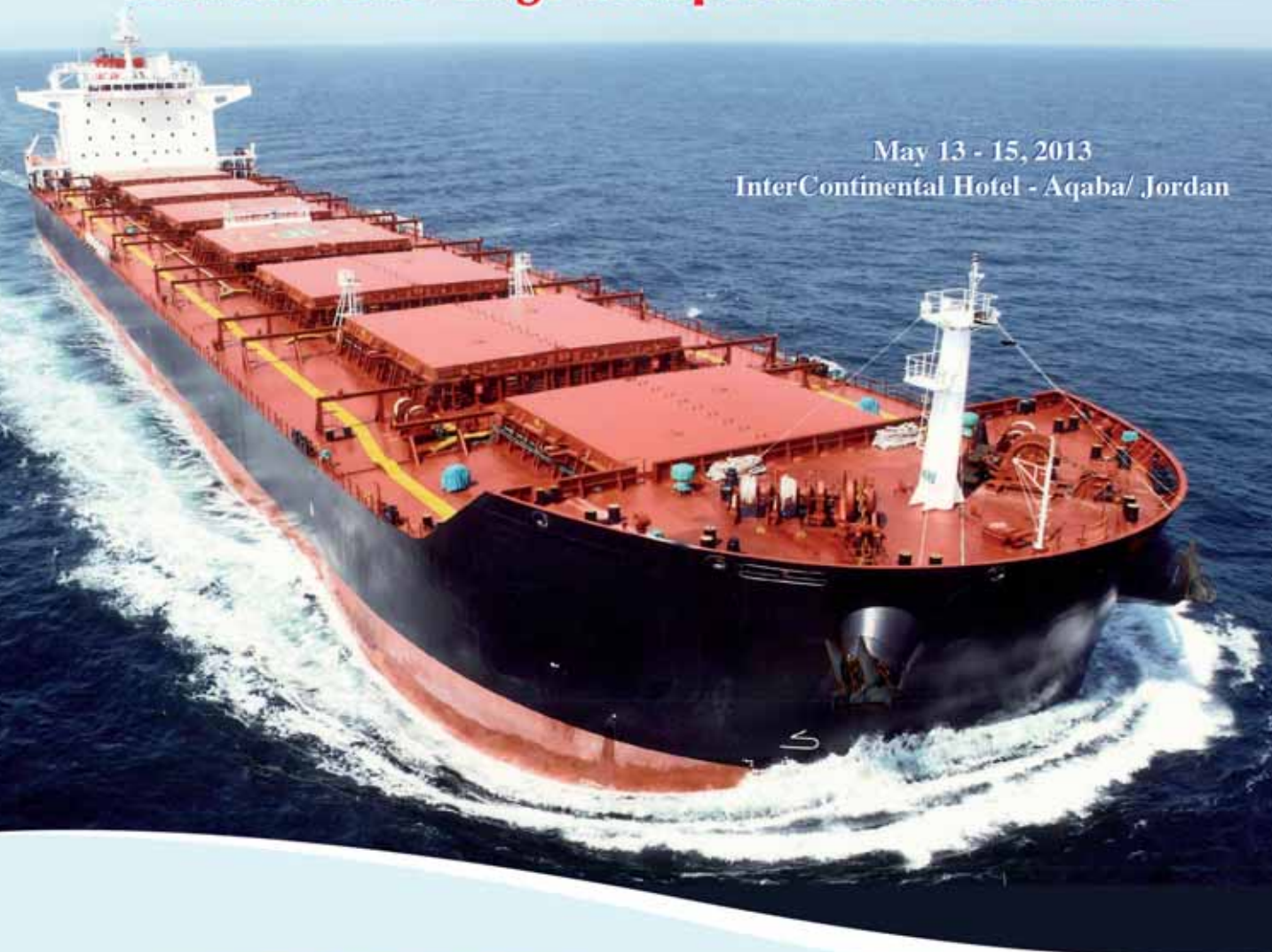
(JSA)
Jordan
Shipping Association
www.shipping.com.jo

The Fourth International Conference Insurance & Marine Transportation

“Towards a Safe Cargo Transportation Environment”

