البيان
الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة
العدد ٤٩٩ • السنة الثانية والأربعون • حزيران (يونيو) ٢٠١٣
Al Bayan Economic • Issue N° 499 • 42 Years • June 2013

المجلة الاقتصادية الأولى

إلزام مستشفى أميركي بدفع ١٧ مليون دولار مقابل خطأ طبي

محكمة التمييز المدنية: الوكيل البحري لا يُسأل عن دائني الناقل البحري

الدول العشر الأكثر تعرضاً للعنف بينها خمس دول عربية

كبار المشاركين في معرض الألمنيوم الشرق الأوسط ٢٠١٣ يتحدثون عن صناعاتهم ومشاريعهم

نخبة من المشاركين في معرض بروجكت قطر يكشفون عن مشاريعهم الحالية والمستقبلية

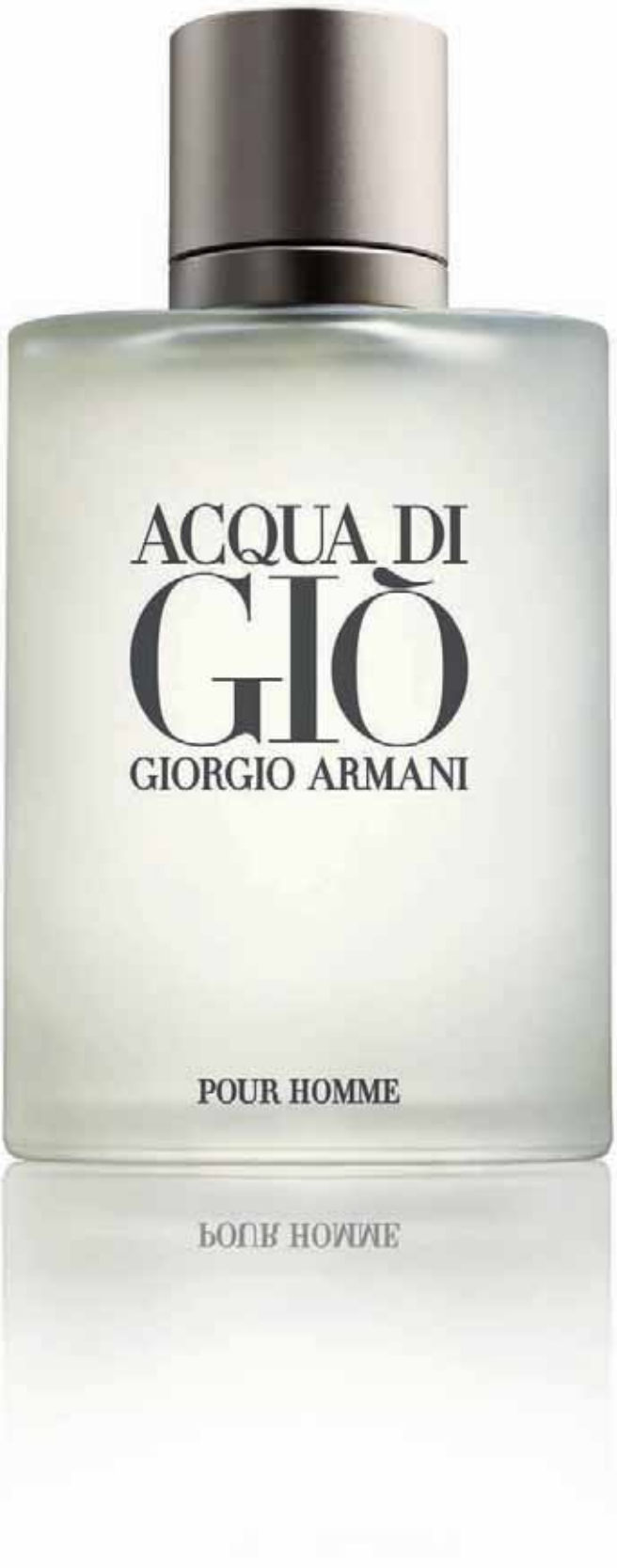
رئيس الوزراء القطري حمد بن جاسم: استثماراتنا حتى العام ٢٠١٩ ستصل الى ١٦٠ مليار دولار

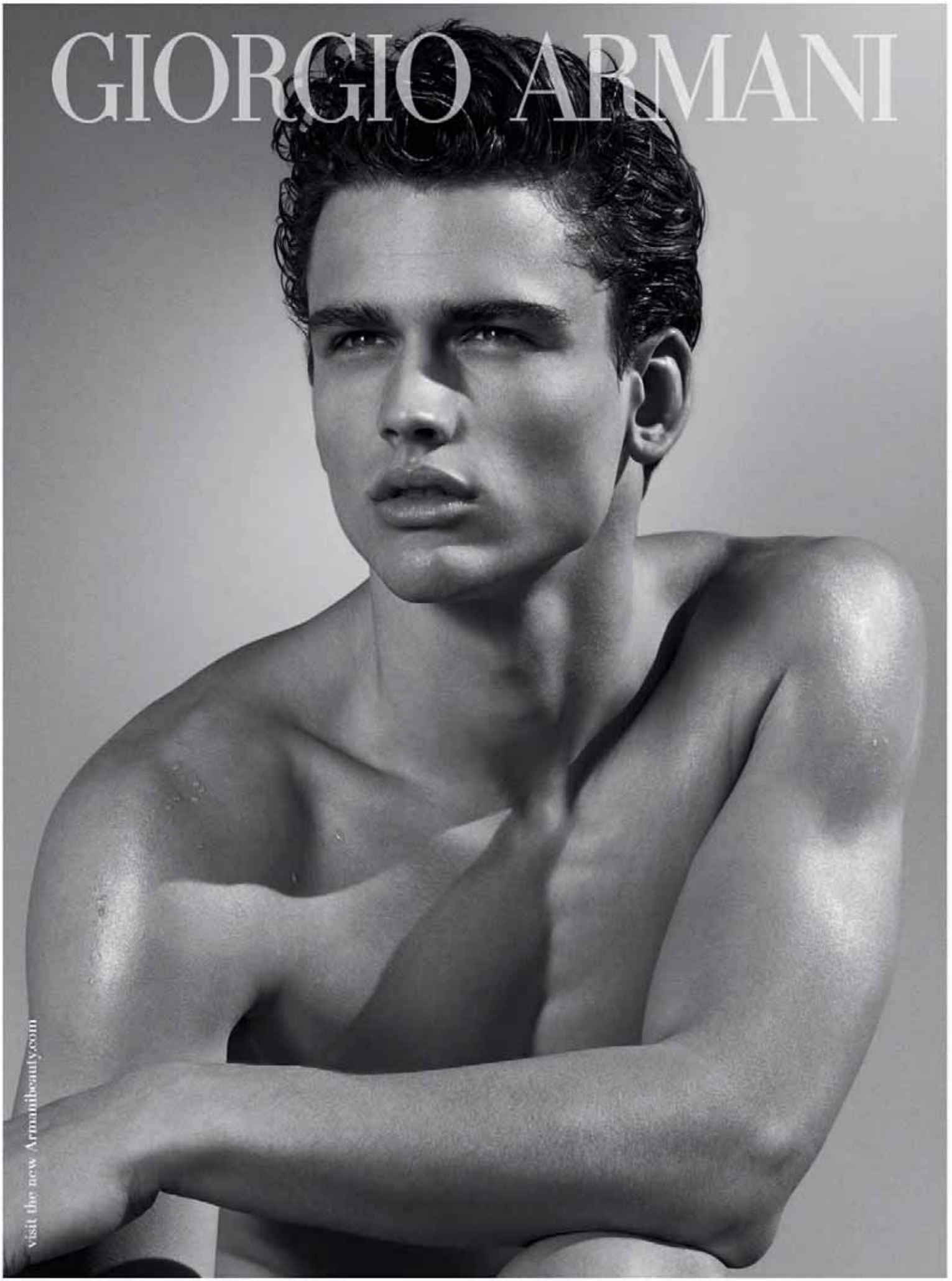
Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL7,500 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: S£200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

تغطيات خاصة بالبيان الإقتصادية:

- ☑ مؤتمر ومعرض FOREX
- ☑ معرض ويتكس ٢٠١٣
- ☑ مؤتمر يورومونى في الكويت
- ☑ منتدى الاعمال والاستثمار القطري في برلين
- ☑ ملتقى الاستثمار السنوي AIM في دبي
- ☑ مؤتمرات وندوات Fajr Al Gulf | Arabia | Chedid Re | Munich Re

5 289000 017804


ACQUA DI
GIÒ
GIORGIO ARMANI
POUR HOMME


GIORGIO ARMANI
visit the new Armanibeauty.com



A MAJID AL FUTTAIM COMMUNITY

MAJID AL FUTTAIM PROPERTIES

JK | SOCIETE JOSEPH G. KHOURY ET FILS HOLDING

Waterfront City

Dbayeh Seaside



NEW APARTMENTS RELEASED FOR SALE

STARTING $250,000

Seize the opportunity of community living at Waterfront City.

Now is the right time to invest in the right location. Belong to the Waterfront City community today and buy the apartment that best suits your needs with easy access to the many city amenities.

Dbayeh Seaside
waterfrontcity.com
+961 4 444 145

Call our sales center now on **+961 4 444 145** to purchase your future home and benefit from payment facilities.

بنك عوده سرادار للأعمال ش.م.ل

الرأسمال ل.ل.: ١٠،٠٠٠،٠٠٠،٠٠٠ مدفوع بكامله
مجموع الأموال الخاصة ل.ل.: ٤٦٣،٠٠٠،٧٦٩، ٢٠٤
س.ت. بيروت ٣٠٨١٢
الرقم على لائحة المصارف ٣٣
عضو في جمعيّة مصارف لبنان
الرقم في وزارة المالية ٢٠٥٦

المركز الرئيسي والإدارة العامّة

بنك عوده بلازا، باب ادريس، بيروت
ص.ب. ٥١١٠ - ١٦ بيروت، لبنان
هاتف: ٩٩٤٠٠٠(٠١)
فاكس: ٩٩٩٤٠٦(٠١)
SWIFT: AUSILBBE
البريد الإلكتروني: contactus@asib.com
برقياً: انفينك

مجلس الإدارة

الدكتور عماد ابراهيم عيتاني	رئيس مجلس الإدارة - المدير العام
السيّد رامي سمير الجسر	عضو
السيّد ميشال الياس الخوري العرموني	عضو
السيّد خليل ابراهيم الدبس	عضو
السيد فريد فؤاد لحود	عضو
الدكتور خليل ميشال بيطار	عضو
السيد جورج سعيد الخوري يوسف ضومط	عضو
السادة بنك عوده ش.م.ل - مجموعة عوده سرادار	عضو

مفوّضو المراقبة

سمعان، غلام وشركاهم
إرنست ويونغ

الميزانيّة العموميّة الموقوفة بتاريخ ٣١ كانون الأوّل ٢٠١٢

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

الموجودات	٢٠١٢/١٢/٣١	٢٠١١/١٢/٣١
الصندوق ومؤسسات الإصدار	٢٦,٣٨٠	٢٥,٢٢٢
الودائع لدى المصارف و المؤسسات المالية	-	-
المركز الرئيسي، المؤسسة الام، المصارف والمؤسسات المالية الشقيقة والتابعة	٨٧,٩١٩	٣٧,٩١٣
قروض للمصارف والمؤسسات المالية واتفاقيات اعادة بيع	-	-
اصول مالية معطاة كضمانة	-	-
ادوات مشتقات مالية	-	-
اسهم وحصص بالقيمة العادلة مقابل حساب الارباح والخسائر (FVTPL)	٣,١٠٠	٢,٩٧٢
أدوات دين وموجودات مالية اخرى بالقيمة العادلة مقابل حساب الارباح والخسائر (FVTPL)	١١٦,٦٣٥	٣٧٣,٢٦٦
منها: صافي التسليفات والقروض المصنفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الارباح والخسائر (FVTPL)	-	-
صافي التسليفات و القروض للزبائن بالكلفة المطفأة [1]	٥٩,٧٩٣	٧٣,٩٥٢
صافي التسليفات و القروض للجهات المقربة بالكلفة المطفأة	٣,٤٠٢	٣,٢١٨
المدينون بموجب قبولات	-	-
أدوات دين بالكلفة المطفأة	٢٠٥,٥٦٨	٣٢,٤١٤
أسهم وحصص بالقيمة العادلة مقابل عناصر الدخل الشامل الآخر (FVTOCI)	١٣٩,٣٢٤	١٢٥,٤٢٠
حصص ومساهمات في الشركات التابعة والزميلة	١٤,٣٥٧	٢٢,٢٦٩
أصول مأخوذة استيفاء لديون	-	-
أصول ثابتة مادية	٥٠٨	٥٢٧
أصول ثابتة غير مادية	-	-
أصول غير متداولة برسم البيع	-	-
موجودات اخرى	٢٢٣	٢٢٥
الشهرة		

المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٠١٢/١٢/٣١	٢٠١١/١٢/٣١
مؤسسات الإصدار	-	-
المصارف و المؤسسات المالية واتفاقيات اعادة شراء	-	-
المركز الرئيسي، المؤسسة الام، المصارف والمؤسسات المالية الشقيقة و التابعة	-	-
اصول مالية ماخوذة كضمانة	-	-
ادوات مشتقات مالية	-	-
مطلوبات مالية بالقيمة العادلة مقابل حساب الارباح والخسائر	-	-
منها: الودائع بالقيمة العادلة مقابل حساب الارباح والخسائر	-	-
الودائع و حسابات الزبائن الدائنة بالكلفة المطفأة	٢٦٤,٨٩٥	٣٣٤,٢٧١
ودائع و حسابات الجهات المقربة بالكلفة المطفأة	١٧٥,٢٨٥	١٦٣,٦٦١
مطلوبات متمثلة باوراق مصرفية او مالية	-	-
تعهدات بموجب قبولات	-	-
مطلوبات اخرى	١٢,١٢٠	١,٠٣٩
مؤونات لمواجهة الاخطار و الاعباء	١٣٩	١٠٥
ديون مرؤوسة و ما يماثلها	-	-
مطلوبات غير متداولة برسم البيع	-	-
مجموع المطلوبات	٤٥٢,٤٣٩	٤٩٩,٠٧٦
حقوق المساهمين - حصة المجموعة	٢٠٤,٧٧٠	١٩٨,٣٢٢
الرأسمال - أسهم عادية	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠
الرأسمال - اسهم تفضيلية و ما يماثلها	-	-
علاوات اصدار الاسهم العادية	-	-
علاوات اصدار الاسهم التفضيلية	-	-
المقدمات النقدية المخصصة للرأسمال	١٥,٠٧٥	١٥,٠٧٥
الاحتياطات المرتبطة براس المال	-	-
الادوات الرأسمالية المعاد شراؤها	-	-

بيان الأرباح والخسائر لسنة ٢٠١٢

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

بيان الدخل	٢٠١٢/١٢/٣١	٢٠١١/١٢/٣١
الفوائد والإيرادات المشابهة	١٤,٦٢٩	١٠,٤٨٨
الفوائد والأعباء المشابهة	(٢٦,٨٧٩)	(٣٣,٤٦٥)
صافي الإيرادات من الفوائد	(١٢,٢٥٠)	(٢٢,٩٧٧)
الإيرادات من العمولات	٢٦	٩٣
الأعباء من العمولات	(٢٥)	(٣٠)
صافي الإيرادات من العمولات	١	٦٣
صافي أرباح/خسائر عمليات الأدوات المالية المصنفة بالقيمة العادلة مقابل حساب الأرباح والخسائر	١٤,٥٣٥	٢٠,٤٤٠
منها: صافي أرباح/خسائر غير محققة	٩٣٨	٢٧
منها: صافي إيرادات/أعباء فوائد	١٦٥	١٦٥
صافي أرباح/خسائر الاستثمارات المالية	٦,٦٧٣	١٣,٢٦٥
إيرادات تشغيلية أخرى	١,٣٦٠	١٦,١٨١
مجموع الإيرادات التشغيلية	١٠,٣١٩	٢٦,٩٧٢

مجموع الموجودات	٦٥٧,٢٠٩	٦٩٧,٣٩٨

[1] بعد تكوين مؤونات بكامل قيمة التدني البالغة ل.ل. (ملايين) ٤٠٧ من التسليفات و القروض وفقاً للمعيار المحاسبي الدولي رقم ٣٩، بما فيها تلك المتعلقة بالتسليفات و القروض الخاضعة للتقييم الاجمالي البالغة ل.ل. (ملايين) ٢٠٥

ارباح مدورة	٢٨,٧٩٤	٩,٤١٩
فائض اعادة تقييم العقارات[2]	–	–
التغير في القيمة العادلة للادوات المالية المصنفة مقابل عناصر الدخل الشامل الاخرى (OCI)	٩١,١٣١	٨٧,٧٣٣
التغير في القيمة العادلة للمشتقات المالية الهادفة للتحوط للتدفقات النقدية	–	–
فروقات تحويل العملات الاجنبية	–	–
احتياطات غير قابلة للتوزيع (قانونية والزامية)	٤٣,٣٩٣	٣٦,٧١٥
احتياطات حرة قابلة للتوزيع	١٣,٣٢٨	١٣,٣٢٨
نتائج الدورة المالية	٣,٠٤٩	٢٦,٠٥٢
حقوق الاقلية	–	–
حسابات الاعباء و الايرادات (في حال وضعية دورية غير نهائية)	–	–
مجموع حقوق المساهمين / المركز الرئيسي	**٢٠٤,٧٧٠**	**١٩٨,٣٢٢**
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين / المركز الرئيسي	**٦٥٧,٢٠٩**	**٦٩٧,٣٩٨**

أرباح/خسائر الائتمان	(١,١٠٥)	٣,٠٧٢
منها: خسائر الائتمان العائدة لأدوات الدين المصنفة بالكلفة المطفأة	–	–
مؤونات تدني قيمة الإستثمارات المالية الأخرى	–	–
صافي الإيرادات التشغيلية	**٩,٢١٤**	**٣٠,٠٤٤**
أعباء المستخدمين وملحقاتها	(٣,٥٩٦)	(١,٩٥٩)
مصاريف ادارية واعباء تشغيلية اخرى	(٢,٤١٤)	(١,٠٢٤)
مخصصات استهلاكات ومؤونات الاصول الثابتة المادية	(١٩)	(١٩)
إطفاء الاصول الثابتة غير المادية	–	–
مخصصات تدني قيمة الشهرة	–	–
مجموع الأعباء التشغيلية	**(٦,٠٢٩)**	**(٣,٠٠٢)**
الأرباح التشغيلية	**٣,١٨٥**	**٢٧,٠٤٢**
حصتنا في نتائج مؤسسات مرتبطة وفقا للحقوق الصافية	–	–
صافي أرباح أو (خسائر) بيع أو استبعاد الموجودات الأخرى	–	–
النتائج قبل الضريبة	**٣,١٨٥**	**٢٧,٠٤٢**
الضريبة على الأرباح	(١٣٦)	(٩٩٠)
النتيجة بعد الضريبة من النشاطات العادية	**٣,٠٤٩**	**٢٦,٠٥٢**
النتيجة بعد الضريبة للنشاطات المتوقفة أو قيد التصفية	–	–
النتائج الصافية	**٣,٠٤٩**	**٢٦,٠٥٢**

خارج الميزانيّة

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

	٢٠١٢/١٢/٣١	٢٠١١/١٢/٣١
تعهدات تمويل	–	–
تعهدات معطاة للمصارف والمؤسسات المالية	–	–
تعهدات مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية	٢٠٠,٠٠٠	٢٠٠,٠٠٠
تعهدات للزبائن	–	–
تعهدات ضمان		
تكفل وكفالات وضمانات أخرى معطاة للمصارف والمؤسسات المالية	–	–
منها: أدوات المشتقات الائتمانية (credit derivatives)	–	–
تكفل وكفالات وضمانات أخرى مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية	–	–
منها: أدوات المشتقات الائتمانية	–	–
تكفل وكفالات وضمانات معطاة للزبائن	٢٨٠	١٠,٠٧٩
تكفل وكفالات وضمانات مستلمة من الزبائن	١٦١,٥٠١	١٨٤,١٦٠
تعهدات على سندات مالية		
سندات مالية للاستلام	–	–
منها: قيم مباعة مع حق إعادة الشراء أو الاسترداد	–	–
سندات مالية للتسليم	–	–
منها: قيم مشتراة مع حق إعادة البيع أو الاسترداد	–	–
عمليات بالعملات الأجنبية		
عملات أجنبية للاستلام	–	–
عملات أجنبية للتسليم	–	–
تعهدات على الأدوات المالية لأجل	–	–
تعهدات أخرى	–	–
مطالبات ناتجة عن نزاعات قضائية	–	–
حسابات الائتمان	–	–
خاضعة لتعليمات محددة	–	–
خاضعة لتوظيفات استنسابية	–	–
موجودات حسابات إدارة الأموال	٣,٨٨١,٨٧٠	٣,٥٣٣,٨٧٩
هيئات الاستثمار الجماعي	–	–
الأدوات والمنتجات المالية المرتبطة بمؤشرات ومشتقات مالية	–	–
تعهدات مشكوك بتنفيذها	–	–
ديون الزبائن الرديئة المنقولة للذكر إلى خارج الميزانية	١٣,٠٢٩	١٤

الجيش اللبناني ومصرف لبنان الخندقان الاخيران!

لو حدّق اللبناني مليا في مؤسساته الرسمية لوجد انها بأكثريتها الساحقة فقدت ثقة الناس بها إما لانها اخفقت في تنفيذ المهام المنوطة بها، ونخرها الفساد، او انها خذلت شعبها.

مؤسستان اثنتان لا غير، ما تزالان تحظيان باحترام اللبنانيين ويرون فيهما ملاذا لهم في الشدة والضيق:

١) الجيش اللبناني

٢) ومصرف لبنان.

والاشرار ومضمرو الشرور للبنان يدركون ذلك، كما ندركه نحن. ولذا لا يتركون مناسبة تمر الا ويحاولون فيها حرمان اللبنانيين من المؤسستين بما توافر لهم من وسائل تخريبية. ولقد رأيناهم خلال السنوات الماضية، يعتدون على الجيش اللبناني في غير منطقة ويزهقون ارواح خيرة شبانه، وضباطه. والقرابين الخمسة الاخيرة سقطت في عرسال.

واللبنانيون بسائر فئاتهم شاركوا الامهات الثكالى الألم الذي يعتصر قلوبهن وترحّموا على الشهداء ووضعوهم على اللائحة الوحيدة التي تستحق ان يطلق عليها اسم «لائحة الخلود».

وان يحفر اسم الشهيد على لائحة الخلود ففي ذلك تعزية قد تبلسم الجراح التي نغصت قلوب اهالي الشهداء، وأفقدتهم فلذات أكبادهم.

وما يهم شعبنا بعد ان فقد اولئك الابطال، ورفع اسماءهم الى لائحة الخلود، هو ان تبقى مؤسسة الجيش موحدة، وان تزداد قوة، وعدّة وعديداً، بحيث يكتب لها ان تستمر وتزداد قوة وعنفوانا .

واللبنانيون لم ولن ينسوا التجربة المرة التي عاشوها يوم افلح الاشرار في تقسيم الجيش وشرذمته بين العام ١٩٧٦ و١٩٩٠، وهم يذكرون جيدا كيف ان بلاد الارز تحولت خلال تلك الفترة المظلمة من تاريخ لبنان الى مقاطعات واحياء وزواريب تتحكم بها مجموعات من الذين باعوا ضمائرهم للشيطان ولم تعد الرحمة تجد طريقاً الى قلوبهم.

واذ يلتف اللبنانيون اليوم حول قيادة الجيش وضباطه وجنوده ويشدّون على أيديهم مؤكدين ثقتهم بالمؤسسة، فإنهم بذلك يوجهون رسالة واضحة الى امراء الحرب ومن يقف وراءهم انهم لن يسمحوا لتجربة ١٩٧٦ ان تتكرر، وان الجيش يبقى الملاذ الاخير، الذي يلجأون اليه ويحتمون به ضد كل من يضمر شرا بلبنان.

اما المؤسسة الثانية التي ما تزال تحظى بثقة اللبنانيين والتي يحوطونها باحترامهم فهي مصرف لبنان المركزي. فخلال العقدين الماضيين، لم يغير المصرف نهجه وقام ويقوم بهندسات مالية من شأنها ان تبقي الحياة تنبض في شرايين قطاعاتنا الحيوية، سواء الصناعية او الثقافية او البيئية منها. وكانت الاخيرة من تلك الهندسات المبلغ الذي وضعه في تصرف المصارف لإقراض جزء منه الى الباحثين عن شقق سكنية وهو بقيمة ١,٤ مليار دولار اميركي.

ولولا تلك المبادرة لبقي القطاع العقاري راكدا وفات على مئات الشابات والشبان اللبنانيين ان يستحوذوا على شقق تأويهم ويربون في ظلالها الاجيال الجديدة.

والامر الذي يجعل اللبنانيين يكنون احتراماً خاصاً لحاكم مصرف لبنان **رياض سلامه**، هو ان حاكما سابقا للمصرف المركزي وفي ليلة ظلماء لم تتوضح اسرارها تماما بعد، اصدر بيانا يعلن فيه فجأة ومن دون سابق انذار انه يتوقف عن شراء الليرة اللبنانية واستبدالها بعملات أجنبية بالسعر الذي كان سائدا في حينه في السوق. وادى القرار المفاجئ في تلك الحقبة، الى نشر الذعر في صفوف المدخرين بالليرة اللبنانية فباعوا ما ادخروه من الليرات اللبنانية بأبخس الاسعار. وقد أجّج ذلك المضاربة ضد الليرة اللبنانية ما رفع سعر الدولار الاميركي الى حوالى ثلاثة آلاف ليرة للدولار الواحد.

وهكذا تراجعت رواتب الموظفين والاجراء الى اقل من ٥٠ دولارا شهريا وخسر من كان مليونيرا بالليرة اللبنانية بين ليلة وضحاها معظم الاموال التي جمعها ليرة بعد ليرة وتحوّل من ميسور الى معوز. كما حقق المضاربون ثروات هائلة.

والثبات الذي يظهره **رياض سلامه** في سياسته النقدية، يبيّن بوضوح ان الرجل من قماشة تختلف عن قماشة ذلك الحاكم الذي تسبب بضياع ثروات مئات الالوف من العائلات والارامل والامهات ومن دون ان يشعر بوخزة ضمير.

على ان استمرارية مصرف لبنان وديمومته لن تبقى في منأى عن الاذى، اذا لم يسلّم الجيش اللبناني ويبقى على جهوزية تامة لرد الاعتداءات.

من هنا، تبقى انظار اللبنانيين متجهة الى الجيش اللبناني ومصرف لبنان وهم يرون فيهما الخندقين الاخيرين، اللذين يمكنان الشعب اللبناني من الصمود في وجه الاعاصير التي تهبّ ضده من اي جهة أتت. ■

« البيان الاقتصادية »



ahli | الأهلي

البنك الأهلي الدولي ش.م.ل
Ahli International Bank SAL
امتلك القوة.

INFO LINE 01 970 970

www.ahli.com.lb

Insurance & Serenity;



Enjoy the serenity of being insured without the stress of running for your rights

LIA insurance sal

Your rights ensured



احجز مكانك الآن في وجهة التسوق الأفضل في قطر.



في بروة الشارع التجاري، علامات تجارية لا تنتهي توفر لعشاق التسوق تجربة استثنائية لا مثيل لها. بادر باختيار موقع متميز لمتجرك الآن في بروة الشارع التجاري وكن جزءاً من أكبر وأضخم وجهة للتسوق في قطر.



- ٧٣٠ مكتب
- ٥٤٠ وحدة سكنية
- ١٢,٠٠٠ موقف للسيارات
- امتداد على مسافة ٨,٥ كم
- سهولة الوصول للمناطق الرئيسية في الدوحة
- بنية تحتية ومرافق حديثة ومتطورة

بـروة الشـارع التجـاري
BARWA COMMERCIAL AVENUE

آفـــاق بـلا حـدود...

شركـة تابـعة لـبروة العـقارية

www.thecommercialavenue.com

وصيف
Waseef
وكيل التأجير
٨٠٠٤٤٤٤

فهرس

في ما يلي مشاهد من مؤتمرات ومنتديات عربية ودولية انعقدت في شهر ايار(مايو) ٢٠١٣:



سجل معرض «بروجكت قطر» الذي اقيم برعاية الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني رئيس مجلس الوزراء، نجاحا كبيرا لا سيما على مستوى الحضور الاقليمي والدولي ص: ٣٨



دعا الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم حاكم دبي خلال افتتاحه لمعرض ويتكس ٢٠١٣ علماء العالم المشاركين للبحث عن حلول ناجعة وعاجلة لايجاد البدائل العملية للنفط والغاز ص: ٦٦



مؤتمر يوروموني الذي انعقد في الكويت في الشهر الماضي كان بين انجح المؤتمرات التي غطتها «البيان الاقتصادية» حول العالم العربي وكانت كلمة مهمة جدا لوزير المال الكويتي مصطفى الشمالي ص: ١٥٤

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
ADNIC	124
ABOU MERHI GROUP	265
ACE	057
ACTIV TRADES	127
ADDISON BRADLEY	121
ADDRESS	241
ADIR	214/215
AHLEIA / KUWAIT	165
AHLI INT'L BANK	009
AHLIA / KSA	129
ALA	371
ALBA	059
ALIG	117
ALLIANZ SNA	103
AMANA	099
ANBAA	335
AON BENFIELD	161
APEX	369
ARAB ASSURERS	363
ARAB INSURANCE	385
ARAB ORIENT JORDAN	355
ARAB RE	171
ARABCOM	225
ARABIA	107
ARIG	375
ASSAFIR	211
ASSIST AMERICA	086
ASSIST AMERICA	087
AUDI	033
AUDI BANK	006
AUDI BANK	007
AURIS	289
BAHRAIN AIRPORT CO	255
BANKERS	113
BARWA	011
BARWA DARA	017
BAZERJI GA & SONS	235
BEIRUT BANK	083
BERYTUS	101
BLF	143
BSL	085
BUDGET	249
BUHAIRA NATIONAL	073
BURUJ COOPERATIVE	351
BUSTAN HOTEL / QATAR	321
C & G	383
CAPITAL INVEST CORP	095
CAST ALUMINIUM	061
CCR	199
CHABROS	053
CLOISALL	051
COGENT	357
CROWNE PLAZA/YAS ISLAND	341
CUMBERLAND	217
DANAT	291
DEALERS	269
DHAFRA	135
DHOFAR INSURANCE	065
DOHA INSURANCE	035
DOLLAR THRIFTY	275
DUBAI DUTY FREE	239
DUBAI MARINE	329
ELAF	281
ELITE RE	331
ESKADENIA	387
FAIR OIL & ENERGY	175
FAIRMONT	245
FAJR AL GULF	201
FIDELITY	231
FIORDELLI	325
FIRST INSURANCE	359
FRANSABANK	123
GENERAL TAKAFUL	043
GEZAIRI	205
GHAZAL	153
GIC RE	185
GLOBE MED SYRIA	373
GLOBEMED SAUDI	163
GRAND MILLENNIUM AL WAHDA	303
GRAS SAVOYE / EGYPT	179
GUARDIAN	379
GULF CRAFTS	045
GULF INSURANCE / KUWAIT	141
GULF UNION	147
HIJAZ MECHANICAL	069
HILTON	297
INTERCONTINENTAL DOHA	273
INTERNATIONAL INS. / LYBIA	181
INVEST BANK	067
JAMMAL TRUST BANK	111
JOFICO	396
JORDAN	395
JW MARRIOTT	261
KAIR	139
KATARA	344
KHOZAMA	271
KTS	079
L'OREAL	002
L'OREAL	003
LIA	010
LIBANO SUISSE	097
LIBYA INSURANCE	394
LONGINES	021
MALKI GROUP / QATAR	047
MARSH	195
MASHAER	253
MASHREK	093
MASHREQ BOUTIQUE HOTEL	299
MEA	257
MEDGULF	105
MEDNET / KSA	193
MERIT SHIPPING	207
MERWEB AL SADD / QATAR	311
MEYDAN	238
MIG BANK	BOOK MARKER
MOUROUJ	313
MOVENPICK / KHOBAR	277
MOVENPICK / KHOBAR	307
MUNICH RE	159
NASCO	346
NASSIF ASSURANCES	091
NATIONAL INSURANCE JORDAN	389
NEXT CARE	177
NISSAN	013
OCTOGONE	236
OMAN RE	188
OMT	119
PHARAON & CHIHA	108
PHARAON & CHIHA	109
PHOENICIA INTERCONTINENTAL	295
PMC RE	173
PROTECTION	189
QATAR CORAL	029
QATAR GENERAL	037
QIM	031
RAFINERIE DU SUCRE	092
RAHA BEACH	309
ROTANA	285
RSA	167
SAGR COOPERATIVE	137
SALAM BANK	075
SANAD	377
SAUDI BROKERS	187
SEALINE	203
SEALINE BEACH RESORT	259
SHAYA	015
SHAYA	063
SHAYA	049
SHAYA	081
SUEZ CANAL	145
SWISSQUOTE BANK	131
TAKAFUL INT'L / KUWAIT	077
TAKAFUL PALESTINE	361
TAKAFUL RE	183
TECHNOSYS	393
TILAL LIWA	343
TIME HOTELS	319
TOWERS ROTANA	339
TRADE UNION	353
TRUST COMPASS	089
TRUST PALESTINE	190
TRUST RE	157
TRUST SYRIA	151
UCA	115
UIB	133
UNB	039
UNISHIP	209
UNITED / YEMEN	023
WATERFRONT CITY	004
WATERFRONT CITY	005
WATHBA NATIONAL	333
YARMOUK	391
YEMEN TOURISM	317
ZAKHOUR & CO	378
ZAMIL GROUP	041
ZARIS	381

NISSAN

Innovation that excites

نيسان أورفان NV350 الجديد كليّاً.

الشريك الأمثل لنجاح الأعمال.

ارتقِ بأعمالك إلى مستوياتٍ جديدة مع نيسان أورفان NV350، إنّه الفان التجاري من الجيل الجديد الذي يتمتّع بمساحات تخزين ذكية ومقصورة مريحة واقتصادية فائقة بأداء الأعمال. ناهيك عن تصميمه المميّز الذي يجسّد الحرفية العالية والثقة المُطلقة.

نيسان. إبداعٌ يُثير الحماس.


راحة أكثر للركّاب


صندوق تبريد


سهولة الدخول والخروج


أفضل اقتصاد للوقود في فئته



facebook.com/NissanME

/NissanME

Nissan-me.com

▪ **السعودية**: شركة الحمراني المتحدة، جدة، هاتف: ٦٦٩٦٦٩٠ ٢ ٩٦٦+ ▪ **دبي والإمارات الشمالية**: العربية للسيارات، هاتف: ٢٩٥٢٢٢٢ ٤ ٩٧١+ ▪ **أبوظبي والعين**: المسعود للسيارات، هاتف: ٦٨١١١١٨ ٢ ٩٧١+ ▪ **الكويت**: شركة عبد المحسن عبد العزيز البابطين، هاتف: ١٨٠٤٨٨٨ ٩٦٥+ ▪ **سلطنة عُمان**: سهيل بهوان للسيارات، هاتف: ٢٤٥٦٠١١١ ٩٦٨+ ▪ **قطر**: شركة صالح الحمد المانع، هاتف: ٤٤٢٨٣٣٣٣ ٤ ٩٧٤+ ▪ **البحرين**: يوسف خليل المؤيد وأولاده ش.م.ب، ستره، هاتف: ٧٧٣٢٧٣٢ ١ ٩٧٣+ ▪ **لبنان**: شركة رسامني يونس للسيارات ش.م.ل.، بيروت، هاتف: ٢٧٣٣٣٣ ١ ٩٦١+ ▪ **الأردن**: شركة بسطامي وصاحب التجارية ذ.م.م، عمان، هاتف ٥٥٣٢٤٥٦ ٦ ٩٦٢+

صيفٌ واعد أم صيفٌ ملتهب ؟



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

انها الأوقات الأصعب لأوروبا وأميركا وللإقتصاد العالمي لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، حيث تبدو المحنة الاقتصادية والمالية العالمية العابرة للحدود والتي بدأت عام ٢٠٠٨ غير قابلة للحل أو التجزئة، في ظل ما تعانيه الدورات الاقتصادية المحلية والإقليمية حول العالم من تعقيدات، وسط المزيد من الفوضى والتطورات التي تستحكم في الأوضاع الجيوسياسية، من أقصى يمين الكرة الأرضية الى أقصى يسارها، وذلك في غياب مؤشرات حقيقية لتعافٍ قريب، حيث يبدو ان هذه الأزمة مرشحة للمزيد من التمديد والتمدّد، خصوصاً في منطقتنا العربية والشمال افريقية، حيث تتوسع التوترات السياسية والاجتماعية، وتتفاقم الأوضاع المالية والاقتصادية، وتنعكس سلباً على معيشة المزيد من التكتلات البشرية المحبطة واليائسة، (انخفاض احتياطيات العملات الى مستويات خطيرة، ارتفاع البطالة، فقدان المواد الأساسية، زيادة الانفاق على الرواتب والأجور في غياب الانتاج والمردود، الفساد السياسي والإداري، تغييب الكفاءات لحساب الأزلام والمحاسيب..) وهي أمور يؤدي تفاقمها حتماً الى انفجارات سياسية واجتماعية لا تحمد عقباها.

وسط هذه الدوامة وفي ظل تقلص القدرة على الاستمرار والمناورة والهندسات الذكية التي لجأ اليها لبنان مطولاً لينأى بنفسه عن تلك التداعيات الصعبة والضاغطة، يبدو ان بلدنا يواجه هذه المرة تحديات نوعية ذات ابعاد مصيرية، خصوصاً لجهة غياب الاستقرار السياسي الداخلي، ومخاطر التطورات الخارجية المحيطة بنا والضاغطة علينا (بين المطرقة والسندان). ففيما يلهث اقتصادنا الوطني وراء فرصة او شبه فرصة لاسترداد الانفاس، ترانا نعيد الكرة مجدداً وفي مطلع كل صيف وموسم واعد، للإطاحة بالفصل الذي يعول عليه اقتصادنا، ونبني عليه الآمال العراض لتعويض ما فات، ولنهدر الفرصة تلو الأخرى، ونسأل، أنحن أمام صيف واعد، أم ترانا أمام صيف ملتهب!؟ أتراه قدرنا، أم تراها لعنة الجهل والتخلف!؟ ومع هذا نتمسك بتلابيب الأمل، وبالأداء الرفيع لبعض قطاعاتنا، وعلى رأسها الأداء المميز لقياداتنا النقدية وقطاعنا المصرفي، حيث جدّدت مؤسسات القرار المالي العالمي ثقتها والثناء على أداء مصارفنا الوطنية وكفاءة قياداتها العالية رغم ظروف عملها الداخلية والخارجية المحفوفة بالمخاطر والتحديات، ونجاحها في درء الأخطار عن القطاع المصرفي ومؤسساته الشجاعة، بمستوى رفيع من الاحتراف والمهنية، حيث أكد رئيس جمعية المصارف في لبنان د. **جوزف طربيه** «ان القطاع المصرفي اللبناني الذي يشكل العمود الفقري للاقتصاد اللبناني، انما هو يعمل كشريك استراتيجي من أجل لبنان حر وديموقراطي، وهو ماضٍ بحكمة وإرادة قويتين قدماً لتجاوز هذه المرحلة الصعبة من عدم اليقين» الى جانب ذلك، وفي زمن عدم اليقين هذا يضيء العتمة اللبنانية نور فارس من أعلام الإدارة العليا في هذا الوطن، حيث اختار الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب الدكتور **رياض سلامة**، حاكم مصرف لبنان، كأفضل حاكم مصرف مركزي للعام ٢٠١٢ – ٢٠١٣ حيث درج الدكتور **سلامة** (كما هو معروف للقاصي والداني) على فضيلة العمل الصامت والمنتج والدؤوب، فامتاز بالأداء الرفيع، والانتاج المثمر والغزير، ليصون الأمن النقدي للبلاد ويسهر على سلامة النقد الوطني، مما أبعد كأس الفقر والعوز عن فهم اللبنانيين وجنبهم انهيار قيمة مدّخراتهم ومواردهم المالية على ندرتها ولكن يبقى أغلى من هذا وذلك، ثقة اللبنانيين من مودعين ومتعاملين، بقطاعهم المصرفي وقياداتهم المالية والنقدية، رغم مساوئ وتداعيات الأداء السياسي وتفاقم الأوضاع الأمنية وما تنتجه الفوضى وغياب الاستقرار من قلق واضطراب. من هنا حقنا كلبنانيين ان نشعر بالفخر والرضى على سلامة (الخميرة) بعدما فسد الكثير الكثير.

أما أوروبا العجوز، والمتقشفة حتى العظم، والتي تتآكلها التداعيات المتسارعة مالياً واقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، فالحلول بشأن متاعبها الجمّة غير جاهزة بعد، حيث البطالة ما زالت تقفز في دولها من رقم الى آخر، لتصل الى أرقام قياسية لم تعد تحتمل (٢٥ مليون شخص) وسط خطط تقشف حادة تثير المزيد من الغضب والاضطرابات الاجتماعية وتزايد الفوارق بين دول اليورو (١٧ دولة – ٣٤٠ مليون نسمة) الثرية جداً في الشمال كألمانيا، وهي المايسترو المالي والاقتصادي الكبير الذي يدير اعادة هندسة وهيكلة ميزانيات واقتصادات اوروبا كلها، وبين دول الجنوب الأوروبي (أسبانيا – البرتغال – ايطاليا – اليونان – قبرص) حيث المشهد أكثر بؤساً بسبب الانكماش الكبير (أعلن رئيس وزراء ايطاليا صراحة ان الاولوية المطلقة لحكومته يجب ان تكون مواجهة انتشار البؤس والفقر) وحيث تتوسع في هذه البلدان عدم القدرة على التسديد والالتزام المالي تجاه بعض المصدرين من بلدان اوروبا الشمالية، كسويسرا، وذلك بسبب العجز أو الإفلاس.

أما منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا فإن المعدل المرتقب لنمو الناتج المحلي فسيتجاوز ٣٪ على الرغم من تسارع التطورات والمتغيرات في قطاعي النفط والطاقة وتأثير ذلك على الأسواق وبالتالي على الاقتصاد العالمي، خصوصاً مع توسع دوائر المخاطر الأمنية والتحولات السياسية الحادة في العديد من دول المنشأ والعبور والوصول، ومع ذلك عمدت الدول المصدرة للنفط والغاز في المنطقة (دول مجلس التعاون) الى متابعة استراتيجيتها الانمائية من حيث رصد الأموال الطائلة لتحديث وتطوير العدد الكبير من مشاريع البنى التحتية في بلدانها ومتابعة تنفيذ مشاريع الإنماء المختلفة وذلك رفعاً لمستوى المعيشة والحياة لشعوبها ولبلدانها، وخلق أفضل فرص العلم والعمل أمام مئات الآلاف من شباب الأجيال الصاعدة والواعدة، معتمدة في ذلك على استمرار دفق العوائد النفطية المجزية، علماً انه وفي إطار تنويع مواردها المالية وتوزيع مخاطرها، عمدت تلك الدول ومن خلال صناديقها الاستثمارية السيادية الى خوض مختلف ميادين الاستثمارات وكذلك مواجهة مختلف التحديات والمخاطر، فأحسنت النزال واكتسبت الخبرات الواسعة التي مكنتها من التصدي لتداعيات أزمة العصر والتي ضربت بقسوة وعنف الكثير من البلدان والشعوب. وفي هذا الإطار أظهر الاقتصاد السعودي متانة لافتة من خلال تنشيط القواعد الاقتصادية الثابتة والمحفزة لمعدلات النمو، وذلك بإنفاق ما يزيد عن ٤٠ مليار دولار تحديثاً ورفعاً لكفاءة مختلف مشاريع البنية التحتية، علماً ان ارتفاع أسعار النفط في السنوات الماضية سمح للسعودية (أكبر اقتصادات المنطقة) بتحقيق فوائض مالية كبيرة باتت تشكل رادعاً حمائياً في مواجهة تقلبات أسعار النفط أو حتى انخفاضها مستقبلاً. هذا في الوقت الذي سجل فيه اقتصاد الإمارات (ثالث أكبر مصدر للنفط في العالم) أسرع وتيرة نمو له خلال السنوات الماضية لتصل الى ٤,٥٪ حيث تعتزم أبوظبي (تمثل ٧٠٪ من اقتصادات الإمارات) انفاق حوالى ١٠٠ مليار دولار على مشاريع مقررة للسنوات الخمس المقبلة. أما في الكويت فقد بدأ الاعداد لخطط نقل الاقتصاد الكويتي الى مرحلة جديدة من تطوير الصناعات النفطية وتدويرها محلياً ومن ثم تصديرها بدلاً من الإعتماد على عمليات التصدير للنفط الخام، حيث الهدف هو جعل الكويت مركزاً مالياً وتجارياً مهماً في المنطقة، ونقل البلد من واقعه الحالي الى واقع أكثر حداثة وملاءمة وعصرية، من هنا الانفاق مع صانع الطيران الاوروبي AIRBUS لشراء ٢٥ طائرة، من أحدث وأكبر الطرازات الحديثة مع حق شراء ١٠ طائرات أخرى واستئجار ٢٠ طائرة، لدعم الخطوط الجوية الكويتية في صفقة تجاوزت ٣ مليارات دولار. أما دبي، أميرة المدن العربية، فقد استعادت الزخم والحيوية، لتواصل رحلة الإبلال من كبوة عام ٢٠٠٩ عندما أعلنت عجزها عن الالتزام بتسديد حوالى ١٠٠ مليار دولار حيث ستكون قادرة حتماً على الوفاء باستحقاقاتها المجدولة خلال السنوات المقبلة، هذا في الوقت الذي نجحت فيه قطر (ثالث أكبر احتياط غاز في العالم) في مضاعفة حجم اقتصادها ليصل الى حوالى ٢٠٠ مليار دولار، مع معدل نمو بلغ ٥,٥٪ وجهود حثيثة لرفع نمو قطاعاتها غير النفطية الى +١٠٪ لتصبح المحرك الرئيسي للاقتصاد القطري، وهي الاستراتيجية المتبعة نفسها في مختلف دول مجلس التعاون الخليجي.



© 2013 Starbucks Coffee Company. All rights reserved.

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية

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

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

المستشار القانوني: **مكتب المحامي كمال ابو ظهر**

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

AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE

CEO - Chief Editor:
Antoine ZAKHOUR

Editorial Manager:
Emile ZAKHOUR

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

Algeria:
+ 213 7 95127003

Bahrain:
+ 973 3 6635320

Egypt:
+ 20 1 44677881

France:
+ 33 1 40509012
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 795915667

Kuwait:
+ 965 97714789

Oman:
+ 968 98932551

Qatar:
+974 5 062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 50 8633500

Sudan:
+ 249 910 443322

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

Tunisia:
+ 216 26431222

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

Yemen:
+ 967 715 266954

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

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

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

طباعة: **مطبعة شمس**
توزيع: **الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات**

بصراحة

الأرباح الخيالية في المصارف العالمية تفتح شهية الدول «العظمى» لمساءلتها وتسوية المخالفات بمليارات الدولارات

ليس دفاعا عن المصارف بصورة عامة، انما دفاع عن مبدأ وجدت المصارف للعمل بموجبه، اي لخدمة الناس بالحفاظ على ثرواتهم واستثمارها بالطرق الشرعية السليمة، وبتوظيفها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم لتكون رافعة لاقتصادات الدول والمساهمة في تنمية قطاعاتها الاقتصادية والزراعية والسياحية والثقافية والتربوية...

ولان معظم الدول حرصت على التعامل مع المصارف بطرق قانونية ومهنية حقة، سجلت المصارف النجاحات الكبيرة، بابتكاراتها وهندساتها واساليب تعاملها مع عملائها الى جانب تفننها في تحقيق الارباح التي يراها كثيرون خيالية وغير مسبوقة في التاريخ.

وكثيرة هي المصارف العالمية التي لم تطمع بسرعة تقاسم الارباح، فعمدت الى التوسع في الانتشار وفي التوظيف لتحقيق المزيد من النمو والازدهار، فصارت المصارف الكبيرة «تأكل» بعضها عن طريق الاستحواذ او الاندماج، مما سمح لها بتحقيق المزيد من الارباح، حيث توصلت بعض المصارف العالمية الى اقفال ميزانياتها السنوية بأرقام تقارب أحجام ميزانيات حكوماتها اذ تجاوزت ارباح بعضها رقم المليار دولار سنويا.

ولذلك ظهر في قوائم فوربس التي تتضمن اسماء اصحاب المليارات، عدد كبير من أسماء المصرفيين العالميين وبعض المصرفيين العرب بينهم لبنانيون. وبقي الامر على هذه الحال من الازدهار والاثراء، حتى العام ٢٠٠٨ يوم سقط البنك الاميركي ليمان برازر وسقطت معه مجموعة من المصارف الاميركية والاوروبية واليابانية، بينما بقي عدد المصارف العربية المتضررة صغيرا جدا، حيث لم تكن المصارف الكبرى تعيرها اية اهمية قياسا الى رساميلها وموجوداتها وتوظيفاتها.

يوم سقط عراب المصارف الاميركية، وكادت تسقط معه مؤسسات كبرى خاصة وعامة، اسرعت الحكومة الاميركية وحكومات اوروبية عديدة الى مساعدة مصارف بلدانها المتعثرة بإقراضها عشرات مليارات الدولارات لتحول دون افلاسها.

وبعد مرور ثلاث سنوات على حصول الازمة المالية العالمية، استطاع القسم الاكبر من المصارف ابعاد شبح الافلاس وتجاوز الازمة.. بل ان معظمها غطى ديونه للدولة الاميركية وعاد الى الربحية وبالمليارات.

هذه الظاهرة لفتت انظار السلطات المالية في مختلف دول العالم، وانظار وزارة الخزانة الاميركية بخاصة، تبعتها السلطات المالية الاوروبية، وكلنا يعرف كيف فرضت الخزانة الاميركية غرامات تسوية للمخالفات المصرفية في المصارف الاميركية والمصارف الاوروبية والاجنبية كافة العاملة في الولايات المتحدة الاميركية، وكان بينها مخالفات غسل الاموال، وقد بلغت خلال سنتين نحو ستة مليارات دولار، الامر الذي غذى الخزانة الاميركية ويغذيها سنويا بمليارات الدولارات..

ولم يكن جشع السلطات المالية الاوروبية اقل حدّة من جشع الخزانة الاميركية، فقرر الاتحاد الاوروبي اللحاق بالاميركيين انما على طريقته، وهي تفرض على الدول الاوروبية الغاء السرية المصرفية على الاوروبيين الذين يتهربون من دفع الضرائب ويودعون اموالهم في بلدان الجنات الضريبية، وكانت سويسرا الاهم من بينها.

واذ نفذت الخزانة الاميركية قانونها الضريبي في اراضيها وحيث يتواجد رعايا اميركيون في الخارج (مثل لبنان)، يحاول الاتحاد الاوروبي الزام كل المصارف الاوروبية تقديم قوائم بأسماء وحسابات كل اوروبي يودع امواله في الخارج وبخاصة في الجنات الضريبية.

الحكومات الاوروبية التي تحاول انقاذ مصارفها ومؤسساتها من الافلاس اسوة بالاميركيين، تجد بأرباح المصارف وبالتالي الغرامات على مخالفاتها المنقذ الاقرب.

كثيرون في لبنان يخشون من ان يأتي يوم، لا تجد فيه الدولة لانقاذ وضعها المالي من الافلاس سوى ارباح المصارف المنقذ الاقرب ايضا لخلاص البلاد والعباد، علما ان نصف ودائع المصارف تقريبا موظفة في سندات خزينة الدولة بالذات.

ليتمنى اللبنانيون ان لا تأتيهم حكومة يكون همّ اركانها الوصول الى ما بقي في المصارف من ودائع للاستئثار بها ورمي كل هندسات حاكم مصرف لبنان في سلة المهملات!

«أ.ز»



دارة ... روعة الحياة العصرية

دارة، مشروع سكني في قلب لوسيل، يضم شققاً تمتاز برحابتها وتتسم بعصريتها وتتكامل مرافقها لتجعل من السكن في دارة تجربة استثنائية.

- ٥٩ مبنى ، ١٠٠٠ وحدة سكنية مبنية على مساحة ١٧٦,٠٠٠ متر مربع
- شقق فاخرة تتنوع بين غرفة، وغرفتين و ثلاث غرف نوم بمساحات تبدأ من ٩٠ - ٢٩٠ متر مربع
- شقق دوبلكس بمساحة تصل إلى ٣٠٠ متر مربع مع حديقة خاصة
- تصاميم متنوعة لكل فئة من الشقق
- مطاعم ومقاهي وفنادق راقية في محيط دارة
- نوافير مياه ومسطحات خضراء، بلازا، ممشى
- مرافق تضم حضانة أطفال ومسجدين ومدرسة ونوادي صحية
- موقع قريب من الاستاد الذي سيستضيف كأس العالم ٢٠٢٢





وكيل المبيعات: وصيف لإدارة الأصول
هاتف مجاني: ٨٠٠٤٤٤٤ • دولي: ٤٤٠٢ ٥٥٥٥ ٩٧٤+
بريد إلكتروني: darasales@waseef.qa

DARA
روعة الحياة العصرية

BARWA
بـــــــ



الغلاف



اقتصاد عربي وعالمي

توقع الشيخ حمد بن جاسم رئيس الوزراء القطري في افتتاح منتدى الاعمال والاستثمار في قطر ببرلين ان تصل استثمارات قطر حتى سنة ٢٠١٩ الى ١٦٠ مليار دولار ص: ٢٦



FOREX

المدير الاقليمي لـ MIG BANK عصام مكي تحدث عن الازمة القبرصية وتداعياتها ورأى ان شركات التداول اضحت اكثر تحصينا، ملاحظا ان قطاع التداول يشهد ازدهارا في منطقة الخليج ص: ١٢٨



سيارات

كشفت شركة ج.ا.بازرجي وكيلة افخم واشهر السيارات عن سيارة مازيراتي الجديدة، وقد حاورنا احد اصحاب الشركة نبيل بازرجي حول الطرازات الجديدة التي تطرحها الشركة ص: ٢٢١



معارض

ماذا يميز مصنع «البا» ALBA للالمنيوم – البحرين عن غيره من المصانع؟ عيسى الانصاري الرئيس التنفيذي للعمليات يرد على هذا السؤال بموضوعية وحكمة، وقد شاركه في الجواب المدير الاول للموارد البشرية والعلاقات العامة عبد الرحمن محمد جناحي ص: ٥٨



FOREX

اجرت «البيان» عدة مقابلات مع قياديين في شركات تعمل وسيطة للاسواق المالية المتخصصة في تداول العقود مقابل الفروقات والعمولات، وهنا حديث قيّم وواضح مع مدير مكتب الشرق الاوسط في شركة اكتيف ترايدس جورج بتروني ص: ١٢٦



طاقة

مدير عام شركة النسر للكهرباء والميكانيك محمد حجاز اعرب عن فخره بجنسيتها العربية وريادتها في مجالها مشيرا الى ان اعمالها تتلاءم والمعايير البيئية ص: ٦٨

في هـذا العـدد

رأينا: الجيش ومصرف لبنان، الخندقان الاخيران للبنانيين ٨
فهرس المؤتمرات والمعارض ١٢
حصاد الشهر: صيف واعد أم صيف ملتهب؟ – بقلم د. عبد الحفيظ البربير – ١٤
بصراحة: الأرباح الخيالية في المصارف العالمية تفتح شهية الدول «العظمى» لمساءلتها وتسوية المخالفات بمليارات الدولارات ١٦

اقتصاد عربي وعالمي

الخزانة الاميركية تلاحق شركات الصرافة بالامارات ٢٠
الزام مستشفى اميركي بدفع ١٧ مليون دولار مقابل خطأ طبي ٢٢
كريستين لاغارد مديرة صندوق النقد الدولي مهددة بدخول السجن ٢٤
غطت «البيان الاقتصادية» منتدى الاعمال والاستثمار القطري في برلين وأجرت مجموعة احاديث مع نخبة من المشاركين ٢٦
كذلك غطت «البيان» معرض ألمنيوم الشرق الأوسط ٢٠١٣ – دبي وسجلت آراء كبار الخبراء بهذه الصناعة ٥٦
ماذا قال الشيخ محمد آل مكتوم حاكم دبي لعلماء العالم المشاركين في معرض ويتكس ٢٠١٣ في دبي حول ايجاد البدائل العملية للنفط والغاز وماذا قال عدد من رؤساء ومدراء الشركات المتخصصة والناجحة ٦٦

عقارات

ووتر فرونت سيتي تطلق بولفار رزيدانسز وبيازا رزيدانسز ٨٢
المؤشر الاول لاسعار العقارات والوحدات السكنية في لبنان – مع المهندس عبد الله الحايك (حايك غروب) ٨٤

لبنانيات

الوزير مروان خيرالدين: من المعيب ان يبني اللبنانيون بلدانا وشركات في الخارج ولا تعطى لهم فرصة لبناء بلدهم ٨٨
لمن يستمع المستأجرون لوزارة المال، للمالكين، أم لهيئة الاستشارات؟ ٩٠
لماذا لا يعيدون الحراسة البلدية الى العاصمة ليلا لتخفيض عدد الحوادث الاجرامية؟ ٩٥
اعطوا للمصطافين في قرى الاصطياف الكبرى حق الترشّح لانتخابات البلدية لانهم وحدهم يغذون خزائن البلديات ٩٦
أموال البنك المركزي لحماية الوضع النقدي وليس لشراء الشركة القبرصية ٩٦
قصر العدل: معظم ارتكابات مصرفي المدينة والاعتماد المتحد تنطبق عليها احكام قانون مكافحة غسل الاموال ٩٨
محكمة التمييز المدنية: لا يترتب على الوكيل البحري اي موجب تجاه دائني الناقل البحري ما دام يعمل بصفته ممثلا له ١٠٠
الشيكات المرتجعة – شركات جديدة – ١٠٢
نقاط سوداء: «بيروت ٢» – بقلم المهندس زياد زخور – ١٠٦

مال ومصارف

قضايا مهمة نوقشت في اللقاء الشهري بين حاكمية مصرف لبنان ووفد جمعية المصارف ١١٠
وزارة المال وجمعية المصارف تطلقان قريبا خدمة تسديد الضرائب والرسوم الكترونيا عبر المصارف ١١٨
هاجس الخزانة الاميركية لدى المصارف العربية تحملها على الاستعانة بخبرة المصارف اللبنانية ١١٨
«البيان» غطت مؤتمر ومعرض فرص الاستثمار بالعملات والسلع FOREX – دبي فماذا قال كبار المشاركين في المعرض؟ ١٢٤
خبراء أجانب وعرب شاركوا في معرض الفوركس في دبي وتحدثوا بصراحة الى «البيان» عن واقعهم ومستقبل اعمالهم ١٢٦
المدعية العامة في كاليفورنيا تتهم بنك «جي بي مورغان تشيس» باغراق المحاكم بدعاويها ضد حاملي بطاقات الائتمان
الصادرة عنها والموقعة من حامليها بطريقة آلية ROBO SIGNING اي بدون ان يقرأوها ١٤٠
وزير المال السعودي د. ابراهيم العساف كرّم البنك الاهلي ١٥٤

تأمين

مفكرة ضامن عربي: هيئات الاشراف على التأمين «كتبة» في بلاط سيف الدولة – بقلم جوزف زخور – ١٥٦
موريس غرينبرغ الرئيس التاريخي لشركة AIG وافق على دفع ١١٥ مليون دولار للمساهمين الذين اتهموه بتضليلهم ١٥٨
ستاندرد اند بورز: كان بالامكان تفادي سقوط AIG لو أجرينا في حينه تجربة ضغط السيولة SOLVENCY TEST ١٦٠
الدول العشر الاكثر تعرضا لاعمال العنف في العالم خمس بينها عربية ١٦٠
مابفري MAPFRE افضل شركة اعادة تأمين في البرازيل ١٦٢
١٣٧ سنة سجنا لعلي درويش لارتكابه ٣٣ جريمة تأمين لبنية وحرقها لاستنزاف اموال شركات التأمين ١٦٢
مارش أعدت عقد تأمين يشمل الجريمة المنظمة بنص صريح ١٦٦
CCR الفرنسية استعادت مرتبة تريبل A ١٦٦
نتائج الشركات الاماراتية الـ ٢٩ المدرجة في البورصة (اقساطها ٢,٧ مليارات دولار) ١٦٨
غلوب مد اوجدت حلا للمرضى الذين ينتهي عقد تأمينهم وهم على قيد الحياة ١٧٠
وزير المال محمد الصفدي يفرض ضريبة دخل جديدة على حملة عقود التأمين على الحياة بموجب تعليمات ادارية – نص التعليمات – ١٧٢
مجلس الشورى القطري أقر مشروع التأمين الصحي الالزامي ١٧٦

نقل

اخبار الوكالات والمرافئ ٢٠٢
مجموع الواردات الجمركية والـ TVA عبر كافة المرافئ والبوابات في نيسان ٢٠١٣ ..... ٢١٠
حركة مرفأ بيروت ومرفأ طرابلس ٢١٢
حركة الحاويات في مرفأ بيروت في نيسان ٢٠١٣ ..... ٢١٨
حركة السيارات في مرفأ بيروت في نيسان ٢٠١٣ ..... ٢١٩
سيارات – نشاطات – تكنولوجيا:
ج.أ.بازرجي واولاده تكشف عن مازيراتي كواترو بورتي الجديدة – حديث مع المدير التنفيذي نبيل بازرجي ٢٢٠
مجتمع: – ميراي فارس بويز – ٢٢٨



معارض

غطت «البيان الاقتصادية» معرض بروجكت الذي شارك فيه كبار رجال الاعمال القطريين وكان بينهم حمد النعيمي الرئيس التنفيذي لشركة اوكتوغون قطر وكان له آراء مميزة ص: ٤٢



معارض

قال السيد NEVILLE D'SOUZA المدير العام لشركة AFICO الذي كان يشارك في معرض بروجكت قطر : «نحن رواد السوق السعودية في مجال اختصاصنا ونعير السوق القطرية اهمية قصوى» ص: ٤٦



بروجكت قطر

سجل موفدو «البيان» الى معرض «بروجكت قطر» حديثا للرئيس التنفيذي للشركة القطرية للصناعات التحويلية (QIMC) عبد الرحمن الانصاري الذي قال بأن الشركة تعد لمشاريع ضخمة ص: ٤٤



FOREX

MARIO CAMARA رئيس SWISSQUOTE الشرق الاوسط تحدث عن الازمة القبرصية وسياسة المصرف الذي يرأس والفارق بين عمله وغيره مؤكدا انه يعمل وفق الشريعة ويعمل على التوسع في اسواق الخليج مع شركاء في المملكة السعودية ص : ١٣٠



معارض

لفت رئيس شركة صناعات كاست المنيوم سليمان محمد خليفة السويدي الى امكانات الشركة المتخصصة في مجالها ومواكبتها التطور التكنولوجي في مجال تصنيع الالمنيوم ص: ٦٠



اقتصاد عربي

في حديث شيق مع البرت كتانه ابرز رجال الاعمال في حقلي المال والاستثمار والمستشار للعضو المنتدب لشركة «قطر كورال» قال: «نحن نؤمن انه على من يريد الحصول على أجود الاصناف ان يدفع السعر الجيد لها» ص: ٣٨



ملتقى AIM

حاورت «البيان» خلال انعقاد ملتقى الاستثمار السنوي AIM رئيس شركة CLOISSAL غالب فرحة، فإلى اشادته بنجاح الملتقى تحدث عن مشروعات شركته وتركيزها على قطاع السياحة في الدولة ص: ٢٦

IN THIS ISSUE

CONFERENCES AND EXHIBITIONS SNAPSHOTS 12
CROP OF THE MONTH : A PROMISING OR INFLAMED SUMMER SEASON? - BY DR. ABDEL H. BARBIR- 14
FRANKLY SPEAKING: FICTIONAL PROFITS IN THE INTERNATIONAL BANKS OPEN THE APPETITE OF THE GREAT NATIONS TO SETTLE THE IRREGULARITIES WITH BILLIONS OF DOLLARS 16
EDITORIAL : THE ARMY AND BDL OUR LAST DITCHES 8
ARAB AND THE WORLD: USA GOING AFTER UAE MONEY CHANGERS 20
MALPRACTICE: USA COURT SENTENCE A HOSPITAL PAY us$ 17 MILLION 22
CORRUPTION IN FRANCE: CHRISTINE LAGARDE UNDER INVESTIGATION 24
QATARI INVESTMENT CONFERENCE HELD IN BERLIN (SPECIAL COVERAGE) 26
DUBAI - ALUMINIUM 2013 EXHIBITION - SPECIAL COVERAGE 56
DUBAI - WITEX: 2013 EXPO INAUGURATED BY SHEIKH MOHAMMAD BIN RASHED 66
REAL ESTATE
WATER FRONT CITY DBAYEH: LAUNCHES BOULEVARD AND PIAZA RESIDENCES 82
FIRST REAL ESTATE INDEX: EXPLAINED BY ENGINEER ABDALLA HAYEK (HAYEK GROUP) 84

LEBANESE AFFAIRS:

MINISTER MARWAN KHEIREDDINE: IT IS A SHAME THAT SOME LEBANESE BUILD UP ABROAD AND NOT BE GIVEN A CHANCE TO BUILD THEIR OWN COUNTRY 88
TENANTS IN LEBANON: WHOSE OPINION SHOULD THEY LISTEN TO? 90
MUNICIPALITIES: RESIDENTS SHOULD BE ALLOWED TO RUN FOR MUNICIPAL COUNCILS 96
STREET GUARDS: WHERE ARE THEY? 95
BLD RESERVES TO PROTECT THE LIRA NOT TO SAVE BANKS IN CYPRUS 96
BLACK POINTS: "BEIRUT2" BY ZIAD ZAKHOUR CIVIL ENGINEER 106

PALACE OF JUSTICE

MADINA BANK'S SCANDAL: MOST OF THE LETTER OF CREDITS ARE PARTS OF MONEY LAUNDERING OPERATIONS... 260 MEDINA BANK'S CLIENTS SUSPECTED 98
HIGH COURT OF "CASSATION" : SHIPAGENT NOT PERSONALLY RESPONSIBLE AS LONG AS ACTING AS REPRESENTIVE FOR SHIPOWNERS 100
NEW COMPANIES FORMED IN LEBANON 102

BANKING AND FINANCE:

LEBANON SOVEREIGN AND MAJOR BANKS RATINGS AS SEEN BY INTERNATIONAL AGENCIES 110
INCOME TAX PAYMENTS VIA COMPUTERS 118
FOREIGN EXPERTS PARTICIPATING AT FOREX DUBAI CONFERENCE INTERVIEWED 126
JP MORGAN CHASE ACCUSED OF "ROBO SIGNING" BY CALIFORNIA ATTORNEY GENERAL 140
ARAB BANK'S PROFITS LARGE ENOUGH TO ABSORB SAAD ALGOSAIBI'S LOSSES .....
LIBYA AL GUMHURIYA BANK TURNED INTO ISLAMIC BANK .....
AL AHLI BANK HONORED BY SAMA CHAIRMAN 154

INSURANCE

ARAB INSURER'S DIARY: ARAB INSURANCE REGULATORS NOT DOING THEIR JOBS - BY JOSEPH ZAKHOUR - ..156
AIG'S FORMER BOSS AGREED TO PAY $ 115 MILLION TO PREJUDICED SHAREHOLDERS 158
S AND P: AIG COLLAPSE COULD HAVE BEEN AVOIDED HAD IT UNDERGONE THE STRESS TEST 160
TERROR: 5 ARAB COUNTRIES AMONG THE TOP 10 DANGEROUS COUNTRIES 160
RANSOM: ALI DARWISH, SENTENCED 137 YEARS IN PRISON FOR ARSON IN MICHIGAN 162
ORGANIZED CRIME INSURANCE: NEW POLICY PREPARED BY MARSH 166
CCR FRANCE: RECUPERATED ITS AAA RATING 166
UAE INSURANCE RESULTS 168
GLOBEMED FOUND A SOLUTION FOR PATIENTS WHOSE INSURANCE TAKE END WHILST IN HOSPITAL 170
FINANCE MINISTER MOH. SAFADI IMPOSED 10% INCOME TAX ON LIFE INSURANCE POLICIES DIVIDENDS ..172
QATAR: AL SHOURA COUNCIL APPROVED OF COMPULSORY HEALTH INSURANCE 176

SHIPPING:

AGENTS AND PORTS NEWS 202
CUSTOMS REVENUES AND VAT AT ALL PORTS OF ENTRIES TO LEBANON 210
BEIRUT & TRIPOLI PORT APRIL 2013 REVENUES AND FIRST MONTHS OF 2013 212
CONTAINERS TURNOVER IN APRIL 2013 218
AUTO IMPORTS AT BEIRUT PORT IN APRIL 2013 219

AUTO - SHOW ROOMS :
NABIL BAZERJI INTERVIEW 220
SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ 228

خادم الحرمين الشريفين يأمر بتعويض متضرري الأمطار


عبدالله بن عبد العزيز

وجه خادم الحرمين الشريفين الملك السعودي **عبدالله بن عبد العزيز** برقية الى وزير الداخلية الأمير **محمد بن نايف بن عبد العزيز** ووزير المال الدكتور **ابراهيم بن عبد العزيز العساف** تقضي بحصر جميع الخسائر التي سببتها الأمطار للمواطنين أياً كان نوعها خلال مدة لا تتجاوز الشهر. كما أمر في البرقية نفسها بصرف راتب شهر لكل رجال الدفاع المدني الذين أدوا واجبهم «تجاه دينهم ووطنهم بكل تفان واخلاص».

وتسهيلاً للمهمة، أشار العاهل السعودي الى الاستعانة بلجان من المحافظات بمشاركة وزارة الداخلية ووزارة المالية لإنهاء هذا الموضوع في المدة المحددة.

الخزانة الاميركية تلاحق شركات الصرافة بالامارات


ديفيد كوهن
وزير الخزانة

الخزانة الاميركية تحركت باتجاه دولة الامارات، وامرت بوضع شركتي صرافة على القائمة السوداء لانهما تعاملتا مع مصارف ايرانية رغم الحظر الاميركي، والشركتان هما: شركة «الهلال للصرافة» وشركة «الفدا انترناشونال جنرال تريدينغ».

اما التهمة الموجهة للشركتين الاماراتيّتين، فهي انهما قدمتا خدمات مالية لمصرف ملت الايراني.

ويسخر الاماراتيون من اجراءات الخزانة الاميركية لان العلاقات التجارية القائمة بين ايران والامارات تأخذ طابعا دوليا متعاظما، فكل الاعمال التجارية الخاصة بإيران تمر عبر تجار اماراتيين، لا سيما تجارة النفط والغاز والذهب.

هذا واعلن مساعد وزير الخزانة المكلف مكافحة الارهاب **ديفيد كوهن** ان ايران تخسر ٣ الى ٥ مليارات دولار شهريا بسبب العقوبات التي تفرضها الاسرة الدولية على صادراتها النفطية بسبب برنامجها النووي.

وقال **كوهن** «ان بيع الذهب للحكومة يمكن ان يستخدم لدعم العملة واحداث توازن لتخفيف الصعوبات التي تواجهها الحكومة للوصول الى احتياطها من العملات الاجنبية».

قطر تستثمر مليارتها الفائضة بمشاريع دولية بينها شركات طيران ومصارف وشركات تأمين واتصالات

قال مستثمر قطري رداً على ما تنشره الصحف العالمية عن استيلاء قطر (الدولة والقطاع الخاص على أهم المؤسسات العالمية الشهيرة وفي المدن الرئيسية مثل باريس، لندن، روما وواشنطن.. ان القطريين لا ينفقون أموالهم عشوائياً، بل يخططون للاستحواذ على المؤسسات الصلبة والواعدة بالمزيد من الاتساع والعطاء.

وكنا نشرنا في أعدادنا السابقة عن شراء قطريين لعقارات ومؤسسات شهيرة جداً في باريس ولندن، وكذلك شراء الدولة القطرية الحصص الكبيرة في مشاريع حكومية ومؤسسات سياحية ونفطية بمئات ملايين الدولارات.

ونقلت «رويترز» من الدوحة في الشهر الماضي ان الحكومة القطرية قدمت عرضاً لشركتي الطيران: «بريتش ايروبز» و«ايبريا» لشراء غالبية الأسهم في شركة (أي ايه جي) من بنك «بانكيا» الأسباني الذي يستحوذ على أسهم الشركتين.

وإذ رحب البنك (المؤمم من قبل الحكومة الأسبانية) بالعرض القطري، قال متحدث باسمه انه سيسعى للحصول على السعر الأعلى عند بيع الأسهم.

نذكر ان البنك يستحوذ أيضاً على أسهم شركة مابفري للتأمين الأسبانية أيضاً وهي ملحقة بصفقة البيع.

وفي خبر من عاصمة الهند نيودلهي ان مؤسسة قطر الحكومية تفاوض لشراء حصة نسبتها ٥ في المئة من شركة «بهارتي ايرتل» للاتصالات الهندية مقابل ١,٢٦ مليار دولار.

وسوف تصدر الشركة الهندية ١٩٩,٩ مليون سهم للذراع الاستثمارية لمؤسسة قطر بسعر ٣٤٠ روبية للسهم الواحد بارتفاع نسبته ٧,٣ في المئة.

يسيطر على «بهارتي» الملياردير الهندي **سونيل ميتال**.

مسح خطير لشركة ارنست اند يونغ
معظم الشركات تتلاعب بدفاتر المحاسبة

نشرت شركة ارنست اند يونغ ERNST & YOUNG نتيجة مسح أجرته حول الاحتيال بين كبار الاداريين، وقد أظهر ان رؤساء الشركات في معظم بلدان العالم يتعرضون لضغوط لإظهار الملاءة والقوة في الشركات التي يديرون حتى لو اضطروا الى التلاعب في الدفاتر.

وأظهر المسح ان واحداً من كل خمسة من أصل ٣٥٠٠ موظف شملهم المسح في ٣٦ دولة من اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا والهند أكدوا انهم شاهدوا تلاعباً مالياً في شركاتهم في الأشهر الاثني عشر الماضية (رويترز).

وقال ٤٢ في المئة من أعضاء مجالس الإدارات شملهم المسح انهم على علم بالمخالفات في التقارير المالية.

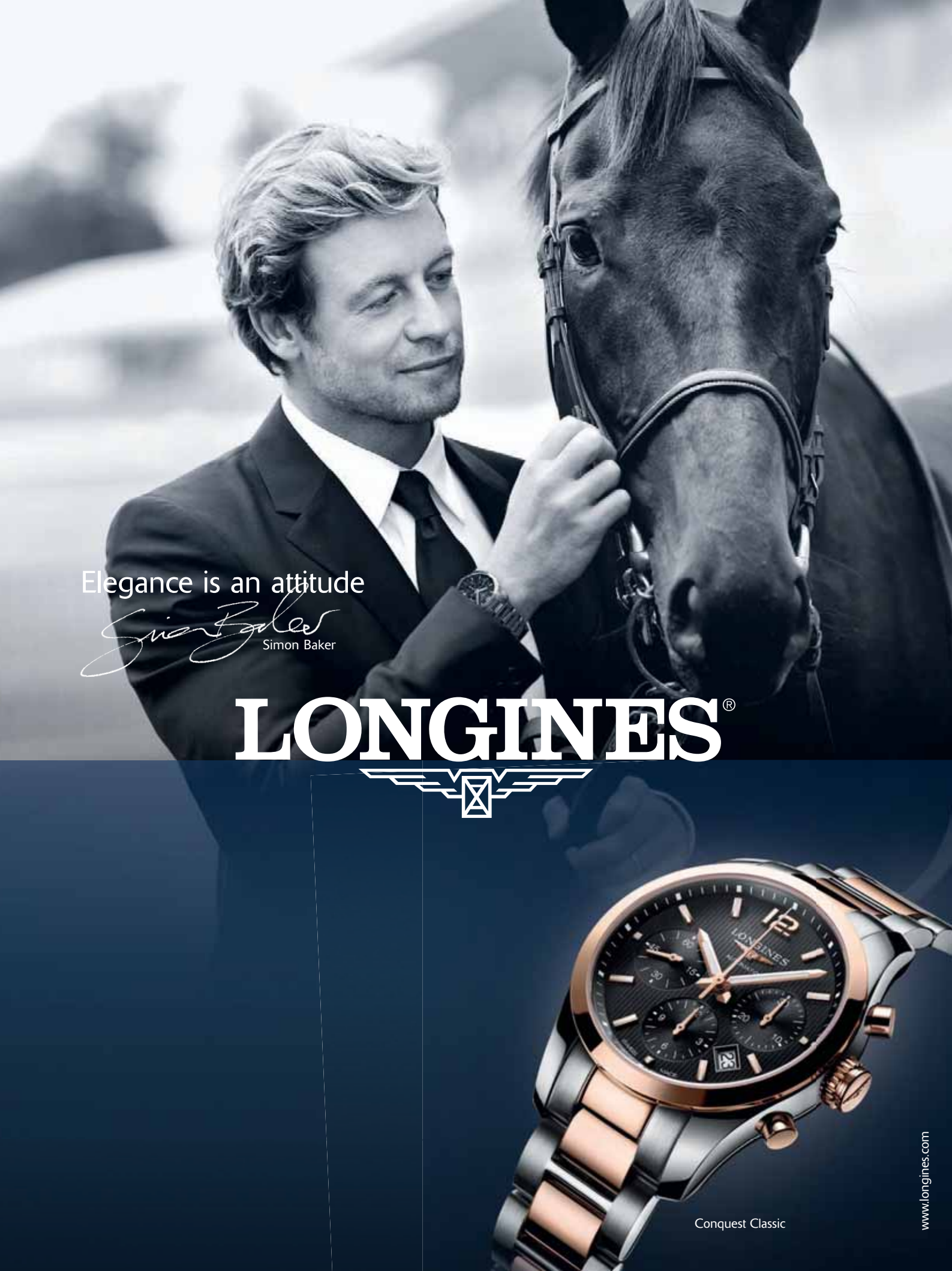
وقال عشرة في المئة من جميع الموظفين ان شركاتهم قدرت التكاليف بأقل من قيمتها الحقيقية وبالغت في تقديراتها للإيرادات واستخدمت أساليب لا أخلاقية في المبيعات.

وقال عاملون في المبيعات ان تقديم الهدايا الشخصية للحصول على صفقات أو الحفاظ عليها أمر مقبول!

اليونان تتصدر معدلات الفقر في اوروبا

ارتفع الفقر في اليونان الى ٢١,٤ في المئة خلال العام ٢٠١١ ليشمل ٢,٣ مليون شخص يكسبون أقل من ٦٠ في المئة من متوسط العائدات، مقابل ٢٠,١ في المئة عام ٢٠١٠، في حين يبلغ المتوسط المسجل عام ٢٠١١ في دول الاتحاد الأوروبي نسبة ١٦,٩ في المئة بحسب معهد يوروستات للإحصاء.

ومع تسجيل هذه الأرقام، باتت اليونان تتصدر معدلات الفقر في الاتحاد الأوروبي مباشرة خلف بلغاريا (٢٢,٣٪ عام ٢٠١١) ورومانيا (٢٢,٢٪) وإسبانيا (٢١,٨٪).


Elegance is an attitude
Simon Baker
LONGINES®
Conquest Classic
www.longines.com

الزام مستشفى اميركي بدفع ١٧ مليون دولار اميركي لمريضة قطع عنها الاوكسجين ٧ دقائق خلال عملية جراحية



GRADY HOSPITAL

اصدرت احد محاكم جورجيا في الولايات المتحدة الاميركية حكما يقضي بالزام مستشفى غرادي GRADY HOSPITAL في مدينة ديكالب DEKALB GEORGIA في ولاية جورجيا الاميركية بدفع تعويض قدره ١٧ مليون دولار اميركي للمدعية **شريود ميريت** SHERIOD MERRITT بعد ان ثبت لهيئة المحلفين ان طبيب البنج وأحد الجراحين العاملين في المستشفى ارتكبا خطأ طبيا ادى الى قطع الاوكسجين عن المريضة مدة ٧ الى ٨ دقائق خلال خضوعها لجراحة في الدماغ ما ادى الى اصابتها بإعاقة دائمة.

الا ان المستشفى قرر استئناف الحكم وقال ان المريضة استيقظت من الجراحة وهي غاضبة واخذت تصرخ ما تسبب في ازاحة انبوب الاوكسجين من مكانه.

ويعتبر المستشفى ان التصرف الطائش للمريضة هو الذي تسبب بإعاقتها. وكانت المريضة قد نقلت الى المستشفى بصورة طارئة بعد ان تعرضت لرصاصة في الرأس خلال اطلاق نار جرى بالقرب من المكان الذي كانت تتواجد فيه.

مجلس الشورى المصري وافق على فرض ضريبة على الشركات بمصر بنسبة ٢٥ في المئة


ممدوح عمر
مصلحة الضرائب المصرية

قال **ممدوح عمر** رئيس مصلحة الضرائب المصرية ان مجلس الشورى المصري المختص بالتشريع بصفة مؤقتة وافق على فرض ضريبة دخل موحدة على الشركات بنسبة ٢٥ في المئة.

واضاف **عمر** في اتصال هاتفي مع رويترز «وافق اعضاء مجلس الشورى على فرض ضريبة موحدة بنسبة ٢٥ في المئة على الاشخاص الاعتباريين (الشركات) بدلا من ٢٠ في المئة في القانون السابق للشركات التي يقل دخلها عن ١٠ ملايين جنيه و٢٥ في المئة للشركات التي تزيد عن ١٠ ملايين جنيه».

وتحاول القاهرة من خلال تعديلات قانون الضرائب التوصل لاتفاق مع صندوق النقد بشأن قرض بقيمة ٤,٨ مليارات دولار لانه سيفتح امامها فرص الحصول على تمويلات وقروض ومساعدات اخرى لتفادي اضطرابات اجتماعية جراء نقص الوقود وارتفاع اسعار الغذاء قبل انتخابات برلمانية مزمعة في الخريف.

تخفيض ستاندرد اند بورز لتصنيف مصر مجدداً يحول دون تسلمها ٤,٨ مليارات دولار من صندوق النقد

خفضت وكالة ستاندرد اند بورز في التاسع من شهر أيار (مايو) الماضي تصنيف مصر الائتماني مجدداً من -B الى سي سي + وذلك تنفيذاً لتهديدها بهذا التخفيض منذ أشهر، اذ لاحظت فشل الحكومة المصرية باتخاذ الإجراءات اللازمة لخفض عجز الموازنة العامة للدولة.

متحدث باسم صندوق النقد الدولي **غيري رايس** قال في مؤتمر صحافي ان المفاوضات مع مصر حول خطة مساعدة مالية بقيمة ٤,٨ مليارات دولار يجب ان تأخذ في الاعتبار الوضع الاقتصادي في مصر.

وفهم من حديث ممثل صندوق النقد ان مشروع مساعدة مصر قد تأجل بانتظار بيانات اقتصادية جديدة وخطط إصلاحية من الحكومة المصرية.

استمرار تراجع الانتاج الصناعي في منطقة اليورو

أظهر مسح لمؤسسة ماركت لجمع البيانات استمرار تراجع الانتاج الصناعي في منطقة اليورو في نيسان (ابريل)، وان ليس هناك ما يشير الى ان الانتاج الصناعي سيستقر قريباً في كل من فرنسا وايطاليا واسبانيا ثاني وثالث ورابع أكبر اقتصاد في منطقة اليورو.

وهبط مؤشر ماركت لمديري المشتريات في القطاع الصناعي بمنطقة اليورو الى ٤٦,٧ الشهر الماضي من ٤٦,٨ في آذار (مارس) ليتراجع للشهر الرابع على التوالي لكنه تجاوز القراءة الأولية للمؤشر عند ٤٦,٥.

ادنوك: ٢٨٠٠ سيارة تعمل بالغاز الطبيعي بنهاية ٢٠١٣

أعلنت نائب مدير دائرة الاستراتيجية والتخطيط في شركة بترول أبوظبي الوطنية «أدنوك» **عمر السويدي** ان عدد المركبات التي تعمل على الغاز سيرتفع الى ٢٨٠٠ سيارة بنهاية العام الحالي، مشيراً الى ان «ادنوك» تؤدي دوراً وتتحمل مسؤوليتها الاجتماعية في البلاد وتركز على سلامة المجتمع والبيئة، وان أحد أهم التزاماتها يتمثل في تقليل الانبعاثات الكربونية بحوالى ٨٠ في المئة ويجري العمل حالياً على تطوير التكنولوجيا الجديدة لهذا الهدف.

تبرئة اسامه الدباس من تهم الفساد

برأت محكمة الجنايات الكبرى الاردنية وزير السياحة الاسبق في الاردن **اسامه الدباس** من تهم استغلال الوظيفة والاحتيال والتزوير الذي كان مجلس النواب ادانه بها عقب تحقيق برلماني عام ٢٠١١ بما عرف بقضية كازينو البحر الميت.

وكان **اسامه الدباس** احد الناشطين في الحقل السياحي في الاردن وكانت له اتصالات نافذة مع معظم الاوساط السياحية الاقليمية والدولية اوصلته ليعين وزيرا للسياحة في حينه.

طائرة أميركية تعمل بالطاقة الشمسية

المشروع الأميركي الذي بوشر العمل فيه عام ٢٠٠٣ وبكلفة ١١٢ مليون دولار لصنع طائرة تعمل بالطاقة الشمسية قد كتب له النجاح وجرت أول محاولة لإطلاق الطائرة في منتصف الشهر الماضي، حيث أقلعت «الطائرة الشمسية» من سان فرانسيسكو دون وقود بل بالاستعانة بالطاقة المستمدة من الشمس، فواصلت طيرانها الى فنيكس بسرعة بطيئة ثم توقفت في عدة محطات في دالاس وسانت لويس وواشنطن ثم اختتمت رحلتها في مطار كندي الدولي في نيويورك.

طارق هائل قنصلاً فخرياً للنرويج في اليمن



عيّنت وزارة الخارجية اليمنية رسمياً رجل الأعمال اليمني **طارق عبد الواسع هائل** قنصلاً فخرياً لمملكة النرويج لدى اليمن اعتباراً من ٢٠١٣/٤/٢٤.

وتسعى النرويج من خلال هذا التعيين الاستمرار في توطيد العلاقات الثنائية بين البلدين وتنمية العلاقات الدبلوماسية والسياسية والاقتصادية.

من جهته أعرب **هائل** عن شكره لحكومة النرويج لثقتها الكبيرة، مبدياً استعداده التام للتعاون والتنسيق من أجل تعميق العلاقات الثنائية بين الجانبين وبناء علاقات قوية.

عدد القضايا المعروضة أمام محاكم مركز دبي المالي العالمي تزيد ٤٠ في المئة

أصدرت محاكم مركز دبي المالي العالمي تقريراً أشارت فيه الى ارتفاع عدد القضايا المعروضة أمامها والتي تم الفصل فيها خلال عام ٢٠١٢ بنسبة ٤٠ في المئة، مقارنة بعدد القضايا في عام ٢٠١١، مشيرة الى ان قيمة المبالغ المالية محل النزاع في تلك القضايا ارتفع بمقدار ٤٠٠ في المئة من ٣٣ مليون دولار خلال العام الأسبق الى ١٦٩ مليوناً في العام الماضي.

وأشار التقرير الى أحد إهم إنجازات المحاكم خلال عام ٢٠١٢ والمتمثل في «دليل تنفيذ الأحكام» والذي كان له أثر مهم في تفعيل وتأكيد دورها كمحكمة دولية بالكامل تحظى بثقة المتقاضين وأصحاب النزاعات، مبرزاً الاهتمام الذي أولته هذه المحاكم لمحال التدريب والتعليم عام ٢٠١٢ وهو العام الذي افتتحت فيه أكاديميتها لتدريب المحامين.

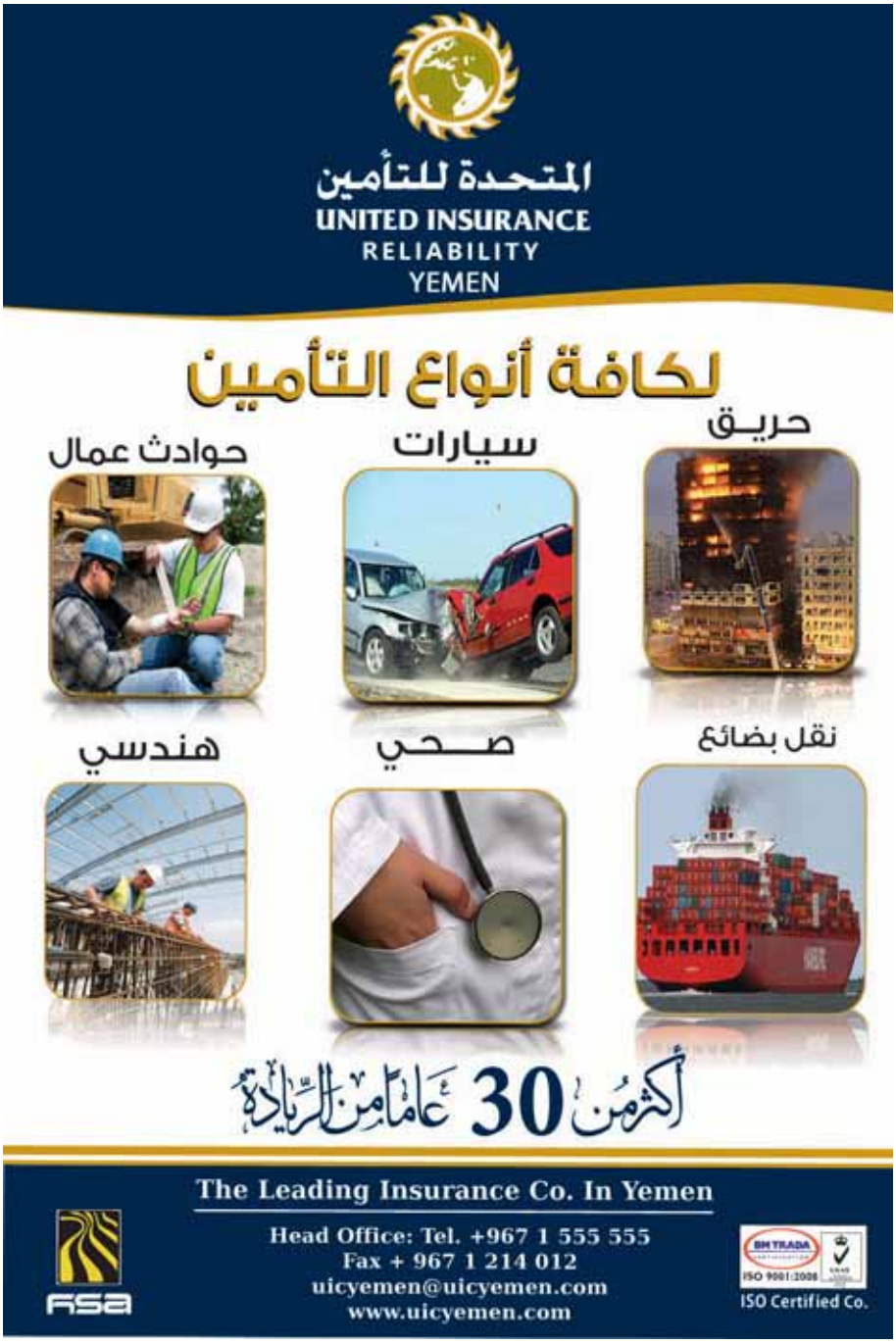
«الصكوك الوطنية» تخطط لإطلاق منتجات وأدوات ادخارية جديدة



محمد قاسم العلي
الصكوك الوطنية

دعا الرئيس التنفيذي لشركة الصكوك الوطنية **محمد قاسم العلي** الى ترسيخ ثقافة الادخار والوعي الاستهلاكي في المجتمع، بما يحصن الأفراد والأسر من الوقوع في متاهات القروض وكوارث الديون.

وكشف **العلي** عن ان الشركة تخطط لإطلاق منتجات وأدوات ادخارية جديدة خلال النصف الثاني من ٢٠١٣ تلائم شريحة المتعسرين والأفراد الأكثر ميلاً للاستهلاك والإنفاق، موضحاً ان الشركة تتفاوض مع عدد من مشغلي البطاقات الائتمانية بهدف تصميم منتج ادخاري يحقق عائداً مالياً لحملة الصكوك من جراء الإنفاق والاستهلاك، بما يسهم في تحويل الاستهلاك السلبي الى ايجابي.



مجموعة ماجد الفطيم استحوذت على مجموعة كارفور الشرق الاوسط بنسبة ١٠٠٪



اياد ملص

مجموعة ماجد الفطيم

رفعت مجموعة ماجد الفطيم الاماراتية حصتها في مجموعة كارفور الفرنسية الى ماية في المائة، وبذلك تكون قد استحوذت على مشروع كارفور الشرق الاوسط المشترك مع المجموعة.

وكانت مجموعة الفطيم قد اشترت سابقا نسبة ٧٥ في المئة وقد رفعتها في الشهر الماضي الى ماية بالماية بشرائها ٢٥ في المئة مقابل ٥٣٠ مليون يورو.

وقالت مجموعة الفطيم ان الطرفين قاما بتعزيز شراكتهما حيث تم تمديد توسيع نطاق اتفاقية حق الامتياز بينهما والتي تتيح لـ«ماجد الفطيم هايبرماركت» استخدام علامة كارفور وتشغيل متاجر كارفور في المنطقة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لمجموعة ماجد الفطيم هو السيد **اياد ملص**.

المالية الاماراتية تنظم ورشة عمل حول خدمات الوكالة الدولية لضمان الاستثمار



خلال انعقاد ورشة العمل

نظمت وزارة المالية الاماراتية مؤخرا ورشة عمل هدفت الى استعراض الخدمات التي تقدمها الوكالة الدولية لضمان الاستثمار «عضو في مجموعة البنك الدولي»، ومناقشة سبل استفادة الاستثمارات الإماراتية من الخدمات التي تقدمها الوكالة.

وهدفت ورشة العمل الى تشجيع المستثمرين الإماراتيين على الاستثمار في البلدان النامية، من خلال التزام الوكالة الدولية لضمان الاستثمار بتوفير الدراسات والمعلومات التي يحتاجونها، وتقديم ضمانات لهم ضد الخسائر الناجمة عن المخاطر غير التجارية، حيث تسعى الوكالة الى جذب الاستثمار الأجنبي المباشر الى البلدان ذات الاقتصادات الناشئة، بما يمكنها من خلق فرص عمل جديدة، تدعيم الأنظمة المالية، نقل المهارات والمعرفة والخبرات التكنولوجية وتوفير إمدادات المياه والكهرباء، بالإضافة الى مساعدتها على الاستفادة من الموارد الطبيعية على نحو مستدام بيئياً.

مجموعة عربكوم تنظم معرض ومؤتمر العقارات اللبناني الأول في دبي

تنظم مجموعة عربكوم، مؤتمر ومعرض عقارات لبنان في دبي الذي يعتبر الحدث الأول والوحيد من نوعه في العالم العربي.

يهدف الحدث الذي سيعقد في ١ و٢ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٣ في فندق جميرة بيتش – دبي، الى تقديم الفرص الاستثمارية العقارية المميزة للمغتربين اللبنانيين في شكل خاص والمستثمرين العرب والأجانب في شكل عام.

أما المميز بهذا الحدث فهو مشاركة الهيئات المصرفية والمالية وبيوت الاستثمار وشركات العقارات والمصارف الوطنية وغيرها التي تقدم القروض للمغتربين اللبنانيين المقيمين في الخليج وغيره من دول الانتشار.

ستاندرد آند بورز تؤكد تصنيفها للسعودية وترفع نظرتها الى ايجابية

عدّلت وكالة ستاندرد آند بورز الأميركية للتصنيف الإئتماني نظرتها لتصنيفات الإئتمان السيادي للسعودية على الأجل الطويل الى ايجابية من مستقرة، وأكدت تصنيفها للإئتمان السيادي بالعملات الأجنبية والمحلية على المدى القصير للمملكة عند «ايه ايه سالب» و«ايه سالب ١ موجب» فيما لم يطرأ تغيير على تقييم النقل والتحويل «بي اند سي» عند «ايه ايه موجب».

وأوضحت الوكالة ان تعديل النظرة «يعكس وجهة نظرنا بأننا يمكن ان نرفع تصنيف السعودية خلال الأربعة والعشرين شهراً المقبلة إذا ما ظل النمو الاقتصادي قوياً. ونرى ان النمو المستمر سيسهم في تقليل التحديات الاجتماعية بالبلاد، بما فيها البطالة وتحسين الإنتاجية والقدرة على المنافسة».

كريستين لاغارد مديرة صندوق النقد هل يحكم عليها بالسجن ام بتعويضات مالية؟



يوم كانت **كريستين لاغارد** وزيرة للمال في فرنسا عام ٢٠٠٨، أمرت بحلّ نزاع مع صاحب مؤسسة أديداس للملبوسات الرياضية **برنار تابي** عن طريق التحكيم وليس عن طريق القضاء. وجاء التحكيم كما كان متوقعا لمصلحة الملياردير **برنار تابي** بأن تدفع الحكومة الفرنسية تعويضا له قدره ٣٧٠ مليون دولار (خسرها عند اعلان افلاس بنك كريدي ليونه).

النيابة العامة ادّعت على **لاغارد** بالتواطؤ مع **برنار تابي** للحصول على المبلغ عن طريق التحكيم وهكذا صار...

التحقيقات في القضية لم تحرك الا بعد تبدل الحكم في فرنسا ووصول الرئيس الاشتراكي **هولاند** حيث اتت الاوامر بتحريك التحقيق وبشكل سريع، فاستدعيت **لاغارد** من واشنطن مرارا للمثول امام قاضي التحقيق لتنفي اية عملية تواطؤ وانها ارادت ان تصدر الاحكام بسرعة عن طريق التحكيم.

القضاء الفرنسي سيقول كلمته خلال الايام القادمة، فإما ان تُبرّأ **لاغارد** وإما ان يحكم بسجنها وبإلزامها دفع المبلغ الذي هدرته بتدخلها في القضية.

كلام كبير جداً يقال بشركة محمد حمود الشايع

صانع أشهر علامة تجارية أميركية تشارلز نيلسون: سنبدأ رحلتنا خارج الولايات ا لمتحدة من خلال شركة محمد حمود الشايع



ليس بالأمر العادي ان يقول مؤسس شركة سبرينكلز تشارلز نيلسون الذي عرف قمة النجاح في الصناعة المحببة التي أوجدها وجعل من علامتها التجارية سبرينكليز كب كيك واحدة من العلامات الرائدة على الصعيد الأميركي وبالتالي العالمي. ليس بالأمر العادي، ان يفاخر هذا الانسان المميز ويعلن بأن رحلة متاجره خارج الولايات المتحدة ستبدأ من الكويت على يد وبمشاركة شركة محمد حمود الشايع التي تحظى بإرث عريق في تمثيل العلامات التجارية العالمية.

ان مثل هذا التقدير لمحمد عبد العزيز الشايع ولشركته يظهر مدى مصداقيته وأهميته وشهرته، حيث تتسابق الشركات العالمية الرائدة في مجالات اختصاصها لمشاركته او لانضمام علاماتها التجارية الى المجموعات العالمية التي تمثلها مجموعة محمد حمود الشايع في الكويت وفي المنطقة.

وان تتناقل الأوساط الاقتصادية والإعلانية العالمية مثل هذا الخبر ليزداد بروز مجموعة الشايع كواحدة من أنجح المجموعات، ترد أخبار سارة ورائعة أخرى مفادها اعلان مجموعة الفطيم عن إبرام اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة محمد حمود الشايع لحقوق امتياز التجزئة العالمية في «دوحة فستيفال سيتي» – راجع الخبر بجانبه.

لا يمكن لنا ولكل من يقرأ ما ننقله هنا عن تحليق شركة محمد حمود الشايع، لا بد ان يتساءل كم هو كبير قلب هذا الرجل ليمد أعماله بل نجاحه حول العالم.

وأليكم هنا ما كتبه قسم التحرير في «البيان الإقتصادية» حول الشراكات الإقليمية الجديدة والعالمية التي عقدها «رجل الساعة» محمد عبد العزيز الشايع.

شركة الشايع تحظى بإرث عريق في تمثيل العلامات التجارية العالمية

منح رئيس ديوان الخدمة المدنية في الكويت **عبد العزيز الزين** خلال حفل تكريم خاص أقيم برعاية جهاز إعادة الهيكلة شهادة تقدير خاص لشركة **محمد حمود الشايع** تسلمها مدير برامج توظيف وتدريب الكوادر الوطنية في ادارة الموارد البشرية **محمد بن حميد**.

وشركة الشايع تقوم بتصميم وتنفيذ عدد من برامج التدريب والتوظيف المهني الهادفة الى تنمية المهارات والخبرات العملية لدى جيل الشباب، ومن هذه البرامج: برنامج الشايع لتوظيف الشباب الكويتي من الخريجين في إدارة مبيعات التجزئة، ودورات التدريب والتوظيف المؤقت أثناء إجازة الصيف والعطلات المدرسية، ودورات التدريب والتوظيف المؤقت لذوي الاحتياجات الخاصة، بالإضافة الى برنامج توظيف الكوادر الوطنية في مبيعات التجزئة بدوام كامل أو جزئي.

وتطبيقاً لخطط التوظيف الهادفة لدى شركة الشايع التي تسعى الى تعزيز مساعي الدولة في توظيف الكوادر الوطنية في قطاع مبيعات التجزئة خصوصاً، وتفعيل عملية انخراط فئة الشباب والشابات في المجتمع الكويتي في فعاليات القطاع الخاص عموماً، فإن الشركة تقدم للشباب والشابات في الكويت عدداً من برامج التوظيف المهني المتخصص في قطاع مبيعات التجزئة، حيث يجد الراغبون في العمل في هذا القطاع فرصاً ثمينة لتنمية المهارات والخبرات العملية لديهم والحصول على تجارب عملية وعالمية من واقع العمل المهني في القطاع الخاص، يستطيعون من خلالها تطوير كفاءاتهم وبناء مستقبل مهني واعد يحقق طموحاتهم ويلبي احتياجاتهم.

علامة سبرينكلز كب كيك في الكويت

وكانت الشركة أعلنت رسمياً عن افتتاح اول فرع في المنطقة لماركة سبرينكلز كب كيك، الشركة الرائدة في تصنيع كعكة الكب كيك الشهيرة من بيفرلي هيلز والعلامة المفضلة لدى نجوم ومشاهير هوليوود، والتي تحضّر باستخدام أفضل المكونات الأساسية مثل زبدة الكريما الشهية، والشوكولا البلجيكية الداكنة، وفانيليا مدغشقر الصافية والفواكه الطازجة مثل الموز والجزر والفراولة، كما يمكن اعدادها بنكهة عصائر الحمضيات والزنجبيل.

وتعليقاً على هذا المحدث قال مؤسس شركة سبرينكلز **تشارلز نيلسون** «نحن سعداء جداً ببدء رحلة متاجرنا خارج الولايات المتحدة الأميركية من الكويت، والتي ستكون بوابة دخولنا الى عدد من أسواق المنطقة من خلال شراكتنا مع شركة محمد حمود الشايع التي تحظى بإرث عريق في تمثيل وتشغيل العلامات التجارية العالمية».

وبدوره قال رئيس مجلس الإدارة التنفيذي **محمد عبد العزيز الشايع** «تحظى علامة سبرينكلز كب كيك بشهرة واسعة في الولايات المتحدة الأميركية، وتماشياً مع أهدافنا المتمثلة في طرح وتقديم مفاهيم تسوق وعلامات تجارية جديدة ومبتكرة الى زبائننا في المنطقة، فإنه يسعدنا اليوم ان نعلن عن انضمام علامة سبرينكلز كب كيك الشهيرة الى مجموعة الماركات العالمية التي نمثلها في المنطقة، كما أننا سنعمل معاً على ترسيخ رحلة توسعها في بلدان العالم والتي ستنطلق من الكويت، حيث لدينا خطط لافتتاح المزيد من المتاجر في المنطقة خلال الأشهر المقبلة».

شراكة استراتيجية مع مجموعة الفطيم

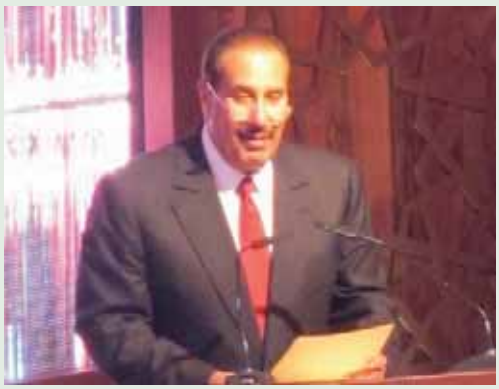
على صعيد آخر أعلنت مجموعة الفطيم عن ابرام اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة محمد حمود الشايع لحقوق امتياز التجزئة العالمية في «دوحة فستيفال سيتي» حيث سيتم بموجب الاتفاقية توفير ما يقارب ٥٠ علامة عصرية من الأزياء والأحذية والمواد الغذائية، ومنتجات الصحة والجمال والأثاث المنزلي، في مجمع التجزئة والترفيه الجديد الذي لا يزال قيد الإنشاء حالياً في العاصمة القطرية الدوحة.

وأقيم حفل توقيع الاتفاقية في دبي، وضم الحفل **عمر الفطيم** نائب رئيس مجلس ادارة مجموعة الفطيم، المالك الجزئي لشركة بوابة الشمال العقارية، من خلال شركة الفطيم للخدمات العقارية و**محمد الشايع** بالإضافة الى عدد من كبار المسؤولين التنفيذيين من كلا الجانبين.

الشيخ حمد بن جاسم في افتتاح منتدى الاعمال والاستثمار في قطر ببرلين:

١٦٠ مليار دولار استثمارات قطر المتوقعة حتى سنة ٢٠١٩

نولي الاهتمام بتطوير العلاقات وزيادة الفرص الاستثمارية مع المانيا



الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني

انجيلا ميركل:
قطر لها وزن وتأثير اقتصادي كبير



ANGELA MERKEL

تغطية: ايلين زخور

اعلن رئيس الوزراء القطري الشيخ حمد بن جاسم ان اقتصاد قطر يشهد معدلات نمو متواصلة وصلت الى ١٣ في المئة، وان قطر تتوقع استثمارات تصل الى ١٦٠ مليار دولار حتى سنة ٢٠١٩، داعيا القطاع الخاص في كل من قطر والمانيا الى القيام باستثمارات مشتركة في افريقيا، مؤكدا الاهتمام الذي توليه قطر بتطوير علاقاتها وزيادة الفرص الاستثمارية مع المانيا.

كلام بن جاسم جاء في افتتاح منتدى الاعمال والاستثمار في قطر والذي عقد في برلين الشهر الماضي بحضور مستشارة جمهورية ألمانيا الاتحادية انجيلا ميركل وعمدة مدينة برلين كلاوس فوفاريت وعدد من الوزراء وكبار رجال الأعمال والاستثمار في البلدين. مع الإشارة الى العلاقات المتميزة التي تتمتع بها دولة قطر مع معظم دول العالم، خصوصا سياسة الباب المفتوح التي تتبعها الدولة، فيما تركز السياسة القطرية حاليا على فتح اسواق جديدة من خلال الترويج والسعي الى تشجيع الاتفاقيات المعنية بالاستثمار وحمايته بين الدول المختلفة.



مشهد عام للقاعة

ميركل

وكانت كلمة ترحيب من **ميركل** قالت فيها ان دولة قطر لها وزن وتأثير اقتصادي كبير بعدما أضحت اليوم واحدة من أغنى الدول في العالم. وأشارت الى ان ألمانيا من أهم الشركاء التجاريين لدولة قطر في أوروبا. وأوضحت المستشارة الألمانية ان التبادل التجاري بين قطر وألمانيا ارتفع الى ملياري دولار. ولفتت الى سعي الشركات الألمانية للشراكة في مجال الطاقة وخاصة الغاز المسال لأنه من موارد الطاقة المستقبلية المتسببة في أقل الانبعاثات الكربونية، مشيرة الى ان بلادها تعمل على تنويع مصادر الاستيراد وهناك نية لتوسيعها والتفاوض مع قطر في مجال الاستفادة من الغاز القطري.

واعتبرت المستشارة الألمانية ان اختيار برلين لهذا المنتدى يبين أهمية ألمانيا كموقع اقتصادي مهم، يوفر الفرص الاستثمارية



من اليمين: اسماعيل السيد، ايمن جاده، اكبر الباكر، الشيخ سعود بن عبد الرحمن آل ثاني، البرت سبير وناصر فهد الخاطر



من اليسار: صلاح الجيدة، محمد قنديل، عبدالله السبيعي وKLAUS WOWEREIT



من اليمين: TIM SEBASTIAN، الوزير يوسف حسين كمال، محمد بن صالح السادة، ANNE RUTH HERKES، د. ابراهيم الابراهيم، د. حسين العبدالله، ANDREW SWIGER وANDY BROWN



خالد السيد



علي العمادي



ROBIN MCCALL

الكبيرة في جميع القطاعات، خصوصاً ذات التكنولوجيا العالية، مشيرة الى ان بلادها تراهن كثيراً على التعليم. على جانب آخر، شدّدت المستشارة **ميركل** على ان الاستقرار في منطقة الشرق الأوسط مهم وأنه يجب التقدم في عملية السلام من خلال حل الدولتين الفلسطينية والإسرائيلية وأيضاً استقرار الأوضاع في سوريا وحل الملف النووي الإيراني سلمياً.

فوفاريت

واعتبر **فوفاريت** المنتدى مجالاً حيوياً للبلدين للتباحث في فرص تنفيذ المشاريع الاستثمارية والاقتصادية المشتركة والنظر في الفرص الواعدة التي يمكن لرجال الأعمال والقطاع الخاص بالبلدين استغلالها بإقامة شراكات استثمارية في شتى المجالات التي تهم الطرفين.

فيسترفيلي

واستهلت جلسات اليوم الختامي بكلمة لوزير الخارجية الالماني الدكتور **جيدو فيسترفيلي** اكد خلالها ان حكومة دولة قطر وحكومة جمهورية المانيا تتعاونان بشكل وثيق في الكثير من المسائل الحاسمة، و«على سبيل المثال سنلتقي في اسطنبول وسنناقش الوضع المأساوي والمحزن في سوريا، وهذه شراكة تعكس اتفاقنا ليس فقط بالاقتصاد او التجارة ولكن شملت السياسة، وسنقف معا يدا بيد وسنتبادل افكارنا وسياساتنا حيث يهمنا مصير المنطقة كلها».■



من اليمين: سعد الكعبي ووائل صوان



من اليمين: باسل جمال علي وSHASHANK SRIVASTAVA



ANDREW STEVENS



من اليمين: الشيخ نواف بن ناصر آل ثاني، KLAUS WOWEREIT وعبدالله السبيعي


كبار الفاعليات المشاركة


مشهد اخر للقاعة



من اليمين: JAKOB THOMASEN، عيسى الكواري ومحمد ناصر الهاجري


نورة المناعي


عبد العزيز جاسم المفتاح

جدول اعمال المنتدى

الجلسة الاولى: الاستثمار في المستقبل: رؤية قطر ٢٠٣٠

المتحدثون:

يوسف حسين كمال وزير الاقتصاد والمالية القطري

د. **محمد بن صالح السادة** وزير الطاقة والصناعة القطري.

السيدة **آن روث هيركيز** وزيرة الاقتصاد والتكنولوجيا في المانيا.

د. **ابراهيم الابراهيم** المستشار الاقتصادي بالديوان الاميري القطري.

الدكتور **حسين علي العبدالله** عضو مجلس الادارة التنفيذي، جهاز قطر للاستثمار في قطر.

اندرو سوايجر نائب الرئيس الاعلى في اكسون موبيل، الولايات المتحدة.

اندي براون الرئيس التنفيذي في شل العالمية SHELL

الجلسة الثانية: مشاريع البنية التحتية والصناعية في قطر

المتحدثون:

المهندس **علي عبدالله العبدالله** وكيل الوزارة المساعد لشؤون التخطيط – وزارة البلدية قطر.

الدكتور **بيتر رامزاور** وزير المواصلات والبناء الالماني

المهندس **ناصر علي المولوي** رئيس هيئة الاشغال العامة في قطر

المهندس **عبد العزيز جاسم المفتاح** مدير شؤون المدن الصناعية في قطر للبترول.

خالد محمد السيد الرئيس التنفيذي للمجموعة بالانابة ورئيس شؤون الاعمال في شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري.

الجلسة الثالثة: قطاع الطاقة: اساس لتطوير ونمو التنوع الاقتصادي في المستقبل


وائل صوان وايلين زخور ممثلة مجلة البيان الاقتصادية في الملتقى


عمران محمد درويش


BART CAHIR

A New Dawn in Luxury











VB22 & VB23

Viva Bahriya, The Pearl-Qatar

Twin Icons of Luxury and Splendor

- 1, 2 & 3 Bedroom Apartments
- 1 & 2 Bedroom Chalets
- Outdoor Swimming Pool & Jacuzzi
- Kid's Private Swimming Pool (Shaded)
- Sauna & Stream Room
- Gymnasium
- Direct Beach Access
- Kid's Playroom
- 24 Hour Concierge

Handover August 2013

TWENTY**TWO** TWENTY**THREE**

A Development by:

شركة ميجان قطر للتطوير العقاري ذ.م.م.

Qatar Coral
For Real Estate Development L.L.C.

sales office: +974 4441 4229 email: sales@qatarcoral.com www.qatarcoral.com



من اليسار: سامر الخوري ومن اليمين: الشيخ حمد آل ثاني، علي العمادي وخالد محمد السيد

المتحدثون:

سعد شريدة الكعبي مدير شؤون مشاريع النفط والغاز، قطر للبترول، دولة قطر

وائل صوان الرئيس والمدير العام في شركة شل قطر

بارت كاهير الرئيس التنفيذي والمدير العام في اكسون موبيل دولة قطر

جايكوب توماسن الرئيس التنفيذي في شركة ميرسك للبترول

المهندس **عيسى بن هلال الكواري** الرئيس في المؤسسة العامة القطرية للكهرباء والماء «كهرماء» دولة قطر

محمد ناصر الهاجري مدير شؤون المشاريع البتروكيماوية والصناعية، قطر للبترول، دولة قطر

الجلسة الرابعة: الاستثمارات القطرية – الالمانية: اساس لشراكة صلبة وعلاقات متينة

المتحدثون:

كلاوس فوفورايت عمدة مدينة برلين

سلطان راشد الخاطر وكيل وزارة الاعمال والتجارة القطرية

الشيخ نواف بن ناصر آل ثاني عضو مجلس ادارة رابطة رجال الاعمال القطريين.

محمد قنديل المدير العام مجموعة الفردان فرع السيارات (BMW) – قطر

صلاح الجيدة رئيس دويتشه بنك – قطر

عبدالله عبد العزيز السبيعي رئيس اللجنة التنفيذية لشركة سكك حديد «الريل القطرية»

الجلسة الخامسة: القطاع المصرفي والمالي: نمو قدرة الائتمان يشكل نقطة انطلاق للتنمية

المتحدثون:

علي شريف العمادي الرئيس التنفيذي لبنك قطر الوطني QNB

اشوك ارام الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا في بنك دويتشه الالماني

روبين ماكول الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليجي – قطر AL KHALIJ

اندرو ستيفنز الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك التجاري القطري CBO

باسل جمال الرئيس التنفيذي لمصرف قطر الاسلامي QIB

شاشانك سريفاستافا الرئيس التنفيذي لمركز قطر للمال QFC .

الجلسة السادسة: نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة يدعم التنوع الاقتصادي

المتحدثون:

السيدة **نورة المناعي** الرئيسة التنفيذية لجهاز قطر للمشاريع الصغيرة والمتوسطة

يوسف النعمة الرئيس التنفيذي لشركة معلوماتية القطرية

اولاف كوفمان غرفة الصناعة والتجارة العربية الالمانية

د. **بيتر غروفيتش** مندوب اتحاد الغرف الالمانية للتجارة والصناعة

الجلسة السابعة: الثقافة والسياحة والرياضة: قطر مركزا رئيسيا للاحداث الرياضية

المتحدثون:

الشيخ **سعود بن عبدالرحمن آل ثاني** امين عام اللجنة الاولمبية القطرية

اسماعيل السيد نائب رئيس هيئة قطر للسياحة

اكبر الباكر الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية

ناصر فهد الخاطر المدير التنفيذي للاتصال والتسويق في اللجنة العليا قطر ٢٠٢٢

البرت شبير الرئيس التنفيذي لشركة البرت شبير القابضة



ASHOK ARAM



يوسف النعمة



علي العبدالله وDR PETER RAMSAUER

التحويلية
QIMC

التحويلية.... تحقق أعلى إنجازات

التحويلية هي شركة رائدة في مجال الصناعات المتوسطة والكبيرة الحجم. تمضي قدماً على أساس متين، وتبذل كل جهد ممكن لتعزيز القطاعات الإقتصادية والصناعية المختلفة نحو تقدم قطر.

الشركة القطرية للصناعات التحويلية (ش.م.ق)
QATAR INDUSTRIAL MANUFACTURING CO. (Q.S.C)

Subsidiaries:

NAPICO · QSTP · Q-ACIDS · QPS · Q.C.B.C · QSG · Q-COAT · QPPC · KLJ ORGANIC-QATAR W.L.L. · Gasal · GC · QJet · FOOD



أرسينـا القـواعد لمستقبـل واعـد
THE TRUE ESSENTIALS TOWARDS A PROMISING FUTURE

www.qimc.com.qa

روبن ماكول (بنك الخليجي AL KHALIJI - قطر):

منتدى الاعمال والاستثمار في قطر منصة مثالية للشركات والمستثمرين

يوضح روبن ماكول الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليجي AL KHALIJI ، ان منتدى الاعمال والاستثمار في قطر الذي انعقد مؤخرا في برلين، يعتبر منصة مثالية للشركات الاوروبية والمستثمرين لالقاء نظرة قريبة على مختلف جوانب الاقتصاد القطري والاستفادة من الفرص الاستثمارية الهائلة المتوفرة فيه.

واذ ينوه بالروابط الاقتصادية المتينة بين قطر والمانيا، يكشف ان «الخليجي» بنك متخصص يتميز بخدماته وقدرته على التنافس في اسواق مختارة، اضافة الى التزامه بالرؤية الوطنية ٢٠٣٠ .



■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الاعمال والإستثمار في قطر الذي انعقد في برلين؟

– يعتبر هذا المنتدى منصة مثالية للشركات الأوروبية والمستثمرين لإلقاء نظرة قريبة على مختلف جوانب الاقتصاد القطري وللاستفادة من الفرص الاستثمارية الهائلة المتوفرة في دولة قطر في السنوات القادمة. إن التطلعات الطويلة الأجل لقطر موجزة في الرؤية الوطنية ٢٠٣٠، وقد تم وضع العديد من الخطط على المدى المتوسط، وأولها استراتيجية التنمية الوطنية ٢٠١١ – ٢٠١٦، وتشير التقديرات إلى إنفاق ٢٢٥ مليار دولار خلال هذه الفترة على مشاريع البنية التحتية، بهدف تحقيق التنوع الاقتصادي بعيداً عن الاعتماد الكلي على قطاع الهيدروكربون. وتشير الإحصاءات الى أن ٧٥ مليار دولار من الاستثمارات ستأتي من القطاع الخاص.

وبما أن هناك روابط اقتصادية قوية بين قطر وألمانيا، نرى أن هذه العلاقة النموذجية تتعزز في هذه المرحلة، إذ بلغ حجم التجارة مع ألمانيا ٧ مليارات ريال قطري في ٢٠١٢ بزيادة وقدرها ٣٠٪ عن العام السابق، كما أن لدى قطر العديد من الاستثمارات في المانيا منها ٩,١٪ في هوكتيف، ١٠٪ في بورشه، ١٧٪ في فولكس فاغن. في المقابل، هناك حضور قوي للشركات الألمانية في قطاع البناء القطري، وقد وقعت شركة دوتشه بنك عقداً بقيمة ١٧ مليار يورو لبناء مشروع سكك الحديد القطرية وصممت شركة ألبرت سبيرز الإستاد الرئيسي لكأس العالم ٢٠٢٢.

يلعب الخليجي دوراً محورياً في القطاع المصرفي القطري، ولدى البنك استراتيجية قوية تتماشى تماماً مع الرؤية الوطنية لدولة قطر ٢٠٣٠، وتركز على البنية التحتية والمشاريع العملاقة، والتدفقات التجارية. وتعتبر هذه الاستراتيجية منصة متينة لتلبية المتطلبات المالية لعملائنا المفضلين. تعتبر مشاركتنا في منتدى الاعمال والاستثمار في برلين امتداداً طبيعياً لنهجنا ونحن هنا اليوم لتقديم خدماتنا لزملائنا الألمان ولتسهيل فرص الاستثمار المجزي والتجارة الثنائية مع دولة قطر.

التزام بالرؤية الوطنية

■ ما هي استراتيجية البنك التي تتماشى مع رؤية التنمية في قطر للعام ٢٠٣٠؟

– الخليجي بنك متخصص يتميز بخدماته وبقدرته وطريقته الذكية في التنافس في أسواق مختارة.

تماشياً مع الرؤية الوطنية ٢٠٣٠، فإن استراتيجيتنا مبنية على أربع ركائز:

١– امتياز الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات وبشكل قوي، ومشاركة فاعلة في مشاريع البنية التحتية والقطاعات المتوسطة.

٢– الإستفادة من وجودنا المحلي والدولي (الخليجي والأوروبي) والاستفادة من التدفقات التجارية بين الدول.

٣– نحن بنك رائد في تعاملات ومنتجات الخزينة والدخل الثابت.

٤– نحن بنك استثنائي متفوق يقدم خدمات خاصة وحصرية.

يلتزم الخليجي بالرؤية الوطنية ٢٠٣٠ ويدعم بقوة ركائزها الأربع وهي التنمية الإقتصادية والتنمية الإجتماعية والتنمية البشرية والتنمية البيئية.

١– ويشارك الخليجي بفعالية في المشاريع العملاقة، التي هي محط تركيزنا واهتمامنا الرئيسي، ما يعزز من دورنا في التنمية الاقتصادية لقطر.

٢– قام البنك بمبادرات مختلفة لخدمة المجتمع، ما يعكس التزامنا بشكل يتخطى حدود الإلتزام المتبعة.

٣– ندرك تماماً بأن الموظفين جزء رئيسي من عوامل نجاحنا كمؤسسة، وبناء على ذلك سنواصل الإستثمار بموظفينا ونعزز ثقافة الآداء العالية.

٤– نؤمن تماماً بأن نمو البنك مرتبط بشكل مباشر بالإستدامة البيئية في المجتمع وعنصر رئيسي من برنامج المسؤولية الإجتماعية في الخليجي هو دعم اليوم العالمي للبيئة في قطر الذي أعلنته الأمم المتحدة وهو ما قمنا به لثلاثة أعوام على التوالي، بهدف القيام بمسؤوليتنا تجاه البيئة ولنصبح وكلاء التغيير في مجتمعنا.

تكمن قوة دولة قطر في قدرتها المالية وإصرارها على تحقيق اهداف الرؤية الوطنية ٢٠٣٠. وتكمن قوة الخليجي في سرعتنا في إدراك الحاجات والمتطلبات المصرفية والمالية لعملائنا المفضلين، وفي درجة التخصص في تصميم وطرح المنتجات ذات الصلة، بالإضافة إلى سرعتنا في تلبية هذه الإحتياجات في وقت محدد بدون أي مشاكل.

الاقتصاد الاسرع نموا

■ شهدت قطر نمواً اقتصادياً في السنوات الاخيرة نتيجة سياسة الإنفتاح الإقتصادي وتوفير البيئة الأفضل للإستثمار. برأيك، في أي الحقول تقع فرص الإستثمار في قطر؟

– لقد أشاد صندوق النقد الدولي بالأداء الإقتصادي القوي لدولة قطر، نتيجة السياسات والنمو في القطاعات غير النفطية والفوائض المالية والخارجية العالية، وانخفاض في نسب التضخم، وتبقى النظرة المتوسطة الأجل للإقتصاد هي المفضلة. وقد لاحظ مدراء صندوق النقد الدولي تمدد التأثيرات الإيجابية الناجمة عن النمو الكبير والإنفاق العام في قطر.

تتمتع دولة قطر بإقتصاد يُعد الأسرع نمواً في العالم في السنوات الأربع الأخيرة (٢٠٠٨ – ٢٠١٢) ومن المتوقع ان تتصدر قطر دول الخليج في ارتفاع معدل دخل الفرد السنوي حتى عام ٢٠١٧ (معدل النمو السنوي ٥,٩٪)، ولديها اعلى تصنيف إئتماني سيادي في الخليج AA (ستاندرد اند بوز)، Aa2 (موديز).

ووفقاً للتقرير الأخير الذي أصدرته الأمانة العامة للتخطيط التنموي في قطر، كان العام ٢٠١٢ محطة مفصلية في التنمية الإقتصادية في قطر، حيث تتركز مصادر النمو الآن في القطاعات غير النفطية، والأنشطة الإقتصادية المتنوعة من ضمنها القطاع المالي وقطاعات الإتصالات والبناء.

وتماشياً مع بيان الأمانة العامة حول التنمية للقطاعات غير النفطية، وكما ذكرت سابقاً، من المقدر أن يتم إنفاق ما يقدر بـ ٢٢٥ مليار دولار في المدى المتوسط على مشاريع البنية التحتية الكبيرة، وتدل المؤشرات بأن ٧٥ مليار دولار من الإستثمارات ستأتي من القطاع الخاص.

ما يميز قطر اقتصادها المفتوح وقوانينها الحديثة والحوافز الجذابة التي تسهم جميعها في تشجيع الإستثمارات الخارجية المباشرة. وتولي دولة قطر اهتماماً خاصاً في الإستثمارات ذات الأبعاد التنموية والإستراتيجية مثل النقل، والسياحة، والتعليم والرعاية الصحية.

وسيوفر منتدى الاعمال والإستثمار في قطر الذي انعقد في برلين فرصة للمستثمرين الألمان للإطلاع على البنية التحتية والتشريعية لبيئة الأعمال وفرص الإستثمار العالية الكفاءة التي تتمع بها قطر. وسيجدون في الخليجي شريك الأعمال الملتزم الذي سيوفر لهم الخدمة المميزة، والتمويل اللازم فضلاً عن الدعم الإستشاري والمعرفة التي ليس لها مثيل في السوق المحلية. ■



Audi Corporate



امنح طموحك
دافعاً أكبر

The Audi Corporate Programme.
امتيازات استثنائية يستحقها المميزون.

صمم Audi Corporate Programme ليقدم أرقى مستويات خدمة النقل للدبلوماسيين والموظفين الحكوميين وكبار مسؤولي الشركات وروّاد الفكر والرأي. يوفر لك هذا البرنامج فرصة الانضمام إلى مجتمع Audi المميز والاستمتاع بامتيازات حصرية تليق بطموحك.

للمزيد من المعلومات عن هذا البرنامج
تفضلوا بالإتصال بأقرب وكيل Audi لديكم.



وائل صوان
SHELL QATAR



يوسف النعمة
MALOMATIA



خالد السيد
QATARI DIAR



نواف بن ناصر آل ثاني
رابطة رجال الأعمال القطريين



محمد قنديل
مجموعة الفردان

وائل صوان (شركة شل قطر):
مساهمون في تطوير مشاريع «قطر للبترول»

اعتبر رئيس مجلس ادارة ومدير عام شركة شل قطر SHELL QATAR **وائل صوان** «ان الهدف من المشاركة في منتدى برلين هو لدعم استثمارات قطر في أي دولة لها حضور فيها أكان في دول اوروبا أو اميركا أو آسيا، وفي الوقت نفسه لتقديم خبراتنا التي حققناها خلال السنوات العشر الأخيرة مع دولة قطر في مجال الطاقة».

وذكّر بمساهمة «شل قطر» للنفط والغاز مع شركة قطر للبترول في تطوير مشاريع الأخيرة داخل قطر وخارجها، مثنياً على دور الشركة في الاستثمار بالمجتمع من خلال توفير المساهمات والدعم للفرق الرياضية وحملات التوعية على الطرق، وفي مجال تطوير قدرات ومهارات المهندسين.

يوسف النعمة (شركة معلوماتية - قطر):
فرص استثمارية واسعة في قطاع التكنولوجيا بقطر

الرئيس التنفيذي لشركة MALOMATIA معلوماتية **يوسف النعمة** عزا المشاركة في منتدى برلين الى اطلاع الشركات الألمانية على حجم الاستثمارات القطرية في مجال التكنولوجيا، وبناء علاقات وإقامة شراكات مع هذه الشركات المتخصصة.

وأوضح **النعمة** ان استراتيجية معلوماتية «تقوم على دعم رؤية قطر ٢٠٣٠ والمساهمة في رفع تصنيف الدولة على مستوى المحافل الدولية في مجالي التكنولوجيا والنظم المعلوماتية»، مشيراً الى «ان هناك فرصاً استثمارية واسعة في قطر في قطاع تكنولوجيا المعلومات الى جانب البنى التحتية»، كاشفاً عن «مشاريع حثيثة لإدخال التكنولوجيا المتطورة الى القطاعات الحكومية، من بينها النقل والصحة، إضافة الى إقامة البنى التحتية التكنولوجية الضرورية للمشاريع الرياضية».

خالد السيد (مجموعة الديار القطرية):
استراتيجيتنا متماشية مع رؤية قطر ٢٠٣٠

الرئيس التنفيذي بالإنابة لمجموعة الديار القطرية QATARI DIAR **خالد السيد** أعرب عن سعادته لتزامن المشاركة بمنتدى برلين مع الذكرى الخامسة عشرة لانطلاق التعاون بين قطر وألمانيا، ورأى في هذه المشاركة اكتساباً لثقة بقية المشاركين بمجموعة الديار والتأكد من جديتها للتوسع والدخول في مشاريع جديدة.

وركز **السيد** على استثمارات البنى التحتية داخل قطر والتي تتطلب أحدث التكنولوجيات والتقنيات لتنفيذها، مذكراً بالاستراتيجية المتبعة من قبل ادارة الشركة والمتماشية مع رؤية قطر ٢٠٣٠، والهادفة الى بناء سمعة جيدة من خلال المساهمة في بناء المجتمع القطري مع الحرص على إقامة مشاريع عقارية خضراء صديقة للبيئة تستخدم الطاقة المستدامة وتكون بمتناول أكبر شريحة ممكنة من المجتمع القطري.

الشيخ نواف بن ناصر آل ثاني
(رابطة رجال الأعمال القطريين):
تفاعل الشركات القطرية ورؤية قطر ٢٠٣٠ والعمل على تحقيقها

عضو مجلس ادارة رابطة رجال الأعمال القطريين الشيخ **نواف بن ناصر آل ثاني** شدّد على أهمية المشاركة في منتدى برلين لدعم الاقتصاد القطري ورجال الأعمال القطريين، ولما يتيحه من مناخ مؤاتٍ لعقد شراكات مع نظرائهم في مختلف المجالات.

وإذ أشار **آل ثاني** الى توافر استثمارات واسعة في قطر وتحديداً في قطاعات الضيافة والصحة والتعليم، نوه بما وفرته الحكومة القطرية من تسهيلات للمستثمرين والشركات الأجنبية المتخصصة الباحثين عن الفرص، مقدراً تفاعل الشركات القطرية ورؤية قطر ٢٠٣٠ وإيمانهم بها والعمل على تحقيقها بالوسائل الممكنة.

محمد قنديل (مجموعة الفردان): مستثمرون استراتيجيون في الشركات الألمانية

وذكّر مدير عام مجموعة الفردان **محمد قنديل** بتاريخها وعراقتها كمجموعة قطرية ناشطة في القطاع الخاص، وبشراكاتها مع العديد من الشركات الألمانية الرائدة، في مقدمها شركة BMW للسيارات.

وبيّن **قنديل** الهدف من مشاركة المجموعة بفعاليات منتدى برلين، وهو تقديم المجموعة على انها مستثمر استراتيجي في الشركات الألمانية من منطلق رؤيتها وطموحها للتوسع خارج حدود قطر، خصوصاً بعد نجاحها في افتتاح فروع عدة في الدول العربية وتحضيرها لمشاريع جديدة.

ولدى سؤاله عن رؤية المجموعة المرسومة والمتماشية مع رؤية قطر ٢٠٣٠، وقال «ترتكز رؤية قطر المستقبلية على خمسة مكونات رئيسية، ونحن كمجموعة في قلب اثنين منها على الأقل، باعتبارنا شركاء مع مختلف القطاعات الحكومية ونرعى مختلف الأحداث الرياضية، وجزءاً من التطور الحاصل في الدولة كشركة وطنية رائدة».

ولفت **قنديل** الى «ان معظم فرص الاستثمار في قطر تعود الى مشاريع البنى التحتية من طرقات وجسور وشوارع الخ، اضافة الى المترو الذي يستحوذ على الحصة الأكبر من المبالغ المرصودة للسنوات المقبلة والبالغة ١٨٠ مليار دولار أميركي، الى بناء الملاعب والمدن الرياضية والمجمعات الخدمية، ناهيك عن مشاريع لرّمت من قبل الحكومة بقيمة ٣٥ مليار دولار».

الدوحة للتأمين
Doha Insurance

تغطية
تكفل الحقوق



نحن في **الدوحة للتأمين**

نحاول أن نعطي كل زبائننا التغطيات المناسبة للأخطار
ونحن بهذا العمل نكفل الحقوق كاملة غير منقوصة



Doha Insurance Co.(Q.S.C.)
TEL:(+974)44335000 FAX:(+974) 44657777
P.O BOX 7171 Doha - Qatar
E-mail:dohainsco@qatar.net.qa

اسماعيل محمد السيد (الهيئة العامة للسياحة - قطر):

قطر وجهة عالمية لسياحتي الاعمال والرياضة



مدير الخدمات المشتركة في الهيئة العامة للسياحة – قطر اسماعيل محمد السيد وفي حديثه الى «البيان الاقتصادية» اعتبر قطر خيارا امثل للسياحة العائلية في المنطقة ووجهة عالمية لسياحة الاعمال والسياحة الرياضية، وكشف عن استراتيجية استغلال كل المعوقات لجعل الدوحة رقما صعبا في السياحة بالمنطقة، مبشرا بخطة طريق واضحة في مجال الاستثمارات وتفعيلها مع القطاع الخاص.

الخيار الامثل للسياحة العائلية

■ ما الهدف من مشاركتكم في منتدى الأعمال والاستثمار في قطر – برلين؟

– تكمن اهمية معرض برلين كونه أحد اهم الملتقيات التسويقية في صناعة السياحة والسفر، ويعتبر فرصة سانحة لتسليط الضوء على دولة قطر وما تعتمده من استراتيجيات من شأنها دعم وتطوير القطاع السياحي، بالإضافة الى عرض ما يمكن تقديمه لتشجيع السياحة من الدول الاوروبية ومن يرغب في التعرف على قطر وما تقدمه من تجربة ثقافية متأصلة بجذورها العربية. لقد اصبحت دولة قطر وما تقدمه من سياحة حقيقية الخيار الأمثل للسياحة العائلية في المنطقة، وهذا ما دلت عليه اعداد الزوار في عام ٢٠١٢، إضافةً إلى وضع دولة قطر كوجهة عالمية لسياحة الأعمال والسياحة الرياضية من خلال موقعها الريادي كوجهة للرياضات العالمية في المنطقة.

تفعيل دور القطاع الخاص والمستثمرين

■ ما هي استراتيجيتكم المعتمدة ومدى تناسبها ورؤية قطر التنموية ٢٠٣٠؟

– ستركز الاستراتيجية على استغلال كل المقومات الموجودة وتفعيلها بأقصى درجة بهدف خلق نموذج للسياحة المتأصلة التي تقدم ثقافة دولة وما تحويه من موروث يجعل من الدوحة وجهة سياحية مهمة ورقما صعبا في السياحة بالمنطقة.

والاستراتيجية الجديدة تهدف الى تفعيل دور القطاع الخاص والمستثمرين في القطاع السياحي الترفيهي وذلك لخلق توازن مع التقدم الحاصل في سياحة الأعمال، وفي هذا الاطار تم البحث بشكل أساسي في التشريعات والقوانين المعتمدة في التجارب العالمية الأخرى والتي تعنى بمحفزات الاستثمار، وأن الهيئة اهتمت بالاطلاع على تجارب أخرى لإيجاد حوافز واقعية تشجع على الاستثمار في القطاعات السياحية.

مستثمرون في قطاع الفنادق

■ شهدت قطر نموا اقتصاديا سريعا في السنوات الأخيرة يعود الى سياسة الاقتصاد المفتوح وتوفير أفضل مناخ للاستثمار، برأيكم في أي مجالات تكمن فرص الاستثمار في قطر؟

– يوجد حاليا تشجيع للمستثمرين في قطاع الفنادق، وثمة قوانين أخرى ستعمم بشكل أكبر، ليس فقط على مستوى الفنادق بل في المشاريع الأخرى. وكان قانون السياحة صدر في شهر تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٢ ونحن حاليا بانتظار صدور قانون المعارض والمؤتمرات.

وناقشت الهيئة مع المنظمة القوانين والتشريعات بتفصيل ووضع القوانين الخاصة بكل المنتجات السياحية المتوافرة، وسيتم إيجاد خطة طريق واضحة في مجال الاستثمارات وتفعيلها مع القطاع الخاص وحتى اشراك الحكومة في هذه الاستثمارات إذا لزم الامر. ■

Andrew Stevens

(Commercial Bank's Group Chief Executive Office):

We support the growth and development of SMEs in Qatar and provide them with comprehensive banking and technology solutions



Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the Commercial Bank's Group Chief Executive Office Andrew Stevens who talked to our correspondent about the Bank's Strategy that matches with Qatar's development vision for 2030. Stevens said that Qatar has an impressive and growing knowledge - based economy which is attracting highly skilled and educated Qataris into the broader service. Below is an account of the interview.

*** What is the purpose behind your participation in the Business and Investment Forum in Qatar-Berlin?**

- The Business and Investment Forum is a vital initiative which showcases Qatari government and industry leadership, and builds lasting business relationships in the world's leading markets. As one of the leading banks in Qatar, we see this as an important forum to effectively engage with the international business community. So we were delighted to continue our strong link with the event.

This year's Forum was truly informative and thought provoking; it provided a great platform to hear valuable insights from esteemed speakers such as H.E. Sheikh Hamad Bin Jassim Bin Jabr Al-Thani and Chancellor Mrs. Angela Merkel. As a Bank with strong roots and vast expertise in supporting the growth of Qatar over the past four decades, we are proud to be associated with the Forum and will continue to make our contribution to Qatar's National Vision 2030.

*** What is your bank's Strategy that matches with Qatar's development vision for 2030?**

- Ever since we were founded in 1975, Commercial Bank's strategy has been closely aligned with the growth and success of Qatar. Today, we have a vested and vital interest in Qatar's future that closely reflects the National Vision 2030. We are committed to supporting people's endeavours, helping those in need and enriching our culture. For example, we recognise that small and medium enterprises (SMEs) will drive the next growth and development wave in Qatar, and are an essential component of the country's economic future and diversification strategy. Therefore, it is part of our strategy to continue to support the growth and development of SMEs in Qatar, in addition to providing them with comprehensive banking and technology solutions.

We will also continue to work together with our alliance banks in Oman, the UAE, and in Turkey – following the recent acquisition agreement. Our focus will be to build revenues by capturing new trade and investment flows emanating out of all 4 countries these alliances are based to open up new corridors of trade and investment through shared product expertise, innovation and business development opportunities.

*** In which Fields investment opportunities lie in Qatar?**

- The Qatari economy is successfully diversifying across a range of sectors as part of the country's National Vision 2030. This wide range of sectors presents excellent opportunities for international companies to bring their investment, expertise, products and services into Qatar. Investment opportunities go far beyond the well-known energy sector into transport, health, education, financial services, tourism, sports and roads and bridges.

Qatar also has an impressive and growing knowledge-based economy which is attracting highly skilled and educated Qataris into the broader service and manufacturing sectors which again are attracting significant and growing international investment.

WE COVER IT ALL
تغطية شاملة



مهما اختلفت احتياجاتكم، في القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين قمنا بتصميم خطة تأمين مبتكرة توفر خدمات التأمين التي تحتاجونها أياً كان نوعها، للحماية من الخسائر وتغطيتها بشكل فعال في حال وقوعها.

القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين هي إحدى الشركات الرائدة في تقديم خدمات التأمين للأفراد والشركات منذ أكثر من ثلاثة عقود.

معنا أنتم في أيد أمينة لمواجهة المستقبل.

For more info, visit **www.qgirco.com**
or call us on +974 442 82222
We'd love to hear from you

QATAR GENERAL
Insurance & Reinsurance

Albert Kittaneh (Advisor to the Managing Director - Qatar Coral):

We always try to create and develop very high quality residential properties



Mr. Albert Kittaneh is currently the Managing Director of Evolution Investments W.L.L. in Manama, Bahrain. He comes with a wealth of experience in commercial banking and investment banking spanning over 35 years. He worked for Bank of New York, USA as an investment counselor then moved on to Manufacturers Hanover Trust, New York where his last post was Managing Director & Regional Manager for the Middle East. He then became the Managing Director of Chemical Bank Middle East out of Bahrain before moving to BMB Investment Bank in Manama as Chief Executive Officer for 16 years. Mr. Kittaneh is currently a trusted member of the Board of the El-Khalil Family Office. Formerly a member of the Bahrain Bankers Society, Chairman of the Bahrain Bankers Club, Vice Chairman of Securities Investment Company in Bahrain and Chairman of its Executive Committee, and Director of Oryx Capital in Saudi Arabia. He graduated with Bachelors Degree in Economics from Fordham University in New York and MBA in Finance from Columbia University in New York. Al Bayan Magazine met Mr. Kittaneh and conducted this interesting interview with him.

*** Can you give us an idea about Qatar Coral?**

- Qatar Coral creates distinctive value for customers, vendors, employees and shareholders. It develops quality properties and offers them to the public at realistic values. To its customers, it is dedicated to maximizing the value of real estate it invests in. To its vendors, it is committed to its tradition of trust and value the importance of its relationships. To its employees, it is devoted to family, to community and to Qatar. It provides its employees unparalleled opportunities for personal and professional development. To its shareholders, it adds value to clients through innovation, foresight, integrity and aggressive performance. Qatar Coral built two towers in the Pearl-Viva Bahriya, VB22 and VB23 offering studios, one, two and three bedroom apartments, as well as Luxury Pent houses and chalets of impeccable design. The towers also offer multiple recreational and sporting facilities, as well as access to a marina club and apristine two - kilometer white sand beach where residents can enjoy year-round water sports. Contemporary finishes are brought to life with thoughtful, imaginative design and exquisite attention to detail, seamlessly integrating state-of-the-art technology and hi-tech security systems to ensure the new home offers fresh accents on safety and style.

We believe that if you want very good quality, you have to pay the price for it

*** How are you facing competition in Qatar?**

- Actually we don't look how the competition is. We look at how good we are and we always try to create high value residential properties and concentrate on developing excellent product.

*** What makes you special and unique?**

- All our products in the towers are from Europe and America. We always try to prove and show our consumers the quality that we have created and even though our prices are higher than the market, people are still buying. We believe that if you want very good quality, you have to pay the price for it, so we went on a road to create and develop very high quality residential properties and the demand is there.

*** How do you evaluate the economic situation in Qatar?**

- It is good, more expatriates will come to Qatar and the GDP will keep growing, there will be more employment and therefore it will demand more residential properties and that's what we are really aiming at. If you have a very good product it will sell.

*** Do you aim to enter new markets?**

- For the time being, we aren't planning to enter new markets but the owners of the company have pepsi cola operations in Nigeria, Kenya, Tanzania and Gana. Also, they have activities in Lebanon.

*** Any Last message?**

- Basically, we have embarked on creating valuable residential properties of high quality which people can call a home not simply and apartment that you live and leave. Therefore, people have to see it to appreciate what we have created.

الخيارات المتنوّعة تُهمّني،
وبنك الاتحاد الوطني يهتمّ بي.

مع مجموعة كاملة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفيّة المميّزة

منتجاتنا الخاصة كالقروض الشخصيّة، والحسابات الجارية، وحسابات الودائع الثابتة، وبطاقات الائتمان وخطط التوفير والتأمين وغيرها، هي خير دليل على سعينا الدائم لتوفير مجموعة كاملة ومتكاملة من الخيارات المناسبة لعملائنا المميزين. تفضّل بزيارة موقعنا الإلكتروني www.unb.ae أو إتصل على الرقم 600-566-665

بطاقات الائتمان

التمويل العقاري

تمويل السيارات

بنك الاتحاد الوطني
UNION NATIONAL BANK
البنك الذي يرعاك

«بروجكت قطر» يحقق نمواً في اعداد المشاركين ومساحات العرض

تغطية: شارلين فهد

سجل معرض «بروجكت قطر» بنسخته العاشرة نجاحاً لافتاً ونمواً ملحوظاً في أعداد ومستوى المشاركين. وقد شارك في نسخة العام الحالي للمعرض الذي نظمته الشركة الدولية للمعارض IFP QATAR، أكثر من ٢١٠٠ عارض من ٥٠ دولة حول العالم، وذلك على مساحة ٦٢ ألف متر مربع في مركز الدوحة للمعارض.

أقيم المعرض تحت رعاية الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** رئيس مجلس الوزراء وزير الخارجية القطري، وافتتحه الشيخ **جاسم بن عبد العزيز آل ثاني** وزير الأعمال والتجارة، والذي أشاد بحسن التنظيم ومستوى الحضور الإقليمي والدولي. ولفت الى ان الزيادة السنوية في عدد العارضين تعكس المكانة والثقة اللتين يحظى بهما الاقتصاد القطري.



الشيخ جاسم بن عبد العزيز آل ثاني وزير الأعمال والتجارة خلال افتتاح المعرض


نيفل دي سوزا في الوسط (جناح صناعات الزامل)


من اليسار: الياس قرنعان وميشال قديس (جناح KTS)


احمد سالم العنزي يتحدث الى الزميلة شارلين فهد


مروان بو فرح، شادي الأصفر، ليليان جرمانوس ووسام القسيس



بدر الزبيري، ميرزا بيج وجيم جون


ميرزا إعجاز بيج


عبدالله عادل فخرو


جناح OCTAGONE

شركة مجموعة العزل الخليجية

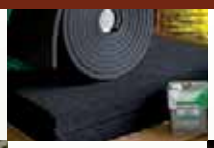
التابعة لشركة الزامل للإستثمار الصناعي
(الزامل للصناعة)

هي شركة مجموعة العزل الخليجية هي شركة إقليمية رائدة في قطاع المواد العازلة في المنطقة.
تقوم الشركة بإنتاج وتوريد مجموعة متكاملة من المواد العازلة لمختلف التطبيقات التجارية والصناعية.
تم تأسيسها في عام ٢٠٠٩ كشركة مساهمة مقفلة ومقرها مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية.
تقع مصانع الشركة في كل من الرياض والدمام والخرج. تجمع شركة مجموعة العزل الخليجية
بين قدراتها الهندسية والتصنيعية والتقنية لتوفير منتجات وحلول بيئية متطورة للمشاريع
في جميع أنحاء المنطقة وخارجها.

Gulf Insulation Group
مجموعة العزل الخليجية

www.giginsulation.com



sppi-llc.com.sa



saudirockwool.com



afico.com.sa



armacell.com



SPPI
الشركة السعودية لصناعة الأنابيب مسبقة العزل

الصوف الصخري السعودي
SAUDI ROCKWOOL

افيكو AFICO
J.V of Zamil Industrial & Owens Corning Corp.

armacell
engineered foams
Zamilindustrial


مركز الملك عبدالله للدراسات
والبحوث البترولية
المملكة العربية السعودية


مرفأ البحرين المالي
البحرين


بنك الصين
الصين


أبراج الإمارات
الإمارات

حمد النعيمي (اوكتوغون قطر OCTOGONE QATAR قطر):

جودة خدماتنا موثقة بشهادات وهذا مصدر قوة وحضور اكبر في السوق



يلفت حمد النعيمي الرئيس التنفيذي لشركة اوكتوغون قطر OCTOGONE QATAR الى ان الهدف من المشاركة في المعارض المتخصصة هو التعرف والتواصل مع المزيد من الزبائن وعرض ما لدى الشركة من جديد ليكون في متناول المشاركين والزوار.

ويؤكد ان جودة خدمات اوكتوغون قطر موثقة بشهادات وضمانات وهو ما يشكل مصدر قوة وتميز عن الآخرين وحضوراً اكبر في السوق، مشيرا الى ان لدى الشركة فريقاً من الاستشاريين الذين يهتمون بنوعية المنتجات وجودتها، نظرا لحرص المسؤولين فيها على ان تكون منتجاتها على افضل مستوى من التقنية والاختصاص.



يظهر في الوسط حمد النعيمي داخل جناح OCTOGONE QATAR

مشاركة وحضور دائم

■ **كيف تقيّمون معرض بروجكت قطر PROJECT QATAR وما هو الهدف من المشاركة فيه؟**

– نشارك في المعرض منذ ثماني سنوات وهو على تطور سنوي مستمر، لكن لو ادخلت عليه بعض التحسينات كتنظيمه في قاعة كبرى لكان افضل.

ونشارك في المعرض للتعرف والتواصل مع المزيد من الزبائن وبهدف تأمين المزيد من الانتشار. كما نعرض سنويا كل جديد لدينا ليكون في متناول المشاركين والزوار. كما ان «اوكتوغون» موجودة في لبنان.

■ **كيف تواجهون التحديات والمنافسة من الشركات الاخرى؟**

– المنافسة موجودة لكن لا تشكل لدينا مشكلة. منتجاتنا من بلاط السيراميك وقطع البورسولين

■■■

المنافسة موجودة لكن لا تشكل لدينا مشكلة

■■■

وغيرها كلها اجنبية اوروبية واميركية وهي ذات جودة عالية ومن اكبر مصانع السيراميك في العالم.

قوتنا بجودة خدماتنا

■ **كيف تتماشى منتجاتكم ومشاريعكم مع التنمية المستدامة؟**

– عندما بدأنا العمل مع المصانع والشركات ركزنا على تقديم افضل المعايير في خدماتنا، فبضاعتنا هي الافضل جودة وخدماتنا موثقة بشهادات وضمانات، ومن هنا قوتنا وتميزنا عن الآخرين، وعليه فنحن اقوياء في السوق.

■ **بماذا تتميز منتجاتكم؟**

– لدينا مصانع ذات انتاج رفيع المستوى بالاضافة الى الخدمات التي تتميز بجملة من المواصفات الجيدة ما يجعل الزبون راضياً تماماً.

■ **كيف تتعاملون مع الوضع الاقتصادي في قطر خصوصا في ظل رصد الدولة ١٠٠ مليار دولار للمشاريع حتى ٢٠٢٢ الن يؤدي هذا الى التضخم؟**

– تسير الامور في شكل تصاعدي سلس وبخطوات حثيثة، وخلال السنوات الثماني الماضية تحقق الكثير من المشاريع، وبالمقابل من المهم وجود المزيد من المقاهي، المطاعم، والفنادق. كما ان من المهم ايضا القيام بمزيد من الاجراءات التي تمنع التضخم او تتجاوزه.

افضل مستويات الجودة

■ **ما هي مشاريع اوكتوغون لعام ٢٠١٣؟**

– لدينا فريق من الاستشاريين الذين يهتمون بنوعية البضاعة وجودتها، ونحن حريصون في كل مشاريعنا على هذه المعايير، اي ان تكون بضاعتنا على افضل مستوى من التقنية والاختصاص.

■ **كلمة أخيرة في الختام؟**

– لاحظت هذه السنة الاهتمام الاعلامي الكبير بالمعرض، وهو امر جيد، لكن اتمنى ان تتوفر قاعة معارض اكبر ليتمكن المنظمون من اظهار المعرض بشكل افضل السنة المقبلة. ■

العـــامة للتكافـــل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision





ميزاتنا

خدماتنا تطابق معايير الشريعة الاسلامية

نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء

خدمات راقية لتسوية المطالبات

خدمة المؤسسات الاسلامية والتقليدية

مشاركة
تضامن
تعاون



التكافل العام

يشمل وثائق تأمين الحريق - وثائق تأمين المنازل
وثائق تأمين السرقة - وثائق تأمين العمال
وثائق تأمين النقد - وثائق تأمين خيانة الأمانة
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





الدائري الثالث
تقاطع إشارات روضة الخيل
المنتزه سابقاً
ص.ب.: ٢٣٩٩٠ الدوحة - قطر
هاتف: ٤٤٣٣٩٧٧٧ (٩٧٤+)
فاكس: ٤٤٦٦٢٥٠٧ (٩٧٤+)

عبد الرحمن الأنصاري (الشركة القطرية للصناعات التحويلية - QIMC):

نهضة المشاريع في قطر تحدّ يجدر أخذه على محمل الجد



تستثمر الشركة القطرية للصناعات التحويلية QIMC في مختلف القطاعات، وتحديداً في القطاع الصناعي داخل قطر وخارجها، وهي تعد لمشاريع ضخمة تتماشى والمعايير البيئية.

الرئيس التنفيذي للشركة عبد الرحمن الأنصاري نوه بفعاليات معرض مشاريع قطر، وأكد توافق منتجات الشركة ومتطلبات السوق والشروط البيئية، معتبراً نهضة المشاريع في قطر تحدياً يجدر أخذه على محمل الجد.

حلول مبتكرة

■ **ما تقويمكم لفعاليات معرض مشاريع قطر؟**

– انه أكبر معرض في تاريخ قطر، ويمتد على مساحة ٦٥ ألف متر مربع ويحتضن أهم الشركات العالمية الساعية الى المساهمة في النهضة القطرية والفورة العمرانية في البلاد، وقد شكل مناسبة لعرض منتجاتها النوعية وحلولها المبتكرة في قطاعي البناء والتطوير.

■ **ما الذي يميّز الشركة القطرية للصناعات التحويلية؟**

– الشركة القطرية للصناعات التحويلية مساهمة يعود للدولة ٢٠ في المئة من أسهمها مقرها في قطر وكذلك مصانعنا.

■ ■ ■

مصانعنا متوافقة ومعايير التكنولوجيا الحديثة والمواد المستخدمة صديقة للبيئة

■ ■ ■

منتجات صديقة للبيئة

■ **وهل تتماشى منتجاتكم ومشاريعكم مع متطلبات التنمية المستدامة؟**

– تتوافق مصانعنا ومعايير التكنولوجيا الحديثة، كما وان المواد المستخدمة صديقة للبيئة.

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– محفظة الشركة القطرية للصناعات التحويلية في مواد البناء كبيرة جداً، وتنشط ادارتها في تطوير منتجاتها وتحديثها بما يتناسب ومتطلبات السوق والشروط البيئية. كما لدينا مشاريع عديدة في مجال الصناعة البتروكيماوية بالشراكة مع شركة هندية متخصصة تعتمد تكنولوجيا مميّزة. الى ذلك، تربطنا علاقات مهنية بشركة استرالية نعدّ معها لمشاريع مميّزة. وعموماً صناعاتنا ناجحة ومردودها مجزٍ.

مشاريع ضخمة

■ **كيف تقوّمون حركة المشاريع في الدولة؟**

– لا شك في ان حركة المشاريع في قطر مزدهرة لكن علينا ان نأخذ الأمور على محمل الجد، اذ تعتبر تحدياً تواجهه البلاد خلال المرحلة المقبلة، وليس من السهل تنفيذ هذه المشاريع الضخمة خلال فترة وجيزة من دون ان يكون لها تأثيرات سلبية على الاقتصاد الوطني. ■



فيكن ديرمنجيان (شركة غلف كرافتس GULF CRAFTS- قطر)

اثبات الوجود والاستمرارية تحديان نواجههما في السوق القطرية

مدير عام شركة غلف كرافتس GULF CRAFTS لصناعة لوحات ارشادية و اعلانية ، الدروع والأوسمة والميداليات والهدايا فيكن ديرمنجيان نوّه بفعاليات معرض مشاريع قطر، واعتبر منافسة الشركات المحلية منصفة، محذراً من فترة صعبة حيث استحالة الايفاء بالالتزامات في الوقت المحدد، متوقفاً عن تحديي اثبات الوجود والاستمرارية في السوق القطرية.

مرحلة صعبة بالانتظار

■ كيف تقوّمون فعاليات معرض مشاريع قطر، وما الهدف من مشاركتكم فيه؟

– نشارك في المعرض منذ ست سنوات، وهو يتوسع سنوياً، ووجودنا فيه لعرض منتجاتنا الحديثة والتواصل مع الزبائن والزوار والتعرف على عملاء جدد. ولطالما كان هذا المعرض مفيداً بالنسبة الينا لما يوفره لنا من علاقات وطيدة مع الجميع.

■ كيف تواجهون منافسة الشركات الأخرى؟

– منافسة الشركات المحلية لنا منصفة ونظيفة، بينما هي حادة من الشركات الأجنبية التي لا تفقه لحجم الإلتزامات المترتبة عليها في العمل، لذا وبعد قيامها بأول نشاط تتراجع عن ساحتنا.

■ كيف تتفاعلون مع الوضع الإقتصادي في قطر، خصوصاً في ظل ما تخطط له الدولة لسنة ٢٠٢٢، الن يكون هناك معوقات او عثرات في رأيكم؟

– تخطو المسيرة الإقتصادية في قطر حالياً بوتيرة معتدلة، لكننا مقبلون على فترة صعبة لأنه لن يكون بمقدورنا الإيفاء بالإلتزامات كافة في الوقت المحدد.

أعمال ومنتجات متعددة

■ ما هي استراتيجية الشركة للمستقبل؟

– لا نبغي التوسع كثيراً لكننا نركز على نوعية خدماتنا وجودتها.

■ ما الذي يميّزكم عن سائر الشركات؟

– نتميز بقيامنا بأنواع عدة من الأعمال لا تجارينا فيها الشركات الأخرى في قطر، بحيث اننا نملك مصنعاً للدروع والأوسمة والميداليات والهدايا. كما نمارس أعمال لوحات ارشادية واعلانية وجميع منتجاتنا مصنعة محلياً.

■ هل تصدرون منتجاتكم الى دول خارجية؟



– نعم، لكنها محصورة في قسم الهدايا.

تحديا اثبات الوجود والاستمرارية

■ ما هي حصتكم في السوق القطرية؟

– نستحوذ على الحصة الأكبر من السوق المحلية.

■ كلمة أخيرة؟

– سعداء بقيامنا بنشاطنا في قطر بتأثير ايجابي من تشجيع الدولة للاستثمار فيها وفرص العمل الجيدة. لكن اثبات الوجود وتحقيق الإستمرارية في قطر ليس من السهل تحقيقهما باعتبارهما من أهم التحديات. ■

gulfcrafts
شركة غالف كرافتس

web gulfcrafts.net
email info@gulfcrafts.net
phone +974 44602002

fax +974 44602220
New Industrial Area
PO box 22211, Doha, Qatar



Neville D'souza (General Manager - AFICO):

We are market leaders in Saudi Arabia and for us Qatar is a very interesting market



Arabian Fiberglass Insulation Co., Ltd. (AFICO) are manufacturers of Resin Bonded Fiber Glass Insulation , also commonly known as glass wool Insulation. Our products provides thermal and acoustical insulation properties.

Since its inception in 1981 our headquarters and manufacturing facilities are located in Dammam First Industrial city in the Eastern Province of the Kingdom of Saudi Arabia. AFICO is the only manufacturer of glass wool Insulation products in Saudi Arabia with well-recognized reputation in different markets worldwide such as GCC, Middle East, Africa and Far East countries. AFICO is a joint venture between the Zamil Industrial Investment Company (ZI) 51% of the company shares and Owens Corning Corporation of USA owns 49%.

AFICO manufactures premium quality products comparable to those sold in the United States and Europe, under license and know-how technology of Owens Corning. Over its 25 years of experience in the field, AFICO has developed its own expertise in its endeavour to lead the market in terms of its high quality products and services. Al Bayan Magazine met the General Manager of Afico Neville D'souza and conducted this interview with him.

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

- We have been participating in Project Qatar for the last three years now and every year this exhibition is becoming much better and better. We are a Saudi based company and Qatar is a very exciting market of us .

*** How are you dealing with competition?**

- Competition is part of life and we have got competitors within the region but being a Joint Venture with OC USA we sell by our brand equity and quality. Pricing is the last thing that we talk about.

Being a National product in KSA we do not face too much competition and for Mega projects we have the first choice of refusal if price becomes the only criteria for selection of material. We are market leaders in Saudi Arabia with 70 percent of the materials that we produce sold in Saudi Arabia.



*** What makes you special and different from other companies?**

Our Quality. We provide leading air conditioning companies, pre-engineered steel buildings companies and building envelope contractors with solutions using fiberglass insulation to meet the increasing needs and requirements of the GCC construction industry.



*** What is your strategy for 2013?**

- Our main focus during 2013 will be on Saudi Arabia as well as on Qatar .The construction spend in Qatar is very high because of the FIFA 2022 . Qatar is booming and it is very well arranged and with the oil prices still being very firm the KSA government continues to spend on Infrastructure and housing . So we are very bullish.



المهندس معتصم الغدير (شركة التكييف المركزي للتجارة والخدمات - قطر):

المنافسة تزيدنا التزاماً وحرصاً على جودة منتجاتنا

بدأت شركة التكييف المركزي للتجارة والخدمات CENTRAL AIRCONDITIONING TRADING & SERVICES CO. أعمالها في قطر عام ١٩٩٧، وهي منذ ذلك التاريخ تثبت جدارتها وريادتها في مجالها.
مدير عام الشركة المهندس معتصم الغدير رأى ان السوق مفتوحة أمام الجميع ما يدفعنا الى التطوير والتميز، واعتبر ان المنافسة تزيد الشركة التزاماً وحرصاً على جودة منتجاتها، مشدداً على المواصفات العالمية التي تميز منتجاتها، كاشفاً عن بناء مصنعين جديدين احدهما في قطر.

المنافسة تعزز الالتزام

■ ما تقويمكم لفعاليات معرض مشاريع قطر، وما الهدف من المشاركة فيه؟

– نشارك في المعرض منذ العام ٢٠٠٤. ويعد حالياً أضخم وأهم معرض في قطر حيث نلمس سنوياً مزيداً من المشاركين وارتفاعاً في أعداد الزوار، ونعتبر مشاركتنا دلالة على قوة حضورنا في السوق.

■ كيف تواجهون التحديات ومنافسة الشركات الأخرى؟

– المنافسة دائماً موجودة والسوق مفتوحة أمام الجميع، وهذا يدفعنا الى التطوير والتميّز أكثر. لقد تأسست الشركة عام ١٩٩٧. وقد أثبتت وجودها ولا تزال. والمنافسة تزيدها التزاماً وحرصاً على جودة خدماتها وتميّزها، وقد صادفتنا شركات أرادت عوضاً عن منافستنا عقد شراكة وتعاون معنا، وحالياً لدينا عدد من الشركاء الأجانب ونرحب بالمنافسة الشريفة دائماً.

خدمة مميزة بعد البيع

■ ما الذي يميّزكم عن الآخرين؟

– نتميز بعراقتنا الممتدة الى عقدين من الزمن وبخدماتنا المميّزة ما بعد البيع.

■ كيف تصفون سياسة الشركة التسويقية؟

– نركز على خدمة ما بعد البيع، كما ان وجودنا كشركة قطرية ثابتة ومستقرة منذ فترة طويلة وحفاظنا على عملائنا عامل مساعد لنا، ويمنحنا المزيد من التقدم. كما وان علاقتنا بالعملاء لا تنتهي بانتهاء صلاحية الضمان.

■ كيف تواكبون التنمية المستدامة؟

– نقدم منتجات ذات مواصفات عالمية، عندما نتسلمها كوكلاء نحاول تسويقها وايصال رسالتنا المبتغاة.

مصنعان جديدان

■ هل أنتم راضون عمّا أنجزته الشركة حتى الآن؟

– بدأت مسيرة الشركة بخطوات متواضعة لكنها ما لبثت ان توسعت وامتدت لتصبح احدى الشركات الضخمة حالياً في قطر ولتحقق أرباحاً ضخمة وهذا انجاز بذاته.

■ ما هي مشاريعكم لعام ٢٠١٣؟

– أننا بصدد انشاء مصنعين، سيكون لدينا أول مصنع تكييف في قطر وقد خصصنا له ما يقارب ١١ ألف متر مربع في المنطقة الصناعية الجديدة. وستكون الصناعة قطرية صرفة بدعم من وزارة الصناعة والتجارة، وسيكون هذا الإنجاز الأهم والأكبر لنا في ٢٠١٤. ■



ميشال قُدَيس (شركة كرمة للتجارة والخدمات - قطر):

نسعى الى رفع مبيعاتنا بنسبة ٥٠ في المئة ومضاعفة عدد عملائنا



كرمة للتجارة والخدمات KARMAH TRADANG & SERVICES (KTS) **شركة قطرية تأسست عام ٢٠٠٤ وهي متخصصة في الصناعات التحويلية من أنابيب ومضخات ومعدات التحكم بالسوائل، الى جانب الآلات والمعدات الصناعية.**

الرئيس التنفيذي للشركة ميشال قُدَيس أبدى سروره للمشاركة الدورية بفعاليات معرض مشاريع قطر، وأوضح ان مصدر المنافسة التي تتعرض لها الشركة هي من شركات دول الجوار، مشدداً على التزام المواصفات المعتمدة في قطر وخدمة ما بعد البيع، كاشفاً عن خطة لرفع المبيعات بنسبة ٥٠ في المئة ومضاعفة عدد العملاء، مؤكداً ادراج المساهمة في أعمال المسؤولية الاجتماعية ضمن روزنامتها المستقبلية.

منافسة دول الجوار

■ **ما تقويمكم لفعاليات معرض مشاريع قطر وما الهدف من المشاركة فيه؟**

– نشارك في المعرض للمرة الخامسة وكل سنة نوسّع مشاركتنا وننوّع في معروضاتنا. لقد بدأنا بجناح مساحته ١٢ م٢، واليوم أصبحت ٩٠ م٢. اننا سعداء جداً بهذه المشاركة التي وفّرت لنا المزيد من الفرص، وعرّفتنا بزبائن ومهتمين من طينة جيدة.

■ **ما هي أهم التحديات التي تواجهونها الى جانب منافسة الشركات الأخرى؟**

– المنافسة حادة جداً خصوصاً في قطر المفتوحة أمام كل المستثمرين بمختلف جنسياتهم. وشركتنا قطرية تأسست عام ٢٠٠٤ بفضل تعاوني مع زميلين لي، لكن خبرتنا في السوق القطرية تعود الى ٣٥ عاماً خلت ونعرف تمام المعرفة ان مصدر المنافسة هو دول الجوار.

«رواد في مجالنا»

■ **وماذا عن المنافسة الأجنبية؟**

– الشركات الأجنبية التي تقصد قطر لا تنافسنا. مصدر المنافسة كما ذكرت الشركات القطرية الجديدة والخليجية العاملة في مجالنا.

■ **ما الذي يميّزكم عن الآخرين؟**

– نحاول التميّز بنوعية المنتجات التي نقدمها والتي نلتزم فيها المواصفات المعتمدة في قطر، كما نركز على خدمات ما بعد البيع مع الإشارة الى فريق عملنا المحترف وصاحب الخبرة والمهنية وأفراده من حاملي الشهادات العليا.

■ **هل تمنحون فرص العمل للخريجين المؤهلين؟**

– بالتأكيد.

■ **كيف تتماشى أعمالكم ومشاريعكم مع التنمية المستدامة؟**

– نطور أنفسنا في كل أعمالنا كي نبقى الرواد في مجالنا وفي الطليعة.

نحاول التميّز بنوعية المنتجات التي نقدمها

ثقة بمنتجاتنا وخدماتنا

■ **ما هي استراتيجية الشركة لعام ٢٠١٣ وما هي مشاريعها للمستقبل؟**

– تقضي خطتنا لعام ٢٠١٣ بزيادة مبيعاتنا في السوق بنسبة ٥٠ في المئة ومضاعفة عدد عملائنا. كما ينصبّ اهتمامنا على نيل ثقة الزبون وعدم تخليه عنا. ولا ريب ان الجميع يثقون بخدماتنا ويجدونها الأفضل في السوق.

■ **هل تقوم الشركة باستثمارات تتعلق بالمسؤولية الاجتماعية؟**

– كلا، فالشركة حديثة العهد قياساً بالشركات الأخرى العاملة في السوق. لذا ليست لدينا الإمكانية حالياً للمساهمة بهذه المسؤولية، لكنها بالتأكيد من ضمن برنامجنا المستقبلي.

■ **كلمة أخيرة؟**

– أتمنى دوام الأمن والإزدهار لدولة قطر وان يشمل الله لبنان بهذه النعمة. ■



بوتري بارن للأطفال

pottery barn kids

جودة، تصاميم وقيمة تدوم

نستقبلكم قريباً

في بيروت سيتي سنتر، الطابق الثاني

تلفون: 01-842293

WWW.POTTERYBARNKIDS.ME

Pottery Barn Kids® is a registered trademark of Williams-Sonoma, Inc.

أحمد سالم العنزي (شركة الفاضل - قطر):

نواكب في أعمالنا التنمية المستدامة ومتطلبات البيئة



تتميز شركة الفاضل للقبب الزجاجية بتفردها بمنتجات على درجة عالية من الجودة لا مجال لمنافستها، وقد أثبتت وجودها في السوق السعودية منذ عشرين عاماً، وها هي اليوم تواكب المسيرة التنموية في قطر مظهرة ريادة في مجالها.

مدير عام الشركة احمد سالم العنزي أكد فرادتها وتمايزها عن غيرها من الشركات العاملة في مجالها، وشرح كيفية مواكبة كل تطور ومستجد في السوق القطرية، مذكراً بمواكبة أعمالها التنمية المستدامة ومتطلبات البيئة.

■■■

نوعية مشاريعنا وعددها يثبتان ان السوق القطرية تنمو بسرعة فائقة

■■■

منتجات فريدة

■ ما تقويمكم لفعاليات معرض مشاريع قطر؟

– نشارك في المعرض للمرة الثانية ونزاول أعمالنا منذ عامين في السوق القطرية، أما في السعودية فمنذ عشرين عاماً بحيث ان مصنعنا موجود في السعودية.

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

– من أهدافنا التوسع والاطلاع على مختلف الأسواق ومدى حاجتها الى منتجاتنا الفريدة من نوعها، فنحن وان كنا شركة ناشئة فإننا نسعى الى تسويق منتجاتنا المميزة في مجال القبب الزجاجية الثابتة والمتحركة.

مواكبة كل تطور

■ كيف تواجهون التحديات ومنافسة الشركات الأخرى؟

– يعتمد الأمر على الفرادة والتمايز ولطالما طُبعنا بهاتين الخاصيتين فكنا رواداً في قطاعنا وبمنأى عن أي منافسة. أما بالنسبة الى بعض المنتجات التي تنافسنا فيها بعض الشركات فنحن نعتمد فيها على النوعية الأفضل وسرعة التنفيذ.

■ وكيف تتأقلمون مع نشاط السوق القطرية؟

– بين فترة وأخرى نقوم بدراسة معمقة للسوق القطرية، مبنية على خبرات طويلة، فنرصد تطورها لملاقاتها ومواكبتها في كل تطور، يساعدنا في ذلك علاقاتنا الوطيدة داخل هذه السوق.

