المجلة 1 الاقتصادية

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٥١٧ • السنة الخامسة والأربعون • كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤
Al Bayan Economic • Issue N° 517 • 45 Years • December 2014

نضال ابو لطيف: غالبية مراكز وحلول الاتصال في معظم الدول وخصوصا في الامارات تعود لـAVAYA

اول دراسة معمقة لقانون FATCA وتأثيراته على المصارف والسريّة المصرفية

العقوبات ضد روسيا ترتد على اسواق التأمين في الاسواق الغربية

اثبت الوزير وائل ابو فاعور ان التشهير بالفاسدين هو السلاح الأفعل

اكبر تغطية لسوق السفر العالمي WTM لندن

كبار المشاركين يتحدثون عن الاستثمار الناجح في قطاعي السياحة والضيافة

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

ممنوع على المصارف الاستلاف من الخارج مقابل ضمانة سندات الخزينة وشهادات الايداع الصادرة بالعملة الاجنبية

5 289000 017804

كامي ريتا شربا
مرشد محلي

الدعم الأفضل
لنجاحات أكبر

في مركز قطر للمال نعمل على تيسير النجاح من خلال تقديم التسهيلات اللازمة للتأسيس ومزاولة الأنشطة بفضل بيئة قانونية عالمية. كما نساعدكم على الوصول إلى الأسواق النامية ونحرص على توفير أفضل منصة أعمال في المنطقة. لمعرفة المزيد قوموا بزيارة موقعنا qfc.qa

تيسير النجاح

QFC
مركز قطر للمال

فندق
لاسيجال

THE LEADING HOTELS OF THE WORLD®

WORLD TRAVEL AWARDS WINNER 2014
Qatar's Leading Hotel

WORLD TRAVEL AWARDS WINNER 2014
Qatar's Leading Hotel Dining & Entertainment Experience

WORLD TRAVEL AWARDS WINNER 2014
Middle East's Leading Hotel Dining & Entertainment Experience

تجربة إستثنائية للحواس

يُعتبر فندق لاسيجال ذو الخمس نجوم، واحداً من أهمّ المعالم الرئيسية للعاصمة القطرية "الدوحة". أُنشِئ ليكون الخيار الأمثل للباحثين عن تجربة فريدة في قطاع الضّيافة.

يضمّ الفندق ٢٢٥ غرفة وجناحاً مجهزّة بأحدث وسائل الراحة ويقدّم ١١ مرفقاً للمأكولات العالمية والترفيه المتنوّع فضلاً عن حوض سباحة داخلي ومنتجع صحي دولوكس. كما يتميّز فندق لاسيجال بصالتين فخمتين مثاليتين لكافة المناسبات من إجتماعات، معارض، أعراس، سهرات، حفلات خاصة أو تخرّج، إضافةً الى ٦ قاعات للإجتمعات صمّمت خصيصاً لتلبية كافة الإحتياجات ولإستيعاب مختلف الأعداد.

٦٠ شارع سحيم بن حمد | هاتف ٨٨٨٨ ٤٤٢٨ ٩٧٤+ | فاكس ٨٠٠٠ ٤٤٢٨ ٩٧٤+ | البريد الإلكتروني info@lacigalehotel.com | الموقع الإلكتروني www.lacigalehotel.com

«باركليز» ينصح بدعم البنوك المركزية

نصح بنك باركليز في تقرير حمل عنوان «التوقعات العالمية: ظروف أكثر ملاءمة لأصول المخاطر» المستثمرين بالإفادة من السياسات النقدية التي تتخذها البنوك المركزية لمواصلة سياساتها النقدية المرنة خلال عام ٢٠١٥.

وقال **أجاي راجادياكشا**، الرئيس المشارك لبحوث الدخل الثابت والعملات والسلع لدى «باركليز»: «ان التغيّر اللافت خلال الربع الماضي يوضح مدى الدعم الذي نتوقعه من البنوك المركزية الرئيسية، وستسمح الضغوط الانكماشية بمواصلة تخفيف السياسات النقدية في أوروبا واليابان، في حين تساعد مستويات التسعير في السوق على تقليص مخاوف المستثمرين إزاء تراجع البنك الاحتياطي الفيدرالي عن سياساته المالية مقارنة مع مخاوفهم مطلع عام ٢٠١٤».

مبادلة النفط بالسلع بين روسيا وايران

تأمل روسيا في التوصل الى اتفاق لتزويد ايران بالحبوب والمعدات الصناعية في المستقبل القريب.

وأوضح وزير الاقتصاد **اليكسي اوليوكاييف** «ان الأمر لن يقتصر على الحبوب فهناك قائمة واسعة من المنتجات، ونتوقع امكان التوصل الى اتفاق في المستقبل القريب». وتقول مصادر ان موسكو وطهران تبحثان في إبرام اتفاق مقايضة تشتري موسكو بمقتضاه ما يصل الى ٥٠٠ ألف برميل يومياً من النفط الإيراني في مقابل معدات وبضائع روسية.

«الفضائيون» يكبدون العراق مليارات الدنانير

سمّى رئيس الوزراء العراقي **حيدر العبادي** في مجلس النواب أولئك المنتسبين الوهميين الى الأجهزة الأمنية بـ «الفضائيين» وكشف ان هؤلاء يسرقون من الدولة في السنة الواحدة ما لا يقل عن ٦٠ مليار دينار عراقي أي نحو ٥٠ مليون دولار.

والمقصود بـ «الفضائيين» أولئك الجنود والرتباء الذين يدفعون نصف راتبهم الشهري الذي لا يقل عن مليون دينار عراقي الى أمرائهم من الضباط مقابل عدم الانتظام في الدوام الرسمي لمؤسساتهم العسكرية.

إحالة ٥٥ موظفاً من الشؤون العقارية على التحقيق

أحال وزير المال **حسن خليل**، بعدما كثرت الشكاوى من عمليات الرشوة وابتزاز أصحاب المعاملات في الدوائر العقارية ٥٥ موظفاً وعاملاً في الوزارة على التحقيق، كاشفاً عن اعتماد اجراء نفي ملكية لكل العاملين في مجال المساحة والشؤون العقارية على مختلف مستوياتهم لتطبيق ما يمكن تطبيقه بقانون الإثراء غير المشروع.

وكان أثير موضوع التصرف بأملاك الدولة العامة والخاصة والمشاعات ومسحها على أسماء أشخاص وشركات عقارية، من خلال تقديم ١٥٠ شكوى رفعها مواطنون من مختلف المناطق.

اتفاق ينهي أزمة تصدير النفط بين العراق وكردستان

توصلت بغداد بعد سنوات من الخلاف الى اتفاق مع حكومة إقليم كردستان يفترض ان ينهي أزمة تصدير النفط تمهيداً لتسوية مشكلات أخرى لا تزال عالقة بين المركز واربيل، ويلحظ خصوصاً قيام الإقليم بتسليم ٢٥٠ الف برميل يومياً الى الحكومة الاتحادية.

بالمقابل، ينص الاتفاق على تخصيص نسبة من ميزانية قوات الجيش العراقي لقوات البشمركة تحدد على أساس النسبة السكانية، باعتبارها جزءاً من المنظومة الأمنية العراقية.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
ACADEMY OF AERONAUTICS	239
ACE	053
ADIR	035
ADNIC	205
AHLEIA / KUWAIT	250
AHLIA / BAHRAIN	125
AMANA	043
AMI	111
AMIG / GIG	061
ANBAA	227
AQABA DEV. CO	017
ARAB ORIENT / JORDAN	073
ARAB RE	105
ARABIA	033
ARIG	079
ARKAS LEVANT	157
ASIA INSURANCE REVIEW	095
ASSAFIR	173
AUDI BANK	007
AVAYA	256
BAHRAIN AIRPORT	119
BANK OF BEIRUT	039
BANKERS	171
BARAKA BANKING GROUP	005
BARRACUDA	203
BEST ASSISTANCE	145
BURUJ	195
C&G	164
CAC / YEMEN	75
CHEDID RE	21
CIGALE	003
CITRIX	182
COGENT	097
DELL	183
DHOFAR	243
DUBAI MARINE	130
DUBAI MARINE	131
EL FIL SHIPPING	151
ELAF	139
EPROSEED	201
ESKADENIA	220
FENCHURCH FARIS	083
FOREFRONT TECHNOLOGIES	213
FRANSABANK	047
GET GROUP	217
GIG	103
GLOBEMED SOLUTIONS	023
GOBLEMED KSA	087
GRAS SAVOYE / LIBAN	069
GRS	101
GULF CAPITAL	015
GULF UNION	065
HENRY HEALD	149
ICC	223
ICD	008
INJAZAT	197
ITN	163
JAFZA	180
JAMMAL TRUST BANK	041
JOFICO	127
JORDAN INSURANCE	179
KAIR	059
KASPERSKY LAB	191
KATARA	115
LIA	029
LIBANO SUISSE	175
LOCKTON	099
LYBIA INSURANCE	085
MASHREK INSURANCE	167
MEDGULF	137
MIG	215
MUNICH RE	081
NASCO	093
NEXT CARE	013
OMT	019
QATAR GENERAL	089
QFC	002
QNB	051
RAK	229
RITTAL	199
RIXOS	133
SABA ISLAMIC BANK	057
SAGR COOP	143
SAGR NATIONAL	071
SAMSUNG	207
SAUDI BROKERS	123
SEALINE	159
SOFTWARE DESIGN	209
SOUQ WAKIF	117
STC	192
SUEZ CANAL	100
SYSTEMS & INFORMATION CTR	255
TAKAFUL RE	107
TRADE UNION	218
TRUST COMPASS	025
TRUST RE	091
UCA	037
UIB	077
UNION	121
UNISHIP	155
UNITED / YEMEN	063
VICTOIRE	031
WATANIA	135
WATHBA NATIONAL	234
YARMOUK	247
ZAKHOUR J.E.	084
ZARIS	094

حققت مجموعة البركة المصرفية ش.م.ب. صافي أرباح قدره 207 مليون دولار أمريكي

خلال التسعة أشهر الأولى لعام 2014 وبزيادة قدرها 5% مقارنة مع نفس الفترة في العام 2013.

الجدول التالي يوضح بعض مؤشرات الأداء للتسعة أشهر الأولى من العام 2014:

مليون دولار أمريكي	30 سبتمبر 2014	31 ديسمبر 2013	النمو %
مجموع الأصول	22,545	20,968	8
مجموع التمويلات والاستثمارات	16,433	15,355	7
حسابات العملاء	19,171	17,744	8
مجموع حقوق الملاك	2,031	1,983	2

مليون دولار أمريكي	30 سبتمبر 2014	30 سبتمبر 2013	النمو %
صافي الدخل	207	197	5

مجموعة البركة المصرفية ش.م.ب. ص ب 1882، المنامة – مملكة البحرين

(مصرف جملة إسلامي مرخص من مصرف البحرين المركزي)

نعم، نحن مغرومون بلبنان

يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

الى جانب احباطنا الكبير، فإننا، نحن اللبنانيين غاضبون، ونشعر بالمرارة والغصّة والخيبة. فللمرة الاولى منذ اربعينيات القرن الماضي، كان يوم ذكرى استقلالنا / الشهر الماضي / صامتا ودامعا، ومدعاة للحداد، وليس للاحتفال، علما ان هذه الذكرى بالذات، كانت عابرة لكل الخلافات والانقسامات والتحديات، حيث كان الاحتفال بذكرى الاستقلال يمثل عمليا استعراضا لهيبة الدولة القوية، الواحدة والجامعة. وهنا نعترف بنجاح اعداء الوطن في الحيلولة بيننا وبين فرحتنا بذكرى استقلالنا والاحتفال بعيده». حيث يبدو ان قدرنا لا ردّ له وسط اضراب عقولنا واقفالها، ومع هذا نعلنها صرخة، «أننا نرفض ان يكون استقلالنا قد بات حكاية وذكرى». فنحن ندرك اننا اليوم نمرّ بأزمة وجود غير مسبوقة، حيث التعب والارهاق ينهشان بنا وببلدنا، والذي كان حتى الامس القريب أيقونة هذا الشرق ومدعاة فخر واعتزاز ابنائه، قبل ان تجتاحنا الايام الاصعب وسط جنون دموي يضرب المنطقة بمطارق الحديد والنار، ووسط ارباكات سياسية واقتصادية وأمنية واجتماعية بات من الصعب علينا تحملها، في ظل ما يعانيه البلد من تشنج سياسي ينعكس كارثيا على وضعنا الاقتصادي والاجتماعي، ووسط ارتخاء مقلق في مفاصل مؤسساته شبه العاملة.

فقد بات من الواضح ان اقتصادنا الوطني مكبوت ومكبل بأصفاد الانقسامات السياسية وتداعياتها، بمعنى اننا اليوم نفتقد لأدنى معايير التعافي الاقتصادي، حيث تقبض العوامل السلبية المتعددة بقوة وقسوة على عنق قطاعات البلد الاقتصادية، ولا تتيح لها فرصة وتمنع عنها الماء والهواء، وذلك على الرغم من المحاولات الحثيثة التي يبذلها اركان هذه القطاعات / مصرفية، تجارية، عقارية، سياحية، صناعية، زراعية... / وسعيهم الدؤوب للملمة شتات قطاعاتهم، وتزويدها بأوكسيجين الصمود بانتظار رحلة المعافاة الشاقة، فبعدما وقع البلد في قبضة الازمات السياسية المنفلشة طولا وعرضا، نأى القادرون على الاستثمار واصحاب رؤوس الاموال بأنفسهم عن الخوض في اي مخاطرة تتعلق بالسوق اللبنانية من حيث التوظيف والاستثمار في اي من القطاعات الاقتصادية، وذلك خوفا من التشنجات الامنية والسياسية التي تطغى على يوميات البلد وحياة ابنائه، وتخوفا من استلحاق لبنان بتعقيدات المنطقة، والانجرار الى أتونها، مما يزيد في نسبة المخاطر، ليس على الاستثمار والتوظيف الجديد فقط وانما على بقايا الاعمال التي ما زالت قائمة وصامدة، والتي ما زالت تحاول جاهدة حماية رأسها من التداعيات الكارثية التي اصابت البلد واهله.

وبعدما كان لبنان يحتل موقعا متقدما على سلم مؤشرات النمو، بات اليوم في اسفل او خارج هذا التصنيف، عاكسا صورة سلبية وشائكة لبياناته ومؤشراته الاقتصادية، فقد انخفض النشاط التجاري بنسبة تجاوزت ٣٥٪، فيما تتزايد الاعباء التشغيلية بنسب مرتفعة مكبدة اصحاب الاعمال خسائر فادحة تآكلت معها مدّخراتهم واحتياطاتهم المالية بشكل كبير، وبالتالي فقد جمدت مؤسسات كثيرة استثماراتها ونشاطاتها في لبنان نتيجة زيادة المخاطر السياسية والامنية وبسبب تراجع مردود وعوائد الاستثمار، فيما اعتبر البعض «ان الاقتصاد اللبناني قد انتقل من حال سيئة وغير مستقرة، الى اقتصاد الحرب» وفقاً لرئيس تجمع رجال الأعمال.

وبالفعل فقد تراجع لبنان من المرتبة ٩٨ التي كان عليها العام الماضي الى المرتبة ١٠١ هذا العام على مقياس الازدهار لـ ١٤٢ دولة حول العالم وذلك وفقا لمعهد «ليغاتوم». اذاً، فقد نجح المحرضون على الفتنة في قلب حياتنا رأسا على عقب، وهم ما زالوا يمعنون في قفل الابواب في وجه اي محاولة لاعادة انتاج اوضاع اكثر استقرارا لانقاذ ما يمكن انقاذه من القدرات المتهالكة لاقتصادنا الذي بات معطوباً، وذلك رغم الامكانات الكثيرة والمتعددة التي نملكها (موقع استراتيجي ومناخي مميز، كفاءة وخبرة عالية للكثير من مواطنيه، القدرة التنافسية، الليبرالية المالية والاقتصادية، حرية تنقل الاموال والتحويل، القطاع المصرفي الفعّال والمميز، السرية المصرفية، السياسات المالية والضرائبية المتهاودة)، انما... انما ينقصنا الاداء السياسي الناضج والحكيم، وهو ما يمثل خاصرتنا الرخوة والمميتة، بمعنى انه ينقصنا الاستقرار وهو اللبنة الاساسية في البناء الاقتصادي السليم، وصنو الثقة التي تستقطب الاموال والاستثمار والتوظيف. ومع ذلك فما زال البعض مؤمنا ومعجبا «بالمناعة المذهلة التي يظهرها لبنان شعبا واقتصادا» وفقا للسفير الاميركي في لبنان السيد **ديفيد هيل** وما قاله في اللقاء الحواري الذي اقامته غرفة التجارة اللبنانية الاميركية بحضور كثيف لرؤساء القطاعات الاقتصادية والمالية منتصف الشهر الماضي في فندق INTERCONTINENTAL PHOENICIA. غير ان بلدنا هو اليوم في مأزق نحن في مأزق. نعم وبدون مواربة، وهو ما يشكل لنا كابوسا حقيقيا، ذلك ان مشكلتنا / ورطتنا / الاقتصادية تتفاقم يوما بعد يوم لتصبح اكثر كلفة وصعوبة للخروج منها وسط تهاوي مؤشرات النمو، مما يقتضي اعتبارها اولوية مطلقة بحيث يجب التعامل معها بالسرعة القصوى قبل ان تتحول الى ازمة اجتماعية خطيرة قد تزيد التعقيدات التي تواجه البلد.

فبعد فقدان لبنان لعدد كبير من اسواق المنطقة، وبعد ان كان الشريك الاكبر لاوروبا في المنطقة، صنفت بعض التقارير الاقتصادية لبنان «في المرتبة العاشرة بين ١١ دولة عربية في مؤشر خريطة المخاطر الاقتصادية» مما يعني عمليا هروب المستثمرين وانخفاض نسب النمو الى اقل من ١ في المئة وهبوط الناتج المحلي وارتفاع الدين العام، وتفاقم البطالة، وهجرة الشباب اللبناني. وفي هذا الاطار المقلق، اوضح رئيس مجلس الوزراء اللبناني الاستاذ **تمام سلام** «ان صمود لبنان لا يمكن ان يستمر الى ما لا نهاية اذا بقي مسلسل النزف مستمرا في ظل عدم الاستقرار الاقليمي والتشنج الداخلي اللذين يلقيان بثقلهما على الحركة الاقتصادية»، وقال في افتتاح المؤتمر السنوي لاتحاد المصارف العربية الذي عقد في بيروت تحت عنوان «اي اقتصاد عربي ينتظرنا؟» متوجها الى الفاعليات الاقتصادية والمصرفية، «انتم رجال الاقتصاد والمال أنجح منا نحن السياسيين، عملتم وثابرتم وتفوقتم من دون ان تنتظروا ان ينتهي السياسيون من خلافاتهم التي لن تنتهي، ونأمل يوما ان تنتقل عدوى النجاح من عالمكم الى عالم السياسة في لبنان».

فالبلد، وفي ظل «طوشان» عقول بعضنا، وفي ذروة انخفاض اسعار النفط (هوت نزولا الى عتبة ٧٠ دولاراً للبرميل)، وفي ظل التباطؤ الاقتصادي العالمي (الاوروبي والصيني) قد يواجه مرحلة صعبة بفعل الخسائر الفادحة لمداخيل النفط للبلدان المنتجة وخصوصا دول مجلس التعاون (كون السعودية هي اكبر مصدر للنفط في العالم) مما سيقلص حتما من قدرتها على تمويل نفقاتها، ومد يد العون والمساعدة للدول العربية الاخرى الاقل حظوة والاكثر حاجة والحاحا، ومن ضمنها لبنان، والذي لم تبخل عليه يوما بالدعم المباشر (٣+١ مليار دولار) مؤخرا لتسليح قواتنا المسلحة والقوى الامنية اللبنانية، ناهيك عن الودائع في مصرف لبنان منذ زمن طويل لدعم وتحصين العملة الوطنية. هذا وفي الوقت الذي ما زلنا فيه ننتقل ما بين خيبة واخرى، وفي ظل ما نعانيه من انعدام وزن وشلل سياسي واقتصادي مقلق، نحاول جاهدين العضّ على جراحنا ومواجهة التحديات المصيرية التي نمرّ بها وطناً ومواطنين، بحيث لا نضيع البوصلة، ولا ندع اليوم اي صوت يعلو فوق صوت الوطن، رافضين السير عكس التاريخ (الى الوراء) ومؤمنين بقدرتنا على تجاوز هذا الزمن المجنون، ليبقى لنا لبنان، واحة للحرية ومتنفسها، معلنين للملء اننا شعبٌ مغرومٌ بوطنه، فلبنان بالنسبة لنا هو رؤية وحلم.

كلّ مصرفيّ يدرك قيمة الثروة وقلائل هم من يدركون ثروة القيَم

لا شيء يضاهي قيمة العائلة.
نحن في بنك عوده للخدمات الخاصة نؤمن بأنّ أمتن الروابط هي التي تُبنى مع الوقت. فنحن لا نشارككم المنطقة والثقافة عينهما فحسب، بل نتقاسم القيَم ذاتها، ما يكسبنا فهمًا معمّقًا لهويّتكم.

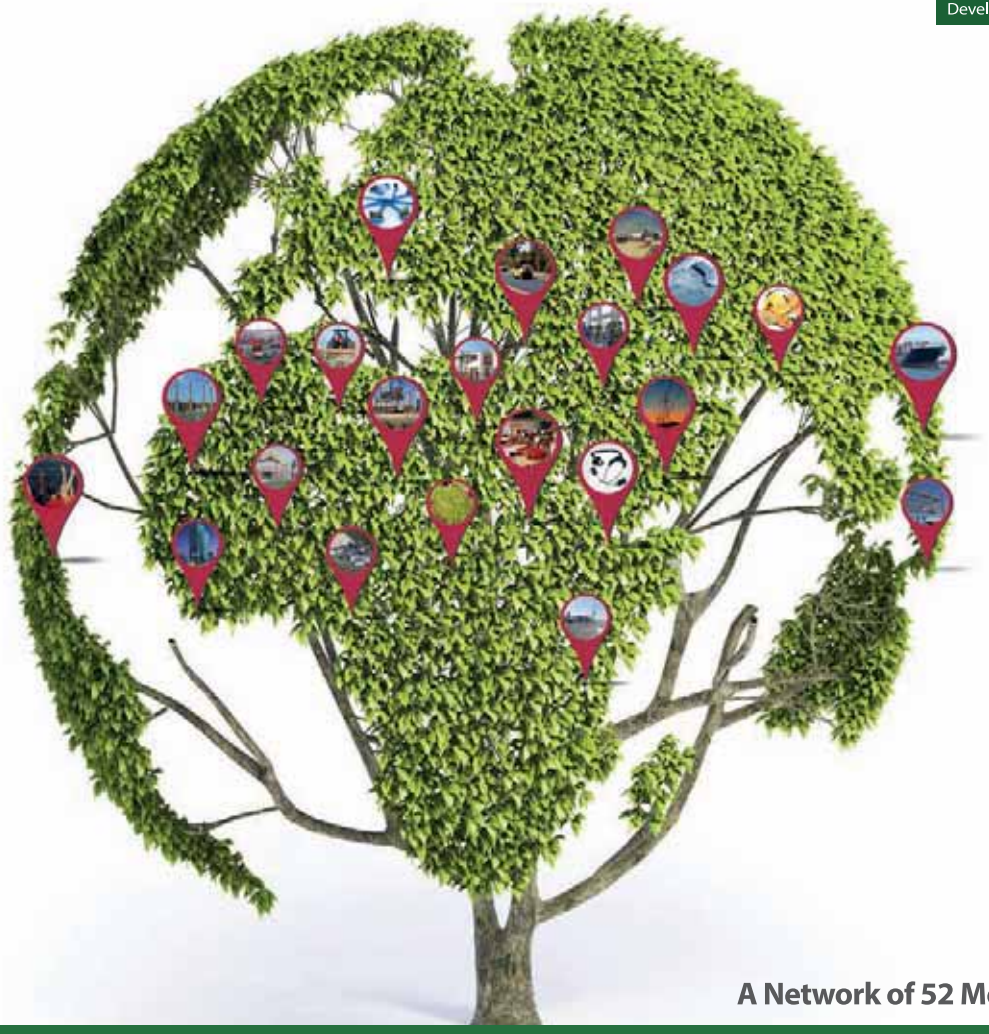
لذا، نحن قادرون على ابتكار الاستراتيجيات الأكثر فعاليّة لمساعدتكم على إدارة ثروتكم وضمان مستقبل زاهر لعائلتكم. فريق عملنا يؤمن بأن الثروة الحقيقية ليست مجرّد إرثٍ يتم تناقله، وإنّما حكمة جيل بكامله.