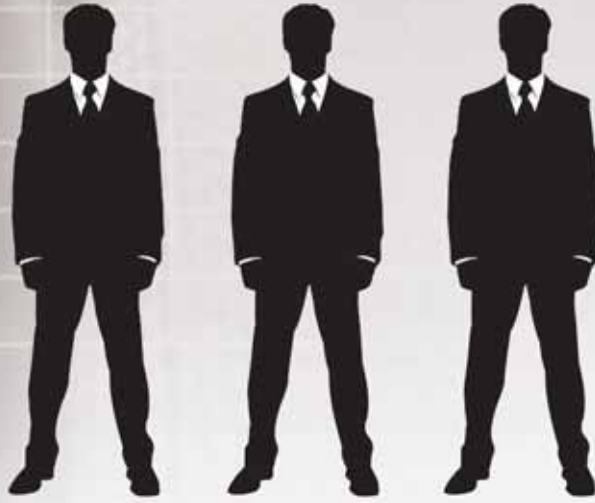
May 13 - 15, 2013

InterContinental Hotel - Aqaba/ Jordan



Looking forward
to **SEEing YOU IN**
beautiful sunny **AQABA**

For more information & registration: www.AqabaConf2013.com



الانباء

تغطية اقتصادية شاملة

تقارير يومية وأسبوعية عن سوق الكويت للأوراق المالية.
تغطية شاملة لأخبار البنوك الكويتية والخليجية.
أخبار خاصة وتحليل للبيانات المالية للشركات المدرجة
في البورصة الكويتية والأسواق المالية الخليجية.

للتواصل

شركة باب الكويت للصحافة (ذ.م.م)
الشويخ، طريق المطار، شارع الصحافة
ص.ب 23915 الصفاة
الرمز البريدي 13100 الكويت
www.alanba.com.kw

Hisato Hamada (Tokio Marine Middle East):

The Arab insurance and reinsurance market lacks expertise and the “know how” and is still immature

Tokio Marine Holdings, Inc. formerly known as Millea Holdings until 2008, is a multinational insurance holding company headquartered in Tokyo, Japan. It is the largest property/casualty insurance group in Japan in terms of revenue, employing 29,000 people in 38 countries worldwide. Originally founded in 1879 as Tokio Marine Insurance, it is the oldest insurance company in Japan. Millea Holdings was established in 2002 to become the parent company to Tokio Marine Insurance and Nichido Fire Insurance in preparation for their merger. Tokio Marine aims to protect the clients' businesses by providing effective, tailored insurance solutions, coupled with excellence in risk engineering and claims management. Its priority and focus is client satisfaction, whilst building lasting relationships through better risk solutions. Its reputation as a leading commercial insurer has been gained through solid underwriting expertise, financial strength and an excellent security rating. Al Bayan Magazine met the Chairman of Tokio Marine in Mena Hisato Hamada and conducted this interview with him.



*** How do you look at the expansion of your company in the MENA region?**

- We try to do our best to expand in the MENA region and there are some regulatory requirements which we find it pretty hard but we have already started since last year the Saudi Arabian operation which have been expected so long time and we have current operation in Egypt, so now we are having two Takaful Cooperative Corporations in the MENA region which we expect to grow and to contribute to the society and the market of the two countries.

*** Why did you choose Takaful?**

- It depends on the market needs. We have been working in Saudi Arabia for a long time and the people there really like to have the Sharia complaint Insurance, that's why we decided to make it to Takaful.

*** Why did you decide to buy a company in Egypt and not to establish a new one?**

- It is our joint venture company, we started with it in 2007. We don't acquire this company but we have part of it. We are shareholders in it with El Kharafi. We were looking for a local partner to support us from a local point of view since we are a foreign company. That's why we made a partnership with EK holding, and now we have companies in Egypt and Saudi Arabia.

*** What is the purpose behind opening an office in UAE?**

- Our company is the management company of the Tokio Marine Group in the MENA region. We have one Saudi Arabian joint venture company, another one in Egypt and a conventional operation in UAE. Traditionally, we started this operation forty years ago. Dubai is very convenient to move from one country to another, so we've chosen it as the center of Tokio Marine Middle East operations which have been established in 2007.

*** Do you have any plans to expand somewhere else?**

- I wish we can, but it depends on the situation. There are problems in most of the countries these days whether political or economical, thus we have to choose the right market where Tokio Marine can contribute and now we have Saudi Arabia and Egypt which are big enough for us to expand our operations.

*** What is your opinion about Arab Insurance and Re Insurance companies?**

- This market still lacks expertise and the “know how”, but it is now improving and growing up although it will take some time for them to become mature like the companies in the US, Japan and the European countries.

*** What about regulation in the Arab countries?**

- The regulation differs from one country to another. Each country has its own regulation and we as Tokio Marine, we respect the regulator of each country.

*** Did the world economic crisis affect you as a Japanese company?**

- Japan is in the process of a recovery, we have a new government which really hopes that the Japanese economy will be recovered in a proper way.

*** Are you satisfied with your results in Saudi Arabia and Egypt?**

- The companies are still in the initial stage and need to grow up so it is too early for us to comment on the results whether we are satisfied or not.



Joseph Zakhour & Co.
Insurance Consultants

CORRESPONDENTS FOR

MARSH

An MMC Company

www.zakhourco.com

Ashrafieh - Mar Mikhael - Liberty Building

Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306

Fax: +961.1.561867

P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon

Email: zakhour@zakhourco.com

احمد شكري (شركة قناة السويس لتأمينات الحياة - مصر)؛



نعمل على ايجاد توازن بين التأمين الجماعي والفردى

تقدم شركة قناة السويس لتأمينات الحياة الرائدة على مستوى قطاع التأمين المصري مجموعة واسعة من الحلول التأمينية المصممة لتلبية الاحتياجات الخاصة لعملائها من الشركات والأفراد.