مواكبة التنمية المستدامة

■ ما هي مشاريع الشركة لعام ٢٠١٣؟

– لدينا مشاريع عدة مع المكتب الهندسي الخاص بالدولة، ومشاريع أخرى مع شركات ومؤسسات قطرية، كما نعمل على مشروع مركز العمادي التجاري، مع التخطيط لمشروع استخدام القبب المتحركة.

■ كيف تتماشى مشاريعكم مع التنمية المستدامة؟

– تواكب أعمالنا التنمية المستدامة ومتطلبات البيئة، وفي هذا الإطار نوعية مشاريعنا وعددها يثبتان ان السوق القطرية تنمو بسرعة فائقة، وكلما نمت السوق وازدادت المشاريع أثبتت شركتنا قدرتها على التماشي مع مختلف المستجدات والظروف.

رائدة في مجالها

■ كلمة أخيرة؟

– مع النمو السريع الحاصل في قطر بدأت شركات قطرية اثبات حضورها وقدرتها على تقديم الأفضل نوعاً وكماً وشركة الفاضل واحدة منها، انطلقت بخطوات واثقة وشقت طريقها بين الشركات الرائدة في مجالها.■



نيكولا علاّم (شابروس CHABROS - قطر):

سنطرح منتجات جديدة سيكون لها صداها الايجابي

«شابروس» مجموعة شركات عريقة منتجة وموردة للخشب والقشرة وموزعة لمجموعة واسعة من المنتجات الداخلية والخارجية المستخدمة في مشاريع عدة في جميع أنحاء الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

مدير عام «شابروس» في قطر نيكولا علاّم اعتبر فعاليات معرض مشاريع قطر فرصة مناسبة للالتقاء بعملاء جدد والاطلاع على مشاريع استثمارية جديدة، واذ شدّد على نوعية منتجاتها ومنشئها الأوروبي والأميركي، وعد بتوفير منتجات على درجة عالية من الدقة والتصميم سيكون لها صداها الايجابي في السوق القطرية.

منتجات نوعية

■ كيف تقوّمون معرض مشاريع قطر، وما الهدف من المشاركة فيه؟

– نشارك في المعرض للمرة الخامسة من منطلق فعاليته وحركته الناشطة وازدهاره عاماً بعد آخر، ولطالما شكل فرصة مناسبة للإلتقاء بعملاء جدد والاطلاع على مجالات جديدة للإستثمار. وبالنسبة الينا نعمل في قطر منذ عشر سنوات وقد اثبتنا وجودنا ولدينا مساهماتنا الفعّالة في عملية البناء والتطوّر التي تشهدها البلاد.

■ ما الذي يميّزكم عن الشركات الأخرى؟

– تتميز منتجاتنا من الخشب والقشرة ومستلزمات الديكور بنوعيتها ومنشئها الاوروبي والأميركي.

ادارة حريصة

■ كيف تتفاعلون مع الوضع الاقتصادي في قطر، خصوصاً في ظل ما تخطط له الدولة لسنة ٢٠٢٢؟

– لدينا مكتب يتولى مخططات الشركة يقوم بدراسة ومتابعة الاجراءات كافة من نفقات وكيفية تسديد الأموال للمصارف وحركة الأعمال بما يؤمن وضع الشركة ويمنعها من الإنزلاق نحو المفاجآت. أما إذا كانت الأوضاع ستؤول في قطر الى التضخم فهذا ما لا يمكن توقعه.

تقديم الأفضل

■ هلا وضعتمونا في صورة منتجاتكم الجديدة؟

– لدينا منتجات على درجة عالية من الدقة والتصميم وسيكون لها صداها الايجابي في السوق. كما لدينا مجموعة من المنتجات المتخصصة في أعمال الديكور الداخلي والتكسية. نحن مستمرون بالسعي لإضافة كل جديد وتقديم أفضل المنتجات والخدمات. ■

CLOISALL CO. (L.L.C)

Specializes in turnkey solutions for commercial, retail, government and hospitality projects.



The company's diversified business activities include interior contracting, manufacturing and trading of a wide range of building materials and chemicals.

Bur Dubai, Mankhoul Street, Aghadeer Building , First floor – Office No.107
Telephone number :0097143258877 | Fax number : 0097143258484
P.O.Box 3366 Dubai - United Arab Emirates

احمد المصري

(شركة الشرباتي الحديثة للرخام والحجارة - فلسطين):

اتفاقيات مع شركات تطوير ثمرة مشاركتنا في معرض مشاريع قطر



المدير التنفيذي لشركة الشرباتي الحديثة للرخام والحجارة احمد المصري كشف عن ابرام اتفاقيات مع العديد من الشركات العاملة في قطر قضت بتزويدها من منتجات الرخام والحجر. واذ شدّد على ان الشركة بمنأى عن اي منافسة، لفت الى اهتمامها بتعيين وكلاء في كل بلد تسهيلا لاعمالها.

■ **كيف تقوّمون فعاليات معرض مشاريع قطر؟**

– شاركنا هذه السنة للمرة الاولى في المعرض، وقبلها كنا شاركنا في معارض دولية وعربية عدة. والمعروف ان مقر الشركة في فلسطين ولكنها ذات طابع عربي واقليمي، وقد توصلنا خلال فعاليات المعرض الى ابرام اتفاقيات عدة مع شركات عاملة في قطر، قضت بتزويدها بالحجر الفلسطيني ذي النوعية الجيدة، كما لمسنا مدى اهمية السوق القطرية وتطورها السريع.

■ **كيف تواجهون منافسة الشركات الاخرى؟**

– الحجر الفلسطيني فريد من نوعه وذو جودة عالية ولا مجال لمنافسته. ثم اننا اصحاب خبرة طويلة مع كبرى شركات التطوير.

■ **ما هي مشاريعكم للمستقبل؟**

– لدينا اكثر من مشروع ونسعى لتوسيع مشاركتنا في المعارض الدولية، وايجاد وكلاء لنا في كل بلد، كما سنحاول التركيز على نوعية منتجاتنا وبما يتناسب ومتطلبات كل الاسواق. ■

عبد العزيز خالد العمادي

(شركة المقاول العربي للتجارة والمقاولات - قطر):

عريقون ولا نخشى منافسة الشركات الأجنبية



مدير عام شركة المقاول العربي للتجارة والمقاولات ACC عبد العزيز خالد العمادي نوه بالعائد التجاري المجزي لفعاليات معرض مشاريع قطر على موقع الشركة، وأبدى عدم خشيته من منافسة الشركات الأجنبية لعراقة الشركة وارتكاز أعمالها على قواعد وأسس متينة.

■ **ما تقويمكم لفعاليات معرض مشاريع قطر في دورته العاشرة، وما الهدف من مشاركتكم فيه؟**

– يتطور المعرض سنوياً وفي شكل ملحوظ، وعلى جميع الأصعدة، ان من جهة المشاركين فيه أو زوّاره أو المشاريع المطروحة. بالنسبة الينا فإن عائده التجاري مجز جداً، وحقق لشركتنا شهرة واسعة.

عراقة وأسس متينة

■ **ما هي التحديات التي تواجهونها عموماً؟**

– السوق في نمو مستمر. لكن ليس بالسرعة المطلوبة، ومن أهم التحديات التي تواجهنا منافسة الشركات الأجنبية التي تحاول بقوة اقتحام السوق القطرية محط أنظار العالم حالياً، لكننا لا نهاب هذه التحديات لأننا عريقون ويعود حضورنا في السوق الى خمسين عاماً خلت ونرتكز في أعمالنا على قواعد وأسس متينة.

■ **ما هي المنتجات والحلول التي توفرها شركتكم؟**

– حالياً لدينا الى جانب المنتجات العادية منتجات تكنولوجية جديدة هي في مجال الإضاءة على الطاقة الشمسية والسولار تكنولوجي التي تشكل أكبر تحد لنا، أذ انها تشكل مستقبل السوق ومحور المشاريع الحكومية. ■

سّيْب للتأمين واعادة التأمين تشارك في بروجكت قطر ٢٠١٣

فريد شديد: المعرض محطة رئيسية للشركات الكبرى لعقد الصفقات



شاركت سّيْب للتأمين واعادة التأمين (سّيْب) SEIB في «بروجكت قطر ٢٠١٣» والذي أقيم من ٦ إلى ٩ أيار (مايو) الماضي في مركز الدوحة للمعارض.

وقال السيد **فريد شديد** الرئيس التنفيذي لشركة سّيْب «مع تركيز العيون على قطاع البناء الصاعد، أصبح معرض بروجكت قطر محطة رئيسية للشركات الكبيرة والمؤسسات الحكومية والتجارية وصانعي القرار الرئيسيين لعقد الصفقات في قطر».

يعد «بروجكت قطر» المعرض الأهم في قطر الذي يعرض أحدث المنتجات والخدمات في قطاع البناء القطري السريع النمو، وأصبح وجهة مفضلة للعاملين في قطاع البناء في المنطقة والعالم.

قدم المعرض على مدى ٤ أيام منصة فريدة وحيوية للمشترين والمزودين لإقامة شبكات التعارف والحصول على مشاريع مستقبلية في قطاع البناء القطري المزدهر. وسيستفيد العارضون من الحضور الكبير للوكلاء والوسطاء والمشترين والموزعين من المنطقة والعالم.

وأضاف **شديد** «بروجكت قطر ٢٠١٣ منصة مثالية لشركة سّيْب لتشارك خبرتها الواسعة في تأمين المشاريع الضخمة. فنسب التنمية التي تحققها قطر مميزة للغاية، ويتوقع أن يواصل النمو في المستقبل القريب. بينما تعمل قطر لاستضافة كأس العالم في ٢٠٢٢، يتم الإنفاق على المشاريع الضرورية والتي من ضمنها بناء الإستادات والملاعب الرياضية، بناء شبكة مترو وسكة حديد، تحسين الطرق ومضاعفة عدد الغرف الفندقية. وبالتالي ستصبح هذه المشاريع أكبر من حيث الحجم وستستدعي المزيد من الحلول الإبداعية لتغطي حاجات التأمين. وهنا يمكن لشركة سّيْب التفوق ويسعدنا ان نشارك خبراتنا ومعارفنا مع العارضين».

CHABROS
INTERNATIONAL GROUP

The *Veneer & Wood* House



U.A.E - Dubai
Dubai - Al-Qusais Ind. Area.
Tel: +971 4 267 2280
Fax: +971 4 267 2231
P.O.Box: 40027 Dubai - U.A.E.
e-mail: dubai@chabros.com

U.A.E - ABU DHABI
Tel: +971 2 5547547
Fax:+971 2 5540030
P.O.Box:32685 Abu Dhabi-U.A.E
e-mail:abudhabi@chabros.com

Lebanon - Beirut
Tel: +961 5 450044
+961 5 457981
+961 5 457982
Fax:+961 5 457983
P.O.Box:21
e-mail:beirut@chabros.com

K.S.A - Riyadh
Riyadh-Ali Bin Tlaeb
Tel: +966 1 4463223
Fax:+966 1 295616
P.O.Box:40028 Ryadh 11499 K.S.A
e-mail:riyadh@chabros.com

K.S.A - Jeddah
Sinaeyat Al Bawadi
Tel: +966 2 6594946
Fax: +966 2 6595124
email: jeddah@chabros.com

Qatar - Doha
Tel: +974 4500909
Fax:+974 4604477
P.O.Box:40815
e-mail:doha@chabros.com

Egypt - El Giza
Tel: +202 539212/3
Fax:+202 5390214
e-mail:cairo@chabros.com

Oman - Muscat
Tel: +968 245 92555
Fax:+968 245 62444
P.O.Box:381 Postal Code 115 Ghala
e-mail:muscat@chabros.com

Serbia - Loznica
Tel: +38122639065
Fax:+38122613893
e-mail:div@chabros.com

Ukraine - Kiev
Tel: +380 953285487
Fax:+380 444868988
e-mail:kiev@chabros.com

U.S.A - New York
P.O. BOX 176
DOVER PLAINS,
NEW YORK 12522
email:usa@chabros.com

DUPONT®
corian®
DUPONT®
The miracles of science™
www.chabros.com

عوض محسن الرباكي

(شركة الغانم - الكويت):

حريصون على تماشي منتجاتنا وشروط التنمية المستدامة



المدير التنفيذي لشركة الغانم لصناعة شباك التسوير عوض محسن الرباكي وصف السوق القطرية بالواعدة والمفتوحة أمام كل الشركات للاستثمار بحصص فيها، كاشفاً عن سعي للدخول الى هذه السوق، مبدياً الحرص على ضرورة تماشي منتجاتها مع شروط التنمية المستدامة.

■ **ما تقويمكم لفعاليات معرض مشاريع قطر وما الغاية من المشاركة فيه؟**

– السوق القطرية واعدة ونحن نسعى للاستحواذ على مشاريع فيها، لذا شاركنا بفعاليات هذا المعرض وللمرة الثالثة.

■ **ما هي أهم التحديات التي تواجهونها الى جانب منافسة الشركات الأخرى؟**

– السوق القطرية مفتوحة أمام الشركات التي بدورها تسعى للاستثمار بحصتها في المشاريع المتاحة وهذا ما نسعى اليه بدورنا.

■ **ما الذي تسعون اليه في السوق القطرية؟**

– نبحث عن وكيل حصري في هذه السوق.

■ **ما هي المنتجات والحلول التي تتميزون بها؟**

– انها الأسوار والحلول الخاصة بالأمن والحماية.

■ **ما هي استراتيجية الشركة لعام ٢٠١٣، وماذا عن مشاريعها المستقبلية؟**

– مشاريعنا مزدهرة في الكويت. وحالياً نسعى الى دخول سوق قطر وكذلك ليبيا، لكن للأسف الظروف الحالية في ليبيا لا تشجع كثيراً على ذلك.

■ **كيف تتماشى منتجاتكم مع التنمية المستدامة؟**

– ثمة سعي في غالبية الدول الى ارساء أعمال التنمية المستدامة، وبدورنا نحاول من خلال منتجاتنا التماشي مع هذه التنمية واثبات وجودنا في الأسواق التي ننشط فيها.■

مروان بو فرح (شركة تندر ترايدنغ TENDER TRADING قطر):

البقاء للأفضل



«تندر ترايدنغ» TENDER TRADING شركة قطرية لبنانية تأسست عام ٢٠٠٧، وهي منذ ذلك التاريخ تزاول أعمالها في العديد من مجالات الاعمار والتشييد والتصاميم الداخلية وتتوسع في أنشطتها وخدماتها المتميزة.

مدير عام الشركة مروان بو فرح أكد ان البقاء للأفضل دائماً ولمن يقدم الخدمات المميزة والمنتجات ذات الجودة العالية، ورأى ان قطر تسير نحو التطور والتقدم، مبدياً اطمئنانه لخطاها الثابتة.

■ **ما تقويمكم لفعاليات معرض مشاريع قطر؟**

– تعود انطلاقتنا في السوق القطرية الى العام ٢٠٠٧ وشاركنا في المعرض للمرة الأولى عام ٢٠٠٨، اذ كلما أسسنا شركة وانضمت الى مجموعتنا، نشارك بعد عام في المعرض. هذه السنة أضفنا شركة جديدة هي «وودز هاربر» فاغتنمنا فرصة مشاركتنا في المعرض لتقديم منتجاتها وخدماتها في عالم الأساسيات والكماليات الخشبية، وبالإجمال المشاركة والحضور كانا هذه السنة جيدين وفعّالين.

■ **كيف تواجهون التحديات ومنافسة الشركات الأخرى؟**

– تزدحم السوق القطرية بالشركات المتعددة الجنسية العاملة في مجالنا، لكن البقاء دائماً للأفضل، أي لمن يقدم الخدمات الأفضل والمميّزة والمنتجات ذات الجودة العالية.

■ **ما الذي يميّزكم عن الآخرين؟**

– نوعية منتجاتنا وخدماتنا هي ما يميّزنا. نحاول ان نكون الأفضل دائماً. كما يميّزنا حسن علاقاتنا في السوق وخدمة ما بعد البيع.

■ **كم تبلغ حصتكم في السوق القطرية؟**

– بالنسبة الى أعمال شركة وودز ومنتجاتها الجديدة تغطي ٦٠ في المئة من السوق الصناعية كما نتوسع في مشاريع خاصة بالأرضيات والدهانات من منتجات RITVER.

■ **ما هي مشاريعكم لعام ٢٠١٣؟**

– ندرس السوق والمجالات التي نستطيع من خلالها تقديم خدماتنا بشكل مميّز وفعّال، وعلى هذا الأساس نطلق مشاريعنا.■

ناصر درويش (شركة قاسم درويش فخرو وأولاده - قطر):

التمويل الحكومي وفّر لنا مشاركة اوسع بالمشاريع



شركة قاسم درويش فخرو وأولاده متعددة النشاط وتعد من اكبر الشركات في دولة قطر.

نائب رئيس الشركة ناصر درويش اوضح انها مشاركتها العاشرة في معرض مشاريع قطر، وقدر خطوة الحكومة القطرية رصد مئة مليار دولار على المشاريع البنوية لتوفيرها مشاركة اوسع للشركة في هذه المشاريع وتحديدا بما يتعلق باختصاصها.

■ **كيف تقومون فعاليات معرض مشاريع قطر وما الغاية من مشاركتكم فيه؟**

– معرض مشاريع قطر من اكبر المعارض واهمها في المنطقة من حيث الاهتمام بتطوير المنتجات الصناعية في مجال المقاولات والبنية التحتية. ونشارك فيه منذ عشر سنوات كشركة محلية متخصصة في مجال دعم اعمال المقاولة.

■ **اعلنت حكومة قطر انها ستنفق حوالى مئة مليار دولار اميركي حتى العام ٢٠٢٢ على مختلف المشاريع، كيف في رأيكم سينعكس ذلك على نشاط الشركة وعلى القطاع الذي تعمل فيه؟**

– خطوة الحكومة القطرية ستمنحنا فرصة عمل اوفر، ومشاركة اوسع في بعض المشاريع او في غالبيتها الواقعة ضمن اختصاصنا.

■ **الا تخشون من حدوث تضخم ما؟**

– توسعنا مدروس، من منطلق اننا متخصصون في مجالنا الصناعي وتوريد المواد الصناعية المستخدمة في مجالات البناء والمقاولة، وتجارة المنتجات العالمية ودعم المصانع المصنفة لتزويد المشاريع بمنتجاتها.

■ **ما هي التحديات التي تواجهونها؟**

– من التحديات التسليم المبكر، الاسعار، نوعية المادة واخذ الموافقات المحلية عليها لتتماشى والقوانين المحلية في قطر.■

Taco Nieuwenhuijsen (Dar AL Riyadh)

World class skills, market leading quality and customer satisfaction remain our business philosophy



Al Bayan Magazine met the Group Commercial Director of Dar AL Riyadh Taco Neiuwenhuijsen during Project Qatar. He gave us a comprehensive idea about the company and their major projects and services. He also talked about the purpose behind their participation in Project Qatar. Below is an account of the interview.

*** Can u give us an idea about Dar Al Riyadh?**

Over 35 years of engineering experience and more than 3000 Engineers, made Dar al Riyadh one of the leading full service engineering companies is Saudi Arabia.

We Serve customer needs by offering specialized engineering services at each of engineering life-cycle in a broad spectrum of sectors.

Our Values:

* Integrity
* Professionalism
* Social contribution

Our mission:

To provide our customers integrated engineering solutions by localization of international best practices & technologies. To provide our partners local insight, market access and reliable capabilities to bring all stakeholders continuous innovation & sustainable growth.

Dar Al Riyadh is located in Ar Riyadh, Al Khobbar, Jeddah, Yanbu, Al Jubail and since 2012 also in Doha.

Our main divisions are:

* Engineering & Architecture
* Dar Geomatics
* Dar Masdar
* Customer Support Services

*** What are you major projects and services?**

Major projects were won by Dar Al Riyadh growing in association or partnerships with international engineering firms. Many projects were for the Saudi Government and in particular for the Ministry of Defence & Aviation (MODA), King Abdullah Financial District (KAFD) and King Faisal Specialist Hospital (KFSH). Dar Al Riyadh now provides the full range of integrated professional services from Urban Design, Urban Planning, Master Planning, Project management, Environmental Engineering, Civil, Electrical and Mechanical Engineering and Infrastructure Design on to successful Construction Supervision and Delivery for:

– Airbases, Airports, Commercial and Industrial Cities and mixed use Urban Developments –Military Cities / Campuses to house 5000 to 20000 military personnel

– Communication and Surveillance Systems spread across large geographical areas kingdom wide

- Hospitals, Universities, Schools, Commercial, Residential and Industrial Projects.

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

We are new in Qatar and this for us is an excellent opportunity to expose ourselves and obtain exposure and also to see what is going on in Qatar like a marketplace.

Shako Matthew (Al Tayseer):

Every client's interaction with our company is a quality experience

Shako Matthew, General Manager of Al Tayseer Company, talked in this interview with Al Bayan Magazine about the purpose behind their participation in Project Qatar and gave us a general idea about Al Tayseer.

He said that they depend in their work on the projects, industries and infrastructure.

Below is the Q & A.



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

- The purpose behind our participation is to attract clients and suppliers from all over the world to make sure that they are aware of what we can do.

*** The government of Qatar announced that it will spend around 1 billion U.S. dollars until 2022, how do you think this will affect the activity of your company and the sector you work in?**

- We depend on the projects, industries and infrastructure so all the moneys will flow to either one of the things I've mentioned.

*** Can you give us an idea about Al Tayseer Company?**

- Al Tayseer is committed to performing the highest level of quality workmanship. We have worked hard to earn our reputation which was carved by paying more attention to details and uncompromising commitment to quality.

Every client's interaction with our company is a quality experience. This commitment is the essence of our corporate character and is reinforced with every step in our project development process. From the initial consultation, to the work-in-progress, right down to the final stages of the finished project, you will experience our dedication to exceptional service levels and expert workmanship. The result is an extraordinary space that you will enjoy working in for years to come.

١,٨ مليون طن انتاج الإمارات

«ألمنيوم الشرق الأوسط» ناقش تعزيز الحصة السوقية لدول الخليج

استقطب معرض ألمنيوم الشرق الأوسط ٢٠١٣، الذي اختتم فعالياته الشهر الماضي في دبي، ٣ آلاف زائر تجاري من ٧٠ دولة و١٦٢ شركة عارضة من ٢٥ دولة.

وركزت نشاطات المعرض على الدور المتنامي الذي يلعبه قطاع الألمنيوم في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا باعتباره رافداً أساسياً ومهماً لقطاع الألمنيوم العالمي.

وناقش المشاركون ضرورة توفير فرص استثمارية جديدة للنهوض بصناعة الألمنيوم الخليجية وتعزيز حصتها السوقية ورفع حجم الصادرات الخليجية من منتجات الألمنيوم.



سعيد الطاير يفتتح المعرض

وأوضح الأمين العام لـ«المجلس الخليجي للألمنيوم» **محمود الديلمي** في كلمة له ان حجم الاستثمارات الكلية في صناعة الألمنيوم في ٥ دول خليجية هي السعودية والإمارات وقطر والبحرين وعمان يصل حالياً الى ٣٠ مليار دولار يضاف اليها استثمارات بقيمة ١٥ مليار دولار حتى نهاية ٢٠١٤، مشيراً الى ان الإمارات تستأثر بحصة ١,٨ مليون طن ألمنيوم من إجمالي الإنتاج الخليجي البالغ ٥ ملايين طن.

وكان عضو مجلس الادارة المنتدب والرئيس التنفيذي لـ«هيئة كهرباء ومياه دبي» **سعيد الطاير** افتتح المعرض بحضور فاعليات وشخصيات.



من اليسار: عيسى الأنصاري وعبد الرحمن جناحي (ألمنيوم البحرين)



من اليمين: M.KASHIF NAZIR، المهندس علي الطيف، سليمان السويدي وWAHEED AHMED (جناح صناعات كاست ألمنيوم)



من اليمين: MICHAEL O'GRADY، LEE E. SWARTLING، ROCKY WEIGUM وBILL CREER (جناح WAGSTAFF)



سعيد محمد المري (ألومنيوم قطر)



إيهاب المعلم

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

ACE Holding W.L.L.
Insurance Brokers
and Consultants



Part of MIG

مصنع «ألبا» ALBA للألمنيوم الأفضل والأكثر تطوراً في المنطقة العربية

عيسى الأنصاري: ما يميّزنا هو مصانعنا التحويلية وخبراتنا المتفوقة على مختلف الشركات العربية

عبد الرحمن محمد جناحي: ألبا تساهم في توجيه الشباب البحريني نحو التدريب والتأهيل



من اليسار: عيسى الأنصاري وعبد الرحمن جناحي

يصنّف مصنع الألمنيوم البحرين «ألبا» ALBA من أفضل مصانع الألمنيوم والأكثر تطوراً، ويمثل بداية التنوع الصناعي في منطقة الخليج. الرئيس التنفيذي للعمليات في المصنع عيسى الأنصاري تحدث لـ «البيان الإقتصادية» عن أهميته ومكانته في القطاع الصناعي الخليجي، وأشار الى تصديره نحو ٥٠ في المئة من انتاجه، متناولاً الأهداف الثلاثة التي يسعى الى تحقيقها، واضعاً شعار النوعية الجيدة بالسعر المناسب. من جهته مدير أول للموارد البشرية والعلاقات العامة في الشركة عبد الرحمن محمد جناحي شدّد على الدور الوطني للمصنع ومساهماته في التوجه الوظيفي للشباب البحريني، مذكراً بالاهتمام الواسع من منطلق مسؤوليتها الاجتماعية بخدمة طالبي الوظائف والمستثمرين المحليين.

٩٠٠ ألف طن سنوياً

■ **هل لنا بملحة عامة عن شركة ألمنيوم البحرين ALBA؟**

– **عيسى الأنصاري**: تأسست الشركة عام ١٩٧٠ وكانت اول شركة ألمنيوم في منطقة الخليج، وكانت تنتج وقتذاك حوالى ١٢٠ طناً سنوياً. أما اليوم فتنتج ٩٠٠ ألف طن، مع الإشارة الى ان مصانع الشركة تتوسع كل عشر سنوات، بالتوازي مع ازدياد عدد شركات القطاع في منطقة الخليج، حيث هناك حالياً شركة ألمنيوم دوبال وشركة صحارى للألمنيوم في عُمان وشركة قطر ألمنيوم في قطر وشركة معادن في السعودية، إضافة الى شركة إيمال. وفي أي حال ما يميّز شركتنا هو ان نسبة ٩٠ في المئة من كادرها البشري البالغ ٣ آلاف عامل وموظف هم من الرعايا البحرينيين.

■ **الى أي من الدول تصدّرون منتجاتكم؟**

– **عيسى الأنصاري**: نصدر ما يفوق الـ ٥٠ في المئة من إنتاجنا الى المصانع التحويلية العاملة في البحرين، والخمسين في المئة المتبقية نصدّرها الى أوروبا وشرق أفريقيا ودول الخليج في مقدمها المملكة العربية السعودية.

أحدث التكنولوجيات

■ **ما الذي يميّز شركتكم عن مثيلاتها من الشركات، خصوصاً ان المنافسة في مجال الألمنيوم تخطت الصعيد المحلي الى العربي؟**

– **عيسى الأنصاري**: لا شك في ان المنافسة في مجال الألمنيوم تشتد عاماً بعد عام، وفي الوقت نفسه يزداد الطلب على منتجات الألمنيوم. يبقى ان ما يميّزنا هو مصانعنا التحويلية وخبراتنا المتفوقة على مختلف الشركات العربية، إضافة الى التوسعة الدائمة التي نقوم بها لمصانعنا التحويلية.

■ **الى أي مدى تواكبون في «ألبا» التطور التكنولوجي الحاصل في قطاع الألمنيوم؟**

– **عيسى الأنصاري**: ربما نحن الوحيدون الذين نملك التكنولوجيا القديمة والجديدة في آن، وقد توسلنا في خطتنا التطويرية وزيادة الانتاج الى ٤٠٠ ألف طن أحدث التكنولوجيات، مع التركيز على الانتاج والبيع تحت شعار النوعية الجيدة بالسعر المناسب.

■ **الى أي مدى تواجهون صعوبة في ايجاد الموارد البشرية المتخصصة لمواكبة التطبيقات التقنية المتطورة في صناعة الألمنيوم؟**

– **عبد الرحمن محمد جناحي**: شكّل التحوّل من الصناعة النفطية الى الصناعات غير النفطية تحدياً بالنسبة الى الشباب البحريني، وقد توصلنا الى بحرنة الوظائف في الشركة بنسبة ٩٠ في المئة.

من جهة أخرى، ومع التوسّع الحاصل للجامعات العالمية في البحرين أصبح بمتناول الجميع الانتساب الى كليات الهندسة والتكنولوجيا، وبما ان «ألبا» شركة وطنية مساندة وداعمة للتخصّص الجامعي ولها مساهماتها في توجه الشباب البحريني نحو التدريب والتأهيل الذاتيين، فقد كان لها قصب السبق في استقطاب الكوادر المتخصصة والحفاظ عليها وتطوّرها والدليل ان ٩٠ في المئة من اليد العاملة فيها هي وطنية وتفيد الشركات المنتشرة في دول الخليج من خبراتها.

■ **هل لديكم أي خطط للتوسّع الجغرافي؟**

– **عيسى الأنصاري**: نضع في سلّم أولوياتنا أهدافاً ثلاثة: توسعة الخط السادس، تأمين المواد الأولية على المدى الطويل والتي نستوردها حالياً من استراليا والبرازيل والهند، إضافة الى تصريف الإنتاج كاملاً في البحرين.

فرصة للإلتقاء بالعملاء والموردين

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض الألمنيوم الذي أقيم أخيراً في دبي؟**

– **عيسى الأنصاري**: معرض دبي مصغّر عن ذلك الذي ينظم في ألمانيا، وبالتالي يشكل بالنسبة للذين لا تتيح لهم الظروف الانتقال الى هناك، فرصة للالتقاء بالعملاء والموردين، إضافة الى ان هدفنا من المشاركة فيه هو تعريف الجمهور بشركة ألبا.

■ **كلمة أخيرة؟**

– **عبد الرحمن محمد جناحي**: نولي في الشركة أهمية كبيرة للمسؤولية الاجتماعية، فحين نتوسع ننظر أكثر الى فتح المجال أمام الوظائف والى تطوير الصناعة التحويلية داخل البحرين والى افادة المستثمرين المحليين. ■

بكل فخر
صنع في البحرين



إنها فعلاً قصة نجاح ألبا.
فموقعها مثالي يسهل الوصول إليه، حيث يقع بين مصدر المواد الخام وأسواق الألمنيوم الأولي العالمية، فضلاً عن الكوادر البحرينية المؤهلة، مما يجعلها حقا فرصة فريدة من نوعها، إلا أن الفرصة وحدها لا تكفي فالفضل يعود للحماس والإيمان والرؤية المستقبلية والاعتزاز بالنفس والكثير من العمل الجاد الذي أصبحت بفضله ألبا اليوم رائدة على مستوى العالم.

كل ذلك من أجل مستقبلٍ
زاهر نفخر به جميعاً

albasmelter.com

ألبا
ألمنيوم
للعالم

سليمان محمد خليفة السويدي (شركة صناعات كاست المنيوم CAST ALUMINIUM INDUSTRIES- الإمارات):

رواد في اعتماد تكنولوجيا تدوير صديقة للبيئة



من اليمين: M.KASHIF NAZIR، المهندس علي الطيف، سليمان السويدي وWAHEED AHMED (جناح صناعات كاست ألمنيوم)



الرئيس والمدير العام التنفيذي في شركة صناعات كاست المنيوم CAST ALUMINIUM INDUSTRIES، سليمان محمد خليفة السويدي لفت الى امكاناتها في توفير تصاميم رائدة محضّرة محلياً، وأشار الى تعاونها مع بعض الشركات المتخصصة في مجالها واعتماد تكنولوجيا تدوير صديقة للبيئة، منوهاً بتخصصية فريق العمل وخضوعه لدورات تدريب وتأهيل محلية وخارجية، كاشفاً عن التحضير لبناء مصنع جديد لتدوير الألمنيوم.

تصاميم محلية

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة صناعات كاست ألمنيوم؟

– تأسست الشركة عام ١٩٩٢، وكانت انطلاقتها في استيراد الألمنيوم من دول شرق آسيا وكوريا وتايلاند وتصنيعه في دبي، وحين اكتسب الفنيون لديها الخبرة في التصنيع أخذوا عملية التصنيع على عاتقهم، والشركة اليوم تصمم منتجاتها وفق حاجات الزبائن ومتطلباتهم.

■ ما مدى تنويعكم في التصاميم؟

– التصاميم لدينا بالآلاف بحيث نعدّها وفق رغبات الزبائن وبما يتوافق وديكورات الفلل والشقق والمنازل والمحال، كما وننفذ مشاريع حكومية.

اعادة تدوير صديقة للبيئة

■ هل تركّزون فقط على دولة الإمارات؟

– ينصب تركيزنا الرئيسي على الإمارات، لكن أحياناً هناك طلب على منتجاتنا من قبل دول عربية وافريقية عدة، اضافة الى مشاريعنا التي ننفذها لحساب شركات تطوير كبرى.

■ إلى أي مدى تواكبون التطور التكنولوجي الحاصل في مجال تصنيع الألمنيوم؟

– ينقسم عملنا في الشركة الى شقين: الأول هو صهر الألمنيوم ونعمل في هذا المجال منذ ١٤ عاماً مع شركة دوبال، ومنذ ثلاث سنوات مع شركات ايمال وألبا وقطر للالمينيوم. أما الشق الثاني فيتمثل بأن لدينا مصاهر لإعادة تدوير الألمنيوم حيث نأخذ مخلّفات الألمنيوم من إيمال ودوبال ومن ثم نعيد تصنيعها، مع الإشارة الى اننا نعتمد تكنولوجيا اعادة تدوير صديقة للبيئة كما اننا معروفون بخبرات تقنيينا الواسعة.

■ ما هي أهم التحديات التي تواجه صناعة الألمنيوم اليوم؟

– تتمثل المشكلات التي تواجه صناعة الألمنيوم في ان بعض شركات المقاولات الكبرى لا تلتزم بتنفيذ العقود وذلك بعكس الحكومات التي لا نعاني معها أي مشكلات أو تعقيدات.

مصنع جديد

■ هل تواجهون صعوبة في ايجاد الموارد البشرية المتخصصة؟

– بالعكس، لدينا متخصصون وفنيون يملكون خبرات واسعة في مجال تصنيع الألمنيوم، إضافة الى ان الموظفين لدينا يخضعون لدورات تدريب وتأهيل سواء داخل الدولة أو خارجها. هذا ونشارك في المعارض الدولية التي تقام حول العالم وذلك بهدف الاطلاع على أحدث تكنولوجيات تصنيع الألمنيوم.

■ ما هي أهم مشاريعكم المستقبلية؟

– سنحاول خلال السنة المقبلة إن شاء الله، بناء مصنع في منطقة الطويلة في ميناء خليفة – ابوظبي وسيكون على مساحة كبيرة ومتخصصاً في إعادة تدوير الألمنيوم، كذلك سنحاول الدخول في صناعة بعض قطع الغيار بتحالف مع شركات من شرق آسيا.

المعارض ترفع القدرات الانتاجية

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض الشرق الأوسط للألمنيوم – دبي؟

–هدفنا من المشاركة الالتقاء بتجار الألمنيوم حول العالم والتعرّف الى مطالبهم واحتياجاتهم وعقد اتفاقيات معهم، فالمعارض في النهاية يستفيد منها التجار من خلال معرفة آخر المستجدات في مجال تصنيع الالمنيوم والمعدات الحديثة لتطوير وتحديث القدرات الانتاجية. ■

صنـــاعـــات كـاســت الـومـنـيـوم

CAST ALUMINIUM INDUSTRIES

"If it is Aluminium we recycle it" and Manufacturing new designs









We Are Proud to Serve With Quality to Our Customers

Cast Aluminium Industries specializes in providing recycling solutions to the primary and secondary aluminium sector.

Cast Aluminium Industries specializes in Cast Aluminium, Wrought Iron, Stainless Steel, Decorative Design.

CAI is able to process and recycle all aluminium waste streams in an environmentally efficient and cost effective manner.

Tel: +971 4 347 3322 | Fax: +971 4 347 2113
P.O.Box 37077, Dubai , United Arab Emirates
Tel: +971 6 535 5661 | Fax: +971 6 535 5662
E-mail: castalum@emirates.net.ae | www.castalum.co.ae

ISO 9001 www.intlcert.com
ISO 14001 www.intlcert.com
OHSAS 18001 www.intlcert.com

مضر محمد المقداد (شركة الخليج للسحب):

نعتزم التوسع نحو الدول الأوروبية والإفريقية



مدير عام شركة الخليج للسحب GULF EXTRUSIONS COMPANY التابعة لمجموعة شركات الغرير مضر محمد المقداد كشف عن توجه لأن تنتج منطقة الخليج سنة ٢٠١٥ نحو ١٥ في المئة من الألمنيوم المصنّع عالمياً، مسلطاً الضوء على منتجاتها الصديقة للبيئة، ودورها الاجتماعي وتعاونها مع الإدارات الحكومية في مجال تحديد مواصفات ومقاييس صناعة الألمنيوم، كاشفاً عن توجه واسع نحو الدول الأوروبية والافريقية وغيرها، وبناء مصنع في أبوظبي بالشراكة مع حكومة أبوظبي بتكلفة ٨٠٠ مليون درهم.

١٥ في المئة من الانتاج العالمي

■ الملاحظ بعد الأزمة المالية العالمية تبدل الاتجاهات الاستثمارية في المنطقة العربية. في رأيكم، ما مدى تأثير ذلك على القطاعات الصناعية وتحديداً قطاع الألمنيوم؟

– أثرت الأزمة المالية العالمية وبقوة على القطاع الصناعي الذي يعتمد في منطقة الخليج على قطاع البناء والذي بدوره شهد تراجعاً كبيراً في النمو، خصوصاً مع بداية الأزمة. لكن قطاع الألمنيوم عموماً استمر في النمو فازدادت كميات الألمنيوم المنتجة كون الألمنيوم المنتج في المنطقة العربية يصدّر الى دول العالم كافة، والدليل ان هناك توجهاً لأن تنتج منطقة الخليج سنة ٢٠١٥ نحو ١٥ في المئة من الإنتاج العالمي للألمنيوم، بعد ضخ استثمارات تجاوزت قيمتها الخمسين مليار دولارفي القطاع، إضافة الى توافر كميات ضخمة من مادة الألمنيوم الأولية ما يساعد على تطوير صناعاتها التحويلية. الى ذلك شهدت المنطقة العربية استثمارات كبيرة في الصناعات التحويلية وذلك في السعودية والإمارات وقطر، وهي لا تزال مستمرة وبوتيرة سريعة.

منتجات صديقة للبيئة

■ ما الذي يميّز شركة الخليج للسحب عن مثيلاتها من الشركات؟

– نحن نتمتع بما يفوق ٣٥ عاماً من الخبرة المتراكمة في صناعة سحب الألمنيوم حيث تأسست الشركة عام ١٩٧٦ وبدأت العمل عام ١٩٧٨، ثم انها إحدى شركات مجموعة الغرير المعتمدة معايير الجودة والمواصفات العالية في مختلف مشاريعها المنفذة.

إضافة الى ان شركة الخليج للسحب كانت أول شركة لسحب الألمنيوم في دولة الإمارات، وقد اكتسبت سمعة جيدة لجودة تصنيعها وخدمة العملاء وابتكاراتها الحديثة في مجال الألمنيوم، والدليل أننا عرضنا في معرض الشرق الأوسط في دبي بعض المنتجات الحصرية الخاصة بصناعة السيارات، ناهيك عن أننا سنوقّع في المستقبل عقوداً مع شركة ألمانية لصناعة السيارات، إضافة الى منتجات خاصة بطائرات الهليكوبتر، كما أننا نهتم بموضوع الحفاظ على البيئة حيث طوّرنا منتجاً جديداً صديقاً للبيئة وهو الالمنيوم الأخضر الذي توفر صناعته انبعاثات كربونية بنسبة ٥٦ في المئة عن صناعة الألمنيوم التقليدي.

تحديد المواصفات والمقاييس

■ هل تستثمر شركتكم في مجال المسؤولية الاجتماعية؟

– بالتأكيد، بدليل ان لدينا مصنعاً لإعادة تدوير المخلفات الصناعية والصلبة بشكل كامل، كذلك نحن من المساهمين في تدريب خريجي الجامعات ودعم القطاعات التقنية في القطاع العام، إضافة الى عملنا مع الادارات الحكومية في مجال تحديد المواصفات والمقاييس في صناعة الألمنيوم، ناهيك عن أننا ساهمنا في تأسيس هيئة مختصة بمعالجة أسطح الألمنيوم، وهي تأسست في دبي في عام ٢٠٠٥ وتضمّ كل المصنعين في دول الشرق الأوسط، مقرها في زيورخ وتنتسب اليها حالياً نحو ٦٠ شركة.

هذا وندعم مراكز ذوي الاحتياجات الخاصة وخصوصاً تلك العاملة في إمارة دبي، كما اننا ننظم أنشطة ترفيهية لموظفي الشركة وعائلاتهم.

توجه نحو الأسواق الأوروبية

■ الى أي من الأسواق تنوون التوسّع خلال الفترة المقبلة؟

– حالياً نحو متواجدون في أسواق أوروبا من خلال مكتب مبيعات في كل من هولندا وانكلترا، كذلك نحن متواجدون في أديس أبابا والسعودية وقطر وشمال افريقيا والهند.

من جهة أخرى، نحن بصدد بناء مصنع في أبوظبي بالشراكة مع حكومة أبوظبي ممثلة بشركة صناعات القابضة، باستثمار حوالى ٨٠٠ مليون درهم مناصفة بين شركة الخليج للسحب وشركة صناعات، وسيبدأ هذا المصنع بالإنتاج في الربع الثاني من سنة ٢٠١٤، وسيكون أكثر من ٥٠ في المئة من إنتاجه موجهاً الى الأسواق الأوروبية. كذلك نحن بصدد الانتهاء من بناء مصنع في قطر لمعالجة أسطح الألمنيوم وتلوينها، ناهيك عن أننا ندرس خطة لإنشاء مصنع لسحب الألمنيوم في الهند. ■

تيڤانا
TEAVANA

أجود أنواع الشاي في العالم



اكتشفوا عالم الشاي الفريد الآن في الشرق الأوسط

أعلنت تيڤانا، العلامة التجارية الأمريكية الرائدة في عالم الشاي افتتاح أول فرع لها في الشرق الأوسط لتوفير أفخر أنواع الشاي والمنتجات الحصرية الراقية الخاصة بصناعة الشاي من مختلف أنحاء العالم. وقد افتُتح أول محلٍ لها في الشرق الأوسط في الكويت، ثم مؤخراً في البحرين والإمارات العربية المتحدة وسيفتتح قريباً في لبنان ببيروت سيتي سنتر. وتقدم تيڤانا لذواقة الشاي تجربة جديدة وفريدة حول تحضير كوب الشاي المثالي، على أيدي خبراء الشاي بأساليب ممتعة وتثقيفية حول الشاي وطريقة الاستمتاع بتناوله.

نشأت علامة تيڤانا من خلال ثقافة عريقة وشغف عميق بالشاي وطرق تحضيره، حيث بدأت من فكرة استمتاع الضيوف بتناول كوب شاي في مكان يجمع بين المقهى والمحل لتقديم أفخر المنتجات وأفضلها. وخلال تلك التجربة كان يدعى الضيوف إلى التعرف على النكهات العطرية والخلطات المختلفة والمزايا المفيدة لأوراق الشاي، ومع دخول الزوار إلى تيڤانا تستقبلهم أجواء الضيافة الدافئة بأثاثها الخشبي الأنيق والأرضيات المكسوة بالسيراميك والإضاءة اللطيفة والموسيقى الآسيوية التي تبعث على الراحة النفسية.

تفضلوا بزيارة محلنا وتعرفوا على أجود أنواع الشاي في العالم مع خبراء الشاي لدى تيڤانا

يتولى خبراء الشاي لدى تيڤانا، والذين لديهم معرفة عميقة وخبرة واسعة بكل الأنواع التي تتضمنها التشكيلة المميزة، تعريف الضيوف بها، حيث تم اختيار كل منها وفقاً لأبحاث مستفيضة حول نكهاتها الغنية وفوائدها الصحية.

ويصطحب خبراء الشاي الزوار برحلة في عالم الشاي، يعرّفونهم من خلالها على أفخر أنواع الشاي ومنتجاته وقصة إعداد كلٍ منها، وذلك من خلال تجربة تفاعلية لأكثر من ١٠٠ عبوة معدنية ملونة تحتوي على مختلف أنواع الشاي الفاخر. وباستخدام أوراق الشاي تلك يحضر خبراء الشاي لدى تيڤانا أي خلطة وفقاً لذوق الزوار، سواء كانوا يبحثون عن توليفة تمنحهم الطاقة والحيوية بشكل يضاهي أقوى أنواع القهوة، أو أخرى تمكنهم من الاسترخاء والراحة، وبالنكهة التي تساعدهم على قضاء وقت مميز في أي فترة من النهار.

أفضل الاكسسوارات لاعداد وتقديم كوب مثالي من الشاي

يتطلب إعداد كوب الشاي المثالي العديد من العوامل الأساسية كالكمية المناسبة من أوراق الشاي، حرارة الماء والمكان لتشعروا بتناغم رائع يكشف لكم نكهات عطرة وشذية ذات مذاق ساحر. وتكتشفون لدى تيڤانا تشكيلة فاخرة وحصرية من إكسسوارات إعداد وتقديم كوب الشاي المثالي.

أروع الهدايا لدى تيڤانا

تشكيلة الهدايا لدى تيڤانا هي أروع ما يمكن اهداؤه لذواقة الشاي. مجموعاتنا تحتوي على الكثير من أجود أنواع الشاي، العلب، الأكواب والإكسسوارات التي تجعل من إعداد الشاي متعة وتجربة أغنى مذاقاً.

اكتشف أفضل أنواع الشاي لدى محلات تيڤانا في:

الكويت - غراند أڤنيو، الأڤنيوز
تلفون: 22283061 965+

البحرين - البحرين سيتي سنتر
تلفون: 17178694 973+

دبي - مردف سيتي سنتر
تلفون: 2316655 4 971+

أبوظبي - دلما مول
تلفون: 6120705/2 2 971+







قاسم الخروصي

(الشركة العمانية لدرفلة الألمنيوم - OARC):

نركز على السوق الخليجية باعتبارها واعدة



مدير المبيعات في الشركة العمانية لدرفلة الألمنيوم OMAN ALUMINIUM ROLLING COMPANY (OARC) قاسم الخروصي كشف عن ١٦٠ ألف طن لطاقة انتاجية سنوية، ونوّه بشراكتها الاستراتيجية مع شركة غارمكو للتسويق، معتبراً الشركة منافساً شرساً للشركات المثيلة في المنطقة، واصفاً سوق الألمنيوم الخليجية بالواعدة.

١٦٠ ألف طن سنوياً

■ هل لنا بلمحة عامة عن الشركة العمانية لدرفلة الألمنيوم؟

– الشركة حكومية وهي مملوكة بالكامل من قبل الحكومة العُمانية، وتقع في منطقة صحار الصناعية بجانب مصهر صحار للألمنيوم الذي يمثل مركزاً تحويلياً كبيراً للصناعة في سلطنة عمان ويتمتع بمقومات وعناصر لا تملكها المصانع الأخرى في السلطنة لجهة الوسائط التكنولوجية المستخدمة وخطوطه الانتاجية المتقدمة. ناهيك عن ان طاقته الانتاجية تصل الى حوالى ١٦٠ ألف طن سنوياً، مع مراعاته انتاج مختلف انواع «البروفايل» المصدرة الى الأسواق العالمية.

■ من هم عملاؤكم المباشرون؟

– وقعت الشركة العمانية لدرفلة الألمنيوم اتفاقية مع شركة غارمكو البحرينية لتسويق منتجاتها في دول العالم كافة، وتتميز «غارمكو» بمكانتها وموقعها وآفاقها التسويقية نحو مختلف دول العالم، فكان الاختيار الحكومي في سلطنة عمان صائباً ودقيقاً وفي محلّه، وتعتبر راهناً شريكاً استراتيجياً.

منافس شرس

■ الى أي مدى أنتم مواكبون للتطوّر التكنولوجي الحاصل في مجال صناعة الألمنيوم؟

– نعتمد في مصنعنا أحدث ما توصلت اليه التكنولوجيا الحديثة، بدليل ان مصنع الشركة يعتبر الرابع عالمياً في استخدام هذه التكنولوجيا، وبالتالي هو منافس شرس لجميع المصانع في المنطقة العربية.

■ ما هي استراتيجيتكم في مجال التسويق؟

– نحن في صدد وضع خطة تسويقية مع شركة غارمكو شريكنا الاستراتيجي، وحين ننجح معها فهذا يُعد نجاحاً مع جميع العملاء، مع الإشارة الى انها ستسهل لنا تسويق منتجاتنا في دول العالم كافة.

من جهة أخرى، مقتنعون بأن السوق الخليجية واعدة، لذا سنركز عليها قبل الخروج الى أسواق أخرى.

مشاركة في معارض عالمية

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض دبي للألمنيوم؟

– الهدف من مشاركتنا عقد اجتماعات وابرام اتفاقيات مع الشركاء والعملاء تتناول طلبات الربع الأخير من عام ٢٠١٣. وسنشارك في معارض عالمية ستقام في الصين والهند وغيرهما من الدول. ■

ANTHONY TROPEANO

(CEO - FATA EPC & FATA HUNTER):

Competition is extensive and one has to balance quality, safety and cost effective solutions



Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the CEO of FATA EPC & FATA Hunter Anthony Tropeano who talked to our correspondent about their main projects, the challenges they are facing in the region, their business strategy, as well as their market share in the Middle East. Tropeano said that they will continue to focus on the GCC countries especially in the metal sector and they want to be successful in the market where they are operating. Here is the Q & A.

*** What are your main projects?**

- The biggest project we have right now is called the Oman Aluminium Rolling Company (OARC). It will be a state of the art, world class light gauge sheet rolling facility in Sohar, Oman. Production quantities will be available in late 2013. The facility includes a Hazelett Twin Belt Caster which provides unique metallurgical properties that benefit customers in their business applications of aluminium sheet products. Thanks to the successful combination of the industry leading technology of the Hazelett belt caster with the state of the art hot rolling, cold rolling and finishing operations supplied by FATA Hunter, OARC will provide its customers with value added products and generate long term and will create sustainable employment opportunities in Oman. It will also save the residential and commercial air conditioning, automotive heat exchangers, food container, foil wrap, pharmaceutical and industrial applications. With a maximum sheet width of 2 meters, the facility will serve a wide variety of markets and will also achieve a world class level of productivity.

*** Are you facing any competition in the region?**

- Primarily, the competition is extensive and you have to try to balance quality, safety and cost effective solutions.

*** What are the main challenges you are facing in the region?**

- We are trying to work safely to integrate a lot of workers and contractors coming from all different cultural backgrounds and try to put them under our umbrella and provide quality of the equipment installation as well as safety which is also very important.

*** What is your business strategy?**

- In our sector, any of these large projects are normally executed on a competitive basis. The participants get qualified based on their experience and references. Then they go through the clarification stage till the contract definition and award.

*** What is your market share in the Middle East?**

- We have done three very large projects, one in Iran on a primary aluminium. It was worth 550 million dollars. We have also carried out two projects in Qatar for Qatalum (525 milliondollars), and we are currently finalizing the execution of the Oman project for about 300 million dollars.

*** What is the purpose behind your participation in this exhibition?**

- We participate in all the aluminium exhibitions all over the world especially in Germany, China, India, Brazil and the Middle East.
For the people that are committed to the market, it is important to be present, to do some networking and to meet old and new potential clients.

*** What is your strategy for the near future?**

- We will continue to focus on the GCC countries especially in the metal sector, and we want to be successful in the markets where we are operating.



نؤسس معايير جديدة للتفوق

(نبذة عن شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع)

تأسست شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع في سبتمبر ١٩٨٩م كشركة مساهمة عمانية عامة تتمثل أنشطتها بصفة أساسية في مزاولة جميع أنواع التأمين ... وتلتزم الشركة على الدوام بميثاق تنظيم وإدارة الشركات تحقيقاً لمبادئ الشفافية والإفصاح والمشاركة المجتمعية الفاعلة.

شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع تأسست برأسمال مدفوع قدره ٣,٠٠٠,٠٠٠ ر.ع أي ما يعادل ٨ مليون دولار أمريكي ونمت 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 تحقق هذا النمو كنتيجة مباشرة لإصدار أسهم إضافية مما ينعكس إيجابا على أداء الشركة ، حيث ظلت الشركة منذ انطلاقها 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.ع ٣٥ فرعاً وهنالك ٣ فروع إضافية جديدة قيد التأسيس هذا العام بإذن الله ، وتمتد شبكة الفروع من خصب إلى هيماء والمزيونة 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 .

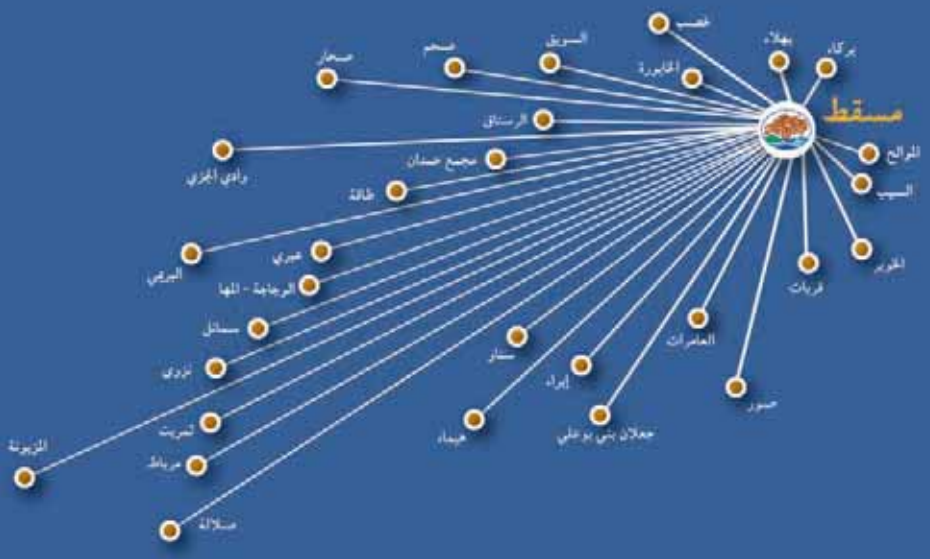
وعلى الرغم من أن الشركة قد قامت بدفع حوالي ٧٠ مليون ريال عماني كتعويضات للمتضررين من جراء الأنواء المناخية الاستثنائية التي لحقت بالسلطنة في عام ٢٠٠٧ ، إلا أن الشركة مازالت تواصل تحقيق أرباح من الأقساط المكتتبة وهذا خير دليل على السياسة الحكيمة التي تنتهجها الشركة بشأن الاكتتاب والدعم القوي الذي تحظى به من قبل شركات إعادة التأمين العالمية.

علما بأن إجمالي أصول شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع قد تجاوز ١٨٠ مليون ريال عماني .

وتلتزم شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع التزاما صارماً بخطة التعمين ، حيث بلغت نسبة التعمين في الشركة حاليا أكثر من ٧٥٪ وترتفع هذه النسبة في الفروع المتواجدة في المناطق لتصل إلى ١٠٠٪ تقريبا . وفي ظل هذا النمو المضطرد ، فقد قمنا بتأسيس مركزا للتدريب يجعلنا مواكبين للتطورات التقنية في كل من صناعة التأمين وعلى الصعيد العالمي ، وإننا نواظب على تدريب موظفينا بما يصقل مهاراتهم على المستوى الشخصي والمهني أيضا وبما يؤهلهم ليكونوا موظفي تأمين محترفين يقدمون المشورة لزبائننا من واقع التجربة وعلى أسس مهنية.

لقد حازت شركة ظفار للتأمين ش.م.ع.ع وللسنة الرابعة على التوالي على تقدير من حكومة صاحب الجلالة تثميناً للجهود التي بذلتها في مجال تشغيل القوى العاملة الوطنية، والشركة حائزة على البطاقة الخضراء للتميز 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.ع 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 مكننا من التأمين ضد مخاطر عديدة ، وحققت هذه الشراكة عبر السنوات الماضية زيادة مضطردة في إيراداتنا الصافية وقدراتنا المالية وتعهدنا بتغطية مخاطر ذات سقوف 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 نتعامل معها.



أكبر شبكة فروع في سلطنة عُمان

المكتب الرئيسي : بناية شركة ظفار للتأمين، منطقة مطرح التجارية ص.ب ١٠٠٢ ، روي ، الرمز البريدي ١١٢ ، سلطنة عمان .
هاتف ٩٦٨٢٤٧٠٥٣٠٥+ (٩ خطوط) ، فاكس ٩٦٨٢٤٧٩٣٦٤١+ . الموقع على الانترنت www.dhofarinsurance.com

شركة التأمين الرائدة في سلطنة عمان

الشيخ محمد آل مكتوم دعا المشاركين في منتدى الطاقة للبحث عن حلول ناجعة لايجاد بدائل عملية عن النفط والغاز

سلّط منتدى دبي العالمي للطاقة، على مدى جلساته الضوء على قضايا الطاقة والبيئة والاستدامة في المشاريع الخضراء والامكانات الكامنة للطاقة النووية في منطقة الشرق الاوسط وكيفية الاستفادة من الطاقة الشمسية واساليب التأثير على سلوك المستهلك في محاولة للحد من الهدر في استهلاك الطاقة والمياه، الى جانب بحث السياسات واستشراف النظرة المستقبلية لهذا القطاع الحيوي وبرامج وتقنيات وفرص الاستثمار فيه لتشجيع التوجه نحو الطاقة النظيفة.



من اليسار: احمد بن سعيد آل مكتوم ، د. عوض البرعصمي، محمد بن راشد آل مكتوم، حمدان بن محمد ومكتوم بن محمد

ودعا الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس الامارات العربية المتحدة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي علماء العالم المشاركين للبحث عن حلول ناجعة وعاجلة لايجاد البدائل العملية للنفط والغاز من اجل توفير التكاليف الباهظة للطاقة التقليدية والاسهام في توفير الحياة الكريمة للشعوب الفقيرة، حاضا المشاركين الذين زاد عددهم على ٣٥٠٠ خبير وعالم وباحث ومسؤول في مجال الطاقة المستدامة على تكثيف جهودهم وبحوثهم والخروج بأفكار وتصورات بناءة وقابلة للتطبيق على كافة مستويات القطاعين العام والخاص في الدول المعنية.

وكان حفل افتتاح المنتدى قد شهد تكريم سمو الشيخ **احمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس المجلس الاعلى للطاقة بدبي و**احمد المحيربي**، امين عام المجلس لكل من الدكتور **عوض بريك البرعصمي**، و**جون بروتون**، والدكتور **مايكل فوبي** و**مصطفى دوندار**، تقديرا لانجازات هذه الشخصيات العالمية في مجال الطاقة وخدمة البشرية.

كما شهد حفل الاختتام تكريم **سعيد محمد الطاير**، نائب رئيس المجلس الاعلى للطاقة بدبي، لجميع المتحدثين والرعاة ورؤساء الجلسات الذين ساهموا في نجاح منتدى دبي العالمي للطاقة ٢٠١٣.

«ويتيكس ٢٠١٣» معرض مثالي لتقديم احدث التقنيات والحلول المستخدمة في توفير الكهرباء والمياه

شكل معرض «ويتيكس ٢٠١٣» في دورته الخامسة عشرة والذي اختتمت فعالياته الشهر الماضي في دبي، الملتقى المثالي للشركات لعرض وتقديم احدث التقنيات والحلول المستخدمة في توفير الكهرباء والمياه.

واستقطب المعرض شركات راعية تمثل نخبة قطاعات الطاقة والمياه والكهرباء والنفط والغاز والبيئة في العالم والمنطقة.

واقيم على هامش المعرض اكثر من ٣٤ ورشة عمل تخصصية وندوة على مدى ثلاثة ايام، لقيت استحسانا من المشاركين وكانت مناسبة كرم خلالها نائب رئيس المجلس الاعلى للطاقة في دبي العضو المنتدب والرئيس التنفيذي هيئة كهرباء ومياه دبي، بحضور عدد من النواب التنفيذيين للهيئة الرعاة الاستراتيجيين للمعرض اضافة الى الرعاة البلاتينيين والذهبيين.



من اليسار: WIM ROELS وGRAIG HALGREEN (داخل جناح بروج)



وديع البستاني متوسطا اركان شركة GULF ETERNIT



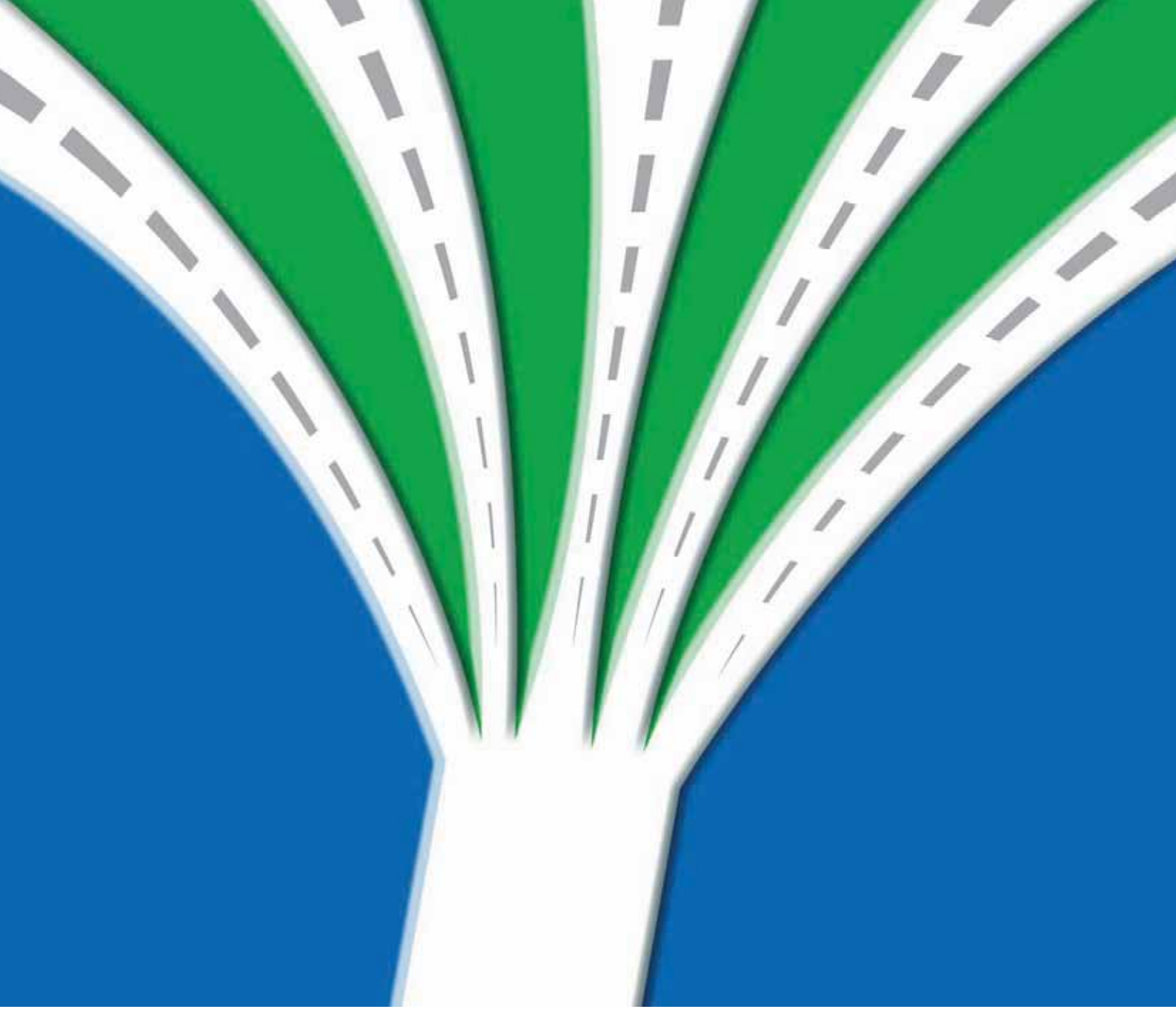
جناح الفطيم



من اليسار: سامح البري والمهندس عبد العزيز خيرو



جناح RAK FREE TRADE ZONE



مع بنـــك الإســـتـثمار
كـل الطـــرق تـــؤدي إلـى الـحـــلول الـمصـــرفيّة.

يوفر بنك الإستثمار أفضل الحلول المصرفية. إننا نقـدم سلسلة كبيـرة من الـخدمـات المميزة الخاصة بالأفـراد والشـركات، مقرونـة ببرامج إستثمارية ذات قيمة إضافية نغلفها بخدماتنـا ورعايتنـا الشـخصيـة. إن كافـة خدماتنا تعتمد على أحدث التقـنيات، وأعلى معـايـيـر الجـودة المعـززة باهتمـامـنا وحـرصـنا لتلبية احتياجاتك المصرفية.

بنك الإستثمار
Invest bank
إختياركم المصرفي

الشارقة – شارع البرج، ص.ب.: ١٨٨٥ هاتف: ٩٧١٦٥٦٩٤٤٤٠+ فاكس: ٩٧١٦٥٦٩٤٤٤٢+ • **المنطقة الصناعية، الشارقة** – ص.ب.: ٣٣٠٠٤ هاتف: ٩٧١٦٥٤٢٠٣٣٣+ فاكس: ٩٧١٦٥٤٣٤١١٤+
المنطقة الحرة لمطار الشارقة – ص.ب.: ٨٨٧٦ هاتف: ٩٧١٦٥٥٧٢٥٣١+ فاكس: ٩٧١٦٥٥٧٢٥٣٢+ • **الذيد** – ص.ب.: ١٤٤٣٣ هاتف: ٩٧١٦٨٨٢٩٩٢٢+ فاكس: ٩٧١٦٨٨٢٩٩٤٤+
دبي – شارع المكتوم، ص.ب.: ١٢٩٥٥ هاتف: ٩٧١٤٢٢٨٥٥٥١+ فاكس: ٩٧١٤٢٢٢٠٨١٨+ • **شارع الشيخ زايد** – ص.ب.: ٢٧٧٣٤ هاتف: ٩٧١٤٣٢١٣١٣١+ فاكس: ٩٧١٤٣٢١٣٣٣١+
أبو ظبي – شارع خليفة، ص.ب.: ٢٨٧٥ هاتف: ٩٧١٢٦٣٩٧٧٧٠+ فاكس: ٩٧١٢٦٣٩٧٧٧١+ • **مصفح** – المنطقة الصناعية، أبو ظبي، ص.ب.: ٩٠٨٧٠ هاتف: ٩٧١٢٥٥٥٥٣٣٦+ فاكس: ٩٧١٢٥٥٥٥٢٧٥+
العين – شارع الغابة، ص.ب.: ١٩٣٣ هاتف: ٩٧١٣٧٦٤٤٤٤٦+ فاكس: ٩٧١٣٧٦٤٥٣٣٥+ • **عجمان** – ص.ب.: ٨٩٩٠ هاتف: ٩٧١٦٧٤٦٧٤٤٤+ فاكس: ٩٧١٦٧٤٦٧٧١١+
رأس الخيمة – ص.ب.: ٣١٩١٣ هاتف: ٩٧١٧٢٣٣٧٣٩٣+ فاكس: ٩٧١٧٢٣٣٦٨١٩+ • **الفجيرة** – ص.ب.: ١٩١٩ هاتف: ٩٧١٩٢٢٤٤٤٥٠+ فاكس: ٩٧١٩٢٢٤٤٤٥٣+

Toll free 8006446 **www.investbank.ae**

محمد حجاز (شركة النسر للكهرباء والميكانيك - الإمارات):

منافسة الشركات الأجنبية تشكل تحدياً لتقديم الأفضل

مدير عام شركة النسر للكهرباء والميكانيك محمد حجاز عرض لاختصاصاتها والخدمات التي توفرها في مجال الحلول المستدامة للمتطلبات البيئية، وأشار الى تنوع هذه الخدمات بما يضمن تعدد مشروعاتها واستمرارها، معتبراً منافسة الشركات الأجنبية تحدياً لتقديم الأفضل، مذكراً بالجوائز القيمة التي حازتها في مجال عملها.



هندسة بيئية

■ هل لنا بلمحة عن شركة النسر للكهرباء والميكانيك؟

– تأسست الشركة عام ١٩٨٥ في إمارة الشارقة وهي رائدة في مجال الهندسة البيئية وتوريد وبناء وتشغيل وصيانة تجهيزات المياه والصرف الصحي والمرافق المرتبطة بها وملحقاتها، بما في ذلك محطات معالجة مياه الصرف الصحي، الأعمال الكهروميكانيكية للمباني السكنية، محطات الضخ والشبكات الكهربائية والمحطات الفرعية. وتوفر الشركة الأعمال الكهروميكانيكية لمجموعة متنوعة من المرافق من الفيلات الفاخرة الى المباني عالية الإرتفاع، كما توفر حلولاً مستدامة للمتطلبات البيئية المحلية والتطبيقات المحلية والبلدية والتجارية والصناعية. وللشركة فروع في أبوظبي، دبي، سوريا، السعودية والأردن.

نفخر بأننا شركة رائدة في مجال اختصاصها

■ كيف تؤثر الأوضاع الأمنية والإقتصادية التي تشهدها المنطقة على سير أعمالكم؟

– نتميز بتنوع خدماتنا فضلاً عن انتشارنا في أكثر من بلد، ما يسهّل أعمالنا ويضمن استمراريتنا لتقديم الأفضل لعملائنا.

والحمد لله مشروعاتنا متعددة في دولة الإمارات والمملكة العربية السعودية.

ريادة وجوائز

■ كيف تواجهون منافسة الشركات الأجنبية؟

– نفخر بأننا شركة عربية رائدة في مجالها وتضم أكثر من مئة مهندس ومصمم وتقني متخصص ومحترف ومعظمهم من أصول عربية، وبالتالي لا نهاب المنافسة بل انها تشكل لنا تحدياً لتقديم الأفضل دائماً، واستمرارنا لغاية اليوم خير دليل على ذلك. والجدير ذكره اننا نلنا جائزة افضل شركة تستخدم التكنولوجيا المتطورة في محطات تكرير المجاري لعام ٢٠١٠ وجائزة أفضل محطة تكرير مجاري بُنيت في منطقة الشرق الأوسط عام ٢٠١١. وجميع أعمالنا تتلاءم مع المعايير البيئية، لا سيّما ما يتعلق بمعالجة مياه الصرف الصحي والمجاري.

■ كلمة أخيرة؟

– نشكر دولة الإمارات العربية المتحدة التي وفرت لنا البيئة والدعم التام لإثبات أنفسنا كشركة وطنية ذات مستوى عالٍ قادرة على منافسة الشركات العالمية في هذا المجال. ■



Al Hijaz / Eagle Electromechanical Co. is a leading company specialized in Environmental Engineering, and handles customized design, supply, construction, and operation and maintenance of a wide range of water and wastewater schemes, projects and related activities, including:



Mr. Mohammad Hijaz
General Manager

- Sewage treatment plants
- Electromechanical Works for Residential Buildings
- Water/Sewerage/Pumping Stations & Networks
- Electrical HV, LV Network & Substations
- Operation & Maintenance of Sewage & Water Works

30 Yrs















EAGLE ELECTROMECHANICAL
& AL HIJAZ MECHANICAL EQUIPMENT CO. L.L.C.

P.O. Box: 19973, Dubai, United Arab Emirates. Tel. +971 4 2672269 Fax: +971 4 2672289
E-mail: alhijaz@alhijazgroup.net Website: http://www.eagle.ae

«بحرة للكابلات» تسعى الى ان تصبح المصدّر الرئيسي للكابلات الكهربائية في السعودية

سامح البري: متميزون في تقديم منتجات عالية الجودة

تهدف شركة بحرة للكابلات المحدودة Bahra Cables Co. الى ان تصبح المطور الرئيسي للكابلات الكهربائية ذات الفولطية المنخفضة والمتوسطة والعالية في المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي، كما تخطط للتوسع من خلال تصنيع مختلف منتجات النحاس مثل الشرائط النحاسية والموصلات من أجل خدمة قطاع الكهرباء.

مدير التسويق في الشركة سامح البري قدم لمحة عن اختصاصاتها وأعمالها وخدمة أسواق الخليج.

وأشار المهندس يوسف عبد العزيز خيرو (مهندس تصميم كابلات) الى حصولها على العديد من شهادات الاعتماد العالمية عن تطبيقها أرقى معايير الجودة مثل (KEMA, IPH, SASO, LPCB, CSA, BASEC) مذكراً بتمايزها في تقديم منتجات عالية الجودة.

من جهته مهندس تصميم الكابلات في الشركة يوسف عبد العزيز خيرو كشف عن ضمان الكابلات لاربعين عاماً.



من اليسار: سامح البري والمهندس عبد العزيز خيرو

انتاج وتوزيع الكابلات

■ هل لنا بلمحة عن شركة بحرة للكابلات؟

– **سامح البري**: تأسست بحرة المتطورة لصناعة الكابلات المحدودة في عام ٢٠٠٨ كشركة تابعة لشركة مواد الإعمار القابضة ودخول بيت الكهرباء كشريك، وذلك لخدمة أسواق المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى. والشركة مقرها الرئيسي في مدينة بحرة الصناعية التي تقع على بعد ٢٥ كيلومترا من جدة، حيث يمتد مصنع بحرة للكابلات الكهربائية على مساحة ٣٠٠ ألف متر مربع عبارة عن مساحة للإنتاج إضافة إلى مكاتب التصميم والمعامل ومنطقة التخزين. والشركة متخصصة في إنتاج وتوزيع الكابلات الكهربائية، حيث تهدف إلى أن تصبح المطور الرئيسي للكابلات ذات الفولطية المنخفضة والمتوسطة والعالية في المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض «ويتكس ٢٠١٣» دبي؟

– **سامح البري**: هيئة كهرباء ومياه دبي من الجهات التي نفتخر بالتعامل معها ومع جميع القطاعات الحكومية والخاصة المرتبطة بها وقد قامت بدعوتنا للمشاركة لعرض منتجاتنا والتقنيات المستخدمة في الانتاج.

شهادات اعتماد عالمية

■ ما هي الخطوط العريضة لسياستكم التسويقية؟

– **سامح البري**: منذ تأسيسها اعتمدت الشركة أحدث أساليب الانتاج مستعينة في هذا الاطار بالخبرة والتقنية الألمانية التي استفادت منها الى درجة كبيرة مكنتها من تحقيق أهدافها بالنمو السريع والتوسع في الانتاج ليغطي احتياجات السوق السعودية كاملة ثم التوجه الى التصدير.

هذا وحصلت الشركة على العديد من شهادات الاعتماد مثل "KEMA, IPH, SASO, LPCB, CSA, BASEC وغيرها من الاعتمادات عن منتجاتها من الكابلات، وتعتبر هذه الشهادات الأعلى عالمياً، وذلك لتطبيقها أرقى معايير الجودة إضافة الى خبرة فريق عملها وخططها التطويرية الهادفة الى المحافظة على مستوى العمل المتقدم.

■ هل تواجهون منافسة حادة في مجال عملكم؟

– **سامح البري**: المنافسة موجودة ومتاحة للجميع، ولكننا نتميز بتقديم منتجات عالية الجودة وتوفير خدمة ما بعد البيع، إضافة الى تأمين متطلبات عملائنا من حيث الجودة والمواصفات والخدمات.

ضمان الجودة

■ تم التركيز خلال السنوات القليلة الماضية على الصناعات المطابقة للمعايير البيئية، ماذا قدّمت شركتكم في هذا المجال؟

– **سامح البري**: حصلت الشركة على شهادة الآيزو لمطابقة منتجاتها للمواصفات العالمية (OHSAS 18001)، وبالتالي فإن منتجاتها لا تشكل أي مخاطر على البيئة.

■ ما هي أهم المعايير التي يجب تطبيقها في صناعة الكابلات للمحافظة على البيئة؟

– **يوسف عبد العزيز خيرو**: تعمل شركة بحرة للكابلات على تصنيع الكابلات الكهربائية وفقاً للمعايير الدولية من ناحية التصنيع وخضوعها للاختبارات.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– **يوسف عبد العزيز خيرو**: نسعى الى ان نصبح المطور الرئيسي للكابلات ذات الفولطية المنخفضة والمتوسطة والعالية في السعودية وكذلك دول الخليج الأخرى، وفقاً لأعلى معايير الجودة، بحيث ان هذه الكابلات الكهربائية تصنع وفق أفضل المعايير المشار إليها سابقا. ■







محمد الحموري (شركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي المحدودة):

ملتزمون بمعايير التميز وتوفير منتجات صديقة للبيئة



نائب المدير العام في شركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي المحدودة SAUDI PIPE SYSTEMS COMPANY (KSA)

محمد الحموري عرض للمصانع الاساسية التي تضمها والمواد التي تنتجها، وشدّد على الالتزام بمعايير التميز من خلال توفير منتجات وخدمات وفق أعلى مستويات الجودة، كاشفاً عن حصة ٤٠ في المئة من السوق السعودية، مبدياً الحرص على الاهتمام بموضوع الحفاظ على البيئة.

■ هل لنا بلمحة عامة عن الشركة؟

– تعد شركة مصنع أنظمة الأنابيب السعودي المحدودة واحدة من الشركات الرائدة في مجال تصنيع أنظمة أنابيب المياه في المملكة العربية السعودية.

تضم الشركة خمسة مصانع أساسية تقع في المنطقة الصناعية في جدة:

مصنع الصمامات: ويتخصص في معالجة وإنتاج جميع أنواع الصمامات، وتجهيزات الأنابيب واللقم المستخدمة في أنظمة المياه، والصرف الصحي، ومكافحة الحريق، ومكيفات الهواء المركزية.

مصنع السكب: يعد المنتج الرئيسي لعمليات سكب مختلف المعادن. كما يضم المصنع ٣ أفران بطاقة ذوبان تبلغ طنين في الساعة لكل وحدة. كما أنه مجهز بالمعدات اللازمة لصنع القوالب، فضلاً عن معمل يتم إدارته من قبل نخبة من العمال والمهندسين ذوي المهارة العالية، والكفاءة الفائقة.

مصنع أنابيب الفيبر المقواة بالبوليستر في ضوء الارتفاع في تكلفة أنابيب الحديد، وزيادة المشكلات المتعلقة بالتركيب، فضلاً عن سوء الوصلات، والتعرض للتآكل، قامت الشركة بإقامة مصنع لإنتاج أنابيب الفايبر غلاس المقواة بالبوليستر.

مصنع البولي ايثلين: أحدث مصانع الشركة، ويضم واحداً من أكثر خطوط تصنيع أنابيب بولي أيلثين تطوراً وفق المعايير الدولية.

وفي إطار جهوده الدؤوبة لتلبية الطلب المتنامي على منتجاته عالية الجودة، قام مصنع أنظمة الانابيب السعودي بإضافة المرحلة الخامسة الى مصانعه، الأمر الذي يعزز قدرته على خدمة جميع مقاولي البنية التحتية ومشاريع الأعمال الميكانيكية من حيث توفير الصمامات بأنواعها، فضلاً عن جميع أغطية التفتيش للصرف الصحي وتصريف الأمطار والكهرباء والهواتف. كما يستطيع المصنع توفير جميع قطع الدكتايل، الى جانب مواسير البول ايثلين، والمواسير مسبقة العزل المستخدمة للتبريد والتدفئة (بري انسوليتد) PRE - INSULATED.

هذا وتصنع منتجات الشركة وفق أعلى المعايير العالمية ما أهلها الحصول على شهادات الـ «ايزو».

التزام بمعايير التميز

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– تحرص الشركة على الالتزام بمعايير التميز من خلال توفير منتجات وخدمات وفق أعلى مستويات الجودة إضافة الى تقديم أسعار منافسة.

■ ما هي كمية الإنتاج المصنعة سنوياً؟

– تنتج الشركة كميات كبيرة تغطي أسواق المملكة، وتصل حصتنا السوقية الى أربعين في المئة، ويصدّر القسم المتبقي من إنتاجنا الى عدة دول عربية كالأردن واليمن، الإمارات، قطر، مصر وعمان إضافة الى السودان.

منتجات صديقة للبيئة

■ كيف تواكب شركتكم عملية المحافظة على التنمية المستدامة؟

– تولي الشركة اهتماماً كبيراً بموضوع الحفاظ على البيئة، بحيث ان الأنابيب المصنعة صديقة للبيئة وتراعي المواصفات العالمية، وذلك بعد استبدالها بالأنابيب التي كنا نصنعها في السابق والتي تشكل خطراً على البيئة وكل ذلك بهدف المشاركة في عملية التنمية المستدامة. ■

RAFAEL KHANOYAN
(ARCO GENERAL CONTRACTING):

DEWA is one of our largest and most important clients and we deliver quality projects



Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the Director of Arco General Contracting Rafael Khanoyan who gave us a comprehensive idea about the company, the difficulties they are facing in competing with foreign companies and their offers in Wetex exhibition. Khanoyan said that they focus mainly on bringing new methods of construction and don't like the traditional way unless it is required. Here is the Q & A.

*** What is the purpose behind your participation in Wetex?**
- DEWA is one of our largest and most important clients and we have been working with them for many years. We have been in UAE since 1990 and we are one of the preferred contractors for DEWA taking some of their larger water transmission projects as well as pumping stations and we are specialized in water treatment.

*** What are you offering in this exhibition?**
- We have the pleasure this year of launching our new brand, our new logo and our new company. We have done an international branding campaign and we are show casing the projects that we have completed for DEWA and other clients and how we can offer our services not only in the UAE but also in Qatar, Saudi Arabia, Iraq and Oman.

*** What makes you special?**
- We focus mainly on bringing new/international methods of construction. We like to practice innovation and we bring a lot of international engineers to the company that bring the practices from the United States, Europe and Australia and offer that to our clients. These practices assist us in delivering quality projects as well as gives our clients a broader way of approaching their developments.

*** Are you facing difficulties in competing with Foreign companies?**
- We have the advantage because we understand the Arab Culture, the mentalities and the ways to work here as ARC was established in the UAE. Furthermore, we have adopted international best practices, which allow us to compete technically with any of the international firms.

* What about build it Green?
- This is the most important aspect of the business. We've just formed a partnership with QTM Global who are expects in energy conservation, energy management and alternative energy solutions. We always try to implement "green" methods to construct projects and look for suppliers who have different certifications and approvals of green methods of building. Protecting the environment is a very important aspect in the way we approach projects.

*** What can you tell us about Arco General Contracting?**
- It is the Dubai branch of the Al Ryum Group of Companies, established in 1990, and maintains a great reputation, being one of the leading contractors internationally and in the UAE.
Arco General Contracting services a broad spectrum of client's and development sectors, such as residential, commercial, municipal, and industrial.
These services include infrastructure, roads and earth works, civil construction, elector mechanical works, design and build turn-key construction, and operation and maintenance works. We take pride in all aspects of our work and understand the importance of each project to the individual client.
Ensuring client satisfaction is the key to securing repeat business and that's why we work relentlessly to provide proactive, innovative & flexible solutions to all projects, large and small.

احمد التميمي (شركة BP الشرق الأوسط):

دورنا المحافظة على البيئة ومراعاة متطلباتها



مدير الاتصالات والشؤون الخارجية في شركة BP الشرق الأوسط للنفط احمد التميمي عرض لمشروعاتها المقدمة في معرض «ويتكس»، مشدداً على دورها في المحافظة على البيئة ومراعاة متطلباتها.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض تكنولوجيا المياه والطاقة والبيئة ٢٠١٣ «ويتكس»؟

– تندرج مشاركتنا ضمن اهتمامنا وحرصنا على دعم وجودنا المحلي في دولة الإمارات ودعم مؤسسة ديوا في دبي، وهذه السنة الثانية على التوالي التي نشارك فيها في المعرض المذكور والحمد لله لاحظنا إقبالاً كبيراً على المعرض.

■ ما هي المشروعات التي سلطتم الضوء عليها في المعرض؟

– عرضنا مشروعاتنا التي ما زلنا منذ عشر سنوات نعمل على إنجازها، أهمها مشروع المدارس الخضراء والمستدامة في الدولة، برنامج المغامرين الذي يهتم بالشبان والشابات في الخليج العربي وتعليمهم مبادئ السلامة والحفاظ على البيئة، كما سلطنا الضوء على بعض التقنيات التي توصلنا اليها مثل علم الزيوت الصديقة للبيئة.

■ الى أي مدى تهتمون بالمعايير البيئية؟

– لدينا مثل نتبعه في الشركة يقول «نحن من البيئة والبيئة منا» فنحن جزء لا يتجزأ من البيئة وكل فرد في الشركة جزء من المجتمع، وبالتالي فإننا نعمل على المحافظة على هذه البيئة ومراعاة متطلباتها والاهتمام بها.■

أحمد صفر (شركة شنايدر الكتريك):

نوفر خدمات وحلولا في مجال الطاقة المستدامة



نائب رئيس فرع الطاقة في دولة الامارات العربية وسلطنة عمان في شركة شنايدر الكتريك SCHNEIDER ELECTRIC احمد صفر شدد على اهمية المشاركة في معرض «ويتكس ٢٠١٣»، وذكّر بالحلول والخدمات التي توفرها في مجال الطاقة المستدامة وحصولها على جوائز قيمة في مجالها، ملاحظا فورة في مشروعاتها داخل الامارات بعد وضع حكومة دبي ضوابط تنظيمية لتطوير عملية استخدام الطاقة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض «ويتكس ٢٠١٣»؟

– من الاهمية بمكان ان تشارك شنايدر الكتريك في ويتكس ٢٠١٣ وذلك لتخصصها في ادارة الطاقة اضافة الى تقديمها العديد من الحلول في هذا المجال والمنتجات المعدة خصيصا للمباني السكنية. وتشمل خدماتها العديد من الدول الاوروبية والولايات المتحدة.

هذا وتعاونت الشركة مع بلدية ابو ظبي في تنفيذ العديد من المشروعات وحصلت على جائزة زايد لطاقة المستقبل ٢٠١٢ تقديرا لجهودها في مجال الطاقة المتجددة، وتأكيدا على انجازاتها المحققة. واليوم نحن ماضون في التعاون مع السلطات وبلدية دبي في تنفيذ مشروعات تطويرية عدة في مجال استخدام الطاقة المستدامة الى جانب البحث في الانعكاسات الايجابية لهذه الحلول على الامارة.

اما بالنسبة الى سلطنة عمان فلا يزال التعاون مع سلطاتها خجولا مقارنة مع مشروعاتنا في الامارات والتي شهدت فورة بعد وضع حكومة دبي ضوابط تنظيمية لتطوير عملية استخدام الطاقة.

■ هل تواجهون منافسة في السوق الاماراتية؟

– تعد السوق الاماراتية من الاسواق الواعدة والجاذبة لاستثمارات جديدة ومتنوعة، نظرا لضخامة وعدد المشروعات فيها، ما يؤدي الى اندلاع المنافسة بين الشركات. من جهتنا نعمل على تقديم حلول مميزة تعود بالفائدة على هذه السوق.■

محمد حسّان شربك (مجموعة شركات كابلات الرياض):

منتجاتنا منافسة ومراعية للأنظمة والمعايير البيئية

مدير عام المشاريع في مجموعة شركات كابلات الرياض محمد حسّان شربك ركز على منتجاتها الخليجية الصرفة والمصنعة وفق وسائل انتاج مطابقة للمعايير العالمية، وذكّر بمزايا الكابلات المنتجة والمنافسة لمنتجات الشركات الأجنبية المثيلة، مشدداً على مراعاة الأنظمة والمعايير البيئية.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض تكنولوجيا المياه والطاقة والبيئة «ويتكس»؟

– مجموعة شركات كابلات الرياض من أكبر الشركات المختصة بصناعة الكابلات بمختلف أنواعها، وعملاؤها الأساسيون شركات الكهرباء في دول الخليج. وقد ارتأينا المشاركة بفعاليات المعرض الذي يدار من قبل شركة ديوا التي نتعاون معها منذ العام ٢٠٠٥، في مشاريع تركيب خطوط التوتر العالي والتي أنجزنا منها سبعة من أصل ثمانية. من هنا مشاركتنا للتعرّف على جميع العملاء الذين يتعاملون مع «ديوا».

■ ما أهم المنتجات التي عرضتموها في «ويتكس»؟

– عرضنا جميع أنواع الكابلات التي ننتجها كإحدى أكبر الشركات العالمية، وما يميّز كابلاتنا انها صناعة خليجية صرفة، استطاعت منافسة الشركات الأجنبية لاستخدامها أحدث طرق ووسائل الإنتاج المطابقة للمعايير العالمية، والحمد لله انتاجنا ضخم ومستمرون في عملنا منذ ثلاثين عاماً وحجم أعمالنا بمليارات الريالات وتبلغ مساحة مصانعنا حوالى مليون وثلاثمئة ألف متر مربع.



■ الى أي مدى تهتمون وتراعون المعايير البيئية؟

– نحاول ان تكون مخلفات صناعتنا أقل ما يمكن من حيث كميتها وضررها البيئي وذلك من خلال تطبيق الأنظمة المراعية للبيئة.

■ كلمة أخيرة؟

– نشكر «ديوا» على هذا المعرض المميز الذي نحرص على المشاركة فيه منذ سنوات عدة، ونتمنى ان تستمر العلاقة بيننا على الدوام.■

شركة البحيرة الوطنية للتأمين

Al-Buhaira National Insurance Co.



LEADING INSURERS WITH PERSONALIZED SERVICES

FIRE, BURGLARY, PERSONAL ACCIDENT, MONEY, CONTRACTORS' ALL RISK, MACHINERY BREAKDOWN, ELECTRONIC EQUIPMENT, MARINE CARGO, MARINE HULL, OIL & ENERGY AVIATION, BANKER'S BLANKET, MOTOR, COMPUTER CRIME, GROUP LIFE & GROUP MEDICAL.

H.O. - SHARJAH
P.O. Box 6000
Tel.: 06-5174444
Fax: 06-5748855

ABU DHABI
P.O. Box 46275
Tel.: 02-6226200
Fax: 02-6220600

DUBAI
P.O. Box 1619
Tel.: 04-2958111
Fax: 04-2957973

AJMAN
P.O. Box 2313
Tel.: 06-7467777
Fax: 06-7465056

FUJAIRAH
P.O. Box 970
Tel.: 09-2227288
Fax: 09-2225221

SHARJAH - Br.
P.O. Box 6000
Tel.: 06-5684000
Fax: 06-5685000

AL AIN
P.O. Box 1595
Tel.: 03-7641960
Fax: 03-7658487

BUR DUBAI
P.O. Box 74251
Tel.: 04-3435995
Fax: 04-3435334

KHORFAKKAN
P.O. Box 10338
Tel.: 09-2386089
Fax: 09-2382066

ملتقى الاستثمار السنوي يسجل الحضور الأكبر في دورته الثالثة لهذا العام

٨٤ دولة و٤٠ وزيراً و٥ آلاف مستثمر و٢ ألفا خبير حضروا فعالياته

عقد في دبي مؤخراً ملتقى الاستثمار السنوي في دورته الثالثة في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض وبرعاية الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس الإمارات رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي.

وكانت وزارة الاقتصاد الإماراتية قد أعلنت في وقت سابق عن إطلاق المنتدى، وذلك في مؤتمر صحافي ترأسه **سلطان بن سعيد المنصوري** وزير الاقتصاد و**خليفة الدبوس** نائب الرئيس التنفيذي في مؤسسة دبي للاستثمارات الحكومية، و**داوود الشيزاوي** الرئيس التنفيذي لشركة الاستراتيجي المنظمة للحدث.

شهد المؤتمر حضوراً إعلامياً كبيراً وخاصة ان ملتقى الاستثمار السنوي في دورته الثالثة كان الأكبر في تعداد المشاركين في هذا العام مع مشاركة ٨٤ دولة و٤٠ وزيراً ونحو ٥ آلاف مستثمر و٢٠٠٠ خبير في الملتقى، والذي انطلقت فعالياته هذا العام تحت عنوان «المشهد المستقبلي للاقتصاد العالمي، وآثاره على الاستثمار الأجنبي المباشر والتوقعات الاقتصادية للأسواق الحدودية والناشئة».


الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم خلال زيارته للمعرض

وعلى هامش إطلاق ملتقى الاستثمار السنوي، قال **سلطان بن سعيد المنصوري** «ان النجاح الكبير الذي حققه ملتقى الاستثمار السنوي في العام الماضي كان محفزاً لمشاركة أوسع لرؤساء ووزراء ومستثمرين من مختلف دول ومناطق العالم في الملتقى في دورته الثالثة هذا العام».


من اليمين: غالب فرحة وفؤاد برديويل


ريشارد شوفيلد


من اليمين: شاهذيب خان، حاجي محمد رفيق جيجا وزبير موتيوالا


عارف هجرس (ديار المحرق)


وزير التجهيز والنقل المغربي عزيز رباح


نبيل العلي (RTA)



من اليمين: اسعد زعفر، الشيخ حسن النبهاني، DAVID PITT-WATSON، لميس، حميد توفيقي وMICHAEL CHARLTON


من اليمين: لو فراج تالوار، وصفي أديب عطايا وفيسايل توركيل (شركة SUN ENGINEERING AND CONTRACTING)

الزامل للصناعة تعلن عن افتتاح «افيكو» مصنعها الجديد

عبدالله الزامل: سيرفع الطاقة الانتاجية من المنتجات العازلة الى ٣٧ ألف طن متري









افتتحت الشركة العربية للمواد العازلة من الفيبرغلاس المحدودة «أفيكو» التابعة لمجموعة العزل الخليجية، احدى قطاعات شركة الزامل للاستثمار الصناعي «الزامل للصناعة» مصنعها الجديد في المدينة الصناعية الثانية بالدمام.

وتخطط «افيكو» وهي شراكة استراتيجية مع شركة اوينز كورننج الأميركية للتركيز في شكل رئيسي على أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، حيث سيمكن الموقع المميز للمصنع الجديد من الاستجابة بسرعة وفعالية لطلبات العملاء وتصنيع منتجات مصممة حسب الطلب.

وللمناسبة قال رئيس مجلس ادارة «أفيكو» والرئيس التنفيذي لشركة الزامل للصناعة المهندس عبدالله محمد الزامل «بلغ اجمالي تكلفة انشاء المصنع الجديد حوالى ١٩٠ مليون ريال سعودي (٥٠ مليون دولار أميركي)»، مشيداً بالجهود التي يبذلها صاحب السمو الملكي الأمير عبدالعزيز بن سلمان، مساعد وزير البترول والثروة المعدنية لشؤون البترول رئيس اللجنة الفرعية للبرنامج الوطني لترشيد ورفع كفاءة استهلاك الطاقة، ومبادرته لدعم برامج ترشيد وحفظ الطاقة.

كما نوّه الزامل بخطوة إلزامية تركيب العوازل الحرارية في المباني التي ستساهم بشكل كبير في تحقيق الأهداف المرجوة من هذا البرنامج.

وسيقوم المصنع الجديد والذي تبلغ طاقته الإنتاجية ٢٤ ألف طن متري سنوياً وبالتالي سيرفع إجمالي الطاقة الإنتاجية السنوية لشركة أفيكو الى ٣٧ ألف طن متري، بتصنيع المنتجات العازلة المستخدمة بشكل أساسي في صناعات أجهزة تكييف الهواء، والمباني سابقة الهندسة، والعناصر الإنشائية الخارجية للمباني في قطاع البناء والتشييد. كما ستمكن الطاقة الإنتاجية الإضافية من تقديم منتجات جديدة للأسواق من المواد العازلة من الفيبر غلاس التي تتميز بكفاءتها العالية في توفير الطاقة واستخدامها لمواد أولية صديقة للبيئة، والتي من المتوقع ان تدعم الجهود المتواصلة لحكومات دول الخليج الهادفة الى تطبيق متطلبات بناء أكثر صرامة من أجل زيادة كفاءة استخدام الطاقة ومعايير السلامة من الحريق في مختلف المباني السكنية والتجارية.

وتعد أفيكو من الشركات الإقليمية الرائدة في تصنيع المنتجات العازلة من الألياف الزجاجية ذات الجودة العالية منذ عام ١٩٨٢.

غالب فرحة (شركة كلوزال كو ذ م الإمارات):

مشروعاتنا تتركز على قطاع السياحة في الدولة



رئيس شركة كلوزال كو ذ م CLOISSAL CO LLC للمقاولات والتجهيزات الداخلية غالب فرحة وصف ملتقى الاستثمار السنوي بالناجح، وأشار الى تركز مشروعات الشركة على قطاع السياحة والمرافق العامة كالمطارات والمترو ومراكز التسوق وغيرها من المشاريع الأخرى ذات الصلة، منوهاً بمقومات جذب الاستثمارات التي تتمتع بها إمارة دبي خصوصاً والإمارات عموماً، مذكراً بخدمات الشركة المميزة وسمعتها الطيبة في مختلف الأوساط منذ تأسيس شركة كلوزال ذ ذ م في السبعينيات من القرن الماضي.

توسع نحو الدول الإفريقية

■ **هل لنا بلمحة عامة عن الشركة؟**

– تأسست الشركة منذ حوالى ٤٤ عاماً في دولة الإمارات، وهي متخصصة بالتجهيزات الداخلية والمقاولات. وقد نفذت العديد من المشروعات الضخمة مثل مطار دبي، مطار آل المكتوم في جبل علي، دبي مول، برج خليفة في إمارة دبي، مترو دبي، مركز تسوق بوابة الشرق في إمارة أبوظبي وغيرها من المشاريع الكبرى في دولة الإمارات العربية المتحدة. كما ان لدى الشركة فروعاً عدة في دبي وأبوظبي والشارقة وعمان وقطر، والتي تهدف الى التوسع نحو الأسواق الإفريقية نظراً للفرص الاستثمارية الكثيرة المتوافرة هناك.

■ **كيف تقيّمون ملتقى الاستثمار السنوي هذا العام؟**

– انطلاقاً من الجو العام انه ملتقى ناجح جداً على المستويات كافة، وأفضل مما كان عليه في السنوات الماضية.

استثمارات سياحية

■ **في رأيكم، أين تكمن الفرص الاستثمارية في الأسواق الناشئة، وهل لديكم أي مخطط في هذا المجال؟**

– تتركز المشروعات الإستثمارية في القطاع السياحي، وذلك بسبب تراجع الحركة السياحية المتوجهة نحو الدول الأوروبية نظراً للأوضاع الاقتصادية والمالية المتردية التي تشهدها هذه الدول، وارتدادها نحو دولة الإمارات، ومن هذا المنطلق نسعى الى الاستثمار في القطاع المذكور، مما ينعكس إيجاباً على القطاعات الأخرى والتي نقوم بالإستثمار فيها أيضاً. حيث أن نشاط الحركة السياحية في أي دولة يتطلب وجود مرافق عامة وخدمية من أجل استيعاب هذه الحركة والحفاظ على استمراريتها، مما يعني أن الاستثمار في مجال المقاولات مستمر وذلك من أجل توفير المقومات اللازمة لديمومة هذه الحركة.

خدمات مميزة وسمعة طيبة

■ **كيف تنظرون الى آثار المشهد الاقتصادي اليوم على الاستثمار الأجنبي في المناطق الناشئة؟**

– تتمتع إمارة دبي بمقومات جذب الاستثمارات الأجنبية وباقتصاد محصن واستقرار أمني، كما انها توفر مختلف أنواع الخدمات، والتي خولتها لأن تصبح من أهم المراكز المالية في منطقة الشرق الاوسط، الى جانب الدعم الكبير الذي تقدمه الحكومة في المجالات كافة لتطوير الإمارة وازدهارها.

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– بما أن شركتنا تنشط في مجال المقاولات، فإننا نواكب ونتابع عن كثب جميع المشاريع التي هي قيد الدراسة والتخطيط في قطاع السياحة او غيره، ولكن كما ذكرت قبل قليل فإن تراجع الحركة السياحية نحو الدول الأوربية قد انعكس إيجاباً على دولة الإمارات العربية المتحدة التي تتمتع بمقومات ومزايا كثيرة، وخصوصا من حيث الامن والأمان ومرونة الإجراءات اللازمة لأي نشاط تجاري أو صناعي أو غيرهما، مما يشجع المستثمرين على القيام بأعمالهم الإستثمارية بزمن قياسي نظراً لمرونة الإجراءات القانونية والريادة في الأداء التي توفرها حكومة دبي.

■ **كيف تواجهون المنافسة في مجال عملكم؟**

– المنافسة حاضرة في مختلف القطاعات، ولكننا معروفون بخدماتنا المميزة وسمعتنا الطيبة والمستقطبة لأكبر عدد من العملاء.

الإمارات مركز جاذب للاستثمارات

■ **كلمة أخيرة؟**

– لا يختلف اثنان على ان دولة الإمارات تتمتع بمقومات تجعلها مركزاً لجذب الاستثمارات، والمكان المفضل للسياحة والعيش نظراً لما يتمتع به الفرد من أمان واحترام في ظل دولة العدالة والمؤسسات. ■

الثقة..

ثقتنا بمنتجاتنا التأمينية التكافلية تعتمد على مبادئ شرعية والتي
بنيت على المصداقية من خلال
رؤية شرعية واضحة والتزام.



TAKAFUL International
التكافل الدولية
رؤية شرعية واضحة وإلتزام

شركة التكافل الدولية للتأمين التكافلي
Takaful International Company for Takaful Insurance
تلفون: 2245 4870/71 - 2246 6203/4/5 965+
فاكس: 2246 6207 965+
info@takafulintl-kw.com

عارف هجرس (شركة ديار المحرّق - البحرين):

نسير بأعمال مشروعنا وفق الجدول المحدد



نـوّه العضو المنتدب لشركـة ديار المحـرّق عـارف هجـرس بفعاليات الملتقى الاستثماري السنوي، ولاحظ غياب الشركات الأميركية والأوروبية عنـه، عارضاً للحوافـز التي توفرها دولة البحرين للمستثمرين في مختلف القطاعات، مطمئنـاً الى سيـر أعمـال مشروع «ديار المحرّق» وفق الجدول المحدد.

غياب الشركات الأميركية والأوروبية

■ **كيف تقيمون الملتقى الاستثماري السنوي هذا العام؟**

– في الواقع انها مشاركتنا الأولى في هذا الملتقى، وأجد انه ناجح من النواحي كافة، خصوصاً انه برعاية سمو الشيخ محمد بن راشد، أكبر الداعمين لقطاع التطوير العقاري، إضافة الى ان الشركات المشاركة هي من أهم وأكبر الشركات، كما ان المشروعات المعروضة مميزة جداً، ويحضرني هنا ان أهنئ حكومة دبي على مبادرتها القيّمة.

■ **في رأيكم أين تكمن الفرص الاستثمارية في الأسواق الناشئة، وهل لديكم خطط في هذا المجال؟**

– الفرص الاستثمارية دائماً موجودة ولكنها تختلف بين بلد وآخر، والملاحظ ظهور أسواق جديدة تتمتع بفرص استثمارية واعدة، مع العلم ان معظم الأسواق الناشئة في افريقيا وشرق آسيا. وما لفتني وللأسف غياب الشركات الأميركية والأوروبية.

بنية قانونية حاضنة

■ **ما الذي تقوم به حكومة دولتكم لجذب الاستثمارات الأجنبية؟**

– تقوم دولة البحرين بالعديد من الحوافز لجذب الاستثمارات الأجنبية. فعلى سبيل المثال مركز المستثمرين الذي يتيح الفرصة لأي مستثمر افتتاح مؤسسة أو شركة، الى جانب توفيرها العديد من التسهيلات، ويأتي موقع مملكة البحرين الجغرافي وسط دول الخليج ليشكل عامل جذب إضافياً في ظل بيئة قانونية حاضنة وخادمة لمختلف القطاعات.

■ **هل قدمتم مقترحات خلال فعاليات الملتقى لتسهيل خطتكم الاستثمارية؟**

– تحتضن دولة البحرين الكثير من المشروعات الاستثمارية وأهمها مشروع «ديار المحرّق» الذي يعتبر من أكبر المشاريع العقارية في المملكة، وفي رأيي يضيف الى قائمة المشاريع الموجودة أهمية كبرى.

مشروع ديار المحرّق

■ **ما هي مشروعاتكم المستقبلية؟**

– تأسست شركة ديار لبناء مشروع ديار المحرّق الذي يعتبر من أضخم المشاريع، وهو عبارة عن مدينة متكاملة تمتد على مساحة ١٢ كيلومتراً مربعاً وتضم الكثير من المقومات السكنية والسياحية والترفيهية والتعليمية. ويتطلب تنفيذ المشروع من ١٥ الى ٢٠ عاماً، وبالتالي تركيزنا منصب على انجاز مراحله في مواعيدها، وأعمالنا تسير بخطى سليمة ووفق الجدول المحدد.

■ **كلمة أخيرة؟**

– الشكر والتقدير لمجلة «البيان الإقتصادية» الحريصة على مواكبة المؤتمرات والمعارض والملتقيات التي تنظم في المنطقة العربية. ■

HAJJI MOHAMMED RAFIK Giga (Giga Group):

If you are smart and know how to build the best quality then competition will not be a problem



The founder of Giga Group of companies, Haji Abdul Rahim Giga, made his debut into the textile industry and trading business in Dubai, United Arab Emirates in 1956, sowing a seed that today is a giant tree that is still growing and branching out. That one bold step, fifty years later, has lead to a great business house that grows stronger with every season and every challenge.Today the Giga Group comprises of several companies independently and jointly owned by the Giga family in Pakistan, Middle East and Africa. The Giga Group has a multifarious set of business activities in textile, gold refining, bullion trade, real estate development and the construction industry. Al Bayan Magazine met the Chairman of Giga Group Hajji Mohammed Rafik Giga and conducted this interview with him.

*** How do you describe the Annual Investment Meeting (AIM) conference for this year?**

- You can see more than 62 countries participating at one place, "AIM" is one of the best conferences.

*** How are investments in the markets growing up these days?**

- There are a lot of investments and opportunities everywhere especially in Pakistan. In the last 50 years, I haven't seen a single bank gone for bankruptcy. Therefore, there are many investments.

*** How do you think the economic situation today is affecting the investments?**

- Asian and African countries have all the minerals and facilities so everyone can change the world if he do a lot of efforts.

*** What are the procedures you're taking to attract European investors?**

- We are doing a lot of workshops in Dubai and Pakistan and a lot of people from the Ministry of Commerce in both countries are supporting us.

*** What are your future plans?**

- Our main objective is to bring the whole world under one umbrella.

*** How are you facing competition?**

- Competitions are always healthy for the people. If you are smart and know how to do the job, then competition will not be a problem for you. The most important thing is to build the best quality and to build your name properly to attract customers and build confidence with them.

المهندس خالد فايز مقابله (مجموعة كلاس للخدمات - الإمارات):

نعمل على تطبيقات جديدة تتماشى وأنظمة حماية البيئة بمجال تنظيف وتلميع السيارات

مدير عام مجموعة كلاس للخدمات (شركة كلاس لخدمة صف السيارات ــ شركة كلاس لتنظيف السيارات) خالد فايز مقابله اعتبر الاستقرار الأمني والاجتماعي بمثابة بيئة حاضنة للاستثمارات الآمنة، ونوّه بالدعم الحكومي المتمثل بإصدار قوانين محفزة للاستثمارات، كاشفاً عن اقتراحات تتناول استخدام تطبيقات تتماشى مع أنظمة حماية البيئة، آملاً في ايجاد الفرص الاستثمارية المناسبة في دول الخليج.



■ كيف تقوّمون ملتقى الاستثمار السنوي هذا العام؟

– تمّ التحضير لهذا الملتقى بشكل جيد بخلاف السنوات الماضية، ويحضرني هنا ان أشكر المنظمين والقيمين على هذا الملتقى بحيث شكل خطوة ايجابية نحو تحقيق أهدافه.

■ في رأيكم، أين تكمن الفرص الاستثمارية في الأسواق الناشئة وهل لديكم أي خطط في هذا المجال وما هي؟

– لا تزال تتوافر مجالات الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وتحديداً في أسواق الخليج، نظراً لتوافر الاستقرار الأمني والاجتماعي الذي هو بمثابة بيئة حاضنة للاستثمارات الآمنة.

■ ما الذي قدمتموه من اقتراحات خلال فعاليات الملتقى؟

– ما طرحناه يتمحور حول استخدام تطبيقات جديدة تتماشى مع الأنظمة الحديثة التي تساعد على حماية البيئة وتقليل فرص التلوث والمحافظة على مصادر المياه، بحيث انه من الضروري ايجاد بدائل ملائمة للبيئة بهدف الحفاظ عليها.

■ هل لنا بلمحة عامة عن الشركة وما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– مجموعة كلاس متخصصة بادارة الخدمات العامة ولدينا حاليا عدة شركات عاملة بقطاع ادارة المواقف وخدمة ركن السيارات ، بالاضافة الى عدة شركات تختص بغسيل وتنظيف وتلميع السيارات وتستخدم بها جميعاً حاليا مبدأ عدم استخدام المياه والمعروف عالميا بـ «التقنية الخضراء»

من جهة أخرى، تركز الشركة على مبدأ المحافظة على البيئة والطاقة من خلال انتاج مجموعة من المواد والمعدات المستخدمة في عملية التنظيف متوافقة مع الأنظمة والمعايير البيئية. وبما ان عملية التنظيف تتسبب بإهدار كميات وافرة من المياه وهي احد العوامل المؤثرة بتلوث مصادر المياه، طورنا خلال السنتين الماضيتين أساليب ووسائل جديدة لتنظيف السيارات من دون استعمال المياه.

وفي ما خص مشاريعنا المستقبلية نعتزم التوسع في دول الخليج.■



معرض العقارات الدولي ٢٠١٣ ينطلق بموازاة ملتقى الاستثمار السنوي «فالكون سيتي اوف وندرز» تكشف خلال المعرض عن مشروعها السكني الفريد



سالم الموسى
فالكون سيتي اوف وندرز

انطلقت مؤخرا فعاليات معرض العقارات الدولي ٢٠١٣ برعاية ومشاركة دائرة اراضي واملاك دبي والذي استمر ثلاثة ايام بموازاة الدورة الثالثة لملتقى الاستثماري السنوي الذي اقيم برعاية الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي. وتنتمي شركات الدورة الجديدة في معرض العقارات الدولي الى ١٠ دول تتقدمها الامارات وبريطانيا والبرازيل والفيليبين وتايلاند والمغرب وتركيا وقبرص ومصر وكندا.

وكشفت «فالكون سيتي اوف وندرز» عن المشروع السكني الفريد من نوعه على مستوى المنطقة، وعن شراكتها الاستراتيجية لمعرض العقارات الدولي ٢٠١٣، فضلا عن مشاركتها بجناح يحتضن نموذجا هندسيا لمشروعها بهدف التواصل مع المستثمرين واطلاعهم على التطورات في مراحل تنفيذ المشروع.

فيما اعلنت شركة «دايموند ديفلوبرز» التي تطور مدينة دبي المستدامة، عن قيام اول مشروع من نوعه اقليميا وعن رعايتها للحدث ذاته الى جانب مشاركتها في المعرض للكشف للمرة الأولى عن النموذج الهندسي لمشروع المدينة. ونجح معرض العقارات الدولي في استقطاب كبريات الشركات الوطنية والاجنبية ليعلن حجز كامل المساحات المتاحة للشركات العقارية خلال فترة وجيزة، في اشارة واضحة الى عودة المعرض بقوة في نسخته الجديدة التي تحظى بدعم ومشاركة دائرة اراضي واملاك دبي.

مشاريع جديدة رائدة

وقال **سالم الموسى**، رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لـ «فالكون سيتي اوف وندرز»: ان رعايتنا للمعرض تأتي تجسيدا لحرصنا على دعم ومساندة المنصات العقارية الناجحة كمعرض العقارات الدولي، وتأكيدا على الاواصر المهنية التي تربطنا بدائرة اراضي واملاك دبي بوصفها الراعي الرسمي والداعم لمعرض العقارات الدولي في دورة ٢٠١٣.

ولفت الى ان الشركة تستثمر فرصة مشاركتها على مساحة واسعة في اروقة المعرض لالقاء الضوء على مشروعها الفريد فالكون سيتي اوف واندرز والذي يشهد اهتماما كبيرا من قبل المتطلعين للتملك في هذا المشروع الحيوي المتكامل الخدمات، حيث تم الكشف عن احدث مشاريعنا السكنية كما تم الكشف خلال المعرض عن اطلاق ثلاثة مشاريع جديدة ضمن مشروعها الذي تطوره على شارع الشيخ محمد بن زايد، بينها الهرمان الكبير والصغير ومشروع آخر متخصص بتجارة التجزئة.

اتفاقية بين «الإمارات دبي الوطني للعقارات» و«الإمارات ريت»



علي الكيتوب
بنك الإمارات دبي الوطني للعقارات

أعلن بنك الإمارات دبي الوطني ان ذراعه العقارية الإمارات دبي الوطني للعقارات قد عقدت مؤخراً صفقة بمبلغ ١٢٢ مليون درهم لمساحة محلات للبيع بالتجزئة في ذا إنديكس تاور، الذي يقع في مركز دبي المالي العالمي، وقد اختتمت المعاملة بتوقيع عقد بيع وشراء مع «الإمارات ريت» EMIRATES REIT، أول شركة ائتمان متوافقة مع أحكام الشريعة للاستثمار العقاري بدول مجلس التعاون الخليجي. ويجسد هذا العقد بدء علاقة تجارية طويلة الأمد بين الإمارات دبي الوطني للعقارات والإمارات ريت.

أقيم حفل التوقيع في المقر الرئيسي للإمارات الوطني للعقارات في دبي فستيفال سيتي – برج المكاتب، بحضور كبار المدراء من الإمارات دبي الوطني للعقارات والإمارات ريت. وضم الحضور **علي الكيتوب**، المدير العام لبنك الإمارات دبي الوطني للعقارات، و**عبدالله الهاملي**، رئيس مجلس إدارة «الإمارات ريت» و**سيلفيان فيوجوت**، النائب التنفيذي لرئيس مجلس إدارة «الإمارات ريت».

وليد موسى سفيراً لنقابة العقاريين الفرنسيين



من اليسار: وليد موسى

عيّنت نقابة العقاريين المحترفين في فرنسا SNPI أمين سر نقابة الوسطاء والاستشاريين العقاريين في لبنان **وليد موسى** ممثلاً لها بمثابة سفير لمنطقة الشرق الأوسط ودول الخليج العربي.

ويأتي تعيين **موسى** سفيراً لـ SNPI من أجل تنشيط العلاقة عقارياً بين فرنسا والدول العربية.

والنقابة المذكورة أول نقابة فرنسية تأسست عام ١٩٦٣ وتضم نحو ٩ آلاف عضو، وقد ساهمت في إنشاء وتطوير القوانين المتعلقة بتنظيم المهن العقارية في فرنسا.

Office DEPOT® أوفيس ديبو



استشارة مجانية اليوم!

• أثاث مكتبي • تجهيزات التكنولوجيا الحديثة
• قرطاسية • خدمات النسخ والطباعة

تواصلوا معنا عبر البريد الالكتروني أو التلفون:

الكويت: 1080 2258 965+ | BtoB@alshaya.com

الامارات العربية المتحدة: 9424 454 4 971+ ، داخلي: 118 | B2B@alshayauae.ae

المملكة العربية السعودية: 5024 233 1 966+ | B2B@alshayaksa.com

ووترفرونت سيتي تطلق بولفار ريزيدانسز وبيازا ريزيدانسز

القيّمون على الشركة يباشرون المرحلة الثانية ويكرمون ٣ وكلاء

سامر بساط: جزء كبير من نجاحنا يعود الى الشراكة مع وكلاء المبيعات

عقد القيمون على مشروع ووترفرونت سيتي WATERFRONT CITY مؤتمراً صحافياً في Rosé في الجميزة من أجل الاحتفال بالنجاح الذي تم تحقيقه على صعيد المرحلة الأولى من المشروع ومن أجل إطلاق المرحلة الثانية من الوحدات السكنية. في حضور فريق عمل ووترفرونت سيتي ووكلاء المبيعات وممثلين عن وسائل الإعلام، تم تكريم أفضل ثلاثة وكلاء نظراً للجهود التي بذلوها في عملية البيع والنجاح الذي حققوه على هذا الصعيد، وهم: بسّام طبشراني، (كولدويل بانكر)، باتريك جمّال، (أسكوت)، وروي صقر، (راي وايت).

وقد كان التعاون بين فريق المبيعات لدى ووترفرونت سيتي ووكلاء المبيعات مثمراً للغاية، مع تحقيق أرقام إيجابية جداً حتى اليوم. وتمكّن المشروع من بيع ٧٠ في المئة من المرحلة الأولى، مع حجم مبيعات صافية تُقدّر بنحو ٣٢٠ مليون دولار.



من اليمين: سليم عبود، روي صقر، بسام طبشراني، سامر البساط، باتريك جمال ولويد بات



من اليمين: فادي غالب، باتريك جمال وسليم ياسمين



من اليمين: سليم عبود، ناجي غدار، محمد حجار، ساندرين صقر، روي صقر، لويد بات وسامر البساط

انطلاق المرحلة الثانية

وفي ضوء النجاح والطلب المتزايد للزبائن، قرر القيمون على ووترفرونت سيتي المباشرة بالمرحلة الثانية من المشروع عبر إطلاق «بولفار ريزيدانسز» و «بيازا ريزيدانسز». وقبل إطلاق هذه المرحلة، تم إجراء دراسات من أجل تحديد متطلبات الزبائن من ناحية الحجم وسعر المتر المربع. واستنادا إلى نتائج هذه الدراسات، رأى القيمون على ووترفرونت سيتي ضرورة إطلاق وحدات سكنية أصغر وذات سعر مدروس، بمساحة تراوح بين ٧٠ و ٢٠٠ متر مربع، وبسعر يبدأ من ٢٥٠ ألف دولار.

يتمتع كل واحد من هذين المبنيين بقيمة مضافة فريدة، مع تلبية متطلبات الزبائن والحفاظ على أسلوب حياة نوعي. في فترة ما قبل الإعلان الرسمي عن هذين المبنيين اللذين صمما بناءً على الطلبات في السوق العقارية، حقق هذا المشروع مبيعات مذهلة وصلت قيمتها إلى مبلغ يفوق الـ ٢٠ مليون دولار في غضون أيام قليلة. ويقدم «بولفار ريزيدانسز» شققا مؤلفة من غرفة واحدة إلى ثلاث غرف نوم، فيما يوفر «بيازا ريزيدانسز» شققا من غرفة واحدة إلى أربع غرف نوم، مع مواقف واسعة للسيارات.

ويتمتع «بولفار ريزيدانسز» أيضاً بموقع وسطي مقابل «بروموناد ريزيدانسز»، وكذلك بمساحات داخلية عملية مع إمكانية الاستفادة من حدائق المشروع الخاصة. أما بالنسبة إلى «بيازا ريزيدانسز»، فهو يتمتع بمنظر يطل على الحدائق الخضراء المحيطة ومدخل مباشر على البروموناد مع الاستمتاع بجميع وسائل الراحة في المشروع. وبالإضافة إلى ذلك، يتميز كل من المبنيين بطلة على الطريق العام وعلى الجهة الخلفية للمشروع، كما يتيحان للشقق الأرضية فيهما فرصة الاستفادة من حديقة خاصة.



من اليمين: داني بو شاهين، باتريك جمال وفادي غالب

شراكة مثمرة

وتعليقا على هذه المناسبة، قال **سامر بساط**، المدير العام للمشروع: «لقد حققنا نجاحاً كبيراً منذ إطلاق المرحلة الأولى للمشروع، ويعود جزء كبير من هذا النجاح إلى الشراكة القوية مع وكلاء المبيعات الذين نتعامل معهم. وإننا اليوم نفتخر لرؤية ووترفرونت سيتي يتخذ شكله النهائي سواء من ناحية تقدم عملية البناء أو من ناحية تشكيل أعضاء المجتمع الذي سيتكوّن منه هذا المشروع».

وكون الزبائن محوراً أساسياً بالنسبة إلى ووترفرونت سيتي، فقد رأى القيمون على المشروع ضرورة المساهمة في تلبية احتياجاتهم من خلال تسهيل عملية الدفع والحصول على التمويل من البنك اللبناني الفرنسي الذي يساهم في ثمن الشقة قبل إتمام الأشغال فيها. ومع هذه الصيغة التمويلية الخاصة، يدفع الشاري ٢٥٪ فقط من الثمن الإجمالي للشقة إلى المصرف قبل التسليم، مع تقسيط المبلغ المتبقي على دفعات وفق جدول زمني مريح.

Bank of Sydney
Banking Beyond Borders

كما حملنا إسم بيروت بجدارة
اليوم نحمل إسم سيدني في أستراليا.

يمتلكه بنك بيروت

جذورنا هنا ولكن لطالما أخذنا طموحنا إلى أبعد حدود.
بعد أن أضفنا ١٦ فرعاً لبنك بيروت في أستراليا،
أعطيناه إسم بنك سيدني، فكما حملنا إسم بيروت
بجدارة، اليوم نحمل إسم سيدني في أستراليا.



www.bankofbeirut.com
٧/٢٤ خدمة الزبائن
١٢٦٢ | +٩٦١ ٥ ٩٥٥ ٢٦٢

لبنان | المملكة المتحدة | ألمانيا | سلطنة عُمان | قبرص | الإمارات العربية المتحدة | نيجيريا | العراق | أستراليا

المؤشر الأول في لبنان لأسعار العقارات والوحدات السكنية

المهندس عبدالله الحايك (حايك غروب):

قطاع البناء حساس تجاه بعض الأحداث غير الدراماتيكية ومناعته غير مفسرة لا علمياً ولا حتى حسابياً



اخترقت «حايك غروب» للهندسة والتطوير العقاري بمؤشرها الجديد عن أسعار العقارات والوحدات السكنية في بيروت وجبل لبنان حجاب الغموض الذي يحيط بمستقبل قطاع العقار، فأحدث وللمرة الأولى، صدمة ايجابية لدى المعنيين بقطاع البناء والتشييد، نظراً لواقعيته وشفافيته وحسن تحضيره والمعلومات والبيانات المستخدمة في وضعه والجهة المتخصصة والموثوقة التي أعدته.

والمؤشر لأهميته يرسم مسار سوق العقار في لبنان لسنوات وقد حمل في طياته إجابات وافية عن تساؤلات وخفايا، طالما تخبط بها معدّو الدراسات عن قطاع العقار.

مدير عام «حايك غروب» المهندس عبدالله الحايك خص «البيان الإقتصادية» بحديث عن المؤشر الذي كلف عشر سنوات من الجهد في جمع البيانات والمعلومات، والذي شكل باعتراف الجميع مفصلاً يبنى عليه للتوجهات المستقبلية. ماذا عن التفاصيل:

منعاً لتحجير الرساميل

عن دوافع وضع الدراسة يقول **الحايك**: «انه الخوف من حدوث فقاعة عقارية كالتي حصلت سابقاً في دبي، ولأن قطاع البناء في لبنان يمكن ان يتعرض لأزمة شبيهة، سبقتنا اليها العديد من دول أوروبا والولايات المتحدة، نظراً الى حجم اقتصاده المتواضع، وبما تشكله الكتلة النقدية المستثمرة في العقار بالنسبة الى الاقتصاد الوطني. أما الدافع المباشر لوضع هذه الدراسة – المؤشر فيكمن في التخوف من انهيار في أسعار الوحدات السكنية والعقارات غير المبنية.

يبقى دافع توفير الأرقام والإحصاءات ووضعها في تصرف المستثمرين والمطورين لمساعدتهم على إعداد الجدوى الإقتصادية لأي مشروع يفكرون بالإقدام عليه، ومنعاً لـ «تحجير» الرساميل، وبالتالي تسييلها بالسرعة الممكنة لإعادة استثمارها في مشاريع مجدية، وتجنب توقف حركة البناء.

جدية وواقعية

وأوضح **الحايك** «واقعاً، تطلب وضع المؤشر عنصرين أساسيين: الإحصاءات والتحليلات، وقد وفرنا مختلف الجداول والأرقام في «حايك غروب» وعلى مدى عشر سنوات، من خلال معلومات دقيقة ووافية عن ٤٧ ألف وحدة سكنية وعقارية، ومع ان المعلومات المتوافرة لدينا تعود الى العام ١٩٩٤، غير ان ما استخدمناه لإعداد المؤشر يعود الى ما بين عامي ٢٠٠٣ و٢٠١٣. حاصرين الدراسة بجبل لبنان وبيروت باستثناء «سوليدير». أما بالنسبة الى التحليلات فقد تولتها شركة Acadametrics، مقرها في لندن، والمتخصصة في اعداد المؤشرات المتعلقة بقطاعي الإسكان والبناء، والمتمتعة بصدقية وشفافية تامتين، حيث تعدّ مؤشر بورصة «فاينانشال تايمز» لأسعار العقارات في لندن وضواحيها، وقد توخينا الجدية والواقعية تماشياً مع متطلبات السوق اللبنانية».

المؤشر بتصرف المعنيين بقطاع العقار

وأورد **الحايك** «تضع «حايك غروب» المؤشر بتصرف مصرف لبنان وجمعية المصارف والوزارات المعنية والمطورين والمستثمرين للاطلاع على آخر مستجدات حركة اسعار العقارات والمساكن، والاستناد عليها أكان في اصدار القوانين الراعية او توفير القروض السكنية اللازمة او حتى في الإعداد للمشاريع المستقبلية.

مناعة غير مفسّرة

اما النتائج العامة المستقاة من المؤشر، وبحسب **الحايك**، فتؤكد بلا شك مناعة قطاع البناء في لبنان غير المفسرة لا علميا ولا حتى حسابيا. كما وتظهر حساسية القطاع تجاه بعض الاحداث غير الدراماتيكية، وهذا ما حيّر المستثمرين وجعلهم مندهشين وفي حال ذهول امام مؤشر تصاعدي لاسعار العقارات طوال ٢٥ عاما من الاحداث الاليمة التي شهدتها البلاد.

الاسعار في مستواها بعد ٢٠١٠

ويتطرق **الحايك** الى بعض تفاصيل المؤشر فيلاحظ تراجع اسعار الاراضي في جبل لبنان كبيوعات، بينما ارتفعت وفي الوقت نفسه بالمتر المربع، ما تفسيره ان البيوعات تناولت عقارات ذات مساحات واسعة وبأسعار متواضعة، في وقت لم تجد الاراضي ذات المساحات الصغيرة الإقبال ذاته، وهذا ما يؤكد واقعية اي مستند متوافر لدى اي وزارة او هيئة او شركة، ويفسر بالتالي المعطيات المواكبة للاحداث والمتغيرات ومعادلة تراجع الجامد، وارتفاع سعر المتحرك كما حصل مع بيوعات «زينة لبنان» عام ٢٠٠٥. وفي ما خص العرض تبين ان سعر الشقق والاراضي حتى اوائل عام ٢٠٠٠ كانت دون مستواها الحقيقي عالميا، غير انها وصلت الى مستواها واكثر بعد ٢٠١٠، خصوصا في بيروت.

حاجة اسكانية مستقرة

وما الذي افضى اليه المؤشر بالنسبة الى اسعار الوحدات السكنية في بيروت، دون الثلاثمئة متر مربع، يشير **الحايك** الى ارتفاع في اسعارها بين ٢٠٠٩ و٢٠١٠ تزامنا مع موجة دخول رساميل خليجية، وهبوط حاد في اسعار الشقق الكبيرة بين ٢٠١٠ و٢٠١٢، امتد الى الشقق الصغيرة ايضا في الاشهر الثلاثة الاولى من ٢٠١١. ومن العوامل المشجعة على تحريك القطاع مبادرة البلديات في المناطق القريبة وحتى البعيدة عن بيروت، الى اعادة نظر في نسب الاستثمار ورفعها من ٢٠/٤٠٪ الى ٣٠/٩٠٪ ما يوفر المساحات لبناء مزيد من الوحدات خدمة لذوي الدخل المحدود، وتفعيل القوانين الراعية لحقوق الملكية والإبقاء على معدل رسوم التسجيل المعمول به، الى احياء قانون تملك الاجانب عبر ادخال تعديلات على المهل والنظر بكل حالة على حدة، بما يؤدي الى تحريك عملية البناء، والى خفض نسبة مديونية تمويل المشاريع حفاظا على ثبات السوق، مع الاخذ بالاعتبار ان الحاجة الاسكانية في لبنان مستقرة، وتوازي مترا مربعاً سنوياً لكل شخص، وتساوي قسمة ٤ ملايين نسمة على ٢٥٠ المساحة الوسط للوحدة السكنية».

ثقة بالسوق

واذ ربط، وبحسب المؤشر، سوق الشقق الكبيرة بوتيرة اقبال الميسورين والمغتربين والعاملين في الخليج، وسوق الشقق الصغيرة بالقروض الاسكانية الممولة من مصرف لبنان، اكد ثقة الجميع بهذه السوق على المديين المتوسط والبعيد، باعتبارها محط انظار الجميع الساعين الى العيش في لبنان البلد المفضل لديهم، مطالبا السلطات المعنية بإبعاد الادارة عن البيروقراطية وقوننة قطاع الوساطة العقارية وتنظيمه وتعديل آلية السجل العقاري مراعاة للمستثمر واحترامه، داعيا النقابات جميعها لان تؤدي دور الملاك الحارس في الادارات المعنية بقطاع البناء.

وختم **الحايك** «حبذا لو تتحرك الدولة وتأخذ على عاتقها اصدار مؤشر اسعار العقار إثباتاً لدورها المفروض ان تؤديه».■

HOUSING LOAN

Let your summer house dream bloom



APR in USD = 6.81%
APR in LBP = 5.15%

With BSL BANK SAL, you can now own your **primary** or **secondary** residence, while taking advantage of **attractive interest rates** and exclusive benefits:

- Unlimited loan amount in USD or LBP
- Loan period up to 20 years
- Grace period up to 12 months
- Free Credit Card for the 1st year

BSL

For more information: 01 980 990

www.bsl.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

www.wehbeinsured.com

WEHBEINSURED
وهبـه لخدمات التأميـن ش.ذ.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

Dubai: Oud Metha Offices, Oud Metha Road, P.O.Box: 2550, Dubai-U.A.E
Abu Dhabi: 3 Sails Bldg., Corniche Road, Abu Dhabi-U.A.E
Beirut: Modca building, Hamra street, P.O. Box 6358, Beirut-Lebanon

Dubai: Tel: +971 4 324 2345 Fax: +971 4 324 4010
Abu Dhabi: Tel: +971 2 681 5555 Fax: +971 2 693 6290
Beirut: Tel: +961 1 743 216 Fax: +961 1 745 116

الوزير خير الدين: من المعيب ان يبني اللبنانيون بلداناً وشركات في الخارج ولا تعطى لهم فرصة لبناء بلدهم



تلاحق «البيان الإقتصادية» ما يصدر عن المسؤولين ورجال الأعمال من أحاديث بناءة، لتنقلها الى قرائها ليتعرفوا على الأشخاص الناجحين، فلا تضيع كلماتهم وآراؤهم وسط تصريحات ممتهني الخطابات والأقوال الفارغة.

في الشهر الماضي سمعنا حديثاً لرئيس مجلس ادارة بنك الموارد الوزير **مروان خير الدين** فيه الكثير من الانتقاد الجريء الذي يعبر عن آراء كل «الأوادم» من اللبنانيين.

بداية أيد **خير الدين** مشروع الشراكة بين الدولة والقطاع الخاص الذي «يساهم مساهمة أساسية في تحرير المواطنين من سيطرة وهيمنة الطبقة السياسية الفاسدة التي باتت تتحكم بنا».

ورأى ان «القطاع الخاص اللبناني أثبت جدارته وقدرته التنافسية بشكل لا يقبل النقاش، ان على المستوى الوطني، أو على مستوى المنطقة، أو على مستوى العالم». وقال «من المعيب ان يبني اللبنانيون بلداناً وشركات من الخليج الى اوروبا وأميركا، وان لا يعطى هؤلاء فرصة بناء لبنان بلدهم، بالمهنية والاحتراف والشفافية التي باتت مفاهيم أساسية مفقودة في بلدنا العزيز، نقولها اليوم، وبصوت عال، لا مجال لإعادة بناء وتطوير البنى التحتية في لبنان إلا عبر الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ووفقاً للمعايير المتعارف عليها في شتى الميادين المتاحة في هذا المجال».

وأشار **خير الدين** الى انه «ليس لدى الدولة اللبنانية خطة استثمارية واضحة، بل أسوأ من ذلك تتغير أي خطة معمول بها وفقاً للمناخ السياسي ولتعاقب الوزراء على الوزارات. فنظامنا السياسي الحالي، يتيح لأي وزير إجراء أي تعديل يراه مناسباً على سياسة أي قطاع اقتصادي يخضع لوزارته. تكمن خطورة هذا الموضوع بعدم توفير مناخ تشريعي وتنظيمي مستقر، وهذا الشيء أساسي ومطلوب لأي استثمار يقوم به أي مستثمر في أي قطاع اقتصادي، إضافة الى ذلك البيئة الحاضنة للاستثمارات يجب ان يؤمن لها قضاء عادل يفصل في النزاعات التجارية بمهنية عالية ووقت قصير».

وتطرق الى مشروع قانون الشراكة، فقال «لسوء الحظ استقالت حكومتنا قبل إرسال هذا المشروع الى المجلس النيابي، وأنا أملي كبير ان تقوم الحكومة المرتقبة برئاسة الرئيس **تمام سلام** بتحويل مشروع القانون الى المجلس النيابي في أقرب فرصة ليصبح قانوناً نافذا».

نقيب يفوق نشاطه قدرات نقابته
الياس عون اعطى الكثير لزملائه ولنقابته



نقيب المحررين **الياس عون** يواصل نشاطه في كل الاتجاهات، الرسمية والاجتماعية والنقابية، فهو لا يهدأ ولا يترك زملاءه في مجلس الادارة يهدأون.

زيارات متواصلة لكل الفاعليات الرسمية والروحية والدبلوماسية، استقبالات متواصلة في دار النقابة للشخصيات الدبلوماسية والمهنية والممثلة لمختلف المرجعيات. هذا اضافة الى نشاطه الشخصي المخصص لتأمين «بيت المحرر» ونعتقد انه اقترب من تحقيقه.

بحكمته ودبلوماسيته استطاع ان يجد حلا لمشكلة انتساب المحررين الى النقابة والتي صار عمرها ربع قرن بشكل طبيعي وبدون اية عراقيل وهذا ما سجله له جميع زملائه.

بامكان الزميل صاحب الوجه البشوش والابتسامة البريئة ان يعطي الكثير لزملائه ولنقابة المحررين في حال توفر له المكان المناسب والمريح والذي يليق بنقابة فاعلة مثل نقابة المحررين.

اقولها بصراحة ان المقر الحالي للنقابة لا يتناسب مع مكانة المحررين جميعا.

مؤتمر في بيروت للوقاية من الزلازل بمشاركة الجهات المختصة

افتتحت «الجمعية اللبنانية للتخفيف من أخطار الزلازل» بالشراكة مع نقابة المهندسين في بيروت وبالتعاون مع «اتحاد المهندسين الناطقين باللغة الفرنسية» في نقابة المهندسين، أعمال المؤتمر الأول حول الزلازل في لبنان بعنوان «اطلالة على الواقع الزلزالي في لبنان وأهمية التخفيف من أخطار الزلازل – بناء القدرات الوطنية – حملة التثقيف».

قدمت للمؤتمر **مارلين براكس** عن الجمعية اللبنانية للتخفيف من أخطار الزلازل، فأشارت الى ان لبنان معرض للخطر الزلزالي وان ليس هناك من منطقة آمنة فيه. وناشد رئيس الجمعية **راشد سركيس** «وضع استراتيجية وطنية لنكون مهيئين للأخطار التي قد تقع».

وتحدث باسم جمعية المهندسين الناطقين باللغة الفرنسية **سيمون دانيال** فلفت الى «أهمية الخبرات الفرنسية في مجال رصد الكوارث الطبيعية». ورأى **بدوي الرهبان** ان «احتمال حصول زلازل في لبنان حقيقي وليس مجرد افتراضا»ت. وشدّد **بول ناكوزي** على «أهمية العمل على تخفيف المخاطر قبل حصول الكارثة». وعرض **الكسندر سرسق** خريطة للبنان تحدد الأماكن الأكثر عرضة للزلازل.

وألقى نقيب المهندسين في بيروت **ايلي بصيبص** كلمة قال فيها: «حملت مشروع سلامة البناء والوقاية من أخطار الزلازل، واستطعت بالتعاون مع المخلصين ان نعدل مراسيم السلامة العامة ونصدر المرسوم ٧٩٦٤».

شربل نحاس يسجّل على خلفه انصرافه لتوقيع اجازات العمل للاجانب والقاضية جريصاتي تطالب بإخضاع العمال غير اللبنانيين لشرط الحصول على اجازة عمل

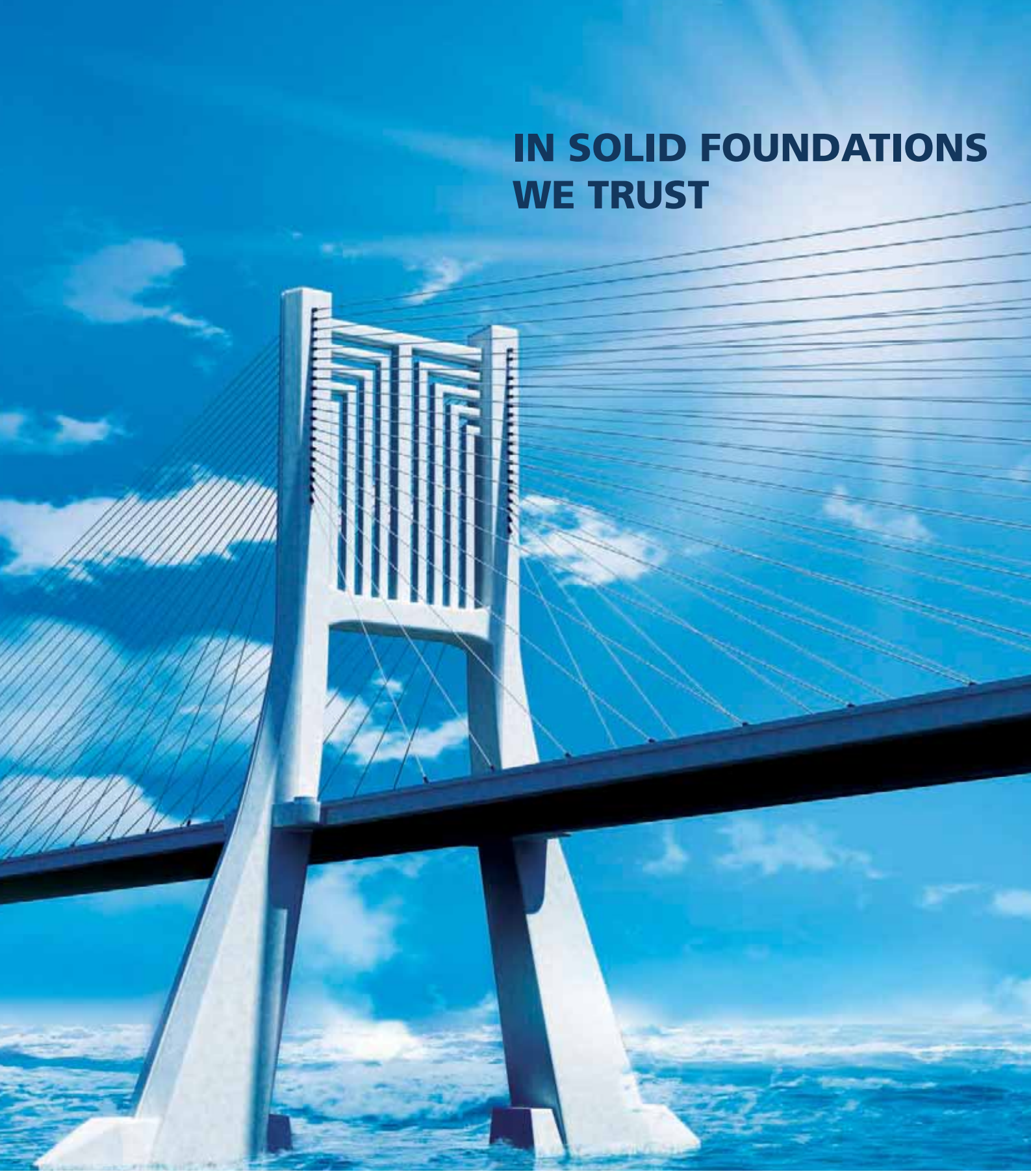
خلال لقاء نظمه المعهد الفرنسي للشرق الادنى INSTITUT FRANCAIS DU PROCHE ORIENT (IFPO) تحدث كل من الوزير السابق **شربل نحاس** والمستشارة في محكمة التمييز الرئيسة **ارليت جريصاتي**.

نحاس سجل على خلفه في وزارة العمل الوزير **سليم جريصاتي** انصرافه الكامل لتوقيع اجازات العمل للاجانب، وعدم اهتمامه بالمواضيع الاخرى التي ترعى العلاقة بين العامل ورب العمل في لبنان.

كما سجل الغياب الكامل للدولة في المناطق التي تعيش اوضاعا مزرية لا سيما الاحياء الفقيرة في طرابلس.

اما القاضية **جريصاتي** فقالت انه لا يجوز ترك الامور على ما هي عليه حيث لا حماية للأيدي العاملة اللبنانية. وقالت انه يجب اخضاع غير اللبنانيين من دون استثناء لشرط الحصول على اجازة عمل.

وأثنت بالمناسبة على مشروع القانون الذي كان اعده الوزير **نحاس** والذي يقضي بإلزام ارباب العمل بفتح حساب مصرفي للعمال المنزليين العاملين لديهم بحيث يمكن لوزارة العمل ان تتأكد من ان رب العمل يدفع للعامل المنزلي راتبه الشهري.



TRUST
LEBANON

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

اعتبارا من ١ حزيران ستضبط الهواتف غير الشرعية
مشروع حل تقني للهواتف الخليوية المهربة



نقولا صحناوي
وزير الاتصالات



محمد الصفدي
وزير المالية

تقدر «الاجهزة» نسبة دخول الاجهزة الخليوية الى لبنان عن طريق التهريب بـ ٧٠ بالمئة من الاجهزة التي تدخل الى السوق مما يفوت على الخزينة نحو ٦٠ مليون دولار.

هذا ملخص ما قاله وزيرا المال والاتصالات في مؤتمرهما الصحفي المشترك في فندق متروبوليتان في ١٧ نيسان الماضي بعنوان «مكافحة تهريب الاجهزة والمعدات الخليوية وحماية المستهلك من التزوير».

واقترح الوزير **الصفدي** ان تسجل ارقام الهوية الدولية للمعدات الجوالة عند الاستيراد حيث يصعب بيع الاجهزة المهربة وتزداد موارد الخزينة ويمنع دخول الاجهزة المقلّدة.

واكد الوزير **الصحناوي** ان من شأن القرار وقف التهريب كليا بحيث ان اي جهاز يدخل لبنان ولا يسجل لا يستطيع استخدامه على الشبكة الخليوية. ووصف **الصحناوي** هذا المشروع «بالحل الخلاق» الذي يتيح تغذية الخزينة بـ ٦٠ مليون دولار، واكد بأن هذا المشروع او القرار لا يزعج لا المستخدمين ولا مستوردي الاجهزة.

وقالت مديرة المشروع في وزارة الاتصالات **ريتا عطيه** ان على المستخدم قبل ١ حزيران ٢٠١٣ ان يشغل الاجهزة التي بحوزته والتي لم تلج احدى شبكتي الهاتف الخلوي منذ ١/ ١/ ٢٠١١. اما اعتبارا من ١ حزيران ٢٠١٣ فعليه قبل كل عملية شراء جهاز ان يشغل الجهاز على رقمه الخليوي وان يتأكد من اشارة الارسال وان يحتفظ بفاتورة شراء الجهاز.

ولفت المدير العام للجمارك **شفيق مرعي** الى ان المشروع يرمي بطريقة اساسية الى الحد نهائيا من ظاهرة تهريب الهواتف الخليوية وغيرها من الاجهزة التي تستعمل في تقنية هذه الهواتف.

الأقل رضى بالرواتب والمنافع
٦٧,٥ في المئة من الممرضين ينوون ترك عملهم

أظهرت دراسة أجراها فريق بحثي من الجامعة الأميركية في بيروت تناولت ٦٩ مستشفى واستفتي خلالها ١٧٨٣ ممرضاً ان ٦٧,٥ في المئة منهم ينوون ترك عملهم الراهن، وان ٣٧,٥ في المئة ينوون مغادرة البلاد وان ٦٣,٣ في المئة منهم ينوون المغادرة وسيتركون المهنة.

وأظهرت الدراسة أيضاً ان أفراد الجسم التمريضي هم الأقل رضى بالرواتب والمنافع، وبالتوافق بين العائلة والعمل، وبالفرص المهنية. ولوحظ ان نسبة الرضى مرتبطة بوضوح بالرغبة المتزايدة بالمغادرة. واعتبر جو العمل المحبط وبالأخص ظروف العمل والدعم التنظيمي الناقص والحاجة الى التطور المهني من أكبر التحديات التي يواجهها أفراد الهيئة التمريضية.

وعدّد مدراء ٧٦ مستشفى أسباباً تدفع الممرضين الى الرغبة بترك عملهم، وأهمها الرواتب المنخفضة، ونوبات العمل الطويلة، وساعات العمل المكثفة بالمقارنة مع فرص أفضل في الخارج.

النائب فرعون: مع تحويل الأموال الى متضرري انفجار الأشرفية نطوي احدى الصفحات الأليمة!



أكد النائب **ميشال فرعون** بعد اجتماع طارئ لنواب «كتلة القرار الحر» في دائرة بيروت الأولى «ان أموال المتضررين من الانفجار الذي وقع في ايلول الماضي في الأشرفية تم تحويلها من وزارة المال الى الهيئة العليا للإغاثة من أجل دفع التعويضات لجميع المتضررين».

وشدّد **فرعون** على ان «دفع هذه التعويضات سيطوي إحدى الصفحات الأليمة التي لن تغيب عن وجداننا، وهي فرصة لنجدّد إصرارنا على المبادئ الوطنية التي نلتزم بها، على الرغم من الأثمان التي دفعناها ودفعتها المنطقة عبر أكثر من انفجار إرهابي»، شاكراً باسم «كتلة القرار الحر» جميع المساهمات والمبادرات المادية والمعنوية من جهات رسمية وخاصة، وخصوصاً ما قامت به جمعية «فرح العطاء»، الذي سيبقى له أطيب الأثر في نفوس أبناء الأشرفية.

لمن يستمع المستأجرون
لوزارة المال، للمالكين ام لهيئة الاستشارات؟

مع كل زيادة اجور، تزاد قيمة الايجارات السكنية والتجارية، وفي كل مرة تحدد وزارة المال نسبة الزيادة وفقا لحساباتها المبنية على قرارات الزيادات السابقة، فيدفع المستأجرون الزيادة وتنتهي قضية الزيادة بسلام.

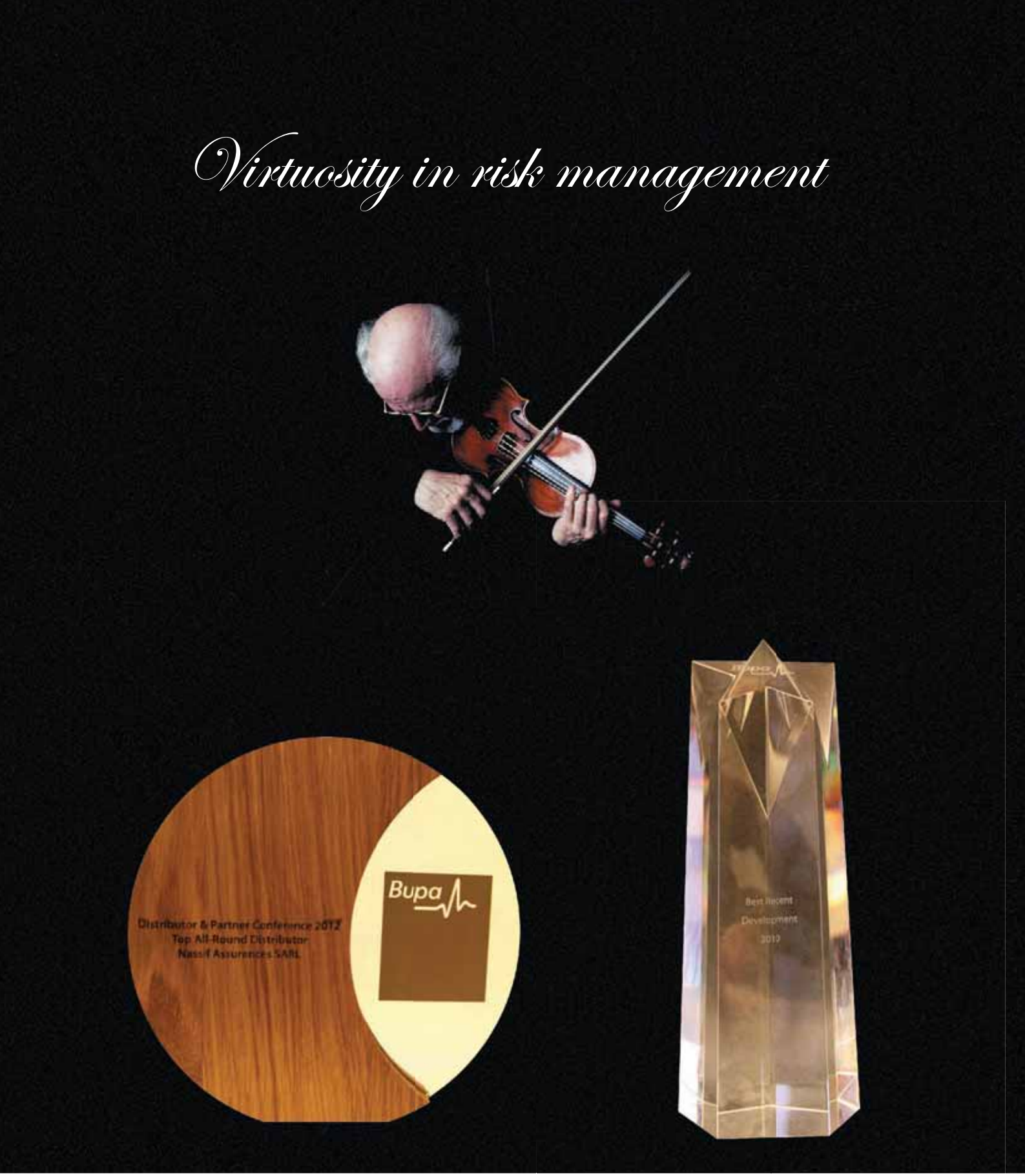
هذه المرة تم تشجيع صاحب الملك الذي تشغله وزارة العدل ليقدر الزيادة خلافا لتقدير وزارة المال ١٢,٨ في المئة، فأرسل يستفتي هيئة التشريع والاستشارات في وزارة العدل وفقا لقانون الزيادة الصادرة عن مجلس الوزراء في ظل الخلاف القائم بين هيئة التنسيق العمالية ورئاسة مجلس الوزراء، وفقا لما تقدم به من مستندات (قرارات ومراسيم) افتت هيئة التشريع بأن نسبة الزيادة هي ٥٠ في المئة، وتعرف هيئة التشريع ان رأيها استشاري وغير ملزم ولذلك تم تسليمه لاصحاب العلاقة.

وفي الوقت الذي كان معظم اصحاب الاملاك قد قبضوا الزيادة استنادا الى رأي وزارة المال مستندا بدعم من مجلس الشورى، اي ١٢,٨ في المئة، تحرك اصحاب الاملاك للمطالبة بنسبة ٥٠ في المئة وفقا لرأي هيئة التشريع، واسرع الكثيرون الى قصر العدل لرفع الدعاوى مطالبين بنسبة ٥٠ في المئة بينما توقف البعض الآخر عن قبض الزيادة بانتظار ان يصدر توضيح من الدولة.

ولان الدولة غائبة ولم تحرك ساكنا، تتكاثر الخلافات بين المالكين والمستأجرين ويلجأ الكثيرون الى المحامين الذين يفسر كل منهم القانون وفقا لمصلحة موكله.

القانونيون المحايدون يؤكدون بأن ما قررته وزارة المال هو بمثابة سلفة من الزيادة المقررة بانتظار صدور توضيح من الدولة حول اية زيادة يجب ان يدفعها المستأجر.

Virtuosity in risk management



NASSIF assurances s.a.r.l.

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 **Tripoli :** 06/446 687 **Méziara :** 06/570 015
Saida : 07/731 890 **Baalbek :** 08/305 306 **Jbeil :** 09/944 944

P.O.Box: 90-1661 & 90-2021 - www.nassifassurances.com - Social Capital: 5 000 000 LBP fully paid

أصحاب المطاعم المخالفة لقانون منع التدخين:
المدخنون هم زبائننا ومصدر رزقنا
١٠ وفيات يومياً من مدمني التدخين



فادي عبود
وزير السياحة

يستغرب أصحاب المطاعم الذين يعوّلون لكسب أرباحهم على المدخنين، حملة الهيئات المدنية عليهم وعلى الادارات الرسمية التي تلاحقهم لتمنعهم من السماح بالتدخين في مطاعمهم، وترى الهيئات المدنية بأن قانون منع التدخين يطبق صورياً وان التدخين يزداد انتشاراً بعلم ومرأى رجال الأمن التابعين لوزارات الداخلية والاقتصاد والسياحة والصحة.

وزير السياحة **فادي عبود** رد فاضحاً زملاءه الوزراء الثلاثة بأن «رجالهم» لا يحررون أي محضر ضبط بحق المخالفين، فبينما يسجل ١٧ مراقباً سياحياً نحو ٢١٦٢ محضر ضبط بحق المخالفين لم يسجل اتباع الوزارات الثلاث سوى ٥٠ محضراً، مع العلم ان وزارة السياحة لا تتوفر لها السيارات لنقل مراقبيها من مكان الى آخر. في هذا الوقت يقول بيان للهيئات المدنية ان تطبيق قانون منع التدخين قد تراجع، وان نسبة الوفيات من الأمراض الناجمة عن التدخين لا زالت على حالها أي ما معدله ٣٥٠٠ ضحية سنوياً او ١٠ وفيات من التدخين يومياً. وقال بيان الهيئات ان التأخير في اصدار الأحكام يشجع على انتهاك الصحة العامة.

روجيه نسناس ومستقبل التقاعد في لبنان



أمل رئيس «المجلس الاقتصادي والاجتماعي» **روجيه نسناس** خلال ندوة حول «ما هو مستقبل الحق في التقاعد في لبنان» في جامعة الروح القدس – الكسليك، بأن «يؤول الجهد الذي توفره الحكومة ووزارة العمل والجامعة وأصحاب العمل والنقابات، خصوصاً البنك الدولي ومنظمة العمل الدولية، الى قانون وفق طموحاتنا في وقت قريب، ذلك ان صندوق التقاعد يعتبر حجر الزاوية للنهوض الاجتماعي وفخر الأمة تعرف كيف تكرم من عمل طوال حياته من أجل تنميتها».

وبعدما عدّد **نسناس** مشاريع التقاعد والحماية منذ العام ٢٠٠٠ سأل «لماذا لم نتوصل بعد ٢٠ عاماً على الأحداث التي ألمت بلبنان الى نظام مقبول؟ والإجابة الصحيحة هي أننا لا نتفق على الأسس التي يجب اعتمادها لبناء النظام».

لبنان ثالثاً عربياً بمستوى الغلاء

تقدم لبنان الى المرتبة الثالثة عربياً بالنسبة لكلفة العيش فيه بعد ان كان في المرتبة السابعة.

واحتل المرتبة ٨٢ عالمياً بين ٢١٧ بلداً وذلك في الفصل الاول من العام ٢٠١٣ وكان قد حل في المرتبة ٨٩ في الفترة عينها من العام ٢٠١٢.

ووفقاً لمؤشر شركة PATULATOR X ان العيش في لبنان أصبح أغلى مقارنة بباقي البلدان وهو مؤشر على مدى تأثير التضخم على ميزانيات الأفراد والأسر.

والمعروف ان قطر هي الأعلى كلفة عربياً تليها الإمارات العربية.

قيمتها تتراجع نحو ٢٠ مليار ليرة
عدد الشيكات المرتجعة يتراجع بنسبة ٨,٨ في المئة

أفادت أرقام مصرف لبنان ان عدد الشيكات المرتجعة بلغت حتى نهاية نيسان ٢٠١٣ نحو ٨٤ ألفاً و١٦٠ شيكاً قيمتها ٧٤١ مليار ليرة، مقابل ٩٢ ألفاً و٢٧٧ شيكاً مرتجعاً خلال الفترة ذاتها من عام ٢٠١٢ قيمتها ٧٦١ مليار ليرة، وبذلك يكون عدد الشيكات المرتجعة انخفض خلال المدة المذكورة بما عدده ٨١١٧ شيكاً وما نسبته ٨,٨٠ في المئة. أما من حيث القيمة فقد انخفضت نحو ٢٠ مليار ليرة أي بنسبة ٢,٦٦ في المئة.

وشكل عدد الشيكات المرتجعة بالعملات الأجنبية حتى نهاية نيسان ٢٠١٣ ما نسبته ٧٧,٨٩ في المئة من إجمالي عدد الشيكات المرتجعة.

وسجلت حركة غرف المقاصة بالليرة اللبنانية والعملات الأجنبية حتى نهاية نيسان ٢٠١٣ أربعة ملايين و٢٨٣ ألفاً، و٤٩٣ شيكاً، قيمتها ٣٥٥٦٧ مليار ليرة تقريباً مقابل ٤ ملايين و١٦٤ ألفاً و٦٠٧ شيكات للفترة ذاتها من ٢٠١٢ قيمتها ٣٤٣٨٧ مليار ليرة، اي بنسبة ارتفاع بالقيمة بلغت ٣,٤٣ في المئة وقدرها ١١٨٠ مليار ليرة، وارتفاع بالعدد بلغ ١١٨ ألفاً و٨٨٦ شيكاً أي بنسبة ٢,٨٥ في المئة.

دعوة إلى مساهمي شركة
مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة
لحضور الجمعية العمومية العادية السنوية

يتشرف مجلس إدارة شركة مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة بدعوة حضرات المساهمين إلى حضور الجمعية العمومية العادية السنوية المقرر عقدها في مكاتب الشركة الكائنة في بناية ستاركو – شارع بيكو – الطابق التاسع مكتب رقم ٩١١، وذلك في تمام الساعة العاشرة من صباح يوم الاثنين الواقع فيه ٢٤/٠٦/٢٠١٣ للنظر في جدول الأعمال التالي:

١– الإستماع إلى تقارير مجلس الإدارة ومفوضي المراقبة عن أعمال وحسابات السنتين الماليتين ٢٠١١ و٢٠١٢ .

٢– المصادقة على أعمال وحسابات الشركة للسنتين الماليتين المذكورتين.

٣– إبراء ذمة رئيس وأعضاء مجلس الادارة عن السنوات ٢٠١١ و٢٠١٢.

٤– انتخاب أعضاء مجلس الادارة وتحديد بدل أتعابهم.

٥– منح أعضاء مجلس الادارة والشركة التراخيص القانونية عملا بأحكام المادتين ١٥٨ و١٥٩ من قانون التجارة اللبناني.

٦ – تعيين مفوض المراقبة الأساسي للسنة المالية ٢٠١٣ وتحديد أتعابه.

٧– درس أوضاع الشركة وتطويرها وأمور اخرى.

فالرجاء من حضرات المساهمين في الشركة حضور هذه الجمعية شخصياً أو تفويض من يمثلهم فيها مصحوبين بالأسهم أو بما يثبت ملكيتهم لهذه الأسهم.

شركة مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة
رئيس مجلس الإدارة – المدير العام
نزيه عبد الغني قاسم



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

CERT ISO 9001

50 Years 1962-2012

AL MASHREK
insurance & reinsurance SAL

الهاء الناس بتطبيق قانون منع التدخين لن ينسيهم الوعود بالبطاقة الصحية



علي حسن خليل
وزير الصحة

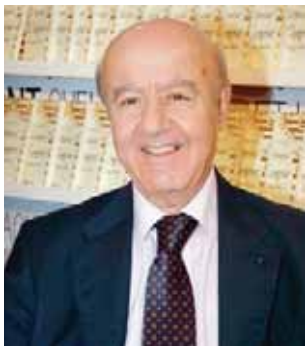
عقد وزير الصحة **علي حسن خليل** سلسلة اجتماعات للجنة الوطنية للحد من التدخين، لاتخاذ كل ما من شأنه تطبيق قانون منع التدخين حرصا على صحة المواطنين، وحيث تتنقل في الاماكن التي تتواجد فيها المقاهي والمطاعم تجد ان التدخين منتشر بكثرة داخل الجدران وخارجها.

ان المواطنين يقدرون لوزير الصحة اهتمامه بصحتهم ولكنهم يتساءلون اين اصبح مشروع البطاقة الصحية لكل مواطن او اين اصبح مشروع العناية الصحية الشاملة لجميع المواطنين؟

الوزير **خليل** يعرف جيدا ان الحاجة الى التطبيب المجاني للمواطنين المعوزين والذين لا ضمان صحيا لهم «لا حكومي ولا خاص» يعانون من امكانية المعالجة على حساب وزارة الصحة، وكم توفي مواطن قبل تمكنه من الوصول الى ابواب وزارة الصحة.

قانون منع التدخين ضروري جدا، اما ما هو اكثر واكثر ضرورة فهو توفير المعالجة الطبية للمواطنين غير المضمونين. لقد وعدت مثل كل الوزراء السابقين بتأمين العلاج لكل مواطن، وعليك يا معالي الوزير تنفيذ وعدك!

الدكتور انطوان بستاني نقيبا للأطباء: مطلوب استعادة احترام الطبيب وحقوق المريض



لم يخسر الاطباء سندهم الدائم في النقابة النقيب **شرف ابو شرف** إذ خلفه سندهم الآخر الدكتور **انطوان البستاني** في رئاسة النقابة بمواجهة الدكتور **غسان سكاف**.

بعيدا عن السياسة فإن نجاح الدكتور **بستاني** يعني توفر امكانية جديدة بتأمين راتب تقاعد محترم للطبيب خلافا لما كان عليه قبل وصول **شرف ابو شرف** الى رئاسة النقابة حيث رفعه من ٦٠٠ الف ليرة الى ٩٠٠ الف ليرة، وسيعمل النقيب الجديد على رفعه الى مليون ومايتي الف ليرة ربما في الاشهر القريبة من توليه لمهام رئاسة النقابة.

وكنا ذكرنا في عددنا السابق ما وصل اليه الطبيب في لبنان من حرمان ومعاناة، بينما تحسنت اوضاع المهندسين والمحامين والصيادلة وكل اعضاء النقابات المهنية الحرة.

الى تحسين الراتب هناك تحسينات اخرى ستطاول الجسم الطبي دفاعا عن الطبيب الشريف واقتصاصا من الطبيب المنحرف لايصال الجسم الطبي الى السمعة التي كان عليها يوم لقب لبنان بمستشفى الشرق.

مطلوب من النقيب تطهير السلك من الاطباء التجار مستغلي المرضى ومفتعلي الامراض الوهمية مثل امراض القلب حيث تبين لوزير صحة سابق ان ٣٠ في المئة من عمليات القلب المفتوح غير صحيحة وقد تم تركيبها ليصار قبض بدل جراحتها من الدولة!

وكذلك مطلوب الحدّ من عمليات كثيرة يخضع لها المرضى بناء على تشخيصات بعض الاطباء فاقدي الضمير ومخالفي القَسَم الذي يعطيهم الضوء الاخضر لممارسة المهنة.

مبروك للنقيب الجديد **انطوان بستاني** الطبيب اللامع والاديب المميز والانساني الراقي. عسى ان يعيد للطبيب هيبته وللمريض حقوقه.

الوزير وليد الداعوق: ضروري وضع قانون لأخلاقيات الإعلام



رأى وزير الاعلام في حكومة تصريف الأعمال في كلمته بمؤتمر «العدالة والإعلام» الذي نظمته نقابة المحامين في بيروت «ان لبنان مهد لحرية الكلمة، كما لحرية العبادة ولكل الحريات العامة، وبدون هذه الحريات لا يكون لبنان الذي نعرفه».

وتناول قانون اخلاقيات المهنة المقترح فأكد انه «لا يطبق على وسائل التواصل الاجتماعي وان المادة التي يتداولها عبر تلك الوسائل تبقى في إطار وجهة النظر الشخصية، وتجب ألا تتداول كمواد اعلامية من الضروري التحقق من صدقيتها وأسسها».

واعتبر ان «من الضروري وضع قانون لأخلاقيات الإعلام، على ان يتبع بباقة من الأحكام الملزمة لاحقاً. وفي هذا الإطار، يكون تدخل الجسم القضائي حتمياً على قاعدة الإطار القانوني الجديد الذي يعمل عليه في اللجنة النيابية المعنية. ومن الضروري أيضاً إحقاق الحق ضمن مهل معقولة، وليس في نهاية المحاكمات التي قد تستمر سنوات، وبهذا قد نتمكن من التقليل من سوء استعمال حق حرية الصحافة».

محمد البعلبكي: مشروع لجنة الإعلام يلغي صحافة لبنان!

طالب نقيب الصحافة **محمد البعلبكي** خلال حفل استقبال أقامته نقابتا الصحافة والمحررين لمناسبة ذكرى شهداء الصحافة بـ «إعادة النظر في قانون الإعلام المرئي والمسموع لجهة وجوب تحديد المساحة الزمنية المخصصة للإعلان في الساعة الواحدة، ورفع سعر الإعلان الرسمي الذي ينشر في الصحف من خمسة آلاف ليرة للسطر الواحد الى عشرة آلاف ليرة، على ان يقتطع نصف هذه الزيادة لدعم صندوق ضمان أصحاب الصحف والصحافيين».

وانتقد **البعلبكي** «مشروع لجنة الإعلام النيابية» معتبراً اياه إلغاء لصحافة لبنان تحت شعار إطلاق حرية الصحافة.

٢٩ مزورا لشهادات الطب والصيدلة امام القضاء

اسفرت التحقيقات التي قام بها قاضي التحقيق في جبل لبنان **ايلي الحلو** مع مزوري شهادات ومعادلات جامعية في قطاعي الصيدلة والطب عن تورط ٢٩ شخصا في عمليات التزوير.

وتراوحت المبالغ التي قبضها المزورون بين الف وخمسة آلاف دولار عن كل شهادة مزورة وقد استمرت عملية التزوير عدة سنوات (٢٠٠٨ – ٢٠١١).

اعترف الموقوفون **مصطفى ض**، و**وديب ع**، و**دوريد ض**، و**يوسف ع**، و**علي م**، و**عاطف م**، و**بهاء م**. بما قاموا به فأحالهم للمحاكمة امام محكمة الجنايات في جبل لبنان واصدر مذكرات تحر دائم بحق المدعى عليهم الفارين من وجه العدالة.

«بيروت سيتي سنتر» يسعى للحصول على شهادة LEED SILVER



كشف مركز «بيروت سيتي سنتر» للتسوق، انه يسعى لترسيخ موقعه كمركز رائد في تحويل طريقة تصميم مشاريع البناء وابتكارها وتشغيلها عبر استخدام شهادة LEED SILVER (القيادة في التصميم الذي يراعي الطاقة والبيئة) لإبراز الناحية الصديقة للبيئة في المشروع، وذلك بهدف عرض مزايا المركز المستدامة.

وتتضمن مزايا الاستدامة التي تم ادخالها ضمن بيروت سيتي سنتر، بناء مركز التسوق على موقع مستدام ما يحدّ من التلوث والتأثيرات جراء تطوير الأرض وزيادة فعالية المياه، وتشجيع إعادة التدوير.

وزير الداخلية يرخص بقيام جمعية لبنانية لحل النزاعات التجارية

نشر في الجريدة الرسمية العدد ٢٠ الصادر بتاريخ ٢٠١٣/٥/٩ «بيان علم وخبر» يحمل الرقم ٧٤٥ وصادر عن وزير الداخلية **مروان شربل** يعلن فيه ان الوزارة أخذت علماً بتأسيس «الجمعية اللبنانية للوساطة التجارية» LEBANESE COMMERCIAL MEDIATION ASSOCIATION مركزها برج حمود – العقار رقم ٤٥ – ملك شركة مطاحن الدورة ش.م.ل. قضاء المتن.

وتهدف الجمعية الى:

١ – تعزيز الدراسات والأبحاث وتبادل المعلومات والأفكار في ما يتعلق بالوساطة التجارية.

٢ – تطوير وتعزيز مفهوم الوساطة لحل جميع الخلافات والنزاعات الناشئة عن الممارسة التجارية والإقتصادية وغيرها.

والمؤسسون هم: **روني سامي الخوري، جونا أمين قاصوف وارسلان محمد سنو**.

ممثلة الجمعية تجاه الحكومة: المحامية **جونا أمين قاصوف**.

لماذا لا يعيدون الحراسة البلدية الى العاصمة

قتل ناطور البناية وفرّ على دراجته النارية

عندما طالبنا غير مرة بإعادة الحراسة الليلية الى العاصمة، كنا على علم بما يقع من حوادث سلب ونهب واعتداءات ليلا، وكنا على ثقة بأن الاهمال وعدم المسؤولية لدى البلدية، سيتعدى عمليات السرقة والنهب الى عمليات اجرامية حيث لا رقيب ولا حسيب.

في الشهر الماضي وفي شارع العلم المتفرع من منطقة بدارو وبعد غياب الشمس اقدم شخص ملثم على اقتحام غرفة الناطور المصري **فاروق احمد** في بناية خياط المعروفة جيدا في الشارع، وعلى طعن الناطور المعروف بآدميته منذ ٢٠ عاما عدة طعنات بالسكين، مما ادى الى اصابته بنزيف ادى الى وفاته. بينما فر الفاعل على متن دراجة نارية وسط صراخ من سمعوا الجريح يستنجد بقوى الامن البعيدة جدا عن السمع.

لو كان هناك حراس ليليّون لكانوا سمعوا صراخ المطعون بالسكين، بل لما كان القاتل قد تجرأ على قتل الناطور على مرأى ومسمع نواطير باقي البنايات!

تجمع البلدية ملايين الدولارات لقاء «الحراسة» فلماذا لا تعيّن الحراس لحماية الناس المسالمين في الاحياء المسالمة؟.

كابيتال إنفستمنت كوربوريشن ش.م.ل.