بنك عـوده
للخدمـات الخاصّـة

لبنان • سويسرا • موناكو • المملكة العربية السعودية
قطر • الإمارات العربية المتّحدة
www.bankaudipb.com

Enabling **Enterprise**
Building **Prosperity**

Islamic Corporation for the Development of the Private Sector



A Network of 52 Member Countries

Developing Islamic Financial Institutions and Extending Lines of Finance

Financing Private Sector Project In The Member Countries

Advisory Services and Asset Management

Encouraging Cross-Country Investments

www.icd-idb.com

بصراحة

الى الوزير وائل ابو فاعور

أعطنا البطاقة الصحية وهيئة وطنية للغذاء والدواء وخذ امتنانا أبديا

حملات «سلامة الغذاء» التي قادها وزير الصحة **وائل ابو فاعور** ضد مصنّعي ومستوردي وموزعي المواد الغذائية لاقت استحسانا عاما لدى اللبنانيين.

الا انها اثارت تساؤلات حول توقيتها وحظوظها في الاستمرار مستقبلا وعدم اصطدامها بالجدار الذي حمى ويحمي كبار الصناعيين والتجار من الملاحقة، وانقذهم من العقاب، على الرغم من الاذى الذي ألحقوه ويلحقونه بشعبنا الصابر منذ الاستقلال وحتى تاريخه.

ولعل النفوذ الهائل الذي يتمتع به كبار الصناعيين والوكلاء الحصريين للغذاء والدواء، والمستوردين، والتجار هو الذي حال دون صدور قانون لسلامة الغذاء والدواء في لبنان حتى الآن.

وعدم وجود قانون تؤسس بموجبه لجنة وطنية للغذاء والدواء FOOD AND DRUG AGENCY على غرار ما هو قائم في الدول المتحضرة، هو الذي اتاح ويتيح للاثرياء الجدد والقدامى ان يسوّقوا من لبنان المواد الغذائية والادوية المنتهية الصلاحية غير آبهين بالامراض الجرثومية التي تلحقها السلع والأدوية الفاسدة بالمستهلكين اللبنانيين.

معظم اللبنانيين يتخوفون من ان تنتهي الحملات النشطة التي يقودها الوزير الشاب الى خيبة امل.

ولكي لا تكون هناك «خيبة أمل» يتعين على الوزير **ابو فاعور** ان يسعى بجد الى استصدار قانونين:

الاول، قانون تشكل بموجبه لجنة وطنية لسلامة الغذاء والدواء FOOD AND DRUG AGENCY وعلماً بأن الاردن الشقيق كان قد اوجد هكذا هيئة قبل سنتين، وهي تعرف اليوم باسم JORDAN FOOD AND DRUG AGENCY (JFDA).

وبإنشاء هذه الهيئة تحصر صلاحيات الترخيص وسحبه، والرقابة والمتابعة والملاحقة القانونية، بسلطة واحدة، ونخرج نهائيا من مشكلة تضارب الصلاحيات بين الوزارات المعنية بسلامة الغذاء والدواء.

والاعتراضات التي رفعها وزراء عديدون ضد حملة **ابو فاعور** بينت كيف ان كلاً من المعترضين يعتبر الخطوات التي اتخذها زميلهم الشاب «ملكاً خاصاً» لهم ولم يكن يجوز للوزير **ابو فاعور** ان «يتسلل» اليه.

اما القانون الثاني الذي ينتظره اللبنانيون من الوزير **ابو فاعور** فهو قانون «البطاقة الصحية» التي وعدهم بها وزراء الصحة السابقون، منذ عشرات السنين.

ووزير الصحة الاسبق الدكتور **محمد جواد خليفة** كان آخر وزراء الصحة الذين اعدوا مشروع قانون متكاملا للبطاقة الصحية لكل اللبنانيين الا ان اصحاب المصالح، من مستوردي الدواء والمستشفيات وهيئات الضمان وأدوا مشروع القانون في المهد.

ومشروع الدكتور **خليفة** يقضي بجعل التأمين الصحي الزاميا لجميع اللبنانيين على ان تدفع كل عائلة لبنانية قسطا سنويا يتراوح بين ١٠٠ و٢٠٠ دولار اميركي سنويا، وتغطى بالمقابل تغطية صحية شاملة من وزارة الصحة.

وتبين الإحصاءات ان عدد اللبنانيين المضمونين صحياً لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لا يتجاوز ١,١ مليون شخص. وهناك عدد مماثل مضمون صحياً لدى تعاونيات الموظفين والجيش وقوى الأمن.

أما النصف الثاني من اللبنانيين فموزع بين ٣٥ بالمئة غير مضمون صحياً على الإطلاق وبعضهم يعالج على نفقة وزارة الصحة. وهناك ١٥ بالمئة من اللبنانيين المضمونين صحياً لدى شركات التأمين الخاصة وصناديق التعاضد النقابية والتجارية وكل عائلة من هؤلاء تدفع عشرات ألوف الدولارات مقابل الضمانة الصحية.

نذكر من جهة اخرى ان وزير العمل الاسبق **شربل نحاس** اقترح ضم جميع اللبنانيين الى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي مقابل ضرائب جديدة تستوفى لمصلحة الصندوق الوطني للضمان من مغتصبي الاملاك العامة، وغيرها من الأموال المهدورة.

الا ان مشروعي **خليفة** و**نحاس** اصطدما بالجدار عينه الذي اشرنا اليه آنفا فلم يريا النور بل ان الوزير **نحاس** أُحرِج، وطُلِبَ منه ان يسحب مشروعه عنوة، فرفض واستقال.

نخلص لنقول للوزير **ابو فاعور** «اعطنا هيئة وطنية للغذاء والدواء واعطنا البطاقة الصحية ولك ولحزبك التقدمي الاشتراكي من اللبنانيين اعتراف بإنجاز تاريخي وثناء وامتنان أبديان».■

«أ.ز»

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

Chairman - 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 6 45683951
+ 33 1 45002222

Jordan:
+ 962 789815445
+ 962 789832028

Kuwait:
+ 965 97714789

Oman:
+ 968 98538839

Qatar:
+974 5 5062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 50 8633500

Sudan:
+ 249 999126203

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 96 8499784

Tunisia:
+ 216 27655520

United Arab Emirates:
+ 971 50 7594858
+ 971 50 9637944
+ 971 56 2648724

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 بيبلوس**
توزيع: **الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات**

مال ومصارف

اصدر حاكم مصرف لبنان رياض سلامه قرارا مهما جدا منع بموجبه المصارف من الاستلاف من الخارج مقابل ضمانة سندات الخزينة وشهادات الايداع الصادرة بالعملة الاجنبية
ص: ٦٢

اقتصاد عربي ودولي

قالت الرئيس التنفيذي للمناطق الاقتصادية العالمية سلمى حارب «نلحظ زيادة في استخدام الخدمات الذكية من قبل عملائنا ودورنا الاساسي يكمن في مساعدتهم وتلبية متطلباتهم»
ص: ١٢

تأمين

استمر تصنيف القدرة المالية لميونيخ ري MUNICH RE في مرتبة +A وقدرتها الائتمانية في مرتبة -AA. وقالت A.M.BEST ان هذين التصنيفين يعكسان الرسملة المميزة للمجموعة التي يرأسها نيكولاوس فون بومهارد
ص: ٨٠

مقابلة

قال لنا جوني كرم ان شركة CITRIX التي يشغل فيها منصب نائب الرئيس الاقليمي لمنطقة الشرق الاوسط وأفريقيا ان التطبيق الجديد الفريد من نوعه الذي طرحته في «جيتكس» يميزها عن مثيلاتها فهو يحافظ على أمن مركز البيانات في اي حاسوب وعلى مختلف المستويات
ص: ٢٠٠

مال ومصارف

قال فيليب غانم (شركة ADS SECURITIES) حول تطوير صناعة الفوركس: «منذ اليوم الاول من تأسيس الشركة بدأنا بالاستثمار في قطاع التكنولوجيا»
ص: ٦٠

سياحة

كشف محمد خليل الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في شركة مطار البحرين عن البدء في برنامج تحديث مطار البحرين الدولي وتعزيز كفاءة وجودة تجربة السفر منه واليه على ثلاث مراحل
ص: ١١٨

في هـذا العـدد

حصاد الشهر: نعم، نحن مغرومون بلبنان – بقلم د. عبد الحفيظ البربير – ٦
بصراحة: الى الوزير وائل ابو فاعور أعطنا البطاقة الصحية وهيئة وطنية للغذاء والدواء وخذ امتنانا أبديا ٩

اقتصاد عربي وعالمي

«جافزا» تحوز على الجائزة الاولى في المناطق الحرّة للعام ٢٠١٤ ..... ١٢
وائل سعيد الخوري رئيسا لمجلس ادارة شركة اتحاد المقاولين (CCC) ١٣
السعودية تدعم صندوق النقد الدولي بـ ١٥ مليار دولار ١٤
مركز قطر للمال (QFC) ركيزة اقتصاد الدولة ومنصة داعمة للنمو ١٨

لبنانيات

مياه بيروت وجبل لبنان نظيفة وسليمة ٢٠
نبيل عيتاني «ايدال»: روسيا سوق مهمة للمنتجات اللبنانية ٢٤
نجاح شعبي كبير لحملة وزير الصحة ضد مفسدي سلامة الغذاء ٢٦
اسماء جميع المشهّر بهم في لوائح الوزيرين ابو فاعور وألان حكيم – تحقيق – ٢٨
باعوا خليجيا عقارا في بلدة بتغرين المتن بخمسة ملايين دولار فتبين له بعد ايام ان العقار يقع في الهرمل – قرار ظني للرئيس غسان عويدات ٣٤
نقاط سوداء: غذاء الروح – بقلم المهندس زياد زخور ٤٠

مال ومصارف

حكم للقاضية ميسم النويري: جرم الاحتيال يتحقق بمجرد اختلاس المال والمصرف مسؤول عن موظفيه ٤٢
نديم القصار في مؤتمر صحفي: نركز على رفع المستويات الاساسية للمعيشة وتعزيز التنمية الاجتماعية ٤٤
الزام المصارف بتكوين مؤونات اجمالية على محفظة القروض والتسليفات ومنعها من منح تسهيلات لغايات شخصية ٤٥
بعد تجميد حسابات مجموعة حتي طلب مصرف لبنان بتجميد حسابات شارل عواد بجرم تبييض الاموال ٤٩
واخيرا تمت صفقة شراء سيدروس بنك لتشارترد بنك برئاسة رائد خوري ٥٠
«ساما» تشطب ١٠٠ شركة تمويل لمخالفتها قواعد التمويل ٥٢
رفع رأسمال المصرف في العراق الى ٧٠ مليون دولار ٥٢
دراسة معمّقة لقانون FATCA اعدها المدير والخبير المصرفي علي بدران وجاء فيها بأنه احد التشريعات والقوانين الاستثنائية العابرة للدول ويناقض مبدأ اقليمية القوانين.. ولم تعد توجد سرية مصرفية مطلقة ٥٤
قرار لحاكم مصرف لبنان: ممنوع على المصارف الاستلاف من الخارج مقابل ضمانة سندات الخزينة او شهادات الايداع المصرفية الصادرة بالعملة الاجنبية ٦٢
ماذا قال الحاكم ورئيس جمعية المصارف في مؤتمر مصرف لبنان لتسريع الاعمال ٢٠١٤ ؟ ٦٦

تأمين

مفكرة ضامن عربي: التسويق والمماطلة «تكتيك» فقد جدواه – يكتبها جوزف زخور – ٧٦
العقوبات ضد روسيا ترتد على اسواق التأمين في الغرب ٧٨
صندوق HISCOX العامل في لويدز وسع عقد التأمين الخاص بالاعتداءات الالكترونية ليشمل عمليات الاحتيال التي يرتكبها القراصنة ٨٠
عصابة تسرق السيارات الحديثة في نيويورك وتصدّرها بأوراق مزوّرة الى امارة ابو ظبي ٨٢
مجلس الضمان الصحي التعاوني في السعودية اوقف خمس شركات تأمين صحي لمخالفتها نظام الضمان الصحي ولائحته التنفيذية ٨٦
سياحة: احاديث مشوّقة ومتنوّعة مع رؤساء ومدراء مؤسسات سياحية حول سوق السفر العالمي WTM – لندن ١١٢

نقل

اخبار النقل والوكالات الملاحية ١٤٤
مجموع الواردات الجمركية والـTVA عبر كافة المرافئ والبوابات في ت١ (اكتوبر) ٢٠١٤ ..... ١٥٠
حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية في ت١ (اكتوبر) وخلال الاشهر الـ ١٠ الاولى من ٢٠١٤ ..... ١٥٢
حركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المالية في ت١ (اكتوبر) ٢٠١٤ ..... ١٥٤
حركة الحاويات في مرفأ بيروت في ت١ (اكتوبر) ٢٠١٤ ..... ١٥٦
حركة السيارات في مرفأ بيروت في ت١ (اكتوبر) ٢٠١٤ ..... ١٥٨
نشاطات: ١٦٠
مجتمع: – ميراي فارس بويز – ١٦٦
تكنولوجيا – ملحق خاص عن جيتكس – دبي ١٨٠

مقابلة

تحدث الى «البيان الاقتصادية» د. خالد البياري النائب الاعلى لرئيس مجموعة الاتصالات السعودية STC للتقنية والعمليات بشكل سلس ومرن مضيئاً على نمو الشركة وانجازاتها والاضافات في خدماتها واستراتيجيتها المستقبلية ص: ١٩٣

سياحة

عندما يجري الحديث عن شركة كتارا للضيافة KATARA HOSPITALITY التي ينتشر اسمها عالمياً، يذكر اسم رئيسها التنفيذي وعضو مجلس الادارة حمد عبدالله كرائد في عالم الضيافة والساهر على ريادة الشركة ص: ١١٤

لبنانيات

تنشر «البيان الاقتصادية» اوسع تحقيق عن سلامة الغذاء وكيفية مكافحة مفسديه من قبل وزير الصحة وائل ابو فاعور الذي قرر التشهير بهم ص: ٢٦

تأمين

اعلنت مجموعة ارش ARCH البرمودية عن توصلها الى اتفاق مبدئي يقضي بتملكها اسهم الخليج لاعادة التأمين GULF RE بنسبة ماية بالماية وأكدت ان GULF RE ستتابع اعمالها بقيادة CHRISTIAN VOGEL ص: ٨٤

سياحة

حاورت «البيان الاقتصادية» فاسكين فارتنيان مدير ادارة المبيعات في فنادق سوق واقف SWBH فقال ان الشركة تسوّق قطر كوجهة عالمية رائدة للاقامة الفندقية الفاخرة ووجهة لسياحة الاعمال والاستجمام ص: ١١٦

اقتصاد عربي ودولي

في حديث لمدير الشؤون المالية والضرائب بمركز قطر للمال QFC الشيخ سلمان آل ثاني قال ان الهيئة تسعى للحفاظ على نظام ضريبي حديث وتوفير بيئة ضريبية وقانونية متميزة ص: ١٨

مقابلة

باسل اياس (شركة ديل DELL الشرق الاوسط) تحدث عمّا تقدمه الشركة للمدن الذكية اللاسلكية WIRELESS NETWORKS التي توفر لساكنيها وزوّارها فرصة التواصل مع العالم من اي مكان يتواجدون فيه ص: ١٩٨

IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH : YES WE ARE FOND OF LEBANON - BY DR. ABDEL H. BARBIR- 6

FRANKLY SPEAKING: TO THE MINISTER OF HEALTH: GIVE US AN FDA AND INSURANCE CARD AND GET OUR GRATITUDE ... 9

ARAB AND WORLD ECONOMY:

JAVZA: FIRST AMONG FREE ZONES IN 2014 12

CCC: WAEL SAID KHOURY ELECTED CHAIRMAN 13

SAUDI ARABIA SUPPORT WORLD BANK WITH US$ 15 BILLION 14

QFC: A PLATFORM FOR SUSTAINED PROFIT ECONOMY 18

LEBANESE AFFAIRS:

NSSF: EMBEZZLEMENT DISCLOSED .....

DRINKING WATER IN BEIRUT AND MOUNT LEBANON: SAFE 20

"IDAL'S" NABIL ITANI: RUSSIA A POTENTIAL MARKET FOR LEBANESE PRODUCTS 24

MINISTER ABOU FAOUR CAMPAIGN AGAINST POLLUTED FOOD ACCLAIMED 26

BLACK LIST: NAMES OF BUSINESSES SELLING POLLUTED FOOD 28

ACT OF PROSECUTION BY MAGISTRATE GHASSAN OUEIDAT AGAINST, REAL ESTATES FRAUDSTERS 34

BLACK POINTS: SPIRIT NUTRITION - BY ZIAD ZAKHOUR CIVIL ENGINEER- 40

BANKING AND FINANCE

JUDICIAL JUDGEMENT HOLDS BANKS RESPONSIBLE FOR EMPLOYEE MISCONDUCT 42

FRANSABANK'S NADIM KASSAR: WE ARE FOCUSING ON SOCIAL DEVELOPMENT 44

BANKS NOT ALLOWED TO LEND MONEY AS PERSONAL FAVORS 45

MONEY LAUNDERING: CHARLES AWAD BANK ACCOUNTS FROZEN 49

STANDARD CHARTERED FINALLY IN THE LAP OF CEDRUS BANK 50

SAUDI ARABIA: 100 FINANCIAL COMPANIES BANNED 52

IRAQ: BANK MINIMUM PAID UP CAPITAL RAISED TO US $ 70 MILLION 52

STUDY: ABOUT FATCA BY EXPERT ALI BADRAN 54

BDL GOVERNOR PREVENTS BANKS FROM INVESTING LOANED FOREIGN FUNDS INTO LEBANESE TREASURY BONDS 62

BANKING CONFERENCE HELD IN BEIRUT SPECIAL COVERAGE 66

INSURANCE

ARAB INSURER'S DIARY: NOT PAYING HEALTH CLAIM IN DUE TIME ARTICLE WRITTEN 15 YEARS AGO - BY J.ZAKHOUR - .76

SANCTIONS AGAINST RUSSIA: BACK FIRE 78

HISCOX WIDENS CYBER RISK COVER 80

US STOLEN CARS SOLD IN ABU DHABI 82

HEALTH INSURANCE: 5 SAUDI INSURERS SUSPENDED 86

TOURISM : INTERVIEWS WITH PARTICIPANTS AT WTM 112

SHIPPING:

CUSTOMS DUTY AND VAT AT ALL ENTRIES OCTOBER 2014 150

BEIRUT PORT INCOME AND ACTIVITY IN OCTOBER AND FIRST 10 MONTHS OF 2014 152

TRIPOLI PORT INCOME AND ACTIVITY OCTOBER 2014 154

BEIRUT PORT CONTAINERS TURN OVER OCTOBER 2014 156

AUTO IMPORTS VIA BEIRUT PORT OCTOBER 2014 158

SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ 166

TECHNOLOGY - GITEX / DUBAI SUPPLEMENT 180

«جافزا ون» المركز الأذكى في الشرق الأوسط

سلمى حارب: تعتمد أحدث التطبيقات الذكية في معاملاتها

حققت المنطقة الحرة لجبل علي «جافزا» JAFZA القيمة المضافة للعملاء بتوفيرها الوقت والجهد اللازمين لاتمام المعاملات، وتماشياً مع مبادرة سمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي الحكومة الذكية أطلقت تطبيق «جافزا» على الهواتف الذكية والذي يوفر أكثر من ١٥٠ خدمة، بما يعادل ٩٠ في المئة من الخدمات التي توفرها «جافزا».

الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

سلمى حارب

JAFZA

وأكدت الرئيس التنفيذي للمناطق الاقتصادية العالمية **سلمى حارب** القيمة المضافة من التطبيقات الذكية الجديدة وقالت: «نلحظ زيادة في استخدام الخدمات الذكية من قبل عملائنا الحاليين ولكن دورنا الأساسي هنا يكمن في مساعدتهم وتلبية متطلباتهم بتطوير التطبيق وجعل الإجراءات أكثر سهولة وسلاسة، إذ ان ٦٥ في المئة من عملاء «جافزا» الحاليين البالغ عددهم أكثر من ٧٣٠٠ شركة قد حملوا التطبيق بالفعل على أجهزتهم الذكية ليتمكنوا من الاستفادة من مجموعة واسعة ومتنوعة من الخدمات سواء المقدمة للموظفين او الشركات مثل التأشيرات والبطاقات والرسائل الرسمية. ومن أكثر الخدمات استخداماً في التطبيق هي طلب الخطابات الرسمية وطلب تأشيرة عمل جديدة».

وإضافة الى كل ما سبق فإن هناك زيادة كبيرة في استخدام الشركات خدمة التحقق من وضع الطلب عبر الهاتف الذكي بدلاً من القدوم الى مركز خدمة العملاء والانتظار في الطوابير وهو ما يوفر الوقت والجهد والمال وينعكس ايجاباً على أدائهم وكفاءة عمليات شركاتهم.

أما في ما يتعلق بعدد الاستفسارات الواردة من عملاء «جافزا» الحاليين والمحتملين عبر تطبيق «جافزا» منذ إطلاقه فوصل الى ٥٠١٣ استفساراً، أكثرها استفسارات حول تأشيرات العمل الجديدة وتجديد الإقامة.