الرئيس التنفيذي في الشركة المحاسب احمد شكري رأى ان الفصل بين الشركات المتخصصة في تأمينات الحياة والآخرى غير المتخصصة يتيح للشركة ابراز نشاطها وتحديد نسبة العوائد لكل فرع تأميني، وكشف عن محاور عمل عدة من بينها تقديم خدمات وبرامج غير متوافرة في السوق المصرية، كاشفا عن طرح وثيقتين جديدتين والعمل على ايجاد توازن بين التأمين الجماعي والفردى، داعيا الرأسماليين العرب الى الاكتتاب في الاخطار مع الشركات العربية مساهمة منهم بتطوير القطاع.

فصل فروع التأمين

■ ما الدوافع لتأسيس شركة قناة السويس لتأمينات الحياة في ظل وجود العديد من الشركات المتخصصة في هذا المجال؟

– تحتل شركة قناة السويس مرتبة مميزة بين شركات التأمين العاملة في السوق المصرية، وهي من اولى الشركات التي اعتمدت عملية الفصل بين التأمين على الحياة والتأمينات الاخرى.

■ في رأيكم هل تأسيس شركة متخصصة لتأمينات الحياة في مصر يوفر مردودا ايجابيا؟

– بموجب الاتفاقيات الدولية، يجب الفصل بين الشركات المتخصصة في تأمينات الحياة والآخرى غير المتخصصة، وهذا يساهم في ابراز نشاط كل شركة على حدة ويتيح لها تحديد نسبة العوائد لكل فرع من فروع التأمين.

وثيقتان جديدتان

■ ما هي خططكم المستقبلية التي ستحولكم الحصول على حصة اكبر من السوق؟

– ثمة محاور عدة سنبدأ العمل عليها، من بينها اعادة هيكلة الشركة، تقديم خدمات تأمينية متميزة وبرامج نوعية غير متوافرة في السوق.

من ناحية اخرى، كانت الشركة تصدر وثائق بقيمة نحو مليون جنيه من دون

ادعو الدول العربية الى الاتحاد باعتبارها قادرة على تحقيق العديد من الانجازات

العودة الى معيد، وحاليا وكي نتمكن من تحقيق نتائج افضل لجأنا الى معيد واضحى بإمكاننا اصدار وثائق بقيمة ثلاثة ملايين جنيه. وعلى صعيد آخر رفعنا لهيئة الرقابة على التأمين خدمات تأمينية جديدة تلبى حاجات المؤمن لهم ومتطلباتهم، وقريبا ستسمح لنا الهيئة بطرح وثيقتين جديدتين. الى ذلك سنسعى الى اطلاق معهد لتدريب مسوقي الخدمات التأمينية وتأهيلهم على احدث مستوى علمي ومهني تحقيقا لأفضل خدمة ومرتبته بين الشركات.

توازن بين التأمين الجماعي والفردى

■ هل تجدون ان الشعب المصري يملك القدرة لطلب تأمينات الحياة في ظل الأوضاع الراهنة؟

– تشكل نسبة وثائق التأمين على الحياة ١٠ في المئة مقارنة بعدد سكان مصر، لذا نحن في حاجة للعمل اكثر وتوجيه

المصريين نحو اهمية التأمين على الحياة في حالتى الاستقرار والاضطراب.

■ ما هو توجهكم بعيد قرار هيئة التأمين بعدم التعامل بالتأمين عبر المصارف؟

– نتيجة قرار وقف العمل بالتأمين عبر المصارف قررنا ايجاد توازن بين التأمين الجماعي والتأمين الفردي، بحيث يعتبر الأخير متوازناً مقارنة بالتأمين الجماعي، اضافة الى انه سيتم التعاون مع مصرفين والاستفادة من عملائهما.