رقم ٣٦ على لائحة المؤسسات المالية في مصرف لبنان
فرن الشباك الشارع العام بناية إسطفان وعجيمي الطابق الثالث هاتف ٠١٢٩٤٧٠٠

بيان الوضع المالي بتاريخ ٣١ كانون الأول ٢٠١٢

الموجودات	31.12.2012	31.12.2011
الصندوق ومؤسسات الإصدار	26,545,860	98,666,638
الودائع لدى المصارف والمؤسسات المالية	98,704,343	219,170,810
حسابات تحت الطلب	87,580,916	207,575,971
توظيفات لأجل	11,123,427	11,594,839
صافي التسليفات و القروض للزبائن بالكلفة المطفأة	3,664,974,267	3,129,742,006
ديون تجارية	2,975,181,683	2,796,705,307
ديون أخرى	681,290,284	314,396,462
صافي حسابات مدينة لقاء دائنة هوامش نقدية	8,502,300	18,640,237
الأصول الثابتة المادية	67,967,625	75,045,546
الأصول الثابتة غير المادية	1,604,687	2,712,487
حسابات التسوية وحسابات مدينة أخرى	32,305,149	21,823,155
مجموع الموجودات	3,892,101,931	3,547,160,642

المطلوبات		
المصارف والمؤسسات المالية	363,462,501	400,016,361
الودائع وحسابات الزبائن الدائنة بالكلفة المطفأة	7,597,800	16,522,200
صافي حسابات دائنة وهوامش نقدية لقاء حسابات مدينة	7,597,800	16,522,200
حسابات الإرتباط والتسوية ودائنون مختلفون	111,726,583	101,105,126
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	20,877,680	10,208,932
مجموع المطلوبات	503,664,564	527,852,619
حقوق المساهمين - حصة المجموعة	3,019,308,024	2,656,455,634
الرأسمال - أسهم عادية	2,250,000,000	2,250,000,000
إحتياطات غير قابلة للتوزيع (قانونية والزامية)	87,531,200	51,245,200
أرباح مدورة	681,776,824	355,210,434
نتائج الدورة المالية	369,129,343	362,852,389
مجموع حقوق المساهمين	3,388,437,367	3,019,308,023
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	3,892,101,931	3,547,160,642

خارج الميزانية	31.12.2012	31.12.2011
تعهدات أخرى مستلمة	701,254,800	715,145,100

بيان الدخل بتاريخ ٣١ كانون الأول ٢٠١٢

	2012	2011
الفوائد والإيرادات المشابهة	841,406,775	757,698,776
الفوائد والأعباء المشابهة	-45,209,004	-25,540,878
صافي الإيرادات من الفوائد	796,197,771	732,157,898
الإيرادات من العمولات	7,803,869	18,396,735
صافي الإيرادات من العمولات	7,803,869	18,396,735
الإيرادات التشغيلية الأخرى	28,027,363	23,742,256
مجموع الإيرادات التشغيلية	832,029,003	774,296,889
صافي الإيرادات التشغيلية	832,029,003	774,296,889
أعباء المستخدمين وملحقاتها	188,853,020	150,402,213
مصاريف إدارية وأعباء تشغيلية أخرى	173,941,394	185,004,857
مخصصات مؤونة إجمالية	20,000,000	
مخصصات الإستهلاك ومؤونات الأصول الثابتة المالية	11,006,246	10,525,430
مجموع الأعباء التشغيلية	393,800,660	345,932,500
الأرباح التشغيلية	438,228,343	428,364,389
النتائج العادية قبل الضريبة	438,228,343	428,364,389
الضريبة على الأرباح	69,099,000	65,512,000
النتائج الصافية	369,129,343	362,852,389

أعضاء مجلس الإدارة :

- السيد نزيه اسطفان
- السيد الياس اسطفان
- السيدة رانيا اسطفان سكياس
- السيدة غادة خوري اسطفان
- السيدة رولا اسطفان غانم

مفوض المراقبة :
السيد حبيب حاتم

المستشار القانوني :
الأستاذ عبده لحود

وضع حد نهائي لحديث شراء شركة الطيران القبرصية
رياض سلامة: لا يحق لنا شراء شركة خاصة ومهمة مصرف لبنان استعمال امواله لحماية الوضع النقدي



رياض سلامه
حاكم مصرف لبنان



محمد الحوت
رئيس MEA

عندما ذكرت وسائل الاعلام في الشهر الماضي ان شركة طيران الشرق الاوسط تعتزم شراء شركة الطيران القبرصية، قلنا في «اسرار مصرفية» ان حاكم مصرف لبنان الدكتور **رياض سلامه** افاد بأن ليس من اختصاصه ولا من صلاحياته شراء شركة طيران رغم وصايته على شركة طيران الشرق الاوسط..

وفي حديث للحاكم اكد ما قلناه بأسلوبه الخاص فقال: «من حيث المبدأ فإن مصرف لبنان لا يمكن ان يوافق على شراء شركة طيران الشرق الاوسط التي يملكها لشركة الطيران القبرصية، فكونه المالك هو المسؤول عن مخاطر الشركة ومهمة مصرف لبنان استعمال امواله لحماية الوضع النقدي والاقتصادي ولا نستطيع تحمل مخاطر اضافية لشركات تابعة لنا»، لذلك ختم الحاكم «فقبل ان تصبح شركة طيران الشرق الاوسط شركة خاصة من الصعب ان تتوسع خارج لبنان لان ذلك لا يتناسب مع دور ومهام مصرف لبنان».

وكان رئيس مجلس ادارة الـ MEA **محمد الحوت** قد وجد الفرصة مناسبة لشراء الشركة القبرصية بحيث تنعكس ايجابا على اعمال الـ MEA تقنيا وتجاريا.

جمعية مستوردي مستلزمات الانتاج الزراعي
تناشد الحكومة دعم القطاع



ميشال عقل
جمعية مستوردي مستلزمات الانتاج الزراعي

دعت جمعية مستوردي مستلزمات الانتاج الزراعي وتجارها في لبنان، الى إعلان خطة طوارئ اقتصادية للتصدير الزراعي للحد من الخسائر الفادحة التي يتكبدها المزارع اللبناني.

وناشدت الجمعية بعد اجتماعها الدوري برئاسة رئيسها **ميشال عقل** وحضور الأعضاء العمل على بت الاتفاقات التجارية مع مصر والأردن في ما يتعلق بإعفاء البضائع اللبنانية من رسوم الترانزيت، أسوة بما هو معمول به مع تركيا، وعلى استحداث خطوط بحرية تنطلق من مرفأ طرابلس نحو مرافئ دبّا (السعودية) والعقبة (الأردن) وبور سعيد (مصر)، على ان تتحمل الحكومة اللبنانية جميع مصاريف الشحن وأجور النقل ذهاباً وإياباً دعماً للقطاع الزراعي، علماً ان القيمة الاجمالية لهذا الدعم لا تتعدّى الخمسة مليارات ليرة لبنانية لمدة ستة أشهر.

سركيس صقر رئيسا لجمعية الضرائب اللبنانية

بعد تقاعده من وظيفته الكبيرة جدا في وزارة المال، انصرف **سركيس صقر** الى تأسيس شركته الخاصة نظرا لحاجة معظم الشركات اليها والى خبرة مؤسسها.

والى تأسيسه لشركته، اسس **سركيس صقر** جمعية تضم اصحاب الاختصاص في مجال المال والضرائب وسماها «جمعية الضرائب اللبنانية».

الجمعية انتخبت مجلس ادارتها كما يلي: **سركيس صقر** (رئيساً)، **محمد نبيل غنام** (نائبا للرئيس اول)، **صياد نادر** (نائباً ثانياً للرئيس)، **هشام المكمل** (امينا عاما)، **حكمت نوفل** (امينا للمال)، **وليد عبود** (محاسبا)، **فيليب مخيبر** (ممثلا للجمعية تجاه الحكومة)، **حاتم حاتم** (علاقات عامة) والاعضاء: **وديع برباره**، **محمد نجار**، **عبد الناصر شحاده** و**بلال سبيتي**.

اعطوا التجار والمقيمين في البلدات السياحية والمصايف حق الترشح بانتخابات البلدية لاحداث التطوير المطلوب
فهم يغذون خزائن البلديات بنسبة ٨٠ في المئة

رجال الاعمال الذين تهمهم مصالح مناطقهم ويطمحون الى تنميتها، لهم رؤية ايجابية بمستقبل كل قرية وبلدة في مناطقهم وفي المناطق اللبنانية كافة.

لنأخذ مثلا منطقة عاليه، حيث تتواجد فيها المحال التجارية والسياحية الى الاماكن السكنية العائدة لغير ابناء المنطقة، فهؤلاء يغذون خزينة البلدية بنسبة ٨٠ الى ٩٠ في المئة، مع ذلك ليست لهم كلمة في تنمية وتطوير وتحسين من كانت يوما عروس المصايف، فقانون البلديات يحرمهم من المشاركة في اختيار من يمثلهم في المجلس البلدي، فيحتكر ابناء عاليه التمثيل والقرار ايا كانت فائدته على حساب المقيمين والمصطافين والذين يصوتون في بلدات اخرى.

وما هو جار في عاليه ينسحب على كل المدن والقرى اللبنانية، فبلدة بلونه الكسروانية اصبحت اليوم بلدة البيروتيين، فهم الاكثرية ومن جيوبهم ينفق على مشاريع البلدة التي يقررها اعضاء البلدية وجميعهم من البلدة.. فليس لعشرات المهندسين والاطباء والمحامين وابناء المهن الحرة الاخرى اي كلمة او رأي في القرارات التي تتخذها البلدية، فما على المقيمين في البلدة سوى ان يدفعوا ما يفرض عليهم.. وهكذا هو حال مصايف بحمدون وفالوغا وريفون والقليعات وسواها.

كثيرون من رؤساء البلديات يرون هذا القانون الشاذ ولا يجرؤون على المطالبة بتعديله وبالسماح للمقيمين وللمصطافين بالمشاركة في الترشح والانتخاب لمجلس البلدية، حيث يدخلون دما جديدا ورؤية جديدة على المجالس القائمة.

قرأت مؤخرا لرئيس اتحاد تجار جبل لبنان **نسيب الجميل** حديثا طالب فيه السماح للسكان القاطنين في نطاق البلدية والذين يعملون فيها بالمشاركة في انتخابات البلدية او الترشح للانتخابات ليكونوا اعضاء فاعلين في المنطقة المتواجدين فيها، واعطى امثلة لما قد يحدث من تطور في حال مشاركة المقيمين في قرارات البلديات.

مثل هذا الاقتراح ليس من صنع لبنان، انه مطبق في فرنسا ودول اوروبية عديدة!

الشركة اللبنانية السويسرية للضمان
شركة مساهمة لبنانية

لأفضل خدمة من فرع الحوادث،
دوام أطول للساعة ٨ المسا.



ليس لديك متّسع من الوقت؟ لا يمكنك أن تترك عملك خلال النهار؟ نحن بإنتظارك حتى الثامنة مساءً كل ثلاثاء و خميس **في الفرع الرئيسي في القنطاري، الطابق الأرضي (فرع الحوادث)** لتصرّح أو تراجع بحادث سيارتك. مع ليبانو-سويس، راحتك هي الأهم.

هاتف: ١٢٤٧ – www.libano-suisse.com

خدمة Valet Parking متوفّرة

معظم ارتكابات مصرفي المدينة والاعتماد المتحد تنطبق عليها أحكام قانون مكافحة غسل الأموال

النيابة العامة التمييزية ستلاحق كل المتواطئين على أموال المصرفين

لمجرد اطلاع النائب العام التمييزي الرئيس حاتم ماضي على تقرير لجنة الخبراء في فضائح ومخالفات بنك المدينة وبنك الاعتماد المتحد والذي يتضمن الارتكابات الجرمية وتبييض الاموال على أيدي أركان البنك وبينهم رنا قليلات المديرة الفعلية للبنك، ولمجرد قراءة الأسماء والأرقام ومئات الملايين التي جرت سرقتها وتبييضها، كان من الطبيعي لرجل قانون بارع واستاذ محاضر في جامعات الحقوق مثل الدكتور حاتم ماضي ان يجدد المهمة للجنة الخبراء وان يحيل المرتكبين الى التحقيق امام هيئة مكافحة غسل الاموال اولا لجلاء الحقيقة، حيث أحال نحو ٢٦٠ شخصا بين ٤٠٠ شخص وردت اسماؤهم في تحقيقات اللجنة، كمشاركين في عمليات مصرفية غير مشروعة اوصلت الى جيوب بعضهم ملايين الدولارات بدون وجه حق.



حاتم ماضي
النائب العام التمييزي

وقد يتساءل البعض كيف وصلت لجنة الخبراء الى كل هذه الأسماء وعدّدت مخالفاتهم رغم قصر المهلة التي عملت خلالها ورغم الصعاب التي واجهتها للتدقيق في الحسابات والأرقام بحجة «السرية المصرفية».

بالعودة الى تقرير لجنة الخبراء الذي ضمه وكلاء احد المدعين على اللجنة في ملف الدعوى يتبين انها تثبتت من كل ما أوردته من مخالفات وانها كونت قناعة بأن المرتكبين غرقوا حتى آذانهم بعمليات تبييض الأموال.

وإذ يلاحظ بأن اللجنة كانت تحاول عدم توجيه تهمة تبييض الأموال مباشرة، إلا انها بما استعانت به من دراسات ومن مراجعات شملت لجنة الرقابة على المصارف وهيئة التحقيق الخاصة بمكافحة غسل الأموال والموظفين في المصرفين «المدينة» و«الاعتماد المتحد» توصلت الى انطباق صفة تبييض الأموال حسب القوانين المرعية لا سيّما القانون ٣١٨ / ٢٠٠١ على عمليات المصرفين.

تقول اللجنة ان التقرير الذي وضعته لا يتضمن بالضرورة جميع الشوائب والارتكابات، فهي مارست صلاحية الاطلاع على الوثائق والمستندات المتوفرة ضمن حدود السرية المصرفية، ومع ذلك تبين للجنة ان العمليات التي جرت في مصرفي بنك المدينة وبنك الاعتماد المتحد تنم عن تعاملات مخالفة للقانون استمرت سنوات، وان البيئة الرقابية التي كانت موجودة في المصرفين أظهرت تسلطا للإدارة العليا على العمليات المصرفية وانعداماً للإدارة الرشيدة. ونتج عن هذا الوضع عمليات ينطبق عليها البند السادس من المادة الأولى من قانون مكافحة تبييض الاموال والتي نصت على الآتي:

يقصد بالأموال غير المشروعة، بمفهوم هذا القانون، الأموال كافة الناتجة من ارتكاب احدى الجرائم الآتية:

– جرائم السرقة او اختلاس الأموال العامة أو الخاصة أو الاستيلاء عليها بوسائل احتيالية أو بالتزوير أو بإساءة الأمانة الواقعة على المصارف والمؤسسات المالية والمؤسسات المعددة في المادة ٤ من هذا القانون او في نطاق عملها.

كذلك نتج عن هذا الوضع عمليات مشبوهة تنم عن تبييض الأموال طبقاً للمادة الثانية من القانون المذكور أعلاه والتي نصت على ما يلي:

يعتبر تبييضاً للأموال كل فعل يقصد منه:

١) اخفاء المصدر الحقيقي للأموال غير المشروعة او اعطاء تبرير كاذب لهذا المصدر بأي وسيلة كانت.

٢) تحويل الأموال أو استبدالها مع العلم بأنها أموال غير مشروعة لغرض اخفاء او تمويه مصدرها او مساعدة شخص ضالع في ارتكاب الجرم على الافلات من المسؤولية.

٣) تملك الأموال غير المشروعة او حيازتها او استخدامها او توظيفها لشراء أموال منقولة أو غير منقولة او للقيام بعمليات مالية مع العلم بأنها أموال غير مشروعة.

لم تتمكن اللجنة من الإحاطة بعمليات المصرفين التي تتطلب دراسة المزيد من الحسابات – الكثير منها لا يزال خاضعاً للسرية المصرفية – وهذا يتطلب توسعاً في التحقيق وتجاوز القيود على عمليات التدقيق.

عوائق عديدة

وبعد ان تشرح اللجنة ما واجهته من عوائق منها: عدم امكانية اجراء أي مقابلة او اتصال بالمساهمين بالإدارة العليا وبعض الأطراف المرتبطة بالمصرفين بسبب وجودهم خارج لبنان، تمنع السلطات المعنية في بعض الدول التي تتواجد فيها مصارف يتعامل معها المساهمون والمسؤولون في الادارة العليا للمصرفين عن الرد على طلبات قدمت حول حساباتهم في المصارف المعنية، والعائق الأهم «كون نظام السرية المصرفية السائد في لبنان لا يزال ساري المفعول تجاه المصرفين مما حال دون تمكن اللجنة من التوسع في تحقيقاتها (بإمكان «البيان الإقتصادية» ان تؤكد ان النائب العام التمييزي د. **حاتم ماضي** قد وعد برفع السرية المصرفية عن كل ما يتعلق بالمصرفين تسهيلاً لأعمال لجنة الخبراء).

بعد ان تشرح لجنة الخبراء ما واجهته من عوائق عرقلت تحقيقاتها، ذكرت أهم ما اكتشفته من فضائح ومخالفات:

١) وجود تسليفات متنوعة وكبيرة جداً من المصرفين لشراء عقارات على أسماء المساهمين والإدارة العليا في المصرفين وأقاربهم، وذلك دون أي نوع من الضمانات الأمر الذي يعني هدراً واضحاً لأموال المودعين لدى المصرفين.

٢) تسديد بدل أثمان بعض العقارات بإصدار دفاتر توفير بمبالغ متنوعة. البعض من الدفاتر المذكورة غير نظامي والبعض الآخر غير مسجّل حسب الأصول في القيود المحاسبية، الأمر الذي يعني سوء استعمال أموال المودعين في المصرفين.

٣) خلق ودائع وهمية البعض منها ائتماني لقاء تسهيلات لبعض العملاء والتلاعب بأرصدة بنوك أجنبية لاستعمالها، بالإضافة الى ما ذكر أعلاه لتمويل عمليات خارجة عن إطار الأعمال المصرفية التقليدية والمتعارف عليها، من شراء كميات هائلة من العقارات وتأسيس شبكة من الشركات (تفوق الخمسة وأربعين). وما يلفت النظر ان أياً من هذه العقارات والشركات

المنشأة لم تسجل ملكيتها على أسم أي من المصرفين بل كانت تسجل بأسماء أعضاء وأقارب الإدارة العليا. وهنا اقترحت اللجنة: «لأجل متابعة الملف دراسة الشركات المرتبطة بالملف ومراجعة سجلاتها المحاسبية لتبيان ما إذا كانت تلك الشركات قد شاركت في عمليات تبييض الأموال».

٤) دفع مبالغ كبيرة لأشخاص ولجهات عديدة من المصرفين، وقيد المبالغ على حسابات مدينة للإدارة العليا في المصرفين، الأمر الذي يعني أيضاً سوء استعمال أموال المودعين فيهما.

٥) تلاعب متعدّد الأشكال بعمليات تحويل وبأرصدة بعض المصارف الأجنبية، وذلك لتغطية العجز الحاصل في أموال المودعين من جراء الإرتكابات المذكورة أعلاه.

٦) صرف أتعاب بدلات غير مبرّرة ومصاريف مبالغ فيها لأعضاء الادارة العليا في المصرفين، بالإضافة الى تسهيلات مصرفية كبيرة لبعض من هؤلاء وأقاربهم بشكل يخالف صراحة المادة ١٥٢ من قانون النقد والتسليف.

٧) اختيار الإدارة العليا في المصرفين لبعض المراكز الحساسة عدداً من المدراء والموظفين من نوعية معروفة بنقص واضح ومتفاوت في الأهلية والكفاءة والخبرة وذلك لضمان إحكام سيطرة الإدارة العليا عليهم، ولتسيير الأمور وفقاً لرغباتهم وأهوائها.

٨) استعمال حسابات بعض عملاء المصرفين والموظفين فيهما لدفع مبالغ كبيرة لعدة أشخاص وجهات خارج المصرفين ولأغراض غير معروفة، ولا تدلّ على أي تعامل تجاري أو مصرفي.

٩) تعمّدت الإدارة العليا للمصرفين تزويد لجنة الرقابة على المصارف بميزانيات وبيانات مالية مغلوطة وغير صحيحة، وذلك لتضليل لجنة الرقابة والتغطية على استمرار سريان المخالفات الكثيرة المتعمّدة التي كانت ترتكب في المصرفين.

١٠) تسليفات بمبالغ كبيرة، تمت بعلم وبموافقة الإدارة العليا وتأمين هذه التسليفات بودائع ائتمانية وهمية، وذلك تمهيداً لعمليات شراء عملات أجنبية بواسطة عدد من الصرافين.

١١) تكوّنت لدى اللجنة قناعة بوجود محاسبة مزدوجة لدى بنك المدينة اعتمدتها الإدارة العليا للمصرف كانت قد أشارت اليها التقارير الرقابية في مطلع العام ٢٠٠١. ولم يكن بإمكان الإدارة المؤقتة للمصرفين ولا بإمكان اللجنة التوصّل الى سجلات المحاسبة الحقيقية رغم استعانة كل من الطرفين بإخصائيين في المعلوماتية. ان مسار العمليات والطريقة التي تعاملت بها ادارة البنك مع التوجيهات الرقابية لا تشير أبداً الى ان المحاسبة المزدوجة توقفت في ظل الادارة السابقة للبنك. وفي حال دخول أموال غير نظامية غير مسجلة في الدفاتر الرسمية فإن آثارها المحاسبية اللاحقة لهذا تم اخفاؤها. ان تواطؤ ادارة البنك على هذا الأمر والسيطرة والتدخل المطلق لها على دقائق العمليات التشغيلية والتقنية ساعد في استمرار هذا الوضع لحين وضع اليد على المصرفين موضوع التقرير، وحيث ان التوصل الى السجلات المحاسبية الدقيقة يشكل أساساً جيداً وضرورياً لجلاء الكثير من الحقائق والوقائع، اقترحت اللجنة إيلاء هذا الموضوع ما يستحقه من متابعة وتحقيق موسّع في مختلف الميادين ولدى جميع من يمكن ان تكون لديهم أية معلومات بهذا الخصوص. ■



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 Aalayli 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

محكمة التمييز المدنية تبرم القرار الاستئنافي...

«لا يترتب على الوكيل البحري في الاصل اي موجب شخصي حكمي او تضامني تجاه دائني الناقل البحري ما دام يعمل بصفته ممثلا له»

اصدرت محكمة التمييز المدنية (الغرفة الخامسة الناظرة بقضايا التنفيذ) برئاسة القاضي جان عيد قرارا برد التنفيذ المقدم من شركة TSM طعنا بالقرار الاستئنافي القاضي بتصديق الحكم البدائي الذي ابطل اجراءات التنفيذ المتخذة ضد شركة الملاحة للشرق الاوسط ش.م.م وكيلاها المحاميان سمير وجان بارودي بصفتها وكيلا بحريا.

وصدق قرار محكمة التمييز القرار الصادر عن محكمة استئناف بيروت (الغرفة الرابعة) برئاسة القاضي سهيل عبود، التي صدقت الحكم الابتدائي الذي ابطل الاجراءات بوجه الممثل البحري حيث تكون (محكمة الاستئناف) احسنت تطبيق القانون كون الحكم الجاري تنفيذه الزم الوكيل البحري بصفته هذه، اي كوكيل، بدفع مبلغ من المال «وليس بصفته الشخصية»، ذلك ان الوكيل البحري لا يترتب عليه في الاصل اي موجب شخصي حكمي او تضامني تجاه دائني الناقل البحري ما دام يعمل بصفته ممثلا له...

ومما جاء في قرار محكمة التمييز: تبين ان شركة TSM COMPAGNIE D'ASSURANCES TRANSPORTS وكيلها الاستاذ **جوزف سكاف** تقدمت بتاريخ ٢٠١١/٨/٤ باستدعاء تمييزي بوجه شركة الملاحة المتحدة للشرق الاوسط **ش.م.م.** بوكالة الاستاذين **سمير وجان بارودي** طعنا بالقرار الصادر عن محكمة الاستئناف في بيروت بتاريخ ٢٠١٠/٤/٧ والذي قضى بقبول الاستئناف شكلا ورده موضوعا وتصديق القرار المستأنف، طالبة قبول التمييز شكلا واساسا سندا للمادة ٧٠٨/١ و٧، اصول مدنية لعلة مخالفة القانون، والخطأ في تطبيقه وتفسيره ومناقضة المعنى الواضح والصريح للقرار المطعون فيه وتشويه مضمون المستندات، ونقض القرار المطعون فيه للاسباب والعلل الواردة في الاستدعاء ورؤية الدعوى انتقالا واصدار القرار لقبول الاستئناف في الشكل وفي الاساس فسخ الحكم المستأنف لمخالفته المواد: ٩/٦٢/٣٠٣/٥٥٣/٥٥٦/٥٦٤ و٨٢٩/١ م.م.م.

ولعدم صحة الخصومة وتصديه لاساس النزاع ومخالفة منطوق الحكم الجاري تنفيذه وسائر الاساس المدلى بها والتي تشكل جزءا لا يتجزأ من المطالب واصدار القرار مجددا برد الاعتراض شكلا واساسا ومتابعة التنفيذ من النقطة التي وصل اليها وتضمين المستانف عليها المميز ضدها النفقات كافة والرسوم والعطل والضرر واعادة مبلغ التأمين.

وعرفت المميزة ان المميز بوجهها تبلغت بتاريخ ٢٠٠٦/١١/٢١ الحكم الجاري تنفيذه بصفتها ممثلة لاصحاب ومجهزي الباخرة HIRSOVA ولم تستأنفه فأضحى نهائيا وله حجية القضية المحكوم بها مبرما وقطعيا ومكتسبا القوة التنفيذية وغير قابل لاي طريق من طرق المراجعة، ما حمل المميزة على طلب تنفيذه وان القرار المميز خالف قوة القضية المحكوم بها للحكم الجاري تنفيذه لتجاهله ما قضى به لجهة اعتبار المميز ضدها مسؤولة تجاهها، اذ اعتبر وخلافا لذلك ان الاخيرة غير مسؤولة شخصيا تجاهها.

واضافت المميزة ان القرار المميز نسب الى الحكم الجاري تنفيذه كلاما مخالفا لمنطوقه الحقيقي، فاعتبر خلافا للحقيقة انه لم يقضِ بمسؤولية المميز ضدها تجاه المميزة، في حين ان الحكم الجاري تنفيذه حكم صراحة بهذه المسؤولية في الصفحتين ٨ و٩ منه وكذلك في البند ثالثا في الفقرة الحكمية مؤكدا بصورة واضحة واكيدة لا لبس فيها على صفة المميز عليها كمسؤولة تجاه المدعية المميزة.

واضاف قرار محكمة التمييز ان المميز ضدها طالبت بواسطة وكيليها الاستاذين **سمير وجان بارودي** رد التمييز شكلا والا اساسا ورد السببين التمييزيين الاول والثاني لعدم صحتهما وعدم قانونيتهما وتدريك المميزة الرسوم المصاريف والعطل والضرر واتعاب المحاماة. واوضحت المميز ضدها ان القرار المميز اعتبر عن حق ان قرار رئيس دائرة التنفيذ ذي الرقم ٢٠٠٩/٣٠٨ الذي قضى بالرجوع عن الحجز التنفيذي على موجودات المميز ضدها لم يخالف منطوق ومضمون الحكم الجاري تنفيذه لان التنفيذ يجب ان يطال اموال الناقل البحري وليس اموال الوكيلة، دون ان يكون في ذلك ما يتعارض مع حجية القضية المحكوم بها العائدة للحكم الجاري تنفيذه المرتبطة بالزام الناقل البحري ممثلا بالمستأنف عليها بدفع مبلغ معين للمستأنفة، اذ لا يتعين تجاوز منطوق هذا الحكم والقضاء بما لم يفض به عبر تخويل طالب التنفيذ بالتنفيذ على اموال وكيل المدين الشخصية، لطالما ان الصفة التمثيلية للوكيل البحري الذي يعتبر ممثلا للناقل البحري في المرفأ الذي يعمل فيه تسمح بمقاضاة الناقل البحري بواسطة الوكيل البحري، بحيث يعتبر الناقل مقيما لدى الوكيل لغايات تبلغ الدعوى واجراءاتها الموجهة ضد الناقل فقط لا غير، وذلك سندا لما كرسته المادة ٨٠ من نظام المرافئ والموانئ، وان هذه الصفة التمثيلية لا يمكن ان تنال من ماله الشخصي او التنفيذ على امواله الخاصة نتيجة افعال يسأل عنها الاشخاص الذين يمثلهم امام القضاء، اي الناقل البحري واصحاب ومجهزي ومستأجري السفينة، لا سيما ان المهام التي يقوم بها الوكيل البحري مختلفة تماما عن تلك التي يؤديها الناقل البحري مالك السفينة او مستأجرها بحسب المادة /٨٢/ من نظام المرافئ والموانئ، وان اجتهاد رؤساء دوائر التنفيذ مستقر على إبطال كل اجراءات التنفيذ المتخذة بحق اموال وموجودات الوكالة البحرية عندما يكون الحكم المطلوب تنفيذه رد الدعوى عن الاخيرة (الوكالة البحرية) بصفتها الشخصية والزامها فقط ممثلة للناقل البحري...

اما بالنسبة للتشويه المدلى به فإن المميزة هي من اقدمت عليه باجتزاء عبارات من الحكم الجاري تنفيذه وتفسيرها بشكل يتناقض مع المنطق والقانون...

قرار المحكمة

بناء عليه قررت محكمة التمييز:

اولا: في الشكل: بما ان الاستدعاء التمييزي ورد ضمن المهلة القانونية موقعا من محام

وكيل ارفق بصورة طبق الاصل عن القرار المطعون فيه وايصالين بالرسوم والتأمين، فيقبل شكلا.

ثانيا: في الموضوع:

بما انه من الرجوع الى القرار المطعون فيه يتبدى ان محكمة الاستئناف صدقت قرار رئيس دائرة التنفيذ في بيروت الآيل الى الرجوع عن قراره بتاريخ ٢٠٠٩/٢/٢٤ والقاضي بالغاء الحجز التنفيذي على موجودات الشركة المميز عليها وابطال الاجراءات اللاحقة له والمنبثقة عنه كافة، وذلك كعلة ان المشكلة التنفيذية التي ترمي الى ابطال قرار حجز تنفيذي تتعلق بالاجراءات، ويختص رئيس دائرة التنفيذ بفصلها، وان الحكم المطلوب تنفيذه صدر بوجه الناقل البحري ممثلا بوكيله المميز ضدها، فيما قرار الحجز المعترض عليه تناول اموال الاخيرة الشخصية (الوكالة البحرية) وليس اموال الناقل البحري المحكوم عليه المنفذ عليه، فلا يكون قرار الرجوع عن قرار الحجز هذا متعارضا مع حجية القضية المحكوم بها العائدة للحكم الجاري تنفيذه المرتبطة بالزام الناقل البحري ممثلا بالمميز عليها (الوكالة البحرية) بدفع مبلغ معين للمميزة لعدم جواز تجاوز منطوق هذا الحكم الى ما لم يقض به عبر تخويل المميزة طالبة التنفيذ على الاموال الشخصية للمميز ضدها وكيلة المدين (الوكالة البحرية).

فعلى الاسباب التمييزية مجتمعة:

... طالما لا يصح التنفيذ الا بمواجهة المحكوم عليه الوارد اسمه في السند التنفيذي وفقا لمنطوقة من قضاء صريح او ضمني، وطالما ان مقاضاة المؤتمن بسبب عقد النقل البحري يقضي فيها اعمال مسؤولية صاحب ومجهزي السفينة الذي ابرم عقد النقل، لا النيل من مال المؤتمن الذي لا يتجاوز دوره دور الوكيل وحسب، وان محكمة الاستئناف اذ هي صدقت الحكم الابتدائي الذي ابطل الاجراءات بوجه الممثل البحري، فانها تكون قد احسنت تطبيق القانون كون الحكم الجاري تنفيذه الزم الوكيل البحري بصفته هذه، اي كوكيل، بدفع مبلغ من المال وليس بصفته الشخصية، ذلك ان الوكيل البحري لا يترتب عليه في الاصل اي موجب شخصي حكمي او تضامني تجاه دائني الناقل البحري ما دام يعمل بصفته ممثلا له، ويضحى الوكيل ذا صفة للادلاء بعدم مسؤوليته الشخصية، ولا يكون بالتالي من تشويه للحكم الجاري تنفيذه، طالما لم يقضِ بمسؤولية الوكيل البحري الشخصية، ولا من مخالفة لاي من المواد القانونية المدلى بها، ويرد بذلك التمييز برمته ويبرم القرار الاستئنافي بعد رد كل ما زاد او خالف بما في ذلك طلبات الحكم بالعطل والضرر بعدم ثبوت سوء النية او الخطأ الجسيم.

لهذه الاسباب

تقرر المحكمة بالاتفاق ووفقا للتقرير:

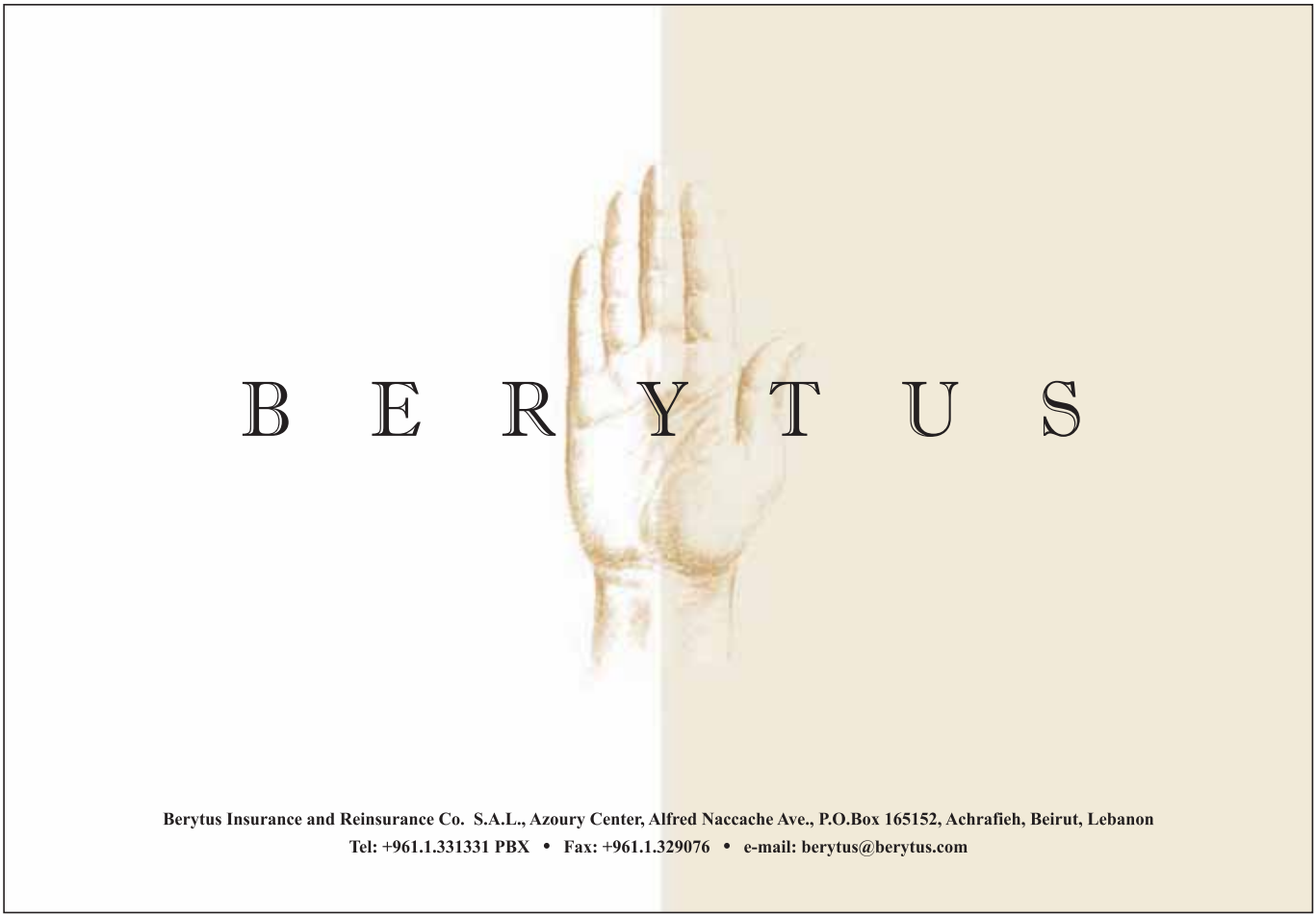
اولا: قبول التمييز شكلا ورده اساسا بعد رد كل ما زاد او خالف.

ثانيا: مصادرة التأمين التمييزي ايرادا للخزينة العامة.

ثالثا: تضمين الشركة المميزة الرسوم والنفقات كافة. ■

قرار صدر في بيروت بتاريخ

٢٠١٣/١/٢٩



الشيكات المرتجعة

ننشر في ما يلي لائحة باسماء الاشخاص الذين وردت اسماؤهم في سجلات النيابات العامة كمدعى عليهم بارتجاع شيكاتهم خلال شهر ايار (مايو) ٢٠١٣.
ان ارتجاع الشيك لا يعني بالمطلق 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

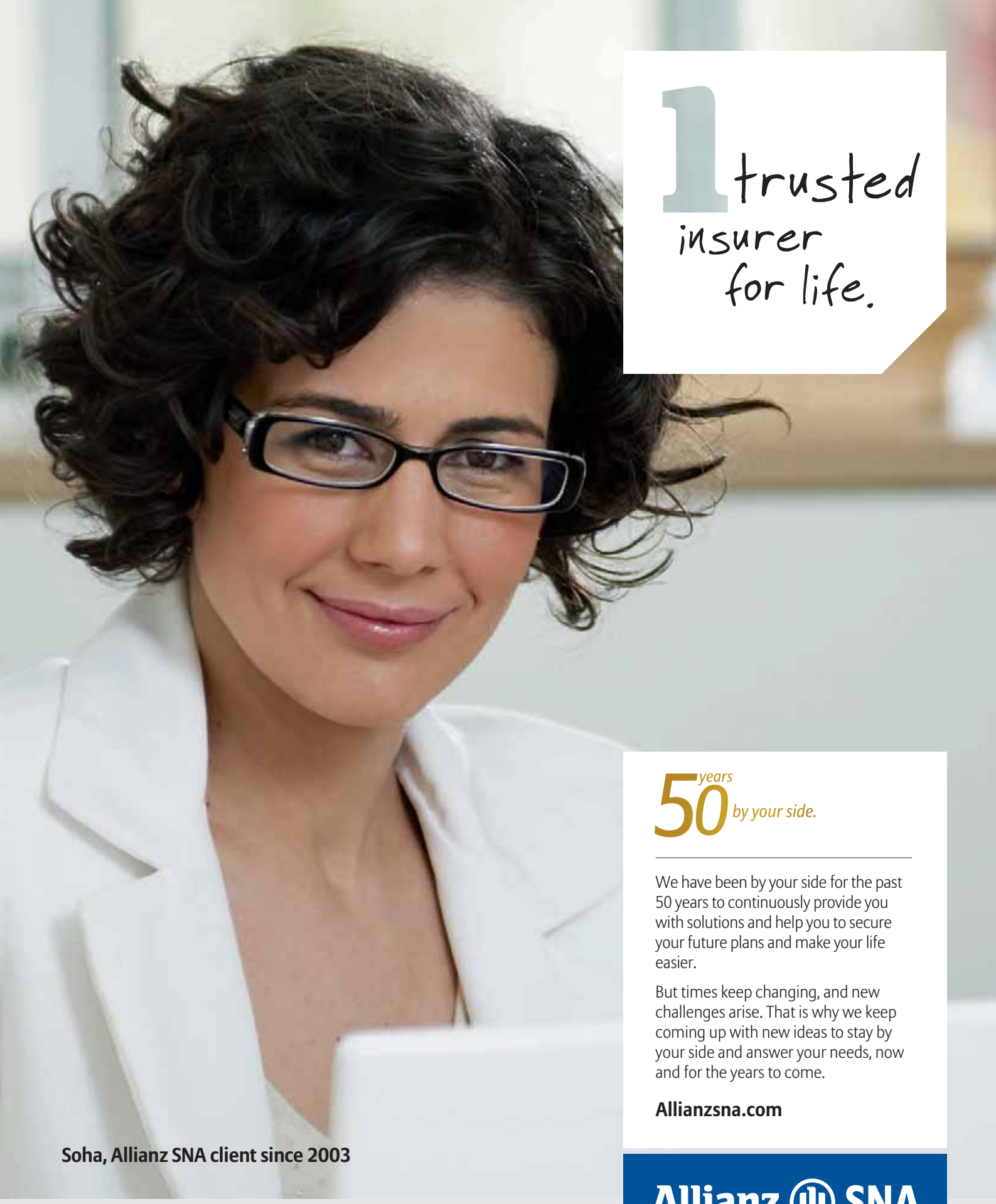
- شركة علي كوثر الشرق الأوسط على محمود علي اسماعيل
- الشركة الأهلية لتوزيع الغاز على جورج نعمة الله نعمه ونسرين ادوار جدع
- شركة لايف لاين على محمد شكر
- شركة مطعم كافالي كلوب على جوزف جان ضو
- شركة نحال للورق على جورج عوده المعلوف
- شركة بي ام سي على اميل نصار
- شركة انترانيك ميشال أتايان على فادي فؤاد الهبر
- شركة كاميوتيك على فادي محمد السعدي
- بلال اليمن على زياد فقيس
- خالد الخطيب على شربل القسيس
- احمد رشيد على جوزف بو سابا
- خالد علوان على فؤاد شرف الدين
- محمد حسن الرحيل على خالد رحال وعباس حمود
- عباس ناصر على درويش محمد قليلات
- مازن حمزه على كابي ناجي خليل
- حسين حرفوش على عساف جوزف معكرون
- علي غصين على جواد محمد الحاج
- فادي شعيب على طعان العنان
- جورج مجدلاني على لان نبيل بدارو وبيار صدقة
- رمزي ابو غزاله على محمود احمد الشهال
- سحر العقيلي على رامي محمود بربور
- الياس مسعد على مصطفى علي سرور وحسين علي سرور
- غسان حاطوم على نعيم مخول
- ابراهيم السباعي على عماد ابو الشباب واياد جميل المشعيني
- مظهر علي همدر على وليد كلش وفاطمة الخطيب
- محمد عواضه على محمد خير محسن المرعي
- نزيه احمد السيد على سحر شبلي
- اسامة حمودي على احمد شيخ موسى درويش
- مصطفى زعيتر على وجدي حماد
- يوسف حريري على علي صالح
- ابراهيم السباعي على نضال نجار
- رويدا نحاس على احمد منيمنه
- علي السبع على جواد الحاج
- محمد عوض الحلباوي على كاتيا سمير طرابلسي
- هشام السمهوري على غسان حسين الحاج وخالد الحاج
- جورج ملعب على روي الياس متى
- بسام جواد على زين العابدين موسى
- جلال علي على محمد محمود مكداش
- جوزف نايف على جوزف جان ضو
- عصام درويش حماده على عدنان ضاهر حبش
- علي سامي زعيتر على وجدي محمد حماد
- جنيدري فرح على حمزه حسن سليم وعلي حسن سليم
- يوسف قصقص على علي جابر
- علي بردى على خالد المصري
- علي الصلوخ على حسن العرب وعدنان العربي
- حسين شمص على محمد صالح محيدلي
- محمد حسن الدر على تامر موسى الرثه
- جرجس يخيل على جان خليل حداد ونجيب احمد القيسي
- نبيل محمد مطوط على ماهر مروش واحمد سليم ماجد
- كامل امهز على محمد معروف سليمان
- سعيد مطوط على ماهر مروش
- يوسف شحاده على عصام عفيف الرفاعي
- عائدة عميرات على عمر محي الدين عيتاني
- أسامة خياط على عمر محي الدين عيتاني
- وائل حرب على هيثم فواز
- هلال زين الدين على هاني ديب عواضه
- جبران خنيصر على محمد كوثراني وحسن كوثراني
- ابراهيم نجارين على عبد القادر لبان
- عماد العموري على يوسف عمران وشوقي بعلبكي
- فاروق حاسبيني على نبيل شحاده
- فيكن سفريان على سيلفا غيتابليان
- محمد خير ابو عثمان على سليم الساروط وسركيس كشيشيان
- نزيه السيد على احمد حسين شبلي
- جورج مجدلاني على زينب الأدلبي
- كامل خليل فرحات على محمد النابلسي
- ابراهيم السباعي على محمد مصطفى عمر
- زينب سرحال على عوض حيدر
- ابراهيم السباعي على حسن برو وهاني عواضه
- ابراهيم السباعي على فاتن سري الدين ويوسف جبور
- أيمن عاصي على هاني عبد الرحمن عبدالله الغامدي
- عماد الدين صبرا على رياض سمير صالح
- محمد دكروب على ربيع محمد سعيد خالدي
- ابراهيم سعيد على عبدالله رسول وهب
- ابراهيم السباعي على كامل بشاره وحسان بركات
- خالد العجوز على محمد فوعاني
- نبيل الشامي على عبدالله قمر الزين

بعبدا

- بنك الخليج الأول على خالد وفيق ضحى
- بنك قطر الدولي على جان بطرس حنا
- رشيد بلوط على علي محمد نجده
- علي خليل على حسن عبد الرحمن حدرج
- شربل يزبك على ايلي رزق
- ايلان الحكيم على جورج كيوان
- زينة البطش على جيلبير سابا
- شركة المجموعة المتحدة على شادي كامل
- طعان العنان على احمد حسين شبلي ومحمود حسين شبلي
- جورج عطاريات على ساندي يوسف مخلوف
- حنا روفايل على محمد ابراهيم همدر
- ايلي الحاج على مارك غسان بو سعيد
- يوسف راشد على جان اميل الخوري
- فهد غصين على كيوان جورج كيوان
- علي دبوق على جيلبير سابا
- رؤوف بولاد على مارسيل سليم بريص وجهاد حداد
- جوزف سعاده على جورج ميشال صليبي
- ماهر شرابيه على وليد جورج الشيخاني
- فادي بولس على وهيب احمد الحسني
- عماد ضاهر على دوللي جورج توما
- زهير شعيب على يحيى ابراهيم
- جواد سليم على محمد جعفر الحاج
- محمود حسن على جمال نوفل
- سمير حراجلي على ذو الفقار عباس صالح
- حسن غلاييني على مارغو محمد المولى
- أديب فاضل على جان غسان عازار
- محمد عدنان جرجور على نبال صلاح زهر
- غسان حاطوم على عبد العزيز عليوه ومحمود الباشا
- توفيق طليس على جواد الحاج
- هلا زعيتر على ناصر محمد ناصر
- عبد الكريم بعلبكي على ناصر محمد ناصر
- عصام حماده على جواد محمد الحاج
- علي مصطفى غسان على حسن يوسف حمدان
- نزيه السيد على احمد حسين شبلي
- جرجس نجم على تالين كوركجيان
- غبريال ريمون الخوري على فادي مشرقاني
- احمد الدغيدي على سامي بطرس زوين
- انطوان شديد على حنا صقر
- نقولا الحداد على هنري فرحات
- نعيم صوايا على سامي أبو جوده

زحلة

- حسان بو زكي على علي الحدري
- حسان نايف على علي الحدري
- نزار العاشق على شادي الحايك واحمد ديشون
- بلال الجمل على حسام جمعة
- جان فرن على ارزة الموسوي
- رمزي بو عسلي على اميرة موسى
- محمد الديراني على بلال ياسين وعماد حرب
- شركة روبير قشوع على جمال صبرا
- شادي محي الدين على احمد العريبي
- مرشد زعيتر على يوسف قطايا
- صلاح عثمان على ديانا علام
- بلال بوديا على علي عبدالله ونادیا نکد
- علي شومان على محمد يوسف
- ربيع دمشقية على علي الحدري
- خالد محمد على منى يمين وخالد حمود
- طالب زعيتر على منى يمين وخالد حمود
- حسين القيس على هلال عبد المجيد
- حسين القيس على بلال طقطق
- عبدالله الموسوي على فرحان المطر
- ربيع درويش على حسن خلدية
- نتالي الزغت على ابراهيم ترشيشي
- جوزف جبرا على طوني شقرا



1 trusted insurer for life.

50 years by your side.

We have been by your side for the past 50 years to continuously provide you with solutions and help you to secure your future plans and make your life easier.

But times keep changing, and new challenges arise. That is why we keep coming up with new ideas to stay by your side and answer your needs, now and for the years to come.

Allianzsna.com

Soha, Allianz SNA client since 2003

Allianz SNA

Scan and discover our special offers

GEMMAYZEH 007



فيليب تابت

أسس السادة فهد رفيق الحريري، فيليب عفيف تابت ورلى نزار طبش شركة مساهمة لبنانية برأسمال ٣٠ مليون ل.ل. باسم جميزة ٠٠٧ وموضوعها العقارات.
أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى فهد الحريري.

AL MAYMOUNA

اسس السادة معتز واصف صواف ورضا مصطفى اللوزي ونبيل سعيد كيوان وميمونة معتز صواف شركة هولدنغ باسم الميمونة ورأسمالها ٢٠٠ ألف دولار أميركي.
أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى معتز صواف.

ESTATES CONSOLIDATED SERV

أسس السيدان طانيوس بطرس خوري ونمير ميشال قرطاس ومجموعة استايتس شركة هولدنغ برأسمال ٢٠ ألف دولار أميركي باسم استايتس كونسوليدايتد سرفيسز وموضوعها العقارات.
أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى طانيوس خوري.

DECORUM EQUITY

أسس السادة نمير ميشال قرطاس وطانيوس بطرس خوري وانطوان جورج حبيب شركة هولدنغ برأسمال ٢٠ ألف دولار أميركي باسم ديكوروم ايكويتي.
أسندت رئاسة الشركة الى نمير قرطاس.

IJBEH 173

أسس السادة نبيل انطوان بركات وميرنا انطوان بركات ومروان صقر صقر شركة مساهمة لبنانية باسم أجبع ١٧٣ رأسمالها ٢,٧٥ مليار ل.ل. وموضوعها العقارات والتجارة.
أسندت رئاسة الشركة وادارتها العامة الى نبيل بركات.

SHIFT

أسس السادة فايز كميل رسامني وندى عريضي رسامني واسمى سعيد ابو عز الدين شركة هولدنغ باسم شيفت برأسمال ٣٠ مليون ل.ل.
أسندت رئاسة الشركة الى فايز رسامني.

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

الشركة	نوعها	رأسمالها	موضوعها	المسؤول عنها
بيروت				
اجبع ١٧٣	ش.م.ل.	٢,٧٥ مليار ل.ل.	عقارات	نبيل انطوان بركات
موفيو	ش.م.ل.	١,٤٤ مليار ل.ل.	تجارة/عقارات	يحيى فؤاد هبري
تلال البحر	ش.م.ل.	٩٠٠ مليون ل.ل.	عقارات	يوسف باسيلا شتوي
الميمونة	هولدنغ	٢٠٠ الف دولار	استثمارات	معتز واصف صواف
مجموعة دانيال	هولدنغ	٢٠٠ الف دولار	تجارة/صناعة	الياس اندراوس دانيال
جزين انفست	هولدنغ	٢٠٠ الف دولار	استثمارات	الیا توفیق حرفوش
الواصف	هولدنغ	٢٠٠ الف دولار	استثمارات	واصف محمد صواف
ريتايل	هولدنغ	١٠٠ مليون ل.ل.	تجارة/صناعة	شارل جوزف عربيد
كازا ميا ١	ش.م.م.	٥٠ مليون ل.ل.	عقارات	نسيب ديب صعب
امازون	ش.م.ل.	٥٠ مليون ل.ل.	تجارة/شحن	عباس جعفر خليفة
جرمانيا بروبرتي	اوف شور	٢٥ الف يورو	عقارات	كريم جرجس سلامه
سورسك انفستمنت	اوف شور	٢٠ الف يورو	عقارات/استثمار	فرانك روبرت هودين
ذي تاورز	اوف شور	٢٠ الف يورو	عقارات	هيثم صبحي جود
اللبنانية لادارة الاموال والاستثمارات هولدنغ		٢٠ الف دولار	ادارة اموال/استثمار الكس بعقليني	
يوروميناكير	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمار/تمويل	رومان يوسف ماتيو
رو ماتيريلز	اوف شور	٢٠ الف دولار	مواد اولية	خليل بولس ساره
مجموعة خيرالله جبور	اوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة	وليد انيس خيرالله
غلوبال كونسلتنغ	اوف شور	٢٠ الف دولار	استشارات	علي حسن سرحال
انتر ديوتي فري	اوف شور	٢٠ الف دولار	تجارة/استثمار	مارك منصور
مينا تكنولوجي	هولدنغ	٢٠ الف دولار	تكنولوجيا	صلاح ماهر طباره
عمشيت باي	هولدنغ	٢٠ الف دولار	سياحة	برنار جورج خليل
بروديت انفستمنت	هولدنغ	٢٠ الف دولار	استثمار/عقارات	ايفيت صليبا صوابيني
ديكوروم ايكويتي	هولدنغ	٢٠ الف دولار	–	نمير ميشال قرطاس
استايتس كوسوليدايتد سرفيسز	هولدنغ	٢٠ الف دولار	عقارات	طانيوس بطرس خوري
لومن انترناشونال	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	جيل ميشال عساف
اللنبي منجمنت	اوف شور	٢٠ الف دولار	ادارة	جميل جميل بيرم
تود	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	اديب نبيل دادا
زها	اوف شور	٢٠ الف دولار	–	عمر حسن زنتوت
دراغون فلاي انترناشونال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/طباعة	ريما حسن ناصر
لوجيستيكس	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	خدمات لوجستية	اكرم اديب صفا
شيفت	هولدنغ	٣٠ مليون ل.ل.	سيارات	فايز كميل رسامني
خطيب غروب انترناشونال	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/مقاولات	علي فاروق خطيب
ليفانت انفست منجمنت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	استثمار/ادارة	ايلي انطوان نمور
جي ام جي	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	جورج رشيد سماحة
جي اف اي	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	–	انطوان حبيب ابو زيد
ايتمز	اوف شور	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	انطوان اميل عماطوري
تلال للاستثمار	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات/تجارة	حبيب عباس دقيق
غاما	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعمار/تجارة	ماهر علي مرعبي
مرفأ غوينتشي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات	حسن خليل هاشم
رويال التجارية	ش.م.م.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة	رندى عماري مصري
اوكابي ريل استيت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل	عقارات	داني نزيه داغر
ك ل ت	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة /مقاولات	رمزي منير سلمان
سكاي ماي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تجارة/مقاولات	عماد جميل خضر
اللاينس بروجكتس	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مواد بناء/عقارات	محمد ياسر سراج
رارو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات/عقارات	جانيت الياس يحشوشي
لكجري براندز ريتيلرز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات/تجارة	رالف جورج عيد
لايون غاردنز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	عقارات/تجارة	حسن فيصل سنو
كونكريت فلو	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	رخام	زياد اسعد حجل
ماين ليبانون	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	صيانة أبنية	انطوان قبلان يمين
سي اي تي جي	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	تكنولوجيا	ميشال نقولا صوايا
تيماغروب	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	هندسة/مقاولات	فاطمة يوسف مسعود
مرجر ميديا	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	اعلانات	روي جوزف متيني
بخير سبرينغز	ش.م.ل.	٣٠ مليون ل.ل.	مقاولات/هندسة	وليد جعفر كيلاني



أمّن سيارتك!

MEDGULF

LEBANON . KSA . BAHRAIN . UAE . JORDAN . EGYPT

ميدغلف هي دائماً في خدمتك لتلبّي كافة إحتياجاتك في ما يتعلّق ببرنامج تأمين السيارة الخاص بك. مجموعة متنوّعة وغنيّة من الخدمات توضع في متناولك في هذا المجال. إنّ مسؤولي خدمة العملاء لدينا ذوي الخبرات العالية، متوفّرون دائماً لخدمتكم وتزويدكم بكافة المعلومات التي قد تحتاجونها.

01.985000
www.medgulf.com

بيـــــروت «٢»



بقلم المهندس زياد زخور

منذ ما يقارب حقبة من الزمن تجتاح بيروت فورة عمرانية قل نظيرها منذ ستينيات القرن الماضي.

فالبناء جار على قدم وساق.

اصغر قطعة ارض في اسوأ بقعة من العاصمة اللبنانية باتت اليوم هدفا للاستملاك من قبل مجموعات كبيرة من المتموّلين والمطورين والمستثمرين.

ومع تناقص عدد الاراضي غير المشغولة اصبحت الابنية القديمة محط جذب المستثمرين. فما ان تتم صفقة البيع حتى يهدم البناء القديم ليحل مكانه المبنى الجديد الشاهق والضخم.

فبيروت تعيش يوميا على وقع ورش البناء المنتشرة في كافة انحاء العاصمة وضواحيها.

كاد ذلك ان يكون من الامور المفرحة والجيدة التي تنعكس ايجابا على الوضعين الاقتصادي والاجتماعي لولا ان الواقع يخفي حقائق غير محمودة ويرتب نتائج وخيمة على المستقبل.

فارتفاع اسعار العقارات بشكل كبير جراء المنافسة الجنونية للاستحواذ على الاراضي والابنية القديمة، ادى الى خلق مأساة اجتماعية كبيرة عبر إفراغ المدينة من اهلها الاصليين، واستبدالهم بغرباء جلهم ليس له اي رابط تاريخي او عاطفي بالمدينة، في حين ان اصحاب الارض الحقيقيين اضحوا خارج مدينتهم لعدم قدرتهم على التملك او حتى على الاستئجار.

اما المأساة الاخرى التي تلازم تلك الفورة العمرانية فهي بيئية. ففي ظل عدم وجود قوانين وانظمة متطورة للتنظيم المدني تحدد بدقة شروطاً هندسية وفنية صارمة للبناء، اصبح الانتشار الفوضوي لناطحات السحاب على كامل مساحة العاصمة.

فالابنية الشاهقة تخترق السماء وتبسط ظلها على الابنية المجاورة دون اي اعتبارات او شروط فنية، مما يساهم في تشويه صورة المدينة بشكل كبير.

فانعدام الرؤية والتنظيم المدني الحديث اضحى يهدد تاريخ المدينة بشكل كامل ويرهن مستقبلها برزمة من المشاكل المعقدة.

فمن غير المنطقي ابدا انتشار ناطحات السحاب بين الازقة الضيقة في مدينة كبيروت تفتقد الى معظم البنية التحتية الاساسية، وبخاصة الى شبكة طرقات حديثة ونقل مشترك ومواقف... الخ هذا دون ان ننسى اضمحلال المساحات الخضراء.

فازدحام السيارات يشكل اليوم خطرا حقيقيا على السلامة العامة وحياة المواطن. فكيف لنا ان ننسى ايضا ما ينتج عن ذلك الاكتظاظ من تلوث كبير للهواء والبيئة!

من هنا تبرز اهمية ان تتحمل الدولة مسؤولياتها وتنقذ العاصمة من الكارثة المحتملة ومن جشع حفنة من المتمولين والمستثمرين الذين لا يفهمون الا لغة العملة الخضراء.

فانقاذ بيروت من الاختناق واهلها الاصيلين من التهجير، يجب ان يكون امرا ملحا ومهمة اساسية للمسؤولين المعنيين!

والحلول ليست بمستحيلة ابدا، ليس علينا سوى النظر الى من سبقنا من دول العالم في تنفيذ سياسة عمرانية تنموية متحضرة ومستدامة. فعوض التطلع عاليا نحو غزو السماء لماذا لا ننظر تحت اقدامنا ونستفيد ونستثمر جوف الارض.

فمدينة مونتريال في كندا شرعت منذ خمسينيات القرن الماضي باستثمار عمق المدينة حتى باتت اليوم تتمتع بأكبر مساحة مبنية تحت الارض في العالم.

والعديد من المدن الكبرى بدأت تحذو حذوها كمكسيكو وشنغهاي وباريس وغيرها.

ففي علم الهندسة المعمارية الحديثة الارتفاع عموديا لم يعد الحل الوحيد لزيادة مساحات الاستثمار لانه يخلق العديد من السلبيات والمشاكل، من حجم رؤية وتلوث، وتشويه وغيرها...

وفي كل الاحوال تعمد المدن الكبرى المتطورة الى حصر الابنية الشاهقة في اماكن محددة وليس بصورة عشوائية كما يحدث في لبنان حاليا لاعتبارات بيئية، فنية، اقتصادية وجمالية.

من هنا تبرز الحاجة الى الغوص تحت الارض لايجاد مساحات صالحة للاستثمار في ورش البناء والانشاءات بكافة انواعها واحجامها...

فنياً بيروت مدينة جاهزة للاستفادة من هذه الحلول.

فقسم كبير منها أعلى عن سطح البحر وبالتالي ليست هناك من صعوبات كبرى تمنع الاستثمار والاستفادة من جوفها، وبالتالي تشجيع المستثمرين والمتمولين على بناء انشاءات تضم مكاتب، محالاً تجارية، شققاً سكنية، مخازن، مواقف سيارات.. الخ.

وسيؤدي ذلك الى زيادة كبيرة في عدد الأبنية الجديدة المعروضة للبيع أو للإيجار، وسيحدّ من ارتفاع الأسعار وسيعيد أهل بيروت الأساسيين الى مدينتهم. كما سيبني مدينة جديدة تحت الأرض مع كل الخصائص والميزات الاقتصادية والاجتماعية المطلوبة.

وستؤمن تلك المدينة مساحات جديدة لمواقف السيارات من عدة طبقات سفلية وستشكل نقطة أساسية لتنفيذ مشروع النقل المشترك تحت الأرض «المترو» الذي لا يزال حلماً للكثيرين للتنقل بسرعة ودون أي عوائق داخل مدينتهم ودون كابوس زحمة السير وتلوث الهواء.

فالمترو سيؤمن وصل كل أجزاء تلك المدينة بعضها ببعض، كما سيساهم في تسهيل حركة السير فوق الأرض والتنقل بين كافة أرجاء العاصمة.

طبعاً بيروت «٢» لن يكتب لها ان تصبح واقعاً مع هذه الطبقة السياسية المتحكمة القصيرة النظر. فهكذا مشروع بحاجة الى تخطيط دقيق ودراسات معمقة، وبخاصة هو بحاجة الى رؤية مستقبلية ثاقبة. إلا ان الأكيد ان باطن الأرض وقعر البحار سيشكلان المساحات المقبلة لتمدد البشرية خلال العقود المقبلة، فالنجوم لا تزال بعيدة عن الاستثمار!

وعسى ان نعود يوماً في لبنان لنكون سباقين في الأفكار والانجازات الحضارية. ■

شركة التأمين العربية ش.م.ل.

ARABIA INSURANCE COMPANY s.a.l.

تأسست عام ١٩٤٤

رأس المال المصرح به والمدفوع بالكامل ٥١,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل.

المرسوم الجمهوري ١٠٣٢٧ تاريخ ١٩٦٨/٦/٢٢– سجل محكمة التجارة ١٨٨٩– سجل هيئات الضمان ٢ تاريخ ١٩٥٦/٩/١١

هيئة خاضعة للمرسوم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤

المكتب الرئيسي: بناء الشركة – شارع فينيقيا – بيروت – لبنان

ص.ب.: ٢١٧٢–١١

هاتف : ٣٦٣٦١٠/١ (٠١) و ٣١٤٣٥٠/١ (٠٣)

تلفاكس: ٣٦٥١٣٩ –٣٦٣٦٥٩ (٠١)

E-mail:arabia@arabiainsurance.com

Website:www.arabiainsurance.com

دعوة إلى مساهمي شركة التأمين العربية ش.م.ل.

يتشرف مجلس إدارة شركة التأمين **العربية** ش.م.ل. بدعوة المساهمين إلى حضور الجمعية العمومية العادية الثامنة والستين التي ستعقد في الساعة الحادية عشرة من قبل ظهر يوم الثلاثاء الواقع فيه الخامس والعشرين من شهر حزيران سنة ٢٠١٣ في مركز الشركة الرئيسي، الكائن في بناء الشركة، شارع فينيقيا ، بيروت ، للبحث والتداول في جدول الأعمال التالي:

١ – الاستماع إلى تقرير مجلس الإدارة عن أعمال السنة المالية المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١.

٢ – الإستماع إلى تقرير مفوضي المراقبة عن أعمال السنة المالية المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١.

٣ – المصادقة على البيانات الحسابية للسنة المالية المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١ وإبراء ذمة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة والمدير العام عن أعمالهم لتلك السنة.

٤ – اتخاذ القرار بشأن النتائج المالية لعام ٢٠١٢.

٥ – انتخاب أربعة أعضاء في مجلس الإدارة.

٦ – الموافقة على مخصصات أعضاء مجلس الإدارة ولجنتي الإستثمار والتدقيق عن السنة المالية ٢٠١٢.

٧ – إعطاء التراخيص بموجب المادتين ١٥٨ و ١٥٩ من قانون التجارة.

٨ – تعيين مفوضي المراقبة لحسابات العام ٢٠١٣ وتحديد أتعابهم.

٩ – أمور متفرقة وطارئة.

فالرجاء حضوركم أو انتداب أحد المساهمين لتمثيلكم.

مجلس الإدارة

شركة التأمين العربية ش.م.ل.

بنك فرعون وشيحا ش م ل

الميزانيـة العموميـة المدققة
والموقوفة بتاريخ ٢٠١٢/١٢/٣١
والموافق عليها من الجمعية العمومية
العادية المنعقدة بتاريخ ٢٦ نيسان ٢٠١٣



منذ ١٨٧٦

الرأسمال ل.ل / ٤٠,٨٥٧,٦٠٠,٠٠٠ /
سجل تجاري ٣٤ بيروت
(الرقم على لائحة المصارف: ٣٥)

مجلس الادارة

رئيس مجلس الادارة – المدير العام
السيد ناجي فرعون

نائب رئيس مجلس الادارة
الدكتور مروان اسكندر

عضو – مدير عام
السيد غسان الياس مهنا

أعضاء
الآنسة بيرين فرعون
المهندس هنري حلو
السيد جوزف سركيس
السيد ايلي فرحات

مفوضو المراقبة
السادة سمعان - غلام وشركاهم
KPMG

المستشار القانوني
الاستاذ ايلي جرجس مرهج

الموجودات	٢٠١٢ / ل.ل.
الصندوق ومؤسسة الاصدار	٧٤,٢٧١,٢٥٥,٧٥٧
المصارف والمؤسسات المالية	٤٩,٦٧١,٦٨١,٧١٢
ادوات دين وموجودات مالية اخرى بالقيمة العادلة مقابل حساب الارباح والخسائر FVTPL	٧٧٠,٥٤٤,٦٣٥
صافي التسليفات والقروض للزبائن بالكلفة المطفأة	١٢٢,٧١٢,٣٤٠,٠٩٧
صافي التسليفات والقروض للجهات المقربة بالكلفة المطفأة	٢٣٦,٦٦٧,٠٩٨
مدينون بموجب قبولات	٨٣٦,٢٤٦,٢٧٠
ادوات دين بالكلفة المطفأة	١٦٢,٣٣٥,٣٢٥,٢٠٠
اسهم وحصص بالقيمة العادلة مقابل عناصر الدخل الشامل الاخر FVTOCI	١٧,٩٥٧,٥٠٠
حصص ومساهمات في الشركات التابعة والزميلة	١٠,٦٤٧,٩٧١
اصول مأخوذة استيفاء لديون	٤٦,٩٤٤,٥٧٣
اصول ثابتة مادية	٢,٠٨٠,٨٦٢,٣٠١
عقارات اخرى	١٢,٧٩٤,٣٨١,٨٩٧
موجودات أخرى	١,٣٨٧,٠٥٣,١٤١
الشهرة	–
مجموع الموجودات *	**٤٢٧,١٧١,٩٠٨,١٥٢**

* بعد تكوين مؤونات بكامل قيمة التدني البالغة ل.ل. ١٣,٤١٢,٢٨٦,٣٢٣ منها مؤونة اجمالية بمبلغ ل.ل. ١,٣٠٠,٠٠٠,٠٠٠ مستدركة خلال سنة ٢٠١٠ و ٢٠١١و ٢٠١٢ (ل.ل. ١٦,٥٤٢,٧٥٤,٠٧٣ في سنة ٢٠١١) من التسليفات والقروض وفقا للمعيار المحاسبي الدولي رقم ٣٩ .

بيان الأرباح والخسائر	٢٠١٢ / ل.ل.
الفوائد والإيرادات المشابهة	٢٤,٩٥٦,٤٦٥,٩٣٠
الفوائد والاعباء المشابهة	١٢,١٥٣,٨١٥,٠٨٣
صافي الايرادات من الفوائد	**١٢,٨٠٢,٦٥٠,٨٤٧**
ايرادات من العمولات	٣,٣٥٩,٤٤٢,٣٩٦
الاعباء من العمولات	(١٧٠,٦٤٩,٧٦٣)
صافي الايرادات من العمولات	**٣,١٨٨,٧٩٢,٦٣٣**
صافي ارباح/ خسائر الاستثمارات المالية	٤٦٤,٢٥٧,٠٠٦
ايرادات التشغيلية الأخرى	٧٤٦,٠٧٢,٣٣١
مجموع الايرادات التشغيلية	**١٧,٢٠١,٧٧٢,٨١٧**
خسائر الائتمان	(١,١٧٨,٠٠٣,٤١٩)
صافي الايرادات التشغيلية	**١٨,٣٧٩,٧٧٦,٢٣٦**
اعباء المستخدمين وملحقاتها	٦,٤٩٠,٢٦٢,٢٢٠
اعباء تشغيلية اخرى	٣,٣٦٣,٣٧٠,٧٧١
مخصصات استهلاكات ومؤونات الأصول الثابتة المادية	٢١٠,٨٨٦,٤٧٧
مجموع الاعباء التشغيلية	**١٠,٠٦٤,٥١٩,٤٦٨**
الارباح التشغيلية	**٨,٣١٥,٢٥٦,٧٦٨**
صافي ارباح او (خسائر) بيع او استبعاد الموجودات الاخرى	٣,٧٦٨,٧٥٠
النتائج قبل الضريبة	**٨,٣١٩,٠٢٥,٥١٨**
الضريبة على الارباح	١,١٠٣,١٨٤,٢٥٤
النتيجة بعد الضريبة من النشاطات العادية	**٧,٢١٥,٨٤١,٢٦٤**
النتائج الصافية	**٧,٢١٥,٨٤١,٢٦٤**

المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٠١٢ / ل.ل.	٢٠١١ / ل.ل.
مؤسسة الاصدار	–	–
الودائع وحسابات الزبائن الدائنة بالكلفة المطفأة	٣٤٢,٣٩٢,٥٤٩,٦٥٠	٣٢٦,٦٠٧,٥٢٨,٦٠٢
ودائع وحسابات الجهات المقربة بالكلفة المطفأة	٥,٦٦٥,٠٩٦,٥٥٩	٣,٠٠٠,٨٣٧,٨٢٧
تعهدات بموجب قبولات	٨٣٦,٢٤٦,٢٧٠	١,٩٤٣,٧٣٥,٢٤٢
ضرائب على الارباح	١,٠٥٦,٢٣٨,٢٨٠	١,١٥٢,٠٧٢,٨٧٤
مطلوبات أخرى	٥,٧٠٨,٥٣٩,٤١٠	٥,٠٦٨,١٥١,٧٠٤
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	٢,٠٧٥,٨٩٩,٤٢٥	١,٦٩٣,٨٤٥,٧١٥
مجموع المطلوبات	٣٥٧,٧٣٤,٥٦٩,٥٩٤	٣٣٩,٤٦٦,١٧١,٩٦٤
حقوق المساهمين – حصة المجموعة	–	–
الرأسمال – أسهم عادية	٤٠,٨٥٧,٦٠٠,٠٠٠	٣٦,٤٨٠,٠٠٠,٠٠٠
احتياطيات غير قابلة للتوزيع (قانونية والزامية)	٥,٣٠١,٦٠٢,٢٩٣	٣,٦٨٢,٥٥٢,٤٠٠
احتياطيات حرة قابلة للتوزيع	١,٦٢٢,٥٨٤,١٦٨	١,٦٢٢,٥٨٤,١٦٨
فائض إعادة تقييم العقارات	١٤,٤٣٩,٧١٠,٨٣٣	١٤,٤٣٩,٧١٠,٨٣٣
نتائج الدورة المالية	٧,٢١٥,٨٤١,٢٦٤	٧,٥٣٢,٦٤٩,٨٩٣
حقوق الاقلية	–	–
مجموع حقوق المساهمين / المركز الرئيسي	٦٩,٤٣٧,٣٣٨,٥٥٨	٦٣,٧٥٧,٤٩٧,٢٩٤
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين / المركز الرئيسي	**٤٢٧,١٧١,٩٠٨,١٥٢**	**٤٠٣,٢٢٣,٦٦٩,٢٥٨**

خارج الميزانية	٢٠١٢ / ل.ل.	٢٠١١ / ل.ل.
تعهدات تمويل	–	–
تعهدات مستلمة من المصارف والمؤسسات المالية	١,٣٨٦,٩٠٠,٠٠٠	١,٤٨٠,٧١١,٧٢٥
تعهدات ضمان	–	–
تكفل وكفالات وضمانات اخرى معطاة للمصارف والمؤسسات المالية	٩,٨٢٢,٨٣٤,٤٩٩	٩,٢٣٣,٠٦٥,٨١٣
تكفل وكفالات وضمانات معطاة للزبائن	١٨,٩٣١,٥٧٥,٧٣٩	١٦,٤٢٣,٤١٢,٥٧٩
مطالبات ناتجة عن نزاعات قضائية	١١,٨٠١,٨٥٣,٣٥٦	١٧,٨١٦,٥٧٨,٩٠٦
ديون الزبائن الرديئة المنقولة للذكر الى خارج الميزانية	٢,٥٥٠,٤٠٨,٩١٩	٦,١٠٥,٢٩٢,٢٩٤

٢٠١١ / ل.ل.
٦٧,٤٣٢,١٢٠,٩١٩
٤٩,٠١٠,٣٨٩,٣٦٨
–
١١٦,٥١٩,٧٢٤,٤٥٥
٤٦,٧٩٤,١٤٢
١,٩٤٣,٧٣٥,٢٤٢
١٥٢,٢٥٨,٩٣٨,٣٨٣
١٧,٩٥٧,٥٠٠
١٠,٦٤٧,٩٧١
٤٦,٩٤٤,٥٧٣
١,٩٢٢,٤٦٥,١٥٥
١٢,٧٩٤,٣٨١,٨٩٧
١,٢١٩,٥٦٩,٦٥٣
–
٤٠٣,٢٢٣,٦٦٩,٢٥٨

٢٠١١ / ل.ل.
٢٤,٠١٨,٢٣١,٥٩٩
١١,٢٨٤,٣٦٩,٤٣٠
١٢,٧٣٣,٨٦٢,١٦٩
٣,٣٣٦,٠٣٣,٩٦٧
(١٥٩,٥٧٨,٩٢٠)
٣,١٧٦,٤٥٥,٠٤٧
٥٢٨,٤٠٧,٥٨٨
٨١٨,١٣٧,٣٨٨
١٧,٢٥٦,٨٦٢,١٩٢
١٦٩,٩٥٧,٧٣٠
١٧,٠٨٦,٩٠٤,٤٦٢
٥,٨٢٥,٩١٠,٧١٩
٣,١٠١,٤٩٠,٣٣٤
٢٢٤,٧٣٠,٨٩٦
٩,١٥٢,١٣١,٩٤٩
٧,٩٣٤,٧٧٢,٥١٣
٨٣٦,٣١٦,٤٠٠
٨,٧٧١,٠٨٨,٩١٣
١,٢٣٨,٤٣٩,٠٢٠
٧,٥٣٢,٦٤٩,٨٩٣
٧,٥٣٢,٦٤٩,٨٩٣

اللقاء الشهري بين حاكمية مصرف لبنان والمصارف:

سندات خزينة بالليرة ودرس آلية الاقراض وتوسيع ا لقروض السكنية



رياض سلامة
حاكم مصرف لبنان



د. جوزف طربيه
رئيس جمعية المصارف

ينعكس التجاوب الحاصل بين حاكمية مصرف لبنان وجمعية المصارف على معظم القضايا التي تظهر في اللقاء الشهري بين هيئة الحاكمية ولجنة الرقابة على المصارف وجمعية المصارف، ايجابا على كل ما يبحث خلال اللقاء ما يؤدي الى انفراج وانشراح في الاسواق المالية، خلافا لما تنعكس عليه اجتماعات مجلس الوزراء التي تزيد من التشنجات والخلافات والاضطرابات بين الافرقاء السياسيين.

وفي اللقاء الشهري الذي عقد في الشهر الماضي بين الحاكمية والمصارف اتخذت عدة توصيات تصب في مصلحة الناس وهنا ابرز عناوين اللقاء المأخوذة من محضر الاجتماع:

– تأكيد حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** على استمرار الاستقرار في الاسواق، وزيادة الودائع.

– تقلص العجز في ميزان المدفوعات بشكل ملحوظ خلال الفصل الاول الى ٦٢ مليون دولار.

– تحضير وزارة المال لاصدار جديد لسندات خزينة بالليرة.

– معاودة المجلس المركزي لمصرف لبنان درس آلية القرض المخصص لتدعيم نمو الاقتصاد، لناحية طلب جمعية المصارف تجديد الآلية.

ومما جاء في المحضر:

اولا: التطورات النقدية والمصرفية:

على الصعيد النقدي اشار **سلامة** الى استقرار الاسواق واستمرار الودائع بالزيادة خاصة ودائع غير المقيمين، وتقلص العجز في ميزان المدفوعات بشكل محسوس لناحية معدلات الصرف والفوائد خلال الفصل الاول من العام الجاري الى ٦٢ مليون دولار مقارنة مع ٣٧٣ مليونا للفترة المقابلة للعام ٢٠١٢.

وتوفير اخيرا موجودات مصرف لبنان الاجنبية الكبيرة الامكانات الضرورية لتدعيم الاستقرار.

سندات بالليرة

على صعيد المالية العامة اعلم **سلامة** المصارف ان وزارة المالية ستصدر سندات خزينة بالليرة اللبنانية باستحقاق سبع وعشر سنوات استبدالا لاستحقاق شهر حزيران المقبل، وان مصرف لبنان على استعداد لحسم شهادات ايداع للمصارف الراغبة بالاكتتاب في السندات استنادا الى YIELD CURVE، ذلك ان هناك مصلحة لجميع الاطراف في انجاح الاصدار علما انه لا يبدل بالمخاطر التي تحملها المصارف.

ورأى رئيس جمعية المصارف د. **جوزف طربيه** ان تخفيض موديز للـ OUTLOOK من مستقر الى سلبي ازعج السوق رغم تأكيدنا لها اننا مرتاحون للوضع وان المحفظة مستقرة.

آلية الاقراض

وسأل **طربيه** عن مصير آلية الاقراض لتدعيم نمو الاقتصاد والتي استنفدت متمنيا تحديدها.

وجاء في رد **سلامة** ان المجلس المركزي سيعيد درسها على ضوء الطلبات التي وردت الى مصرف لبنان والتي تستدعي تعديلا بالتبويب. فهناك طلب مهم في مجال مشاريع الطاقة، وستعطى افضلية كونها تخدم التوجه الى توفير استيراد المحروقات.

ثانيا: هيئة التحقيق الخاصة:

ثم اثار دور هيئة مكافحة غسل الاموال وما يعيق عمل المصارف، راجيا **سلامة** كونه ايضا رئيس الهيئة المذكورة ان تعمل الهيئة على تنظيف اللوائح المشار اليها دوريا، بحيث تسقط منها كل ما بات غير مطلوب ادراجه، كما تمنت الجمعية ان تؤدي الهيئة دورا اكثر فعالية مما يساهم في اداء افضل للمهام التي انشئت لاجلها.

ثالثا: عقد العمل الجماعي:

ادرج جانب الجمعية هذا الموضوع على جدول الاعمال ليشكر **سلامة** على بادرة تقريب وجهات النظر في ما خص مفاوضات تجديد عقد العمل الجماعي استنادا للصيغة التي اقترحها نائبه الثاني والتي وافق عليها مجلس ادارة الجمعية بانتظار موافقة اتحاد موظفي المصارف.

توسيع القروض السكنية

رابعا: توسيع القروض السكنية.

ادرجت الجمعية هذا الموضوع بناء على الكتاب المرسل من القضاة الى رئيس الجمعية وبناء على الاجتماع الذي عقد معهم في الجمعية، وذلك للوقوف على رأي مصرف لبنان.

ورأى **سلامة** انه لا مانع من استفادتهم من آلية دعم القروض السكنية اذا وقعت الجمعية معهم بروتوكول تعاون اسوة بالذي وقع مع القضاة العدليين.

اسرار مصرفية

● تجري مشاورات في مصرف لبنان بين الحاكمية وهيئة التحقيق الخاصة لمكافحة غسل الاموال حول الاسماء الـ ٢٦٠ التي اودعها النائب العام التمييزي القاضي د. حاتم ماضي للتدقيق في اوضاع أصحابها ومعرفة مدى ارتباطهم بقضايا تبييض الاموال في بنك المدينة.

***

● تبين ان الدين العام الاجمالي الذي يتم الاعلان عنه وفقا لاحصاءات مصرف لبنان، لا يتضمن كل الدين المسجل على الخزينة اللبنانية أكان من مجلس الانماء والاعمار او في غيره من مؤسسات الدولة.

***

● تتواصل السحوبات في عدد من المصارف احتجاجا على انخفاض الفائدة وعلى فرض رسوم اضافية من تلك المصارف وقد سحب من مصرف واحد في خلال شهرين نحو ملياري دولار.

DEPOSITOR PREMIUM

عالمك من الخيارات المربحة !

إيـراد لغايـة
- ٥,١٠٪ علـى الـ $
- ٧,١٠٪ على الـ ل.ل.



خاضع لأحكام وشروط

JTB

جمّـال ترسـت بنـك ش.م.ل

منحكي لغتك

1558 | jtbbank.com

أرباح بنك لبنان والخليج ١٩ مليون دولار أميركي وأمواله الخاصة ١٩٠ مليوناً



عبد الحفيظ محمد عيتاني
رئيس بنك لبنان والخليج



سامر عبد الحفيظ عيتاني
مدير عام بنك لبنان والخليج

يتبين من الميزانية السنوية لبنك لبنان والخليج (LEBANON AND GULF) انه حقق خلال العام ٢٠١٢ أرباحاً صافية بقيمة ٢٨,٥ مليار ليرة لبنانية أي ما يعادل (١٩ مليون دولار أميركي). أما الأموال الخاصة للبنك فبلغت ٢٨٦ مليار ليرة لبنانية (أي ما يعادل ١٩٠ مليون دولار أميركي).

يرأس مجلس ادارة البنك **عبد الحفيظ محمد عيتاني** ويتولى منصب نائب الرئيس المدير العام **سامر عبد الحفيظ عيتاني**.

الاعلى رسملة في استراليا
بنك بيروت يطلق الهوية الجديدة لـ«بنك سيدني لمتد»



اطلق بنك بيروت الهوية الجديدة لمصرفه التابع في استراليا تحت اسم «بنك سيدني لمتد» وذلك لمواكبة انطلاقته المتجددة في نوعية المنتجات والتسهيلات التي سيقدمها لعملائه في اوستراليا ومنطقة شرق آسيا.

ويعد بنك سيدني الذي يمتلكه بنك بيروت بنسبة ٩٢,٥٪، من المصارف الأعلى رسملة في أستراليا حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال ٢٣ في المئة وقد حقق زيادة بنسبة ٣١ بالمئة في صافي الأرباح في العام ٢٠١٢. وبفضل نسبة السيولة العالية التي يتمتع بها ومنتجاته التنافسية، يعدّ «بنك سيدني» الخيار الأمثل للعملاء الذي يبحثون عن خدمات مصرفية مرنة وشخصية.

وفي معرض تعليقه على إطلاق الاسم الجديد للمصرف، قال رئيس مجلس إدارة بنك سيدني **نيكولاس باباس**: إن إطلاق بنك سيدني اليوم يعكس التزامنا المستمر والراسخ بتقديم خدمات ذات مرونة استثنائية وصلة وثيقة بالمجتمع الأسترالي المحلي المتعدد الثقافات. ان تواصلنا مع المجتمع، ونشاطنا وحجمنا هي عناصر تسمح لنا بتقديم خدمة أفضل وأكثر تنافسية لجميع زبائننا – سواء أكانوا شركات دولية، أو مؤسسات محلية صغيرة أو افراداً .

ويدخل بنك سيدني اليوم السوق الأسترالية بزخم كبير عبر فروعه الستة عشر المنتشرة في سيدني وملبورن وأديلايد، ويسعى إلى الاستمرار في مضاعفة قاعدة زبائنه في مختلف المناطق الأسترالية، معتمداً بذلك على الموقع الطليعي الذي يحتلّه في المدن الرئيسية.

جمعية عمومية استثنائية لمساهمي اللبناني الكندي
هل المطلوب موافقة المساهمين على غرامة التسوية؟

دُعي مساهمو البنك اللبناني الكندي (قيد التصفية) الى عقد جمعية عمومية استثنائية في ٢٠١٣/٦/٣ للتداول في الجدول التالي نصه:

١– تنفيذ القرار الاول من محضر اجتماع الجمعية العمومية العادية المنعقدة بصورة استثنائية لمساهمي شركة البنك اللبناني الكندي ش.م.ل. (قيد التصفية) تاريخ ٢٠١٢/٨/١٣ ودعوة السيد **وليد السعدي** لحضور الجمعية المدعوة للانعقاد لتوضيح موقفه حول بعض المسائل العالقة.

٢– البحث والتداول بآخر المستجدات المتعلقة بالتسوية واعمال التصفية.

٣– اناطة مصفي الشركة ببعض الصلاحيات عند الاقتضاء.

٤– اية مسائل اخرى طارئة.

وكانت وكالات انباء دولية قد نقلت في الشهر الماضي – راجعوا عدد ايار (مايو) ٢٠١٣ – عن توصل المفاوضات بين محامي اركان البنك والخزانة الاميركية الى تسوية مالية لوقف الملاحقة ضد مسؤولي البنك اللبناني الكندي وذكر مبلغ لافت جدا للتسوية وهو ماية مليون دولار.

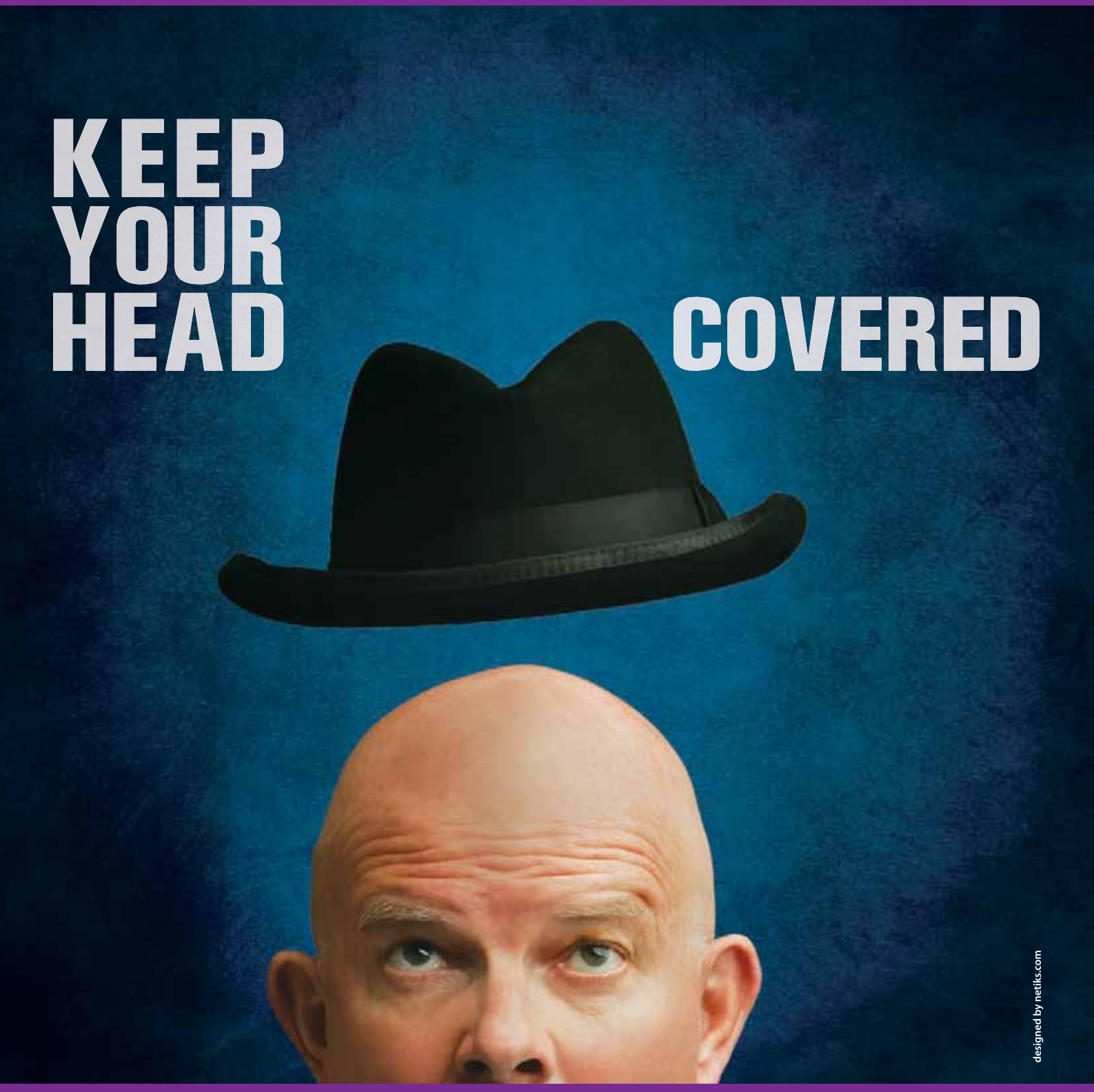
وفي البند٢ من الدعوة الموجهة الى المساهمين اشارة الى هذه التسوية «البحث والتداول بآخر المستجدات المتعلقة بالتسوية واعمال التصفية»، فهل تكون الدعوة الى جمعية استثنائية لإقرار التسوية بالقيمة التي ذكرتها وكالات الانباء؟

يقول محامون دوليون ان السرعة التي تمت فيها معالجة موضوع اللبناني الكندي جعلت المساهمين يخسرون البنك بكامله، فلو تم دفع الغرامة في حينه لما كان البنك قد «طار» من ايدي اصحابه، والدليل ان اكبر المصارف الاميركية التي تم اتهامها بغسل مليارات الدولارات اجريت التسويات معها ولا زالت تعمل، على ان الاتهامات ضد تلك المصارف كانت موثقة بافادات التحقيق الدولية، بينما الاتهام الذي وجه الى البنك اللبناني الكندي لم يكن موثقا وكانت مجرد اتهامات.

السؤال الذي يراودنا بعد اطلاعنا على المبلغ المطلوب مجددا لاسقاط الدعاوى عن مسؤولي البنك (نحو ١٠٠ مليون دولار) هل هو معقول ان تجنب ملاحقات ومضايقات الخزانة الاميركية هو الذي يتحكم بالمدعى عليهم.

BANKERS

www.bankers-assurance.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

توقيع اتفاقية تعاون بين «لبنان والمهجر BLOM» وجمعية تجار بيروت



من اليمين: باسل التل، نقولا شماس، سعد ألازهري والياس عرقتنجي


من اليمين: غابي تامر، نبيل فهد وعامر ألازهري


من اليمين: انطوان بشير، سليم مجدلاني، وليد مكداشي وفؤاد تابت


من اليمين: نبيل طبّاع، جورج تابت، سليم سعد ونقولا شديد


من اليمين: عبد الهادي محيسن، كمال فارس، زهير زعيتر، بشير الحريري وعصام لبان


من اليسار: جورج عبود، منير طباره، جهاد تثير ومحمد سئو


من اليمين: نبيل حاتم، اسماعيل اسماعيل، الياس عرقتنجي، نقولا شماس، سعد ألازهري وفؤاد قبيسي


من اليمين: زهير زعيتر، زهير صبرا، سليم حبيب وجورج خوري

وقع بنك لبنان والمهجر BLOM اتفاقية تعاون حصرية مع جمعية تجار بيروت، لتطوير بطاقة ائتمانية من ماستر كارد مخصصة لزبائن التجار المنتمين الى الجمعية.

حضر حفل التوقيع الذي تخللته مأدبة غداء في فندق «الفورسيزنز» في بيروت، رئيس مجلس ادارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر **سعد أزهري**، نائب المدير العام **الياس عرقتنجي**، رئيس مجلس ادارة جمعية تجار بيروت **نقولا شماس**، مدير السوق لماستركارد في منطقة المشرق العربي، وحشد من رجال الأعمال والتجار وممثلي وسائل الإعلام.

وفي كلمة أمام الحضور، شدّد **أزهري** على أهمية الدور الذي تلعبه التجارة في الحياة الإقتصادية اللبنانية وفي توطيد علاقات لبنان مع محيطه الإقليمي والعالمي، وأعرب عن فخره لكون بنك لبنان والمهجر هو طرف في هذه المبادرة التي ستضيف قيمة رائعة الى تجار التجزئة وزبائنهم على حد سواء.

وقال **شماس** ان جمعية تجار بيروت مؤتمنة على مصالح القطاع التجاري الذي مرّ ولا يزال في مخاض عسير نظراً للأوضاع الإقليمية الراهنة، وان الجمعية معنية في المقام الأول بالمساهمة في رفع الظلم والمعاناة عن التجار.



(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

نشرة MARKET WATCH لبنك الاعتماد اللبناني

احتياطات مصرف لبنان المركزي ٥٠ مليار دولار والاعتمادات المستندية ارتفعت بنسبة ١٧ بالمئة

كيف تنظر وكالات التصنيف الدولية الى اوضاع لبنان ومصارفه؟

ذكرت نشرة ماركت وتش MARKET WATCH التـــي يصدرهـا بنك الاعتمـاد اللبناني CREDIT LIBANAIS نقلا عن مؤسسة ميلكن العالمية MILKEN INSTITUTE ان التسليفات والقروض التي منحتها المصارف للقطاع الخاص في لبنان بلغت نسبتها ٧٨ بالمئة من الناتج المحلي GDP، وبذلك يكون لبنان قد حل في المرتبة الحادية عشرة بين ١٨٠ دولة من حيث حجم تسليفات المصارف للقطاع الخاص. وحلت في المرتبة العاشرة دولة جنوب افريقيا SOUTH AFRICA حيث بلغت تسليفات المصارف فيها للقطاع الخاص ٨٠ بالمئة من الناتج المحلي.

اضافت مؤسسة ميلكن MILKEN ان القطاع المصرفي في لبنان شهد مزيدا من الاجراءات الرقابية التي يمارسها مصرف لبنان.



ارتفاع نسبة الاعتمادات المستندية

وذكرت نشرة بنك الاعتماد اللبناني ان نسبة الاعتمادات المستندية LETTERS OF CREDIT التي منحتها المصارف في لبنان خلال الفصل الاول من العام الحالي ارتفعت بنسبة ١٧,٢٦ بالمئة عما كانت عليه خلال الفترة عينها من العام الماضي، حيث بلغت قيمتها ٢,٩ مليار دولار اميركي مقابل ٢,٥ مليار دولار للعام الماضي.

الاحتياط المالي والذهبي لمصرف لبنان

وجاء في نشرة بنك الاعتماد اللبناني ان احتياطات مصرف لبنان المركزي جاءت نهاية شهر نيسان (ابريل) ٢٠١٣ كالآتي:

الذهب	١٣,٦٠ مليار دولار
العملات الاجنبية	٣٧,٢٩ مليار دولار
المجموع	٥٠,٨٩ مليار دولار اميركي



التصنيف السيادي للبنان

وذكرت نشرة بنك الاعتماد اللبناني ان التصنيف السيادي للبنان SOVEREIGN RATINGS كما تراه وكالات التصنيف العالمية هو كالآتي:

الوكالة	التصنيف	النظرة المستقبلة
ستاندرد اند بورز S AND P	الديون الطويلة الاجل (B)	سلبية
	الديون القصيرة الاجل (B)	سلبية
موديز MOODY'S	الديون الطويلة الاجل (B1)	مستقرة
	الديون القصيرة الاجل (B)	مستقرة
فيتش FITCH	الديون الطويلة الاجل (B1)	مستقرة
	الديون القصيرة الاجل (B)	مستقرة



اما تصنيفات المصارف الكبرى في لبنان فقد وردت في نشرة بنك الاعتماد اللبناني كما يلي:

وكالة التصنيف	اسم البنك	القدرة المالية	النظرة المستقبلية
موديز MOODY'S	عوده	(D-)	سلبية
	بلوم	(D-)	سلبية
	الاعتماد اللبناني	–	–
	بيروت والبلاد العربية	–	–
	فرنسبنك	–	–
	بنك بيروت	(D-)	سلبية

اما وكالة كابيتال انتليجنس CAPITAL INTELLIGENCE ومركزها الرئيسي في قبرص فهي تملك نظرة متفائلة حول اوضاع المصارف اللبنانية. وفي ما يأتي التصنيفات التي منحتها لبعض تلك المصارف وهي تخالف فيها نظرة وكالات التصنيف العالمية الى القدرة المالية والائتمانية لمصارفنا:

وكالة التصنيف	اسم البنك	القدرة المالية	النظرة المستقبلية
كابيتال انتليجنس CAPITAL INTELLIGENCE	عوده	(B)	مستقرة
	بلوم	(B)	مستقرة
	الاعتماد اللبناني	(B)	مستقرة
	بيبلوس	(B)	مستقرة
	بيروت والبلاد العربية	(B)	مستقرة
	فرنسبنك	(B)	مستقرة



www.alig.com.lb

Even if your car is insured somewhere else **ALIG** can provide you with most needed cover nowadays...against Political Risks.

ALIG is proud to launch the newest distinguished product which protects you against Terrorism, Sabotage and war :

Motor Political Risk (MPR)

Coverage with very competitive premiums:

- First Loss: Up to **$ 5,000**
  $ 10,000
  $ 20,000

- Up to your car's Value

ALIG INSURANCE

Please contact: ALIG Insurance
ALIG Building, Hazmieh - Lebanon
Tel & Fax: +961 5 451 777

MOE No. 235

وزارة المال وجمعية المصارف تطلقان قريبا خدمة تسديد الضرائب والرسوم الكترونيا عبر المصارف



من اليمين: سعد ألازهري، د. جوزف طربيه، الوزير محمد الصفدي وآلان بيفاني



من اليمين: غسان عساف، هاروت صاموئيليان، د. فرنسوا باسيل، فريد روفايل وتنال صباح

اعلنت وزارة المال وجمعية المصارف انهما ستطلقان قريباً خدمة تسديد الضرائب والرسوم الكترونياً (e-payment) عبر المصارف التجارية، في احتفال أقيم في مقر الجمعية، بحضور وزير المال في حكومة تصريف الاعمال محمد الصفدي وعدد من مسؤولي الوزارة ورئيس جمعية المصارف جوزيف طربيه.

وتحدث **الصفدي** فوصف إطلاق تسديد الضرائب إلكترونياً عبرَ الإنترنت بأنه «خَطوة سبّاقة لطالما انتظرَها جميع اللبنانيين».

واشار إلى أن المستفيدين من تسديد الضرائب والرسوم الكترونياً هم «المكلَف والخزينة العامة والمصارف اللبنانية على السواء»، موضحا أن «المصارفَ اللبنانية التي واكبت الحداثة جاهزةٌ لتنفيذ عمليات التسديد الالكترونية عبر الانترنت، وذلِكَ من خلال فتحِ حسابٍ وحيدٍ لدى كل مصرفٍ يرغَبُ بتقديم هذه الخدمة، يُسمى الحساب التجميعي، حيثُ تتجمّع قيود الرسوم والضرائب التي يَستوفيها من حسابات زبائنه بموجب تحويلات الكترونية لمصلحة وزارةِ المال».

وأعلن **الصفدي** أن «مذكرة تفاهم ستوقع مع المصارف الراغبَة بتقديم هذه الخدمات لعملائها، لتصبح خدمة الدفْع الالكتروني تتم بطريقتين: إما عبر تحويل مصرفي من الحساب المصرفي الالكتروني لِلمكلف إلى حساب وزارة المال، أو بالتسديد الكترونياً بواسطة بطاقة الائتمان من خلال الموقع الخاص بوزارة المال».

أما **طربيه** فأثنى فيها على جهود الوزير **الصفدي** وفريق عمله في الوزارة «في اتجاه التحديث والتطور، في هذه الظروف الصعبة والدقيقة التي يشهدها وطننا».

واوضح انه «بموجب اجراء الدفع الالتروني هذا، يمكن للمكلّف اللبناني دفع الضرائب المتوجبة عليه بصورة الكترونية، لدى أي من المصارف التي تتعاقد معها وزارة المالية، وذلك على مدار الساعة وايام السنة كافة، بما فيها الآحاد والعطل الرسمية».

وشرح آلية الدفع الالكتروني كالآتي «يدخل المكلف إلى حسابه الخاص على صفحة مصرفه الإلكترونية ويختار المعاملة التي يود تأدية ضريبتها إلكترونياً ويتمّ تحويل المبلغ من حسابه الخاص وفي نهاية يوم العمل يتمّ تحويل المبالغ Transit Account إلى حسابٍ وسيط باسم الخزينة اللبنانية».

وأشار الى ان «لهذه الآلية الجديدة فوائد كثيرة أهمها: تأمين دخول سريع للضرائب الى الخزينة العامة، تخفيف الضغط على موظفي وزارة المالية والادارات العامة في التحصيل الضريبي، بالانتقال الى الدفع الالكتروني عبر الانترنت، تسهيل أمور المكلّفين في حال تواجدهم خارج البلاد في الوقت المتوجب عليهم تأدية الضريبة، الحد من استعمال الورق والبريد وتحسين صورة وزارة المالية في تحصيل الضرائب الكترونياً، تسهيل أمور المستثمرين عن طريق تحسين مناخ الأعمال والتعامل مع الدولة في لبنان، تعزيز الشفافية والمساءلة في معاملات واجراءات الادارة العامة».

وقال «انها بلا شك خطوة نحو الحداثة والتطور، نأمل أن تليها خطوات كثيرة أخرى مماثلة في الاتجاه عينه، تأخذ لبنان الى مصاف الدول المتطورة في المنطقة والعالم، وتقترب تدريجياً مما يسمى بالحكومة الالكترونية».

وفي الختام، قدّم مدير الواردات والضريبة على القيمة المضافة في وزارةِ المال **لؤي الحاج شحادة** عرضاً توضيحياً للخدمات الإلكترونية التي توفّرها الوزارة.

هاجس الخزانة الاميركية لدى المصارف العربية

مصرفيون عرب يستعينون بخبرة المصارف اللبنانية

معظم قطاعات المصارف العربية تعيش هاجس تحرش وزارة الخزانة الاميركية بالمصارف اللبنانية وتمكنها من ازالة احدها (اللبناني الكندي) من الوجود «بشحطة قلم» وبتغريم اركانه غرامات تسوية بملايين الدولارات.

ورغم معرفة تلك المصارف الاسباب الحقيقية لتسلط الخزانة الاميركية على المصرف الذي كبر جدا بفترة قصيرة اذ استطاع احد مدرائه المقربين من مرجع نافذ، جمع اكبر عدد من المتمولين العاملين في البلدان الافريقية، للتعامل معه، وحصول تحويلات بمئات ملايين الدولارات عبر البنك المذكور، و«لسبب سياسي معين» تم اختياره لاتهامه بغسل الاموال، مع احتفاظ الاميركيين باختيار مصرف آخر اذا لم تنفذ الاجراءات التي تليت على مصرف لبنان لتتخذ بحق البنك «المختار» وكان للاميركيين ما ارادوه.

قطاعات المصارف العربية تخشى ان يصيبها ما اصاب لبنان آخذة في الاعتبار ما يصيب المصارف العالمية التي تتهم بالتعامل مع التهرّب الضريبي وبغسل الاموال وتمويل الارهاب، فتبحث عن مراجع ترشدها الى كيفية تجنب الادارة الاميركية وغراماتها الموجعة.

في خبر نشر في الصحف اللبنانية في الشهر الماضي ان سفير المغرب زار جمعية المصارف للتشاور والتباحث وتبادل الزيارات... ويقول بيان جمعية المصارف «استوضح السفير المغربي رئيس الجمعية عن نتائج الزيارة التي قام بها وفد الجمعية الى الولايات المتحدة الاميركية لجهة التعاون مع القطاع المصرفي الاميركي، وقد اكد **طربيه** ان القطاع المصرفي اللبناني مرتاح الى التعامل مع الاسواق الدولية وبخاصة مع السوق الاميركية كونه ملتزما بجميع الاجراءات الدولية واصول العمل المصرفي السليم».

والى السفير المغربي عشرات رؤساء ومدراء مصارف عربية يزورون اركان المصارف اللبنانية للاطلاع على حقيقة ما يجري مع السلطات الاميركية. وبالتالي ليصار الى تجنب المتاعب مع وزارة الخزانة الاميركية التي تسلط الضوء على اكثر من مصرف عربي.



بامكانك تسديد مستحقات وزارة المالية عبر OMT®:

• الضريبة على القيمة المضافة • إشعار دفع ضريبة الدخل على الرواتب والأجور • ضريبة الاملاك المبنية • أوامر قبض • إشعار قبض • إيصال تحصيل • إشعار دفع ضريبة الدخل على الارباح الصناعية والتجارية وغير التجارية • إشعار دفع ضريبة الدخل على رؤوس الاموال المنقولة وفوائد الديون التأمينية • إشعار دفع مبالغ على حساب الضرائب المتوجبة • إشعار دفع غرامات خاصة بضريبة الدخل، إلخ...

هذه الخدمة متوفرة لدى مراكز OMT® التي تعرض شعار وزارة المالية.

لمزيد من المعلومات أو لتحديد أقرب مركز الرجاء الإتصال على الرقم ٠١ ٢٩١٠٠٠

أو زيارة موقعنا الإلكتروني www.omt.com.lb

OMT
وكيل معتمد لوزارة المالية

OMT® | حدّك

omt.com.lb 01 391000

الجمهورية اللبنانية
وزارة المالية

توقيع اتفاقية تعاون بين «البحر المتوسط» والجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز



من اليسار: رشوان مكناس، محمد علي بيهم ، شارل عربيد، فادي فليحان، ومديحة رسلان



من اليمين: كريستين صفير، د. سوسن الوزان، يحيى قصعة، ألين كمكيان وشارل تحومي

وقع بنك «البحر المتوسط» BANKMED والجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز (LFA)، اتفاقية تعاون تهدف الى إطلاق برنامج الولاء بين العلامات التجارية والمستهلك لتحفيز الاستهلاك الذكي وتطوير صناعة البيع بالتجزئة تشجيعاً للمبادرة الفردية وتعميماً لثقافة الابتكار وتحفيز التنمية.

وبالمناسبة عقد رئيس الجمعية **شارل عربيد** والمدير العام التنفيذي في بنك البحر المتوسط **محمد علي بيهم** مؤتمراً صحافياً، فأوضح **عربيد** ان البرنامج يوفر للمستهلك خيارات ملموسة، ويتيح له الشراء في مؤسسات الفرانشايز المنتسبة الى البرنامج، بهدف تجميع النقاط وصرفها بشكل مرن كيف ومتى شاء، في هذه الشبكة الواسعة.

وقال **بيهم** ان هذه الشراكة هي برنامج ولاء مثمر يتضمن عدة حوافز من شأنها ان توفر للزبائن إمكانية الاستفادة من مجموعة مكافآت فريدة من نوعها، مشدداً على ان بنك البحر المتوسط سيستمر برعاية ودعم الجمعية اللبنانية لتراخيص الامتياز.

FXCM MENA تفوز بجائزة أفضل وسيط فوركس بالتجزئة



ميشال ضاهر
FXCM MENA

فازت اف اكس سي ام مينا FXCM MENA بجائزة أفضل وسيط فوركس بالتجزئة في الاحتفال السنوي الثامن لجوائز JFEX.

والجائزة من أبرز الجوائز المرموقة في بلاد المشرق المقدمة لشركات الوساطة المالية ومقدمي الخدمات في صناعة الفوركس.

وتوفر اف اكس سي ام مينا طريقة سهلة لفتح حساب مع رافعة مالية جيدة، وتقدم دورات تعليمية لعملائها بالإضافة الى فرصة للتداول على الحساب التجريبي مع عدم وجود قيود على برنامجها.

كل شيء عن اوضاع لبنان المالية مأخوذة بالارقام عن حاكم مصرف لبنان

من الطبيعي جدا ان يلجأ منظمو المؤتمرات والندوات الى حاكم مصرف لبنان ليكون المحاضر الاول ليشرح للبنانيين الوضع المالي في لبنان، وليطمئنهم الى وضع ليرتهم اللبنانية وبالتالي الى ادخاراتهم كافة في المصارف اللبنانية وفروعها في الداخل والخارج.

ولا ينزعج الحاكم **رياض سلامه** من اختياره بشكل شهري كي لا نقول بشكل اسبوعي، ليتحدث عن الاوضاع النقدية ويعطي الصورة الحقيقية لوضعنا المالي وبالارقام.

في آخر محاضرة له ذكر **سلامة** بالارقام وضعيتنا المالية كما يلي:

تجاوزت موجودات مصرف لبنان من العملات الاجنبية الـ ٣٦ مليار دولار اميركي.

تجاوزت ملاءة المصارف اللبنانية العشرة في المئة قبل الموعد المحدد لهذه النسبة من قبل بازل٣ علما ان دولا كثيرة لم تستطع بلوغ نسبة الـ٧ او ٨ في المئة.

يواصل لبنان وضع البرامج التحفيزية للاقتصاد اللبناني فيخصص المصارف من حين الى آخر بمبالغ ليصار تسليفها لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة وللقروض السكنية، وكان آخر مبلغ ضخه في المصارف ليصار تسليفه لمشاريع جديدة مثل التحصيل العلمي والبحوث والطاقة البديلة اضافة الى القروض السكنية، وقد بلغت قيمة المبلغ نحو مليار و٤٠٠ مليون ليرة بفائدة واحد بالمئة للمصارف.

ويأمل الحاكم من جراء هندساته هذه ايصال نسبة النمو في هذا العام الى ٢ في المئة.

عزز مصرف لبنان نوعية موجوداته بالعملات الاجنبية فباع سندات خزينة بقيمة مليارين ونصف مليار دولار تحسبا لاستحقاقات يصادف موعدها في العام الحالي.

بالنسبة الى المصارف اللبنانية العاملة في سوريا والخارج، طمأن الحاكم الى زوال اي خطر عن المصارف العاملة في سوريا بعد ان انخفضت قيمة التسليفات في الاقتصاد السوري من خمسة مليارات دولار الى ٦٠٠ مليون دولار.

اما المصارف اللبنانية في قبرص التي نأت بنفسها عن شراء الاسهم اليونانية، فهي حافظت على سيولتها وتعمل بشكل طبيعي. وكذلك فإن المصارف اللبنانية في مصر تعمل بشكل طبيعي ايضا. يدير القطاع المصرفي اللبناني نحو ١٦٠ مليار دولار اي ما نسبته ٣ اضعاف ونصف الضعف من الناتج القومي. ويقول الحاكم في ختام احاديثه «يعمل القطاع المصرفي اللبناني كشريك استراتيجي للدولة وللاقتصاد اللبناني حيث يوفر الوظائف لآلاف الشباب مقابل رواتب معقولة في ظل ظروف دولية واقليمية غير مريحة.

WIDER Presence

WIDER Expertise

WIDER Satisfaction



Bahrain Jordan KSA Lebanon South Africa Turkey UAE UK

ADDISON BRADLEY GROUP

ADDISON BRADLEY AL ARABIYA / KSA TEL: + 966 1 4056767
ADDISON BRADLEY & CO. LTD / UK TEL: + 44 207 355 1616
ADDISON BRADLEY INTERNATIONAL / LEBANON TEL: + 961 1 983 985

EMAIL: abgroup@addisonbradley.com

التذكير بالدروس والعبر في المنتدى السنوي لادارة المخاطر ٢٠١٣

د. طربيه: تكونت قناعة عامة بأن القطاع المصرفي اللبناني نظيف وسليم



من اليمين: منير ليان، د. جوزف طربيه، جمال نجم وسعد عنداري

في الكلمة التي القاها رئيس جمعية مصارف لبنان د. جوزف طربيه في افتتاح فعاليات المنتدى السنوي لادارة المخاطر ٢٠١٣ الذي نظمه اتحاد المصارف العربية بالتعاون مع لجنة الرقابة على المصارف والاتحاد الدولي للمصرفيين العرب بحضور نائب حاكم مصرف لبنان سعد عنداري والامين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح ونائب محافظ المصرف المركزي المصري جمال نجم وعضو لجنة الرقابة منير ليان، جاء فيها ما يطمئن ويفرح اذ قال في معرض حديثه عن نجاح القطاع المصرفي اللبناني في مواجهة التحديات وابراز قدراته على ذلك «تكونت قناعة عامة في العالم بأن القطاع المصرفي اللبناني نظيف وسليم والتعاطي معه مأمون».

ورد طربيه ذلك الى كفاءة ادارات المصارف والسياسات التي يرسمها مصرف لبنان وعمل اجهزة الرقابة.

وكان طربيه قد ذكر بأن لدى القطاع المصرفي في لبنان كفاءة اموال خاصة مريحة تتخطى النسب التي اقرتها لجنة بازل والتي تتأهب المجموعة الاوروبية والولايات المتحدة الى اعتمادها رسميا.



من اليمين: سعد الازهري، محمد بعاصيري، سامي العازار، فادي فقيه وسهيل جعفر



من اليمين: وسام فتوح، مشارك، السيد طارق، الوزير وليد الداعوق والسفير المصري

نائب محافظ المركزي المصري

تحدث نائب محافظ المصرف المركزي المصري **جمال نجم** الذي دعا الى ضرورة التواصل المستمر بين المسؤولين عن ادارات المخاطر في المصارف المركزية العربية والمصارف التجارية لمواجهة المخاطر التي تواجه المصارف، لا سيما وان المصارف باتت اليوم تتعامل مع انواع جديدة من المخاطر تستدعي استعداد كافة المصارف للتعاون وللتعامل بصورة استباقية مع المخاطر الجديدة ومنها المخاطر الاجتماعية والمخاطر السياسية، مشددا على ضرورة الاستفادة من تجارب الدول. وتناول عملية الاصلاح المصرفي في مصر وأهداف هذه العملية.

عنداري

ثم كانت كلمة **لعنداري** عرض فيها لأهمية توفر عامل مخزون السيولة لمواجهة الازمات المصرفية الطارئة، وتحدث تحديدا عن ازمة المصارف القبرصية والآليات التي يتعامل بها مصرف لبنان مع هذه الازمة، مؤكدا على ان اموال المودعين في فروع المصارف اللبنانية الـ ١١ في قبرص باتت محررة. ودعا **عنداري** كل مصرف الى تأمين مخزون ملائم من السيولة والموجودات الحرة لمعالجة الازمات الضاغطة.

وشدد على «ضرورة استباق الحدث وهذا هو الدرس الاساسي الذي استخلصناه من الازمة المالية».

ليان

ثم كانت الكلمة الاخيرة لعضو لجنة الرقابة **منير ليان** الذي تحدث عن الاستراتيجية التي اعتمدها مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف لحماية القطاع المصرفي، وصولا الى الحفاظ على مستويات عالية من السيولة الجاهزة والرسملة المنفتحة، وقد حققت هذه الاستراتيجية اهدافها.

وقال: نجح قطاعنا المصرفي الذي تجاوز كل الازمات المالية ومنذ الفترة ٢٠٠٤ – ٢٠٠٨ بات لدى المصارف اكبر نمو في زيادة الرساميل.

وعرض **ليان** لكل التعاميم والاجراءات التي اعتمدتها لجنة الرقابة في الآونة الاخيرة لدعم سيولة المصارف ورساميلها، مشيرا الى ان اللجنة بصدد وضع تعميم جديد في ما خص بازل٣.



من اليمين: احمد الرضي، سامي صليبا، شفيق محرم، كميل حداد ورمزي حماده



من اليسار: ندى رزق الله، محمد علي حسن، جيلبير رزق، فيليب صالح، رجا كموني وبهيج الخطيب



مصرفك على مدار الساعة ٢٤/٧

Fransabank Mobile App الجديدة أصبحت متوافرة في متناول يديك وتقدم لك تجربة مصرفية ملائمة، آمنة وفريدة من نوعها. حمّل خدمة Fransabank Mobile App مجانًا على هاتفك النقال لإجراء كافة معاملاتك المصرفية أينما كنت وعلى مدار الساعة ٢٤/٧.

سواء أكنت تستعمل Fransabank Mobile App عبر أجهزة لوحية أو من خلال هاتفك النقال الذكي، إستفد من الميزات التالية:

- **خدمة الصيرفة عبر الإنترنت:** خدمة الـibank لإجراء ومراقبة كافة معاملاتك وحساباتك المصرفية
- **بطاقات الدفع المسبق:** التحقق من الرصيد المتوافر على بطاقة الدفع المسبق الخاصة بك
- **الفروع وأجهزة الصراف الآلي:** تحديد موقع أقرب فرع أو جهاز صراف آلي لفرنسبنك
- **إتصل بنا:** إتصل بممثلي مركز خدمة الزبائن في فرنسبنك.

فرنسبنك
الغد يبدأ الآن

App Store | Google play

مركز خدمة الزبائن: ١٥٥٢ | www.fransabank.com

ADNIC...
Your Reliable Insurer



ADNIC
شركة أبوظبي الوطنية للتأمين
ABU DHABI NATIONAL INSURANCE COMPANY

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**

مؤتمر ومعرض فرص الاستثمار بالعملات والسلع في دبي



ACTIVTRADES_THE BEST RETAIL FX BROKER



MIG BANK_THE BEST GLOBAL FOREX BANK



SWISSQUOTE BANK SA_THE LARGEST ONLINE FOREX BANK



ARAB FINANCIAL BROKERS_THE BEST FOREX BROKER IN THE GULF



VIBHS_THE BEST CUSTOMER SERVICES PROVIDER


من اليسار: ادواردو فاخوري، جو الهوا وزياد ملحم

تغطية: كارلا موريس نجيم

استضافت دبي فعاليات الدورة الحادية عشرة لمؤتمر ومعرض فرص الاستثمار الحديثة في العملات والسلع فوركس ٢٠١٣ الشرق الاوسط للتداولات المالية والمعادن والذهب والنفط التي تنظمها مجموعة عربكوم برعاية أكبر شركات التداول في العالم والمنطقة، وبحضور نخبة كبيرة من الخبراء الدوليين والمحللين التقنيين من أهم وأكبر أسواق البورصات العالمية.

وسلط المؤتمر الضوء على الحسابات الإسلامية والتيسير الكمي والأوضاع الاقتصادية والآفاق المستقبلية لهذه الأسواق.

وكشفت رئيسة مجموعة عربكوم للتنمية الرقمية **كاتيا طيار** عن ان خمسة ملايين متداول في العالم يستخدمون شبكات الإنترنت المتسارعة والهواتف الذكية والأجهزة المحمولة، واصفة فوركس ٢٠١٣ بالمنصة الحقيقية للمهتمين للتعرف على أهم شركات الوساطة المعتمدة.



FIBO GROUP_THE BEST FOREX EXECUTION HOUSE



ALPARI_THE BEST GLOBAL FOREX BROKER



(EASY - FOREX) FIGNOLE ISME



FOREXTIME_THE MOST INNOVATIVE PRODUCT



DUKASCOPY BANK SA_THE BIGGEST FOREX RETAIL BROKER

جورج بتروني (شركة اكتيف ترايدس Activ Trades):

متمـايـزون بتغطيـة المتـداول تأمينيـاً ضمانـاً لحقوقـه



أكتيف ترايدس Activ Trades شركة وسيطة للأسواق المالية المتخصصة في تداول العقود مقابل الفروقات والعملات، تقدم مجموعة كبيرة من المنتجات والخدمات للمستثمرين من الأفراد والمؤسسات من خلال منصتي ميتا تريدر ٤ و٥ العالميتين.

مدير مكتب الشرق الأوسط في الشركة جورج بتروني لفت الى خاصية تغطية المتداول تأمينياً المعتمدة من قبل الشركة، ولاحظ توجه المستثمرين نحو الشركات الحائزة على ترخيص من هيئات عالمية، مذكراً بموقع الشركة الالكتروني باللغة العربية والمخصص لخدمة المتداولين في منطقة الشرق الأوسط.

تغطية المتداول تأمينياً

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة أكتيف ترايدس؟

– تأسست الشركة عام ٢٠٠١ في سويسرا وما لبثت ان انتقلت عام ٢٠٠٥ الى بريطانيا وحصلت على ترخيص هيئة الأوراق المالية البريطانية (FSA)، وهي شركة وساطة تقدّم خدمات التداول بالعملات والمعادن الثمينة. مقر الشركة الأساسي موجود في لندن، ولديها مكاتب تابعة في بعض دول اوروبا، وثمة سعي لافتتاح فروع أخرى في منطقة الشرق الأوسط، خصوصاً ان عدد عملائنا في هذه المنطقة الجغرافية وتحديداً دبي يزيد باستمرار. ناهيك عن ان شركتنا هي الوحيدة في الشرق الأوسط وأوروبا التي توفر تأميناً خاصاً على أعمال العملاء، أي أننا كشركة مرخص لها من FSA، المتداول فيها مغطى في حال واجهت مشكلة مادية، حتى مبلغ سبعمئة وخمسين دولاراً، والتغطية من مجموعة شركات لويدز وهي فريدة من نوعها.

اتجاه نحو الشركات المرخص لها

■ كيف تنظرون الى الازمة المالية الأخيرة التي عصفت بقبرص؟

– أزمة قبرص هي امتداد للأزمة المالية الكبيرة التي ضربت أوروبا، وأثرت على شركات التداول العاملة فيها. ونحن في «أكتيف ترايدس» وكشركة مرخص لها من هيئة الأوراق المالية لاحظنا ان المستثمرين أصبحوا يتجهون أكثر نحو الشركات الحائزة على ترخيص عالمي، وباستطاعتها توفير الحماية اللازمة لهم في حال وقوعها بأزمة أو مشكلة مالية وهذا ما توصلنا اليه من خلال توفير التغطية التأمينية.

مكافأة العملاء

■ ما هي الخدمات التي تقدمونها؟

– نقدّم خدمات التداول بالعملات والمعادن الثمينة، مع العلم ان الفوارق بين العملات لدينا هي من الأفضل في السوق، مما يوفر على العميل دفع نسبة عمولة مرتفعة وبالتالي يصبح بإمكانه التداول أكثر، ناهيك عن ان لدينا مزوّدي سيولة ممثلين بأكبر البنوك العالمية، مع الإشارة الى ان لدينا موقعاً إلكترونياً باللغة العربية مخصّصاً لخدمة عملائنا في منطقة الشرق الأوسط.

■ أطلقتم خدمة تحت شعار «إجمع نقاطاً واطلب هديتك» ماذا عنها؟

– هي خدمة قرّرنا إطلاقها لمكافأة عملائنا على ولائهم لنا، حيث كلّما تداولوا أكثر حصلوا على نقاط يستبدلونها بهدايا.

أفضل شروط التداول

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر ومعرض فرص الاستثمار بالعملات والسلع في دورته الحادية عشرة؟

– هدفنا من المشاركة الالتقاء بقاعدة عملائنا الموجودة في منطقة الشرق الأوسط وتعريف الآخرين بالخدمات التي نوفرها، مع الأخذ بالاعتبار توفير أفضل شروط التداول للمستثمرين في العالم العربي، و«أكتيف ترايدس» قادرة على تقديم ذلك لهم. ■

Trade Forex, CFDs, Commodities, and Shares

ActivTrades is a global award-winning online broker with 12 years of experience, providing trading services in Forex and CFDs.

We do not only offer a wide range of products for both private and institutional investors but are continuously evolving our portfolio by adding various innovative applications and services aiming to help you take your trading forward.

ActivTrades is the first broker in the Middle East to offer client money insurance up to £500.000 underwritten by Lloyd's of London.



Why ActivTrades

Strenghts	Benefits
Regulated by the FSA	Rewards Programme
No dealing desk	Free Webinars and Seminars
Mobile Trading	Exclusive Add-ons
Institutional Services	Daily Market Analysis

For more info

ActivTrades Plc
1 Thomas More Square
London E1W 1YN
0207 680 7300
middleeastdesk@activtrades.com
www.activtrades.ae

ACTIVTRADES

Online Broker since 2001

Leveraged products are high risk, losses can exceed your initial deposit.

The ActivTrades Excess of FSCS Insurance is subject to the Terms and Conditions of the policy wording. Protection under this policy is afforded to retail clients who are eligible to claim under FSCS. Further information can be found on our website www.activtrades.com. ActivTrades PLC is authorised and regulated by the Financial Services Authority, FSA registration number 434413.

عصام مكي (ام آي جي بنك - MIG BANK):

ازدهار قطاع التداول وزيادة عدد المتداولين في الخليج



المدير الإقليمي لـ «ام آي جي بنك» MIG BANK عصام مكي قلل من انعكاسات أزمة قبرص المالية وتداعياتها على أسواق المال العربية، ورأى ان شركات التداول أضحت أكثر تحصيناً، ملاحظاً ازدهار قطاع التداول في منطقة الخليج، وازدياد عدد المتداولين، مشترطاً تدخل هيئة شرعية لإضفاء طابع اسلامي فقهي على عملية التداول.

شركات التداول محصّنة

■ ما هي قراءتكم لأزمة قبرص المالية الأخيرة؟ وهل أثرت في رأيكم على قطاع التداول في المنطقة العربية؟

– تميّزت أزمة قبرص المالية بعنصر المفاجأة حيث حصلت الأمور وتطورت بسرعة فأوجدت ردود فعل سريعة، لكن انعكاساتها السلبية كانت محدودة خصوصاً على قطاع التداول، حيث ان معظم شركات التداول أضحت محصنة ومؤمنة على حساباتها. من جهة أخرى، خلّفت هذه الأزمة نتائج سلبية غير مباشرة بحيث أصبح أي عميل يطرح علامات استفهام حول الشركة التي يتعامل معها، كيف تعمل، أين توجد حساباتها، كيف توفر ضمان وسلامة الودائع، طريقة عملها وغيرها من التساؤلات لدرجة ان استفسارات عديدة وصلتنا حول الفرق بين التعامل مع بنك سويسري ومع وسيط. وبالإجمال من الممكن ان يتعرّض اي بلد لأزمة شبيهة بالأزمة القبرصية في حال كان يعاني الوضع الاقتصادي الذي تعانيه الجزيرة.

ازدهار قطاع التداول

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها خلال الفترة الأخيرة؟

– نتوقع ان يكون عام ٢٠١٣ جيداً بالنسبة لصناعة التداول مقارنة بنتائج العامين الأخيرين، حيث بدأت الأسواق تتحرك وبقوة، وهذا دليل خير بالنسبة الى هذه الصناعة. من ناحية أخرى، بالنسبة إلينا لا نزال نركز على منطقة الخليج لأن اقتصاداتها تنمو بوتيرة سريعة مقارنة بغيرها من الاقتصادات، ناهيك عن السيولة وحجم الاستثمارات المتوافرين فيها واللذين يذهب قسم منهما الى قطاع التداول، إضافة الى ان عدد المستثمرين يتزايد أكثر فأكثر، كما ان وعيهم في مجال التداول بالعملات والسلع أصبح أشمل وأوسع.

الى ذلك شهدت مرحلة ما بعد الأحداث التي عصفت بمصر وسوريا والعراق وغيرها من الدول العربية، تحرك رؤوس الأموال واتجاهها نحو دول تتمتع بحرية استثمارية كبيرة مثل الإمارات ولبنان.

مشاركة في المعارض

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر ومعرض فرص الاستثمار بالعملات والسلع؟

– تعتبر الدول التي نعمل فيها بشكل مباشر استراتيجية بالنسبة الينا مثل هونغ كونغ ولندن حيث لدينا فيها مكاتب تمثيلية، أما في منطقة الشرق الأوسط فنفضّل حالياً استغلال المشاركة في المعارض للالتقاء بالعملاء، خصوصاً ان لدينا فيها حجم أعمال جيداً وعدداً كبيراً من العملاء إضافة الى ان زوار المعرض ليسوا من الإمارات فقط إنما يأتون أيضاً من لبنان والسعودية والكويت وبقية الدول العربية.

تداول إسلامي

■ في رأيكم، هل من الممكن ان تكون هناك تجارة بالعملات والسلع وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية؟

– تشهد التجارة الإسلامية اقبالاً واسعاً لكن بمجرد القيام بعمليات شراء وبيع عملات فستكون هناك فائدة عليها، وبالتالي يجب حذف الفوائد من معادلة التجارة، لكن هل إذا حصل ذلك يصبح التداول أو التعامل إسلامياً، خصوصاً ان هذا الأمر يحتاج الى تدخل هيئة شرعية تضفي طابعاً اسلامياً فقهياً يقنع المتداولين بإسلامية التداول.■

AL AHLIA
التأمين 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 الالكتروني

www.alahlia.com.sa | 920002529

MARIO CAMARA (CEO - SWISSQUOTE BANK):

The most important part when you are trading is who you will partner up with

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet the CEO of Swissquote Bank Middle East, Mario Camara, who described the crisis in Cyprus and its impact on the region, explaining at the same time what makes Swissquote Bank different and special. He said that they are working on Islamic accounts and planning to enter into new partnerships in Saudi Arabia. Here is the Q & A.



*** How do you describe the crisis in Cyprus and its impact on the region?**

- I don't think it affected the markets regionally. The problem in Cyprus is a European problem so the volatility that we are seeing now in the Euro is a response to a mismanagement problem by the European Union of the European economy as a whole and not limited to Cyprus. The decision in Cyprus to apply a haircut on saving account by their politicians is quite negative because it seems not well thought through and as a result it scared the markets and investors generally. The end result is that there are a lot of companies in Cyprus right now that are trying to get out as fast as they can.

*** How do you describe your operations in the region?**

- We became the first brokerage company to offer online Forex trading in the Middle East through Advanced Currency Markets. When ACM was merged into Swissquote Bank in 2010, it was great news for ACM as it turned it from an independent Forex broker to the Forex division of a full fledge Swiss bank. Swissquote Bank is the number one online bank in Switzerland and one of the largest in Europe. It is a bank with a very good reputation and a very solid balance sheet. By acquiring ACM, Swissquote acquired a very large wallet of FX clients and became a very important player in the Forex market. We have high goals, as Swissquote Bank aspires to be one of the top ten Forex providers within two years.

What we are seeing now is that a lot of small companies are merging and will continue to merge due to what is happening in Cyprus and Europe in general or go out of business. We see the current circumstances as a natural concentration in the FX industry. Regulation all over Europe is focusing on forcing FX brokers to become banks.

*** Where do you have operations?**

- Our headquarters are in Switzerland in the city of Gland, our second largest office is in Zurich. Regionally we have seven target countries: UAE, KSA, Jordan, Lebanon, Oman, Qatar and Bahrain. We have tried other markets in the region like Kuwait but the Banking industry in Kuwait is very well developed and they have a lot of brokers that are regarded well within Kuwait. I think the market in Kuwait likes to deal internally, they don't like going externally. Kuwait is a great market for us so we are looking for the right partner.

*** What about the Islamic accounts?**

- We are working on that. We already have a partner for whom we are providing Islamic accounts, it is an Islamic Bank in Bahrain and it is doing very well. But we want to develop a top of class Islamic platform and we have engaged that best Shari'a financial scholars to advise us on the design and development of such platform.

*** What makes Swissquote Bank different and special?**

- We are the number one online bank in Switzerland. We have a very good relationship with the Swiss regulator FINMA, and we stand firmly by the rules. Swissquote believes that if we want to make Forex a mature product, it needs to be in the hands of banks and should be regulated by Central Banks or specialized financial authorities.

*** Are you planning to open new branches in the region?**

- We are looking into opening a branch in Abu Dhabi and we are looking for the right partner in Saudi Arabia. We are analyzing the laws and regulations of Saudi Arabia because we want to go into Saudi in the right way. We respect the authorities there and we want to make sure that when we go in, we stay in long term.

*** What is your advice to all the traders?**

- When you are trading, the most important part is to know who you will partner up with. That is which company you will use to enter the market. Therefore, every trader should go online and do research, go into the Forex forums and make sure that the brokerage or bank she or he chooses is reputable and will not play tricks that go against the interest of its clients.



FX SERVICES

SWISSQUOTE BANK PROVIDES ONLINE FX TRADING SERVICES TO INDIVIDUALS AND INSTITUTIONAL CLIENTS

- Tailored retail and institutional solutions from a recognized public Swiss Bank
- Multiple trading platform offering
- Free daily fundamental and technical analysis for clients
- Significant liquidity
- Execute trades online on over 60 FX and Metals pairs
- WTI Crude Oil Trading

For more details please contact our representative office in Dubai, UAE:
Tel: (971) 4 450 17 00 | www.swissquote.ch | www.ac-markets.com

Trading foreign exchange and spot precious metals involves significant risk of loss and may not be suitable for all investors. Prior to opening an ACM trading account with Swissquote Bank, consider your level of experience, investment objectives, assets, income and risk appetite. The possibility exists that you could sustain a loss of some or all of your initial investment and therefore you should not speculate, invest or hedge with capital you cannot afford to lose, that is borrowed or urgently needed or necessary for personal or family subsistence. You should be aware of all the risks associated with foreign exchange trading, and seek advice from an independent financial advisor if you have any doubts.

We provide everything you need to manage your assets online, whether you are an experienced investor or a novice. Finance in alliance with technology.

SWISSQUOTE
BANKING. SELF-MADE.

QASIM SAEED (VIBHS GROUP):

People trade because it is the only way they can keep their cash as liquid



VIBHS is an active member of a number of exchanges that include GBOT (Global Board of Trade), which is based in Mauritius. VIBHS is also an active member of other exchanges including DGCX (Dubai Gold and Commodity Exchange), SMX (Singapore Mercantile Exchange), and BFX (Bahrain Financial Exchange), and MCXSX (Multi Commodity Stock Exchange in India) .Since 2004, the company has grown to be one of the innovative and identified top market makers in the industry due to its offering of heavy volumes in different exchanges, as well as online trading in Forex and futures through state of the art trading platforms. These platforms have been specifically designed to be friendly, reliable and available online from any place in the world. VIBHS also boasts lower pricing and better returns in the form of margins, spreads and commissions. By specializing in just a few of the most popular trading items traded on a leveraged system in the international markets, VIBHS gains access to the largest profit returns in an international and emerging market. 24 Hour customer support, order placement facility via telephone and online live chat are some of VIBHS features to help our clients in their time of need. Al Bayan Magazine met the General Manager of VIBHS Group Qasim Saeed and conducted this interesting interview with him.

*** What is the purpose behind your participation in the 11th MENA Forex Expo?**

- There are so many people from all over the world attending this expo and we are participating almost every year and this is the continuation and we become the strategic partner of S&S brokerage house which are licensed and regulated by the Central Bank of UAE, so now we have that strength that we can easily approach the local clients and the local market. We participate in many exhibitions in the region, last year we participated in Saudi Arabia and South Africa.



من اليسار: RIYUSH PAREKH وQASIM SAEED (جناح VIBHS)

*** Why do you think we have to trade?**

- Because at this moment the uncertainty is there in almost all the physical business. The people are afraid to invest, they want to keep their cash as liquid so this is the only market way you can keep your cash as liquid. One can just have some professional traders who can give you the new strategies to trade this market.

*** It is true that sometimes investors do not have to trade?**

- If there is good time in the market, we will always give the technical analysis and fundamentals to our clients and they have to take the last decision by their own.

*** How did the crisis in Cyprus affect the traders in the region?**

- The crisis wasn't only because of the Forex and the commodity market. It was a banking issue because in any country, when the banks collapse or do something wrong against the law, definitely it will affect the whole world's financial markets. The people will no more trust the market as before so now we are trying to build that trust again.

*** In which fields traders should invest in your opinion?**

- At this moment, the precious metals are going down so that is the good area to get Dubai the metals and oil.

*** What are your main realizations recently?**

- We are the strategic partners so the business from the Gulf Region to vibhs will come through S&S brokerage house because they are licensed to get business from the local investors throughout the Gulf. This is a very good partnership between these two companies and we believe that in the near future we will achieve our goals and will provide the best services among all the brokers.

HIGH FLYING PERSONAL SERVICE AND SOLUTIONS

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
- Terrorism
- Treaty Reinsurance



For more information please visit: **www.uibgroup.com**

CONTACT US: 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 Conduct Authority (FCA).



اسكندر نجار (الباري الشرق الاوسط ALPARI ME):

اتوقع انتشارا واسعا لمفهوم الصيرفة الاسلامية في اسواق العملات

الخبير في اسواق العملات «الفوركس» المدير العام والعضو المنتدب لشركة الباري الشرق الاوسط ALPARI ME اسكندر نجار شدد على ضرورة تمتع اي شركة تداول بالشفافية والصدقية في التعامل، واوضح كيفية مواجهة الازمة في قبرص، ملاحظا ظهور شركات جديدة تتنافس على الفرص المتاحة في الاسواق، ناصحا المستثمر بدراسة السوق بعمق قبل الاقدام على عملية التداول، متوقعا لدخول مفهوم الصيرفة الاسلامية في اسواق العملات انتشارا واسعا في المستقبل، كاشفا عن تخطي عدد عملاء الشركة الثمانية آلاف.

شفافية وصدقية

■ كيف تقرأون تأثيرات الازمة المالية في قبرص على اقتصاد في المنطقة العربية وشركات التداول تحديدا؟

– كان تأثر شركات التداول العاملة في قبرص جراء الازمة، اقل من التأثيرات السلبية التي لحقت البنوك بحيث ان المبالغ والاستثمارات في تلك الشركات لم تكن ضخمة وبالتالي لم تواجه صعوبات كبيرة.

لكن الاهم ان تتمتع الشركة بشفافية تامة وصدقية في التعامل ما يخولها تخطي اي ازمة بأقل خسائر ممكنة. مع الاخذ بالاعتبار البنية التحتية والسياسات التي تعتمدها كل شركة والدليل ان بعض الشركات استطاعت البقاء في السوق.

اما بالنسبة الى شركة الباري، فعمدنا الى اغلاق مكاتبنا في قبرص قبل الازمة وانتقلنا الى دبي لنكون اقرب الى دول المشرق العربي وعملائنا لتسهيل اعمالهم.

ويعود توجه بعض الشركات الى قبرص لأسباب عدة منها الحصول على ترخيص من خلال تسجيلها في هيئة الاوراق المالية في لندن، باعتبار ان قبرص ضمن الاتحاد الاوروبي والمعروف ان «الباري» تأسست في بريطانيا عام ٢٠٠٤ وحصلت على الترخيص من هيئة الاوراق المالية في لندن عام ٢٠٠٦ وهذا ما يميزها عن مثيلاتها.

خدمة التوعية والتعليم

■ هل تجدون ان المنافسة حادة بين شركات التداول؟

– المنافسة حادة جدا، كما ان ظهور شركات جديدة يعود الى الفرص العديدة المتاحة في السوق، وما دخولها الا للاستحواذ على حصة من هذه الفرص، ولكن الاهم ان تتميز هذه الشركات من خلال حصولها على التراخيص المطلوبة، وتقديم افضل خدمة للعملاء من طريق استخدام احدث التقنيات التكنولوجية. فعلى سبيل المثال افتتحنا موقعا الكترونيا تحت اسم غرفة الاخبار ويترأسها السيد جو الهوا وهو من اكبر خبراء الاسواق في الشرق الاوسط لتقديم خدمات التعليم وتوعية العملاء حول مخاطر التداول وكيفية تجنبها، اضافة الى انه يتيح للمستثمر مراقبة تحرك الاسواق في شكل مستمر.

مفهوم الصيرفة الاسلامية

■ ما اهمية متابعة المتداول للاسواق لتحين فرصة التداول والاستثمار في المكان المناسب؟

– انصح اي عميل يريد الاستثمار في الاسواق المحلية او العالمية القيام بدراسة معمقة للسوق باعتبارها الضامن الوحيد لنجاح اي عملية استثمار او تداول، فقد لاحظنا ان بداية تداول العميل تختلف عن طريقة تداوله بعد فترة نظراً للخبرة التي ينالها في متابعة تحركات الاسواق وطريقته في التحليل.

■ هل تتوقعون دخول مفهوم الصيرفة الاسلامية الى شركات التداول؟

– بدأنا بخطوة اولى وهي افتتاح حسابات من دون فائدة مع السعي الى نشر هذه الخدمة وتوسيع نطاقها، لكن ادخال مفهوم الصيرفة الاسلامية في عمل شركات التداول يتطلب مرجعية وهيئات شرعية متخصصة. بالاجمال نتوقع ان تلقى الخطوة اهتماما وانتشارا في المستقبل.

برامج متطورة

■ ما هي المشاريع التي اطلقتموها مؤخرا؟

– شركة الباري رائدة في مجال التداول من خلال برامج عدة منها META TRADER 4 احد اكثر برامج التداول شهرة في العالم. كما وانطلقنا في تقديم التداول من خلال برنامج META TRADER 4+. واخيرا ادخلنا طريقة التداول من خلال منصة META TRADER 5 بالتعاون مع بورصة دبي للسلع والذهب كوننا عضوا فيها، ما ادى الى نمو كبير في عقود العملات العائدة للعقود المسجلة في البورصة. هذا ونهدف الى استقطاب عملاء من دول اميركا الجنوبية واوروبا وآسيا. كما وافتتحنا مكتبا اقليميا في الرياض حيث لاقينا اهتماما كبيرا من العملاء رغم ان لنا تواجداً في دبي ايضا منذ العام ١٩٩٨، وحاليا لدينا ١٥ مكتبا حول العالم ونطمح للتوسع مستقبلا في الاردن وقطر ومصر.

■ ما عدد عملائكم اليوم؟

– حاليا تخطينا الثمانية آلاف عميل، وهذا يعود الى الفريق المتخصص والخدمة المميزة، اضافة الى التوجيهات والاستشارات التي نقدمها فضلا عن ان الشركة مرخص لها من دول متعددة كبريطانيا واليابان واميركا ودبي. ■

AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

شـــركة الظـفـرة للـتأمـين ش.م.ع.











مع الـظـفـرة أنـت ظـافـر دائـمـاً

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

E-mail : aldhafra@emirates.net.ae

www.aldhafrainsurance.ae

غسان سعيد (شركة وسطاء المال العرب - الكويت):

أطلقنا خدمات جديدة من بينها التداول بالأسهم الأميركية



هدفت المبادئ التأسيسية لـ«وسطاء المال العرب» AFB الى انشاء أفضل بنية تحتية تكنولوجية واستخدام البرامج الالكترونية الأكثر تقدماً المستخدمة في أسواق تبادل العملات.

مدير التسويق في الشركة غسان سعيد نفى أي تأثير للأزمة المالية في قبرص على أعمالها، وكشف عن خدمات جديدة أطلقتها أخيراً وتتعلق بالمتاجرة في العملات الأجنبية والأسهم الأميركية والعقود الآجلة في الشرق الأوسط ومنطقة الخليج، موضحاً هدف المشاركة في معارض «الفوركس»، آملاً بالتوسع في المنطقة العربية أكثر فأكثر.

■ كيف تقوّمون تأثيرات أزمة قبرص المالية والتطورات الاقتصادية الحاصلة في منطقة الشرق الأوسط على اقتصادات الدول العربية وتحديداً قطاع التداول فيها؟

– تعد انعكاسات أزمة قبرص المالية محدودة جداً على الأسواق العربية باعتبار ان التبادل التجاري والعلاقات الاقتصادية بين قبرص والدول العربية محدودة أيضاً، لكنها كجزء من الأزمة الأوروبية لها تأثيرها على بعض الأسواق، أما بالنسبة الى المتداولين فثمة شركات تداول كثيرة عاملة في قبرص نالت نصيبها من تداعيات الأزمة، لكن شركة وسطاء المال العرب (AFB)، وبما ان مقرها في الكويت، فلم تتأثر بالأزمة القبرصية لا من قريب أو بعيد.

قواعد التداول وأساساته

■ ما هي أهم التطورات التي طرأت على شركتكم خلال الفترة الأخيرة؟

– أضفنا خدمات عدة لم تكن موجودة سابقاً في الشركة، من بينها انه أصبح بإمكان العملاء تداول بعض الأسهم الأميركية، كما أننا عدّلنا في بعض شروط التداول.

■ هل توجّهون عملاءكم الى قطاعات معيّنة للتداول فيها؟

– السياسة الدائمة المعتمدة لدينا هي تقديم تحليلات للأسواق ودراسات وتدريبات للعملاء، لكننا لا نوجّههم الى عمليات شراء أو بيع في قطاعات معينة، بل نكتفي بتزويدهم بقواعد التداول وأساساته.

■ كيف تنظرون الى تجارة التداول وفق الشريعة الإسلامية؟

– سياستنا الثابتة هي ان حساباتنا إسلامية بعيدة عن الربى، لكن للأسف هناك أحياناً سوء استخدام للأدوات الإسلامية أو حتى سوء تفسير لها كونها تستخدم كدعاية من قبل بعض الشركات، وبالتالي ما من توجّه حقيقي للشركة لتوفير الأدوات الإسلامية فعلياً.

تواصل مع العملاء

■ ما الهدف من مشاركتكم في معارض الفوركس؟

– نحاول تطوير خدماتنا، ونسعى الى تسويقها من خلال المعارض التي نشارك فيها بهدف تعريف الناس بمنتجاتنا والتواصل المباشر مع عملائنا والتعرّف الى احتياجاتهم.

■ كلمة أخيرة؟

– نأمل بأن نستطيع دائماً تقديم أفضل الخدمات للعملاء والتوسّع في المنطقة العربية أكثر فأكثر. ■

نائل صالح (شركة IRONFX):

الفرص الآمنة للتداول تكمن في اليورو دولار



مدير المبيعات في العالم في شركة IRONFX للتداول نائل صالح قدم تعريفاً بها وبمدى انتشارها عبر المكاتب في العديد من دول العالم، وأشار الى احتلالها مرتبة متقدمة بين شركات التداول العشر الاولى في العالم، واجداً ان الفرص الآمنة للتداول تكمن في اليورو دولار، نافياً أي تأثير للأزمة القبرصية على أعمال الشركة الحصينة بخبرات موظفيها وإدارتها.

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركة IRON FX؟

– هي شركة خدمات مالية مرخص لها من هيئة الأوراق المالية في قبرص عام ٢٠١٠، كما وحاصلة على ترخيص من هيئة الأوراق المالية في لندن واستراليا.

تعد الشركة جزءاً من مجموعة شركات تقدم خدمات مالية في قبرص منذ العام ١٩٧٢، حيث قرر المساهمون في المجموعة انشاء شركة بمثابة ذراع مالية للمجموعة تحت اسم IRON FX، لتنطلق بوضع التقنيات والمنصات والحسابات الى ان حصلت على الترخيص الرسمي عام ٢٠١٠ وانطلقت بنشاطها، يديرها فريق صغير من الخبراء، وحالياً يبلغ عدد موظفيها ٢٥٠ شخصاً وتعمل وفق استراتيجية محددة وفرت لها نمواً سريعاً، كما وتنتشر مكاتبها في دول حول العالم منها ثلاثة في الصين وواحد في استراليا، اضافة الى مكتب في كل من شنغهاي وبكين وقبرص، حيث تضم مكاتبنا مجتمعة ٤٥٠ موظفاً، وكل ذلك بفضل الجهود المبذولة في متابعة الأعمال، وتتبع آخر تحركات الأسواق وارساء العلاقات وتقديم أفضل الخدمات للعملاء من خلال منصات تداول متنوعة وفرت عوائد مجزية لعملائنا، ما خوّلنا الحصول على مرتبة عالية بين افضل عشر شركات تداول في العالم.

هذا وسنقوم خلال هذا العام بالعديد من التوسعات وافتتاح مكاتب في دول عدة، واخيرا حصلنا على ترخيص لافتتاح مكتب في استراليا وآخر في دبي حيث سيبدأ العمل فيه ابتداء من مطلع شهر حزيران (يونيو) الحالي.

تحليلات للمتداولين

■ ما هي المنتجات التي تقدمونها الى عملائكم؟

– نقدم منتجات متعددة تسمح للعميل بالتداول بها كالعقود الآجلة والمعادن والمؤشرات اضافة الى السلع والاسهم.

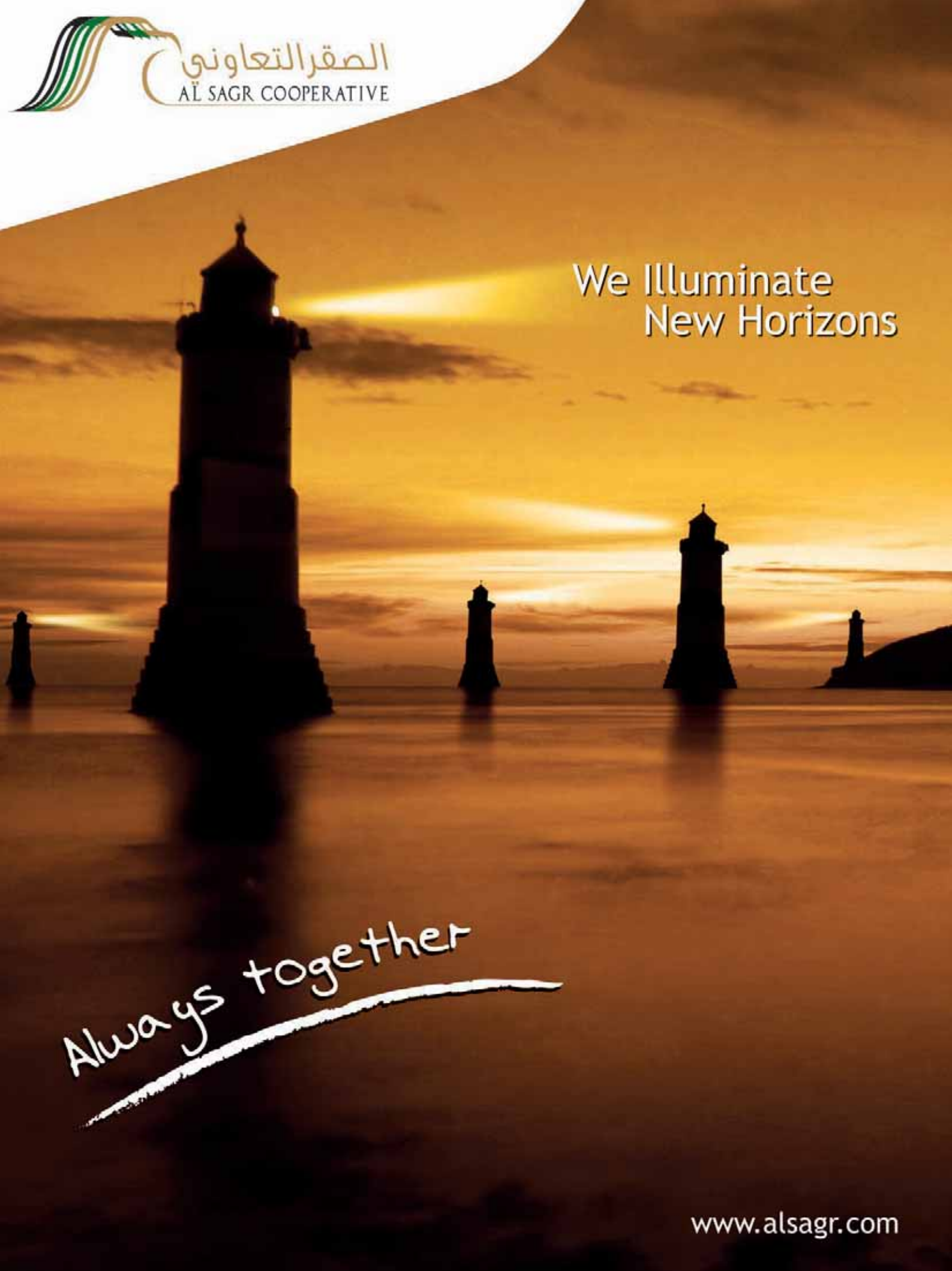
■ هل تقدمون اي توجيهات او نصائح لعملائكم؟

– في الواقع نحن لا نقدم النصائح الى عملائنا، ولكننا نجري تحليلات ونقدم عبر خبرائنا نظرتنا الخاصة عن وضع الاسواق. وفي رأيي ان الفرص الآمنة للتداول تكمن في اليورو دولار.

■ في رأيكم، هل تؤثر الازمة المالية التي تعرضت لها قبرص على شركات وساطة التداول؟

– من المؤكد ان الازمة المالية التي تعرضت لها قبرص اخيرا ستؤثر سلبا على شركات التداول، كونها تضم اكبر عدد من الشركات في العالم حيث يصل عددها الى ١٥٠ شركة. ولكن بالنسبة الى IRON FX فلم تتأثر بالازمة، بحيث ان معظم العاملين في الشركة يتمتعون بخلفية مصرفية ومعظمهم ترأس مناصب مهمة في بنوك عالمية ولديهم خبراتهم الواسعة في هذا المجال.

اضافة الى اننا افتتحنا حسابات مصرفية في جميع انحاء العالم كسويسرا وهونغ كونغ وغيرها. وهذا ساهم في تخطينا الازمة وتداعياتها. ■


الصقر التعاوني
AL SAGR COOPERATIVE
We Illuminate
New Horizons
Always together
www.alsagr.com

Dieter Merz

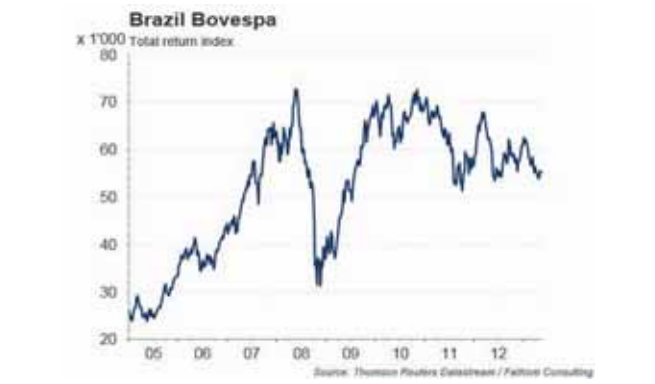
(MIG Bank's Chief Investment Officer)



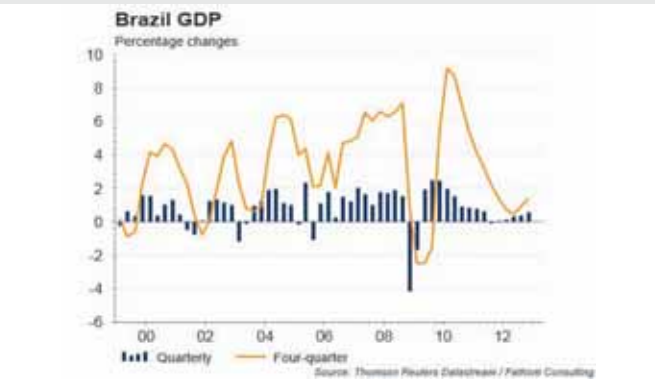
Is Brazil an equity market to invest in?

Over the last decade, the Brazilian equity market, as part of the long term BRIC-story created by Jim O`Neil, Chief Economist of Goldman Sachs at the end of 2001, was very successful. The Bovespa gained 775% between October 2002 and May 2008.

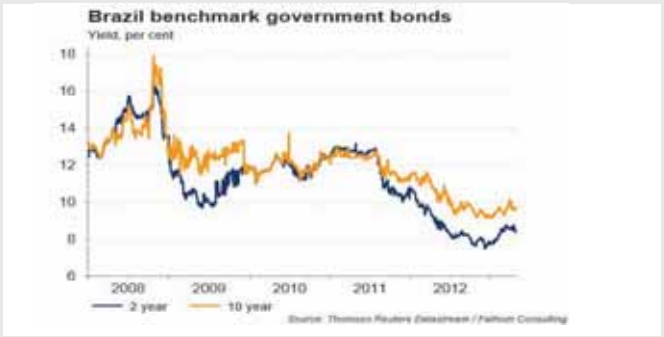
During the financial crisis in 2008, the market lost 60% to 29`435, to recovering by November 2010 to pre-crisis levels at 73`109. Since then, the Brazilian equity market has moved sideways in a wide range. The Index level is, at time of writing, 56`240.



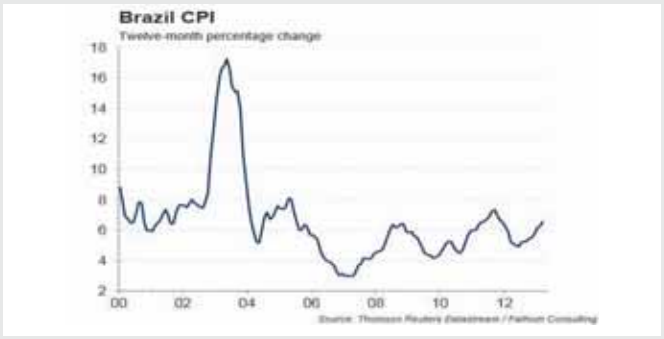
In 2014, Brazil will host the FIFA World Cup, which will be conducted in twelve Brazilian cities. Following in 2016, the Olympic Games will take place in Rio de Janeiro. Could these two events potentially push the equity market to new highs? I think yes, because these events could act as economic stimulus packages. For the FIFA World Cup, Investments of about USD 52 Billion are planned in order to establish the necessary infrastructure e.g. roads, airports, stadium construction as well as electric power and telecommunication network expansions. For the Olympics in Rio, an additional USD 11 Billion will be needed to invest in additional infrastructure projects.
The estimated annual impact on Brazilian GDP from 2009 to 2016 is an additional USD 11 Billion and the yearly job creation based on the events is estimated at around 120`000 per year. The additional positive effects coming from the increased tourism must also be taken into consideration. Based on overall GDP, the yearly direct impact until 2016 should be 0.44%. On top of this, we have to add the impact from tourism and higher consumption based on the better employment situation.



Beside the effects from the sports events, we have to consider Brazil as a main producer of agricultural goods. As the world population is growing long term, the demand for agriculture goods is rising. This acts as a support for agricultural prices which is good for corporate earnings and the valuation levels of the equity market. The current earnings season is proceeding disappointingly and has already acted as a drag on the equity market, mainly based on falling commodity prices.
Coming from an investment point of view, interest rates have come down significantly during the last years. Therefore equity investments, relatively speaking have become more interesting.



On the other hand Brazil has to fight inflation and this could lead to rising interest rates as we have already seen during the past months.



The chart technical environment in Brazil looks constructive. If the Bovespa is able to stay above the 52`000 level within the next weeks, this would be very positive. Actually this level is acting as an important support.
To summarise: Coming from an economic point of view, we should expect a significant positive impact on the GDP growth rate during the next years. We have to watch the inflation rate closely, which from my point of view should decrease, because of a global deflationary environment as well as lower commodity prices. A further downturn in interest rates could have a very positive effect on the equity market. The chart technical picture looks supportive. Taking all this into consideration, I believe that the Brazilian equity market could outperform significantly most other equity markets worldwide and I would view it as an investment opportunity.

Managed Fund & Investment Opportunities 2013



Andrew Johnston
Director, Trading
One Financial Markets

This year has begun on an incredibly positive note with world indices all rallying for the first quarter of the year. US indices have been the stand out leader as they have flourished on monthly asset purchases of $85 billion initiated by the Federal Reserve. Reasonable earnings reports and a reduction in the unemployment rate have also been the catalyst for the bulls to enter the market but as the American eagle soars we have to ask ourselves when it will take a rest?

Financial news wires are still full with threats of contagion, QE and fiscal cliff fears. Europe is still one of the deciding factors in delaying a global recovery and Portugal, Italy, Ireland, Greece and Spain, combined with Cyprus, remain at the forefront of these issues. The most pressing challenge which needs addressing is the continued job crisis. The unemployment rate in Spain for under 25 year olds is an amazing 50%.

The ticking social and economic time bomb in Europe combined with political unrest in Syria, the Middle East and North Korea is still a very prevalent issue. In China the booming economy has started to take a back seat and the blazing fire of production that was burning at the heart of global recovery has started to dampen and turn to smoke.

With all these possible geo-political risks market timing is everything and investors across the world will look to traders, analysts, fund managers and economists to get an idea of when to move in or out of an asset class. The problem is since 2008 many investors have been scared off professional investment advice as retail investors saw their lifetimes worth of savings, retirement funds and pensions totally wiped out by the global financial crash.

However, market opportunities are definitely still out there and many look to fund managers as the first port of call for investment advice. There are several issues with choosing a fund manager and in active management as a whole. How do you find the manager that is best suited to your investment requirements? Do they cover all the market areas you want exposure to? Do I get what I pay for?

The fact is there are a lot of money managers out there who are just not worth the management fees they charge. This combined with weak investment advice and poor communication means they can be incredibly detrimental to the growth of your investments and personal wealth.

Managing a portfolio of investments is a demanding task for most so One Financial Markets has developed their Trading Academy Masters program to ensure they provide clients with a comprehensive educational package which will teach you how to execute and manage a number of trading strategies. It goes deeper than just trading though, looking in depth at the psychological and risk management techniques utilised by the industry leaders. This should give you the edge you need to be a successful trader.

When there are so many managed funds out there, if you can't trust yourself to look after your money then who can you trust?

http://www.onefinancialmarkets.com/academy/masters



النائبة العامة في كاليفورنيا تتهم بنك جي بي مورغان تشيس J.P.MORGAN CHASE
بإغراق محاكم كاليفورنيا بدعاوى ضد زبائن وقعوا عقود فتح حسابات دون ان يقرأوها

المصرف يحجز أموال الزبائن دون سابق انذار وتبليغ

اتهمت النائبة العامة لولاية كاليفورنيا **كامالا هاريس** KAMALA D. HARRIS بنك جي بي مورغان تشيس J.P.MORGAN CHASE BANK بإغراق محاكم كاليفورنيا بالدعاوى التي ترفعها ضد حاملي بطاقات الإئتمان الصادرة عنها CREDIT CARDS HOLDERS والتي يطالب فيها المصرف بمصادرة الأملاك المنقولة وغير المنقولة للمدعى عليهم، متهماً المدعى عليهم بعدم الوفاء بالديون التي ترتبت عليهم بفعل استعمال بطاقة الإئتمان.

وقالت النائبة العامة ان الدعاوى التي يقيمها البنك بالجملة تستند الى وثائق موقعة من المدعى عليهم بطريقة آلية ROBO SIGNING أي دون ان يقرأوها، وهي تعطي البنك صلاحيات واسعة لملاحقتهم ومصادرة أموالهم المنقولة وغير المنقولة على نحو يشكل افتئاتاً على حقوق المستهلكين وأصحاب الحسابات المصرفية.

وجاء في الدعوى التي تقدمت بها النائبة العامة ضد البنك انه أساء استعمال الأصول القضائية وسلك طرقاً غير قانونية في ملاحقة حاملي بطاقات الإئتمان من سكان كاليفورنيا

CHASE ABUSED THE JUDICIAL PROCESS AND ENGAGED IN SERIOUS MISCONDUCT AGAINST CALIFORNIA CARD BORROWERS

وقالت ان الدعوى تهدف الى وضع حد للانتهاكات القانونية التي يرتكبها بنك جي بي مورغان تشيس بحيث يتحمل بعد اليوم المسؤولية القانونية،



كامالا هاريس

النائبة العامة لولاية كاليفورنيا

ويحاسب على استعماله طرقاً غير قانونية من أجل تسريع النظم في الدعاوى التي يغرق بها محاكم كاليفورنيا ضد حاملي بطاقات الإئتمان.

ومن الانتهاكات التي تنسبها النائبة العامة للبنك عدم تبليغه المدعى عليه بالدعوى وسعيه لاستصدار أحكام بمصادرة أملاكه دون ان يكون البنك قد نفذ اجراءات التبليغ المنصوص عليها في القانون. وهذا الواقع حوّل محاكم كاليفورنيا الى مطحنة تصدر أحكاماً غيابية ضد المدينين الذين بلغ عددهم حتى الآن حوالى مئة ألف حامل بطاقة. وسوف تنظر المحكمة العليا في لوس انجلوس LOS ANGELES SUPERIOR COURT في الدعوى.

نذكر ان النائبة العامة **هاريس** تحظى باحترام ناخبي كاليفورنيا، وقد وصفها الرئيس **اوباما** بالنائبة العامة الأجمل في أميركا BEST LOOKING ATTORNEY GENERAL.

ننتهز هذه المناسبة لنلفت الى ان المصارف في لبنان والدول العربية تطلب الى طالبي القروض وفتح الحسابات، وحاملي بطاقات الإئتمان التوقيع على رزمة من الأوراق والمستندات التي تتضمن بنوداً تعطيها حقوقاً لا حدود لها. ويضطر المدين تحت ضغط الأزمات التي تواجهه ان يوقع على تلك الرزمة دون ان يقرأها. بحيث يمكن القول ان ما قام به مصرف جي بي مورغان تشيس في كاليفورنيا لا يختلف عما يجري عندنا في البلاد العربية.

والفارق الوحيد انه لم نحظ بنيابة بعد تجرؤ على محاسبة المصارف على تجاوزها حدود القانون، وحرمانها للمدين من حقوقه القانونية في الاعتراض أو ابداء الرأي قبل ان يصار الى مصادرة أملاكه.

القراصنة يسحبون أموال البنوك الاحتياطية!؟

تمكن القراصنة من سرقة ٤٥ مليون دولار خلال ساعات قليلة فقط من أجهزة الصراف الآلي حول العالم.

وأوضحت السلطات الفيدرالية في الولايات المتحدة ان هذه العملية تمت من خلال استخدام بطاقات بلاستيكية ممغنطة مزودة بتشفيرات معنية بإزالة الحد الأعلى لقيمة السحب النقدي من أجهزة الصراف الآلي واستخراج كميات كبيرة من الأموال. واللافت في هذه العملية هو عدم سحب أي مبالغ نقدية من الحسابات الشخصية للأفراد أو المؤسسات بل تم اقتطاع هذه الأموال من الاحتياطات النقدية التي توفرها البنوك في أجهزتها.

هذا وتمت بعض الاعتقالات لمتورطين في نيويورك ولا تزال السلطات الدولية تلاحق آخرين.

٣٨٨ مليون دولار خسائر لويدز في السوق الأسبانية

تعتزم مجموعة لويدز البريطانية بيع وحدتها الأسبانية غير المربحة لعمليات التجزئة المصرفية في صفقة من شأنها ان تسبب خسارة قدرها ٢٥٠ مليون جنيه استرليني (٣٨٨ مليون دولار) للبنك شبه المملوك لدافعي الضرائب.

وأوضح البنك في بيان موافقته على بيع عملياته للتجزئة الملحية والأنشطة المصرفية الخاصة وإدارة الاستثمار لمصرف «بنكو سابادیل» مقابل حصة نسبتها ١,٨ في المئة في البنك الأسباني متوسط الحجم.

دراسة لـ«وسترن يونيون» تكشف فوائد السداد بالعملة الصينية في التعاملات بين الإمارات والصين

كشفت دراسة حديثة أجرتها شركة وسترن يونيون لحلول الأعمال عن شح المعلومات المتوافرة لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة في كل من الإمارات والصين حول مزايا التعامل بالعملة الصينية دولياً وفوائدها بالنسبة الى العلاقات التجارية بين الشركات المستوردة والمصدرة في البلدين.

وأوضحت الدراسة ان ٩٠ في المئة من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم مستمرة في التعامل مع الموردين الصينيين بالدولار الأميركي في مقابل ٥ في المئة ينجزون صفقاتهم التجارية بالرانمينبي الصيني و١٣ في المئة منهم يفضلون استخدام العملة الصينية في المستقبل.

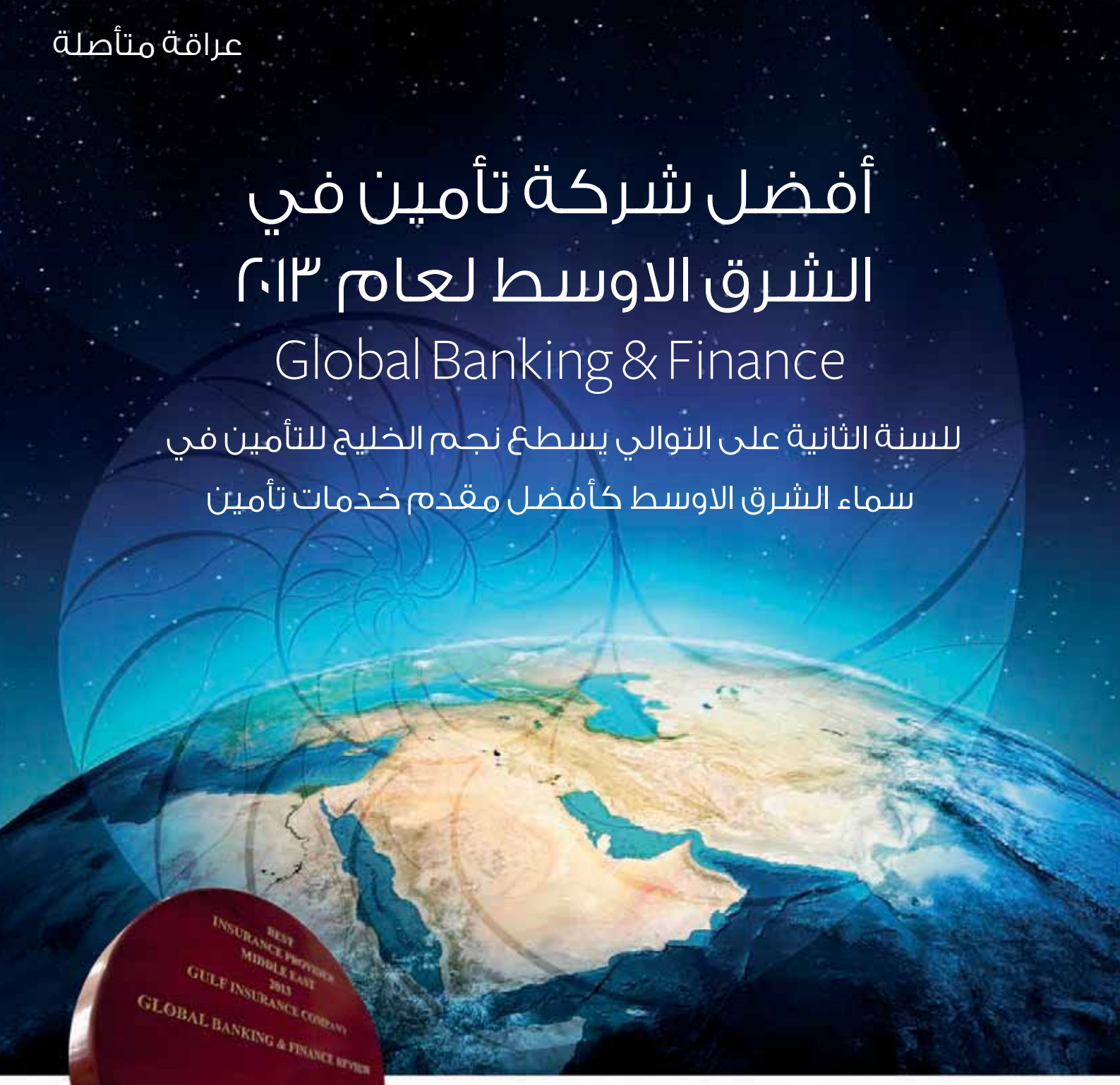
وبحسب الدراسة فإن واحدة من بين كل خمس شركات تصدير اعترفت بإضافة رسوم تصل الى ما قيمته ٣ بالمئة الى فواتيرها لتغطية رسوم مخاطر التحويل التي تتم بالدولار الأميركي، وتصل قيمة الصادرات الصينية الى دولة الإمارات العربية المتحدة الى أكثر من ٣٣,٨ مليار دولار في ٢٠١٢، وهو الرقم الذي يتضمن أيضاً أكثر من ٢٠٠ مليون دولار من الرسوم غير المعلنة.