وقالت **حارب** «انه وبالنظر الى الاقتراحات والملاحظات التي تتلقاها «جافزا» من عملائها، فإنه يجري العمل على تطوير وتحسين الخدمات المقدمة عبر تطبيق «جافزا» بما يلبي متطلباتهم واحتياجاتهم، فهم العنصر الأساسي في الخدمات الذكية واقتراحاتهم مهمة بدون شك». ولفتت **حارب** الى ان «بعض العملاء يستخدمون خدمة واحدة والبعض الآخر يستخدم خدمات متعددة. فالتحدي الرئيسي بحسب رأيها هو جعل جميع العملاء يستفيدون من كافة الخدمات المقدمة من خلال استمرار التطوير وتصميم خدمات تتناغم تماما مع حاجة العملاء».

ولا تقتصر مشاركة «جافزا» في مبادرة الحكومة الذكية عند هذا الحد، بل تعمل حالياً على مشروع «جافزا ون» الذي من المتوقع الانتهاء منه خلال الربع الأول من العام المقبل، ليصبح «جافزا ون» المركز الأذكى في الشرق الأوسط بفضل ما يحتويه من تقنيات وتسهيلات لا مثيل لها، إذ يضم عدداً كبيراً من الخدمات الذكية من أبرزها:

– البطاقة الذكية: وهي بطاقة واحدة للدخول الى المبنى، والمواقف وشراء السلع من محال البيع بالتجزئة او ردهة الطعام.

– لوحات ذكية: وهي لوحدات اعلانية رقمية يتم التحكم بها بشكل مركزي ويتم تغيير المحتوى آلياً فمثلاً: في حالة الطوارئ يتغير المحتوى لتقديم تعليمات للجمهور.

– الاتصالات الذكية وهي اتصالات موحدة بشكل كامل في المركز إذ يمكنك استخدام الهاتف الثابت من أي مكان في المركز.

– توفير نظام ذكي لإدارة المبنى من أجل توفير استهلاك الكهرباء بإدارة آليات البنى حسب الطلب، فمثلاً يتم إطفاء الأضواء وتقليل درجة تكييف الهواء بشكل تلقائي في حال عدم وجود أشخاص ليصبح المركز صديقاً للبيئة وذلك بما يتماشى مع استراتيجية «جافزا» في هذا المجال.

ومن الأمثلة الأخرى على مساهمة «جافزا» في الحكومة الذكية توصيل الخدمات للعملاء باستخدام طائرة بدون طيار، إذ أطلقت هذه الفكرة في آذار (مارس) وسيتم تطبيقها قريباً، وتسعى «جافزا» من خلال هذه المبادرة المستقبلية لاستخدام هذه التكنولوجيا في توسيع «نظام التوصيل» بهدف تحقيق سرعة كبيرة في توصيل المعاملات.

تحتضن أكثر من ٧٢٠٠ شركة بمساحة مستأجرة تزيد على ٢٧,٨٧ مليون متر مربع

JAFZA تحوز جائزة أفضل المناطق الحرة في العالم لعام ٢٠١٤

منحت مجلة الاستثمار الأجنبي، التابعة لمؤسسة الفاينانشل تايمز الجائزة الأولى في المناطق الحرة في العالم للعام ٢٠١٤، للمنطقة الحرة في جبل علي «جافزا» JAFZA، وأشارت في معرض تقديمها للفائزين الى ان منطقة جبل علي الحرة استحقت الجائزة للعدد الكبير من المستأجرين في أروقتها، وذلك على خلفية تتويجها المنطقة الحرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لعام ٢٠١٤ في شهر حزيران (يونيو) بفضل العدد الكبير من المستأجرين.

وذكّرت المجلة ان حرة جبل علي تحتضن أكثر من ٧٢٠٠ شركة بمساحة مستأجرة تزيد على ٢٧,٨٧ مليون متر مربع. وانها برهنت خلال عملياتها الممتدة على أكثر من ٢٩ عاماً، انها الخيار المؤكد الأكثر شعبية وجذباً للمستثمرين من ذوي العلامات التجارية الكبيرة وتضم لائحة مستأجريها ١٠٠ من شركات فورتشن ٥٠٠.

وأوردت المجلة انه خلال الشهور الـ ١٢ الماضية استثمرت حرة جبل علي ما مجموعه ١٤٠ مليون درهم (٣٨,١ مليون دولار) في تطوير بنيتها التحتية ومرافقها ومنشآتها، بما في ذلك تطوير هائل بقيمة ١٠٨ ملايين درهم لمشروع البوابة ٤ التي ستطرح مدخلاً من ١٦ مساراً لتسهيل عملية دخول وخروج العملاء والمستأجرين.

وعلى المستوى العالمي، فازت المنطقة الحرة في مطار دبي (دافزا) بجائزة التوصية العليا، للعدد الكبير من المستأجرين والمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

وقالت المجلة ان المنطقة الحرة في جبل علي فازت بجائزة المتسابق الثاني في فئتي المشاريع الصغيرة والمتوسطة والعدد الكبير من المستأجرين.

وأضافت ان المنطقة تمتلك سجلاً حافلاً في جذب مستأجري المشاريع الصغيرة والمتوسطة، حيث يندرج ٩٦,٣ في المئة من عملائها في هذه الفئة.

وتحتضن دافزا أكثر من ١٥٠٠ شركة، وشهدت زيادة ١٤ في المئة في عدد مستأجريها خلال الفترة الواقعة بين ٢٠١٢ و٢٠١٣. ولمست لجنة التحكيم وجود عدد من الشركات متعددة الجنسية بين عملائها، بما في ذلك إيرباص، وبوينغ، وأودي، وباناسونيك، وريد بول وسوميتومو.

وصية المعلم سعيد الخوري لاولاده: ابقوا موحدين متحدين مدى العمر

وائل سعيد الخوري رئيسا لمجلس ادارة شركة اتحاد المقاولين (CCC)

قبل وفاة المعلم سعيد الخوري رئيس مجلس ادارة شركة اتحاد المقاولين (CCC) **كانت وصيته الدائمة لاولاده: توفيق وسامر ووائل وابنتيه سلوى وتيماء ان يبقوا موحدين متحدين فلا يجبرهم احد على الاختلاف على اي شيء. وهذا ما اثبته لهم وما سار عليه طيلة عمره مما ساعده على تحقيق النجاح الكبير والريادة المميزة في كل اعماله وعلاقاته الاجتماعية.**

حتى قبل وفاته بأيام معدودة كرر عليهم وصيته «ابقوا موحدين متحدين وثابروا على نشاطكم وحافظوا على ازدهار الشركة الذي حققناه معا بكل جهد وجدية».

عائلة رجل العمل والعطاء المعلم **سعيد الخوري** واركان شركة CCC امضوا ٤٠ يوما بعد وفاته في اقامة الصلوات لراحة نفسه وتلقي التعازي في بيروت وعمان ولندن واثينا، حيث للفقيد اوسع العلاقات وامتن الصداقات مع ابرز رجالات الدولة والاقتصاد والمجتمع، وكذلك اقيمت له مراسم التعزية في مختلف البلدان العربية.

وفور عودتهم الى اعمالهم كانوا قد اختاروا شقيقهم الاصغر **وائل** رئيسا لمجلس الادارة خلفا لوالده المعلم **سعيد الخوري**.

وائل: سنحمل الشعلة ونسير بخطى ثابتة نحو المستقبل المشرق

وائل سعيد الخوري الرئيس الجديد للشركة اذاع عند تسلمه منصبه البيان القيّم والمؤثر التالي نصه:

«الى الزملاء الاعزاء... منذ اكثر من ٦٥ عاما اسس والدي وخالي **حسيب الصباغ** شركة اتحاد المقاولين. ومنذ ذلك الحين نمت تلك البذور الخيرة لتصبح شجرة صلبة تمتد جذورها الى اكثر من ٤٠ بلدا حول العالم. ولم يكن ليتم هذا الانجاز الا بفضل القيادة الملهمة للمؤسسين، واخلاص الادارة وسائر العاملين في الشركة، وتلك الثقافة التي ارتكزت على قيمنا العائلية.

في اوقات كهذه لا يسعنا الا ان نستذكر التاريخ المشرف الذي تحمله الشركة والارث الذي وصل الآن الينا. ومن المهم ايضا ان ننظر الى الامام ونحمل بدورنا الشعلة ونسير بخطى ثابتة نحو المستقبل المشرق المستند الى الاسس والمداميك التي ارساها والدي وخالي.

لقد بنينا شركة اتحاد المقاولين بحيث امست اليوم شركة عالمية رائدة. انما امامنا خطوات اخرى عديدة علينا ان نخطوها. ستواجهنا تحديات عديدة ومتنوعة. انما انا على يقين اننا بعملنا الدؤوب يدا بيد سنتخطى هذه التحديات ونزداد قوة وصلابة. وإنني اتطلع الى العمل معكم لتحقيق انجازات اخرى ولنبرهن معا اننا اهل للثقة التي وضعها المؤسسان فينا جميعا. ولهو من دواعي فخري ان اتولى اليوم رئاسة الشركة ومن خلال هذا الدور سأكرس وقتي وجهدي لنستمر في مسيرتنا ولتبقى شركتنا في اوج النجاح والريادة».

«غلف كابيتال» تنهي صفقة الاستحواذ على حصة ٥٧,٥ في المئة من أسهم «محطات العالم»

د. كريم الصلح
GULF CAPITAL

أتمت «غلف كابيتال» GULF CAPITAL صفقة استحواذ لشراء كامل أسهم شركة «محطات العالم» ومشاركة فريق الإدارة العليا، من خلال منحه حصة من أسهم الشركة كجزء من هذه الصفقة.

وستحتفظ «غلف كابيتال» بحصة مسيطرة من الشركة قدرها ٥٧,٥ في المئة على ان يحتفظ الفريق الإداري في محطات العالم بالحصة المتبقية.

وتعتبر «محطات العالم» موزعاً عالمياً في قطاع الضيافة، حيث تمتد خدماتها الى مناطق متعددة، وتأسست في دبي عام ١٩٩٣، حتى أصبحت إحدى أكبر موفري الإقامة الفندقية بالجملة في العالم.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة غلف كابيتال هو الدكتور **كريم الصلح**.

الأسباب سياسية ولا علاقة لها باقتصادات السوق
١٢ مليار دولار خسائر الكويت منذ تراجع أسعار النفط

كشف الخبير النفطي **عبد الحميد العوضي** عن ان خسائر الكويت من الإيرادات النفطية منذ بداية أزمة الأسعار الحالية وحتى الساعة، بلغت نحو ١٢ مليار دولار، حيث فقدت الأسعار ٣٠ في المئة من قيمتها بانخفاضها الى مستويات دون ٨٠ دولاراً للبرميل.

وأكد **العوضي** خلال ندوة بعنوان «تداعيات انخفاض أسعار النفط على الموازنة العامة» استضافتها جمعية المحاسبين «ان تراجع أسعار النفط يعود الى اسباب سياسية بعد الأزمة الأوكرانية، وليس له علاقة باقتصادات السوق، وان الحل بيد السياسيين»، لافتاً الى «ان الحل في الوقت الراهن مستبعد، خصوصاً في ظل التصريحات السياسية المعلنة حالياً».

وحول طريقة تقييم الكويت لسعر النفط، أشار **العوضي** الى «ان الحكومة في الكويت تضع باعتبارها ان ٩٥ في المئة من الإيرادات تأتي من النفط، وتحتسب الأسعار المتوقعة للسنة المالية وفقاً لدراسات مؤسسة البترول، بالإضافة للمؤشرات التي تعلن من جهات التصنيف والدراسات والتوصيات المتخصصة، حيث تجمع كل المعلومات أمام المنظور الحكومي ضمن الخطة ويتم تحديد السعر وفقاً للمقترحات مع إضافة نسبة تتراوح بين ٥ و٧ في المئة كهامش أمان».

دعم سعودي لصندوق النقد الدولي: ١٥ مليار دولار
فيتش تصنف المملكة في درجة تميز -AA

إثر اطلاع مؤسسة فيتش (وكالة تصنيف عالمية) على اوضاع المملكة العربية السعودية المالية منحتها تصنيفا من درجة التميز -AA. وفي هذا الوقت كانت المملكة السعودية تقدم دعما ماليا لصندوق النقد الدولي بقيمة ١٥ مليار دولار وذلك مساهمة منها في معالجة تداعيات الازمة المالية العالمية خصوصاً في دول منطقة اليورو.

واكدت مؤسسة التصنيف العالمية فيتش متانة الاقتصاد والقوة المالية للمملكة وحسن ادارتها استثماراتها الخارجية واحتياطياتها من النقد الاجنبي والاشراف المنضبط على القطاع المصرفي، حيث بلغ الناتج المحلي الاجمالي عام ٢٠١١ اكثر من ٤٣٠ مليار يورو بنسبة نمو بلغت ٢٨ في المئة من الاسعار الحالية، وبمعدل نمو ٧,١ في المئة بالاسعار الثابتة، حيث حققت جميع الانشطة الاقتصادية المكونة للاقتصاد السعودي نموا ايجابيا بما في ذلك زيادة مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الاجمالي، حيث بلغت نحو ٤٨,٨ في المئة في ذلك العام. وارتفعت ارقام النمو للربع الاول من هذا العام حيث وصلت الى ٥,٩ في المئة. وبسبب هذه النتائج الايجابية، فقد ابقت مؤسسات التصنيف العالمية التصنيف الائتماني للمملكة على درجة التميز -AA.

مجموعة اتحاد المستشارين نعت المعمار جعفر طوقان:
نبراس يضيء طريق المعماريين في الأردن والعالم العربي

نعت مجموعة اتحاد المستشارين ببالغ الحزن والأسى، المعمار العربي والعالمي الكبير رئيس هيئة المديرين الأسبق وكبير المعماريين في المجموعة الدكتور **جعفر طوقان**.

وجاء في النعي «ساهم من خلال انجازاته الكبيرة في قطاع التصميم المعماري بتأسيس فكر معماري مميّز يرتبط بالعمارة الحديثة، أصبح على مدى سنين عمله الطويلة نبراساً يضيء طريق المعماريين في الأردن والعالم العربي.

وإننا وفي المناسبة الحزينة لنؤكد للجميع ان الدكتور **طوقان** رحل عنا بجسده، ولكنه باق بفكره وانجازاته التي حرص خلال سنين عمله الأخيرة على نقلها واستثمارها في فريق من المهندسين والمعماريين العاملين في المجموعة».

ويحمل الدكتور **طوقان** درجة الدكتوراه الفخرية في الهندسة المعمارية من جامعة العلوم والتكنولوجيا الأردنية سبقها بسنوات حصوله على درجة البكالوريوس في الهندسة المعمارية من الجامعة الأميركية في بيروت، وحاز على العديد من الجوائز العربية والعالمية على رأسها وسام الحسين للعطاء المميز من الدرجة الأولى والذي منحه إياه جلالة الملك **عبدالله الثاني** تقديراً لجهوده المتميزة في مجال الهندسة والعمارة العربية والإسلامية.

استثمارات طويلة الأمد في القطاعات **الأسرع نمواً** في الخليج.

جلف كابيتال هي إحدى الشركات الرائدة في مجال الاستثمارات البديلة في منطقة الخليج، وقد نجحنا في تحقيق هذه الريادة بفضل جذورنا الراسخة في المنطقة. إننا نستثمر بشكل واسع في القطاعات الأكثر جاذبية والأسرع نمواً مما يحقق عوائد استثمار واعدة على المدى الطويل.

جلف كابيتال – شركة واحدة، محفظة نمو واعدة.

جلف كابيتال
شركاء في النمو

www.gulfcapital.com

د. هاني الملقي رئيساً لسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة وتوقعات بإعادة النظر ببعض الانظمة والتعليمات الناظمة فيها

عيّن الدكتور **هاني الملقي** رئيساً لسلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة خلفاً للدكتور **كامل محادين** الذي قدم استقالته بعد قضائه في مركزه أهم الفترات الهامة التي ساهمت في إثراء المسيرة الاقتصادية والاستثمارية في منطقة العقبة الخاصة.

من جهة أخرى، توقع مهتمون بالشأن الإقتصادي والاستثماري في العقبة ان تشهد فترة **الملقي** نشاطاً ملحوظاً، لا سيّما في إعادة النظر ببعض الأنظمة والتعليمات الناظمة للعمل الاقتصادي في المنطقة الخاصة وإعادة تفعيلها من جديد، إضافة الى إعادة النظر في عدد من المواقع الإقتصادية التي يشغلها مسؤولون وقيادات لم تحقق المطلوب منها في الملف الإقتصادي والعمل على إعادة ضخ دماء جديدة من كفاءات اقتصادية قادرة على اثراء مسيرة العقبة في بعض المواقع الهامة لا سيّما في ظل ما عرف عن د. **الملقي** وفقاً لمقربين ومهتمين من اعتماده بشكل أساسي على خطط وبرامج تنفيذية قابلة للتطبيق خلال فترات قصيرة.

مرشحة للفوز بـ ٣ جوائز ضمن قطاع الخدمات الملاحية «أبوظبي للموانئ» تفوز بجائزة «ميناء العام»

الكابتن محمد الشامسي
أبوظبي للموانئ

فازت شركة ابوظبي للموانئ بجائزة «ميناء العام» ضمن جوائز «ماريتايم ستاندرد» وذلك تقديراً لإدارتها الناجحة لعدة مرافق وتطوير أعمال الشحن للبضائع المختلفة، ودورها في تعزيز علاقاتها بأصحاب المصلحة والشركاء من أجل النهوض بمستوى الخدمات في قطاع النقل والشحن البحري.

وأقيم حفل توزيع الجوائز في دبي برعاية سمو الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس دائرة الطيران المدني رئيس مجلس إدارة شركة طيران الإمارات.

وتسلم الجائزة الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي للموانئ الكابتن **محمد جمعة الشامسي**.

والجدير ذكره ان شركة أبوظبي للموانئ مرشحة للفوز بثلاث جوائز ضمن قطاع الخدمات الملاحية، وجائزة أفضل مشغل ميناء وأفضل مركز تدريب بحري سيعلن عنها خلال حفل توزيع جوائز سيتريد الشرق الاوسط وشبه القارة الهندية الذي تقيمه «لويدز لِست» سنوياً.

٢,٢٥ مليار دولار إجمالي استثمارات المناطق الحرة في الأردن

مروان القضاة: انجازات ما كانت لتحصل لولا القوانين والإعفاءات المحفزة

أعلن مدير عام شركة المناطق الحرة بالوكالة المهندس **مروان القضاة** عن بلوغ اجمالي الاستثمارات المقامة داخل المناطق الحرة بشقيها العام والخاص، بنهاية الربع الثالث من العام الحالي ٢,٢٥ مليار دولار، وان هذه المناطق استطاعت خلال الأربعين عاماً الماضية تكوين بيئة أعمال متطورة ومنافسة تعمل على جذب وتوطين الاستثمارات.

واعتبر تميز المناطق الحرة بإتاحتها المجال لممارسة النشاطات الإقتصادية المختلفة والمتمثلة باستيراد البضائع والسلع والمعدات والمواد الغذائية بهدف ادخالها الى السوق المحلية او تصديرها (ترانزيت) الى الدول الأخرى.

ولفت **القضاة** الى ان ذلك النجاح جذب العديد من رؤوس الأموال العربية والأجنبية، ما فتح المجال لتوفير الآلاف من فرص العمل للشباب الأردنيين، فضلاً عن إدخال التكنولوجيا والمعرفة لتلك المناطق النائية وتعزيز الدور الريادي للقطاع الخاص من خلال الانطلاق والتحفيز لتطوير مناطق حرة جديدة.

وقال «ان تلك الإنجازات ما كانت لتحصل لولا السياسات والقوانين المحفزة للاستثمار، كالإعفاءات الضريبية المختلفة والرسوم الجمركية ورسوم الترخيص للأبنية والأراضي وأجور العمال، بالإضافة الى السماح للمستثمرين بتحويل العملات الأجنبية والأرباح الناشئة عن نشاطهم الاقتصادي من المناطق الحرة، وفق أحكام التشريعات النافذة، والسماح بإخراج الآلات والمعدات وفق آليات سهلة».

سهيل المزروعي (وزير الطاقة - الامارات): الغاز الصخري لا يهدد الإمارات

سئل وزير الطاقة الإماراتي **سهيل المزروعي** عن امكانية تهديد مشاريع الغاز الصخري لصناعة النفط والغاز التقليدية في العالم وفي الإمارات وبخاصة في الدول المصدّرة للنفط «اوبيك»، فرد بقوة: لا نرى في انتاج النفط الصخري تهديداً لنا كمنتجين، فلو نظرنا الى التكلفة الانتاجية لهذا النوع من الوقود لوجدناها مرتفعة مقارنة بالنفط التقليدي، ونحن نرى على العكس ان هذه الاكتشافات فرصة لتوازن العرض مع الطلب للوصول الى سعر عادل يخدم المنتجين كون هذا النفط عالي التكلفة من ناحية الانتاج.

اغلاق المقاهي المخالفة لقانون منع التدخين بدبي

اغلقت بلدية دبي ١٥ مقهى خالفت قانون مكافحة التدخين وذلك بعد انتهاء المهلة المعطاة للمقاهي بتصويب اوضاعها.

وقال مسؤولون في البلدية ان هناك قائمة بأسماء مطاعم اخرى خالفت وسيتم اغلاقها واتخاذ الاجراءات القانونية بحقها.

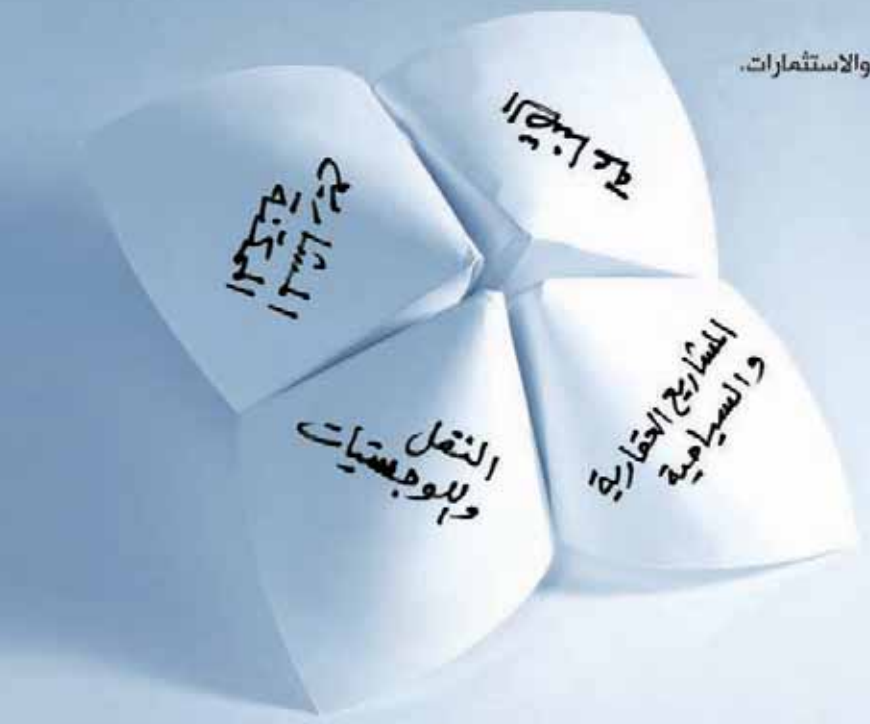
نذكر ان القانون في لبنان ينفذ ذاتيا من قبل بعض اصحاب المؤسسات الراقية والمحترمة وهو لا ينفذ في معظم المقاهي والمطاعم التي تقدم النراجيل.