دعوة لاتحاد الدول العربية

■ هل ستتمكنون من ضمان مردود للمؤمن له في ظل تدهور الأوضاع؟

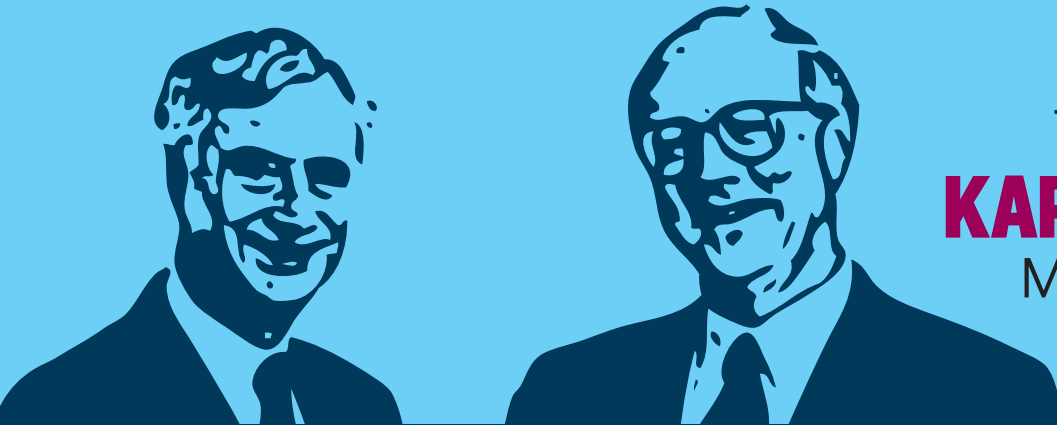
– نقوم باستثمار المبالغ الموجودة لدينا سواء في المصارف او في السندات المصدرة من قبل البنك المركزي او في البورصة، على امل ان تتحسن الأوضاع ويسود الاستقرار. وهنا اوجه نداء الى الرأسماليين العرب ادعوهم فيه للاكتتاب مع الشركات العربية بدلا من الاستثمار في شركات اجنبية، وما يساهم في تطوير قطاع التأمين العربي، كما ادعو الدول العربية الى الاتحاد باعتبارها قادرة على تحقيق العديد من الانجازات. ■



Presents

Balanced Scorecard & Strategy Summit

16-21 March 2013 • The Address Hotel, Dubai Marina, Dubai, UAE



THE FAMOUS KAPLAN NORTON MASTERCLASS

Packed full of brand NEW features for 2013!

- NEW Strategy Summit** – an entire day dedicated to strategy formulation, execution, leadership, business excellence and risk management
- NEW Jeroen de Flander** – with fresh NEW thinking on strategy execution from his upcoming book
- NEW Leaders Live Panel** – hear direct from **the region's pioneering CEOs** on sustainable business success in the Middle East
- NEW Dedicated programme streams** for Balanced Scorecard in the **private and government administration sectors**
- NEW More audience interaction** – brand new discussion sessions to brainstorm solutions to your unique challenges
- NEW "How To" Clinics** – short, sharp and focused practical training sessions
- NEW Leading regional and international Hall of Fame success stories**

BACK BY POPULAR DEMAND

Jeroen De Flander



With **NEW insights** from his upcoming book – *Strategy Execution Shortcuts* – and the best from his successful session in 2012!

Scan your smartphone here



For Group Discounts

Talk to **Andrew Watts** on
+971 4 335 2483
or email him on
andrew.watts@iirme.com
for more information.

Strategic Partner



Supporting Sponsor



Associate Partner



Media Partners



Associate Sponsors



Sponsor



Organised By



Visit www.iirme.com/bsc for more details

أدهم المؤذن (شركة هانوفرري - البحرين): تضييق هامش الاختلاف بين قوانين التأمين في الأسواق العربية



رئيس قسم إدارة اتفاقيات إعادة التأمين في شركة هانوفر ريتكافل - البحرين HANNOVER RETAKAFUL أدهم المؤذن أبدى اهتماماً كبيراً بالمشاركة في المؤتمرات والندوات التأمينية وتحديدًا التي تعنى بالتأمين التكافلي، ورأى ضرورة تضييق هامش الاختلاف بين القوانين الراحية لقطاع التأمين في الأسواق العربية، مذكراً بأن التسعير غير الفني هو المساهم الأكبر في المضاربة وتكسیر أسعار الأقساط.

مواظبة على حضور المؤتمرات

■ كيف تنظرون إلى الجائزة التي حازتها شركة هانوفرري في مؤتمر قمة التكافل الدولية كأفضل شركة إعادة تكافل في الشرق الأوسط؟

– تعدّ هانوفر ريتكافل - البحرين أول شركة مستقلة لإعادة التكافل عضو في مجموعة عالمية، وتعاملتها مع الأسواق تعود إلى حقبة من الزمن، ونحن نواظب على حضور أهم المؤتمرات والندوات التي تعنى بشؤون قطاع التأمين وتساهم في الاطلاع على مستجدات صناعة التأمين التكافلي.

ونحن فخورون جداً بالجائزة التي حصلنا عليها ونولي أهمية كبرى لثقة الأفراد والشركات بالتأمين التكافلي سواء في الشرق الأوسط أو في الخارج.