عراقة متأصلة

أفضل شركة تأمين في الشرق الاوسط لعام ٢٠١٣

Global Banking & Finance

للسنة الثانية على التوالي يسطع نجم الخليج للتأمين في سماء الشرق الاوسط كأفضل مقدم خدمات تأمين



gig
مجموعة الخليج للتأمين

الخليج للتأمين

1802080
www.gulfinsgroup.com

مجموعة الخليج للتأمين:
الكويت – السعودية – مصر – الأردن – البحرين – سوريا – لبنان – العراق – الإمارات

بنك الإثمار يعود الى الربحية مسجلاً ٥٤٠ ألف دينار

عمرو الفيصل: مراقبة التكاليف أمر يتم التركيز عليه بشكل رئيسي

محمد بوجيري: النتيجة دليل على نجاح التركيز على التجزئة والأعمال التجارية



الامير عمرو الفيصل

ITHMAAR



محمد بو جيري

ITHMAAR

أعلن بنك الإثمار ITHMAAR، العودة الى تحقيق الربحية، إذ سجل أرباحاً تقدر بـ ٥٤٠ ألف دينار بحريني خلال الربع الأول من العام ٢٠١٣، بالمقارنة مع خسائر بلغت ١٧٠ ألف دينار تم تسجيلها في الفترة نفسها من العام ٢٠١٢.

جاء هذا الإعلان في تصريح لرئيس مجلس الإدارة الأمير **عمرو الفيصل**، في أعقاب مراجعة وموافقة المجلس على النتائج المالية الموحدة للبنك لفترة الثلاثة أشهر المنتهية في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٣.

وقال **الفيصل** «يسرني ان أعلن ان البنك يعود الى تحقيق الربحية، بالإضافة الى تسجيله أرباحاً في الربع الأول. كما يسعدني أيضاً أن أعلن ان الدخل التشغيلي يواصل استقراره عند ١٩,٤ مليون دينار بحريني، على رغم تدني ربحية بعض الشركات التابعة للبنك في الخارج نتيجة انخفاض معدلات هامش الربح».

وأضاف ان «مراقبة التكاليف أصبحت أمراً يتم التركيز عليه بشكل رئيسي. ففي الربع الأول من العام ٢٠١٣، انخفض إجمالي النفقات بما نسبته ٦ في المئة من خلال مقاييس مراقبة التكاليف، إذ ان ذلك يعد بمثابة إنجاز مثير للإعجاب تم تحقيقه على رغم عملية التوسع المستمرة لشبكتنا للتجزئة المصرفية، كما استمر البنك في اتخاذ مخصصات الحيطة والحذر».

الى ذلك، قال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس ادارة بنك الإثمار **محمد بو جيري**: «ان عودة البنك الى تحقيق الربحية خير دليل على نجاح جهوده في التركيز على الأعمال الأساسية للتجزئة والأعمال المصرفية التجارية».

أعنف عملية سطو على بنك ليئومي في اسرائيل

٤ قتلى لم يعرف اللصوص بينهم

نقلت وكالات الانباء من بئر السبع وهي منطقة فلسطينية محتلة، ان اربعة اشخاص قتلوا واصيب ثلاثة آخرون في محاولة فاشلة للسطو على فرع بنك ليئومي في بئر السبع. وقال متحدث باسم الشرطة **ميكي روزنفيلد** ان احد اللصوص الذي كان يأخذ احدى السيدات رهينة انتحر عندما فشلت عملية السطو، الا ان بعض الشهود ذكروا بأنهم كانوا يسمعون اصوات انفجارات داخل البنك.

وقال مفوض الشرطة السابق **اساف حيفيتز** للاذاعة العسكرية ان هذه اعنف عملية سطو على بنك وقعت في اسرائيل.

واضاف «لا اتذكر عملية سطو على بنك انتهت بأربعة قتلى».

مؤسسات للصرافة بالإمارات تغسل الأموال

إلغاء رخصتي «الهلال» و«مركز أسيا للصرافة»

تواصل السلطات النقدية في دولة الإمارات سحب رخص شركات الصرافة المخالفة.

وفي شهر أيار (مايو) الماضي ألغت رخصتي «الهلال للصرافة» و«مركز آسيا للصرافة» لعدم التزامهما لوائحها ومنها المتعلقة بمكافحة غسل الاموال.

وتعمل في دولة الإمارات ١١٤ مؤسسة صرافة معظمها يعمل ضمن أصول المهنة، بينما يعمل البعض الآخر في عقد الصفقات المشبوهة والآيلة الى غسل الأموال.

نذكر ان وزارة الخزانة الأميركية اكتشفت وجود علاقات بين مؤسسات للصرافة في بيروت وبين عدد من المصارف حيث تعمل كوسيط بين غاسلي الأموال وبعض المصارف التي صارت مكشوفة لدى وزارة الخزانة الأميركية وهي قيد مراقبتها المشددة.

جمعيتا التأمين والمصرفيين في البحرين نظمتا ورشة عمل عن الحوكمة



صورة تذكارية

نظمت جمعية التأمين البحرينية، بالاشتراك مع جمعية المصرفيين البحرينية ورشة عمل متخصصة بعنوان «حوكمة الشركات» في قاعة أوال بفندق الخليج حضرها مدراء وتنفيذيون مختصون بالشؤون المالية ومديرو الالتزام وشخصيات مهمة من العاملين في البنوك وشركات التأمين.

وقدم خلال الورشة عدد من أوراق العمل والمحاضرات المتعلقة بالموضوع، أصحابها متخصصون في مجال الحوكمة وعلى رأسهم **صالح حسين مالك** شركة صالح حسين للاستشارات و**سانجاي جين** مدير استشارات التأمين في شركة ERNST & YOUNG و**عديل مشتاق** مدير تدقيق الحسابات والاستشارات في شركة KPMG، و**مدكر شينوي** وهو شريك في شركة PricewaterHouseCoopers و**راج باراثاساراثي** المدير التنفيذي لشركة بروتيفيتيز.

أدار الورشة **محمد التوبلاني** وهو عضو باللجنة المالية في جمعية التأمين البحرينية والمراقب المالي لشركة تشارتس تكافل عناية.

الاتحاد الوطني يفتتح سبعة فروع جديدة في أبوظبي ودبي

محمد نصر عابدين: مليارا درهم لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة

اعتبر الرئيس التنفيذي لبنك الاتحاد الوطني في الإمارات **محمد نصر عابدين** على هامش افتتاح ٧ فروع جديدة ٤ منها في أبوظبي و٣ في دبي «ان قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة، من أسرع القطاعات الاقتصادية نمواً في الدولة، ودعمه ينطوي على عائدات جيدة بالنسبة للبنوك من جهة، ويشكل مساهمة فعالة وحقيقية في دعم الاقتصاد الوطني من جهة أخرى، شرط ان يبقى تمويله في إطار المنافسة الشريفة بين البنوك».



نهيان بن مبارك يفتتح فرع حديقة خليفة بحضور عابدين

وكشف **عابدين** عن ان البنك يخطط لاستثمار نحو ملياري درهم لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة خلال العام الجاري. كما يخطط لتوسيع رقعة حضوره محلياً عبر إضافة نحو ٢٤ فرعاً جديداً في إمارات الدولة كافة، حتى يصل إجمالي فروعه الى ٧٤ فرعاً.

وفي السياق ذاته، قال **عابدين** ان التوسع الجغرافي يترافق ويدفع نحو تطوير بنيته التحتية الإلكترونية، وأنفق البنك في سبيله نحو ٦٠ مليون درهم العام الماضي ورصد له ١٠٠ مليون درهم في ٢٠١٣، منوهاً الى ان الخدمات الالكترونية تشكل نحو ٢٠٪ من إجمالي خدمات البنك في الوقت الراهن.

وتوزعت الفروع الجديدة للبنك في أبوظبي بين فرع بجانب حديقة خليفة وآخر في منطقة بين الجسرين وفرع في مدينة محمد بن زايد وفرع عصب بالمنطقة الغربية، أما في دبي فقد تم افتتاح ثلاثة فروع في منطقة دبي مارينا والقرهود والسوق الصيني – دراغون مارت وهو أول فرع للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

وشدّد **عابدين** على ان افتتاح الفروع الجديدة يشكل خطوة أخرى تتماشى مع النمو الملحوظ لمدينتي أبوظبي ودبي، لافتاً الى ان البنك يمتلك اليوم ٦٣ فرعاً تغطي أرجاء الدولة، إضافة الى أكثر من ١٩٥ صرافاً آلياً، وباقة خدمات مصرفية متميزة مقدمة على مدار الساعة عبر الهاتف ومراكز الاتصال والإنترنت.

قد ما منهتم
بزبائن فروعنا
٩٤٪
منن راضيين
بالتعامل معنا*.

في ألف طريقة منساهم فيها بطموحاتكن.
هيدي وحدة منّن.

البنك اللبناني الفرنسي

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

MY BLF

* المصدر: دراسة رضا عملاء التجزئة Ipsos ٢٠١٠-٢٠١١

«الاسلامي الاردني» ينظم ورشة عمل وخدمات مميزة لعملاء مجموعة البركة



موسى شحاده
البنك الاسلامي الاردني

نظم معهد التدريب التابع للبنك الاسلامي الاردني ورشة عمل خاصة لموظفي وحدات مجموعة البركة المصرفية تتعلق بالبطاقات والخدمات الالكترونية واطلاق مشروع البطاقة البلاتينية والحساب المميز لعملاء مجموعة البركة المصرفية المنتشرة في ١٥ دولة.

اشرف على اعداد الورشة وتقديمها دائرة البطاقات والخدمات الالكترونية في البنك الاسلامي الاردني الذي سيقوم بطباعة وادارة هذه البطاقات لصالح وحدات مجموعة البركة المصرفية.

وبهذه المناسبة قال **موسى شحاده** نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام للبنك الاسلامي الاردني والذي رعى الورشة، ان فكرة ايجاد منتج موحد على مستوى الوحدات جميعها، هو خدمة للعملاء، بحيث تعتبر بطاقة فيزا بلاتينوم احدى الخدمات المميزة لعملاء مجموعة البركة المميزين.

موجودات البنوك الأردنية العاملة في فلسطين تصل الى ٣,٩ مليار دينار

أظهرت بيانات رسمية ان موجودات البنوك الأردنية العاملة في فلسطين بلغت نهاية شهر آذار (مارس) من العام الحالي ٣,٩ مليارات دينار. وبلغ النقد في الصندوق ١٨٥ مليون دينار منها ٢٦,٧ مليوناً بالدينار و١٥٧,٨ مليوناً بالعملات الأجنبية. وبلغ مجموع الأرصدة لدى الجهاز المصرفي ١,٧ مليار دينار، منها ٧١٩ مليوناً بالدينار و١,٠٣ مليار بالعملات الأجنبية.

اما التسهيلات الائتمانية فقد بلغت ١,٤ مليار دينار منها ١٩٣ مليوناً بالدينار و٨٧٢ مليوناً بالدولار و ٤٠١ مليون بالعملات الأجنبية. وبحسب البيانات فقد بلغت محفظة الأوراق المالية ٤١٤ مليون دينار منها ٣٣٦ مليوناً بالدينار و٧٨,٩ مليوناً بالعملات الأجنبية. أما الموجودات الأخرى، فقد بلغت ١٣٢ مليون دينار منها ٩٤,٨ مليوناً بالدينار و٣٧,٤ مليوناً بالعملات الأجنبية.

وبلغت ودائع الجهاز المصرفي ١٨٥ مليون دينار منها ٥٢,٥ مليوناً بالدينار و١٣٢,٥ مليوناً بالعملات الأجنبية. وبلغت ودائع العملاء ٢,٩ مليارى دينار منها ٧٩٧ مليوناً بالدينار و١,١ مليون بالدولار و١,٠٢ مليار بالعملات الأجنبية.

تعميم من المركزي الإماراتي يحظر على البنوك شراء قروض مواطنين لثلاثة أشهر

أصدر المصرف المركزي في الإمارات تعميماً شديد اللهجة قضى بعدم السماح للبنوك بإعادة جدولة قروض عملاء البنوك الأخرى وذلك لفترة ثلاثة أشهر، محذراً انه في حال عدم الالتزام بالتعميم سيتم فرض عقوبات صارمة على المصارف المخالفة، إضافة الى توقف الحكومة عن التعامل معها.

وتأتي خطوة المركزي في أعقاب قيام بعض البنوك بإغراء المواطنين لنقل قروضهم بمنحهم قروضاً تفوق أقساطها بنسبة ٥٠ في المئة من دخلهم وهو ما قد يتسبب في زيادة الأعباء على المواطنين وتعثرهم مجدداً، بعد الإجراءات الحاسمة التي اتخذتها الحكومة ممثلة في صندوق دعم المواطنين المتعثرين لحل مشكلاتهم والتخفيف من أعبائهم.

«الأهلي» يستضيف ملتقى المعهد الدولي لتمويل المشاريع في الشرق الأوسط



جانب من احد جلسات الملتقى

الشريف خالد آل غالب: حريصون على تطوير المعرفة بالصناعة المالية

استضاف البنك الأهلي ملتقى المعهد الدولي لتمويل المشاريع في الشرق الأوسط تحت عنوان «الفرص الإقتصادية في المملكة العربية السعودية» بمشاركة فاعليات ونخبة من كبار المسؤولين ورجال الأعمال والاستشاريين إلى حضور عدد من التنفيذيين من كبريات شركات القطاع العام والخاص.

وفي كلمته أشار نائب أول الرئيس التنفيذي، رئيس قطاع الشركات في البنك **الشريف خالد آل غالب** الى انه «من دواعي سرورنا أن نستضيف هذا الحدث الإقتصادي الهام بالتعاون مع المعهد الدولي لتمويل المشاريع والذي يجمع كبار مسؤولي المعهد مع قادة قطاعات الأعمال بالمنطقة، حيث تعتبر هذه هي المرة الأولى التي ينظم فيها المعهد الدولي لتمويل المشاريع مثل هذا الملتقى بالشراكة مع البنك الأهلي التجاري بالمملكة».

أضاف «أن حرص البنك على تنظيم مثل هذه اللقاءات ينطلق من رؤيته التي تشجع على تطوير المعرفة بالصناعة المالية وتعزيز الوعي العام بالقضايا الإقتصادية، الأمر الذي يُسهِم في رفع فعالية الأداء لدى مجتمع الأعمال»، مؤكداً «ان ملتقى المعهد الدولي لتمويل المشاريع يُعد فرصة قيمة لتبادل الآراء ووجهات النظر والاطلاع على أحدث التطورات في مجالات تمويل المشاريع الصناعية ومشاريع البنية التحتية الكبيرة بين المعهد الدولي لتمويل المشاريع والبنك الأهلي».

يذكر أن المعهد الدولي لتمويل المشاريع (IPFA)، هو المؤسسة الرائدة لمؤسسات تمويل المشاريع الدولية، فهي الهيئة المنظمة لمثل هذه الفعاليات والملتقيات في جميع أنحاء العالم.

محمد زقوت رئيساً تنفيذياً لمصرف عجمان في الإمارات

عيّن مصرف عجمان **محمد جميل زقوت** رئيساً تنفيذياً للمصرف في الإمارات.

وتقلب **زقوت** خلال خبرته المصرفية التي امتدت لأكثر من عقدين في مناصب قيادية بالعديد من المصارف المحلية والإقليمية.

وكان **زقوت** قبل انضمامه الى مصرف عجمان رئيساً لقطاع الأعمال المصرفية في مصرف الهلال – أبوظبي ورئيساً لقطاع الأعمال المصرفية لفروع البنك العربي في الأردن وفلسطين وشمال افريقيا.

«الانتاج» بنك اسلامي جديد في غزة برأسمال ٢٠ مليون دولار



د. رياض الخليفي

تجسدت فكرة انشاء بنك وضعها رجل الأعمال الكويتي الدكتور **رياض الخليفي** بافتتاح بنك «الانتاج» الفلسطيني في غزة برأسمال يصل الى نحو ٢٠ مليون دولار أميركي.

وشارك في الافتتاح الذي يعد الأول من نوعه في فلسطين وزير الاقتصاد في الحكومة المقالة بغزة **علاء الرفاتي** ونواب في المجلس التشريعي ومديرو ومؤسسات وشركات ومستثمرون فلسطينيون وأجانب ورجال أعمال.

وأوضح **الرفاتي** في كلمة الافتتاح ان أهمية البنك تبرز الآن خصوصاً ان الاحتلال الإسرائيلي يسعى «لأن يكون أبناء الشعب الفلسطيني مجرد مستهلكين للبضائع التي ينتجها وتكون الأراضي الفلسطينية سوقاً لمنتجاته».

ولفت الى ان الدكتور **الخليفي** صاحب فكرة انشاء هذا البنك هو الذي قدم فكرة تطوير المعاملات التي تقوم بها المصارف الإسلامية على المستوى العربي والإسلامي، موضحاً «ان هذا جاء خلال التركيز على الانتاج العيني وليس فقط على المعاملات التجارية النقدية».

من جهته، قال نائب رئيس مجلس ادارة البنك **رشدي وادي** ان «اقامة البنك مهمة في ظل الظروف الحالية الصعبة التي يمر بها قطاع غزة»، مشيراً الى ان فكرته تهدف لدعم القطاع العيني في ظل كثرة الطلب والحاجة الماسة.

بنك الرياض يرعى يوم المهنة في جامعة الأمير سلطان

رعى بنك الرياض يوم المهنة الذي أقيم في جامعة الأمير سلطان، ومثل البنك في هذه الفعالية كل من **عبير آل الشيخ** نائبة رئيس أولى مديرة المصرفية النسائية، و**جواهر الرشيد** باحثة الموارد البشرية، و**عهود العقلا** مديرة فرع التخصصي، و**عبير المعيوف** مديرة المنطقة الوسطى، و**منى الحارثي** مسؤولة البيع والخدمة في فرع التخصصي، و**الهنوف المبارك** من مصرفية البيع والخدمة في فرع التخصصي.

وأوضحت **عبير آل الشيخ** «ان هذه الجهود تأتي استجابة لدور حكومتنا الرشيدة في تنمية المرأة السعودية، ودعم هذا الدور في كافة المجالات».

البنوك الأربعة الانكليزية الكبرى تستغني عن ١٨٩ ألف وظيفة بنهاية ٢٠١٣

ستعمد البنوك الأربعة الكبرى في بريطانيا، بحسب «بلومبرغ» الى خفض ١٨٩ ألف وظيفة بنهاية العام الحالي، ليهبط بذلك عدد الموظفين فيها الى أدنى مستوياته في تسع سنوات في ظل سعيها لخفض النفقات وتباطؤ الايرادات.

وبنهاية ٢٠١٣ فإن مصارف «رويال بنك اوف سكوتلاند» «اتش اس بي سي»، «لويدز» و«باركليز» سيبلغ عدد موظفيها حول العالم ٦٠٦ آلاف ليكون المستوى الأقل لها منذ عام ٢٠٠٤، وبنسبة تراجع ٢٤٪ بالمقارنة مع ذروتها عند ٧٩٥ ألفاً عام ٢٠٠٨.



نتائج اولية مريحة جدا في البنك العربي
نعمه صباغ: غطينا ديون مجموعتي سعد والقصيبي بكاملها



ارتفع صافي الارباح التشغيلية في البنك العربي وفقا للمدير العام التنفيذي السيد **نعمة صباغ** بنسبة ٧ في المئة في الربع الاول من العام الحالي، وقال: سيظهر التأثير الكلي لتحسن اداء البنك في النصف الاول من العام ٢٠١٣.

واذ تحدث عن الاداء الجيد للبنك بقيادته وادارته الجديدة حيث جنب مخصصات تغطي بالكامل ديون مجموعتي سعد والقصيبي السعوديتين، حيث كان البنك ضمن المصارف الاقليمية والدولية التي تعرضت لديون المجموعتين (القضاء الدولي وضع يده على معظم اموال **معن الصانع** وتقدر بالمليارات)، قال **نعمه صباغ**: «نتوقع ان تكون وتيرة النمو جيدة نسبيا رغم الظروف الاقتصادية والاضطراب في المنطقة».

وتابع «الاداء في بعض الدول جيد جدا والدولة الوحيدة التي تأثرت الانشطة بها هي سوريا، ولكن حجم الانشطة في سوريا صغير جدا». ووحدة المصرف في سوريا ضمن عدد من المصارف الاجنبية التي لا تزال عاملة هناك.

ويمتلك البنك العربي وهو من اكبر المؤسسات المالية في الشرق الاوسط نحو ٤٠ في المئة من البنك العربي الوطني في السعودية.

المركزي القطري: ٧ مليارات ريال زيادة في القروض العقارية للقطاع الخاص

أعلن مصرف قطر المركزي عن ارتفاع القروض العقارية للقطاع الخاص، حتى شهر آذار (مارس) الماضي الى حوالى ١٠٣,٦ مليارات ريال مقابل ٩٦,٦ مليار ريال حتى آذار (مارس) ٢٠١٢ بزيادة حوالى ٧ مليارات ريال للقطاع الخاص وحده، وشملت القروض والتمويلات ٨٦,٢ مليار ريال قروضاً عقارية و١٧,٤ مليار ريال قروضاً للمقاولين.

وكان مصرف قطر المركزي أصدر مؤشراً جديداً لأسعار العقارات للمرة الأولى في دولة قطر مطلع العام الحالي، وذلك بناء على البيانات التي تصدرها وزارة العدل.

المجلس الاستشاري لاتحاد مصارف الامارات يستعرض آخر تطورات القطاع



خلال انعقاد المجلس الاستشاري للرؤساء التنفيذيين

عقد المجلس الاستشاري للرؤساء التنفيذيين في اتحاد مصارف الامارات اجتماعه الرابع لهذا العام في أبوظبي واستعرض خلاله آخر التطورات المتعلقة بالعمل والقطاع المصرفي في الدولة.

ترأس الاجتماع **عبد العزيز عبدالله الغرير** رئيس مجلس إدارة اتحاد مصارف الإمارات، حيث استعرض المواضيع المدرجة على جدول الاعمال وتضمنت نظام الرهن العقاري ونظام السيولة وتعميم مراقبة حدود التركزات الائتمانية وعدم تجريم الشيكات المرتجعة ومتطلبات لجنة بازل ٢ و٣».

كما تمت مناقشة آخر التطورات بخصوص قروض المواطنين وإعادة جدولتها وضرورة التقيد بتعليمات المصرف المركزي بهذا الشأن.

وكان اتحاد مصارف الامارات قد بادر إلى حث البنوك على إيجاد المزيد من الحلول لتخفيف أعباء المواطنين المقترضين وتسهيل انجاز معاملاتهم بأسرع وقت ممكن.

وأشاد **الغرير** بالدور الحيوي للبنوك في دعم عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية .. ونوّه بنتائج الربع الاول من العام الحالي حيث ارتفعت الأصول المصرفية بنسبة ٤,٨ في المائة وودائع العملاء بنسبة ٦ في المائة، ما انعكس تحسناً ملحوظا في السيولة واعتبر مؤشراً لثقة المستثمرين والعملاء باستقرار القطاع المصرفي المحلي خاصةً والاقتصاد الوطني بشكل عام في ظل التحديات والتطورات التي تشهدها المنطقة.

اسرار مصرفية عربية

● اصدرت محكمة التمييز الكويتية حكما لمصلحة شركة اكتتاب القابضة بوقف نفاذ الحكم الصادر ضدها والقاضي بالغاء الحكم السابق ورفع الحجز من الاساس.

***

● بلغ عدد شركات الوساطة المالية التي الغت تراخيص ممارسة نشاطها في اسواق الامارات ٤٣ شركة وهناك ١٠ شركات اخرى حاليا قيد الالغاء.

واتضح ان معظم الشركات التي تم الغاء تراخيصها هي شركات اجنبية.

***

● رفضت وزارة التجارة والصناعة في الكويت منح احد المصارف ترخيصا لاحد الفروع التابعة له بحجة اقامة الفرع بمنطقة تم تخصيصها للاعمال الحرفية فقط.

وكان البنك ذاته قد قام في وقت سابق بمقاضاة وزارة التجارة والصناعة لامتناعها عن الترخيص له بفتح فرع بمنطقة حرفية.

● قال **اشرف بدر الدين** عضو لجنة الشؤون المالية الاقتصادية في مجلس الشورى المصري (اخواني) ان الاعفاء الخاص بمخصصات البنك سيجلب للبلاد نحو مليارى جنيه (٢٨٧ مليون دولار) سنويا.

وقال ان العفو سيظل موجودا على مخصصات الديون الهالكة فعليا وليس على المخصصات.

***

● قال الدكتور **جاسم المناعي** المدير العام لصندوق النقد العربي ان الاقتصادات العربية تمر بمرحلة صعبة خاصة الدول التي تشهد عدم استقرار سياسي وأمني. واضاف ان الدول العربية خسرت استثمارات كبيرة داخلية وخارجية نتيجة اوضاعها المالية.

***

● ابطلت محكمة الاستئناف الدائرة التجارية عضوية نائب رئيس مجلس الادارة في «بيتك» الدكتور **نبيل المنالي** كما طعنت بصحة عضوية **ايمان الحميدان**.

وسيقوم «بيتك» بالطعن وبالتمييز ضد الحكم المذكور.

مصرف الجمهورية في ليبيا يقرر التحول بنكاً إسلامياً بالكامل



عبد الفتاح غفار
مصرف الجمهورية

قـرّر مصـرف الجمهوريـة ثانـي أكبـر المصـارف التـجارية في ليبيا التـحول الى مصرف إسلامي بالكامل.

وبدأت إدارة المصـرف فـي اعـداد خطة التـحول الـى هذا النشـاط الـجديد الذي سبق للمصرف المركزي الليبي الموافقة عليه.

وبحسب المسؤولين في المصرف يتوقع ان يتم تحويله خلال سنتين ليصبح بكامل ادارته وفروعه ووكالاته مصرفاً إسلامياً.

وفاقت ميزانية المصرف في الربع الثاني من العام ٢٠٠٨ أكثر من ١١ مليار دينار ليبي، فيما بلغ عدد فروعه ١٤٦ فرعاً وعدد موظفيه أكثر من ٥٥٠٠ موظف، علماً ان الدولار يساوي ١٠٢ دينار.

يذكر ان المدير العام للبنك هو السيد **عبد الفتاح غفار**.

«أبوظبي التجاري» يسوّي نزاعاً استثمارياً

نـجح بنك أبوظبـي التـجاري في تسـويـة الدعـوى القضـائيـة الموجهة ضد مورغان ستانلي وشركة ستاندرد آند بورز وموديز وآخرين بما يتعلق باستثمار البنك في آلية استثمار مهيكلة STRUCTURED INVESTMENT VEHICLE تعرف باسم «تشيني».

وكان البنك رفع دعوى قضائية في ٢٠٠٨ في نيويورك لاسترداد استثماراته المقدرة بعشرة ملايين دولار أميركي.

الرئيس التنفيذي لبنك مسقط بين أقوى ٥٠٠ شخصية عربية



عبد الرزاق بن علي بن عيسى
بنك مسقط

اختـارت ارابيـان بيزنـس وللعـام الثالث على التوالي **عبد الرزاق بـن علـي بـن عـيسى** الرئيس التنفيـذي لبنك مسقط ضمن قائمة أقوى ٥٠٠ شخصية عربية في التصـنيف الدولي الذي يتـم نـشـره سـنويـاً لاختيـار شـخصيـات عربية استطاعت التأثير فـي مجتمعاتها. وتأتي هـذه المبادرة تقديـراً لمساهمات **بن عيسى** البارزة في القطاع المصرفي والمالي في السلطنة والمنطقة.

وبهذه المناسبة قال **بن عيسى** «إنني لفخور بهذا الإنجاز الذي يؤكد نجاح العماني في المنافسة عالمياً، وان هذا الاختيار صادر عن مجلة مرموقة ومتخصصة في مجال الأعمال، ويشرفني ان أكون في هذه المرتبة المتقدمة من بين العرب الأكثر تأثيراً»، مضيفاً ان بنك مسقط يعد من إنجازات النهضة العمانية وأنه فخور بارتباطه وعمله في بنك مسقط الذي يسعى دوماً الى ان يكون رائداً في تقديم الخدمات والتسهيلات المالية في السلطنة.



٥,٥ مليارات درهم تمويل من بنك الدوحة للشركات في الإمارات

د. سيتارامان: رؤيتنا تتركز حول سبل دعم التعافي من الأزمة المالية



خصص بنك الدوحة ٥,٥ مليارات درهم لتعزيز شراكاته في الإمارات، من خلال عمليات ائتمانية وقروض للشركات الصغيرة والمتوسطة في الدولة، مع التركيز في المرحلة الأولى على أبوظبي ودبي، بحسب الرئيس التنفيذي الدكتور **ر. سيتارامان**.

وأوضح **سيتارامان** في مؤتمر صحافي «يسعى البنك للمشاركة في استعادة جميع الأنشطة الاقتصادية في الإمارات سابق عهدها»، مشيراً الى انه يجري العمل حالياً على إعادة بناء الأسس الاقتصادية والتجارية وفق معايير ثابتة، بعد أزمة السوق العقارية التي ألقت بظلالها على الإمارات لفترة، في الوقت الذي بدأ فيه القطاع يستعيد تعافيه.

وبيّن **سيتارامان**، ان بنك الدوحة سيخصص محفظة بقيمة ٤٤,١ مليار درهم لإقراض العملاء الموثوقين في كل من قطر والإمارات والكويت، حيث يمتلك البنك هناك فروعاً مصرفية متكاملة. موضحاً ان رؤية البنك المستقبلية للعمل في الإمارات تتركز حول سبل دعم التعافي من آثار الأزمة المالية.

وأشار الى ان البنك يرى مؤشرات واضحة على ان السوق استعادت الثقة، بدليل إطلاق العديد من المشروعات الجديدة والكبيرة، لافتاً الى ان ثقة المستهلكين بدأت تأخذ اتجاهاً ايجابياً، كما ان مؤشرات قطاعات السياحة والخدمات والمشاريع والبنية التحتية عاودت الصعود بشكل ملموس.

السعودي للإستثمار يطلق خدمة قراءة بطاقة الهوية الوطنية إلكترونياً

بدأ البنك السعودي للإستثمار مؤخرا تطبيق خدمة قراءة بطاقة الهوية الوطنية والتحقق من صلاحيتها إلكترونياً عبر فروعه المنتشرة في المملكة، وذلك بهدف مساعدة المواطنين على إتمام جميع عملياتهم البنكية لدى الفروع بطريقة آمنة ومريحة.

وتتم قراءة البطاقة أثناء القيام بأي من العمليات البنكية آلياً، وهذا يساعد على الدقة والتحقق من العملاء وتجنب أي أخطاء محتملة خلال عمليات الإدخال اليدوي، كما يمكن الاستفادة من هذه الخدمة مستقبلاً في جميع العمليات الإلكترونية في البنك.

وأوضح **سليمان العبيد** المدير العام لمجموعة التقنية والخدمات المشتركة في البنك السعودي للاستثمار «ان البنك يحرص على توفير الحماية الكاملة لحسابات عملائه، وأيضاً مواكبة التطورات التقنية، ليتمكن العملاء من التعامل بسهولة ويسر وإجراء معاملاتهم المصرفية في أي وقت وأي مكان، مع توفير أعلى درجات الحماية والسرية».

الوزير العساف كرّم «الأهلي» ضمن أفضل البنوك السعودية الداعمة لبرنامج كفالة



د. ابراهيم العساف خلال تسليمه درع التكريم لـ سعيد الغامدي

كرّم وزير المال السعودي الدكتور **ابراهيم العساف** البنك الأهلي ضمن أفضل البنوك السعودية المشاركة في برنامج كفالة، خلال حفل افتتاح الملتقى السعودي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وذلك لتوفيره ٢٩ في المئة من إجمالي القروض المقدمة لهذا القطاع، كما حافظ على الريادة عام ٢٠١٢ من خلال تقديم ٥٢١ قرضاً، ما يمثل حصة في السوق تبلغ ٣١ في المئة.

الرئيس التنفيذي للبنك **سعيد الغامدي** ثمّن تكريم معالي وزير المالية الدكتور **ابراهيم العساف** للبنك الأهلي، مؤكداً ان استراتيجية البنك في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلقت من إيمانه بأن تسهم بشكل فاعل في خلق فرص عمل جديدة، وبالتالي تقليل معدلات البطالة، وتحقيق التنمية المتوازنة، وتخفيض فجوة الدخل بين فئات المجتمع، كما تسهم أيضاً في سهولة توفير السلع والخدمات، بالإضافة الى دورها في تحفيز الإبداع وتنمية وتطوير المهارات الصناعية، وخلق كوادر إدارية وفنية.

وشارك البنك في الملتقى بورقة عمل قدمها **محمد عدنان بن حمد** نائب الرئيس التنفيذي، رئيس ادارة المصرفية الإسلامية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الجلسة الثالثة، خلال فعاليات اليوم الأول للملتقى بعنوان: «البرامج غير التقليدية في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة»، حيث تطرّق الى تقييم برامج ضمان مخاطر التمويل، والاتجاهات الجديدة في قطاع ضمان التمويل، وتطوير مبادرات التمويل والعلاقة بين المصارف وبرامج الضمان.

وكان الملتقى بحث في آليات وسبل دعم وتطوير قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة السعودي في ظل الكثير من التغيرات الاقتصادية والاجتماعية المؤثرة.

ارتفاع عدد فروع المصارف السعودية الى ١٧٠٠ فرع

زاد عدد فروع المصارف السعودية في الفصل الاول من العام الحالي ٤٥ فرعا ليصل عددها الى ١٧٠٠ فرع.

ووفقا للاحصاء الاخير لمؤسسة النقد، فقد تصدّر بنك الانماء بعدد فروعه يليه بنك الراجحي، فالاهلي التجاري، بنك الجزيرة والعربي الوطني وسامبا والفرنسي الهولندي والرياض.

«السعودي الفرنسي» يشارك في يوم المهنة في واشنطن



شارك البنك السعودي الفرنسي، في إطار سعيه الدائم الى توطين الوظائف والبحث عن الكفاءات الوطنية، بفعاليات يوم المهنة الذي تنظمه الملحقية الثقافية السعودية في الولايات المتحدة الأميركية في واشنطن، مبدياً حرصه على استقطاب حديثي التخرج في برنامج خادم الحرمين الشريفين للابتعاث الخارجي وذلك لإلحاقهم ببرنامج التطوير الوظيفي الهادف الى اعداد مدراء المستقبل (PDP).

ودخل برنامج التطوير الوظيفي الخاص بالبنك عامه الـ ٢٢ وذلك بعدما حقق نجاحات قياسية بتطوير حديثي التخرج منذ العام ١٩٩٠، إذ يترأس الإدارات القيادية في البنك نفسه خريجو برنامج التطوير وعلى رأسها ادارات الخزينة وتمويل الشركات.

تعاون بين فرنسَبنك وماستركارد وماجد الفطيم للتمويل لإصدار بطاقات مبتكرة

أعلن كل من مصرف فرنسَبنك وشركة ماستركارد مؤخراً عن تعاونهما مع شركة ماجد الفطيم للتمويل من أجل إصدار ثلاثة حلول جديدة ومبتكرة للبطاقات مسبقة الدفع في لبنان، مخصصة لمركز بيروت سيتي سنتر، وهو مركز تجاري جديد تم إنشاؤه من قبل شركة ماجد الفطيم العقارية. وتُعتبر هذه المبادرة الأولى من نوعها التي تقدم فيها شركة ماجد الفطيم للتمويل، البطاقات مسبقة الدفع خاصتها في لبنان.



نديم القصار
فرنسبنك



باسل التل
ماستركارد



رسول حجير
ماجد الفطيم للتمويل

وبالمناسبة قال **نديم القصار** مدير عام فرنسبنك: «نحن نقدر بشكل كبير هذه الشراكة الاستراتيجية. وليست أنواع البطاقات الثلاث التي سنقوم بإصدارها إلا جزءاً من سلسلة طويلة من المشاريع المقررة في المستقبل مع شركة ماجد الفطيم للتمويل وشركة ماستركارد العالمية، وذلك حرصاً منا على إتاحة الخدمات المصرفية الحديثة والعصرية».

وقال **باسل التل**، نائب الرئيس والمدير الإقليمي لمنطقة المشرق العربي لشركة ماستركارد: «يُعتبر تعاوننا الاستراتيجي شاهداً آخر على التزامنا بتطوير حلول الدفع ذات القيمة المضافة للمستهلكين والمصممة خصيصاً لتلبية احتياجاتهم. ونحن واثقون أيضاً من أن هذه المنتجات الجديدة للدفع الالكتروني سوف تثري تجربة المستهلكين التسوّقية في بيروت سيتي سنتر».

وعلق **رسول حجير**، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة ماجد الفطيم للتمويل: «بفضل خبرة فرنسَبنك وماستركارد، سوف تشكّل البطاقات مسبقة الدفع علامة فارقة جديدة وتعيد تحديد ملامح تجربة التسوّق للمستهلكين، فضلاً عن إتاحة التكنولوجيات الأكثر ابتكاراً لضمان سلامة عمليات مشترياتهم».

كل ارقامنا المالية لدى صندوق النقد الدولي

اجتماع وفده بجمعية المصارف اقنعه بسلامة الوضع

حمّلت جمعية مصارف لبنان وفد صندوق النقد الدولي الذي زار لبنان للاطلاع على اوضاعنا الاقتصادية والمالية، ارقاما جعلته يقتنع بأنه لا خوف على الاقتصاد اللبناني ما دام قطاعه المصرفي سليما وحثيثا وقادرا بسهولة على تمويل حاجات الدولة.

واذ تحفظ بعض اعضاء الوفد على الارقام التي اعطيت له، ابدى قلقه من تنامي العجز في الموازنة واستعادة الدين العام وتيرته التصاعدية الى الناتج المحلي الاجمالي.

وبين الارقام التي حصل عليها وفد صندوق النقد الدولي:

الدين العام

بلغ الدين العام الاجمالي حتى آخر اذار ٢٠١٣ ما مجموعه ٥٧,٧ مليار دولار مرتفعا بواقع ٦,٧ في المئة على اساس سنوي من آذار ٢٠١٢. وبلغ الدين الداخلي ٣٣,٨ مليار دولار مرتفعا ١,٦ في المئة عن نهاية ٢٠١٢، فيما بلغ الدين الخارجي ٢٣,٩ مليار دولار نزولا بنسبة ٢ في المئة عن نهاية العام ٢٠١٢ .

اما حصة المصارف في تمويل الدولة فبلغت ٥٠,٦ في المئة مقابل ٤٨,٨ في المئة في آذار ٢٠١٢. ثم مصرف لبنان بنسبة ٣٢,٤ في المئة وبتراجع من ٣٥,٧ في المئة في آذار ٢٠١٢.

الموجودات

لدى المصارف اللبنانية موجودات بقيمة نحو ١٥٥ مليار دولار وهي على ارتفاع مطرد، وبالتالي فإن لديها ما يكفي من السيولة لتحريك العجلة الاقتصادية وتسليف القطاعين العام والخاص. لدى مصرف لبنان احتياطي بلغ في آخر آذار ٥٥,٣ مليار دولار، اضافة الى حمل المصارف سندات بالليرة ما يعادل قيمة ٤٥,٨ مليار دولار اي بواقع ٢٨,٧٦ في المئة من اجمالي موجوداتها وهناك مبلغ ١٣ مليار دولار في المصارف المراسلة.

التسليفات

وبلغ حجم التسليفات الاجمالية في آذار بحسب الارقام الصادرة عن مصرف لبنان ٦٧٣٩٣ مليار ليرة مسجلا زيادة سنوية بـ ٩,٠٥ في المئة. وبلغت التسليفات الى القطاع الخاص ٤٥,٨ مليار دولار في آذار بارتفاع سنوي نسبته ١١,٢٩ في المئة، في مقابل تسليفات للقطاع العام بواقع ٣٢,٥ مليار دولار. وجاءت حصة اجمالي التسليفات الى الودائع بنسبة ٣٤,٩ في المئة. في حين كانت حصة التسليفات للقطاع العام الى الودائع بواقع ٢٤,٨ في المئة.

وافاد ١٣٦ قطاعا اقتصاديا من تسليفات المصارف، وكانت حصة الافراد ٢٦,٥٦ في المئة من اجمالي التسليفات، وبلغ حجم القروض السكنية نحو ١١ الف مليار ليرة وافاد منها ٨٤ الفا و٩٧٣ زبونا.

الديون المشكوك بتحصيلها

وبلغت نسبة الديون المشكوك في تحصيلها من اجمالي التسليفات للقطاع الخاص ٣,٤٣ في المئة تم تكوين مؤونات مقابلها بواقع نحو ٧٦ في المئة.

البركة المصرفية ترفع صافي دخلها الى ٦٦ مليون دولار



الشيخ صالح عبد الله كامل
مجموعة البركة المصرفية



عدنان يوسف
مجموعة البركة المصرفية

حققت مجموعة البركة المصرفية (ABG)، ارتفاعا في صافي دخلها بنسبة ١٥٪ وفي مجموع الدخل التشغيلي بنسبة ١٦٪ خلال الربع الأول من العام ٢٠١٣ بالمقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. كما حققت بنود الميزانية العامة نموا معتدلا، حيث ارتفع مجموع الموجودات بنسبة ٢٪ ومجموع الودائع بنسبة ٢٪ بينما حافظ مجموع التمويلات والاستثمارات على مستواه السابق بنهاية آذار (مارس) ٢٠١٣ وذلك بالمقارنة مع نهايةكانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٢. وتؤكد هذه البيانات مجددا استراتيجيات الأعمال الناجحة التي تنفذها المجموعة ووحداتها التابعة والمبنية على تنويع الخدمات والمنتجات المقدمة لمختلف شرائح العملاء، مع الحرص على جودتها وتنافسيتها، وكذلك التوسع الجغرافي من خلال شبكة الفروع، وتحسين بيئة العمل البشرية والتشغيلية.

وتبين الحسابات المالية للمجموعة للربع الأول من العام الجاري ٢٠١٣ أن تحسين بيئة الأعمال انعكس إيجاباً على بنود الإيرادات، حيث بلغ مجموع الدخل التشغيلي ٢٣٣ مليون دولار أميركي في الربع الأول من العام ٢٠١٣ وبعد حسم جميع المصاريف التشغيلية، بلغ صافي الدخل التشغيلي ١١٦ مليون دولار أميركي في الربع الأول من العام ٢٠١٣، بزيادة قدرها ١٨٪ عن صافي الدخل التشغيلي خلال الربع الأول من العام ٢٠١٢. أما صافي الدخل فقد بلغ ٦٦ مليون دولار أميركي في الربع الأول من العام ٢٠١٣ بالمقارنة مع ٥٧ مليون دولار أمريكي خلال الربع الأول من العام ٢٠١٢، أي بزيادة قدرها ١٥٪. وقد جاءت هذه الزيادة بالرغم من ارتفاع المصاريف التشغيلية بسبب مواصلة المجموعة التوسع في شبكة الفروع وتعزيز البنية التقنية والبشرية. وبلغ صافي الدخل العائد لمساهمي الشركة الأم ٣٧ مليون دولار أميركي بزيادة قدرها ١٣٪ عن الفترة المقابلة من العام الماضي.

النموذج المصرفي السليم

وتعليقاً على هذه النتائج، صرح الشيخ **صالح عبد الله كامل** رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية «لقد تواصلت خلال الربع الأول من العام الجاري ٢٠١٣ التداعيات السياسية والاقتصادية في عدد من أقطار الوطن العربي، كما تواصلت عالميا جهود معالجة أزمة الديون السيادية في منطقة اليورو. وقد خلق ذلك بيئة عمل متحفظة للمصارف في العالم، بما فيها المصارف العربية، على الرغم من نأيها الجيد عن الأصول غير الجيدة عالمياً. لذلك، فأننا نعتز بالنتائج المالية التي حققتها مجموعة البركة المصرفية في الربع الأول من العام الجاري، وهي تجسد مرة أخرى النموذج المصرفي الإسلامي السليم، علاوة على إستراتيجيات الأعمال التحوطية التي تتبعها المجموعة والتي مكنتها من التعامل بحكمة مع هذه الظروف ومواصلة التوسع في الأعمال».

وقال الأستاذ **عدنان أحمد يوسف** عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية «إن النتائج المتميزة التي حققناها خلال الربع الأول من العام ٢٠١٣ تجسد مجموعة الجهود التي نحرص على تقويتها وتعزيزها والتي تتمثل في مواصلة تحسين جودة المنتجات والخدمات المقدمة وطرح المزيد من المنتجات المبتكرة، والتوسع في شبكة الفروع التابعة لوحدات المجموعة، وتقوية العلاقات مع شركائنا ومستثمرينا وعملائنا، والدخول إلى أسواق جديدة، إلى جانب تحديث وتطوير البنية البشرية والتشغيلية والرقابية والفنية على مستوى المجموعة والوحدات المصرفية التابعة».

نجاح المؤتمر العالمي التاسع لصناديق الاستثمار والاسواق المالية الاسلامية



عبد الرحمن محمد الباكر يسلم الجائزة الى سدكو كابيتال

البحث يطاول استراتيجيات التغلب على التحديات ونشر الاستثمار عبر الحدود

ناقش المؤتمر العالمي التاسع لصناديق الاستثمار والأسواق المالية الإسلامية WIFFMC والذي عقد الشهر الماضي في البحرين، إستراتيجيات رئيسية للتغلب على التحديات التي تواجه مجال إدارة الأصول الإسلامية، كما يتناول مسألة نشر صناديق الاستثمار عبر الحدود والارتقاء بمستوى تنافسية صناديق الاستثمار الإسلامية، فضلاً عن توسيع قاعدة جهات الإصدار المالية والمستثمرين في الوقت نفسه.

شارك في المؤتمر كبرى الشركات البارزة، ورواد الفكر في هذا المجال، والمنظمون الرئيسيون في مجال الاستثمارات الإسلامية الدولية وإدارة الأصول في إطار شراكة إستراتيجية مع مصرف البحرين المركزي. حيث يتيح هذا المؤتمر لعقد مناقشات تركز على «توسيع قاعدة المستثمرين وجهات الإصدار المالية، وتعزيز نمو أسواق رأس المال والاستثمارات الإسلامية على الصعيد الدولي».

شارك في المؤتمر ايضا ما يزيد على ٤٠٠ من أبرز العاملين في مجال الاستثمار على المستوى الدولي والذي افتتح بكلمة خاصة ألقاها **عبد الرحمن محمد الباكر**، المدير التنفيذي لرقابة المؤسسات المالية بمصرف البحرين المركزي، وقال: من المتوقع أن تزداد وتيرة التسارع الأخيرة التي شهدتها الصناديق المالية والاستثمارات الإسلامية بدرجة كبيرة، حيث تسعى الحكومات والمؤسسات في الأسواق التي تحقق نموًا كبيرًا في الشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا وغيرها إلى اقتناء المزيد من أدوات الاستثمار المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وتحدث الدكتور **جارمو كوتيلان**، كبير الاقتصاديين المدير التنفيذي للاستراتيجية والتخطيط في مجلس التنمية الاقتصادية البحريني خلال المؤتمر عن التوقعات الاقتصادية الاقليمية والعالمية واثرها على اسواق الاستثمارات الاسلامية قائلا: لا تزال تنمية ادارة الاصول الاسلامية امرا مهما لتحقيق النجاح والنمو المتواصل للتمويل المتوافق مع احكام الشريعة.

سدكو كابيتال تحصل على جائزة مؤسسة الاستثمار الإسلامي

حصلت شركة سدكو كابيتال على لقب مؤسسة الاستثمار الاسلامي لعام ٢٠١٣ من المؤتمر السنوي العالمي التاسع لصناديق الاستثمار والاسواق المالية الاسلامية، وذلك من بين قائمة قصيرة من المرشحين عن طريق عملية تصويت فريدة قائمة على اسس محددة.



نثق بروح التعاون

نحن، في شركة ترست، نؤمن بالاعتماد على الصدق في علاقاتنا، ولذلك يلتزم فريقنا بالعمل الجماعي المبني على الثقة لضمان تقديم أفضل الخدمات في كل الأوقات والظروف على اختلافها.

الثقة
السورية للتأمين

شارع مرشد خاطر، دمشق – سوريا
هاتف: ٠٦٥٤٤٧٢١١ ٩٦٣+

عضو في مجموعة ترست

«بيتك» ينال جائزتي افضل بنك اسلامي في الكويت والشرق الاوسط



شاهين حمد الغانم يتسلم الجائزتين

منحت مجموعة ايميا فايننس التي تصدر مجلة EmeaFinance Magazine واسعة الانتشار في اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا، بيت التمويل الكويتي «بيتك»، جائزتي افضل بنك اسلامي في الكويت وفي الشرق الاوسط، تقديرا لنجاحاته وادائه المتميز وما يحققه من قيمة مضافة للعمل المالي الاسلامي، بما يقدمه من منتجات وخدمات ترتقي بالجانب المهني للصناعة، ومن خلال تعزيز قيم العمل بإضفاء الطابع التنموي والاجتماعي على مساهماته وانشطته المتعلقة بالعمل الاقتصادي او مسؤوليته نحو المجتمعات التي يعمل فيها.

وقال مدير عام البنوك الدولية **شاهين حمد الغانم** خلال تسلمه الجائزة «ان «بيتك» حريص على نقل خبراته الى الاسواق التي يعمل فيها وبناء اسس راسخة وقواعد متينة للعمل المالي الاسلامي تعتمد على تطوير كوادر بشرية من ابناء الدول التي يعمل فيها، وطرح منتجات وخدمات تناسب متطلبات واحتياجات السوق وتطلعات الافراد وطبيعة عمل الشركات، بالاضافة الى ترسيخ مفهوم «اعمار الارض» والمسؤولية الاجتماعية».

تغريم المصارف السويسرية ١٠ مليارات دولار لمساعدتها الاثرياء الاميركيين على التهرّب من الضرائب

قبلت وزيرة المال السويسرية **ايفلين فايدمر شلامب** التسوية التي عرضت على سويسرا لاعفاء مصارفها الـ ٣٠٠ من التحقيق معها لمساعدة الاثرياء الاميركيين على التهرّب من دفع الضرائب للخزانة الاميركية. وقالت الوزيرة وهي حزينة جدا «ان الاتفاقية التي كلفتني حكومتي بتوقيعها ستكون مؤلمة بالنسبة للمصارف العاملة في سويسرا (قدرت الغرامة بـ ١٠ مليارات دولار)».

وتقول مصادر مصرفية سويسرية ان الاتفاقية ستجنب صغار المودعين الوقوع في أيدي رجال الخزانة الاميركية الذين يواصلون مطالبة المصارف السويسرية بتزويدهم بأسماء المودعين الاميركيين، وفي كل مرة اجريت تسوية معهم، انتقلوا الى مصرف آخر لمطالبته بكشف السرية المصرفية عن اسماء الاميركيين.

وتعتقد السلطات السويسرية ان الاتفاقية ستمنع السلطات الاميركية التدخل بشؤون المصارف السويسرية لمدة طويلة.

وتعد اموال الاميركيين الذين اودعوا اموالهم في ٣٠٠ مصرف سويسري بنحو ٣٠ الى ٣٠٠ مليار دولار.

دبي التجاري يطبّق نظم «مايسيس تي آي بلس» للتمويل التجاري للمرة الأولى في المنطقة



من اليسار: سوكيرات كوشار، هاري بادمانابهان، محمود هادي، لاكشمانان سانكاران وعاصم فكري

كشف بنك دبي التجاري عن إكماله بنجاح عمليات تطبيق نظم مايسيس (MISYS) للتمويل التجاري بالكامل ليصبح بذلك أول بنك في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا يطبق هذا النظام ضمن أعماله المصرفية.

يجسد هذا التطور سعي بنك دبي التجاري لتعزيز مكانته الريادية في التمويل التجاري من خلال زيادة قدراته النوعية في مجال الخدمات المصرفية عبر الإنترنت وإدخال منتجات سلسلة توريد مبتكرة مثل خدمات «تصدير» لتمويل الصادرات، وخدمات التخصيم والمنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.

وقال **محمود هادي**، الرئيس التنفيذي للعمليات في بنك دبي التجاري: «تشهد سوق التمويل التجاري تطورات متسارعة تحتم توفير أحدث التقنيات المصرفية وأكثرها تقدماً من أجل دعم نمو أعمالنا والحفاظ على مكانتنا الريادية في السوق، وتمكيننا من مواصلة تقديم خدمات نوعية تلبي متطلبات وتوقعات القاعدة المتنامية من عملائنا».

وقال **عامر العطار** مدير أول مبيعات الشركاء لمنطقة الشرق الاوسط والهند بشركة مايسيس: «تمنح حلولنا عالمية المستوى للتمويل التجاري لبنك دبي التجاري قدرات لا تضاهى لتلبية المتطلبات الراهنة لسوق التمويل التجاري، سواء في مجال خدمة العملاء او في كافة الأنشطة المصرفية الأخرى للبنك».

خالد كعوان قائما بأعمال الرئيس التنفيذي في المؤسسة العربية المصرفية

عين مجلس ادارة المؤسسة العربية المصرفية ABC نائب الرئيس التنفيذي **خالد كعوان** في منصب القائم بأعمال الرئيس التنفيذي. وعلق رئيس مجلس ادارة المؤسسة **الصديق عمر الكبير** «ان خبرة **كعوان** الطويلة تؤهله قيادة المجموعة في رحلة التحوّل التي تخوضها المؤسسة وان مجلس الادارة يقدم الدعم الكامل له في منصبه الجديد».

وزير الخزانة البريطاني: هناك استحالة ضمان عدم إفلاس اي مصرف مهما كان حجمه

يزداد مسؤولو الخزائن المالية في الدول الاوروبية اقتناعا، بأن التهرب من دفع الضرائب هو المؤثر على انتعاش اقتصادات الدول، وهو احد اسباب افلاس المصارف في العالم.

وخلال اجتماع وزراء مالية مجموعة الدول السبع في لندن في الشهر الماضي قال وزير المال البريطاني **جورج اوزبورن** ان وزراء المجموعة اتفقوا على بذل مزيد من الجهود لمواجهة مشكلة التهرب الضريبي حول العالم.

وشدد **اوزبورن** على ضرورة ان تلتزم الشركات الكبرى والافراد بدفع الضرائب المستحقة عليهم في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي تعيشها كثير من الدول.

وقال ان الاجتماع الوزاري الذي استمر يومين وقف على حجم الاخطار التي لا تزال تهدد الانظمة المصرفية في العالم، موضحا ان هناك اجماعا حول استحالة ضمان عدم افلاس اي بنك مهما كان حجمه وقوته.

وكان **اوزبورن** اكد قبل بدء اعمال الاجتماع الذي ضم الى جانب بريطانيا كلا من الولايات المتحدة وكندا وفرنسا والمانيا الى جانب ايطاليا واليابان انه ستتم ايضا مناقشة الجهود المتواصلة لانعاش الاقتصاد العالمي.

10/10

وثيقة تأمين طلبة
المدارس والمعاهد والجامعات



غزال للتأمين
GHAZAL INSURANCE

شـركـة غـزال للـتـأميـن ش.م.ك.م
GHAZAL INSURANCE CO. K.S.C.C

www.ghazalins.com

info@ghazalins.com - @ghazalinsurance

وزير المال الكويتي مصطفى الشمالي في مؤتمر «يورومني»:

هدف سياستنا دعم الاستقرار المالي والاقتصادي المستدام

توقع نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير المال الكويتي مصطفى الشمالي ان تحقق الكويت نسبة نمو تبلغ ٤,٥ الى ٥ في المئة خلال ٢٠١٣ وان يراوح الانفاق المتوقع على خطة التنمية خلال السنة المالية الجديدة بين ٤,٥ و٥ مليارات دينار، موضحاً ان هدف السياسة المالية العامة التي تدعم الاستقرار المالي والاقتصادي المستدام للدولة تأتي على رأس الأهداف الاستراتيجية لوزارة المال، مبيناً ان الوزارة لا تدخر وسعاً في العمل على تعظيم العائد المالي والاقتصاد من خلال الاستغلال والاستثمار الأمثل للموارد المتاحة للدولة.

كلام الوزير الشمالي جاء في مؤتمر «يورومني» تحت شعار «الاستدامة المالية والقدرة التنظيمية وتحدي التغيير»، والذي عقد في الكويت الشهر الماضي في فندق جي دبليو ماريوت بحضور محافظ بنك الكويت المركزي محمد يوسف الهاشل ورئيس اتحاد المصارف الكويتية حمد المرزوق وكبار القيادات المصرفية.



من اليسار: مصطفى الشمالي ومحمد الهاشل



كبار القيادات في مقدمة الحضور



من اليسار: محمد سليمان العمر وفي الوسط ميشال العقاد

الهاشل: تحصين القطاع المصرفي بتطوير أدوات السياسة التحوطية الجزئية والكلية

من جهته أكد محافظ بنك الكويت المركزي الدكتور **محمد يوسف الهاشل** الاستمرار في تطوير أدوات السياسة التحوطية الجزئية والكلية التي من شأنها تحصين القطاع المصرفي وزيادة قدرته على مواجهة الصدمات والحد من المخاطر النظامية.

وأشار الى تأسيس المركزي مكتب الاستقرار المالي الذي أنيطت به مهام تتعلق بتكريس دور البنك في ما يتعلق بتطبيق سياسات التحوط، التي أضحت من السياسات المهمة ضمن أطر العمل التنظيمية والرقابية.

وعرّف المحافظ سياسة التحوط الكلي بأنها تلك السياسة التي تستخدم الأدوات الموجهة للحد من المخاطر النظامية، معدداً أدوات التحوط التي اتخذها المركزي والتي بدأت بأدوات التحوط في مجال ضبط الائتمان المصرفي، حيث أصدر بنك الكويت المركزي العديد من الضوابط أهمها الضوابط الصادرة في عام ١٩٩٥ بشأن الحدود القصوى للتركيز الائتماني لكل من العميل الواحد والأطراف ذات المصالح المتداخلة والتسهيلات للشركات التابعة والزميلة.

ولفت الى إصدار البنك المركزي تعليمات أخرى عام ٢٠٠٤ بوضع حد أقصى ٨٠ في المئة لنسبة القروض الى الودائع لضبط التسارع في نمو الائتمان المصرفي ليكون بذلك من اوائل البنوك المركزية التي تطبق هذه الاداة، كذلك قام البنك المركزي بإصدار تعليمات جديدة في عام ٢٠١٢، تضمنت ضوابط لربط القروض بهيكل استحقاق الموارد المالية لديها بما يسمح للبنوك بنسب إقراض لا تتجاوز ٧٥ في المئة مقابل الموارد قصيرة الأجل، وذلك في إطار تحسين المواءمة في الاستحقاق بين الأصول والالتزامات والحد من الاحتلالات المالية في القطاع المصرفي التي قد تشكل في تراكمها أحد أسباب الأزمات النظامية.

المرزوق: تنشيط الاقتصاد الكويتي بالعمل على دعم البنية التحتية والتعجيل في تنفيذ المشاريع التنموية

ورأى رئيس مجلس ادارة البنك الأهلي ورئيس اتحاد المصارف **حمد المرزوق** ان الاقتصاد المحلي تعافى الى حد ما وعولجت كل المشكلات الخاصة بالقطاع المصرفي في انتظار معالجة أوضاع الشركات الاستثمارية.

وبخصوص رؤيته إزاء وضع البنك الأهلي المتحد، أشار الى ان إدارة البنك تحافظ على أسلوب التحوط الذي تبنته خلال السنوات الأخيرة، موضحاً في الصدد ذاته انه يعد أحد المصارف النامية بسرعة لا سيّما في السنوات الأخيرة وهو ما عكسته أبرز المؤشرات المالية للبنك.

وأكد **المرزوق** ضرورة وضع رؤية استراتيجية واضحة تستهدف النهوض بالاقتصاد الوطني، وخصوصاً بإشراك القطاع الخاص وتقليص هيمنة الحكومة على القطاعات الحساسة، داعياً الى تنشيط الاقتصاد الكويتي بالعمل على دعم البنية التحتية والتعجيل في تنفيذ المشاريع التنموية.

وعن وكالات التصنيف العالمية، شدّد على أنه يجب استخدام التصنيفات التي تمنحها هذه الوكالات كأداة لتقييم المخاطر، محذراً في الوقت ذاته من بعض التقييمات المبالغ فيها أو التي لا تعكس حقيقة وضع البنك وهي أخطاء وقعت فيها الكثير من الوكالات العالمية كشفتها الأزمة المالية العالمية، مشيراً الى انه يجب الاعتماد كلياً على التصنيفات.

وقال **المرزوق** ان هناك ٣ أولويات لدى الحكومة لتحريك الاقتصاد الوطني وهي: معالجة وضع شركات الاستثمار، تفعيل القوانين المهمة لا سيّما قانون الخصخصة، أهمية إشراك المصارف المحلية في مشاريع التنمية والبنية التحتية.

وختم كلمته بسؤال حول سر نجاح «الأهلي المتحد» مجيباً ان السر يكمن في الإدارة القوية للمخاطر والكفاءة العالية للحوكمة.



من اليسار: محمد سليمان العمر يقدم هدية تذكارية الى مصطفى الشمالي



من اليسار: محمد سليمان العمر يقدم هدية تذكارية الى محمد الهاشل



مصطفى الشمالي داخل جناح بيت التمويل الكويتي



مصطفى الشمالي داخل جناح بنك الخليج

العمر: تنويع الاقتصاد بعيداً عن النفط وزيادة دور القطاع الخاص والاستثمار في أصول ذات جودة عالية

وأكد الرئيس التنفيذي في بيت التمويل الكويتي «بيتك» **محمد سليمان العمر** ضرورة تنويع الاقتصاد بعيداً عن النفط وزيادة دور القطاع الخاص والاستثمار في أصول ذات جودة عالية، ومساهمة القطاع الخاص بصورة ايجابية، الى مشروعات التنمية في الكويت.

وقال ان خطة تنمية الكويت المخصص لها مبلغ ١٢٥ مليار دولار، تكون باستثمارات في البنية التحتية بما في ذلك مركز أعمال مدينة الحرير وجسر الصبية وخطوط المترو والسكك الحديدية بمدينة الكويت. كما تتضمن الخطة إنشاء ميناء مبارك الكبير في جزيرة بوبيان، ومشروعات اسكانية، ما سيعزز خبرات وتجارب القطاع الخاص الكويتي في قطاع البنية التحتية، مشيراً الى أهمية ان يكون مشاركاً في ما يطرح من مشاريع كل حسب تخصصه ومجاله.

وأشار **العمر** الى دور الحكومة في توفير الأراضي لإقامة المشاريع السكنية التي تلبي الزيادة السكانية واستحضر البحرين في مثال، حيث مشروع (ديار المحرق) السكني الذي يستثمر به «بيتك البحرين» والذي يعد مدينة سكنية متكاملة تستوعب نحو ١٠٠ ألف نسمة باستثمارات تزيد عن ٤ مليارات دولار.

وذكر ان الحكومة تسعى لتحقيق تقدم في قضايا عديدة لا سيّما قضية الإسكان. وقد وصل الطلب على الإسكان الى ١٠٠ ألف وحدة وهو رقم عال. وعليه، نتوقع ان تؤدي البنوك ذات الرأسمال الجيد والميزانيات القوية والتنوع الجغرافي أداء جيداً في ظل التعافي المتوقع في الاقتصاد والقطاع المصرفي.

وختم «على الرغم من ان الأزمة لن تدوم طويلاً، إلا ان الاستثمار في العقار يظل من أكثر المجالات أماناً والأقل من حيث المخاطر».

العقاد: المصارف الكويتية تمتلك سيولة عالية وتنتظر الفرص الجيدة لاستثمارها في شكل مدر للعوائد

من جهته طمأن الرئيس التنفيذي والمدير العام لبنك الخليج **ميشال العقاد** الى ان المصارف تمتلك سيولة عالية وتنتظر الفرص الجيدة لاستثمار هذه السيولة في شكل مدر للعوائد، معولاً على مشاريع التنمية المطروحة من قبل الحكومة في استقطاب اهتمام البنوك من دون استثناء.

وعن وضعية بنك الخليج، أوضح **العقاد** ان استراتيجية البنك كانت بسيطة وناجحة حيث اعتمدت على بناء ميزانية قوية من خلال تقديم خدمات متطورة، مؤكداً ان البنك قادر على تحقيق طموحات عملائه وكذلك مساهميه.

وبخصوص نمو البنك مقارنة بمنافسيه، قال **العقاد** ان الإدارة التنفيذية كانت حريصة على دعم إدارة المخاطر والتركيز على مجالات مختلفة من العمليات التي من شأنها تحقيق قفزات سريعة في النمو، مشيراً الى ان «الخليج» استطاع ان يلبي رغبات قاعدة كبيرة من عملائه وذلك بمنح القروض بشكل سريع ودقيق.

وأشاد **العقاد** بالدور الفعال الذي يلعبه البنك المركزي لا سيّما في دعم الشفافية، مشيراً الى ان كل المصارف الكويتية شفافة للغاية، مستنكراً كل الادعاءات أو الإشاعات التي تقول ان رسوم البنوك عالية على القروض في حين أنها محددة من قبل الجهة الرقابية المتمثلة بالبنك المركزي.

وفي رده عن سؤال حول مدى اهتمام بنك الخليج في وجود فرع إسلامي، قال **العقاد** ان البنك مهتم في هذا الشأن وذلك بالعمل على أخذ موافقة للحصول على فرع إضافي يعمل وفق الشريعة الإسلامية، موضحاً ان رغبة البنك في فتح نافذة إسلامية يرجع الى الطلب المتنامي على الخدمات المصرفية الإسلامية في الآونة الأخيرة مقارنة بالتقليدية.

ماجد العجيل: حل معضلة الشركات الاستثمارية



ودعا رئيس مجلس ادارة بنك برقان نائب رئيس اتحاد المصارف **ماجد العجيل** الى حل معضلة الشركات الاستثمارية، أما بهيكلتها او بدمجها أو تصفيتها، مستدركاً ان مشكلات الاقتصاد لا تتوقف عند الشركات الاستثمارية، إنما هناك مشكلات أخرى منها عدم مواءمة بعض القوانين للتطور الزمني.■

هيئات الإشراف على التأمين كتبة في بلاط سيف الدولة

بقلم جوزف زخور *

قوانين التأمين الإلزامي على السيارات كتبت مطلع النصف الثاني من القرن الماضي، وهي أعطت وزراء المال او وزراء الاقتصاد والتجارة، صلاحية اعداد التعرفات الرسمية، بعد استطلاع رأي هيئات الإشراف على التأمين. وهذه الأخيرة كما نعلم تتكون من أشخاص يختارهم الوزير المعني من بين المحسوبين عليه او على سواه من أفراد البطانة المرضي عليها من السطات النافذة.

من هنا، يحرص هؤلاء على الا يتقدموا للوزير صاحب الصلاحية الا بما يرضيه من المقترحات ويتجنبون انزال العقاب في حق المخالفين من شركات التأمين والوساطة والاعادة، الا بعد التأكد من ان الخطوة التي ينوون اتخاذها تحظى بموافقة الوزير، ولا تسيء الى علاقاته الشخصية، ويذكرنا اعضاء الهيئات العربية للاشراف على التأمين بكتبة وشعراء «بلاط سيف الدولة» من حيث قدراتهم الفائقة في رفع آيات المديح والتبجيل الى وزراء الوصاية.

وما التخلف الذي يتخبط فيه التأمين الإلزامي بأنواعه كافة، إلا نتيجة مباشرة لعدم تحرك هيئات الإشراف على التأمين لتنفيذ المهام المنوطة بها.

هذا في الوقت الذي يعاني فيه الجمهور العربي من سوء الخدمات التي تقدمها معظم شركات التأمين والوساطة ومماطلتها في دفع ما يتوجب له من حقوق.

فكيف لشركة ان تقدم للجمهور خدمة نوعية اذا لم تكن هناك سلطة تتحقق من امتثال شركات التأمين والوساطة والاعادة للمعايير والآداب المهنية، وتطلق لها العنان في التفلّت من التزاماتها حيال المتعاقدين معها؟

والمحامون، والعاملون في قطاع التأمين، يعرفون ان الدعاوى المرفوعة ضد شركات التأمين والعالقة امام المحاكم سواء في لبنان او سوريا او مصر، على سبيل المثال لا الحصر، يتجاوز عددها مئات الألوف في كل دولة. وهذه الحقيقة تؤكد ان التأمين الالزامي سجل فشلا على نحو صارخ وهيئات الرقابة على التأمين والوزراء الذين يمثلون سلطة الوصاية على تلك الهيئات هم الذين يتحملون مسؤولية ذلك الفشل.

فالتأمين الالزامي وجد اساسا ليوفر ضمانة مالية للاشخاص الذين يتعرضون لاصابات جسدية او اضرار مادية جراء استعمال المركبة ذات المحرك والتجول بها داخل المجتمع. والزامية التأمين تطبق على فريقي عقد التأمين الالزامي اي السائق وشركة التأمين. وحتى مطلع هذا القرن، كانت هذه الاخيرة مجبرة على التقيد بالاسعار التي يفرضها وزير الوصاية من خلال هيئة الاشراف على التأمين في سائر انحاء العالم.

الا ان التجارب اظهرت ان التعرفات الالزامية اذا لم تجر مواءمتها updating كل سنة وبلا انقطاع وفي ضوء النتائج الفنية لشركات التأمين، بحيث يكون القسط الالزامي كافيا لتغطية المسؤوليات التي تتحملها الشركة، فإن التأمين الالزامي يفقد جدواه ويتحول الى نوع من «الخوة» ومجرد عقد وهمي يبرم بهدف استكمال عملية تسجيل السيارة ليس الا.

ولذا عمدت معظم الحكومات خارج عالمنا العربي الى وقف العمل بالتعرفات الالزامية (وهذا ما يسمى بتحرير الاسعار او تعويمها) تاركة للمنافسة بين الشركات ان تحمي مستهلكي خدمات التأمين من احتمالات تعرضهم لاي استغلال من قبل الشركات.

كما عمدت بعض الحكومات الى وضع سقوف للارباح التي لا يجوز لشركة التأمين ان تتجاوزها في مجالات التأمين الالزامي وفي مقدمها التأمين على السيارات والتأمين الصحي.

والسقف المعتمد في معظم تلك الحالات هو ٨ بالمئة من الارباح. ولو حصل ان تجاوزت الارباح تلك النسبة تكون الشركة عندئذ ملزمة بأن تعيد الى حملة عقود التأمين المبالغ التي فاضت عن ذلك.

وفي مجال الاستزادة في حماية مستهلك خدمات شركات التأمين، اعطت قوانين التأمين الالزامي الفريق الثالث المتضرر THIRD PARTY حق الادعاء المباشر ضد شركة التأمين التي تتخلف عن دفع التعويض المستحق له، حتى ولو لم يكن السائق المتعاقد مع الشركة مسؤولا عن الحادث. ما يعني ان شركة التأمين تعوض على الفريق الثالث المتضرر اولا ثم تستعمل حقها في مقاضاة مسبب الحادث وصولا الى استرداد اموالها.

الا ان شركات تأمين عربية كثيرة، تجد من الذرائع، ما يمكن لها تأجيل دفع التعويضات المستحقة والتهرّب منها كليا، وذلك بوضع الفريق الثالث THIRD PARTY المتضرر امام واحد من خيارين:

١) إما الذهاب بمطالبته الى القضاء وهذا الامر يقتضي تحمل نفقات قضائية واتعاب محاماة، اضافة الى سنوات يمضيها المدعي بانتظار قرار الفصل فيها.

٢) او التخلي عن المطالبة، تجنبا لمشاق المقاضاة امام المحكمة وهي كما ذكرت آنفا خيار بالغ التكلفة ومرهق.

وهذا الواقع هو الذي اثار عداوة جلية بين قطاع التأمين العربي من جهة ومستهلكي خدماته من جهة اخرى.

والحقيقة المرة التي تقف عقبة في سعينا الى اللحاق بالدول المتقدمة تأمينيا، هي ان الهيئات التي تشرف على التأمين في بلادنا ليست مستقلة ولا تملك قرارها.

وعليه وحتى اشعار آخر فإن التأمين الالزامي العربي باق في المستنقع الذي يركد فيه لسنوات ان لم يكن لاجيال طويلة. وهيئات الاشراف على التأمين باقية على استرخائها.

وما على اصحاب الحقوق الا الانتظار، الى ان يقيض لنا ان ننعم بهيئات او شخصيات مستقلة تتوافر لديها الجرأة والنزاهة، والكفاية العلمية ولا تكون مدينة في تعيينها لوزير الوصاية، او لأي من النافذين في بلاط سيف الدولة. ■

* مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دولية
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



بناية رقم ١٢٥، شارع ١٧٠٢، المنطقة الدبلوماسية ٣١٧
ص. ب ١٠٠٠٢ المنامة، مملكة البحرين

هاتف: ١٧١ ٥١٧ ١٧ ٩٧٣+
فاكس: ٥٨٦ ٥٣١ ١٧ ٩٧٣+

عضو في مجموعة ترست

ترست ري

حاكمان سابقان لولاية نيويورك يطالبان بوقف الملاحقات ضد الرئيس السابق لـ AIG

غرينبرغ وافق على دفع ١١٥ مليون دولار تعويضا لمساهمين اتهموه بتضليلهم

الرئيس التاريخي لشركة AIG **موريس غرينبرغ** MAURICE GREENBERG والذي قاد الشركة زهاء نصف قرن ولم يغادر رئاستها الا مرغما تحت ضغط اتهامات التزوير والتلاعب بالميزانيات التي وجهها اليه المدعي العام السابق لولاية نيويورك **اليوت سبيتزر** ELLIOT SPITZER فقد ذخائره، ولم يعد يملك ما يرد به الاتهامات عن نفسه، فهو متهم بتقديم ميزانيات غير صحيحة للجمعية العمومية لمساهمي الشركة، حيث حوّل نتائجها الخاسرة الى نتائج رابحة بعد ان استحصل على عقود اعادة تأمين REINSURANCE CONTRACTS وهمية من شركة جنرال ري GENERAL RE، وزعم ان تلك العقود تغطي جزءا كبيرا من الخسائر التي كانت الشركة تعرضت لها مطلع التسعينات من القرن الماضي. وهكذا نال استحسان المساهمين ووسائل الاعلام التي اثنت على قيادته، والى ذلك ارتفع سعر سهم AIG في البورصة في الوقت الذي كانت اسهم شركات التأمين والاعادة الاخرى تشهد هبوطا حادا بفعل نتائجها السيئة.

الا ان التحقيقات التي اجراها المدعي العام السابق لولاية نيويورك **اليوت سبيتزر** امكنت له ان يكتشف عملية التضليل التي قام بها **غرينبرغ** بالتواطؤ مع كبار التنفيذيين في شركة جنرال ري، فأحالهم جميعا الى القضاء الجزائي.

كما ان مجموعة كبيرة من المساهمين السابقين في شركة AIG قدمت دعوى جماعية بحق **غرينبرغ** تطالب بتحميله المسؤولية عن تضليلهم والتسبب بتعريض اموالهم للضياع.

واضطر **غرينبرغ** الى اجراء تسوية مع المدعين بقيمة ١١٥ مليون دولار اميركي مقابل موافقتهم على سحب الدعوى ضده.

وهنا تحرك المدعي العام الحالي لولاية نيويورك **اريك شنايدرمان** ERIC SCHNEIDERMAN لمتابعة الملاحقات الجزائية ضد **غرينبرغ** وهي تعرضه الى عقوبة السجن لسنوات على غرار ما تعرض له كبار المسؤولين سابقا في جنرال ري. وبما انه لم يعد لدى الرئيس السابق للشركة «اسلحة» يدافع بها عن نفسه، فقد استنجد بأصدقاء له من بينهم حاكمان سابقان لولاية نيويورك، حيث نشر كل من **ماريو كيومو** MARIO CUOMO الذي تولى حاكمية نيويورك بين ١٩٨٣ – ١٩٩٤ و**جورج باتاكي** GEORGE PATAKI الذي تولى حاكمية نيويورك بين ١٩٩٥ – ٢٠٠٦ تصريحات في جريدة وول ستريت جورنال يطالبان فيها المدعي العام الجديد لولاية نيويورك **اريك شنايدرمان** ERIC SCHNEIDERMAN بوقف الملاحقات بحق **غرينبرغ** لان من شأن تلك الملاحقات ان تبعث برسالة خاطئة لرجال الاعمال وتؤدي الى ضياع فرص العمل التي يوفرها هؤلاء لسكان الولاية، والى ذلك فإن الملاحقات تسيء الى اقتصاد الولاية

SEND THE WRONG MESSAGE TO THE BUSINESS COMMUNITY PUTTING NEW YORK AT RISK OF LOSING JOBS AND DAMAGING ECONOMY

كما طالب الحاكمان السابقان شركة AIG بوقف ملاحقاتها ضد **غرينبرغ**. وذكر الحاكمان السابقان ان **غرينبرغ** خدم بلاده من خلال انضمامه الى الجيش الاميركي خلال الحرب العالمية الثانية، ومن ثم من خلال الاعمال التجارية التي نفذها والتي تجسدت بقيام شركة AIG التي تحولت الى واحدة من كبرى الشركات في نيويورك والعالم.

صاحب المنزل يتحمل مسؤولية تعرض زائريه لعضات الكلاب

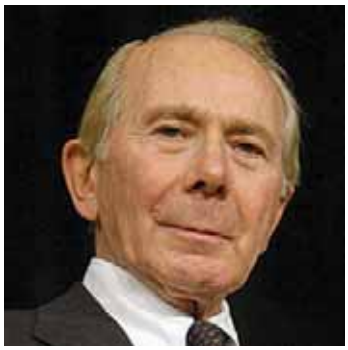
نصف مليار دولار قيمة التعويضات التي دفعت خلال ٢٠١٢

يشمل عقد التأمين المنزلي الشامل HOMEOWNER COMPREHENSIVE INSURANCE المسؤولية المدنية لصاحب المنزل حيال الآخرين والتي يمكن ان تنشأ عن حادث يتسبب به للزوار من أفراد عائلته او الحيوانات الاليفة التي يملكها ويتبين من احصاءات جمعتها مؤسسة انشورنش انفورمايشن انستيتيوت INSURANCE INFORMATION INSTITUTE ان التعويضات التي دفعتها شركات التأمين في الولايات المتحدة سنة ٢٠١٢ للاشخاص الذين تعرضوا لعضة كلب DOG BITE خلال زياراتهم للناس في منازلهم بلغت ٤٩٨ مليون دولار اميركي، وان متوسط التعويض عن العضة الواحدة بما فيه المعالجة الطبية بلغ ٢٩٧٥٢ دولارا اميركيا.

كوبرغاي تستحوذ على ١٠٠ بالمئة من أسهم الشركة التابعة لها في أميركا اللاتينية

أعلنت كوبرغاي سويت اند كراوفورد COOPER GAY SWEET AND CRAWFORD وهي احدى شركات الوساطة العالمية انها استحوذت على الجزء الذي لم تكن تملكه من قبل في الشركة التي تحمل اسمها في التشيلي وهو ٤٩,٩٩ بالمئة.

وقالت انها باتت تقبض على ١٠٠ بالمئة من أسهم الشركة في التشيلي وهي تعتبر ان الفرص المتاحة أمام الوسطاء العالميين في أميركا اللاتينية باتت كبيرة جداً خصوصاً بوجود الموارد البترولية في العديد منها.



موريس غرينبرغ



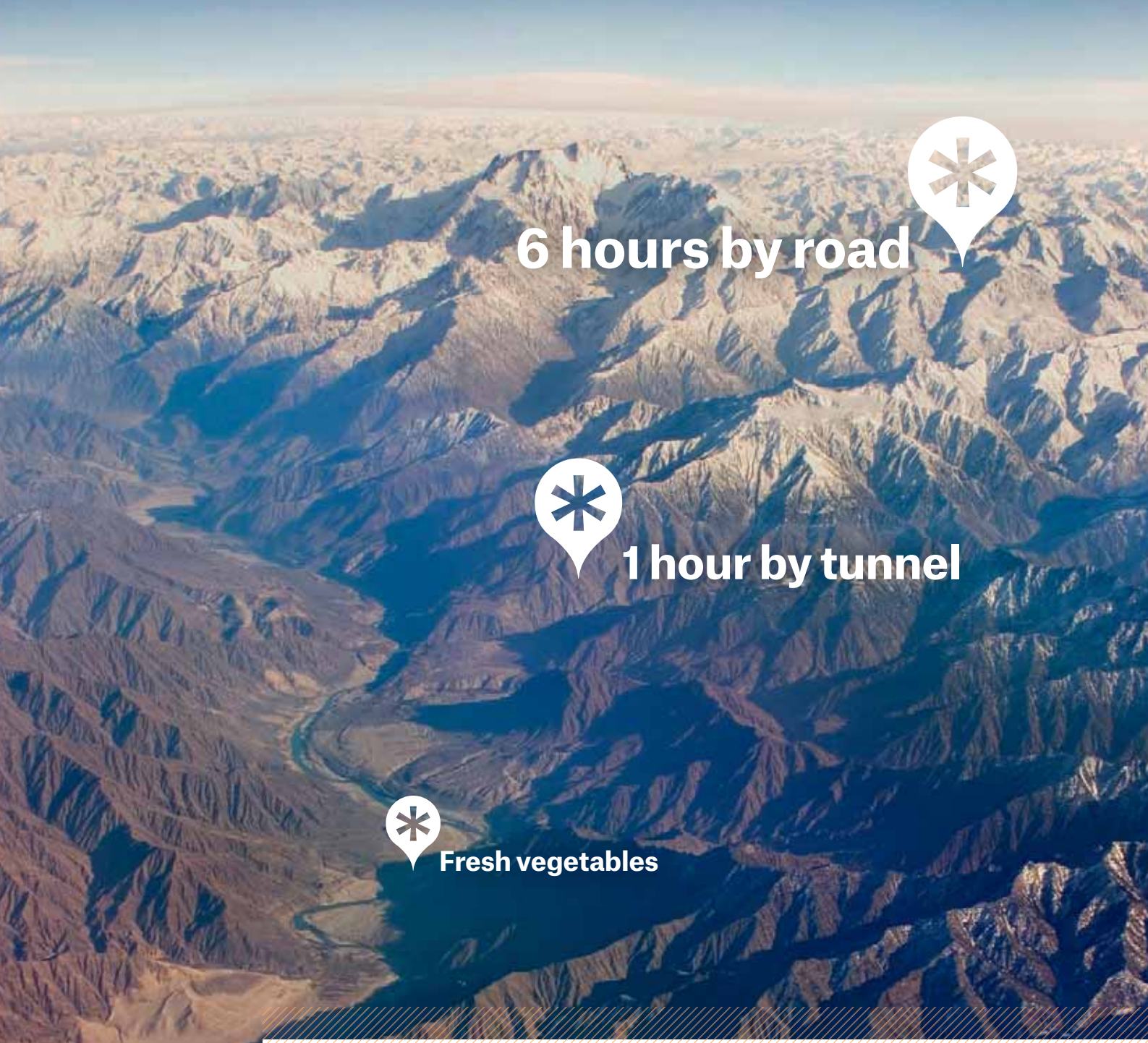
اريك شنايدرمان
مدعي عام ولاية نيويورك



ماريو كيومو
حاكم سابق لولاية نيويورك



جورج باتاكي
حاكم سابق لولاية نيويورك



If you can't move the mountain, go through it.

Even for the most challenging projects, there's always a solution. As a leading engineering reinsurer, our experienced teams work with you to find risk solutions for every stage of your investment – supporting your success from start to finish. Together we can find the light at the end of the tunnel.

Learn more at **www.munichre.com/engineering**

NOT IF, BUT HOW

Munich RE



يورغ شنايدر
MUNICH RE

ميونيخ ري: أرباح الفصل الأول تجعلنا نتفاءل بتحقيق أرباح لا تقل عن ٣ مليارات يورو هذا العام

الأرباح التي حققتها كبرى شركات الإعادة العالمية ميونيخ ري MUNICH RE في الفصل الاول من العام ٢٠١٣ جاءت أعلى من المستويات التي كانت قد حددتها الشركة لتلك الفترة الزمنية، حيث بلغت الأرباح ٩٧٩ مليون يورو مقابل ٧٨٢ مليون يورو للفصل الاول من العام ٢٠١٢.

وتعليقاً على ذلك قال الرئيس التنفيذي للشركة **يورغ شنايدر** JORG SCHNEIDER «ان هذه النتيجة تشكل بداية جيدة وهي تجعلنا نتفاءل بتحقيق الهدف الذي رسمناه لهذه السنة، وهو تحقيق أرباح اجمالية لا تقل عن ثلاثة مليارات يورو».

ستاندرد أند بورز (S & P) عثرت على معايير جديدة للتحقق من القدرات المالية لشركات التأمين

كان يمكن تفادي سقوط AIG لو أجرينا في حينه تجربة ضغط السيولة SOLVENCY TEST

رودني كلارك RODNEY CLARK الشريك التنفيذي في وكالة التصنيف الدولية ستاندرد أند بورز STANDARD AND POORS أعلن في حديث صحافي انه وبعد عشر سنوات من الدراسات المتواصلة، توصل الى طريقة جديدة لتقييم القدرات المالية لشركات التأمين A NEW METHODOLOGY، وان الطريقة الجديدة بنيت على معايير CRITERIA ومكونات COMPONENTS جديدة، من بينها تراجع الأسعار التي يجري تداولها من قبل صناعة التأمين مجتمعة INDUSTRY WIDE PRICING DECLINES، الأخطار المحدقة بالدول COUNTRY RISKS، تمركز الأخطار RISK CONCENTRATION والمتغيرات المرتقبة في رساميل شركات التأمين PROSPECTIVE CAPITAL CHANGES .

وقال ان الدراسة التي أجريناها والتي استغرقت زهاء ١٢ سنة فتحت أمامنا نافذة تمكن لنا ان نبين كيف ننظر الى ادارة الشركة والى ارباحها ورساميلها. وهكذا نجمع جميع القطع الصغيرة التي تعطينا صورة واضحة عن القدرات المالية للشركة.

ويتوقع **كلارك** ان يكون لطريقة التقويم الجديدة أثر محدود على المستوى الحالي للتصنيفات التي تحملها شركات التأمين متوقعاً ان يتغير عدد قليل من تلك التصنيفات.

وقال **كلارك** «هناك سبب آخر جعلنا نعيد النظر في طريقة احتساب القدرة المالية لشركة التأمين وهو التجربة المريرة التي مرت بها مجموعة AIG اذ توجب علينا ان نأخذ منها العبر».

أضاف «ان مجموعة AIG كانت مشرفة على السقوط لو لم تبادر الحكومة الأميركية الى امدادها بالضمانات والأموال التي تحتاجها لمواجهة خسائرها ولسداد الديون المتوجبة عليها».

أضاف **كلارك** «ان الأخطار التي تراكمت على مجموعة AIG بفعل تغطيتها المشتقات المالية DERVATIVES تعاظمت بسرعة كبيرة. ونحن نعترف بأنه كان ينقصنا عندها أحد المقاييس التي كان من الممكن ان تدلنا الى الخلل».

وهو كان يشير بذلك الى عدم إجراء ضغط السيولة المتوافرة في تلك المرحلة لمجموعة AIG.

WE THINK THAT IS A METRIC THAT WAS MISSING FROM OUR CRITERIA THAT WOULD BE HELPFUL NOW REFERRING TO A LIQUIDITY TEST THAT MODIFIES THE ANCHOR RATING

أضاف: هناك أيضاً معيار جديد للتصنيف يعرف باسم «موقع الخطر» RISK POSITION وهذا المعيار كان يمكن ان يضبط الانكشاف الذي كانت مجموعة AIG معرضة له في أسواق العقارات وأسعارها السائدة في حينه . ولو كان لدينا هذا المعيار في حينه لكان بإمكاننا ان نحتسب قيمة الأخطار المتراكمة، والتحقق من ملاءمة الأسعار التي كانت AIG تستوفيها من تلك الأخطار.

شعار STANDARD AND POORS

الدول العشر الاكثر تعرضا لاعمال العنف في العالم خمس من بينها عربية

نشرت شركة ايون الاميركية للوساطة خارطتها السنوية العاشرة للمناطق الاكثر تعرضا للارهاب واعمال العنف في العالم TERRORISM AND POLITICAL VIOLENCE MAP. وتبين ان المناطق العشر الاكثر خطورة والمهددة بالعمليات الارهابية وجرائم العنف في العالم هي:

١) نيجيريا NIGERIA - ٢) مالي MALI - ٣) ليبيا LIBYA - ٤) سوريا SYRIA - ٥) مصر EGYPT -

٦) اليمن YEMEN - ٧) العراق IRAQ - ٨) باكستان PAKISTAN - ٩) افغانستان AFGANISTAN

١٠) الصومال SOMALIA

وتذكر ايون في دراستها ان اعمال العنف والارهاب تهدد ٤٤ بالمئة من الدول التي شملتها دراستها في العالم ومن بينها الدول العشر المذكورة اعلاه.

شعار ايون AON



Thirsty for a solution to help contain your risks?

Unmitigated risks can quickly spiral out of control and, before you know it, you are dealing with a crisis. By partnering with Aon Benfield, your glass is never half empty. We provide the widest range of innovative tools in the marketplace to ensure success always flows your way.

Contact us today to learn how we empower results for our clients.

Aon Benfield Middle East Limited
Al Fattan Currency House | Dubai International Financial Centre | Tower 2 | Level 5
P.O. Box 506746 | Dubai | United Arab Emirates
Email: ME-Enquiries@aonbenfield.com
Telephone: +971-4-3896309

Empower Results®

AON BENFIELD

مابفري MAPFRE أفضل شركة إعادة في البرازيل



بوسكو فرانكوي
BOSCO FRANCOY

فازت شركة مابفري MAPFRE لإعادة التأمين بجائزة أفضل شركة إعادة في البرازيل من قبل مجلة REVISTA ASEGURADOR البرازيلية. وتعتبر هذه الجائزة دليل اعتراف على التزام المجموعة بتطوير السوق التأمينية – البرازيلية.

وتسلّم الجائزة الرئيس التنفيذي للشركة **بوسكو فرانكوي** BOSCO FRANCOY. واللافت ان الشركة كانت قد حازت على الجائزة نفسها في عام ٢٠١١.

وتمنح جائزة REVISTA ASEGURADOR BRASIL لفئات متعددة من الشركات وتسلّط الضوء على أدائها، ويتم التقييم الفني لمنح هذه الجائزة وفق تحليل يجريه الخبير الإقتصادي البرازيلي المعروف LUIZ ROBERTO CASTIGLIONE.

وتنشط شركة مابفري MAPFRE لإعادة التأمين في البرازيل منذ العام ١٩٩٦ وقد أثبتت التزامها تجاه السوق منذ ذلك الوقت. وبعد فتح أسواق إعادة التأمين في البلاد عام ٢٠٠٩، افتتحت فرعاً لها في البرازيل تحت اسم MAPFRE RE DO BRASIL لتلبية الطلب المتزايد على التغطيات.

وتحتل الشركة موقعاً مهماً في السوق وتضم محفظتها أعداداً كبيرة من المؤمنين ووسطاء التأمين وتتمتع بملاءة مالية عالية وتوفر خدمات ممتازة بكفاءة عالية، الأمر الذي جعلها إحدى الشركات الرائدة في المنطقة.

عقد التأمين الصحي في اليابان وسّعته الشركات ليشمل معالجة العقم

سجلت شركات التأمين اليابانية خطوة متقدمة على صعيد توسيع اطار عقد التأمين الصحي، حيث بدأت تغطي نفقات معالجة الخصوبة المتعطلة FERTILITY لدى النساء والرجال.

وتشترط شركات التأمين على طالبي التأمين الصحي ان يصرحوا بأنهم يعانون مشكلة في انجاب الاولاد قبل التعاقد كي توافق الشركة على توسيع اطار عقد التأمين ليغطي نفقات المعالجة للتخلص من العقم، على ان تكون تغطية العقم صالحة حتى سن معينة وضمن سقف معين من المال يتفق عليه بين الشركة والمضمون.

حماية لسفنها من هجمات القراصنة
الحكومة اليابانية تقترح على البرلمان مشروع قانون يجيز للسفن ان تتعاقد مع شركات حماية خاصة مسلحة

اعلنت الحكومة اليابانية عزمها على ارسال مشروع قانون الى البرلمان الياباني تسمح بموجبه لسفنها وناقلات النفط التي تحمل علمها ان تتزود برجال مسلحين لحمايتها من الهجمات التي تشن عليها من قراصنة في المناطق الساخنة من العالم.

وقد رحب **ايان ميللر** IAN MILLER مدير شركة دراید ماریتیم DRYAD MARITIME للمخابرات البحرية الخاصة ومركزها بريطانيا بهذا القرار قائلا «ان القوانين النافذة حاليا في اليابان تمنع على السفن اليابانية ان تتسلح ذاتيا، وفي حال موافقة البرلمان الياباني على مشروع القانون فإنه سوف يكون بامكان شركات الملاحة اليابانية ان تتعاقد مع شركات خاصة للحراسة المسلحة لتحمي سفنها وناقلات النفط فيها خلال ابحارها في المناطق الساخنة في العالم».

اضاف **ميللر** «لم تحصل حوادث اختطاف بواخر خلال الاسابيع الاخيرة، الا ان القراصنة الصوماليين حاولوا الاعتداء على سفن عديدة خلال مرورها في خليج عدن وقد افشلت فرق الحراسة المسلحة المتواجدة على متن تلك البواخر محاولاتهم». وقدر **ميللر** عدد السفن اليابانية التي تعبر مياه خليج عدن بـ ١٧٠٠ سفينة وناقلة نفط سنويا من اصل ١٨ الف سفينة تشكل الاسطول البحري التجاري الياباني.

١٣٧ سنة سجنا لعلي درويش ورفاقه
أبرموا عقود تأمين على منازلهم ثم أشعلوها أو أغرقوها بالمياه بغية استنزاف أموال شركات التأمين

أصدرت المحكمة الجزائية في شرق ولاية ميتشيغان MICHIGAN حكماً أدانت فيه المواطن الأميركي **علي درويش** (٣١ سنة) ALI DARWISH أحد سكان منطقة بفرلي هيلز في ميتشيغان ومجموعة من رفاقه ذوي الجذور العربية بارتكاب ٣٣ نوعاً من الجرائم من بينها ابرام عقود تأمين لدى سبع شركات تأمين بغية استنزاف أموالها، وذلك بإشعال الحرائق في الأبنية المؤمن عليها ARSON او اغراقها بالمياه (FLOOD)، وبتزوير المستندات والفواتير، وقبض تعويضات تجاوزت خمسة ملايين دولار أميركي، وإعداد الخطط لارتكاب المزيد من تلك الجرائم.

إلا ان رجال المكتب الفدرالي الجنائي (FBI) تمكنوا من القبض على **درويش** وشركائه في الجرائم قبل ان ينفذوا ما تبقى من تلك الخطط. وحكمت المحكمة على **علي درويش** بالسجن لمدة ١٣٧ سنة.

أما بقية الأعضاء المحكوم عليهم فيبلغ عددهم ثمانية أشخاص وهم جميعاً من سكان مدينة ديربورن في ولاية ميتشيغان DEARBORN MICHIGAN.

وقد كشف رجال المكتب الفدرالي الجنائي (FBI) كيفية القبض على المحكوم عليه خلال مؤتمر صحافي عقدوه بحضور النائبة العامة **برباره ماك كويد** BARBARA MC QUADE.

وقال **روبرت فولي** ROBERT FOLEY ممثل الـ (FBI) ان المحكوم عليه **علي درويش** أبرز عقد تأمين على أحد الأبنية وقد التقطت احدى الكاميرات صوراً له وهو يدخل البناء حاملاً زجاجة ملأى بمادة سائلة، ثم خرج من البناء خالي اليدين ولم تمضِ دقائق حتى اشتعل البناء.

أضاف **فولي** ان عقود التأمين أبرمت لدى شركات التأمين بأسماء شركاء **لعلي درويش**. وقد جرى القبض عليهم واعترفوا بأنهم دأبوا على ارتكاب تلك الأفعال منذ العام ٢٠٠٥ وحتى العام ٢٠٠٨ حيث قبض على **علي درويش** وبعد اعترافه جرى القبض على رفاقه.

وتمنى ممثل الـ FBI ان تكون الأحكام التي صدرت بحق **علي درويش** ورفاقه رسالة واضحة لمن تراودهم أنفسهم بارتكاب التزوير واشعال الحرائق وإلحاق الأذى المتعمّد بالممتلكات المؤمن عليها لدى شركات التأمين لأنهم لن يفلتوا من قبضة العدالة.



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

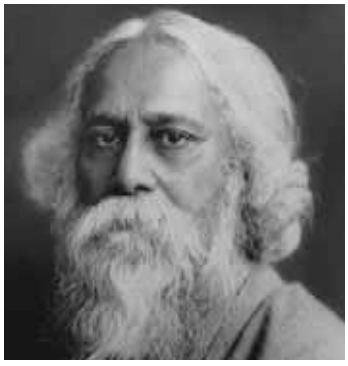
GlobeMed
Saudi



ايلي بو شعيا
LIU

عقد تأمين جديد للمنشآت البحرية ومشغلي الموانئ من شركة LIU

اعدت شركة LIBERTY INTERNATIONAL UNDERWRITERS (LIU) ليبرتي انترناشونال اندرايترز التابعة لمجموعة ليبرتي موتوال LIBERTY MUTUAL الاميركية عقد تأمين خاصاً برجال الاعمال مالكي الاحواض الجافة وصانعي المراكب والمنشآت البحرية ومشغلي الموانئ والمقاولين العاملين والبنائين ذوي الانشطة البحرية SHIP REPAIRER، MARINA OPERATOR، MARINE CONTRACTORS SHIP BUILDER وكذلك المختبرات العلمية البحرية. واطلقت الشركة على عقد التأمين الجديد اسم MARINE BUSINESS OWNERS POLICY. نذكر ان الشركة ليبرتي انترناشونال اندرايترز فرع اقليمي يعمل انطلاقا من مركز دبي المالي العالمي (DIFC) يرأسه **ايلي بو شعيا**.



الشاعر طاغور

خذوا الحكمة من بلاد طاغور

الهند تنظم عملية تسويق عقود التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE

اجبار البنوك على تأسيس شركات وساطة منفصلة يكون لديها خبيرا تأمين على الاقل

قررت هيئة الاشراف على التأمين في الهند IRDA اعادة تنظيم عمليات تسويق عقود التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE، فأصدرت تعليمات تقضي بإلزام المصارف بإنشاء شركات وساطة مستقلة INDEPENDENT BROKING UNIT على ان يكون رأسمال شركة الوساطة التي تتعاطى التأمين المباشر خمسة ملايين روبية هندية اي ما يعادل ٩٢ الف دولار اميركي و ٢٠ مليون روبية للشركة التي تتعاطى وساطة اعادة التأمين.

ومن الشروط الملزمة لمنح الترخيص بقيام الشركة ان يكون لديها موظفان على الاقل من الذين احترفوا التأمين ومارسوه. وعلى ان تتعهد الشركة بإقامة دورات تدريبية وورش عمل تؤهلهم لممارسة مهنة التأمين لمن تبقى لديها من الموظفين.

وتشترط هيئة الاشراف على التأمين ان تتقدم اليها الشركة طالبة الترخيص بالخطة التي اعدتها لتجنيب البنك التعرض لاخطار تخرج عن نطاق عمله المصرفي، بحيث تبقى الخدمة التي يقدمها الى الزبون محصورة بالخدمة المصرفية على ان تتحمل شركة الوساطة تبعات ترتيب عقد التأمين وتحمل المسؤولية المهنية للاخطاء التي ترتكبها في هذا الاطار.

احالة ثلاث شركات تأمين اميركية الى التصفية والصناديق الوطنية لحماية حقوق حملة عقود التأمين تبدأ بدفع التعويضات

الى متى حقوق حملة عقود التأمين العربية مهددة بالضياع؟

اصدرت هيئة الاشراف على التأمين في ولاية ILLINOIS الاميركية قرارات تقضي بإحالة ثلاث شركات تأمين الى التصفية بعد ان تبين لها انها فقدت ملاءتها INSOLVENT والشركات الثلاث تعمل على مستوى الولايات المتحدة الاميركية بكاملها وهي:

١) لامبرمنز موتوال كازولتي انشورنس كومباني LUMBERMENS MUTUAL CASULTY.

٢) اميركان مانيوفاكتورريرز موتوال انشورنس كومباني AMERICAN MANUFACTURERS MUTUAL.

٣) اميركان موتوريست انشورنس كومباني AMERICAN MOTORISTS.

وقال مدير الهيئة **اندرو بورون** ANDREW BORON ان الشركات تعتبر قيد التصفية اعتبارا من ١٠ ايار (مايو) ٢٠١٣ وان الهيئة اتخذت كل الاجراءات بغية اعادة تأهيل الشركات وتجنب تصفيتها، الا ان تلك الاجراءات لم تؤد الى النتيجة المبتغاة. ولقد وجدنا بأن مصلحة المضمونين وكذلك الدائنين والمدينين تقضي بوضع حد لانشطة الشركات واحالتها الى التصفية.

واوضح **بورون** ان مؤسسات حماية حقوق حملة عقود التأمين في سائر الولايات المتحدة STATE INSURANCE GUARANTEE بدأت تعنى بدفع الحقوق العالقة في ذمة الشركات. والمؤسسات المولجة بدفع تلك الحقوق هي:

جمعية حماية حقوق حملة عقود التأمين على الحياة والصحة National Organization Of Life And Health Guarantee. وهيئة الصناديق الوطنية للتعويض على أصحاب الحقوق لدى شركات التأمين NATIONAL CONFERENCE OF INSURANCE FUNDS.

وذكرت هيئة الاشراف على التأمين على موقعها الالكتروني ان شركة لامبرمنز LUMBERMENS تأسست سنة ١٩١٢ وهي شركة تعاونية تعمل في ٤٩ ولاية. اما شركة اميركان مانيوفاكتورريرز AMERICAN MANUFACTURERS فتأسست سنة ١٩٣٧ وهي شركة تعاونية تعمل في ٤٩ ولاية ايضا. والشركة الثالثة وهي اميركان موتوريست AMERICAN MOTORISTS فتأسست سنة ١٩٢٦ وهي تعمل ايضا في ٤٩ ولاية. والشركات الثلاث مرخص لها بالعمل في العاصمة واشنطن دي سي WASHINGTON D.C. .

نضيف هنا انه ليس في الدول العربية الـ ٢٢ اي صندوق وطني او مؤسسة تضمن حقوق حملة عقود التأمين المعقودة لدى شركات التأمين التي تتوقف عن الدفع او تحال الى التصفية او تسقط في هاوية الافلاس.

وفي لبنان ودول عربية اخرى عديدة سقطت شركات او غادرت البلاد تحت جنح الظلام مخلفة وراءها حقوقا لا تحصى وتعود لحملة عقود التأمين او لفرقاء ثالثين من اصحاب المطالبات العالقة.

وكانت الاخيرة من بين شركات التأمين التي الغي الترخيص الممنوح لها في لبنان شركة اي يو جي AUG التي توقفت عن الدفع بفعل الغاء الترخيص.

لذا يجوز لنا هنا ان نسأل الى متى تبقى حقوق حملة عقود التأمين في الدول العربية منسية ولا تسعى اي من الحكومات العربية لانشاء صندوق او هيئة وطنية تعنى بضمان حقوق حملة عقود التأمين واصحاب المطالبات العالقة؟ والى متى تتغافل هيئات الرقابة على التأمين في الدول العربية عن موجباتها حيال مستهلكي خدمات التأمين فتتقدم الى الحكومات المعنية باقتراح تأسيس صندوق وطني او هيئة وطنية لضمان الحقوق العالقة في ذمة شركات التأمين التي تتوقف عن الدفع لاي سبب؟



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



بيار سلامة

CCR

CCR الفرنسية استعادت مرتبة تريبل (A) مع نظرة سلبية بسبب ارتباطها بالتصنيف السيادي لفرنسا

كفالة الدولة الفرنسية لا تشمل الاخطار التقليدية التي تغطيها الشركة

استعادت شركة (سي سي آر) الفرنسية CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE مرتبة تريبل آ (AAA)، الا ان وكالة ا.م.بست (يوروب) AM BEST EUROPE ارفقت تصنيفها للشركة بنظرة سلبية Negative Outlook وذلك لكون الشركة مملوكة بالكامل من الدولة الفرنسية التي سبق ان فقدت التصنيف السيادي (AAA). وذكرت الوكالة ان وضع سي سي آر (CCR) مرهون بأي طارئ يمكن ان يحصل للتصنيف السيادي الفرنسي ولان الشركة تعمل بضمانة من الدولة الفرنسية.

اما القدرات الذاتية للشركة فقوية جدا وقد حققت الشركة خلال العام ٢٠١٢ ارباحا بقيمة ٢٤٢,٣ مليون يورو وبلغ العائد الاستثماري INVESTMENT RETURN ٤,٢ بالمئة من مجموع الاصول التي تتولى ادارتها.

وذكرت الوكالة ان الدولة الفرنسية تتكفل بتغطية العجز الذي يحصل عن الكوارث الطبيعية والارهاب التي تتعرض لها فرنسا، الا ان كفالتها لا تشمل عمليات اعادة التأمين التقليدية التي تغطيها الشركة خارج اطار الكوارث. والقيمة الاجمالية لاقساط الاعادة التي تجنيها الشركة خارج اطار كفالة الدولة الفرنسية تبلغ ٥١٣ مليون يورو. وهذا المبلغ يقل بنسبة ١٣ في المئة عما كان عليه سنة ٢٠١١ لان الشركة عمدت الى تنظيف محفظتها من بعض الاخطار غير المرغوب فيها.



الحرب ضد عصابات المخدرات في المكسيك

لكل دولة متاعبها مع انواع متفرقة من العنف

المكسيك تعاني من الجرائم المنظمة التي يرتكبها كارتيل المخدرات

مارش اعدت عقد تأمين يشمل الجريمة المنظمة بنص صريح

اعلنت شركة الوساطة الاميركية مارش MARSH MEXICO فرع المكسيك انها اعدت وتضع في متناول الزبائن عقد تأمين يضمن التعويض عليهم في حال تعرضهم لأي من الجرائم المنظمة التي ترتكبها عصابات تهريب المخدرات.

وقال **جوليان ابراهام** JULIAN ABRAHAM نائب الرئيس في مارش المكسيك «ان عقد التأمين الجديد اعد ليزيل الغموض حول طبيعة الجريمة المنظمة ORGANIZED CRIME، حيث لم يكن واضحا ان كانت الجريمة المنظمة مغطاة في عقد التأمين ضد الارهاب TERRORISM او عقود التأمين التقليدية الاخرى. وينص عقد التأمين الجديد بوضوح على انه يشمل الجرائم المنظمة والارهاب والتخريب والعنف المتبادل بين السلطات الحكومية وعصابات الجريمة المنظمة وذلك حتى مبلغ ٢٥ مليون دولار اميركي».

وعلى سبيل المثال، هوجمت العام الماضي مستودعات بيبسي كولا في مدينة سابريتاس ولاية غواناخواتو GUANAJAUTO من قبل عصابات كارتيل المخدرات غرب المكسيك حيث جرى الاستيلاء على الشاحنات والبضائع. ولم يكن واضحا ان كانت الخسائر التي تعرضت لها الشركة مغطاة في عقود التأمين الشامل للممتلكات PROPERTY ALL RISKS او عقد التأمين ضد الارهاب. ذلك ان كارتيل المخدرات يرتكب جرائم يصعب توصيفها بالارهابية كما يصعب توصيفها بالسرقة العادية، ولذا أُعدَّ عقد التأمين الجديد ليضمن الجرائم المنظمة ORGANIZED CRIME بين الاخطار الارهابية وغيرها من اعمال العنف ACTS OF VIOLENCE بنص صريح.

وقتل في المكسيك خلال السنوات الست الماضية ٧٠ الف شخص في جرائم نفذتها عصابات المخدرات خلال الفترة التي تولى فيها **فيليب كالدرون** PHILIPE CALDERON رئاسة المكسيك وشن خلالها حملات عنيفة ضد تلك العصابات منذ العام ٢٠٠٦ حتى العام الماضي.

وقتل ٥ آلاف شخص جراء الحملات التي شنتها القوات الحكومية ضد العصابات منذ تولي **انريكي بينا نييتو** ENRIQUE PENA NIETO الرئاسة العام الماضي.

نذكر ان المكسيك ودول عديدة في اميركا اللاتينية تعاني متاعب جمة مع العصابات، لا سيما في مجال خطف الرهائن وتحريرهم مقابل فدية. وهذا النوع من الاخطار وجدت له شركات التأمين عقدا خاصا يسمى عقد التأمين ضد الخطف والفدية KIDNAP AND RANSOM، وهو متداول بكثرة في معظم تلك الدول وتقبل عليه الشركات العالمية التي تخشى تعرض ممثليها والعاملين لديها للخطف بهدف ابتزازها والضغط عليها لدفع فدية. وهي تمتثل لتلك الضغوط وتدفع الفدية في معظم الحالات على ان تستعيدها من شركة التأمين.



المكسيك

GLOBAL SPECIALTY LINES

RSA

GLOBAL EXPERTISE, DELIVERED LOCALLY.

Gate Village 4, Level 1, Office 111
Dubai International Financial Centre (DIFC)
Tel: +971 (0)4 436 7300

www.gsl.rsagroup.com



نتائج الشركات الإماراتية الـ ٢٩ المدرجة

أقساطهـــا ٣,٧ مليـــارات دولار وأرباحهـــا الصافيـــة ١٧٠ مليونـــاً


1
PATRICK CHOFFEL
OMAN


2
وليد صيداني
ADNIC


3
RAFIQ HALANI
SALAMA


4
عمر الامين
ORIENT


6
نادر القدومي
AL BUHAIRA


7
محمد مظهر حماده
ALAIN AHLIA


9
بسام جلميران
AL WATHBA


10
سامي الشخشير
AL SAGR


11
عبد اللطيف ابو قوره
DUBAI INS


13
كمال السرطاوي
AL DHAFRA


14
عبد المطلب مصطفى
UNION


16
ANDREW SMITH
RAK

بلغت أقساط GROSS PREMIUM الشركات الإماراتية الـ ٢٩ المدرجة في البورصة نحو ٣,٧ مليارات دولار أميركي خلال العام ٢٠١٢ مقارنة بـ ٣,٦ مليارات خلال العام ٢٠١١ أي بزيادة نسبتها ٢٪ مقابل انخفاض ارباحها الصافية NET PROFIT من ٢٢٦ مليون دولار خلال العام ٢٠١١ الى ١٧٠ مليوناً في العام ٢٠١٢، بما نسبته ٢٥ في المئة. وبلغت موجودات الشركات الـ ٢٩ نحو ٨,٧٦ مليارات دولار خلال العام ٢٠١٢ مقابل ٨,٢٦ مليارات خلال العام ٢٠١١ اي بزيادة نسبتها ٦ في المئة، وبلغت حقوق المساهمين ٣,٧ مليارات دولار بزيادة ٢٪ عن العام ٢٠١١.

نتائج شركة SALAMA أثرت سلباً على الشركات التكافلية

وأظهرت الأرقام ان النتائج السلبية لشركة SALAMA كان لها الأثر السلبي على أرقام الشركات التكافلية، في حين حققت الشركات التقليدية ارتفاعاً في أقساطها بنسبة ٥٪ لتبلغ ٣ مليارات دولار، بينما انخفضت أقساط الشركات التكافلية بنسبة ٩ في المئة لتبلغ ٦٤٥,٨ مليوناً. وتمثل أقساط الشركات التقليدية ٨٢,٥ في المئة من مجموع أقساط الشركات. أما النسبة المتبقية وهي ١٧,٥ في المئة فتعود للشركات التكافلية.

«عمان» أولى بالأقساط و«ادنيك» بحقوق المساهمين

اورينت الأكثر ربحية تليها «عمان» و«ادنيك»

كعادتها شركة عمان للتأمين OMAN ما زالت تتصدر اللائحة بمجموع الأقساط حيث بلغ ٦٦٥,٧ مليون دولار تليها أبوظبي الوطنية ADNIC بـ ٦٢٦,٥ مليوناً فشركة سلامة واورينت.


17
انطوان معلولي
AL FUJAIRAH


22
غسان مروش
TAKAFUL EMARAT


25
محمد بن هزام الظاهري
METHAQ TAKAFUL

وتصدرت «أدنيك» اللائحة بمجموع حقوق المساهمين والذي بلغ نحو ٥٧٠ مليون دولار تليها عمان OMAN بـ ٤٣٣ مليوناً.

أما اورينت ORIENT فكانت الشركة الأكثر ربحية خلال العام ٢٠١٢ حيث بلغت أرباحها نحو ٥٨ مليون دولار أميركي تليها عمان OMAN (٥١ مليوناً) ثم «أدنيك» ADNIC (٤٠ مليوناً).

الأكثر نمواً بالأقساط

يشار الى ان شركة تكافل الإمارات TAKAFUL EMARAT حققت النمو الأكبر بالأقساط حيث بلغت نسبته ٦٨٠ في المئة تليها شركة دار التكافل DAR AL TAKAFUL ١٤٣ في المئة، فشركة الاتحاد UNION بـ ١٢٢ في المئة. مع التذكير بأن أقساط هذه الشركات لا تزال متدنية نسبة الى الشركات الكبيرة، إلا انها تعمل جاهدة لزيادة حصتها من السوق بما يؤمن لها الأرباح والاستمرارية.

في البورصة خلال العام ٢٠١٢
ومـــوجـــوداتهـــا ٨,٨ مليـــارات دولار

(مليون دولار)

الشركة company	الاقساط GROSS PREMIUM		النمو	النسبة المعاد تأمينها Reins prem as % of Gross prem	الارباح الصافية NET PROFIT		الموجودات ASSETS		حقوق المساهمين EQUITY	RETURN ON Share Capital	RETURN ON Equity
	2012 (M $)	2011 (M $)	2012 (%)	2012 (M $)	2012 (M $)	2011 (M $)	2012 (M $)	2011 (M $)	2012 (M $)	2012 (%)	2012 (%)
الشركات التقليدية											
1–عمان للتأمين OMAN INS	665.7	638.2	4	55	51.0	29.4	1256.7	1250.0	433.0	42	12
2–ابو ظبي الوطنية ADNIC	626.5	563.0	11	43	39.5	43.0	1125.1	1000.0	569.5	39	7
4–المشرق العربي ORIENT	381.5	344.7	11	72	58.0	55.6	753.7	649.3	326.4	55	19
5–الامارات للتأمين EMIRATES	175.7	175.2	1	60	27.5	29.2	440.6	410.1	218.0	74	13
6–البحيرة الوطنية AL BUHAIRA	152.3	170.8	-11	54	4.6	6.8	500.0	527.2	165.9	7	3
7–العين الاهلية ALAIN AHLIA	125.9	137.3	-8	58	13.6	14.4	422.9	444.1	268.9	33	5
8–الوطنية العامة NGI	122.3	118.5	3	33	12.5	7.6	236.2	234.6	94.3	31	14
9–الوثبة الوطنية AL WATHBA	104.6	88.7	18	44	8.2	4.4	256.0	242.8	122.6	20	7
10–الصقر الوطنية AL SAGR	101.9	108.1	-6	38	7.9	2.7	317.2	312.3	161.0	13	5
11–دبي للتأمين DUBAI INS	89.6	73.8	21	78	7.9	6.8	151.2	145.8	76.3	29	11
12–اللاينس ALLIANCE	78.4	76.3	3	N/A	11.2	11.4	290.7	277.7	97.0	41	12
13–الظفرة AL DHAFRA	77.4	78.5	-2	40	13.4	12.3	193.5	191.8	85.0	52	16
14–الاتحاد UNION	68.7	31.0	122	5	-3.8	-11.7	134.1	100.5	70.0	-4	-5
16–رأس الخيمة الوطنية RAK NTNL	54.0	49.6	8	44	7.6	5.5	118.8	104.6	52.3	28	15
17–الفجيرة الوطنية AL FUJAIRAH	43.9	43.8	-1	29	5.2	1.1	102.5	89.9	36.5	21	17
18–الخزنة AL KHAZNA	38.1	39.0	-2	45	3.3	3.3	285.8	288.8	171.1	3	2
19–المتحدة UNITED	35.1	29.4	20	39	-6.0	-4.4	72.7	77.9	31.9	-29	-17
20–دبي الوطنية DUBAI NTNL	34.8	31.3	12	62	7.9	6.5	107.9	102.7	52.0	26	16
21–الشارقة للتأمين SHARJAH	29.4	34.9	-16	53	1.3	3.0	106.8	112.0	54.2	4	2
23–الهلال الاخضر GREEN CRESCENT	24.5	69.2	-65	53	-4.6	-12.0	58.9	86.9	20.2	-10	-21
26–العربية الاسكندينافية ASCANA	18.2	15.0	22	40	9.0	5.5	102.5	92.9	78.7	23	12
27–دار التأمين INSURANCE HOUSE	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	82.6	N/A	34.6	N/A	N/A
TOTAL CONVENTIONAL	**3048.5**	**2916.3**	**5**	**52**	**275.2**	**220.4**	**7116.3**	**6742.0**	**3219.4**	**24**	**9**
الشركات التكافلية											
3–الاسلامية العربية SALAMA	515.5	618.0	-17	17	-102.7	19.6	1322.1	1274.1	344.1	-31	-26
15–ابو ظبي للتكافل TAKAFUL	56.7	53.7	6	57	7.3	6.5	125.9	111.4	45.0	28	17
22–تكافل الامارات TAKAFUL EMARAT	27.3	3.6	680	59	-4.3	-5.4	55.6	32.1	23.2	-11	-17
24–دار التكافل DAR AL TAKAFUL	23.7	9.8	143	17	-3.5	-1.1	40.9	40.1	14.4	-13	-22
25–ميثاق تكافل METHAQ TAKAFUL	22.6	25.1	-10	29	-1.6	-13.9	51.0	61.8	26.4	-4	-6
28–دبي الاسلامية AMAN	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
29–الوطنية تكافل WATANIA	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	49.3	N/A	36.0	N/A	N/A
TOTAL TAKAFUL	**645.8**	**710.2**	**-9**	**23**	**-104.8**	**5.7**	**1644.8**	**1519.5**	**489.1**	**-23**	**-21**
المجموع العام TOTAL COMBINED	**3694.3**	**3626.5**	**2**	**47**	**170.4**	**226.1**	**8761.1**	**8261.5**	**3708.5**	**11**	**5**

مجلس شورى الدولة يبطل قرار استئخار تطبيق القانون الجديد للسير التأمين الالزامي على السيارات ضد الاضرار المادية اصبح نافذا



مروان شربل
وزير الداخلية والبلديات

اشرنا في عددنا لشهر ايار (مايو) الماضي الى ان قرار مجلس الوزراء الذي يقضي باستئخار تطبيق احكام القانون الجديد للسير ليس قانونيا ولا مفعول قانونياً له.

وقد تقدمت كل من منظمتي يازا YAZA ورودس فور لايف ROADS FOR LIFE اللتين تعنيان بسلامة ركاب السيارات وعابري الطرق بمراجعة الى مجلس شورى الدولة تطعن بموجبها بقرار الاستئخار وتطالب بوقفه.

وبالفعل فقد اصدر مجلس شورى الدولة قرارا يقضي بوقف العمل بما سمي استئخار تطبيق قانون السير الجديد. وهكذا يتعين على الوزارات المعنية بإصدار المراسيم التطبيقية لا سيما لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة ووزارة العدل والداخلية، التحرك فورا ودون مزيد من اللامبالاة والتكاسل لإعداد المراسيم بحيث تطبق احكام القانون كاملة.

ومن بين المراسيم المطلوبة تحديد شروط التأمين الالزامي على السيارات ضد الاضرار المادية الذي اصبح نافذا منذ نشر القانون في الجريدة الرسمية في ٢٥ تشرين الاول ٢٠١٢، وهذا ما اكدنا عليه مرارا.

وفي حال كانت لاي من الوزارات المعنية تحفظات على اي من مواد القانون، فما عليها الا ان تتقدم بمشروع قانون يطرح على مجلس الوزراء فمجلس النواب لتعديل احكام المواد المشكو منها، والى ان يوافق مجلس النواب على التعديلات المقترحة يعتبر القانون نافذا بجميع احكامه.

غلوب مد GLOBE MED أوجدت حلاً للمرضى الذين ينتهي عقد تأمينهم وهم قيد الاستشفاء



منير خرما
GLOBEMED

كثيرون هم المرضى المضمونون لدى شركات التأمين والذين تتخلى عنهم تلك الشركات خلال وجودهم في المستشفيات وفي اللحظة التي ينتهي فيها عقد التأمين.

وهذا التخلي يجيزه القانون بكون عقود التأمين تعقد بين الشركة الضامنة والشخص المضمون في التاريخ المتفق عليه بين الفريقين والمنصوص عنه في عقد التأمين الصحي.

وقد تقدم مرضى كثيرون بشكاوى ضد شركات التأمين التي تخلت عنهم وهم قيد الاستشفاء، إلا ان الشكاوى لم تؤد الى نتيجة سوى انها أساءت الى سمعة شركات التأمين من حيث عدم احترامها للمبادئ الأخلاقية.

شركة غلوب مد GLOBEMED التي تعنى بإدارة محافظ التأمين الصحي لشركات تأمين عديدة وجدت حلاً لهذه الحالة حيث وسعت التغطيات الصحية الصادرة عنها لتستمر الى ما بعد انتهاء عقد التأمين الصحي على ان لا تتجاوز مدة الاستشفاء ١٢٠ يوماً تبدأ منذ تاريخ دخول المريض المستشفى.

«ساهام» تعد لإنجاز صفقة استحواذ جديدة في لبنان



مولاي حفيظ العلمي
SAHAM

الشركة المغربية القابضة ساهام SAHAM التي استحوذت على معظم أسهم شركة ليا للتأمين LIA اللبنانية، تجري تدقيقاً DUE DILIGENCE لقيود شركة تأمين لبنانية عريقة على ان تستحوذ على معظم أسهم الشركة بعد انجاز عملية التدقيق. وبلغنا أيضاً ان الشركة المغربية تفاوض للاستحواذ على شركة تأمين يملكها لبنانيون في نيجيريا.

وسبق للشركة المغربية ان استحوذت على مجموعة كولينا COLINA الافريقية، والتي كان يملك معظم أسهمها الوزير السابق **ميشال فرعون**.

يرأس شركة ساهام **مولاي حفيظ العلمي**.

شركة تأمين كويتية تستحوذ على شركة تأمين لبنانية ثانية

شركة تأمين كويتية كبيرة، أبلغت لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة انها بصدد شراء أسهم شركة تأمين لبنانية ذات حجم متوسط الى كبير. وسبق للشركة الكويتية عينها ان استحوذت على معظم أسهم شركة تأمين لبنانية أخرى قبل سنوات عديدة.

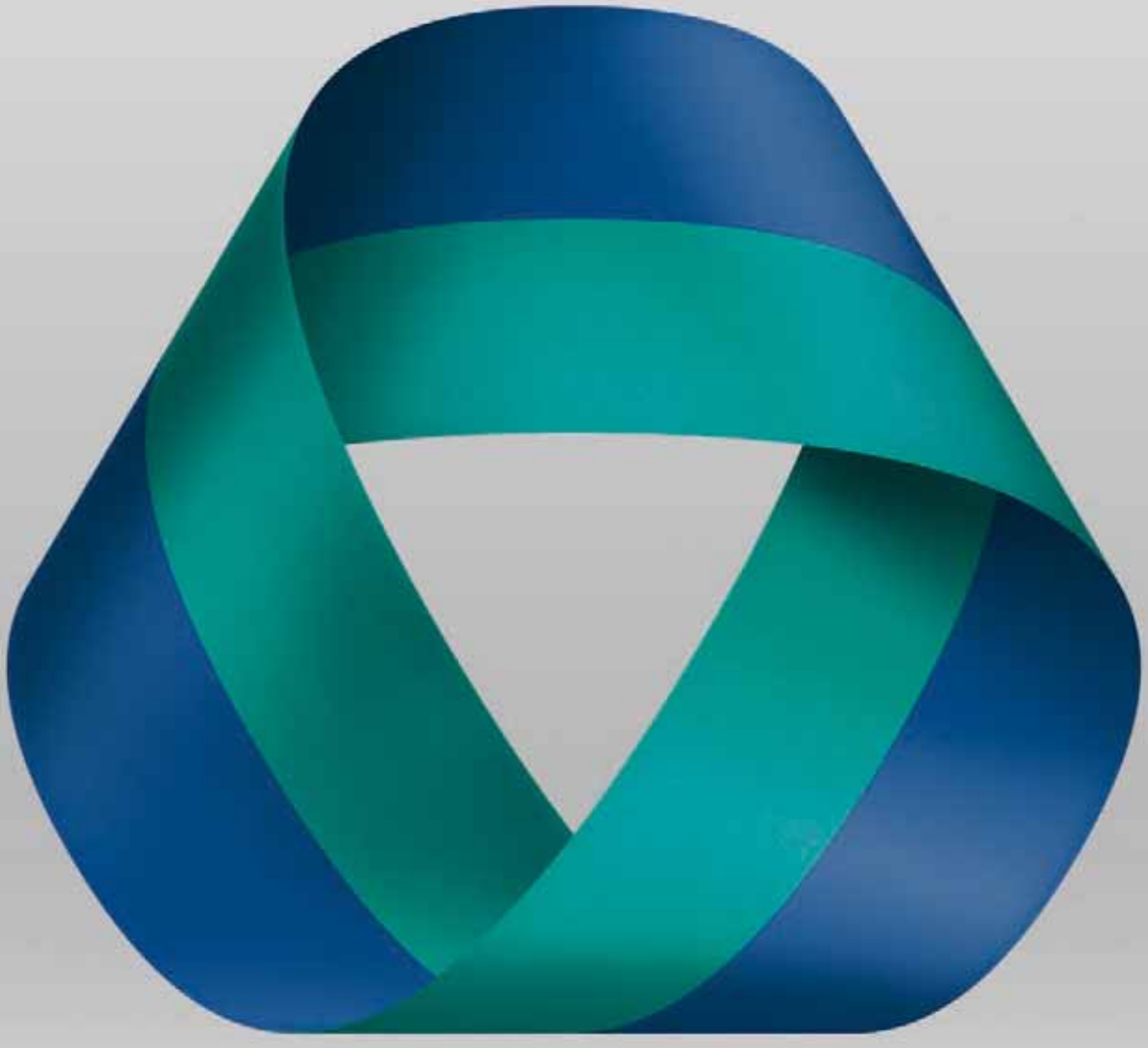
ومن المرجح ان تقدم الشركة الكويتية الأم على دمج الشركتين لتجعل منهما شركة تأمين واحدة، وتحل بين الشركات الخمس الأولى الأكثر انتاجاً للأقساط في لبنان.

ونحن نمتنع عن ذكر الأسماء بانتظار حصول عملية التسلم والتسليم.

سر تأميني

● يشكو مقدمو الدعاوى العالقة أمام غرفتي مجلس الضمان التحكيمي وهما المحكمتان الناظرتان في الدعاوى المقامة ضد شركات التأمين من التأخير المتفاقم في إصدار الأحكام.

ويقول المدعون ان العمل في الغرفتين يسير ببطء شديد ويؤجل النظر في الدعاوى الى تواريخ بعيدة، بحيث أضاع المجلس التحكيمي الهدف الذي وجد من أجله وهو ايصال أصحاب الحقوق الى حقوقهم خلال فترة لا تتجاوز ستة أشهر.



A new dimension

ARAB RE

Arab Re Building - Maarad Street - Beirut Central District - Lebanon www.arabre.com

الوزير الصفدي يفرض ضريبة دخل جديدة على حملة عقود التأمين على الحياة بموجب «تعليمات» ادارية!

المحامي د. حسن عواضه: تعليمات الصفدي قابلة للابطال امام مجلس الشورى

اشرنا في عددنا لشهر ايار الماضي الى ان شركة اليانز سنا ALLIANZ SNA قدمت استقالتها من مجلس ادارة جمعية شركات الضمان، وذلك احتجاجا على عدم استجابة مجلس ادارة الجمعية لطلبها الادعاء امام مجلس شورى الدولة ضد تعليمات اصدرها وزير المالية محمد الصفدي ونشرها في الجريدة الرسمية العدد ٥٤ بتاريخ ٢٠١٢/١٢/٢٧، وهي تقضي بفرض ضريبة دخل قدرها ١٠ بالمئة على العوائد التي توزعها شركات التأمين على الحياة بموجب عقود التأمين الادخارية والاستثمارية LIFE SAVING POLICIES.



محمد الصفدي
وزير المالية



XAVIER DENIS
ALLIANZ SNA



المحامي د. حسن عواضه

ويرى المستشار القانوني المحامي الدكتور **حسن عواضه** في دراسة قدمها الى شركة اليانز سنا، انه سبق لمجلس شورى الدولة ان ابطل تعليمات صدرت في اوقات سابقة «لان التعليمات الادارية لا تصلح لفرض ضرائب جديدة او ارساء قواعد عامة ملزمة، ولان القانون يعدل بقانون وليس بتعليمات او بقرار يصدره وزير. اضف الى ذلك ان العوائد التي تدفعها شركات التأمين على الحياة تمثل جزءا من الارباح التي تحققها الشركة بالذات ويجري إخضاعها لضريبة الدخل المطبقة على شركات التأمين على الحياة».

ولذا لا يمكن للعوائد التي توزع على المدخرين ان تخضع لضريبة الدخل لانها تشكل جزءا من الارباح التي حققتها الشركة ولا يجوز اخضاعها لضريبة الدخل مرتين DOUBLE IMPOSITIONS . وسبق ان ذكرنا في عددنا لشهر ايار الماضي ان استيفاء هذه الضريبة الجديدة يشكل عبئا على المدخرين ويجعلهم يتجنبون ادخار اموالهم او استثمارها لدى شركات التأمين على الحياة. ولطالما عملت جمعية شركات الضمان عبر تاريخها الطويل لإعفاء عقود التأمين على الحياة من الضرائب والرسوم كافة تشجيعا للبنانيين والمقيمين على ارض لبنان على ادخار اموالهم داخليا. وقد نجحت الجمعية في التسعينات بالغاء الرسوم البالغة ١١ بالمئة عن عقود التأمين على الحياة.

فكيف يجوز لمجلس ادارة ACAL لسنة ٢٠١٣ أن يوافق على فرض ضريبة جديدة قدرها ١٠ بالمئة وكأنه بذلك يعود بشركات التأمين على الحياة الى ما كانت عليه قبل ٢٥ سنة!.

والسؤال الذي تطرحه شركات التأمين اليوم هو هل يجوز للوزير **الصفدي** ان «يطارد» المدخرين لدى شركات التأمين ويجبرهم على دفع ١٠ بالمئة من عوائد مدخراتهم ونحن في القرن الـ ٢١ علما بأن ضريبة الدخل على الادخار لدى المصارف هي ٥ بالمئة؟

ويبدو ان مجلس ادارة الجمعية المكون بأكثريته من شركات لا تتعاطى التأمين على الحياة على الاطلاق او تتعاطاه بشكل محدود جدا، لم يدرك خطورة التعميم، الصادر عن **الصفدي**، ولذا لم يشارك اليانز سنا تخوفها من النتائج التي سوف تترتب على تطبيق ذلك التعميم واهمها توقف الناس عن ادخار اموالهم في عقود يبرمونها لدى شركات التأمين على الحياة. علما بأن عدد شركات التأمين على الحياة التي تتعاطى تسويق عقود التأمين الادخارية محصور بفئة من الشركات المتخصصة في هذا المجال، وهذا الوضع لا يقتصر على لبنان بل انه ظاهرة موجودة في سائر اسواق التأمين في العالم. ومن المعلوم ان لشركات التأمين على الحياة LIFE مصالح لا تعني الكثير للشركات التي تتعاطى الاخطار العامة LIFE NON، ولذلك تقوم شركات التأمين على الحياة والمتخصصة بإصدار عقود التأمين الاستثمارية في سائر انحاء اسواق التأمين العالمية، بتأسيس جمعية خاصة بها LIFE INSURANCE ASSOCIATIONS، وتعمل في موازاة الجمعية التي تضم الشركات التي تتعاطى الاخطار العامة NON LIFE وتتكامل معها.

نذكر ايضا ان المحامي د. **عواضه** اوضح في الدراسة التي اعدها حول هذا الموضوع انه يمكن لجمعية شركات الضمان ان تتقدم الى مجلس الشورى بمراجعة لابطال تلك التعليمات. وبناء عليه، وحفاظا على وحدة الجمعية لا بد لمجلس ادارة ACAL ان يتحرك فورا بطلب ابطال التعليمات المشار اليها، حفاظا على حقوق الشركات الاعضاء ووحدة الجمعية.

التعليمات التي اصدرها الوزير الصفدي والتي يفرض بموجبها ١٠ بالمئة ضريبة دخل على المدخرين

ننشر في ما يأتي نص القرار الذي اصدره الوزير محمد الصفدي تحت عنوان «تعليمات رقم ٤٥٥٦ (ص ١) تاريخ ٢٤ كانون الاول ٢٠١٢» والذي جرى نشره في الجريدة الرسمية العدد ٥٤ بتاريخ ٢٠١٢/١٢/٢٧ وفرض بموجبه ضريبة دخل على الارباح DIVIDENDS **التي توزعها شركات التأمين على الحياة على المدخرين من حملة عقود التأمين على الحياة والتقاعد** SAVING AND PENSION .

المعالجة الضريبية للمبالغ التي تدفعها شركات التأمين للمؤمنين لديها او للمتعاقدين معها على شكل عوائد استثمار للاقساط التي يدفعونها

حيث ان شركات التأمين قد تلجأ، في سياق تعاطيها نشاط التأمين على الحياة، الى استثمار الاقساط التي يدفعها المتعاقد او المؤمن بحيث تتراكم الارصدة الموظفة مع الارباح المحققة، وحيث ان تلك الشركات تقوم بدفع تلك الارباح الى مستحقيها من المتعاقدين او المؤمنين سواء تم ذلك في تواريخ متفق عليها مسبقا في العقد الموقع بين الجانبين او في تواريخ تحددها تلك الشركات، وحيث ان تلك الارباح تعتبر بالنسبة للمتعاقد او المؤمن من ايرادات رؤوس الاموال المنقولة الخاضعة لضريبة الباب الثالث من قانون ضريبة الدخل بمعدل ١٠ بالمئة،

لذلك، يطلب الى شركات التأمين التي تدفع ارباحا الى المؤمنين لديها او المتعاقدين معها، نقدا او من خلال تسجيلها كاستحقاق نهائي لهم، اقتطاع ضريبة الباب الثالث بمعدل ١٠ بالمئة عند المنبع والتصريح عنها وتسديدها للخزينة ضمن المهلة المحددة في المادة ٧٤ من قانون ضريبة الدخل اي خلال الشهر الذي يلي تاريخ دفع تلك الارباح او تاريخ تسجيلها كاستحقاق نهائي، مع التأكيد على ان هذه التعليمات تتعلق بالارباح التي تعود الى المتعاقدين او المؤمنين انفسهم ولا تتعلق بقيمة بوالص التأمين التي تعود الى ورثة هؤلاء المتعاقدين او المؤمنين.

وزير المالية محمد الصفدي

PMC re S.A.L.

Reinsurance Brokers & Consultants



PROPERTY



MARINE



CASUALTY

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

DORA HIGHWAY, CITÉ DORA 2, 5TH FLOOR, P.O.BOX: 11-5405 RIAD EL-SOLH - BEIRUT LEBANON
TEL. +961.1.243226 / 7 - FAX: +961.1.243228
MOBILE +961.3.633811 - EMAIL: PMCRE@DM.NET.LB

مجلس ادارة جديد وأمل جديد لشركة أمانة للتأمين التعاوني

اعلنت شركـة أمانـة للتأميـن التعاونـي السعودية عن نتائج اجتماع الجمعية العامة العادية الثالث (الاجتماع الثاني):

– الموافقة على تقرير مجلس الادارة عن اعمال الشركة للسنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٢ .

– الموافقة على القوائم المالية السنوية للشركة ومن ضمنها الميزانية العمومية وحساب الارباح والخسائر للسنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٢.

– الموافقة على تقرير مراقب الحسابات للسنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٢ .

– الموافقة على ابراء ذمة اعضاء مجلس الادارة من المسؤولية في ما يتعلق بإدارتهم لاعمال الشركة للسنة المالية المنتهية في ٣١ كانون الاول (ديسمبر) ٢٠١٢ وحتى تاريخ انعقاد الجمعية.

– الموافقة على اختيار اعضاء مجلس الادارة التالية اسماؤهم للدورة الثانية التي تبدأ من تاريخ ٢٠١٣/٥/١٦ ولمدة ثلاث سنوات:

١– **صالح بن محمد العثيم**
٢– **صلاح بن عبد الهادي القحطاني**
٣– **محمد بن حمزة الخولي**
٤– **ميشال بيار فرعون**
٥– **لوسيان لوسيان لطيف**
٦– **اسامة بن محمد مكي الكردي**



الوزير السابق ميشال فرعون



لوسيان لطيف جونيور

٧– **عيد بن فالح الشامري**
٨– **محمود بن محمد الطوخي**
٩– **عبد العزيز بن ابراهيم الخميس**
١٠– **عبدالرحمن بن عبدالله السكران**

وكانت امانة للتأمين التعاوني قد اعلنت نتائجها للفترة المنتهية في ٢٠١٣/٣/٣١ كالآتي:

– بلغ صافي (الخسارة) قبل الزكاة من خلال الربع الاول ١,٩ مليار ريال سعودي، مقابل خسارة ١,٨ مليار ريال للربع المماثل من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٥,٨٪.

– بلغ (عجز) عمليات التأمين مخصوما منها عائد استثمارات حملة الوثائق (نتائج العمليات التشغيلية) خلال الربع الاول ١,٧ مليار ريال مقابل عجز ٥٠٣ آلاف ريال للربع المماثل من العام السابق وذلك بارتفاع قدره ٢٣٦٪.

– بلغ اجمالي اقساط التأمين المكتتبة GWP خلال الربع الاول ٣٨,٤ مليون ريال.

– يعود سبب الارتفاع في صافي الخسائر خلال الربع الحالي مقارنة بالربع المماثل من العام السابق الى الزيادة في المصاريف الادارية.

نأمل في ان يتمكن مجلس الادارة الجديد الذي يضم الوزير السابق **ميشال فرعون** ، و**لوسيان لطيف جونيور**، من تصحيح مسار الشركة واعادتها الى الربحية.

«سايكو» للتأمين تدشن مكتب ادارتها الاقليمية في الرياض



حسن علي
SAICO

دشنت الشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني «سايكو» SAICO، مكتب إدارتها الإقليمية في المنطقة الوسطى ومركز تعويضات السيارات، وذلك في مركز بلاتينيوم التجاري في شارع صلاح الدين الأيوبي في العاصمة الرياض. ليصبح للشركة أربعة فروع هي: الرياض، جدة، الدمام، إضافة إلى فرع القصيم.

ويأتي افتتاح مكتب الإدارة الإقليمية للمنطقة الوسطى ومركز تعويضات السيارات وفقا لما أكده الرئيس التنفيذي لشركة «سايكو» **حسن علي** مع استكمال البنية التحتية لمركز العناية بالعملاء، بهدف تقديم منتجات وخدمات تأمينية مميزة لعملاء الشركة. وقال: «لا شك ان العمل في سوق التأمين ما زال يكتسب المزيد من الجاذبية، وقد عملت «سايكو» على طرح العديد من منتجات التأمين التي تتفق وحاجة السوق السعودية وفق أفضل المعايير الدولية، وعلى أعلى مستويات الجودة».

الخليجية العامة للتأمين تكشف عن عدم تجديد العقد مع رئيسها التنفيذي

قررت الشركة الخليجية العامة للتأمين التعاوني السعودية، وعملاً بتوصية مجلس الادارة بتاريخ ٢٠١٣/٥/١٥، وبعد الاتفاق مع رئيسها التنفيذي **عامر ديه**، عدم تجديد عقده الحالي مع الشركة والذي ينتهي في ٢٠١٣/٥/٣٠، وذلك نظراً لظروف **ديه** الشخصية.

ومعنى ذلك ان مسؤوليات الرئيس التنفيذي الحالي للشركة الخليجية العامة للتأمين ستنتهي مع نهاية العقد، وتعمل الشركة على اختيار رئيس تنفيذي جديد، سيعلن عن اسمه في وقت لاحق.

التسهيلات للتأمين تكرّم الادارة التنفيذية لـ«سوليدرتي»

قدم مدير عام التسهيلات للتأمين **علي الديلمي**، في لقاء جمعه بأعضاء الادارة التنفيذية لشركة سوليدرتي، درعاً تذكارية عبّر من خلالها عن شكره وتقديره للعلاقة الوطيدة بما يعزز ويقوي عرى التعاون بين الشركتين.

وللمناسبة قال **الديلمي** «نعتز بعلاقة التسهيلات للتأمين مع سوليدرتي والتي تمثل النموذج المشرف لشركات التأمين في البحرين والمتفردة بجهود الإدارة الحثيثة والمضنية».

من جانبه، شكر الرئيس التنفيذي في «سوليدرتي» **أشرف بسيسو** هذه اللفتة الكريمة من التسهيلات للتأمين، متمنياً للشركة المزيد من التقدم والتطور ومؤكداً مواصلة الجهود في سبيل النهوض بمستوى سوق التأمين البحرينية من خلال تقديم أرقى مستويات الخدمات والتغطيات التأمينية والتي تتماشى مع تطلعات ومتطلبات زبائنها.

FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE

BAHRAIN

Capacity & Coverage

The Syndicate offers sizable underwriting capacity for risks located in Afro-Asian countries for:

- **All members of the Federation of Afro-Asian Insurers and Reinsurers (F.A.I.R.).**
- **Brokers and all other companies handling Afro-Asian Oil & Energy business.**

Business Scope

The Syndicate underwrites Facultative Oil and Energy Business including but not limited to:

- **Energy: Onshore and Offshore.**
- **Power Plants.**
- **Renewable Energy.**
- **Energy Related Constructions.**
- **Operators Extra Expenses. (Cost of Well Control/Re-drilling Expenses/ Seepage and Pollution).**
- **Business Interruption when written in conjunction with other classes.**
- **Liability when written in conjunction with other classes.**
- **Energy package policies.**

Managed by

TRUST RE

PO Box 10844, Manama, Bahrain • Tel. +(973) 17 517 176 • Fax: +(973) 17 533 789

foeis@foeis.com

www.foeis.com

«القطرية العامة للتأمين» تطلق خدمة الطريق للسيارات الخصوصية مجاناً



جمال ابو نحل
القطرية العامة

أطلقت الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين خدمة الطريق لعملائها من المؤمنين على سياراتهم الخصوصية سواء التأمين الشامل أو ضد الغير.

وهذه الخدمة المميزة لعملاء الشركة هي مجانية بالنسبة للسيارات الخصوصية، سواء أكان التأمين شاملاً أو ضد الغير. وتتيح هذه الخدمة للعميل الذي تتعرض سيارته لخلل في الطريق، المساعدة من خلال اتصاله على رقم هاتف مجاني موجود في بوليصة التأمين، وبعد اتصاله مباشرة يستفيد من هذه الخدمة من خلال نقل سيارته المتعطلة وتوصيلها للمكان الذي يريده.

وتشمل هذه الخدمة نقل السيارات المتعطلة بسبب خلل ميكانيكي أو عطل، او في حالة نسي العميل المفتاح في السيارة وأغلقها عليه، وكذلك في حال توقفت السيارة بسبب نفاذ الوفود او بسبب عطل في العجلات، وكل ما يتعلق بالمشاكل التي تحصل في السيارة على الطريق، بحيث ان الشركة القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين تسعى من خلال هذه الخدمة المتميزة الى راحة عملائها.

يذكر ان المدير العام للشركة القطرية العامة هو السيد **جمال ابو نحل**.

الموافقة على زيادة رأس مال «ميدغلف» الى مليار ريال



لطفي الزين
MEDGULF

وافق مجلس هيئة السوق المالية السعودية «تداول» على طلب شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني «ميدغلف» MEDGULF زيادة رأس مالها من ٨٠٠ مليون ريال الى مليار ريال، وذلك بمنح سهم مجاني مقابل كل ٤ أسهم قائمة يملكها المساهمون. على ان تسدد قيمة الزيادة في رأس المال عن طريق تحويل ٢٠ مليون ريال من بند «الأرباح المبقاة»، وبالتالي يزداد عدد الأسهم من ٨٠ مليون سهم الى ١٠٠ مليون سهم.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة MEDGULF هو السيد **لطفي الزين**.

٥,٦ ملايين دولار أرباح القابضة الكويتية من نقل ملكية شركتي تأمين الى «طوكيو مارين»

أعلنت الشركة القابضة المصرية الكويتية عن ان التقييم الكمي المتوقع على القوائم المالية المجمعة للشركة نتيجة صفقة نقل ملكية حصة قدرها ٥٩,٩٩ في المئة من أسهم شركتي نايل فاميلي تكافل ونايل جنرال تكافل لشركة طوكيو مارين ونشيدو فاير انشورنس تتمثل في تحقيق أرباح بقيمة ٥,٦ ملايين دولار أميركي تقريباً خلال الربع الثاني من عام ٢٠١٣.

«الصقر» توافق على زيادة رأسمالها



محمد الصعبي
الصقر للتأمين التعاوني

وافقت الجمعية العمومية غير العادية لشركة الصقر للتأمين التعاوني السعودية على زيادة رأس مالها من خلال منح أسهم منحة مجانية بواقع سهم واحد مجاني لكل أربعة أسهم، ليصل الى ٢٥٠ مليون ريال، على ان تسدد قيمة الزيادة في رأس المال عن طريق تحويل ٥٠ مليون ريال من بند الأرباح المستبقاة وبالتالي يزداد عدد الأسهم من ٢٠ مليون سهم الى ٢٥ مليوناً بزيادة ٥ ملايين سهم وذلك بهدف زيادة عوائد المساهمين.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **محمد الصعبي**.

مجلس الشورى القطري أقرّ مشروع التأمين الصحي الالزامي

(المشروع مستوحى من تجربة DAMAN في ابو ظبي)

اربع مراحل تكتمل بحلول العام ٢٠١٦



قطر

وافق مجلس الشورى في دولة قطر على مشروع اعدته وزارة الصحة وهو يقضي بجعل التأمين الصحي الزاميا لجميع المواطنين والمقيمين في الدولة وعددهم يناهز مليوني شخص. ويقضي المشروع بأن يطبق على اربع مراحل.

– الاولى تبدأ فورا وتشمل النساء.
– الثانية تشمل جميع المواطنين من غير النساء.
– الثالثة تشمل المقيمين وعائلاتهم.
– الرابعة: العمال المنزليين.

على ان تكون المراحل الاربع قد اكتملت بحلول العام ٢٠١٦.

واوصى مجلس الشورى الى مجلس الوزراء بأن يجري اعفاء العمال المنزليين من قسط التأمين.

وينص المشروع على ان تتحمل الخزينة القطرية اقساط تأمين المواطنين الذين يحملون الجنسية القطرية، على ان يتحمل ارباب العمل اقساط التأمين المستحقة على العاملين لديهم من غير القطريين بما في ذلك عائلاتهم. كما ينص على انشاء شركة وطنية للتأمين الصحي تعمل تحت وصاية المجلس الاعلى للصحة في قطر.

ويبدو ان فكرة انشاء الشركة الوطنية مستوحاة من تجربة شركة الضمان الصحي في امارة ابو ظبي DAMAN التي تتولى ادارتها ميونيخ ري MUNICH RE، وتأخذ امارة ابو ظبي على عاتقها سداد العجوزات التي يمكن ان تتعرض لها الشركة في حال حصولها بسبب اقساط التأمين المتهاودة التي تستوفيها من المواطنين.

UFA تفتتح فرعها الجديد في المنصورية

هنري شلهوب: تقديم مصلحة الزبائن على ما عداها



هنري شلهوب
رئيس UFA



جورج رزق الله
مساعد المدير العام

احتفلت شركة إنيون فرانكو آراب للتأمين UFA، في إطار خطتها التوسعية الطموحة، بافتتاح فرعها الجديد في منطقة المنصورية لينضم الى فروعها الستة بما فيها المركز الرئيسي في وسط بيروت (ساحة الشهداء).

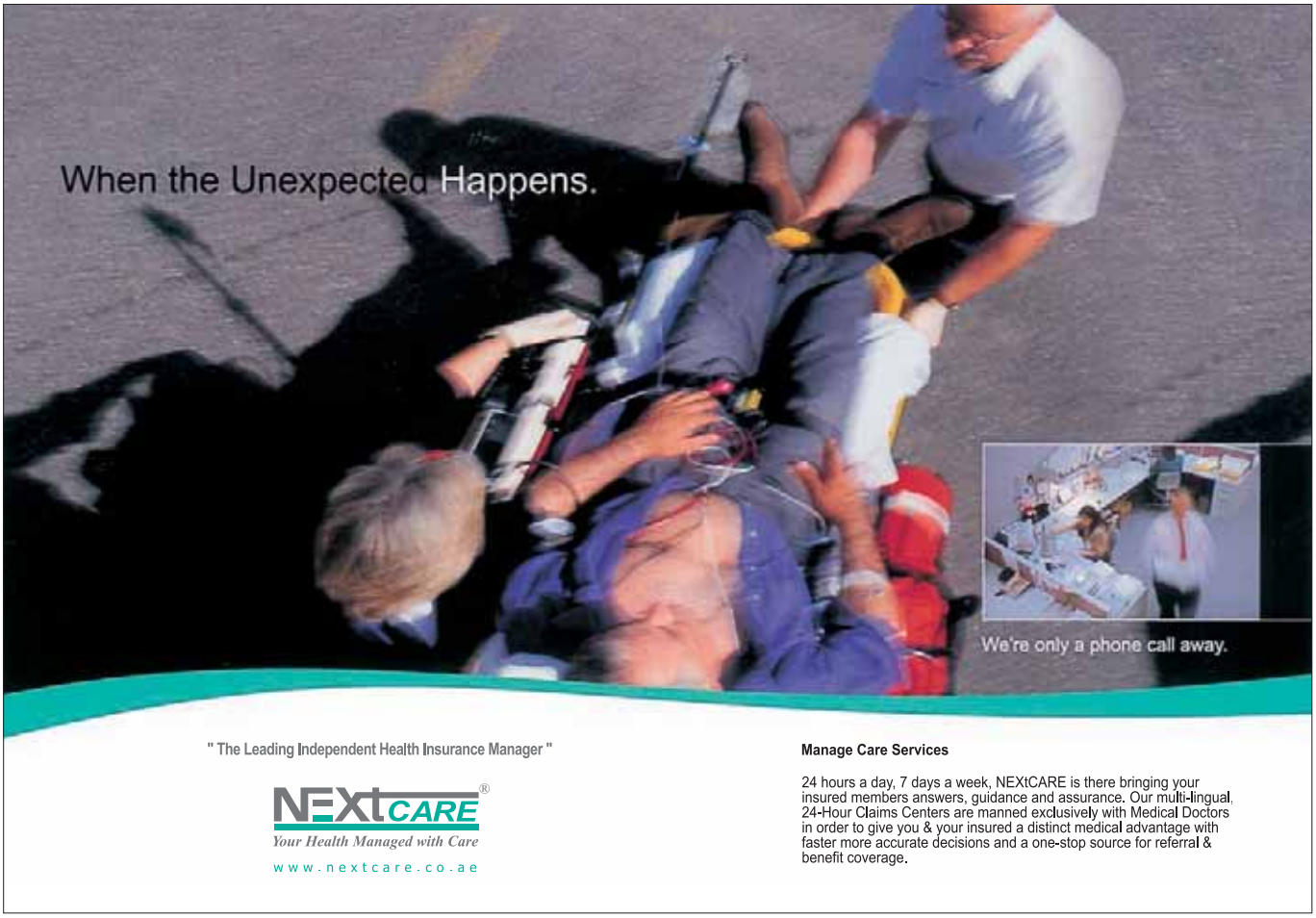
وللمناسبة قال رئيس مجلس الإدارة، المدير العام للشركة **هنري شلهوب** «أن تنامي أعمال الشركة والسعي لأجل التواجد في غالبية المناطق اللبنانية كان وراء هذه الخطوة على الرغم من التحديّات التي تواجه القطاع التأميني، وقد رأينا أن نقّدم مصلحة الزبائن على ما عداها آخذين بالإعتبار المصلحة المشتركة والتي ترتكز على دعم الدورة الإقتصادية اللبنانية».

وأكد **شلهوب** أن تجربته في عالم التأمين على الصعيدين المحلّي والخارجي تجعله يتمسّك بالإستثمار في لبنان، لأنه البلد الذي ثبت أن قدراته وإمكانياته تساعد على توفير أفضل ضمانات الإستثمار والدليل تلك الإستثمارات الأجنبية في أكثر من قطاع.

من جهته مساعد مدير عام الشركة (مسؤول الإنتاج) **جورج رزق الله** لفت إلى «أن الشركة رغم تباطؤ النمو في مجال القطاع التأميني بصورة عامة، فقد إتخذت تلك الخطوة تدليلاً على الثقة بالقطاع الإقتصادي اللبناني عموماً والقطاع التأميني خصوصاً وهي بمثابة التجاوب مع مقتضيات التوسّع للشركة ودائماً بأفضل الخدمات التي تجعلنا محط تنويه وتقدير من قبل زبائننا».



الفرع الجديد في المنصورية



الاعادة العربية ARAB RE استضافت معيدين عربا في بيروت



من اليسار: عبد الخالق رؤوف خليل، الشيخ خلدون بركات ورونالد شدياق



من اليمين: بسمة بركات، رومل طباجة، ياسر البحارنة، نبيل حجار، سامر بركات، عبدالله رحمة ومحمد حسين محمد نور



من اليسار: محمد خليفة، محي العشري، اماني الماحي، احمد عاتكة، مصطفى قطران ولميا بن محمود

استضافت شركة الاعادة العربية ARAB RE برئاسة الشيخ **خلدون بركات** الاجتماع الذي عقدته مجموعة من شركات اعادة التأمين العربية المنتسبة الى رابطة المعيدين العرب في بيروت، وذلك بدعوة من الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** . وصدر عن المجتمعين بيان جاء فيه انه جرى البحث في امكانية انشاء وكالة عربية للتصنيف ARAB RATING AGENCY . وتقرر استكمال البحث في الموضوع مع هيئات الاشراف على التأمين في الدول العربية.

كما عرضت شركة الفجر لاعادة التأمين AL FAJR RE خلال الاجتماع ظاهرة عدم سداد المستحقات والارصدة من قبل شركات التأمين العربية، وكذلك احتمال الخروج بمنطوق قانوني لعقود اعادة التأمين (التكافلي والتقليدي) يتناسب والقوانين المعمول بها داخل الدول العربية.

وكنا قد ذكرنا في عددنا لشهر ايار (مايو) الماضي ان «رابطة المعيدين العرب» أُنشئت بمبادرة من المرحوم **اديب جلميران** مطلع التسعينات من القرن الماضي لتكون اداة فاعلة في ايجاد تفاعل وتبادل للمنافع بين شركات الاعادة العربية،



من اليمين: خالد الحسن، طنوس فغالي، الشيخ خلدون بركات، سليم كجك، حسين ملوك، نعمة عرمان وابراهيم ياسين



نادر يونس

Gras Savoye Egypte S.A.E
(Insurance Broker)

Gras Savoye Risk Solution S.A.E.
(Insurance Consultant)

Gras Savoye Re S.A.E.
(Reinsurance Broker)

Head Office: 3, Al Mansour Mohamed St., Zamalek, Cairo - Egypt

Mailing Address : P.O. Box Egypt 2 Misr El Qadeema, Cairo - Egypt

Tel.: +(202) 2737 34 11 / 33 - Mob.: +(20122) 390 17 10/11 Fax: +(202) 2737 34 22

E-mail: insurance.cairo@gsegypte.com - Website : www.gsegypte.com

Registered with Egyptian Financial Supervisory Authority (EFSA) – Insurance Broker # 2

Alexandria Branch : 90, Fawzi Moaz St., Sama El Horreya Tower , Semouha, Alexandria 21431 – Egypt

Tel: +(203) 957 92 63 / 4 - Fax: +(203) 957 87 74 - E-mail: insurance.alex@gsegypte.com

Sudan Branch: Khartoum - Al Manshia , Block 1 Building 141-Sudan

Tel: +(249)155 122 524 - Fax: +(249)155 122 627 - E-mail: insurance.sudan@gsegypte.com.

Registered with Sudanese Insurance Supervisory Authority (SISA) – Insurance Broker # 4

GRAS SAVOYE Willis
YOUR WORLDWIDE PARTNERS

«فجر الخليج» تطلق اوسع تغطية ضد اخطار العنف السياسي والحرب والارهاب



من اليمين: (جلوسا) طارق الصالحي، محمد الهبري، فرانكو بشاره ووقوفاً من اليمين: روجيه كوتون وانطوان بدادوني



من اليمين: جوني غزال، غسان أبي كرم وإيليا حداد



من اليمين: فؤاد كامل، ريشار صليبا وناتالي دده يان



طلال الأنسي ودينا الحوت



من اليسار: حسن البقاعي، مارلين نصر الله وطوني سماره



من اليمين: بيار منيّر، غنى نقور وديما سعيد



من اليمين: روجيه كوتون، وليد هاونجي وجنى هاونجي

نظمت شركة فجر الخليج للتأمين التابعة لمجموعة الخليج للتأمين (GIG) ورشة عمل تدريبية عن التأمين ضد مخاطر العنف السياسي، اخطار الحرب والإرهاب وذلك بحضور أبرز وسطاء التأمين اللبنانيين في فندق الهوليدي إن في فردان.

إفتتح الورشة مدير عام الشركة **محمد الهبري** مرحباً بالحضور ومتناولاً أهمية هذا النوع من التأمين، خصوصا في ظل الوضع السياسي في المنطقة وتأثيراته على لبنان. كما أشار إلى إتفاقية التعاون المتينة بين «فجر الخليج» وLloyd's Syndicate Advent في سوق لندن والتي اثمرت عن تقديم أفضل تغطية ضد هذه المخاطر في السوق اللبنانية.

وعن فوائد هذا التعاون، قال **طارق الصالحي** مسؤول اكتتاب اخطار العنف والحرب في Lloyd's Syndicate Advent، «إن البرنامج الذي تقدمه شركة فجر الخليج يؤمن أوسع تغطيات مصحوبة بسرعة في الخدمة والإكتتاب وأسعار مخفضة خصوصاً في ظل إرتفاع أسعار هذه التأمينات في لبنان».

والمعروف ان شركة ADVENT مملوكة من شركة FAIRFAX Financial Holdings Limited التي هي من المساهمين الرئيسيين في «فجر الخليج للتأمين».

كما شكل الحدث فرصة لإطلاق الشعار الجديد لمجموعة الخليج للتأمين (GIG) من خلال فجر الخليج في لبنان، فتحدث **فرنكو بشارة** مدير تطوير الأعمال في الشركة عن أهمية هذه الخطوة التي جمعت الشركات التابعة لـ GIG بهوية موحدة تعكس النجاح والطموح الجماعي للمجموعة.

إختتم الحدث بغداء على شرف المدعوين.

شركة العالمية للتأمين

International Insurance Company

رأس المال عشرة ملايين دينار (سجل تجاري 27912) خاضعة لأحكام القانون (3) لسنة 2005



شركة العالمية للتأمين

International Insurance Company

الإدارة العامة: طرابلس، شارع 20 رمضان – هاتف: 7227221 - 021 722666

بريد مصور: 3514201 - 021 3514202 – صندوق بريد: طرابلس سوق الجمعة 9888

مصرف البحرين المركزي يرخص لشركة نكست كير NEXT CARE



كريستيان غريغوروفيتش
NEXT CARE

اعلن **احمد عبد العزيز البسام** مدير الترخيص في مصرف البحرين المركزي ان المصرف قرر الترخيص لشركة نكست كير هولدينغ NEXT CARE HOLDING لمزاولة اعمالها كشركة فريق ثالث اداري TPA حيث تقوم بمتابعة ملفات التأمين الصحي والمطالبات التي يتقدم بها المضمونون صحيا وتراقب الفواتير التي تصدرها المستشفيات والاطباء. يبلغ رأسمال الشركة ٨ ملايين دولار اميركي.

نذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة نكست كير هو **كريستيان غريغوروفيتش** CHRISTIAN GREGOROVICZ وشركة نكست كير عضو في مجموعة اليانز ALLIANZ الالمانية. ولشركة نكست كير فروع في كل من لبنان والامارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية ومصر.

ساما خصت قطاع التأمين بإدارة خاصة للرقابة OGID وعينت علي العايد رئيسا لها

استحدثت مؤسسة النقد العربي السعودي SAMA (البنك المركزي السعودي) خمسة اقسام او ادارات جديدة وزعت عليها المهام التي تقوم بها المؤسسة.

ومن بين الاقسام الخمسة الجديدة قسم ادارة مراقبة التأمين GDIC وقد عينت رئيسا له **علي بن سليمان العايد** . وقد لقيت هذه الخطوة ترحيبا لدى شركات التأمين والاعادة والوساطة السعودية، حيث شكلت التفاتة خاصة من البنك المركزي حيال قطاع التأمين في المملكة الذي بلغ حجما يستحق ان تكون له ادارة خاصة. وسبق **للعايد** ان تولى منصب الرئيس التنفيذي لشركة ملاذ MALATH للتأمين السعودية.

التكافل الدولية تكرّم موظفي الربع على أدائهما





يونس جمال السيد يقدم شهادة تقدير ودرعاً لكل من حسين السابوري وزينب القطان

كرّم الرئيس التنفيذي لشركة التكافل الدولية **يونس جمال السيد**، في إطار تقدير موظفين اثنين من الشركة مع نهاية كل ربع، بناء على أدائهما ونشاطهما، مشرف دائرة الموارد البشرية السيدة **زينب القطان** وضابط مركز الاتصال وخدمة العملاء **حسين السابوري**، مقدماً لهما شهادة تقدير ودرعاً لكل منهما وذلك في احتفال خاص أقيم بالمقر الرئيسي للشركة في ضاحية السيف – المنامة.

مذكرة تعاون بين «سيب» وكلية الآداب والعلوم في جامعة قطر

فريد شديد: تؤكد ايماننا بالمسؤولية الاجتماعية ودعم الشباب



فريد شديد و ايمان محمد مصطفوي يوقعان الاتفاقية



الحضور ويظهر من اليسار الياس شديد

وقعت شركة سيب للتأمين وإعادة التأمين SEIB وكلية الآداب والعلوم بجامعة قطر مذكرة تفاهم لبدء تعاون يمتد لخمسة أعوام يهدف الى تدريب طلاب الكلية في الشركة وإقامة ورش عمل في الحقول كافة المتعلقة بالكلية.

ووقعت المذكرة الدكتور **ايمان محمد مصطفوي** عميد الكلية والرئيس التنفيذي لـ «سيب» **فريد شديد**.

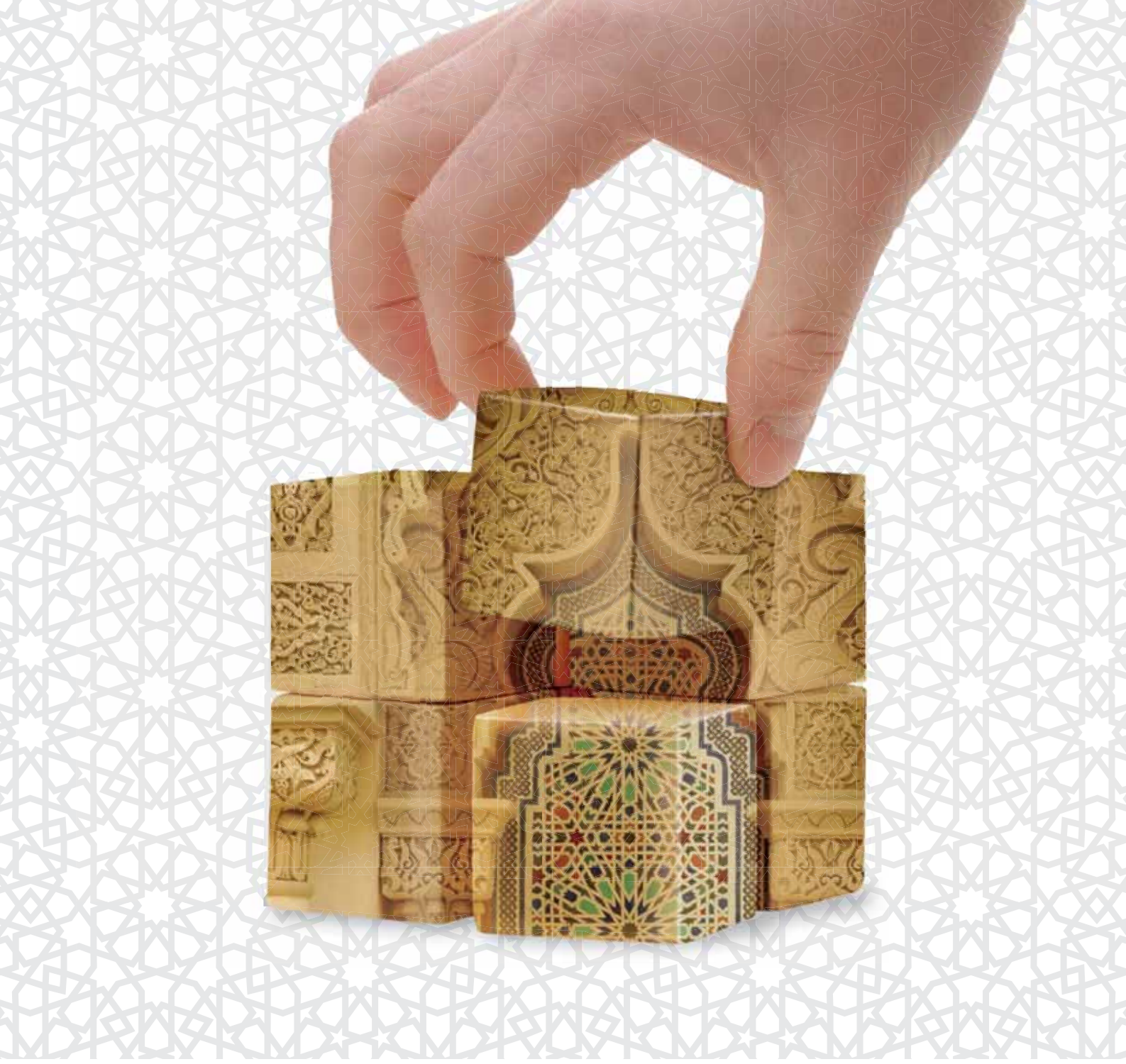
وتضم بنود الاتفاقية بدء الشركة ببرنامج تدريب داخلي لطلاب كلية الآداب والعلوم في المجالات المرتبطة بدراستهم، وستعين «سيب» لذلك موظفين متخصصين ومحترفين ليشرفوا على تدريب الطلاب.

وبدورها ستوفر الكلية تفاصيل الخطط الدراسية التي يتبعها الطلاب لشركة سيب.

وللمناسبة قالت **مصطفوي** «تقدم مذكرة التفاهم مع شركة سيب تجربة فريدة من نوعها للطلاب من كلية الآداب والعلوم من خلال تدريب في شركة سيب الرائدة في مجال التأمين وإعادة التأمين، وسنعمل معاً لوضع برنامج داخلي يمكّن الطلاب من الإفادة من خبرات الموظفين ذوي الكفاءة العالية في سيب».

من جهته أوضح **شديد** «تؤكد الاتفاقية مع جامعة قطر على إيماننا بالمسؤولية الاجتماعية والعمل مع الشباب ودعمهم الى أبعد الحدود. وكوننا شركة قطرية مسؤولة، فإننا نلتزم بالكامل بالرؤية الوطنية ٢٠٣٠ في دعم التنمية والموارد البشرية في قطر».

وأضاف: «يسرني توقيع هذه الاتفاقية المهمة مع مؤسسة تعليمية مرموقة مثل جامعة قطر. لقد آمنت دائماً بأن الأعمال والتعليم أمران مترابطان. ومن خلال العمل معاً يمكننا إطلاق أفكار جديدة وتطويرها لمصلحة الطرفين، والأهم من ذلك ان يعود ثمار التعاون بالفائدة على العملاء والمجتمع بشكل عام. ان تطوير التعليم والأبحاث أمر أساسي ورئيسي في شركتنا، ولذلك نتطلع الى الإستفادة القصوى من الإتفاقية مع جامعة قطر في السنوات المقبلة».



نحن ننمو مع قيم التكافل

Growing With Takaful Values



'Best Re-Takaful Provider' in the Islamic Finance News Awards Best Service Providers Poll 2012

Takaful Re

Takaful Re Limited تكافل ري ليميتد

www.takaful-re.ae TRL is regulated by DFSA



'Best Retakaful Operator' at the Islamic Business & Finance Awards 2012

البحرينية الكويتية للتأمين أول شركة بحرينية تحصل على تصنيف (-A) ممتاز

ابراهيم الريّس: انها أكبر شركة في البحرين من حيث حجم الأقساط وصافي الأرباح



من اليمين: K SAI GOPAL ، ابراهيم الريس ووليد محمود



اثناء قطع قالب الحلوى

كشفت الشركة البحرينية الكويتية للتأمينBKIC عن هويتها الجديدة كجزء من الهوية الموحدة لمجموعة الخليج للتأمين التي تمتلك نحو ٥٦ بالمئة من رأسمالها، فيما كشفت المجموعة عن عزمها الاستحواذ على شركات تأمين جديدة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. الى ذلك توقعت الشركة ان تسهم زيادة الانفاق الحكومي في نمو القطاع.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة البحرينية الكويتية للتأمين **ابراهيم الريس**، ان شركته تأسست برأسمال بحريني كويتي مشترك في عام ١٩٧٥، كما تزاول الشركة عملها في كل من البحرين والكويت وهي ايضا مدرجة في كلا السوقين، وتعتبر شركة وطنية في كلا البلدين (وهي الشركة الوحيدة التي تتمتع بهذه الميزة). وتمارس الشركة جميع انواع التأمين العام.

واكد **الريس** ان البحرينية الكويتية للتأمين تعتبر اكبر شركة تأمين مباشر في البحرين من حيث حجم الاقساط وصافي الارباح، وهي اول شركة تأمين وطنية تحصل على تصنيف ائتماني (-A) ممتاز من قبل مؤسسة AM BEST العالمية. ويعكس هذا التصنيف القوة والمتانة المالية التي تتمتع بها الشركة والقدرة على الايفاء بالتزاماتها.

واشار **الريس** الى ان شركة الخليج للتأمين وهي شركة مملوكة من قبل شركة مشاريع الكويت KIPCO وFAIRFAX اصبحت المساهم الرئيسي في الشركة البحرينية الكويتية للتأمين في عام ٢٠٠٨، حيث تبلغ حصتها حاليا ٥٦,١٢ بالمئة من اجمالي الاسهم. بذلك اصبحت الشركة عضوا في مجموعة الخليج للتأمين والتي تمتلك العديد من شركات التأمين في كل من مصر ولبنان وسوريا والعراق والاردن والكويت والبحرين.

واشار الى ان الشركة تعتبر من الشركات الرئيسية في المجموعة حيث تساهم بنحو ٢٠ بالمئة من الاقساط التأمينية بواقع ١٠٠ مليون دولار من اجمالي الاقساط المقدرة بنحو ٥٠٠ مليون دولار، كما تساهم بالنسبة ذاتها في صافي الارباح.

نذكر ان الشركة احتفلت بانجازاتها وما حققته من أرباح صافية في الربع الأول من عام ٢٠١٣ حيث ارتفع صافي الدخل من الأقساط بنسبة ١٧ في المئة من ٢,٦ مليون دينار الى ٣,١ مليون دينار.

وقد جرى خلال الحفل قطع قالب حلوى خاص بالمناسبة.