فـــرص استثمارية
علـــى أرض صلبـــة

تعتبر مدينة العقبة القوة الدافعة لنمو الإقتصاد الأردني، حيث تعمل شركة تطوير العقبة، شركة التطوير المركزية لسلطة منطقة العقبة الإقتصادية الخاصة على تعظيم مشاركة القطاع العام والخاص بكفاءة لخلق منهاج لحياة خالية من الضغوطات في ظل مدينة تعد نموذجا يحتذى به للإستثمار والسياحة .

استثمر في العقبة،

- ٥٪ ضريبة دخل فقط على الدخل الصافي.
- لا قيود على نسبة مساهمة الاستثمارات الاجنبية.
- اجراءات مبسطة ومباشرة لتصاريح العمل وسمات الدخول.
- اعفاء كافة واردات المنطقة من الرسوم الجمركية ورسوم الاستيراد والضرائب الأخرى (*).
- لا قيود على التعامل بالعملات الاجنبية.
- لا قيود على نقل الارباح ورأس المال الى الخارج.
- لا ضريبة مبيعات باستثناءات محدودة (**).
- اعفاء المؤسسات المسجلة من ضريبة الابنية والاراضي.
- اعفاء من ضريبة الخدمات الاجتماعية.
- اعفاء من ضريبة توزيع الاسهم والحصص.
- بدائل وحلول مرنه ومتعددة للأراضي من حيث الاستعمالات والاستثمارات.
- إستخدام لغاية ٧٠٪ من العمالة الوافدة.



(*) باستثناء المركبات
(**) البدلات الرجالية الرسمية وأطقم الملابس النسائية الرسمية، مستحضرات العطور والتجميل، الأجهزة الكهربائية "مجفف الشعر، آلات الحلاقة، مكواة الملابس، الهواتف (عدا الهواتف الخلوية)، أجهزة النداء الآلي، أجهزة التسهيل والتشغيل السمعي والبصري، أجهزة الراديو والتلفزيون والكاميرات الثابتة والمتحركة، الكاميرات، ساعات اليد الثمينة، النظارات الشمسية الثمينة، قطع غيار السيارات، الإطارات، الاسمنت، حديد التسليح، الخدمات الفندقية، وخدمات تأجير السيارات السياحية.

العقبـــة
مركـــز الأعمـــال للشـــرق الأوســـط علـــى البحـــر الأحمـــر

شركة تطوير العقبة
AQABA Development Corporation
www.adc.jo

سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة
AQABA SPECIAL ECONOMIC ZONE AUTHORITY
www.aqabazone.com

هيئة تنظيمه تقترح مسوّدة القواعد الاحترازية للاعمال المصرفية وادارة الاستثمار والاستشارات

مركز قطر للمال QFC ركيزة اقتصاد الدولة ومنصة داعمة للنمو

لطالما سعت دولة قطر الى تحقيق المزيد من النجاحات بنسق سريع، معتمدة على العديد من المؤسسات الداعمة لقطاعي الاعمال والخاص في البلاد، ومن هذه المؤسسات مركز قطر للمال الذي ساهم وبقوة في تحويل قطر الى قصة نجاح فريدة من نوعها.

وفكرة تأسيس المركز ككيان للمال والاعمال ينشط داخل الدولة، تعود الى الموقع الجغرافي المميز لقطر في منطقة مجلس التعاون الخليجي فضلا عن احتلالها المرتبة الاولى في المنطقة والمرتبة ١٣ عالميا وفقا لتقرير التنافسية العالمي ٢٠١٣ – ٢٠١٤، بما يمثل ذلك من عوامل محفزة للشركات الراغبة في التأسيس لمزاولة الاعمال في المركز مما يساعدها على دخول الاسواق سريعة النمو محلية كانت ام اقليمية.

يوسف الجيدة
هيئة مركز قطر للمال

الشيخ سلمان آل ثاني
هيئة مركز قطر للمال

ركيزة الاقتصاد القطري

ويعد المركز حاليا احدى ركائز الاقتصاد القطري الذي يعتبر من اكثر الاقتصادات حيوية واسرعها نموا في العالم، ومن اهدافه المساهمة في تطوير الخدمات المالية وارساء بيئة اعمال ترتقي الى العالمية عبر توفير منصة داعمة للنمو المحلي والاقليمي والدولي.

ويضم المركز اربع هيئات مستقلة من بينها هيئة مركز قطر للمال وهيئة التنظيم وتعرف بهيئة تنظيم مركز قطر للمال والمحكمة التجارية والمدنية (الابتدائية ومحكمة الاستئناف) ومحكمة التنظيم.

وتعتبر هيئة مركز قطر للمال الذراع التجارية والاستراتيجية للمركز وهي مسؤولة عن تطوير النظم والاسس الخاصة بالمركز والامتثال لها بما في ذلك القواعد القانونية والضريبية. كما تشرف الهيئة على ادارة تسجيل الشركات ومعايير التوظيف ومكاتب الهجرة وهي مسؤولة ايضا عن منح التراخيص للشركات الراغبة في مزاولة الانشطة المهنية المسموح بها وغير الخاضعة للتنظيم، مع العلم ان الهيئة ترحب بجميع الشركات الخاضعة للتنظيم وغير الخاضعة للتنظيم سواء كانت قطرية او دولية.

٢٠٥ شركات بحلول نهاية العام

وتعمل نحو ٢٠٠ شركة تحت مظلة مركز قطر للمال في حين يتوقع ان يرتفع عددها الى نحو ٢٠٥ شركات بحلول نهاية العام الحالي.

وفي ما خص عمل هذه الشركات فإنها تتمتع ببيئة مؤاتية لمزاولة انشطتها وفقا للمعايير العالمية والقانون العام الانكليزي معتمدة الاسس والمبادئ التنظيمية والنظام الضريبي التنافسي بحيث يمكن مزاولة الاعمال داخل قطر او خارجها بالعملة المحلية او الاجنبية. ولا شك في ان هذه الميزة الفريدة تسمح للشركات بالعمل على المستوى المحلي والدولي، وتكون ملكية الاجانب فيها بنسبة ١٠٠ في المئة مع امكانية تحويل جميع الارباح المتحصلة الى خارج قطر.

قواعد احترازية واستثمارية

عملانيا اصدرت هيئة تنظيم مركز قطر للمال ورقتين تشاوريتين تتضمنان مقترحات حول تعزيز وتنظيم اطار العمل الاحترازي والمرتبط بالانشطة المصرفية، والاستشارية، وادارة الاستثمارات التي تزاولها الشركات المصرح لها في مركز قطر للمال.

وتدعو هيئة التنظيم الى التشاور العام حول مسودة القواعد المعدة للتميز بشكل واضح بين كل من الاعمال المصرفية واعمال الاستثمار، والاستشارات.

ويقترح المشروع الغاء قواعد الاعمال الاستثمارية والمصرفية لعام ٢٠٠٥ المعمول بها حاليا واستبدالها بمسودة القواعد الاحترازية للاعمال المصرفية لعام ٢٠١٤ وقواعد ادارة الاستثمار والاستشارات لعام ٢٠١٤.

وتعد هذه المبادرة من ضمن التزام هيئة تنظيم مركز قطر للمال المستثمر في تلبية اعلى المعايير التنظيمية والرقابية العالمية، وهي تدعم التقدم المستمر لمركز قطر للمال كمركز رائد للمال والاعمال في المنطقة وتستمر مدة التشاور حتى ٢ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٤.

وتنص القواعد الاحترازية للاعمال المصرفية لعام ٢٠١٤ المقترحة على تحديث وتوسيع اطار العمل الاحترازي لشركات الاعمال المصرفية والضريبية وقد أُعدّت لتتوافق مع مبادئ بازل الاساسية للرقابة المصرفية الفعالة المعدّلة لعام ٢٠١٢ واطر عمل اتفاق بازل (١،٢،٥، ٢ و٣). هذا ويهدف اطار عمل بازل المنشأ من قبل لجنة بازل للرقابة المصرفية الى تشجيع عملية ارساء نظام مصرفي عالمي اكثر ليونة.

تطبق المقترحات على الشركات المصرح لها التي تقبل الودائع وتقدم بطاقات الائتمان، والتعامل في الاستثمارات وادارة الاموال الاسلامية.

تعديل الأنظمة

قامت هيئة مركز قطر للمال بتعديل الأنظمة والقواعد الضريبية بهدف تقديم حوافز مبتكرة وفريدة من نوعها في ما يتعلق باستخدام الخسائر الضريبية ومجالات جديدة لتخفيف الضرائب خصوصاً إتاحة الفرصة للمؤسسات المملوكة للقطريين للقيام بعملياتها في مركز قطر المال من دون ضرائب.

سوف تعمل هذه التحديثات على مساعدة المؤسسات المملوكة للقطريين للاستثمار في قطر وتمكينهم من القيام بأنشطتهم في مركز قطر للمال من دون ضرائب. كما ستتاح لهم الفرصة للاستثمار في الخارج من خلال إدخال التغييرات المناسبة على الهياكل الضريبية للشركات القابضة والشركات ذات الأغراض الخاصة التي أنشئت في مركز قطر للمال. في السابق، كان يتم تأسيس هذه الهياكل في الخارج فقط ولكن بفضل هذه التحديثات الأخيرة التي أجريت على الأنظمة والقواعد الضريبية لمركز قطر للمال أصبح من السهل تأسيسها في دولة قطر.

أهداف تنموية

في هذا الصدد قال **يوسف محمد الجيدة** نائب المدير التنفيذي لهيئة مركز قطر للمال «تسعى هيئة مركز قطر للمال لمساعدة دولة قطر على تحقيق الاهداف التنموية، كما تحرص على دعم المؤسسات التي تنشط داخل الدولة، أسهمت التعديلات الأخيرة التي أجريت على الأنظمة والقواعد الضريبية لمركز قطر للمال في خلق فرص جديدة تستفيد منها المؤسسات المملوكة للقطريين، مبرزة مدى التزامنا بأداء مهامنا».

من جهته الشيخ **سلمان آل ثاني** مدير الشؤون المالية والضرائب بهيئة مركز قطر للمال أشار الى «ان هيئة مركز قطر للمال تسعى بشكل دائم للحفاظ على نظام ضريبي حديث وتوفير بيئة ضريبية وقانونية متميزة للمؤسسات التابعة لمركز قطر للمال. ستساهم هذه التغييرات في دعم استراتيجية مركز قطر للمال المتطورة من خلال ضمان التوافق مع الهياكل التالية، مثل الشركات القابضة وشركات الأغراض الخاصة المتاحة بمركز قطر للمال. علاوة على ذلك فإن المؤسسات المملوكة للقطريين تستفيد من هذه التغييرات الضريبية لتأسيس هياكل في مركز قطر للمال وقد كان لا يسمح لها في السابق بتأسيس مثل هذه الهياكل إلا في الخارج فقط».■

SEND A GIFT OF CASH
AND BE A PART OF THEIR CELEBRATION

© 2014 WESTERN UNION HOLDINGS, INC. All rights reserved. barbar shop

You can send & receive money around the world with Western Union at more than 900 OMT® locations across Lebanon.

OMT® 01 391000

WESTERN UNION WU℠
moving money for better

وماذا عن المتقاعدين غير المنتسبين الى الضمان الاجتماعي؟

لجنة الادارة والعدل تدرس افادة المضمونين المتقاعدين!

النائب عاطف مجدلاني

قبل مدة غير قصيرة قال النائب **عاطف مجدلاني** بصفته رئيس اللجنة النيابية الصحية ما معناه: ان اللجنة تدرس اقتراحا لافادة المتقاعدين الذين لا ضمان صحياً لهم ولا يستفيدون من الصندوق الوطني للضمان، عن طريق تأمين معالجتهم الطبية بأي وسيلة مشروعة.

وقد رحبنا باسم هؤلاء المتقاعدين الذين لا رعاية ولا حماية طبية لهم بعد تقاعدهم في حال تعرضهم لحالات طبية تستدعي المعالجة في المستشفيات وهم غير قادرين على تحمل نفقات المعالجة.

واذ انتظر هؤلاء بشوق كبير صدور قانون يؤمن لهم الرعاية الطبية، اجتمعت لجنة الادارة والعدل بحضور النائب **عاطف مجدلاني** ودرست اقتراح القانون الرامي الى افادة المضمونين المتقاعدين من تعويضات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي. لاحظوا عبارة «افادة المضمونين المتقاعدين»، فالمضمونون في الضمان يستفيدون تلقائيا من صندوق الضمان فلماذا تدرس قضيتهم؟ فالمقصود كما يبدو من اللجنة المتقاعدون غير المضمونين في الضمان الاجتماعي.

نطالب النائب **مجدلاني** ان يوضح للمتقاعدين هذا الامر، اهو التباس في الصياغة ام انه الحقيقة والتي لم تعالج مشكلة الرعاية الطبية للمتقاعدين غير المنتسبين الى الضمان؟

انخفاض سعر النفط اثر ايجابا على «كهرباء لبنان»

تراجعت مدفوعات الدولة لها بنسبة ١٨,٦٪

تنفق الدولة سنويا على تأمين الكهرباء للمواطنين بين ٣ ساعات و٨ ساعات يوميا نحو ١,٧ مليار دولار وهي تأكل نحو ٢١ بالمئة من اجمالي النفقات الاولية للحكومة. وللمرة الاولى منذ سنوات انخفضت التحويلات الى مؤسسة الكهرباء بنسبة ١٨,٦ في المئة خلال الاشهر الخمسة الأولى من العام الجاري. وليس خافيا بأن هذا الانخفاض في التحويلات كان نتيجة انخفاض اسعار الغاز والوقود في العالم.

وقد اظهرت بيانات وزارة المالية الاخيرة تراجع التحويلات الى مؤسسة الكهرباء الى ٧٠٧ ملايين دولار خلال الاشهر الخمسة الاولى من عام ٢٠١٤ مقابل ٨٧٠ مليون دولار في الفترة عينها من العام ٢٠١٣.

وبحسب التقرير الاسبوعي الصادر عن مصرف الاعتماد اللبناني والنشرة الاسبوعية الصادرة عن مصرف بيبلوس LEBANON THIS WEEK ينسب هذا التراجع بالاخص الى الانكماش السنوي بنسبة ١٧,١٥ في المئة في فاتورة المدفوعات لقاء شراء الغاز والوقود من مؤسسة البترول الكويتية وشركة سوناتراك الى ١٠٥٣ مليار ليرة (٦٩٨,٥١ مليون دولار). ويجدر الذكر في هذا الاطار ان مخصصات شراء الغاز والوقود قد شكلت الحصة الاكبر (٩٨,٦٩ في المئة) من مجموع التحويلات الى شركة كهرباء لبنان لغاية ايار من العام الحالي.

اشربوا من مياه بيروت وجبل لبنان النظيفة

تجارة مياه الشفة تحقق الثروات لبائعيها

في اي سوبرماركت تدخل اليه، تجد صفا طويلا من المستهلكين يشترون القناني الكبيرة والصغيرة المعبأة بمياه الشفة – هذا ما يقولونه للناس – وقد زاد الطلب على مياه الشفة المباعة في الاسواق بعد انقطاع مياه مؤسسة مياه بيروت الرسمية لاسباب قيل انها «قاهرة»، وقد استمر الانقطاع أشهراً عدة كان خلالها المواطنون يشترون قناني المياه من مختلف الانواع بأسعار تقارب اسعار البنزين!

ولا يخفى على احد ان تجار مياه الشفة حصدوا ولا يزالون الارباح بمليارات الليرات اللبنانية حيث تنفد الزجاجات مهما بلغ عددها من محال السوبرماركت يوميا لتملأ في اليوم التالي.

مؤسسة مياه بيروت شعرت بالنقمة عليها فأسرعت في اواخر الشهر الماضي لتذيع بياناً تؤكد فيه ان المياه الموزعة في نطاق المؤسسة سليمة وخالية من اي جراثيم واي مواد كيمائية ضارة استنادا الى نتائج الفحوصات التي تجريها المؤسسة في مختبراتها بمعدل اكثر من الف عينة شهريا وعلى مياه مأخوذة من مختلف المصادر والخزانات والشبكات.

وشكت المؤسسة من تعدي بعض المواطنين على شبكات التوزيع الامر الذي يشكل مصدرا لتلوث المياه.

مليارا دولار كلفة قطع الطرقات سنويا

روك مهنا

عميد كلية ادارة الاعمال في جامعة الحكمة

يقول عميد كلية ادارة الاعمال في جامعة الحكمة **روك انطوان مهنا** ان ازمة السير تكلف لبنان سنويا ملياري دولار بفعل الوقت الضائع وحرق الدواليب وقطع الطرقات وصيانة السيارات.

اذا كان قطع الطرقات وحرق الدواليب يكلف الدولة ملياري دولار سنويا، فلماذا لا ندفع لمن يقطعون الطرقات مطالبين بحقوقهم التي لا تساوي عدة ملايين من الدولارات وليس ملياري دولار؟ لماذا لا ندفع لهم حقوقهم فننهي اضراباتهم وحرق الدواليب الذي يؤثر سلبا على صحة الناس ويسيء الى سمعة البلاد والى السياحة في لبنان؟

فهل يتواجد مسؤول واحد يقف ويعلن معارضته لقطع الطرقات تحت طائلة ادانة كل من يقطع الطريق بقطع «اصابع رجليه» او «لسانه»؟

شخصان لكل سيارة في لبنان

مقابل سبعة أشخاص في تركيا

اظهرت دراسة لاوضاع السير وحوادث السيارات في لبنان ان قيمة خسائر حوادث السير تبلغ سنويا ما يراوح بين ١,٢ مليار دولار وملياري دولار.

وتبين ان عدد السيارات في لبنان يزداد بشكل مخيف اذ يبلغ معدّلها سيارة لكل شخصين فيما يصل الى سبعة اشخاص لكل سيارة في تركيا.

ويعزو عميد كلية الحقوق في جامعة الحكمة البروفسور **روك مهنا** ازمة السير التي تكلف ملياري دولار سنويا الى الوقت الضائع الذي يخفف الانتاجية وحرق الطاقة وصيانة السيارات.

وتبين لجمعية «كن هادي» في دراسة استعانت فيها بالصليب الاحمر اللبناني ان ٧٤ بالمئة من حوادث السير سببها السرعة.

وحول عدم تطبيق قانون السير الجديد قال النائب **حكمت ديب** لجريدة النهار ان عدم تطبيقه يعتبر مخالفة دستورية مثله مثل قانون منع التدخين الذي طبق لفترة قصيرة قبل ان ينسى.

HERE IS WHERE 15 YEARS CAN LEAD YOU.

Before the Wright brothers built the world's first successful plane, they were no doubt considered dreamers, maybe even strange. But their passion, ambition, competence and ethics were enough to set a higher standard, literally. It is with these values that Chedid Re set the groundwork 15 years ago. Today we are proud to have reached heights beyond expectations.

PASSION | AMBITION | COMPETENCE | ETHICS

CHEDID RE 15 YEARS OF COMMITMENT

BEIRUT | DUBAI | LIMASSOL | RIYADH www.chedidre.com | info@chedidre.com

نقيب المستشفيات الخاصة سليمان هارون:

نقص مخيف في عدد الممرضين والممرضات وتزايد أكثر خطورة في عدد الأطباء الجدد

اهدار وسمسرات في المختبرات والمعاينات الطبية

نقيب المستشفيات الخاصة في لبنان **سليمان هارون** شكا من النقص المخيف في عدد الممرضين والممرضات إذ ان الشابات والشباب يهجرون هذه المهنة بسبب صعوبتها وقلة مدخولها. ولم يعد يكفي الكلام على ضرورة ان ترفع المستشفيات أجورهم، بل يجب العمل على وضع خطة لتحفيزهم انطلاقاً من استحداث فروع للجامعات في مختلف المناطق وخصوصاً الريفية منها، وصولاً الى وضع دراسة للكلفة الواقعية للخدمات الاستشفائية تسمح للمستشفيات برفع مستوى الأجور وتحسين شروط العمل.

ومقابل ذلك شكا النقيب **هارون** من العدد المتزايد للأطباء إذ يدخل سنويا سوق العمل بين ٣٠٠ و٥٠٠ طبيب يتخرجون من الجامعات اللبنانية أو من الخارج مع تفاوت كبير في المستوى، علماً ان العدد الموجود حالياً تجاوز الـ ١٢ ألف طبيب. هذه التخمة تتسبب بممارسات مخالفة لقانون الآداب الطبية مع عجز لافت لكل من وزارة الصحة ونقابتي الأطباء والمستشفيات في قمع هذه المخالفات، مما أدى الى الحد من فعالية المحاولات لترشيد الانفاق، وضبط الفاتورة الدوائية واهدار وسمسرات في الأعمال التشخيصية من مخبرية وشعاعية ومعاينات طبية.

عدد السياح يتراجع وتراخيص المؤسسات السياحية تزداد

١٥٠ رخصة جديدة لفتح مؤسسات سياحية وفنادق ومطاعم

غريب ما يجري في هذا البلد، ففي الوقت الذي تتصاعد فيه صرخات القطاعات الاقتصادية باستثناء المصارف من الجمود في الحركة التجارية والسياحية، وفي الوقت الذي تقفل فيه أبواب مؤسسات سياحية عديدة، يصدر عن وزارة السياحة ١٥٠ ترخيصاً لإنشاء مؤسسات سياحية جديدة (فنادق ومطاعم).

ووفقاً لإحصاءات وزارة السياحة، تراجع عدد السياح حتى شهر شباط ٢٠١٤ بنسبة ١٣,٤ في المئة ما يعادل ١٤٥ ألف سائح، اذ باتت السياحة تنحصر بالدول العربية غير الخليجية وعلى المغتربين اللبنانيين حيث ظهرت أسماء مغتربين في الطلبات المقدمة للحصول على التراخيص وكذلك حيث تتلقى الفنادق والمطاعم الحجوزات للزبائن.

نذكر في هذه المناسبة ان وزارة الصناعة أصدرت خلال الأشهر الماضية من العام الحالي ٢٥٠ ترخيصاً لإنشاء مؤسسات صناعية.

هذا الأمر يحصل في لبنان. صدق ايها القارئ او لا تصدق!!

رفيق زنتوت رئيساً للندوة الاقتصادية اللبنانية

انتخبت الهيئة الإدارية للندوة الاقتصادية اللبنانية لمرة جديدة **رفيق زنتوت** رئيساً لها و**فادي صعب** نائباً و**فادي سلامه** أميناً للسر، **هشام المكحل** أميناً للمال و**حبيب رباط** مسؤول شؤون المحاسبة.