توحيد قوانين التأمين

■ في رأيكم، ما هي قضايا التأمين العالقة والتي لا تزال بحاجة إلى البحث وتعاون دول المنطقة العربية لتسهيلها؟

– ثمة قضايا كثيرة أهمها تلك المتعلقة بالقوانين الراحية لقطاع التأمين، بحيث يجب ألا تكون هناك اختلافات كبيرة بين أسواق التأمين العربية كالإماراتية والمصرية والسعودية وغيرها، وبالتالي ينبغي أن يكون هناك تناغم وتناسق في طريقة التعامل مع التأمين التكافلي في هذه الأسواق ومنتجاته المعروفة فيها.

التسعير والمضاربة

■ ما هي المشكلات التي تواجهها شركات إعادة التأمين العالمية في المنطقة العربية؟

– المشكلة الأهم هي التسعير غير الفني، المساهم الأكبر في المضاربة وتكسیر الأسعار مما يؤثر سلباً على الشركات المباشرة قبل شركات إعادة. ■

احمد عبد الوهاب عارفين (الشركة المصرية للتأمين التكافلي): الشركات المصرية تعاني تدني أسعار الأقساط

تلتزم الشركة المصرية للتأمين التكافلي EGYPTIAN TAKAFUL تقديم أفضل الخدمات التكافلية، ومن أهدافها نشر مفهوم التكافل كبديل لبرامج التأمين التقليدية واستخدام التكنولوجيا المتطورة لتوفير خدمات مطلوبة من القطاعات المستهدفة.

عضو مجلس الإدارة المنتدب في الشركة احمد عبد الوهاب عارفين كشف عن الاستحواذ على حصة ٣٨ في المئة من اجمالي أقساط التأمين التكافلي في السوق المصرية، وعرض لنقاط قوة وضعف التأمين التكافلي، وإجداداً في الاندماج والتجديد في ادارات الشركات مساراً طبيعياً لتطورها وازدهارها، لافتاً إلى معاناتها تدني أسعار الأقساط.



٢٨ في المئة من حجم أقساط التكافلي

■ كيف تنظرون إلى عقد مؤتمر قمة التكافل الدولية السابعة في مصر، في ظل ما تشهده البلاد من أحداث سياسية وتطورات أمنية؟

– شكل عقد هذا المؤتمر في هذا الوقت بالذات رسالة للعالم أجمع، مفادها ان مصر دولة آمنة وان للتأمين التكافلي فيها مستقبلاً مشرقاً باعتبارها بلد الأزهر، ثم ان تواجد المشاركين الذين حضروا إلى مصر يعد تشريفاً وتقديراً لبلادنا.

■ ما هي حصة الشركة المصرية للتأمين التكافلي من سوق التأمين المصرية؟
– وصل حجم التأمين التكافلي خلال عام ٢٠١٢ إلى حوالي ١٠ في المئة من إجمالي أقساط سوق التأمين المحلية ككل، وهذا تطور مهم جداً. أما المصرية للتأمين التكافلي تحديداً فهي تستحوذ على ٢٨ في المئة من حجم التأمين التكافلي في مصر.

نشر الفكر التكافلي

■ في رأيكم ما هي نقاط القوة ونقاط الضعف في التأمين التكافلي؟
– تكمن إحدى نقاط قوة التأمين التكافلي في أنه منتج جديد يتلاءم مع معتقدات نسبة كبيرة من الشعب المصري. أما نقاط ضعفه فتتمثل في حادثته وعدم ايلائه الرعاية الكافية والتي تتطلب جهوداً ومبالغ مالية كبيرة.

وفي ما يخص مؤتمر قمة التكافل الدولية السابعة فإن هذا النوع من المؤتمرات يساهم في تعريف الجمهور بالتأمين التكافلي، مع الأخذ بالاعتبار ان حيزاً من نجاحنا يتمثل في نشر الفكر التكافلي في مختلف الأوساط.

تجديدات طبيعية

■ ما هو رأيكم بالتغيرات التي طرأت أخيراً على سوق التأمين المصرية من اندماجات وتبدلات في مجالس ادارات الشركات؟

– التجديدات في الإدارات والاندماجات أمر طبيعي لأن لدى المؤسسات تطلعات وطموحات دائمة تتحقق من طريق قيادات وأفراد معينين وبرامج عمل جديدة، فأى رئيس شركة من شركات القطاع العام يمضي في الشركة فترة أربع أو خمس سنوات يحقق خلالها الإنجازات التي وعد بها في بداية عهده، من الطبيعي ان يتسلم منصبه رئيس آخر لديه خطط جديدة، فالتجديد مطلوب لنجاح الشركات.

تدني أسعار الأقساط

■ كيف نقومون نتأجكم في ٢٠١٢ مقارنة بالعام ٢٠١١؟
– نحن راضون عن النتائج التي حققناها خلال عام ٢٠١٢، خصوصاً أننا نعيش ظروفناً استثنائية جداً، وبالتالي فإن خطط العمل الجديدة لم تكن على قدر التوقعات، لكن مع ذلك نحاول التعامل مع التأمينات المتاحة في السوق.