انطوان عيسى يعود الى بيروت رئيساً لأليانز سنا ALLIANZ SNA وكسافيه دوني يحل مكانه في الرياض



انطوان عيسى



XAVIER DENYS

انطوان عيسى، الذي سبق ان تولى مناصب رفيعة في شركة أليانز سنا ALLIANZ SNA ثم انتقل الى المملكة العربية السعودية حيث أطلق من هناك وبنجاح الشركة التي أسستها أليانز ALLIANZ بمشاركة البنك السعودي الفرنسي والتي تحمل اسم أليانز السعودي الفرنسي ALLIANZ SAUDI FRANSI، اتفقت المجموعة الالمانية على ان يعود الى لبنان ليتولى هذه المرة رئاسة الشركة ويحل خلفاً **لكسافيه دوني** XAVIER DENIS.

وعلمنا ان **كسافيه دوني** XAVIER DENIS الذي أنهى مع الشركة مدة تعاقده في لبنان، اتفق والشركة الأم على ان ينتقل الى الرياض ويتولى رئاسة اليانز السعودي الفرنسي في الرياض خلفاً **لطوني عيسى**. وتقوم أليانز السعودي الفرنسي بالمعاملات الرسمية لدى ساما للحصول على موافقتها وفقاً لأحكام القانون.

يوسف النويس نائباً لرئيس مجلس ادارة الظفرة للتأمين



انتخب مجلس ادارة شركة الظفرة للتأمين **يوسف محمد النويس** نائباً لرئيس مجلس ادارة الشركة.

وأفادت الشركة عبر الموقع الالكتروني لسوق أبوظبي للأوراق المالية ان مجلس الادارة في اجتماعه الأخير شكل لجنة تنفيذية منبثقة منه.

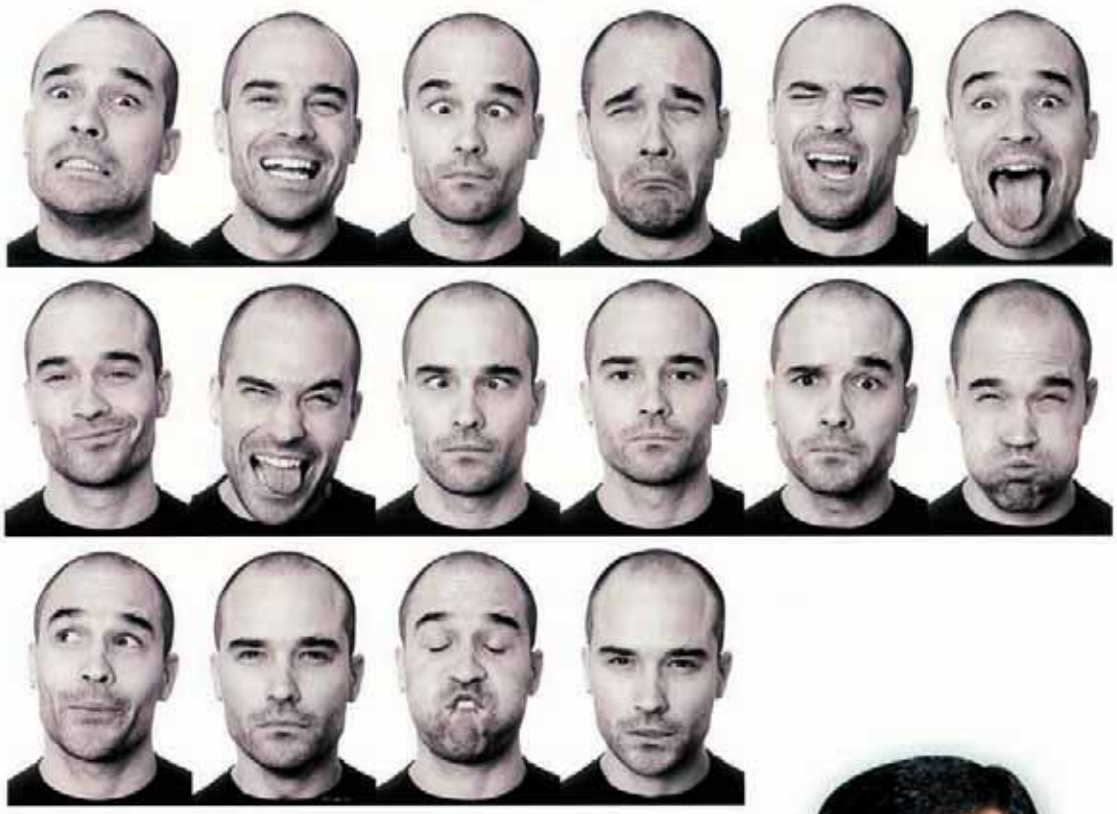
الخليج للتأمين تطلق حملة تخفيضات تأمين السفر بنسبة ٢٠ بالمئة

اطلقت الخليج للتأمين الكويتية حملة تخفيضات لمنتج تأمين السفر بنسبة ٢٠ بالمئة، وتستمر الحملة التي بدأت في ١٩ ايار (مايو) الماضي، حتى ٣١ تموز (يوليو) المقبل.

وقالت الشركة في بيان ان نسبة الخصم ستكون متوافرة للعملاء لدى مبنى الشركة الرئيسي وجميع فروعها الـ ١٥ اضافة الى موقع مبيعات الشركة الالكتروني www.clickgic.com وتطبيق الهاتف المحمول App iphone.

وبمناسبة اطلاق هذه الحملة قالت نائب مدير ادارة الحوادث والممتلكات **عائشة الرشود** «تواكب هذه الحملة موسم الاجازات والسفر خصوصا اننا ندرك اهمية وثائق التأمين على السفر ونحرص دائما على تقديم افضل الخدمات التأمينية للمسافرين».

At a time of global financial EXPRESSIONS



GIC Re, still assuring your smile



GIC Re
General Insurance Corporation of India
भारतीय साधारण बीमा निगम

Dubai Branch
P.O. Box 119156, Off 202, R.H.S. Building
Khalid Bin Walid Street, Bur Dubai,
Dubai, United Arab Emirates
Tel: +971 4 3936611 / 3932645
Fax: +971 4 3936672
Email: d.arya@gicdubai.com,
response@gicdubai.com

Head Office:
"Suraksha" 170, J. Tata Road, Churchgate,
Mumbai, India, 400 020
Website: www.gicofindia.in
Branch Offices:
London
Representative Offices:
Moscow

شركة هولدنغ بإدارة انطوان بشاره



اسس كل من السادة: **رندى المرديني وليا بشاره** و**جاد بشاره** شركة هولدنغ باسم بي تي اس هولدنغ ش.م.ل. وموضوعها شراء اسهم في شركات تأمين وخدمات التأمين. وقد تم تعيين السيد **انطوان بشاره** مديرا عاما للشركة.

ندوة متخصصة لـ«البحرينية الكويتية» عن تأمين المقاولات



وليد محمود

BKIC

أقامت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC ندوة متخصصة في تأمين المقاولات في فندق الريجنسي انتركونتيننتال، بحضور ممثلين عن الشركات الصناعية والوزارات والشركات الرائدة في قطاع المقاولات.

وتحدث في الندوة مدير عام الشركة **وليد محمود** قال «تأتي هذه الندوة في وقت تتهيأ فيه البحرين لإطلاق عدد من المشاريع الحيوية»، مشيراً الى ان التأمين يؤدي دوراً كبيراً في التنمية الاقتصادية، وان فهمه بصورة صحيحة سيمكّن ملاك المشروع والمقاولين من ادارة الخطر بشكل فعال.

وجاءت الندوة لتؤكد المركز الريادي للشركة وليس فقط في حجم الأقساط وإنما أيضاً التزامها بزيادة الوعي التأميني في المجتمع.

«التكافل الدولية» تدعو لإقرار التأمين الصحي المجاني للمواطنين

سعد مكي: تطبيق «التأمين الصحي» سيؤدي الى دفع عجلة التنمية



اقترح نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في شركة التكافل الدولية للتأمين التكافلي الكويتية **سعد مكي** تطبيق نظام «التأمين الصحي» للمواطنين لمدة محددة «كمكرمة أميرية» على سبيل المثال تشمل القطاع الخاص كما هو في الحكومي.

وقال **مكي** ان قطاع التأمين هو من أهم القطاعات التي أصبح من الضروري ايجاد حلول سريعة للمشاكل التي تواجهه، وذلك للعمل على دفعه وتفعيل أدائه، مؤكداً على ان تطبيق نظام «التأمين الصحي» على المواطنين سيؤدي الى دفع عجلة التنمية وتنشيط العديد من القطاعات الاقتصادية في الدولة.

وأضاف **مكي** ان المنح التي تقدمها الحكومة للمواطنين يتم إنفاقها على السلع الاستهلاكية في غالب الأمر، مما يحدّ من فرصة الاستفادة منها في تحريك عجلة الاقتصاد الوطني، مؤكداً ان توجيه الانفاق المالي من قبل الدولة الى قنوات استثمارية محددة يعود بالنفع كذلك على المواطنين.

منافع جمة

ولفت الى ان المقترح سيعود بانعكاسات ايجابية متنوعة على عدة قطاعات اقتصادية من ضمنها قطاع التأمين الذي سيتم ضخ أموال اليه، اضافة الى القطاع الصحي الخاص الذي يعمل بـ ٥٠٪ من طاقته التشغيلية فقط، الى جانب قطاع المصارف الذي قد يستفيد من توفير التمويل اللازم للمراكز الصحية والتي قد تحتاج المزيد من التجهيزات بسبب زيادة الطلب على خدماتها.

وأضاف **مكي** قائلاً «القطاع الصحي الحكومي بات متهالكاً ولا يلبي طموح المواطنين، كما ان القدرة الاستيعابية للقطاع الحكومي في تراجع مستمر حيث تشهد كافة الخدمات الصحية كثافة عالية نظراً لبطء التحديث وضعف مواكبة النمو السكاني، هذا فضلاً عن تدني مستوى الخدمات ذاتها. لذلك أصبح لا بد من تدخل القطاع الخاص للحد من هذه المشكلة».

ونوّه **مكي** الى ان هذا المقترح قد يشجع المستشفيات العالمية على توسيع برامج التعاون مع المستشفيات الكويتية وكذلك يشجع المواطنين على الفحص الدوري الذي يمكنهم من الوقاية المبكرة، مطالباً أعضاء مجلس الأمة بتبني هذا المقترح لما له من ايجابيات عديدة ستعود بالنفع على الاقتصاد الوطني وعلى صحة المواطنين.

جمعية شركات الضمان توضح موقفها من طلب ألبانز سنا «الطعن بضريبة الصفدي»

جاءنا من رئيس جمعية شركات الضمان السيد اسعد ميرزا التوضيح الآتي نصه:

الموضوع: نشر رد (توضيح)

تحية واحتراماً وبعد،

نشرت مجلتكم الغراء في الصفحة ١٩٢ من العدد ٤٩٨ لشهر أيار ٢٠١٣ خبراً تضمن التباساً، فعليه،

يهمنا التوضيح ان رفع الإشتراكات الى أربعة آلاف دولار أميركي ورد في مشروع الموازنة للعام ٢٠١٣ المصادق عليه في الجمعية العمومية المنعقدة في ٢٠١٢/١٢/١٨ بناء لاقتراح مجلس الإدارة المنعقد في ٢٠١٢/١١/٢٣ مع الإشارة الى ان الجمعية العمومية المنعقدة في ٢٠١٣/٤/١٥ صدقت على الميزانية وليس الموازنة وأبرأت ذمة الأعضاء وفقاً للأصول.

ان قرار عدم السير بمراجعة إبطال طعنا بفرض ضريبة الدخل البالغة ١٠ بالمئة لا يعني إطلاقاً عدالة الضريبة المفروضة بموجب قانون إنما ارتأت الجمعية مجابهة إلغاء الضريبة على مستوى آخر انسجاماً مع استشارة قدمها محامي الجمعية بعدم صلاحية مجلس شورى الدولة للبت بأعمال السلطة التشريعية.

لذا نرجو من باب حرص مجلتكم على شؤون الجمعية أولاً وعملاً بأحكام المادة ٦ من المرسوم الاشتراعي رقم ١٠٤/٧٧ ثانياً نشر هذا الرد (التوضيح) في العدد الذي يلي تاريخ استلام الطلب في المكان الذي نشر فيه المقال وبالأحرف ذاتها.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS

وســـطاء تـــأمـــين وإعـــادة تـــأمـــين
Insurance & Reinsurance Brokers

Always there for you



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
٩٦٦ ٣ ٨٨٢٢٥٧٧
٩٦٦ ٣ ٨٨٢٣٠٩٨

المنطقة الوسطى
٢٠٣٩٠ ، الرياض ١١٤٥٥
٩٦٦ ١ ٢٠٦٢٧٨٨ ، ٢٩٢٢٨٩٩
٩٦٦ ١ ٢٠٦٢٨٠٧

المنطقة الغربية
٤٨٩٠ ، جده ٢١٤١٢
٩٦٦ ٢ ٦٥٤٥٦٦٩ ، ٦٥٢٠٩٢٠
٩٦٦ ٢ ٦٥٣١٥٨١

info@saudibrokers.com.sa
www.saudibrokers.com.sa

عقد تأمين تمديد الضمان للسيارات بين «الاتحاد التجاري» وشركة عبد اللطيف جميل

وقعت شركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION السعودية مع شركة عبد اللطيف جميل للاستيراد والتوزيع المحدودة، عقد تأمين تمديد الضمان بعد ضمان المصنع للسيارات ولمدة سنة واحدة من تاريخه.

ويعكس توقيع هذا العقد ثقة العملاء بالخدمات التي تقدمها «الاتحاد التجاري» (رئيسها التنفيذي **عباس عبد الجليل**).

والموافقة على زيادة رأسمالها

وكان قد أصدر مجلس هيئة السوق المالية في السعودية «تداول» موافقته على طلب شركة الاتحاد التجاري زيادة رأسمالها من ٢٥٠ مليون ريال الى ٢٧٥ مليوناً، وذلك بمنح سهم مجاني مقابل كل ١٠ أسهم قائمة يملكها المساهمون المقيدون بسجل المساهمين، على ان تسدد هذه الزيادة في رأس المال من طريق تحويل مبلغ ٢٥ مليون ريال من بند «الأرباح المبقاة»، وبالتالي يزداد عدد الأسهم من ٢٥ مليون سهم الى ٢٧,٥ مليون بزيادة قدرها ٢,٥ مليون سهم.



عباس عبد الجليل
TRADE UNION

محمد مظهر حماده:

نتوقع الفوز بمشروعين او ثلاثة على الاقل

في مقابلة صحفية مع المدير العام لشركة العين الاهلية AL AIN AL AHLIA للتأمين ابو ظبي **محمد مظهر حماده** رحب **حماده** بالموازنات التي جرى تخصيصها لانشاء «مدن جديدة». كما رحب بتنفيذ مشاريع جديدة للنفط والغاز وقال انه «لا مجال للتنافس بين شركات التأمين على تأمين هذه المشاريع لانها تخضع لتسعير دولي من قبل شركات اعادة التأمين العالمية والاشراف عليها من قبل شركة ادنوك ADNOC ومجموعة شركاتها يكون على مستوى فني رفيع». ولفت الى ان مشاريع النفط والغاز لم تسجل خلال السنوات الماضية اي حادث ضخم.

واضاف: يسجل هنا لأدنوك وشركاتها مستوى الاشراف والرقابة ووسائل الامن والسلامة التي اصبحت معها ابو ظبي تحتل سمعة عالية متقدمة في مجالي الامن والسلامة.

اضاف: ان شركة العين الاهلية تتميز بسمعة عالمية في مجال التأمين على مشاريع النفط والغاز على وجه الخصوص بعد فوزها بالتأمين على مشروع دولفين لنقل الغاز من قطر الى الامارات، بالاضافة الى العديد من مشروعات النفط والغاز في الدولة. وتوقع ان تفوز الشركة بعقدين او ثلاثة مشاريع في مجال الغاز هذا العام.





We re-insure



Insured

PROPERTY • ENGINEERING • ENERGY • MARINE HULL AND CARGO • AVIATION • CASUALTY • DIRECTORS & OFFICERS LIABILITY • BANKERS BLANKET BOND • CREDIT • MEDICAL MALPRACTICES • LIFE • ALL OTHER MISCELLANEOUS

When it comes to re-insurance.
Get dependable protection from Protection

Since 1996 Protection Insurance Services has served many prestigious corporate and individual clients in the region and at the same time extending its professional re-insurance services globally to insurers in all their re-insurance requirements. The significant market experience and strong tie-ups with highly reputed regional and international securities gained over the years enable us to provide the best competitive terms and re-insurance solutions. Protection guaranteed!

Protection Insurance Services W.L.L.
Suite 206 | Car Park Building | Government Avenue | Po.Box.33133
Manama | Kingdom of Bahrain
T +973 1721 1700 | Fax +973 1791 0283
E: protection@protectionre.com | www.protectionre.com

PROTECTION
INSURANCE SERVICES



نثق بروح التعاون

نحن، في شركة ترست، نؤمن بالاعتماد على الصدق في علاقاتنا، ولذلك يلتزم فريقنا بالعمل الجماعي المبني على الثقة لضمان تقديم أفضل الخدمات في كل الأوقات والظروف على اختلافها.

ترست
فلسطين

البيرة – شارع القدس،
ص.ب ١٨٦٠ رام الله – فلسطين

هاتف: ٠٠٩٧٠٢ ٢٩٧٨٥٥٠

عضو في مجموعة ترست

ميونيخ ري: نمو كبير في قسمي التأمين الصحي والتأمين على الحياة



من اليمين: DR. CHRISTIAN SCHNEIDER، DR. FRANK MAYER، STEFAN REITER وOLIVER EISELE



DAVID HUGHES



TOBIAS FRENZ



من اليمين: SERGE CALFA، **سعد مكي**، OLIVER EISELE وTOBIAS FRENZ



من اليسار: **خالد ابو رسلان، هلا تدروس ووسام خليفة**



KAYVAN GHODSI



ANDREW REAR



JILL HOFFMAN

أقيمت ندوة مشتركة بين قسم التأمين الصحي MUNICH HEALTH والتأمين على الحياة لشركة ميونيخ ري MUNICH RE في فندق ماريوت ماركيز في دبي شارك فيها كبار المسؤولين التنفيذيين ورؤساء أقسام التأمين الصحي والتأمين على الحياة في شركات عربية عديدة.

تحدث خلال الندوة المدير الإداري لشركة ميونيخ ري في الشرق الأوسط وافريقيا الدكتور **فرانك ماير** DR. FRANK MAYER والمدير الإداري ورئيس قسم التأمين على الحياة في جنوب شرق آسيا ودول مجلس التعاون الخليجي **دايفيد هوغيس** DAVID HUGHES وعدد كبير من المتخصصين من شركة ميونيخ ري حيث شدّدوا على التطور الذي تشهده الصناعة التأمينية في الوقت الحالي، مؤكدين على ان سوق التأمين العالمي سوف ينمو بقوة في السنوات المقبلة، لا سيّما في قسمي التأمين الصحي والتأمين على الحياة.



من اليسار: DEEPTHY VELAYUDHAN، JULIE BHATTACHARYA، NOEL D' MELLO، **عبد الرحيم عبد الوهاب ومهند رحمن شاه**



من اليمين: **شريف نبيل الشريف، عبد القادر اسماعيل، خالد الشيخ، خليل هزيم، صادق الدخيل**، DENY DIVAKAR **وعاصف صديقي**



أركان مدنت الشرق الأوسط من اليمين: مدير عام السعودية DR AFSAR EHTESHAM، مديـــر عـــام الإمـــارات DR SUKUMARA PRAKASH، رئيس مدنت الشرق الأوسط DR STEFAN REITER، علاء الدين العتيبي مدير عام الأردن وخليل هزيم مدير عام البحرين



من اليسار: JOSE NICOLAS، SALLY FLOYD، تاتيانا ابو عاصي وKSENIA GONCHAROVA



من اليسار: وليد شهاب، تينا حتوني وادوار طرابلسي



من اليمين: SANDEEPT JAIN، SACHIN AHUJA وFRANK MAYER



من اليسار: ايهاب علامة، PETER MIEHLE، CHRISTOPH FRIEDRICH وSTEFAN REITER



من اليسار: محمد شريف، DR. DIPAN CHANDRANI، JILL HOFFMAN وANDREW REAR



من اليمين: د. فاروق خان، ZAHID BARKI، MUHAMMAD NASIR ALI SYED، سيد مبشر حسين، مشارك، WOLFGANG PETZ، علاء الدين العتيبي وجمال عصفور



من اليسار: DR. CHRISTIAN SCHNEIDER، محمود مطارنه، ميسون جودية، سعد مكي، صلاح اللنقاوي، عطاء محمد عريقات وOLIVER ELSELE



من اليسار: SUMIL MENON، ناجي نخله، سابين معلوف ووديع حرديني



من اليسار: JEFFEN BUSCAR، انس عمر وفراس عركوش



من اليسار: السيد الطنطاوي وASIF KUNJI



من اليمين: عثمان وجدي، COLIN RYAN، KHURRAM AMIN، ناصر المقرن، DR. AFSAR EHTISHAM، ماجد الراشد وBO WERKSTROM

Challenge for Better Health Care



MedNet Saudi Arabia Llc

Jeddah Head Office
2nd floor, Alesayi Plaza (Badriya Tower II)
Madina Road, Jeddah, Saudi Arabia.
P.O. Box 5537
Jeddah 21432, Saudi Arabia

Tel.: +966 2 2293786
Fax: +966 2 2293737
Email: info@mednet.com.sa

Website: www.mednet.com.sa

Riyadh Branch
Office706, Akaria 3
Olaya Street
P.O. Box 301036
Riyadh 11372, Saudi Arabia

Tel.: +966 1 4603771/2
Fax: +966 1 4603770

Al Khobar Branch
Office No. 1222
2nd floor Hail Centre
Al Rakah
Al Khobar -31952, Saudi Arabia

Tel.: +966 3 8584401/2
Fax: +966 3 8584403



MedNet

a member of MUNICH HEALTH

منتج جديد من التأمين العربية ARABIA عرضته خلال مؤتمر صحافي



من اليمين: داني دراقبلي، فادي شماس ونبيه بعقليني



من اليسار: محمد الحسن، هشام براج وماغي غصن



من اليسار: محمد عثمان، انطوان حداد وكارلوس سابا



من اليسار: أمال مكداشي، بطرس شمالي، جمال قرناؤوط، مروان برجاوي، ناجي فياض وزياد جريديني

استنباط منتجات جديدة من عقود التأمين هو ما تحتاج اليه مجتمعاتنا العربية. ولقد سجلت شركة التأمين العربية ARABIA خطوة لافتة في هذا المجال حيث استحدثت عقدا جديدا لتأمين المنازل والشقق المنزلية اطلقت عليه اسم «الدرع المنزلي» HOME SHIELD وهو يغطي مالك المنزل او الشقة ضد جميع الاخطار التي يمكن ان يتعرض لها ومن بينها السرقة والحريق والاضرار اللاحقة بالبناء والمنازل او الشقق المجاورة وكذلك اخطار الاضراب والشغب والاضطرابات الشعبية (SRCC). كما يشمل الاخطار التي تتعرض لها الثلاجة المنزلية REFRIGERATOR ومحتوياتها من المواد المجلدة.

وقد عرضت شركة التأمين العربية نموذج العقد الجديد خلال مؤتمر صحافي ترأسه وتحدث خلاله **فادي شماس** الرئيس التنفيذي للشركة. كما تحدث خلاله كل من **نبيه بعقليني** نائب رئيس العمليات و**داني دراقبلي** مدير التطوير في الشركة. حضر المؤتمر الصحافي الذي انعقد في فندق راديسون RADISSON جمع من ممثلي شركات وساطة التأمين الناشطة.



من اليمين: دينا كعكي وطلال الأنسي



محمد غلاييني، طوني عبيد، شادي محضار، بولين توتايو، احمد زنكر، جمال البابا وسمير رحال



من اليسار: نسرين جمال، خالد قرناؤوط، الياس صوايا، جورج يوسف واسماعيل ريفة



من اليمين : رامز حايك، انطوان شويفاتي، نصري شليطا، ناجي شيبان، هشام ابراهيم وفي الخلف فادي عرار

AIG تستعيد اسمها القديم وتعيد بناء شركة تأمين على الحياة في الصين



هلا حيدر

مديرة AIG في لبنان

اعلن **روبرت بنموش** الرئيس التنفيذي لشركة آاي جي AIG ان الشركة دخلت في شراكة مع شركة الصين الشعبية للتأمين PEOPLE INSURANCE CHINA واسستا معا شركة جديدة للتأمين على الحياة. وتبلغ حصة AIG من الشركة الجديدة حوالى ٣٥ بالمئة ويبلغ رأسمال الشركة الجديدة ١٥ مليون دولار اميركي.

وكانت AIG قد باعت شركة التأمين على الحياة التي انشأتها في الصين قبل تسلم الشيوعيين برئاسة **ماوتسي تونغ** المملكة هناك مطلع القرن الماضي. كما باعت شركة اليكو ALICO كي يمكن لها ان تسدّد الاموال التي مدتها بها الادارة الاميركية (١٨٠ مليار دولار) للخروج من الهاوية التي سقطت فيها سنة ٢٠٠٨. وها هي اليوم تعود لتؤسس شركة جديدة للتأمين على الحياة في الصين بالذات.

من جهة اخرى اعلن **بنموش** ان الشركة تخلت عن اسم تشارتيس CHARTIS الذي كانت قد اعطته للشركة الجديدة التي انشئت ما بعد ازمة ٢٠٠٨، واستعادت اسمها القديم AIG. وهذا التعديل يشمل جميع الشركات التابعة لها في المنطقة العربية.

مدنت توسع نشاطاتها في البحرين وتفتتح مكتباً في قطر قريباً



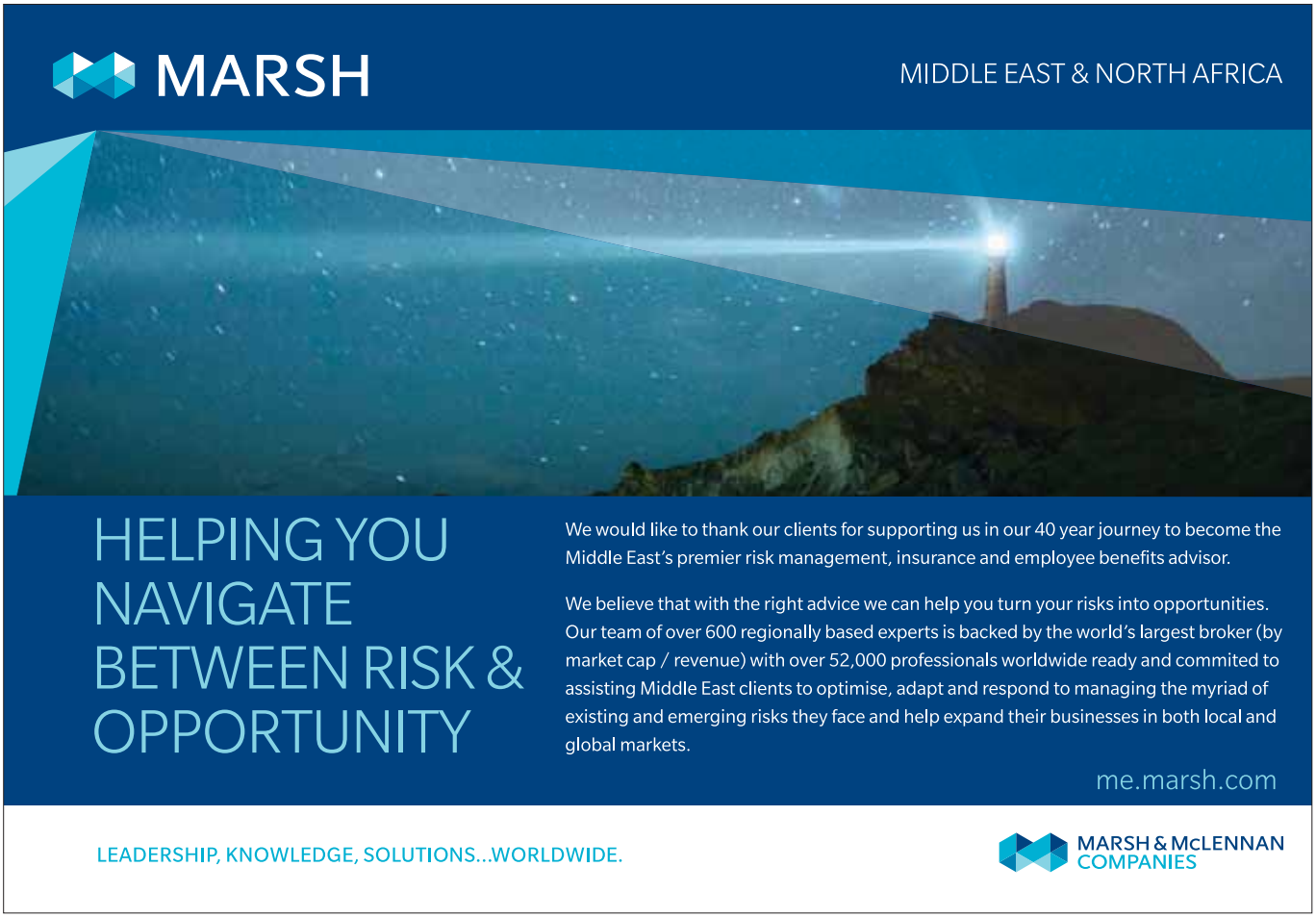
خليل ابراهيم هزيم

MEDNET

أعادت شركة مدنت MEDNET، توافقاً مع مخططها توسعة خدماتها في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا، هيكلة فرع البحرين الذي أصبح يضم خمسة وثلاثين موظفاً، مفتتحة أقساماً منفصلة كمركز اتصال الزبائن وقسم تكنولوجيا المعلومات وقسم الانتاج والرقابة ووحدة الاستقبال.

وقال مدير عام مدنت البحرين **خليل ابراهيم هزيم** «إجمالاً، نمو شركتنا من ١٨ الى ٣٥ موظفاً بنهاية العام الجاري، يعكس نمو أعمالنا المرتقب وأصبح من الضروري الإنتقال الى مكاتب جديدة بحلول نيسان (ابريل) ٢٠١٣»، مضيفاً «وفي ما يتعلق بخدماتنا، نؤكد وبشدة على تحسين الدخول الآمن للمعلومات حول المنافع المؤمنة، الإستثناءات والخدمات الأخرى التي تهم الزبائن والأعضاء من خلال تقديم نظام معلوماتي تقني جديد بنهاية شهر حزيران (يونيو) ٢٠١٣».

كما وتعتزم مدنت افتتاح فرع في دولة قطر، مشيرة الى تطور الشركة الايجابي ونيتها بالتوسع في السوق القطرية.



شديد ري السعودية CHEDID RE SAUDI ARABIA دعت المدراء الفنيين في شركات التأمين السعودية الى ورشة عمل انعقدت في بيروت واستمرت ٤ ايام

محاضرون واختصاصيون تحدثوا عن معظم انواع التأمينات



من اليمين: **فريد شديد**، MICHAEL FROEHLINGSDORF، DEYAA EL-SAWY ، **عباس ابراهيم**، GUNTER VERGULT ، LEO-MONSE **وحسان عبد القادر**



المشاركون

نظمت شركة وساطة الاعادة شديد ري السعودية CHEDID RE SAUDI ARABIA ورشة عمل في بيروت دعت اليها المدراء الفنيين ومدراء ادارة الاخطار في شركات التأمين السعودية.

وقد لبى الدعوة عدد كبير من شركات التأمين السعودية. وقد حملت ورشة العمل عنوان MINDS 2013 وتمحورت حول المواضيع التي يتعين على مدراء الاخطار في شركات التأمين ان يتعرفوا اليها عن كثب بحيث يكونون قادرين على التعامل بها خلال هذه السنة او هذه الحقبة خصوصا.

استغرقت الورشة اربعة ايام، نعم الضيوف خلالها بفترات استراحة وحفلات ترفيهية وسياحية اعدتها الشركة وتميزت بالسخاء ولقيت تقدير الضيوف واستحسانهم.

وقد رحب بالضيوف رئيس مجلس الادارة شديد ري السعودية **عباس ابراهيم** والرئيس التنفيذي للمجموعة **فريد شديد** ومديرها العام في المملكة **ايلي ابي راشد**.

وتولى تقديم المحاضرات وعرض الشروحات عدد من الاختصاصيين الذين استقدمتهم شديد ري CHEDID RE من كبريات شركات الاعادة في العالم وهم:

المحاضرون وعناوين المحاضرات

1- PROPERTY BY GUNTER VERGULT & LEO MONSE (SWISS RE).
2- BUSINESS INTERRUPTION BY GILLES SOIGNEUX (PARTNER RE)
3- PUBLIC & PRODUCT LIABILITY BY MICHAEL FROEHLINGSDORF (SCOR)
4- FINANCIAL INSTITUTIONS PROFESSIONAL INDEMNITY BY ANDREW HUDCHINSON (ASL)
5- ENGINEERING BY CHRISTIAN BENDEL (MUNICH RE)
6- POLITICAL VIOLENCE BY TARIQ AL SALIHI (ADVENT SYNDICATE)
7- DIRECTORS & OFFICERS' LIABILITY BY DOMINIK BARK (ZURICH)
8- PROFESSIONAL INDEMNITY BY EDDIE WATTENBACH (GLOBE)



عباس ابراهيم



فريد شديد



ايلي ابي راشد



طارق الصالحي



GILLES SOIGNEUX



DOMINIK BARK



CHRISTIAN BENDEL



EDDIE WATTENBACH



من اليمين: طارق البدارين، مانويل سركيس وجو اسمر



من اليسار: جورج مقبل، جو فضول، سامر لحد ورانيا طلحو



من اليمين: ركن راشد، جاد قنبر ورنا الحافضة



من اليمين: محمد الرشيد، مارك ديلاكروز، محمد احمد، عباس ابراهيم واامير محمد



من اليمين: محمد خان، FRANCIS NAWALGE، MICHAEL FROEHLINGSDER وعماد اسكندر



من اليسار: طارق ملايشه، مروان الحزمي، لؤي عبده، ريمون رحال، SYED IBAD AHMED وفادي نوار



من اليمين: SHALK AL AVDEEN، CNANA SEKAR ، محمد مغربي



من اليسار: مهى صعب، كاثرين زرور وستيفاني لمع



جويس الريس وابراهيم عيتاني



عدد من المشاركين

آراء المشاركين في ورشة عمل شديد ري CHEDID RE

● عبّر المدير التقني في شركة الصقر التعاوني AL SAGR COOPERATIVE **ان بي بيلاي** عن سعادته للاستماع والمشاركة في المناقشات الجدية خلال ورشة العمل، مقدراً أهمية الورشة ونوعية المشاركين فيها من ذوي الاختصاص والباع الطويل في قطاع التأمين.

● وصف مسؤول اعادة التأمين في شركة ولاء WALA'A **سلمان محمد سعيد آل علي** الورشة بالممتازة والضرورية لتعارف ممثلي شركات الإعادة السعودية على بعضهم البعض، شاكراً جهود شركة شديد ري في هذا الإطار.

● ثمّن المدير التنفيذي للشؤون الفنية في الشركة العالمية AL ALAMIYA **احمد خليفة** الموضوعات المتنوعة والشاملة التي طرحت خلال فعاليات الورشة والمعلومات التي تضمنتها ومدى إفادة المشاركين والحضور منها.

● المدير الفني في شركة أكسا للتأمين التعاوني AXA في السعودية **شيخ علاء الدين** أبدى سروره للمشاركة في ورشة العمل.

● بدوره شكر المدير الإقليمي للشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني «سايكو» SAICO **لؤي طلال عبده**، شديد ري لجهودها المبذولة في استقدام أفضل المتحدثين في مجال التأمين حول العالم، والتطرق الى آخر المستجدات في قطاع الإعادة المتوافقة مع الأسواق العربية.

● من جهتهما اعتبر مسؤول الاكتتاب في شركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني «الاتحاد» AL ETIHAD **مانويل ساركيس** والاختصاصي بإعادة التأمين في الاتحاد التجاري للتأمين وإعادة التأمين التعاوني TUCI **طارق البدارين**، ان التنظيم والحضور والمشاركين في الورشة على مستوى رفيع وعالمي.

● وجد مدير الفرع في شركة التأمين العربية التعاونية ARABIA **يحيى الشباعة**، في مداولات ونقاشات الورشة انها فاقت التوقعات لما تضمنته من معلومات قيمة ومفيدة.

«شديد ري» تكرّم المشاركين في ورشة عملها



من اليمين: فريد شديد، عباس ابراهيم وركن راشد



من اليمين: جو اسمر، ايلي ابي راشد، سامر ابو جوده وجورج مقبل



من اليسار: عباس ابراهيم، ركن راشد، رنا الحافضة ، مشاركة وEDDIE WATTENBACH



من اليمين: فريد شديد، مشارك، MICHAEL-FROEHLINGSDORF، مشارك وCHRISTIAN BENDEL



من اليسار: احمد خليفة، ايلي ابي راشد، N.B. PILLAI، مشارك وايمان النويس



من اليمين: منويل سركيس، جو اسمر، طارق الصالحي وسامر ابو جوده



من اليمين: احمد الطويل، ريما قنبر وسيران الزين

تكريم لافت أحاطت به شركة شديد ري مدعويها المشاركين في ورشة عملها التي نظمتها في بيروت، حيث أقامت سلسلة مآدب سخية حضرها مديرون فنيون ومسؤولو ادارة الأخطار في شركات التأمين السعودية. الى جانب أركان وموظفي شديد ري وبعض المدعوين.

وتوزعت المآدب بين مطاعم فندق مونرو و«لولا» النعص بكفيا و«أوتار»، وتوجت بيوم سياحي ترفيهي بامتياز، حيث تمتع المدعوون بزيارة عدد من المناطق الأثرية والسياحية.

– راجع صفحات التأمين –



من اليمين: حسام عبد القادر، سيف صوالحة، وليد حماد وشربل لحود



من اليسار: طارق بدارين، يوسف عورس، ماري نجاريان، جورج مقبل وجمال فتحي



من اليمين: طارق ملايشه، سلمان العلي، حنان محبوب، يازن موسى ورانيا تلحوق

CCR™ - TBWA\CORPORATE - © Jacques Després



Known for its keen sense of risk assessment and financial stability, **CCR** is a partner you can count on. The specific models **CCR** has developed for natural disasters in France have made it a trusted reference in this domain. For Open Market reinsurance, its teams rely on high performance management tools to deliver personalized service and dependable solutions. **Learn more about CCR's expertise at www.ccr.fr**

CCR™ 100% Reinsurer



سامي الشخشير
الصقر الوطنية



رنيه خلاط
ADIR



كمال السرطاوي
الظفرة



فاتح بكداش
AROPE



فادي ابو نحل
TRUST RE



ياسر البحارنة
ARIG

اقرت توزيع ٧,٥ في المئة ارباحا نقدية ٢٩ مليون درهم ارباح الصقر الوطنية بنمو ٢٠٧ في المئة عن ٢٠١١

قررت الجمعية العمومية لشركة الصقر الوطنية للتأمين توزيع ارباح نقدية بنسبة ٧,٥ في المئة من رأس المال ودفع مكافآت لاعضاء مجلس الادارة.

كما صادقت على تعيين **ماجد عبدالله السري** رئيسا لمجلس الادارة و**سايمون فيليب** عضوا فيه، كممثل للشركة الخليجية للاستثمارات العامة.

وجاء في نتائج الشركة لعام ٢٠١٢ تحقيق ارباح صافية زادت على ٢٩ مليون درهم بنمو ٢٠٧ في المئة عن العام ٢٠١١، وبلغت الاقساط ٣٧٣,٩٣٦,٨٦٧ درهما والموجودات ١,١٦٤,٣٢٢,٦٣٧ درهما وحقوق المساهمين ٥٩١,٣٠٨,٤٥٠ درهما.

والجدير ذكره ان رأس مال الشركة يبلغ ٢٣٠ مليون درهم.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **سامي الشخشير**.

٦,٦ ملايين دولار أميركي أرباح أدير ADIR لسنة ٢٠١٢ وأموالها الخاصة ٢٩ مليوناً

تظهر الميزانية العامة لشركة ادير للتأمين وإعادة التأمين (ADIR) انها حققت خلال العام ٢٠١٢ أرباحاً صافية بقيمة عشرة مليارات ليرة لبنانية (أي ما يعادل ٦,٦ ملايين دولار أميركي) علماً بأن أموالها الخاصة تبلغ ٤٣ مليار ليرة لبنانية أي ما يعادل (٢٩ مليون دولار أميركي) أما رأسمالها المدفوع فهو ٢٥ مليار ليرة لبنانية (١٦,٦ مليون دولار أميركي).

نذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو **رنيه خلاط** والمدير العام **جان حليس**.

تساهم في الشركة مجموعة ناتكسيس الفرنسية NATIXIS أما رئيس مجلس ادارة الشركة فهو الوزير السابق **سامي حداد**.

ارتفاع أرباح الظفرة للتأمين ٢٧ في المئة

تمكنت شركة الظفرة للتأمين من رفع ارباحها الصافية خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام ٢٠١٣ الى ٣٣,١ مليون درهم إماراتي مقارنة بنحو ٢٦,١ مليونا خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٢ أي بما نسبته ٢٧٪.

نذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **كمال السرطاوي**.

آروب AROPE أرباحها الصافية ١٥,٤ مليون دولار أميركي وأموالها الخاصة ٧٤,٥ مليوناً

يتبين من الميزانية السنوية لشركة آروب للتأمين AROPE المنشورة في الجريدة الرسمية العدد ٢١ بتاريخ ٢٠١٣/٥/١٦ ان الشركة حققت خلال العام ٢٠١٢ أرباحاً صافية قدرها ٢٣ مليار ليرة لبنانية أي ما يعادل ١٥,٤ مليون دولار أميركي مقابل ١٨,٥ مليار ليرة لبنانية أي ما يعادل ١٢,٣ مليون دولار أميركي لسنة ٢٠١١.

كما يتبين من الميزانية ان الأموال الخاصة للشركة ارتفعت الى ١١١,٨ مليار ليرة لبنانية أي ما يعادل ٧٤,٥ مليون دولار أميركي.

الشركة عضو في مجموعة بنك لبنان والمهجر BLOM BANK، يرأس مجلس ادارتها **حبيب رحال**، ويتولى منصب نائب الرئيس المدير العام **فاتح بكداش**. أما أعضاء مجلس الادارة فهم: **سامر الأزهري** (BLOM)، **فكتور بينيه** VICTOR PEIGNET (شركة سكور العربية SCOR)، **سرج اوزوف** SERGE OSOUF (ممثلاً شركة سكور SCOR)، **رامي حوريه** و**مروان جارودي**.

«أريج» ARIG تربح ٢,٧ مليوني دولار في الربع الأول ارتفاع حقوق المساهمين والنسبة المجمعة لعمليات التأمينات العامة

سجلت المجموعة العربية للتأمين «اريج» صافي أرباح بلغ ٢,٧ مليوني دولار في الربع الأول من ٢٠١٣، من إجمالي أقساط مكتتبة بلغت ١٦٤,٩ مليون دولار.

وفي سياق تعليقه على النتائج، أفاد الرئيس التنفيذي للمجموعة **ياسر البحارنة** بأن «اعتمادنا للنهج الحذر في تحديد الاحتياطيات دفعنا الى تخصيص مبالغ إضافية لبعض المطالبات المحتملة كإجراء وقائي ما أدى الى تخفيض نتائج الاكتتاب، إلا أنه من المبكر جداً القول ان هذا قد يؤثر إجمالاً على الأداء العام في ٢٠١٣».

وارتفعت حقوق المساهمين لتصل الى ٢٤٩,٦ مليون دولار في ٣١ آذار (مارس) ٢٠١٣ مقارنة بنحو ٢٤٧ دولار في ٢٠١٢، بينما سجلت القيمة الدفترية للسهم ١,٢٦ دولاراً عن الفترة نفسها فيما كانت ١,٢٥ دولاراً في نهاية ٢٠١٢.

قفزة نوعية لشركة ترست ري TRUST RE

اعرب **فادي ابو نحل** الرئيس التنفيذي لشركة ترست ري TRUST RE البحرين ان الشركة سجلت خلال الفصل الاول من العام ٢٠١٣ قفزة نوعية في نتائجها حيث بلغت الاقساط المكتتبة ١٥٦ مليون دولار اميركي بزيادة ١٢,٧ في المئة عما كانت عليه في الفصل الاول من العام ٢٠١٢. كما ارتفعت ارباح الفصل الاول بنسبة ٧٣,٧ بالمئة لتبلغ ٣,٣ ملايين دولار اميركي.

وقال **ابو نحل** «ان الفصل الاول خلا من الكوارث والمطالبات البالغة الاهمية وهذا ما امكن لنا ان نحقق ارباحا تتجاوز توقعاتنا لهذا الفصل».



مجموعة
الخليج للتأمين

gig | فجر الخليج للتأمين

نعتز بعراقتنا

الفرع الرئيسي | بيروت | مبنى الاوليفتي، مستديرة العدلية | ص.ب. ١١٦ – ٥٠٤٧ بيروت – لبنان | هاتف و فاكس: ٣٢٣ ١٤٢٣ ٩٦١+

فروع الشركة : سن الفيل · جونيه · بحمدون · طرابلس · حلبا · زحله · صيدا · صور · بنت جبيل

www.gig.com.lb

عضو في **مجموعة الخليج للتأمين**

انتخاب اللواء محمد يوسف رئيسا ومحمد عيتاني امينا عاما للاتحاد العربي للناقلين البحريين



انور غزاوي تسلم درع الاتحاد محاطا عن يساره بمحمد عيتاني وعن يساره بعبد الحفيظ القيسي واللواء محمد يوسف



من اليمين: محمد عيتاني، اللواء محمد يوسف، السيدة منى بوارشي، عبد الحفيظ القيسي وايلي زخور



من اليمين: مصطفى عيتاني، سمير غالب، محمد عيتاني، ايلي زخور، غبريال طراف وبيار سعد



من اليمين: اللواء محمد يوسف، عبد الحفيظ القيسي، فؤاد بوارشي والآنسة الهام خباز

انعقدت الجمعية العمومية للاتحاد العربي للناقلين البحريين في فندق «مونرو المركزي» وسط بيروت برئاسة رئيس الاتحاد اللواء البحري **محمد ابراهيم يوسف** وبحثت بالمواضيع المدرجة في جدول الاعمال. كما صدقت على الميزانية العمومية للاتحاد للاعوام ٢٠١٠ و٢٠١١ و٢٠١٢ وناقشت التقارير الادارية السنوية لهذه الاعوام.

وانتخبت الجمعية العمومية مجلس ادارة جديداً لها فأعادت انتخاب اللواء البحري **محمد يوسف** رئيسا والشركات التالية اعضاء في المجلس:

الشركة القابضة للنقل البحري والبري – مصر، المؤسسة العامة للنقل البحري – سوريا، نقليات الجزائري – لبنان، الخطوط البحرية الوطنية الاردنية – الاردن، الخطوط السودانية للملاحة – السودان، شركة الملاحة العربية المتحدة الكويت، شركة الجسر العربي الاردن، شركة الاسكندرية للحاويات مصر، وسي شارت مارين لبنان.

وبعدها عقد مجلس الادارة الجديد اجتماعا حيث انتخب **محمد عيتاني** امينا عاما للاتحاد لمدة ٤ سنوات خلفا لا**نور غزاوي** الذي عين امين عام شرف مدى الحياة للاتحاد.

ثم اقيمت مأدبة غداء شارك فيها مدير عام وزارة النقل **عبد الحفيظ القيسي**، و**ايلي زخور** رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت والنائب الاول لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية والسيدة **منى بوارشي** رئيسة مجلس ادارة نقليات الجزائري و**فؤاد بوارشي** المدير العام لنقليات الجزائري.

والقى الامين العام الجديد للاتحاد **محمد عيتاني** كلمة نوه فيها بالجهود التي قام بها **انور غاوي** خلال توليه لامانة الاتحاد لمدة ١٠ سنوات من العام ٢٠٠٣ الى العام ٢٠١٣.

ثم قدم **عيتاني** باسم الاتحاد درعا **لغزاوي** تقديرا للانجازات التي قطعها خلال نشاطه في النقل البحري حيث ما يزال يرأس جمعية اصحاب السفن اللبنانيين التي اسسها في العام ١٩٦٨.

لقطات واسرار بحرية

● فاجأت مجموعة بحرية اوروبية قطاع النقل البحري العالمي بتحقيقها ارباحاً في الربع الاول من العام الحالي، في حين ان غالبية الخطوط البحرية ما تزال تسجل خسائر نتيجة لتراجع حركة التجارة البحرية واستمرار انخفاض اجور النقل البحري.

***

● توقعت مؤسسات احصائية متخصصة في النقل البحري ان تؤدي الازمات الاقتصادية التي تتخبط فيها دول الاتحاد الاوروبي الى تراجع حركة الاستيراد الى تلك الدول من الشرق الاقصى وبالاخص من الصين ٩ بالمئة في العام الحالي عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي.

● اكدت ادارة الجمارك ان نسبة البضائع المستوردة التي تمر في مرفأ بيروت عبر المسار الاحمر هي بحدود الـ ٣٤ بالمئة وليس ٦٥ او ٧٥ بالمئة كما ذكر خطأ.

***

● ادت الارقام القياسية التي يحققها مرفأ بيروت بحركته الاجمالية الى تجدد ازمة الازدحام واضطرار البواخر الى الانتظار اكثر من ٣ ايام لحلول دورها للتفريغ والشحن.

***

● اعادة السلطات السورية فتح حدودها البرية امام الشاحنات المغادرة من لبنان والقادمة اليه، اجبرت الخط البحري المنتظم بواسطة العبارات من مرفأ طرابلس الى مرفأ ضبا السعودي على تعليق خدماته.



SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from

Venice - Ravenna direct to **Beirut**

with the following vessels

M/V. UNI PHOENIX

M/V. KING BYRON

M/V. C L I P P E R

We accept export to **Ravenna - Venice - Ancona - Trieste**

N.B: Special equipments available 40 HC - Reefer - O.Top - Flats

General Agents:

SEALINE

Beirut, Charles Helou Avenue, Sehnaoui Building
Tel.: +961.1.445123 (6 lines) | +961.1.565000 (6 lines)
Fax: + 961.1.447317 | +961.1.560476
E-mail: sealine@dm.net.lb

المهندس حسن قريطم: التصاميم لبناء محطة حاويات نموذجية جديدة في مرفأ بيروت اصبحت جاهزة



اعلن الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت المهندس **حسن قريطم** ان التصاميم لبناء محطة حاويات نموذجية جديدة جنوب المحطة الحالية في مرفأ بيروت اصبحت جاهزة. واضاف ان وزير الاشغال العامة والنقل **غازي العريضي** يبدي اهتماما خاصا لبناء هذه المحطة نظرا للحركة القياسية التي تحققها المحطة الحالية والتي اصبحت تعاني من ازمة ازدحام غير مسبوقة، وذلك بالرغم من استخدام القسم المنجز من مشروع التوسعة الجاري تنفيذه حاليا والذي تبلغ مساحته حوالى ١٠٠ الف متر مربع.

وتجدر الاشارة الى ان التصاميم الجديدة تقضي باتخاذ الخطوات التالية:

١- تخصيص النصف الشرقي من الرصيف رقم ١١ لتلبيس السفن التي تقوم بشحن الخرضة SCRAP والنصف الغربي منه لاستقبال السفن العملاقة المحملة بالحديد برسم التفريغ في مرفأ بيروت بعد تعميقه، بدلا من الرصيف رقم ١٢ الذي يستقبل مثل تلك السفن حاليا، على ان يصبح هذا الرصيف جزءا من محطة الحاويات النموذجية الجديدة.

٢- عند المباشرة في تعميق الرصيف رقم ١١ وتطويره تبدأ ادارة المرفأ ببناء محطة الحاويات النموذجية وذلك بالمباشرة بردم الحوض الرابع من جهة الرصيف رقم ١٥ على ان يستمر الرصيف رقم ١٢ باستقبال السفن العملاقة المحملة بالحديد ومواصلة استخدام الرصيف رقم ١٣ ايضا.

٣) انجاز تعميق الرصيف رقم ١١ وتطويره قبل الانتهاء من بناء محطة الحاويات النموذجية الجديدة ليتمكن من استقبال السفن العملاقة المحملة بالحديد بدلا من الرصيف رقم ١٢.

٤- تخصيص محطة الحاويات النموذجية الجديدة لاستقبال سفن التغذية FEEDER VESSELS ما يؤدي الى تخفيف الضغط عن محطة الحاويات الحالية وعن التوسعة الجديدة التي من المنتظر ان تكون جاهزة للاستخدام في شهر ايلول (سبتمبر) المقبل.

ارتفاع طفيف لحركة الحاويات في مرفأ سنغابور



حقق مرفأ سنغابور نموا طفيفا بحركة الحاويات التي تداولها خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة ذاتها من العام الماضي، فقد بلغ عددها ١٠,٢٦٣ ملايين حاوية نمطية مقابل ١٠,٢٣٧ ملايين حاوية، اي بارتفاع قدره ٢٦ الف حاوية نمطية ونسبته ٠,٢٥ بالمئة.

والمعلوم ان مرفأ سنغابور الذي كان يحتل المرتبة الاولى في العالم تراجع الى المرتبة الثانية ليحل مكانه مرفأ شنغهاي الصيني للعام الثاني على التوالي.

CMA CGM تحقق ارباحا في الربع الاول من العام الحالي



جاك سعاده
CMA CGM

افاد بيان صادر عن مجموعة CMA CGM الفرنسية انها تمكنت من تحقيق ارباح في الربع الاول من العام الحالي في حين كانت سجلت خسائر في الربع الاول من العام الماضي.

وذكر البيان ان الارباح الصافية بلغت ١٠٢ مليون دولار مقابل خسائر فاقت الـ ٢٤٠ مليون دولار.

كما ارتفعت ايرادات المجموعة الى ٣,٨ مليارات دولار مقابل ٣,٦ مليارات دولار بارتفاع قدره ٦ بالمئة، وامنت نقل ٢,٧ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٦ مليون حاوية اي بنمو نسبته ٤ بالمئة.

كما استطاعت CMA CGM تخفيض الديون المتراكمة عليها من ٥,٣ مليارات دولار في شهر آذار (مارس) ٢٠١٢ الى ٤,٢ مليارات دولارات في آذار ٢٠١٣ اي بتراجع قدره ١,١ مليار دولار ونسبته ٢١ بالمئة.

نمو أرباح شركة ICTS الفيليبينية



أفاد التقرير الذي أصدرته الشركة الفيليبينية المشغلة لمحطات الحاويات INTERNATIONAL CONTAINER TERMINAL SERVICES (ICTS) انها حققت زيادة بأرباحها الصافية حيث بلغت ٢٠٩,٣ ملايين دولار في الربع الأول من العام الحالي مقارنة مع ١٧٣,٨ مليون حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٣٥,٥ مليون دولار ونسبته ٢٠,٤٢٪.

وعزت ICTS هذه الأرباح الى تشغيلها محطات حاويات جديدة في جاكرتا (اندونيسيا) وكراتشي (باكستان). وقد ارتفعت حركة محطات الحاويات التي تشغلها ICTS الى ١,٥٠٠ مليون حاوية نمطية في الربع الأول من العام الحالي مقابل ١,٣٣٩ مليون حاوية للفترة عينها من العام الماضي، أي بنمو قدره ١٦١ ألف حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

وتجدر الإشارة الى ان ICTS كانت تشرف على ادارة وتشغيل محطة الحاويات في مرفأ طرطوس السوري، لكن تدهور الأوضاع الأمنية في سوريا دفعها الى سحب معداتها ورافعاتها تاركة تشغيل المحطة للشركة العامة لمرفأ طرطوس.

ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON

General Agent for

ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.

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).

ZODIAC SHIPPING SERVICES LLC

Agent of: **Oman Container Line**
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

المؤتمر التاسع للنقل البحري والتجارة في الشرق الأوسط



من اليمين: حسن قريطم، عبد الحفيظ قيسي والوزير غازي العريضي

افتتح وزير الأشغال العامة والنقل **غازي العريضي** المؤتمر التاسع للنقل البحري والتجارة في الشرق الأوسط في فندق فينيسيا انتركونتيننتال.

وفي كلمته طمأن **العريضي** الى «ان الامور انفرجت في مرفأ بيروت واننا عدنا نرى المستوعبات ترصف فوق بعضها البعض، لأننا أمام مساحة جديدة بـ٨٠ ألف متر مربع».

كما تحدث مدير عام النقل البري والبحري **عبد الحفيظ القيسي** والرئيس والمدير العام للمرفأ **حسن قريطم** ورئيسة المكتب التمثيلي الإقليمي لاتحاد الموانئ العربية السيدة **فاتن سلهب**.

«البيان الإقتصادية» تنشر تفاصيل المؤتمر في العدد المقبل والسبب فني وداهم، حيث أضحى العدد في المطبعة.

٨,٦ ملايين حاوية نمطية حركة محطات الحاويات لمجموعة APM الهولندية

أعلنت الشركة الهولندية المشغلة لمحطات الحاويات APM ان المحطات التي تشرف على تشغيلها والبالغ عددها ٦٢ محطة في ٤٠ بلداً من القارات الخمس تداولت ٨,٦ ملايين حاوية نمطية في الربع الأول من العام الحالي وهذا الرقم هو ذاته الذي تعاملت معه في الفترة ذاتها من العام الماضي.

وذكرت APM انها فازت بعقد لاستثمار وتشغيل محطة الحاويات في مرفأ PETKIM التركي حيث من المنتظر ان تباشر بتقديم خدماتها في النصف الأول من العام ٢٠١٥.

كما انها فازت مع الكونسورتيوم الذي يضم شركة BOLLORE AFRICA LOGISTIC والشركة الفرنسية BOOYGUES بتشغيل محطة حاويات ثانية في مرفأ ابيدجان في ساحل العاج.

وكانت APM قد وقعت بروتوكولاً يقضي بتنازلها لصالح الشركة الصينية المشغلة لمحطات CHINA SHIPPING TERMINALES عن ٢٤ بالمئة من الأسهم التي تملكها في محطة الحاويات في مرفأ ZEE BRUGE البلجيكي.

ويذكر ان APM حققت أرباحاً صافية بلغت ٧٢٣ مليون دولار وايرادات تجاوزت الـ ٤,٧٨ مليارات دولار في العام ٢٠١٢.

ايلي زخور (رئيس الغرفة الدولية للملاحة - بيروت):
تجدد الازدحام في مرفأ بيروت بسبب الارقام القياسية بحركته الاجمالية



اوضح رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت **ايلي زخور** ان تجدد ازمة الازدحام التي يشهدها مرفأ بيروت حاليا، يعود الى الارقام القياسية التي ما يزال يحققها بحركته الاجمالية ولا سيما في البضائع والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي من جهة، وفي الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية من جهة اخرى، معتبرا هذه الارقام هي الاكبر التي يسجلها المرفأ حتى تاريخه.

واشار **زخور** الى ان هذا الازدحام كان من الممكن ان يكون اكبر واشمل لولا استلام ادارة المرفأ منذ اسابيع قليلة القسم المنجز من الباحة الجديدة بمساحة ١٠٠ الف متر مربع وضمه الى محطة الحاويات، مما ساهم في امتصاص جزء مهم من حركة الحاويات التي يشهدها المرفأ. واضاف **زخور**« ان هذه النتائج والارقام القياسية تؤكد الدور القوي الذي يلعبه المرفأ بالنسبة الى الاقتصاد اللبناني والمحوري في الشرق المتوسط».

وفي هذا السياق اظهرت المقارنة ان المرفأ استقبل ١٨٩ باخرة في نيسان من العام الحالي مقابل ١٦٤ باخرة في الشهر ذاته من العام الماضي، اي بزيادة ١٥ بالمئة. وافرغت هذه البواخر وشحنت ما مجموعه ٧٥٩ الف طن وهو الرقم الاكبر الذي يسجل في شهر واحد، في مقابل ٦٢٢ الف طن وبارتفاع ٢٢ بالمئة. كذلك حققت حركة السيارات رقما كبيرا بلغ ٨٢٣١ سيارة في مقابل ٤٦٢٠ سيارة اي بنمو فاق الـ٧٨ في المئة.

كما حققت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي رقما قياسيا جديدا هو الاكبر فبلغ ٣٣٠٢٢ حاوية نمطية في نيسان ٢٠١٣ مقابل ٢٦٩٢٢ حاوية في نيسان ٢٠١٢، اي بزيادة ٢٣ في المئة. وسجلت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية رقما قياسيا ضخما بلغ ٧٤١٨ حاوية نمطية مقابل ٤٤١١ حاوية، اي بارتفاع ٢٨ في المئة.

وعلق **زخور** على هذه الارقام بالقول: «الزيادة الكبيرة في حركة الاستيراد برسم الاستهلاك المحلي انعكست ايجابا على الواردات المرفئية التي سجلت رقما قياسيا بلغ ١٨,٠٩٤ مليون دولار في نيسان من العام الحالي مقابل ١٣,٩٢٥ مليوناً في نيسان ٢٠١٢ اي بنمو كبير قدره ٤,١٦٩ ملايين دولار ونسبته ٣٠ بالمئة».

واضاف: هذه النتائج الجيدة التي يحققها مرفأ بيروت تعود بشكل رئيسي الى الاحداث الامنية الجارية في سوريا والتي ادت بقسم كبير من عمليات الاستيراد والتصدير التي كانت تتم برا من الدول العربية واليها الى التحول الى مرفأ بيروت.

ورجح **زخور** ان تحل ازمة الازدحام في المرفأ نهائيا مع انجاز مشروع التوسعة والتجهيز والمتوقع في ايلول المقبل ما سيؤدي الى تطويل الرصيف المركزي في محطة الحاويات من ٦٠٠ متر الى ١١٠٠ متر وزيادة القدرة الاستيعابية للمحطة الى اكثر من ١,٥ مليون حاوية نمطية سنويا.

وتجدر الاشارة اخيرا الى انه وصلت الى مرفأ بيروت منذ فترة وجيزة باخرة محملة برافعتين جسريتين عملاقتين قادرتين على التعامل مع اكبر السفن العملاقة في العالم، وقد تم تفريغهما في محطة الحاويات مع اربع رافعات جسرية مساعدة على ان تصل خلال الاسابيع القليلة القادمة المعدات الباقية والمكونة من اربع رافعات جسرية عملاقة بحجم الرافعتين الاخيرتين نفسه و١٤ رافعة جسرية مساعدة اضافية.

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.

CMA CGM

CMA CGM STUDIO © CMA CGM - All rights reserved

مجموعة سي لاين تحقق الرقم الأكبر بالتصدير



سمير مقوم

مجموعة سي لاين

أفادت احصاءات مرفأ بيروت ان مجموعة سي لاين حققت الرقم الأكبر بعدد الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في نيسان (ابريل) الماضي، حيث أمنت شحن ٣٣٢١ حاوية نمطية مقابل ٢٦٩٩ حاوية لشهر آذار (مارس) المنصرم، اي بارتفاع قدره ٦٢٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٣,٠٥٪. كما استطاعت سي لاين الاحتفاظ بالمرتبة الثانية بالاستيراد بتفريغها ٨٠٧١ حاوية نمطية في نيسان مقابل ٨١٦٣ حاوية في آذار، أي بانخفاض طفيف قدره ٩٢ حاوية نمطية ونسبته ١,١٣٪.

ارتفاع حركة الفيل شيبنغ في نيسان ٢٠١٣



حسن الفيل

الفيل شيبنغ

تمكنت وكالة الفيل شيبنغ من تحقيق زيادة بحركة الحاويات التي أمنت تفريغها وهي برسم الاستهلاك المحلي في نيسان الماضي حيث بلغ مجموعها ١٢٣٤ حاوية نمطية مقابل ٥٣٧ حاوية في آذار المنصرم، أي بنمو قدره ٦٩٧ حاوية نمطية ونسبته ١٢٩,٨٠٪.

ويذكر ان الفيل شيبنغ هي وكيلة شركة الملاحة التركية TURKON التي تسير خطوطاً بحرية منتظمة من الولايات المتحدة الأميركية واوروبا وشرق المتوسط بواسطة ١٩ سفينة ناقلة للحاويات تتراوح حمولتها ما بين ٧٥٠ و١٥٠٠ حاوية نمطية.

مجموعة ميتز تحقق نتائج جيدة في نيسان ٢٠١٣



جان ماتز

مجموعة ميتز

استمرت مجموعة ميتز في تسجيل النتائج الجيدة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاسواق اللبنانية، حيث بلغ عددها ٣٩٨٨ حاوية نمطية في نيسان الماضي مقابل ٣٥١٤ حاوية في آذار المنصرم، اي بنمو قدره ٤٧٤ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٤٩ بالمئة.

والمعلوم ان مجموعة ميتز تمثل مجموعة CSAV NORAZIA التشيلية وHANJIN الكورية الجنوبية، اضافة الى تأمينها الخطوط البحرية الخاصة بها بواسطة بواخر الفيدر بين مرافئ في المتوسط والبحر الاسود.

ارتفاع سعة السفن المتوقفة عن العمل "IDLE VESSELS" الى ٧٠٦ آلاف حاوية نمطية

ذكرت النشرة المتخصصة "LLOYDS LIST INTELLIGENCE" ان تراجع حركة النقل البحري أدى الى ارتفاع سعة السفن المتوقفة عن العمل "IDLE VESSELS" والراسية في مرافئ عالمية عدة ولا سيما في الشرق الأقصى. فقد أفادت النشرة ان هذه السعة بلغت ٧٠٥٩٩٤ حاوية نمطية في الأسبوع الأول من شهر نيسان (ابريل) من العام الحالي أي بارتفاع بلغت نسبته ٣٤ بالمئة عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي.

وتمثل هذه السعة ٤,٣ بالمئة من السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي البالغة ١٦٤ مليون حاوية نمطية.

وأضافت LLOYDS LIST INTELLIGENCE ان النسبة الأكبر من السفن المتوقفة عن العمل تتراوح حمولتها ما بين ٣٠٠٠ و٤٩٩٩ حاوية نمطية تبعتها في المرتبة الثانية السفن التي تتراوح حمولتها ما بين ١٠٠٠ و٢٩٩٩ حاوية نمطية.

وتجدر الإشارة الى ان السعة الأكبر للسفن المتوقفة عن العمل سجلت في العام ٢٠٠٩ حيث فاقت الـ ١,٥ مليون حاوية نمطية.

MERIT SHIPPING تحافظ على مراتبها بالاستيراد والتصدير في نيسان ٢٠١٣

ما تزال وكالة MERIT SHIPPING التابعة لمجموعة CMACGM الفرنسية تحافظ على المراتب التي اعتادت على احتلالها بالاستيراد والتصدير الى ومن الاسواق اللبنانية.

فقد حافظت MERIT SHIPPING على المرتبة الثالثة بالاستيراد بتفريغها ٦٢٦٧ حاوية نمطية في نيسان مقابل ٥٤٧٩ حاوية نمطية لآذار اي بارتفاع قدره ٧٨٨ حاوية نمطية ونسبته ١٤,٣٨ بالمئة.

كما ظلت متربعة على المرتبة الثانية بالتصدير بشحنها ٢٦٢٨ حاوية نمطية مقابل ١٥٨١ حاوية، اي بزيادة قدرها ١٠٤٧ حاوية نمطية ونسبتها ٦٦,٢٢٪.

رقم قياسي جديد لـ MSC (لبنان) بالاستيراد

ما تزال وكالة MSC (لبنان) تحقق الأرقام القياسية بعدد الحاويات التي تؤمن تفريغها شهرياً في مرفأ بيروت. فقد تمكنت من تسجيل رقم قياسي جديد بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في شهر نيسان (ابريل) الماضي حيث بلغ ١٠٣٥٩ حاوية نمطية، مقابل ٩٤٤٢ حاوية لشهر آذار (مارس) المنصرم، أي بارتفاع قدره ٩١٧ حاوية نمطية ونسبته ٩,٧١٪.

وتمثل حصة وكالة MSC (لبنان) البالغة ١٠٣٥٩ حاوية نمطية ما نسبته ٣١ بالمئة من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغ ٣٣٤٥٨ حاوية نمطية في نيسان الماضي.

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

انخفاض صغير لمجموع الواردات في نيسان عما كان عليه في آذار ٢٠١٣

الواردات الجمركية ١٨٢,١ مليار ليرة، والـ VAT ١٧٨,٥ مليارا والمجموع العام ٣٦٠,٧ مليار ليرة



غسان حمزه
رئيس مصلحة الأمانة الرئيسية
في ادارة المرفأ

افاد البيان الصادر عن ادارة الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة VAT والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات البرية والجوية والبحرية في نيسان (ابريل) الماضي جاء ادنى بقليل عما كان عليه في آذار (مارس) المنصرم. كما اظهر (البيان) ان المجموع العام للواردات الجمركية سجل انخفاضا في حين ارتفع مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة.

انخفاض المجموع الى ٣٦٠,٧٠٧ مليار ليرة في نيسان ٢٠١٣

فقد بينت الاحصاءات ان المجموع العام لهذه الواردات بلغ ٣٦٠,٧٠٧ مليار ليرة في نيسان مقابل ٣٦٤,٤٥٧ مليارا في آذار اي بانخفاض قدره ٣,٧٥٠ مليارات ليرة ونسبته ١,٠٣٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٦٠,٧٠٧ مليار ليرة في نيسان الماضي على الشكل التالي:

الواردات الجمركية: بلغت ١٨٢,١٤٩ مليار ليرة مقابل ١٩١,٢٧٩ مليارا لآذار المنصرم، اي بتراجع قدره ٩,١٣٠ مليارات ليرة ونسبته ٤,٧٧٪.

واردات الـ VAT بلغت ١٧٨,٥٥٨ مليار ليرة مقابل ١٧٣,١٧٨ مليارا، اي بارتفاع قدره ٥,٣٨٠ مليارات ليرة ونسبته ٣,١١٪.

مقارنة بمجموع الواردات الجمركية في آذار ونيسان ٢٠١٣

واظهرت المقارنة بمجموع الواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهري آذار ونيسان ٢٠١٣ الوقائع التالية:

– ظل مرفأ بيروت كالعادة في المرتبة الاولى بتحصيله ١٥٩,٣٤٦ مليار ليرة مقابل ١٦٥,٤٣١ ملياراً لآذار، اي بانخفاض نسبته ٣,٦٨٪.

– كما بقي مطار بيروت الدولي في المرتبة الثانية باستيفائه ١٥,٧٠٨ مليار ليرة مقابل ١٨,٣٨١ مليارا، اي بتراجع قدره ٢,٦٧٣ مليار ليرة ونسبته ١٤,٥٤٪. وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ٦,١٢٥ مليارات ليرة مقابل ٥,٥٥٨ مليارات، اي بارتفاع قدره ٥٦٧ مليون ليرة ونسبته ١٠,٢٠٪.

ومقارنة بمجموع واردات الـ VAT في آذار ونيسان ٢٠١٣

كما بينت المقارنة بمجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة VAT في آذار ونيسان الماضيين الارقام التالية:

– احتفظ مرفأ بيروت ايضا بالمرتبة الاولى بتحصيله ١٤٩,٢٧٦ مليار ليرة مقابل ١٣٨,٥٩٧ مليارا اي بزيادة قدرها ١٠,٦٧٩ مليارات ليرة ونسبتها ٧,٧٠٪.

– كما بقي مطار بيروت في المرتبة الثانية بـ ٢١,٧٨٤ مليار ليرة مقابل ٢٣,٠٤٥ مليارا، اي بانخفاض قدره ١,٢٦١ مليار ليرة ونسبته ٥,٤٧٪.

– واحتفظ مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بـ ٦,٣٤٣ مليارات ليرة مقابل ٧,١١٧ مليارات، اي بتراجع قدره ٧٧٤ مليون ليرة ونسبته ١٠,٨٧٪.

مجموع واردات نيسان ٢٠١٣ اكبر منه في نيسان ٢٠١٢

من جهة ثانية، افاد بيان ادارة الجمارك ان مجموع الواردات الجمركية والـ VAT والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات البالغ ٣٦٠,٧٠٧ مليار ليرة في نيسان من العام الحالي جاء اكبر مما كان عليه في الشهر ذاته (نيسان) من العام الماضي حيث بلغ ٣٥٩,٠٩٢ مليار ليرة، اي بارتفاع طفيف نسبته ٠,٤٥٪.

وتوزع هذا المجموع العام البالغ ٣٦٠,٧٠٧ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٨٢,١٤٩ مليار ليرة مقابل ١٧٤,٨٧٠ مليارا لنيسان من العام ٢٠١٢، اي بزيادة قدرها ٧,٢٧٩ مليارات ليرة ونسبتها ٤,١٦٪.

مجموع واردات الـ VAT بلغ ١٧٨,٥٥٨ مليار ليرة مقابل ١٨٤,٢٢٢ مليارا، اي بتراجع قدره ٥,٦٦٤ مليارات ليرة ونسبته ٣,٠٧٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٧,٤٨ بالمئة من مجموع الواردات الجمركية في نيسان ٢٠١٣

وتمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٥٩,٣٤٦ مليار ليرة ما نسبته ٨٧,٤٨٪ من المجموع العام للواردات الجمركية المستوفاة في كافة المرافئ والبوابات في نيسان ٢٠١٣ والبالغ ١٨٢,١٤٩ مليار ليرة، في حين كانت حصة مرفأ بيروت البالغة ١٥٠,٥٨٠ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٨٦,١١٪ من المجموع العام للواردات الجمركية والبالغ ١٧٤,٨٧٠ ملياراً للشهر ذاته (نيسان ٢٠١٢).

حصة مرفأ بيروت ٨٣,٦٠ بالمئة من مجموع واردات الـ VAT في نيسان ٢٠١٣

بينما تمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٤٩,٢٧٦ مليار ليرة ما نسبته ٨٣,٦٠ بالمئة من مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة الـ VAT والبالغة ١٧٨,٥٥٨ مليار ليرة والمحصلة في نيسان من العام الحالي، في حين كانت حصة مرفأ بيروت البالغة ١٤٣,٦٤٥ مليار ليرة تمثل ما نسبته ٧٧,٩٧٪ من مجموع واردات الـ VAT المحصلة عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الشهر ذاته من العام الماضي والبالغ ١٨٤,٢٢٢ مليار ليرة.

انخفاض المجموع العام للواردات خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام ٢٠١٣

وبلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة VAT والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات ١٤١١,٦٠٣ مليار ليرة خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي مقابل ١٥٠١,٧٧٦ ملياراً للفترة نفسها من العام الماضي، اي بانخفاض قدره ٩٠,١٧٣ مليار ليرة ونسبته ٦ بالمئة.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٤١١,٦٠٣ مليار ليرة والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٧٣٩,٠٩٩ مليار ليرة مقابل ٧٢٨,٨١٤ ملياراً اي بارتفاع قدره ١٠,٧٨٥ مليارات ليرة ونسبته ١,٤٨٪.

مجموع واردات الـ VAT: بلغ ٦٧٢,٠٠٤ مليار ليرة مقابل ٧٧٢,٩٦٢ ملياراً، اي بانخفاض قدره ١٠٠,٩٥٨ مليار ليرة ونسبته ١٣,٠٦٪.■

البوابات	نيسان / ٢٠١٣	آذار / ٢٠١٣	+/–
١– مرفأ بيروت	١٥٩,٣٤٦ مليار ليرة	١٦٥,٤٣١ مليار ليرة	–٦,٠٨٥ مليار ليرة
٢– مطار بيروت	١٥,٧٠٨ مليار ليرة	١٨,٣٨١ مليار ليرة	–٢,٦٧٣ مليار ليرة
٣– مرفأ طرابلس	٦,١٢٥ مليار ليرة	٥,٥٥٨ مليار ليرة	+٥٦٧ مليون ليرة
٤– بوابة المصنع	٥٩٧ مليون ليرة	١,١٤١ مليار ليرة	–٥٤٤ مليون ليرة
٥– مرفأ صيدا	٢٣١ مليون ليرة	٣١٨ مليون ليرة	–٨٧ مليون ليرة
٦– مرفأ صور	١٢٩ مليون ليرة	٤٣١ مليون ليرة	–٣٠٢ مليون ليرة
٧– بوابة العبودية	٨ ملايين ليرة	١٦ مليون ليرة	–٨ مليون ليرة
٨– بوابة العريضة	٥ ملايين ليرة	٣ ملايين ليرة	+٢ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٨٢,١٤٩ مليار ليرة	١٩١,٢٧٩ مليار ليرة	–٩,١٣٠ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٨,٥٥٨ مليار ليرة	١٧٣,١٧٨ مليار ليرة	+٥,٣٨٠ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٦٠,٧٠٧ مليار ليرة	٣٦٤,٤٥٧ مليار ليرة	–٣,٧٥٠ مليار ليرة

البوابات	نيسان / ٢٠١٣	نيسان / ٢٠١٢	+/–
١– مرفأ بيروت	١٥٩,٣٤٦ مليار ليرة	١٥٠,٥٨٠ مليار ليرة	+٨,٧٦٦ مليار ليرة
٢– مطار بيروت	١٥,٧٠٨ مليار ليرة	١٣,١٩٤ مليار ليرة	+٢,٥١٤ مليار ليرة
٣– مرفأ طرابلس	٦,١٢٥ مليار ليرة	٤,٢٠٧ مليار ليرة	+١,٩١٨ مليار ليرة
٤– بوابة المصنع	٥٩٧ مليون ليرة	٤,٥٦٤ مليار ليرة	–٣,٩٦٧ مليار ليرة
٥– مرفأ صيدا	٢٣١ مليون ليرة	١,٤١٩ مليار ليرة	–١,١٨٨ مليار ليرة
٦– مرفأ صور	١٢٩ مليون ليرة	٤٦٦ مليون ليرة	–٣٣٧ مليون ليرة
٧– بوابة العبودية	٨ ملايين ليرة	٤٣٥ مليون ليرة	–٤٢٧ مليون ليرة
٨– بوابة العريضة	٥ ملايين ليرة	٥ ملايين ليرة	–
مجموع الواردات الجمركية	١٨٢,١٤٩ مليار ليرة	١٧٤,٨٧٠ مليار ليرة	+٧,٢٧٩ مليار ليرة
مجموع واردات الـ TVA	١٧٨,٥٥٨ مليار ليرة	١٨٤,٢٢٢ مليار ليرة	–٥,٦٦٤ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٦٠,٧٠٧ مليار ليرة	٣٥٩,٠٩٢ مليار ليرة	+١,٦١٥ مليار ليرة



صوت الذين لا صوت لهم

الأرقام القياسية لحركة مرفأ بيروت لم تنعكس ايجاباً على مجموع الواردات المالية

٧١١ باخرة، ٢,٧ مليون طن، ٣٥٤٨٨٢ حاوية نمطية، ٣٠٥٩١ سيارة و٨٦٤,٣ مليون دولار



المهندس سامي حسين
مدير فرع الحركة في مرفأ بيروت

سجل مرفأ بيروت حركة جيدة خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي مقارنة مع تلك التي حققها في الفترة نفسها من العام الماضي. وأظهرت الإحصاءات ان هذه الحركة تضمنت أرقاما قياسية لم يسجلها المرفأ سابقاً. كما بينت ان هذه النتائج الكبيرة لم تنعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي جاءت أدنى مما كانت عليه في الفترة عينها من العام الماضي. وأفادت هذه الإحصاءات ان تراجع الواردات المالية يعود الى الانخفاض الكبير لواردات الـ TVA نتيجة لإلغاء استيفائها على المازوت المستورد اعتباراً من النصف الثاني من شهر آذار ٢٠١٢.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العامين ٢٠١٢ و٢٠١٣

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العامين ٢٠١٢ و٢٠١٣ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: ارتفع الى ٧١١ باخرة مقابل ٦٥٧ باخرة، أي بنمو قدره ٥٤ باخرة ونسبته ٨,٢٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٢,٦٨٠ مليون طن مقابل ٢,٢٥٧ مليون طن، أي بارتفاع قدره ٤٢٣ ألف طن ونسبته ١٨,٧٤٪.

وتوزع هذا الوزن البالغ ٢,٦٨٠ مليون طن كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٢,٣٧٦ مليون طن مقابل ١,٩٩٤ مليون طن، أي بارتفاع قدره ٣٨٢ ألف طن ونسبته ١٩,١٦٪.

البضائع المصدرة: بلغ وزنها ٣٠٤ آلاف طن مقابل ٢٦٣ ألفاً، أي بنمو قدره ٤١ ألف طن ونسبته ١٥,٥٩٪.

ارتفاع مجموع الحاويات الى ٣٥٤٨٨٢ حاوية نمطية في نيسان ٢٠١٣

كما ارتفع عدد الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي الى ٣٥٤٨٨٢ حاوية نمطية مقابل ٣٣٢٨١٠ حاويات للفترة عينها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ٢٢٠٧٢ حاوية نمطية ونسبتها ٦,٦٣٪.

الحاويات المستوردة: بلغت ١٧٣٣٥٢ حاوية نمطية مقابل ١٦٤٤٦٨ حاوية، اي بارتفاع قدره ٨٨٨٤ حاوية نمطية ونسبته ٥,٤٠٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٧٠١٤٦ حاوية نمطية مقابل ١٥٩٩٧٤ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٦,٣٦٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ١١٣٨٤ حاوية نمطية مقابل ٨٣٦٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٠١٦ حاوية نمطية ونسبتها ٣٦,٠٤٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي والبالغة ١٧٣٣٥٢ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١١٤٢٠٤ حاويات نمطية مقابل ٩٥٣٣١ حاوية للأشهر الأربعة نفسها من العام الماضي، اي بزيادة قدرها ١٨٨٧٣ حاوية نمطية ونسبتها ١٩,٨٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ عددها ١١٣٩ حاوية نمطية مقابل ٢٦١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٨٧٨ حاوية نمطية ونسبته ٣٣٦٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٥٨٠٠٩ حاويات نمطية مقابل ٦٨٨٧٦ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٠٨٦٧ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٧٨٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة والبالغة ١٧٠١٤٦ حاوية نمطية خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٢١٨٧٠ حاوية نمطية مقابل ١٥١٦١ حاوية، أي بزيادة قياسية نسبتها ٤٤,٢٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٨٧٢٥٢ حاوية نمطية مقابل ٧٧٤٧٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٩٧٧٧ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٦٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ عددها ٦١٠٢٤ حاوية نمطية مقابل ٦٧٣٣٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٦٣١٤ حاوية نمطية ونسبته ٩,٣٨٪.

ارتفاع عدد السيارات في الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي

وبلغ مجموع السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي ٣٠٥٩١ سيارة مقابل ٢٥٠٠٧ سيارات للأشهر ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة جيدة قدرها ٥٥٨٤ سيارة ونسبتها ٢٢,٣٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٠٥٩١ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٢٧٣٢٣ سيارة مقابل ٢٢٣٠٤ سيارات للأشهر الأربعة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ٢٢,٥٠٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٣٢٦٨ سيارة مقابل ٢٧٠٣ سيارات، اي بارتفاع قدره ٥٦٥ سيارة ونسبته ٢٠,٩٠٪.

انخفاض مجموع الواردات المالية خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام ٢٠١٣

من جهة ثانية، أظهرت الإحصاءات ان الحركة الجيدة المستوردة برسم الاستهلاك المحلي خلال الأشهر الأربعة الأولى من ٢٠١٣ لم تنسحب على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغت ٨٦٤,٣٤٠ مليون دولار مقابل ٨٧٥,٢٤٥ مليوناً للأشهر الأربعة ذاتها من ٢٠١٢، أي بانخفاض نسبته ١,٢٥٪.

وتوزع المجموع البالغ ٨٦٤,٣٤٣ مليون دولار كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ٦٨,٠١٤ مليون دولار وهذا الرقم الأكبر الذي يحققه مرفأ بيروت مقابل ٥٣,٦٥١ مليوناً، أي بزيادة نسبتها ٢٦,٧٧٪.

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٤٣١,٢٠١ مليون دولار مقابل ٤١٨,٨٦٩ مليوناً، أي بارتفاع قدره ١٢,٣٣٢ مليون دولار ونسبته ٢,٩٤٪.

مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة TVA: بلغ ٣٦٢,٥٨٤ مليون دولار مقابل ٤٠٠,٥٩٦ مليون، اي بانخفاض نسبته ٩,٤٩٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: بلغ ٢,٥٤٤ مليون دولار مقابل ٢,١٢٩ مليون دولار، أي بنمو قدره ٤١٥ ألف دولار ونسبته ١٩,٤٩٪.■

الابواب	الأشهر الـ ٤ الأولى ٢٠١٣	الأشهر الـ ٤ الأولى ٢٠١٢	+/-
مجموع البواخر	٧١١ باخرة	٦٥٧ باخرة	+٥٤ باخرة
كميات البضائع	٢,٦٨٠ مليون طن	٢,٢٥٧ مليون طن	+٤٢٣ الف طن
بضائع مستوردة	٢,٣٧٦ مليون طن	١,٩٩٤ مليون طن	+٣٨٢ الف طن
بضائع مصدرة	٣٠٤ الاف طن	٢٦٣ الف طن	+٤١ الف طن
مجموع الحاويات	٣٥٤٨٨٢ حاوية نمطية	٣٣٢٨١٠ حاوية نمطية	+٢٢٠٧٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	١٧٣٣٥٢ حاوية نمطية	١٦٤٤٦٨ حاوية نمطية	+٨٨٨٤ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	١٧٠١٤٦ حاوية نمطية	١٥٩٩٧٤ حاوية نمطية	+١٠١٧٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	١١٣٨٤ حاوية نمطية	٨٣٦٨ حاوية نمطية	+٣٠١٦ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٣٠٥٩١ سيارة	٢٥٠٠٧ سيارة	+٥٥٨٤ سيارة
السيارات المستوردة	٢٧٣٢٣ سيارة	٢٢٣٠٤ سيارة	+٥٠١٩ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٣٢٦٨ سيارة	٢٧٠٣ سيارة	+٥٦٥ سيارة
مجموع الركاب	٤٨٤ راكباً	٣٧٨ راكباً	+١٠٦ ركاب
مجموع الواردات المرفئية	٦٨,٠١٤ مليون دولار	٥٣,٦٥١ مليون دولار	+١٤,٣٦٣ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	٤٣١,٢٠١ مليون دولار	٤١٨,٨٦٩ مليون دولار	+١٢,٣٣٢ مليون دولار
مجموع واردات الـ TVA	٣٦٢,٥٨٤ مليون دولار	٤٠٠,٥٩٦ مليون دولار	-٣٨,٠١٢ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٢,٥٤٤ مليون دولار	٢,١٢٩ مليون دولار	+٤١٥ ألف دولار
المجموع العام للواردات	٨٦٤,٣٤٣ مليون دولار	٨٧٥,٢٤٥ مليون دولار	-١٠,٩٠٢ مليون دولار

ارتفاع حركة مرفأ بيروت الإجمالية ينسحب على المجموع العام للواردات

١٨٩ باخرة، ٧٥٩ ألف طن، ٨٩٧٤٤ حاوية نمطية، ٨٥٨٨ سيارة و٢٢٣,٤ مليون دولار

ما يزال مرفأ بيروت يحقق أرقاماً قياسية بحركة البضائع والحاويات والسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي. فقد ارتفعت هذه الحركة في نيسان وذلك للشهر الثاني على التوالي. وانسحبت هذه الزيادة على المجموع العام للواردات المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والـ TVA ورئاسة الميناء.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال آذار ونيسان ٢٠١٣

فقد أظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري آذار ونيسان من العام الحالي الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٨٩ باخرة مقابل ١٨٦ باخرة، أي بارتفاع نسبته ١,٦١٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٧٥٩ ألف طن مقابل ٧١٥ ألفاً، أي بزيادة قدرها ٤٤ ألف طن ونسبتها ٦,١٥٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٧٥٩ ألف طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٦٦٤ ألف طن مقابل ٦٣٦ ألفاً، أي بتحسن قدره ٢٨ ألف طن ونسبته ٤,٤٠٪.

البضائع المصدرة: بلغ وزنها ٩٥ ألف طن مقابل ٧٩ ألفاً، أي بارتفاع قدره ١٦ ألف طن ونسبته ٢٠,٢٥٪.

انخفاض مجموع الحاويات الى ٨٩٧٤٤ حاوية نمطية في نيسان ٢٠١٣

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في نيسان الماضي انخفاضاً صغيراً عما كانت عليه في آذار المنصرم. فقد بلغ مجموعها ٨٩٧٤٤ حاوية نمطية مقابل ٩١٨٥٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٢١٠٦ حاويات نمطية ونسبته ٢,٢٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٩٧٤٤ حاوية نمطية في نيسان الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٦٣٢٨ حاوية نمطية مقابل ٤٤٨١٤ حاوية لآذار المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٥١٤ حاوية نمطية ونسبته ٣,٣٨٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٤١٢٥٢ حاوية مقابل ٤٤٦٢٤ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٣٧٢ حاوية ونسبته ٧,٥٦٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢١٦٤ حاوية نمطية مقابل ٢٤١٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٤٨ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٢٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في نيسان الماضي والبالغة ٤٦٣٢٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: سجلت رقماً قياسياً جديداً هو الأكبر، فبلغ ٣٣٤٥٨ حاوية نمطية مقابل ٢٩٥٦٠ حاوية لآذار المنصرم، أي بزيادة قدرها ٣٨٩٨ حاوية نمطية ونسبتها ١٣,١٩٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٩٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٥١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٨٠٧ حاويات نمطية ونسبته ٣٤,٤٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١١٩١٢ حاوية نمطية مقابل ١٥١٠٣ حاويات، أي بانخفاض قدره ٣١٩١ حاوية نمطية ونسبته ٢١,١٣٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها وبرسم المسافنة

أما حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها وبرسم المسافنة في نيسان الماضي فجاءت كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧١٩٢ حاوية نمطية وهو الرقم الأكبر الذي تحققه هذه الحركة حتى اليوم مقابل ٥٥٤٥ حاوية لشهر آذار المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٦٤٧ حاوية نمطية ونسبته ٩,٧٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢١٠١٠ حاويات نمطية مقابل ٢٣٣٤٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٣٣٨ حاوية نمطية ونسبته ١٠٪.



مروان شفيق كعكي
مدير الشؤون الادارية

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٣٠٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٥٧٣١ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٦٨١ حاوية نمطية ونسبته ١٧,٠٤٪.

ارتفاع عدد السيارات الى ٨٥٨٨ سيارة في نيسان ٢٠١٣

كما سجلت حركة السيارات في نيسان الماضي زيادة جيدة، فبلغ عددها ٨٥٨٨ سيارة مقابل ٧٢٢٨ سيارة في آذار المنصرم، اي بارتفاع نسبته ١٨,٨٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٥٨٨ سيارة في نيسان من العام الحالي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٧٤٦١ سيارة مقابل ٦٨٦١ سيارة اي بزيادة قدرها ٦٠٠ سيارة ونسبتها ٨,٧٤٪.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ١١٢٧ سيارة مقابل ٣٦٧ سيارة، اي بتحسن قدره ٧٦٠ سيارة ونسبته ٢٠٧,٨ ٪.

ارتفاع مجموع الواردات الى ٢٢٣,٤٣٩ مليون دولار في نيسان ٢٠١٣

وانعكس ارتفاع حركة الحاويات والبضائع والسيارات برسم الاستهلاك المحلي في نيسان الماضي ايجابا على المجموع العام للواردات التي بلغت بعد تحويلها الى دولار اميركي ٢٢٣,٤٣٩ مليون دولار مقابل ٢١٩,٣٢٧ مليون دولار لآذار المنصرم، بزيادة قدرها ٤,١١٢ ملايين دولار ونسبتها ٢,٨٧٪ وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٢٣,٤٣٩ مليون دولار في نيسان الماضي على الشكل التالي:

الواردات المرفئية: سجلت رقما قياسيا جديدا هو الاكبر حتى تاريخه حيث بلغ ١٨,٠٩٤ مليون دولار مقابل ١٧,٣٦٦ مليوناً لآذار اي بارتفاع نسبته ٤,١٩٪.

الواردات الجمركية: بلغت ١٥٩,٣٤٦ مليار ليرة مقابل ١٦٥,٤٣١ ملياراً، اي بانخفاض قدره ٦,٠٨٥ مليارات ليرة ونسبته ٣,٦٨٪.

واردات الـ VAT: بلغت ١٤٩,٢٧٦ مليار ليرة مقابل ١٣٨,٥٩٧ مليارا اي بارتفاع قدره ١٠,٦٧٩ مليارات ليرة ونسبته ٧,٧٠٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٩٣٦ مليون ليرة مقابل ٤٢٨ مليوناً، اي بارتفاع قدره ٥٠٨ ملايين ليرة ونسبته ١١٨,٦٩٪. ■

الابواب	نيسان ٢٠١٣	آذار ٢٠١٣	+/-
عدد البواخر	١٨٩ باخرة	١٨٦ باخرة	+٣ بواخر
كميات البضائع	٧٥٩ الف طن	٧١٥ الف طن	+٤٤ الف طن
بضائع مستوردة	٦٦٤ الف طن	٦٣٦ الف طن	+٢٨ الف طن
بضائع مصدرة	٩٥ الف طن	٧٩ الف طن	+١٦ الف طن
عدد الحاويات	٨٩٧٤٤ حاوية نمطية	٩١٨٥٠ حاوية نمطية	-٢١٠٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٤٦٣٢٨ حاوية نمطية	٤٤٨١٤ حاوية نمطية	+١٥١٤ حاوية نمطية
حاويات مصدرة	٤١٢٥٢ حاوية نمطية	٤٤٦٢٤ حاوية نمطية	-٣٣٧٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها	٢١٦٤ حاوية نمطية	٢٤١٢ حاوية نمطية	-٢٤٨ حاوية نمطية
عدد السيارات	٨٥٨٨ سيارة	٧٢٢٨ سيارة	+١٣٦٠ سيارة
السيارات المستوردة	٧٤٦١ سيارة	٦٨٦١ سيارة	+٦٠٠ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	١١٢٧ سيارة	٣٦٧ سيارة	+٧٦٠ سيارة
عدد الركاب بحرا	٤٨٤ راكبا	-	+٤٨٤ راكبا
الواردات المرفئية	١٨,٠٩٤ مليون دولار	١٧,٣٦٦ مليون دولار	+٧٢٨ الف دولار
الواردات الجمركية	١٥٩,٣٤٦ مليار ليرة	١٦٥,٤٣١ مليار ليرة	-٦,٠٨٥ مليار ليرة
واردات الـTVA	١٤٩,٢٧٦ مليار ليرة	١٣٨,٥٩٧ مليار ليرة	+١٠,٦٧٩ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء	٩٣٦ مليون ليرة	٤٢٨ مليون ليرة	+٥٠٨ مليون ليرة
المجموع العام للواردات			
ليرات لبنانية	٣٠٩,٥٥٨ مليار ليرة	٣٠٤,٤٥٦ مليار ليرة	+٥,١٠٢ مليار ليرة
دولار أميركي	١٨,٠٩٤ مليون دولار	١٧,٣٦٦ مليون دولار	+٧٢٨ الف دولار
المجموع العام بعد تحويله			
الى دولار أميركي	٢٢٣,٤٣٩ مليون دولار	٢١٩,٣٢٧ مليون دولار	+٤,١١٢ مليون دولار

شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين "أديـــر" ش.م.ل.
الميزانية العمومية الموقوفة بتاريخ ٣١ كانون الأول ٢٠١٢

والمصدّق عليها من قبل الجمعية العمومية العادية المنعقدة بتاريخ ١٩ نيسان ٢٠١٣

مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت رقم ١٩٤ تاريخ ١٤/٤/١٩٨٣ وخاضعة لأحكام المرسوم رقم ٩٨١٢ تاريخ ٤/٥/١٩٦٨. سجل تجاري – بيروت رقم ٤٦٢٣٨ .

الموجودات	٢٠١٢	٢٠١١
	بآلاف الليرات اللبنانية	بآلاف الليرات اللبنانية
أصول غير مادية	**٥٥،٤٨٤**	**٣٤،٨٥٣**
التوظيفات	**١١٤،٥٦٠،١٨٥**	**١٠٠،٥٢٥،٧٢١**
أراضي وعقارات	٢،٧٩٨،١١١	٢،٦١٠،١٣٤
شركات تابعة أو شقيقة	٣،٠٣٠،٠٠٠	٧،١٦٤،٣٧٥
قروض على البوالص	–	–
قروض أخرى	–	–
إستثمارات في الأوراق المالية ذات المردود الثابت	٢٤،٩٦٠،٣٢١	١٤،٨٨٣،٧٣٠
أسهم ومشاركات وإستثمارات ذات المردود غير الثابت	١٥١،٠٤٣	١٤٠،٢٨٣
صناديق الإستثمار	–	–
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين	–	–
النقد وما شابهه	٦،١٦٩،٩٥٢	٩،٩٦٩،٣٤٧
الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)	**٧٥،٢٧٢،٩٤٨**	**٦٤،٢٢٧،٦٨٧**
الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)	٦٩،٩٧٠،٤١٨	٥٩،١٢٦،١١٣
حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة	٤،٤١٦،٨٩٥	٤،٤١٦،٨٩٥
حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى	٨٨٥،٦٣٥	٦٨٤،٦٧٩
إيرادات مستحقة على التوظيفات	٢،١٧٧،٨١٠	١،٥٣٠،١٦٥
التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار	**١٠٧،٧٣٨،١٤٥**	**٨٦،٢٢٧،٤٨١**
توظيفات عقارية	–	–
إستثمارات في الأوراق المالية ذات المردود الثابت	٥١،٤٦٨،١٧٥	٣١،٦٦٣،٤٣٦
أسهم ومشاركات وإستثمارات ذات المردود غير الثابت	١٥،١٢٣،٤٥٨	١٢،٢٩٣،٥٢٢
صناديق الإستثمار	–	–
نقد وتوظيفات مشابهة	٤١،١٤٦،٥١٢	٤٢،٢٧٠،٥٢٣
حصة معيدي الضمان من الإحتياطات الفنية (حياة)	**١٩،٩٠٧،١١٧**	**١٦،٢٣١،١٣٨**
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط	٨،٨٤٥،٩٤٥	٧،٢٦١،٠٩٨
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث	١،٠٨٧،٢٩٥	٩٧٤،١٨٦
حصة معيدي الضمان من الاحتياطي الحسابي	٩،٩٧٣،٨٧٧	٧،٩٩٥،٨٥٤
حصة معيدي الضمان من الإحتياطات الفنية (غير الحياة)	**٢،٨١٩،٥١٨**	**٢،٦٣٥،٢٦٢**
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط	٢،٠٦٥،٠٢٦	١،٩٨٧،٠٣٨
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث	٧٥٤،٤٩٢	٦٤٨،٢٢٤
حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط	–	–
ذم مدينة عائدة لعمليات الضمان	**٢،٢٧٧،٣٢١**	**٢،٦٥١،٨٣٠**
أقساط مستحقة على العمليات المباشرة	٢،٢٧٧،٣٢١	٢،٦٥١،٨٣٠
ذم مدينة على وسطاء الضمان	–	–
حسابات شركات التأمين المدينة	–	–
ذم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان	**٦٥،٩٥٧**	**٦٣،٩١٨**
مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان	–	–
عمولات وبدلات من معيدي الضمان	–	–
ذم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان	٦٥،٩٥٧	٦٣،٩١٨
موجودات أخرى	**٢،٥١٦،٣٩٨**	**٢،٧٨٢،٨٠٠**
أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار	١،٧٠٩،٠٣١	١،٩٣٨،٨٩١
الأصول الثابتة التشغيلية	٨٠٧،٣٦٧	٨٤٣،٩٠٩
أصول أخرى	–	–
ذم مدينة أخرى	**٣٦،٢١٥**	**٣٤،٤٠٢**
ذم المستخدمين	١٣،٢٨٢	١١،٤٦٩
ضرائب برسم الإسترداد	–	–
الذم المدينة من الأطراف المقربة	–	–
حسابات مدينة أخرى	٢٢،٩٣٣	٢٢،٩٣٣
حسابات المساهمين	–	–
حسابات التسوية	**٦،٩٤٤،٩٤٣**	**٦،٤٠٧،٠٠٠**
تكاليف نفقات البوالص مؤجلة	٦،٩٢٣،٩٨٠	٦،٣٧٤،٦٩١
أقساط مكتسبة قيد الإصدار	–	–
أعباء مكتسبة مسبقا	٢٠،٩٦٣	٣٢،٣٠٩
حسابات التسوية المختلفة	–	–
إجمالي الموجودات	**٢٥٦،٩٢١،٢٨٣**	**٢١٧،٥٩٤،٤٠٥**

مجلس الإدارة:

الرئيس : السيد سامي حداد

الأعضاء : السيد سمعان باسيل، السيدة جومانا شلالا، السيد ألان ونّا، السيد فادي نصار
السيد رينه خلاط، السيد جان حليس، ناتكسيس أسورانس – فرنسا ممثلة
السيد كريستوف لو باب، السيدة باسكال أسمر بالسيدة ناتالي بروتال

ADIR
للتأمين

المطلوبات والرساميل الخاصة	٢٠١٢ بآلاف الليرات اللبنانية	٢٠١١ بآلاف الليرات اللبنانية
الرساميل الخاصة	**٤٣،٦٣٠،٥٢٩**	**٣٧،٣٦٣،٥١١**
رأس المال المدفوع	٢٥،٠٠٠،٠٠٠	٢٥،٠٠٠،٠٠٠
رأس المال المكتتب	٢٥،٠٠٠،٠٠٠	٢٥،٠٠٠،٠٠٠
ينزل: رأس المال غير المدفوع	-	-
إحتياطي قانوني	٣،٠٢٨،٨٢٤	٢،٢٩١،٩٩١
إحتياطي عام	٥،٥٧٥،٠٠٠	٢،٦٩٥،٠٠٠
نتائج سابقة مدورة	٩،٦٨٧	٨،١٨٨
نتيجة السنة الحالية	١٠،٠١٧،٠١٨	٧،٣٦٨،٣٣٢
الإحتياطات الأخرى	-	-
إحتياطي تقييم الأوراق المالية ذات المردود الثابت	-	-
إحتياطي تقييم الأسهم والمشاركات والإستثمارات ذات المردود غير الثابت	-	-
إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار	-	-
إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة	-	-
إحتياطات أخرى	-	-
ديون غير ذات أولوية	-	-
ديون ثانوية	-	-
حسابات المساهمين	-	-
الإحتياطي الفني لفرع الحياة	**٤٠،١٥٩،٢٠٥**	**٣٢،٣٦٠،١٣٤**
الإحتياطي الحسابي	١٣،١٤٠،٢٦١	١٠،٠٦٨،١٩٦
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	١٥،٦٨٨،٧٦٠	١٣،٢٤٢،٧٧٢
إحتياطي حوادث تحت التسوية	١،٢٨٢،٣١٦	١،١٤٢،١٣٥
إحتياطي الحوادث الواقعة وغير المصرح عنها - IBNR	٢١٠،٠٧٤	٢٢٣،٤٢٤
إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث	٤٤،٧٧٢	٤٠،٩٦٧
إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص	٩،٧٩٣،٠٢٢	٧،٦٤٢،٦٤٠
إحتياطيات فنية أخرى	-	-
الإحتياطي الفني للتأمين المرتبط بوحدات الإستثمار	**٩٣،٦٣٦،٩٨١**	**٧٥،٧٤٥،١٣٧**
إحتياطي حوادث تحت التسوية	-	-
الإحتياطي الحسابي	٩٣،٦٣٦،٩٨١	٧٥،٧٤٥،١٣٧
إحتياطيات فنية إضافية	-	-
الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة	**٤٦،١٠٥،٥١٤**	**٤٥،٠٣١،١٨٢**
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة	٣٦،٩٩١،٢٢٢	٣٦،٦٢٣،٨٦٥
إحتياطي حوادث تحت التسوية	٤،١١٨،٤٢١	٤،٠٤٢،٣٢٤
إحتياطي الحوادث الواقعة وغير المصرح عنها - IBNR	٨٧٥،٣٥١	٢٦٥،٠٦٤
إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث	١٤٩،٨١٣	١٢٩،٢٢٢
إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص	-	-
إحتياطي العجز في الأقساط	٣،٩٧٠،٧٠٧	٣،٩٧٠،٧٠٧
إحتياطيات فنية أخرى	-	-
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	**١،١٩٠،٠٠٠**	**٦٢٥،٠٠٠**
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين	**١٩،٨٧٣،٥١٢**	**١٦،١٨٧،٧٠٧**
ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان	**٧١٣،٨٥٥**	**١،٠٣٦،١٨٧**
ذمم دائنة عن العمليات المباشرة	٦٧٢،٩١٨	٩٨٠،٦٨٣
ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة	٤٠،٩٣٧	٥٥،٥٠٤
حسابات شركات التأمين الدائنة	-	-
ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين	**١،٤٦٦،٥٤٧**	**١،٥٨٥،٤٤٣**
إيرادات العمولات غير المكتسبة	**٢،٩٨٥،١٢٧**	**٢،٥٠٠،٥٥٠**
ديون	-	-
أموال مستدانة	-	-
ديون مصرفية	-	-
ديون أخرى	-	-
مطلوبات أخرى	**٦،٧٢٥،٨٦٧**	**٤،٩٢٨،٦٦٧**
ذمم مستخدمين	٤٥،٦٠٠	٤٥،٦٠٠
ضرائب متوجبة (حكومة، ضمان إجتماعي، إشتراكات عامة)	٤،٧٦٢،٧٤١	٣،٥٣٠،٦٩٦
الذمم الدائنة للأطراف مقربة	٥١٨،٩٣٢	١٢٢،٤٠٠
ذمم دائنة أخرى	١،٣٩٨،٥٩٤	٧٥١،٧٣٠
حسابات التسوية	**٤٣٤،١٤٦**	**٢٣٠،٨٨٧**
الإيرادات غير المكتسبة	-	-
المصاريف المستحقة وغير المدفوعة	٤٣٤،١٤٦	٢٣٠،٨٨٧
حسابات التسوية الأخرى	-	-
إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة	**٢٥٦،٩٢١،٢٨٣**	**٢١٧،٥٩٤،٤٠٥**
خارج الميزانية - كفالات	**٢٢،٥٣١**	**٢٢،٥٣١**

مفوضوا المراقبة: السادة سمعان غلام وشركاهم والسادة أرنست و يونغ

مرفأ طرابلس يسجل حركة اجمالية جيدة مقابل تراجع وارداته المالية

٥١ باخرة، ١٨٨٩٥٧ طناً، ٦٨٩ سيارة و١٣,٩ مليار ليرة مجموع الواردات



احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

بـيـنـت الإحصـاءات ان مـرفـأ طـرابـلس حـقـق زيـادة كـبـيـرة بالبضائع المستوردة والمصدرة والسـيـارات فـي شـهـر نـيـسـان (ابريل) الماضي عمّا كانت عليه في شهر آذار (مارس) المنصرم. كما أظهرت ان هذه الزيادة الجيدة لم تنعكس ايجاباً على المجموع العـام للـواردات المـالـيـة. وتـجـدر الإشـارة الـى ان مـرفـأ طـرابـلس، الـذي شـهـد عـمـلـيـات تـوسـيـع وتطوير وتـعـمـيق خلال السنوات الـثـلاث الأخـيـرة، مـا يـزال يـتـأثـر سـلـبـاً بـالأحـداث الأمـنـيـة الـتـي تتعرض لها مدينة طرابلس وضواحيها من جهة، وتلك الجارية في سوريا من جهة أخرى.

وتجدر الإشارة الى ان هذه الأحداث أدت الى شل حركة البضائع التي كانت تستورد عبر مرفأ طرابلس وهي برسم الترانزيت البري الى العمق العربي ولا سيّما الى الأردن والعراق والسعودية.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس في آذار ونيسان ٢٠١٣

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهري آذار ونيسان من العام الحالي بالوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٥١ باخرة مقابل ٣٨ باخرة في آذار المنصرم، أي بزيادة قدرها ١٣ باخرة ونسبتها ٣٤,٢١٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١٨٨٩٥٧ طناً مقابل ١٠٨٤٤٩ طناً، أي بارتفاع قدره ٨٠٥٠٨ أطنان ونسبته ٧٤,٢٣٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١١١٩٤٦ طناً مقابل ٧٥٩٤٣ طناً، أي بنمو قدره ٣٦٠٠٣ أطنان ونسبته ٤٧,٤١٪.

البضائع المصدرة: بلغت ٧٧٠١١ طناً مقابل ٣٢٥٠٦ أطنان، اي بارتفاع قدره ٤٤٥٠٥ أطنان ونسبته ١٣٦,٩١٪.

عدد السيارات: بلغ ٦٨٩ سيارة مقابل ٣٠٣ سيارات أي بزيادة قدرها ٣٨٦ سيارة ونسبتها ١٢٧,٣٩٪.

ارتفاع الحركة لم ينسحب على المجموع العام للواردات في نيسان ٢٠١٣

من جهة ثانية تبين ان ارتفاع حركة البضائع والسيارات المستوردة في نيسان لم ينسحب على الواردات المالية التي بلغ مجموعها ١٣,٩١٠ مليار ليرة مقابل ١٤,١٤٤ ملياراً لآذار، أي بانخفاض قدره ٢٣٤ مليون ليرة ونسبته ١,٦٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٣,٩١٠ مليار ليرة في نيسان الماضي كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١,٤٤٢ مليار ليرة مقابل ١,٤٦٩ مليار لآذار المنصرم، أي بتراجع صغير قدره ٢٧ مليون ليرة ونسبته ١,٨٣٪.

الواردات الجمركية: بلغت ٦,١٢٥ مليارات ليرة مقابل ٥,٥٥٨ مليارات، أي بارتفاع قدره ٥٦٧ مليون ليرة ونسبته ١٠,٢٠٪.

واردات الـ TVA: بلغت ٦,٣٤٣ مليارات ليرة مقابل ٧,١١٧ مليارات، أي بانخفاض قدره ٧٧٤ مليون ليرة ونسبته ١٠,٨٧٪.

حركة مرفأ طرابلس في نيسان ٢٠١٣ أكبر منها في نيسان ٢٠١٢

وأفادت الإحصاءات أيضاً ان حركة مرفأ طرابلس في نيسان الماضي جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (نيسان) من العام الماضي، فقد أظهرت المقارنة:

عدد البواخر: ارتفع الى ٥١ باخرة مقابل ٣٣ باخرة لنيسان ٢٠١٢ أي بزيادة قدرها ١٨ باخرة ونسبتها ٥٤,٥٤٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ١٨٨٩٥٧ طناً مقابل ٩٣٦٢٠ طناً، أي بتحسن قدره ٩٥٣٣٧ طناً ونسبته ١٠١,٨٣٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي في نيسان ٢٠١٣ كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغت ١١١٩٤٦ طناً مقابل ٦٧٤٢٩ طناً، أي بارتفاع قدره ٤٤٥١٧ طناً ونسبته ٦٦٪.

البضائع المصدرة: بلغت ٧٧٠١١ طناً مقابل ٢٦١٩١ طناً، أي بزيادة قدرها ٥٠٨٢٠ طناً ونسبتها ١٩٤٪.

عدد السيارات: بلغت ٦٨٩ سيارة مقابل ٤٩٤ سيارة، أي بنمو نسبته ٣٩,٤٧٪.

وتراجع مجموع الواردات المالية في نيسان ٢٠١٣

أما المجموع العام للواردات المالية في نيسان الماضي فسجل تراجعاً حيث بلغ ١٣,٩١٠ مليار ليرة مقابل ١٥,١١٩ ملياراً للشهر ذاته من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ١,٢٠٩ مليار ليرة ونسبته ٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٣,٩١٠ مليار ليرة في نيسان كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١,٤٤٢ مليار ليرة مقابل ١,١٩٥ مليار للشهر نفسه من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٢٤٧ مليون ليرة ونسبته ٢٠,٦٧٪.

الواردات الجمركية: بلغت ٦,١٢٥ مليارات ليرة مقابل ٤,٢٠٧ مليارات، أي بتحسن قدره ١,٩١٨ مليار ليرة ونسبته ٤٥,٥٩٪.

واردات الـ TVA: انخفضت الى ٦,٣٤٣ مليارات ليرة مقابل ٩,٧١٧ مليارات، أي بتراجع قدره ٣,٣٧٤ مليار ليرة ونسبته ٣٤,٧٢٪.

انخفاض عدد الشاحنات المحملة بالبضائع المستوردة والمصدرة على بواخر الرو/رو

من ناحية ثانية، بلغ عدد الشاحنات المحملة بالبضائع المستوردة والمصدرة على سفن الرو/رو ٥١٣ شاحنة مقابل ٦٩٨ شاحنة لآذار المنصرم، اي بانخفاض قدره ١٨٥ شاحنة ونسبته ٢٦,٨٥٪.

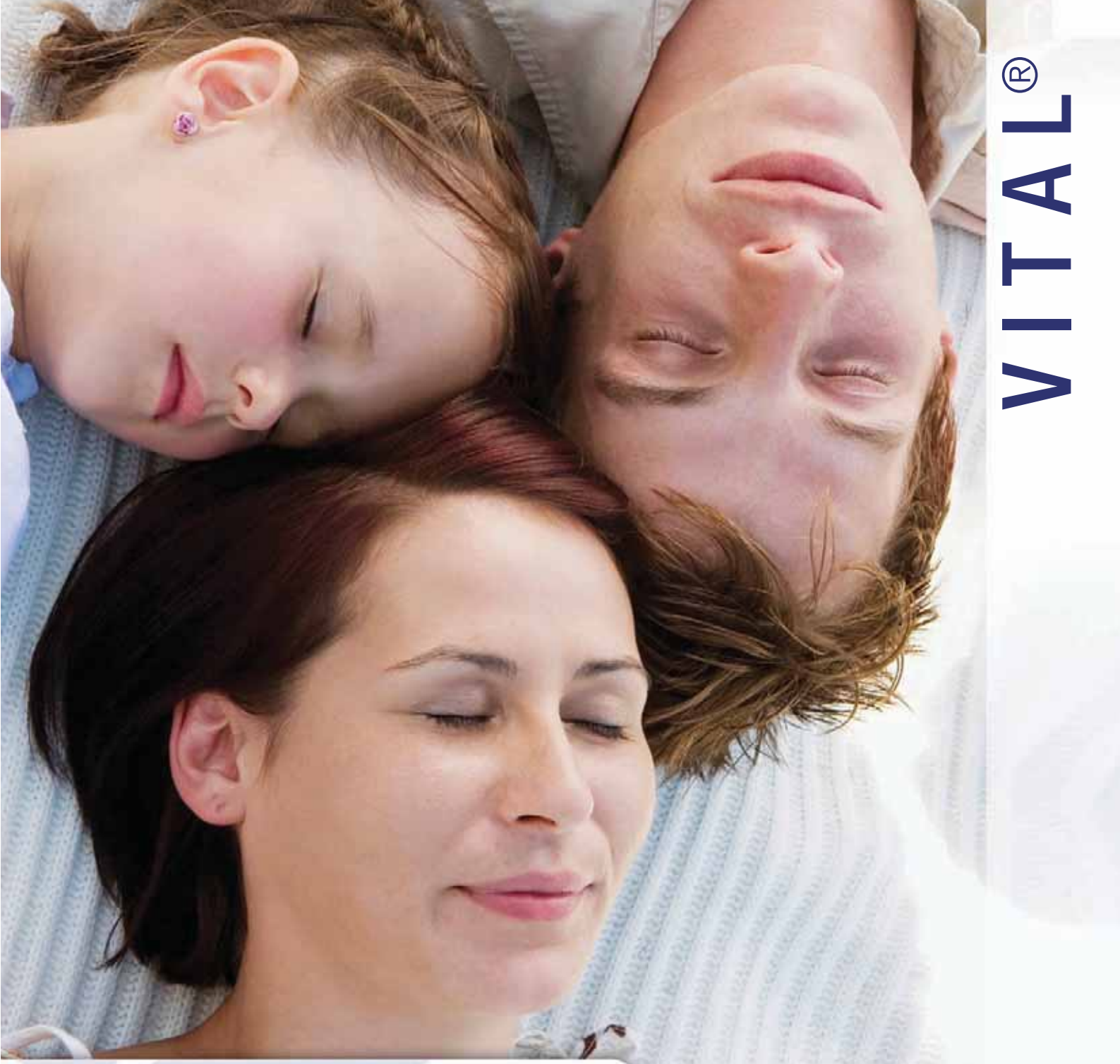
وتوزع مجموع هذه الشاحنات والبالغ ٥١٣ شاحنة في نيسان الحالي كالآتي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ٢٤ شاحنة مقابل ٢٩٧ شاحنة لآذار المنصرم أي بتراجع قدره ٢٧٣ شاحنة ونسبته ٩١,٩٢٪.

الشاحنات المحملة: بلغ عددها ٤٨٩ شاحنة مقابل ٤٠١ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٨٨ شاحنة ونسبته ٢١,٩٤٪. ■

الابواب	نيسان ٢٠١٣	آذار ٢٠١٣	+/-
عدد البواخر	٥١ باخرة	٣٨ باخرة	+١٣ باخرة
كميات البضائع	١٨٨٩٥٧ طنا	١٠٨٤٤٩ طنا	+٨٠٥٠٨ طنا
البضائع المستوردة	١١١٩٤٦ طنا	٧٥٩٤٣ طنا	+٣٦٠٠٣ طنا
البضائع المصدرة	٧٧٠١١ طنا	٣٢٥٠٦ طنا	+٤٤٥٠٥ طنا
عدد السيارات	٦٨٩ سيارة	٣٠٣ سيارة	+٣٨٦ سيارة
الواردات المرفئية	١,٤٤٢ مليار ليرة	١,٤٦٩ مليار ليرة	-٢٧ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٦,١٢٥ مليار ليرة	٥,٥٥٨ مليار ليرة	+٥٦٧ مليون ليرة
واردات الـ TVA	٦,٣٤٣ مليار ليرة	٧,١١٧ مليار ليرة	-٧٧٤ مليون ليرة
مجموع الواردات	١٣,٩١٠ مليار ليرة	١٤,١٤٤ مليار ليرة	-٢٣٤ مليون ليرة

الابواب	نيسان ٢٠١٣	نيسان ٢٠١٢	+/-
عدد البواخر	٥١ باخرة	٣٣ باخرة	+١٨ باخرة
كميات البضائع	١٨٨٩٥٧ طنا	٩٣٦٢٠ طنا	+٩٥٣٣٧ طنا
بضائع مستوردة	١١١٩٤٦ طنا	٦٧٤٢٩ طنا	+٤٤٥١٧ طنا
بضائع مصدرة	٧٧٠١١ طنا	٢٦١٩١ طنا	+٥٠٨٢٠ طنا
عدد السيارات	٦٨٩ سيارة	٤٩٤ سيارة	+١٩٥ سيارة
الواردات المرفئية	١,٤٤٢ مليار ليرة	١,١٩٥ مليار ليرة	+٢٤٧ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٦,١٢٥ مليار ليرة	٤,٢٠٧ مليار ليرة	+١,٩١٨ مليار ليرة
واردات الـ TVA	٦,٣٤٣ مليار ليرة	٩,٧١٧ مليار ليرة	-٣,٣٧٤ مليار ليرة
مجموع الواردات	١٣,٩١٠ مليار ليرة	١٥,١١٩ مليار ليرة	-١,٢٠٩ مليار ليرة



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

تراجع حركة الحاويات في مرفأ بيروت الى ٨٩٧٤٤ حاوية نمطية

لا مفاجآت في المراتب الأمامية: MSC تحافظ على الأولى استيراداً وسي لاين تصديراً

أظهرت احصاءات مرفأ بيروت ان حركة الحاويات في مرفأ بيروت سجلت تراجعاً في نيسان (ابريل) الماضي عما كانت عليه في آذار (مارس) المنصرم في حين ان أرقاماً قياسية تحققت بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والمصدرة ملأى ببضائع لبنانية.

فقد انخفض مجموع الحاويات الى ٨٩٧٤٤ حاوية نمطية في نيسان الماضي مقابل ٩١٨٥٠ حاوية في آذار المنصرم، أي بتراجع قدره ٢١٠٦ حاويات نمطية ونسبته ٢,٢٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٩٧٤٤ حاوية نمطية في نيسان الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٦٣٢٨ حاوية نمطية مقابل ٤٤٨١٤ حاوية، أي بتحسن قدره ١٥١٤ حاوية نمطية ونسبته ٣,٣٨٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغت ٤١٢٥٢ حاوية نمطية مقابل ٤٤٦٢٤ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٣٧٢ حاوية نمطية ونسبته ٧,٥٦٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢١٦٤ حاوية نمطية مقابل ٢٤١٢ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٤٨ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٢٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في نيسان ٢٠١٣

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٤٦٣٢٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة ملأى برسم الاستهلاك المحلي: سجلت رقماً قياسياً فبلغ عددها ٣٣٤٥٨ حاوية مقابل ٢٩٥٦٠ حاوية لآذار، أي بارتفاع نسبته ١٣,١٩٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٩٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٥١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٨٠٧ حاويات نمطية ونسبته ٥٣٤,٤٣٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١١٩١٢ حاوية نمطية مقابل ١٥١٠٣ حاويات، أي بتراجع قدره ٣١٩١ حاوية نمطية ونسبته ٢١,١٣٪.

لا مفاجآت في المراتب الأمامية وMSC تحتفظ بالأولى استيراداً

وبينت الإحصاءات ان المراتب الأمامية لم تشهد تغييرات بأسماء الوكالات التي احتلتها على صعيد حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في نيسان الماضي والتي بلغت ٣٣٤٥٨ حاوية نمطية.

– فقد بقيت وكالة MSC لبنان كالعادة في المرتبة الأولى مسجلة تفريغ ١٠٣٥٩ حاوية نمطية مقابل ٩٤٤٢ حاوية لآذار، أي بارتفاع نسبته ٩,٧١٪.

– وحافظت مجموعة سي لاين على المرتبة الثانية باستيرادها ٨٠٧١ حاوية نمطية مقابل ٨١٦٣ حاوية، أي بانخفاض قدره ٩٢ حاوية نمطية ونسبته ١,١٣٪.

– وراوحت MERIT SHIPPING مكانها في المرتبة الثالثة بتنزيلها ٦٢٦٧ حاوية نمطية مقابل ٥٤٧٩ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٤,٣٨٪.

– واحتفظت مجموعة ميتز بالمرتبة الرابعة باستيرادها ٣٩٨٨ حاوية نمطية مقابل ٣٥١٤ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤٧٤ حاوية نمطية ونسبتها ١٣,٤٩٪.

– وجاءت المرتبة الخامسة لصالح نقليات الجزائري بتفريغها ٢٨٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٧٣ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٣٨٥ حاوية نمطية ونسبته ٩٤٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في نيسان ٢٠١٣

أما حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها برسم المسافنة في نيسان الماضي والبالغة ٤١٢٥٢ حاوية نمطية فجاءت كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: سجلت رقماً قياسياً والأكبر حيث بلغ ٧١٩٢ حاوية مقابل ٥٥٤٥ حاوية لآذار، اي بارتفاع نسبته ٢٩,٧٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢١٠١٠ حاويات نمطية مقابل ٢٣٣٤٨ حاوية، اي بتراجع قدره ٢٣٣٨ حاوية نمطية ونسبته ١٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ١٣٠٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٥٧٣١ حاوية، اي بانخفاض نسبته ١٧,٠٤٪.

لا تغييرات في المراتب الأمامية وسي لاين تحافظ على الأولى تصديراً

من ناحية أخرى، بينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧١٩٢ حاوية نمطية في نيسان الماضي انه لم تطرأ تغييرات على المراتب الأمامية:

– فمجموعة سي لاين ما تزال تحافظ على المرتبة الأولى بتصديرها ٣٣٢١ حاوية نمطية مقابل ٢٦٩٩ حاوية في آذار، أي بارتفاع نسبته ٢٣,٠٥٪.

– كما بقيت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية بشحنها ٢٦٢٨ حاوية نمطية مقابل ١٥٨١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٦٦,٢٢٪.

– وراوحت وكالة MSC (لبنان) مكانها في المرتبة الثالثة بتحميلها ٥٢٦ حاوية نمطية مقابل ٦٠٣ حاويات، أي بتراجع قدره ٧٧ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٧٧٪.

– كما ظلت مجموعة ميتز في المرتبة الرابعة بتصديرها ٣٤٩ حاوية نمطية مقابل ٣١٦ حاوية، اي بتحسن قدره ٣٣ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٤٤٪.

– كما جاءت المرتبة الخامسة لصالح نقليات الجزائري بشحنها ٢٧٠ حاوية نمطية مقابل ٢٣٣ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٧ حاوية نمطية ونسبتها ١٥,٨٨٪.

انخفاض حركة المسافنة الى ٢٤٩٦٢ حاوية نمطية في نيسان ٢٠١٣

وسجلت حركة المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت تراجعاً في نيسان فبلغ عددها ٢٤٩٦٢ حاوية مقابل ٣٠٨٣٤ حاوية في آذار، أي بتراجع نسبته ١٩,٠٤٪.

وتوزعت حركة المسافنة البالغة ٢٤٩٦٢ حاوية نمطية في نيسان كالآتي:

– ظلت شركة MSC (لبنان) في المرتبة الأولى بتعاملها مع ١٤٠٦٤ حاوية نمطية مقابل ١٨٦١٤ حاوية في آذار، أي بانخفاض نسبته ٢٤,٤٤٪.

– كما راوحت MERIT SHIPPING مكانها في المرتبة الثانية بتداولها ٩٨٢٨ حاوية نمطية برسم المسافنة مقابل ١٠٧٠١ حاوية، اي بتراجع نسبته ٨,١٦٪.

وبلغت حصة الوكالات الأخرى من حركة المسافنة ١٠٧٠ حاوية نمطية مقابل ١٥١٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ٤٤٩ حاوية نمطية ونسبته ٢٩,٥٦٪. ■

IMPORT – استيراد

NAME OF SHIPPING AGENCY	APRIL 13	MARCH13	+/-
1- MSC (LEBANON)	10359	9442	+917
2- SEALINE GROUP	8071	8163	-92
3- MERIT SHIPPING AGENCY	6267	5479	+788
4- METZ GROUP	3988	3514	+474
5- GEZAIRY TRANSPORT	2858	1473	+1385
6- EL-FIL SHIPPING	1234	537	+697
7- EDOUARD CORDAHI	651	663	-12
8- GULF AGENCY	26	73	-47
9- MAERSK LEBANON	4	8	-4
10- TOURISM & SHIPPING SERV	-	203	-203
10- HENRY HEALD & CO	-	5	-5
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	33458	29560	+3898
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	958	151	+807
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	11549	13814	-2265
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	363	1289	-926
TOTAL GENERAL (TEU)	46328	44814	+1514

EXPORT – تصدير

NAME OF SHIPPING AGENCY	APRIL 13	MARCH 13	+/-
1- SEALINE GROUP	3321	2699	+622
2- MERIT SHIPPING AGENCY	2628	1581	+1047
3- MSC (LEBANON)	526	603	-77
4- METZ GROUP	349	316	+33
5- GEZAIRY TRANSPORT	270	233	+37
6- EL-FIL SHIPPING	73	26	+47
7- EDOUARD CORDAHI	24	32	-8
8- LEBANESE SHIPPING	1	-	+1
9- TOURISM & SHIPPING SERV	-	46	-46
9- GULF AGENCY	-	9	-9
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	7192	5545	+1647
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	21010	23348	-2338
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	12328	14352	-2024
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	722	1379	-657
TOTAL GENERAL (TEU)	41252	44624	-3372

حركة السيارات تواصل ارتفاعها والمرفأ يتداول ٨٥٨٨ سيارة

التغييرات مستمرة في المراتب الأمامية: ليفانت تحافظ على الاولى وWILHELMSEN تتقدم الى الثانية

أفادت الإحصاءات ان حركة السيارات التي يتعامل معها مرفأ بيروت تواصل نموها وان المراتب الأمامية ما تزال تشهد تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي تحتلها. وتأتي هذه النتائج الجيدة في ظل تفاقم الأزمات السياسية وتفاقم الأوضاع الأمنية في بعض المناطق اللبنانية. ويذكر ان عدد السيارات الجديدة المستوردة أصبح أكبر من تلك المستعملة المستوردة وان القسم الأكبر منها يشحن من بلدان الشرق الأقصى.

ارتفاع حركة السيارات الى ٨٥٨٨ سيارة في نيسان ٢٠١٣

من ناحية ثانية، أظهرت الإحصاءات ان عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في نيسان (ابريل) الماضي تبلغ ٨٥٨٨ سيارة مقابل ٧٢٢٨ سيارة لآذار (مارس) المنصرم أي بزيادة قدرها ١٣٦٠ سيارة ونسبتها ١٨,٨٢٪.

وتوزع مجموع السيارات البالغ ٨٥٨٨ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغت ٧٤٦١ سيارة مقابل ٦٨٦١ سيارة، أي بتحسن قدره ٦٠٠ سيارة ونسبته ٨,٧٤٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١١٢٧ سيارة مقابل ٣٦٧ سيارة أي بزيادة قدرها ٧٦٠ سيارة ونسبتها ٢٠٧٪.

التغييرات متواصلة في المراتب الأمامية في نيسان ٢٠١٣

وبينت حركة السيارات المستوردة في نيسان الماضي والبالغة ٧٤٦١ سيارة ان الوكالات الفاعلة ما تزال تتبادل المراتب الأمامية:

– فوكالة ليفانت شيبنغ ما تزال تحتل المرتبة الأولى باستيرادها ١٨١٠ سيارات من مرافئ الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ١٧٨١ سيارة لشهر آذار المنصرم، أي بارتفاع قدره ٢٩ سيارة ونسبته ١,٦٣٪.

– بينما سجلت وكالة WILHELMSEN تقدماً بانتقالها من المرتبة الثالثة الى الثانية بتفريغها ١٣٩٠ سيارة مشحونة من مرافئ الشرق الأقصى، مقابل ١٢١٠ سيارات، أي بتحسن قدره ١٨٠ سيارة ونسبته ١٤,٨٨٪.

– كما انتقلت وكالة هنري هيلد وشركاه من المرتبة الخامسة الى الثالثة بتفريغها ١٠٠٠ سيارة محملة من مرافئ في الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ٤٨٣ سيارة، اي بزيادة قدرها ٥١٧ سيارة ونسبتها ١٠٧,٤٪.

– وتقدمت وكالة نقولا أبو رجيلي من المرتبة الثامنة الى الرابعة بـ ٨٨٥ سيارة مستوردة من المرافئ الأردنية الشمالية مقابل ٢٤٤ سيارة، أي بارتفاع قدره ٦٤١ سيارة ونسبته ٢٦٢,٧٠٪.

– وتراجعت مجموعة سي لاين من المرتبة الثانية الى الخامسة باستيرادها ٦٥١ سيارة من الشرق الأقصى واوروبا مقابل ١٣٧١ سيارة، اي بانخفاض قدره ٧٢٠ سيارة ونسبته ٥٢,٥٢٪.

– وانتقلت مجموعة مدكونرو من المرتبة الرابعة الى السادسة بـ ٥٣٦ سيارة مشحونة من الموانئ اليونانية مقابل ٧٣٩ سيارة، أي بتراجع نسبته ٢٧,٤٧٪.

ارتفاع حصة الوكالات الست الاولى الى ٦٢٧٢ سيارة في نيسان ٢٠١٣

من ناحية أخرى، بينت الإحصاءات ان حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى في نيسان الماضي بلغت ٦٢٧٢ سيارة، أي ما نسبته ٨٤,٠٦ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٧٤٦١ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب ذاتها في آذار المنصرم ٦٠٤٥ سيارة أي ما نسبته ٨٨,١١ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٦٨٦١ سيارة.

وارتفاع حصة السيارات المستوردة ضمن الحاويات الى ١٤٥٥ سيارة

وبلغت حركة السيارات المستوردة ضمن الحاويات ١٤٥٥ سيارة في نيسان الماضي اي ما نسبته ١٩,٥٠ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة مقابل ١٤٣٠ سيارة شحنت ضمن الحاويات في آذار المنصرم اي ما نسبته ٢٠,٨٤٪ من مجموع السيارات المستوردة.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٤٦٨٥ سيارة في نيسان ٢٠١٣

وارتفع عدد السيارات الجديدة المستوردة الى ٤٦٨٥ سيارة في نيسان الماضي اي ما نسبته ٦٢,٧٩ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة مقابل ٤٤٨٧ سيارة جديدة مستوردة في آذار المنصرم اي ما نسبته ٦٥,٤٠ بالمئة من مجموع السيارات المستوردة.

حركة السيارات في نيسان ٢٠١٣ اكبر منها في نيسان ٢٠١٢

وبينت الاحصاءات ايضا ان حركة السيارات في نيسان من العام الحالي والبالغة ٨٥٨٨ سيارة جاءت اكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (نيسان) من العام الماضي حيث بلغت ٤٦٢٠ سيارة اي بزيادة ضخمة قدرها ٣٩٦٨ سيارة ونسبتها ٨٥,٨٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٥٨٨ سيارة في نيسان الماضي على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغت ٧٤٦١ سيارة مقابل ٣٥٦٦ سيارة للشهر ذاته (نيسان) من العام الماضي اي بارتفاع قدره ٣٨٩٥ سيارة ونسبته ١٠٩,٢٣ بالمئة.

السيارات المعاد تصديرها بحرا: بلغت ١١٢٧ سيارة مقابل ١٠٥٤ سيارة، اي بتحسن قدره ٧٣ سيارة ونسبته ٦,٩٣٪.

ارتفاع عدد المركبات الجديدة المباعة الى ٣٤٠٠ مركبة في نيسان ٢٠١٣

وسجلت حركة المركبات (سيارات وشاحنات) الجديدة المباعة في نيسان ٢٠١٣ زيادة فبلغ عددها ٣٤٠٠ مركبة مقابل ٢٩٦١ مركبة جديدة مباعة في الشهر ذاته (نيسان) ٢٠١٢ اي بارتفاع قدره ٤٣٩ مركبة ونسبته ١٤,٨٣٪.

١١٥٦٥ مركبة جديدة مباعة في الاشهر الاربعة الاولى من العام ٢٠١٣

من جهة ثانية، افاد بيان صادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد المركبات الجديدة المباعة ارتفع الى ١١٥٦٥ مركبة خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي مقابل ١٠٩٣١ مركبة خلال الفترة ذاتها من العام الماضي، اي بارتفاع قدره ٦٣٤ مركبة جديدة مباعة ونسبته ٥,٨٠٪.

وقد احتفظت سيارة KIA من صنع كوريا الجنوبية بالمرتبة الاولى ببيعها ٣١٠٧ سيارات خلال الاشهر الاربعة الاولى من العام الحالي تلتها في المرتبة الثانية سيارة HYUNDAI من صنع كوريا الجنوبية ايضا بـ ٢١٨٧ سيارة، وجاءت المرتبة الثالثة لصالح سيارة NISSAN من صنع اليابان بـ ١٣١٣ سيارة. ■

TOP TEN

NAME OF SHIPPING AGENCY	APRIL 13	MARCH 13	+/-
2- WILHELMSEN AGENCIES	1390	1210	+180
3- HENRY HEALD & CO	1000	483	+517
4- NICOLAS ABOURJEILY	885	244	+641
5- SEALINE GROUP	651	1371	-720
6- MEDCONRO GROUP	536	739	-203
7- ALBADR SHIPPING	455	274	+181
8- MSC (LEBANON)	391	461	-70
9- GEZAIRY TRANSPORT	215	38	+177
10- NAVITRADE	45	-	+45
11- METZ GROUP	44	1	+43
12- MERIT SHIPPING	18	39	-21
13- EL-FIL SHIPPING	15	-	+15
14- EDOUARD CORDAHI	6	49	-43
15- TOURISM & SHIPPING SERV	-	107	-107
15- NAVY TRAD	-	64	-64
TOTAL IMPORT (CARS)	7461	6861	+600
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	1127	367	+760
TOTAL GENERAL (CARS)	8588	7228	+1360

ج. أ. بازرجي وأولاده تكشف عن مازيراتي كواتروبورتي الجديدة

رياضية فاخرة والأقوى والأكثر كفاءة في استهلاك الوقود



من اليسار: نبيل بازرجي وFLORIAN MACK



من اليسار: السفير الايطالي FLORIAN MACK ونبيل بازرجي



من اليمين: كميل شمعون ومكرم زكور



من اليمين: جمال عالية، بول حبيب وروني هبري



من اليمين: عبد الفتاح هويلو، طوني مقدسي وأمين موصللي



من اليمين: سيريل وريما بسترس، عامر بركات، جوني حايك وبرنار صفاتلي



داني غوغسيان، سليم سعد، سيريل بسترس وطوني مقدسي

كشفت شركة ج. أ. بازرجي وأولاده، الموزع الحصري لسيارات مازيراتي في لبنان، بحضور شخصيات ووسائل اعلام في متحف روبير معوض وسط بيروت عن سيارة كواتروبورتي QUATTROPORTE الجديدة وسط أجواء ايطالية راقية.

خلال تقديم السيارة الجديدة، علّق **فلوريان ماك**، مدير منطقة الشرق الأوسط وافريقيا في مازيراتي قائلاً: «اليوم وفي ذكرى اليوبيل الذهبي لأول سيارات كواتروبورتي QUATTROPORTE، نقدم لكم الجيل السادس من مازيراتي كواتروبورتي MASERATI QUATTROPORTE الجديدة وهو من بين أوائل الإطلاقات في الشرق الأوسط. إن هذا الطراز الجديد هو الأول من بين ٣ طرازات جديدة ستحول مازيراتي الى لاعب عالمي حقيقي خلال الأعوام الثلاثة القادمة مع ٥٠ ألف سيارة مباعة عالمياً».

من جهته قال **نبيل بازرجي** المدير العام لشركة ج.أ. بازرجي وأولاده: «ان سيارة QUATTROPORTE الجديدة هي أقوى سيارة في تاريخ صنع مازيراتي – كما هي الأقوى في فئتها على صعيد تصنيع السيارات. ولهذا السبب نحن واثقون من نجاح هذا الطراز الجديد في السوق اللبنانية».

وتأتي كواتروبورتي متناغمة مع مجموعة مازيراتي الرائدة وهي أكبر وأخف وزناً وأكثر فخامة وعملية من سيارات مازيراتي QUATTROPORTE السابقة المشهود لها عالمياً. سرعتها القصوى تصل الى ٣٠٧ كلم/ساعة، أي بسرعة أغلبية سيارات سوبركارز (الرياضية الفخمة). أما محركها المطوّر حديثاً فيتكون من ٨ أسطوانات V8 وسعة مقدارها ٣,٨ ليترات، أو محرك من ٦ أسطوانات V6 وسعة ٣,٠ ليترات، وكلاهما مزودان بشاحني توربو TWIN-TURBOCHARGED، من تصميم MASERATI POWERTRAIN وتجميع فيراري في مصنعها في مارانيلو MARANELLO. محركها المكوّن من ٨ أسطوانات بقوة ٥٣٠ حصاناً والمزوّد بشاحني توربو لا يجعلها فقط أسرع سيارة من ٤ أبواب لمازيراتي بل الأقوى والأكثر كفاءة في استهلاك الوقود. أما المقصورة الداخلية للسيارة فتتميز بالتصميم اليدوي الحرفي التقليدي لمازيراتي المعزز بحجم أوسع للمقاعد في طرازي الأربعة والخمسة مقاعد.

مع إطلاق طراز QUATTROPORTE الأصلي في عام ١٩٦٣، ابتكرت مازيراتي مفهوم سيارات سيدان الرياضية الفاخرة، وتنطلق Quattroporte الجديدة تحت راية هذا المفهوم لتكون معياراً لهندسة عالية الجودة وأداء رفيع المستوى وراحة سيارات سيدان الفاخرة.

تعرض سيارة QUATTROPORTE الجديدة في صالة عرض ج. أ. بازرجي وأولاده، كما هي متوفرة حسب الطلب بفضل خدمة الـ CUSTOMIZATION ITEMS المستحدثة خصيصاً لهذا الطراز.



نبيل بازرجي (شركة ج. أ. بازرجي وأولاده):

نمو حصة مازيراتي في السوق اللبنانية مع اطلاق طرازي «كواترو بورتي» و«غيبلي»

شدّد المدير التنفيذي لشركة ج. أ. بازرجي وأولاده وكيلة سيارات مازيراتي MASERATI في لبنان السيد نبيل بازرجي على طرح طرازات مازيراتي في لبنان برغم الأوضاع التي يعانيها لإيمانه بالمعجزة اللبنانية، وتوقع نمو حصة مازيراتي في السوق المحلية مع طرح طراز كواترو بورتي QUATTROPORTE ذي المميزات العالية الجودة والمواصفات المتقدمة، لافتاً الى طرح طراز «غيبلي» GHIBLI نهاية العام والمعوّل عليه تحقيق مبيعات.

المعجزة اللبنانية

■ **بالرغم من الظروف التي يمر بها لبنان والمنطقة أطلقتم طرازاً جديداً من مازيراتي، كيف تنظرون الى سوق سيارات مازيراتي في لبنان؟**

– تحرص شركة مازيراتي الأم على تلبية أصحاب الذوق الرفيع من خلال انتاج العديد من الطرازات الرياضية والفخمة، وهي في هذا الإطار السباقة الى ذلك. من جهتنا وبرغم الأوضاع التي يعانيها لبنان والمنطقة، فإننا مؤمنون بما نسميه المعجزة اللبنانية وبامكانية حصول اللبناني على ما يريد، لذا فإننا لا نوفر أي فرصة لإطلاق أي طراز من مازيراتي بالتزامن مع طرحه في البلدان المتقدمة.

نمو في الحصة السوقية

■ **ماذا عن مبيعات مازيراتي في السوق اللبنانية خلال السنوات الماضية؟**

– استحوذت طرازات مازيراتي على حصة جيدة من السوق المحلية وحلت ضمن المراتب الأولى في فئتها. وأتوقع نمواً في حصتنا مع طرح الطراز الجديد «كواتروبورتي» QUATTROPORTE الأكبر في فئته والأسرع وفي الوقت نفسه يتميز بالفخامة والأمان، ويستعين الطراز الجديد بلمحات تصميمية من شقيقه طراز الغران توريزمو GRANTURISMO وسيكون أخف بحوالى ٤٠ كيلوغراماً من الجيل الحالي، وهو مزود بمحرك من صنع فيراري، وعلى الأرجح نسخة معدلة من محرك الـ ٤,٧ ليترات والذي يولد ٤٥٣ حصاناً.

مواصفات ومزايا

■ **هل تلاحظون نمواً في مبيعات السيارات الفخمة؟**

– يمكن القول انه على المستوى العام هناك استقرار في المبيعات، لكن مازيراتي حققت نمواً في السنوات الماضية والمتوقع زيادة هذا النمو مع طرح طرازات جديدة، مع العلم اننا سنطرح في نهاية العام الحالي طراز «غيبلي» GHIBLI الذي قُدّم في معرض شنغهاي الدولي للسيارات، وفاجأ الجميع بملامحه التصميمية الشبيهة بطراز «مازيراتي كواترو بورتي» ولكن سيتميز بتقنيات خاصة تلائم احتياجات السائق الرياضي مع الاحتفاظ بكل عناصر الفخامة المعروفة عن مازيراتي.

■ **من هم زبائن مازيراتي في لبنان؟**

– كل شخص متفوق وناجح في عمله وبمختلف القطاعات.

■ **ماذا عن أسعار هذين الطرازين؟**

– سعر «كواتروبورتي» سيراوح بين ١٦٠ و٢٠٠ ألف دولار، أما طراز «غيبلي» GHIBLI فسيراوح سعره بين ١٢٠ و١٣٠ ألف دولار. ■





اودي تستثمر ١١ مليار يورو في توسيع شبكة انتاجها حتى العام ٢٠١٥
المجموعة تعقد اجتماعها السنوي للمساهمين وتعلن خططها المستقبلية



تتحضر مجموعة أودي AUDI حالياً للفترة القادمة من النمو، فبحلول عام ٢٠١٥ ستكون المجموعة قد استثمرت قرابة ١١ مليار يورو في توسيع شبكة إنتاجها بالإضافة الى توسيع تشكيلة الطرازات الجديدة والتقنيات المطورة. وتسعى أودي باستمرار لتطوير استراتيجيتها التوسعية، مع إنشاء مصانع في كل من المجر والصين والمكسيك، كما تسعى لتعزيز قدرتها التنافسية في الأسواق الرئيسية في اوروبا وآسيا وأميركا الشمالية. وفي الوقت نفسه، رسخت أودي من مكانتها الرائدة بين أوساط المنافسين العالميين بطرحها لطرازات جديدة مثل A3 سيدان.

الى ذلك قال رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي **روبرت شتادلر** خلال اجتماع المساهمين السنوي رقم ١٢٤ الذي أقيم في نيكازولم: «نحن الآن في مرحلة حاسمة، لأننا نحضّر علامة أودي للموجة التالية من النمو». وبحلول عام ٢٠١٥ ستنفذ أودي أكبر برنامج استثماري في تاريخ الشركة، بحجم يقارب ١١ مليار يورو مع ذهاب قرابة نصف هذا المبلغ نحو توسيع وتعزيز المصانع الألمانية في كل من إنغولشتات ونيكازولم.

واستعرض مجلس إدارة أودي أمام ٦٠٠ من المساهمين في نيكازولم مقاييس الأداء الرئيسة للسنة المالية السابقة. ورغم المناخ الاقتصادي الصعب حول العالم أكد رئيس مجلس الإدارة على الهدف الرئيسي للمجموعة في عام ٢٠١٣ حين قال: «إننا نعتزم مواصلة النمو هذا العام، ونحن متأكدون من نجاحنا في تحقيق ذلك». وتعتزم أودي مواصلة نموها بقوة في العام ٢٠١٣. وهو ما يمكنها تحقيقه بمساعدة طرازاتها الجديدة A3 وA3 SPORTBACK فضلاً عن Q3. كما سيتم تحفيز النمو من قبل A3 سيدان التي سوف يتم تصنيعها في مصنع جيور المجر بدءاً من حزيران (يونيو) الحالي.

بورشه تطلق «٩١١ توربو» و«٩١١ توربو إس»
معايير جديدة في ديناميكية القيادة واستهلاك الوقود



طرحت بورشه صانع السيارات الألماني، وبعد أربعين عاماً على طرح طراز «٩١١ توربو» الاختباري في معرض فرانكفورت الدولي للسيارات، الجيل الجديد من «٩١١ توربو» و«٩١١ توربو إس» TURBO S.

تبرز «٩١١ توربو» الجديدة بتقنيات حديثة تُسلط الضوء على دورها كسيارة سباق للحلبات وسيارة رياضية للقيادة اليومية في آنٍ معاً، بالإضافة إلى كونها صرحاً تكنولوجياً رائداً. وتشمل هذه التقنيات نظام دفع رباعي جديداً وتوجيهاً نشطاً للمحور الخلفي وديناميّة هوائية متكيّفة، ومحركاً من ست أسطوانات مسطّحة مع شاحنيْ توربو تصل قوته إلى ٥٦٠ حصاناً بالتمام والكمال. وترتكز هذه المزايا على هيكل جديد بالكامل خفيف الوزن وقاعدة عجلات أطول بمقدار ١٠٠ ملم وعجلات أكبر قياس ٢٠ بوصة.

كما زوّدت بورشه تحفتها التقنية بـ «نظام بورشه للتحكم الديناميكي بالهيكل» PDCC لمنع انحناء جسم السيارة بشكل نشط، وذلك للمرة الأولى في طرازيْ «٩١١ توربو». ويتوفر هذا النظام، الذي يعزّز أداء السيارة الديناميكي، كتجهيز قياسي في «٩١١ توربو إس»، كما هو الأمر مع نظام «مكابح بورشه من السيراميك المركّب» – PCCB يمكن الحصول عليهما اختيارياً في «٩١١ توربو». كما ويتميز المحرك بقوة أكبر وأقل استهلاكاً للوقود بنسبة ١٦ بالمئة.

«طراز سنتينيال» من هيونداي ينال لقب أفضل سيارة فاخرة لعام ٢٠١٣



من اليسار: توم لي يتسلم الجائزة من ابراهيم فخري

تم منح سيارة سنتينيال الجديدة طراز ٢٠١٤، والتي تعدّ الأبرز لدى شركة هيونداي موتور، لقب أفضل سيارة فاخرة كاملة الحجم لعام٢٠١٣، من قبل مجلة «اوتوموبيل» الشرق اوسطية المتخصصة بالسيارات. وتسلم **توم لي**، نائب الرئيس ومدير المكتب الإقليمي لشركة هيونداي الشرق الأوسط، هذه الجائزة الراقية من **ابراهيم فخري**، مدير عام ومدير تحرير مجلة اوتوموبيل.

وعلّق **لي** على هذا بالقول: «الفوز بهذه الجائزة المتميزة بعد أشهر قليلة على إطلاق سيارة سنتينيال ٢٠١٤ الجديدة يشكل مصدر فخر كبير لنا. ولقد كسب الطراز السابق لقب «أفضل سيارة للعام ٢٠١٢» من مجلة سبور اوتو، لذا من الممتع فعلاً الحصول على مزيد من التقدير لعائلة طرازاتنا الفاخرة من خبراء السيارات في منطقة الشرق الأوسط. وهذه شهادة واضحة تؤكد مدى التقدّم الذي حققناه كشركة سيارات تنتج الآن طرازات تلبي أعلى معايير الجودة».

البنك اللبناني الفرنسي ودار «شروق الكتاب» يكرمان جبران



المحامي اسكندر نجار يلقي كلمة

نظم البنك اللبناني الفرنسي ودار «شروق الكتاب» L'ORIENT DE LIVRE امسية قراءات شعرية لكاتب «النبي» في متحف **روبير معوض**، وذلك بمناسبة صدور كتاب «جبران» لـ **اسكندر نجار** باللغتين العربية والفرنسية الذي يضم اجمل رسومات الاديب والفنان الكبير مع اضاءات غنية على مسيرته المتشعبة والذي تم نشره بالتعاون مع البنك اللبناني الفرنسي.

اشترك في القراءة **رندة الاسمر** و**جوزيف بو نصار** ورافقهما موسيقيا الفنان **جاد بالابان**. ثم وقّع **اسكندر نجار** كتابه المتوفر اليوم في المكتبات بحضور ثلة من الاصدقاء ومن وجوه المجتمع السياسي والاقتصادي والثقافي.

فرست ناشونال بنك يوزع جوائز حملته الخاصة ببطاقات الائتمان



صورة تذكارية للفائزين بالجوائز

نظم فرست ناشونال بنك FNB حفل توزيع جوائز حملة SHOP & WIN الخاصة ببطاقات الائتمان FNB VISA & MASTERCARD في اوتيل لو رويال بحضور رئيس دائرة التسويق في البنك **ماهر مزهر**.

مشاركة مسؤولة لـ «فينيسيا بنك» في JOB FAIR 2013



جناح فينيسيا بنك

شارك فينيسيا بنك ش.م.ل. في معرض الجامعة الاميركية في بيروت JOB FAIR 2013 من منطلق مسؤوليته في توفير فرص عمل للشباب وانعاش دورة الاقتصاد الوطني.

وقد ساهم في توجيه عدد كبير من الطلاب الراغبين في الانخراط بالعمل المصرفي ونال استحسانا وتقديرا.

بنك بيبلوس يكرم وكلاء السيارات واصحاب المعارض الاكثر طلبا لقروضه



كرّم بنك بيبلوس وكلاء السيارات واصحاب المعارض الذين حققوا اعلى الارقام من حيث عدد قروض السيارات خلال العام ٢٠١٢. وتخلل الحفل الذي اقيم في فندق LE GRAY توزيع جوائز الـ VOLANT D'OR 2012 على الرابحين تقديرا لجهودهم التي عززت موقع المصرف الرائد في الاسواق اللبنانية.

وتحدث خلال الحفل كل من **جيلبير زوين**، المدير العام المساعد ومدير المنتجات والشرائح والتسويق في مجموعة بنك بيبلوس، و**جورجينا عيد دينار**، مديرة وحدة القروض الاستهلاكية في مجموعة بنك بيبلوس، شاكرين الرابحين من الشركات واصحاب المعارض ومنوهين بوفائهم وجهودهم وثقتهم.

بنك بيروت يختتم ورشة U for Youth لتطوير مهارات الجامعيين

اختتم بنك بيروت المعسكر التدريبي السابع الذي نظّمه للجامعيين المنضمين إلى برنامج U for Youth والذي أطلقه بالتعاون مع Amideast لدعم الشباب الجامعي. وقد ضمت الجولة التدريبية السابعة ٢١ طالباً من جامعات لبنانية مختلفة واختصاصات متنوعة كانوا قد فازوا بفرص المشاركة في هذه الورشة التدريبية المميزة، علماً أن بنك بيروت خرّج حتى الآن أكثر من ١٥٠ طالباً شاركوا في ورشة التدريب المهني التي خصصها للطلاب المنضمين إلى البرنامج ووزّع ما يزيد على ٣٦ منحة جامعية بلغت قيمتها أكثر من ١٨٠ ألف دولار أميركي.

يهدف المعسكر التدريبي الذي امتد على مدى ٥ أيام والذي يُعتبر سابقة فريدة في لبنان، إلى تزويد الطلاب الجامعيين والمتخرجين حديثاً ببرنامج مكثف يساعدهم في تحسين مهاراتهم وتهيئتهم لدخول سوق العمل.



صورة تذكارية

تدشين صالة عرض الجامعة الاميركية وبنك بيبلوس للفنون
سمعان باسيل: اخترنا ان يكون البنك مثالا يحتذى



دُشنت الشهر الماضي صالة عرض الجامعة الاميركية في بيروت وبنك بيبلوس للفنون بمعرض خاص عن العلاقة بين الفن والجهد عبر التاريخ.

وتقع صالة العرض الجديدة في مكان بارز في الحرم الجامعي وستختصّ بعروض مؤقتة وبرامج، أكثرها عن الأعمال الفنية المعاصرة.

وبنك بيبلوس من أوائل الذين دعموا الجامعة في رؤياها لرفع لواء الفنون. وبدأت جهود التعاون لصالح الفنون بين الجامعة وبنك بيبلوس في العام ٢٠٠٩.

وقال **سمعان باسيل**، نائب رئيس مجلس إدارة ومدير عام مجموعة بنك بيبلوس: «لقد اختار بنك بيبلوس أن يكون مثالاً يحتذى في إطار دعم الفنون في لبنان من خلال إنشاء صالة عرض الجامعة الأميركية في بيروت وبنك بيبلوس للفنون. وإن هذه المساحة الفنية الاختبارية تهدف إلى زرع البذور اللازمة لتشجيع الفنانين اللبنانيين ولتطبيق الفن المعاصر في مختلف أشكاله. ونحن نعتقد أن الابتكار والإبداع لا يعطيان قيمتهما الحقة كمورد اقتصادي من خلال مساهمتهما في خلق فرص العمل، وتحقيق الإيرادات المباشرة وغير المباشرة والمحافظة على فرادة التعبير الثقافي المحلي للأجيال المقبلة».

معرض «لندن ٢٠١٢ الارث الاولمبي» برعاية السفير البريطاني

افتتح في غاليري PIECE UNIQUE – حي الفنون – الصيفي – فيلادج وسط بيروت معرض للفنون التشكيلية بعنوان «لندن ٢٠١٢ الارث الاولمبي» وذلك برعاية وحضور السفير البريطاني **توم فليتشر**.

وجمع المعرض اعمالا للفنانين اللبنانيين **لينا كيليكيان** و**هاكوب سولاحيان**.

حضر حفل الافتتاح سفير تشيلي JOSE MIGUEL MENCHACA وسفير قبرص HOMER MAVROMMATIS ومدير عام شركة سوليدير **منير دويدي** وحشد من الشخصيات الدبلوماسية والثقافية والاجتماعية بالاضافة الى ممثلي وسائل الاعلام.

وتميز المعرض الفريد من نوعه بعرض لوحات رقمية بتقنيات مستحدثة عن اللوحتين الفائزتين للفنانين المعروضتين في المتحف الاولمبي للفنون الجميلة وذلك الى جانب الميداليات الذهبية والشعلة الاولمبية.

مجموعة «الاعتماد اللبناني» تقيم حفلها السنوي وتكرم موظفين



من اليمين: الشيخ خلدون بركات، د. جوزف طربيه، وجيه البزري وفعاليات اثناء قطع قالب الحلوى

أقامت مجموعة الإعتماد اللبناني المصرفية حفلها السنوي الذي ضمّ الموظفين الوافدين من كل المناطق اللبنانية والبالغ عددهم ١٥٠٠ الى جانب أعضاء مجلس الإدارة ومدراء الفروع والأقسام. تخلّل الحفل عرض لفيلم وثائقي تناول إنجازات السنة المنصرمة والإستراتيجية القريبة المدى، وتبعه تكريم المتفوقين من الموظفين الذين حققوا إنجازات بارزة كل في مجاله.

خلال الحفل، أشار رئيس مجلس الإدارة المدير العام في مجموعة الإعتماد اللبناني المصرفية د. **جوزف طربيه** الى ان المصرف نجح في توفير خدمة ممتازة لعملائه والتواجد بقربهم وتوطيد علاقاته الجيدة معهم في جميع الفروع والوحدات في لبنان والخارج، كما وعلى شبكة الإنترنت وصفحات وسائل التواصل الإجتماعي.

«ألفا» تحتفل مع ٢٠ تلميذة بـ«يوم الفتيات في مجال التكنولوجيا»



نظمت شركة ألفا بإدارة اوراسكوم للاتصالات، احتفالية بمشاركة ٢٠ تلميذة من الصفوف الثانوية من مدارس لبنانية عدة شاركت هذا العام في الفعالية التي أقيمت بمناسبة «يوم الفتيات في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات».

وكان الحدث بمثابة مناسبة استطاعت الفتيات من خلالها التفاعل مع مديرات في أقسام التكنولوجيا في الشركة، وتمكنّ من الاستفادة من خبراتهن.

مبادرة روتانا في عيد العمال لدعم المسنين في لبنان



شارك موظفو فندق «تمار روتانا» في الأول من أيار يوم عيد العمال بمبادرة اجتماعية حيوية لإعادة الفرحة الى قلوب المسنين في المأوى الماروني اللبناني في عين الرمانة، وذلك انطلاقاً من ايمان روتانا بضرورة تطوير المجتمع الذي تتواجد فيه والمساهمة في خلق بيئة ملائمة لابنائه.

Organized by **ARABCOM group**

Lebanon Real Estate Expo 2013

1 - 2 November 2013
Jumeirah Beach Hotel - Dubai



ARABCOM group proudly invites you to Participate in The Lebanon Real Estate Expo in Dubai

If you are A

- Residential / Commercial Real estate
- Shops, offices & showrooms
- Banks with special expatriates loans offers
- Interior Designer
- Venture Capitalist
- Private Investor
- Residential Developer
- Real Estate Broker
- Commercial & Offices Developer
- Retail Developer
- Consultant
- Engineering Consultant
- Architect
- Property Advisor
- Real Estate Development Consultant
- Real Estate Solutions Provider

Grab this golden opportunity, maximize your sales project and brand your name and products in this promising market of high potentials.

For more info & reserving your participation space, please contact us:
Arabcom group headquarters -Beirut, Lebanon
Tel.: +961 5 450212 - Mobile: +961 76 366155 - Fax:+961 5 455477- E-mail: em@arabcomgroup.com

www.lebanonrealestateexpo.com

الياس شبطيني (شاورمانجي SHAWARMANJI):

اطلقنا «شاكرمانجي» الشاورما اللبنانية التراثية الفاخرة



احد اصحاب شركة «شاورمانجي» SHAWARMANJI ومديرها التنفيذي الياس شبطيني اشار الى اطلاق منتج شاكرمانجي SHAKERMANJI وبعض الاطباق والحلويات المصنعة بطريقة مميزة وصحية، وركز على طريقة اعداد الشاورما اللبنانية الفاخرة باستخدام اجود انواع اللحوم المستوردة، موضحا الهدف من المشاركة في معرض «هوريكا ٢٠١٣».

شاورما لبنانية

■ **هل لنا بلمحة عن شركة شاورمانجي SHAWARMANJI؟**

– أنشئت الشركة منذ حوالى العامين بشراكة شخصية مع السيدين داني الجرّ ونزار هاشم، وكان هدفنا الأساسي تسويق الشاورما اللبنانية ذات المواصفات والنوعية الجيدة.

■ **ما هي مميزات الشاورما لدى «شاورمانجي»؟**

– الى جانب جودة تصنيع هذا الطبق التراثي طرحنا المنتج المبتكر تحت اسم شاكرمنجي "SHAKERMANJI" وهو عبارة عن مكونات الشاورما ومستلزماتها موضوعة في كوب معدة للإستهلاك، إضافة الى طرحنا بعض الأطباق والحلويات المصنعة بطريقة مميزة وصحية.

فروع محلية وفي الخارج

■ **كيف تواجهون المنافسة في السوق المحلية؟**

– أعددنا دراسات عدة للسوق المحلية فلمسنا نقصاً كبيراً ببعض الأطباق الفاخرة، فكانت فكرة شاورمانجي معدّ الشاورما الجيدة وذات النوعية. وحتى الآن لدينا خمسة فروع موزعة على مناطق لبنانية ونحضر لافتتاح فرعين جديدين، كما ولدينا فرعان في دبي، ونحن فخورون بما استطعنا تحقيقه.

جودة في التصنيع

■ **من أين تستوردون اللحوم لتصنيع منتجاتكم؟**

– بادئ الأمر استوردنا اللحوم من البرازيل، وحالياً تعاقدنا مع مصانع في السعودية نظراً لقربها من لبنان، وهي حائزة على شهادات الجودة وتخضع لمراقبة السلطات المحلية المختصة، وهذا لا يمنعنا من تشديد مراقبتنا على هذه اللحوم وطريقة طهوها حفاظاً على نوعيتها ونكهتها.

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض «هوريكا»؟**

– انها مشاركتنا الأولى في «هوريكا» وهدفنا تعريف جمهور المستهلكين على «شاورمانجي» والمنتجات التي يقدمها. إضافة الى وضعهم في صورة المشاريع الجديدة والمتنوعة والتي سنعلن عنها قريباً. ■

فرنسبنك يفتتح النسخة التاسعة لمعرض جبل



من اليمين: نديم القصار، دانيا القصار، عدنان القصار وقرينته وهنري شلهوب



القصار وأعضاء اللجنة الفنية لور دوتوفيل، باسكال اوديل وكوستانس هوا

افتتح رئيس مجلس ادارة مجموعة «فرنسبنك» FRANSABANK **عدنان القصار** النسخة التاسعة لمعرض جبل للفنانين الشباب، في فندق «لوغراي» وسط بيروت.

حضر المعرض ما يقارب الألف زائر تقدمهم عدد من أهل السياسة والوزراء والنواب ورجال الأعمال وممثلي وسائل الإعلام وذلك لمشاهدة عروض رسامين ونحاتين ومصورين ومصممين وفنانين من مختلف المناطق اللبنانية.

وللمناسبة قالت رئيس دائرة التسويق والإعلام والإعلان في البنك **دانيا القصار** «يسعى فرنسبنك من خلال معرض جبل لإظهار تنوع وحيوية الإبداع المعاصر في لبنان، مؤكداً مرة أخرى على دوره الفعال في اكتشاف المواهب الصاعدة، وتأييده الداعم للفنانين الجدد، حيث يسعى الى تنفيذ سياسة التبادلات الفنية للجميع التي تهدف الى بلورة الثقافة للأجيال القادمة».

ومعرض جبل مبادرة حصرية لفرنسبنك، الداعم الأساسي لهذا المعرض والمساهم الأكبر للتنمية الثقافية في البلاد.

أول صالة عرض خاصة بهواتف سامسونغ تفتح أبوابها في لبنان



من اليمين: الوزير نقولا صحناوي، ايدي شرفان وانطوان شرفان



من اليمين: ماهر لوبيه، ايدي شرفان، سامر سلام، انطوان شرفان ودونغ موك يانغ

أعلنت «سامسونغ إلكترونيكس» SAMSUNG ELECTRONICS و«شرفان طويل وشركاه» CTC الموزّع الرسمي لسامسونغ إلكترونيكس في لبنان، افتتاح صالة العرض الرئيسية الخاصة بهواتف سامسونغ في لبنان في الوسط التجاري. وقد أقيم الحدث تحت رعاية وزير الإتصالات **نقولا صحناوي** الذي شارك في قص شريط الاحتفال لإعلان افتتاح اول متجر متخصص بعرض مجموعة كاملة من هواتف سامسونغ النقالة والتكنولوجيا الخاصة بها. تجدر الإشارة الى ان صالة عرض «سامسونغ موبايل» تقع في شارع ويغان في وسط بيروت.



من اليمين: ياسمينا شرفان، انطوان شرفان، الوزير نقولا صحناوي وايدي شرفان



من اليمين: فادي عساف، داني زعيتر وسيمون الرامي

أدي شرفان (شركة شرفان طويل وشركاه):

نأمل مع اقرار القانون الجديد ضبط التهريب ورفع نسبة مبيعاتنا

الرئيس التنفيذي لشركة شرفان طويل وشركاه CTC وكلاء «سامسونغ» في لبنان إدي شرفان اكد على هامش افتتاح الصالة الجديدة ان تطبيق القانون الجديد الراعي والضابط لدخول الأجهزة الخليوية الى لبنان يبشر بتغيير المعادلة في نسبة مبيعاتنا. مشيرا على الشراكة في الاستثمار مع الشركة الأم.

تجربة فريدة

■ ما الهدف من افتتاح صالة جديدة لسامسونغ خاصة بمبيعات الأجهزة الخليوية والألواح الرقمية في وسط بيروت؟

– انها الصالة الأولى الخاصة بمبيع الهواتف الخليوية تفتح في لبنان، وقد اخترنا الوسط التجاري كونه قلب العاصمة، وذلك لإيماننا بقدرتنا على المنافسة في هذا المجال، وقد ترافق دخولنا في هذا الاستثمار مع بدء شهر حزيران (يونيو) تاريخ العمل بالقانون الخاص الراعي لحركة بيع وشراء الأجهزة الخليوية ودخولها بطريقة شرعية.

والصالة مميزة توفر للزبون تجربة فريدة من خلال تواصله مع أشخاص مدربين يطلعونه على خصائص أجهزة «سامسونغ» ومميزاتها. كما تحتوي الصالة على مركز خدمات وقسم لتصليح الأجهزة وفق معايير «سامسونغ» الدقيقة.

عرض مغرٍ

■ ماهي حصتكم السوقية من الأجهزة الخليوية قياساً بالمبيعات المهربة؟

– نسبة مبيعاتنا من السوق تقارب ١٠ في المئة، في وقت تصل المبيعات المهربة الى نسبة ٩٠ في المئة من إجمالي السوق، لكن مع اقرار قانون ضبط التهريب نأمل ان تتغير المعادلة، واننا أكيدون من تطبيق القانون المذكور ونأمل تراجع التهريب بنسبة كبيرة. والمفاجأة اننا باشرنا مع افتتاح الصالة الجديدة حملة ترويج تتضمن تقديم جهاز مجاناً مع كل جهاز جديد لتصبح بذلك أسعارنا مماثلة لأسعار الأجهزة المهربة.



شركاء في الاستثمار

■ هل من دور لشركة سامسونغ الأم في افتتاح الصالة؟

– نحن شركاء في الاستثمار وسنكون معاً مع افتتاح صالات أخرى مماثلة على الأراضي اللبنانية كافة. ■



الميدالية الذهبية للمجلس العام الماروني للمونسنيور مرهج



من اليسار: المكرّم المونسنيور جوزف مرهج، النائب نعمت الله ابي نصر، سيادة المطران بولس مطر، رئيس المجلس العام الماروني وديع الخازن والوزير وليد الداعوق

دعا المجلس العام الماروني برئاسة الوزير السابق وديع الخازن الى حفل غداء تكريمي للمونسنيور جوزف مرهج في فندق البريستول وذلك بحضور راعي أبرشية بيروت للموارنة المطران بولس مطر وجمع غفير من الشخصيات السياسية والقضائية والاجتماعية.

مثل الرئيس نبيه بري النائب نعمت الله ابي نصر والرئيس نجيب ميقاتي الوزير وليد الداعوق والرئيس تمام سلام السيد هشام جارودي.

سادت أجواء من المحبة والانشراح المأدبة وتخللتها كلمات للشيخ الخازن والمطران مطر والمحتفى به الذي منحه المجلس العام الماروني الميدالية الذهبية.



من اليمين: انطوان راميا، الامير وليد شهاب، المهندس رولان غسطين، الكاتب العدل شكري حسيني والمحامي جورج عون



مي عميره الى اليسار وقريبتان للمونسنيور مرهج

د. سلوى غدار يونس ترعى مهرجان بيت الربيع في مغدوشة



رئيسة الجمعية ايفلين الناشف تسلم الدرع التكريمية الى السيدة د. سلوى يونس بحضور سيادة المطران ايليا حداد



في كنيسة مغارة سيدة المنطرة د. سلوى يونس، الجنرال فوزي ابو فرحات، المحامي دياب يونس ولينا غدار



خلال حفل الغذاء: السفيرة د. سلوى يونس محاطة بالدكتورة نور سلمان وسيادة المطران ايليا حداد

تحت لافتات تحييها وعلى وقع ضربات الطبول والمزمار والزغاريد والأغاني، استقبلت السفيرة الدكتورة سلوى غدار يونس في مغدوشة جنوب لبنان، حيث كانت ترعى حفل الغداء الخيري لجمعية بيت الربيع بعد ان خصت بقداس احتفالي في كنيسة السيدة المنطرة – «أشرقت قلباً وشُعت بأنوار الإيمان والحنان» قيل لها بحماس وهي تخرج من المغارة العجائبية.

أكثر من خمسمئة شخص من أهل وأصدقاء وفاعليات سياسية واجتماعية وفنية واعلامية حضروا في مطعم «لارك ريسور L'ARC RESORT حيث أقيم الحفل بهدف تقديم المساعدة لبيت الربيع في مغدوشة.

في كلمتها، حيّت رئيسة الجمعية افلين الناشف راعية الاحتفال السفيرة الدكتورة سلوى وكرّمتها بدرع تذكارية باسم الجمعية بمشاركة سيادة المطران ايليا حداد الذي شكرها لجهودها الانسانية.

وألقى الشاعر جوزف غره قصيدة مميزة خصّ فيها الراعية د. سلوى التي انتهزت الفرصة لتلقي كلمة قيّمة هزت فيها المشاعر وتوجت بالتصفيق الحار.

٨٨٠ شخصاً في عشاء CAP- HO في السان جورج



ندى زياده تلقي كلمة



تونيا شاوي محاطة بنجلها اميل وشيرين نجار

سياسيون، رجال مال وأعمال، سيدات أنيقات.. مئات ومئات، ٨٨٠ شخصاً بالتحديد، أمّوا مسبح السان جورج في بيروت ليل الجمعة ٢٤ أيار الفائت للمشاركة في حفل «كاب –هو» CAP - HO الانساني السنوي الذي يعود ريعه لمساعدة الأطفال المرضى في مستشفى مار جاورجيوس في العاصمة.

«ساعدونا، شاركوا في اسعاد أولادنا وتأمين صحة جيدة لهم» هذا ما قالته بالمختصر المفيد، باسم سيدات «كاب هو» **ندى جورج زيادة** بحضور رئيسة الجمعية الفاضلة **تونيا ظافر شاوي**.

هيمنت الموسيقى والأغاني على اجواء هذا العشاء الخيري الضخم الذي رعته مؤسسة عائلة **ريمون دبانة** بالتعاون مع **البنك اللبناني الفرنسي** والذي أقيم في الهواء الطلق على شاطئ بيروت المتلألئ بالأضواء.