أما أعضاء مجلس الإدارة فهم: **حبيب رباط، نبيل بازرجي، احمد ممتاز، ألين بجاني، حسن الفيل، فادي شحرور، هادي حمود ويحيى حمودي.**

ويلاحظ ان مجلس الإدارة يضم نخبة من أصحاب المؤسسات الفاعلة.

ألكسندر نجار: عندما لا أكتب أشعر بالتعب!

بمناسبة صدور كتاب جديد بالفرنسية يحمل عنوان «قاموس عاشق للبنان» للمحامي الكسندر روجيه نجّار، حاور مراسل السفير اسكندر حبش المحامي نجار، حول كيفية توفيقه بين مقتضيات عمله كمحام من جهة وانصرافه الى تأليف الكتب ونشرها من جهة أخرى:

■ **ما المدة التي استغرقها العمل على هذا الكتاب؟**

– سنتين ونصف السنة، لا تنسَ ان عملي كمحام يستغرق ثلاثة أرباع وقتي.

■ **هنا السؤال الذي يطرح دائماً: كيف توفق بين عملك في المحاماة وبين الكتابة الأدبية والصحافة..الخ؟**

– بالفعل غالباً ما يطرح عليّ هذا السؤال، في أي حال أداوم في مكتبي لغاية المساء وبعد عودتي الى البيت أبدأ الكتابة لغاية الثانية فجراً وكذلك في عطلات الأسبوع إذ أحياناً أبقى أكتب طيلة النهار. ربما ما يساعدني ان ليس لي حياة «اجتماعية» بمعنى انه طيلة السنة قد لا أقبل أكثر من ٣ دعوات على العشاء. من هنا أستفيد من هذا الوقت الذي أعتبره «مضيعة للوقت»، اذ أكرسه للكتابة. الكتابة بالنسبة اليّ راحة، إن لم أكتب أشعر بالتعب. أما في ما خص الصحافة، عملياً لا تتطلب مني «الأوريان ليتيرير» أكثرمن يوم عمل واحد، وهذا بفضل فريق العمل الذي يقوم بجهد جبار.■

سفر الطلاب الى الخارج للتخصص

رفع عدد المسافرين

سجلت الحركة في مطار بيروت الدولي خلال شهر تشرين الأول (اكتوبر) الفائت ارتفاعاً في عدد المسافرين مقارنة مع الأشهر السابقة، وكانت الزيادة بنسبة٥ في المئة عن الشهر عينه من العام ٢٠١٣. وبلغ مجموع الركاب المسافرين ٥٤٩ ألفاً و٧٢٦ راكباً، كذلك ارتفع عدد الرحلات بنسبة ٤ في المئة.

ولا يخفى على أحد بان ارتفاع عدد المسافرين في شهري تشرين الأول وتشرين الثاني (اكتوبر ونوفمبر) يعود الى سفر الطلاب الذين يدرسون ويتخصصون في الخارج للالتحاق بجامعاتهم.

ANDROID APP ON Google play

Available on the iPhone App Store

Healthcare goes mobile

Download our free mobile app and benefit from a variety of services including healthcare provider search, insured member's guide, pill reminder, BMI calculator and much more to keep your health in check.

TAKING CARE OF HEALTHCARE

www.globemedgroup.com

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

GlobeMed

ورشة عمل لـ «ايدال» حول التصدير الى روسيا

نبيل عيتاني: روسيا سوق مهمة للمنتجات اللبنانية

من اليسار: نبيل عيتاني، الوزير د. حسين الحاج حسن، عدنان القصار، الوزير د. ألان حكيم والسفير الروسي الكسندر زاسبكين

مشهد عام

نظمت المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان «ايدال» ورشة عمل تحت عنوان «التصدير الى روسيا» في حضور الرئيس الفخري لاتحاد الغرف العربية الاستاذ **عدنان القصار**، وزير الاقتصاد والتجارة الدكتور **ألان حكيم**، وزير الصناعة الدكتور **حسين الحاج حسن**، رئيس مجلس ادارة «ايدال» المهندس **نبيل عيتاني**، السفير الروسي في لبنان **الكسندر زاسبكين**، اضافة الى حشد كبير من رؤساء الغرف اللبنانية ورؤساء الهيئات الاقتصادية والمصدرين والمزارعين وممثلين عن شركات الشحن البحري، وذلك في ١٤ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي في مبنى عدنان القصار.

بداية كانت كلمة **للقصار**، اكد فيها ان حجم التبادل التجاري بين روسيا ولبنان حاليا لا يتناسب مع متانة وعمق العلاقات بين البلدين، ولا مع الامكانيات والفرص المتوفرة لدى الطرفين، خصوصا وان الصادرات اللبنانية الى روسيا متواضعة للغاية، وقدّرت عام ٢٠١٣ بنحو ١٢ الف دولار فقط، مقابل ٩١٨ الف دولار للصادرات الروسية الى لبنان.

ثم تحدث المهندس **عيتاني**، فأشار الى ان دراسة اعدتها «ايدال» بينت ان روسيا تشكل اليوم سوقا مهمة جدا بالنسبة الى المنتجات اللبنانية من قطاعي الزراعة والصناعات الغذائية. فهي اليوم تستورد ما يزيد عن ٥٠ في المئة من استهلاكها المحلي من الطعام والشراب بحجم وصل الى حدود ٤٠ مليار دولار في العام ٢٠١٣.

مؤشرات من تقرير بنك عوده للفصل الثالث

- بلغ التراجع في قطاعي الزراعة والصناعة خلال الاشهر التسعة الاولى من العام ٢٠١٤ نحو ١٠,٤ في المئة وبلغ التراجع في الصادرات الصناعية نحو ٢١,٧ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٣.
- زادت المبيعات العقارية بنسبة ٤,٦٪ لتصل الى حوالى ٦,٧ مليارات دولار مقابل ٦ مليارات سنة ٢٠١٣. وقد انخفضت المبيعات العقارية للاجانب بنسبة ١٢ في المئة.
- شهد القطاع التجاري والخدماتي نموا بطيئا نسبته ٤,٢ في المئة.
- سجل العجز في ميزان المدفوعات نحو ٣٠٠ مليون دولار على الرغم من تحسن التدفقات المالية بنسبة ٧,١٪.

زادت الصادرات الى سوريا بنسبة ٩,١ في المئة حيث بلغت ٥٤٠ مليون دولار.

وسجلت موجودات مصرف لبنان اكبر نسبة نمو بقيمة ٣,١ مليارات دولار ليصل الاحتياطي الى ٣٨,٤ مليار دولار.

بلغت موجودات القطاع المصرفي ١٧١ مليار دولار بزيادة ٤ في المئة عن الفترة عينها من العام ٢٠١٣.

المالكون القدامى والمستأجرون يربكون النواب

التعديل يعارضه المالكون والتطبيق يعارضه المستأجرون

القانون الجديد للإيجارات الذي طعن فيه أمام مجلس الشورى لتحيزه الى جانب المالكين وعدم مراعاته شريحة الفقراء من المستأجرين، يصر المالكون القدامى على تنفيذه مطالبين الدولة بإنشاء صندوق لمساعدة المستأجرين الفقراء على حساب الخزينة العامة، ونظراً للأوضاع الاقتصادية السيئة يتردّد معظم النواب في اتخاذ موقف من القانون في الجلسة التي سيعقدها المجلس للنظر فيه وتعديل بعض مواده التي قبل مجلس الشورى الطعن فيها وهي المواد ٧ و١٣ و١٨. وفي تصديق المجلس على القانون بعد ترميمه للمواد المطعون فيها، ستحدث شبه «ثورة» من قبل المستأجرين ضد ممثليهم في المجلس النيابي وضد ا لمجتمع ككل. فهم يتساءلون من أين لهم القدرة المالية على شراء شققهم وهم لا يملكون أية امكانية مادية أو رواتب اذ ان أغلبهم أصبحوا من المتقاعدين الفقراء ومتوسطي الحال.

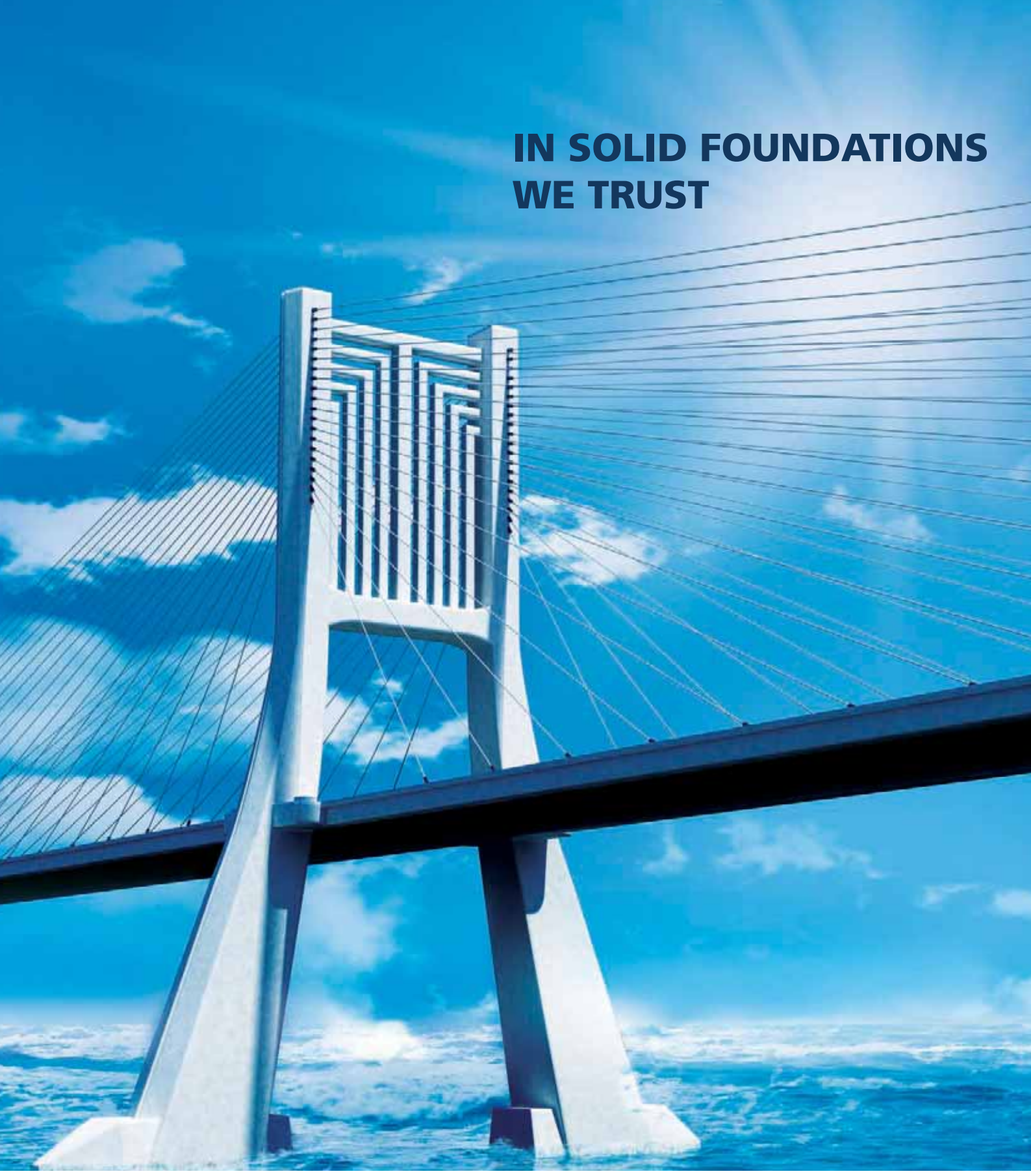
وفي حال لم يقر المجلس القانون ستحدث «شبه ثورة» أيضاً من قبل قدامى المالكين حيث يتواجد بينهم من لا دخل له سوى من ايجار المسكن حيث أصبحوا أيضاً من المتقاعدين.

ماذا سيفعل النواب

ارتباك النواب سيؤدي الى أحد أمرين، إما تعديل المواد التي ردّها المجلس الدستوري والموافقة على القانون وإما رد القانون بكامله لإعادة النظر فيه، وبذلك يتجنبون غضب المستأجرين على حساب المالكين وهم فئة الاقلية في هذه القضية، وإما إقرار القانون مع اتخاذ قرار بإنشاء صندوق دعم للمستأجرين الفقراء.

الحل الأمثل الذي يراه العقلاء من الخبراء هو في إعطاء الفرصة للمالكين القدامى في طلب رد أملاكهم في حال كان المستأجر مالكاً او من ذوي الأوضاع المالية الجيدة، إذ هناك مستأجرون لمنازل فخمة وفيلات ولديهم امكانات مادية وعقارية ضخمة وعديدة. وهذه الطلبات تحال الى لجان خبراء يمثلون القضاء والمالكين القدامى والمستأجرين وفي ضوء قرارات اللجان تصدر الأحكام بالإخلاء أو رفضها.

ان معظم النواب عند انعقاد الجلسة للنظر في قانون الإيجارات الجديد سيتذكرون الحملة عليهم بسبب تمديدهم لولايتهم النيابية، وهذا قد يؤثر سلباً على القرار الذي سيتخذونه.



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

نجاح شعبي كبير لحملة وزير الصحة ضد مفسدي سلامة الغذاء

ابو فاعور أحسن في استخدام سياسة التشهير بالمؤسسات العابثة بلقمة الناس

اسماء المشهّر بهم في اللوائح الخمس الصادرة عن وزارة الصحة

وزير الصحة وائل ابو فاعور

لم تأتِ حملة وزير الصحة وائل ابو فاعور دفاعا عن سلامة الغذاء عشوائيا وبدون الاستعداد لها ميدانيا ومخبرياً، فهو عقد عدة اجتماعات مع مسؤولي المختبرات العائدة للدولة مثل مختبر مصلحة الابحاث الزراعية في الفنار واستمع الى مدير المصلحة د. ميشال افرام ومديرة مختبر الجراثيم ريما الحاج ومختبر وزارة الصحة ومختبرات خاصة مثل مختبر الجامعة الاميركية المتطور والدقيق جدا في تحاليله.

ولم تنفع تدخلات بعض زملائه واصدقائه الذين يقطعون الامل من اي اصلاح جذري في البلد، للحؤول دون قيامه بجولات استكشافية على المؤسسات السياحية لا سيما المحمية او المملوكة من نافذين كبار.. فأصر الوزير على تنفيذ برنامجه الاصلاحي الذي أيده فيه رئيس كتلته النيابية وليد جنبلاط كما أيده وشجعه عليه اطباء عديدون في الوزارة واصدقاء تهمّهم مصلحة البلد ومصلحة الناس.

جولات فضحت الفاسدين

ولكي لا نكرر هنا نشر ما صرح به بعد جولاته ورؤيته بأم العين الفساد والغش والقذارة في عدد من المطاعم والسوبرماركت والسناك بار، ننقل تصريحاته الجريئة وتشهيراته بالمؤسسات الفاسدة التي ظهر لديها بعض المواد الفاسدة وقد سماها بالاسم من خلال القوائم الخمس التي اذاعها ولاقت الاعتراضات من قبل من تمت تسميتهم ومن حماتهم في الحكومة اي من زملاء للوزير بالذات.

ولكن الذي زاد من حماسة الوزير على متابعة حملته التأييد العارم من الهيئات الشعبية والسياسية والطلابية والنسائية وكل من يأكل ويشرب ويتعامل مع المؤسسات التي تبيع المواد الغذائية.

ملوك اللحوم والبطاطا

وظهرت الاحتجاجات الغريبة العجيبة من ملوك الفساد في البلد، ملوك اللحوم والبطاطا، ملوك الالبان والاجبان، ملوك المياه المعبأة، ملوك المسالخ واخيرا وليس آخرا ملوك التجميل.

ووقف الوزير **ابو فاعور** لهم بالمرصاد رافعا عصاه مهددا بضرب كل من تسوّل له نفسه تجاهل تعاميمه ومتابعة ممارسته في تقديم المواد الفاسدة للناس.

التشهير أنجع الاسلحة لمحاربة ابطال الفساد الغذائي

وحيث وثق الوزير ان كل الوسائل القانونية تسير ببطء وقد لا تؤدي الى نتيجة عاجلة حسب التجارب التي مرّت على الناس، قرر استخدام سلاح التشهير الذي شجعه عليه الاعلام كله وشرائح عديدة من الرأي العام، وقال في هذا الصدد:

«اذا كان هناك ما يستدعي التشهير، فإنني اؤكد بالفم الملآن اننا مستمرون. وكل مؤسسة مخالفة سنقول اسمها في الإعلام وعندما تصلح وضعها سنقول اسمها في الاعلام، واي مؤسسة ستطلب اعادة الكشف، ستعمد الوزارة الى معاودته واعلان النتيجة، فلا غرضية ضد احد. ولكن، لم المطلوب التستر والتكتم على المؤسسات المخالفة؟ ان كل مؤسسة مخالفة ستعلن وكلما نحصل على لائحة جديدة بكشف جديد سيتم الاعلان عنها الى ان يقضي الله امرا كان مفعولا».

اضاف: «ان الحملة مستمرة واطلب من المواطنين

الوزير ابو فاعور اراح الناس من المؤسسات المزيفة يعملون بدون تراخيص ليحققوا الارباح بالملايين

تساءل الكثيرون لماذا اقفل وزير الصحة **وائل ابو فاعور** مطحنة العظام واي ضرر تلحقه بالصحة العامة؟ وقد اجاب صاحب ملبنة سابق بأن العظام التي تطحن لا يعرف مصدرها اولا ولانها تخلط بالالبان والاجبان لتجميدها واظهارها بشكل جاذب للانظار وبالتالي لتزيد اوزانها.

وكانت اللجنة المكلفة بالكشف على المؤسسات ومعرفة مدى تطابقها مع المواصفات المعتمدة من وزارة الصحة ووزارة الاقتصاد قد كشفت على المطحنة وعابت عليها قذارتها وعدم تقيدها بالمواصفات، فأسرع الوزير بطل معركة مكافحة الفساد والغش في المواد الغذائية الى اصدار قراره باقفالها.

اما بالنسبة الى قرار إقفال معامل تعبئة المياه غير المرخصة فأصحابها يعملون بطرق عشوائية ومزورة حيث لا يعلنون عن المصادر التي يعبئون منها مياه الشفة، ويتهربون من طلب الترخيص لهم خشية مراقبة انتاجهم وملاحقتهم قضائيا بجرائم الغش والتزوير والتقليد والاساءة الى الصحة العامة.

وما سرى على معامل تعبئة المياه انسحب على مراكز التجميل التي تعمل بدون تراخيص تهربا من التقيد بالمواصفات التي نص عليها المرسوم الرقم ٩٨٢٧ تاريخ ١٩٦٢/٦/٢٢ الذي ينظم مهنة التجميل وتعميم وزارة الصحة رقم ٤١ تاريخ ٢٠١٣/٤/٢٩ المتعلق بالاطباء الاختصاصيين في الامراض الجلدية والجراحة التجميلية والذي يوجب على ممارسي مهنة التجميل التعاقد مع طبيب اختصاصي في الامراض الجلدية او الجراحة التجميلية، كما يشترط ان يتفرغ الطبيب المشار اليه اعلاه لمزاولة هذه الاعمال الطبية دون ان يكون له الحق في فتح عيادة خاصة اخرى، كما على ممارس مهنة التجميل ان يعتمد استمارة حقوق المرضى والموافقة المستندية.

ولكي لا يظلم الوزير **ابو فاعور** ايا من اصحاب المؤسسات طلب منهم تصحيح اوضاعهم ليعود عن قراراته.

ونحن في «البيان الاقتصادية» بعد متابعتنا لمسيرة الفاسدين والمخالفين نراهن على ان ٩٠ في المئة منهم يعجزون عن تسوية اوضاعهم، لانهم اذا عملوا وفق القوانين لا يمكنهم تحقيق الارباح بالملايين كما يربحون وهم يعملون بدون حسيب ولا رقيب.

الثقة بما نقوم به ولا يعتقدن احد اننا رمينا قنبلة دخانية وانتهى الامر، بل ان هذه المسألة موضع متابعة. لن نخضع لحملة الردود ولن نتوقف. فنحن نعتبر ان البلد ليس ١٤ و٨ آذار وحزب اشتراكي وحزب الله وحزب شيوعي وتيار مستقبل وحركة امل وحزب كتائب، بل هناك قسم من اصحاب الحقوق وقسم من الناس الاوادم».

اضاف مؤكدا: «لن اؤخذ بترهيب او ترغيب او زجر او صوت عال او اموال. اننا ننفذ القانون ومستمرون في الحملة حتى النهاية».

زملاء مع الفساد

وردا على موقف بعض الوزراء وبعض «اقطاب» الاقتصاد من حملته وتصريحاته قال **ابو فاعور** انه كان يتوقع من زملائه ان يتصلوا به ويطلبوا منه تفعيل العمل، بدل الايحاء بالغيرة او الضيق. واذا كان لدى وزير الاقتصاد مئة وخمسون محضر ضبط، فلماذا لا يعلن نتائج هذا العمل الرسولي الصامت فيعلم اللبنانيون اين هي المشكلة ومن اين يمكنهم شراء غذائهم؟ فأي اقتصاد سيدوم واي اقتصاد يريد البعض؟ هل المطلوب ان يكون الاقتصاد اللبناني اقتصاد الاكل المسموم والاكل الفاسد الذي لا يمر الا على صحة المواطن اللبناني وجثته؟ وهل المطلوب من وزير الصحة ان يغطي من يتلاعب بالاغذية ولا يحترم المواصفات وان يقول ان مياه المجارير عطور ويتستر على اصحاب المؤسسات؟».

وزير الاقتصاد ينضم الى حملة التشهير بالمؤسسات المخالفة
خلاصة الفحوصات: اللحمة المفرومة وبعض الالبان معظمها فاسد!

آلان حكيم
وزير الاقتصاد والتجارة

المعارضة نصف الحكومية لحركة وزير الصحة **وائل ابو فاعور** انقلبت الى عملية تأييد له، بل انها اتبعت خطواته في مكافحة فساد المواد الغذائية متعمّدة التشهير بأصحاب مصانع الالبان والاجبان، وكان الاكثر تشددا وزير الاقتصاد والتجارة **آلان حكيم** الذي ادلى بتصريح تحدث فيه عن الاجراءات التي اتخذها في حق ستة معامل وسحب انتاجها من الاجبان والالبان من الاسواق لعدم مطابقتها للمواصفات القياسية التي تحددها وزارة الاقتصاد والتجارة.

والمعامل الـ ٦ هي اكثر المعامل شهرة ومبيعا في اسواق المحافظات اللبنانية الى جانب مزارع تعنايل وليبان ديري وخوري وكرم وهي: سنتر جديتا، مسابكي، شتورا، اللقلوق، قيصر وهوا دايري.