هذا ونعاني تدني أسعار أقساط التأمين في السوق المصرية كون جميع الشركات تتوجه إلى تقديم المنتجات نفسها مما يؤثر سلباً على نتائجها المالية. ■

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة:
www.cityscapeabudhabi.com/alb

الكشف عن مستقبل القطاع العقاري لعاصمة الإمارات

يقدم سيتي سكايب أبوظبي للمشاركين فرصة الاطلاع على آخر التطورات في مسيرة تحقيق رؤية أبوظبي ٢٠٣٠، والتعرّف على اللوائح التنظيمية الجديدة، واكتشاف فرص الاستثمار المستدامة.

بادر بالتسجيل المسبق عبر الإنترنت لحضور المعرض مجاناً.

ندعوك لزيارة www.cityscapeabudhabi.com/alb

CITYSCAPE 
ABU DHABI

١٦ ~ ١٨ إبريل ٢٠١٣

مركز أبوظبي الوطني للمعارض

هاتف: +٩٧١ ٤ ٣٣٦ ٥١٦١ | فاكس: +٩٧١ ٤ ٣٣٥ ١٨٩١

بريد إلكتروني: www.cityscape.org | cityscapeabudhabi@informa.com

الشركة المنظمة

informa
exhibitions

في موقع مشترك



المؤسسات الداعمة

راعي الجوائز



PORSCHE
Porsche Centre Abu Dhabi
Ali & Sons Co. LLC

د. السيد حامد حسن

(الشركة التعاونية للتأمين المحدودة - السودان)



تنوع منتجاتنا والنمو المريح في حصتنا السوقية وراء نيلنا جائزة أفضل شركة تكافلية في السوق المحلية

المدير العام للشركة التعاونية للتأمين المحدودة TA'AWUNIYA السودان الدكتور السيد حامد حسن عزا نيلها جائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في السودان الى تنوع منتجاتها والنمو المريح في حصتها السوقية وابتكارها العديد من التغطيات كاشفاً عن طرح منتجات جديدة لم يسبق ان عرفتها السوق المحلية.

نمو في الحصة السوقية

كيف تنظرون الى الجائزة التي حصلت عليها الشركة التعاونية للتأمين كأفضل شركة تأمين تكافلي في السودان؟

من ايجابيات هذه الجائزة انها تشكل دافعاً معنوياً لشركات التأمين لكي تحافظ على المكانة العالية التي وصلت اليها وتستمر في تحقيق الإنجازات وتقديم منتجات جديدة وتؤهلهما بالتالي للحصول على جوائز قيمة.

وبالنسبة الى الشركة التعاونية للتأمين تحديداً، فما أهلهما للحصول على هذه الجائزة هو تنوع منتجاتها التي طرحتها خلال ٢٠١٢، إضافة الى طرحها في ٢٠١١ منتجاً للتأمين الزراعي هو الأول من نوعه في السودان، محققة نمواً مريحاً في حصتها السوقية وصلت نسبته الى مئة في المئة.

الى ذلك، طوّرت «التعاونية للتأمين» منتجاتها وأضفت اليها أخرى جديدة، مثل التأمين الأصغر الذي يعدّ منتجاً جديداً في السودان، محققة بنهاية ٢٠١٢ نمواً في مؤشراتها وحصتها السوقية.

منتجات جديدة

أضاف حسن: أما في عام ٢٠١٣ فسنطرح منتجات جديدة للحج والعمرة والمعاشات التقاعدية والتي نستهدف فيها تحديداً القطاعات غير المنظمة التي تضم المزارعين وسائقي السيارات والحرفيين وغيرهم من غير الخاضعين لقوانين معاشات الضمان الاجتماعي، مما سيساعدنا في ايجاد قطاع جديد للتأمين وأقساط جديدة، وإضافة منتجات الى السوق السودانية لم تكن موجودة قبلاً. وهكذا، فإن شركتنا تتطور عاماً بعد عام وتنمو في شكل مستدام.

ابراهيم عبد الشهيد (افروديت ري بروكر - مصر): حاجة المنطقة العربية الى دعم الوسطاء أصحاب الخبرة والدراية في الأسواق العالمية

رئيس شركة افروديت ري بروكر APHRODITE RE BROKER في مصر ابراهيم عبد الشهيد كشف عن تطورها برغم انطلاقتها بالتزامن مع الثورة الأخيرة في مصر، ورأى ان المنطقة العربية في حاجة الى دعم الوسطاء أصحاب الخبرة والدراية في الأسواق العالمية، معتبراً ان الحال المصرية شكلت امكانيات وفرصاً جديدة، مشدداً على القيمة المضافة التي يمكن ان يوفرها الوسطاء للشركات المسندة، مسلطاً الضوء على تميز افروديت ري بروكر بكشف المشكلات وايجاد الحلول لها.