واجهة مسبح سان جورج متلالئ بالاضواء وشعار CAP - HO



مشهد عام

عشاء التراث والفن والثقافة في البيال

ناجحٌ للغاية، تكريم لتراثنا وفننا وثقافتنا، كان حفل العشاء الذي دعت اليه لجنة الأهل في مدرسة سيدة الجمهور برعاية الـ SGBL في البافيون الملكي – البيال.

أكثر من خمسمئة شخص وفي مقدمهم السفير البابوي المونسنيور كاتشيا شاركوا في السهرة الممتعة التي تخللها عرض أزياء تقليدي تراثي لبابو لحود ومزاد على لوحة رائعة رسمها الفنان الكبير وجيه نحله أمام الحضور وعلى أنغام عزفها الموسيقار الياس الرحباني.

وتحدث الأب العميد برونو سيون ورئيس لجنة الأهل المحامي فادي شلفون خلال السهرة التي قدمتها سيدة المسرح بتي توتل وجمّلتها المغنية الحلوة ألين لحود وفرقة الـ"4 CATS".

توفر النصائح والارشادات للعاملين في القطاع

اطلاق جمعية مستشاري حسن الضيافة في لبنان

أقامت جمعية مستشاري حسن الضيافة في لبنان حفل اطلاق رسمي لها، جمع الشركاء المؤسسين **رالف نادر** AMBER CONSULTING ، **ناجي مرقص** Hodema Consulting Services ، **رجا نصر** Turkney Ventures، **سيرج شاملیان** H-HOTELIER و**جميل فخري** THE UNIT وهم مستشارون في مجالات حسن الضيافة ويديرون شركاتهم المتخصصة منذ سنوات عدة في هذا المجال في لبنان ومنطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وأوضحت الجمعية في بيان انها غير ربحية، غير حكومية ولا انتماء سياسياً لها، أنشئت نتيجة الحاجة الماسة لدى قطاع حسن الضيافة لنصائح وارشادات محترفة موجهة من اخصائيين كفوئين لايجاد الحلول المناسبة للمشكلات التي يمكن ان تعترض العاملين في القطاع.

سفير المكسيك يحاضر في عشاء نادي روتاري بيروت

أقام نادي روتاري بيروت برئاسة وديع عوده، حفل عشاء في فندق البريستول تخللته محاضرة لسفير المكسيك خورخي الفاريز فونتس عن «التقارب الثقافي والعاطفي بين أميركا اللاتينية ولبنان».

حضرت سفيرة اسبانيا المعتمدة في لبنان كما شارك سفراء اميركا اللاتينية في هذا اللقاء الممتع. وكانت مناسبة لتكريم بميدالية بول هاريس أول امرأة ورئيسة نادي روتاري في لبنان وهي رين قدسي.

تقدير وأناقة في تكريم بشارة قرقفي



الرئيس فؤاد السنيورة يسلم الدرع التكريمية الى بشاره قرقفي



من اليسار: نايله وبشارة قرقفي، الرئيس فؤاد السنيورة، الرئيس حسين الحسيني، احمد الحريري وهشام جارودي (ممثلين الرئيسين سعد الحريري وتمام سلام) واللواء جورج قرعة



صورة عائلية: بشاره ونايلة قرقفي محاطان بأولادهما الثلاثة: سينتيا، موريس وشربل ولور منيّر (والدة نايلة)



الرئيس سعيد ميرزا، الرئيس موريس خوام، ميراي بويز والمحامي د. منيف حمدان

ظهر السبت الواقع في ١٨ أيار، غصّت صالة الاحتفالات «بالروم» لفندق فينيسيا في بيروت حيث كان أهل ورفاق وأصدقاء المدير العام للشؤون العقارية بشارة قرقفي يقيمون احتفالاً ضخماً لتكريمه، تقديراً لمسيرته وعطاءاته وانجازاته وبمناسبة احالته على التقاعد لبلوغه السن القانونية.

عظيم، باهر، كان هذا الاحتفال الذي استهل بكلمة من القلب لابنة المحتفى به سينتيا حبيش وتوّجه خطاب الرئيس فؤاد السنيورة الذي نوّه بميزات وانجازات بشارة قرقفي وسلّمه درعاً تكريمية للمناسبة.

تلى الاحتفال حفل غداء عامر حضره عدد كبير من الشخصيات السياسية والقضائية والاجتماعية والنقابية.

مؤتمر في اليسوعية حول وسائل الإعلام والمسؤولية الاجتماعية



من اليمين: أرنو ريفيير، جوسلين شهوان، ريبيكا أبو ناضر، كارول فيرن وايلي ابو خليل

نظم طلاب السنة الثانية لماجستير «التسويق» في الجامعة اليسوعية وجامعة فرانسوا رابليه (فرنسا – تور)، مؤتمراً حول وسائل الإعلام والمسؤولية الاجتماعية، وذلك تحت إشراف البروفسورة **كارول دويري فيرن** منسقة الماجستير وبالاشتراك مع جامعة IAE DE TOURS.

تناول المؤتمر مسألة تطبيق المسؤولية الاجتماعية على شركات الخدمات في لبنان، خصوصاً من خلال وسائل الإعلام الاجتماعية. وأدى الى فهم بعض استراتيجيات التسويق في الوسط الإعلامي والمسؤولية الاجتماعية لدى شركات الخدمات.

معرض رسم في جمعية الفنانين يزخر بالإبداعات اللبنانية



حَفِل معرض المائيات في جمعية الفنانين اللبنانيين للرسم والنحت، بمشاركة نخبة من الفنانين هم: **جاكلين اوهانيان**، **راشد بحصلي**، **عاطف طعمه**، **علي شمس**، **انطوان مطر**، **فؤاد جوهر** و**ميشال روحانا**. وجمعت اللوحات بين الواقعية والحس المرهف وجمع بينها الفن الراقي.

ولجمعية الفنانين اللبنانيين التي يرأسها الدكتور **الياس ديب**، انطلاقة بنفس جديد تشمل محاضرات ثقافية الى جانب الفن والتراث.

REFUNDABLE TERM INSURANCE,

A BIG HEART THAT NEVER STOPS GIVING.



REFUNDABLE TERM INSURANCE BENEFITS & FEATURES:

The refundable Term Insurance Plan has numerous benefits & Features with many advantages by refunding the insured's paid premiums if no death or disability happens during the coverage period. The insured pays only for half of the insurance duration and gets covered for the total policy's period.

fidelity
ASSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L.
YOUR EASY WAY OUT

TÜV Rheinland CERT 9001:2008 ISO ID 9105048455

فيدلتي توزع جوائز ٢٠١٣ احتفالا بالنمو المستدام مع الشركاء



من اليمين: نادين حبال، ريكاردو سليمان، وليد جنادري، ريما اسكندر وجومانا سعيدي



من اليسار: فرد وريتشارد صيقلي، جوني اسكندر وواصف سعيدي



ريكاردو سليمان يلقي كلمة



من اليمين: موريس سليمان، بدري فركوح وسميح جحا



من اليمين: لارا سليمان وكريستين خوري



من اليمين: هيريد وريتا كيومجيان وجورج سليمان



ناجي وايلين زخور



من اليسار: فاتن قسطنطين، لمى صباح وفاطمة حمود

اقامت شركة فيدليتي للتأمين واعادة التأمين FIDELITY حفل توزيع جوائز عام ٢٠١٣، احتفالا بالنمو المستدام الذي تحققه الشركة، والذي يأتي كثمرة شراكة دائمة وناجحة وجهد متواصل من قبل الادارة وفريق العمل.

اقيم الحفل الذي دعا اليه كل من رئيس مجلس ادارة الشركة السيد **ريكاردو سليمان** وطاقم الادارة في الشركة في فندق هيلتون حبتور – صالة الامارات في سن الفيل، وذلك مساء ٢٤ ايار (مايو) الماضي، وحضره الى جانب المسؤولين والموظفين في الشركة نخبة من المدعوين والناشطين على هذا الصعيد.



من اليسار: ميراي وروجيه عاد، بوب ابي زيد وليا ابي رعد



من اليمين: روجيه جدعون، نضال ابراهيم، يوسف عنتر وخالد العلي



متسلمو الجوائز مع رئيس الشركة فيدليتي ريكاردو سليمان



يقطعون قالب الحلوى



من اليسار: ريمون ابو حبلي، ناصيف عطاالله وقرينته، جورج ايوب وقرينته



من اليمين: ايلي وحياة بعقليني، حليم وماري نويل زخور



من اليمين: مروان اسطنبولي، نانسي باهو، جويل نوفل وريموندا شحود



من اليسار: ارزة نخلة، كريستين المر، ندين عبد المسيح وايليان تنوري



من اليمين: سهيل واحلام واكيم، وسيم وفيفيان سابا



من اليسار: غاده وابراهيم بلان، مياده وهيثم السبع



من اليسار: وسام وورولا العريضي، كارول ورواد مطر



من اليسار: فادي وكلوديا شلهوب، فيفيان وروبير شام



من اليمين: منى بركات، ميشال بويري، سعاد بويري، جاكلين وجورج اسمر

الميدل ايست تكرم الصحافة اللبنانية

محمد الحوت: انه تكريم للإنسان اللبناني الناجح



من اليسار: الوزير غازي العريضي، محمد وروضة الحوت



من اليمين: النقيب الياس عون، النقيب محمد بعلبكي وقرينته سحر والزميل كميل منسى



الوزير محمد الداعوق وعقيلته



من اليمين: فؤاد فؤاد وعقيلته، سامي متى وهدى صالحة



من اليمين: عادل الحوت، سعادة الحوت، أماني احمد الوزان، واحمد الوزان ووقوفاً وليد عيتاني



من اليمين: احمد، ناديا، عبد الرحمن وطارق الحوت

أقام رئيس مجلس ادارة طيران الشرق الأوسط بمناسبة عيد الصحافة محمد الحوت احتفالاً تكريمياً لأهل الصحافة والإعلام في فندق فينيسيا في بيروت بحضور وزير النقل غازي العريضي ونقيب الصحافة محمد البعلبكي ونقيب المحررين الياس عون وحشد إعلامي الى جانب أركان شركة الـMEA.

الحوت

ووسط تنظيم لافت أعدته ادارة العلاقات العامة لإنجاح الاحتفال، ألقى **الحوت** كلمة معبرة تدل على المحبة والوفاء قال فيها: «لماذا قررت شركة طيران الشرق الأوسط تكريم الإعلاميين؟ بهذا التكريم يكرّم الإنسان اللبناني الناجح. لبنان بلد الفرص، وانسانه أثبت قدرته على التعامل مع الظروف، والصحافة اللبنانية صارت بشهادة مؤسسات دولية، من القطاعات التي يمكن لها ان تشكل مستقبلاً، قطاعاً يحتذى بابداعه وطاقاته وفرصه، ليس في لبنان والمنطقة انما في العالم بأسره، بدليل ذلك الانتشار اللبناني في معظم الفضائيات والمواقع والصحف العالمية، ومثلما نحن مدينون لكل اللبنانيين بنجاح تجربة الـ«ميدل ايست».

وكانت كلمات من وحي المناسبة للوزير **العريضي** والنقيبان **بعلبكي وعون**.



ناجي وهيلين زخور



ريما مكاوي تلقي كلمة



محاطاً باسرة الشركة محمد الحوت يقطع قالب الحلوى

MASERATI

QUATTROPORTE

FOR LIFE'S GRAN TOUR



THE ALL NEW QUATTROPORTE. A CELEBRATION OF ELEGANCE, TECHNOLOGY AND POWER

The all new Maserati Quattroporte is more than just the finest sports sedan. It blends extraordinary beauty with the uncompromising performance of the new V8 engine. A classic grantourer with that unmistakable Italian design and engineering precision that only Maserati can offer you.

3798 CC V8 ENGINE – MAXIMUM POWER OUTPUT: 530 HP AT 6500-6800 RPM
MAXIMUM TORQUE: 650NM AT 2000-4000 RPM (710NM IN OVERBOOST)
MAXIMUM SPEED 307 KM/H – 0-100 KM/H - ACCELERATION IN 4.7 SECONDS.

www.maseratidealers.com/lebanon

GABS
G.A. Bazerji & Sons LLC

- Bauchrieh, Sin el Fil Boulevard (01) 883450
- Dora, Beirut bridge area (01) 259999

octogone
qatar



Ceramics
Porcelain
Mosaics

Octogone Qatar W.L.L.

44 Al Ain Complex, P.O. Box 45685 | Salwa Road, Doha - Qatar

Tel: +974 4458 3961 | Fax: +974 4458 3962

E-mail: octogone@octogoneqatar.com

MARAZZI APAVISA PORCELANICO daltile® LEA CERAMICHE la fabbrica Civilization of Beauty Rondine HELLO KITTY Ceramic Tiles mosaico+ ROYAL MOSA

المجلة الاقتصادية الأولى

KATARA
HOSPITALITY

البيان
الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٩٩ • السنة الثانية والأربعون • حزيران (يونيو) ٢٠١٣
Al Bayan Economic • Issue N° 499 • 42 Years • June 2013

الجزء الثاني PART II

الملتقى arabian travel market®

معرض سوق السفر العربي كان الاهم والاضخم بين كل المعارض لهذا العام

٩٠ قطباً سياحياً تحدثوا الى «البيان» عن اوضاعهم ومشاريعهم وتوقعاتهم للعام ٢٠١٣

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR35 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL7,500 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: SL200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

Welcome to a racecourse where everyone wins.



MEYDAN
HOTELS

For more information call
+971 4 381 3333 or
email info@meydanhotels.com

THE MEYDAN
A DESTINATION HOTEL

The Meydan Hotel combines the passion for equestrian sports with world-class luxury and traditional Arabic hospitality. Home to the richest horse race in the world, the hotel has 284 contemporary suites each offering grandstand views. Great restaurants, a new Troon managed golf course, a tennis academy, and an infinity pool offering unparalleled views of the Dubai skyline; make The Meydan a destination hotel unlike any other.

Dubai Duty Free

Win a luxury car



Entries for "Finest Surprise" at Dubai Duty Free
or online www.dubaidutyfree.com

Full of surprises.

سوق السفر العربي يزداد نجاحا وتألقا ... ٩٠ قطبا سياحيا يتحدثون عن اسواقهم ومشاريعهم

من قراءة هذا الجزء من «البيان الاقتصادية» الذي خصصناه لسوق السفر العربي ATM ، سيرى القارئ مدى اهتمام مختلف القطاعات الاقتصادية بهذا القطاع السياحي العملاق.

ففي كل صفحة نجد لرئيس هيئة او مؤسسة سياحية في كل دولة عربية رأيه واسباب مشاركته في هذا السوق الذي تتمثل فيه بشكل خاص القطاعات الفندقية حيث تسعى لجذب اكبر عدد من رجال الاعمال إما للسياحة او للاستثمار. ففي حديث رئيس الهيئة العامة للسياحة والآثار السعودية الامير سلطان بن سلمان آل سعود مع مدير تحرير «البيان الاقتصادية» عرض لمزايا المملكة وقوتها الاقتصادية واستقرارها الجاذب للمستثمرين وسياحة الاعمال، معلنا عن رضاه على مقدمي الخدمات السياحية كونهم شركاء في تحقيق الازدهار السياحي والاستثماري.

من جهته الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في «كتارا للضيافة – قطر» حمد عبدالله الملا كشف عن فرص استثمارية واعدة حول العالم، وأشار الى تنفيذ الوعود بإطلاق مشاريع كبيرة، كاشفاً عن مخطط لامتلاك ٢٠ منشأة فندقية بحلول ٢٠١٥ و١٣٠ أخرى بحلول ٢٠٣٠.

وفي احاديث اركان الشركات الذين حضروا من السعودية والامارات وقطر والبحرين واليمن وسلطنة عمان ولبنان والكويت وغيرها الى «البيان الاقتصادية» يعطون صورة زاهية عن القطاع السياحي في كل من هذه البلدان وما تعده المؤسسات السياحية من مشاريع مستقبلية واعدة، والجميع يعتبرون المنافسة القائمة بين المؤسسات الفندقية شريفة ومهنية وهي تقوم بهدف التحسين والتقدم والتميز.

سوق السفر العربي (ATM) يزداد الاقبال عليه سنة بعد اخرى لان منظميه عرفوا كيف يحضرون ويكتبون له النجاح.

اميل زخور

فهرس احاديث المشاركين في سوق السفر العربي ATM لـ«البيان الاقتصادية»

الاسم	الصفحة
الامير سلطان بن سلمان آل سعود (رئيس هيئة السياحة السعودية)	244
حمد عبدالله الملا (كتارا – قطر)	246
ناصر النويس (فنادق روتانا)	248
وليد هاروني (DANAT)	250
كمال الزياتي (شاطئ الراحة)	251
زياد بن محفوظ (ELAF)	252
JOSEF KUFER (EMAAR)	254
حسين علي حتاته (الخزامى)	256
ABDEL SHUKOOR (SEALINE BEACH)	258
صلاح تهلك (سوق دبي الحرة)	260
خالد يمق (مجموعة فيرمونت رافلز)	262
فواز دانش (بدجت السعودية)	263
جورج عون (فنادق ماريوت – الكويت)	264
تركي عبد المحسن المحيسن (موفنبيك – الخبر)	266
MARKUS MARTI (MOVENPICK - ALKHOBAR)	266
احمد بدر العسلاوي (مشاعر)	267
JANET ABRAHAMS (PHOENICIA INTERCONTINENTAL)	268
سيريل معوض (انتركونتيننتال – الدوحة)	272
PREM KUMAR (MERWEB QATAR)	274
سامر ابو عليوي (بوتيك المشرق)	276
سام الطيبي (DOLLAR THRIFTY)	277
مرعي ابو مرعي (مجموعة ابو مرعي)	278
حاتم القاسمي (AURIS)	279
حسني اليمن (فندق لاسيغال)	280
عاطف الياس (فندق غراند ميلينيوم)	282
عماد بعجور (DEALERS)	283
مراد خوري (تاورز روتانا – دبي)	284
مايكل ابراهيم وCARSTEN FRITZ (RITZ CARLTON)	286
LOTHAR QUARZ (RITZ CARLTON DIFC	287
طارق الشريف (MOUROUJ)	288
وليد فخرو (شركة مطار البحرين)	289
احمد حشمة (ميركور – البحرين)	289
ياسين سعيد العشاوي (وزارة السياحة – اليمن)	290
سايد طيون (مجموعة انتركونتيننتال – ابو ظبي)	290
محمد عوض الله (فنادق تايم)	292
روزا بو شعيا (راديسون بلو مارتينيز)	293
فؤاد البزري (بوتيك ٧ – دبي)	293
كارلوس مالياروداكيس (انتركونتيننتال – الكويت)	294
هاني احمد (هيلتون – ابو ظبي)	296
سمية سعيد خلفان (مجموعة فنادق الجميرا)	296
ايمن عاشور (TILAL LIWA)	298
نبيل حمود (فندق مارينا – الكويت)	300
دانيال حجار (فندق كوزموبوليتان – دبي)	301
غيث الغيث (فلاي دبي)	302
تركي الجعويني (طيران ناس)	302
فيصل النعيمي ومحمد علي الجناحي (عجمان)	304
فهد ابراهيم الصايغ (انتركونتيننتال – الجبيل)	305
توفيق تميم وANDREAS MATTMULLER (فنادق موفنبيك)	306
برنار مهاوش (موفنبيك – ابراج الجميرا)	307
عبدالله الاجهر (الخطوط السعودية)	308
وجدي الادريسي (طيران السعودية الخاص)	308
BIANCA NASTASE (HYATT REGENCY DUBAI)	309
يوسف عبداللطيف جميل (فنادق انجم)	310
باتريك انطاكي (ستاروود للفنادق والمنتجعات)	310
فريدي فريد (غلوريا – الامارات)	311
ABID BUTT & ANDERS DIMBLAD (BANYAN)	312
وسيم مهدي (راديسون بلو الكويت)	314
انس عبدالله (فندق بارك حياة – جدة)	314
اركان مجموعة فنادق بن ماجد	315
كريكور كوكيان (هوليداي ان كويت داون تاون)	316
سافاك غوفيتش (W. DOHA)	316
BERNARD VIOLA (RITZ CARLTON ALBUSTAN OMAN)	318
HELEN BECK (ROYAL CARIBBEAN)	318
IBRAHIM KORKUT (KEMPINSKI BAHRAIN)	320
احمد القاسمي وسالم القاسمي (رأس الخيمة)	322
روبير زغبي (INNOVATIONZ)	323
عبد المحسن الحمادي (منازل العقارية – جزيرة المرجان)	323
مكرم الزير (مجموعة فنادق روتانا)	323
ادوار شعيا (العرين بالاس – البحرين)	324
عادل عبد الحي (ابروي – السعودية)	324
نور الدين بوقيلة (هوليداي ان القصر – الرياض)	324
AZFAR SHAKEEL (HINCO)	326
JAMES YOUNG (CROWNE PLAZA DUBAI)	326
MICHEL LANSEN (HILTON AQABA)	327
علي سرحان وميراي رزق (ورويك- لبنان)	328
عبد الرحمن الزهراني (انتركونتيننتال – جدة)	330
بيب لوزانو (ريتز كارلتون – ابو ظبي)	332
JAN BUNDGAARD (MOVENPICK - BEIRUT)	332
حسان عبدو / عادل عرفان / أشرف حلمي	336
محمد فكري / ANITA CREMER / سامي سلماني	337
جوائز BUSINESS TRAVELLER وMENA	340/342



قمة الإثارة. تجارب لا تنتهي.

أضف لمسة من الإثارة والحماس على أيام إجازتك التي ستنعم بها في دبي، واستمتع بالعروض والفعاليات التي تشهدها المدينة، فضلاً عن باقاتنا المميزة التي ستنال إعجابك بالتأكيد! عِش أجواءً مليئة بالمرح والمفاجآت برفقة أفراد عائلتك من خلال العديد من الأنشطة والعروض الترفيهية في دبي مول، بالإضافة إلى الكثير من الوجهات الاستجمامية المنتشرة في المدينة. إنعم بطيب الإقامة في أي وجهة تختارها في المدينة لتستمتع بروعة التجارب الصيفية التي لا تنتهي.

اكتشف المزيد من خلال التواصل مع وكيل سفرك المحلي، أو تفضَّل بزيارة
liveitupsummer.com

إعمار
دبي مول
ارماني فندق أرمانى دبى
فيدا وسط دبي
المنزل وسط دبي
فندق ذي بالاس وسط دبي
٨ العنوان الفنادق و المنتجعات

دائرة سياحة دبي: ١٥ ألف غرفة فندقية قيد الإنشاء

افتتـاح سـوق السفـر العربـي بمشاركـة ٣ آلاف عـارض

افتتح سمو الشيخ **مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم**، نائب حاكم دبي الدورة العشرين لمعرض سوق السفر العربي ٢٠١٣ في مركز دبي الدولي للمؤتمرات، بمشاركة أكثر من ٣ آلاف جهة عارضة تمثل مختلف الهيئات الحكومية والشركات المعنية والمتخصصة في صناعة السياحة والسفر، وقد امتدت مساحته على ٢٢ ألف متر مربع.


الشيخ مكتوم بن محمد يفتتح سوق السفر العربي

وبعد قص الشريط جال الشيخ **آل مكتوم** في أرجاء المعرض واطلع من القائمين على أجنحة الجهات المشاركة على خططها الحالية والمستقبلية ومنتجاتها في صناعة السفر والسياحة.

الى ذلك قالت دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي، ان الإمارة ستضاعف الطاقة الاستيعابية الفندقية بحلول عام ٢٠٢٠، تماشياً مع رؤية دبي ٢٠٢٠ لتطوير القطاع السياحي، مشيرة الى ان نحو ١٥ ألف غرفة فندقية قيد الإنشاء في دبي حالياً، مع الإشارة الى ان عدد الغرف والشقق الفندقية في دبي بلغ بنهاية العام الماضي ٨٠,٤ ألف غرفة وشقة فندقية سترتفع الى ١٦٠,٨ ألف غرفة بحلول سنة ٢٠٢٠.


من اليسار: توفيق تميم، NATHALIE VISELE ومن اليمين: محمد عوض الله


وليد فخرو (جناح شركة مطار البحرين)


من اليسار: PUNEET SINGH وناصر فوزي


من اليسار: محمد سعيد، عبد الرزاق بن جمعة الرئيسي، د. خالد بن عبد الوهاب بن أحمد البلوشي، يوسف بن محمود الرئيسي ومضيفة الطيران العماني (جناح الطيران العماني)



داتو حاج عزيزان نور الدين


GAVIN FAULL


من اليمين: د. فهد الجربوع وسعود بن محمد العريفي في جناح مجموعة الطيّار


حسان عبدو


VIKAS RUSTAGI



من اليسار: سامي الحكير وعبدالله الاجهر



من اليسار: فادي صوايا ومايكل ابراهيم



جمال مراقه



من اليمين: حازم نبيل، نور الدين بوقيله وحسام الجندي



BARDIA TORABI داخل جناح
ADLON KEMPINSKI



اديب مخيبر



من اليمين: ماريو كرم ومعن يصل (جناح مرعي كروز)



THOMAS FLINDT متوسطا كارولين مسعد وحسام عقيل



نديم الشختورة وجوان ظريفة



علي الحجي



صلاح عثمان



VICTORIA BUKOVICS داخل جناح
GRAND HOTEL -WIEN



يوسف مختار

سلطان بن سلمان آل سعود (رئيس هيئة السياحة العامة والآثار - السعودية):

المملكة مهد الحضارات وحاضنة الحرمين الشريفين وجاذبة للمستثمرين وسياحة الأعمال

تعنى الهيئة العامة للسياحة والآثار السعودية بتنظيم القطاع السياحي في المملكة وتنميته والترويج له وتعزيز دوره وتذليل المعوقات المانعة لنموه بما يتوافق ومكانة المملكة وقيمها.

«البيان الإقتصادية» كان لها مقابلة مع رئيس الهيئة الأمير سلطان بن سلمان آل سعود الذي عرض لمدير تحرير «البيان» لمزايا المملكة وقوتها الاقتصادية واستقرارها الجاذب للمستثمرين وسياحة الأعمال، وكشف عن اطلاق خدمة سياحية جديدة لما بعد العمرة، مبدياً رضى الهيئة عن مقدمي الخدمات السياحية في المملكة.



الامير سلطان بن سلمان في حوار مع الزميل اميل زخور



عبدالله الجهني مع اركان الهيئة العامة للسياحة والآثار في المملكة العربية السعودية



عبدالله الجهني يستقبل الشيخ مكتوم بن محمد

مهد الحضارات

■ **بمَ تتميز المملكة العربية السعودية سياحياً؟**

– تتميز المملكة بتنوعها الثقافي والبيئي، وتعتبر مهد الحضارات والإسلام والتنوع العمراني المتميّز بحيث سكنتها حضارات عديدة، تمازجت واندمجت في ما بينها، وهي بلا شك حاضنة الحرمين الشريفين ومقصد المسلمين في العالم.

من جهة أخرى تتميّز المملكة باقتصاد قوي واستقرار جاذب للمستثمرين ورجال الأعمال، كما يعتبر المواطن السعودي السائح الأكثر انفاقاً عالمياً.

خدمة لما بعد العمرة

■ **ما مدى تأثير السياحة الدينية على أنواع السياحة الأخرى داخل المملكة؟**

– في الواقع هي ليست بسياحة دينية إنما هي خدمة للحج والعمرة توفرها السلطات للحجاج المسلمين. والجديد في هذا الإطار اطلاق خدمة سياحية جديدة لما بعد العمرة، والتي نتوقع لها اقبالاً كبيراً من قبل الزائرين الراغبين بالبقاء في المملكة والاستمتاع بإقامتهم.

طفرة اقتصادية وعمرانية

■ **ألا يؤثر التطرف والارهاب على السياح الوافدين الى المملكة، وما هي التدابير التي اتخذتموها على هذا الصعيد؟**

– يشكل التطرف والإرهاب قضية عالمية يعاني منها العديد من الدول، لكن والحمد لله السعودية من الدول المنفتحة ولا يوجد مكان للمتطرفين بين رعاياها، وبالإجمال تتمتع الدولة باستقرار أمني على الرغم من أنها محاطة بدول تعاني في معظمها اضطرابات وأزمات سياسية، ولحسن الحظ تشهد المملكة راهناً طفرة اقتصادية وعمرانية ضخمة، كما تبذل السلطات المسؤولة فيها جهوداً جبارة لمحاربة التطرف وقد انحسرت هذه الظاهرة الى مستوياتها الدنيا.

■ **هل أنتم راضون عن مقدمي الخدمات السياحية في المملكة؟**

– نحن راضون عنهم كونهم شركاءنا ونقدم لهم الدعم الكافي للبقاء والاستمرار. ■



منارات في قلب العاصمة المقدّسة

clocktowermakkah.com

www.swissotel.com/makkah
+966 2 571 8222

fairmont.com/makkah
+966 2 571 7444

raffles.com/makkah
+966 2 571 7800



حمد الملا يقطع قالب الحلوى بمناسبة مرور عام على تغيير شعار الشركة محاطا بالقنصل القطري لدبي والامارات الشمالية فارس النعيمي وPETER FRENCH رئيس شبكة فنادق RAFFLES

حمد عبدالله الملا (كتارا للضيافة - قطر):

المنافسة بين الفنادق القطرية شريفة ومهنية

كتارا للضيافة KATARA HOSPITALITY مؤسسة قطرية رائدة في قطاع الضيافة تمتلك وتدير وتطور مجموعة ضخمة من الفنادق والمنتجعات الفاخرة عالمياً.

الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الادارة في الشركة حمد عبدالله الملا تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» الإنجازات المحققة خلال عام ونصف العام، وعرض لمشاريعها الجديدة داخل قطر وخارجها، كاشفاً عن فرص استثمارية واعدة حول العالم، واصفاً المنافسة في السوق القطرية بالشريفة والمهنية، واعداً باستثمارات خارجية ذات عوائد مجزية.



الأهم أننا اكتسبنا ثقة الناس والسمعة الطيبة

■ ما الذي حققته كتارا للضيافة خلال وجودها في السوق القطرية؟

– لندع الآخرين يتحدثون عن الشركة وعما استطاعت تحقيقه خلال سنة ونصف السنة من عملها داخل قطر. ومهما قلت في هذا الموضوع فلن أستطيع ان أفي الشركة حقها. فقد اكتسبنا ثقة الناس والسمعة الطيبة، وما حققناه خلال سنة ونصف السنة حققه الآخرون مدى عشرة أعوام. لقد طبقنا الخطة التي وضعناها كما يجب، ونفذنا وعودنا بإطلاق مشاريع كبيرة. هذا وافتتحنا هذه السنة فندقين في كل من باريس وميلان، ونعمل على افتتاح فندق في الدوحة مطلع ٢٠١٤، ووضعنا حجر الأساس لفندق آخر. وحتى الآن تسير خطتنا التوسعية بثبات.

فرص في الخليج

■ ينتقد البعض اتجاه سلاسل الفنادق للتوسع خارج الدول العربية فما هو ردكم؟

– كشركة استثمارية نبحث عن الفرص



CHIVA-SOM



EXCELSIOR HOTEL GALLIA MILAN - KATARA HOSPITALITY

ما حققناه خلال سنة ونصف السنة حققه الآخرون مدى عشرة أعوام

المناسبة والمتوافرة في أي دولة حول العالم.

■ **ما هي نتيجة استثماراتكم خارج الدول العربية؟**

– اننا موجودون في معظم دول اوروبا. أما في الدول العربية فلدينا استثمارات في جزر القمر، مصر، المغرب والفرص المتاحة لنا ستكون في دول الخليج.

ونحن نخطط لامتلاك ٣٠ منشأة فندقية بحلول العام ٢٠١٦ و٣٠ أخرى بحلول العام ٢٠٣٠، منوهاً بأن الشركة قامت خلال الأشهر الـ ١٢ الماضية بخطوات كبيرة تجاه تحقيق هذا الهدف.

وأشار الى استكمال عملية الاستحواذ على سمرسيت الخليج الغربي الدوحة، وهو الاول من بين الفنادق التي ستقوم الشركة بامتلاكها بموجب اتفاقية وقعتها الشركة مع بروة العقارية، ويضم ٢٠٠ غرفة فاخرة.

وأضاف ان الشركة وقعت اتفاقيات شراكة مع حكومات جمهورية جامبيا وجمهورية المالديف، كما تم استكمال مجموعة من أعمال التطوير في فنادق في كل من فرنسا وسويسرا وايطاليا، حيث ستضيف هذه الفنادق الجديدة ٥٠٠ غرفة فندقية في العام ٢٠١٣.

ولفت الى إنشاء فندق بوتيك فاخر في باريس، سيتم افتتاحه نهاية العام الجاري أو أوائل العام ٢٠١٤، وسيتم حفر الأساسيات لمشروع البرجين في مدينة مارينا لوسيل في قطر في عام ٢٠١٣، ومن المتوقع افتتاح المشروع المستوحى تصميمه من شعار دولة قطر في العام ٢٠١٦.

وأضاف ان محفظة كتارا للضيافة تضم ١٣ فندقاً، بالشراكة مع ١١ شركة إدارة فنادق عالمية، تغطي ٦ آلاف غرفة فندقية عاملة أو قيد الإنشاء في سبع أسواق عالمية.

■ **كيف تقوّمون القطاع السياحي في العالم العربي، وفي قطر تحديداً؟**

– انتعشت بعض اقتصادات الدول العربية وقطاعاتها السياحية بتأثير من أحداث «الربيع العربي». وقد استفادت دولة قطر بشكل كبير، لا سيّما



LUSAIL MARINA ICONIC DEVELOPMENT



تمارا خليل وميهايلا طيار كان لهما الفضل الكبير في حسن تنظيم جميع نشاطات KATARA

على صعيد القطاع السياحي، بحيث استحوذت على حصة كبيرة. لكننا لا نتمنى سوى عودة الأمور الى مجاريها في الدول المتضررة.

استثمارات خارجية مجزية

■ **هل ثمة تنافس بين فنادق شبكة كتارا للضيافة؟**

– المنافسة شريفة ومهنية، وجودة الخدمة هي التي تفرض نفسها أخيراً.

■ **كيف تقومون مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي؟**

– نشارك في هذا المعرض للسنة السابعة على التوالي. وقد شعرنا بفعالية وجودنا فيه خلال السنتين الأخيرتين، خصوصاً بعد اتجاهنا للاستثمار في أوروبا وقد رفعنا علم كتارا للضيافة ودولة قطر في محافل السياحة الدولية.

■ **بماذا تعدنا للمستقبل؟**

– أعد باستثمارات خارجية ذات عوائد مجزية. ■



ROYAL SAVOY LAUSANNE



THE PENINSULA PARIS



ناصر النويس (مجموعة فنادق روتانا):

المنافسة صحية وتدفع الى التحسين والتقدم والتميز اكثر فأكثر

يكمن سرّ روتانا في كونها حريصة كل الحرص على مواكبتها حاجات السوق المستجدة على أكثر من صعيد وفي أكثر من محور. الواقع ان روزنامة ٢٠١٣ مليئة بمواعيد الافتتاحات. في هذا العام وضعت روتانا نصب عينيها أهدافا واضحة وستخطو من دون أدنى شك خطوات عملاقة. كما أنها ستنطلق بخطتها التوسعية التي ستفتتح بموجبها فنادق جديدة هذا العام، لترفع بذلك عدد غرفها في كل فنادق المجموعة الممتدة في الشرق الاوسط وافريقيا الى أكثر من ١٤٠٠٠ غرفة فندقية بنهاية العام ٢٠١٣. وبذلك، سنوفر العديد من فرص العمل هذا العام.

رئيس مجلس ادارة مجموعة روتانا، ناصر النويس صاحب الخبرة الفندقية الطويلة، وصف قطاع السياحة في دولة الامارات بالممتاز، واستبعد التأثيرات السلبية على فنادق المجموعة ككل، معتبرا المنافسة صحية وتدفع الى التحسين والتقدم والتميز اكثر فأكثر، متوقعا ان يصل عدد فنادق المجموعة خلال السنوات الثلاث المقبلة الى ١٠٠ فندق في نهاية ٢٠١٦، مبرزا الاهتمام بالاستثمار في العنصر البشري.

١٤ مليون سائح

■ ما تقويمكم للقطاع السياحي في دول الخليج عموماً، والإمارات خصوصاً؟

– القطاع السياحي في الإمارات ممتاز وفي أوجّه، وقد توافد اليها خلال العام الماضي أكثر من ١٤ مليون سائح. أنها البلد السياحي الأول في الخليج. إن الفترة القادمة ستشهد تغيراً في الخريطة الاستثمارية من خلال التركيز على القطاعات التي تمكنت من تجاوز تبعات الأزمة المالية العالمية، وتحديداً القطاع السياحي والقطاع الفندقي في الدولة، بالتأكيد تراجع كلفة الأعمال الإنشائية أسهم في تعزيز تنافسية الإمارات في استقطاب الاستثمارات، مدعومة بتطور بنيتها التحتية وقوتها المالية.

إن العائد على الاستثمار في القطاع السياحي في دولة الإمارات مجزٍ، ويعد الأعلى على مستوى المنطقة. كما أن الاستثمار في الفنادق الاقتصادية، هو إضافة جيدة إلى تنوع المنتج السياحي في أي دولة، خصوصاً في دولة الإمارات، كما أن قطاع الضيافة في المنطقة يتمتع بالعديد من العوامل الإيجابية الخارجية منها والداخلية التي تتطلب المزيد من الاستثمارات من أجل تغطية الطلب المتزايد. حالياً، بات المستثمرون يبدون اهتماماً أكبر بالفنادق الاقتصادية سيما وأن الشريحة التي تستقطبها الفنادق الإقتصادية هي في تزايد مستمر في وقتنا الحالي وخصوصاً في منطقة الشرق الأوسط بعد التغيير الجذري في تفكير العديد من التنفيذيين ممن باتوا يبحثون عن القيمة والرفاهية في آن واحد. ومن هذا المنطلق تم تصميم علامة «سنترو» للفنادق الإقتصادية وخدماتها والتي ستستقطب مختلف الشركات بغض النظر عن حجمها بالإضافة إلى مختلف أنواع المسافرين على حد سواء. «سنترو» سيعيد تعريف مفهوم الفنادق الإقتصادية في المنطقة وسيكون إضافة نوعية مميزة لقطاع السياحة في الإمارات العربية المتحدة خصوصاً والشرق الأوسط عموماً.

■ الملاحظ ان أبوظبي التي كانت وجهة للنشاطات الثقافية والأعمال باتت اليوم وجهة سياحية، بمَ تعلقون؟

– هذا صحيح، لكن ليس بالنسبة التي تحظى بها دبي، لكنها الى تحسن، خصوصاً مع افتتاح الفنادق الجديدة في جزيرة السعديات التي تعتبر أجمل منطقة في أبوظبي والمميزة بشاطئها المفتوح أجمل شواطئ الخليج.

تعويض الأسواق المضطربة

■ أثبتت فنادق روتانا وجودها خلال فترة قياسية في الدول العربية. فما هو سرها؟

– يجب ألا ننسى ان روتانا تنتمي الى هذه المنطقة وموجودة فيها، كما وان العاملين فيها من أبناء المنطقة، كل هذه العوامل تميّزها عن غيرها، اضافة الى قدرتها على فهم العقلية المحلية وحرصها على تقديم الخدمة العربية الأصيلة والاستقبال الجيد الى جانب تقديم أفضل الأطباق العالمية والعربية.

■ دخلتم أسواقاً جديدة في وقت أنتم موجودون في دول غير مستقرة سياسياً، كما افتتحتم أخيراً فندقاً في البحرين. ما كان انعكاس كل ذلك على أعمالكم؟

– وجودنا في أكثر من منطقة ساعد على ثبات أيراداتنا وأرباحنا. صحيح اننا تأثرنا بالأوضاع غير المستقرة في بعض البلدان، كمصر وسوريا ولبنان، لكن في المقابل حققنا تحسناً كبيراً في نتائجنا بدبي وأربيل وقطر، ما عوضنا بعض الخسائر.

١٠٠ فندق بعد ثلاث سنوات

■ ثمة منافسة حادة بين الفنادق كيف تواجهونها؟

– المنافسة صحية وتدفعنا الى التحسين والتقدم والتميّز أكثر فأكثر.

■ بعد الانتشار في كل الدول العربية هل تسعون للتوسّع عالمياً؟

– بدأنا ذلك وسنفتتح فندقاً في كل من تركيا والهند وبعض الدول الإفريقية. هذا وقررنا منذ سنتين التوسع نحو دول أخرى قريبة من الدول العربية.

■ كم عدد الفنادق التي تسعون الى افتتاحها مستقبلاً أو أقله خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

– لدينا حالياً ٨٥ فندقاً في محفظتنا الفندقية ونعمل خلال السنوات الثلاث المقبلة على الوصول بعددها الى أكثر من ١٠٠ فندق.

■ هل تولي روتانا كسائر المؤسسات الكبرى أهمية للمسؤولية الاجتماعية؟

– طبعاً، ومساهماتنا فعّالة بهذا الخصوص في مختلف البلدان.

■ وبالنسبة للموارد البشرية كم يبلغ استثماركم فيها؟

– أهم استثمار لدينا هو في العنصر البشري، إذ بدونه لا مستقبل لنا. إننا نستثمر فيه ونطوّره باعتباره السند الفاعل للمستقبل.

حب الخدمة

■ ما هي رسالتكم؟

– من يريد العمل في قطاع الضيافة عليه التمتع بحب الضيافة وان يكون صبوراً.■

Budget®
Saudi Arabia

Budget Loyalty program

Available to all Budget Customers,
Including first time customers and is
effective immediately.

برنامج بدجت الولاء

الآن متاحة لجميع العملاء في السعودية
مع خاصية التفعيل الفوري



Enjoy

Discount
within Saudi Arabia
and Abroad

Free
Extra kilometers

Rewards
points for life

استمتع

تخفيض
في المملكة العربية السعودية
وخارجها

مجانا
كيلومترات إضافية

مكافآت
بالنقاط مدى الحياة

لمزيد من المعلومات تفضل بزيارة موقنا الاكتروني
For more information please visit our website
www.budgetsaudi.com

Budget Saudi @BudgetKSA Budget Rent a Car - Saudi Arabia



وليد هاروني (مجموعة دانات للفنادق والمنتجعات DANAT):

أبوظبي أضحت مقصداً للترفيه بعد الأعمال وحضور النشاطات الثقافية

مدير قسم الفنادق في مجموعة دانات للفنادق والمنتجعات المملوكة للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق في الإمارات وليد هاروني أشار الى تحقيقها نتائج جيدة نظراً لنسبة الاشغال المرتفعة فيها، ورأى ان أبوظبي لم تعد مقصداً للأعمال وحضور النشاطات الثقافية وحسب بل أضحت مقصداً للترفيه والتسلية، وتقصدها جنسيات مختلفة من كل الأقطار، منوهاً بدور هيئة السياحة في أبوظبي في استقطاب سياح جدد وتوسيع خدمات الطيران الوطني، كاشفاً عن انشاء فندقين جديدين في العين وأبوظبي.

اشغال جيد

■ كيف تقوّمون وضع القطاع السياحي في دولة الإمارات وخصوصاً في المناطق التي تتواجد فيها فنادق مجموعة دانات؟

– يحقق القطاع السياحي في دولة الإمارات نمواً متسارعاً وهذا ينعكس على الفنادق والمنتجعات العاملة في الدولة والتي تتميز بتوفير أماكن الترفيه والخدمات النوعية.

وتحقق دانات فنادق ومنتجعات أرقاماً جيدة، بحيث ارتفعت نسبة الاشغال مقارنة بالعام الماضي، تلازماً مع ارتفاع عدد السياح الوافدين الى مناطق مختلفة داخل الإمارات.

أبوظبي مقصد للترفيه

■ في رأيكم، هل ظهور أعداد كبيرة من الفنادق يوجد منافسة في ما بينها؟

– كلا، ليس من الضروري ان تؤدي الأعداد الكبيرة للفنادق الى منافسة في ما بينها. فعلى سبيل المثال فندق شاطئ الراحة التابع لمجموعة دانات والكائن في أبوظبي يتضمن ١٣٤ غرفة وفي نهاية العام ٢٠١٢ أضيفت اليه ١٤٤ غرفة، ومع ذلك وصلت نسبة الاشغال فيه الى ٨٠ في المئة في ٢٠١٣ بينما وصل معدل الاشغال في بقية الفنادق الجديدة الى ٥٠ في المئة وهي نسبة جيدة تحمل دلالات ايجابية.

■ ما هي الجنسيات الأكثر توافداً الى إمارة أبوظبي؟

– لطالما كانت أبوظبي مقصداً للأعمال والنشاطات الثقافية وما زالت، إلا أنها اليوم أضحت أيضاً مقصداً مهماً للترفيه والتسلية، حيث يتوافد اليها السياح من مختلف البلدان والجنسيات مثل الولايات المتحدة والصين وروسيا والهند، إضافة الى العديد من الجنسيات الأخرى التي تقصد أبوظبي للمرة الأولى مثل الرعايا السويديين والفنلنديين وقريباً البرازيليين.



ريما رواس ووليد هاروني

دور ناشط لهيئة السياحة

■ كيف تقومون الدور الذي تؤديه وزارة السياحة في أبوظبي لتطوير القطاع السياحي؟

– تؤدي هيئة السياحة في أبوظبي دوراً مهماً في تطوير السياحة وتوسيع نشاطاتها من خلال مشاركتها في العديد من المعارض السياحية التي تقام في مختلف دول العالم، وذلك من أجل استقطاب سيّاح جدد. وبموازاة ذلك تجهد مع المعنيين لتسيير الطيران الوطني خطوطاً جديدة.

فندقان جديدان

■ ما هي أهم إنجازات مجموعة دانات للفنادق المنتجعات؟

– خلال الربع الأول من هذا العام حقق فندق شاطئ العين نتائج ايجابية وزيادة في نسبة الاشغال وصلت الى ١٢ في المئة زيادة عن العام الماضي.

وتضم مجموعة دانات منتجع جبل الظنة وهو فندق يقع على الشاطئ على بعد حوالى ٢١٠ كيلومترات من أبوظبي في المنطقة الغربية وقد حقق نتائج جيدة ونحن في صدد اضافة ٢٠٠ غرفة وثلاثة مطاعم ومركز استجمام «سبا» اليه نظراً لاستقطابه رواداً من رجال الأعمال والسياح.

هذا ونقوم أيضاً بإنشاء فندق جديد في منطقة العين وآخر في أبوظبي يتضمن كل منهما ٢٠٠ غرفة، وفي الوقت نفسه نسعى للتوسّع خارج إمارة أبوظبي نحو دبي، قطر والكويت.

■ ما تقويمكم لفعاليات معرض السياحة والسفر العربي؟

– يعدّ معرضاً ناجحاً والمشاركة فيه كانت كثيفة، وتؤشر الى ازدهار قطاع الضيافة في الإمارات. ■



مدينة العين مدرجة على قائمة التراث العالمي

الوطنية للسياحة تعلن اكتمال تجديد دانات منتجع العين



حمدان بن مبارك آل نهيان

أعلن رئيس مجلس ادارة المؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق وزير التعليم العالي والبحث العلمي في الإمارات الشيخ **حمدان بن مبارك آل نهيان** عن ان المؤسسة انتهت من تحديث وتجديد «دانات منتجع العين» ضمن خطتها لتعزيز حضورها القوي في مدينة العين، ولإدراكها بأهمية مدينة العين كوجهة سياحية رئيسية في إمارة أبوظبي.

وأشار الى انه تم تحديث كل أجنحة «دانات منتجع العين»وغرفه والفيلات المحيطة به لإضفاء رونق على هذا المنتجع الفاخر وسط واحات النخيل الخضراء في قلب مدينة العين.

وتم تصنيف «دانات منتجع العين» من فئة الخمسة نجوم، وذلك بقرار هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة.

ويعد «دانات منتجع العين» أحد سبعة فنادق ومنتجعات راقية تملكها أو تديرها سلسلة فنادق ومنتجعات دانات التابعة للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق وهي «فندق شاطئ الراحة» و«فندق تلال ليوا» و«فندق شاطئ الظفرة» و«دانات منتجع جبل الظنة» و«فندق ساندز» و«دانات ريزدنس» للشقق الفندقية الفخمة بأبوظبي.

من جانبه، قال **وليد نيكولاس هاروني** مدير قسم الفنادق في «دانات» التابعة للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق، ان «دانات منتجع العين» الذي يجسد النهضة السياحية والعمرانية التي تشهدها المنطقة الشرقية لإمارة أبوظبي يضم ٢١٦ جناحاً وغرفة و٢٢ فيلا فاخرة تطل على حدائق ومسابح فاخرة.

وقال ان أعمال التجديد الخارجية للمنتجع سوف تبدأ قريباً لإضفاء ألوان جاذبة تنسجم مع البيئة المحلية الجميلة لمدينة العين.

وأضاف «ان لمدينة العين مستقبلاً باهراً في عالم السياحة بفضل إقامة مشاريع مهمة فيها مثل افتتاح المعرض الجديد، ومهرجان الاستعراضات الجوية، ومنتجع حديقة الحيوانات ومدينة الهيلي واستضافة العديد من الأحداث والفعاليات الرياضية العالمية والخليجية، حيث ستستضيف المدينة هذا العام بطولة العالم للرماية وكأس العالم للشباب».

وأشار الى انه تم إدراج مدينة العين من قبل اليونسكو على قائمة التراث العالمي، فإن المدينة سوف تكرس حضورها القوي كوجهة سياحية ومدينة أثرية لها تاريخ تجتذب الزوار من داخل الإمارات وخارجها، الأمر الذي سيؤدي الى ارتفاع حركة السياحة الى المدينة. ويضم المنتجع ٢١٦ غرفة وجناحاً فاخراً، إضافة الى ٢٢ شاليهاً لإقامة العائلات ويشتمل على مطاعم فاخرة مثل أرابيسك، لوتشي، تانجور، الووك، والهورس اند جوكي» الإنكليزي.

وخلص الى انه سيتم تجديد مطعم أرابيسك ابتداء من تموز (يوليو) ٢٠١٣ ليصبح مطعماً عالمي الطابع يقدم لضيوف الفندق المأكولات الشرقية والغربية.

كمال الزياتي (فندق شاطئ الراحة - ابو ظبي):

عروض صيفية واسعار مدروسة موجهة للعائلات

يطل فندق شاطئ الراحة على شاطئ خاص على ضفاف الخليج العربي، ويوفر منظومة خدمات متكاملة لنزلائه. مدير عام الفندق كمال الزياتي اشار الى تراجع اسعار الحجوزات الفندقية في ابو ظبي نظرا لدخول فنادق جديدة الى قطاع الضيافة، ولاحظ تحسنا في نسبتي الاشغال والاعمال في الفندق، مذكرا بعروضه الصيفية الموجهة تحديدا الى العائلات، كاشفا عن عدد من المطاعم الجديدة ستفتتح قريبا.



■ كيف تقوّمون وضع القطاع السياحي في امارة ابو ظبي خلال عام ٢٠١٢؟

– كان عام ٢٠١٢ بالنسبة الى القطاع السياحي افضل من المتوقع، وقد تبددت مخاوفنا من ان تؤدي الزيادة التي طرأت على عدد الغرف الفندقية خلال السنتين الاخيرتين الى هبوط في نسبة الاشغال.

من جهة اخرى وللاسف الشديد، حصل تراجع كبير في اسعار الحجوزات، في وقت كان العمل في سوق ابو ظبي جيدا، والمتوقع ان يتواصل هذا التراجع خلال عام ٢٠١٣ نظرا الى دخول فنادق جديدة الى قطاع الضيافة في ابو ظبي.

استقطاب مجموعات سياحية

■ اجريتم اضافات وتغييرات في الفندق هل لنا بلمحة عنها؟

– تمت توسعة الفندق بحيث ارتفع عدد غرفه من ١٣٤ الى ٢٧٨ غرفة وتحسنت نسبتا الاشغال والاعمال لدينا حيث اصبحنا قادرين على استقطاب مجموعات سياحية كبيرة، وبذلك لمسنا بداية عام ٢٠١٣ تحسنا كبيرا في نسبة الاشغال مقارنة بما كانت عليه في ٢٠١٢، آملين ان يتواصل هذا التحسن طوال العام الجاري.

وجهة مثلى

■ هل من عروضات تحضرون لها لموسم الصيف المقبل؟

– في الحقيقة، التحضيرات التي نستعد لها لفصل الصيف هي نفسها التي نعدّها سنويا في الفندق، من برامج صيفية واسعار مدروسة مع التركيز على استضافة العائلات وطالبي السياحة الترفيهية، خصوصا ان فندق شاطئ الراحة يتمتع بموقع متميز ويعد الوجهة المثلى للاستمتاع بتجربة ترفيهية لا تنسى:

– عروض خاصة خلال الاجازة الصيفية لعشاق الرفاهية والتميز من دولة الامارات ودول الخليج العربي.

– معسكر صيفي للصغار مع برامج ترفيهية وتثقيفية.

– دروس في السباحة والطهي.

– مهرجانات المأكولات المتنوعة في كل مطاعمنا.

– الرياضات المائية ورحلات سياحية بحرية.

تطوير وتجديد

■ كلمة أخيرة؟

– ان فندق شاطئ الراحة في تطور مستمر ومتواصل، فبالاضافة الى الغرف الجديدة تم تجديد المسبح والشاطئ الذي يقع الفندق على ضفافه،كما تم فتح مقهى وبار «وناسة» المطل على المسبح لتقديم المأكولات الشرقية والشيشة مع غرف خاصة لمشاهدة مباريات كرة القدم، ناهيك عن اننا سنفتتح قبل شهر رمضان المبارك بعض المطاعم الجديدة، طامحين الى التطوير والتجديد المستمرّين للبقاء في طليعة الفنادق العاملة في ابو ظبي.■

زياد بن محفوظ (ايلاف للسفر والسياحة والفنادق ELAF):

القرارات الملكية ستوسع الحرم الملكي وتعزز شبكة المواصلات اليه



في لقاء مع الأستاذ زياد بن محفوظ، رئيس مجموعة شركات إيلاف للسياحة والسفر والفنادق، كشف عن اقتراب موعد افتتاح فندق جديد خلال الأسابيع القليلة المقبلة ضمن موقع استراتيجي لا يبعد أكثر من كيلومتر واحد عن الحرم المكّي الشريف. وأفاد بن محفوظ بأنّ القرارات الملكية الأخيرة تمثل خطوة تاريخية لدفع عجلة التنمية والتطوير في مكة المكرّمة، لا سيّما على مستوى توسعة الحرم الشريف وتعزيز شبكة المواصلات في العاصمة المقدسة، مذكّراً باستراتيجية تنويع الخدمات.

ويتنوّع نطاق عمل «مجموعة شركات إيلاف للسياحة والسفر والفنادق»، وهي الوكيل المعتمد من وزارة الحج السعودية، بين توفير خدمات الفنادق والسفر والسياحة وخدمات الحج والعمرة، بما فيها استصدار التأشيرات، وفق أعلى معايير الجودة العالمية بما يلبي تطلعات واحتياجات الزوار والمعتمرين.

فندق جديد

■ ما هي آخر مستجدات مجموعة إيلاف؟

– إننا حالياً بصدد افتتاح فندق جديد في غضون شهر واحد في منطقة «محبس الجن» لتوفير ٨٥٠ غرفة وجناحاً فندقياً مجهزة بمجملها بأحدث التجهيزات عالية المستوى التي ترقى إلى توقعات النزلاء. وسيمثل الفندق قبلة الحجاج والمعتمرين كونه لا يبعد عن الحرم المكي أكثر من كيلومتر واحد أي في منتصف الطريق بين المشاعر المقدسة والحرم الشريف. ونتوقع من جانبنا أن يشهد الفندق إقبالاً كبيراً من قبل الزوار والمعتمرين ليكون بذلك معلما حيويا بارزاً في مكة المكرمة.



زياد بن محفوظ في صورة تذكارية مع مشاركين في المعرض

■ ما هي وجهة نظر إيلاف في ما يخص التركيز الحكومي على خطط التوسعة؟

– نعمل حالياً على إعداد دراسة معمقة لنشاطنا في مكة المكرمة، خصوصاً بعد القرارات الملكية الصادرة مؤخراً والقاضية بتوسعتها. وننظر إلى هذه القرارات باعتبارها حدثا تاريخيا بالنسبة لمكة المكرمة، اذ تبشر بتطوير معالم العاصمة المقدسة وتوسيع نطاق المشاريع الانشائية القائمة في محيط الحرم اضعافا عدة، ناهيك عن تنفيذ الخطط المتعلقة بتعزيز شبكة المواصلات في العاصمة المقدسة والتي ستخفف بلا شك الضغط عن الحرم الشريف، فضلاً عن تشغيل شبكة القطارات التي ستعمل بين مكة وجدة وداخل مكة والتي ستسهل التنقل وتختصر المسافات والوقت. وبالتزامن مع الاستراتيجيات التنموية والخطط التوسعية، يبرز دور الخدمات التي ستحظى باهتمام متزايد باعتبارها معياراً أساسياً للتمييز بين شركة وأخرى.

تنويع الخدمات وتطويرها

■ في رأيكم، هل ستنحصر المنافسة بالخدمات فقط ام ستشمل الاسعار؟

– مما لا شك فيه بأنّ المنافسة تشمل جودة الخدمات والأسعار على السواء، وهو ما يدفعنا إلى التركيز بصورة رئيسية على توفير محفظة متكاملة من الخدمات عالية الجودة بأسعار تنافسية في متناول الجميع.

وهنا، يمكننا التأكيد على أنّ خدماتنا هي الأفضل وأسعارنا هي الأرخص في المملكة. ولو أجرينا مقارنة بسيطة بين الأسعار في فنادقنا في مكة والفنادق في مختلف الدول العربية، لوجدنا بأنّ أسعارنا هي الأرخص رغم جودة خدماتنا المتميزة وارتفاع أسعار العقارات في مكة المكرمة.

■ ما هي ملامح الاستراتيجية التسويقية التي تعتمدها إيلاف ؟

– نعتمد في مجموعة إيلاف استراتيجية تسويقية متكاملة قائمة على التنوع والتميز في تقديم الخدمات، اذ تتنوع فنادقنا من حيث فئاتها بين ثلاثة وأربعة وخمسة نجوم. ونجتهد في هذا الإطار لتطوير وتنويع الخدمات المقدمة في فنادقنا كافة عاما بعد عام في سبيل تلبية احتياجات النزلاء بالشكل الأمثل.

■ هل لك أن تحدثنا عن حركة الإشغال في فنادق «إيلاف»؟

– يمكننا القول بأن معدلات الإشغال في فنادق «إيلاف» عالية جداً وإيجابية للغاية. ونتوقع أن تصبح المعدلات أفضل خلال الفترة المقبلة في أعقاب قرار وزارة الحج بفتح الباب أمام التأشيرات، بحيث أن المملكة أسرعت الى استقبال الضيوف من قبل وكلائنا في الخارج.

مشاركة رسمية

■ هل لديكم عروض معينة لموسم الصيف؟

– لدينا عروض واسعة ومتنوعة على مدار العام ولكل موسم عروضه الخاصة أيضاً.

■ كيف تقيّمون مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي؟

– يمكننا القول بأنّ مشاركتنا كانت ناجحة ومثمرة للغاية في «ملتقى سوق السفر العربي» الذي يعتبر من أهم الملتقيات الاقليمية التي تشهد إقبالاً عالمياً. وتسعدنا مشاركتنا سنويا من خلال الهيئة العامة للسياحة، الممثلة لقطاع السياحة والفندقة في السعودية، في هذا الحدث لاستعراض تجربتنا الواسعة في المجال السياحي والفندقي. ■



خدمات VIP

خدمات متميزة للحج والعمرة

- حجز فنادق
- تأجير السيارات والباصات
- تأجير الطائرات الخاصة
- الاستقبال في المطار
- الخدمات الخاصة لكبار الشخصيات
- حملة الحج VVIP – VIP

مشاعر
MASHAER
مجموعة خدمات الحج والعمرة
HAJ & UMRAH SERVICES CONSORTIUM

الشرق شارع أحمد الجابر – الدور الأول – تلفون: 22902666 فاكس: 22902664

JOSEF KUFER (EMAAR HOSPITALITY GROUP)

The hospitality industry has huge potential and is a promising business, but one must have a clear vision, be innovative, and create destination experiences.

Emaar Hospitality Group LLC, the wholly owned subsidiary of Dubai-based global property developer Emaar Properties PJSC, manages the company's growing roster of hospitality and leisure projects. Emaar has expanded into hospitality and leisure in line with its commitment to develop fully integrated lifestyle communities. Today, Emaar Hospitality Group owns and manages a diversified portfolio of hospitality and leisure assets including hotels, serviced residences, golf resorts, Dubai Polo & Equestrian Club, and Dubai Marina Yacht Club. Emaar Hospitality Group's vision is to be recognised as the premier global provider of personal, innovative and memorable lifestyle experiences.
Al Bayan Magazine met the Chief Operating Officer of Emaar Hospitality Group, Josef Kufer, and conducted this interesting interview with him.



AMIT ARORA خلال احد اجتماعاته



The new generation of business executives, entrepreneurs, and leisure travellers, now have a hotel brand tailored just for them with the launch of Vida Hotels and Resorts.

*** How came Emaar is still new in the hospitality services but have many brands?**
-Emaar has been in the hospitality business for over six years now, with the inception of Emaar Hospitality Group in 2007. Dubai's evolving hospitality landscape has presented us with numerous growth opportunities that allow us to nurture and strengthen our business with several brands that cater for niche segments. We are a true partner to the city's growth. By developing brands and properties that cater to distinct segments of travellers, whether it is business, leisure, or young entrepreneurs, we are reaching out to every target demographic that the city attracts.

*** What is special about Vida Hotels and Resorts?**
- The new generation of business executives, entrepreneurs, and leisure travellers now have a hotel brand tailored just for them with the launch of Vida Hotels and Resorts... As its name suggests, Vida, meaning "life" in Spanish, embraces warmth, simplicity, and youthful vitality, creating a stimulating environment for the younger business and leisure tourist who demands all the frills of modern luxury travel but none of the fuss.
Billed as an urban hub where inspiring minds stay, play, and connect, the first branded outlet in the novel hotel chain is set to open in Downtown Dubai, offering 156 rooms and the last word in understated cool.
Vida will add life to the hotels stays of the increasingly important tourist community, delivering an intimate touch but also the freedom they expect.
With the introduction of Vida Hotels and Resorts, we are creating a brand new concept in inspired living, elegant yet simple, and a new urban hub for the discerning traveller. Vida will be distinguished by neutral colours creating a chic ambience, good food inspired by Middle Eastern and international cuisine, and the convenience of the latest technology, including check-in via iPad and uninterrupted WiFi service. It also offers services and an ambience designed to appeal to the younger generation, as well as the practical advantages that go with great hotels in the best locations.

*** How many hotels are you aiming to have and where?**
- Currently, we have two hotels under the Vida Hotels and Resorts umbrella, Vida Downtown Dubai, and Al Manzil Hotel.
Al Manzil Hotel is the perfect place for either business or leisure, in Downtown Dubai, a prime location underlining the best of Dubai's cosmopolitan lifestyle. Described as 'The Centre of Now,' Downtown Dubai features iconic attractions such as Burj Khalifa, the world's tallest building; The Dubai Mall, the world's largest shopping and entertainment destination; and The Dubai Fountain, the world's tallest performing fountain.
With our hotels in Downtown Dubai, Vida Hotels and Resorts brings the best of the city to one dynamic destination.. The deluxe hotel offers globetrotting executives all the facilities needed for a productive stay-including three fully-equipped meeting rooms, a board room, complimentary high-speed internet access and a business centre that is open 24 hours a day.
Vida Hotels and Resorts will explore growth opportunities in markets that Emaar is currently present in.

*** Do you think investment in hospitality is better for Emaar than real estate?**
- The hospitality industry has huge growth potential within Dubai, offering tremendous opportunities for Emaar. Last year, we had an average occupancy rate of 85 percent and for the first quarter of this year we are running at 92% occupancy, so the outlook for the year is very promising. Hospitality is now one of the core competencies of Emaar, distinguished by our clear vision, innovative approach, precise execution and implementation, and above all, a commitment to create destination experiences that attract guests from all over the world.

*** Any last message?**
- We are very happy to be part of Arabian Travel Market 2013, which we feel is the perfect place to introduce our newly launched brand, Vida Hotels and Resorts, as well as to showcase the rest of Emaar Hospitality Group's portfolio of assets.

WORLD AIRPORT SKYTRAX AWARDS 2013

Middle East's Best Airport Staff

مطار البحرين الدولي

bahrain international airport

Serving more international airlines to more destinations.

Bahrain International Airport is expanding its reach year on year, connecting the heart of the Gulf to over 50 destinations worldwide. How do we manage it? **Beautifully.**

www.bahrainairport.com





حسين علي حتاته (شركة الخزامى للإدارة AL KHOZAMA):

نهضة عمرانية كبيرة في قطاع الفنادق السعودي

الخزامى للإدارة AL KHOZAMA شركة رائدة في تطوير العقارات التجارية الفاخرة وادارتها في مواقع رئيسية في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية.

وتتبنى «الخزامى» نموذجاً للأعمال المتنوعة يغطي التملك والاستثمار وادارة العقارات في قطاعات الضيافة والبيع بالتجزئة والمكاتب.

نائب الرئيس لقطاع الفنادق في الشركة حسين علي حتاته اعتبر ان قطاع الفنادق السعودي يشهد حالياً نهضة عمرانية كبيرة وتحديداً مدينة الرياض المدينة الأكثر نمواً في مجال الضيافة في الشرق الأوسط، وأشار الى تركيز الشركة على السياحة داخل المملكة، رافعاً شعار «لكل مدينة نزيلها»، لافتاً الى ان ٦٥ في المئة من السياح الوافدين الى فنادق الشركة هم من الرعايا السعوديين، معدداً جوائز السفر العالمية التي حصدتها فنادقها.

تملك وادارة

■ **كيف تقوّمون القطاع السياحي في المملكة العربية السعودية حالياً؟**

– يشهد قطاع الفنادق السعودي نهضة عمرانية كبيرة، وتحديداً في الرياض التي تعتبر المدينة الأكثر نمواً في منطقة الشرق الاوسط في مجال الضيافة، بدليل اقبال سلاسل الفنادق العالمية على افتتاح فنادق جديدة فيها. وطبعاً هذا لا يعني ان التركيز منصب فقط على الرياض بل يشمل جدة ومكة المكرمة والمدينة المنوّرة.

إشارة الى ان «الخزامى» تملك فنادق وتدير اخرى وهذا ما يميّزها عن مثيلاتها من الشركات.

■ **كم من الفنادق تمتلكون حالياً، وما العدد الذي تديرونه؟**

– نملك خمسة فنادق، فندقان في الفيصلية وآخران في الخزامى، كذلك نملك جزءاً من درة الرياض، وهو «الفيصلية ريزورت آند سبا». أما كإدارة فندير أيضاً خمسة فنادق.

اشغال قياسي

■ **على أي أنواع من السياحة تركزون في خزامى؟**

– الى السياحة الدينية، نركّز على السياحة الداخلية خصوصا ان السعودية تتميّز عن غيرها من الدول العربية بالرباط الأسري القوي والاجتماعات وتبادل الزيارات بين العائلات بين مدينة وأخرى، بدليل ان الدخل لدينا المتأتي من القاعات وحفلات الأفراح والمؤتمرات يوازي دخل الغرف.

■ **ما هي نسبة الإشغال التي تسجلها الفنادق التي تملكونها وتديرونها؟**

– سأتكلم تحديداً عن فنادقنا في الرياض وجدة، فقد وصلت نسبة الإشغال في جدة خلال عام ٢٠١٢ الى ٨٢ في المئة، أما في الرياض وبسبب انتقال الحكومة من هذه المدينة الى جدة فقد تراجعت نسبة الإشغال فيها الى ٦٥ في المئة.

السياح السعوديون في المرتبة الأولى

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– مشاريعنا متعددة وتشمل تقديم الخدمات، تحسين الأصول، إدارة ممتلكات الغير، والتوسّع في معظم مناطق المملكة الرئيسية. إشارة الى ان تركيزنا ينصب على السوق السعودية، كون الخزامى شركة مساهمة عامة تلتزم بالشريعة الإسلامية، فضلاً عن ان هناك مشاريع كافية داخل المملكة، وبالتالي لسنا بحاجة الى التوسع نحو أسواق أخرى.

■ **ما هي الجنسيات الأكثر اقبالاً على فنادقكم؟**

– لكل مدينة نزيلها، فمثلاً في الرياض لا يزال السياح من الجنسية السعودية يحتلون المرتبة الأولى بتوافدهم الى فنادقنا بنسبة ٦٥ في المئة. أما النسبة المتبقية فيشكلها الوافدون من خارج المملكة وهم من جنسيات مختلفة.

جوائز قيّمة

■ **علامَ تعتمد السياسة التسويقية التي تتبعها شركة الخزامى؟**

– لكل مدينة معاييرها وخطتها التسويقية الخاصة بها، فمثلاً تعتمد مكّة على المجموعات الكبيرة، وفي رمضان تحديداً تعتمد على السوق السعودية الداخلية.

■ **كيف تقوّمون فعاليات معرض سوق السفر العربي لهذه السنة؟**

– انه معرض سنوي دائم احتل مكانته على خارطة المعارض السياحية العالمية، وكل من يشارك فيه يسعى الى الالتقاء بكل المعنيين بسوق السياحة والسفر العالمية، فضلاً عن انه يوفّر الانفتاح على العالم ويوجه الزوار الى الخدمات التي توفرها الخزامى والتحديثات والتجديدات التي تقوم بها، هذا ويقام على هامش المعرض حفل توزيع جوائز السفر العالمية حيث فازت الخزامى خلاله بخمس جوائز هي: جائزة الفندق الرائد في مكة، جائزة أحسن فندق مدينة في الشرق الأوسط عن فندق الفيصلية، جائزة عن أجنحة الفيصلية، إضافة الى جائزة عن أفضل نمو شركة ضيافة في منطقة الشرق الأوسط، ونحن فخورون جداً بهذه الجوائز.

توسع نحو الخارج

■ **هل تنوون التوسّع الى خارج السعودية؟**

– هذا قرار استراتيجي يتخذه مجلس إدارة الخزامى، لكن شخصياً أنا مقتنع جداً بخطوة التوسّع نحو الخارج، وخصوصاً الى الكويت وقطر والإمارات، حيث ٧٠ في المئة من الطلبات التي نتلقاها في معرض سوق السفر العربي مصدرها هذه الدول. ■


MEA
SKYTEAM
ما بْيِعلا عليها!
Middle East Airlines - Air Liban
1330 - www.mea.com.lb

Abdul Shukoor (General Manager - Sealine Beach Resort - Qatar):



An Oasis of Tranquility in Qatar

Abdul Shukoor, General Manager of Sealine Beach Resort evaluated, in his interview with Al Bayan Magazine, the tourism sector in Qatar. He also highlighted that the increasing competition in Doha is healthy for business growth. He further gave our correspondent a general overview of happenings at Sealine Beach Resort.

Below is the Q & A.



من اليمين: حمد الملا وعبد الشكور

*** How do you evaluate the tourism sector in Qatar?**

- The tourism in Qatar is booming rapidly and this is evident in the influx of foreign investment in the industry as a whole. Qatar's hospitality industry receives people from various parts of the world, including Asia, Europe, and America.

*** Are you facing fierce competition due to the establishment of new hotels?**

- The increasing competition in the industry is healthy for business because it serves as a medium of growth and drives change in all aspects, considering the dynamism of the society. In this light, Sealine Beach Resort does not face much competition as it is the only resort located in the south with direct access to the beach and the desert which makes it unique.

The rates in Doha fluctuate depending on the grade of the hotel whether it is a 3 star, 4 star or 5 star hotels. Moreover, although Qatar is a business destination, there is a trend shift in this paradigm but it is still premature.

However, I believe this trend will change in the near future and our main clientele during the summer season are from Germany and Eastern Europe.

*** What are your new realizations or 2013?**

- We are going very aggressive in terms of our internal promotions in our resort and at the same time we are planning to do a minor make over hoping to be ready by 2015 to offer our guests a better selection and variety of better stay.

We have also chosen to position our self as an eco-friendly destination by promoting and practicing environmentally friendly practices in and around our resort.

*** Can you give us an idea about Sealine Beach Resort?**

- It is made up of 77 units, 20 villas with three bedrooms each, 20 chalets made up of 2 bedrooms, two suites and 35 standard rooms. Boasting of a coveted location right between the Arabia Sea and Desert, Sealine Beach Resort offers the best of both worlds. It is 300 meters from the shore and all units have direct access to the beach.

Popular with travelers looking for a quiet retreat on the outskirts of Doha, it boasts of a beautifully landscaped pool area, which can be seen right from the chalets, rooms and villas. There are five dining outlets, included is the Lagoon Ristorante that serves Italian cuisines. Guests can enjoy light meals in the snack bar, or a game or two of billiards in the Zouk lounge.

*** How was your occupancy for the first quarter of the year?**

- We did about 65 percent occupancy and in terms of average room rate, we are strongly positioned among the best in Qatar. Amidst the competition, this has been achieved because of the high number of International Conferences hosted by Doha during the first quarter of the year and the growing number of leisure travelers from Eastern Europe and Asia.

*** Do you have plans to expand in other countries?**

- Why not? Nothing is impossible in this new age of business; nevertheless, plans are far advanced to expand the Merweb brand.

مغامرة فريدة للأسرة



الشواطئ الرملية وخيارات الترفيه الخصبة المحيطة
وغير المحدودة في انتظار من يكتشفها في تلك الواحة من الهدوء.
أجواءنا الفريدة تعتبر المكان الأمثل لقضاء العطلات العائلية، شهر العسل،
أعياد الزواج واحتفالات الشركات. استمتعوا بأطباق الطعام المتنوعة في
مطعم "بون بيني" الشهير والمطعم الإيطالي "لاجون ريستورانتي" أو استرخوا تحت
أشعة الشمس الدافئة وتمتعوا بمشروباتكم المفضلة في استراحة "إجزوما" بالقرب من الشاطئ.
لمزيد من المعلومات،يرجى الاتصال ب ٩٧٤٤٤٧٦٥٢٩٩+

منتجع شاطئ سيلين
SEALINE BEACH RESORT
QATAR

Sealine Beach Resort
PO Box 50255 Mesaieed
Qatar | Tel +974 4476 5299
Fax +974 4476 5298
doh.sea.res@merweb.com
merweb.com

٦,٦ مليارات درهم ستصل مبيعاتها بنهاية العام الحالي

صلاح تهلك (سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE):

نعاني ضيق المساحات برغم التوسعة الأخيرة



نائب اول الرئيس في دائرة الاتصال المؤسسي في سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE صلاح تهلك ذكّر بتصدرها للمرة الرابعة على التوالي المرتبة الأولى بين الأسواق الحرة في مطارات العالم، وتوقف عند المعاناة من مشكلة ضيق المساحات برغم توسعة السوق الى ٢٥ ألف متر مربع بنهاية العام الحالي، كاشفاً عن سياسة تسويقية تتوسل النشاطات الرياضية ومن بينها لعبة السهام.

تجدر الاشارة الى ان صلاح تهلك يشغل منصب مدير بطولة التنس التي تنظمها السوق الحرة دبي وهو ايضاً عضو مجلس ادارة في مجمع حمدان بن راشد الرياضي.

أولى بين الأسواق الحرة

■ كيف تقوّمون وضع سوق دبي الحرة التنافسي بين الأسواق الحرة العالمية؟

– استطاعت سوق دبي الحرة الارتقاء الى مراحل متقدمة مقارنة بالأسواق الحرة الأخرى، فهذه السنة الرابعة على التوالي التي نتصدر فيها المرتبة الأولى بين الأسواق الحرة في مطارات العالم. ويحضرني هنا ان أهنئ العاملين في السوق لحصولها على جائزة BUSINESS TRAVELLER AWARD، وأعزو ذلك الى جهودهم وخدماتهم المميزة ونوعية البضائع والسلع التي يوفرونها للمستهلكين. والمعروف عن سوق دبي الحرة تقديمها أسعاراً تنافسية مقارنة بالأسواق الحرة العالمية مع توفيرها أهم العلامات والماركات العالمية.

■ كم تبلغ مساحة سوق دبي الحرة؟

– تصل مساحة السوق الحرة الى ٢٢ ألف متر مربع، وثمة مشروع لزيادتها ٢٥٠٠ متر مربع نهاية العام الحالي لتصل الى نحو ٢٥ ألف متر مربع.

ضيق المساحات

■ هل توجد حاجة فعلية لهذه المساحات؟

– بالتأكيد يحتاج مطار دبي الى سوق حرة ضخمة، بحيث تشهد ساعات الصباح من السابعة حتى التاسعة ازدحاماً كبيراً، إضافة الى التوسعات التي يشهدها المطار، حيث تقوم شركة فلاي دبي بالعديد من التوسعات، وهذه الشركة تصنف ثانية بين أكبر شركات الطيران التي تتخذ مطار دبي مقراً لها.



من اليسار: لويس نعيم وصلاح تهلك

■ ما هي التحديات التي تواجهونها؟

– نواجه مشكلة ضيق المساحات والتي تحول دون التوسع باستقدام منتجات وعلامات جديدة.

اهتمام بالموارد البشرية

■ ما مدى انعكاس زيادة عدد السياح على نشاط سوق دبي الحرة؟

– وصلت مبيعات سوق دبي الحرة في الربع الأول من العام ٢٠١٣ الى ١,٦ مليار درهم ونتوقع زيادة في الأرقام لتصل في نهاية العام الى ٦,٦ مليارات درهم.

■ هل تولون اهتماماً للموارد البشرية؟

– نركز جهودنا على الموارد البشرية وتوظيف الكفايات ولدينا سنوياً بين ٦٠ و٨٠ ألف طلب سيرة ذاتية. وهذا العام وظفنا ١٢٥٠ شخصاً.

حضور كثيف

■ ما هي استراتيجيتكم المعتمدة لهذا العام؟

– نعمل وفق سياسة تسويقية محددة ونولي اهتماما كبيراً بالنشاطات الرياضية بحيث نظمنا مباراة الرشق بالسهام DUBAI DUBY FREE DARTS MASTERS والتي ستقام قريباً في ستاد دبي لكرة المضرب، مع العلم ان لعبة السهام أضحت من أهم الرياضات وثاني رياضة في بريطانيا.

■ كيف تقيّمون معرض السياحة والسفر العربي؟

– يعتبر هذا المعرض من أهم المعارض الخاصة بقطاع السياحة، وتميز هذه السنة بكثافة المشاركة واقبال الشركات على مساحات أكبر وهذا مؤشر ايجابي. ■







إجتماعك ومؤتمرك التالي مع مارويت الكويت

الفخامة والرقي في جي دبليو مارويت الكويت هو جزء من الأصالة العربية في قلب مدينة الكويت. قاعتين كبيرتين و ٤ قاعات متعددة الإستخدام وفريق متخصص لإدارة الفعاليات والحفلات هي فخر لنا في هذا المجال.

الأجواء المنعشة والحيوية في رحاب كورت يارد ماريت الكويت تقدم لك ٦ قاعات متعددة الإستعمالات بالإضافة لقوائم طعام عالمية بأصنافها المتعددة تلائم جميع المناسبات.

قاعة الراية الشهيرة هي عنوان الفخامة في مدينة الكويت وتدار من قبل إدارة ماريوت العالمية وهي إحدى القاعات الوحيدة في الكويت بمساحة ١٥٠٠ متر مربع وتقدم قوائم طعام تقدم وفقا لأعلى المعايير العالمية.

فندق جي دبليو ماريوت الكويت
شارع الشهداء – ص.ب.٢٦٣٠٢، صفاة ١٣١٢٤، الكويت – تلفون: ٥٥٥٠ ٢٢٤٥ (٩٦٥) – فاكس: ٨٣٩١ ٢٢٤٣ (٩٦٥)
Email: info.kuwait@marriotthotels.com - Website: jwmarriottkuwaithotel.com, diningatjwmarriottkuwait.com

فندق كورت يارد ماريوت الكويت و قاعة الراية
مدينة الكويت – شرق، شارع الشهداء – ص.ب.١٢١٦، صفاة ١٥٤٦٣، الكويت – تلفون: ٧٠٠٠ ٢٢٩٩ (٩٦٥) – فاكس: ٧٠٠١ ٢٢٩٩ (٩٦٥)
Email: info.kuwait@courtyard.com - Website: courtyardmarriottkuwaithotel.com, diningatcourtyardmarriottkuwait.com

JWMarriottKuwait
CourtyardMarriottKuwait

قاعة الراية
بإدارة ماريوت العالمية

كورت يارد ماريوت
مدينة الكويت

جي دبليو ماريوت
الكويت

خالد يمق (مجموعة فيرمونت رافلز للفنادق العالمية FAIRMONT RAFFLES - مكة):

نمو زوار مكة المكرمة تزامناً مع المشاريع المموّلة من الدولة

تضم مجموعة فيرمونت رافلز للفنادق العالمية في مكة المكرمة ثلاثة فنادق هي فندق مكة سويس اوتيل، فندق ساعة مكة فيرمونت وقصر مكة رافلز، وكلها تقدم خدمات مرموقة في العاصمة المقدسة. وتركز المجموعة جهودها على استراتيجيات التوسع من خلال الوصول الى أسواق جديدة.

مدير ادارة الاتصالات وتطوير الأعمال في المجموعة خالد يمق أشار الى نمو حركة القادمين الى مكة المكرمة بالتزامن مع المشاريع الحيوية المموّلة من الدولة، ورأى ان أسعار فنادق مكة لا تزال مقبولة قياساً بأسعار الفنادق في جميع مدن المملكة ودول العالم، متطرقاً الى خصائص كل فندق من المجموعة على حدة، منوهاً بدور هيئة السياحة في تنظيم أسعار الغرف.



مقصد المسلمين

■ **ما تقويمكم لقطاع السياحة في السعودية وتحديداً في مكة المكرمة؟**

– تعد السياحة في السعودية ثاني أكبر دخل وعندما نتحدث عن حركة المسافرين تأتي مكة في المقام الأول باعتبارها مقصد المسلمين حول العالم، ومن هنا حضورنا فيها حيث الفرص المتاحة.

■ **كيف تصفون نمو قطاع الضيافة في المملكة، وتحديداً في مكة المكرمة؟**

– يتزايد عدد القادمين كل سنة الى المملكة بنسبة ١٠ في المئة، ومقابل هذه الزيادة تطلق الدولة مشاريع حيوية لاستيعاب أعداد الزوار ومن بينها توسعة منطقة الحرم لتستوعب مليون حاج، انشاء قطار يربط بين المدن الرئيسية: مكة، المدينة وجدة. والمتوقع لهذه المشاريع ان تحقق عند انتهائها نمواً مطرداً لحركة القادمين الى المملكة.

أسعار مدروسة

■ **هل الفنادق التي تُشيد حالياً تلبي احتياجات كل طبقات المجتمع؟**

– الفنادق موجودة في منطقة مركزية بجانب المسجد الحرام وهي تتوزع ما بين فئة خمسة وثلاثة نجوم وشقق فندقية.

■ **وهل المنافسة قوية في ما بينها؟**

– طبعاً، وتؤثر بطبيعة الحال على الأسعار. لكن اذا قارنا أسعار فنادق مكة المكرمة مع أسعار فنادق الدول العربية والاوروبية خلال مواسم الذروة لوجدنا انها في مكة أدنى بكثير.

٤٠ في المئة من السوق

■ **تديرون علامات تجارية مختلفة مثل سويس اوتيل،فيرمونت ورافلز. هل هناك منافسة بين الفنادق الثلاثة؟**

– لكل فندق هويته الخاصة والمختلفة عن سواه. تستهدف علامة «فيرمونت» الذين يودون الجمع بين المكان المميز والتمتع بخدمات فيرمونت الفريدة، بينما علامة «رافلز» فمناسبة للضيف الباحث عن دفء العائلة، بينما ينفرد مكة سويس اوتيل بكفاءة الخدمة السويسرية والاجواء العصرية والعملية. وتشكل فنادق المجموعة في مكة المكرمة مجتمعة اكثر من ٤٠ في المئة من حجم سوق الضيافة ضمن المنطقة المركزية في مكة المكرمة.

خيارات أمام الضيف

■ **هل من انجازات او خدمات جديدة تحرصون على تقديمها للضيف؟**

– توفر مجموعة فيرمونت رافلز للفنادق العالمية في مكة المكرمة حزمة من الخدمات التي تتمثل في تقديم اعلى مستويات التميز لراحة ضيوف الرحمن الذين يبحثون عن الخدمة الشخصية والاجواء الروحانية. فندق «قصر مكة رافلز» هو أول فندق لعلامة «رافلز» في السعودية ويضم ٢١٤ جناحاً مطلّة على الكعبة الشريفة، مع خدمة الخادم الشخصي، والفندق من تصنيف خمسة نجوم ديلوكس وحصل على جائزة «افضل فندق للرفاهية في الشرق الاوسط» من جوائز السفر العالمية للأعوام / ٢٠١١ / ٢٠١٢ / ٢٠١٣.

اما «فندق ساعة مكة – فيرمونت»، وهو معلم فريد وعالمي ويقع أعلاه اكبر ساعة في العالم، فهو يحتوي على ٩٤٥ غرفة وجناحا سكنيا، ١١ مطعماً، منها اول مطعم سعودي في المملكة من تصنيف خمسة نجوم واكبر قاعة للمناسبات الكبرى والمؤتمرات. وقد حصل فندق ساعة مكة– فيرمونت على جائزة «أفضل معلم فندقي في العالم» من جوائز السفر العالمية لمنطقة الشرق الاوسط ٢٠١٢.

وكثالث فندق في المجموعة ، يعتبر مكة سويس أوتيل أول فندق ضمن سلسلة فنادق ومنتجعات سويس أوتيل العالمية في المملكة العربية السعودية، حيث يقدم ١٤٨٧ غرفة وجناحاً فاخراً بتصميم حديث مكمل للقيم العربية المعاصرة. ويتمتع مكة سويس أوتيل بمزايا عديدة ومتكاملة تحت سقف واحد، حيث يضم مطاعم عالمية وقاعات اجتماعات متكاملة ومركز أعمال.

■ **ما مدى اهتمام الهيئة العامة للسياحة والآثار بالقطاع الفندقي في مكة؟**

– تولي الهيئة العامة للسياحة والآثار اهتماماً كبيراً بالقطاع وتنظم أسعار الفنادق، ونتلقى الدعم المطلق منها بما يصب في مصلحة زوار العاصمة المقدسة، كما ان التصنيف الجديد الذي قامت به يعتمد على معايير دولية دقيقة، وهو بكل تأكيد مؤشر منصف سواء لمقدم الخدمة او للمستهلك النهائي.

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي؟**

– شكل افتتاح أكبر كيان فندقي في المملكة العربية السعودية – فندق مكة سويس أوتيل – في رمضان الماضي إنطلاقة جديدة لمجموعتنا، حيث أصبح لدينا تطلعات أكبر خلال مشاركاتنا في المعارض الدولية البارزة و«سوق السفر العربي» أحد هذه المعارض التي نحرص على المشاركة بها. المعرض عبارة عن ملتقى لصناع القرار والزبائن والضيوف، لذا يهمنا كثيراً التواجد فيه.■

«بدجت السعودية» تنال جائزة أفضل شركة تأجير سيارات للعام السابع على التوالي

فواز دانش: هذه الثقة تدفع إدارة الشركة دائماً للمحافظة على ثقة العملاء

حصلت الشركة المتحدة الدولية للمواصلات «بدجت السعودية» BUDGET على جائزة أفضل شركة تأجير سيارات بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا للعام السابع على التوالي، وذلك خلال فعاليات حفل معرض سوق السفر العربي بدبي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (MENA TRAVEL AWARDS) لعام ٢٠١٣.

ويأتي حصول «بدجت السعودية» على هذه الجائزة للعام السابع على التوالي تأكيداً لريادتها في مجال خدمات النقل وخاصة تأجير السيارات بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. فالشركة تعمل دائماً على تطوير خدماتها بما يلبي رغبة العملاء المختلفة علاوة على دورها في خدمة مجال النقل على الطرق البرية داخل المملكة العربية السعودية من خلال توسعها في هذا النشاط بانشاء شركة جديدة تعمل بمجال النقل الثقيل ومجال نقل البضائع على الطرق البرية.

وقد انهت الشركة عام ٢٠١٢ بأسطول من مختلف أنواع السيارات يزيد على الـ ٢٠ ألف سيارة علاوة على مواقع التأجير المنتشرة بكافة أنحاء المملكة والتي تتعدى الـ ٩٠ موقعاً لضمان تقديم خدماتها لأكبر عدد من العملاء.

وهذه الجائزة إن دلت على شيء فإنما تدل على جودة وكفاءة الخدمات التي تقدمها بدجت للجمهور. فمن المعروف أن جائزة مينا ترافيل السياحية تتم عن طريق الاختيار من قبل الجمهور المستفيد من الخدمات المقدمة من قبل الشركات العاملة بمجال تأجير السيارات لاختيار أفضلها. وحصول «بدجت السعودية» على هذه الجائزة للعام السابع على التوالي ما هو إلا انعكاس لثقة عملائها بالخدمات المقدمة وكفاءة وجودة المنتج الذي تقدمة الشركة للجمهور.



فواز دانش وPHILIPPE DYE (BUDGET) يتسلمان جائزة افضل شركة تأجير سيارات

ثقة متميزة

والجدير بالذكر أن معرض سوق السفر العربي يقام سنوياً ويتم خلاله العديد من الفعاليات المصاحبة للمعرض ومنها تسليم الجوائز لأفضل الشركات العاملة بالسياحة أو التي تقدم الدعم لجميع الخدمات السياحية بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

وقد تسلم جائزة الحفل هذا العام عن بدجت السعودية الرئيس التنفيذي للشركة **فواز عبد الله دانش**، والذي أكد على سعادته بالثقة التي يمنحها العملاء للشركة من خلال الحصول على هذه الجائزة وأن هذه الثقة تضع إدارة الشركة دائماً أمام تحديات جديدة للعمل على تلبية رغبة العملاء ولتكون الخدمات المقدمة من الشركة على مستوى ثقة العميل بـ «بدجت السعودية» من خلال الجودة والكفاءة، معرباً عن وعده لعملاء «بدجت السعودية» بتقديم المزيد خلال الفترة القادمة بما يتناسب ومكانة بدجت السعودية كونها أكبر الشركات صاحبة امتياز على مستوى «بدجت» في العالم.

فواز عبدالله دانش (شركة بدجت - السعودية):

لدينا خطط توسعية في ما يتعلق بتأجير السيارات التجارية

تعد بدجت الشركة الوحيدة لتأجير السيارات في المملكة العربية السعودية الحائزة على شهادة الجودة العالمية، مكتبها الرئيسي في جدة، والإقليمية في كل من الرياض والدمام والفرعية في الجبيل الصناعية والقصيم وبريدة وينبع ومكة المكرمة والمدينة المنورة والطائف ورابغ وتبوك. الرئيس التنفيذي للشركة فواز عبدالله دانش رفع شعار «الخدمة الأفضل بالسعر الأفضل»، كاشفاً عن خطط توسعية في ما يتعلق بتأجير السيارات التجارية.



الخدمة الأفضل

■ **حصلت شركة بدجت، خلال معرض سوق السفر العربي على جائزة قيمة، بمَ تعلقون؟**

– هذه الجائزة هي شرف لنا ونعتز بها كثيراً، خصوصاً انها لا تُمنح سوى لأفضل شركات التأجير، كما أننا حصلنا عليها نتيجة تصويت عملاء الشركة، وهذا يسعدنا ويشرّفنا كوننا كنا على قدر احتياجاتهم ولبينا متطلباتهم.

■ **ما الذي يميّز «بدجت» عن مثيلاتها من الشركات؟**

– ما يميّز «بدجت» في السعودية، الخدمة التي تقدمها للعميل والأسعار المناسبة، أي أننا نقدّم الخدمة الأفضل بالسعر الأفضل.

خطط توسعية

■ **ما هي خططكم المستقبلية؟**

– لدينا خطط مستقبلية كثيرة، لكن بما ان «بدجت» شركة مساهمة عامة يصعب علي إعطاء تفاصيل وكل ما يمكنني تأكيده ان لدينا خططاً توسعية، وخصوصاً في ما يتعلق بالسيارات التجارية كون الطلب عليها مرتفعاً جداً وتركيزنا ينصب عليها في الوقت الراهن.

■ **كم يقدّر عدد سيارات أسطول الشركة؟**

– يقدّر بحوالى ٢٢ ألف سيارة. ■

جورج عون (فنادق ماريوت - الكويت):

فندق جي دبليو ماريوت الكويت ينال جائزة أفضل فندق لرجال الأعمال في الكويت لعام ٢٠١٣

المدير العام لفندق جي دبليو ماريوت الكويت – وفندق كورت يارد ماريوت الكويت جورج عون لاحظ نموا في السياحة العربية وكشف عن ان نسبة الاشغال الفندقي في السوق الكويتية ما زالت على ما هي عليه رغم دخول فنادق جديدة إليها ، مبرزا بعض العروض التي تشجع سياحة العطلات الموجهة للرعايا الخليجيين، واصفا سوق السفر العربي الاخير بالحاضر عربيا وعالميا.



تحسن السياحة العربية

■ **ما تقويمكم للقطاع السياحي في العالم العربي عموما والكويت خصوصا؟**

– يشهد القطاع السياحي في العالم العربي تحسنا ملموسا وتحديدا في دبي وابو ظبي وقطر. كما عادت مصر ايضا الى مسارها الصحيح في هذا المجال، بحيث ارتفع الاشغال في الفنادق المطلة على البحر الاحمر، اما في الكويت فالقطاع الفندقي مستقر ونموه ثابت.

■ **ما هي الامثولة التي يمكن اتخاذها من دولة الامارات التي تشهد نموا سياحيا ملحوظا؟**

– لدى الدول العربية كافة مقومات سياحية، ومن المهم ان تعمد الى تشجيع السياحة وتوفر التأشيرات لطالبيها واستقطاب السياح من كافة الانحاء، مع العلم ان هناك انواعا عدة من السياحات الطبية والدينية والاعلامية وغيرها.

توقف نمو الاشغال في الكويت

■ **ما تفسيركم لموجة افتتاح المزيد من الفنادق في الكويت رغم محدودية الحركة السياحية فيها؟**

■ ■ ■

اطلقنا عروضات صيفية ولشهر رمضان المبارك

■ ■ ■

– جميع الفنادق التي افتتحت مهيأة ومعدة لتحقيق نسبة اشغال عالية، الامر الذي يعكس نسبة التنافس القوي في هذا القطاع. لكن في النهاية الزبون او رجل الاعمال سيختار الفنادق الاصيلة ذات الخدمات النوعية، والدليل على ذلك ان فندقنا حصل مؤخرا على جائزة افضل فندق لرجال الاعمال في الكويت لعام ٢٠١٣.

عروض وتشجيع سياحة العطلات

■ **كم تبلغ نسبة الاشغال في ماريوت الكويت؟**

– تتراوح خلال الاسبوع بين ٧٠ و٨٠ في المئة، اما في نهاية الاسبوع فتتراجع النسبة، لذا نعمل حاليا على تشجيع سياحة العطلات من الدول الخليجية الاخرى، ونأمل خيرا خصوصا بعد تسلم وكيل وزيرة السياحة الجديدة منصبها والتي وعدتنا بعدد من الخطوات لتشجيع قطاع السياحة.

■ **ما هي العروض التي تقدمونها خلال الصيف وشهر رمضان المبارك؟**

– لدينا عروض صيفية جيدة للشهر المبارك وموسم الصيف.

حضور كويتي في سوق السفر

■ **كيف وجدتم فعاليات سوق السفر العربي الاخير؟**

– فعاليات السوق هذه السنة هي الافضل مقارنة بالاعوام السابقة، بحيث اثبت انه حاضر عربيا وعالميا وقد كان للكويت حضور حكومي وثقافي خلال افتتاحه الذي ترك بدوره اثراً طيباً.■

جي دبليو ماريوت يفوز بجائزة أفضل فندق لقطاع الأعمال في الكويت

جورج عون: هذا الاعتبار يعكس التزامنا بتقديم مستويات فائقة الجودة

فاز فندق جي دبليو ماريوت في الكويت بجائزة أفضل فندق لقطاع الأعمال في مدينة الكويت وذلك ضمن الجوائز التي منحتها أخيراً بيزنس ترافلر الشرق الأوسط ٢٠١٣ والتي تعنى بتقييم التميز في صناعة السياحة والخدمات الفندقية.

ونال فندق جي دبليو ماريوت الكويت هذه الجائزة للعام السادس على التوالي.

وبالمناسبة قال **جورج عون**، المدير العام لفنادق ماريوت، «إنه حقاً لفخر لنا ان نفوز بهذه الجائزة الرفيعة ونكون «أفضل فندق لقطاع الأعمال في مدينة الكويت» للعام السادس. ان هذا الاعتبار الكبير يعكس التزامنا واستمراريتنا في تقديم مستويات فائقة الجودة في خدماتنا الفندقية التي نقدمها لجميع ضيوف الفندق».

واعتبر **عون** «ان الفوز بهذه الجائزة يدل أيضاً على التميز الذي استطعنا ان نحققه عبر السنوات الماضية، علماً بأن التقييم الذي جرى في مجلة بيزنس ترافلر الشرق الأوسط قد تم من قبل قراء المجلة ما يعني تواصلاً حقيقياً ومعبّراً».

ويوفر الفندق الذي يقع في قلب الوسط التجاري للعاصمة مساحات خصوصاً لغرف الاجتماعات والمؤتمرات تبلغ ١٨٥٠ متراً مربعاً تغطي سبع قاعات اجتماعات كبيرة، و١٢ غرفة اجتماعات اخرى لمختلف الأغراض التجارية، إضافة الى قاعة الثريا الكبرى. ويعتبر الفندق اختياراً مناسباً للشركات لأغراض المؤتمرات والاجتماعات والندوات وحلقات البحث وغيرها من الاجتماعات التي يتطلبها القطاع التجاري والاقتصادي في الكويت، وذلك بالإضافة الى المناسبات الاجتماعية المختلفة وحفلات الزفاف وغيرها.



جورج عون يتوسط فريق عمله

ANTALYA | RHODES | MYKONOS | BODRUM | MARMARIS

ORIENT QUEEN II

Cruise Beyond Your Dream

SAILING from BEIRUT 8 DAYS









STARTING 1 APRIL

NO VISA

AMC

ABOUMERHI CRUISES

Weygand Str. | Atrium Bldg | 3rd fl. | Down Town | P.O.Box 175016 beirut, Lebanon
Tel. +961 1 969 999 | Fax +961 1 968 888 | e.mail:into@aboumerhicruises.com
www.aboumerhicruises.com | www.orientqueen.com | www.orientqueen2.com
www.facebook.com/AbouMerhiCruises www.twitter.com/OrientQueenII

تركي عبد المحسن المحيسن

(فندق موفنبيك - الخبر):

نقدر دور الهيئة العليا للسياحة في دعم مختلف القطاعات ومن بينها السياحي

مالك فندق موفنبيك – الخبر السيد تركي عبد المحسن المحيسن نوّه بدور الهيئة العليا للسياحة في السعودية لجهودها المبذولة في دعم مختلف القطاعات ومن بينها السياحي. وتطرق الى عوامل نجاح الفندق، موضحاً انه ينافس ذاته متوخياً التطوير وتحقيق الأفضل، كاشفاً عن سعي للتوسع نحو السوق الأسبانية.

منافسة الذات!

■ كيف تقوّمون وضع القطاع السياحي في السعودية وتحديداً في الخبر؟

– تؤدي الهيئة العليا للسياحة في السعودية الدور الأكبر في تنشيط الحركة السياحية في المملكة، بحيث تبذل جهوداً لدعم القطاعات والشركات كافة العاملة في المجال السياحي، لكن للأسف فإن الهيئة ليست مخوّلة تنفيذ القرارات باعتبارها جهة غير تنفيذية انما تكتفي بإصدار التشريعات والتنظيمات. شخصياً، أنا متفائل جداً بتدخل **الأمير سلطان بن سلمان** لتذليل مختلف المعوقات أمام الهيئة العليا للسياحة.

■ ما الذي يميّز فندق موفنبيك عن غيره من الفنادق العاملة في المملكة؟

– ثلاثة عوامل رئيسية تميّز فندق موفنبيك عن غيره من الفنادق هي: فريق العمل الكفي والحرفي الموحد، وفي هذا الإطار تولي الإدارة أهمية للموظف الصغير قبل الكبير، المزج بين النجاح في تحقيق الربحية وتقديم أفضل نوعية من الخدمات، العامل الثالث هو أننا لا ننظر الى منافسة أشخاص معيّنين بل ننافس ذاتنا، متطلعين الى التطوير وتحقيق الأفضل.

نحو السوق الأسبانية

■ هل تنوون التوسّع الى خارج السعودية؟

– نطمح دائماً الى التوسّع، لكن كانت لنا تجارب في دول تأثرت بأوضاع سياسية وأمنية غير مريحة كما حصل في مصر، في المقابل، سنسعى مستقبلاً الى دخول السوق الأسبانية وجهتنا المقبلة. ■



من اليمين: تركي عبد المحسن المحيسن وMARCUS MARTI



من اليسار: MARCUS MARTI وSANJEEV TANDON

Markus Marti (Movenpick Al Khobar)

We won the Award of the best Specialized Accommodation in Saudi Arabia for the Movenpick Beach Resort from Saudi Excellence in Tourism Awards for the second consecutive year!

The Movenpick Hotel Al Khobar and the Moevenpick Beach Resort Al Khobar are both ideally located in the Eastern Province of Saudi Arabia. The Resort is offering a magnificent view of the stunning Arabian Gulf shore with premium quality service and the Movenpick Hotel Al Khobar is a significant attraction for business travelers and tourists from the local community. This landmark of luxury with the necessary amenities is an Arabian jewel in the heart of the city.
Al Bayan Magazine met the General Manager Mr Markus Marti who evaluated the tourism sector in KSA. He also talked about their offers during the holy month of Ramadan and evaluated ATM for this year. Below is the Q & A.

*** How do you evaluate the tourism sector in KSA?**
- Concerning the circumstances in the Middle East, we are concentrating mainly on the local market for the leisure segment. We have total 28 million people living in Saudi Arabia, we are focusing accordingly. The leisure segment is mainly over the weekends, with the exception of school holidays and Public holidays. During week days we have mainly the corporate business with Meetings, Conferences and Exhibitions. At our second property in Al Khobar, the Movenpick Beach Resort, we have received for the second consecutive year the award of the Best Specialized Accommodation in Saudi Arabia from the Saudi Excellence in Tourism Awards.

*** How was the occupancy from last year up till now?**
- We had a good growth and we came up with several promotions in food and beverage. The feedback from the clients is great and the figures show growth! The occupancy was around 70% during the year.

*** Are there any offers during the holy month of Ramadan?**
- The Summer packages are already bookable on our webpage together with the different Iftar offers in banquet and all our restaurants together with the Sohour offer. We have increased our capacity, by changing our indoor swimming pool area into an Arabic tent. For next year we are planning for a new lounge concept for the hotel guest and an additional new restaurant concept will be introduced after summer.

*** How do you evaluate ATM for this year?**
- It is an excellent platform to communicate the upcoming summer with the promotions and changes taking place in the hotel operation. I experienced again a positive fair and would like to congratulate the organizer for a job well done!

أحمد بدر العسلاوي (مجموعة خدمات الحج والعمرة - مشاعر MASHAER):

نطمح الى تقديم خدمات الحج والعمرة للأسواق العالمية

رئيس مجلس ادارة مجموعة خدمات الحج والعمرة – مشاعر MASHAER أحمد بدر العسلاوي رصد اقبالاً واسعاً على السياحة الدينية من مختلف دول العالم، ورأى في الاستحواذ على العدد المطلوب من الغرف الفندقية تحدياً أول أمامها، مبدياً الحرص على توفير أفضل العروضات والخدمات والحجوزات لطالبيها من الساعين الى الحج والعمرة، عارضاً للخدمات المميزة المبنية على المشاعر الروحانية ومفهوم العناية بالحجاج، طامحاً الى تقديم خدماتها للأسواق العالمية.



اقبال من دول العالم

■ كيف تقوّمون وضع قطاع السياحة الدينية في المنطقة العربية خلال عامي ٢٠١٢ – ٢٠١٣؟

– بدأت السياحة الدينية بدءاً من العام ٢٠١٢ تشهد فورة قل نظيرها، حيث شهدت إقبالاً واسعاً ليس من الدول العربية فقط بل من دول عدة حول العالم، والدليل حجوزات الحج والعمرة التي نستقبلها من الكويت، وبفضل الله سبحانه وتعالى لدينا اليوم تعاون مباشر مع العديد من الفنادق في المملكة العربية السعودية التي توفر لنا الغرف الفندقية خلال مواسم الحج.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها خلال الفترة الأخيرة؟

– عزّزنا أعداد الغرف الفندقية وعلاقاتنا مع الفنادق من خلال زيادة الغرف في فنادق أبراج البيت وفيرمونت ودار التوحيد وسويس الذي يعدّ إضافة جديدة لسوق الحج.

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهها شركة مشاعر؟

– التحدي الأبرز الذي نواجهه هو الاستحواذ على العدد المطلوب من الغرف.

وكلاء جدد

■ ما هي الأسواق التي دخلتها مشاعر حتى الآن؟

– دخلنا الى أسواق كثيرة من بينها جنوب افريقيا، المغرب، مصر، لندن، كذلك تلقينا طلبات لتعيين وكلاء لنا في كل من سويسرا وفرنسا، كما أننا في صدد توقيع عقد مع إحدى الشركات السياحية الكبرى بهدف توكيلها حصرياً في باريس بحيث تستطيع تغطية أنحاء فرنسا كافة.

■ ما هي المعايير التي تعتمدونها للدخول الى سوق معينة؟

– نختار الأسواق التي تشهد طفرة في السياحة الدينية وطلباً شديداً على فنادق فئة الخمسة نجوم. صحيح ان هناك طلباً واسعاً على هذه الفئة من الفنادق، لكن وللأسف لا تتوافر الشركات المؤهلة لتقديم هذه الخدمات، لذا نسعى دائماً الى درس احتياجات العملاء في جميع البلدان والمناطق، وذلك بهدف تقديم أفضل العروض والخدمات والحجوزات لهم بما يناسب طبيعة أسواقهم والبلد الموجودين فيه.



من اليسار: احمد العسلاوي وأيمن الزعابي (جناح مشاعر)

خدمات مميزة

■ ما الذي يميز مشاعر عن مثيلاتها من الشركات؟

– نؤمن بالمنافسة الصحية والشريفة المحفزة على تقديم أفضل الخدمات. أما ما يميّز مشاعر عن مثيلاتها من الشركات فهو تخصصها في خدمة كبار الشخصيات والزوار الذين يحتاجون الى عناية خاصة، وقد استطاعت مشاعر بخبرتها الممتدة ١٢ عاماً في مجال الحج والعمرة ان تبني منظومة متكاملة من الموظفين أصحاب الخبرات الواسعة في خدمة الضيوف، ما ساعدها على تطوير خدماتها وإضافة خدمات جديدة لم تكن معروفة في السابق في مدينة مكة المكرمة، حيث لم تعد زيارة السائح مقتصرة على زيارة المعالم الدينية وإنما أيضاً أصبح بالإمكان الاستمتاع بالإقامة في فنادق فئة خمسة نجوم وبالخدمات المتكاملة التي تقدمها مشاعر والمغلفة بالأجواء الروحانية معززة مفهوم العناية بالحجيج.

■ هل أنتم مواكبون للتطوّر التكنولوجي الحاصل في مجال عملكم؟

– نحن سباقون في خدمة الحجز عبر الإنترنت عبر موقعنا الإلكتروني، بحيث بإمكان الراغب في الحج والعمرة القيام بمعاملة الحجز والدفع المسبق وان يطلع على كافة الخدمات التي نقدمها له.

طموح الى العالمية

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض السياحة والسفر العربي؟

– الهدف الأول من مشاركتنا في هذا المعرض، تعزيز علاقاتنا مع شركات السياحة والسفر حول العالم، ما يساعدنا على الانتشار وعلى دخول أسواق جديدة والوصول الى العالمية، إضافة الى تعزيز مفهوم السياحة الدينية حتى لدى الشركات الأوروبية والأميركية.

■ وماذا عن مشاريعكم المستقبلية؟

– بدأت «مشاعر» منذ الآن بالتحضير لعام ٢٠١٤ بحيث وقعت عقوداً عدة مع فنادق جديدة في السعودية وذلك بهدف الحصول على أسعار مناسبة لمختلف الأسواق، مع الإشارة الى أننا افتتحنا مكتباً للعمرة البرية سيكون مخصصاً لذوي الدخل المحدود. ■

JANET ABRAHAMS (PHOENICIA INTERCONTINENTAL)

We recorded a high occupancy and growth on previous year despite the business challenges in our region



The Phoenicia Hotel was a dream for Najib Salha – a prominent Lebanese businessman – who in the year 1953, during Lebanon's Golden Era, envisioned to build a world class hotel on the shores of Beirut. With a group of investors, Mr. Salha founded "La Société des Grands Hotels du Liban" and invited leading American architect Edward Durell Stone to fulfill this dream.Eight years later, in December 1961, the Phoenicia Intercontinental opened its doors! Combining a unique elegant exterior with a fabulous majestic interior, the hotel became in the blink of an eye, a reference in the world of hospitality: 446 luxurious rooms and suites, a wide choice of restaurants, shops and two swimming pools, indoor and outdoor, made the Phoenicia everybody's elite destination. Its reputation for class and luxurious living echoed around the globe.

Mazen and Marwan Salha, Chairman and Member of the Board of Directors of "La Société des Grands Hotels du Liban" respectively, decided to rebuild Beirut's gracious "Grande Dame".

The hotel reopened its doors in March 2000, again attracting the rich and famous from the world over, Phoenicia Intercontinental effortlessly retook its position as the region's top-notch hotel.

Al Bayan Magazine met the Cluster director of Sales & Marketing Janet Abrahams and conducted this interview with her.

*** What is the purpose from your participation in ATM - Dubai?**

- We've seen significant changes in nationalities, some new markets emerging, we have growth from Europe, Levent and from expatriates residing in the GCC region. The reason we are here at ATM is because this is the largest trade-fair in our region and with the increased demand we are experiencing, it is perfect timing to meet with existing and new travel partners looking for the perfect Mediterranean luxury short break destination or a world class corporate meeting venue.



من اليسار JANET ABRAHAMS ونادیا ماضي

*** How are you facing the challenges in Beirut?**

- Although there have been some challenges in our region, yet we recorded a high occupancy last year and growth on the previous year. We have more guests staying in the Hotel and in our Residence Suites. The main reason for that is because Phoenicia Beirut is adaptable and flexible and has welcomed new markets and grown emerging markets, more luxury leisure short break clients and a significant growth in training, conferences and social events from our home and regional markets. Beirut always over-delivers and with the extensive facilities from meetings to Spa, recreation to fine dining and with the essence of Phoenicia- its style, glamour and heightened service -where else can you find that consistent combination that is always welcoming, but refreshingly inspiring.

*** Are there any offers during summer and the holy month of Ramadan?**

- From May to September we are offering Live The Experience. From 555 USD for a two night stay, guests can indulge themselves in Phoenicia Spa and the limitless restaurant options, they are guaranteed an upgrade, late check-out, airport transfer and every booking includes a sumptuous full buffet breakfast for 2 daily at Mosaic Restaurant. For guests looking for timeless elegance and a discreet hideaway, we have the perfect option of Le Vendome. Guests staying at Le Vendome can enjoy the original boutique hotel and still benefit from the Phoenicia Spa and dining options when booking Live The Experience. Le Vendome became the first hotel location for La Petite Maison, recognized as one of the World'sTop 100 Restaurants, which opened last month.

During the Holy Month of Ramadan we will offer traditional Iftar in Mosaic Restaurant and Sohor at Amethyst in Phoenicia Beirut. Both Phoenicia and Le Vendome have a high number of repeat annual guests who have already reserved.

*** Why "Intercontinental" name was moved from Phoenicia?**

- Phoenicia Beirut has and continues to be managed by Intercontinental but the brand Phoenicia is the name that most people are familiar with, as an iconic hotel which literally mirrors the life and history of Beirut. When you have such a powerful brand name like Phoenicia, it makes sense to utilize this to develop your business. The proposition is unique with Phoenicia combined with the world's largest global hotel company IHG (Intercontinental Hotels Group), the powerhouse sales network and global loyalty program . Probably more than 50 percent of our guests this year staying at Phoenicia are IHG loyalty Club members. Whether we are reaching out to existing or new markets, we have the benefit of a global organization and a hotel's legendary reputation, that provides confidence which is key when you are engaging new clients and visitors.

DEALERS GROUP

Car Rental - Travel & Tourism

FROM CAR RENTAL TO HOTEL BOOKINGS.

WHATEVER YOU MAY NEED TO MAKE YOUR VISIT MORE EXCITING.



- **Al Bakassini Street - Head Office**
  Tel. : +961 1 541 777
  Mob: +961 70 541 777
  Fax : +961 1 541 999
- **Beirut International Airport Branch**
  Tel. : +961 1 629 777

E-mail: dealers@dealers-lb.com
carrental@dealers-lb.com
Website: www.dealers-lb.com
P.O.Box: 25-5110 Beirut, Lebanon

SASCHA BARTZ (MEYDAN GROUP):

Creating competition is the only thing that will drive you forward



من اليمين: عابدين نصرالله، SASCHA BARTZ وCRAIG SENIOR (جناح ميدان)



Meydan Group LLC develops a horseracing course in the United Arab Emirates. Its amenities include a five-star hotel, restaurants, a museum and gallery, IMAX theatre, and the Dubai racing club and Emirates racing authority offices. Meydan Group is based in Dubai, the United Arab Emirates. It is the most important new business, sporting and lifestyle destination in Dubai .Nestling four kilometres from the mouth of Dubai Creek, Meydan is founded on the simple guiding principles of partnership, community and sporting excellence. "Meydan" is translated from an Arabic word meaning "a meeting place" and in keeping with this philosophy, it has created an interconnected cityscape of four distinct districts where the worlds of business, sport and cosmopolitan-living merge and complement one another. Meydan is a purpose-built development that aims to set new standards of living, build an inspirational business culture, and offer spectacular quality in entertainment and lifestyle.

Al Bayan Magazine met the Head of Hotels & Resorts of Meydan Group Sascha Bartz who evaluated the tourism sector in Dubia, talked about their marketing strategy as well as the things that make Meydan special. Below is the Q & A.

*** What is your marketing strategy?**

- To bring all the individual Meydan identities under one umbrella and to create more awareness in the market about it, as well as creating for the clienteles new products and offerings. Currently, we have two hotels and most likely we will be adding another two. We are having the tennis academy, the golf course, the race course, the brand stand and the IMAX cinema.

*** What makes you special and unique?**

- What makes us special is the unique offering we are having, it is one stop shop, you have all the access to these products and we are creating exciting destinations so it is difficult to find a hotel company who has all those identities under one umbrella that we are actually able to offer to the market.







*** How do you evaluate the tourism sector in Dubai?**

- The tourism sector in Dubai is always something amazing. Dubai is doing extremely well in terms of tourism. You can see this from 2008 till now how fast the recovery was and it will always be a very strong market because of the government policy about tourism and Dubai's location.

*** Don't you think there are many hotels in Dubai?**

- I was in Dubai for the first time in 1991 and the argument at that time was that there are many hotels, and since 1991 till 2013 a lot has happened. Creating competition is good because it makes you create unique offerings and become very attractive. In the past, Dubai was only a destination for a clientele with a very high disposable income, now we are looking as well in those who have less income and still have affordable and attractive offerings to them. It is important to create competition because it will drive you forward and the attractions are there in Dubai.

*** How do you evaluate the Arabian Travel Market Forum?**

- It is fantastic, so busy and really great. The nature of ATM is coming more as well to taking important business decisions & this has made this place one of the international exhibitions.



Al Faisaliah Resort & Spa, Durrat Arriyadh

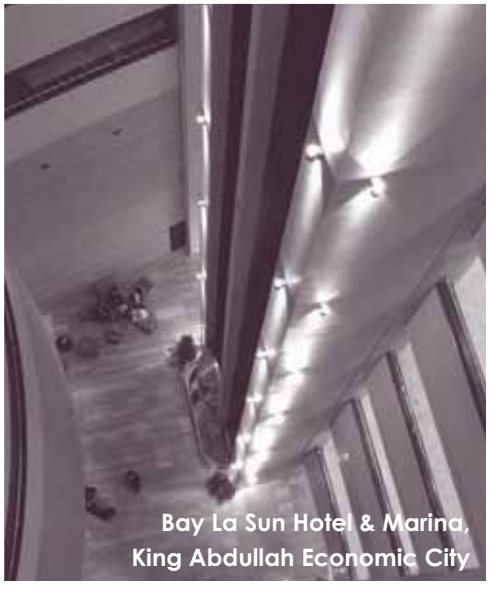


Al Faisaliah Center, Riyadh

Building the future... inspired by the past



Al Shohada Hotel, Makkah



Bay La Sun Hotel & Marina,
King Abdullah Economic City

Experience, diversity and powerful business partners

World Travel Awards Winner 2013
Saudi Arabia's Leading Hospitality Company

Since 1995, Al Khozama Management Company has been at the forefront of commercial property management and development across the Kingdom of Saudi Arabia. Our diverse portfolio includes some of the country's most iconic hospitality, retail and mixed-use complexes. This constant innovation comes from a fundamental belief in quality, exceptional service and insight into the needs of tomorrow's consumers – as well as the steadfast support of our business partners.

Al Khozama is committed to the future of the country and region. We'll continue to create groundbreaking Middle Eastern environments, where communities, business and tourism can thrive in unrivalled surroundings.

OWNERSHIP AND PROPERTY MANAGEMENT · HOSPITALITY MANAGEMENT · RETAIL MANAGEMENT · INVESTMENT

P.O. Box 4148, Riyadh 11491, Kingdom of Saudi Arabia.
T: +966.1.273.0005/6 F: +966.1.273.0001 W: alkhozama.com.sa

الخزامى
AL KHOZAMA
MANAGEMENT COMPANY

سيريل معوض (فندق انتركونتيننتال - الدوحة INTERCONTINENTAL - DOHA):

تعاون وثيق مع الهيئة العامة للسياحة في المجال التسويقي



يقع فندق انتركونتيننتال – الدوحة على شاطئه الخاص، ويوفر مكاناً لإقامة فاخرة ذات خمسة نجوم في منطقة الخليج العربي في الدوحة.

مدير ادارة المبيعات والتسويق في الفندق سيريل معوض تطرق الى مزاياه والتسهيلات التي يوفرها لرواده، وعزا ظهور عدد كبير من الفنادق في الدوحة الى التطور والازدهار اللذين تشهدهما العاصمة على مختلف الصعد، كاشفاً عن الانطلاق في بناء فندق جديد، لافتاً الى تعاون وثيق مع الهيئة العامة للسياحة في المجال التسويقي.

مقومات سياحية جاذبة

■ كيف تقوّمون القطاع السياحي في قطر حالياً؟

– تشهد قطر حالياً تطوراً وتجدداً وازدهاراً بدليل المشاريع الكبيرة المقامة فيها، ومعظم الزوار الذين يقصدون الدوحة حالياً إنما بهدف العمل والاستثمار، وثمة ١٥ الى ٢٠ في المئة يقصدونها بهدف السياحة، ونظراً الى موقع انتركونتيننتال – الدوحة الاستراتيجي في قلب العاصمة وقربه من البحر، يستقطب عدداً كبيراً من النزلاء سياحاً ورجال أعمال وعائلات.

■ ما الذي يميّز انتركونتيننتال عن غيره من الفنادق العاملة في الدوحة؟

– كما ذكرت، يتمتع الفندق بموقعه في وسط العاصمة وبشاطئه الرملي الخاص به، ويضم ٢٥٢ غرفة وجناحاً خضعت كلها لعملية تجديد كاملة انتهت في ١٣ أيار (مايو) الماضي، إضافة الى احتوائه على ثمانية مطاعم عالمية، جعلته مقصداً لكل سكان الدوحة ونقطة تجمّع، ناهيك عن أنه يعدّ مركزاً لإقامة الحفلات على أنواعها.

فندق جديد

■ هلا وضعتنا في صورة التسهيلات التي يوفرها الفندق لرواده؟

– يحتوي الفندق على مسبح خارجي كبير، وعلى ملاعب كرة سلة ومضرب وطائرة، إضافة الى شاطئه الرملي المميّز.

■ كيف تنظرون الى المنافسة الحاصلة في الدوحة نتيجة وجود العديد من الفنادق فيها؟

– الشعب القطري محبّ للحياة وللسياحة تحديداً، وما يراه في الخارج من فنادق وتسهيلات سياحية من الطبيعي ان يطلبها في الدوحة. ثم ان ظهور عدد كبير من الفنادق في الدوحة هو نتيجة التطوّر والازدهار والتقدّم التي تشهدها قطر، وهي تحفز على تقديم الخدمة الأفضل والتسهيلات، وبالنسبة الينا نحن لا نخاف المنافسة بل ننظر اليها من وجهة ايجابية لأنها تحفّزنا على أجراء تحسينات مستمرة، وقد استثمرنا في الفندق ملايين الدولارات لنبقى ننافس أهم الفنادق العاملة في قطر، زيادة على ذلك لقد وضعنا أساسات فندق جديد سيكون بجانب فندقنا الحالي، وذلك نظراً الى نسبة الإشغال الكبيرة التي يسجلها فندقنا وذلك من خلال اضافة ١١٨ غرفة الى الغرف المتوافرة لدينا حالياً.

تطوير السياحة القطرية

■ ما هي السياسة التسويقية التي تتبعونها بهدف جذب أكبر عدد من السياح؟

– هدفنا بالدرجة الأولى تطوير قطاع السياحة في قطر، لكن لا نستطيع منفردين تحقيق ذلك، وباعتبار اننا نسوّق بلداً لا فندقاً، نتعاون مع الهيئة العامة للسياحة في قطر بهدف تسويق فندقنا في عدد من البلدان، وفي الوقت نفسه تعريف السياح بالمقوّمات السياحية التي تتمتع بها دولة قطر.

اتفاقيات جديدة

■ كيف تقوّمون فعاليات معرض السياحة والسفر العربي لهذه السنة؟

– يعتبر هذا المعرض مهماً بالنسبة الينا كونه يتيح لنا الفرصة لعقد اتفاقيات جديدة مع وكالات السفر والسياحة، وفي الوقت نفسه اطلاع زوار المعرض على خدماتنا الجديدة والتسهيلات التي نقدّمها وآخر التجديدات والتحديثات التي خضع لها الفندق. ■



إنتركونتيننتال الدوحة.
عراقة و تاريخ، حداثة و تجدد.



حين يأتي العالم إلى الدوحة، يلتقي في إنتركونتيننتال، الفندق الرائد في المدينة الذي أنهى مشروع تجديد غرفه وأجنحته. فبعد الاستماع إلى آراء ضيوفنا، صمّمنا الغرف الحديثة بأسلوب يجمع بين الفخامة والحداثة والراحة والتصاميم الجديدة. وتضمّ الغرف ميزات أخرى ومنها شاشات تلفزيون مسطّحة قياس ٤٢ إنشاً، ووسائل اتصال لجهاز الأيبود، وخدمة إنترنت مجانية، ولوحة مساعدة متعددة المآخذ، ومكتب مريح مع مساحة للعمل.

هل تعيش حياة إنتركونتيننتال؟

انتركونتيننتال®
الدوحة

للحجز او لمزيد من المعلومات يرجى الإتصال بنا على
٤٤٨٤٤٤٤٤ / ٤٤٨٤٤٠٤٧
او من خلال البريد الإلكتروني
reservations.icdoha@ihg.com

في أكثر من ١٧٠ مكان حول العالم بما فيها هونج كونج . لندن . نيويورك . باريس

PREM KUMAR (Merwebhotel Al Sadd - QATAR):

Qatar has lot of potential



The Merweb brand is a Qatari born and grown concept intimately related to the history of the country. The ancient Merweb fort that once provided shelter for traders and seafarers has now developed into a modern hotel concept that caters to modern business travelers - a metamorphosis of Arabic hospitality heritage enhanced through technological innovation. Al Bayan Magazine met Prem Kumar, the General Manager of Merwebhotel Al Sadd, who evaluated the business in Qatar and the ATM Forum for this year. He also talked about their refurbishments, marketing strategy and their offers during summer and the holy month of Ramadan. Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the tourism sector in the Arab countries and especially in Qatar?**
- Qatar is a tourist destination with a diverse entertainment offer, from exquisite shopping malls or traditional souqs, world class museums and cultural hubs to unique recreational options. Merwebhotel Hotel Al Sadd Doha targets the niche market of cost conscious business travellers looking for efficient service in a friendly environment.

*** Are you facing fierce competition due to the establishment of new hotels?**
- There is a healthy competition and it challenges us to keep our offer fresh and relevant. Our strategy for retaining our customers consists in adding value to their stay by including additional services and benefits in the room rate.

*** Do you think Qatar made more tourism properties?**
- Qatar will be having more leisure properties and there is a great potential in this segment. Properties like ours are targeting the medium/low income leisure travelers.

*** What is the marketing strategy you rely upon in the hotel?**
- Merwebhotel Al Sadd is first and foremost a business hotel. Strategically located in the very heart of the city, on Doha's famous Al Sadd street, the property is surrounded by shopping malls, cinemas, designer stores and in the vicinity of key government institutions.
The hotel underwent an extensive renovation of its lobby, rooms and restaurants and rebranded to align to the new Merweb brand standards. With an inventory of 126 guest rooms and two new restaurants, Merwebhotel Al Sadd Doha offers services and amenities designed to meet the needs of business travellers: 24 hour room service with a great variety of dishes, wireless Internet access in the rooms and public area, in-room coffee/tea making facilities, safety deposit box and a large selection of free TV channels.
The hotel has excellent Food & Beverage outlets with quality of food and service that receives excellent remarks. On-site restaurant the Fresh Market offers a mix of international and Middle Eastern buffet with a wide choice for both vegetarian and non-vegetarian guests. The Tiffany's Restaurant serves snacks/light meals and is open 24 hours. Brooq meeting room is a multifunctional conference room, equipped with quality audio-visual equipment and high-speed internet access. It can accommodate 50 to 70 people. The business center offers computers and typing, binding, printing, scanning, faxing and ticketing services. In short, we have wonderful packages.

*** Are there any offers during summer and the holy month of Ramadan?**
- A daily Iftar buffet has been prepared for the Holy month of Ramadan. Eid AL Fitr days will be another occasion for celebration with extended buffets and brunches. Al Merwebhotel Al Sadd, we provide quality food with affordable prices.

*** How do you evaluate ATM for this year?**
- At the Arabian Travel Market 2013, Merwebhotel Al Sadd Doha exhibited under the umbrella on Katara Hospitality, the mother company of Merweb brand. It was a busy event, where we reconnected with our loyal customers and concluded new partnerships and contracts. The projections for the second part of the year are encouraging and we are looking forward to a busy season ahead.





From the Atlantic to the Gulf...



Dollar can get you there.

LOCATIONS:

Jordan . . . . . .+962 6 573 1136
Kuwait . . . . . .+965 2473 5419
Morocco . . . . .+212 522 480 269
Oman . . . . . .+968 2448 7841
Qatar . . . . . .+974 4666 655

Saudi Arabia . . .+966 1 257 3030
Turkey . . . .+90 212 465 3156/54
UAE Dubai . . . . .+971 4 3365065
UAE Abu Dhabi .+971 2 6419055

DOLLAR®
RENT A CAR

©2012 Licensees of Dollar Rent A Car, Inc.

سامر ابو عليوي (فندق بوتيك المشرق AL MASHREQ BOUTIQUE HOTEL - السعودية):

نوفر عبر مرافقنا مختلف انواع الخدمات والتسهيلات



يستهدف فندق بوتيك المشرق AL MASHREQ BOUTIQUE HOTEL في قلب مدينة الرياض رجال الأعمال، حيث يوفر غرف اجتماعات وصالات بأحجام مختلفة، ويضم الفندق نادياً صحياً ومركز لياقة ذا اطلالة جميلة على الحديقة، كما انه مجهز بأحدث أنواع الأجهزة في عالم الرياضة واللياقة البدنية.

مدير عام الفندق سامر ابو عليوي وصف المملكة العربية السعودية بوجهة أعمال العالم العربي، وذكّر بالجوائز التي حصدها الفندق وتؤكد أهمية خدماته، متطرقاً الى خصائص مرافقه والتسهيلات الموفرة لنزلائه.

وجهة أعمال

■ **كيف تقيّمون قطاع السياحة في المملكة العربية السعودية؟**

– تنامى قطاع السياحة السعودي خلال السنوات الأخيرة في شكل ملحوظ بعدما أضحت المملكة وجهة أعمال العالم العربي، وتحديداً عاصمتها الرياض، بينما تتركز السياحة الدينية في المنطقة الغربية أي في مكة والمدينة المنورة وجدة.

■ **هل تواجهون منافسة حادة في ظل بروز فنادق جديدة في الرياض؟**

– لا يخفى على أحد ان الرياض وجهة مفضلة لدى رجال الأعمال وبحاجة الى عدد كبير من الفنادق فئة خمسة نجوم، وهذا عامل مساند بالنسبة الينا ولا نواجه أي منافسة. مع التذكير بأننا برغم افتتاحنا الفندق منذ أقل من عام إلا اننا نلنا جائزتي أفضل فندق بوتيك في الشرق الأوسط وفي السعودية، ما يؤكد اهمية خدماتنا.

أرقى الخدمات

■ **ما الذي يميّز فندقكم وما هي الخدمات التي تركزون عليها لجذب النزلاء؟**

– فندق بوتيك المشرق أول فندق بوتيك في الرياض، يقع بالقرب من المطار والحي الديبلوماسي ومدينة الملك عبدالله الاقتصادية. ويتميز بالتصميم المعماري الخلّاب المستوحى من التراث العربي العريق وببيئة خاصة وخدمة شخصية كما يوفر أرقى خدمات الغرف والأجنحة المميزة بخصائصها التقنية العالية والتحكم بها عبر الأجهزة الخليوية والتكنولوجية.

ويضم الفندق أيضاً مطعم «إيوان» الشهير بأطباقه العالمية والمغربية وقاعات الاجتماعات والاحتفالات الراقية المضاءة طبيعياً، والنادي الصحي «مشرق سبا» المتخصص بالحمام المغربي التقليدي. كما ويتيح للنزلاء الاستمتاع بالمناظر الخضراء والحدائق والتي يفتقر اليها الكثير من الفنادق في الرياض.

سياحة الأعمال والترفيه

■ **على أي نوع سياحة تركزون وكيف كانت حركة الإشغال في فندقكم حتى اليوم؟**

– يركز فندقنا بنسبة ٨٠ في المئة على سياحة الأعمال والمؤتمرات وخلال عطلة نهاية الأسبوع على سياحة الترفيه. وقد بلغت نسبة الإشغال في الفندق في الربع الأول من العام ٢٠١٣ حوالى ٨٠ في المئة.

■ **ما هي العروض التي ستطرحونها خلال فصل الصيف وشهر رمضان المبارك؟**

– تتراجع نسبة الاشغال خلال فصل الصيف، لذا فإننا سنشارك في مهرجان الرياض للتسوق وسنقدم عروضا خاصة للشركات.

وخلال شهر رمضان المبارك سنقدم خيمة رمضانية، إضافة الى الأطباق الشهية التي سيقدمها مطعم «إيوان».

حجوزات عبر الإنترنت

■ **ما الهدف من مشاركتكم في ملتقى سوق السفر العربي في دبي؟**

– كوننا افتتحنا الفندق مؤخراً، نشارك للمرة الأولى رسمياً في الملتقى، والهدف من هذه المشاركة تحقيق التواصل مع الجمهور والاطلاع على المستجدات في قطاع السياحة والسفر لتطوير أعمالنا، خصوصاً تلك المتعلقة بالحجوزات عبر شبكة الإنترنت. ■





سام الطيبي (شركة دولار ترفتي DOLLAR THRIFTY):

نستحوذ على ٢٠ في المئة من سوق الإمارات ونواجه المنافسة بالخدمة المميزة والسعر المقبول

مجموعة شركات دولار ترفتي لتأجير السيارات مملوكة بالكامل من شركة هيرتز غلوبال القابضة HERTZ ومقرها الرئيسي في تولسا ولاية اوكلاهوما الأميركية، وتستحوذ على حصة سوقية بين ٢٠ و٢٢ في المئة من حجم القطاع في الإمارات.

المدير الإقليمي للمجموعة سام الطيبي تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» الوكلاء السبعة عشر المنتشرين في المنطقة العربية، وقال «نواجه المنافسة بالخدمة المميزة والسعر المقبول»، كاشفاً عن خطط توسعية من خلال تراخيص الامتياز في العديد من الدول الآسيوية.

■ كيف تقوّمون الحركة السياحية لهذه السنة في منطقة الشرق الأوسط؟

– الحركة لعام ٢٠١٣ ممتازة، حتى ان هناك حجوزات كثيرة لعام ٢٠١٤، ما يبشّر بالخير ويعد بمستقبل سياحي واعد في المنطقة.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها خلال الفترة الأخيرة؟

– زدنا عدد الوكلاء حيث أصبح لدينا ١٧ وكيلاً منتشرين بين المغرب العربي والمشرق ودول الخليج، كذلك حققنا نسبة نمو بلغت ١٠ في المئة في أسواق مثل دبي والإمارات والسعودية والأردن، ما يدل على ان وضع المنطقة العربية جيّد باستثناء دول الربيع العربي، وأشير في هذا الإطار الى أننا دخلنا السوق الليبية وبدأنا بتأجير السيارات بعدما أصبحت التغطية التأمينية عليها متوافرة.

■ كيف تواجهون المنافسة الحاصلة في سوق تأجير السيارات؟

– نواجهها من خلال السعر المقبول والخدمة المميزة، ففي الإمارات وحدها لدينا اليوم ٢١ ألف سيارة مع الإشارة الى أننا نركّز على السيارات الصغيرة والمتوسطة وليس على السيارات الفاخرة التي تشكّل أقل من ٥ في المئة من أسطول سياراتنا.

■ كم تبلغ حصتكم في سوق الإمارات؟

– ما من إحصائيات دقيقة ورسمية في هذا المجال، لكن بحسب تقديرنا نستحوذ على حوالى عشرين في المئة من سوق الإمارات.

توسع نحو بلدان جديدة

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض السياحة والسفر العربي؟

– نشارك في هذا المعرض منذ العام ١٩٩٥، وقد شاركنا هذه السنة من خلال وكلائنا في الأردن والسعودية وليبيا وعمان وقطر والكويت والمغرب والإمارات.

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– لدينا خطط لدخول بلدان عدة من خلال تراخيص امتياز لعلامتنا التجارية، ومن بين هذه البلدان اليمن وتايلاند وسنغافورة وبورما وماليزيا وغيرها. ■

إستفد من خصومات تصل إلى ٢٥٪ مع عرض "توفيرات الصيف" من موڤنبيك، واحجز في فندق موڤنبيك الخبر بموقعه المتميز وتسهيلاته الرائعة. إنعم بالإقامة في غرف فاخرة مزودة بجميع وسائل الراحة، وتذوّق أشهى المأكولات في مطعم ذو بلو الراقي، أو فيوز بطلته المتميزة أو المهراجا الهندي تحت إشراف شيف حائز على نياشين الطبخ العالمية. إستمتع بقمة النشاط في نادي رياضي مجهز بالكامل أو استرخ مع علاجات السبا المترفة. ومع خدمة متميزة على مدار الساعة، بالتأكيد سيكون صيف ولا أروع. يمكنكم الإستفادة من هذا العرض في أكثر من ٧٥ فندق ومنتجع موڤنبيك في أوروبا، والشرق الأوسط، وآسيا وأفريقيا.

موڤنبيك فندق الخبر
Passionately Swiss.™

فندق موڤنبيك الخبر
ص.ب ٤٩٢٣، الخبر ٣١٩٥٢، المملكة العربية السعودية
هاتف ٤٩٩٩ ٨٩٨ ٣ ٩٦٦+
فاكس ٥٣٣٣ ٨٩٨ ٣ ٩٦٦+
hotel.alkhobar@moevenpick.com

www.moevenpick-hotels.com



مرعي أبو مرعي (مجموعة أبو مرعي):

«اورينت كوين كروز -٢» تعيد لبنان الى خريطة السياحة البحرية

رجل الأعمال والرئيس التنفيذي لمجموعة أبو مرعي ABOU MERHI GROUP، مرعي ابو مرعي راسخ في ايمانه بديمومة لبنان وموقعه السياحي، لا يترك وسيلة إلا ويلجأ اليها لوضع هذا البلد على الخريطة السياحية البحرية، وأحدث مشاريعه في هذا الإطار تسيير سفينة «اورينت كوين كروز ٢» على خط بيروت – انطاليا في تركيا منذ نيسان الماضي.

أبو مرعي عرض للتسهيلات على متن السفينة والخدمات المرافقة بما يجعل رحلاتها ممتعة ومميزة، وتوقع زيادة نسبة الإشغال فيها الى ٧٠ في المئة خلال أشهر الصيف، رابطاً تسيير خمس سفن بالأوضاع العامة واستقرار البلاد، موضحاً طموحه بإعادة لبنان على خريطة السياحة البحرية.



تخوف من الأوضاع

■ كيف تتوقعون ان يكون الوضع السياحي في لبنان هذا العام؟

– السياحة والأمن مترابطان وللأسف الوضع الأمني في لبنان في غيبوبة، والأوضاع العامة غير مستقرة، ولدى اللبنانيين قلق من عدم عودة الحياة الطبيعية الى سابق عهدها قبل فصل الصيف، فضلاً عن ان السياح العرب والأجانب وحتى المغتربين اللبنانيين يتخوفون من الأوضاع الأمنية والسياسية غير المستقرة والتي تدفعهم الى عدم التوجه الى لبنان.

بمعنى آخر اذا لم يأت الموسم السياحي هذا العام وفق التوقعات سيتكبد القطاع الخاص خسائر فادحة، مما سيحمل بعض أصحاب المطاعم والنوادي الليلية الى إغلاق أبوابهم.

رحلة بحرية ممتعة

■ ما هي مميزات سفينة أورينت كوين كروز ٢؟

– بدأت السفينة أولى رحلاتها في شهر نيسان الماضي وهي تعمل على خط بيروت – انطاليا حيث يمضي الركاب ليلة واحدة وبعدها تبحر الى رودوس في اليونان ومن ثم الى ميكونوس وبعدها الى بودروم وآخر محطة مرماريس في تركيا. وتتسع هذه السفينة الى ٣٥٠ مسافراً إضافة الى ١٥٠ شخصاً يشكلون طاقم السفينة. وتقدم اورينت كوين كروز على متنها خدمات ترفيهية وسهرات راقصة يحييها فنانون مشهورون وعروضاً لفرقة راقصة برازيلية، كما وتضم كازينو وحوض سباحة، وسوقاً حرة ومطعمين فاخرين، يبلغ طول السفينة حوالى ١٣٠ متراً وتتألف من ثماني طبقات وتتضمن أيضاً مركزاً للتزيين وعيادة طبية يناوب فيها طبيب بشكل دائم.

هذا وسجلت في رحلتها الأولى نسبة إشغال وصلت الى ٥٠ في المئة، ومن المتوقع ان ترتفع الى ٧٠ في المئة خلال أشهر الصيف.

وتوفر السفينة رحلة بحرية مميزة وممتعة، وتتيح التعرّف على أشخاص من جنسيات مختلفة. وقد جاءت تعليقات الركاب على الرحلات السابقة ايجابية جداً وتؤكد على نجاح الخطوة.

لبنان على الخريطة السياحية البحرية

■ كم تبلغ أسعار الرحلات على متن السفينة؟

– تتفاوت الأسعار بحسب الدرجات، فلكل طبقة سعرها الخاص، وثمة أجنحة تضم شرفة خاصة وجاكوزي.

■ هل تتوقعون نجاحاً للسفينة خلال موسم الصيف؟

– نتوقع ان تحقق أورينت كوين كروز ٢ نجاحاً كبيراً، حيث ارتفعت نسبة الحجوزات لأشهر الصيف، وهي من دون شك تؤمن تجربة رائعة وفريدة من نوعها. وتتيح للركاب من مختلف الأعمار زيارة بلدان عديدة والاستمتاع برحلاتها المنظمة والآمنة.

ونقدم على متن السفينة مأكولات متنوعة وأطعمة غربية إضافة الى خمس وجبات يومية يتخللها حلوى وفاكهة.

من جهتي لطالما عملت على تظهير هدف وضع لبنان على خريطة السياحة البحرية لشواطئه الخلابة وموقعه السياحي الرائد.

استيعاب خمس سفن

■ في رأيكم، لو كانت الأوضاع أفضل هل كان بالإمكان تسيير سفينة أخرى؟

– لو كان لبنان ينعم بالاستقرار، لكان بالإمكان ان يستوعب خمس سفن مع زيادة عدد الرحلات. لكن موقعنا الجغرافي دقيق في ظل الأزمات التي تشهدها الدول المجاورة والمؤثرة سلباً على أوضاعنا. رغم كل ذلك تعد الرحلة على متن أورينت كوين كروز ٢ من الرحلات المميزة والممتعة. ■





اورينت كوين كروز ٢

حاتم القاسمي (اوريس لادارة الفنادق AURIS - دبي):

نتبنى في فنادقنا معايير خدمة متقدمة

مدير عام شركة اوريس لادارة الفنادق AURIS حاتم القاسمي بيّن مزاياها في منح الزبائن حرية اختيار الاقامة في العديد من الفنادق المدارة من قبلها، واشار الى ان سياحة الترفيه تنال نصيبها في دبي، كاشفا عن تسجيل نسبة ٩٠ في المئة اشغالا لفنادق الشركة، مؤكدا تبني معايير خدمة متقدمة.



توسع في الامارات

■ **هل لنا بلمحة عن شركة اوريس لادارة الفنادق؟**

– تأسست شركة اوريس لادارة الفنادق في دبي عام ٢٠٠٨ وحاليا تدير ستة فنادق عاملة في السوق الاماراتية و١٣١٣ وحدة ما بين شقق فندقية وغرف.

ومن خصائص شركة اوريس انها تمنح لزبائنها حرية الاختيار بين مجموعة خيارات تقدمها لزوارها تتفاوت بين غرف في فنادق فئة خمسة نجوم وشقق واسعة حيث بإمكان النزيل ان يشعر انه في منزله ويهتم بأموره بنفسه.

الى ذلك لدى الشركة نية للتوسع في الامارات العربية المتحدة وخارجها، حيث تحضر لافتتاح فندق في سلطنة عمان بمدينة صحار اواخر العام الحالي.

كما ولدى الشركة مشاريع ستتحول واقعا قريبا جدا في جدة، الرياض، الاردن والسودان وليبيا.

■ **اي نوع سياحة تركزون عليه في دبي وفي الدول التي تتواجدون فيها عموما؟**

– لا شك في ان سياحة الترفيه تأخذ نصيبها في دبي، ولكن وفق طبيعة مواقع فنادقنا والخدمات التي نقدمها يمكننا استقطاب سياح بهدف الترفيه والاعمال ايضاً، حيث تشهد الامارة طوال ايام السنة حركة اعمال ومؤتمرات كثيفة.

خيارات واسعة

■ **ما الذي يميز فندقكم عن سواه وما هي نسبة الاشغال التي حققتموها؟**

– ما يميز فنادق اوريس الخيارات المتنوعة والواسعة من غرف فنادق فئة خمسة نجوم وشقق فندقية توفرها للزبائن، وهذه الاخيرة تدار كما لو انها غرف فندقية برغم انها اوسع مساحة ومزودة بكل التجهيزات والتسهيلات.

■ **ما هي العروض التي ستقدمونها خلال شهر رمضان المبارك؟**

– هذه السنة شهر رمضان مميز على مستوى المطاعم في «اوريس بلازا» حيث سنقدم طوال الشهر الفضيل اشهى الاطباق التركية الفاخرة، وسط اجواء فنية راقية.

■ **كيف كانت حركة الاشغال في الفندق بنهاية الربع الاول من العام ٢٠١٣؟**

– شكل الربع الاول من العام الحالي نجاحا لافتا لفنادقنا كافة، حيث فاقت نسبة الاشغال الـ ٩٠ في المئة، وتعود اسباب ذلك الى نجاح دبي في استقطاب الزوار والمواقع المميزة لفنادقنا وحجمها وطبيعة الخدمات التي توفرها، بحيث تمكنا من تلبية رغبات كل الاسواق الخارجية من اوروبية وشرق آسيوية وعربية.

فرصة لتبادل الآراء والافكار

■ **ما الهدف من مشاركتكم في ملتقى سوق السفر العربي في دبي ٢٠١٣؟**

– صودف ملتقى سوق السفر العربي هذا العام باحتفاله بذكرى انطلاقته العشرين وقد سجل اعلى نسبة مشاركة واقبال من الزوار.

ونحن كشركة اماراتية يسعدنا جدا المشاركة في الملتقى الذي يوفر فرصة لتبادل الافكار والآراء مع الاختصاصيين والتعرف على وكلاء سفر أجانب ومستثمرين في مشاريع فندقية.

معايير خدمة متقدمة

■ **ختاما، ماذا تقولون لكل من لم يزر فنادق اوريس في دبي بعد؟**

– عموما كل من يقصد فندقا في دبي يتوقع ان يجد مستوى خدمة عالياً ومميزاً، وذلك لان السلطات المحلية والدوائر الحكومية المختصة تسهر على تطبيق ارقى المعايير. ونحن كشركة اوريس نظرا لخبراتنا نرسي معايير خدمة متقدمة ولطالما كنا محل ثقة الرواد. ■

«اور يس» افضل فندق جديد فئة خمسة نجوم



فاز فندق اوريس بلازا AURIS PLAZA بجائزة افضل فندق جديد من فئة خمسة نجوم، خلال حفل تقديم جوائز السفر للشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وللمناسبة قال المدير العام للفندق **ديفيد ميليكان** «الجائزة نتيجة جهد كبير بذله فريق العمل، فتحقيق مستوى عال وثابت من اليوم الاول دليل على مساهمة الجميع، كما ان اقبال الرواد خلال السنة الاولى لانطلاقة الفندق يثبت مدى رضاهم عن خدماته».

والفندق منذ افتتاحه في نيسان (ابريل) ٢٠١٢ يحقق نموا مطردا لخدماته الممتازة ومستوى ادائه في قطاع الضيافة.



حسني اليمن (فندق لاسيجال LA CIGALE Hotel - قطر):

حفاظنا على نزلائنا ونجاحنا يعود الى فريق عملنا المتفاني

يقع فندق لاسيجال LA CIGALE في منطقة السّد المتميزة تجارياً، ويعد أحد المعالم الرئيسية للعاصمة الدوحة. بني هذ الفندق المميز عام ٢٠٠٨، وقد أضحى حالياً الهدف والخيار الأول للباحثين عن تجربة فريدة في قطاع الضيافة.

مدير ادارة المبيعات والتسويق في الفندق، حسني اليمن، لاحظ موجة طلب على سياحة الترفيه في قطر، وعَدَّ حفاظ الفندق على مستواه انجازاً بعد افتتاح فنادق جديدة في الدوحة، مقدّراً شهادة هيئة السياحة بتصنيفها اياه في مراتب متقدمة وعازياً نجاحه الى كفاءة فريق عمله المتفاني.

حصدنا ثلاث جوائز: جائزة الفندق الرّائد في قطر، الفندق الرّائد في تقديم المأكولات والترفيه في قطر، الفندق الرّائد في تقديم المأكولات والترفيه في الشّرق الأوسط

طلب على سياحة الترفيه

■ كيف تقيّمون القطاع السياحي في دولة قطر؟

– برزت في الآونة الأخيرة موجة طلب واسعة على السياحة الترفيهية في دولة قطر، ويعود ذلك الى عامل أساسي متمثل بتسيير الخطوط الجوية القطرية رحلات الى مدن ودول جديدة، وزيادة رحلاتها الى دول اوروبا واستراليا والبرازيل والتي ساهمت في ارتفاع اعداد السياح الوافدين، ناهيك عن الدور الذي تؤديه هيئة السياحة في تنظيم المهرجانات بطريقة مختلفة وضخمة تجذب نسبة كبيرة من السياح، الى جانب اقامة المؤتمرات والمعارض التي تبرز الوجه الحقيقي لدولة قطر. كما ان هيئة السياحة في صدد التحضير لمهرجان الصيف الذي سيكون مختلفاً عن السنوات السابقة، وكل هذه العوامل مجتمعة تؤدي الى ازدهار السياحة الترفيهية.

تعليقات وجوائز

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها فندق لاسيجال؟

– من جهة استطعنا المحافظة على مستوى العمل نفسه للغرف والمؤتمرات مقارنة بالعام الماضي ومن جهة أخرى حقّقنا زيادة بمعدّل ١٠٪ في مرافق المأكولات والمشروبات، وهذا يعد إنجازاً كبيرا بعد افتتاح فنادق جديدة. على صعيد آخر، لاحظنا من خلال وسائل التواصل الاجتماعي تعليقات ايجابية حول الفندق والخدمات التي يقدمها. وتجدر الإشارة هنا إلى أنّه تمّ منحه، مع فندقٍ آخر فقط في قطر، تصنيف «إمتياز» بشهادة من هيئة السياحة التي تعاونت مع شركة عالمية قامت بالتّدقيق بالمعايير الّتي تصنّف خدمات الفنادق، ونحن فعلاً فخورون بهذا الإنجاز معتبرين ذلك محفّزاً لتطوير خدماتنا وتطوير ادائنا.

الى ذلك وخلال حفل توزيع جوائز "WORLD TRAVEL AWARDS 2013" الذي جرى على هامش معرض السياحة والسفر في دبي حصدنا ثلاث جوائز: جائزة الفندق الرّائد في قطر، الفندق الرّائد في تقديم المأكولات والتّرفيه في قطر، الفندق الرّائد في تقديم المأكولات والتّرفيه في الشّرق الأوسط.

■ ماذا عن نسبة الاشغال في الفندق؟

– تصل نسبة الاشغال في المطاعم والحفلات الى ثمانين في المئة. اما بالنسبة الى الغرف فيصل معدل الإشغال الى ما بين ٦٠ و٦٥ في المئة.

فنادق جديدة

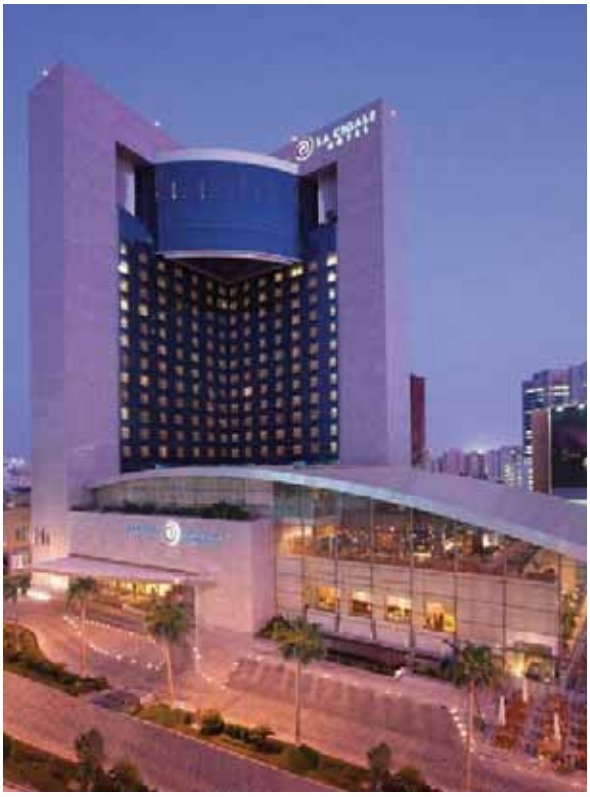
■ في رأيكم هل ادت المنافسة الحادة بين الفنادق في قطر إلى انخفاض الاسعار؟

– من الطبيعي ان نتأثر بالمنافسة الحادة، لكن لم تؤد ظاهرة كثرة عدد الفنادق بالنسبة الينا الى انخفاض الاسعار، بحيث اننا وضعنا اسعارا ثابتة ومحددة للمحافظة على نزلائنا وقد نجحنا في ذلك بفضل كفاءة فريق العمل وتفانيه.

الى ذلك نعمل حاليا على مشروع انشاء فندق ثانٍ في قلب مدينة الدوحة، بالإضافة الى مشروعين في كل من لبنان وتونس سيعلن عنهما قريبا.

■ كيف تقيمون معرض السياحة والسفر العربي ٢٠١٣؟

– من الضروري المشاركة في معرض السياحة والسفر باعتباره عربيا صرفا والأضخم في المنطقة في هذا المجال، مع الاشارة الى اننا نتعاون مع هيئة السياحة والناقل القطري الرسمي في سبيل تطوير السياحة القطرية. ■





ELAF
سياحة . سفر . فنادق
Travel . Tourism . Hotels

قلب ينبض بالضيافة العربية الأصيلة
The Heart Beat of Ture Arabian Hospitality

sro.hotels@elafgroup.com
www.elafgroup.com

لمزيد من الإستفسار يرجى الإتصال على ٠٠٩٦٣ ٦٦٥ ٧٧٧٥
For More Information Please Call 00966 2 665 7775

عاطف الياس (فندق جراند ميلينيوم الوحدة GRAND MILLENNIUM ALWAHDA - ابو ظبي):

كثرة عدد الفنادق في السوق الاماراتية ادت الى تراجع الاسعار

يقــع فنـدق جرانـد ميلينيوم الوحــدة GRAND MILLENNIUM ALWAHDA وسط ابو ظبـي ويتصـل بمـول الوحدة الانيق ويضم ناديا صحيا ومسبحا وسبا ويقع على بعد ١٥ دقيقة بالسيارة من مركز ابو ظبي الوطني للمعارض.

مدير عام الفندق عاطف الياس لاحظ نموا لقطاع السياحة في الامارات وتحديدا في امارة دبي، ورأى ان كثرة عدد الفنادق اثــرت سلبــا على الاسعــار وادت الــى تراجعها، متطرقا الى مميزات الفندق لجهة توفيره وسائل الراحة.



عاطف الياس حاملا الجائزتين التي فازت بهما شبكة ميلينيوم

نمو القطاع السياحي

■ كيف تقيمون الوضع السياحي في دولة الامارات وتحديدا في ابو ظبي؟

– يشـهـد الـقـطـاع الـسـيـاحـي فـي دولـة الامـارات نـمـوا مـتـواصـلا وخـصـوصـا فـي امارة دبي التي تتقدم بقية الامارات لجهة كثافة السياح والزوار فيها. ونظرا لزيادة عدد هؤلاء شهد مطار دبي توسعات عديدة خـلال الاعـوام الـعـشـرة الـمـاضـيـة بـحـيث استقبل العام الماضي ٥٢ مليون راكب.

اما بـالـنـسـبـة الـى امـارة ابـو ظـبـي فـإنـهـا تشـهـد هـي الاخـرى نـمـوا كـبـيـرا ولـكـنـه يـبـقـى ادنـى مقارنة بدبي.

من جـهـة اخـرى يـحـاول طـيـران الاتـحـاد تكثيف وجهاته والتعاون مع هيئة السياحة في ابو ظبي بهدف تعزيز قطاع السياحة عبر زيادة عدد الوافدين. كما وتتعاون مختلف الفنادق مع هيئة السياحة في سبيل تطوير مختلف القطاعات السياحية.

جائزتان قيمتان

■ في رأيكم، هل تأثرت الاسعار نتيجة زيادة عدد الفنادق؟

– ان ظاهرة كثرة الفنادق التي شهدتها ابو ظبي في الفترة الاخيرة اثرت سلبا على الاسعار وادت الى انخفاضها مقارنة بما كانت عليه خلال الاعوام الاربعة الماضية، ولكننا برغم ذلك استطعنا تحقيق نسبة نمو وصلت الى ٢٠ بالمئة.

■ ما هي العوامل التي تؤدي الى النمو رغم الصعوبات؟

– اهـم عـوامـل الـنـمـو هـي كـيـفـيـة دراسـة الاسـعـار فـضـلا عـن الـسـمـعـة الـطـيـبـة الـتـي يكتسبها الفندق من خلال تقديمه الخدمات الـمـمـيـزة بـأسـعـار مـدروسـة، اضـافـة الـى عوامل اخرى مساعدة من بينها الموقع. وتنسحب هذه الشروط على وضع فندق جراند ميلينيوم في قلب مدينة ابو ظبي والذي خوله الحصول على جائزتي افضل فـنـدق فـاخـر فـي ابـو ظـبـي وافـضـل شـقـق فندقية للعائلات.

تسهيلات ووسائل راحة

■ ما هي الخدمات التي يوفرها فندق غراند ميلينيوم الوحدة؟

– يـعـد الـفـنـدق واحـدا مـن افـضـل واكـبـر الـفـنـادق مـن حـيـث تـأمـيـنـه وسـائـل الـراحـة والـتـرفـيـه، ويـضـم نـاديـا ريـاضـيـا بـأفـضـل الـتـجـهـيـزات وحـوضـا لـلـسـبـاحـة يـقـع فـي الطابق الاخير للفندق ويطل على مدينة ابو ظبي.

■ كيف تقيمون معرض السياحة والسفر العربي ٢٠١٣؟

– يتطور المعرض عاما بعد عام ونلحظ مشاركة مؤسسات ومرافق جديدة واقبالا كيفيا من الزوار، مما يضفي زخما على دولة الامارات التي تشهد ومنذ ٢٧ عاما تطورا سريعا سيوصلها حتما الى تبوؤ موقع متقدم بين اهم مدن العالم. ■



عماد بعجور (شركة ديلرز DEALERS لبنان):

نسوق لبنان سياحياً ونسعى الى فرص في دبي

ديلرز للسياحة وتأجير السيارات DEALERS شركة لبنانية لها موقعها وحضورها في لبنان والعالم العربي.

مديرها العام عماد بعجور تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن الخدمات التي توفرها في العديد من الأسواق، وأوضح مغزى المشاركة بفعاليات معرض سوق السفر العربي بإثبات الوجود وطمأنة الجميع للأوضاع في لبنان، مبدياً رضاه التام عن الجهد الذي تقوم به النقابة في موضوع إعفاء المنتسبين من رسوم الميكانيك وتسجيل السيارات، كاشفاً عن سعي الى فرص في دبي.



من اليمين: عماد بعجور وايمن عاصي

تأجير وحجوزات

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وما دوافع مشاركتكم بفعاليات معرض سوق السفر العربي؟

– تضم شركة ديلرز للخدمات العامة مؤسستين الأولى ديلرز لتأجير السيارات والثانية ديلرز للسياحة والسفر وتقدمان الخدمات التالية: تأجير سيارات من جميع الفئات صغيرة، متوسطة، عائلية ورباعية الدفع، كذلك سيارات فاخرة للشخصيات المهمة مع سائقين وبدون سائقين والسيارات المصفحة، بالإضافة الى تأجير حافلات صغيرة من ٧ ركاب الى ٩ ركاب، وحافلات كبيرة من ٢٧ الى ٥٠ راكباً.

وثمة مكتب في مطار بيروت الدولي يقوم بتأمين الخدمات المذكورة على مدار الساعة، بالإضافة الى تأمين الإستقبال العادي والمميز للقادمين عبر مطار بيروت الدولي حسب الطلب.

ومن خلال ديلرز للسياحة والسفر نوفر حجوزات لتذاكر السفر والفنادق من فئة الخمسة نجوم الى بقية الفئات وكذلك الشقق الفندقية وتنظيم رحلات سياحية من وإلى لبنان (CHARTER)، علماً انه لدينا قسم لإدارة الوفود وتنظيم المعارض والمؤتمرات، بالإضافة الى تأمين حجوزات عالمية من فنادق وتأجير سيارات في دول الخليج العربي والدول العربية والأوروبية وأميركا وكندا واستراليا.

ومشاركتنا في المعرض تنحصر في تقديم العروض والتسهيلات في المجالات التي ذكرتها.

■ كيف تنظرون الى القطاع السياحي في العالم العربي عموماً ولبنان خصوصاً؟

– تراجع القطاع السياحي على مستوى العالم بسبب الإنتكاسات الإقتصادية وفي المنطقة العربية تنشط حالياً السياحة في دبي وتركيا، أما في لبنان فليست جيدة بسبب الأوضاع السياسية والأمنية التي يعانيها.

تسهيلات وأمان

■ ما الهدف من المشاركة في المعرض؟

– نحاول اثبات وجودنا الى جانب تجميل صورة لبنان وطمأنة الناس للأوضاع فيه، وبأننا نوفر لهم كل التسهيلات الممكنة الى جانب حفاوة الإستقبال والمرافقة الخاصة مع إقامة جولات سياحية نؤمن فيها كامل الحماية الأمنية. وقد تعاونا مع شركات أمنية خاصة لهذه الغاية.

■ وفي ما خص قطاع تأجير السيارات، كيف تصفون تجاوب الدولة مع مطالب القطاع، وهل لا يزال يعاني الفوضى؟

– على العكس تماماً هناك تنظيم جيد وقد توصلنا مع وزارة الوصاية الى انجازات مرحلية مهمة، وتعمل نقابتنا حالياً على موضوع اعفائنا من رسوم الميكانيك وتسجيل السيارات.

■ وهل الأسعار في لبنان أغلى من البلدان الأخرى؟

– انها دعاية صفراء. فأسعار الفنادق وتأجير السيارات في لبنان معتدلة حتى انها أرخص من بقية الدول.

■ لكن في موسم الذروة ترتفع أسعار تأجير السيارات بشكل كبير؟

– هذا طبيعي، ويحدث في كل بلدان العالم.

فرص في دبي

■ ما هي عروضاتكم لشهر رمضان المبارك وفصل الصيف؟

– نعمل حالياً على تقديم عروضات مهمة مثل TOURISM PACKAGE وتشمل تذكرة سفر مع إقامة في فندق واستئجار سيارة بأسعار منافسة.

■ كيف تصفون نتائجكم؟

– لا نحقق أرباحاً تذكر في لبنان ونحن نسعى الى فرص في دبي كي نستطيع الصمود في بيروت ونعوّض خسائرنا فيها. ■

مراد خوري (فندق تاورز روتانا- دبي TOWERS ROTANA - DUBAI):

ننافس بخدماتنا النوعية وسمعتنا الطيبة





من اليمين: مكرم الزير، سليم الزير، شيخة ناصر، ناصر النويس، عمر قدوري ومراد الخوري

يقع فندق تاورز روتانا TOWERS ROTANA DUBAI الفاخر على طريق الشيخ زايد مقابل محطة مترو المركز المالي مباشرة، ويتميز بمسبح في الهواء الطلق مع تراس مشمس، بالإضافة الى مركز عصري للياقة البدنية.

مدير عام الفندق مراد خوري عزا تقدم القطاع السياحي في الإمارات الى عوامل عدة من بينها حركة المعارض والمؤتمرات والتسوق، وأوضح ان منافسة الفندق لغيره من الفنادق مبنية على نوعية خدماته وسمعته الطيبة ومعرفته للسوق، وجودة الخدمات وجودة مطاعمه وتجديد المنتج، مشيراً الى اشغال قياسي محقق يصل الى ٩٥ في المئة، عارضاً لمزايا مرافقه ومنشآته والتسهيلات التي يقدمها لرواده.

منافسة بالخدمات

■ كيف تقيّمون القطاع السياحي في دبي خلال هذا العام؟

– شهد القطاع السياحي بدبي في الربع الأول من العام الحالي تقدماً لافتاً أدى الى ارتفاع نسبة الاشغال في الفنادق تفاوت معدّلها بين ٩٠٪ و٩٥٪ بفضل جهود دائرة سياحة دبي ودورها الكبير في التسويق للامارة في المعارض العالمية وفي دخول اسواق جديدة. ويعود ذلك الى عوامل عدة من بينها المعارض والمؤتمرات وحركة التسوّق التي اجتاحت الإمارة.

■ هل تواجهون منافسة قوية في ظل وجود أعداد كبيرة من الفنادق؟

– تعود كثرة عدد الفنادق الى الطلب الكبير عليها، وهذا ما أوجد منافسة حادة في ما بينها، لكننا في تاورز روتانا نتميز بخدماتنا وسمعتنا الطيبة لدى كل الأوساط، اضافة الى فهمنا للسوق وتوزيع مكاتب للمبيعات التابعة لنا في المدن الاساسية في اوروبا، كما ونسعى للحصول على حصة سوقية كبيرة من خلال حملات تسويقية يقودها موظفونا في الاسواق والمعارض العالمية تهدف الى استقطاب أكبر عدد ممكن من السياح الوافدين الى دبي من مختلف أصقاع الأرض. ونحن بالتالي ننافس بالخدمات والجودة، كما ننافس باستيعاب الاسواق التي نتوجه اليها وننافس بتقديم منتج كامل متكامل ومجدد، يتلاءم واحتياجات زبائننا، كما يواكب كل الخدمات المتطورة والجديدة. هذا ويتألف تاورز روتانا من ٣٦٠ غرفة، ولكن في بعض المواسم ومع ازدياد الطلب على الغرف نعجز عن استقبال كل الرواد.

اشغال قياسي

■ كم تبلغ نسبة الاشغال في الفندق؟

– تراوح نسبة الاشغال بين ٨٨ و٩٥ في المئة، ونقدم عروضاً خاصة في نهاية الأسبوع وبعضها يشمل المتزوجين حديثاً لتمضية شهر العسل، مع الإشارة الى ان أسعار الغرف والخدمات تبقى ثابتة برغم المنافسة.

■ بمَ يتميز فندق روتانا عن غيره؟

– تتميز غرفه بديكورات فنية حديثة وقد تم تجهيزها بكل المستلزمات، ويتيح الفندق خيارات عديدة تشمل أماكن تناول الطعام في مطعم «تاياترو» الحائز على جوائز والذي يقدم أطباقاً عالمية: أوروبية، آسيوية وشرقية وقد استطاع المحافظة على المرتبة الأولى ضمن فئته مدى ١٢ عاما إضافة الى مطاعم أخرى متخصصة.

■ كيف تقوّمون معرض السياحة والسفر العربي ٢٠١٣؟

– يحقق عاماً بعد عام نجاحاً مميزاً عبر استقطابه لأعداد المشاركين والزوار من مختلف أنحاء العالم. ■



روتانا
Rotana

استمتعوا بالإقامة في أي من فنادق روتانا بالمنطقة من 16 مايو إلى 14 سبتمبر 2013، واحصلوا على قسيمة بقيمة **50%** من سعر الغرفة اليومي لاستخدامها في أحد المطاعم أو لإحدى علاجات السبا في الفندق.

للحجز أو لمزيد من المعلومات، يرجى زيارة rotana.com، الاتصال بوكيل السفر المفضل لديكم أو بالفندق مباشرة.

ويبقى وعدنا لكم. معنا. للوقت معنى.

تطبق الشروط والأحكام

الأرقام المجانية: الإمارات العربية المتحدة 800 7744 | مصر 0800 777 7700
السعودية 800 303 0400 | قطر 800 4929 | البحرين 8000 4039

rotana.com

مايكل ابراهيم (فندق الريتز كارلتون - الرياض):

سلة عروضات فريدة لموسم الصيف وشهر رمضان المبارك



مدير التسويق والمبيعات في فندق الريتز كارلتون – الرياض THE RITZ CARLTON - RIYADH مايكل ابراهيم نوه بجهود فريق العمل ومساهمته في نيل الجوائز القيّمة، وأشار الى تعدد أنواع السياحات داخل المملكة وعدم اقتصارها على السياحة الدينية، متوقعاً حركة سياحية واعدة نظراً لانفتاحها على الدول الغربية.

■ **حصلتم على جوائز قيّمة خلال فعاليات معرض سوق السفر العربي، بمَ تعلقون؟**

– في رأيي ان كل النجاحات التي حققناها تعود الى فريق العمل وتفانيه، والذين هم وراء توفير أفضل الخدمات للرواد، لذا فإنني بدوري أقدم لهم هذه الجوائز.

■ **ما هي العروضات الجديدة التي قدمتموها خلال فعاليات هذا المعرض؟**

– افتتح الفندق منذ عام ونصف العام، لذا فإننا لا نزال في طور بناء علاقات جديدة مع شركائنا، ومن الأهمية بمكان المشاركة في مثل هذه المعارض التي تتيح لنا فرصاً متعددة، وذلك قبل اطلاق العروضات المغرية.

سياحات متنوعة

■ **في رأيكم هل تنحصر السياحة في الربوع السعودية بالسياحة الدينية؟**

– لا يمكن حصر قطاع السياحة في المملكة بحركة السياحة الدينية، إذ ثمة سياحة داخلية وخارجية بين المدن والتي تستقطب أعداداً كبيرة من المواطنين الآتين من الخبر أو جدة والدول العربية المحيطة.

وفي هذا السياق أتوقع حركة سياحية مستقبلية ناشطة، لانفتاح المملكة على الدول الغربية، ولما تتمتع به من معالم سياحية وأثرية.

■ **ماذا في جعبتكم من عروضات لموسم الصيف وشهر رمضان المبارك؟**

– نحضر للإعلان عن سلة عروضات لفصل الصيف والشهر المبارك، وقد قدمنا العام الماضي افضل خيمة رمضانية وهذه السنة سنكشف عن خدمات فريدة من نوعها سيتفاجأ بها رواد الفندق.

■ **هل تواجهون منافسة قوية؟**

– نعتبر ان أي فندق أو مرفق سياحي يشكل منافسة قوية، لذا لا نكتفي بما حققناه ونطمح للأفضل. ■

Carsten Fritz

(Sharq Village & Spa Operated by The Ritz-Carlton Hotel Company B.V.)

Qatar is a perfect leisure destination for the stopover business



Sharq Village & Spa welcomes you to a place where Qatar's rich heritage is combined with a luxurious level of service. Narrow alleyways will lead you to the sanctuary of your courtyard home, enticing aromas will tempt you to tasteful restaurants and the sound of the gently breaking waves will draw you to a private stretch of palm-fringed coastline. At Sharq Village & Spa the future of luxury lies in the past. Al Bayan Magazine met the General Manager of Sharq Carsten Fritz, during the Arabian Travel Market in Dubai, who evaluated the tourism sector in Doha, their new realizations as well as the Award they have rece received during the World Traveller Award Event. Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the tourism sector in Doha?**

- We saw the last few years that Qatar was really a business destination and more and more it is getting attention as a leisure destination especially the stop over business will help us where you have leisure guest staying in Doha for 3 or 5 days and then continuing to the final destination. Therefore, i see a lot of potential there for all the hotels in Qatar.

* What **are your new realizations?**

- The good thing for us is that we really have this 350 meter beach front which you can't find it in any other property in Doha and it is really wonderful. From the European wholesalers we see a strong demand in stop over business and a lot of customers have been to Dubai and Abu Dhabi and they are looking for new destinations. Therefore, Qatar is a perfect destination for a stop over for few days.

*** What is your comment about ATM?**

- It is a great show especially for the Middle Eastern market where we have to be present and for us being with Katara Hospitality, it is really a great owning company so it is a good chance to be here and represent all the 5 star hotels. I think it is good to be present at the ATM and promote Qatar as a destination.

SHARQ VILLAGE AND SPA AWARDED QATAR'S LEADING SPA RESORT FOR 2013

Sharq Village and Spa brings together two of the biggest names in hospitality and wellness with The Ritz-Carlton Hotel Company B.V. operating the hotel, and Six Senses Spas operating the spa has been awarded as Qatar's Leading Spa Resort for 2013 by World Travel Awards. Mr. Carsten Fritz General Manager of Sharq Village & Spa, and Ms.Sofia Hedman Six Senses Spa Manager were honored to receive this Award during a special ceremony that took place in United Arab of Emirates this May 2013.