وبعد احتجاج تلك المؤسسات على قرار الاقفال بدون ان يراجعهم احد بشأن انتاجهم، صحح الوزير موقفه واعطاهم مهلة لتسوية وضع منتجاتهم.

اما بالنسبة الى وزير الصحة **وائل ابو فاعور** فقد اصدر لائحتين جديدتين تضمنتا اسماء مؤسسات جديدة لا تتطابق مواصفات سلعها مع القوانين النافذة ومن الاسماء:

بعبدا: مطعم الزغلول – الشياح (الكفتة غير طابقة).

كسروان: زكا ماركت (الكفتة غير مطابقة)، مؤسسة برهوش (كفتة، همبرغر غير مطابقة)، سوبرماركت كابريس (همبرغر غير مطابقة)، سوبرماركت سان جورج (دجاج غير مطابق).

الكورة: سوبرماركت انطون كوسبا (مقانق غير مطابقة).

جبيل: مطعم كبابجي (لحمة نية غير مطابقة)، مطعم عليا (كفتة غير مطابقة).

حذوا حذوه قبل ان يفوتهم القطار

وبكل وقاحة وتناقض مع الذات، ولكي لا يفوتهم قطار التأييد الشعبي لمن يدافع عن المواطنين، بدّل بعض الوزراء و«اقطاب» الاقتصاد مواقفهم المعارضة لسياسة وزير الصحة في متابعة التشهير بالمؤسسات الفاسدة وراحوا يلاحقون المؤسسات التي لا تتطابق مواصفات منتجاتها مع القوانين والقرارات النافذة. حتى ان وزير الاقتصاد والتجارة اطلق بدوره حملة مكافحة مماثلة لحملة الوزير **ابو فاعور** – راجعوا صحف يوم ٢٥/ ١١/ ٢٠١٤ وباقي ايام شهر تشرين الثاني الماضي –.

ننهي تحقيقنا هنا بالتذكير بأن «البيان الاقتصادية» كانت السباقة في قيامها بالحملات الاعلامية والميدانية ضد العابثين بلقمة الناس، وذلك منتصف الثمانينات حيث كانت تصدر الاعداد الخاصة بمكافحة الغش والتزوير، لا سيما في صناعة الالبان والاجبان والزيوت والخبز والمحروقات والادوية والمستشفيات والصيدليات.

وسوف ننشر في اعدادنا القادمة بعض ما كنا ننشره من فضائح ونتائج فحوصاتنا لكل المواد، على حسابنا الخاص، ونحيل صور النتائج الى وزارة الاقتصاد والنيابات العامة.

ولن نذكر ما كنا نتعرض له من تهديدات لإسكاتنا...

لائحتان جديدتان للوزير ابو فاعور تفضح الفاسدين لا تأكلوا اللحمة المفرومة

نستخلص من السلع والمواد الفاسدة وغير المطابقة للمواصفات في لوائح وزارة الصحة السبع ولائحة وزير الاقتصاد والتجارة، ان الميكروبات المكتشفة تكمن في اللحمة المفرومة وهي تتداخل في الهمبرغر والمقانق والسجق والكفتة.

لذلك ندعو المستهلكين الى عدم شرائها الا مع ضمانة من البائع بأنها سليمة والضمانة تسجل على الفاتورة الصادرة عن المؤسسة: السوبرماركت، المطعم، الملحمة!!!

لوائح السوبر ماركت والمطاعم والملاحم والسناك

نشر وزير الصحة **وائل ابو فاعور** خمس لوائح بأسماء المؤسسات التي تقدم مواد غير مطابقة للمواصفات المنصوص عنها في القوانين النافذة وفي قرارات وزارات الصحة. وقد تعمدنا في البيان تسهيلا لمعرفة المستهلك الاسماء وفقا لمنتجاتها، ان نوزعها على القطاعات التي تتبع لها:

الاسم	نوع المادة	غير مطابق للمواصفات
قطاع السوبرماركت		
سوبرماركت دنفل – عشقوت	لحمة مفرومة / همبرغر دجاج	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت وردیني – ساحل علما	مقانق سجق	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت عون – الشياح	لحمة مفرومة وفاهيتا	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت ابو خليل – الحدث	الشاورما المتبل	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت ابي نادر – بعبدا	اللحمة المفرومة، بقر، سجق، فاهيتا ودجاج	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت خوري – البترون	لحم البقر والغنم	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت البترون	لحم الماعز	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت بو خليل – كوسبا	اللحمة المفرومة	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت موندو كفرمارون	صدر الدجاج	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت محمد سويد – الضنية والمنية	الجبنة المجدولة	غير مطابق للمواصفات
سوبرماركت عبد الرحمن البداوي – الضنية – المنية	جبنة بلدية	غير مطابق للمواصفات
مونوبري – الجناح	اسكالوب	غير مطابق للمواصفات
سبينس – الحازمية	لحمة مفرومة بلدي – طاووق	جراثيم
كيروز – جديدة غزير	طاووق – مقانق – مفرومة – قصبة دجاج	جراثيم
فهد سوبرماركت – بعبدا	لحمة مفرومة – بقر وغنم – فاهيتا	جراثيم
فهد – فرن الشباك	مفرومة غنم وبقر وفاهيتا	ايشيريشيا كولاي وسالمونيلا
سوبرماركت هاشم – كسروان	شاورما – همبرغر	ايشيريشيا كولاي سالمونيلا
سوبرماركت ترست – كسروان	مفرومة – كفتة وهمبرغر	ايشيريشيا مكورة عنقودية ذهبية ال هوائية
سوبرماركت توبري – كسروان	طاووق الاحمر	ايشيريشيا كولاي – ال هوائية
سوبرماركت فضول – كسروان	كفتة – طاووق ومقانق	ايشيريشيا وسالمونيلا
سوبرماركت اديكو – كسروان	كفتة – طاووق – مفرومة وهمبرغر	ايشيريشيا وسالمونيلا
سوبرماركت VOLEUR – كسروان	كفتة – طاووق – مفرومة وهمبرغر	ايشيريشيا وسالمونيلا
سوبرماركت واردیني – ساحل علما	المقانق والسجق	ايشيريشيا وسالمونيلا
سوبرماركت TSC – الجناح	المفرومة البرازيلية	ايشيريشيا وسالمونيلا
سوبرماركت بريما بري	تشيكين برغر وهمبرغر	ايشيريشيا وسالمونيلا
سوبرماركت حرفوش – جزين	همبرغر	ايشيريشيا وسالمونيلا
سوبرماركت مزهر	همبرغر لحمة	ايشيريشيا وسالمونيلا

الاسم		
المطاعم		
مطعم الحلبي – انطلياس	كفتة – طاووق	غير مطابق للمواصفات
مطعم ابو جهاد – جل الديب	كباب – مقانق – طاووق	غير مطابق للمواصفات
مطعم ابو جوزف – جل الديب	كباب – مقانق – طاووق	غير مطابق للمواصفات
مطعم غروب تبنين	طاووق	غير مطابق للمواصفات
مطعم النابلسي المنية والضنية	الفاهيتا والطاووق	غير مطابق للمواصفات
فروج سعيد عزام	اللحمة والفروج البلدي	غير مطابق للمواصفات
مطعم البحصاصه – حاصبيا	سودة دجاج	غير مطابق للمواصفات
الفروج الذهبي – حاصبيا	الدجاج	غير مطابق للمواصفات
فؤاد حمود – حاصبيا	الدجاج	غير مطابق للمواصفات
ملحمة السلام – زغرتا	اللحمة	غير مطابق للمواصفات
ملحمة يوسف فرنجيه	اللحمة	غير مطابق للمواصفات
ملحمة الشباب – المتن – برج حمود	لحمة مفرومة وكفتة	غير مطابق للمواصفات
ملحمة بيضون – بنت جبيل	اللحمة المدقوقة والبرغر	غير مطابق للمواصفات
ملحمة الناطور – بيروت	كفتة عجل – النقانق	غير مطابق للمواصفات
ملحمة سليمان حماد – راشيا	اللحمة	غير مطابق للمواصفات
	معامل ومحلات وسناك وافران	
KFC – صيدا	الدجاج والكرسبي	غير مطابق للمواصفات
النعماني – صيدا	دجاج منقوع	غير مطابق للمواصفات
المحطة – صيدا	شاورما ودجاج	غير مطابق للمواصفات
البساط – صيدا	السجق، لبنة فلت	غير مطابق للمواصفات
بيتزا هات – صيدا	جبنة مبروشة	غير مطابق للمواصفات
غروميه – صيدا	قشطة	غير مطابق للمواصفات
معمل عماش حلاوي – بنت جبيل	القشطة	غير مطابق للمواصفات
اللقيس – بعلبك	اجبان والبان	غير مطابق للمواصفات
الشواقه – بعلبك	اللبنة	غير مطابق للمواصفات
الزهراء – بعلبك	الدجاج	غير مطابق للمواصفات
افران القصر	خبز السومون وخبز الهمبرغر	غير مطابق للمواصفات
الفروج الذهبي – راشيا	الدجاج	غير مطابق للمواصفات
فروج البلد – راشيا	الدجاج	غير مطابق للمواصفات
عمران زين الدين – راشيا	الدجاج	غير مطابق للمواصفات

LIA insurance sal

We believe in tomorrow

Tailor made insurance solutions

Cité Dora 1 bldg, Dora, Lebanon
Tel: +961 1 255 640 - Fax: +961 1 255 659 - contactus@lialebanon.com
www.lialebanon.com

روسيا تتساءل لماذا نستورد منها بـ ٤٠٠ مليون دولار ونصدّر اليها بـ ٤٠ مليوناً فقط

عدنان القصار

جاك صراف

السفير الروسي في لبنان الكسندر زاسبكين

تكشف المؤتمرات والورش الاقتصادية التي تعقد في لبنان عن عيوب تسبب بها المسؤولون عن الشأن الاقتصادي في البلاد، ومنها ما كشفه الوزير السابق الرئيس الفخري للهيئات الاقتصادية **عدنان القصار** وعميد الصناعيين ورئيس مجلس الاعمال الروسي اللبناني **جاك صراف** خلال ورشة العمل التي نظمتها المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات (ايدال) تحت عنوان «التصدير الى روسيا». واذ بيّن رئيس ايدال **نبيل عيتاني** ان حجم الواردات الغذائية الى روسيا يصل الى ٤٠ مليون دولار فإن الروس يصدّرون الى لبنان بما قيمته ٤٠٠ مليون دولار اي بفارق ٩٠٪ لمصلحة الروس.

السفير الروسي في لبنان **الكسندر زاسبكين** تحدث عن ضرورة استدامة العلاقة بين لبنان وروسيا لا سيما بعد تخلي الروس عن السوق الاوروبية. وتمنى اعادة النظر في امور كثيرة لتعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية رغم العلاقة التقليدية مع لبنان، مؤكدا ما قاله **عدنان القصار** «بأننا اليوم امام فرصة لتحقيق قفزة نوعية لا تكون مؤقتة بل تستمر طويلا، بل انها فرصة ممتازة قد لا تتكرر».

بدوره اجاب **جاك صراف** على سؤال عن المعوقات التي تعترض التصدير الى روسيا بأن «عبارة معوقات غير واقعية وخصوصا لجهة العملة التي سيدفع بها القطاع الخاص الروسي وهي الدولار او اليورو. اما بالنسبة الى النقل فهناك الخط البحري والخط الجوي فلا مشكلة. وربما كانت المشكلة مرتبطة بالكلفة نسبة الى عقود الشراء التي سيوقعها الموردون اللبنانيون وهؤلاء مطلوب منهم ان يلتزموا بعقود سنوية طويلة الامد قياسا الى باقي الاسواق وبالتالي فإن الربحية ستكون جيدة».

زيارة الوفد الاقتصادي اللبناني لموسكو

وكان **محمد شقير** رئيس اتحاد الغرف اللبنانية قد تحدث عن زيارة الوفد الاقتصادي اللبناني الى موسكو وقال «ان سبب نجاح الزيارة يعود الى رئيس جمعية الصداقة اللبنانية – الروسية **جاك صراف** وذلك بفضل علاقاته المتينة والموسعة مع القطاعين العام والخاص في موسكو ومدى الاحترام الذي يكنه له الجانب الروسي الذي يتعامل معه منذ ثلث قرن». واضاف: «يجب القول ان حب وإخلاص **صراف** لوطنه زاد من اهمية هذه الزيارة».

غرامة التأخر في الدفع تجاوزت ٦٠ مليون دولار أميركي

٢٧٠ ميغاوات إضافية من الطاقة الكهربائية

وزارة المالية سدّدت للشركة الدانمركية ٤٠ مليون دولار

التخلّف عن دفع الأموال المستحقة للشركة الدانمركية التي تتولى بناء محطتي الكهرباء الجديدتين في كل من الجية والزوق تسبّب في تأخير موعد التسليم ٨ اشهر.

وبدلاً من ان تكون المحطتان الجديدتان جاهزتين مطلع السنة الجديدة فإن تشغيل المحطتين سوف يتأخر الى الربع الثاني من العام ٢٠١٥.

وكانت وزارة المالية قد تمنعت عن دفع أربعة من أصل ١٢ قسطاً مستحقاً للشركة الدانمركية برمايستر اند واين BURMEISTER & WAIN بذريعة ان الشركة لم تتقيّد بالمواصفات المتفق عليها علماً بأنها أنجزت ٨٥ بالمئة من المشروعين.

إلا ان الشركة الدانمركية اضطرت الى رفع شكوى الى نادي باريس (PARIS CLUB) الذي يعنى بتحصيل الديون العالقة في ذمة الدول المفلسة.

وتخوفاً من التداعيات التي يمكن ان تنجم عن الشكوى أسرعت الحكومة اللبنانية الى دفع قسطين من الأقساط الأربعة المتوقفة وقيمتها ٤٠ مليون دولار أميركي وبذلك تعود الشركة الى متابعة تنفيذ الأعمال. إلا ان القضية لم تنته هنا. فالعقد الموقع بين الحكومة والشركة الدانمركية ينص على ان التأخير في دفع الأقساط يعرض الحكومة اللبنانية لغرامة يومية قدرها ٢٧٥ ألف دولار.

وتخلف الحكومة عن الدفع جعل الغرامات تتراكم لتبلغ ٦١ مليون دولار أميركي. ويحاول وزير المالية مفاوضة الشركة الدانمركية على حل تسوية حبية للغرامات المستحقة للشركة.

نذكر أخيراً ان قيمة المشروع البالغة ٣٥٠ مليون دولار أميركي والتي كانت قد وقعت خلال الحقبة التي تولى فيها الوزير **جبران باسيل** حقيبة الطاقة مودعة لدى بنك أتش اس بي سي HSBC الذي كان قد أقرض الحكومة اللبنانية تلك الأموال.

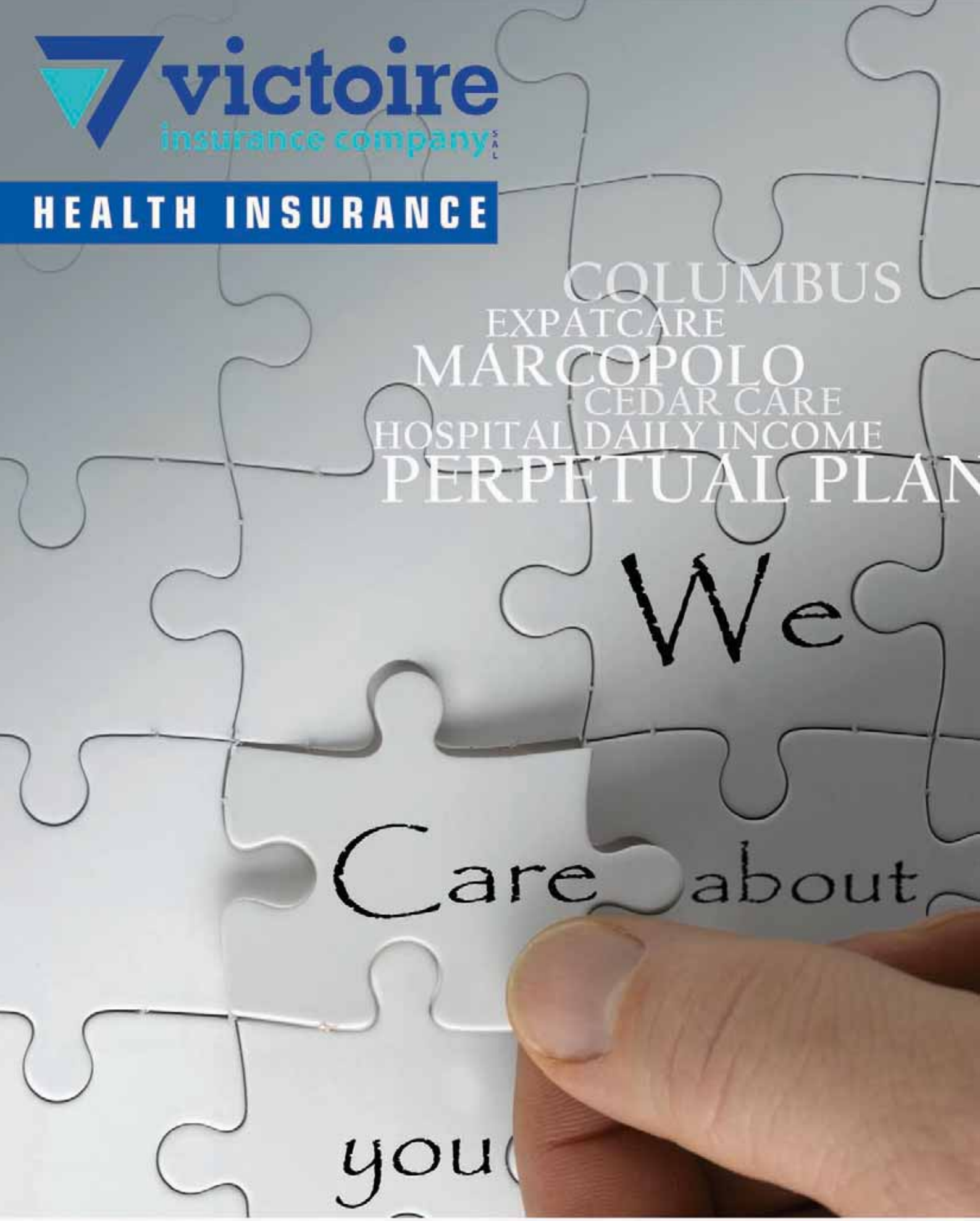
ولو التزم الفريقان بالموجبات المترتبة عليهما فسوف يوفر المعملان الجديدان طاقة إضافية بقوة ٢٧٠ ميغاوات.

معمل الجية

معمل الزوق

victoire
insurance company SAL

HEALTH INSURANCE



H.O: Sami el Solh Av. - Ghorayeb Bldg | **T:** +961 1 389 067 | **F:** +961 1 389 379
P.O.Box: 166 -116 Ashrafieh, Beirut 1100 - 2100 Lebanon | marketing@victoire.com.lb

ميشال فرعون في ملتقى القادة الاقتصاديين:
للبنانيين روح المقاومة على الصعيد الاقتصادي والثقافي

تضمنت كلمة وزير السياحة **ميشال فرعون** التي القاها في افتتاح اتحاد غرف التجارة والصناعة للبحر الابيض المتوسط (اسكامي) ملتقى القادة الاقتصاديين المتوسطيين الذي انعقد في قصر المؤتمرات التابع لغرفة برشلونة: «نمونا الاقتصادي والسياحي رهن التهديدات الامنية في المنطقة، علما ان اقتصادنا يحافظ على الاستقرار مقارنة بالاضطرابات، في حين انها لا تزال ضمن احترام الدستور والسلم الاهلي. لكن للبنان واللبنانيين روح المقاومة على الصعيد الاقتصادي والثقافي بعدما تصدوا للاحتلال الاسرائيلي وللهيمنة السورية».

واشار الى ان «لبنان لديه طموح الى ان يكون لاعبا اساسيا في حركة التنمية الاقليمية، علما انه شارك وعانى منذ تاريخه من التأثيرات الاقليمية، اليونانية، الرومانية، المصرية، الكنعانية، البيزنطية، العثمانية، المسيحية والاسلامية ولا سيما الفينيقية».

وقال: «لبنان موجود في البعد المتوسطي، واللبنانيون معروفون بحب التجارة وهم نشيطون في القطاع الخاص في الشرق الاوسط وافريقيا، والجالية الاغترابية كبيرة في اميركا واوستراليا، لذا هم مستعدون لبذل جهودهم وطاقاتهم لانجاح هذا المؤتمر».

من اليمين: **شارل عربيد**، JARDI CARNES، **الوزير ميشال فرعون**، MIQUAL VALLS، **محمد شقير**، PERETONERI GRAU **وجاك صراف**

واضاف **فرعون**: «لبنان في امسّ الحاجة الى يد المجتمع الدولي الممدودة له، للحفاظ على رسالة الحوار والثقافة والاديان والحرية والديموقراطية، انه بحاجة الى شركائه واصدقائه لعدم انجراره في زوبعة العنف، وكما هو بحاجة لهم فهم ايضا بحاجة الى هذا النموذج اللبناني للعيش المشترك والتسامح واحترام الاقليات الذي هو معدوم في المنطقة، لانه اذا تملكت موجة الارهاب من لبنان فإن احد اواخر معاقل الامل تقع وموجة الارهاب ستحل على اوروبا ويمكن ان تدوم لعشرات السنوات».

وكان قد شارك وتحدث في الملتقى الى الوزير **فرعون**، رئيس (اسكامي) **محمد شقير**، **جاك صراف**، **شارل عربيد**، **بسام الفرن**، **حسام قبيطر**، **غابي تامر**، **نبيل فهد** وشخصيات نقابية واقتصادية ورجال اعمال.

لا تشتروا شقة سكنية على الخريطة الا اذا حصلتم على كفالة مصرفية بتنفيذ البند الجزائي في العقد اذا تأخر تسليم الشقة

تنشر احدى الشركات العقارية اعلانات «طويلة عريضة» بأنها تبيع الشقق السكنية مكتملة التجهيز وبالمواعيد المتفق عليها في عقودها مع مشتري الشقق.

انها اكبر كذبة تمارسها هذه الشركة، فأنا اشتريت منها شقة لاستلمها منذ ثلاث سنوات ولغاية تاريخه لم استلمها، ولدى معاينتها من قبل الخبير تبين ان تجهيزها غير مطابق لمضمون العقد من كل النواحي، حتى ان حوض السباحة المشار اليه في العقد تحول الى بركة ماء ومدخل العقار تحول الى قاطع مرور...

قد يتساءل القارئ لماذا لم نراجع القضاء وجوابنا ان اصحاب المشروع هم من الاصدقاء المقربين ولذلك كنا نمهلهم ونمهلهم بدون نتيجة. وقد كلفنا محامينا لمراجعتهم ولم تكن وعودهم معه افضل من وعودهم لنا فقرر مقاضاتهم لتنفيذ البند الجزائي مع العطل والضرر.