بدأت شركة افروديت ري بروكر - مصر عملها منذ حوالي العام ونصف العام. كيف تقيمون انطلاقتها؟

برغم تزامن تاريخ تأسيس الشركة مع انطلاق الثورة المصرية والمشكلات السياسية والاضطرابات التي شهدتها مصر، فقد اصبح لنا ولله الحمد نطاق أعمال في أسواق مصر والكويت وليبيا، كما ان الشركة استطاعت خلال الفترة الأخيرة الوصول الى مرحلة تغطية نفقاتها وتحقيق الربحية، مما شكّل مؤشراً جيداً بالنسبة لنا، ناهيك عن ان حجم الأقساط في الشركة وصل حالياً الى ثلاثين مليون جنيه مصري، وهذا تطوّر مهم.

من جهة أخرى، نواظب على حضور المؤتمرات التي تُعنى بشؤون التأمين، وذلك بهدف توثيق علاقتنا بالمعنيين وبشركات التأمين المباشر وزيادة التقارب في ما بيننا. وفي رأيي، فإن المنطقة العربية لا تزال في حاجة الى الدعم من قبل وسطاء إعادة التأمين الذين يتمتعون بالخبرة والدراية في سوق التأمين العربية وبما يحصل من تطورات في أسواق التأمين العالمية.

امكانيات وفرص

ما تأثيرات الحال المسيطرة على مصر حالياً على سير أعمالكم؟

نتعامل مع الحالة المصرية على أنها فرصة وليست تهديداً، كونها شكّلت امكانيات وفرصاً جديدة من بينها تأمين أخطار العنف السياسي والأخطار الناتجة عن التظاهرات والاضطرابات، حتى ان عقود التأمين على الممتلكات أضحت تلحظ قيمتها الحقيقية، مما يعتبر فرصة لتعديل بعض المفاهيم التأمينية، سواء لدى شركات التأمين أو العملاء المباشرين.

هل تعتبرون وجود عدد كبير من وسطاء التأمين أمراً ايجابياً أم سلبياً؟

من جهة، يعتبر هذا الأمر ايجابياً حيث انه يملأ الفجوة الموجودة بين حاجات الشركات والمعروض في أسواق إعادة التأمين، ومن جهة أخرى يعتبر سلبياً في حال لم تتوفر القيمة المضافة التي من المفروض تقديمها لشركات التأمين اضافة الى الحلول البناءة والفعالة لخدمة هذه الشركات.

حلول لمشكلات التأمين

بم تتميز خدمات APHRODITE RE BROKER عن غيرها؟

يعتمد نشاطنا بشكل كبير على مجموعة الخبرات المتراكمة التي نملكها سواء التسويقية او الفنية او التجارب التي مررنا فيها، لذا فإننا نتميز بالخبرات الكافية لكشف المشكلات وايجاد الحلول لها. اضافة الى خبراتنا الطويلة في مجال تأمين الطيران حيث لدينا متخصصون أصحاب دراية كافية في هذا المجال يخولنا تقديم حلول متكاملة.

ضرر الاندماج

ما تعليقكم على عمليات الاندماج التي حصلت بين بعض الشركات في مصر وعلى التغييرات التي حصلت في مجالس إدارات البعض الآخر؟

كنت ولا أزال ضد الاندماج الذي تم بين بعض الشركات، كما وضد فكرة إنشاء الشركة القابضة للتأمين لأنها في رأيي غير قانونية، وبالتالي أرى انه يلحق بقطاع التأمين المصري الضرر نتيجة هذا الاندماج وذلك بغض النظر عن التغييرات التي تمت ومعوّقاتها وأسبابها، إذ كان من الخطأ إلغاء شركات مثل الشركة المصرية لإعادة التأمين والشرق وغيرها.

انضمّ إلى النخبة في الصناعة العقارية في قمة قطر العقارية في سيتي سكيب قطر



المهندس عبد الله السبيعي
عضو مجلس الإدارة
والرئيس التنفيذي للمجموعة
بروه العقارية قطر



الدكتور طارق كوري
كبير الاقتصاديين
شركة تنوين
قطر



جوخن شافر سورين
رئيس قسم الشركاء،
لل فنادق والترفيه
إنترنوس غلوبال إنفسترز
المملكة المتحدة



كريم شما
الرئيس التنفيذي
دوحة فيستيغال سيتي
قطر



كريستوفر سيمور
رئيس قسم الخدمات العقارية
إي سي هاريس
الإمارات العربية المتحدة



إيلي ملكي
مدير التطوير التجاري
في الشرق الأوسط وإفريقيا
مجموعة فنادق كارلسون ريزيدور
الإمارات العربية المتحدة