The World Travel Awards was launched in 1993 to acknowledge and recognise excellence in the global travel and tourism industry. This is especially befitting to the 174-room resort, and to the largest Six Senses Spa in the Middle East as the inspiration for its unique architecture.

LOTHAR QUARZ (فندق ريتز كارلتون - DIFC):

نركز على استقطاب الرعايا الخليجيين



LOTHAR QUARZ **ورانيا كعدي**

مدير عام فندق ريتز كارلتون – DIFC السيد LOTHAR QUARZ اعتبر إمارة دبي وجهة أعمال وسياحة، وعدد بعض الخدمات والتسهيلات التي يوفرها الفندق لرواده، كاشفاً عن تسجيل نسبة اشغال قياسية. وعن نشاطات ومسابقات ترفيهية موجهة للأطفال، مركزاً على استقطاب الرعايا الخليجيين لا سيما السعوديين الذين يشكلون أكبر نسبة من السياح الوافدين الى دولة الإمارات، مذكراً بهدف الترويج لدبي وجهة سياحية عالمية.

دبي وجهة أعمال وسياحة

■ **بداية كيف تقوّمون القطاع السياحي في دبي؟**

– قطاع السياحة في دبي جيد وفي تطور مستمر، إذ لاحظنا وفادة متزايدة للسياح، لا سيّما من دول مجلس التعاون الخليجي منذ العام الماضي لغاية اليوم، حيث تجاوز عددهم نسبة الـ ٥٠ في المئة من عدد السياح الإجمالي.

■ **في رأيكم ما هي العبر والدروس التي يجب ان تتعلمها الدول الأخرى من دبي؟**

– لا شك في ان إمارة دبي تتميز عن غيرها من الدول باعتبارها وجهة لرجال الأعمال، وفي الوقت عينه وجهة سياحية لا تتوقف عن تطوير نفسها في شتى المجالات. فدبي تتمتع بمعالم سياحية وجاذبية تجارية تساهم في جذب المستثمرين، كما وان تدشين العديد من المنشآت والمرافق السياحية الجديدة ساهم في جعل الإمارة محط أنظار السياح والشركات السياحية، إضافة الى الخدمات والتسهيلات التي يوفرها القطاع السياحي فيها.

خدمات وتسهيلات

■ **ما الذي يميّز فندقكم عن سواه؟**

– يتميز فندق ريتز كارلتون DIFC فئة خمسة نجوم بالخدمات التي يقدمها للنزلاء وبموقعه الاستراتيجي، إذ يقع في حي الأعمال الحيوي في مركز دبي المالي العالمي ويبعد مسافة ٥ دقائق بالسيارة عن مركز دبي للتسوق وبرج خليفة ووسط المدينة. ويضم ٣٤١ غرفة و١٢٤ شقة فندقية ذات مساحات داخلية عصرية وأنيقة مع حمامات واسعة ولوازم استحمام فاخرة، بالإضافة الى بياضات الأسرّة ماركة ريتز كارلتون الفريدة من نوعها. ويمكن لضيوف ريتز كارلتون الاستمتاع بجلسات التدليك في السبا أو الاسترخاء في الساونا، والإفادة من صالة الألعاب الرياضية.

وتجدر الإشارة الى ان مركز دبي المالي العالمي DIFC يضم نخبة المطاعم والمعارض الفنية والتشكيلية العالمية.

عروضات للعائلات

■ **كيف كانت حركة الإشغال في فندقكم؟**

– حققنا نسبة إشغال قياسية.

■ **هل من عروضات ستطرحونها خلال فصل الصيف وشهر رمضان المبارك؟**

– بالتأكيد سنقدم عروضات وأسعاراً مميزة خلال فصل الصيف، خصوصاً للعائلات والاطفال، وسنطلق نشاطات ومسابقات ترفيهية عديدة للأولاد منها الحصول على بطاقات دخول مجانية الى دور السينما والحدائق المائية.

■ **ما هي الاستراتيجية التسويقية المعتمدة في الفندق؟**

– نركز في الفترة الحالية وبشكل كبير على استقطاب رعايا مجلس التعاون الخليجي، لا سيّما السعوديين الذين يشكلون أكبر نسبة من السياح الوافدين الى الإمارات، كما نتطلع نحو الأسواق العالمية خصوصاً المملكة المتحدة والولايات المتحدة.

الترويج لدبي

■ **كيف تقوّمون مشاركتكم في ملتقى سوق السفر العربي في دبي؟**

– أضحى هذا المعرض ملتقى عالمياً للسياحة، بحيث بات يستقطب زواراً من دول العالم كافة وليس من دول الخليج فحسب، إضافة الى أننا نطلع من خلاله على كل ما هو جديد في مجال السياحة والسفر وعلى كل ما يساهم في تطوير هذه الصناعة، كما أنه يسمح لنا بلقاء زبائن جدد وايجاد فرص للتواصل معهم، مع التذكير بأن حضورنا الملتقى إنما هو بهدف الترويج لدبي وجهة سياحية عالمية.





طارق الشريف (مروج MOUROUJ للفنادق والمنتجعات):

نسعى لاجتذاب العائلات الخليجية ورجال الأعمال من مختلف الجنسيات

جديد مروج للفنادق والمنتجعات MOUROUJ افتتاحها في أيلول (سبتمبر) المقبل أول منتجع للصيد البري في الشرق الأوسط وذلك في مدينة العين.

المدير التنفيذي للشركة الإماراتية طارق الشريف كشف عن ادارتها خمسة فنادق، وشدّد على التقيد بالعادات والتقاليد في تقديم الخدمات للرواد، عارضاً بعض التفاصيل عن منتجع الصيد البري، كاشفاً عن السعي لاجتذاب العائلات الخليجية ورجال الأعمال العاملين في منطقة الخليج ومن مختلف الجنسيات.





طارق الشريف يتوسط: عادل حلاّبة وغسان نعمه

اربعة فنادق

■ **هل لنا بلمحة عامة عن شركة مروج للفنادق والمنتجعات؟**

– مروج شركة إماراتية تعنى بإدارة الفنادق والمنتجعات، مقرها الرئيسي في أبوظبي وتأسست في أواخر العام ٢٠١٢، وحالياً ندير أربعة فنادق في الإمارات وهي فندق مروج للشقق الفندقية في أبوظبي، والخالدية مروج في دبي وأخيراً افتتحنا فندقاً جديداً في أبوظبي وهو من فئة أربعة نجوم ويضم ١٢٠ غرفة، إضافة الى ان الشركة تسلمت في شباط (فبراير) الماضي ادارة فندق «كونكورد» في الفجيرة من فئة الخمسة نجوم وسيتم تغيير اسمه ليصبح «فندق كونكورد مروج» الفجيرة، كما تتفاوض حالياً لإدارة فنادق في الإمارات والسعودية.

خدمات راقية

■ **ما هي مميزات سلسلة فنادق مروج؟**

– نركز في ادارتنا للفنادق على نقطتين أساسيتين، المحافظة على الثقافة العربية والتقيد بالعادات والتقاليد بحيث ان الفنادق التي ندیرها خالية كلياً من الكحول، وذلك تماشياً مع التقاليد العربية والإماراتية، ثم ان خدماتنا على مستوى عالٍ من الرقي.

هذا وتعتبر فنادقنا مستقطبة لرجال الأعمال والعائلات من الدول العربية والأجنبية كافة، والمعروف ان هاتين الفئتين تتطلبان خدمات خاصة للغرف خصوصاً رجال الأعمال الذين يمكثون لفترات طويلة قد تصل في بعض الاحيان الى سنة.

منتجع للصيد البري

■ **ما هي نشاطات الشركة في الوقت الحالي؟**

– تدير مروج حاليا اربعة فنادق، اثنان في ابو ظبي وفندق في دبي وآخر في الفجيرة، كما ستفتتح الشركة في شهر ايلول (سبتمبر) اول منتجع للصيد البري في الشرق الاوسط ضمن منطقة صحراوية في مدينة العين، وسوف تحصل على الموافقات الرسمية اللازمة من هيئة البيئة – ابو ظبي لجهة نوعية الحيوانات التي ستطلق للصيد وضمان المحافظة على البيئة. وسيضم المنتجع ١٥ فيلا فاخرة وسيتضمن جميع المرافق اللازمة من مطاعم ومركز صحي وجميع الخدمات الاخرى على مستوى الخمسة نجوم، على ان يكون محاطا بمساحات خضراء مزروعة بأشجار النخيل.

■ **ما هي الجنسيات التي تركزون على استقطابها اكثر من غيرها؟**

– يختلف تركيزنا بحسب الفصول، فخلال فترة الاجازات نركز على الرعايا الخليجيين من السعودية والكويت وقطر. وبالاجمال نركز على اجتذاب رجال الاعمال المتواجدين في الخليج وهم من جنسيات مختلفة.

عروض للعائلات

■ **ما الهدف من مشاركتكم في «معرض الخليج لسياحة الحوافز والاعمال والمؤتمرات»؟**

– مشاركتنا هذه السنة تعتبر الاولى في هذا الحدث المهم، ومن دوافع المشاركة فيه تسويق فندق الفجيرة الذي يضم قاعة للمؤتمرات.

■ **هل ستشاركون في معرض السياحة والسفر؟**

– بالتأكيد سيكون لنا مشاركة تحت اسم «مروج» والفنادق التابعة ستشارك كل على حدة من خلال جناح خاص ولكنها جميعا ستقدم عروضا خاصة بالعائلات. ■



وليد فخرو (شركة مطار البحرين BAHRAIN AIRPORT CO.):

مسؤوليتنا وضع الخطط لتطوير الخدمات والعمليات في المطار

أكد **وليد فخرو** مدير التسويق – قطاع الطيران في شركة مطار البحرين السعي الى ايجاد مركز طيران عالمي ومتميز يعكس رؤية المملكة، مبدياً كل الحرص على تقديم أفضل الخدمات للمسافرين وتوفير الراحة لهم.

وإذ أشار الى السعي وبكل قوة الى تحقيق الأمن والاستقرار، لفت الى ان الشركة بذلت جهوداً مكثفة لتكوين منشأة متكاملة تراعي فيها مصلحة المسافرين والمساهمين والموظفين، مطمئناً الى الوضع الآمن والمستقر الذي تشهده المملكة، متوجهاً بالشكر والامتنان لوزارة الداخلية وشرطة المطار على مساعيهما وتعاونهما المستمر لتأمين سبل الأمن والسلامة في المطار.

وعن مستجدات الشركة أشار **فخرو** الى تنظيم ورشة عمل لإداريها حول التوعية على قانون العمل الجديد، وذلك من منطلق حرصها على ايجاد بيئة عمل مثالية، لافتاً الى التزامها تطبيق القانون الجديد على أكمل وجه حفاظاً على حقوق الموظفين وتعزيز بيئة العمل بهدف جذب الكوادر البشرية المؤهلة والحفاظ عليها.

وتطرق **فخرو** الى نيل الشركة جائزة سكايتراكس العالمية لأفضل موظفي المطارات في الشرق الأوسط للعام ٢٠١٣، فضلاً عن العديد من الترشيحات التي صنفت المطار ضمن قائمة سكايتراكس لأفضل ١٠٠ مطار في العالم، مذكراً باضطلاعها بمسؤولية وضع الخطط والتدابير اللازمة لتطوير الخدمات والعمليات في المطار، وتحديث البنية التحتية لتواكب متطلبات قطاع الطيران المتنامي واعداد المسافرين المتزايدة.



احمد حشمة (فندق ميركور – البحرين): نركز على سياحة الأعمال وتسويق الفندق وجهة ترفيهية للرعايا الخليجيين

تناول مدير المبيعات والتسويق في فندق ميركور MERCURE GRAND HOTEL **احمد حشمة** اهمية موقع الفندق الاستراتيجي البعيد عن وسط العاصمة المنامة نحو كيلومترين، متطرقاً الى مواصفات غرفه وأجنحته والخدمات التي يفيد منها النزيل.

وقال **حشمة** ان قطاع السياحة في البحرين مبني على ركائز عدة أهمها الموقع وسهولة الانتقال من والى السعودية، وبحكم الجوار فإن غالبية زوار البحرين هم من السعودية والكويت وقطر والإمارات العربية المتحدة. كما وتتميز البحرين عن سائر دول الخليج بالأماكن الأثرية والسياحية الجديرة بزيارتها. هذا ويركز الفندق على سياحة الأعمال والمؤتمرات التي تعقد في البحرين طوال أيام السنة، مع الحرص على تسويقه كوجهة ترفيهية للسياح الوافدين من دول الخليج وتحديداً من السعودية.

Winner of MENA Award for best new 5 star in UAE

BOOK DUBAI
with AURIS
auris-hotels.com







A PLACE TO REMEMBER IN A CITY YOU WILL NEVER FORGET

Top choice for business and holiday, the 5-star Auris Plaza in the heart of Dubai features contemporary elegance set out in 337 rooms and suites, restaurants, lounges and health & fitness center.

Al Barsha, Behind Mall of the Emirates, Dubai, UAE
Phone: +971 4 455 48 00 | **Fax**: +971 4 455 89 29
Email: reservation.plaza@auris-hotels.com

GPS
Latitude : N 25 06.846
Longitude : E 55 12.012

Follow us on:









سايد طيون (مجموعة فنادق انتركونتيننتال - ابوظبي):

فنادقنا الأربعة متخصصة في توفير المرافق والخدمات للضيوف والرواد

المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في مجموعة فنادق انتركونتيننتال – ابوظبي سايد طيون عرض لفنادق العلامة العاملة في أبوظبي وتخصصها في توفير المرافق والخدمات لضيوفها ورواداها، مذكراً بأن علامة انتركونتيننتال هي الأولى التي افتتحت فروعاً لها في إمارة أبوظبي، معتبراً الأخيرة وجهة جاذبة للسياحة ومختلف أنواع الاستثمارات، مبدياً اهتمامه بقطاع السفر وتطويره.

أربعة فنادق

■ هل لنا بلمحة عن مجموعة فنادق انتركونتيننتال العاملة في إمارة أبوظبي؟

– لدينا في أبوظبي أربعة فنادق كل منها مخصّص لنوع معين من الزوار والنزلاء وهي فندق انتركونتيننتال، كراون بلازا، STAYBRIDGE SUITES الواقع في جزيرة ياس، وفندق «هوليداي ان» الواقع في شارع المطار، وهذه الفنادق كلها تقدم أرقى خدمة للنزلاء، وتضم صالات تقام فيها أكبر المؤتمرات والمعارض، إضافة الى مراكز الترفيه. كما وتوفر مختلف أنواع التسهيلات.

وجهة جاذبة للسياحة

■ هل تتغيّر استراتيجيتكم بين فندق وآخر؟

– بالتأكيد، فكما ذكرت لكل فندق من فنادقنا العاملة في أبوظبي بيئته الجغرافية وتركيزه على نوع معين من الضيوف، ففي النهاية نهدف الى تشجيع السياحة وتطويرها في الإمارة، خصوصاً ان مجموعة انتركونتيننتال هي من أولى سلاسل الفنادق التي افتتحت فروعاً لها في أبوظبي وذلك عام ١٩٨١، محققة توسعاً ونمواً بالتوازي مع نمو وتطوّر أبوظبي.



سايد طيون خلال احد اجتماعاته في شركة طيران الاتحاد

■ الملاحظ اليوم ان أبوظبي تحوّلت من وجهة للأعمال فقط الى وجهة متعددة الأوجه، وخصوصاً على صعيد سياحة الترفيه، بمَ تعلقون؟

– هذا القول صحيح مئة في المئة، فقد أصبحت أبوظبي وجهة جاذبة للسياحة ومختلف أنواع الاستثمارات، خصوصاً مع خطة ٢٠٣٠ الموضوعة من قبل حكومة أبوظبي، إضافة الى ان العدد الكبير للفنادق في الإمارة أوجد منافسة حادة على الخدمات والأسعار، ناهيك عن تسويق أبوظبي في سوق السفر العالمي سواء كوجهة للاستثمار أو كوجهة سياحية.

تطوير قطاع السفر

■ كيف تقوّمون فعاليات معرض سوق السفر العربي (ATM)

– يعدّ ATM معرضاً مهماً جداً بالنسبة الينا وذلك من منطلق اهتمامنا بقطاع السفر ذي الفرص الواسعة. نعمل بجهد على تطوير هذا القطاع لمساهمته في جذب الاستثمارات واستقطابه الزوار والسياح في دول العالم كافة. ■



ياسين سعيد العشاوي (وزارة السياحة - اليمن):

تحسين صورة البلاد سياحياً في كل المحافل

التقت «البيان الإقتصادية» على هامش ملتقى سوق السفر العربي ٢٠١٣ ضابط التسويق في وزارة السياحة اليمنية ياسين سعيد العشاوي الذي تناول آخر مستجدات خطط التسويق والترويج لليمن سياحياً في الخارج، فكان تأكيد منه على المشاركة الواسعة في ستة معارض دولية متخصصة في أوروبا. وأعلن العشاوي عن عناوين خطة الوزارة للنهوض بالقطاع السياحي بعد الأزمة التي عانتها اليمن، وفيها تحسين صورة البلاد في كل المحافل، واثبات حضور «اليمن السعيد».



■ ما هي أهم مشاريع وإنجازات وزارة السياحة اليمنية في إطار تعزيز نمو السياحة؟

– تقوم وزارة السياحة اليمنية بخطوات عدة لتعزيز موقع اليمن على الخريطة السياحية واعتماد خطط التسويق والترويج للبلاد في الخارج، من خلال المشاركة في ستة معارض دولية متخصصة في أوروبا وكذلك المشاركة في معرض ATM هذا العام.

■ ما هي أنواع السياحة المتوافرة حالياً في اليمن؟

– «ليس لدينا سياحة ترفيهية مثل بقية الدول وإنما نتميز بالسياحة العائلية والثقافية والتراثية، كما وينظم في اليمن العديد من المهرجانات خلال العطلة الصيفية. أما جزيرة سوقطرة فتتميز بالسياحة البيئية حيث يستمتع السائح بالصحراء والكهوف».

خطة نهوض بالسياحة

■ تعتبر الأوضاع السياسية والأمنية التي تمر بها اليمن من أكبر التحديات التي تواجهها السياحة اليمنية، كيف تتداركون كوزارة سياحة هذه التحديات؟

– لا شك في ان الوزارة مدركة تماماً ارتباط ازدهار القطاع السياحي الوثيق بتثبيت الأمن والاستقرار، لذا تنفذ الوزارة أنشطة عدة تصب في استعادة اليمن موقعه الفريد على الخريطة السياحية العالمية. وللوزارة في هذا الإطار خطة واعدة للنهوض بالقطاع السياحي بعد الأزمة التي عانتها اليمن ومن ضمنها وأبرزها تحسين صورة البلاد في كل المحافل واثبات «حضور اليمن السعيد».

■ كيف تقوّمون مشاركتكم في ملتقى سوق السفر العربي ATM لهذا العام؟

– بما ان معظم سياح اليمن من البلدان العربية فقد شاركنا في الملتقى لنقول لهم ان اليمن ما زال بلداً سياحياً برغم الأزمات والصعوبات التي شهدها، واننا نرحب بهم بكل حفاوة لزيارة اليمن.■



إجازة صيفية رائعة بأفضل الأسعار
في دانات منتجع جبل الظنة

هذا الصيف، تمتع بالهدوء وتفرد بالفخامة مع دانات منتجع جبل الظنة، واستفد من عروض دانات المذهلة للإجازات الصيفية. اقض مع العائلة إجازة صيفية لا تنسى ومليئة بالمرح، لتبتعد معهم عن صخب المدينة ولتسترخِ في هذا المكان الهادئ فائق الجمال على شاطئ البحر وبأفضل الأسعار.

تبدأ أسعار العروض الصيفية من ٤٩٩* درهم في نهاية الأسبوع و٧٩٩* درهم في أيام الأسبوع لليلة الواحدة وتتضمن:

- بوفيه إفطار في مطعم تايدز
- خصم ٢٠٪ على جميع المأكولات والمشروبات
- خصم ٢٥٪ على خدمات التدليك والتجميل في نادي بودي آند سول الصحي
- جلسات مجانية مدتها ٤٥ دقيقة في التجديف وركوب الأمواج

وكذلك، احجز ليلتان واحصل على خصم لا يصدق قدره ٢٥٪ على الليلة الثانية.

لمزيد من المعلومات وللحجوزات يرجى الاتصال على ٢٢١١ ٢ ٨٠١ ٩٧١+

* الأسعار لليلة واحدة غير شاملة ١٠٪ رسوم خدمة و٦٪ رسوم سياحية. العرض متوفر لشخصين بالغين وطفلين دون سن ١٢ عاماً. العرض متوفر للمقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي فقط وصالح لغاية ٣١ أغسطس ٢٠١٣ باستثناء أيام عطلة العيد. الغرف خاضعة للتوفر. ينبغي أن يتم الدفع نقداً أو بواسطة بطاقة الائتمان فقط. تطبق الشروط والأحكام.

دانات
منتجع جبل الظنة

بإدارة فنادق ومنتجعات دانات، التابعة للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق
ص.ب ١٢٣٣٣، أبوظبي، إ.ع.م | هاتف: ٢٢٢٢ ٢ ٨٠١ ٩٧١+ | فاكس: ٢٣٣٣ ٢ ٨٠١ ٩٧١+
بريد إلكتروني: reservations.jebeldhanna@danathotels.com | www.danathotels.com

محمد عوض الله (فنادق تايم - TIME):

تجمع فنادقنا بين تقاليد الضيافة العربية والحداثة والرفاهية في خدمة النزلاء

لاحظ المدير التنفيذي في سلسلة فنادق «تايم» TIME محمد عوض الله نشاطا في حركة الفنادق والاسواق والقطاعات الاقتصادية في الامارات، واكد مواكبة الادارة آخر التطورات والمنتجات والتقنيات الخاصة بالتسويق والحجوزات، مذكرا بتمايز فنادق السلسلة بالمعايير العالية لمختلف الخدمات، متوقعا ارتفاع نسبة الحجوزات مع بدء العطلة الصيفية، لافتا الى تقديم عروضات مميزة خلال شهر رمضان المبارك.

■ بداية كيف تقومون القطاع السياحي في الامارات وتحديدا دبي خلال النصف الاول من العام ٢٠١٣؟

– ساهمت الفعاليات والمهرجانات في اواخر عام ٢٠١٢، بالاضافة الى الأحداث السياحية المقامة في الامارات ودبي في الربع الأول من عام ٢٠١٣، في تنشيط حركة الفنادق والأسواق والقطاعات الاقتصادية الحيوية المرتبطه بتلك الفعاليات والمهرجانات بشكل مباشر وغير مباشر، ومثال على ذلك نتائج مهرجان مفاجآت صيف دبي في حزيران (يونيو) الماضي، حيث أظهرت التقارير زيادة في عائدات قطاع الفنادق والقطاعات الاقتصادية المختلفة بنسبة كبيرة ،مع توقعات باستمرار الزيادة خلال العام الجاري لما تحظى به الامارات من مكانة مرموقة على الخارطة السياحية في المنطقة.

■ هل تواجهون منافسة حادة في ظل موجة الفنادق الجديدة؟

– نضع انفسنا في مواجهة مع العديد من العلامات الفندقية ، وذلك يعتبر حافزا لتحقيق مستوى عال من الترويج لفنادق تايم على أسس سليمة مبنية على الصدق والعلاقات الطيبة، بالاضافة الى الخدمات والتسهيلات التي يشهدها الزائر لفنادقنا، كما نركز على مواكبة آخر التطورات والمنتجات والتقنيات الخاصة بالتسويق والحجوزات، ونسعى في فنادق تايم الى توفير الراحة والرفاهية لنزلاء فنادقنا لخلق جو مفعم بالهدوء والتركيز والذي يتيح الفرصة لإنجاز الأعمال لأصحاب القرار ورجال الأعمال الذين يقصدون فنادقنا، كما اننا عضو في برنامج حوافز يتيح مشاركة الغرف مع بعض الفنادق العالمية باستخدام بطاقة (حوافز).

معايير الخدمة المتميزة

■ كيف تقومون وضع العلامة الجديدة TIME، وهل تلاقي الاقبال المطلوب؟

– تتألف علامة تايم من سلسلة فنادق منتشرة في دبي والشارقة وهي :

فندق وسويتس تايم أوك – منطقة البرشاء في دبي، فندق تايم جراند بلازا –منطقة القصيص في دبي، تايم أوبال للشقق الفندقية– دبي، تايم كريستال للشقق الفندقية – دبي، تايم توباز للشقق الفندقية – دبي، تايم روبي للشقق الفندقية – الشارقة.

ونحن نسعى دائما الى مزيد من التوسع في جميع أنحاء الامارات، كما تمتاز فنادقنا بالمعايير العالية للوجبات العالمية وكذلك تنوع الخيارات المتاحة والتي يشرف عليها أمهر الطهاة العالميين في مجال اعداد المأكولات العربية والعالمية.

■ ما الذي يميز فندقكم عن سواه؟ وما هي الخدمات التي تركزون عليها؟

– تجمع فنادقنا بين تقاليد الضيافة العربية والحداثة والرفاهية في خدمة النزلاء، وبفضل معايير الخدمة المتميزة نجحنا في تحقيق انجاز ملحوظ على ارض الواقع خلال فترة قصيرة.

وجهة صيفية وشتوية

■ ما هي الاستراتيجية التسويقية المعتمدة في الفندق؟

– أثبت قطاع الضيافة لدى المجموعة تطورا ملحوظا نظرا لما يقدمه من رفاهية وتسهيلات عصرية تهدف الى طمأنة زوار فنادقنا بأنهم يستمتعون بكافة وسائل الراحة ، فهناك العديد من اوجه الترفيه والتسلية التي تتيح للنزلاء قضاء أوقات ممتعه مع عائلاتهم واصدقائهم ضمن حلول تناسب جميع الفئات الاستهلاكية.

■ كيف كانت حركة الاشغال في فندقكم حتى اليوم وتحديدا بنهاية ٢٠١٢؟

– كما أوضحت سابقاً ساهم مهرجان مفاجآت صيف دبي والأنشطة والفعاليات المتنوعة في الامارات عموما في رفع نسبة الاشغال في فنادقنا، وأصبحت فنادق تايم وجهة صيفية وشتوية مثالية للعديد من

نتوقع ارتفاع نسبة الحجوزات مع بدء العطلة الصيفية



العائلات ولا سيما الخليجية منها، وذلك بسبب مواقع فنادقنا المميزة حول الأماكن الأكثر زيارة من قبل السياح كالمراكز التجارية والأسواق التقليدية والمناطق الترفيهية التي تستقطب السياح من مختلف الجنسيات والأعمار، ونحن نتوقع ارتفاع نسبة الحجوزات مع بدء العطلة الصيفية المقبلة.

عروض خلال رمضان

■ هل من عروض ستطرحونها خلال فصل الصيف وشهر رمضان المبارك؟

– يمتاز شهر رمضان الكريم بالطابع الديني المليء بالروحانيات، بالاضافة الى الجو الأسري مع السهرات الرمضانية والأكلات العربية . ونحن نسعى لتوفير تلك الأجواء لنزلاء فنادقنا خلال شهر رمضان من خلال عروضنا المميزة لنزلاء الفندق من العائلات العربية والخليجية.

■ من البديهي انكم ستشاركون في ملتقى سوق السفر العربي في دبي، ما الهدف من ذلك؟

– سنشارك في الملتقى سوق السفر العربي وسنعرض كل ما لدينا من امكانيات وتسهيلات لجميع رواد هذا الملتقى، في الحقيقة لقد ساعدنا جدا سعي الامارات الدائم لترويج مقوماتها السياحية وشراكاتها مع جمعيات وكلاء السفر والسياحة ،حيث انها اختيرت ان تكون البلد المضيف للمعارض الدولية، كما ان السياحة مستمرة في التطور والنمو نتيجة قدرتها على توفير الخدمات والتسهيلات للسياح.■

فؤاد البزري (فندق بوتيك ٧ - BOUTIQUE 7 - دبي):

سياستنا التسويقية ترتكز على العلاقات الوطيدة مع مكاتب السفر والسياحة



فنـــدق «بوتيـك 7» من الفنادق الحديثة العهد التي افتتحت اخيرا في امارة دبي، يتميـز بموقعـه المقابـل لمدينة دبي للاعلام ويبعد دقيقتين مشيا على الاقدام عن محطة مترو دبي، ويضم العديد من المرافق الترفيهية الى جانب مختلف انواع التسهيلات.

مديـر عـام الفنـدق فؤاد البزري عـدد المرافـق الترفيهية التي يحتويها، وعن استراتيجيته التسويقية قال انها ترتكز على العلاقات الوطيدة مع مكاتب السفر والسياحة، كاشفا عن عروضات وتسهيلات خلال فصل الصيف.

مرافق ترفيهية مميزة

■ **ما الهدف من تأسيس فندق «بوتيك7»؟**

– «بوتيك 7» فندق حديث العهد يضم ٧٩ غرفة وجناحا ويوفر مختلف انواع التسهيلات والمرافق الترفيهية المميزة من منتجع صحي وحمامات سباحة داخلية وخارجية وغرف تدليك وحمام مغربي، مركز رياضي وملهى انكليزي وآخر يوناني، الى جانب ديسكوتيك يتسع لحوالى ٤٥٠ شخصا. كما ويضم مقهى خارجيا في الهواء الطلق يقدم الشيشة والمشروبات الروحية. وتحرص ادارة الفندق على راحة الزبون والاهتمام به من كل النواحي ليشعر وكأنه في منزله.

■ **اين يقع الفندق؟**

– يحتل الفندق موقعا مميزا يبعد عن حركة مترو دبي دقائق معدودة.

علاقات وطيدة مع مكاتب السفر

■ **ما هي الاستراتيجية التسويقية المعتمدة من قبل ادارة الفندق؟**

– نركز على تقديم الافضل كخدمات وتسهيلات، كما اننا فخورون بانتسابنا الى مجموعة فنادق «بوتيك 7» حول العالم. ونركز ايضا على علاقاتنا مع مكاتب السفر والسياحة التي لها دورها الحيوي في تعزيز اعمالنا.

عروضات وتسهيلات

■ **ما هي العروضات التي تقدمونها خلال فصل الصيف وشهر رمضان المبارك؟**

– حضرنا انفسنا لاستقبال فصل الصيف وشهر رمضان المبارك، وللغاية اطلقنا عروضات وتسهيلات تصب جميعها في تفعيل حركتنا وتعزيز مبيعاتنا، مع الحرص على راحة النزلاء واستمتاعهم. ■

روزا بو شعيا (فندق راديسون بلو مارتينيز - لبنان):

تراجع أسعار الغرف بنسبة ٣٠ في المئة بسبب الوضع غير المستقر



مديـرة المبيعـات والتسويـق في فنـدق راديسـون بلـو مارتينيـز RADISSON BLU MARTINEZ روزا بو شعيا ربطت عدم استقرار الوضع العام في لبنان بتراجع أسعار الغرف الفندقية بنسبة ٣٠ في المئة، ولاحظت تبدلاً بجنسيات السياح الوافدين، مبرزة العوامل المستقطبة لسياحة الترفيه في الفندق، واصفة المنافسة بين الفنادق بالصحية، آملة في انتهاء قطيعة السيّاح الخليجيين وعودة الحركة السياحية الى الربوع اللبنانية.

جنسيات جديدة

■ **كيف تقوّمون وضع قطاع السياحة في لبنان؟**

– يشهد قطاع السياحة في لبنان حالياً وضعاً غير مستقر، بحيث سجل هذا العام هبوطاً في أسعار الغرف الفندقية وصلت نسبتها الى ٣٠ في المئة. بالنسبة الينا في راديسون بلو مارتينيز نركز في الوقت الحالي على الشركات بحيث ازدادت حركة توافدها الى لبنان في الآونة الأخيرة، إضافة الى استبدال السياح الخليجيين بآخرين من الجنسيات المصرية والعراقية والتركية واليونانية.

تحديث وتأهيل

■ **كيف تسير الأعمال في فندقكم؟**

– منذ بداية العام وحتى الآن وصلت نسبة الإشغال الى ثمانين في المئة، وهذه نتيجة ايجابية جداً، ويعود ذلك الى موقع الفندق في منطقة عين المريسة وقربه من وسط المدينة، وبعده عن زحمة السير. وكلها عوامل مستقطبة للسياحة الترفيهية التي تراجعت أخيراً في لبنان، ومساهمة في استمرار الفندق وتحقيقه نتائج ايجابية، مع العلم انه لم يستغن يوماً عن أي موظف. وحالياً نقوم بعملية تحديث وتأهيل لبعض المرافق من بينها قاعة الاجتماعات والصالة الخاصة برجال الأعمال.

منافسة صحية

■ **هل تواجهون منافسة من الفنادق الأخرى؟**

– المنافسة حادة وشرسة، حيث يحاول كل فندق استقطاب أكبر عدد ممكن من الرواد ولكنها منافسة صحية ولا يتأتى منها أي مشكلة.

■ **ماذا عن العروضات التي تقدمونها خلال موسم الصيف؟**

– شاركنا في معرض سوق السفر العربي للاطلاع على الخطوات التي يجب اتباعها، وفي هذا الإطار سنقدم عروضات مميزة ستوزع على وكالات السفر.

تواصل مع الرواد

■ **كيف تصفون مشاركتكم في معرض سوق السفر العربي ٢٠١٣؟**

– على الرغم من تراجع نسب توجه السياح الخليجيين الى بيروت، بقينا على تواصلنا مع روادنا واطلاعهم على كل مستجد. على أمل انتهاء القطيعة وعودة الحركة السياحية الى لبنان. ■



كارلوس مالياروداكيس (فندق انتركونتيننتال - الكويت):

السوق الكويتية بحاجة الى فنادق متنوعة الفئات والتصنيف

صمم فندق انتركونتيننتال الكويت ليناسب السياح ورجال الاعمال، ويقع على مسافة قريبة من المعالم السياحية الشهيرة مثل بريتش كونسيل والمركز الثقافي الفرنسي واكوا بارك– ١.

مدير عام فنادق انتركونتيننتال في الكويت كارلوس مالياروداكيس اعلن عن تحقيق فنادق الكويت نسبة اشغال جيدة وصلت الى ٧٥ في المئة، ورأى ان السوق الكويتية بحاجة الى فنادق متنوعة الفئات والتصنيف. وعن الفندق الجديد المنوي انشاؤه والحامل للعلامة نفسها توقع له ان يشكل قيمة مضافة لقطاع الضيافة الكويتي.

الكويت بحاجة الى فنادق جديدة عالمية

■ ما تقويمكم للقطاع الفندقي في الكويت خلال الفترة الاخيرة؟

– خلال العامين الماضيين كان معدل الإشغال في فنادق الكويت ثابتا وتراوح بين ٦٠ و٧٠ في المئة ويعتبر جيدا وايجابيا.

■ في رأيكم هل بامكان السوق الكويتية استيعاب الفنادق الضخمة والشقق الفندقية التي نشأت اخيرا؟

– نشطت في الكويت اخيرا سياحة الاعمال فضلا عن تنظيم الدولة للعديد من المؤتمرات والمعارض، ما عزز نسبة الإشغال في الفنادق. يقول البعض ان الدولة ليست بحاجة الى افتتاح فنادق جديدة، ولكنني اجد انها تحتاج الى فنادق متنوعة الفئات والتصنيف تقدم خدمات مميزة، من منطلق ان الزبائن يبحثون دائما عن خدمات فريدة وهذا ما يجذبهم لاختيار الفندق، كما وان التجديدات على مستوى الفنادق توجد منافسة ايجابية تدفع الى تحسين الاداء والخدمات.

ومن جهة اخرى ان نسبة الاشغال في الفنادق مرتبطة بحركة المؤتمرات والمعارض التي تنظمها الدولة والتي تنعكس ايجابا على قطاع الفنادق، وذلك باعتبار دولة الكويت ليست سياحية وتعتمد فقط على سياحة الاعمال والمؤتمرات.

استقطاب رجال الاعمال

■ لماذا لم تدخل الكويت السياحة الترفيهية كالدول المجاورة؟

– تعتمد الدولة على السياحة الداخلية، اضافة الى سياحة العائلات الوافدة من المملكة العربية السعودية، لكن يبقى التركيز الاساسي على استقطاب رجال الاعمال.

تسهيلات ومقومات نجاح

■ هل لنا بلمحة عن فندق انتركونتيننتال الذي يتم انشاؤه حاليا؟

– سيفتتح الفندق سنة ٢٠١٤ وسيكون مخصصا لسياحة الاعمال، ويتألف من ٢٤٠ غرفة، وصممت الاجنحة بطريقة ملائمة لاستضافة قمم عربية، بالاضافة الى صالة مؤتمرات ضخمة تتسع لألف وخمسمئة شخص، وقاعة اجتماعات بمساحة ٤٠٠ متر مربع، كما يضم عددا من المطاعم.

– يتميز الفندق بإطلالة على البحر ومدخل ضخم وهو عبارة عن ٢٤ طبقة ويضم مسبحا داخليا ومركزا للتسوق، وآخر صحيا و SPA يتضمن غرفا مختلطة واخرى مخصصة للنساء لمزيد من الخصوصية.

يقع الفندق في نقطة استراتيجية كونه قريبا من المراكز التجارية والاسواق ويبعد عن المطار ٢٠ دقيقة.

ويتمتع هذا الفندق بالعديد من المقومات التي تساهم في نجاحه مثل علامة انتركونتيننتال العالمية والموقع والتصميم المميز، والمتوقع له ان يشكل قيمة مضافة لقطاع الضيافة الكويتي ويجذب اعداداً كبيرة من رجال الاعمال والعائلات. ■

كارلوس مالياروداكيس مديرا عاما اقليميا لفندقي انتركونتيننال وهوليداي ان داون تاون في الكويت

رُقي **كارلوس مالياروداكيس** الى منصب مدير عام اقليمي لفندق انتركونتيننتال الكويت وفندق هوليداي إن داون تاون الكويت .

يتمتع **مالياروداكيس** اليوناني الاصل والمولود في بيروت بخبرة ٢٥ عاما في الصناعة الفندقية حيث عمل في دول مختلفة مثل اليونان ولبنان والاردن وقطر وحاليا في الكويت.

وعمل **كارلوس** مع مجموعة فنادق انتركونتيننتال العالمية منذ ١٣ عاما وكان آخرها منصب مدير عام لفندق انتركونتيننتال الكويت الذي سوف يفتتح في الربع الاول من ٢٠١٤.

ونظرا لجهوده المميزة فقد اختير **مالياروداكيس** كأفضل مديرعام لعام ٢٠٠٩ لمجموعة فنادق انتركونتيننتال العالمية عن منطقة اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا.

ويقوم حاليا **مالياروداكيس** بإدارة مشاريع عدة تابعة لمجموعة فنادق انتركونتيننتال العالمية مثل التطويرالبشري وتقييم الخدمات المميزة لفنادق المجموعة.

ويتكلم **مالياروداكيس** اللغة اليونانية والانكليزية والفرنسية والعربية بطلاقة.


PHOENICIA
BEIRUT
LIVE THE EXPERIENCE
عِشْ التّجربة
حجز غرفة لليلتين يتحول الى تجربة فريدة يقدمها فندق فنيسيا بيروت تتضمن الاقامة في غرفة مميزة ، تأمين المواصلات من المطار ، بالإضافة الى الاستمتاع بالعديد من الحسومات في مجموعة المطاعم والاستجمام في النادي الصحي.
الاقامة ابتداءً من ٥٥٥ $ غير متضمنة الضريبة على القيمة المضافة.
WWW.PHOENICIABEIRUT.COM WWW.INTERCONTINENTAL.COM
+961 1 369 100 RESERVATION@PHOENICIABEIRUT.COM

هاني أحمد (فندق هيلتون - أبوظبي):

نطمح الى استقطاب أسواق جديدة في مقدمها الأوروبية والاسترالية



من اليمين: WOLFGANG MAIER وهاني احمد (جناح هيلتون – أبوظبي)

يقع فندق هيلتون أبوظبي على الكورنيش في قلب مدينة أبوظبي، ويوفر اطلالات بانورامية على الخليج العربي ويضم شاطئاً خاصاً وسبا فاخراً ونادياً صحياً.

مدير ادارة تطوير الأعمال في الفندق هاني أحمد أشار الى عملية تأهيل وتحديث دورية تخضع لها مرافق الفندق، واعتبر المنافسة بين الفنادق صحية، معدداً مميزاته وخصائصه والتسهيلات التي يوفرها لنزلائه، مبدياً طموحه لاستقطاب أسواق جديدة في مقدمها الأوروبية.

تأهيل وتحديث دوريان

■ **ما هي أهم الإنجازات التي حققها فندق هيلتون – أبوظبي خلال السنة الماضية؟**

– واقعاً يعد فندق هيلتون – أبوظبي وجهة لرجال الأعمال، ونحن نعمل ضمن هذا الإطار على دعمه وثبات مستواه من خلال تأهيل وتحديث غرفه الفاخرة دورياً وتعزيز خدماته المتكاملة، هادفين الى ابقائه بمصاف الفنادق الرائدة.

■ **أي من الجنسيات تقصد فندقكم؟**

– يعدّ هيلتون بالدرجة الأولى مقصداً للرعايا الأميركيين ومن ثم البريطانيين، إضافة الى الألمان والروس والاستراليين.

المنافسة صحية

■ **كيف تواجهون المنافسة الحادة القائمة بين الفنادق في أبوظبي؟**

– المنافسة في رأيي صحية، حيث تحفز الفنادق على تقديم أفضل الخدمات وتوفير أجواء الراحة والاسترخاء لنزلائها، وفي النهاية النزيل نفسه هو المستفيد الأول من هذه المنافسة.

من جهة أخرى، يتمتع هيلتون بموقعه الاستراتيجي قرب البحر، وهو أول فندق في أبوظبي. وقد شهد أخيراً عملية تجديد كاملة لغرفه، ناهيك عن أنه يضم ١٥ مطعماً ترضي الأذواق كافة من بينها: الياباني والإيطالي والعربي والعالمي الخ..

فضلاً عن ذلك، يتمتع الفندق بأجواء ترفيهية ليلية وبأفضل شاطئ في إمارة أبوظبي، اضافة الى «سبا» وناد صحي ومرافق متنوعة، ومن بين التجديدات التي قمنا بها في الفندق، أضفنا مكاناً جديداً تحت اسم «أوشن كافيه».

دخول أسواق جديدة

■ **ما هي استراتيجيتكم المعتمدة للعام المقبل؟**

– نحاول دائماً تطوير خدماتنا، كما أننا نطمح الى استقطاب أسواق جديدة في أوروبا مثل روسيا واوكرانيا، إضافة الى أننا نسعى الى دعم موقعنا في أسواق ألمانيا وبريطانيا واستراليا، وهذا أهم ما سنركّز عليه خلال الفترة المقبلة. كما اننا نولي اهتماماً كبيراً برجال الأعمال حيث نقف على احتياجاتهم لتلبيتها على أكمل وجه.

■ **كيف تقوّمون فعاليات ملتقى السفر والسياحة العربي؟**

– يشكل هذا الملتقى فرصة جيدة للتواصل ولعقد اجتماعات عمل وللالتقاء بالعملاء وتوطيد العلاقات معهم على المدى الطويل. ■

سمية سعيد خلفان (مجموعة فنادق جميرا):

السياحة في الإمارات تعيش ذروة الانتعاش والازدهار



مديرة الاتصال المؤسسي والعلاقات العامة في مجموعة جميرا JUMEIRAH GROUP سمية سعيد خلفان أكدت ان قطاع السياحة في دولة الإمارات عموماً ودبي خصوصاً يعيش حالياً ذروة انتعاشه وازدهاره، وركزت على شعار «الاختلاف المتميز» المرفوع من المجموعة، متطرقة الى طريقة توزع فنادق المجموعة محلياً وإقليمياً ودولياً.

ذروة الانتعاش والازدهار

■ **ما تقويمكم لوضع القطاع السياحي في دولة الإمارات حالياً؟**

– سأتكلم بالتحديد عن دبي التي أصبحت وجهة سياحية عالمية وأضحت حلماً محققاً، فقد أثبتت هذه الإمارة وجودها وتركت بصمة على الخارطة السياحية العالمية عموماً والدليل، انه في عام ٢٠١٢ قصد دبي عشرة ملايين سائح مما يؤكد ان قطاع السياحة في دولة الإمارات عموماً وتحديداً في دبي يشهد ذروة انتعاشه وازدهاره.

من جهة أخرى، يشكل القطاع السياحي في دبي نسبة عشرين في المئة من اقتصاد دولة الإمارات، وهذا يدل على أهمية هذا القطاع الذي يعتبر الأقوى ويشهد نمواً تصاعدياً.

الاختلاف المتميز

■ **كيف استطاعت مجموعة الجميرا ان تثبت وجودها في السوق في ظل وجود عدد كبير من سلاسل الفنادق المحلية والأجنبية؟**

– ترتكز مجموعة الجميرا على شعار «الاختلاف المتميز» وقد وعدت عملاءها بأن تقدم لهم الخدمات كافة بطريقة مدروسة وطابع أصيل وخلفية ثقافية، بمعنى ان كل فندق لديها متميز ومختلف عن الآخر، فمدينة الجميرا مثلاً تأخذ من الطابع التراثي الإماراتي فتقدم الخدمات المناسبة للشعب الإماراتي، أما فندقنا الموجود في اسطنبول فيعكس الحضارة العثمانية وأصالتها، وهكذا دواليك، ثم ان الشركات المنافسة لنا في الدولة وخارجها تدفعنا الى تقديم الأفضل وتوفير الخدمات النوعية.

عشرون فندقاً

■ **كم يبلغ عدد الفنادق والغرف الفندقية في مجموعة الجميرا؟**

– تدير المجموعة اليوم خمسة آلاف وست غرف فندقية في عشرين فندقاً حول العالم تتوزع على إحدى عشرة وجهة عالمية، حيث ان عشرة فنادق منها موجودة في الإمارات والبقية منتشرة في لندن وأسبانيا وشنغهاي واسطنبول وفرانكفورت وروما وجزر المالديف.

وأود ان أذكّر انه في ٧ أيار (مايو) الفائت افتتحنا فندقنا الجديد في الكويت، والذي كان أحد المشاريع التي أطلقناها خلال عام ٢٠١٣. ■






Double the Joy at DoubleTree by Hilton Aqaba

Once you reach the heart of Aqaba city, your eyes will spontaneously get caught by our five star hotel. It all starts with the warm welcome of a chocolate chip cookie, and our care goes on to bring the human touch back to your travel experience.

Starting from the 173 comfortable rooms designed for your convenience, the fitness center, outdoor pool, whirlpools, steam room and sauna room, access to Bernice Beach, to the 5 restaurants and bars catering to every taste, your stay with us is a guaranteed bliss.

For every mood and every travel motive, you'll always find us caring and supportive.

DOUBLETREE
BY HILTON™
AQABA

Where the little things mean everything.™

Al-Hammamat Al-Tunisyya Street - P.O Box: 786 Aqaba 77110 Jordan
T +962 (0) 3 2093209 F +962 (0) 3 2093210
DoubleTree.com

HILTON HHONORS

©2013 HiltonWorldwide



أيمن عاشور (فندق تلال ليوا TILAL LIWA):

نجحنا في استقطاب السياح والعائلات بفضل الخدمات والتسهيلات الجديدة

يضفي فندق تلال ليوا TILAL LIWA HOTEL التابع لسلسلة فنادق ومنتجعات دانات لمسات من الفخامة على جمال الصحراء، وهو الأكثر اقبالاً بين فنادق الإمارات بمستوى خدمة أربعة نجوم.

مدير عام الفندق أيمن عاشور أكد نجاحه الاستقطابي ومعدل الاشغال الجيد فيه، بعد ادخال خدمات وتسهيلات جديدة، وكشف عن عملية توسيع في منشآته بإضافة ٣٥ فيلا، وعن تحضيرات مرافقة لشهر رمضان المبارك، مركزاً على تسويق الفندق داخل السوق الألمانية.

خدمات وتسهيلات

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها فندق تلال ليوا؟

– حقق الفندق نتائج ايجابية خلال العام ٢٠١٢ حيث وصلت نسبة الاشغال فيه الى ٧٦ في المئة، بتأثير من سياسته التسويقية الناجحة جداً وبعد اضافة نشاطات ترفيهية جديدة خاصة بالأطفال، وبعض النشاطات للنزلاء الكبار الذين باتوا يتمتعون أكثر بخدمات وتسهيلات جديدة، من بينها زيارة مزارع الجِمال وحضور السباقات وممارسة هواية التزحلق على الرمال وغيرها، إضافة الى المشاركة بسهرات مسائية والرقص على أنغام الموسيقى العربية والأجنبية.

هذا واستضاف الفندق أعداداً كبيرة من الرواد بين رجال أعمال وعائلات من مصر وسوريا ولبنان قصدوه لتمضية عطلات نهاية الأسبوع، وقد شكل الوافدون من إمارة دبي النسبة الأكبر منهم والتي وصلت الى ٨٢ في المئة.

٣٥ فيلا جديدة

■ ما هي عوامل جذب الوافدين الى الفندق من دول الخليج؟

– الموقع يلعب دورا كبيرا لجذب السياح الى فندق تلال ليوا، خصوصا للوافدين برا من المملكة العربية السعودية والمتجهين نحو دبي، ينزلون في الفندق لبضع ليال للاستراحة والاستجمام خصوصا اذا كانوا عائلات، فيمضون تجربة فعلا فريدة من نوعها.

■ في رأيكم هل يؤدي ظهور الفنادق بكثرة الى منافسة حادة؟

– أعداد الفنادق لا توجد المنافسة، إذ لكل فندق مميزاته، ونظراً لارتفاع الطلب على الفنادق ثمة سعي الى إنشاء فنادق جديدة.

وبالنسبة الى فندق تلال ليوا فهو مؤلف من ١١١ غرفة ونحن الآن في صدد انشاء ٣٥ فيلا و ٥٠ غرفة فندقية وزيادة عدد المطاعم وأحواض السباحة، واضافة نشاطات ترفيهية للكبار والصغار.

وجهة سياحية للسوق الالمانية

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نركز في الوقت الحالي على السوق الالمانية، وفي هذا الإطار وقعنا اتفاقية مع شركة المانية وشاركنا في معرض برلين الرائد في صناعة السياحة والسفر، والتقينا وكلاء سفر ساعين لجعل أبوظبي وفندق تلال ليوا تحديداً وجهة سياحية أساسية للسوق الألمانية.

■ كم تبلغ أسعار الغرف في الفندق؟

– تبدأ اسعار الغرف من ٥٩٩ درهماً لليلة الواحدة وتشمل خدمة الإفطار والضريبة والنشاطات الترفيهية، مع العلم بأن أسعار الغرف تتفاوت بحسب الفصول. وحالياً نحن في صدد التحضير لشهر رمضان حيث سنقدم خدمات خاصة بالشهر المبارك كالإفطارات والمشروبات، إضافة الى السهرات العربية. ■







AL MASHREQ
BOUTIQUE HOTEL

فـنـــدق بـوتـيـــك المـشـــرق
AL MASHREQ BOUTIQUE HOTEL

خـدمـة شـخـصـيـة أصـيـلـة
Genuine Personalized Service

WORLD TRAVEL AWARDS WINNER 2013
Middle East's Leading Boutique Hotel

WORLD TRAVEL AWARDS WINNER 2013
Saudi Arabia's Leading Boutique Hotel

Home Offices Complex - Urubah & Prince Turki roads intersection
P.O. Box 7795 Riyadh 12334 - KSA Tel +966 11 283 4777 Fax +966 11 283 4744
almashreqboutiquehotel.com

نبيل حمود (فندق مارينا MARINA - الكويت):

القطاع الفندقي في الكويت مستمر بتحقيق نتائج متميزة



أكد السيد نبيل حمود، مديرعام فندق مارينا – الكويت، تحقيق القطاع الفندقي في الكويت نتائج جيدة بنهاية ٢٠١٢ وخلال النصف الأول من العام ٢٠١٣. ويمتلك السيد حمود خبرة معمقة اكتسبها خلال عمله على مدى ثلاثة عقود في قطاع الضيافة وإدارة الفنادق في مختلف أنحاء العالم، وقد أجرينا معه هذا اللقاء مؤخراً لإلقاء الضوء على أهمية القطاع الفندقي في الكويت، وما أحرزه فندق مارينا الكويت من نجاحات مميزة، وما يعتزم إطلاقه من عروض خاصة لموسم الصيف.

نتائج جيدة

■ كيف تقومون وضع القطاع السياحي في الدول العربية والكويت تحديداً؟

– تأثر أداء القطاع السياحي في بعض الدول العربية، مثل مصر، سوريا ولبنان نتيجة لأحداث الربيع العربي، أما في بقية مناطق العالم العربي، وبخاصة في إمارة دبي، فقد شهد القطاع زخماً كبيراً نتيجة لإطلاق المشاريع السياحية والعديد من المهرجانات والمؤتمرات، وبالنسبة للسوق المحلية الكويتية، فقد شهدت نمواً فاق التوقعات بنهاية العام ٢٠١٢ وخلال الربع الأول من العام ٢٠١٣. وقد جاء هذا النمو نتيجة لإطلاق المشاريع الحديثة التي تستقطب رجال الأعمال، وللشهرة التي تتمتع بها الكويت كوجهة للعائلات الخليجية لقضاء الإجازات والعطل، ولا سيّما من المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين وغيرها، ونتوقع في ضوء الاستقرار الذي تشهده السوق المحلية، ان يظل هذا النمو مستمراً خلال الأشهر القادمة.

■ ألا ترون ان اعطاء التراخيص لفنادق كويتية جديدة سيؤثر سلباً على الفنادق العاملة؟

– من الطبيعي ان يؤثر إعطاء التراخيص لفنادق كويتية جديدة على الفنادق العاملة وذلك بسبب حداثتها، إذ ان الإنسان بطبعه يحب ان يجرب كل ما هو جديد وحديث، وسيرجع الأمر في النهاية الى العميل، فهو من سيحدد مدى نجاح الفندق وأهميته من خلال زياراته المتكررة له نتيجة للخدمة والجودة العالية التي يبحث عنها دائماً، خاصة وان هناك مجموعة من الفنادق في الكويت التي قد أثبتت بجدارة تميزها في تقديم أفضل الخدمات على مدى الأعوام السابقة، فلكل منها هويته وطابعه الخاص.

والجدير بالذكر ان القطاع الفندقي في الكويت يتميز باستقراره في الفترة الحالية خاصة مع نمو المشاريع والاستثمارات التي تستقطب رجال الأعمال من مختلف أنحاء العالم، والزيادة الملحوظة في نشاط السياحة الداخلية، خاصة في أوقات الصيف والعطل الموسمية، واليوم أصبح اسم فندق مارينا الكويت من الأسماء اللامعة في القطاع لما يتميز به من جودة عالية لخدماته ومرافقه وموقعه الاستراتيجي المطل على شاطئ الخليج العربي، بالإضافة الى قاعة ومسرح «سلوى الصباح» التابعة للفندق والتي تعد واحدة من أكثر قاعات المناسبات تطوراً وفخامة في الكويت، فهي تجمع بين الرفاهية والحداثة، وتتميز بإطلالتها الخلابة ومساحتها الشاسعة، مما يجعلها الوجهة الأمثل لعقد المؤتمرات والاجتماعات والأفراح وغيرها من المناسبات.



عروض الصيف

■ ما هي عروض فندق مارينا لشهر رمضان المبارك وفصل الصيف؟

– لطالما تميز فندق مارينا الكويت بعروضه الترويجية الموسمية المتنوعة، التي تمتاز بمرونتها، وبما يقدمه الفندق من أسعار تنافسية مميزة تناسب الجميع، فضلاً عن العروض الخاصة بفصل الصيف وعطل نهاية الأسبوع حيث يستطيع جميع أفراد العائلة الإستفادة من الباقات والعروض المتميزة التي تشمل الغرف والوجبات، ما يمكنهم من التمتع بالغرف الواسعة المطلة على البحر والتي تضم كافة متطلباتهم، إضافة الى الدخول المجاني الى مرافق الفندق المتعددة، والصالة الرياضية، والشاطئ وأحواض السباحة، ولا ننسى ما يقدمه الفندق من عروض خلال شهر رمضان الكريم في مطاعمه وخيمته الرمضانية المميزة بالأجواء الشرقية الأصيلة، التي تتيح للصائمين فرصة التمتع بوجبات شهية على مائدة الغبقة والسحور، وتذوّق مجموعة واسعة من المأكولات التقليدية في خيمة «قمر المارينا» المجهزة لتلبي احتياجات العائلات الكبيرة والشركات.■

دانيال حجار (فندق كوزموبوليتان COSMOPOLITAN HOTEL - دبي):

دبي تستعيد حركتها السياحية المزدهرة



فندق كوزموبوليتان COSMOPOLITAN HOTEL، فئة أربعة نجوم، يقع في منطقة البرشاء على امتداد شارع الشيخ زايد وعلى مقربة من مول الإمارات ومرسى دبي «المارينا»، ويعدّ الفندق بيئة متميزة لرجال الأعمال.

مستشار مالك الفندق دانيال حجار أكد استعادة دبي حركتها السياحية المزدهرة، وأشار الى نجاح الإمارة في تطبيق خطة نهوضها العشرية، داعياً الى انشاء فنادق جديدة لمواكبة اعداد السياح المتوقع وفادتهم الى الإمارة بعد تعزيز الأسطول الجوي الإماراتي وابرام اتفاقية سياحية مع استراليا.

تحسن في الحركة السياحية

■ **كيف تقيّمون الحركة السياحية في إمارة دبي؟**

– تشهد الحركة السياحية في دبي تحسناً كبيراً، وقد تمكنت من استعادة عافيتها بعد تأثرها بتداعيات الأزمة المالية. ويعود ذلك الى تغييرات نوعية ناتجة عن خفض الأسعار ودعم الحكومة لدخول أسواق جديدة وجذب سياح من جنسيات مختلفة، فضلاً عن ان الاضطرابات التي شهدتها ولا تزال الدول العربية المجاورة انعكست ايجابا على الوضع في دبي. وأفادت احصائيات ان ٨٦ في المئة من الشباب العرب اختاروا كتوجه أول دبي، وهذه نقطة ايجابية، ولكن الأهم المحافظة على ثبات الأسعار لاستكمال عملية النمو.



من اليسار: دانيال حجار، روبير الزغبي وديما السرطاوي

دبي أهم وجهة سياحية

■ **في رأيكم، ما هي الرسالة التي يجب على الدول المجاورة تعلمها؟**

– يجب على أي دولة تولي أهمية للقطاع السياحي وتطويره ان تضع خطة محددة تمتد الى عشر سنوات، تسعى الى تنفيذها بقوة مهما تبدلت الحكومات. وهذا ما طبقته دبي وهي اليوم من أهم الدول السياحية في العالم.

فنادق جديدة

■ **هل تواجهون منافسة حادة؟**

– المنافسة موجودة وتزداد خصوصاً مع اقتراب موسم الصيف، وفي رأيي من الضروري وجود منافسة مهنية شريفة كونها تساهم في ضبط الأسعار وارتفاع مستوى الخدمة.

من جهة أخرى، المطلوب انشاء فنادق جديدة لسبب بسيط ان طيران الإمارات في صدد تسلم ٦٥ طائرة ايرباص ٣٨٠ و٢٤٠ طائرة بوينغ ٧٧٧، مع الأخذ بالاعتبار بناء فندق لكل طائرتين، ناهيك عن الاتفاقية الموقعة مع شركة الطيران الاسترالية «كانتاس» والتي من المتوقع ان ترفع عدد السياح الاستراليين الوافدين الى ٥٠٠ ألف سائح.

عروض مميزة

■ **هل لديكم النية في إدارة الفنادق؟**

– سندير بأنفسنا فنادق كوزموبوليتان، كما سنقدم عروضاً مميزة لموسم الصيف، ونتوقع وفادة اعداد كبيرة من السياح العرب والأجانب نظراً لحلول شهر رمضان في منتصف الصيف، آملين المزيد من الازدهار والتقدم لدولة دبي.■





غيث الغيث (فلاي دبي FLYDUBAI):

اولويتنا خدمة المسافرين وتوفير أفضل وسائل الراحة لهم



«فلاي دبي» واحدة من أحدث وأسرع خطوط الطيران نمواً في منطقة الشرق الأوسط، والموفرة لتجربة سفر أكثر بساطة وسلاسة وأقل تكلفة، الى أكثر من ٦٠ وجهة مختلفة. وتمتلك الشركة حالياً أسطولاً يتكون من ٣٠ طائرة بوينغ جديدة. الرئيس التنفيذي للشركة غيث الغيث أعرب عن فخره واعتزازه بالفوز بجائزة أفضل ناقلة اقتصادية خلال حفل جوائز درجة الاعمال، مشدداً على خدمة المسافرين وتوفير أفضل وسائل الراحة لهم، كاشفاً عن سعي لإطلاق وجهات جديدة.

ثقة لا متناهية

■ **بم تعلقون على نيلكم جائزة افضل طيران اقتصادي؟**

– نحن في شركة فلاي دبي فخورون بهذه الجائزة كونها تعبّر عن آراء شريحة معينة من الركاب، مع العلم انها فازت بالجائزة للمرة الثالثة في السنة الرابعة على تأسيسها، وهذا دليل على مكانة طيران دبي في قلوب المسافرين وثقتهم اللامتناهية بها.

وجهات جديدة

■ **ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها للمحافظة على المستوى نفسه؟**

– نحاول التركيز على المميزات التي خولتنا الحصول على هذه الجائزة، من بينها خدمة المسافرين وتوفير وسائل الراحة كافة، فضلا عن اننا في صدد اضافة وجهات جديدة لخدمة اكبر عدد من الركاب وتلبية متطلباتهم.

نبذة عن فلاي دبي

أنشئت فلاي دبي في آذار (مارس) ٢٠٠٨، وهي أول شركة طيران منخفضة التكلفة في دبي والأسرع نمواً بين الخطوط الجوية المبتدئة في العالم. منذ اطلاق عملياتها في حزيران (يونيو) ٢٠٠٩، أنشأت شركة الطيران شبكة من الخطوط الجوية تصل دبي بأكثر من ٦٠ وجهة عبر الشرق الأوسط وجنوب شرق أوروبا وروسيا وأوكرانيا وآسيا الوسطى وشبه القارة الهندية وشمال وشرق أفريقيا، كما كونت أسطولاً من ٢٩ طائرة. تملك الناقلة حكومة دبي وهي تدعم القطاعات التجارية والسياحية في المدينة من خلال خدمة كافة المسافرين وتوفير رحلات جوية بأسعار معقولة إلى مجموعة من الوجهات. تحرص الشركة على جودة الخدمة والسفر المريح فخفض تكاليف السفر عبر تحسين الكفاءات التشغيلية وتقديم المزيد من الخيارات للركاب. بدأت فلاي دبي للشحن عملياتها في ١كانون الثاني (يناير) ٢٠١٢ وتعمل ضمن شبكة الوجهات الخاصة بالمسافرين بالإضافة إلى وجهات خارجة عن الشبكة.

أحدث وجهات الناقلة هي: صلالة والمالديف.■

تركي الجعويني (طيران ناس NASAIR):

خطة توسعية لزيادة عدد الرحلات والوجهات



نائب رئيس القطاع التجاري في شركة طيران نـاس NASAIR تركي بن عبدالله الجعويني كشف عـن خطـة توسعية لزيادة عدد الرحلات والوجهات، وعرض لنسب النمـو المحققـة، مبرزا عرض الشركة «تذكرة عليـك وتذكـرة علينا»، واعداً بطرح العديد من العروض خلال شهر رمضان المبـارك، منوها باتفاقية التعاون الموقعة مع طيران الاتحاد.

■ **ما هي ابرز انجازاتكم منذ مطلع العام الحالي؟**

– بدأنا مع مطلع عام ٢٠١٣ بتنفيذ خطة توسعية لزيادة عدد رحلات الوجهات اذ تم افتتاح اكثر من خط محلي ودولي. ولعل اهم انجاز قامت به شركتنا الرائدة أننا أول شركة طيران في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ستطلق خدماتها للمسافرين من مطار دبي وورلد سنترال في جبل علي ، المطار الدولي الثاني في دبي في ٢٨ أكتوبر من العام الحالي ٢٠١٣. ومن شأن هذه الخطوة دعم سوق الطيران وحركة الملاحة الجوية في الشرق الاوسط ودول الخليج قاطبة.

٢٠ في المئة نمو بعدد المسافرين

■ **يشارك طيران ناس للمرة الخامسة على التوالي في ملتقى سوق السفر العربي ٢٠١٣ في دبي، ما اهمية ذلك بالنسبة اليكم؟**

– نشارك للمرة الخامسة على التوالي كي نكون جزءاً من هذا المعرض التجاري الكبير، ونحن متحمسون جدا للتواصل مجددا مع شركائنا في صناعة الطيران والسياحة والسفر وتكوين علاقات أكثرمع شركات جديدة، حيث يوفر الملتقى منصة دولية هامة يجتمع فيها الموردون والشركاء وكبار المسؤولين في مجال الطيران، مما يسهل علينا التواصل مع الجميع والاستفادة من الخبرات والتطورات التي نتقاسمها من خلال هذا الملتقى.

هذا ونطرح خلال فعاليات الملتقى جديدنا وخدماتنا واسعارنا وعروضنا، وكلها تصب في مصلحة المسافر أكان في السعودية او خارجها حيث يسيّر طيران ناس رحلاته.

■ **ما هي نسبة النمو التي حققها طيران ناس هذا العام مقارنة بالعام الماضي؟**

– حققت «طيران ناس» نسبة نمو جيدة بلغت حوالى ٢٠ في المئة وزيادة في عدد المسافرين وزيادة في عدد الرحلات بلغت نسبتها ١١٪ مقارنة بسنة ٢٠١٢. ونتطلع الى ان يرتفع هذا المعدل خلال الخمسة او الستة اشهر المقبلة، خصوصا مع زيادة عدد طائرات الاسطول.

عرض من طريق الموقع الالكتروني

■ **ما هي اهم العروض التي تقدمونها مع اقتراب موسم الصيف وشهر رمضان المبارك؟**

– العروض موسمية، لكن دائما نسعى الى ان تكون اسعارنا تنافسية مع بقية الناقلات الجوية حيث أننا أطلقنا عرض «تذكرة عليك وتذكرة علينا» وهو متاح من طريق الموقع الالكتروني او مراكز الاتصال لجميع الراغبين.

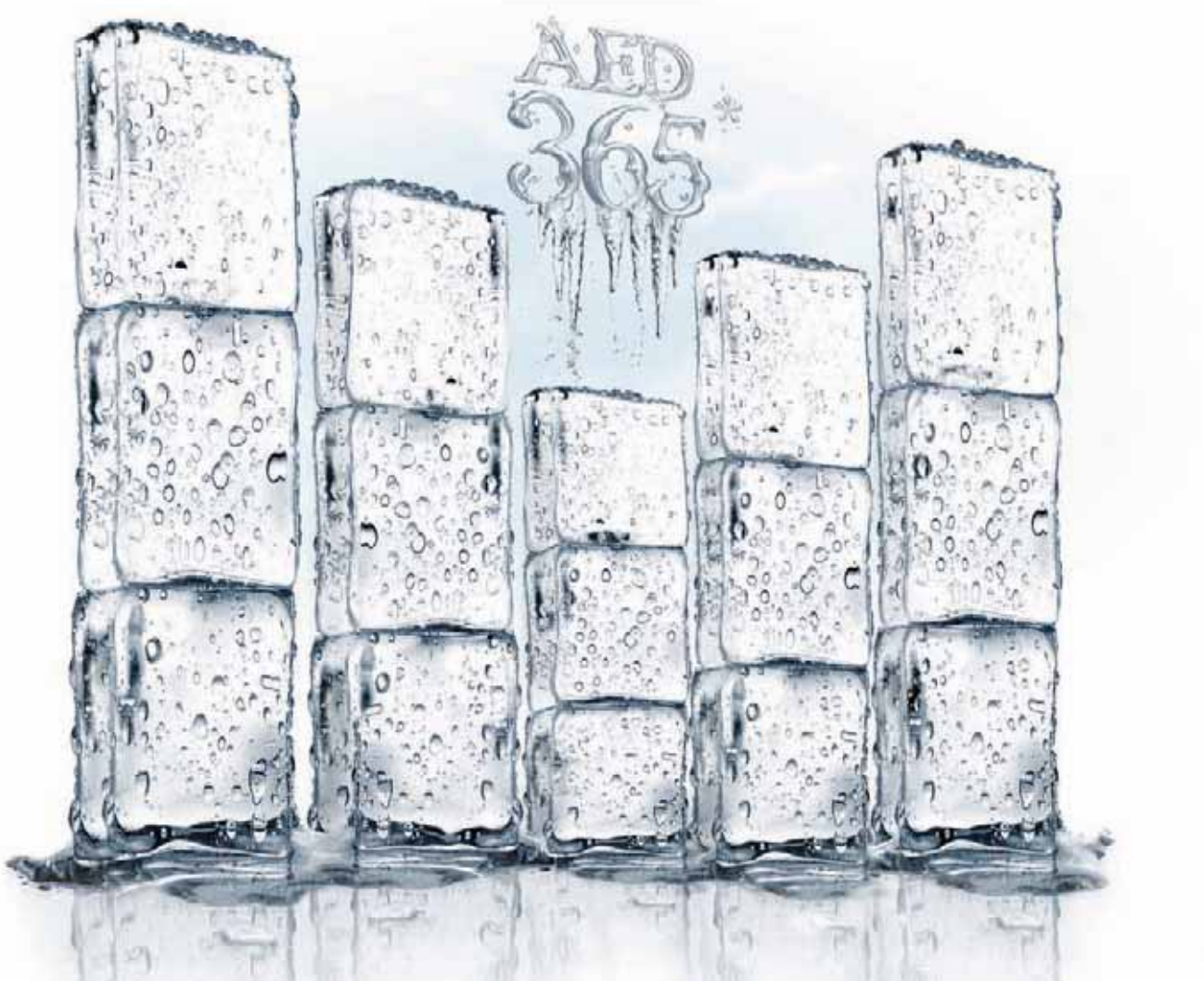
كما أن «طيران ناس» دوماً تحرص على إطلاق مثل هذه العروض وستطرح عروضاً كثيرة خلال شهر رمضان سيعلن عنها في اوانها.

توسيع الانتشار داخل المملكة

■ **هل من وجهات جديدة او خطوط سيتم افتتاحها قريبا؟**

– خارجيا نجري محادثات حول تشغيل خط اديس ابابا، اما داخليا فنعمل على توسيع انتشارنا في المملكة العربية السعودية التي تعتبر منطقة متعددة الطرف، حيث قمنا مؤخراً بتدشين عدة محطات داخلية منها الطائف وينبع.

وتعتبر اتفاقية التعاون التي وقعناها العام الماضي مع طيران الاتحاد فرصة لتوسيع آفاق انتشارنا في مختلف دول العالم.■



عروض فندق
جراند ميلينيوم الصيفية

ابقى معنا هذا الصيف واستمتع بعروضنا التي لا تضاهى،
تبدأ الأسعار من * 365 درهم. احجز غرفتك وإنعم بإقامة مريحة.

إجعلوا عطلة نهاية الاسبوع أكثر تميزاً ...

احجز عطلة نهاية الأسبوع في فندق جراند ميلينيوم الوحدة بـ 665* درهم فقط، يشمل العرض إقامة لليلة واحدة مع وجبة الغداء (البرانش) لشخصين في مطعم بورتو بيلّو الحائز على جائزة أفضل مطعم ايطالي لعام 2012، بالإضافة إلى 20 دقيقة مساج في زينا سبا (مساج الظهر أو القدم) حسب اختيارك.

الشروط والأحكام

- يسري العرض خلال أيام (الخميس، الجمعة والسبت)
- يرجى الحجز مسبقاً
- مدة العرض تبدأ من 15 مايو ولغاية 5 يوليو

* تخضع الاسعار لـ 10% رسوم خدمة و 6% رسوم سياحية

جراند ميلينيوم
الوحدة • أبوظبي
أنت محور عالمنا

www. grandmillenniumalwahda.com

فندق جراند ميلينيوم الوحدة، شارع هزاع بن زايد، مجمع الوحدة، ص.ب. 107080،
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة | هاتف: 9999 443 2 971+ | فاكس: 9444 443 2 971+

فيصل النعيمي (دائرة التنمية السياحية - عجمان):

امارة عجمان محط انظار المستثمرين ومقصد اول للسياح العرب



مدير عام دائرة التنمية السياحية في امارة عجمان AJMAN TOURISM فيصل النعيمي عرض لمزايا وخصائص الامارة الاصغر، ورأى انها اضحت محط انظار المستثمرين ومقصداً أول للسياح العرب، مذكراً بالفرص الاستثمارية الواسعة التي توفرها وفي مختلف القطاعات.

امارة جاذبة

■ ما هي المقومات السياحية التي تتمتع بها امارة عجمان؟

– عجمان هي رابع امارة في دولة الامارات من حيث الترتيب واصغر مدينة فيها وهذا ما جعلها متميزة، نظرا لسهولة التحكم بالاستثمارات فيها. هذا وتتوسط عجمان الامارات، ويعد ذلك عنصرا من عناصر الجذب التي تتمتع بها هذه الامارة بحيث تتيح للسائح الانتقال بسهولة الى اي امارة في الدولة. فضلا عن ذلك، تتمتع عجمان بثلاث خاصيات رئيسية، البحر من جهة، والبر من جهة اخرى اضافة الى الجبال، مما يعطيها الافضلية بالنسبة الى السياح لمناخها المعتدل على مدار العام. من جهتنا نجهد لابقائها مدينة هادئة وفي الوقت نفسه تعزيز قطاع الفندقة فيها من خلال انشاء الفنادق والمرافق السياحية، الى انشاء مطار يتطلب ست سنوات ليكون جاهزا.

في المقابل، اليوم وبعد استحداث دائرة التنمية السياحية في عجمان خلال عام ٢٠١٢ اتجهت الامارة نحو احتلالها موقعا مميزا على الخارطة السياحية، حيث اصبحت محط انظار المستثمرين والسياح.

مقصد اول للسياح العرب

■ اي من الجنسيات هي الاكثر توافدا الى امارة عجمان؟

– بغض النظر عمن يزور الامارة وجنسيات الزوار، فإن الاخيرة تستهدف سياحة العائلات، خصوصا ان العائلة لا تقصد المدن الصاخبة، انما تسعى الى عيش الحياة التقليدية والاجواء الطبيعية، من جهة اخرى لمسنا من خلال مشاركتنا في معارض السياحة والسفر العربية والعالمية ان غالبية السياح الذين يقصدون عجمان هم من الروس والالمان ودول مجلس التعاون الخليجي، لا سيما بعد احداث ما يسمى «الربيع العربي» التي ساهمت في ان تصبح دولة الامارات وتحديدا عجمان مقصدا اول للسياح العرب. هذا وتعتبر عجمان سوقا واعدة للاستثمار في مختلف القطاعات الاستشفائية والتعليمية وغيرها، وهي ارض «خام» وفرص الاستثمار فيها واسعة جدا.■

محمد علي الجناحي (غرفة تجارة وصناعة عجمان):

تطوير الامارة ببناء منتجعات وفنادق جاذبة للسياح



المدير التنفيذي لقطاع تنمية الاستثمار والاعمال في غرفة تجارة وصناعة عجمان محمد علي الجناحي شرح اهداف مشاركتها بفعاليات معرض السياحة والسفر، وتطرق الى مقومات الامارة السياحية، كاشفا عن البدء ببناء منتجعات وفنادق جاذبة للسياح.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض السياحة والسفر العربي ATM؟

– نشارك في المعرض للسنة الثانية على التوالي، وقد جاءت مشاركتنا لهذه السنة ضمن جناح عجمان الذي ضم الغرفة، دائرة التنمية السياحية وعددا من الفنادق والمشروعات السياحية والمنتجعات.

اما هدف مشاركتنا في هذا المعرض فهو استقطاب الاستثمارات الى القطاع السياحي في الامارة التي بدأت في الآونة الاخيرة بتطوير البنى التحتية والخدمات سواء التجارية او الخدمية، ورفعت مستوى المعيشة فيها، مما جعلها مقصدا للسياح العرب والاجانب، فضلا عن ان عجمان تتمتع بمقومات كثيرة من بينها موقعها الاستراتيجي حيث تقع على يمينها امارة ابو ظبي ودبي والشارقة، وعلى يسارها ام القيوين ورأس الخيمة. اضافة الى ذلك فهي امارة هادئة بعيدة عن الصخب، بحرها جميل، وفيها فندق واحد فئة خمسة نجوم وعدد من الفنادق الاخرى.

تسويق منطقتي مصفوط ومنامة

■ ما هو القطاع الاقتصادي الافضل في عجمان؟

– في السنوات السابقة، كنا نركز على القطاع الصناعي حيث استطعنا ان نحل في المرتبة الاولى على مستوى الامارات كافة في صناعة الملابس الجاهزة، والمرتبة الثالثة في عدد المصانع سواء في مجال صناعة الملابس والبلاستيك او المأكولات واليخوت وغيرها، ناهيك عن الموارد الطبيعية التي تتمتع بها، وهوائها النقي ووديانها. ونهدف الى تطوير الامارة من خلال بناء منتجعات وفنادق جاذبة للسياح والمستثمرين وذلك بدعم من الحكومة لا سيما في منطقتي مصفوط ومنامة اللتين تتميز كل منهما بمقومات خاصة. وبهدف تسويقهما شاركنا هذه السنة في معارض سياحية اقيمت في برلين والرياض، والسنة المقبلة سيكون لنا مشاركات في معارض تنظم في اوروبا وذلك للإلتقاء بالمستثمرين من دول العالم كافة من بينها تركيا والبرازيل وكوريا.■



فهد ابراهيم الصايغ (فندق انتركونتيننتال - الجبيل):

جهود مكثفة لجعل الجبيل وجهة سياحية على ساحل الخليج العربي

مدير عام فندق انتركونتيننتال INTERCONTINENTAL - JUBAIL الجبيل في السعودية فهد ابراهيم الصايغ قدّم لمحة عن مدينة الجبيل وأهميتها الصناعية والسياحية والجهود المبذولة لجعلها وجهة سياحية على ساحل الخليج العربي، وأشار الى ان غالبية رواد الفندق من الرعايا الخليجيين، معدداً مرافقه والتسهيلات التي يوفرها، منوهاً بفعاليات معرض سوق السفر العربي.

مدينة صناعية وسياحية

■ ما الذي تتميّز به منطقة الجبيل في السعودية، وما هي مقوماتها السياحية؟

– تعتبر منطقة الجبيل الصناعية أكبر مدينة صناعية في الشرق الأوسط وقارة افريقيا حيث تضم أكبر المصانع وثلاثة موانئ وهي معروفة بمصانعها المنتجة للبتروكيماويات، أما مدينة الجبيل فهي تعتبر المدينة الأفضل في السعودية والبلدان العربية، إذ حصلت على جائزة أجمل مدينة في زراعة الورود والأشجار ما جعلها مدينة صناعية وسياحية في آن، خصوصاً ان الهيئة الملكية لمدينتي الجبيل وينبع التي بنت مدينتي الجبيل وينبع الصناعيتين وضعت نصب عينيها جعل مدينة الجبيل وجهة سياحية على ساحل الخليج العربي.

تنسيق مع هيئة السياحة

■ ما هي مميّزات فندق انتركونتيننتال في مدينة الجبيل؟

– تعود نشأة الفندق في الجبيل الى أكثر من ثلاثين عاماً. وقد كان أول فندق علامة انتركونتيننتال في المنطقة الشرقية بالسعودية، يبلغ عدد غرفه ٢٥٥ غرفة فضلاً عن ١٤ ڤيلا مطلة على البحر، وجناح ملكي، وأربعة أجنحة رئاسية.

ويضم الفندق شاطئاً خاصاً خلاباً كان له الدور الكبير في تشجيع السياحة في منطقة الجبيل حيث تتوافر كل الأنشطة البحرية.

■ ما جنسيات الزوار الأكثر توافداً الى فندقكم؟

– غالبية الزوار الذين يقصدون فندق انتركونتيننتال هم من دول الخليج لا سيّما قطر والكويت إضافة الى السعودية، كما ان السياح الأجانب يقصدوننا في عطل نهاية الأسبوع آتين من الدمام والخبر والرياض وغيرها من المدن السعودية.

في المقابل، نشجّع المجموعات على زيارتنا، وننسّق في هذا الإطار مع مكاتب السفر والسياحة وهيئة السياحة في المملكة.

مرافق وتسهيلات

■ ما هي الخدمات التي يوفرها الفندق؟

–يشتمل فندقنا على ناد صحي كبير، إضافة الى آخر للنساء مما يجعله الفندق الوحيد الذي يضمّ ناديا صحياً نسائياً، إضافة الى مسبحين وشاطئ كبير ومطاعم عدة تقدم أطباقاً لبنانية ومكسيكية وأميركية وغيرها.

■ كيف تقوّمون فعاليات معرض سوق السفر العربي لهذه السنة؟

– شخصياً، أشارك في المعرض سنوياً، وسنة عن سنة ألاحظ زيادة في عدد المشاركين والزوار، مما يؤكد أهميته، إضافة الى أنه كان هذه السنة أكثر تنظيماً وشهد مشاركة شركات ودول للمرة الأولى، ناهيك عن أن المحاضرات والندوات التي تقام على هامش المعرض مهمة جداً، نظراً لتطرقها الى أوجه تفعيل السياحة في دول الخليج. ■





توفيق تميم

(مجموعة فنادق موفنبيك):

مجموعتنا الاسرع نموا في الشرق الاوسط



من اليمين: ANDREAS MATTMULLER وتوفيق تميم

فنادق ومنتجعات موفنبيك هي شركة عالمية لإدارة الفنادق الراقية، وهي ممثلة في ٢٤ بلدا حيث تشغّل ٧٨ فندقا ومنتجعا وسفينة سياحية في نهر النيل حاليا. لدى الشركة أكثر من ٣٠ منشأة قيد الانشاء أو التطوير. تتميز فنادق ومنتجعات موفنبيك ومقرّها الرئيسي في زيوريخ بإرثها السويسري وهي حريصة على توفير خدمات فاخرة وتجربة فريدة في مطاعمها مع لمسة شخصية بارزة. وقد وصفت المجموعة بأنها سلسلة الفنادق الاسرع نموا في الشرق الاوسط.

توفيق تميم نائب الرئيس للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط ينوه بالمستوى الذي بلغه القطاع السياحي في الامارات وبالفرص الواعدة على هذا الصعيد والتي تبشر بمستقبل زاهر للمؤسسات السياحية على اختلافها.

■ كيف تقيّمون القطاع السياحي في الامارات هذا العام؟

– كان القطاع السياحي في الامارات هذا العام افضل من السنة السابقة، وهو على تحسن مستمر وبحسب سمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم سيتم تحويل الامارات الى بلد سياحي من الطراز الاول قادر على استيعاب ٢٠ مليون سائح حتى سنة ٢٠٢٠. قد يكون ذلك امراً صعبا لكنه سيتحقق ونحن نرحب بهذه الارادة، لانها تدفعنا الى تكثيف جهودنا التسويقية وتشجعنا على التوسّع جغرافيا في دبي. ستتوسع الامارات وستستقطب المزيد من السياح من مختلف بقاع العالم.

■ في ظل وجود العدد الهائل من الفنادق ألن تشتد المنافسة بينها وتنعكس على الاسعار؟

– عدد الفنادق في دبي يزداد فعلا، لكن نسبة الإشغال ممتازة وهي بلغت في فنادقنا خلال الربع الاول من السنة ٩٢ بالمئة. وهذا الاقبال واكبه ارتفاع في الاسعار في السنة الماضية بنسبة ٦ بالمئة. وعليه لا اعتقد ان القطاع السياحي في دبي سيتأثر فالترويج السياحي للمدينة اصبح ضخما، ولا خوف من زيادة عدد الغرف الفندقية فيها لان مشاريع البنى التحتية الخاصة بالسياحة الى ازدياد ودبي ستتوسع اكثر سياحيا.

استكمال الخطة التوسعية

■ ما هي اهم انجازات موفنبيك هذه السنة؟

– يصادف هذا العام الذكرى السنوية ٤٠ لتأسيس فنادق ومنتجعات موفنبيك حيث وصل عدد الفنادق المستثمرة خلال العقود الأربعة الماضية الى ٧٨ فندقاً. ومن خلال رؤية توسّع ثابتة ومستدامة تستهدف الشركة تنويع منشآتها ما بين فنادق الأعمال والمنتجعات السياحية، تهدف الشركة لادارة ١٠٠ فندق بحلول العام ٢٠١٥ ما بين اوروبا، افريقيا، الشرق الأوسط وآسيا.

خلال الأشهر الـ ١٢ المقبلة ستقوم الشركة بافتتاح ١٠ فنادق موزعة بين الامارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، مصر، المغرب، تايلاند، الفيليبين والصين.

تكمل شركة موفنبيك في الشرق الاوسط خطتها التوسعية بالنسبة للامارات، التي تعد حاليا منطقة سياحية جاذبة نشطة حيث تم افتتاح هذه السنة فندق موفنبيك للشقق الفندقية «ذا سكوير» في دبي ويتبعه فندق موفنبيك ابراج بحيرات الجميرا خلال الجزء الرابع من ٢٠١٣، وهو سادس منشأة للشركة في دبي يتضمن ١٦٨ غرفة و٣٠٧ شقق سكنية. وستشهد نخلة جميرا افتتاح المنشأة السابعة وهي فندق ومنتجع موفنبيك اوسيانا. كذلك بالنسبة الى السعودية ذات المجال الضخم للتوسع في السياحة الدينية وسفر رجال الأعمال، فرغم ازدياد عدد هذه الفنادق في الرياض مثلاً، إلا أنها لا تزال في حاجة الى المزيد وقريباً ستفتتح الشركة فندقاً يضم ٤٠٠ غرفة.

■ ما هي أهم العروضات التي تقدمها الشركة لموسمي رمضان والصيف؟

– لدينا عرض الصيف الذي يشترك به ٧٨ فندقاً منتشراً حول العالم وهو خصم ٣٠٪ على كل الأسعار المعلنة. بدأنا هذا العرض العام الماضي وقد حقق نجاحا كبيرا حيث انتج عن طريق الأنترنت تحديداً ١٥٠٠٠ حجز خلال فترة الصيف ونأمل ان يتضاعف هذا العدد خلال موسم الصيف العام الحالي. من خلال هذا العرض، سيتمكن ضيوفنا من الاستمتاع بالعطلات الطويلة والقصيرة، سواء كانت بهدف الاستجمام أو الجولات السياحية أو لاستكشاف مطابخ العالم أو القيام بمغامرات عائلية. ■

Andreas MattMuller
(Movenpick):

we are very confident about the future of Dubai

Andreas MattMuller, Movenpick's Head of Operations for the Middle East and Asia evaluate, in his interview with Al Bayan Magazine, the tourism sector in Dubai. He also proclaimed that the government in Dubai is building the infrastructure for the benefit of investors to come. Below is a Q & A we had with Mr. MattMuller.

*** How do you evaluate the tourism sector in Dubai?**

- Dubai is a hub, it is doing extremely well. We are running occupancy above 90% and also the average rates have picked up by more than 10 percent. We are very confident about the future and it will continue to do well with the development in the airline industry and the great infrastructure they are building.In addition, they are creating events for their marketing and Dubai is really a world destination. With regard to other countries, Bahrain is doing fine and also Kuwait where as Jordan and Beirut are a little bit behind due to the unfortunate situation in Syria but we are confident that in the longterm they will pick up again.

*** What lessons should Arab countries take from Dubai?**

- The private sector and the government have to work very closely together. The government is building the infrastructure for the benefit of investors to come. I think they should be more open when it comes to work permits, sometimes you hire the best people from wherever they are from without neglecting the local population of course. This is really a partnership between the government and the private sector and that will work very well to make it easy with permits, hotel licenses and things like that.

برنار مهاوش (فندق موفنبيك - ابراج بحيرات الجميرا):

دبي بلد سياحي من الدرجة الاولى

كشف برنـــار مهـــاوش مديـــر التسويق والمبيعـــات فـــي فنـــدق موفنبيـــك ابراج بحيرات الجميرا MOVENPICK HOTEL AND RESIDENCES JUMEIRAH LAKES TOWERS عن افتتاح الفندق اواخر العام الحالي وعرض لموقعه ومرافقه المتعددة، معتبرا دبي بلدا سياحيا من الدرجة الاولى، لافتا الى اعتماد الامارات استراتيجية مبنية على اسس التطور والنجاح.



الافتتاح اواخر العام الحالي

■ متى سيفتتح الفندق وهل واجهتكم اي معوقات؟

– سيفتتح الفندق في الربع الاخير من العام ٢٠١٣. لم نواجه اي معوقات ونحن الآن في مرحلة الانتهاء من التأثيث الداخلي للغرف والصالات وسيفتتح الفندق ابوابه امام الرواد في اواخر هذا العام.

■ ما هي مميزات فندق موفنبيك ابراج بحيرات الجميرا؟

– يقع الفندق في قلب منطقة أبراج بحيرات جميرا التي تعتبر من أحدث مراكز دبي وأكثرها ديناميكية وعصرية، ويبعد مسافة حوالى ٣٠ دقيقة بالسيارة عن مطار دبي الدولي. ويتميز بقربه من شواطئ المدينة الرئيسية، مراكز التسوق، مراكز الأعمال ومترو دبي. يتسم الفندق بدفء الأجواء، حداثة الطابع، والأناقة الاستثنائية، ويوفر ١٦٨ غرفة فندقية و٣٠٧ شقق سكنية ويضم ثلاثة مطاعم ومركزا للياقة وبركة سباحة وساونا ونادياً رياضياً وصالون تجميل للرجال والسيدات.

دبي تعود الى سابق عهدها

■ في رأيكم هل تحتاج دبي الى هذا العدد الهائل من الفنادق؟

– ان تطور البنية التحتية والاستثمارات خلال السنوات الماضية ساهم في جعل دبي من اهم الوجهات العالمية للأعمال والسياحة. فقدرة دبي على استيعاب العدد الهائل من الفنادق ممكنة، ودليل على ذلك، فقد شهدنا ارتفاعاً داخل فنادق ومنتجعات موفنبيك في مجموع الإيرادات بمعدل ١٠٪ مقارنة بسنة ٢٠١٢ وذلك نتيجة الإستقرار الإقتصادي للبلد وزيادة الطلب على الفنادق. كل فندق يفتتح في دبي يأخذ حصته من حيث نسبة الاشغال، فلدى دبي القدرة على استيعاب اعداد اضافية من الفنادق العاملة من دون اي تأثيرات سلبية كونها سوقا واعدة وتتميز بوتيرة نمو سريعة.

استراتيجية تطور ونجاح

■ ما هي الرسالة الى الدول العربية الاخرى من خلال التطور الذي تعيشه دبي؟

– تم تحضير دبي لاستقطاب اعداد كبيرة من السياح، ووضعت دراسة لتطوير هذه الامارة، والدليل ان دبي البلد الوحيد الذي تمكن من تخطي الازمة المالية العالمية، فضلا عن ان حكومة الامارات تعمل وفق استراتيجية التطور والنجاح لتصبح دولة محصنة في وجه الازمات والصعوبات، وهذه الرسالة موجهة الى الدول العربية الاخرى للتعلم من النجاحات المتواصلة لدولة الامارات. ■

إقضِ أجمل الأوقات هذا الصيف في منتجع موفنبيك شاطئ الخبر، المنتجع العائلي الحائز على جائزة التميز السياحي. أحصل على خصومات تصل إلى ٢٥٪ مع عرض "توفيرات الصيف" من موفنبيك، وانعم بالرفاهية المطلقة من خلال الإقامة في فلل دوبليكس فسيحة مجهزة بثلاث غرف وجميع وسائل الترف. وبالطبع لا تفوتك الفرصة لأن تستمتع بالأنشطة المائية، والمسبح الكبير ونادي الأطفال والمطاعم الرائعة التي تلبي جميع الأذواق، وأن تسترخي بعدها في مركز السبا. يمكنكم الإستفادة من هذا العرض في أكثر من ٧٥ فندق ومنتجع موفنبيك في أوروبا، والشرق الأوسط، وآسيا وأفريقيا.

موفنبيك منتجع شاطئ الخبر
Passionately Swiss.™

منتجع موفنبيك شاطئ الخبر
العزيزية، طريق شاطئ نصف القمر
ص.ب ٤٧٨٤، الخبر ٣١٩٥٢، المملكة العربية السعودية
هاتف ٢٩٩٩ ٣٨٤٩ ٩٦٦+ فاكس ٦٦٦٧ ٣٨٩٠ ٩٦٦+
resort.alkhobar@moevenpick.com

www.moevenpick-hotels.com



عبدالله الأجهر (الخطوط الجوية العربية السعودية):

ماضون في تنفيذ خطتنا الاستراتيجية التوسعية وتحديث البنية التقنية



من اليمين: طارق سندي، عبدالله الغانمي، عبدالله الاجهر وصالح الزهراني

مساعد المدير العام التنفيذي للعلاقات العامة في الخطوط الجوية العربية السعودية SAUDIA AIRLINES عبدالله بن مشبب بن عبدالله الأجهر قدم لمحة عن الشركة ووجهاتها ورحلاتها المسيّرة، وأكد مضيّها في تنفيذ خطتها الاستراتيجية التوسعية وتحديث بنيتها التقنية وتطوير قدرات مواردها البشرية، معدداً مميزاتها وخاصياتها، منوهاً بدور هيئة السياحة والاستثمار في تنمية قطاع السياحة السعودي.

■ كيف تقوّمون وضع شركة الخطوط الجوية العربية السعودية راهناً؟

– تعتبر شركة الخطوط الجوية العربية السعودية الناقل الرسمي في المملكة ويعود تأسيسها الى نحو سبعين عاماً وتتخذ من مطار الملك عبد العزيز الدولي في جدة مركزاً رئيسياً لعملياتها، إضافة الى فروعها الأخرى في مطار الملك خالد الدولي في الرياض ومطار الأمير محمد بن عبد العزيز الدولي في المدينة ومطار الملك فهد الدولي في الدمام، وتقدم الشركة خدماتها الى أكثر من ٧٥ وجهة في آسيا وافريقيا واوروبا والشرق الأوسط واميركا الشمالية و٢٧ وجهة داخلية.

هذا وشهدت الخطوط السعودية نمواً كبيراً بين عامي ٢٠٠٦ و٢٠١٢ حيث وصل عدد المسافرين على متن أسطولها الى ١٥ مليون راكب وخلال العام ٢٠١٢ وصل العدد الى ٢٤ مليوناً، والمتوقع وصول عددهم بنهاية ٢٠١٣ الى ٢٦ مليون راكب، ما يعطي انطباعاً ان الخطوط السعودية ماضية في تحقيق خطتها الاستراتيجية التوسعية في الأسواق وتحديث البنية التقنية وتطوير قدرات مواردها البشرية، إضافة الى توسلها أحدث تقنيات الحجز ودفع رسوم الشحن وغير ذلك.

تحديث الأسطول

■ ما الذي يميز شركة الطيران السعودية عن غيرها من الشركات المثيلة في المنطقة؟

– أهم ما يميّزها الموقع الجغرافي للمملكة، ووجود الحرمين الشريفين على أراضيها، الى خدماتها الواسعة وخبراتها التي كانت وراء توسعها نحو مختلف الدول واستحواذها على حصص سوقية كبيرة فيها، كما وتتمتع بقدرات بشرية وامكانات تساعدها على تحقيق أهدافها.

من جهة أخرى، تسعى الشركة الى تحديث أسطولها بشكل مستمر بحيث لديها حالياً ٦٥ طائرة حديثة العهد ما يوفر المرونة والسرعة في خدمة الركاب وتحسين مستوى الأداء.

■ ما الذي توفره دائرة السياحة في المملكة العربية السعودية من مقومات التشجيع والنجاح للقطاعات السياحية وشركتكم تحديداً؟

– تعد هيئة السياحة والاستثمار من الركائز المهمة لتنمية السياحة والاقتصاد في المملكة، إضافة الى وجود شراكة استراتيجية بين الهيئة والشركة. ■

وجدي الادريسي (شركة طيران السعودية الخاص):

نعمل على تحويل الملكية الخاصة للطائرات الى تجارية تحت لواء طيران نظامي



من اليمين: فيصل صديق، وجدي الادريسي وتركي العتيبي

لفت رئيس شركة طيران السعودية الخاص PRIVATE AVIATION SAUDI وجدي الادريسي الى عملية تحسين مستوى الخدمة الترفيهية على متن طائراتها، وكشف عن قرب افتتاح اكبر صالة لطيران خاص في المملكة، مذكرا بالعمل الحثيث على تحويل الملكية الخاصة للطائرات الى تجارية تحت لواء طيران نظامي.

■ هلا وضعتمونا في صورة آخر التحسينات التي ادخلتموها الى الشركة؟

– انطلقنا هذا العام بوضع خطة لتحسين مستوى الخدمات من خلال ادخال خدمة الترفيه على طائرات اسطولنا عبر استخدام الايباد، بحيث يتمكن الركاب من مشاهدة الافلام وقراءة الصحف العربية والعالمية والاطلاع على اية معلومات باللغتين الانكليزية والعربية. وتم تدشين هذا النظام في معرض الطيران الخاص في ابو ظبي برعاية صاحب السمو الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم وبحضور عدد من رؤساء شركات الطيران العالمية، بالاضافة الى تنظيم دورات تدريبية للمضيفات بالتعاون مع شركة PRIVATE AIR العالمية المتخصصة لرفع مستوى خبراتهن الى جانب تحسين خدمة تقديم المأكولات وتطويرها. هذا ونعمل على افتتاح اكبر صالة لطيران خاص في المملكة العربية السعودية خلال الشهرين المقبلين.

■ هل اقدمتم على شراء طائرات جديدة؟

– جمدنا اخيرا استراتيجية شراء الطائرات وبدأنا البحث عن وسيلة تشغيل اخرى تعتمد الادارة وترتكز على تأهيل عدد من الطائرات الـ ٣٥٠ المتخذة مطار الملك بن عبد العزيز مركزا لها وتحويلها من الملكية الخاصة الى تجارية.

■ هل تتوقعون ان يتوجه اليكم الاشخاص الذين يمتلكون طائرات خاصة؟

– ثمة توجه لدينا لادارة الطائرات الخاصة في مجال التأجير والصيانة، وتأمين مختلف الخدمات، ولدينا حاليا نحو ٢٨ طائرة تديرها الشركة.

■ هل تقدمون اي عروضات لموسم الصيف؟

– نقدم في الوقت الحالي اسعارا خاصة لخدمة طائرات «هوكر» التي تتسع لستة ركاب ونشهد اقبالا شديدا على هذا النوع من الطائرات. ■

BIANCA NASTASE (HYATT REGENCY DUBAI):

We deliver the most authentic hospitality to our guests in a very different and special way



Al Bayan Magazine met the Director of Sales & Marketing of Hyatt Regency Dubai, Bianca Nastase who evaluated the tourism sector in Dubai. She also explained, to our correspondent about what makes Hyatt Regency Dubai unique and special from other hotels. Bianca said that Dubai is an amazing example of a country honestly and fairly managed by its leader with good intentions and vision. Below is an account of the interview.

*** How do you evaluate the tourism sector in Dubai?**

- After 2008, the tourism sector is growing year after year. It has developed and is being mainly sustained and supported by initiatives of the government to make it the most attractive tourist destination in the world.

*** What should other Arab countries learn from Dubai?**

- In general, Dubai is an amazing example of a country honestly and fairly managed by its leader with good intentions and vision, which I think any country in the world could consider it as a good model for success.

*** What makes you unique and special from other hotels?**

- We at Hyatt Regency Dubai deliver authentic hospitality to our guests, excellent service and we make each guest feel at home in a special way with personalized service.

*** Are there any offers during summer and the holy month of Ramadan?**

- For this summer, we have a 'Pay & Stay' offer at all Hyatt properties in UAE offering attractive benefits for the GCC as well as international travelers to Dubai.

*** What is your marketing strategy?**

- All over the world, the online marketing has become one of the most dynamic channels to attract customers. We certainly look at a mix of digital and traditional marketing as a way forward.

*** How do you evaluate ATM for this year?**

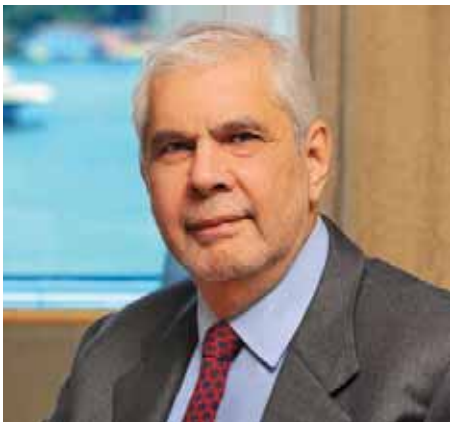
- ATM this year is one of the best ATMs at least in the past five years. There is good attendance and good representation of travel and hospitality industry professionals gearing towards high growth in the sector.



يوسف عبداللطيف جميل (شركة عبداللطيف جميل المالكة لشبكة فنادق أنجم - السعودية):

نعمل لافتتاح فندق في رمضان وسبعة في وقت لاحق

يوضح يوسف عبد اللطيف جميل رئيس مجلس ادارة شركة عبداللطيف جميل للاستثمارات العقارية المالكة لشبكة فنادق «انجم» ANJUM ان المجموعة مدعومة بموارد ورأسمال شركة عبداللطيف جميل للاستثمارات العقارية المحدودة وهي تعد حاليا لافتتاح فندق انجم في مدينة مكة. ويضيف ان الفندق بفضل موقعه المميز على جبل مكة يتيح لضيوفه بلوغ المسجد الحرام بسهولة وهو يتميز بأفضل وسائل الراحة والخدمات وفق المعايير العالمية.



■ ما هي اهداف المشاركة في المعرض؟

– اننا نشارك في المعرض منذ ثلاث سنوات بهدف الاعلان والتسويق لمجموعة من الفنادق التي سنطورها في مكة اولها مشروع جبل الكعبة، وفندق انجم الذي سنفتتحه في شهر تموز (يوليو) خلال رمضان، ونحاول تسويق اسم الفنادق وتسويق الفندق الجديد للحج والعمرة. المعرض هو ملتقى مهم للسفر والسياحة في منطقة الشرق الاوسط.



رشا عزب (مديرة ادارة التسويق والعلاقات العامة لشبكة فنادق انجم ANJUM)

■ مكة هي مركز السياحة الدينية، فهل هي الافضل كوجهة للاستثمار في المملكة؟

– مشروعنا هو عبارة عن ٥٤ الف متر مربع وسنضيف اليه ٧ آلاف غرفة فندقية. اول فندق اسمه أنجم وهو عبارة عن ١٧٤٣ غرفة وجناحاً، نحن نرى ان التطور في مكة سريع جدا، وعدد الفنادق الى ازدياد كي تستوعب حجم الزيادة في عدد الحجاج والمعتمرين.

خدمات بمستوى عالمي

■ كيف تصفون المنافسة ما بين الفنادق، وبماذا تتميز «أنجم» عن سواها؟

– المنافسة شديدة جدا خصوصا في فترة الحج والعمرة، لكن الطلب كاف لاستيعاب كل المعروض. فندقنا سعودي جديد من فئة الخمسة نجوم في منطقة الحرم وهو مبني على الحضارة الحجازية، لذا نهتم كثيرا بمستوى الخدمة وحسن الضيافة الحجازية. خدماتنا لا تقل بمستواها عن الخدمات التي تعرضها الشركات الدولية الضخمة. نركز على خدمة النزلاء وراحتهم ولدينا مكتب المناسك الذي يساعد الحجاج والمعتمرين على تسهيل قيامهم بالشعائر ولدينا مركزلاستقبال الاطفال في غياب اهاليهم.■

باتريك انطاكي (ستاروود للفنادق والمنتجعات STARWOOD):

في عالم الضيافة التميز الحقيقي في توفير عناصر الأمان وجودة الخدمات

خلال حفل توزيع جوائز سوق السفر العربي (الملتقى٢٠١٣) وعقب الإعلان عن الفائزين أكد باتريك أنطاكي مدير عام منتجع ميريديان شاطئ العقة في الفجيرة ومنتجع وسبا المها الصحراوي في دبي (والتابعين لسلسلة ستاروود العالمية) أن جهود الموظفين وعملهم المخلص وأداءهم المهني الجيد هي العوامل الكامنة وراء فوز الفندق بإحدى الجوائز القيّمة خلال معرض سوق السفر العربي، بالتالي ابراز التميز الذي يحظى به منتجع ميريديان شاطئ العقة في مجالات خدمة النزلاء والاهتمام بهم والحرص على جودة جميع الخدمات التي تقدم إليهم.



باتريك انطاكي وفريق عمله يتسلمون البلاتينية لميريديان منتجع شاطئ العقه الفجيرة BEST 5 STARS LEISURE HOTEL

■ ما تعليقكم على الجائزة التي حصلتم عليها خلال معرض سوق السفر العربي٢٠١٣؟

– هذه الجائزة هي الأحدث بين سلسلة الجوائز التي حصدها ميريديان العقة طوال عشر سنوات مضت على افتتاحه ، وحقق فيها المنتجع تميزا بحصوله على مايقارب الـ٥٠ جائزة متعددة الفئات والمجالات طوال تلك الفترة، وهو ما جعل موظفينا حريصين على أن يكون له مكان في كل حفلات توزيع الجوائز على اختلاف أنواعها ومصادرها. وبطبيعة الحال فإن هذه الجائزة الجديدة مهمة بالنسبة الينا كونها جاءت نتيجة استطلاع آراء نزلاء الفندق عبر التصويت المباشر حول ما لمسوه من مستويات في الخدمات وفي أداء وتعامل الموظفين، وكانت نتيجة هذا الاستطلاع هي تأكيد النزلاء الحقيقيين على أن الفندق هو الأفضل وهي شهادة تسعدنا وفي الوقت نفسه تحمّلنا مسؤولية الحفاظ على ما بلغناه بل زيادة وتطوير ما نقدمه من أداء وخدمات.

وأضاف : لقد أثبتت هذه الجائزة ان جهود موظفينا لم تذهب سدى وان عملهم أثمر النتائج المطلوبة، وهذا يجعلنا أكثر حرصا على البقاء في الصدارة دائما وفق خطط الإدارة التي تضع نفسها موضع النزلاء عند إعدادها لأي برامج للعمل داخل الفندق، وذلك من أجل الوصول إلى نوعية راقية ومتقدمة لما يتطلبه أي نزيل في أي منشأة للضيافة .

■ ما الذي يميّز المريديان عن غيره من الفنادق العاملة في المنطقة العربية؟

– بعد شهادة النزلاء بأننا الأفضل وحصولنا على جائزة سوق السفر العربي ٢٠١٣فإننا نستطيع القول أن الاهتمام بتوفير عناصر الأمان في كل مواقع ومرافق الفندق هو من أهم العوامل التي حظيت باهتمام نزلائنا الذين منحونا أصواتهم عن قناعة ، وبعد ذلك وبشكل موازٍ له تماما ، فإن ما يتلقاه النزلاء من مستويات جيدة في كل الخدمات هو أيضا من العناصر التي ميزتنا لدى النزلاء عند اختيارهم للفندق الأفضل عربيا وهي الجائزة التي حصلنا عليها مؤخرا.■

فريدي فريد (فندق غلوريا - الامارات):
نعد الوجهة الرقم واحد للسياح من اوروبا ومجلس التعاون

اعتبر مدير عام فندق غلوريا GLORIA **فريدي فريد** ان القطاع السياحي في الإمارات وتحديداً في دبي نما بشكل ملحوظ خلال ٢٠١٣ بنسبة تفوق العشرة في المئة، اما بالنسبة الى فندق غلوريا تحديدا فقد سجل خلال الربع الاول من العام الحالي نموا تراوح بين ٧ و١٠ في المئة. وما ساعد في تعزيز قطاع السياحة في دبي عوامل رئيسية عدة من بينها الاوضاع السياسية والامنية في منطقة الشرق الاوسط، مما جعل دبي الوجهة السياحية الوحيدة فضلا عن انها وجهة رجال الاعمال الذين يقصدونها للمشاركة وحضور المعارض والمؤتمرات والندوات الدولية التي تنظمها دوريا، ناهيك عن خطة الحكومة لسنة ٢٠٢٠ والهادفة الى تفعيل مختلف القطاعات الاقتصادية، وقد كان لفندق غلوريا دوره الرائد في دعم ومساندة هذه الخطة.

من جهة اخرى، لا شك في ان هيئة سياحة دبي تلعب دورا فاعلا في دعم القطاع السياحي لجهة تنظيمها المعارض والمؤتمرات والنشاطات حيث يقام شهريا في دبي اكثر من ١٥ فعالية.

واعتبر ان معرض سوق السفر العربي من أهم المعارض التي تقام في منطقة الشرق الاوسط كونه يحفزنا على تقديم الافضل وابرام الاتفاقيات والعقود مع وكالات سفر وسياحة من مختلف الدول من بينها: روسيا والمانيا وحتى دول مجلس التعاون الخليجي، خصوصا ان فندق غلوريا يعد الوجهة الرقم واحد بالنسبة الى السياح في هذه الدول.



من اليمين: انطوان الصايغ، هشام مراد، فريدي فريد ومحمد آل الرفاعي (جناح فندق غلوريا)

١٦,٥ مليار دولار ايرادات سياحة الحج في السعودية

أشار تقرير شركة ألبن كابيتال حول أداء قطاع الضيافة في المنطقة الى ان ايرادات قطاع السياحة في السعودية في موسم الحج بلغت ١٦,٥ مليار دولار في ٢٠١٢ بزيادة ١٠ في المئة عن ٢٠١١.

وتوقع التقرير ان ينمو عدد السياح الى المملكة بنسبة ٤ في المئة بين ٢٠١٢ و٢٠٢٢ مدفوعاً بنمو القطاعات الأخرى، مع ارتفاع نسبة الاشغال في المنشآت من ٦٧,٥ في المئة في ٢٠١١ الى ٧٤,٢ في المئة بحلول ٢٠١٦.

وقال التقرير ان هناك ٦٩ منشأة فندقية يجري تشييدها أو التخطيط لها في الوقت الحاضر، ومن المتوقع أن تسهم في نمو عدد الغرف الفندقية المطروحة في المملكة بنسبة ١,٥ في المئة بين ٢٠١١ و٢٠١٦ من ٢٤٣١١٧ غرفة في ٢٠١١ الى ٢٦٢٠٤٩ غرفة في ٢٠١٦.

وتعتبر السياحة ثاني أكبر الصناعات في المملكة حيث تسهم بتوفير ٨ في المئة من إجمالي الوظائف المتوفرة.

Welcome to Merwebhotel Al Sadd and benefit from a complete range of services tailored to meet your needs, the discerning business traveller. Going beyond the services of a typical business hub, enjoy versatile banqueting and meeting facilities, while all our 126 rooms are equipped with amenities that ensure you will have a great stay.

In a stylish ambiance enjoy enticing food and beverage options at the Tiffany's restaurant and choose from an International and Middle Eastern buffet to an innovative business lunch or fresh organic food cooked on the live cooking stations at the Fresh Market.

merwebhotel
AL SADD · DOHA

merweb.com

Merwebhotel Al Sadd
Al Sadd Street, PO Box 22201 - Doha State of Qatar
P + 974 44471111 F +974 4447 1001 E doh.als.info@merweb.com

Stress-free living



ABID BUTT (BANYAN TREE HOTELS & RESORTS)

The tourism sector in the MENA region is very healthy but we need just to capitalize on it better



من اليمين: طارق بقاعين، VIRGINIA BESANCON، ABID BUTT وماكسميليان لنت

Banyan Tree Hotels and Resorts offer an intimate retreat experience featuring its signature blend of romance, rejuvenation and exotic sensuality. The first Banyan Tree opened in 1994, transforming an ecological wasteland into an environmentally sensitive resort – our flagship Banyan Tree Phuket, a part of the Laguna Phuket development.Their philosophy is based on providing a place for rejuvenation of the body, mind and soul - a Sanctuary for the Senses. Placing special emphasis on providing guests with a sense of place, each Banyan Tree property is designed to fit into its natural surroundings, using indigenous materials as far as possible and reflecting the landscape and architecture of the destination.The brand takes its name from the tropical banyan tree, known for its strong and graceful image. For centuries, the banyan tree has been a symbol of sanctuary under which one finds peace of mind and internal harmony - the same elements upon which Banyan Tree Hotels and Resorts has flourished. Al Bayan Magazine met the CEO of Banyan Tree Hotels & Resorts Abid Butt and conducted this interview with him.

*** What are your new realizations?**
- Currently, we have two hotels in Ras Al Khaimah, one at the beach and one in the desert. There is also another hotel under development in Oman which is Angsana Sifah. There are several other projects that we are considering and hopefully within the next couple of weeks we will be able to announce to you a project in Bahrain and there will be projects in Saudi Arabia and Abu Dhabi.
Had it not been for the financial crisis, we would have had several hotels much like all the rest of the world. This part of the world was different, lot of projects were held up and didn't progress because financing dried up over night, and I think with some of the consumer confidence coming back, liquidity is coming back into the market.

*** How do you evaluate the tourism sector in the MENA region?**
- It is very healthy and will get better not only within the MENA region but a lot of travellers will travel out to other parts of the world and it is a region with lots of microcosm of markets within this region has tremendous amounts to offer, we just need to capitalize on it better.

*** What is special and unique about Banyan Tree?**
- It is our experiential delivery of people stay; we want to make sure that when people stay with us, there stay is memorable not because of an expensive lobby or because of our private pools and the best spas but through small things that go on like a very specialized dinner that is served in Ras Al Khaimah on top of a tower only you and your partner will be there and a waiter serving you. We try to customize the stay based on what our guest would like to see. The sense of the place is very important to us because we want to make sure that the cultural elements are delivered for our guests that stay with us so people can experience the location that they are in.

*** What is the purpose behind your participation in ATM?**
- We are always glad to be here. This is the largest show obviously for this region and very important for us to make sure that we reach out to our travel partners and facilitate our guest to come and try our hotels. It is a very exciting time for us and the company continues to grow, we are growing all over the world but China is a very big growth pattern and we have several other projects in Europe that are on the way.

Anders Dimblad (Banyan Tree Alwadi)

Competition makes us focus more on our service bringing more winners to the hotels and more advantage to the Emirate



من اليمين: جورج الهاشم، ANDERS DIMBLAD وVIRGINIA BESANCON

Set on 250 acres of desert land, Banyan Tree offers an 18-hole golf course and a luxury spa featuring Asian massages. Al Waha restaurant has floor-to-ceiling windows overlooking the sand dunes.All villas boast traditional Arabic décor which include high-ceilings and floral motifs. Each one has a spacious walk-in wardrobe and plush 2-seater sofa set in rich earthy fabrics.On Al Waha's outdoor terrace, guests can try meat delicacies made on the spit roast. Shisha along with a cup of coffee can be enjoyed at Moon Bar, a rooftop bar with panoramic desert views.Banyan Tree's staff can arrange exotic outdoor excursions including camel riding and desert safaris. For a vigorous workout on site, guests can use the aerobics studio or the gym's cardio equipment.
Al Bayan Magazine met the General Manager of Banyan Tree Al Wadi Anders Dimblad and conducted this interesting interview with him.

*** What are your new realizations?**
- In the last year, we've seen a great growth in our property and the financial results have really peaked out for us. We've seen our occupancy grow, our revenues grow. The awareness of the brand, the beauty of the properties, the individual treatment that the guests feel and the service and value that they get has really helped us to penetrate the market even further. In terms of projects, we are focusing on our business a lot because the whole sale segment is very positive and is still one of our core key values. We are trying to diversify a little bit, we have a dedicated conference block so we can now bring lots of groups and meetings during the week and a lot of guests who are coming for the meetings during the week are coming back during the weekend with their families and that is also a win-win for us.

*** What is the strategy that made you a fast growing hotel?**
- We have a very unique property when the guest comes to experience it, then he speaks to all his colleagues, partners and friends. We have one in the desert and one in the beach, 20 minutes away from each other, so that's a truly special experience. The villas, the spa, the nature reserve etc... all of these activities combine into one and with all the hard work that we continue to do, this brought further recognition and Ras Al Khaimah Tourism Board is also developing the Emirate. Therefore, it is a continuous partnership of growth and happiness.

*** Are you facing fierce competition due to the establishment of new hotels?**
- I think competition is healthy, it makes us focus more on our service and the more luxury brands that are coming in, the more winners it brings to the hotels as well and the more advantage to the Emirate.

*** Are there any offers during summer and the holy month of Ramadan?**
- We always do packages for Ramadan. Our summer package is already out which is called the best of both worlds where you spend three nights in the properties but you pay for two and you have the third night complementary, two nights in the desert and one night at the beach or vice versa and we are finalizing our Ramadan promotion at the moment.

*** How do you evaluate ATM for this year?**
- ATM continues to grow and it is a very key strategic fair for us all and the foot traffic on our stands is getting better as well as the meetings.

CARTS sal
LEBANESE

We are a full service Transportation Company, specializing in Shuttle Transportation Services, We are fully insured and the only company in Lebanon licensed and our professional drivers are licensed, fully qualified and trained to meet the expectations of clients who use our services.

We offer some of the best prices for our Shuttle Service whether it is for private rides, large groups or corporate business transportation. Our service far exceeds the rate for our transportation service, which is very competitive.

Our Shuttle Service provides for transportation in Beirut Central District, Gemmayzeh, Monot, Hamra or destination of your choice.

Lebanese Carts Shuttle Services also includes transportation to other events such as Sporting Events, Theater, Restaurants, Concerts, Conventions, Shopping, Special Parties and Events, Bachelor Parties or any destination you can imagine.

Beirut Central District
Saifi Sector, Damascus Road
Sayegh Center, 5th Floor
Tel & Fax:+ 961 1 331 400 / 331 401
Mobile: + 961 3 713 216 (24h - 7/7)
Email: info@lebanesecarts.com
Website: www.lebanesecarts.com

"In good times people want to advertise, in bad times, they have to."

Bruce Barton









وسيم مهدي (فندق راديسون بلو - الكويت):

سنركز على استقطاب السياح ورجال الأعمال



يشتهر فندق راديسون بلو – الكويت بموقعه الإستراتيجي المميز واطلالته الرائعة على شاطئ الخليج العربي ويحتوي العديد من أماكن الترفيه لتلبية احتياجات جميع أفراد العائلة، صالات الألعاب الرياضية، أحواض السباحة الخارجية والداخلية، اضافة الى شاطئ خاص ضمن نادي الفايكنغ بالإضافة للمطاعم المنوعة.

مدير ادارة المبيعات والتسويق في الفندق وسيم مهدي تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» تاريخه وعراقته وعملية التطوير والتجديد الحالية لمبنى الفندق الرئيسي، متوقعاً اعادة افتتاح ناجحة خلال فصل الصيف، مركزاً على استقطاب السياح الخليجيين ورجال الأعمال خلال الشهور القادمة عقب افتتاح المبنى الرئيسي للفندق.

اعادة تطوير وتجديد

■ ما تقويمكم لقطاع السياحة في دولة الكويت؟

– يعتبر القطاع السياحي من القطاعات الناشطة في الكويت خصوصاً بعد نمو حركة سياحة الأعمال، الى جانب توافد العديد من السياح السعوديين من مدن مختلفة مثل الرياض والدمام وغيرها وذلك بسبب القرب الجغرافي للدولتين.

■ ما الذي يميّز فندق «راديسون بلو» عن بقية الفنادق العاملة في السوق الكويتية؟

– يعدّ هذا الفندق من أقدم الفنادق في الدولة، حيث يعود تأسيسه الى ما يزيد على ثلاثين عاماً حيث كان يستقطب العديد من الزوار والنزلاء من مختلف القطاعات المختلفة على النطاق الإقليمي والدولي بالإضافة للسياح الذين كانوا يقصدونه لبعده عن صخب المدينة. وراهناً يوفر الفندق خدمات مميزة، وهو يخضع مؤخراً الى عملية إعادة تطوير وتجديد ليشمل ١٩١ غرفة فاخرة منها ٣٠ جناحاً بمواصفات مميزة.

وسيعاد افتتاحه في أواخر الربع الثاني من السنة الحالية. ومن مميزاته احتواؤه العديد من المرافق الفخمة والمميزة منها الهاشمي II ومطعم البوم للمأكولات البحرية الموجودين داخل المركب الخشبي الفريد، الى متحف بحري .

اضافة الى ذلك يتضمن الفندق العديد من اماكن الترفيه مثل الشاطئ الخاص والنوادي الرياضية واحواض السباحة الداخلية والخارجية من بينها الخاص بالاطفال.

كما ويتيح الفندق لزواره ونزلائه تذوق اشهر الاطباق في مطاعمه المختلفة والحائزة على جوائز التميز، وقد اكتسب ثقة رواده الذين يقصدونه مرارا.

تركيز على السياح الخليجيين

■ كيف تتوقعون ان تكون نسبة الاشغال بعد اعادة افتتاح الفندق؟

– نتوقع ان يكون افتتاحا جيدا خلال فصل الصيف وبعد انتهاء العام الدراسي بالرغم من ان موسم الصيف ليس من مواسم الذروة، وسنحصر تركيزنا على السياحة الداخلية والخليجية تحديدا من السعودية الى جانب رجال الاعمال عقب فصل الصيف. من جهة اخرى نحن في صدد التجهيز للمراحل التحضيرية التي ستسبق افتتاح الفندق، وبعدها العملية التسويقية، كما وسنشارك في معرض السياحة والسفر الذي يعتبر فرصة مهمة لتسويق الفندق وخدماته المميزة.■

أنس عبدالله (فندق بارك حياة - جدة):

منافسة بين فنادق جدة برغم تفوق الطلب على العرض



انس عبدالله (PARK HYATT JEDDAH) يتسلم الجائزة البلاتينية
BEST 5 STARS BUSINESS/CORPORATE

مدير ادارة المبيعات والتسويق في فندق بارك حياة – جدة PARK HYATT JEDDAH أنس عبدالله أشار الى منافسة حادة بين الفنادق العاملة في جدة برغم ان الطلب يفوق العرض، وعرض لمزايا الفندق والتسهيلات التي يوفرها لرواده، لافتاً الى ان نسبة الاشغال لدى الفندق وصلت الى ٨٥ في المئة في ٢٠١٣.

طلب يفوق العرض

■ ما تقويمكم للجائزة التي حصلتم عليها على هامش معرض السياحة والسفر العربي؟

– تأتي أهمية هذه الجائزة كونها جاءت نتيجة لتصويت النزلاء، وبالتالي فهي تعطي انطباعاً جديراً بالتوقف عنده وتحليل نتائجه.

■ هل هناك منافسة بين الفنادق العاملة في جدة؟

– نعم، المنافسة حادة جداً، برغم ان الطلب يفوق العرض ويؤدي الى ارتفاع الأسعار.

مزايا وتسهيلات

■ ما الذي يميّز بارك حياة عن غيره من الفنادق؟

– ما يميّز بارك حياة انه الفندق الوحيد الذي يقع على شاطئ البحر، فضلاً عن أنه يضم النادي الصحي والعلاجي الأكبر في منطقة الشرق الأوسط والذي يمتد على مساحة عشرة آلاف متر مربع، مقسمة بين ٦ آلاف متر مربع للسيدات و٤ آلاف للرجال، إضافة الى المسبح العلاجي والمسبح الخارجي للسيدات على البحر، والحمامات التراثية والسبا والملاعب على أنواعها. مع الإشارة الى ان غرف الفندق هي الأكبر بين فنادق جدة حيث تبلغ مساحة الغرفة ٤٢ متراً مربعاً وغالبيتها تطل على البحر، ويحتوي الفندق على ١٤٢ غرفة و١٥ جناحاً.

٨٥ في المئة اشغالاً

■ ماذا عن نسبة الإشغال؟

– نسبة الإشغال عالية، وقد بلغت نسبتها منذ بداية عام ٢٠١٣ وحتى الآن ٨٥ في المئة.

■ علامَ تعتمد استراتيجيتكم المستقبلية؟

– نركز بالدرجة الاولى على الوفود الحكومية خصوصاً مع انتقال الحكومة السعودية ومعها الادارات الرسمية من الرياض الى جدة لمدة ثلاثة أشهر، كما ونستقبل رجال الأعمال وموظفي الشركات.■



محمود سفاريني



من اليمين: HARDEEP NEGI، OZGUR CIRELI، فضل سعد الدين، وسيم شلبي وسامر القبلان

سامر القبلان (فندق نهال - أبوظبي):

نتوقع إشغالاً مرتفعاً في موسم الصيف

يقع فندق نهال NAHAL في قلب مدينة أبوظبي ويوفر أماكن إقامة مفروشة بأناقة تتمتع باطلالات على المدينة.

مدير عام الفندق توقع تحقيق نسبة اشغال مرتفعة خلال موسم الصيف، مثنياً على دعم هيئة السياحة للفنادق العاملة في الإمارة، لافتاً الى احتلال الأخيرة موقعاً مهماً على الخريطة السياحية العالمية.

■ **هل لنا بلمحة عن الفندق؟**

– افتتح الفندق في ١١ نيسان (ابريل) الماضي ويندرج ضمن فئة الثلاثة نجوم ويقع في شارع حمدان، وانطلق بنسبة اشغال ٣٠ في المئة، ما لبثت ان ارتفعت الى ٤٥ في المئة مع توقعنا بارتفاعها وبقوة خلال موسم الصيف.

■ **كيف تقوّمون القطاع السياحي في إمارة أبوظبي؟**

– تنشط الحركة السياحية في أبوظبي، خصوصاً بعد الدعم الكبير الذي وفرته هيئة السياحة لمختلف الفنادق العاملة فيها، وها هي اليوم الإمارة تستقبل أعداداً كبيرة من السياح من بريطانيا والمانيا وغيرها من الدول الأوروبية، وقد احتلت حالياً موقعاً مهماً على الخارطة السياحية العالمية. ■

Fadl Saadeddine (Bin Majid Hotels & Resorts):

We want to establish a strong base here in the UAE and then expand across the MENA region

Bin Majid Hotels & Resorts is a growing chain of hotels in the UAE with extensive experience in the tourism industry. Bin Majid Hotels & Resorts' properties, from Abu Dhabi to the Northern Emirates, enjoy a status of prominent destinations with its breath-taking landmarks, premium hospitality, while servicing both business and leisure travelers in an unforgettable experience. Al Bayan Magazine met the Group Coordinator of Bin Majid Hotels & Resorts Fadl Saadeddine and conducted this interview with him.

*** Can you give us an idea about Bin Majid Hotels & Resorts?**

- Bin Majid Hotels & Resorts started off as small family business back in 1987 and it really has the cliché success story that most small time companies aim to achieve. Our future vision is to become a corporation with a brand. We started of with one hotel and now we have five properties under our wings in operation and two more in the pipeline that have been announced and two more that haven't been announced. All these nine properties are located in our home emirate of Ras Al Khaimah, and the expansions followed towards to capital of Abu Dhabi and soon to Dubai.

*** Do you have plans to expand outside the Emirates?**

- First of all, we want to establish a strong base here in the UAE, which is the home country for our company, and in the future we are looking to expand across the Middle East and North Africa and maybe further.

Wassim Shalabi (Mangrove Hotel):

We go to the Russian market in order to maintain our occupancy and room average rate

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet with Wassim Shalabi, Vice Manager of Mangrove Hotel. He talked about the hotel and their offers for the Arabian Travel Market Forum. He also evaluated the tourism sector in Ras Al Khaimah.

*** Can you give us an idea about Mangrove Hotel?**

- Mangrove Hotel is a 4 star property, which opened in March 2012. It consists of 186 rooms; 30 standard rooms, 90 one-bedroom suites, 60 executive rooms and 6 presidential suites. The property also has a wellness center, swimming pool, a bar, a business center and several meeting rooms. The all-day dining restaurant and the Chinese restaurant give guests innumerable gastronomic choices and the coffee shop offers them a relaxing aromatic Shisha experience. The hotel is a one-hour drive from Dubai International Airport and a 10-minute drive from Ras Al Khaimah International Airport. It is just five minutes away from the heart of the city. The majestic mountains as well as some of the historical sites of Arabia are just a few kilometers away from our hotel in Ras Al Khaimah.

*** How do you evaluate the tourism sector in Ras Al Khaimah?**

- As Bin Majid Hotels & Resorts, we have different market segments. We have local market walk-ins, Russian and German tourist segments, corporates, etc. So we don't rely on only one segment. We follow this strategy because during the low season in UAE for example, we shift our focus from certain segments to the Russian market for example, in order to maintain our occupancy and room average rate.

HARDEEP NEGI (BEACH HOTEL):

The tourism sector is growing and booming in Ras Al Khaimah

Hardeep Negi, General Manager of Beach Hotel, is an international hotel executive with proven track record of successfully establishing new and operating existing hotels and resorts projects. He is capable of providing consistent leadership in creating hospitality cultures where achievement of exceptional guest service and superior financial results are both the expectation and the norm. Al Bayan Magazine met Mr. Negi who gave us an idea about Beach Hotel and evaluated the tourism sector in United Arab Emirates.

*** Can you give us an idea about Beach Hotel?**

- Beach Hotel is located in Ras Al Khaimah, it has 136 rooms and 6 outlets and we have 850 meter beach which many people are liking because the hotel is situated in the heart of the city so they are getting the hotel experience as well as the resort experience. In addition, the service, the rooms and the view are amazing and we are the only hotel who has got a big garden where many ceremonies can take place.

*** How do you evaluate the tourism sector in your country?**

- The tourism sector is growing and booming and especially due to the Ras Al Khaimah Tourism Authority set up they are strongly supporting all the hotels and tourism within the emirate and promoting the destination.

OZGUR CIRELI (BEACH RESORT)

BEACH RESORT is one of the first resorts established in Ras Al Khaimah

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet with Ozgur Cireli, General Manager of Beach Resort.
He have us an idea about the Resort and talked about the things they are offering at ATM.

*** Can you give us an idea about Beach Resort?**

- Beach Resort is one of the first resorts established in Ras Al Khaimah 13 years ago. It consists of 173 chalets directly on the beach, including three restaurants, one Arabic coffee shop and one pub. We have guests from the local market, GCC countries and Europe.

*** What are you offering at ATM?**

- We are coming with the summer promotion in combination with the Iceland water park which is for the families mainly that are staying in the Resort and they will have access to the water park which is the biggest one in UAE. We have other activities and water sports in the resort as well.

كريكور هاكوب كوكيان

(فندق هوليداي ان كويت داون تاون):

ارتفاع حدة المنافسة تستدعي دراسة متأنية للاسعار



مدير عام فندق هوليداي ان كويت داون تاون HOLIDAY INN KUWAIT DOWN TOWN كريكور هاكوب كوكيان كشف عن تحقيق نسبة ٧٤ في المئة اشغالا، واشار الى خضوع الفندق لعملية تأهيل وتجديد بعض مرافقه، ملاحظا ارتفاع حدة المنافسة بين الفنادق في الكويت ما يستدعي دراسة متأنية للاسعار.

■ **كيف تقومون الحركة السياحية في دولة الكويت؟**

– ارتفعت نسبة الاشغال الفندقي هذا العام في معظم فنادق الكويت، مقارنة مع العامين الماضيين. اما بالنسبة الينا في «هوليداي إن داون تاون» فوصلت نسبة الإشغال الى ٧٤ في المئة منذ بداية العام حتى الآن مقارنة بنسبة ٦٦ في المئة خلال العام ٢٠١٢.

ويشكل الرعايا السعوديون الذين يقصدون فندقنا لتمضية العطل والاجازات النسبة الاكبر من روادنا.

تجديد وتأهيل

■ **هل ادخلتم اي تعديلات او تحديثات على الفندق؟**

– اعدنا تأهيل بعض المرافق فيه واضافة ناد رياضي جديد وساونا وجاكوزي فضلا عن تجديد الاثاث والسجاد بهدف توفير افضل وسائل الراحة والتسهيلات للنزلاء، مع العلم ان موقع الفندق لا يسمح بإضافة مرافق جديدة، ولطالما تميز بموقعه وسط العاصمة والمراكز التجارية والشركات.

دراسة الاسعار

■ **هل تواجهون منافسة حادة من بقية الفنادق؟**

– ثمة منافسة قوية في قطاع الفنادق في الكويت حيث افتتح اخيرا فندق قريب منا، فضلا عن ظهور العديد من الشقق الفندقية التي ستؤثر بدورها على حركة الفنادق العاملة، وبالتالي سيكون للمنافسة تأثير على الاسعار، ما يدفعنا الى دراسة الاسعار للمحافظة على ربحيتنا.

توسيع القاعات

■ **هل ستقدمون عروضات خاصة بموسم الصيف؟**

– نقدم عروضات واسعارا مميزة للعائلات الكويتية وتلك الآتية من دول الخليج. والمعروف عن الفندق الاقبال الكثيف على صالاته لإقامة حفلات الاعراس وغيرها. وفي هذا الاطار قمنا ببعض التجديدات على مستوى قاعات الحفلات وقائمة المأكولات تلبية لمتطلبات الزبائن. ■

دبليو الدوحة W DOHA هوتيل آند ريزيدنسيز يحصد ٨ جوائز عالمية للضيافة

غوفيتش: ما يميز دبليو الدوحة هو خدمة العملاء الحميمية والاستثنائية

اكد فندق دبليو الدوحة هوتيل اند ريزيدنسيز Doha Hotel & Residences W مؤخرا مكانته الرائدة في سوق الضيافة العالمية من خلال حصوله على عدد من الجوائز المرموقة في حفل جوائز تايم آوت الدوحة، وجوائز السفر العالمية (WTA) وجوائز السفر لمنطقة الشرق الوسط وشمال افريقيا.

جوائز رائدة

كرمت إدارة جوائز السفر العالمية والمعروفة باسم «جوائز الأوسكار» في صناعة السفر «دبليو الدوحة» بمنحه جوائز «الإقامة الفندقية» و«الفندق العصري الرائد في الشرق الأوسط» وجائزة «الإقامة الفندقية الرائدة في قطر» و«الفندق العصري الرائد في قطر»، بينما منحت إدارة جوائز السفر للشرق الأوسط وشمال أفريقيا فندق دبليو الدوحة لقب «افضل فندق خمس نجوم للأعمال والشركات» ومنحت تايم آوت الدوحة مطعم «ماركت» التابع لدبليو الدوحة للسنة الثانية على التوالي لقب «أفضل غداء سريع» وأيضا أفضل لقب كان يسعى إليه الجميع في تلك الليلة وهو «مطعم العام» وأخيراً احتفظ «سبايس ماركت» الشهير بأطباقه الابداعية بجائزة «أفضل مطعم في جنوب شرق آسيا».

ونظرا لما تحظى به من تقدير في جميع انحاء العالم باعتبارها العلامة البارزة للتميز في هذه الصناعة، فإن هذه الجوائز تمثل اعترافا ومكافأة واحتفاء بالفنادق الرائدة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. ويجري التصويت على كل فائز من قبل متخصصين في مجال السفر والسياحة يسعون جاهدين للتمييز بين افضل المرشحين في كل فئة للحفاظ على المعايير العالية لهذه الجوائز.

ريادة وتقدير

وفي تعليق له بهذه المناسبة، قال المدير العام لدبليو الدوحة هوتيل آند ريزيدنسيز **سافاك غوفيتش:** «إننا فخورون جدا لفوزنا بهذه الجوائز الثماني في غضون أسبوع، وأود أن أهنئ كل عضو من فريق العمل لدينا لشغفهم وعملهم الجاد وتفانيهم».

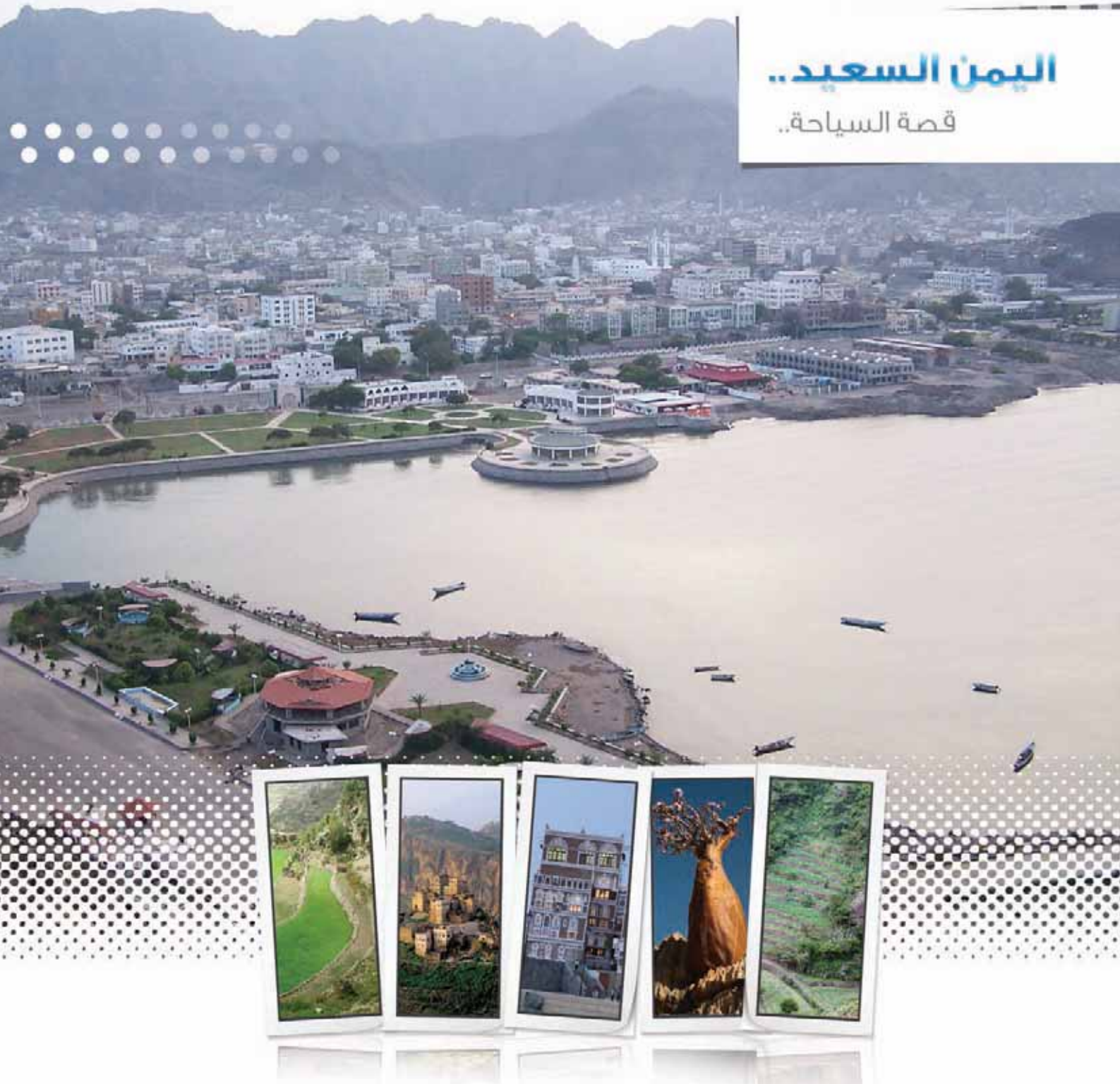
وأضاف **غوفيتش**: «ما يميز دبليو الدوحة بعيدا عن المنافسة هو خدمة العملاء الحميمية والاستثنائية والتي تقدم الفرص المثالية للدخول إلى عالم من الراحة والضيافة التي ترعى مطالب النزلاء ووسائل الراحة الاستثنائية وهذا هو أساس نجاحنا وكيف سنواصل النمو».



وقالت مديرة الأطعمة والمشروبات في دبليو الدوحة هوتيل آند ريزيدنسيز W DOHA HOTEL & RESIDENCES **اسرا بارين** في تعليق لها بهذه المناسبة «يشرفنا التقدير الذي حصلنا عليه لمجموعتنا الواسعة من عروض الأطعمة والمشروبات في حفل الجوائز هذا الذي يحظى بمكانة رفيعة».

اليمن السعيد..

قصة السياحة..



اليمن مثار للدهشة .... ومكان للراحة والاطمئنان ..

اليمن لمن أراد أن يلامس براحتيه معالم التاريخ والحضارة ، أن يعايش ثقافة شعب تشبع 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 دائمة في كل أرجائها ، معتمدة على سواحلها وجبالها وصحاريها ، فأهلاً وسهلاً بكم في اليمن .. ((بلدة طيبة ورب غفور)).

YEMEN TOURISM
يمن

Ministry of Tourism
Yemen Tourism Promotion Board

وزارة السياحة وزارة السياحة وزارة السياحة وزارة السياحة وزارة السياحة وزارة السياحة وزارة السياحة وزارة السياحة وزارة السياحة

www.yementourism.com

Helen Beck (Royal Caribbean):

The awareness of people considering cruising as a holiday is one of the difficulties we are facing in the MENA region



من اليمين: HELEN BECK وLAKSHMI DURAI

Royal Caribbean International is a Norwegian and American cruise line brand based in Miami, Florida and owned by Royal Caribbean Cruises Ltd. With 21 ships in service under, it controls a 17% share of the world cruise market. All ships under the Royal Caribbean International brand have names ending in "of the Seas" since 1991. Sister brands are Celebrity Cruises, Azamara Cruises, Pullmantur Cruises and CDF Croisières de France. Al Bayan Magazine met the Regional Director of Royal Caribbean Helen Beck who talked, to our correspondent about their new realizations and the difficulties they are facing in the MENA region. Below is an account of the interview.

*** What are your new realizations?**

- We've been established in this region for a long time to promote cruising, oversea role cabin and celebrity cruises. We worked very well with the travel industry here and consumers. We've seen a nice steady growth year after year particularly the last four years where we've seen a doubling of revenue which is very encouraging. When we talk about the company globally, we have over four million guests who sail with us every year and 2012 was a reasonable year for us and we started 2013 very strongly and positively. From a development perspective, we just released some information about a new ship that we are building and announced the official name of the new class of ships developed under Project Sunshine: Quantum class. We also revealed the names of the two new ships, Quantum of the Seas and Anthem of the Seas.

The Quantum-class ships will surpass the earlier Freedom-class ships by a mere 13000 GT, becoming the second largest class of passenger ships behind Royal Caribbean International's Oasis class ships on a gross tonnage basis. The first two ships of this class are expected to be delivered in October 2014 and Spring 2015. Quantum-class ships will have 16 passenger-accessible decks, 8 of which will feature balcony staterooms overlooking the ocean. Like the Celebrity Solstice class, those staterooms above the life boats will be recessed into the superstructure and won't look down directly at the ocean. There will be a total of 2.090 staterooms: 1.570 balcony staterooms, 147 ocean-view staterooms and 373 inside staterooms. Of those staterooms, 34 will be wheelchair accessible and 28 will be studio staterooms for single travellers (including 12 studio staterooms with balconies). Expanding on the "Virtual Porthole" concept introduced by Disney Cruise Line on the Disney Dream all the interior staterooms will feature a floor-to-ceiling 80-inch high-definition TV screen showing live views from the outside of the ship, which Royal Caribbean calls the "Virtual Balcony". The "North Star" observation tower, located at the forward end of the top deck, will use a glass-walled capsule on the end of a long mechanical arm to lift small groups of guests up and over the edge of the ship, reaching heights of up to 300 feet above sea level. Rides on the NorthStar will be complimentary and on a first-come, first-served basis with the exception of sunrise, sunset, and private trips which will have a charge and can be reserved online in advance. In addition, we have the Oasis class which is a class of Royal Caribbean International cruise ships that are the world's largest passenger ships. The first two ships in the class, Oasis of the Seas and Allure of the Seas were delivered by STX Europe. The Oasis-class ships surpassed the earlier Freedom-class ships as the world's largest and longest passenger ships. Oasis-class ship Feature a split structure, with the 5-deck high "Central Park" and "Boardwalk" outdoor areas running down the middle of the ship. These areas feature lush tropical gardens, upscale restaurants, shops, and a working carousel. Also, the company was engaged in negotiations to build a third Oasis-class vessel and hoped to enter an agreement before the year's end. The ship, which the company would expect to cost less per berth basis than the two previous ships and to be more energy efficient, would be delivered in middle to late 2016.

*** What difficulties are you facing in the MENA region?**

- The awareness of people considering cruising as a holiday. It is the same in most markets in the world when you are in niche section you have to work very hard to get the word out about why people should go on a cruise. Thus, we are working with our travel partners, training them through an online training program called "Cruising for Excellence". Also, they can do their training if they were on the ship.

BERNARD VIOLA

(RITZ-CARLTON AL BUSTAN PALACE - OMAN)

Oman is a quality destination and we are running today about 95 percent occupancy



Al Bayan Magazine met the General Manager of Al Bustan Palace; A Ritz-Carlton Hotel, Bernard Viola who evaluated the tourism sector in Oman and talked about their most important realizations. He also declared, to our correspondent, about the key attributes that make Al Bustan Palace special and unique from other hotels. Viola said that the tourism in Oman is a lifestyle for them and the ministry has a great vision to expand in the world. Below is the Q & A.

*** How do you evaluate the tourism sector in Oman?**

- It couldn't' be any brighter. The situation is phenomenal and the ministry of tourism is assertive and visionary. H.E. Ahmed bin Nasser Al Mahrazi, our Minister of Tourism & H.E. Maitha bint Saif bin Majid Al Mahrouqi are globetrotting while, we the hoteliers are ripping all the benefits resulting from their efforts. Oman is a quality destination, it has mountains, valleys, water, ecology etc...

*** Which nationalities are interested in Oman?**

- Europe is our main feeder market, England, Germany, Switzerland, France, Denmark, Poland, etc. a variety of different nationalities are coming into Oman these days due to the Ministry of Tourism marketing efforts. This year was the best year thus far, all the hotels had a terrific season and it keeps on going.

*** What are your most important realizations?**

- The Ritz-Carlton Hotels Company has reconverted the Palace in 2011 & during the early days we ran a 6 percent occupancy, today we are running about 95 percent .

*** What makes you special and unique from other hotels?**

- Al Bustan Palace, A Ritz- Carlton Hotel is located one kilometer long private beach in most pristine part of Muscat and local attractions include Qasr Al Alam Royal Palace, Al Jabali Fort, and Muttrah Souq. Dining options at Al Bustan Palace include 4 restaurants. A Pool Bar, the Beach Pavilion a seaside restaurant & lounge, China Mood, an authentic Cantonese cuisine award winning restaurant, Al Khiran the all day dining venue, Al Marjan our Lobby Bar & lounge & a Tea Lounge serving the most exquisite Afternoon Tea in Oman in our Grand Lobby. Recreational amenities include a children's pool, outdoor tennis courts, a health club, saunas and steam rooms. This 5 star property has a business center and offers small meeting rooms, secretarial services, privately chauffeured town cars service. This Muscat property has 250 rooms. The property has a complimentary area shuttle which runs to destinations within 15 km.

*** Does the tourism authority promote Oman is some specific countries like the Far East?**

- Absolutely, This year The Ministry of Tourism has traveled on road shows to destinations such as China, Japan, Korea, etc. The tourism in Oman is a growing industry, the country's leadership is keen about further developing this segment of the economy while grooming the future Omani Hoteliers of the world.



تايم

للفنادق

تبدأ الأسعار من *٢٩٩ درهم

للحجز، يرجى زيارة موقعنا الإلكتروني واستخدام الرمز: SUMMER13

أو الاتصال على الرقم المجاني: 800 HOTELS، أو الاتصال بأحد مندوبي المبيعات لدينا.

*الأسعار في فندق وأجنحة تايم أوك وفندق تايم جراند بلازا شاملة لوجبة الإفطار. ولا تشمل الأسعار رسوم البلدية البالغة ١٠٪ ورسوم الخدمة البالغة ١٠٪، وتخضع الأسعار لتوفر الغرف.
يتضمن العرض أيضاً خدمة النقل المجانية لمراكز التسوق الكبرى
خصم ٥٠٪ على التدليك. يسري العرض ٢٢ مايو حتى ٨ أغسطس ٢٠١٣.

www.timehotels.ae

أنت حقا تهمنا

IBRAHIM KORKUT (KEMPINSKI GRAND & IXIR HOTEL - BAHRAIN):

We have the biggest & highest occupancy in the market which is around 70 percent



With expansive views of the sea, the Kempinski Grand & Ixir Hotel Bahrain City Centre offers air-conditioned rooms with free Wi-Fi access. Manama city centre is within a short 10-minute drive of the hotel .The hotel features a day spa, offering a range of relaxing treatments and beauty therapy. Offering a jacuzzi, a lift and an outdoor pool, the hotel also has a fitness centre. Guests can relax at the hotel's spa facilities, including a beauty centre, a sauna and a Turkish steam bath. The Kempinski Grand & Ixir Hotel Bahrain City Centre features both a restaurant and a bar, where guests can relax at the end of the day. For guests preferring to dine out, the surrounding area offers several bars and restaurants serving a selection of different cuisines. Breakfast can be delivered to the individual rooms daily. It also provides free parking for those travelling by car. Khamis Mosque, Qal'at al-Bahrain and Bahrain World Trade Center are within a 10-minute drive of the property. Al Bayan Magazine met the Director of Sales & Marketing of the hotel Ibrahim Korkut and conducted this interview with him.

*** What is the purpose behind your participation in GIBTM?**

- Dubai and Abu Dhabi are one of our major markets so obviously having an international exhibition as such where many people are coming from all over the world is important for us to participate. It has been more than a one and a half year for the hotel opening so we didn't want to lose the opportunity to come to GIBTM. When it comes to ATM perspective, it is even much more important and interesting for all of us to be there because our company boot is there. We have lots of appointments and lots of events and it is one of the major markets for our hotel in Bahrain.

*** What did Kempinski do to compete in a challenging environment?**

- Kempinski is very well known in the Middle East market overall. Maybe the opening wasn't on the right time; however, having the Kempinski name and the other strength points of the hotel like the location, the service quality, our strategies, engaging with the market really brought us on high level of positioning and occupancy. Therefore from our hotel performance perspective, 2012 was really a good and remarkable year for us and 2013 also started very well. We are leading the market in some areas in a 5 stars level, we have great traffic from Saudi Arabia because it is just 45 mins from Bahrain and we are very positive about the future.

*** How was your occupancy in 2012?**

- We have the biggest and the highest occupancy in the market and it is around 70 percent.

*** What will be your future plans and will you offer special promotions in ATM?**

- Promotions are always sort of a tool that the hotels are using so we don't need for the ATM to have a promotion. If you enter to our website you will see lots of special offers and promotions everytime. Therefore, there are no specific promotions for ATM but it is a sort of environment that we engage our existing customers, find and meet customers on the GCC and global level, as well as position ourselves within the market.

تصميم عصري واناقة مفعمة ووجهة مفضلة لرجال الاعمال والسياح



بموقعه في قلب ضاحية السيف الانيقة في مملكة البحرين وباتصاله بوجهة ترفيهية رئيسية على الجزيرة يقف برجا فندق كمبينسكي جراند واكسير البحرين سيتي سنتر شامخين يرمزان الى عهد جديد من الضيافة الشخصية. هذا الفندق الفخم من فئة خمسة نجوم من مجموعة كمبينسكي المميزة يدعو الضيوف لاكتشاف ثروة جديدة من وسائل الراحة حيث تجتمع الضيافة العربية الاصيلة بالذوق الاوروبي المتكافئ.

ويتألف الفندق من ٤٦٠ غرفة بينها ٧٩ جناحا وجناح ملكي خاص، وكل الغرف مجهزة بالمفروشات العصرية الانيقة المفعمة. حيث يبرز الديكور الفخم وذوق فندق كمبينسكي العالمي واهتمامه بأدق التفاصيل. ولطالما اعتبر الفندق مكانا رئيسيا للاجتماعات في منطقة المنامة، حيث افردت ١٥ غرفة متعددة الاستعمال مجهزة بأفضل وسائل الراحة وخدمة واي فاي مجانية في جميع انحاء الفندق، ومرافق تجارية وقاعة مؤتمرات متعددة الاستعمال ومجموعة واسعة من وسائل الراحة الى تجارب الطهي المتميزة والتسهيلات التجارية. كل ذلك يميز الفندق ويجعله وجهة مثالية للمسافرين من رجال الاعمال او للمناسبات الاجتماعية.

ولرفاهية السكان المحليين والسياح على السواء، فإن الفندق يقع داخل مجمع البحرين سيتي سنتر اكبر وجهة ترفيهية على هذه الجزيرة والتي تضم جنة المتسوقين العالميين مع اكثر من ٣٤٠ متجرا، تلبي اذواق الشارع العالمي من العلامات التجارية الى مجموعة واسعة من المرافق الترفيهية والتي تشمل الحديقة المائية الداخلية واهوو و٢٠ شاشة سينما.

يضاف الى كل هذا موقع مجمع سيتي سنتر وسط المنامة ما يجعله الوجهة المفضلة للمسافرين السياح ورجال الاعمال على السواء،



Royal Suite - Lounge



Mezzanine Lounge W Staff



Baharat Restaurant Wo Chef



البستان
Al-Bustan Hotel

Welcome to Al Bustan Hotel

WHERE BUSINESS AND PLEASURE BLOOMS

Doha's friendliest and most comfortable boutique hotel.
International and lebanese cuisine are the specialities of our renowned
" Albatross" restaurant and seekers of local arab flavors will surely like to try a
hubby-bubbly in our tent. Extensive facilities for business and
relaxation will make your stay both rewarding and most enjoyble





JUNIOR SUITE



ALBATROSS RESTAURANT



LOBBY



AL BUSTAN TENT



LOBBY LOUNGE

TEL : +974 4432 8888 , 4435 2228 , 4436 2727 , 4441 4848
FAX : +974 4443 6111 , P.O.BOX : 955 DOHA-QATAR
E-MAIL : albustan@qatar.net.qa , web : www.albustanhotel-qa.com

احمد بن صقر القاسمي (هيئة رأس الخيمة للسياحة):

خطواتنا متأنية وثابتة في طريق النجاح والازدهار



تنعم امارة رأس الخيمة بحركة تشييد واعمار ناشطة تطاول القطاع السياحي» هذا ما كشفه رئيس هيئة رأس الخيمة للسياحة ورئيس هيئة المنطقة الحرة في الامارة احمد بن صقر القاسمي، متوقعا ان يصل عدد الغرف الفندقية الى خمسة آلاف خلال الاشهر المقبلة، مبرزا دخول نحو مليون سائح الى الامارة، عارضا لمختلف التسهيلات المتاحة للمستثمرين، مؤكدا الخطوات المتأنية والثابتة للامارة في طريق النجاح والازدهار.



من اليمين: صالح العقيلي، عبد المحسن الحمادي، احمد بن صقر القاسمي، روبير زغبي وعبدالله الحمادي

■ ما هي الخطوات التي تقومون بها لتطوير اقتصاد امارة رأس الخيمة والقطاعات فيها؟

– بادئ ذي بدء اود شكر القيمين على مجلة «البيان الاقتصادية» الغراء على مواكبتها المعارض والمؤتمرات والندوات المنظمة في مختلف الامارات. وبالنسبة الى امارة رأس الخيمة فبفضل جهود الحاكم وتشجيعه المستثمرين وما تتخذه الحكومة من قرارات حكيمة لتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار، فإنها تنعم حاليا بحركة تشييد واعمار ناشطة ابرز ثمارها افتتاح اربعة فنادق جديدة خلال الاشهر القليلة المقبلة، ليقفز عدد الغرف الفندقية في الامارة من ثلاثة آلاف الى ما يفوق الخمسة آلاف غرفة، هذا اضافة الى تشجيع الحكومة على الاستثمار في البنية التحتية والذي ساهم في انتعاش الحركة السياحية، وقد تجاوز عدد النزلاء في فنادقنا السنة الماضية المليون شخص ونحاول تجاوز هذا الرقم السنة المقبلة، لكننا نتريث في خطواتنا ونتأنى.

■ ما هي اهم التسهيلات التي تتيحونها للمستثمرين؟

– ثمة تسهيلات واسعة، فمثلا مجلس ادارة جزيرة المرجان يقدم حاليا كل التسهيلات المتاحة من توفير البنى التحتية لكل القطاعات والمناطق الحرة والتأشيرات والحصول على التراخيص المطلوبة لممارسة النشاطات الاستثمارية وبسرعة قياسية.

■ ما الذي تفتقد اليه امارة رأس الخيمة لوضعها على سكة الازدهار؟

– لسنا على عجلة وخطواتنا متأنية وثابتة وستوصل حتما الى النجاح. ■

المهندس الشيخ سالم بن سلطان القاسمي

(الطيران المدني - طيران رأس الخيمة - الإمارات):

استثمرنا ٥٠ مليون درهم لتطوير وتوسعة المطار



من اليمين: المهندس مرابط محمد الصواف والمهندس الشيخ سالم سلطان القاسمي (جناح رأس الخيمة)

تعيش إمارة رأس الخيمة حالياً نهضة سياحية اذ تشكل احدى الوجهات السياحية المهمة في دولة الإمارات. وهي تتميز بروعة شواطئها الممتدة على طول الإمارة وجبالها التي تعتبر عنصراً مهماً لجذب السيّاح.

ويلفت المهندس الشيخ سالم بن سلطان القاسمي رئيس دائرة الطيران المدني نائب رئيس طيران رأس الخيمة الى ان الحركة الإصلاحية تنشط حالياً في جميع مرافقها لاسيّما مطارها الذي تتم توسعته وتجهيزه لاستيعاب الزيادة الملحوظة في عدد المسافرين والرحلات من والى رأس الخيمة. كما ان الإمارة تشكل اليوم مقصداً للمستثمرين لاسيّما في المجال السياحي.

■ كيف تقيّمون القطاع السياحي في رأس الخيمة مقارنة بالإمارات الأخرى؟

– تمتلك رأس الخيمة تاريخاً يعود الى سبعة آلاف سنة، وهذا بحدّ ذاته يقوّي العمق السياحي للإمارة ويدل على انها إمارة سياحية بامتياز.

وتعتبر رأس الخيمة محطة مهمة للتجارة والصناعة في الدولة، كما انها تمتلك مقومات سياحية جاذبة، من ضمنها الشاطئ الممتد على طول مساحتها، والجبال والثلوج. الإستثمار السياحي جديد وغير موجود في منطقة الخليج. خلال الصيف حيث تبلغ الحرارة ٥٠ درجة في الخليج، تصل الحرارة في منطقة الجبل الى ٢٠ درجة مما يجعل منه مصيفاً مهماً ونادراً في المنطقة، وذلك الى جانب الشاطئ الطويل الممتد من حدود عمان الى حدود ام القيوين. أما عدد الغرف الفندقية في الإمارة من فئة ٤ و٥ نجوم فيبلغ ٣ آلاف غرفة، نسعى لزيادتها الى ٥ آلاف خلال العام الحالي. ونحن ندعو المستثمرين للإستثمار في رأس الخيمة سياحياً لأنها حقاً إمارة سياحية بامتياز.

زيادة الحركة والمنشآت

■ ما هي اهم انجازات الطيران المدني في رأس الخيمة؟

– الانجازات تأتي ضمن قطاعين: المطار والطيران المدني. لقد نمت حركة المسافرين في المطار خلال الربع الاول من العام الحالي بين ٣٥ و٤٠ بالمئة بينما نمت عمليات الشحن بنسبة ٣٠ بالمئة، وبلغ عدد المسافرين ٢٣٥ الف مسافر خلال الربع الاول من السنة وتستثمر الحكومة حاليا ٥٠ مليون درهم في تطوير مرافق المطار والتوسعات فيه.

ومشروع توسعة وتطوير المطار يأتي ضمن خطة شاملة تستهدف تنمية القطاعات الاقتصادية ومن بينها السياحة، الفندقة، الصناعة وغيرها من القطاعات التي يتم الاستثمار فيها بشكل متوازن. وتقوم دائرة الطيران المدني بدورها بتوسعة مباني المطار وتطوير انظمته الملاحية لتلبية زيادة الطلب المتوقعة على السفر والسياحة من والى رأس الخيمة، كما ان طيران رأس الخيمة يسيّر رحلات الى ٩ وجهات ويبلغ حجم اسطوله ٣ طائرات من طراز ايرباص ٣٢٠ وسيرتفع هذا الحجم بواقع طائرتين من الطراز نفسه لمواكبة النمو في عمل الشركة، اضافة الى خطط التوسعة في الوجهات وزيادة الرحلات الى بعض الوجهات التي تشهد اقبالا كبيرا. ■

روبير زغبي
(اينوفيشن INNOVATIONZ):

نعدُّ خطة تسويقية لمنتجع جزيرة المرجان

رئيس شركة اينوفيشن INNOVATIONZ لادارة الفنادق والمنتجعات السياحية روبير زغبي كشف عن افتتاح قريب لمنتجع جزيرة المرجان، وعرض لمقوماته الطبيعية الجاذبة وتسهيلاته وتنوع مطاعمه، لافتا الى ان الشركة في صدد الاعداد لخطة تسويقية للمنتجع.



من اليسار: روبير زغبي، عبد المحسن الحمادي وروجيه طنوس

«سبا» ورفاهية

■ **ما هي المراحل التي وصل اليها منتجع جزيرة المرجان؟**

– من المقرر ان يفتتح المنتجع في اواخر هذا العام خلال شهر كانون الاول (ديسمبر) وهو يقع على جزيرة المرجان في رأس الخيمة والمتوقع له استقطاب سياح ينشدون الراحة والاستجمام.

■ **ما هي مميزات المنتجع؟**

– كما ذكرت يتميز المنتجع بموقعه على جزيرة تتمتع بمقومات طبيعية جاذبة من بينها الشاطئ الرملي والكورنيش للاستمتاع بغروب الشمس. ويتضمن المنتجع «سبا» فريدا من نوعه بادارة متخصصين مشهود لهم، واجنحة مزودة بكل تسهيلات الرفاهية والاثاث المصنوع بطريقة صحية لتأمين الراحة الكاملة فضلا عن المطاعم المتنوعة الاختصاص والتي تقدم اطباقاً صحية.

وجهة سياحية جاذبة

■ **في رأيكم هل تنال رأس الخيمة حصتها من القطاع السياحي في دولة الامارات؟**

– تمثل رأس الخيمة انطلاقة جديدة لدولة الامارات نحو الازدهار، وهي بحق مميزة عن بقية الامارات لبعدها فقط عن دبي ٤٥ دقيقة، وقد استقبلت اخيرا اعدادا كبيرة من السياح، ما جعل منها وجهة سياحية جاذبة.

ترويج للمنتجع

■ **ما الدور الذي تلعبه شركتكم في منتجع جزيرة المرجان؟**

– شركتنا متخصصة في تصميم وانشاء وادارة المخيمات البحرية والجبلية والصحراوية، وفي الوقت نفسه في المنتجعات الـ BOUTIQUE SPA HOTELS. وبالنسبة الى منتجع جزيرة المرجان فقد اعددنا دراسة عن المنتجع راعينا فيها خلق شخصية له ونحن الآن في صدد وضع خطة تسويقية للترويج للمنتجع.

وكوننا متخصصين في المنتجعات نقدم المساعدة لاي مستثمر يرغب في افتتاح فندق في اي دولة بمنطقة الشرق الاوسط. هذا وسنعلن قريبا عن مشروع في كردستان شمال العراق وهو عبارة عن منتجع جبلي للتزلج.■

عبد المحسن الحمادي
(منازل العقارية - جزيرة المرجان):

قطاع العقار في الإمارات يعود الى ازدهاره

الرئيس والعضو المنتدب لشركة منازل العقارية ورئيس شركة جزيرة المرجان عبد المحسن الحمادي أشار الى ان مشروع جزيرة المرجان سيكون وجهة سياحية واعدة في إمارة رأس الخيمة، ملاحظاً عودة قطاع العقار في دولة الإمارات الى ازدهاره.

جزيرة المرجان وجهة سياحية

■ **هلا وضعتمونا في صورة التطورات والمستجدات الحاصلة في شركة جزيرة المرجان؟**

– جزيرة المرجان هي ثاني جزيرة صناعية في إمارة رأس الخيمة، وقد تم تحويل وجهة استثمارها أخيراً الى سياحية من خلال بناء مجموعة من الفنادق، ومن المتوقع خلال السنة الحالية والمقبلة افتتاح خمسة فنادق فيها ما يجعلها وجهة سياحية واعدة. مع العلم ان الجزيرة المذكورة هادئة وبعيدة عن ازدحام المدن والمناطق ذات الكثافة السكانية.

قطاع العقار يعود الى ازدهاره

■ **كيف تقوّمون الحركة النهضوية الحاصلة في الإمارات عموماً؟**

– عملنا الأساسي هو في القطاع العقاري وقد لمسنا عودة هذا القطاع الى سابق نشاطه وازدهاره. حيث سجل نمواً ملحوظاً نسبته بين ١٥ و٢٠ في المئة، ما يسرّع وتيرة الازدهار وعودة الأوضاع الى ما كانت عليه قبل ٢٠٠٩. هذا وينصب اهتمامنا حالياً على الإستثمار في المجالين العقاري والسياحي.■

مكرم الزير (مجموعة فنادق روتانا):

مهتمون بالتوسع نحو اسواق آسيا الوسطى والهند



نائب رئيس التطوير في روتانا الشركة الرائدة في إدارة الفنادق في الشرق الأوسط وإفريقيا، مكرم الزير لفت الى تحدي النقص في الكوادر المتخصصة العاملة في قطاع الفنادق وتنافس المجموعات والفنادق على استقطابها، ولاحظ طلبا واسعا على الفنادق الإقتصادية، مبديا إهتمام الشركة بالتوسع نحو اسواق دول آسيا الوسطى والهند.

اهتمام بأسواق آسيا الوسطى والهند

■ **ما هي خططكم التوسعية؟**

تدير روتانا حالياً محفظة فندقية مكونة من ٨٥ فندقاً والموزعة في المدن الرئيسية في الشرق الأوسط وإفريقيا، لذا نحن نتطلع إلى توجيه خططنا التوسعية إلى اسواق دول آسيا الوسطى والهند.■

ادوار شعيا (فندق العرين بالاس - البحرين):

نتوقع ان يشكل السياح الكويتيون النسبة الاكبر من الوافدين الى المملكة



مدير عام فندق العرين بالاس AL AREEN PALACE في البحرين ادوار شعيا توقع ان يشكل السياح الكويتيون النسبة الاكبر من الوافدين الى المملكة مستقبلا، ولاحظ استمرار توافد السياح اليها من دول الخليج، كشافا عن عروضات مميزة للعائلات.

■ **عينتم اخيرا مديرا عاما لفندق العرين بالاس ما الهدف من هذه الخطوة؟**

– جاء التعيين استنادا الى الخبرات التي اتمتع بها في قطاع الضيافة. اما بالنسبة الى الفندق فيعد من افخم المنتجعات ويتضمن مركزا صحيا واحواض سباحة ويتألف من ثمانين فيلا فخمة لكل منها مسبحها الخاص، بالاضافة الى حديقة مائية تابعة للفندق. ويقع الفندق بالقرب من حلبة «الفورمولا وان» وميدان سباق الخيل. هذا ويواكب الفندق فورة النمو الحاصلة في البحرين بعد دخوله في شراكة مع احدى الشركات الاميركية واضافة مراكز صحية وغيرها الى مرافقه. وتشكلت النسبة الاكبر من السياح الوافدين الى البحرين من الجنسيات السعودية والقطرية، والمتوقع مستقبلا ان يشكل السياح الكويتيون النسبة الاعلى من اجمالي اعداد السياح الوافدة الى المملكة.

■ **ما هي مشاريعكم لموسم الصيف؟**

– تشهد البحرين اقبالا كثيفا من السياح الخليجيين، لذا سنواكبه بتقديم عروضات مميزة للعائلات تتيح لهم زيارة اماكن عديدة خلال اقامتهم في الفندق.■

عادل عبد الحي (فندق أوبروي المدينة - السعودية)

نعوّل على خدماتنا وتسهيلاتنا في منافسة الفنادق الأخرى



نائب الرئيس ومدير عام فندق المدينة أوبروي عادل عبد الحي أشار الى افتتاح فندق جديد تابع لسلسلة أوبروي في دبي وآخر في أبو ظبي يعلن حينه، واصفاً المنافسة بالصحية معولاً على خدمات الفندق وتسهيلاته في منافسة بقية الفنادق.

■ **هل لنا بلمحة عن سلسلة فنادق أوبروي ؟**

– هي سلسلة فنادق عالمية تأسست منذ ثمانين عاماً وتحمل إسم مؤسسها وقد انتقلت ملكيتها الآن إلى الإبن وهي موزعة في العديد من دول العالم مثل أندونيسيا والهند وموريشيوس ومصر ودولة الإمارات العربية المتحدة والسعودية ويجري حالياً بناء فندق بمدينة مراكش.

وتتألف سلسلة فنادق أوبروي من ٣٥ فندقاً فئة خمسة نجوم.

■ **بالمناسبة ماهي مشاريعكم الجديدة ؟**

– تم افتتاح فندق جديد تابع للسلسلة في دبي يضم ٢٥٢ غرفة ويعتبر مختلفاً عن الفنادق الأخرى العاملة في الأمارة، بحيث تصل مساحة الغرفة إلى ٥٥ متراً مربعاً وهذه المساحة مطلوبة في دولة الإمارات. بالإضافة إلى فندق آخر في أبو ظبي لا يزال قيد الإنشاء يعلن عنه في حينه.

■ **في ظل وجود أعداد كبيرة من الفنادق كيف تقومون المنافسة؟**

– المنافسة ظاهرة صحية لأنها تدفع إلى سعي المتنافسين نحو الأفضل. من جهتنا نركز في فندق أوبروي المدينة على الخدمات والتسهيلات والتي نعوّل عليها في تنافسنا مع بقية الفنادق بمعدل إشغال ٧٠ ٪.

■ **لماذا تشاركون ضمن جناح المملكة العربية السعودية؟**

– نشارك ضمن هذا الجناح لأن فندق أوبروي يقع في المدينة المنورة، وهي منطقة دينية يتوافد إليها الزوار لأداء فريضتي الحج والعمرة. ويتضمن الفندق أماكن للترفيه والرياضة ويتألف من ٣٨٠ غرفة وتصل نسبة الإشغال فيه على مدار السنة إلى حوالى ٧٠ في المئة ويكون شهر رمضان من أكثر الأشهر إشغالاً ونمواً.■

نور الدين بوقيله (فندق هوليداي إن الرياض القصر- الرياض):

خيمة رمضانية وعروضات خاصة بمآدب السحور والإفطارات

مدير عام فندق هوليداي إن القصر – الرياض HOLIDAY INN RIYADH - ALQASR نور الدين بوقيله طمأن الى تحقيق الغاية من المشاركة في معرض سوق السفر العربي ٢٠١٣، وكشف عن خيمة رمضانية وعروضات خاصة بمآدب السحور والإفطارات خلال شهر رمضان المبارك، منوهاً بالجهد المبذول من قبل فريق عمل الفندق.



نور الدين بوقيلة والى يساره حازم نبيل (HOLIDAY INN RIYADH AL QASR) يتسلمان الجائزة البلاتينية BEST 4 STARS BUSINESS/CORPORATE

■ **كيف تقوّمون القطاع السياحي في المملكة العربية السعودية؟**

– تشهد الرياض حركة سياحة أعمال متميزة، بينما تنحصر السياحة الدينية في المدينة المنورة ومكة وجدة.

■ **ما هي العروضات التي أطلقتموها خلال فعاليات معرض سوق السفر العربي ٢٠١٣؟**

– أتاح المعرض الفرصة أمامنا للتعرف أكثر على وكالات السفر والسياحة ووسائل التواصل الاجتماعي التي باتت تشكل الركيزة الأساسية في عالمي السياحة والضيافة، وهذا ما سعينا اليه من مشاركتنا، وقد قدمنا عروضات شاملة.