لذلك ننصح من يريدون شراء شقة سكنية ان يشترطوا على البائع ان يحرر لهم كفالة مصرفية بقيمة البند الجزائي من العقد لتنفيذه عند التأخير في تسليم الشقة وفقا لنص العقد وبدون الرجوع الى القضاء.

القضاء يبرئ التشهير اذا ثبت موضوع الذم
محكمة المطبوعات تطبق المادة ٣٨٧ عقوبات

اشتهرت الزميلة «الاخبار» بالتشهير بالمؤسسات والاشخاص الذين يرتكبون افعالا فاسدة تسيء الى المصلحة العامة والمال العام بخاصة. ومن اجل اصرار الاخبار على ممارسة هذا الحق تمت ملاحقتها امام محكمة المطبوعات وانزلت بها عقوبات مالية متعددة.

ولكثرة الملاحقة القضائية لها بدون الاخذ بما تقدمه من مستند قانوني لعملها الصحفي البناء (المادة ٣٨٧ من قانون العقوبات) قررت عدم حضور الجلسات التي تدعى اليها كما طلبت تنحية هيئة المحكمة.

ويبدو ان محكمة المطبوعات برئاسة القاضي **روكس رزق** تحرص كالزميلة «الاخبار» على مصلحة البلد وشعبه وعلى المال العام الذي يحاول محررو «الاخبار» التشهير بأصحاب الايدي القذرة، اخذت في احكامها الثلاثة الاخيرة بما تنص عليه المادة ٣٨٧ من قانون العقوبات وفتحت المحاكمة ليثبت المدعى عليهم صحة الوقائع المنشورة.

وتنص المادة ٣٨٧ التي لجأ اليها محامي «الاخبار» الاستاذ **نزار صاغية** على ما يلي: «تبرئ الذم الموجه ضد قيم على خدمة عامة في ما يتصل بهذه الخدمة في حال ثبوت صحة الافعال موضوع الذم».

حبذا لو اكتشفت هذه المادة منذ زمن وقبل ان تصدر عشرات الاحكام بحق زملاء يعملون للدفاع عن مصالح الناس ومكافحة الفساد. مع اعترافنا لمحكمة المطبوعات بحياديتها في احكامها وتجاوبها مع دفوع المحامين عن الصحافيين في حال اقتنعت بحسن نواياهم وعدم ممارستهم للتشهير من اجل مصلحة خاصة!

رايتنا زادت إرتفاعاً

الشركة اللبنانيّة الوحيدة التي حازت على تصنيف +BBB لقدرتها الإئتمانيّة من A.M. BEST في مجال التأمين

للسنة الثانية على التوالي، أكّدت وكالة التصنيف العالميّة A.M. BEST، تصنيف القدرة الماليّة لشركة التأمين **العربية** بمرتبة B++ وتصنيف قدرتها الإئتمانيّة بمرتبة +BBB بنظرة مستقرّة، نتيجة تحليل دقيق للبيانات الماليّة ولمعلومات وبيانات عامّة إضافيّة، فضلاً عن معلومات إداريّة متخصّصة. يرتكز هذا التقييم على سياستها الإكتتابيّة المحترفة ومستوى رأسمالها الجيّد واحتياطاتها المتزايدة خلال السنوات الماضية ما يساهم في توفير ما أفضل وأجود البرامج والخدمات التأمينيّة الشاملة، بالإضافة إلى أسس متينة لكافة أعمالكم بمختلف أحجامها، أينما كنتم في العالم العربي.

Issuer Credit Rating
A.M. BEST
bbb+ Adequate

Financial Strength Rating
A.M. BEST
B++ Good

التأمين العربية

نحمي نمط حياتك...ببساطة.

شركة التأمين العربية ش.م.ل. منذ ١٩٤٤ - رأس المال المصرح به والمدفوع بالكامل ٢١٠٠٠٠٠٠٠٠٠ ل.ل. - المرسوم الجمهوري ١٠٣٢٧ تاريخ ١٩٦٨/٦/٢٢ - سجل شركات التجارة ١٨٨٩ - سجل هيئات الضمان ٢ تاريخ ١٩٧٦/٩/١١ هيئة خاضعة للمرسوم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤

باعوا خليجيا عقارا في بتغرين المتن بخمسة ملايين دولار فتبين انه في الهرمل

قاضي التحقيق الاول غسان عويدات يدين افراد العصابة بجرم الاحتيال

يذكر القارئ قصة الاحتيال التي تعرض لها رجل الاعمال الخليجي **عبد العزيز المبرز** من قبل شلة من المحتالين والمزورين بحيث عرضوا على الرجل بواسطة احدهم عقارا في بلدة بتغرين تساوي قيمتها نحو عشرة ملايين دولار وباعوها بخمسة ملايين دولار بحجة ان صاحبها متعثر وبحاجة الى المال.

ولكي يقنعوا الرجل بأن الصفقة صحيحة وغير مغشوشة، أجروها داخل فرع لاحد المصارف في الاشرفية وعلى يد مدير الفرع **ف.ك.** الذي انكر علمه بالامر وانه اجرى العملية لعميل في البنك معروف من البنك **س.ع.** وبمشاركة موظفة مساعدة في البنك ايضا ف.ز. والسمسار العقاري **و.ا.** وصديق الشاري **ز.ح.** وليقنعوه اكثر اقام صديقه مأدبة عشاء له اظهروا خلالها كل محبة واخلاص ليوقع العقد وليدفع في اليوم التالي من حسابه في فرع البنك قيمة العقار (خمسة ملايين دولار).

في اليوم الثالث وبعد ان دفع **عبد العزيز** المبلغ، اختفى صديقه ورفاقه ولم يبق سوى مدير فرع البنك الذي تبرأ من فعل الشبكة.

عندئذ لجأ الشاري بواسطة محاميه الاستاذ **كمال ابو ظهر** الى القضاء الجزائي حيث احيلت شكواه الى قسم المباحث الجنائية المركزية التي تبين من تحقيقاتها ان العقار الذي بيع له وعرّفوه عليه في بلدة بتغرين لا يعود الى احد افراد العصابة انما هو في منطقة الهرمل وليس في المتن، وان المدعى عليه **س.ع.** كان يحوز على نموذج لاتفاقية عقد منذ اكثر من سنة وبأنه لم يخبر المدعي بأن العقار الذي يشتريه كان مرهونا للبنك لانه لم يجد لزاما لذلك وبأن مدير البنك بالذات طلب منه انجاز معاملة المدعي عليه **س.ع.**

المدعي العام التمييزي احال ملف الدعوى الى قاضي التحقيق الاول في بيروت الرئيس **غسان منيف عويدات** الذي اصدر نتيجة التحقيق مع المدعى عليهم قرارا ظنيا يعطي صورة واضحة جدا عن تفاصيل عملية الاحتيال وهذه خلاصتها:

وحيث ان هذه العملية التي اجراها فرع البنك وان كانت تجعله من المراقبين الا انه سبق له وزود المدعى عليه **س.ع.** بنموذج عنها كما انه كان يعلم بالاشكالات السابقة بين بعض من الفرقاء فلا يكون بذلك قد حافظ على حياده المفترض بل ساهم وهو عالم بالامر في تصريف الاموال التي نزعت من المدعي وينطبق فعله والجرم المنصوص عليه في المادة ٢٢١ عقوبات.

وحيث ان المدعى عليه **ف.ك.** كان مدير دائرة التسليفات في البنك المدعى عليه فيكون هذا الاخير مسؤولا عن اعماله وينطبق فعله والجرم المنصوص عليه في المادة ٢١٠/ ٢٢١ عقوبات.

وحيث انه لم يتبين من التحقيقات ان المدعى عليها **م.ع.** كانت تعلم بما يقوم به باقي المدعى عليهم او كان لها اي سلطة في تحديد مسار عمل والدها المدعى عليه **س.ع.** فلا تكون بذلك قد ساهمت في الاحتيال ويقتضي منع المحاكمة عنها لعدم كفاية الدليل بحقها.

لذلك

نقرر وفقا وخلافا للمطالعة:

١- الظن بالمدعى عليهم **س.ع.** و**و.ا.** و**ز.ح.** و **ف.ز.** لاقدامهم بالاشتراك على الاحتيال بالجنحة المنصوص عليها في المادة ٦٥٥ عقوبات ٢١٢ منه.

٢- الظن بالمدعى عليه **ف.ك.** لاقدامه على تصريف المختلس وهو عالم بالامر بالجنحة المنصوص عليها في المادة ٢٢١ عقوبات.

٣- الظن بالمدعى عليه مصرف ... باعتباره مسؤولا عن اعمال موظفيه بالجنحة المنصوص عليها في المادة ٢١٠/ ٢٢١ عقوبات.

٤- احالتهم امام حضرة القاضي المنفرد الجزائي في بيروت وتضمينهم الرسوم والنفقات.

٥- منع المحاكمة عن المدعى عليها **م.ع.** لعدم كفاية الدليل بحقها.

رقم القرار: ١٩/ ٢٠١٤

قضائيات وافلاسات

● صدر عن دائرة تنفيذ بيروت برئاسة القاضي **فيصل مكي** قراراً تنفيذياً ضد المنفذ عليهما **ابراهيم العرب** وشركة دار العرب ريل استيت ش.م.ل. ببيع موجوداتهما بالمزاد العلني تحصيلاً لدينهما البالغ مليوناً وأربعماية وخمسة عشر ألفاً وسبعماية وخمسة وستين دولاراً.

وقد تم تخمين الموجودات (عقارات) بقيمة مليون ونصف مليون دولار.

● صدرت عن محكمة تنفيذ عقود السيارات في بيروت برئاسة القاضي **جورج اوغست عطيه** عشرات الأحكام ببيع السيارات العائدة للمدينين للبنوك وللمؤسسات المالية (عدم سداد أقساط السيارات المشتراة بالتقسيط والمعروف ان الكثيرين ممن يشترون السيارات بالتقسيط عندما يعجزون عن سداد السندات الموقعة منهم، يتخلون عن سياراتهم وتجرى ملاحقتهم من قبل البنوك الدائنة).

● بنك نصر اللبناني الافريقي الذي توقف عن الدفع في العام ١٩٩٨ والذي وضع قيد التصفية، يلاحق المدينين له، وقد صدر عن دائرة تنفيذ عاليه برئاسة القاضي **كارين أبو عبدالله** قراراً بتنفيذ الحكم الصادر عن جانب المحكمة الخاصة الناظرة بقضايا المصارف المتوقفة عن الدفع بتاريخ ٥/٥/١٩٩٨ وذلك ببيع عقارات المنفذ ضده **وليد ميشال خيرالله**.

لم يذكر المبلغ المطلوب من المدين انما ذكرت المبالغ التي خمنت بأسعار العقارات المعروضة للبيع بالمزاد العلني وقد جمعت نحو ١٧٢ ألف دولار.

● ينفذ وكيل تفليسة شركة خياط للنسيج ش.م.ل. المعلن افلاسها عام ٢٠٠٣ التي حلت بالتنفيذ محل المنفذ بنك فدرال ش.م.ل. السند التنفيذي (قرار القاضي المشرف على التفليسة في ٣/٥/٢٠١٢ بالترخيص لوكيل التفليسة الأستاذ **عبدو لحود** ببيع القسم رقم ٢٤ من العقار ٥٠١٢ برج حمود وقد بلغت قيمة التخمين ٢٣٤٦٠٠ دولار أميركي وقيمة الطرح ١٤٠٧٦٠ دولاراً أميركياً.

شـراكـــة بـنـــك بـيـبـلـوس وناتـيـكـسـيـس - فـرنـــسا تـلـفـــون: ٢٦٣ ٢٦٣ ١ ٩٦١+
البريد الإلكتروني: info@adirinsurance.com الموقع الإلكتروني: www.adirinsurance.com

أدير للتأمين 30 عاماً

«يونيدو» ووزارة الصناعة يطلقان مشروع تطوير تجمعات الصناعات الثقافية والابداعية

من اليسار: د. فادي جميل، ANGELINA EICHHORST، الوزير حسين الحاج حسن، GIUSEPPE MARABITO وCHRISTIANO PASINI

من اليمين: زياد بكداش، د. فادي جميل، الوزير حسين الحاج حسن، ANGELINA EICHHORST وتوفيق دبوسي

من اليسار: ساندري، سعد عويني، ستيفان سفرونير و GERARDO PATACCENI

جانب من الحضور

أطلقت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية «يونيدو» بالتعاون مع وزارة الصناعة مشروع تطوير تجمعات الصناعات الثقافية والابداعية CCI في لبنان المموّل من الاتحاد الأوروبي وبمساهمة من الحكومة الايطالية، وذلك برعاية وزير الصناعة **حسين الحاج حسن** الذي رأى في المشروع دعماً اضافياً للعاملين في الحقل الصناعي اللبناني، مشدداً على أهمية تحديث المهارات وإفادة الأشخاص والمؤسسات الصغيرة وفتح الفرص أمامهم أسوة بالمؤسسات الناجحة.

من جهتها أوضحت رئيسة بعثة الاتحاد الاوروبي في لبنان **انجلينا ايخهورست** «هذا البرنامج يقوم على تمويل مشترك من الاتحاد الأوروبي والتعاون الايطالي بمبلغ اجمالي قدره ٥,٦ ملايين يورو، يستفيد من امكانات الابداع الأهلية لدى اللبنانيين، الى جانب البرامج الإقليمية والوطنية الأخرى التي يمولها الاتحاد الأوروبي. ويهدف الى تعزيز القطاع الخاص والمساهمة في النمو المستدام والشامل».

ورأى رئيس جمعية الصناعيين د. **فادي الجميل** «ان هذا البرنامج أتى ليؤمن الفرص الحقيقية لقطاع واعد وهام هو صناعة المفروشات في مدينة أساسية هي طرابلس، تسعى الى تأمين حياة طبيعية لابنائها وايجاد فرص عمل لهم». وقال «نقدر أيضاً القيمة الإضافية التي سوف يقدمها هذا البرنامج وبالتحديد عبر تأمين مبيع كمية من المنتوجات لشركات عالمية وهذا بذاته رافعة أساسية. كما اننا نراهن على هذا البرنامج خصوصاً في هذه الظروف الحالية ونأمل ان يكون مدخلاً لبرامج أخرى في قطاعات ومناطق مختلفة».

شهر افلاس شركة SWS CANADA ش.م.ل.

أعلنت محكمة الإفلاس في جبل لبنان في ٢٠١٤/١٠/٣٠ برئاسة القاضي الدكتور **جمال عبدالله** وعضوية كل من القاضيين **رين الحاج** و**ستيفاني الراسي** شهر افلاس شركة SWS CANADA ش.م.ل. وأرجعت تاريخ توقفها عن الدفع الى ٢٠١٣/٤/٣٠.

وعينت المحكمة القاضي **رين الحاج** مشرفاً على التفليسة والمحامية **جويل سالم** وكيلة لها.

شهر افلاس شركة ماك غروب (أوف شور)

أعلنت محكمة الإفلاس في جبل لبنان برئاسة القاضي الدكتور **جمال عبدالله** وعضوية القاضيين **ستيفاني الراسي** و**رين الحاج** بتاريخ ٢٠١٤/١٠/٢٨ شهر افلاس شركة ماك غروب ش.م.ل. (أوف شور) د. **محمد علي كوثراني** وأرجعت تاريخ توقفها عن الدفع الى ٢٠١٣/٤/٢٨.

وعيّنت المحكمة القاضي الأستاذة **ستيفاني الراسي** قاضياً مشرفاً على التفليسة والمحامية **نورا خلف** وكيلة لها.

شهر افلاس شركة ناجي صالح وأولاده

أشهرت محكمة الإفلاس في بيروت برئاسة القاضي **فادي الياس** وعضوية كل من القاضيين **رودني ضو** و**ايهاب بعاصيري** افلاس شركة ناجي صالح وأولاده ش.م.م. وحددت تاريخ توقفها عن الدفع في ٢٠١٣/٤/١٧.

وعينت المحكمة التي انعقدت في ٢٠١٤/١٠/١٧ رئيس المحكمة **فادي الياس** قاضياً مشرفاً على التفليسة والمحامي **وسيم الرجي** وكيلاً لها.

شهر افلاس شركة «فورشيت» ش.م.ل.

أعلنت محكمة الإفلاس في بيروت برئاسة القاضي الرئيس **فادي الياس** وعضوية القاضيين المنتدبين الأستاذين **ايهاب بعاصيري** و**جورج سالم** بتاريخ ٢٠١٤/١٠/١٥ افلاس شركة فورشيت ش.م.ل. وارجعت تاريخ توقفها عن الدفع الى ٣٠١٣/٤/١٥.

وعيّنت المحكمة القاضي **روني ضو** مشرفاً على التفليسة والمحامي **صوفي باسيل** وكيلة لها.

uca
INSURANCE

صار ما صار...

01-383383 | uca.com.lb

Ministry of Economy Register 159.

وجوه غابت

رحل شاعر الجمال والحب والعنفوان

على مدى ١٥ يوما تحدثت وسائل الاعلام على اختلاف انواعها واتجاهاتها عن شاعر العنفوان والمجد، شاعر الجمال والحب، شاعر التغيير والتجدد عن رحيل شاعر المئة عام وعامين الاستاذ **سعيد عقل**.

لاول مرة ارى فيها لبنان بكل مكوّناته السياسية والثقافية والاعلامية يعطي لاديب وشاعر وفيلسوف حقه، ولم تترك ميزة من مزاياه الخالدة الا وذكرتها باعتزاز وفخر عن الشاعر الثائر المتحرر من كل إغراءات الحياة الا من حب لبنان وشعبه العظيم.

في أحاديثه المباشرة وفي كل كتاباته واشعاره وحركات يديه تغنى بلبنان وعظمته حيث حصر الجمال والعظمة والخلود فيه.

كنت أقصده لأسمعه يتحدث عن انتاجه ودراساته الشعرية والتنموية والهندسية وأرى في وجهه وعينيه تفاؤله بالغد، «فلبنان باق، فهو أعظم من اي بلد في العالم، شاء من شاء وأبى من أبى».

وكان من حقه وهو الذي يصنف من اعظم الشعراء في لبنان والعالم العربي، ان يتحدث عن عنفوانه وأمجاده في عالم الادب والشعر والكتابة والتعليم والفلسفة والابتكار الادبي، من حقه أن يردد على مسامع كل الناس بما ورد في احدى قصائده:

المجد ما المجد لم احتج اليه
انا علا الجبين اليه المجد يحتاج

أذكر الشاعر الوفي **سعيد عقل** يوم حضر حفل اليوبيل الفضي لمجلتنا «البيان الاقتصادية» في دار نقابة الصحافة اللبنانية كيف استقبله الحشد الكبير الذي تواجد فيه عشرات الشعراء والادباء ورجال الاعلام وقوفا وصفق له طويلا قبل ان يلقي درره الذهبية وبعد ان القاها، وقد اخجلنا بما اثناه على مجلتنا وهو الممتنع عن ممالأة الآخرين حاصرا ذلك بعظمة لبنان وشعبه.

سعيد عقل لم تمت. فما تركته من ارث ثقافي عظيم يبقيك مع بلدك وشعبك الى الابد.

(أ.ز.)

٥١ مليار ليرة سلفة لتعاونية موظفي الدولة

وافق مجلس الوزراء على طلب مدير عام تعاونية موظفي الدولة د. **يحيى خميس** بإعطاء التعاونية سلفة مقدارها ٥١ مليار ليرة لبنانية وهي بمثابة تأمين الفرق بين قيمة مساهمة الدولة الملحوظة في مشروع موازنة تعاونية موظفي الدولة لعام ٢٠١٤ وقيمة الاعتماد المتاح لعام ٢٠١٤ والناجم عن اعتماد سقف قانون موازنة العام ٢٠٠٥ واعتماد القانون رقم ٢٣٨ تاريخ ٢٢/١٠/٢٠١٢.

والمعروف ان تعاونية موظفي الدولة اضحت من اكثر المؤسسات الرسمية تنظيما وخدمة للمصلحة العامة ولمتقاعدي الدولة بصورة خاصة، بعد ان تحولت الى مؤسسة متطورة ممكننة توصل الى المتقاعدين حقوقهم كاملة بأقصر مدة وهذا ما يسير عليه المدير العام الحالي وفريق عمله النشيط والمخلص لعمله.

ويأمل المتقاعدون ان تستمر الدولة في تخصيص تعاونية الموظفين بما تنفقه سنويا على خدماتها لهم، مع العلم بأن كل ما ينفق سبق للمتقاعدين ان دفعوه من حسومات على رواتبهم قبل تقاعدهم وما يدفعونه بعد تقاعدهم.

شهر إفلاس شركة ضو للمقاولات والاستشارات

أعلنت محكمة الإفلاس في بيروت في ٢٠١٤/١١/١٢ برئاسة القاضي **فادي الياس** وعضوية كل من القاضيين **رودني ضو** و**زينة الحجار** شهر افلاس شركة ضو للمقاولات والاستشارات ش.م.م. وحددت المحكمة بداية توقفها عن الدفع في ٢٠١٣/٥/١٢. وعيّنت المحكمة **زينة الحجار** قاضياً مشرفاً والمحامي **بلال أبو ضاهر** وكيلاً للتفليسة.

تعيين قاضيتين في ملاك القضاة العدليين

وافق مجلس الوزراء على تعيين قاضيتين جديدتين متخرجتين من معهد الدروس القضائية في ملاك القضاة العدليين وهما **ادلين مارون صفير** و**جوليانا مخايل عبدالله** وذلك اعتبارا من ٦ تشرين الثاني ٢٠١٤.

واستقالة قاضٍ اضافي من المجلس العدلي

وقبل مجلس الوزراء استقالة القاضي **نزيه شربل** من مركز عضو اضافي لدى المجلس العدلي اعتبارا من ٢٠١٤/١٠/٣٠.

الميزانية العمومية الموقوفة
بتاريخ ٣١ كانون الأول ٢٠١٣

بيروت لايف ش.م.ل
Beirut Life s.a.l.