مزايا حضور الحدث "الفريد" للصناعة العقارية في قطر

- اكتساب المعرفة التي يتمتع بها الخبراء في قطاعات السوق القطرية الأساسية للسماح لك باكتساب المعلومات المهنية الضرورية
- بناء علاقات مفيدة ومربحة مع متحدثين وحاضرين من أعلى المستويات
- الاطلاع على آخر المشاكل التي تواجهها الصناعة العقارية واللوائح التنظيمية المقبلة وأخبار المشاريع الضخمة
- اكتشاف نماذج استثمار جديدة لزيادة الأرباح إلى الحد الأقصى وتخفيف المخاطر المرتبطة بأسعار الأراضي

الالتقاء بأكثر من ٣٠ من المتحدثين المؤثرين بمن فيهم:

الإمارات ريت، بروه العقارية، تنوين، إنترنوس غلوبال إنفسترز، أكور الشرق الأوسط، دوحة فيستيغال سيتي، مجموعة فنادق ريزيدور، إي سي هاريس، هيلسون موران، مجلس الشرق الأوسط لعقارات المكاتب

تسجّل قبل ١٥ أبريل ووفر ما يصل لغاية ٣٤٥ دولارًا! تفضّل بزيارة www.cityscapeqatar.com/bqc

CITYSCAPE

QATAR

www.cityscapeqatar.com

بريد إلكتروني: info@cityscapeqatar.com

مركز الدوحة للمعارض، الدوحة، قطر

ت: +٩٧١ ٤ ٣٣٦ ٥١٦١ ف: +٩٧١ ٤ ٣٣٦ ٥٥١٠

٢٧ ~ ٢٩ مايو ٢٠١٣

قمة قطر العقارية

informa
exhibitions

q.media
events

المنظمون:

عبد الرحمن علي آل قوت (وقاية للتأمين WEQAYA - السعودية):



مشاركتنا تهدف الى الترويج للتأمين الاسلامي في سائر انحاء العالم

مدير الاتصالات التسويقية في شركة «وقاية» السعودية عبد الرحمن علي آل قوت حضر قمة التأمين التكافلي، وقد انتهزنا وجوده في القاهرة لنجري معه حوارا حول انطباعاته حول المؤتمر:

– اكرر شكري لجمهورية مصر العربية وشعبها على حسن الاستضافة والتنظيم المتكامل لهذه القمة العالمية. واشير الى ان الصورة التي يظهرها الاعلام عن مصر تحمل في طياتها نوعا من التضخيم ومغايرة الواقع حيث الازواض مستقرة. ■

التكافلية التي تنعقد مستقبلا سواء في الكويت او اي دولة اخرى في الخليج العربي، وذلك من منطلق مساهماتنا في توعية الجمهور على اهمية التأمين التكافلي في مختلف المناحي.

صورة مغايرة للواقع ■ كلمة أخيرة؟

شكر لمصر وشعبها

■ ما الدوافع لمشاركتم في مؤتمر قمة التكافل الدولية؟

– احد اهم دوافع مشاركتنا في المؤتمر هو توجه البلدان العربية الاسلامية الى تطبيق التأمين التكافلي المتوافق مع الشريعة الاسلامية واتجاه معظم الدول لتبني لعوائده المربحة. ويحضرني هنا توجيه الشكر لجمهورية مصر وشعبها على الدعم الذي قدمته لهذا المؤتمر وساهم في انجاحه.

ايمان بنجاح التأمين التكافلي

■ لماذا اخترتم ان تكونوا احد ابرز رعاة هذا المؤتمر؟

– هدفنا من ذلك ان نكون اول شركة تأمين سعودية ترعى قمة عالمية خارج المملكة، وهذا نابع من ايماننا بنجاح التأمين الاسلامي التكافلي ورغبتنا بتطبيق مختلف معاملاته، ليس فقط في السعودية انما في مختلف دول العالم، وسيكون لنا مشاركة في المؤتمرات



من اليمين: محمد بن عبدالله العزاني، عبد الرحمن ال قوت واميل زخور

حلول متنوعة..

الأهداف الأساسية لشركة التكافل الدولية:
منتجات تأمينية تكافلية متنوعة تؤمن لكم بقالب من التميز والشمولية من خلال
رؤية شرعية واضحة والتزام.



الثقة..



الثوابت الشرعية..



الإلتزام..



المستقبل..



الخبرة..

TAK FUL International
التكافل الدولية
رؤية شرعية واضحة والتزام

شركة التكافل الدولية للتأمين التكافلي
Takaful International Company for Takaful Insurance

تلفون: +965 2246 6203/4/5 - 2245 4870/71

فاكس: +965 2246 6207

info@takafulintl-kw.com



2012



2010 - 2011



2011



2010 - 2011



2013



التأمين...وقاية
INSURANCE IS WEQAYA
www.weqaya.com.sa

شركة وقاية للتأمين وإعادة التأمين التكافلي
Weqaya Takaful Insurance & Reinsurance Company