■ **هلا وضعتمونا في صورة العروض التي ستقدمونها خلال موسم الصيف؟**

– سنقدم خلال شهر رمضان خيمة رمضانية فريدة من نوعها، إضافة الى عروضات خاصة بمآدب الإفطار والسحور وغيرها.

■ **بمَ تعلقون على فوزكم بجائزة قيّمة هذا العام؟**

– تعود هذه الجائزة الى الجهد الكبير الذي بذله فريق العمل في مجال الخدمة وأسلوب استقبال الرواد والوقوف على حاجاتهم ومتطلباتهم.■


THIS IS FASHION.
FIORDELLI
WEDDING APPARELS
Lebanon: Kaslik +961 9 639 777 Dbayeh Highway +961 4 402 888 Jbeil +961 9 540 888 FIORDELLI.com

JAMES YOUNG (CROWNE PLAZA - DUBAI)

Establishing a brand & a destination is the main lesson that countries must learn from Dubai



من اليسار: JAMES YOUNG وجورج فرحات

Crowne Plaza Dubai has an excellent location on Sheikh Zayed Road, right across from the Dubai International Convention Center. Along with free Wi-Fi, it features an outdoor pool, gym and 12 award-winning restaurants.The spacious guest rooms at Dubai's Crowne Plaza have satellite TV and polished hardwood floors. The private bathrooms are all equipped with bathtubs.
Al Bayan Magazine met the General Manager of Crowne Plaza James Young and conducted this interview with him.

*** How do you evaluate the tourism sector in Dubai for this year?**
- It is doing very well and we see all the efforts that have been made helped Dubai develop as a destination and particularly the efforts of DTCM and the expansion of Emirates Airlines really helped Dubai. Also, as the events in the Middle East are still ongoing, Dubai continues to attract strong business from many different markets and we see new markets emerging as well.

*** What lessons can other countries take from Dubai?**
- It is very much about establishing a brand and establishing a destination and also providing the access to the destination. We have a fantastic partner in Emirates Airlines who have done that but the name of Dubai now around the world is so strong that people want to come to visit the destination.

*** Are you facing fierce competition due to the establishment of new hotels?**
- If you look at the forecasted growth in Dubai, there are more hotels but the business continues to grow as well as the number of people coming to Dubai. Therefore, we have to keep investing in the hotel sector to allow all these new visitors to be accommodated and Dubai now is one of the strongest hotel markets in the world.

*** Are there any offers during summer and the holy month of Ramadan?**
- We have number of packages which we are working with IHG and DTCM and we are looking forward to a strong summer ahead. Obviously, Ramadan is a very important month for many people across the world so we want to make sure that we are celebrating the holy month of Ramadan and making sure that people have the opportunity to visit Dubai and enjoy all it has to offer.

*** How do you evaluate ATM for this year?**
- It is the strongest ATM for many years, not only for Dubai but for all the destinations. If you look around, you can see how busy it is. What is interesting the growth of new destinations. For example, the growth of Turkey as a strong destination and you can see the sponsorship Turkey is putting into the ATM and the amount of business that is starting to come out to Turkey is very interesting for us to see.

Azfar Shakeel (Hanco):

Our target is to acquire small companies so that we can get marketshares rapidly



Al Bayan Magazine had the opportunity to meet with Mr. Azfar Shakeel, Head of Dubai Operations at Hanco. He gave us an idea about the company, the services that they offer, the things that make Hanco special from other similar companies, as well as their exposures. He also evaluated, in this interesting interview, the Arabian Travel Market Forum for this year. There is a lot going on at Hanco.

*** Can you give us an idea about Hanco?**
- Hanco is a Saudi Arabian Vehicle and equipment Leasing, vehicle & equipment Rental, Limousine services and Fleet Management Company established in 1976 and is now among the top leasing companies in the Kingdom. Hanco has a network of offices and service centers with skilled employees covering all major cities in the Kingdom of Saudi Arabia. Having Jeddah as it's Head quarter, Hanco operates a fleet size of over 17,000 vehicles and has a network of 13 regional offices, 100 rental outlets and 16 workshop facilities located across Saudi Arabia. Hanco is founded on the core values of quality service, transparency, and respect. These values reflect Hanco's desire to serve its clients at the highest level and adhere to exceptional standards of excellence and professionalism. It has grown steadily over three decades and has solidified its position within the increasingly important service sector as one of the leaders. In addition, Hanco has developed programs that cater to the corporate sector for both Saudi and multi-national companies. Furthermore, it has constantly increased its collection of vehicles to suit its vast clientele and in order to provide first class services to its customers.
Hanco established its car rental business at major airports and hotels within the Kingdom. Competitive rates and value added services to its clients have made Hanco the preferred partner for a growing list of diverse national and multi-national companies.

*** What are the services that you offer?**
- Hanco's cliental portfolio covers a wide range of industries dominating the Industrial sector, telecom sector, currier and shipping sector, FMCG sector, financial sector and the retail sectors. Hanco offers affordable vehicle rentals for business purpose and pleasure. Being available in all cities of KSA with over 100 rental locations plus the wide range of vehicles ranging from sedans, 4x4, luxury and commercial vehicles, Hanco is able to cater to all customer needs and wants. In addition, Hanco provides flexible rental duration packages to meet specific needs such as daily, weekly, monthly and quarterly. Also Hanco chauffeur driven services is offered for any purpose whether for business or pleasure. With safety as the primary goal, our multi-lingual chauffeurs will help you reach your destination from and to airports, offices and hotels. Furthermore, Hanco offers top notch transportation services (including SUVS and Buses) to the pilgrims coming to the holy land for Umrah and Hajj. Hanco works closely with foreign and local travel agencies to ensure quality, punctuality and comfort to the incoming pilgrims.

*** Where do you have exposures?**
- We have positioned ourselves in Saudi Arabia and Dubai which has the most sophisticated infrastructure. We are planning also to expand in Oman, Qatar and Kuwait.

*** What makes Hanco special from other similar companies?**
- Hanco offers executive vehicles for various occasions and any time frames at competitive rates. Choose from a wide range of options for your different occasions, whether airport transfers, wedding, corporate visits or special events. Hanco will provide you with the best timely solution to fit your needs. Also, Hanco offers competitive rates for inter city transfers, pick-up and drop-off services to and from airports, offices, homes or hotels. Rates are inclusive of driver and fuel. Vehicles range from saloon cars for 4 passengers, MPV's for 7 passengers, minibuses for groups and executive cars for VIP.

*** How do you evaluate ATM for this year?**
- ATM is a place where all the regional and international players of travel industry came together. This year ATM gave us an opportunity to introduce our brand in the region, ATM gave us the right opportunity to launch the Dubai operations.

Michel Lansen (DoubleTree by Hilton Aqaba):

We were voted Best Hotel in Jordan and were honoured as Jordan's Leading Hotel 2013

Situated on the southern tip of Jordan overlooking the Red Sea's Gulf of Aqaba, DoubleTree by Hilton Aqaba is a 5 star hotel and centrally located in the heart of the business district in Aqaba, Jordan. Al Bayan Magazine met the General Manager of DoubleTree Michel Lansen who evaluated the tourism sector in Jordan and talked about the services they focus on to attract guests. He also declared, to our correspondent, that they were voted Best Hotel in Jordan and were honoured as Jordan's Leading Hotel 2013 by the World Travel Awards. Lansen said that they are planning a series of attractive promotions for the local community as well as the GCC market to spread the news of Jordan's appeal as a holiday and business destination. Below is the Q&A.



*** How do you evaluate the tourism sector in your country?**

- The tourism sector in Jordan is emerging as an important contributor to support the country's drive to sustainable economic development. Jordan Tourist Board is successfully positioning the country as an attractive business and leisure destination and we were delighted to note that, despite known challenges, tourism figures for 2012 increased by 5.1% to 4.16 million visitors. This is extremely encouraging and we believe Jordan is now well placed to maximize its natural and historic assets to become a key Middle East business and leisure destination.

*** Are you facing fierce competition due to the establishment of new hotels? Do you think there is a parallel demand to increase the number of rooms intended to achieve?**

- The continued push to build tourism in Aqaba is accelerating growth in the hospitality industry and subsequently the demand for hotel rooms. Aqaba is ideally placed to support Jordan's tourism aspirations whether its business-led or across the many different sectors of leisure tourism from culture, history and sport to health, wellbeing and relaxation.

The city's enviable coastline location in the North East corner of the Red Sea attracts short and longer stay tourists and the tremendous work carried out by ASEZA (Aqaba Special Economic Zone Authority), has shaped Aqaba's status as a distinct destination with broad sector appeal. That determination to build strong foundations for the industry was underlined recently following the ASEZA announcement to develop a new $1.5bn leisure resort in Aqaba – news that was warmly welcomed by the local business and hospitality community.

*** What makes you special and unique from other hotels? What are the services you focus on to attract guests?**

- DoubleTree by Hilton Aqaba celebrated a number of important awards this year. We were voted Best Hotel in Jordan as part of a national campaign and, more recently, we were honoured as Jordan's Leading Hotel 2013 by the World Travel Awards. Both accolades acknowledged the outstanding service and facilities offered at the hotel.

In terms of location, we have the best of both worlds as we benefit from our unique city location, close to many amenities, but enjoy easy access to beautiful beaches.

Our focus at DoubleTree by Hilton Aqaba remains on creating a rewarding experience for every guest and we always extend gestures of kindness throughout guest stays.

*** What is the marketing strategy you rely upon in the Hotel?**

- We have a number of marketing campaigns at DoubleTree by Hilton Aqaba. Throughout the year, the 34 million global members of our guest loyalty programme, Hilton Honors, receive news about our key promotions. In addition, we support the objectives of the Jordan Tourist Board at overseas conferences, trade fairs and events and not only promote the amenities and benefits of our hotel and of Aqaba as a destination and holiday base, but we also want to raise awareness of the rich cultural and historic assets across Jordan. In terms of the local market, we regularly stage theme nights and promotional events at our restaurants and bars as well as targeting the business communities for meetings and conferences.

*** How was the occupancy of the hotel until today, specifically at the end of 2012?**

- Occupancy remains healthy and we look forward to welcoming the increasing number of guests arriving from across the GCC and raising our profile further in key European source markets to spread the news of Jordan's appeal as a holiday and business destination.

*** Are there any offers during summer and the holy month of Ramadan?**

- We have been planning a series of attractive promotions at DoubleTree By Hilton Aqaba during the summer time for the local community as well as the GCC market. For the Holy Month of Ramadan, we have developed a combined 'Iftar and Stay' offer and we are also introducing private Iftar events for corporate and family groups at one of our signature restaurants.

*** What is the purpose behind your participation in the Arabian Travel Market forum held in Dubai?**

- As a leading hotel in Jordan, we look forward every year to Arabian Travel Market, which is now the biggest industry event in the region. It's the ideal occasion to network, catch up with industry trends and, of course, promote the hotel as well as Jordan.

This year's visit coincided with our attendance at the World Travel Awards and we were delighted to be recognized with Jordan's highest honour as Jordan's Leading Hotel 2013.

افضل الخيارات والخدمات من «ورويك بالم بيتش» و«ورويك بانجيا»

علي سرحان: فندق جديد متكامل المرافق في تموز المقبل

ميراي رزق: ضرورة ايلاء القطاع السياحي في لبنان الأهمية القصوى



ميراي رزق وعلي سرحان

يقدم فندق «ورويك بالم بيتش اوتيل» WARWICK PALM BEACH HOTEL ومنتجع «ورويك بانجيا بيتش ريزورتس اند سبا» WARWICK PANGEA BEACH RESORTS & SPA أفضل الخدمات والخيارات وهما ينتسبان الى مجموعة فنادق ورويك بالم العالمية.

مديرة التسويق والمبيعات في ورويك بالم ميراي رزق أوضحت أهمية الانتساب الى مجموعة ورويك بالم العالمية والفوائد المحققة من هذا الانتساب، ورأت ان السياحة في لبنان حالياً خجولة، مشيرة الى عمليات تجديد وتحديث لمرافقه ومنشآته، كاشفة عن عروضات وتسهيلات، مطالبة بإيلاء قطاع السياحة الأهمية القصوى باعتباره القطاع الوحيد المساهم في تقوية الاقتصاد الوطني.

من جهته المدير العام في ورويك بانجا بالم علي سرحان كشف عن السعي الى بناء فندق متكامل سيفتتح في تموز (يوليو) المقبل، وسيكون مزوداً بمرافق عديدة، متوقعاً للقطاع السياحي في لبنان مستقبلاً واعداً، لافتاً الى مواعيد افتتاح بعض الفنادق في دول المنطقة.

حجوزات مضاعفة

■ **ما الدافع وراء انضمام بالم بيتش الى مجموعة ورويك العالمية؟**

– **ميراي رزق**: انضمامه الى هذه الشبكة العالمية منحته قيمة مضاعفة. فالشبكة مترسخة الجذور في قارات اوروبا واميركا وآسيا، وقد وفرت لفندق ورويك بالم مضاعفة حجوزاته، وعلاقات مميزة مع فنادق الشبكة.

■ **كيف تقوّمين الوضع السياحي في لبنان؟**

– **ميراي رزق**: السياحة في لبنان خجولة جداً في الوقت الراهن، نظراً لما يعانيه من الظروف التي تشهدها الدول المجاورة.

■ **ألم يستفد ايجاباً من الوضع في سوريا؟**

– **ميراي رزق**: في البداية، أقام السوريون في الفنادق لكن لأيام عدة، انتقلوا بعدها الى شقق أو لجأوا الى السكن مع الأقارب. نسبة ضئيلة جداً ميسورة تقطن في الفنادق حالياً.

■ **ما هي التجديدات التي استحدثتموها في الفندق؟**

– **ميراي رزق**: يعتمد الفندق خطة ذكية للتجديد واستحداث المزيد من الخدمات مع الاحتفاظ بمقاييس لطالما عُرف بها. وحالياً يخضع لعملية تجديد في بعض مرافقه والإستفادة من بعض المساحات، مع تحديث المطعم الموجود في الطبقة السادسة، اضافة الى الطبقة الأخيرة منه والتي تمثل واجهته الرائعة.

فندق متكامل

■ **وبالنسبة لشاطئ ورويك بالم الذي تتولون ادارته، هل من تجديدات معينة؟**

– علي سرحان: بانجا هو مسبح عريق ومعروف في لبنان، ويتضمن شاطئ بالم ٢٠ ڤيلا وقد عقدنا صفقة مع الشركة المالكة تقضي بإدارة المسبح الذي حوّلناه الى منتجع كبير. وسنقوم ببناء ٦٣ غرفة أي فندق متكامل سنفتتحه في شهر يوليو (تموز) المقبل. كما سنقوم بإضافة مرافق عدة من بينها نادٍ صحي ومطاعم متنوعة محلية وعالمية، الى جانب نادٍ رياضي ونادٍ للأطفال.

■ **لأي نوع من النزلاء تتوجهون بهذا المشروع؟**

– **علي سرحان**: الى كل الفئات من السيّاح العرب والأجانب.

مؤشر لعودة نهضة لبنان

■ **في رأيكم، ثمة حاجة للمزيد من الغرف الفندقية في لبنان؟**

– **علي سرحان**: تتأرجح السياحة في لبنان بين القمة والحضيض. ونحن نعيش هذا الوضع منذ فترة التسعينات. والسياحة في لبنان ستعود عاجلاً أم آجلاً الى ما كانت عليه وأفضل والمستقبل واعد جداً، ومنطقة الجيّه حيث موقع الفندق بحاجة لمثل هذه المشاريع.

– **ميراي رزق**: ثمة عدد من الفنادق سيفتتح قريباً يقدر بحوالى ٧ فنادق. وهذا العدد سيتضاعف أكثر حتى سنة ٢٠١٥ ما يؤشر الى عودة نهضة السياحة في لبنان.

عروضات وتسهيلات

■ **ما هي العروضات التي ستقدمونها خلال موسمي رمضان والصيف؟**

– **ميراي رزق**: سنقدم مزيجاً من العروضات منها مثلاً تأمين المواصلات بين الفندق والمنتجع الى جانب بعض النشاطات المميّزة.

– **علي سرحان**: قمنا العام الماضي بمجموعة من النشاطات الليلية خلال شهر رمضان المبارك وقدمنا الإفطار والسحور وفتحنا المسبح أمام الجميع. فكنا نتفاجأ بوجود حوالى ٢٠٠ شخص قدموا للسباحة أثناء الليل. هذه السنة سنكرّر الأمر بالإضافة الى وضع حسومات على الغرف.

■ **ما هي نسبة الإشغال لديكم؟**

– **ميراي رزق**: في الربع الأول من السنة تراوحت بين ٥٠ و٦٠ في المئة. نأمل ان تكون النسبة أعلى خلال فصل الصيف.

توسع وفنادق جديدة

■ **هل لديكم مطالب معينة من الوزارات المختصة في لبنان؟**

– **ميراي رزق**: انه مطلب واحد هو ايلاء المزيد من الاهتمام للسياحة باعتبارها القطاع الوحيد المساهم في تقوية الاقتصاد اللبناني.

– **علي سرحان**: تعتمد السياحة في لبنان على الرعايا الخليجيين فقط. فعلى وزارة السياحة ان تفكر بأسواق جديدة، وان تتوسل دعاية ملائمة ومحفزة.

■ **ما هي الكلمة الاخيرة ولمن تتوجهون بها؟**

– **ميراي رزق**: أتمنى ان نبقى الرواد في مجال السياحة كما كنا دائما، واطالب وزارة السياحة بالمزيد من الدعم كي نحافظ على تألقنا.

– **علي سرحان**: اننا حديثو العهد في الشرق الاوسط وقد افتتحنا فندقين في الاردن وآخرين في لبنان ونعدّ لاثنين آخرين فيه. كما سنفتتح في شهر تشرين الاول (اكتوبر) فندقا في دبي.■









Beach in the City!

Dubai Marine Beach Resort & Spa is your beach in the bustling city of Dubai and the best located luxury beach resort in town. Set in tranquil tropical gardens, this boutique hotel boasts villa-style luxury rooms and a wide range of suites.

Check in, unwind and relax at our Beach Club featuring a sandy beach, multiple swimming pools, a newly built fitness centre and two tennis courts. And for the ultimate in relaxation, check into our spa for an unforgettable experience.

DUBAI MARINE
BEACH RESORT & SPA

Dubai Marine Beach Resort & Spa
Tel: +971 4 3461111 Fax: +971 4 3460234
www.dxbmarine.com

شركة الخزامى للإدارة تفوز بخمس من جوائز السفر العالمية ٢٠١٣

نجاح الشركة رفع جوائزها خلال الأشهر الـ ١٢ الماضية الى ١٧ جائزة



الأمير بندر بن سعود بن خالد





كبار اركان الخزامى يستلمون جوائز تقديرية

فـازت شـركـة الـخـزامـى لـلإدارة، الـشـركـة الـرائـدة فـي تـطـويـر الـعـقـارات التجارية الفاخرة وإدارتها، بخمس من جوائز السفر العالمية للعام ٢٠١٣، التي أقيمت بمنتجع شاطئ وسبا «لو رويال مريديان» في دبي، ما من شأنه تعزيز المكانة المرموقة والريادية للشركة في قطاع الضيافة بالشرق الاوسط وبهذا يرتفع عدد الجوائز التي فازت بها الشركة خلال الأشهر الاثني عشر الماضية الى ١٧ جائزة.

ولطالما لعبت شركة الخزامى التي فازت بتسمية «شركة الضيافة الرائدة في المملكة العربية السعودية»، دوراً محورياً في واحدة من أسرع الأسواق السياحية نمواً في المنطقة، وذلك منذ ان باشرت عملياتها في العام ١٩٩٥. وتواصل الشركة تربّعها على عرش تطوير قطاع الضيافة في المملكة، فافتتحت في نيسان الماضي فندق البيلسان في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية الواقعة شمال مدينة جدة، في الوقت الذي تأكدت فيه إدارة الشركة لفندقين في مدينة الخبر بالمنطقة الشرقية من المقرر افتتاحهما في العام ٢٠١٥.

وقد حصد فندق الفيصلية الفخم، المملوك من شركة الخزامى للإدارة جائزة «فندق المدينة الفاخر في الشرق الأوسط»، وجائزة «فندق المؤتمرات الرائد في المملكة العربية السعودية».

وكان فندق أجنحة الفيصلية على موعد مع التكريم، بنيله جائزة رفيعة أخرى هي «الجناح الفندقي الرائد في المملكة العربية السعودية»، وذلك عن «البنتهاوس الملكي» الفسيح، المؤلف من طابقين والذي يعتبر مثالاً على الحداثة والترف.

أما فندق الشهداء الذي تديره شركة الخزامى والكائن في مكة المكرمة، فنال جائزة «الفندق الرائد في مكة» للعام الرابع على التوالي، لقاء خدمته الشخصية الراقية وظروف الإقامة المميزة التي يتمتع بها الضيوف والراحة التي يلمسونها في جميع أرجائه.

تسلّم الجوائز بالنيابة عن شركة الخزامى للإدارة **عبد العزيز الحبيب** المدير التنفيذي والرئيس التنفيذي بالإنابة لدى الشركة، الذي قال «ان الرؤية الحكيمة والتوجيهات السديدة لسمو الأمير **بندر بن سعود بن خالد** قد منحت شركة الخزامى للإدارة قصب السبق ومكّنتها من البقاء في طليعة قطاع السياحة والضيافة بالمنطقة».

عبد الرحمن الزهراني (فندق انتركونتيننتال - جدة):

ادخال تقنيات حديثة لمزيد من التطوير وخدمة النزلاء

يقع فندق انتركونتيننتال – جدة INTERCONTINENTAL - JEDDAH على بعد خمس دقائق بالسيارة عن مركز جدة التجاري.

مدير ادارة المبيعات والتسويق في الفندق عبد الرحمن الزهراني أعرب عن فخره واعتزازه بنيل جائزة أفضل فندق في جدة، وعرض لمواصفاته ومرافقه والخدمات التي يوفرها لرواده، لافتاً الى ادخال تقنيات حديثة لمزيد من التطوير وخدمة النزلاء.

الأفضل في جدة

■ **ما أهمية الجائزة التي حصلتم عليها خلال جوائز السفر العالمية ٢٠١٣؟**

– تحمل هذه الجائزة أهمية كبرى وهي بمثابة تقييم من قبل روادنا، وقد اخترنا كأفضل فندق في جدة بين منافسين كثر، وهذا يشجعنا للمزيد من التقدم.

خدمات وتسهيلات

■ **ما هي مميزات فندق انتركونتيننتال جدة؟**

– يقع الفندق على بعد ٢٥ كلم من مطار الملك عبد العزيز الدولي ويتميز بموقع استراتيجي وفريق عمل متميّز، فضلاً عن انه يوفر مختلف الخدمات والتسهيلات لراحة الرواد، ويضم مركز رياضة مجهزاً ومزوداً بمعدات المشي والاثقال الحرة، وتشمل المرافق الأخرى ساونا وغرفة تدليك.



عبد الرحمن الزهراني INTERCONTINENTAL JEDDAH يتسلم جائزة BEST NEW BUSINESS HOTEL IN JEDDAH

تقنيات حديثة

■ **ما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟**

– سنقوم ببعض التجديدات داخل الفندق، وكنا أدخلنا في أواخر العام ٢٠١٢ تقنيات حديثة شملت شاشات التلفزة وشبكة الإنترنت وغيرها، على أمل التطوير وخدمة الزبائن على أكمل وجه. ■

شركة النخبة لوساطة التأميـن وإعـادة التأميـن
Elite Insurance & Reinsurance Brokerage Co.

جائزة أفضل
وسيط تأمين لعام
٢٠١٢



Kingdom of Saudi Arabia
P.O.Box: 305466 Riyadh
Tel.: 920007474
Fax: 920007474 / Ext.1222
Customer service: 1130 / 1120 / 1110 / 5553 / 1140
www.elietre.com.sa

روتانا تحصد ١٢ جائزة في احتفال جوائز السفر العالمي



من اليمين: سليم الزير وعمر قدوري

حصدت روتانا، الشركة الرائدة في إدارة الفنادق في الشرق الأوسط وافريقيا اثنتي عشرة جائزة في الاحتفال السنوي العشرين لتوزيع جوائز السياحة العالمية والهادف الى تعزيز التفوق في صناعة السياحة والسفر حول العالم.

وقطفت روتانا للسنة السابعة على التوالي جائزة سلسلة الفنادق الرائدة في الشرق الأوسط. وتوزعت الجوائز الأخرى التي حصدتها على عدد من فنادقها.

تعليقاً على هذه المنجزات، أعرب رئيس مجلس ا دارة روتانا، **ناصر النويس**، عن اعتزازه وفخره بتسلم هذه الجوائز. وقال «إننا مسرورون جداً بتصنيفنا العلامة الفندقية الرائدة في الشرق الأوسط وبريادتنا في عدد من الفئات في واحدة من أكثر الجوائز الشعبية التي تمنح على أساس سنوي. ان هذا الفوز يعكس بشكل واضح تفاني فريق عمل روتانا في العمل والالتزام والشغف، مما يضمن توفير نتائج تتخطى توقعات عملائنا».



من اليسار: سليم الزير وامين دقاق

بيب لوزانو (فندق ريتز كارلتون - أبوظبي):
قطاع السياحة في الإمارة ينمو في شكل مطرد



لاحظ مدير عام فندق ريتز كارلتون – ابوظبي RITZ CARLTON **بيب لوزانو** ان قطاع السياحة في الإمارة ينمو في شكل مطرد، وان عدد الوافدين الى الإمارة زاد بنسبة ١٧ في المئة خلال الربع الأول من العام الحالي مقارنة بالعام الماضي.

وتناول **لوزانو** في حديثه الى «البيان الإقتصادية» مميزات الفندق متطرقاً الى موقعه الفريد وتصميمه الهندسي المستوحى من غراند كنال – أبوظبي واحتوائه أكبر حوض سباحة وصالة في منطقة الشرق الأوسط، إضافة الى مطاعمه الثمانية المذهلة والتي تقدم أطباقاً متنوعة الأصول والمشارب، من بينها الأطباق الشرق اوسطية والايطالية والجنوب افريقية.

ودعا **لوزانو** من خلال معرض سوق السفر العربي ATM الناجح الرعايا الأجانب والعرب الى زيارة الإمارة باعتبارها وجهة سياحية آمنة توفر مختلف أنواع خدمات الترفيه.

JAN BUNDGAARD (Movenpick Hotel - Beirut):

We are very positive about the summer season in Lebanon

Al Bayan Magazine met the General Manager of Movenpick Hotel Beirut Jan Bundgaard and conducted this interview with him.

*** How do you evaluate the tourism sector in Lebanon?**

- The situation is much better than we had expected and it terms of arrivals into Beirut it is also better than expected, so we are very positive about the summer season.

*** What is your main strategy for the summer?**

- To work basically on quality, value for money for customers who are coming back again every year and you can see that in our resort facilities and we are enhancing our beach facilities. We are also putting some extra efforts into our rooftop night club.



من اليمين: مهي بوراتشي وJAN BUNDGAARD

*** What can you tell us about the room rates in Lebanon and at Movenpick?**

- We are maintaining the same seasonal rates across the board for the corporations and travel partners. We are also pushing out some additional promotions and when it comes to groups, we have seen a lot more flexibility than normal for Lebanon and the rates are coming back up because there is a demand for the summer season.

*** What are your most important realizations?**

- Two years in a row we have received the Lebanon's Best Resort Award at the World Travel Awards so that tells what we represent versus our competition and we will continue to focus on quality of facilities and services and improve our Resort.

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



Nicolas Clayton
Jumeirah Group



COLIN MCLOUGHLIN
Dubai Duty Free



Yannis Anagnostakis
Intercontinental Festival City



Nigel Johnson
Hertz



Paul Griffiths
Dubai Airports

Nicolas Clayton
(Chief Operator Officer - Jumeirah Group):

It is exciting to have the customer base recognize our efforts and appreciate our products and services

*** What can you say about the Business Traveller Award?**
- It underscores the presence of Jumeirah in Dubai and the region itself. We've been a brand for about 15 years and it is exciting to have the customer base recognize our efforts and appreciate our products and services we deliver.

*** What will be your future strategy?**
- The best thing for us to do is to make sure we communicate the success with all our colleagues and make it possible, so we have about 15 thousand employees around the world and we will let them know that we had that honor and recognition from many of our customers and this will give them encouragement and motivation to keep doing a great job.

COLIN MCLOUGHLIN
(Executive Vice Chairman - Dubai Duty Free):

We are the single largest Duty Free operator in the world

*** What is your comment about Business Traveller Awards?**
- We are very happy to win this award and what makes us overwhelmed is that it is one dozen because we have won this for the past eleven years and this makes it year number twelve.

*** What makes Dubai Duty Free special?**
-Dubai Duty Free are now thirty years old. We are the single largest Duty Free operator in the world and what makes us special is our team of staff.

*** What will be your future strategy?**
- We keep on offering very good value & services and we consider our customers to be the most important thing that come in to the airport and we will continue that policy.

Yannis Anagnostakis
(Area General Manager - Intercontinental Dubai Festival City):

We pay special attention to travellers

*** What can you say about the award that you've received?**
- We are absolutely thrilled and honored for receiving the Business Traveller Award. It is our second consecutive year and we feel very joyful with a lot of pride and responsibility for the years to come.

*** What are the features that made Intercontinental Dubai Festival City receive this award?**
- I think other than location and outstanding products, our success depends on our colleagues who have learned to pay special attention to travellers who have specific needs so we aim at offering flawless services.

*** What will be your future strategy?**
- Keeping this award by trying further commitment to our business travellers.

Nigel Johnson (Managing Director - Hertz):

It is not only in the product that we offer but also in our staff to make sure that it is engaging.

*** What would you like to say about the Award that you received?**
- I just want to thank our customers for voting for us and it is obviously an honor to be awarded particularly by the customers. We are privileged and grateful.

*** What makes you special?**
- I think our concentration on customer engagement and our ability to keep meeting and exceeding our customers' expectations.

*** What will be your future strategy?**
- We will continue to invest. It is the most important thing that we have been doing in the market not only in the product that we offer but also in our staff to make sure that it is engaging.

Paul Griffiths (Chief Executive Officer - Dubai Airports):

We hope to be the best airport in the world

*** What can you tell us about the award that you received?**
- We are really pleased to win it because of course it is just a great testament to the fantastic team of people and also the partners that we work with, the Airlines and the government departments. 250 thousand people that work in tourism in Dubai and we are part of that very unique supply chain and we are really pleased to be voted as the best Airport in the Middle East. It is great honor and privilege.

*** What will be your strategy to maintain this position?**
- As we grow bigger, I don't really want to be known as the world's biggest airport and clearly we will be the world's biggest airport some point from international traffic. I'd rather people know us as the best airport, so we will be working very hard indeed over the next two years on our service offering and hope that one day will be not just be the best airport in the Middle East but the best airport in the world.



"الأنباء"...مرآة الحقيقة

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

أشرف حلمي

(فندق ايبروتيل ميرامار شاطئ العقة):

ننفرد بتوفير خدمات سياحة العائلات والترفيه في منطقة الخليج



يقع فندق ايبروتيل ميرامار شاطئ العقة في الفجيرة ويحتوي على غرف فخمة لكل منها شرفة خاصة بها، تشمل المرافق سبا ومركز غوص ومسابح داخلية وخارجية وملاعب كرة مضرب.

وتم تجهيز جميع الغرف بأجهزة تكييف، ميني بار، وتلفزيون مع قنوات فضائية وتطل الشرفات الخاصة بكل غرفة على المسابح الخارجية او على جبال حجّار او على المحيط الهندي.

وينظم فريق الترفيه التابع للفندق عروضا موسيقية حيّة مصحوبة بالرقص وبعروض فلكلورية على مدار اليوم.

يحتوي سبا المنتجع على غرفتي ساونا، غرفتي بخار، وحوض استحمام ساخن، كما تشمل مرافق المنتجع محلات تجارية في موقع المنتجع نفسه، وصالة العاب رياضية ونادياً للاطفال.

ويوضح المدير الاقليمي ومدير تطوير الاعمال في الفندق **اشرف حلمي** ان شركة ميرامار والتي تدير الفندق متخصصة في مجال المنتجعات، لذا يركز الاخير على توفير خدمات سياحة العائلات والترفيه، وبالتالي فإنه ينفرد بها في كل منطقة الخليج.

ويؤكد **حلمي** ان الفندق بمنأى عن اي منافسة، نظرا لفرادته السياحية ومواصفاته من حيث تقديم افضل خدمة وبسعر مدروس، والدليل على ذلك ان الفندق ومنذ افتتاحه عام ٢٠٠٧ وحتى اليوم يحقق نسبة اشغال كاملة وطوال ايام السنة.

داتو حاج عزيزان نور الدين

(مجلس الترويج السياحي الماليزي):

ماليزيا المكان المناسب لسياحة الترفيه والاستشفاء والتمتع بالطبيعة



في اواخر الثمانينات من القرن الماضي برز اسم ماليزيا على الخارطة السياحية الى جانب دول آسيوية اخرى معروفة سياحيا.

ويوضح نائب المدير العام في مجلس الترويج الماليزي **داتو حاج عزيزان** «ان عدد السياح الذين يقصدون ماليزيا ينمو في شكل مطرد سنويا، بحيث بلغ اواخر العام الماضي ٢٥ مليون سائح معظمهم من البلدان الآسيوية المحيطة الذين بامكانهم الوصول الى ماليزيا بالسيارة».

وعزا **عزيزان** اسباب هذه الزيادة الملحوظة في عدد السياح الى ان ماليزيا المكان المناسب للترفيه والتمتع بالطبيعة والتسوق وقضاء شهر العسل وللسياحة الاستشفائية، وهي تلقى رواجا من السياح العرب خصوصا.

واعتبر **عزيزان** مشاركة مجلس الترويج السياحي في معرض سوق السفر العربي مهمة لاعادة التركيز على الاسواق التي تسوق ماليزيا فيها، وتعزيز صورتها في الشرق الاوسط وفتح اسواق جديدة وفي مقدمها سوق سلطنة عمان، اضافة الى التواصل مع القطاع الخاص بما فيه من شركات سياحية وفنادق وخطوط جوية وتقديم العروض لها.

حسان عبدو (فندق الريتز كارلتون - البحرين):

لوزارة السياحة والثقافة مساهمتها في تنشيط الحركة السياحية



قال مدير عام إدارة المبيعات في فندق الريتز كارلتون RITZ-CARLTON **حسان عبدو** على شاطئ المنامة ان القطاع السياحي يتحسن بشكل مستمر بحيث تدعم الحكومة القطاع من طريق المعارض والمؤتمرات الخاصة بالصناعات والقطاع التجاري في البحرين، كما ان لوزارة السياحة والثقافة مساهمتها في تنشيط الحركة السياحية لجهة تنظيم المهرجانات والنشاطات الثقافية والفنية وغيرها، علماً ان المنامة هذه السنة هي عاصمة السياحة العربية وقد خطت بثقة نحو تتويجها وجهة سياحية يقصدها السياح.

ومن خلال ملتقى سوق السفر العربي دعا السياح والرعايا العرب الى التعرف على الحضارة العريقة للبحرين ومعالمها التاريخية والسياحية عن كثب.

عادل عرفان (موفنبيك جدة MOVENPICK-JEDDAH - السعودية):

نسجل أعلى نسبة إشغال ونواصل تحسين خدماتنا للاستمرار في كسب رضى الزبائن



يسجل فندق الموفنبيك جدة MOVENPICK-JEDDAH أعلى نسبة إشغال بين فنادق المدينة، وهو حائز على جائزة أعلى نسبة إشغال بين فنادق الموفنبيك في الشرق الأوسط وآسيا للعام ٢٠١٣ بعد تسجيله نسبة إشغال بلغت ٨٩٪ على مدار السنة.

ويقول **عادل عرفان** مدير عام فندق موفنبيك في جدة، ان كون الفندق ينتمي الى شبكة موفنبيك السويسرية العالمية، فهو يلتزم بالدقة والتميز وتقديم كل ما هو جديد، وتطوير الخدمات وابتكار الجديد منها إرضاء للزبائن.

ويلفت الى ان ملتقى سوق السفر العربي حشء هذا العام كان من أنجح النسخات وهو ما زاد نسبة الحركة، متوقعاً ان يصل عدد الفنادق التي تحمل علامة موفنبيك الى ١٥٠ فندقاً حول العالم في غضون سنتين.

محمد فكري (فندق كونكورد - الفجيرة):
دورنا رائد في استضافة المؤتمرات والندوات والفعاليات



رأى مدير عام فندق كونكورد في إمارة الفجيرة **محمد فكري** ان القطاع السياحي في الإمارة يشهد فورة مهمة وينسحب الأمر كذلك على اقتصاد الإمارة عموماً كمصدرة للنفط، وتوسعها في المشاريع الحيوية من بينها توسعة الميناء، افتتاح الطريق الجديد الذي يربط الفجيرة بدبي حيث أصبح بالإمكان الوصول الى دبي خلال ٤٥ دقيقة، الى افتتاح مجمّعين تجاريّين مهمّين، وهذه كلها عوامل أدت الى انتعاش سوق السياحة في الفجيرة.

أما فندق كونكورد تحديداً فهو يتمتع بإمكانات خوّلته استضافة الكثير من الفعاليات والمؤتمرات، كما ويضم أكبر قاعة حفلات في المنطقة الشرقية تسع لـ ٩٠٠ شخص، ومسبحاً خارجياً، وقاعة رياضة واسعة، ناهيك عن مطاعم وستة أنواع من غرف التدليك وجاكوزي، إشارة الى ان فندق كونكورد – الفجيرة يحتوي على ٢٠٦ غرف، ويعتبر علامة مميزة في استضافة المؤتمرات والندوات والفعاليات حيث احتضن بطولة كأس آسيا للشباب والبطولة الدولية للتكواندو، مؤتمر طب الأسنان الدولي، مؤتمر الصخور الدولي وغيرها الكثير من الفعاليات، التي ساهمت الى حد كبير بإنعاش الحركة السياحية في الإمارة.

فادي مذكور (شبكة فنادق MENA):
شكلت السياحة الداخلية بين دول مجلس التعاون نقلة نوعية



رأى المدير الإقليمي لشبكة فنادق MENA **فادي مذكور** ان الفنادق العاملة في المملكة العربية السعودية معروفة وذات شهرة واسعة، لذلك من الضروري التعاون مع المشاركين بفعاليات معرض السياحة والسفر للتسويق لخدماتها والتسهيلات التي توفرها للرواد.

وتابع **مذكور** «ظهر العديد من التغييرات في المملكة حيث ازدهرت أخيراً السياحة الداخلية التي وصلت نسبتها الى ٦٠ في المئة، الى حركة السياح الوافدة من الدول المجاورة كقطر والكويت والبحرين. هذا وشكلت السياحة الداخلية نقلة نوعية وهي مرتبطة بلا شك بسياسة المضاربة بالأسعار التي تعتمدها الفنادق الموزعة داخل المملكة».

ANITA CREMER (EMIRATES PALACE HOTEL):
other hotels have gone into the market with very low rates



Al Bayan Magazine met the Director of Sales & Marketing of Mrs Anita Cremer who talked about their new realizations, the occupancy of the hotel, the fierce competition, as well as their future plans. Below is an account of the interview.

*** What are your new realizations?**
- There is a change in the awareness in Abu Dhabi, people started realizing what a good place it is to visit and to discover. There is an increase in leisure and there are more flights this year with Etihad airways so we can talk about all the new connections with Sao Paulo, Amsterdan and Washington so we benefited really from that. Besides the many Awards that our hotel got during the World Travel Awards. Which show that Emirates Palace Hotel is a Unique Hotel.

*** How was the occupancy of the hotel for this year?**
- We had an incredible strong first quarter, we are about three weeks on a 100 percent, it has to do with a good mix of business but we also have few government delegations.

*** Are you facing fierce competition from other hotels?**
- Yes, very much. The problem is that the other hotels have gone into the market with very low rates. Some hotels are in a range between 600 and 800 Dhs in high season, so we are facing a very severe competition because if someone wants to go to beach property, he can pay the same but stays a week there instead of three nights with us. I think we have to talk to the partners and tell them to do a better job in explaining what quality really means.

سامي يوسف سليماني (فندق رامادا كونتيننتال - جدة):
حركة سياحية ناشطة مترافقة مع مشاريع انشاء فنادق في جدة



يأتي فندق رامادا كونتيننتال جدة على مستوى راقٍ من التألق، كما يشتهر بمستوى خدماته المميزة التي صنفته لأن يكون فندقاً نموذجياً في مجال الضيافة لخدمة رجال الأعمال وزوار مدينة جدة.

تم إفتتاح الفندق وإدراجه تحت علامة راماداالعالمية منذ حوالى سبع سنوات ويتألف من ٢٢٨ وحدة سكنية من ضمنها ٤٨ جناحاً ويضم ست قاعات للاجتماعات وخمس قاعات للحفلات والاعراس.

ويوفر الفندق مرافق رياضية ومطاعم تقدم الاطباق الايطالية والهندية وغيرها.

وفي إطار ملتقى سوق السفر العربي في دبي لفت مدير عام الفندق **سامي يوسف سليماني** الى حركة سياحية ناشطة تشهدها السعودية مترافقة مع مشاريع انشاء فنادق وتطوير البنية التحتية في جدة، وقدم مرافق الفندق وما توفره من خدمات، معتبرا اياه محط انظار رجال الاعمال كونه مزودا بجميع وسائل الخدمات والترفيه لجميع الاعمال التجارية، كاشفا عن اضافة خمسة فروع للعلامة في غضون سنتين، الى جانب الأحد عشر فندقاً التابعة للسلسلة والموزعة على أنحاء المملكة كافة.

وعن المنافسة لم ينفِ **سليماني** وجودها كون الطلب يفوق العرض، ولكن في النهاية ما يجذب الزبائن هو نوعية الخدمات المقدمة لهم وعليهم المقارنة والاختيار. اما بالنسبة الى اسعار الغرف فقد ارتفعت خلال السنوات الاربع الماضية نظرا لارتفاع نسبة الاشغال الى ٨٢ في المئة.

اللقاء السنوي لأركان شبكة روتانا الفندقية ٢٠١٣

أقامت شبكة روتانا الفندقية ROTANA الشهر الماضي لقاءها السنوي لأركان الشركة التنفيذيين في فندق جي دبليو ماريوت دي ماركي في دبي.

حضر اللقاء رئيس مجلس ادارة الشركة السيد **ناصر النويس** والرئيس التنفيذي **سليم الزير** وكبار المديرين التنفيذيين والمديرين العامين للفنادق التابعة للشبكة.



ناصر النويس متوسطاً سليم الزير وطارق الشريف الى اليسار وMARK TIMBRELL وANDREAS MUELLER الى اليمين



























تاورز
روتانا
دبي

one of the
GREAT HOTELS
OF THE WORLD

متعة الإجازة والتسوق

من موقع متميز على شارع الشيخ زايد، وعلى بعد خمسة دقائق من أهم المراكز التجارية، يطل تاورز روتانا على مدينة دبي ليضفي عليها رونقا أخاذا ويعطي لكل من العائلات ورجال الأعمال الخيار الأفضل للإقامة.

يضم تاورز روتانا ٣٦٠ غرفة وجناحا بالإضافة إلى الأجنحة التنفيذية التابعة لكلوب روتانا. ويفخر الفندق بتعدد مطاعمه الحائزة على عدة جوائز عالية الجودة والخدمة. يقدم الفندق باقة من العروض الصيفية المتميزة التي تجمع بين متعة التسوق والأنشطة الترفيهية العائلية.

بالإضافة الى ذلك، يقدم تاورز روتانا أفضل الخدمات ضمن جو رفيع ومرافق لياقة بدنية ملائمة جاعلة منه المكان الأفضل لكافة الإجتماعات والمؤتمرات والموقع المتميز لكافة الأنشطة الإجتماعية. ومن هذه الخدمات خدمة الحافلات المجانية من وإلى المراكز التجارية.

ص.ب ٣٠٤٣٠، دبي، أ.ع.م. هاتف: ٣٤٣٨٠٠٠ (٠) ٤ ٩٧١+، فاكس: ٣٤٣٥١١١ (٠) ٤ ٩٧١+، towers.hotel@rotana.com

rotana.com

ابرز الشركات السياحية العربية تحتفل بجوائز BUSINESS TRAVELLER AWARDS

حظيت العلامات التجارية الرائدة في مجال السياحة والسفر في الشرق الاوسط بشرف المشاركة في حفل اقامته جوائز BUSINESS TRAVELLER AWARDS المرموقة الذي اقيم في فندق THE ADDRESS DUBAI (MARINA). حضر الحفل كبار الشخصيات وصنّاع القرار في مجال السياحة والسفر.



(INTERCONTINENTAL) PASCAL GAUVIN
BEST HOTEL BRAND WORLDWIDE **يتسلم جائزة**



(DUBAI DUTY FREE) COLM MCLOUGHLIN
MENA FOR DUTY FREE SHOPPING **يتسلم جائزة**
BEST AIRPORT IN



(PHOENICIA BEIRUT) JANET ABRAHAMS
BEST NEW BUSINESS HOTEL IN BEIRUT **تتسلم جائزة**



الفائز بجائزة JW MARRIOTT
BEST NEW BUSINESS HOTEL IN KUWAIT



غيث الغيث (FLY DUBAI) **يتسلم جائزة**
BEST LOW COST AIRLINE IN MENA



الفائزة بجائزة ROTANA
BEST LOYALTY PROGRAMME IN MENA



(JUMEIRAH AL ETIHAD TOWERS) DORIS GREIF
BEST NEW BUSINESS HOTEL IN ABU DHABI **تتسلم جائزة**



عبد الرحمن الزهراني (INTERCONTINENTAL JEDDAH)
BEST NEW BUSINESS HOTEL IN JEDDAH **يتسلم جائزة**



جو شمعون (الاتحاد)
BEST FIRST CLASS **يتسلم جائزة**



الفائز بجائزة ST REGIS DOHA
BEST NEW BUSINESS HOTEL IN DOHA



(INTERCONTINENTAL CITY STARS) SIMON STAMPER
BEST NEW BUSINESS HOTEL IN CAIRO **يتسلم جائزة**

كـــراون بـــلازا
أبوظبـــي - جزيـــرة يـــاس



إقامة ترفيهية

إختبر تجربة الثنائي المثير لفندق كراون بلازا أبوظبي جزيرة ياس وياس ووتر ورلد أو عالم فيراري أبوظبي بعروض تبدأ من ٧٥٠* درهم لليلة الواحدة.

يشمل العرض إقامة لليلة واحدة، فطور في مطعم جينغ آسيا، تذكرتين للبالغين وتذكرة لطفل (أقل من ١٢ سنة) إلى ياس ووتر ورلد أو عالم فيراري أبوظبي.

إستمتع بليلة إضافية مع فطور في مطعم جينغ آسيا بسعر ٣٥٠* لليلة الواحدة.

للحجز والمزيد من المعلومات اتصل على ٣٠٣٠ ٦٥٦ ٢ (٠) ٩٧١+
أو البريد الإلكتروني reservations.cpyas@ihg.com
www.crowneplaza.com/abudhabi

*تشمل الأسعار ١٠ % رسوم خدمة و ٦ % رسوم سياحية. يسري هذا العرض لغاية ١٥ سبتمبر ٢٠١٣. تطبق الأحكام والشروط.

جوائز لافضل المنتجات السياحية في المنطقة

حصلت الجهات العاملة بصناعة السياحة في الدول العربية والآسيوية على عدد من الجوائز في حفل MENA TRAVEL AWARDS 2013 الذي تنظمه شركة سي اتش ايه.

وتسلم ممثلو قطاع السياحة الجوائز خلال حفل اقيم على هامش معرض السياحة والسفر ATM في منتجع ميدان في دبي، حيث توجهت الانظار الى العديد من المنشآت الجديدة التي تركت بصمة سريعة على خارطة خدمات الضيافة المحلية والاقليمية.



الجائزة الذهبية لمنتجع باب الشمس
BEST 5 STARS LEISURE HOTEL



فواز دانش وPHILIPPE DYE (BUDGET) **يتسلمان جائزة افضل شركة تأجير سيارات**



هاني احمد وفريق عمله يتسلمون جائزة HILTON ABU DHABI **كأفضل قاعة للمؤتمرات**



أركان هيئة سياحة دبي يتسلمون جائزة أفضل هيئة سياحة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا



أركان فندق AURIS **الفائزون بالجائزة الفضية**
BEST 5 STARS NEW HOTEL



طارق لبيب يتسلم جوائز عديدة فازت بها شبكة فنادق هيلتون منها BEST 5 STARS LEISURE،BEST PRICE VALUE HOTEL



HOSS VETRY **وعبد الرحمن فخرو يتسلمان جائزة أفضل** SPA **في فندق** RITZ CARLTON -DOHA



أركان BIN MAJID BEACH HOTEL **يتسلمون الجائزة الفضية** BEST 4 LEISURE HOTEL



مايكل ابراهيم ومرهان الحصري (RITZ CARLTON RIYADH) **يتسلمان جائزة** BEST CONFERENCE / CONVENTION HOTEL



وجدي الشعار (NOVOTEL RIYADH OLAYA) **يتسلم الجائزة الذهبية** BEST 4 STARS NEW HOTEL



انس عبدالله (PARK HYATT JEDDAH) **يتسلم الجائزة البلاتينية** BEST 5 STARS BUSINESS/CORPORATE



عطلة الصيف المشوّقة

اختبروا مغامرات الصيف المشوقة في قلب صحراء الربع الخالي في فندق تلال ليوا واستمتعوا بالعديد من النشاطات المسلية منها التجول على الدراجات الرباعية، القيادة والتزحلق على الرمل، مشاهدة النجوم، الركوب على الجمال والعديد من الأنشطة الترفيهية الأخرى.

تمتعوا بأصول الضيافة العربية من خلال عروضنا الرائعة والتي تبدأ من ٤٤٤ درهم* في أيام عطلة نهاية الاسبوع و ٥٥٥ درهم* باقي أيام الاسبوع في غرفة تطل على منظر خلاب للصحراء وتتضمن بوفيه فطور لشخصين وطفلين تحت سن ١٢ بالإضافة إلى نشاطات مجانية مثل التزحلق على الرمل وركوب الدراجة والطائرة الورقية.

فندق تلال ليوا

لمزيد من المعلومات يرجى الإتصال على ٦١١١ ٨٩٤ ٢ ٩٧١+ أو زوروا موقعنا الإلكتروني: www.danathotels.com

*جميع الأسعار تخضع لرسوم خدمة ١٠٪ ورسوم سياحة ٦٪. يطبق العرض على الغرف المفردة والمزدوجة بحسب توفرها. العرض خاص بالمقيمين في الإمارات ودول الخليج من ١٥ مايو حتى ٣١ أغسطس ٢٠١٣ ما عدا أيام العطل الرسمية. تطبق الشروط والأحكام.

بإدارة فنادق ومنتجعات دانات، التابعة للمؤسسة الوطنية للسياحة والفنادق
ص.ب ١١٢٧٢٣ أبوظبي، إ.ع.م | هـ. ٨٩٤٦١١١ ٢ ٩٧١+ | فـ ٨٩٤٦١١٢ ٢ ٩٧١+ | ب.إ. info.tilal@danathotels.com | www.danathotels.com



KATARA HOSPITALITY, SHAPING AN ICONIC LEGACY

There is much more to being a world-class hospitality organisation than just owning, managing or developing hotels. At Katara Hospitality, our appreciation for the past powers our aspirations for the future. Decades of experience, an innovative mindset and meticulous attention to detail enable us to craft unique masterpieces that set new standards for others to follow. With us, it is all about our boundless passion for creating legendary hospitality, building on our heritage.

LE ROYAL MONCEAU RAFFLES PARIS · RAFFLES SINGAPORE · BÜRGENSTOCK RESORT LAKE LUCERNE · ROYAL SAVOY LAUSANNE · SCHWEIZERHOF BERN · Chiva-Som HUA HIN · RENAISSANCE SHARM EL SHEIKH GOLDEN VIEW BEACH RESORT · THE PENINSULA PARIS

Marriott DOHA · MÖVENPICK Hotel Doha · منتجع شاطئ سيلين SEALINE BEACH RESORT QATAR · Sheraton Doha RESORT & CONVENTION HOTEL · THE RITZ-CARLTON® Doha · SHARQ VILLAGE & SPA · SIX SENSES Spa · SOMERSET WEST BAY DOHA · merwebhotel CITY CENTRE · DOHA · merwebhotel AL SADD · DOHA

Katara Hospitality Building, PO Box 2977 Doha, State of Qatar
T +974 4423 7777 F +974 4427 0707
info@katarahospitality.com www.katarahospitality.com

مؤتمر العقبة الدولي الرابع للتأمين والنقل البحري

AqabaConf 2013

THE FOURTH INTERNATIONAL CONFERENCE
ON INSURANCE & MARINE TRANSPORTATION

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٤٩٩ • السنة الثانية والأربعون • حزيران (يونيو) ٢٠١٣
Al Bayan Economic • Issue N° 499 • 42 Years • June 2013

خبراء عرب ودوليون حاضروا عن كيفية توفير بيئة سليمة للنقل بكافة أنواعه

د. وليد زعرب: جوفيكو تحرص على ابراز فوائد المنطقة الاقتصادية في العقبة وعلى استقطاب المستثمرين والسياح



This part is sponsored by
JOFICO جوفيكو
هـذا الجزء يصدر برعاية



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

لـ«جوفيكو» صفحات في تاريخ التأمين العربي

راعية هذا الملحق شركة «جوفيكو» JOFICO شركة تأمين اردنية عريقة اسست سنة ١٩٧٦ بمشاركة احدى كبريات شركات الاعادة الفرنسية، ومن هنا سميت الاردنية الفرنسية JORDAN FRENCH. وفي حقبات لاحقة انضمت الى قاعدة المساهمين احدى كبريات شركات التأمين الاميركية. والتهافت الاجنبي على اسهم «جوفيكو» رافقه تهافت اردني تتقدمه مؤسسات وشخصيات اردنية رفيعة.

و«جوفيكو» كانت من بين الشركات التي توسعت اقليميا في وقت مبكر حيث قدمت خدمات التأمين في الخليج العربي الى جانب شركات تأمين اردنية واخرى لبنانية.

وبدخولها الاسواق الخليجية نقلت شركات التأمين الاردنية واللبنانية وللمرة الأولى عقود التأمين مترجمة باللغة العربية. وكانت تلك بداية التقارب والتفاعل بين شركات التأمين العربية من جهة والجمهور العربي من جهة اخرى. اما قبل ذلك فكانت خدمات التأمين تقدم الى التجار والمستوردين على نحو خاص عبر وكلاء يمثلون شركات تأمين بريطانية وكانت العقود تحرر باللغة الاجنبية وحسب.

والترحاب الذي لقيه قدوم شركات التأمين العربية الى الدول العربية، يفسر اقبال شركات التأمين والاعادة الاجنبية على المساهمة في رساميل شركات تأمين صغيرة نسبيا سواء في الاردن او لبنان. فالاجانب الذين وظفوا اموالهم في جوفيكو او الاردنية للتأمين JORDAN INSURANCE او التأمين العربية ARABIA او سنا SNA او اللبنانية للضمان LIBANAISE (التي اصبح اليوم اسمها زوريخ ZURICH) على سبيل المثال، انما ارادوا ان يلجوا الاسواق العربية عبر شركات عربية موثوق بها ويقودها اركان مقتدرون علميا ومهنيا.

يتسلم ادارة جوفيكو حاليا الدكتور **وليد زعرب** وهو يقودها بجدارة.

صحيح ان النهضة النفطية التي يشهدها الخليج العربي جعلت منه نقطة جذب لشركات التأمين والاعادة والوساطة العالمية بحيث تكاثر عددها على حساب شركات التأمين العربية الا ان ذلك لم يلغِ الدور الريادي الذي يلعبه الاردنيون والفلسطينيون واللبنانيون، افرادا وشركات في تلك المنطقة.

فالشركات العالمية ما تزال تنظر الى شركاتنا من خلال رجالاتها.

و«جوفيكو» هي من بين الشركات العربية التي تقاس برجالاتها وبما اعطوا لمجتمعاتهم، وبالمواقع التي كوَّنوها لانفسهم داخليا وخارجيا، وهي اقوى من ان تمحى من تاريخ التأمين العربي.■

البيان الاقتصادية
مجلة مالية اقتصادية اجتماعية
AL BAYAN ECONOMIC MAGAZINE
اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.ل.

رئيس مجلس الادارة – المدير العام:
انطوان زخور
نائب رئيس التحرير المسؤول:
اميل زخور
المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

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

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

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

مؤتمر العقبة الدولي الرابع للتأمين والنقل البحري

CONFERENCE INSURANCE AND MARINE TRASNPORTATION AQABA FOURTH INTERNATIONAL



مشهد عام

حفاوة أردنية بالغة في استقبال المشاركين

خبراء عرب ودوليون حاضروا في كيفية توفير بيئة سليمة للنقل بكافة أنواعه



من اليسار: عصام عبد الخالق، رشيد الهباب، عماد الحجة، عماد عبد الخالق، يعقوب صوالحة، عماد سلامة، د. علي الوزني، محمد ريماوي واسعد ميرزا



من اليسار: د. وليد زعرب، عبد الخالق رؤوف خليل، صالح النجداة وشرحبيل ماضي

العقبة - الأردن - اميل زخور - يوسف ناصر

بالحفاوة الأردنية المعهودة، استقبلت أسرتا التأمين والملاحة في الأردن المشاركين في المؤتمر الدولي الرابع، الذي انعقد في فندق انتركونتيننتال على ضفاف البحر الأحمر، في مدينة العقبة، المؤتمر الذي يعقد مرة كل سنتين تحت عنوان «نحو بيئة سليمة للنقل» TOWARDS A SAFE TRANSPORTATION ENVIRONMENT وذلك برعاية وحضور مفوض سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس د. كمال المحادين.

وكان في مقدمة الحضور رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين عثمان بدير والأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل ورئيس نقابة ملاحة الاردن بسام حجازي والأمين العام للاتحاد الأردني لشركات التأمين ماهر الحسين، اضافة الى أعضاء مجلس ادارة هيئة تطوير المنطقة الاقتصادية في العقبة وأركان شركات التأمين والملاحة الأردنية.



من اليمين: LAURENT BIEHLY، EVA HADJIDIMA، سمير قموه، وليد الجشي ونبيل ابو سعيد



من اليمين: ايوب زعرب، جورج ماتوسيان وقرينته باتريسيا والسيدة لينا ماتوسيان



من اليمين: خلدون خرطبيل، محمد مظهر حماده، محمد سويلم، ابراهيم رمضان، عبد ابو حجر وعبد المجيد شريف



من اليمين: نبيل الخطيب، عصام السقا، نادر السيد، حيدر ابو عجمي وSOREN HANSEN



من اليمين: الاب سميح مرجة، الكابتن محمد الدلابيح، د. جواد حديد وزاهر جرداني



المهندس كامل محادين
رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية



مختار الدائرة وقرينته



من اليمين: د. وليد زعرب، جويل سمعان وماريو نحاس

أما الجمع الذي حضر المؤتمر فضم أركان التأمين والملاحة من جنسيات عربية وأجنبية مختلفة وقد تجاوز عددهم الـ ٣٠٠ مشارك. كما ضم نخبة من المحاضرين ذوي الخبرة في شؤون التأمين والملاحة والنقل.

وقد أحيط المشاركون في المؤتمر ترحيب الهيئات الداعية للمؤتمر على امتداد الأيام الثلاثة التي أمضوها سواء لدى مرورهم في العاصمة الهاشمية أو إقامتهم في المنتجعات السياحية لمدينة العقبة، التي سجلت خلال العقد الماضي من السنين نجاحات بالغة الأهمية في مجال استقطاب السياح والمستثمرين الذين أسهموا ويساهمون في بناء المنشآت السياحية والسكنية والصناعية، بحيث باتت العقبة تحتل مرتبة متقدمة بين المدن السياحية والصناعية المستحدثة في العالم.



من اليسار: محمد موسى، هادي نيوكارس وجو فضول

حفل الافتتاح

افتتح المؤتمر بعرض لفيلم وثائقي عن الاتحاد الاردني لشركات التأمين منذ نشأته وحتى اليوم، مرورا بالانشطة الثقافية التي نظمها او استضافها في مقره الخاص في العاصمة الاردنية او في غيره من الاماكن.

وكانت اولى الكلمات الافتتاحية للامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF **عبد الخالق رؤوف خليل**. اما الكلمة الثانية فكانت الكلمة الافتتاحية لرئيس نقابة الملاحة في الاردن المهندس **بسام حجازي**.

والكلمة الثالثة لرئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين **عثمان بدير**.

وانتهى حفل الافتتاح بكلمة القاها راعي المؤتمر رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة المهندس **كامل محادين** وجرى بعد ذلك تكريم رعاة المؤتمر.


من اليمين: رشيد الهباب، ايوب زعرب، ماهر الحسين ود. وليد زعرب


من اليمين: فراس حسين، عامر ابو شعر، هيثم الختاتنة، عمر النبهان ولمى بدر


من اليسار: سعدون الربيعة وعبد الحسن الزيادي


من اليسار: زهير ابو حماد وجهاد ابو مراد


من اليسار: عماد عبد الخالق وماجد السميرات

عبد الخالق رؤوف خليل: مستندات النقل من اهم الاخطار التي تتعرض لها شركات التأمين



الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF **عبد الخالق رؤوف خليل** قال في كلمته الافتتاحية: من واقع البيانات المتاحة عن مجموعة من اسواق التأمين العربية، فقد تراوحت اقساط تأمينات النقل ما بين ١,٢ مليار دولار اميركي عام ٢٠٠٨ و١,٤ مليار دولار اميركي عام ٢٠١١ في حين قاربت التعويضات ٤٠٠ مليون دولار اميركي عام ٢٠٠٨ و٣٥٠ مليون دولار اميركي عام ٢٠١١.

اضاف: ويظل الاحتيال بالمستندات من اهم الصعوبات التي تتعرض لها التجارة ومن ضمنها تجارة الترانزيت، فكمية الاموال التي تنتقل من يد لاخرى وفقا لمستندات التجارة تبدو مذهلة لغير المتخصصين، وتدلل الخبرة السابقة على امكانية تزوير كافة اوراق المعاملات التجارية لا سيما بوليصة الشحن واوراق المطابقة.

وبالوقت نفسه فإن مقاضاة المحتالين وبالتالي استعادة الاموال لا تتم الا بتقديم دليل واضح للاثبات، وكما نعلم فإن هناك قاعدة تنطبق على جميع قضايا الاحتيال وهي التصرف السريع في الحالات المشكوك فيها، فمع الوصول الى الحقائق المهمة وتعاون السلطات ذات العلاقة والوصول الى الشهود فإن القليل من حالات الاحتيال يمكن ان تمر بلا اثبات.


من اليسار: محمد المقري، محمد المهدي، عبد الرحمن الشريف وفريد لطفي


مشاركون


من اليمين: جهاد غانم، د. علي الوزني، عبد الخالق رؤوف خليل ومحمد مظهر حماده


من اليمين: ايمن بصبوص ومروان سالم


من اليمين:عماد الحجة ويعقوب صوالحه



فقط مع بروج للتأمين

تبقى متفائلاً في كل الظروف

تميزت شركة بروج للتأمين ، ومنذ تأسيسها، باتخاذ الصدق، الثقة والشفافية منهجاً واضحاً في كافة تعاملاتها، فحظي عميلها بتميز خاص جعله يشعر بل يعيش معنى الأمان كواقع ملموس لا كحلم يسعى لتحقيقه.

لمزيد من التفاصيل تفضلوا بزيارة أحد فروعنا في المملكة أو موقعنا على الإنترنت.

بـــروج للتـأمين التعـاونـي
Buruj Cooperative Insurance

المركز الرئيسي : الرياض
هاتف: ٢٩٣٨٣٨٣ (١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١-٩٦٦+)
ص.ب ٤٠٩٩٧ الرياض ١١٥١١ المملكة العربية السعودية

فرع جدة
هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (٢-٩٦٦+) فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (٢-٩٦٦+)
ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

فرع الخبر
هاتف: ٧١١٧٤٩٨ (٣-٦٦٩+) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (٣-٦٦٩+)
ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

www.burujinsurance.com



من اليسار: ADRIAN SPOONER، المبروك صالح ابو غالية، مختار الدائرة، جو فضول وممدوح ملكاوي



من اليمين: وجدي عبد الهادي، حسام السعيدي، أسامة جعنيني وعمر ابو حسان



من اليمين: جهاد غانم، المحامي زياد نجم، جميل حرب، نعمة عرمان وهلا غطمي



من اليمين: باسم عوده، فارس فريح، تيسير مشعل وعبد الخالق رؤوف خليل

بسام حجازي: مرفأ العقبة استقبل خلال العام الماضي ٨١٧ الف حاوية الاردن منع استيراد السيارات التي يزيد عمرها عن خمس سنوات



نقيب ملاحة الاردن **بسام حجازي** تحدث عن اوضاع العقبة فقال انها تتحسن باستمرار وعن الانشطة التي شهدها المرفأ خلال العام ٢٠١٢ فقال: ان ميناء العقبة شهد وما زال توسعات على واقع الارض، تؤهله لان يكون ميناء المقصد ونقطة ترانزيت لجميع البضائع والحاويات، فالحركة على الحاويات والبضائع في ازدياد مستمر حيث زادت اعداد الحاويات الواردة خلال عام ٢٠١٢ عما ورد في عام ٢٠١١ بنسبة ١٦ بالمئة وبلغت ٨١٧ الف حاوية مقابل ٧٠٥ آلاف حاوية عام ٢٠١١.

وكذلك زادت كميات البضائع التي تمت مناولتها من خلال ميناء العقبة عام ٢٠١٢ حيث بلغت ١٩,٣٥٤ مليون طن مقارنة بـ ١٩,١٨٣ مليون طن.

السادة الحضور

في بداية كلمتي اليكم وفي ضوء شعار هذا المؤتمر رأيت من المناسبة الاشارة الى التجارة العربية وما شهدته من تطورات كانت حصاد تفاعل عدة متغيرات منها ازمة الديون السيادية في منطقة اليورو / التحولات السياسية في بعض الاقطار العربية وارتفاع اسعار النفط.

وتشير البيانات المتاحة الى استمرار انعكاس ارتفاع اسعار النفط على اداء التجارة الخارجية العربية حيث زادت عام ٢٠١١ بنسبة ٣٠,٦ بالمئة لتبلغ حوالى ١١٩٦ مليار دولار اميركي. كما شهدت الواردات زيادة بنسبة قاربت الـ ١٣ بالمئة لتبلغ ٧٥٣ مليار دولار اميركي في العام نفسه.

اما اعداد السيارات الواردة عبر ميناء العقبة فقد شهدت تراجعاً بنسبة ٣٨ بالمئة خلال الشهور الاربعة الماضية مقارنة بالاعداد الواردة خلال الفترة نفسها من عام ٢٠١١، ويعود ذلك للقرارات الحكومية والضوابط التي وضعتها على سنة الصنع حيث تم منع دخول اي سيارة يزيد عمرها على ٥ سنوات مما اثر سلبا على السوق المحلية وتجارة الترانزيت.



من اليمين: د. فوتي خميس، احمد الحداد، محمد موسى ووليد محمود



من اليمين: مروان الختاليم، مروان الخوالدة، ابراهيم الرفاعي وسليمان الطراونة



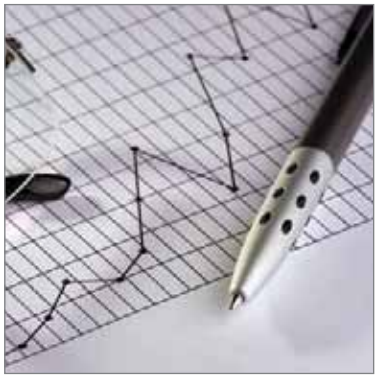
من اليسار: منهل مرانات، طلال صايل، SEIROS RENTOULAS وSAVAS TOPALOGLOU



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions

الاتحـاد
AL-ETIHAD

الاتحـاد التجاري للتأمين التعاوني
Trade Union Co-operative Insurance

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

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

Hufof 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

Unique Tel Number: 920006262

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

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

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

Bahrain Branch
Trade Union Insurance
P.O.Box 2211 Manama
Kingdom of Bahrain
Tel: +973 17506555
Fax: +973 17100013
info@tui-sa.com



من اليمين: سامر كنج، عمر الوهاب، عبدو ادريس ومحمد الريماوي



من اليمين: علاء عبد الجواد ومن اليسار فوتي خميس

عثمان بدير: عدم الاستقرار ما يزال يحمل مخاطر كثيرة من نتائج احداث «الربيع العربي» اضطراب الحركة التجارية والتأمين البحري

في ما يأتي مقاطع من الكلمة التي القاها عثمان بدير رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين في افتتاح المؤتمر:

يسرني ان ارحب بكم في حفل افتتاح المؤتمر الدولي الرابع للتأمين والنقل البحري الذي يقام بتعاون ما بين الاتحاد الاردني لشركات التأمين والاتحاد العام العربي للتأمين ونقابة ملاحة الاردن، ويطيب لي في هذه المناسبة ان ارحب بضيوفنا الاعزاء واشقائنا واصدقائنا من مختلف الدول العربية والاجنبية الذين حرصوا على المشاركة في هذا المؤتمر المتميز، فأهلا وسهلا بالحضور جميعا.

ان انعقاد المؤتمر في دورته الرابعة يؤكد حرصنا على الاستمرارية والتواصل والنجاح رغم قسوة الظروف القائمة والمحيطة، ورغم ما تعيشه الاسواق الاقتصادية عامة وسوق التأمين خاصة من اضطرابات وعدم استقرار، نتاج ما تعيشه المنطقة من متغيرات كبيرة سواء تلك التي تمثلت في تداعيات الازمة المالية العالمية وتأثيرها على التأمين البحري عبر السنوات السابقة وحتى اليوم، و ايضا ما شهدته منطقتنا العربية في ظل التغيرات التي انتجها الربيع العربي تحديدا في عدد من الاقطار من اضطرابات وثورات وحركات احتجاج ادت الى تغيير وسقوط انظمة، كما عصفت بالكثير من مقدرات هذه الدول واثرت في واقعها الاقتصادي والاجتماعي والامني وتخوف اطراف العملية التجارية من حالة عدم الاستقرار،



الامر الذي ما زال يحمل مخاطر كثيرة ولم يستقر بعد، مع ما رافق ذلك من تقلبات في اسعار النفط الآخذة في الارتفاع والتي تترك آثارها ايضا على عالم لم يعد يستطيع التكيف بسرعة، وفي محصلة ذلك كله اضطراب الحركة التجارية والتبادل التجاري ونقل البضائع الذي يقوم عليه التأمين البحري اصلا، وتغيير مسارات العديد من الرحلات البحرية والبرية وما يترتب عليها من كلف ومخاطر وتأخير في تسليم البضائع.

اضاف: ان ارقام سوق التأمين الاردنية تعكس الخدمات التي يقدمها فرع التأمين البحري الى قطاع التجارة في الاردن، حيث بلغ حجم التجارة الخارجية في المملكة نحو ١٧,٨ مليار دينار اردني عام ٢٠١١ (ويعادل نحو ٢٥ مليار دولار اميركي) وبلغ اجمالي التعويضات المدفوعة من سوق التأمين الاردنية في فرع التأمين البحري والطيران عام ٢٠١٢ حوالى ١٢ مليون دينار اردني (ويعادل ١٧ مليون دولار اميركي) مقابل اقساط بلغت ٣٠ مليون دينار (ويعادل نحو ٤٢ مليون دولار اميركي).

وختم رئيس الاتحاد الاردني لشركات التأمين كلمته قائلا: اذ نفتخر بهذا الحضور النوعي الواسع والجهات المشاركة فيه وعلى رأسهم السادة القضاة من محاكم العقبة لما تمثله هذه المشاركة من توازن وقدرة على إحداث نقلة نوعية في التعامل مع هذا القطاع والرد على تحدياته.



من اليمين هبا الرشق



جناح APEX

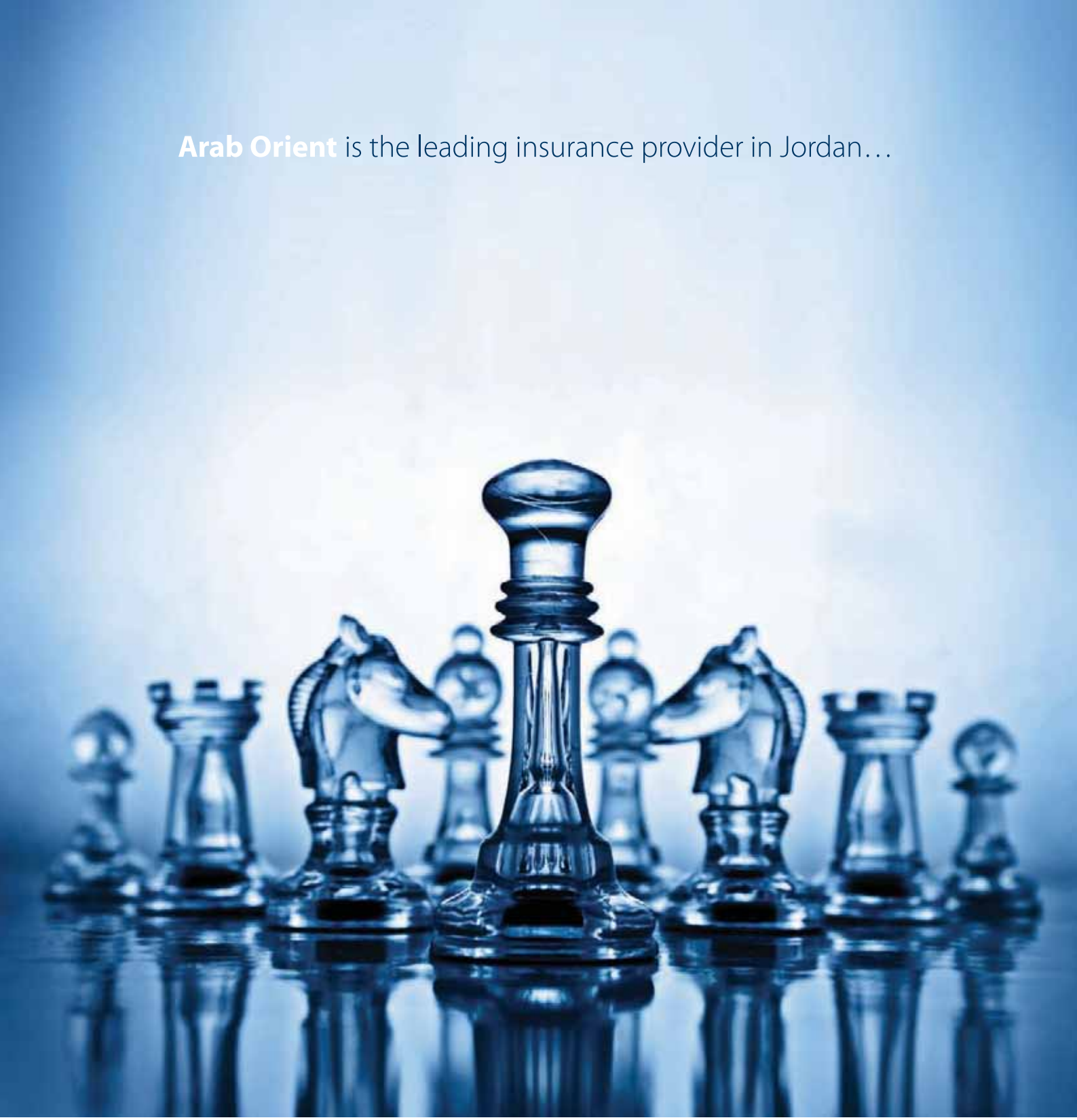


من اليمين: امجد البطوش، احمد عبدالله الحداد، وليد احمد محمود ومازن غلاييني



من اليمين: نبيه الحسن، عبد الحسن، جو فضول ومحمد محسن الزبيد

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 | gig GULF INSURANCE GROUP
Global Knowledge .. Local Approach



من اليمين: عماد عبد الخالق، MARKUS SPIELMANN، PHIL TINSLEY، د. علي الوزني وهاني الكرد



من اليمين: UIDO AMMANN، سمير قموه، OROTHEA-IOANNOU وJOANNA TOPALOGLOU



من اليسار: عماد وعصام عبد الخالق



من اليمين: ماهر الحسين، محمد العواملة وعاطف السحيمات



من اليمين: جورج ماتوسيان وجهاد ابو مراد

المحاضرات

ثماني محاضرات قدمها خبراء وتحدثوا خلالها عن التأمينات البحرية ومسؤوليات اصحاب السفن حيال البضائع الدكمة والمنتجات المثلجة والماشية

محاضرون عرب واوروبيون

وزع منظمو المؤتمر اعماله الثقافية والمهنية على ٣ ايام انعقدت خلالها اربع جلسات عمل، واستمع الحضور خلالها الى ثماني محاضرات.

اليوم الاول: الثلاثاء ١٤ ايار (مايو) ٢٠١٣

محاضرات حول تأمين اجسام السفن ومسؤولياتها المدنية:

جلسة العمل الاولى ترأسها **سمير قموه** الشريك التنفيذي في شركة كوجنت COGENT للوساطة.

المحاضرة الاولى قدمها السيد **جيدو امّان** GUIDO AMMANN رئيس الاكتتاب في شركة اعادة التأمين ايكو ري ECHO RE السويسرية. اما موضوع المحاضرة الاولى فكان: تغطية تأمين اجسام السفن ومحركاتها HULL AND MACHINERY (COVERAGE AND UNDERWRITING).

المحاضرة الثانية جاءت ايضا في اطار تأمين المسؤولية المدنية للسفن PROTECTION AND INDEMNITY وقد ترأستها السيدة **دورثيا ايوانو** DORETHEA IOANNOU المديرة العامة لنادي الحماية والتعويض الاميركي في اليونان THE AMERICAN CLUB-GREECE وحاضرت خلالها السيدة **ايوانا توبالوغلو** IOANNA TOPALOGLOU المديرة التنفيذية في شركة اوريون للوساطة – اليونان ORION BROKERS GREECE. اما موضوع المحاضرة فكان تحديد نوعية الأضرار ودفع المطالبات IDENTIFYING DAMAGES AND SETTLING CLAIMS.



من اليمين: المحامي زياد نجم، اسعد ميرزا، جميل حرب وجورج ايوب



جناح APEX



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



من اليمين: رأفت فارس، ميسم القاعي، امين بصبوص، عبد الامين العنيبي، مروان سالم ونعمة عرمان



من اليمين: بسام الرشيد، سامر العش، هيثم الحريري، تيسير مشعل، نضال اقبيق، حازم الدويك ومهند السمان



من اليمين: رنا حداد، معتز حداد، حبش فراج، انطوان بقعوني، فادي جدعون، رين شربل وجورج ايوب



من اليسار: ماريو نحاس، جويل سمعان، المحامي زياد نجم، جو فضول وعماد الحجة

تابع المحاضرات

المحاضرة الثالثة – اليوم الاول

قدم المحاضرة الثالثة المحامي **كلاوديو بيريلا** CLAUDIO PERELLA. اما موضوع المحاضرة فكان الانظمة التي ترعى المسؤولية في مجال نقل البضائع «الدكمة» BULK والمثلجة ونقل الماشية والمشكلات التي تواجه شركات التأمين في هذا الحقل وتغطيتها LIABILITY REGIME IN CARRIAGE OF BULK FROZEN PRODUCTS AND LIVESTOCK AND INSURANCE ISSUES .

الجلسة الثانية ترأسها **بسام حجازي** رئيس نقابة ملاحة الاردن وقدم **المحاضرة الرابعة** خلالها السيدة **بنتي همّان** BENTE HAMMANN المسؤولة في شركة زاس المانيا ZASS INTERNATIONAL GERMANY وكان موضوع المحاضرة شروط نقل البضائع «الدكمة» والمنتجات المثلجة والماشية TERMS OF TRANSPORTING BULK, FROZEN PRODUCTS AND LIVESTOCK.

اليوم الثاني الاربعاء ١٥ ايار (مايو) ٢٠١٣

الجلسة الاولى ترأسها **عماد عبد الخالق** عضو مجلس الادارة المدير التنفيذي للشركة الاردنية للتأمين JORDAN INSRANCE CO. وقدم **عبد الخالق** خلالها المحاضر **ماركوس سبيلمان** MARKUS SPIELMANN رئيس قسم آسيا، الباسيفيك وافريقيا في ميونيخ ري الذي قدم **المحاضرة الخامسة** بعنوان «نقل البضائع وتزوير المستندات CARGO TRANSPORTATION - FRAUD IN DOCUMENTATIONS.

الجلسة الثانية ترأسها الدكتور **علي الوزني** الرئيس التنفيذي لشركة الاولى للتأمين FIRST INSURANCE الاردن وقدم خلالها **المحاضرة السادسة تيموثي ستير** TIMOTHY STEAR من شركة كونترول ريسك CONTROL RISK GROUP UAE الامارات العربية المتحدة. وشارك في نقاش المحاضرة **هاني الكردي** المدير الفني في شركة ابكس APEX للوساطة في الاردن. اما موضوع المحاضرة فكان الترانزيت والنقل في المناطق العالية المخاطر TRANSIT AND TRADE IN HOTSPOTS AREAS.



من اليمين: خلدون الدبوبي، مأمون عبد الجابر ومازن غلاييني



اسعد ميرزا وقرينته



هادي الكرد متوسطاً رامز السايح وسامح الخضراء

الأولى للتأمين
FIRST INSURANCE CO.



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.

Tel: +962 6 5777 555, Fax: +962 6 5777 550, P.O. Box: 189, Amman 11822 Jordan
info@firstinsurance.jo, www.firstinsurance.jo



من اليمين: فارس قموه، الكابتن محمد دلابيح، رائد خليل حدادين وANASTASIOS ARVANITAKIS



من اليمين: يوسف ايوب، اياد العزة، باسم حدادين واسامة جعنيني



من اليمين: CLAUDIO PERRELLA، المحامي زياد نجم، الكابتن محمد الدلابيح وBENTE HAMMANN



من اليمين: د. علي الوزني، المحامي زياد نجم، CLAUDIO PERRELLA، محمد العزيز، محمد مظهر حماده وخلدون خرطبيل

تابع المحاضرات

الجلسة الثالثة ترأس الجلسة **فارس قموه** المدير العام لشركة الاردن الدولية للتأمين JORDAN INT'L INSURANCE وقدم خلالها **المحاضرة السابعة** المهندس **محمد دلابيح** وتناول فيها التحديات التي تواجه النقل البحري CHALLENGES FACING MARITIME TRANSPORTATION.

الجلسة الرابعة ترأسها **رائد حدادين** رئيس الدائرة القانونية والامتثال في شركة ادنيك ADNIC قدم خلالها المحاضر **اريس ارفانيتاكيس** ARIS ARVANITAKIS المدير الفني في مكتب فنيكس لتسجيل البواخر في اليونان PHOENIX REGISTER OF SHIPPING GREECE **المحاضرة الثامنة** وموضوعها معايير التصنيف العالمي للسفن INTERNATIONAL CLASSIFICATION STANDARDS OF SHIPS.



من اليمين: عماد عبد الخالق، MARKUS SPIELMANN، عثمان بدير وماهر الحسين



من اليمين: هبة الرشق، حمزه علي، وسيم ريشا، مير نوفا، ERIC LAFAGE، محمود مطارنة ومجدي قموه



من اليمين: شريف ابراهيم، عبير البدري، هناء خليل وفرقت البحري



من اليسار: رولا دبابنة، فراس جاموس، رشا ابو زعنونة وماريتا الخطيب

في التكافل قوّة
وفي المشاركة أمان

التأمين بمفهوم ورؤية إسلامية



التكافل
الفلسطينية للتأمين

برج الشيخ ، الطابق الثامن
شارع القدس ، البيرة
ص . ب : 4444
هاتف : 02-2404211
فاكس : 02-2404213
www.altakaful-ins.ps


من اليسار: عماد عبد الخالق وهادي الكرد


من اليمين: كمال السرطاوي


من اليمين: حاتم حسين


من اليمين: عمر عبد الوهاب، عبدو ادريس، محمد الريماوي، ايوب زعرب واميل زخور


من اليسار: يعقوب صوالحه، عماد عبد الخالق، محمد النمر، نجيب العناني، غسان خليل، عماد الحجة وعماد اسحاق

الهيئات الداعية والداعمة والمنظمة للمؤتمر الدولي الرابع - في العقبة

الهيئات الأربع التي وجهت الدعوات لحضور المؤتمر وسهرت على راحة المشاركين فيه هي:

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة AQABA SPECIAL ECONOMIC ZONE AUTHORITY (ASEZA) والاتحاد الأردني لشركات التأمين JORDAN INSURANCE FEDERATION والاتحاد العام العربي للتأمين (GAIF) والجمعية الأردنية للملاحة JORDAN SHIPPING ASSOCIATION (JSA).


يظهر IZHAR BADER


ماهر الحسين وقرينته


عدد من المنظمين الذين ساهموا في انجاح اللقاء


من اليمين: فاروق ابو خلف


من اليمين: ماهر الحسين وماهر عواد


مروان متولي

Commitment
& Maximum Security

Insurance Packages Include

- Vehicle
- Fire And Accident
- Moving And Shipping
- Health And Life
- Personalized Packages
- Personal Injuries
- Construction And Building

شركة الضامنون العرب

The Arab Assurers

Head Office
Queen Rania Street, Building # 32
Tel: +962 6 5100081 | Fax: +962 6 5100082
P.O.Box: 926269 Amman, 11190 Jordan
Email: info@arabassurers.com

جوائز للشركات الراعية للمؤتمر



د. كامل محادين يقدم هدية تذكارية
الى د. وليد زعرب (JOFICO)



عثمان بدير يقدم هدية تذكارية الى د. كامل محادين
(ASEZA)



د. كامل محادين يقدم هدية تذكارية
الى خلدون دبوبي (FIRST)



د. كامل محادين يقدم هدية تذكارية الى المهندس
ماجد سميرات (MIDDLE EAST)



المهندس بسام الجازي يقدم هدية تذكارية
الى سورين هانسن (ACT)



د. كامل محادين يقدم هدية تذكارية
الى نجيب العناني (JORDAN INSURANCE)



عثمان بدير يقدم هدية تذكارية الى خالد غانم
(ARAB ORIENT)



عبد الخالق رؤوف خليل يقدم هدية تذكارية
الى جهاد ابو مراد (NASCO KARAOGLAN)



عثمان بدير يقدم هدية تذكارية الى فراس جاموس
(YARMOUK)



المهندس بسام الجازي يقدم هدية تذكارية
الى نبيل الخطيب (MALTRANS)



المهندس بسام الجازي يقدم هدية تذكارية
الى محمود مطارنه (JORDAN INT'L)



المهندس بسام الجازي يقدم هدية تذكارية
الى سامر شحاده (NIC)



عبد الخالق رؤوف خليل يقدم هدية تذكارية
الى وليد الجشي (ALA)



المهندس بسام الجازي يقدم هدية تذكارية
الى رشيد الهباب (NATIONAL)



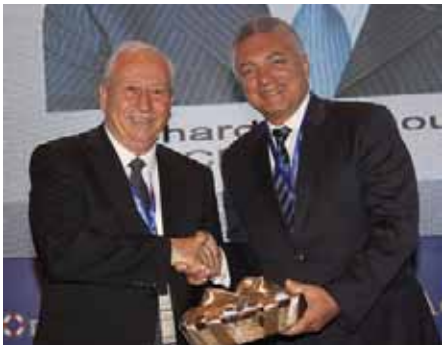
المهندس بسام الجازي يقدم هدية تذكارية
الى سمير قموه (COGENT)



د. كامل محادين يقدم هدية تذكارية
الى سماح ابو شيخة (APEX)



عثمان بدير يقدم هدية تذكارية الى علاء عبد الجواد
(MEDGULF)



عثمان بدير يقدم هدية تذكارية الى ماريو نحاس
(ZARIS & ACES)



د. كامل محادين يقدم هدية تذكارية الى اميل زخور
(مجلة البيان)



عبد الخالق رؤوف خليل يقدم هدية تذكارية
الى عزمي فلاح (KAWAR)



عثمان بدير يقدم هدية تذكارية الى اسامه نور
(ميدل ايست ريفيو)

رعاة المؤتمر

الراعيان الرسميان للمؤتمر هما:

– الأردنية الفرنسية للتأمين جوفيكو JOFICO
– الأولى للتأمين FIRST INSURANCE CO

كما رعت المؤتمر مجموعة كبيرة نسبياً من شركات التأمين والنقل الأردنية هي الآتية:

– الأردنية للتأمين JORDAN INSURANCE CO
– الشرق الأوسط للتأمين MIDDLE EAST INSURANCE CO
– ميدغلف MEDGULF
– أبكس للوساطة APEX
– مجموعة قعوار KAWAR GROUP
– ناسكو قره اوغلان فرنسا NASCO KARAOGLAN FRANCE
– امنية UMNIAH
– سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة ASEZA
– المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS
– شركة التأمين الوطنية NATIONAL INSURANCE CO PALESTINE
– مجموعة مالترانس للنقل MALTRANS GROUP
– كوجنت انشورنس بروكر COGENT INSURANCE BROKER
– شركة اليرموك للتأمين YARMOUK INSURANCE CO
– شركة زاريس وآيسز للوساطة ZARIS AND ACES
– (اورينت) المشرق العربي للتأمين ARAB ORIENT
– محطة العقبة للحاويات AQABA CONTAINER TERMINAL

الشركات المنظمة والراعية لمؤتمر العقبة تكرّم المشاركين



من اليمين: محمد الجبور، د. وليد زعرب، عثمان بدير، عاطف السحيمات، محمد العواملة، وايوب زعرب



من اليسار: عبد الخالق رؤوف خليل، اسعد ميرزا، جميل حرب، المحامي زياد نجم، جو فضول، عصام عبد الخالق، عماد عبد الخالق ويزن خصاونة



من اليمين: هيثم الختاتنة، مشارك، زهير أبو حماد و رنا حداد



من اليمين: رشيد الهباب، لمى بدر، زهير ابو حماد، ماهر الحسين (وقوفاً)، تيسير مشعل ، عبد المجيد شريف واكرم التلاوي

اقامت الشركات المنظمة والراعية لمؤتمر العقبة الدولي الرابع للتأمين والنقل البحري عددا من حفلات التكريم للمشاركين تميزت بالسخاء والحفاوة وتخللها أجواء موسيقية وفنية راقية.



من اليسار: نعمه عرمان، مروان سالم، محمد موسى ورأفت فارس



من اليسار: اسامة جعنيني، بسام حدادين، عمر ابو حسان، حسام السعيدي، وجدي عبد الهادي



طاولة سمير قموه



من اليمين: حاتم حسين وخلدون خرطبيل



من اليمين: جورج ماتوسيان، ايوب زعرب، لينا ماتوسيان، د. وليد زعرب وباتريسيا ماتوسيان



من اليسار: مختار الدائرة وقرينته



من اليسار: ايمن بصبوص، هلا غطمي وجهاد ابو مراد



من اليمين: فادي جدعون، انطوان بقعوني، ماجد سميرات



ماريو نحاس وجويل سمعان



من اليسار: خوسيه حرفوش



ماهر عواد وعقيلته ونجله



من اليمين: مشارك، وجدي عبد الهادي، معتز حداد، حبش فراج وطلال صايل



من اليمين: هلا غطمي وجو فضول


هادي الكرد يتوسط أركان شركة العرب للتأمين


من اليمين: أيوب زعرب، جورج ماتوسيان وقرينته باتريسيا والسيدة لينا ماتوسيان


من اليمين: هادي تيوكارس، جو فضول، وجهاد غانم


من اليسار: وليد زعرب، ماهر الحسين وقرينته


من اليسار: سامي قموه وبسام رشيد


من اليسار: مشارك، عبدو ادريس، عمر عبد الوهاب ومحمد الريماوي


من اليسار: نضال اقبيق، حازم الدويك، محمد مظهر حماده، مهند السمان وبسام رشيد


من اليمين: يعقوب صوالحه، ناديا الزعبي ورهف صوالحة


من اليمين: رين شربل، جورج ايوب، اسعد ميرزا، المحامي زياد نجم وجميل حرب



من اليمين: فارس فريح، فراس حسين، باسم عوده وسامر كنج



من اليمين: د. علي الوزني، يعقوب صوالحه، عماد اسحاق، عماد الحجة وعماد عبد الخالق



من اليمين: فريد لطفي، وليد جشي



من اليسار: محمد الريماوي، اسعد ميرزا وقرينته

APEX
INSURANCE



Partner of Choice

www.apexib.com

د. وليد زعرب (جوفيكو JOFICO - الاردن):

«جوفيكو» تحرص على ابراز فوائد المنطقة الاقتصادية في العقبة وعلى استقطاب المستثمرين والسياح



من اليسار: د. وليد وايوب زعرب



الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين JOFICO راعية هذا العدد، رعت كذلك المؤتمر الرابع الذي انعقد في العقبة، بكونها راعيا ذهبيا ، عضو مجلس الادارة المدير العام الدكتور وليد وائل زعرب تحدث الينا خلال مقابلة اجريناها معه على هامش المؤتمر حول المواضيع التي جرى البحث فيها خلال المؤتمر واوضاع سوق التأمين الاردنية.

نتفهم حرص الحكومة على حماية المستهلك ونعمل من اجل الوصول الى صيغة ترضي الجميع

انجازات محققة

■ كنتم الراعي الذهبي لمؤتمر العقبة الرابع للتأمين، في اي خانة تضعون هذه الرعاية؟

– دأبت شركتنا على دعم مؤتمر العقبة بكونها الراعي الذهبي، ويعود السبب الى اننا نحرص على الدوام على ابراز العقبة كمدينة سياحية اقتصادية بهدف استقطاب اكبر عدد من المستثمرين والسياح. فنحن نفتخر بهذه المدينة وبالانجازات التي تحققت فيها خلال السنوات العشر الاخيرة، اضافة الى اننا نستحوذ على الحصة الاكبر من التأمين البحري في الاردن، وبالتالي لنا مصلحة مباشرة تأمينية مع شركائنا في قطاع النقل وتحديدا شركات الملاحة التي تنظم المؤتمر بالتعاون مع الاتحاد الاردني لشركات التأمين، ناهيك عن هدف ابراز دور جوفيكو JOFICO كشركة تأمين فاعلة في الاردن والترويج لها، هذا بالاضافة الى تكريم المشاركين في المؤتمر.

نتائج افضل في الربع الاول

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين في الاردن منذ بداية العام وحتى الآن؟

– قطاع التأمين في الاردن في طريقه الى التعافي، ولطالما واجه التحدي الاكبر الا وهو ضعف الانفاق الحكومي على المشاريع ذات المنفعة العامة، والبنى التحتية وذلك بسبب شح في السيولة وسوء الاوضاع الاقتصادية المتفاقمة.

اضاف: لكن ما يطمئن ان الامور تتجه نحو الحلحلة وستكون انعكاساتها ايجابية على قطاع التأمين، والدليل ان نتائج الشركات الاردنية خلال الربع الاول من عام ٢٠١٣ جاءت افضل بكثير من تلك المحققة في الفترة نفسها من عام ٢٠١٢.

معادلة تخدم الجميع

■ اين اصبح قرار تحرير اسعار التأمين في الاردن؟

– بالنسبة الى التأمين الالزامي للمركبات كان من المفروض اعتبارا من بداية العام الحالي ان تلغى تعرفة الحكومة الالزامية وتحرَّر اسعاره، ولكن هناك مفاوضات تجري حاليا بين هيئة التأمين وممثل الحكومة الاردنية هدفها الخروج بمعادلة تخدم جميع الاطراف.

من ناحية اخرى، ونتيجة للاوضاع الناتجة من احداث «الربيع العربي» نتفهم موقف



د. وليد زعرب وأيوب زعرب محاطان بفريق عمل JOFICO المشارك في المؤتمر

الحكومة من احتمالات ارتفاع الاسعار على نحو يسيء الى مصالح المستهلك. وكقطاع خاص نحاول ايجاد معادلة تكون منصفة لشركات التأمين وفي الوقت نفسه لا تزيد على المؤمن له اعباء اضافية.

الاردن آمنة

■ **في رأيكم إلامَ يفتقد المؤتمر؟**

– خلال دوراته الثلاث السابقة لاحظنا مشاركة معيدين ووسطاء عالميين، وذلك على عكس هذه السنة حيث لاحظنا ان عدد المشاركين الاجانب كان خفيفا نسبيا، لكن عموما نحن نتفهم هذا الامر لان اوضاع المنطقة المحيطة بنا تثير مخاوف المشاركين الاجانب. وفي هذا السياق نوجه رسالة الى كل من لم يشارك في مؤتمر العقبة الرابع، مفادها ان المملكة الاردنية تتمتع بالامن والامان ولا داعي للخوف على الاطلاق.

معاودة تحقيق الارباح

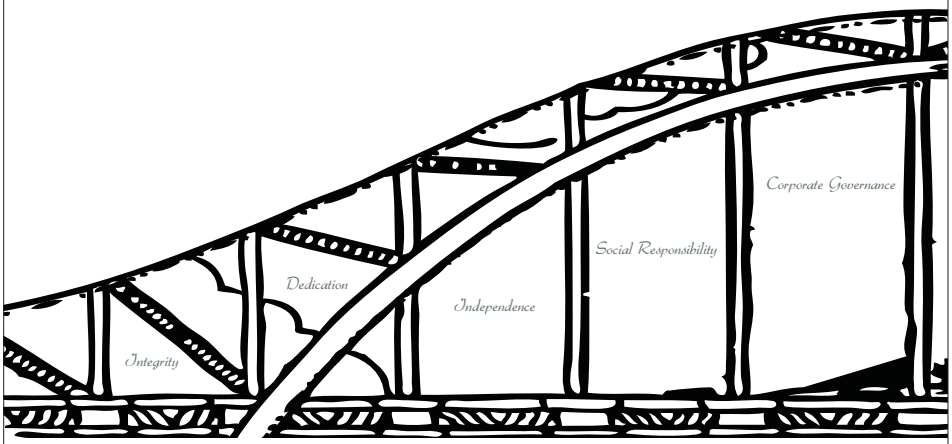
■ **ما جديد الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين؟**

– وضع الشركة ممتاز ولله الحمد، فقد عمدنا خلال الخمس سنوات الاخيرة الى تعزيز احتياطاتنا الداخلية، ورفع نسبة الملاءة، وكذلك تقوية مكانة الشركة في السوق المحلية.

اضاف: لقد نفذنا الخطة التي وضعناها مع مجلس الادارة وبدأت الشركة تعود الى سابق عهدها في تحقيق الارباح المجزية. ■

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

Bridging the gap one stride at a time....



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

vrs adjusters
Middle East partner of the VRS Adjusters Global Network

www.arablossadjusters.com

عماد عبد الخالق (الاردنية للتأمين JORDAN INSURANCE):

السلطات المعنية لن تلغي التعرفة الرسمية الا اذا وفت شركات التأمين بوعودها

عضو مجلس الادارة، المدير العام لشركة التأمين الأردنية JORDAN INSURANCE عماد عبد الخالق شارك في اعمال المؤتمر الدولي الرابع، وقد كان لنا معه لقاء حدثنا خلاله عن اوضاع الاردنية للتأمين ونشاطها داخل الاردن وفي الخارج. كما شرح لنا الاسباب التي تحول دون المضي في تحرير اسعار التأمين على السيارات.



نتابع توسعنا في الخليج العربي ونبدأ بإصدار عقود التأمين الصحي في الامارات في وقت قريب

لا تفاؤل بتحرير الأسعار

■ بداية عام ٢٠١٣ كنتم متفائلين بإمكانية تحرير سوق التأمين لكن ذلك لم يحصل، بمَ تعلقون؟

– تقضي متطلبات هيئة التأمين الأردنية بأن تقدّم شركات التأمين الاردنية التي تطالب بالغاء التعرفة الالزامية دراسة اكتوارية تبين فيها المعايير التي سوف تتبعها في تسعير اخطار التأمين على السيارات، بحيث تتأكد هيئة التأمين من ان الشركات لن تسعّر الاخطار جزافا، بل بالاستناد الى أسس مهنية. ومتى تأكدت هيئة التأمين من جدارة الشركات وجديتها في تسعير اخطار تأمين السيارات عندئذ سوف تعمد الى الغاء التعرفة الالزامية، وهذا ما يعرف بتحرير الاسعار. شخصياً لست متفائلاً بأن قرار تحرير الأسعار سيصبح نافذاً في القريب العاجل. أما بالنسبة الى شركة التأمين الأردنية تحديداً، فنحن جاهزون لتلبية طلب هيئة الاشراف على التأمين ودراساتنا جاهزة.

■ لاحظنا ان هناك تحسناً في سوق التأمين الأردنية وتحديداً خلال الربع الأول من العام الحالي، إلامَ يعود السبب في رأيكم؟



من اليمين: علي الوزني وعماد عبد الخالق

– نتمنى ذلك، لكن بالنسبة الينا لم يتبدل شيء فالأرباح لا تزال كما هي إنما الأقساط زادت بنسبة ١٥ في المئة، وفي فرعي التأمين على المركبات والصحي تزيد الخسائر لدى كل الشركات. وعموماً علينا انتظار نتائج نهاية العام لمعرفة نتائج السوق في شكل دقيق.

حاجة الى لاعبين دوليين

■ ما تقويمكم لفعاليات مؤتمر العقبة الرابع للتأمين، وما الذي يفتقد اليه؟

– لا ينقص المؤتمر شيء فهو ممتاز بكل المقاييس، ويشهد كل سنتين تطوراً وتحسناً سواء من حيث التنظيم أو الحضور، لكن ربما هو بحاجة الى مشاركة أكبر من قبل اللاعبين الدوليين في مجال التأمين واعادة التأمين.

■ ما هي المشكلات التي يواجهها فرع التأمين البحري في الاردن؟

– لا ألمس مشكلات يعانيها الفرع البحري ولعله الفرع الوحيد الذي يحقق النتائج الأفضل بين فروع التأمين الأخرى في شركتنا. وقال صحيح ان الأسعار في هذا الفرع تتراجع لكن ذلك ينسحب على فروع التأمين كافة، وفي اسواق التأمين في سائر انحاء العالم.

توسع نحو الإمارات

■ ما جديد شركة التأمين الأردنية؟

– نحن حالياً بصدد التوسّع خارج الأردن حيث وسّعنا مكاتبنا في أبوظبي وانتقلنا الى مكاتب جديدة في الشارقة. وفي أبوظبي نحن بصدد الانتقال الى مكاتب جديدة أيضاً، ناهيك عن أننا نتوسّع في فرع التأمين الصحي بدولة الإمارات، حيث حصلنا على الترخيص اللازم وسنبدأ بقبول الاكتتابات واصدار عقود التأمين الصحي قريباً. ■



كل تطوير وأنتم في البال.

شركة غلوب مد سورية لإدارة نفقات التأمين الصحي

Tel: +963 11 9492 | www.globemedsyria.com

عصام عبد الخالق (الشرق العربي للتأمين - ARAB ORIENT):

السلطات الاردنية لا تتحمل مسؤولية التأخير في اطلاق حرية تسعير التأمين الالزامي على السيارات لان الشركات هي التي تخلفت عن تقديم المستندات المطلوبة



الرئيس التنفيذي عضو مجلس الادارة لشركة الشرق العربي ARAB ORIENT الاردنية عصام عبد الخالق شارك في اعمال المؤتمر الدولي الرابع الذي انعقد في العقبة. وقد كشف لنا خلال لقاء جانبي ان شركات التأمين الاردنية اخفقت في تقديم الدراسات التي طلبتها السلطات المختصة، استباقا لتحرير اسعار التأمين الالزامي على السيارات. وقال لنا بجرأة نادرة «ليس علينا بعد اليوم ان نلوم الحكومة او هيئة الاشراف على التأمين لعدم تحرير الاسعار، بل علينا كشركات تأمين اردنية ان نلوم انفسنا لاننا اخفقنا في رفع التحدي».

اضاف انه والحالة هذه لا يتوقع ان يجري الغاء التعرفة الالزامية لاسعار التأمين الالزامي في وقت قريب وان كان يصر على وجوب الغائها.

نحرص على الحفاظ على المرتبة الاولى والتي بلغناها منذ سنوات عديدة

مسؤولية الشركات

■ كيف تنظرون الى عدم تحرير أسعار التأمين في الأردن بعدما كانت هناك وعود بذلك بداية ٢٠١٣؟

– في الحقيقة، الوضع القائم حاليا في قطاع التأمين الأردني سيىء جداً وللأسف يكاد يقترب من مرحلة الخطر، ولا يمكن اصلاح هذا الوضع السيىء الا بتحرير الاسعار اي الغاء التعرفة الحكومية الالزامية للتأمين على السيارات.

اضاف عبد الخالق: في المقابل، وفي آخر اجتماع عقدناه مع رئيس اتحاد شركات التأمين، وضعنا في أجواء لقائه مع وزير الصناعة والتجارة الذي وعد بتحرير الأسعار، لكن شخصياً لا أعتقد ان الأسعار ستتحرّر، بل ستكون هناك زيادة على الأسعار ضمن أسس اكتتابية معينة وبموجب دراسة اكتوارية مقدمة كل من شركات التأمين المطالبة برفع الاسعار، وللاسف الشديد فالكثير من شركات التأمين المحلية في الاردن لم تتقدم حتى الآن بالمستندات المطلوبة منها، مما اعطى انطباعا لدى هيئة التأمين والحكومة الاردنية بأن هذه الشركات ليست جاهزة مهنيا لتسعير الاخطار، وبالتالي لا يجب ان نلوم لا الهيئة ولا الحكومة بل يجب ان نلوم انفسنا، كوننا لم نقدم الدراسات الاكتوارية الكافية لنقنع هيئة التأمين اننا كشركات لدينا القدرة المهنية لتسعير الاخطار وخدمة العملاء من دون تدخل الهيئة او الحكومة.

اضاف: وللتذكير فإننا لطالما حذرنا عبر صفحات مجلة «البيان الاقتصادية» ومنذ عشر سنوات من هذا الوضع ولم يتغير شيء، بل يتجه من سيئ الى اسوأ والدليل ان خمس شركات اقفلت ابوابها وخمسا اخرى على وشك التوقف عن الدفع. وهناك عدد مماثل يعاني وقد يتعثر بين يوم وآخر. وفي ضوء ذلك كله، فإن الحل يكمن في وضع اسس ومعايير جديدة تلزم شركات التأمين بالتزود بالكفاءات المهنية التي تمكن لها ان تقوم بأداء افضل سواء على المستوى الاداري، او في مجال اكتتاب وتسعير الاخطار، او تقديم خدمات نوعية.

ورش عمل متخصصة

■ كيف تقومون فعاليات مؤتمر العقبة الرابع للتأمين؟

– انه مؤتمر رائع وقد اثبت نجاحه بدليل نسبة الحضور الكبيرة فيه وتطوره عاما بعد عام، لكن ما يفتقد اليه في رأيي هو ورش العمل المتخصصة والمفيدة بحيث لا يعود يقتصر المؤتمر على الندوات واللقاءات فقط.

■ ما الجديد لديكم في شركة الشرق العربي؟

– اوضاع الشركة ممتازة والنمو جيد وكذلك الربحية ونحن نحرص على ان نحافظ على موقفنا الريادي في السوق وهذا امر يبقى في متناول اليد والحمدلله. ■



“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.

arig

www.arig.net

د. علي الوزني (الاولى للتأمين FIRST - الاردن):

مؤتمر العقبة نافذة نطلّ منها على ممثلي شركات التأمين الاقليمية والعالمية

الرئيس التنفيذي عضو مجلس الادارة في الشركة الاولى للتأمين FIRST INSURANCE CO الاردنية الدكتور علي الوزني شارك في اعمال المؤتمر الدولي الرابع الذي انعقد في العقبة وقد التقيناه وأجرينا معه الحوار الآتي حول المؤتمر ومواضيع الساعة في الاردن.



■ كنتم الراعي الذهبي لمؤتمر العقبة الرابع للتأمين، فما سبب رعايتكم هذه واهتمامكم؟

– يعدّ هذا المؤتمر احد اهم المؤتمرات التي ينظمها الاتحاد الاردني لشركات التأمين بالتعاون مع بعض الهيئات المحلية والاقليمية الاخرى، لا سيما نقابة الملاحة الاردنية، شركات الشحن، شركات الوساطة.

ويشهد المؤتمر اقبالا لافتا من الشركات العربية والاجنبية، ويعتبر فرصة يطلع فيها المشاركون على ما يجري في الاردن والمنطقة المحيطة، كما يتبادلون الآراء والمعلومات حولها ولذا نعتبره مفيدا للاردن، ولصناعة التأمين في العالم. والى ذلك فنحن نعتبر المؤتمر نافذة مناسبة لشركتنا نطلّ من خلالها على قطاعات أخرى غير قطاع التأمين.

مشاركة أوسع للشركات الأجنبية

■ في رأيكم ما الذي يفتقد اليه هذا المؤتمر؟

– تكمن صعوبة المؤتمرات المتخصصة في إمكانية التطوير، فمؤتمر العقبة يعقد مرة كل سنتين ويتناول الموضوع نفسه ألا وهو التأمين البحري وأخطار النقل، لذا كمنظمين نحن بحاجة الى الاهتمام بتطوير الموضوعات العلمية المطروحة، من حيث العناوين أو الأفكار بحيث لا يكون فيها تكرار.

كذلك، يجب مستقبلا تشجيع مشاركة الشركات الأجنبية في المؤتمر بشكل أكبر، برغم أننا شهدنا خلال المؤتمر مشاركة أشخاص من شركات مهمة مثل ميونيخ ري MUNICH RE و «سويس ري» SWISS RE و«سكور» SCORوغيرها، إنما لا يزال هناك مجال واسع لزيادة حجم المشاركة الأجنبية في مؤتمر العقبة.

٣٠ مليون دينار خسائر فرع المركبات

■ كيف تقومون وضع قطاع التأمين في الاردن منذ بداية العام وحتى اليوم، خصوصا ان اسعار التأمين لم تحرر بعد؟

– على الرغم من ان هيئة التأمين كانت اعلنت عزمها تحرير اسعار التأمين على السيارات اعتبارا من مطلع العام ٢٠١٣ الا ان ذلك لم يحصل حتى الآن. وأسباب التأخير عديدة والخسائر الفنية المسجلة في قطاع التأمين على السيارات ما تزال على حالها وتراوح بين ٣٠ و٣٥ مليون دينار أردني سنوياً.

اضاف: في المقابل، ادت الاوضاع القائمة في سوريا الى ارتفاع نسبة التخوّف في قطاع التأمين من

نتخوف من احتمالات انعكاس الازمة السورية على الاردن والدول المحيطة

امكانية انعكاس بعض آثارها السلبية على الاردن، لجهة الإحجام عن الاستثمار وانخفاض الطلب على مختلف السلع والخدمات وكذلك انخفاض حجم التجارة الخارجية والداخلية، وبالتالي انخفاض الطلب على التأمين، مما يؤثر على نسب النمو التي شهدها قطاع التأمين في الاردن خلال السنتين الماضيتين. ونحن نتمنى ان يعود الهدوء الى المنطقة بحيث لا يعود هناك تخوّف او حذر.

اضاف: لكن بالنسبة الى شركة الاولى تحديدا فقد كانت نتائجها خلال الربع الاول من عام ٢٠١٣ ايجابية، بحيث استطعنا الحفاظ على ثبات حجم الاكتتاب، كما حققنا ارباحا بلغت ٤٠٤ آلاف دينار وهذا الامر تماشى مع خطة الشركة الموضوعة لهذا العام.

نمو التأمين التكافلي

■ كيف تقؤمون حجم التأمين التكافلي في السوق الأردنية؟

– لكي يكون حجم التأمين التكافلي كبيراً وجوهرياً، لا بدّ ان يكون عدد الشركات التي توفره كبيراً مقارنة بالشركات التقليدية، فاليوم هناك عدد محدود جدا من الشركات التكافلية في الأردن إحداها الأولى للتأمين FIRST في مقابل ٢٤ شركة تقدم التأمينات التقليدية، وبالتالي فالمنافسة ليست متوازنة، لكن برغم ذلك كله يشهد التأمين التكافلي نمواً، كما ان شركات التأمين التكافلي حققت زيادة سنوية في نسب النمو خلال السنوات الخمس الأخيرة وكانت أعلى من معدّل نمو السوق، ما يعني ان الحصة السوقية للتأمين التكافلي في زيادة مستمرة سنة بعد أخرى، وأتوقع ان تصل خلال الخمس سنوات المقبلة الى ٢٠ في المئة من مجموع الاقساط المكتتبة في الاردن.

تعزيز التسويق

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نسعى خلال الفترة المقبلة للتركيز على تعزيز وتطوير قنوات التوزيع العائدة للشركة، وكذلك تعزيز وتأهيل قسم التسويق، وتكوين فرق مبيعات قادرة على بيع المنتجات والخدمات التي تطرحها الشركة، وذلك بأسعار مناسبة بعيداً عن المنافسة بهدف تحقيق الربحية المطلوبة لحملة الأسهم. ■

«الأولى للتأمين» تفتتح فرعها الثامن في العقبة

افتتحت شركة الأولى للتأمين فرعها الجديد في منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة بحضور الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور **علي الوزني** وفريق الادارة التنفيذية فيها، ليكون بذلك الفرع الثامن للشركة من ضمن الفروع المنتشرة في المملكة.

وقال الدكتور **الوزني** ان افتتاح الفرع في هذه المنطقة الحيوية يأتي استكمالاً لسياسة الشركة الهادفة الى التوسع الجغرافي وتقديم خدماتها التأمينية المميزة في مختلف مناطق المملكة وتعزيزاً لمنافذها البيعية.

كما أشار **الوزني** الى أنه قد تم تجهيز هذا الفرع بأحدث وسائل الاتصال وتكنولوجيا المعلومات ليشكل بذلك نقلة نوعية في مستوى الخدمات التي تقدمها الشركة، مركزاً على ان منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة تشهد اليوم حركة تجارية وزخماً كبيراً مما يستدعي التواجد في المنطقة. كما انه يأتي في وقت تحقق فيه الشركة نسباً متزايدة في نمو أعمالها وطلباً كبيراً على خدماتها.

وقد حازت الشركة الأولى للتأمين للعام الثاني على التوالي تصنيفاً للقدرة المالية بواقع ++B كأعلى تصنيف يمنح لشركة تأمين أردنية.

محمد الريماوي

(رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين):

٩ في المئة نمو قطاع التأمين الفلسطيني في ٢٠١٢



رئيس الاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين محمد الريماوي شارك في مؤتمر العقبة الدولي الرابع وقد كان لنا معه لقاء على هامش المؤتمر حيث قال لنا ان التأمين البحري يحتاج الى متابعة دقيقة من قبل العاملين في شركات التأمين. وقال: ان قطاع التأمين في فلسطين حقق نموا بنسبة ٩ في المئة بنهاية العام ٢٠١٢.

واجب أخلاقي

■ **ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر العقبة الرابع للتأمين؟**

– شاركنا في المؤتمر في إطار حرصنا على التواصل مع قطاع التأمين العربي المشاركة في المؤتمر وخصوصاً الشركات العاملة في الأردن الشقيق وذلك بحكم الجغرافيا والتاريخ، وبالتالي فإن مشاركتنا هذه واجب أخلاقي تفرضه صلة الجوار، إضافة الى ان المؤتمر يتناول أحد فروع التأمين المهمة ألا وهو التأمين البحري الذي يشوبه لغط لجهة تحديد المسؤوليات، خصوصا ان التأمين البحري لا تنظمه القوانين والتشريعات المحلية وحسب انما يخضع ايضا لاحكام المعاهدات والاتفاقات والقوانين الدولية، ناهيك عن ان فرع التأمين البحري هو من الفروع المتطورة التي تشهد تقدماً يوماً بعد يوم.

٩ في المئة نمو قطاع التأمين الفلسطيني

■ **كم يمثّل التأمين البحري من محفظتكم التأمينية؟**

– للأسف، فإن عمليات النقل الى الاراضي الفلسطينية تخضع لاحكام القوانين الاسرائيلية لان عقود النقل البحري تنص على وجوب تطبيق القانون الساري المفعول في المرفأ الذي تنتهي الرحلة البحرية فيه PORT OF DESTINATION لكون البضاعة تصل من الدولة المصدّرة الى الموانئ الإسرائيلية. وهذا الواقع المؤلم يجعل تأمينات النقل لدى شركات التأمين الفلسطينية محدودة الحجم بحيث لا تتجاوز خمسة في المئة وحتى أقل من ذلك.

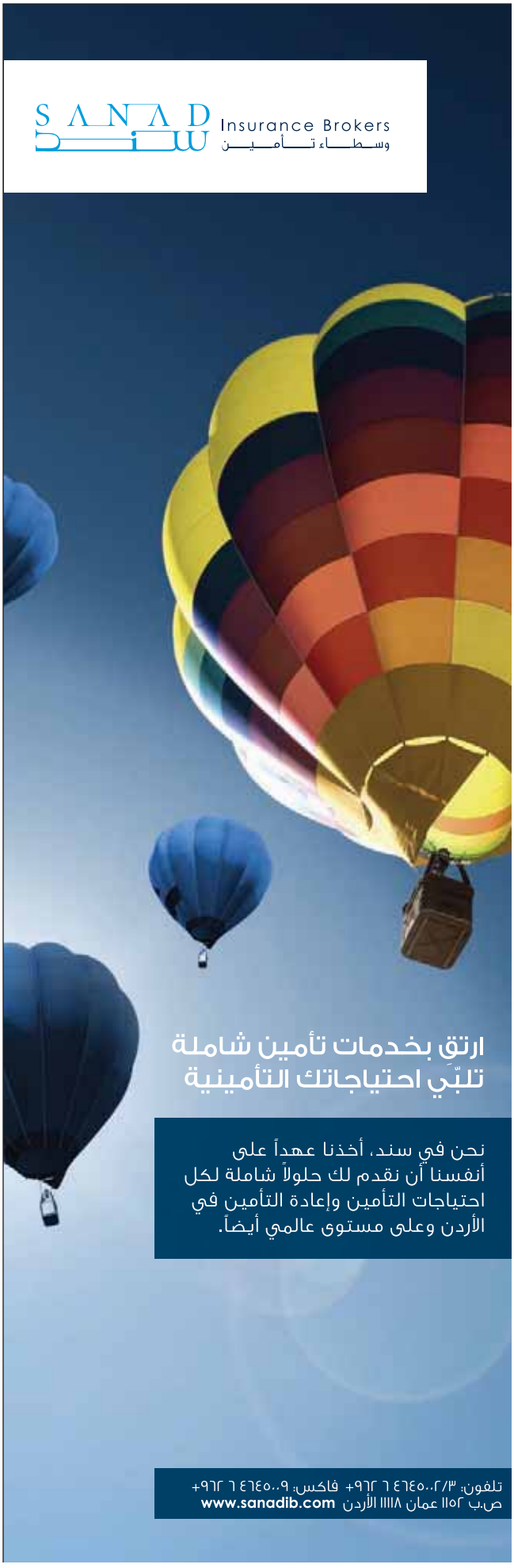
■ **كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين الفلسطيني حالياً؟**

– عام ٢٠١٢ كان وضع سوق التأمين الفلسطينية جيداً حيث سجّل قطاع التأمين نسبة نمو بلغت ٩ في المئة في فروع التأمين كافة. كذلك كانت هناك زيادة في حجم الأرباح حيث حققت خمس شركات أرباحاً ممتازة.

مؤتمر فلسطين الثالث للتأمين

■ **هل ستشهد الأراضي الفلسطينية مؤتمراً للتأمين خلال الفترة المقبلة؟**

– سيعقد عام ٢٠١٤ مؤتمر فلسطين الثالث للتأمين ونتمنى ان تتاح لنا فرصة عقده في القدس الا ان الاحتلال الاسرائيلي يحول دون ذلك ولذلك سوف يعقد كما السنة الماضية في رام الله. ■



هيثم الختاتنة (شركة الضامنون العرب THE ARAB ASSURERS - الأردن):

دخلنا مرحلة جديدة من الربحية والنتائج المحققة جاءت أفضل من التوقعات



عضو مجلس الادارة، المدير العام في شركة الضامنون العرب THE ARAB ASSURERS هيثم الختاتنة حضر المؤتمر الدولي الرابع في العقبة، وكان لنا معه لقاء أورد خلاله انطباعاته عن المؤتمر وأوضاع شركة الضامنون العرب وصناعة التأمين في الأردن عموماً.

مؤتمر العقبة فرصة نطّلع من خلالها على تشريعات النقل المستحدثة في العالم

اضافات جديدة

■ **كيف تقوّمون فعاليات مؤتمر العقبة الرابع للتأمين والتسعير الحسن؟**

– مع كل دورة لهذا المؤتمر نلمس إضافات جديدة الى طبيعة المادة المطروحة وهي التأمين البحري وأخطار النقل، وبالتالي يحمل هذا المؤتمر على الدوام جديداً، ونطّلع من خلاله على التشريعات الدولية والتطورات الإقليمية وانعكاساتها على قطاع النقل. كما تتيح لنا ان نأخذ علماً بالتعديلات التي تطرأ على المعاهدات الدولية التي ترعى مسؤولية الناقل البحري.

وعود غير منفذة

■ **هل لنا بلمحة عن أوضاع شركة الضامنون العرب خلال الفترة الممتدة من بداية العام الحالي وحتى اليوم؟**

– الشركة في تحسن مستمر بدليل انها حققت خلال الربع الأول من عام ٢٠١٣ أرباحاً بلغت قيمتها حوالى ربع مليون دينار أردني، ونتوقع ان ترتفع وتصل الى مستوى أعلى في نهاية العام.

■ **ماذا عن تحرير أسعار التأمين الإلزامي؟**

– كنا موعودين بدخول قرار تحرير الأسعار حيّز التنفيذ أي الغاء التعرفة الحكومية الإلزامية للتأمين على السيارات اعتباراً من مطلع العام الحالي، لكن للأسف لم تنفذ الوعود، مع العلم انه خلال الاجتماعات الأخيرة لمديري الشركات العامين في الاتحاد تم التأكيد على ضرورة تحرير أسعار التأمين الإلزامي أسوة بما هي الحال في مختلف القطاعات الاقتصادية في الأردن والمتجهة كلها الى اعتماد المنافسة والتسعير الحر، بمعنى ان قطاع التأمين ليس بمنأى عن توجه الحكومة الأردنية في ما خص تحرير غالبية القطاعات.

نتائج أفضل

■ **ما جديد شركة الضامنون العرب وما هي خططكم المستقبلية؟**

– نحن في صدد تنفيذ الخطة المرسومة للعام الحالي المرتكزة أساساً على الجانب التشغيلي، والحمد لله جاءت نتائجنا للربع الأول مطابقة للخطة وأفضل من المتوقع لها، والمعول ان تكون نتائجنا للأشهر المتبقية من العام أفضل من تلك المحققة خلال الربع الأول، مما ينعكس ايجاباً على وضع الشركة بمختلف المقاييس.

اوضاع جيدة ومطمئنة

■ **كيف استطاعت شركتكم أن تضع أمورها على السكة الصحيحة؟**

– منذ بداية عام ٢٠١١، قرّر مجلس إدارة الشركة بالتعاون مع هيئة التأمين الأردنية وضع خطة تتضمن خطوطاً عريضة لتصويب أوضاعها، وهي حالياً جيدة ومطمئنة وقد تجاوزت «الضامنون العرب» كل الظروف الصعبة التي مرّت بها وانتقلت الى مرحلة جديدة ومربحة، وهي الآن في تحسن وتطوّر مستمرين.■

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

مختار الدائرة (شركة ليبيا للتأمين LYBIA INSURANCE):

الاخبار التي تنقلها وسائل الاعلام عن ليبيا ليست دقيقة

مختار الدائرة، المدير العام لشركة ليبيا للتأمين LIBYA INSURANCE ضامن ليبي متمرّس، ومن ذوي الكفاية المهنية العالية، حضر المؤتمر الدولي الرابع في العقبة حيث التقيناه على هامش المؤتمر، وسجلنا له رأيه في المؤتمر، وقد حرص الدائرة على ان يؤكد ان الاخبار التي تنقلها وسائل الاعلام عن مجريات الاحداث في ليبيا غير دقيقة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر العقبة الرابع للتأمين؟

– نهدف بالدرجة الأولى الى اظهار اهتمامنا بسوق التأمين الأردنية، كما انتهزنا المناسبة لاجراء اتصالات مع المشاركين في المؤتمر من الزملاء العرب والاجانب حيث تبادلنا الآراء وبحثنا في احتمالات التعاون والتواصل في ما بيننا، واطلعنا على التجربة الأردنية في ميناء العقبة.

تضخيم إعلامي

■ في ظل الأوضاع التي تمر بها ليبيا هل تتمكن شركات التأمين من تسيير أعمالها في شكل طبيعي؟

– نلاحظ بأسف ان وسائل الإعلام تنقل اخبارا غير دقيقة عن الأوضاع التي تعيشها ليبيا حالياً.

اضاف: وفي الواقع فإن الاوضاع تتحسن يوما بعد يوم وتترافق مع حركة اقتصادية مشهودة،

شركات التأمين تسجل ارتفاعا في الواردات والارباح

والدليل على ذلك ان واردات شركات التأمين تنمو باطراد وتسجل ارباحا جيدة.

التحول الى تكافلية

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– تخطط شركة ليبيا للتأمين لتتحول الى شركة تتعاطى التأمين بصيغته التكافلية، بدلا من الصيغة التقليدية وذلك تلبية للطلب المتزايد من الجمهور



الليبي على عقود التأمين التكافلي. والمعروف ان لدى الشركة تجربة ناجحة في التأمين التكافلي من خلال النافذة التي كانت قد فتحتها عام ٢٠٠٩ ولاقت اقبالاً منقطع النظير.

دعم السوق الأردنية

■ لماذا لم تعمدوا الى تأسيس شركة أخرى متخصصة في التأمين التكافلي؟

– لا يسمح القانون الراعي لشركات التأمين في ليبيا بأن تقوم شركة بتأسيس أخرى، لذا اتخذ القرار بتحويلها. ■



هادي داوود الكرد (شركة العرب للتأمين ARAB INSURANCE - الأردن):

علينا اللحاق بركب المعرفة الالكترونية وتحديث المفاهيم السائدة



الرئيس التنفيذي لشركة العرب للتأمين في الأردن ARAB INSURANCE هادي داوود الكرد شارك في المؤتمر الدولي الرابع الذي انعقد في العقبة، وقد حدثنا خلال لقاء جانبي عن البرامج التي يتولى تنفيذها في اطار تحديث اعمال الشركة بحيث تواكب التطورات العالمية.



من اليمين: اميل زخور، ايوب زعرب وهادي الكرد

توسل التكنولوجيا

■ في رأيكم، ما الذي تفتقده المؤتمرات المتخصصة في الدول العربية؟

– من الضروري تفعيل دور التكنولوجيا (المعرفة الالكترونية) في التأمين وهذا ما يجب التركيز عليه في مؤتمراتنا العربية. فعلى قطاعات التأمين العربية توسل التكنولوجيا في صناعة التأمين، ما يؤدي الى تطورها على المستويين المحلي والإقليمي.



من اليسار: عمر ابو حسان وهادي الكرد

تطوير مفهوم التأمين

■ تسلمتم منذ وقت قصير منصب الرئاسة التنفيذية في الشركة، ما هي الاستراتيجية المعتمدة للنهوض بها؟

– تنشط شركة العرب للتأمين في السوق الأردنية منذ أكثر من ٣٣ عاماً، وكانت تعرف سابقا باسم شركة «عرب لايف» وما عملية التطوير التي نحن في صددها حالياً سوى البناء على أساسات المهنة وقواعدها ومفاهيمها المتطورة، وقد طاولت العملية الجانب التسويقي وفتح قنوات اتصال داخل المجتمع، اضافة الى تعزيز العلاقات مع مختلف القطاعات الاقتصادية.

الى ذلك، وخلال هذا العام سنقوم بتنفيذ برامج عديدة من بينها تطوير مفهوم التأمين في الأردن والعالم العربي، واتباع أسلوب جديد في التوعية والعرض وتقديم الخدمات، وهذا ما يدفعنا للارتقاء الى مواقع متقدمة في العمل التأميني.

قيادة على المستوى العربي

■ هل أنتم مرتاحون لوضع قطاع التأمين في الأردن؟

– يتمتع قطاع التأمين في الأردن بفرص واسعة غير ان مفتاحها يكمن في اتباع مفاهيم وأساليب غير تقليدية، لتتمكن الشركات من ان تصبح قائدة على مستوى العالم العربي. ■

المهندس كامل محادين (منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة):

تعتمد نظام حكم لامركزي ولا سبيل لمقارنتها بالمناطق الاقتصادية العربية

منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة مقصد استثماري وسياحي عالمي على البحر الاحمر يرفد الاردن بمحرك تنموي ويحقق الارتقاء بالمستوى المعيشي والازدهار والرفاهية للمجتمع ضمن اطار من التنمية المستدامة والشاملة.

رئيس مجلس المفوضين في سلطة المنطقة المهندس كامل محادين رأى ان هناك حاجة الى الاستمرار في التوسع الاستثماري والسياحي، وعقد شراكات مع مؤسسات وشركات وجهات اقتصادية، وذكر ان المنطقة تعتمد نظام حكم لا مركزي غير متوفر في اي دولة عربية ولا سبيل لمقارنتها مع المناطق الاقتصادية العربية الاخرى.



شراكة مع قطاع التأمين

■ في رأيكم ما هي الاضافات التي يمكن ان يوفرها مؤتمر العقبة الرابع للتأمين لمنطقة العقبة؟

– يوفر المؤتمر موقعا مهما لمنطقة العقبة باعتبارها محورية في استضافة شركات تأمين مهمة تقوم ببحث تطوير القطاع الذي يعد ثاني اهم القطاعات بعد البنوك.

ومن جهتها تولي سلطة منطقة العقبة اهتماما كبيرا بالشراكة مع قطاع التأمين اسوة بقطاعي السياحة والاعلام والقطاعات الاخرى التي تضع منطقة العقبة في موقع مميز.

توسع استثماري

■ ما الذي تحتاجه منطقة العقبة؟

– تحتاج منطقة العقبة الى الاستمرار في التوسع الاستثماري والسياحي، اضافة الى عقد شراكات مع مؤسسات وشركات وجهات اقتصادية وهذا ما نسعى الى تحقيقه في السنوات المقبلة.

■ هل ترون ان المناطق الاقتصادية الاخرى تشكل منافسة لمنطقة العقبة؟

– لا تشكل المناطق الاقتصادية كدبي وابو ظبي منافسة لمنطقة العقبة، فنحن لا نقارن انفسنا بالآخرين لان منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة تعتمد نظام حكم لا مركزي غير متوفر في اي دولة عربية، وتملك حرية اتخاذ القرارات من دون السلطات الحكومية.

حوافز للمستثمرين

■ ما هي الحوافز التي تقدمها منطقة العقبة للمستثمرين؟

– توفر منطقة العقبة الاقتصادية ضرائب مخفضة للمستثمرين تصل الى ٥ في المئة، كما تسمح بالعمالة الوافدة. وهي بالتالي منطقة تجارية حرة شبيهة بالمدن الاقتصادية العالمية تؤمن متطلبات المستثمرين كافة. ■



رشيد الهباب (الوطنية WATANIA - الأردن):

نجحنا في الحصول على عقود ومشاريع كبيرة تركزت في فروع التأمين ذات الربحية العالية



حققت شركة التأمين الوطنية الأردنية أرباحاً معقولة ونسب نمو جيدة في جميع فروع التأمين، بعد الانتهاء من مرحلة إعادة الهيكلة الشاملة في نواحي العمل كافة. وقد شهدت الأشهر الأربعة الأولى من هذا العام نمواً كبيراً في الأقساط بلغت نسبته ١١٥٪ مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، وهو ما تخطى الخطة الموضوعة للعام ٢٠١٣.

ويشير رشيد الهباب المدير العام للشركة الوطنية للتأمين في الأردن WATANIA الى ان الشركة نجحت في الحصول على عقود ومشاريع كبيرة عدة تركزت في فروع التأمين ذات الربحية العالية مثل تأمينات النقل والممتلكات.

ويعتبر الهباب ان المؤتمر الدولي للتأمين والنقل الذي عقد في العقبة، هو من المؤتمرات المهمة التي فرضت نفسها على الساحة التأمينية.

مؤتمر تأميني هام

■ ما هو تقييمكم للمؤتمر وما هي أهميته في هذا الوقت؟

– يعتبر المؤتمر الدولي للتأمين والنقل من المؤتمرات المهمة التي فرضت نفسها بقوة على الساحة التأمينية من خلال عقده للمرة الرابعة على التوالي ونجاحه في جذب عدد كبير من مختصي التأمين والنقل والشحن والقانون، نظراً لما يطرحه من مواضيع مهمة تحاكي الواقع وتناقش المشاكل والحلول المقترحة للتعامل معها، خصوصاً في ظل الأوضاع السياسية والاقتصادية القائمة وتأثيرها على حركة الصادرات والواردات بأنواعها، ونظراً لأهمية مدينة العقبة والمشاريع الاستثمارية الكبيرة التي تنشأ على أرضها نظراً لموقعها المتميز والبيئة الاستثمارية الآمنة، اضافة الى القوانين الخاصة بها والتي تشجع المستثمرين المحليين والاجانب على القدوم اليها مما يبشر بمستقبل واعد لهذا الميناء الحيوي.

سوق دائمة النمو

■ ما هو الجديد في سوق التأمين الأردنية؟

– تعتبر سوق التأمين الأردنية من الأسواق المستقرة والدائمة النمو، وقد تأثرت السوق بنسبة أقل من الأسواق المحيطة بالمتغيرات السياسية خلال السنوات السابقة نظراً للإستقرار السياسي في الأردن وأهميته في جذب مستثمرين جدد. ولا زال العمل قائماً على تغيير التعليمات والقوانين المتعلقة بتأمين المركبات الإلزامي الذي تعاني شركات التأمين بسببه من خسائر مستمرة ناتجة بشكل أساسي عن عدم تحرير هذه الخدمة التي تمس أوسع شرائح المجتمع. ونأمل أن تنجح جهود شركات التأمين في إيجاد تفاهم مع هيئة التأمين والجهات الرسمية للوصول الى أسس اكتتاب جديدة، تمكّن شركات التأمين من تقديم هذه الخدمة على أسس فنية سليمة تحفظ حقوق الأطراف كافة.

تحقيق أرباح معقولة

■ ما هي أهم نتائج شركة التأمين الوطنية وخططها المستقبلية؟

– نجحنا العام الماضي في تحقيق أرباح معقولة ونسب نمو جيدة في جميع فروع التأمين بعد الإنتهاء من مرحلة إعادة الهيكلة الشاملة في نواحي العمل كافة.

وقد شهدت الأشهر الأربعة الأولى من هذا العام نمواً كبيراً بالاقساط بنسبة ١١٥٪ مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي تجاوز الخطة السنوية الموضوعة للعام ٢٠١٣، حيث نجحت الشركة بالحصول على عقود ومشاريع كبيرة عدة تركزت في فروع التأمين ذات الربحية العالية مثل تأمينات النقل والممتلكات ، في الوقت نفسه نجحت الشركة في تخفيض المطالبات بنسبة ١١٪ بالرغم من الزيادة الكبيرة في الأقساط.

كما استطعنا تخفيض النفقات الاجمالية بنسبة ٥٪ بالرغم من التعيينات الجديدة في مجال التسويق والمبيعات وتطوير الأعمال. وقد أطلقت الشركة حملة تسويقية متكاملة تهدف الى توسيع انتشار الشركة وتعريف قطاعات الأعمال بالخدمات المتميزة التي تقدمها.

أهمية تنويع الاستثمارات

ويتابع السيد **الهباب**: اضافة الى ذلك قامت الشركة بتنويع استثماراتها بشكل متوازن لتحقيق أعلى عائد ممكن نظراً للسيولة المرتفعة التي تتمتع بها الشركة، وسنباشر في القريب العاجل بتنفيذ مشروع مجمع طبي استثماري في احد أهم مناطق عمان لتأمين دخل استثماري مرتفع بجانب الأرباح الفنية المتأتية من العمليات التأمينية. كما ستقوم الشركة بالتركيز على الاستثمارات العقارية في ظل النمو الحاصل في السوق الأردنية في قطاع الاستثمار العقاري والعائد المرتفع له.

نأمل أن تتواصل جهودنا في عودة شركة التأمين الوطنية الى مصاف الشركات الاولى في السوق الأردنية من ناحية الانتشار وتحقيق الأرباح على أسس فنية مدروسة وتقديم الخدمات المتميزة الى كل شرائح المجتمع الأردني وقطاعاته الإقتصادية المختلفة. ■

Markus Spielmann (MUNICH RE) :

The MENA region has an enormous potential

HULL INSURANCE ARE TOO LOW AND RESULTS ARE STILL BAD BUT CARGO INSURANCE IS DOING BETTER



The Fourth International Conference on Insurance & Marine Transportation "TOWARDS A SAFE CARGO TRANSPORTATION ENVIRONMENT" has been attended by major, local, regional and international insurance and reinsurance companies, shipping and transportation associations, international P&I Clubs, ship owners, freights forwarders, logistic companies, in addition to the presence of distinguished jurists, judges, lawyers and experts in insurance, and marine transport.

Sessions were headed, and presentations made by an elite of local, regional and international experts. Among them was Munich Re's Senior Executive of Marine Dept for Asia, Pacific and Africa Markus Spielmann who made a presentation about "Maritime Fraud" and which was highly appreciated by the audience.

Our correspondent had a short interview with M. Spielmann, which is reported below:

*** Can you give us a brief summary of the presentation you made at the conference ?**

- I actually outlined the importance of maritime fraud in today's insurance industry. If we talk about numbers, we estimate that its annual cost worldwide, is in the region of US$ 2 billion, so it is quite significant. The causes of the maritime fraud are actually numerous, but I focused particularly on fraud of documentation, which can take several forms. I also mentioned that there are many documents that can be manipulated and it is usually very difficult to prove that in court . Therefore, the solution is to start combating fraud during the underwriting stage before the risk is accepted.

M. Spielmann added: If the risk seems too good to be true, then often enough it is not true, there is something fishy about it. If for example the cargo is far below the usual market price, this is something to look out for and if the quality of the cargo is other than described, then one should do a lot of research on the internet regarding the nature and prices of the commodities or the cargo that you are about to insure.

*** How do you evaluate the marine in the MENA region?**

- The MENA region for us is definitely an area where we very much enjoy transacting business in. It is a growth area and has an enormous potential.

*** Is there anything that is hindering growth in the region?**

- The insurers of the region are doing very well in terms of educating the people, so the professionalism in this market is really outstanding. I think it is just that you have to overcome the economic troubles from the past and as soon as the economies will be picking up again, it will be a success story.

*** What is your impression about Arab reinsurance companies?**

- We are competitors, they are professional and we respect them.

*** How do you find the rate of the marine in the region?**

- When you look at Hull Insurance business, the rates are too low. Hull is a class of business that is unprofitable and has been so for 17 years. I think cargo is a little bit better.

*** What about the piracy problem in East Africa ?**

- The measures taken by various governments have really shown some success but there are still problems Insurers are facing in the West Coast of Africa, and which are even becoming more violent. I believe a solution needs to be found.



C&G
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

وليد الجشي (المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS):

الأكاديمية التي انشأناها تؤهل الطلاب للتعامل مع المطالبات التي تقدم الى شركات التأمين وتسويتها

رئيس مجلس ادارة شركة المعاينون العرب ARAB LOSS ADJUSTERS وليد الجشي اطلعنا خلال لقاء خاص، على الاهداف التي تسعى الاكاديمية التي انشأتها مجموعته بمشاركة معهد التأمين الاوسترالي، الى تحقيقها. والاكاديمية هي الاولى من نوعها في العالم العربي، حيث تؤهل الطلاب للتعامل مع المطالبات CLAIMS التي تقدم الى شركات التأمين بطرق علمية ومهنية. وقال ان اسواق التأمين العربية تحتاج حتى العام ٢٠٢٠ الى عشرة آلاف وظيفة تأمين.



اجازة مشتركة

■ ما الدور الذي تؤديه «أكاديمية المعاينون العرب» في مجال تدريب كوادر التأمين البحري؟

– «اكاديمية المعاينون العرب» هي الاولى من نوعها في الوطن العربي والغرض الذي وجدت من اجله هو معالجة وتسوية المطالبات CLAIMS التي تقدم الى شركات التأمين، وهذه الدورات تؤهل المتدربين للحصول على إجازة مشتركة من معهد التأمين الاوسترالي وأكاديمية المعاينون العرب. كما وهناك دورات تدريب مخصصة للعاملين في التأمين والوسطاء وخبراء المعاينة، بالإضافة الى أننا نحضّر لتنظيم دورات تدريب في كل من لبنان والأردن والسعودية والإمارات وعُمان لمدة ثلاثة أيام، وذلك لمساعدة المتخرجين ونقلهم الى مجالات التطبيق على أرض الواقع.

برامج غير تقليدية

■ ما الذي يميّز برامج الأكاديمية عن مثيلاتها؟

– تخطت هذه الدورات البرامج التقليدية كونها تنقل الطالب الدارس في مجال التأمين من النظري الى التطبيقي، وبالتالي فإن هذه البرامج تختصر المطولات والنظريات التي لا يحتاجها المتخرج في حياته العملية، كما توفر نوعاً من التخصص في مجال المطالبات بحيث ان التأمين لا يقتصر فقط على العملية الاكتتابية.

عشرة آلاف وظيفة تأمين

■ هل ترون ان الشباب العربي بحاجة الى دورات تدريبية مستمرة؟

– في ظل النمو المتوقع في مختلف القطاعات وتحديداً في قطاع التأمين يمكن للعالم العربي ان يستوعب نحو عشرة آلاف وظيفة لمتخصصين في صناعة التأمين حتى العام ٢٠٢٠، باعتبار ان هناك نقصاً في الكوادر المحلية داخل الدول العربية والتي حتى الساعة تعتمد استيراد الخبرات من الخارج.

وأنهى قائلا: نأمل ان تساهم أكاديمية المعاينون العرب، وهي مؤسسة لا تبغي الربح، في خلق جيل عربي تأميني قادر على متابعة المسيرة. ■

اسماعيل نصر المبروك (شركة القافلة للتأمين - ليبيا):

فرص واسعة أمام شركات التأمين الليبية

مدير ادارة الفرع البحري في شركة القافلة للتأمين اسماعيل نصر المبروك عدد دوافع المشاركة بفعاليات مؤتمر العقبة الرابع للتأمين، وطمأن الى وجود فرص واسعة أمام شركات التأمين العاملة في السوق الليبية، مشيراً الى مشكلة عدم ثقة المعيدين العالميين بهذه السوق.



■ ما الهدف من مشاركتكم في مؤتمر العقبة الرابع للتأمين؟

– تتعدّد دوافع مشاركتنا في هذا المؤتمر، لكن من أهمها: تشجيع العمل العربي في مجال التأمين، وتبادل الخبرات التأمينية، وقد شارك في المؤتمر محاضرون على مستوى رفيع جداً في مجال التأمين على أجسام السفن والشحن البحري، فشكّل ما أبدوه من ملاحظات إفادة لجميع المشاركين في المؤتمر. إضافة الى ذلك جمع المؤتمر شركات التأمين العربية والمعيدين والوسطاء العرب والأجانب الذين ناقشوا في ما بينهم أوجه التعاون في مجالات التأمين كافة، والتغطيات في ظل الظروف الصعبة التي تمرّ بها الأمة العربية، من بينها عدم الاستقرار الأمني الذي يحتاج الى تغطيات أكثر دقة لا تتوافر لدى كل الشركات، كما وحاولنا خلال المؤتمر البحث عن وسطاء جدد بإمكانهم توفير مثل هذه التغطيات.

مشكلة عدم ثقة المعيدين العالميين

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في ليبيا، وما هي المشكلات التي تواجهونها؟

– تشهد ليبيا حالياً توتراً أمنياً، لكن برغم ذلك فإن العجلة الإقتصادية تسير بوتيرة جيدة، فطالما الموانئ والمطارات مفتوحة هناك تصدير وفرص واسعة أمام شركات التأمين، ففي النهاية للتوترات الأمنية حدود وسيأتي يوم تزول فيه كلياً.

وفي مجال التأمين البحري تحديداً، فإننا نواجه مشكلة عدم ثقة شركات إعادة التأمين العالمية التي تنظر الى الوضع الليبي على انه غير مستقر، وبالتالي ثمة بعض التغطيات التي لا توفرها مثل تغطيات أخطار الحرب وأعمال الشغب.

استقرار وسمعة طيبة

■ ماذا عن وضع شركة القافلة للتأمين؟

– تعتبر شركتنا من بين ١٢ شركة عاملة في سوق التأمين الليبية، وهي تتمتع باستقرار إداري وبسمعة طيبة في السوق إضافة الى أنها مدعومة من أكبر مصرف في ليبيا ألا وهو مصرف الساحل والصحراء البالغ رأسماله مليار ونصف المليار يورو.

■ كلمة أخيرة؟

– نشكر مجلة «البيان الإقتصادية» على اهتمامها بالشأن التأميني عموماً والليبي خصوصاً. ■

IT ALL BEGAN IN 1981

1981 بدأ كل شيء في عام

arab insurance العرب للتأمين

// IT'S A RISK TO CHANGE AND STAND OUT BUT THE BIGGEST RISK WOULD BE TO STAND STILL

\\ أكبر عائق للنجاح هو التخوف من التغيير

Like Us facebook
arabinsurance.jo

Watch Us Youtube
arabinsurancejo

Follow Us Twitter
@arabinsurance

Shmeisani, Abd Al-Hamid Sharaf St. Bldg. 46
P.O. Box 925250 Amman 11190 - Jordan

Switch +962 6 5693180
info@arabinsurance.jo

Fax +962 6 5693188
www.arabinsurance.jo

means a lot. | تعني الكثير.

فارس قموة (شركة الاردن الدولية للتأمين):

تحرير السوق يتيح للشركات التعامل مع الاخطار بحرفية



رأى مدير عام شركة الاردن الدولية للتأمين فارس قموة ضرورة ان يكون هناك تفاعل اكبر بين الحضور والمشاركين في مؤتمر العقبة للتأمين، وكشف عن انسحاب الشركة من فرع المركبات برغم صعوبة اتخاذ القرار، معتبرا ان تحرير السوق يتيح للشركات الفرصة في التعامل مع الاخطار بحرفية، لافتا الى عودة الشركة للتوسع في دول العالم.

■ ما تقويمكم لفعاليات مؤتمر العقبة الرابع للتأمين؟

– فكرة المؤتمر ممتازة بحيث جمعت الشركات المهتمة بالتأمين البحري بجميع انواعه، ثم ان العقبة هي المكان الافضل لهذا المؤتمر، خصوصا كونها المقر الرئيسي لهذه الاعمال. كما شكل المؤتمر فرصة لمديري ومسؤولي شركات التأمين للالتقاء مع بعضهم البعض خارج نطاق العمل في عمان بما يساهم في تطوير افكارهم ورؤاهم في سوق التأمين البحري.

■ في رأيكم، ما الذي يفتقد اليه المؤتمر؟

– ارى ضرورة ان يكون التفاعل اكبر بين الحضور بما يؤدي الى نقاشات عميقة بين بعضهم البعض. ولا شك في ان الندوات التي اقيمت جيدة ومفيدة، لكن كان يمكن فتح المجال امام طرح الاسئلة ومعالجة الموضوعات والبحث في اوراق العمل والغوص فيها اكثر.

فرصة للتعامل مع الاخطار

■ ما هي انعكاسات عدم تحرير اسعار التأمين في الاردن، خصوصا انه كانت هناك وعود بذلك بداية عام ٢٠١٣؟

– قررنا في شركة الاردن الدولية للتأمين الانسحاب من سوق تأمين المركبات، وذلك لعدم اقتناعنا بأسس الاكتتاب، وذلك برغم صعوبة اتخاذ القرار واهمية فرع المركبات الذي يشكل ٤٠ في المئة من سوق التأمين الاردنية، لكن كان اثر هذا القرار على الشركة ايجابيا جدا فقد تحولنا من الخسارة الى الربح والتقدم نحو الامام.

ولا شك في ان سوق التأمين الاردنية تعاني معضلة التأمين الالزامي وبالتالي فقد اثر تأخير تحرير السوق سلبا على الشركات، خصوصا انه كان قد اتخذ القرار بذلك بداية السنة، لكن للأسف لم يجد طريقه الى التنفيذ، ثم ان الشركات تحتاج الى ١٨ شهرا بعد البدء بتنفيذ قرار التحرير لكي تحقق مردودا ايجابيا، وذلك معول عليه في المساعدة بحل مشكلة حوادث السير في البلاد، لا سيما ان نسبة وقوع الحوادث في الاردن تتخطى الـ ١٤ في المئة من عدد السيارات، في وقت تبلغ هذه النسبة عالميا ٣ في المئة، وهذه مشكلة كبيرة نعانيها. وبالاجمال فإن تحرير السوق يتيح للشركات فرصة التعامل مع الاخطار بطريقة حرفية. بالمقابل فإن تأخير تطبيقه ينعكس سلبا على الشركات.

توسع في دول العالم

■ ما هو جديد شركة الاردن الدولية للتأمين؟

– ينصب تركيزنا حاليا على قوتنا الاستراتيجية التي تتمثل بفريق عمل متخصص له خبراته في اسواق التأمين العالمية، كما اننا بانسحابنا من سوق التأمين على المركبات عدنا الى اساس عملنا الا وهو التوسع والانتشار في دول العالم، خصوصا ان مجلس ادارة شركة الاردن الدولية للتأمين مكوّن من مجموعة من رجال اعمال حوّلوا شركاتهم من محلية الى عالمية. ■

Soren Hansen

(CEO - Aqaba Container Terminal (ACT)):

ACT plays a crucial role in the Jordanian economy and promotes growth and development regionally



Al Bayan Magazine met the CEO of Aqaba Container Terminal Soren Hansen who gave us a comprehensive idea about ACT. He also declared, to our correspondent, that Iraq is their main competitor in the region.
Soren said that ACT is the primary gateway for the Jordanian market and a crucial transit point for cargo moving between countries in the region. Below is an account of the interview.

*** Can you give us an idea about ACT?**
- Aqaba Container Terminal (ACT) is Jordan's only container port and the second busiest facility on the Red Sea. Its strategic position at the crossroads of three continents and four countries makes it the preferred gateway for the Levant region, and it currently serves around 20 of the world's top shipping lines. ACT has a reputation for efficiency and expertise it is dedicated to speed, safety, security and transparency. Our world-class services are powered by advanced terminal technology, equipment, and facilities, and provide customers with a complete package to facilitate their cargo operations. ACT has the customs inspection base inside the terminal, as well as a good choice of cleaning agents and a large trucking fleet. In 2003, the Aqaba Development Corporation (ADC), on behalf of the Aqaba Special Economic Zone Authority (ASEZA), wished to acquire a strategic partnership to improve the efficiency, capacity and the operational performance of the container terminal in Aqaba. After signing a terminal Management Contract with ADC in 2004, APM Terminals, took over the management and operation of the terminal.
In 2006, a 25 year Joint Development (JIDA) was signed between ADC and the Aqaba Container Terminal (ACT). Under the contract, APM Terminals Jordan is charged with operating, managing and marketing ACT. It also executes the master plan, which by a combination of physical and operational improvements anticipates a substantial increase of through put capacity. Today, the Aqaba Container Terminal Pvt. Co has grown from a feeder port into a nature mainliner facility. It plays a crucial role in the Jordanian economy and promotes growth and development regionally. It is the primary gateway for the Jordanian market, and a crucial transit point for cargo moving between countries in the region. It is becoming the first choice for trade between Iraq and the rest of the world.

* Who is your main competitor in the region?
- For Jordan, there is no competition but for us the biggest competitor is Iraq due to the size of it, the purchase they have and the big construction that is going on there. Also, Kuwait, Iran and Turkey are big competitors.

*** What is still missing for ACT?**
- In terms of development, it is time for various entities to work together in an efficient manner.

ESKADENIA SOFTWARE



Innovations
For The Insurance Industry

ESKA® Insures

CMMI LEVEL 3

ESKA®Insures is a comprehensive suite consisting of Software Products tailored to meet the largest set of business requirements for the Insurance Industry.

ESKA® Insures

- GENERAL
- MEDICAL
- LIFE
- TRAVEL
- BANC-ASSURANCE

- Financial
- WorkFlow
- E-Insurance
- Insurance Portal
- Human Resources
- Approval System
- Notification System
- Document Management System
- Management Information System
- Customer Relationship Management

Request a Demo!

Contact shadi@eskadenia.com or m.amro@eskadenia.com

ESKADENIA Software

@ESKADENIANews

eskadenia.com

ESK/WA-13:0009 Uen

ESKADENIA, ESKA® Insures, ESKA® Docs, ESKADENIA® Business Manager, ESKADENIA® Workflow, and ESKADENIA® CRM are registered trademarks of ESKADENIA Software.

ماهر الحسين (الاتحاد الأردني لشركات التأمين):

نجاح كامل لمؤتمر العقبة الرابع للتأمين



من أهداف الاتحاد الأردني لشركات التأمين رعاية مصالح أعضائه وتوثيق التعاون في ما بينهم، وتنظيم جهودهم للنهوض بالعمل التأميني والارتقاء به.

أمين عام الاتحاد وفي مقابلة مع «البيان الإقتصادية» نوّه بفعاليات مؤتمر العقبة الرابع للتأمين، وعزا نجاحه الكامل الى استقطاب المحاضرين القياديين، والبرنامج الثقافي والاجتماعي والترفيهي الذي أعد للمشاركين، واعداً بتفعيل المشاركة في دورته الخامسة وخلال السنوات المقبلة، متمنياً لو شاركت مختلف القيادات في شركات التأمين والنقل وغيرها.

نجاح كامل

■ **ما تقويمكم لفعاليات مؤتمر العقبة الرابع للتأمين؟**

– ينظم هذا المؤتمر للسنة الرابعة على التوالي ويحقق نجاحاً متواصلاً، وقد ظهر منذ انعقاده للمرة الأولى بأنه خير حاضن للشركات محلياً وعربيا وعالمياً.

وفي رأيي يعود النجاح الذي حققه الى سببين رئيسيين، استقطاب أعداد كبيرة من المحاضرين والقياديين في صناعة التأمين، والتركيز على برنامج ثقافي اجتماعي ترفيهي في منطقة العقبة السياحية بامتياز. وقد استطاع المنظمون والقيمون على المؤتمر تحقيق نجاح كامل.

تفعيل المشاركة

■ **هل من ثغرات شابت تنظيم المؤتمر؟**

– بسبب الأوضاع التي تمر بها المنطقة سجلت نسبة حضور أدنى من المتوقع، على أمل استقرار الأوضاع في المنطقة، وتفعيل المشاركة خلال السنوات المقبلة.

■ **كلمة أخيرة؟**

– على الرغم من ان المؤتمر متخصص بالتأمين البحري، كنا نتمنى لو شاركت مختلف القيادات في شركات التأمين والنقل البحري. على وعد ان يكون المؤتمر المقبل أفضل حضوراً وتنظيماً. ■

باسم حدادين

(المجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB - الأردن):

على الشركات الأردنية العمل وفق أساسات المهنة تجنباً لأي انعكاسات سلبية على القطاع



أوضح المدير العام للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB باسم حدادين أسباب التأخير في تحرير أسعار التأمين الإلزامي، وعزا الخسائر التي تكبدتها الشركة خلال السنوات السابقة الى المخصصات التي اتخذتها، داعياً الشركات الأردنية الى العمل وفق أساسات المهنة تجنباً لأي انعكاسات سلبية على القطاع.

المعادلة الأفضل

■ **ما الآثار التي خلفها التأخير في تحرير أسعار التأمين الإلزامي الذي كان من المتوقع ان يبدأ العمل به بداية هذا العام؟**

– كان من الضروري الانتهاء من تحرير أسعار التأمين الإلزامي، لكن التأخير الحاصل يعود الى أسباب عدة، منها ان هيئة التأمين تحاول من طريق البنك الدولي ايجاد المعادلة الأفضل للسوق المحلية.

ولكن بالنسبة الينا كشركات تأمين اتفقنا أخيرا على ضرورة تحرير الأسعار بأسرع وقت ممكن، إذ لا يجوز الانتظار طويلاً، وقد أفسحنا في المجال أمام ادارة اتحاد الشركات بالتعاون مع هيئة التأمين لاتخاذ موقف رسمي في الموضوع.

خسائر ناتجة من المخصصات

■ **كيف تقوّمون وضع شركات التأمين في الأردن عموماً وشركتكم خصوصاً؟**

– حققنا العام الماضي أرباحاً وصلت الى ٦٠٤ آلاف دينار، بعد ان تكبدت الشركة خلال السنوات السابقة بعض الخسائر الناتجة من المخصصات وهي غير تقنية. أما بالنسبة الى شركات التأمين في الأردن فمعظمها حقق نتائج جيدة خلال الربع الأول، إنما هذه النتائج ليست مؤشراً ثابتاً حتى نهاية العام، لكن بالإجمال وضع الشركات الأردنية مستقر وجيد.

العمل وفق أساسات المهنة

■ **كيف تقوّمون فعاليات مؤتمر العقبة الرابع للتأمين؟**

– من الناحية الادارية المؤتمر ناجح والمشاركة جيدة فضلاً عن ان الموضوعات التي طرحت مهمة ومفيدة. وعموماً المؤتمر ايجابي ولا تشوبه أي ثغرات.

■ **كلمة أخيرة؟**

– أتمنى على شركات التأمين الأردنية العمل وفق أساسات المهنة وبطريقة فنية تجنباً لأي انعكاسات سلبية على القطاع. ■

الوطنية

شـركة التـأمين الوطـنية

تأسست ١٩٦٥













ربّي بالك

جذور راسخة
من الأمان والإطمئنان

تمارس الشركة كافة أنواع التأمين ومنها:

- التأمين على الممتلكات
- التأمين البحري
- التأمين الهندسي
- التأمين الصحي، التأمين على الحياة
- تأمين السيارات
- التأمين ضد الحوادث
- تأمين السفر



هاتف: 00 962 6 56 81 979 فاكس: 00 962 6 56 84 900 info@natinsurance.jo

www.natinsurance.com.jo



مروان سالم: هل نصل يوما الى قانون يفرض رفع يد المصارف عن شركات التأمين؟!

اوضح **مروان سالم** مدير اعادة التأمين في شركة امانة للتأمين – لبنان AMANA INSURANCE انه كان من اللافت للنظر تنظيم مؤتمر العقبة للتأمين بشكل رائع لربما لكثرة المؤتمرات التي اقيمت في الاردن، إن في عمان او في البحر الميت، فكان المنظمون جاهزين لحل اي مشكلة تواجهنا، كما ان احترام البرنامج والتوقيت كان عادلاً. ولا بد ان نذكر هنا ان المشاركة في هذا المؤتمر كانت مقبولة.

اما هدف مشاركة امانة انشورنس كومباني للتأمين فهو الاطلاع على القوانين الجديدة التي ترعى قطاع التأمين البحري، وكالعادة ان المؤتمرات تساعد على تبادل الآراء مع الزملاء من البلدان المختلفة، وفي جميع الاحوال هي كسب للثقافة التأمينية.

وقال **سالم** ان محفظة التأمين البحري في لبنان يقع جزء كبير منها بين ايادي المصارف وهي تفرض على المؤمن قبل فتح الاعتماد ان يصدر التأمين من خلالها، وقد تم تبني شروط التغطيات المدروسة مسبقا من شركات التأمين لكن تدنت محفظة الشركات التي لا شراكة لها مع المصارف، ولذلك شركات كثيرة اهملت هذا الفرع ولم تعد تشارك في المؤتمرات المتخصصة بالتامين البحري.

وتساءل «هل نصل يوما الى قانون يفرض رفع يد المصارف عن شركات التأمين ؟».

اسكدنيا للبرمجيات راع استراتيجي في مؤتمر اندماج وسائل الاعلام والاتصالات

نائل صلاح: المؤتمر هو الحدث التكنولوجي السنوي الاكثر اهمية في الاردن

شاركت شركة اسكدنيا للبرمجيات كراع استراتيجي في المؤتمر العاشر لاندماج وسائل الاعلام والاتصالات، الذي تنظمه مجموعة المرشدين العرب، والذي سيقام تحت رعاية الأميرة **سمية بنت الحسن** رئيس مدينة الحسن العلمية ورئيس الجمعية العلمية الملكية، حيث سيجمع المؤتمر العاشر لاندماج وسائل الاعلام والاتصالات كبار ممثلي وسائل الإعلام والاتصالات الإقليمية والعالمية؛ لمناقشة استراتيجيات المحتوى وخدمات الانترنت العالي السرعة والحوسبة السحابية في العالم العربي يومي ٣ و٤ حزيران في فندق فورسيزونز عمّان.

وخلال أيام المؤتمر، ستقوم شركة اسكدنيا للبرمجيات بتزويد منظمي المؤتمر ومشاركيه بتطبيق خاص للهواتف المحمولة لأجهزة الأندرويد وأبل؛ حيث يقوم التطبيق المخصص للمؤتمر بتزويدهم بشكل كامل بقائمة المتحدثين الرسميين والمواضيع المطروحة، والأجندة الخاصة بالمؤتمر وآخر الأحداث والمعطيات، بالاضافة الى القدرة على الاتصال مباشرة بشبكات التواصل الاجتماعي، وغيرها الكثير من المزايا المختلفة.



يذكر ان شركة المرشدين العرب ARAB ADVISORS GROUP وهي شركة تابعة لمجموعة بنك الاستثمار العربي الاردني تنظم هذا المؤتمر العاشر لاندماج وسائل الاعلام والاتصالات للمرة العاشرة على التوالي، والجدير بالذكر ان المدير العام لشركة اسكدنيا **نائل صلاح** سينضم كمتحدث في اليوم الاول من المؤتمر (٣ حزيران يونيو الحالي) بعنوان «دور مزودي التقنيات في النظام البيئي الاقليمي» الساعة الخامسة مساء.

قال **صلاح**: «نحن فخورون جداً بدعمنا المؤتمر العاشر لاندماج وسائل الاعلام والاتصالات، الذي تنظمه مجموعة المرشدين العرب، وهو بالتأكيد الحدث التكنولوجي السنوي الأكثر أهمية في الأردن؛ حيث سيجذب المؤتمر كبرى شركات الاتصالات والاعلام في العالم».

Risk Management - The Surveyor & Loss Adjuster Perspective

In his presentation on Risk Management, Mr. Kevin Jarman - CEO of MatthewsDaniel indicated that Risk management is Identification, Analysis and Control of Risks which can threaten the operations, assets and other responsibilities of an organization. He stated that normally the insurers want to know the understanding of insured risk, condition and value of assets, hazards and geophysical, meteorological, biological, climatological, political, operational man-made perils. Jarman said that it is important to understand the estimated maximum loss which could be sustained as a result of a single incident considered to be within the realms of probability but excluding such coincidences and catastrophes which may be possible, but remain unlikely. He also added that the largest percentage of the insured property could possibly be destroyed by the insured perils and that the value of the largest loss could result from a disaster, assuming the normal functioning of passive protective features. Moreover, Mr. Jarman considered the importance of risk assessment, valuation and loss adjusting. He pointed that the purpose of risk assessment and valuation is to facilitate or perfect the risk transfer process. He also covered the topic of Loss Adjusting by pointing out that the Loss Adjuster is required to indicate a fair and reasonable settlement, profile a comprehensive report and suitable recommendations. At the end, he concluded that it is important for the Surveyor / Loss Adjuster to act early, use the correct resource, clearly define the scop of the work, agree service standards, identify and agree communication channels, monitor performance, provide feedback and encourage creativity.



Kevin Jarman



Izhar Bader

It is worth mentioning that MatthewsDaniel are one of the world's leading providers of Marine Warranty Surveys and engineering reviews, essential components in reducing the risk of loss or damage in three key areas: Mobile offshore drilling units, construction projects and marine operations. MatthewsDaniel have considerable international experience in minimizing the risk of damage to cargo, particularly valuable and critical project cargoes. They undertake risk surveys and valuations for the proposed or existing insurance arrangements, offering participants to the insurance contract a realistic and clearly communicated view of the assets at risk. Loss Adjusting is also one of the core services of MatthewsDaniel and their experience encompasses many specialist industries. They are globally trusted and have offices world wide. With their international reputation and local experience, they are able to contribute considerably towards minimizing risk.

yarmouk
INSURANCE



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

Designed by and for the Exclusive use of Al Bayan Magazine - Copyright Reserved -

أيوب وائل زعرب (المشرق للتأمين - فلسطين):

أعدنا هيكلة الشركة وعيّنا مديراً جديداً في اطار السعي لتعزيز الانتاج



الرئيس التنفيذي لشركة المشرق للتأمين في فلسطين ايوب وائل زعرب أشار الى تواضع الفرع البحري في السوق المحلية، وبيّن الظروف الصعبة التي تشهدها الأخيرة، لافتاً الى تحقيق نمو بنسبة ٤٥ في المئة خلال الربع الأول من ٢٠١٣، كاشفاً عن خطط تناول تعزيز الانتاج والانتشار في السوق تدريجياً، واصفاً المنافسة بين الشركات الفلسطينية بالحادة.

الوضع الداخلي صعب والمنافسة شديدة بين الشركات ومع ذلك فإننا نحقق نموا لا بأس به

مشاركة أكبر للشركات الأجنبية

■ **كيف تقوّمون فعاليات مؤتمر العقبة الرابع للتأمين؟**

– كان المؤتمر ناجحاً والحضور لا بأس به، سواء من الشركات المحلية أو الأجنبية وتحديداً من شركات الملاحة بالذات، وفي اعتقادي انه وفى بالغرض منه وحقق أهدافه.

■ **في رأيكم، ما الذي كان يفتقد اليه المؤتمر؟**

– هذا المؤتمر بحاجة الى مشاركة أكبر من قبل الشركات الأجنبية وتحديداً شركات إعادة التأمين، خصوصاً ان التأمين البحري فرع مهم جداً ويعتبر أساسياً في الأعمال التجارية والصناعية وغيرها.

ولا شك في ان المشاركة بفعاليات المؤتمر كانت واسعة وكذلك الحضور لكن ثمة إمكانية ليكون أفضل في المستقبل.

فرع بحري متواضع

■ **كيف تنظرون الى فرع التأمين البحري في فلسطين؟**

– للأسف، لا يشكّل التأمين البحري سوى جزء بسيط جداً من المحفظة التأمينية العامة في فلسطين، حيث ان معظم التأمينات البحرية تتمحور حول النقل البري وليس البحري، لأن المنافذ البحرية والجوية للاراضي الفلسطينية مقفلة بسبب الاحتلال.

■ **في ظل الظروف التي تعيشها فلسطين، كيف تستطعيون العمل وتسيير أموركم؟**

– لا شك في ان الظروف التي نعيشها صعبة جداً، خصوصاً ان المبادلات التجارية مرتبطة بالعملية السلمية والاوضاع السياسية في فلسطين، إضافة الى ان عدم اتمام المصالحة بين الافرقاء الفلسطينيين انفسهم يشكّل عائقاً أمام استقرار الوضع القائم على الأراضي الفلسطينية، وبالتالي الظروف ليست سهلة، لكن برغم ذلك اعتاد الفلسطينيون عليها، مما يساعدهم على التكيف والتأقلم مع واقع الحال.

٤٥ في المئة نمواً

■ **ما الذي حققته شركة المشرق للتأمين خلال الفترة الأخيرة؟**

– حققنا خلال السنة الماضية نتائج لا بأس بها، إلا أنها جاءت أدنى مما كانت عليه خلال السنوات السابقة ومن حيث حجم الأقساط. والسبب في ذلك تركيز المشرق للتأمين على إعادة هيكلة رأس المال والموارد البشرية بما فيها المنتجون والوكلاء، مما أثر بالطبع على حركة الإنتاج.

أما عام ٢٠١٣، فقد حققنا خلال الربع الأول منه نسبة نمو راوحت بين ٤٠ و٤٥ بالمئة مقارنة بالعام الماضي، ويعود ذلك الى الانتهاء من إعادة هيكلة رأس المال والكادر الوظيفي، ومنذ شهر من الآن تم تعيين مدير عام جديد للشركة وهو السيد نهاد أسعد الذي تقع على عاتقه مسؤوليات كبيرة سواء في السوق أو الشركة، إلا أننا نقدم له كل الدعم وندعو له بالتوفيق.

منافسة حادة

■ **ما هي خططكم المستقبلية؟**

– لدينا خطط كثيرة تتناول تعزيز الإنتاج والانتشار في السوق بطريقة تدريجية، بحيث يتم التركيز على النوعية أكثر من الكمية، وهذا أحد الأسباب المهمة التي أدّت الى اختيار السيد أسعد مديراً عاماً للشركة. هذا ونأمل ان تكون نتائجنا لهذه السنة وللسنوات المقبلة جيدة.

■ **ماذا عن المنافسة في سوق التأمين الفلسطينية؟**

– المنافسة حادة جداً في السوق الفلسطينية وهي سوق صغيرة كما نعلم، والمعروف ان النمو الحاصل في القطاعات كافة يؤثر على نمو قطاع التأمين، وبالتالي نسبة النمو في القطاع جاءت متدنية جداً، ولكي تحقق الشركات زيادة في إنتاجها فهي مضطرة الى توفير منافع واسعة للمؤمن لهم، كما عليها ان ترضي الزبائن بمنحهم حسومات معينة، وهذا الواقع يؤثر سلباً على حجم محفظة التأمين. ■

TECHNOSYS Group
IT systems

تكنوسيس تطلق خدمات جديدة لأتمتة التأمين



We do only Takaful & Insurance

IT smart systems

WWW.TECHNOhome.net

ORACLE Certified Partner

شركة ليبيا للتأمين

LIBYA INSURANCE CO.

ش.م.ل

أول شركة تأمين وطنية

- التأمين البحري
- تأمينات الطيران
- التأمينات العامة
- تأمين السيارات
- تأمينات الحريق
- التأمين الصحي
- تأمينات الحياة
- تأمين المسئولية الطبية
- التأمين التكافلي



حماية لكم
ولأسركم ولممتلكاتكم

الإدارة العامة : شارع صنعاء المتفرع من أول سبتمبر - طرابلس

4444176-79 4444150-53 4444178-3337204

ص-ب 2438

WWW.Libtamin.com infolt@libtamin.com

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951

You can rely on us

2013



للسنة الثالثة على التوالي، استطاعت شركة التأمين الأردنية الفوز بلقب أفضل شركة تأمين في الأردن من مجلة MENA Insurance Review، وذلك نتيجة للعمل الدؤوب والمستمر الذي من شأنه أن يرتقي بخدماتنا إلى أعلى المستويات. عاماً بعد عام، يمكنك الاعتماد على شركة التأمين الأردنية.

الأردن: عمّان (الدوار الثالث وفرع المدينة / وسط البلد) – العقبة

الإمارات العربية المتحدة: أبو ظبي – دبي – الشارقة

الكويت

www.jicjo.com



جوفيكو الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين المساهمة المحدودة

JOFICO JORDAN FRENCH INSURANCE CO.LTD

Medhat Eid

Tel. (962-6) 5600200
Fax.(962-6) 5600210
B.O.Box. 3272 Amman 11181 Jordan
Shmeisani opposite Commodore Hotel

هاتف ٥٦٠٠٢٠٠ (٦-٩٦٢)
فاكس ٥٦٠٠٢١٠ (٦-٩٦٢)
ص.ب ٣٢٧٢ عمان ١١١٨١ الاردن
الشميساني - مقابل فندق الكومودور

E-mail: info@jofico.com

www.jofico.com