شركة بيروت لايف ش.م.ل المركز الرئيسي: الجديدة - مبنى لو بولفار - الطابق السابع هاتف / فاكس: ٤٧٧ / ٤٦٦ / ٣٧٧ / ٩٠٢٣٦٦ / ٠١

(ألاف ليرة لبنانية)

الموجودات	كما في ٢٠١٣/١٢/٣١ ل.ل.	كما في ٢٠١٢/١٢/٣١ ل.ل.
أصول غير مادية	**٩٩,٥٥٢**	**١٣٢,٧٢٨**
التوظيفات	**١٤,١٠٤,١٥٢**	**٩,٠٦٦,٢٦٤**
أراضي وعقارات		
شركات تابعة أو شقيقة		
قروض على البوالص		
قروض أخرى		
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت	٥,٢٧٨,٠٨٧	٨٧٨,٤٥٩
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)		
صناديق الإستثمار		
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين		
النقد وما شابهه	٨,٢٣٠,٤٩٢	٧,١٤٢,٥٢٢
الحسابات المجمدة والودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)	**٥٢٢,٠٢٠**	**٥٠٤,٠٤٦**
الودائع لأجل (أكثر من ٣ أشهر)		
حسابات مجمدة لقاء كفالات لوزارة الإقتصاد والتجارة	٥٢٢,٠٢٠	٥٠٤,٠٤٦
حسابات مجمدة لصالح جهات أخرى		
إيرادات مستحقة على التوظيفات	٧٣,٥٥٣	٤١,٢٣٦
التوظيفات المرتبطة بعقود وحدات الإستثمار	-	-
توظيفات عقارية		
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود الثابت		
إستثمارات في الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)		
صناديق الإستثمار		
نقد وتوظيفات مشابهة		
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (حياة)	٥٢٠,٥٢٥	٨٤,٤٤٩
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط		
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث	٣٦٠,٩٨٥	٥٨,٧٥٧
حصة معيدي الضمان من الإحتياطي الحسابي	١٥٩,٥٤٠	٢٥,٦٩٢
حصة معيدي الضمان من الإحتياطيات الفنية (غير الحياة)	-	-
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الأقساط		
حصة معيدي الضمان من إحتياطيات الحوادث		
حصة معيدي الضمان من إحتياطي العجز في الأقساط		
ذمم مدينة عائدة لعمليات الضمان	**٧,٤٥٠**	**١٦٧,٨٥٣**
أقساط مستحقة على العمليات المباشرة		
ذمم مدينة على وسطاء الضمان	٧,٤٥٠	١٦٧,٨٥٣
حسابات شركات الضمان المدينة		
ذمم مدينة عائدة لعمليات إعادة الضمان	-	-
مبالغ برسم الإسترداد من معيدي الضمان		
عمولات و بدلات من معيدي الضمان		
ذمم مدينة أخرى عائدة لعمليات إعادة الضمان		
موجودات أخرى	**٤٦,٢٦٠**	**٤٦,٤٣٤**
أراضي وعقارات غير معدة للإستثمار		
الأصول الثابتة التشغيلية	٤٦,٢٦٠	٤٦,٤٣٤
أصول أخرى		
ذمم مدينة أخرى	**١,٤١٢,٠٦٢**	**٩٢٨,٣٦٤**
ذمم المستخدمين		
ضريبة برسم الإسترداد		
الذمم المدينة من الأطراف المقربة	١,٤١٢,٠٦٢	٩٢٨,٣٦٤
حسابات مدينة أخرى		
حسابات المساهمين		
حسابات التسوية	**١٦,٢٤٤**	**٤,٦٧٧**
تكاليف نفقات البوالص مؤجلة		
أقساط مكتسبة قيد الإصدار		
أعباء مدفوعة مسبقاً	١٦,٢٤٤	٤,٦٧٧
حسابات التسوية المختلفة		
إجمالي الموجودات	**١٦,٢٠١,٢٤٤**	**١٠,٤٣٠,٧٦٩**

(ألاف ليرة لبنانية)

المطلوبات والرساميل الخاصة	كما في ٢٠١٢/١٢/٣١ ل.ل.	كما في ٢٠١٣/١٢/٣١ ل.ل.
الرساميل الخاصة	**١٠,١١٦,٣٩٤**	**٦,٩٨٥,٩٣١**
رأس المال المدفوع	**٣,٥٠٤,٩٠٠**	**٣,٥٠٤,٩٠٠**
رأس المال المكتتب	٣,٥٠٤,٩٠٠	٣,٥٠٤,٩٠٠
ينزل: رأس المال غير المدفوع		
الإحتياطي القانوني	٤٨٦,٩٠٩	٢٤٤,٣٦٢
الإحتياطات العامة		
نتائج سابقة مدورة	٢,٩٩٤,١٢٣	٨١١,٢٩٣
نتيجة السنة الحالية	٣,١٣٠,٤٦٢	٢,٤٢٥,٤٧٦
الإحتياطيات الأخرى	-	-
إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود الثابت		
إحتياطي تقييم الأدوات المالية ذات المردود المتغير (أسهم ومشاركات)		
إحتياطي تقييم صناديق الإستثمار		
إحتياطي إعادة تخمين الأصول الثابتة		
إحتياطات أخرى		
ديون غير ذات أولوية	-	-
ديون ثانوية		
حسابات المساهمين		
الإحتياطي الفني لفرع الحياة	**٤,٦٣٢,٩٨٧**	**٢,٦٠٧,٦٣٩**
الإحتياطي الحسابي	٤,١٠٥,١٦٨	٢,٣٣١,٤٨٦
إحتياطي الأقساط غير المكتسبة		
إحتياطي حوادث تحت التسوية	٤٥٢,٤٤٦	٢٥٨,١٠٩
إحتياطي الحوادث الواقعة و غير المصرح عنها - IBNR	٦٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠
إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث	١٥,٣٧٣	٨,٠٤٣
إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص		
إحتياطيات فنية أخرى		
الإحتياطي الفني للتأمين المرتبط بوحدات الإستثمار	-	-
إحتياطي حوادث تحت التسوية		
الإحتياطي الحسابي		
إحتياطيات فنية إضافية		
الإحتياطي الفني لغير فرع الحياة	-	-
إحتياطي الاقساط غير المكتسبة		
إحتياطي المطالبات تحت التسوية		
إحتياطي المطالبات الواقعة وغير المصرح عنها - IBNR		
إحتياطي مصاريف إدارة الحوادث		
إحتياطي أنصبة أرباح حاملي البوالص		
إحتياطي العجز في الأقساط		
إحتياطي المطالبات الواقعة و المصرح عنها لكن غير المرصودة بشكل كاف - IBNER		
إحتياطيات فنية أخرى		
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	**٢٣,٣٣٧**	**١١,٥٢٨**
إيداعات موقوفة تحت إتفاقيات إعادة التأمين		
ذمم دائنة عائدة لعمليات الضمان	**٣,٢٩٦**	-
ذمم دائنة عن العمليات المباشرة		
ذمم دائنة عن العمليات الغير مباشرة	٣,٢٩٦	
حسابات شركات التأمين الدائنة		
ذمم دائنة عائدة لعمليات إعادة التأمين	**١,١٢٢,٠١٩**	**٤٩٦,٠٥٢**
عمولات إعادة التأمين غير المحققة		
ديون	-	-
أموال مستدانة		
ديون مصرفية		
ديون أخرى		
مطلوبات أخرى	**٢٣٧,١٤٥**	**٢٣٣,٧٢٣**
ذمم المستخدمين		
ضرائب ورسوم متوجبة	١٢٠,٧٨٩	٩٠,٤٢١
الذمم الدائنة للأطراف مقربة	-	٣٢,٦٣٧
ذمم دائنة أخرى	١١٦,٣٥٦	١١٠,٦٦٥
حسابات التسوية	**٧١,٠٦٦**	**٩٥,٨٩٧**
الإيرادات غير المكتسبة		
المصاريف المستحقة وغير المدفوعة	٧١,٠٦٦	٩٥,٨٩٧
حسابات التسوية الأخرى		
إجمالي المطلوبات والرساميل الخاصة	**١٦,٢٠١,٢٤٤**	**١٠,٤٣٠,٧٦٩**

رئيس مجلس الإدارة: السيد سليم صفير، المدير العام: السيد بيار تلحمي

أعضاء مجلس الإدارة: السيد سليم صفير - السيد فواز نابلسي - السيد بيار تلحمي

مفوض المراقبة الأساسي: Deloitte & Touche

الخبير الأكتواري: ACTUSCOPE SAL

غـذاء الـروح...

بقلم المهندس زياد زخور

عملت وزارة الصحة واجبها فقامت القيامة ولم تقعد!

فاشتبك وزراء بعضهم ببعض وتواجه سياسيون في حلبة صراع جديدة بعيدة نسبيا عن عالم السياسة ومتاهاته...

فتراشقوا التهم والمسؤوليات من كل حدب وصوب.

ثم تدخل الاعلام بكافة وسائله في المعركة. فموضوع دسم كهذا لا يمكن ان يمر مرور الكرام على الصحافيين اللبنانيين اللاهثين وراء الاثارة والتشويق، فازداد الطين بلة.

واخيرا دخل اللبنانيون المعنيون اساسا بالموضوع على الخط، فانتشر الهلع وعمت الشائعات وتحول البلد بأكمله الى حفلة من الزجل والصراخ والضجيج والتي لا يفهم عاقل اي شيء منها...

اما القضية الام، وكما بات معروفا، فهي سلامة الغذاء وما يرافقها من مخالفات لا تحصى ولا تعد، يرتكبها العديد من العاملين في الوسط الغذائي من تجار الى معامل تكرير المياه مرورا بالمطاعم وصولا الى معامل الجبنة واللبن واللبنة وغيرها...

فالموضوع حساس جدا والطبق دسم بلا شك.

فالقصة لا تختص حصرا بصحة الناس ونظافة ما يقدمه لهم ارباب الطبخ والاكل، كما انها لا تخص فقط القطاع السياحي. انها الموضوع الاساس الذي يهم المجتمع اللبناني ككل!

فالغذاء اهم سلعة يستهلكها البشر، واموال ضخمة تستثمر فيه وتجنى عبره وبالتالي لا يمكن الغوص بهذا الموضوع بطريقة بريئة دون «الدعس» على بعض الاقدام الكبيرة...

اولا التوقيت بفتح هذه المعركة يمكن ان يثير الشكوك، غداة تمديد نواب الامة اللبنانية لأنفسهم للمرة الثانية كممثلين شرعيين عن اللبنانيين مع ما أثاره من ردود سلبية، وخوفا على اندثار النظام الديمقراطي اللبناني الهش.

جاء فتح ملف سلامة الغذاء في هذا الوقت بالذات محاولة لدفع اللبنانيين الى نسيان التمديد عبر فضح جريمة سلامة الغذاء، مع العلم ان مجلة «البيان الاقتصادية» كانت السباقة منذ عشرات السنين على فضح المخالفات التي يرتكبها عدد كبير من التجار والعاملين في قطاع الغذاء دون ان يرف جفن المسؤولين وتتحرك الاجهزة لقمع المخالفين...

اما الامر الثاني المثير للتساؤلات فهو كيفية تنفيذ إجراءات الكشف والتحاليل، والاهم طريقة تحديد المسؤوليات.

فلحمة مفرومة غير مطابقة للمواصفات في مطعم ما قد لا تكون من مسؤولية المطعم المذكور بل من مسؤولية التاجر او المسلخ.... الخ. فالعودة الى رأس السلسلة الغذائية امر ضروري وحتمي لتحديد المسؤوليات ومعاقبة المخالف وتبرئة ذمة البريء.

من هنا يحق لنا ان نشير الى تساؤل البعض عن الهدف من التشهير بالمؤسسات التي ظهرت عندها بعض الاصناف غير المطابقة للشروط والمواصفات الصحية.

فاللبناني خلال السنوات الماضية تعوّد على الفوضى والمخالفات، وهي اصلا موجودة في كافة القطاعات على تنوعها وليس فقط في القطاع الغذائي!

ألم يكن من الاجدى ان تعالج تلك المسائل مع المؤسسات المخالفة بعيدا عن الاعلام والتشهير؟ فإذا امتثلت وحسّنت اوضاعها تكون الوزارة قد حققت اهدافها بحماية المستهلك دون ضجة، وتكون حمت المؤسسات المحترمة من التشهير دون تهديد الدورة الاقتصادية والسياحية! اما التشهير والاقفال فيبقيان في يد الوزارة كسيف مسلط على رأس المؤسسات التي لا تمتثل لشروط سلامة الغذاء ولا تطور أداءها.

بالتالي يكون كل الناس راضين. فسياسة الجزرة الحكيمة غالبا ما تأتي بثمار، اما العصا الغليظة فليست دائماً الحل الانسب.

طبعا لا يمكننا ايضا الا ان نسلّط الضوء على بعض ايجابيات تلك الحملة. فوزارة الصحة قامت بواجباتها، وهذا امر تستحق عليه التنويه شرط المثابرة والمتابعة بهذه الطريق لتكتمل الصورة. اما اذا انتهى الموضوع عند هذا الحد فتكون شكوكنا المذكورة آنفا في محلها.

كما ان الكشف عن تلك المخالفات سيدفع بالعاملين في هذا القطاع الى التشدد في تطبيق معايير السلامة الصحية من الآن وصاعدا وهذا لصالح المستهلك والمواطن.

من حق اللبنانيين ان يعرفوا ماذا يأكلون، ومن واجب الدولة اللبنانية بكافة اجهزتها المعنية ان تراقب وتكافح الغش مستعملة كل الوسائل المشروعة، الا ان غذاء الروح يبقى الاهم!

فالعقل السليم وحده كفيل بإخراج البلد من كل الازمات التي يتخبط بها، فدولة القانون تفرض قوانينها على الجميع وتحترم شعبها، وبالتالي ليصبح الغش امرا نادرا وهامشيا في مجتمع تسوده العدالة.

فمجتمع نظيف الذهن لا يعاني من ذاك النوع من الفساد الغذائي.

اما اذا بقي مجتمعنا يتغذى على الحقد والجهل والتخلف، ففساد الغذاء يبقى اهون الشرور... والآتي اعظم...■

Available for LBP, $, € and £ accounts.

WORLD FINANCE
BEST RETAIL BANK, LEBANON
2014
JAMMAL TRUST BANK

IFM AWARDS
BEST SME BANK
LEBANON 2014

IFM AWARDS
BEST MICROFINANCE BANK
LEBANON 2014

GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW
AWARDS

VOTED FASTEST GROWING BANK IN LEBANON BY
Banker
MIDDLE EAST
INDUSTRY AWARDS
2010

JTB
JAMMAL TRUST BANK SAL

we speak your language
1558 | jtbbank.com

رجل اعمال أوكل الى نسيبة له تعمل في مصرف تولي اعماله المصرفية

الموظفة خانت الأمانة واختلست ٣٠٠ الف دولار من حساباته

محكمة الاستئناف – غرفة الرئيسة ميسم النويري: جرم الاحتيال يتحقق بمجرد اختلاس المال

يتعامل التاجر ابراهيم صبحي طباره وكيله المحامي الاستاذ كمال ابو ظهر مع احد المصارف ويفتح لديه حسابات بالدولار والفرنك الفرنسي والين وقد حرر وكالة الى نسيبة له تعمل في البنك تدعى ر. ط. لتقوم بالوكالة عنه بمعاملاته المصرفية. وقد اقدمت هذه الاخيرة على سحب ١٨٨ الف دولار من المبالغ التي اودعها وقدرها مليون وستماية الف دولار فيما الوكالة المعطاة لها لا تخولها حق السحب.

ولما اكتشف طباره نقصان امواله راجع البنك باعتباره المسؤول عن تابعيه فلم يتجاوب وراح يماطله – حسب ادعائه – فأقام دعوى جزائية على الموظفة ر.ط. التي اثبتت المحكمة انها استولت على مبلغ ٣٠٠ الف دولار من حسابات السيد طباره فحكم عليها بجرائم الاحتيال والتزوير واستعمال المزور وباعادة المبالغ التي استولت عليها اضافة الى العطل والضرر.

اشتكى طباره امام الغرفة الثالثة لمحكمة الدرجة الاولى في بيروت بتاريخ ٢٠١١/٧/١٢ طالبا تصديق الحكم المستأنف جزائيا لناحية رده فحكم له بمبلغ زهيد كما جاء في دعوى الاستئناف.

في استئنافه استند المدعي طبارة الى ما لديه من وثائق ومستندات وايصالات واجتهادات عديدة قدمها وكيله الاستاذ كمال ابو ظهر ومنها:

«لمخالفة الحكم احكام المادة ١٣٦٦.م.م. من خلال عدم البت له بمطلبه المتعلق بالزام المستأنف عليه بأن يدفع له العطل والضرر وغرامة عملا بالمواد ٦٣ و١٠ و١١ ا.م.م. لا سيما وان المستأنف عليه اعتمد اسلوب المماطلة والتضليل بغية اطالة اجل المحاكمة، ولإغفاله البت بمسألة تحريف صك الوكالة رغم مناقشته هذه المسألة في المرحلة الابتدائية ما يقتضي الحكم له بمبلغ ١,٥٧٥,٤٦٧,١٥ دولارا اميركيا بالاضافة الى العطل والضرر والحد الاقصى للغرامة.

وبعد تبادل اللوائح بين ابو ظهر ووكيل البنك، اصدرت محكمة الاستئناف في بيروت الغرفة التاسعة برئاسة القاضي الرئيسة ميسم النويري وعضوية كل من المستشارين جمانه خيرالله وماري ابو مراد قراراً بقبول دعوى السيد طباره ورد استئناف البنك وتناول الحكم الذي تطلب ١١ صفحة للتدقيق والمذاكرة، اي لاظهار ما للمدعي والمدعى عليه من حقوق ومسؤوليات وذلك بشكل قانوني معمّق وهنا ابرز ما جاء في حيثيات الحكم:

«وحيث ثابت من اوراق الملف ان المستأنف وعليه **طباره** يبني دعواه الراهنة على احكام المادة ١٢٧ **م.ع.** اي مسؤولية المتبوع عن فعل تابعه وبصورة استطرادية على احكام مسؤولية المصرف العقدية.

وحيث من غير المنازع به ان السيدة **ر.ط.** كانت موظفة لدى المستأنف وعليه المصرف وان المبالغ المطالب بها بموجب الدعوى الراهنة كانت مودعة لدى المصرف المذكور.

وحيث انه والحالة ما تقدم يكون للمصرف الصفة اللازمة للادعاء بوجهه ومطالبته بتسديد المبالغ المسحوبة من حسابات المستأنف وعليه طبارة فيما لو ثبت عدم قانونية هذه السحوبات الامر الذي يقتضي معه رد ادلاءات المستانف وعليه المصرف المخالفة لهذه الوجهة لعدم قانونيتها».

«وحيث يتبين من الاوراق الابتدائية ان المستأنف وعليه السيد **طباره** راسل المصرف بكتابين اولهما في ٢٠٠٣/١/٢٤ لمطالبته بكل المستندات المتعلقة بحساباته لديه وأمهل خمسة عشر يوما لهذا الغرض تحت طائلة اتهامه بالسرقة وكتم معلومات والاختلاس وثانيهما الكتاب تاريخ ٢٠٠٣/٢/٢٧ الموجه للمصرف للغرض عينه وبعبارات مشابهة لعبارات الكتاب الاول وبمثابة جواب على كتاب المصرف تاريخ ٢٠٠٣/١/٢٩ الذي لم يبد فيه اي تجاوب مع المستأنف وعليه السيد **طباره** على كتابه الاول الامر الذي حدا بهذا الاخير الى التقدم من قاضي الامور المستعجلة في ٢٠٠٣/٦/١٠ بطلب تعيين خبير للكشف على مستنداته لدى المصرف والتأشير عليها تمهيدا لاتخاذ الموقف القانوني منها».

«وحيث ان المستأنف عليه المصرف يطلب رد ادلاءات المستأنف وعليه **طباره** المشار اليها آنفا والحكم مجددا بفسخ الحكم المستأنف وبرد الدعوى لمخالفة المحكمة الابتدائية احكام الفقرة الاخيرة من المادة ٣٦٠ أ.م.م. عندما اعتبرت ان الخبير **عويس** لم يخطئ في حين انه ارتكب مخالفات جسيمة ولعدم ثبوتها اذ ان تصرفات السيدة **ر. ط.** تستند الى الوكالة المنظمة لها من المستأنف وعليه **طباره** والتي تجيز لها السحب والقبض والمصادقة على الحسابات علما بأنه لم يتم ابطال الوكالة قضاء.

وحيث ان المسألة المطروحة تستوجب التحقق من مسؤولية المصرف عن السحوبات الحاصلة من حسابات المستأنف وعليه **طباره**.

وجاء في حيثية اخرى انه بتاريخ ٢٠٠٥/٣/٣١ وبنتيجة الشكوى المقدمة من المستأنف وعليه **طباره** ضد السيدة **ر.ط.** صدر حكم جزائي اصبح مبرما قضى بإدانة المذكورة بجرائم الاحتيال والتزوير واستعمال المزور والزامها بإعادة المبالغ التي استولت عليها من حسابات المستأنف وعليه **طباره** والبالغة ٣٠٠ ألف دولار اضافة الى عطل وضرر بقيمة ٧٠ مليون ل.ل.

(يراجع: د. ادوار عيد – موسوعة اصول المحاكمات – جزء ١٧ – صك ٣٩٦ وما يليها والهامش ص: ٤٠١).

«وحيث انه وتأسيسا على ما تقدم لا يكون للحكم الجزائي تاريخ ٢٠٠٥/٣/٣١ والذي قضى بإلزام السيدة **ر. ط.** بإعادة المبالغ المختلسة والبالغة قيمتها ٣٠٠ الف دولار اميركي كما ويدفع تعويض للمستأنف وعليه **طباره** قدره ٧٠ مليون ل.ل. حجية مطلقة تجاه المستأنف وعليه المصرف كون هذا الاخير لم يكن فريقا في الدعوى الجزائية وكون جرم الاحتيال يتحقق بمجرد اختلاس المال وبصرف النظر عن مقدار المبالغ المختلسة او الضرر اللاحق بضحية الاختلاس الامر الذي يقتضي معه رد ادلاءات المستأنف وعليه **طباره** المخالفة لهذه الوجهة لعدم قانونيتها.

وحيث ومن نحو ثان وبالنسبة لمسؤولية المستأنف وعليه المصرف عن السحوبات الحاصلة من حسابات المستأنف وعليه **طباره** والمشار اليها في اعلاه فإنه وبالنسبة الى السحوبات الحاصلة من قبل السيدة **ر.ط.** سواء بعد توقيعها عليها بالوكالة ام دون الاشارة الى ذلك فيها وبالاطلاع على صك الوكالة المذكورة (والمرفقة مع الاستحضار الابتدائي) يتبين انها خولت السيدة **ط.** اجراء عمليات «سحب الشكوك والسفاتج والسندات وقبولها وتجييرها... وفتح اعتمادات مربوطة بأوراق شحن مباشرة وطلب تنفيذ اوامر بمعاملات البورصة... وطلب كل تسليف على البضائع وايداعها كضمانة...» وغيرها من العمليات التجارية والمتداول بها بصورة عامة بين التجار في معاملاتهم وعقودهم التجارية والتي لا يمكن ان تتناول حساب التوفير وفقا لاحكام المادة ١٦٩ نقد وتسليف التي حظرت سحب المبالغ من حساب الادخار بواسطة الشيكات والتحاويل والسندات واوجبت ابراز دفتر التوفير للتمكن من اجراء اية عملية ايداع او سحب منه علما بأن المشترع اراد من

خلال المادة ١٦٦ وما يليها نقد وتسليف تفريق حساب الادخار عن الحسابات الاخرى بإعطائه طابعا مميزا واخراجه من دائرة التجارة والبورصة والمضاربات.

وحيث انه والحالة ما تقدم يكون المصرف مسؤولا عن السحوبات الحاصلة من قبل المستخدمة لديه السيدة **ر.ط.** بالاستناد الى وكالة لا تجيز لها السحب من دفتر التوفير اذ كان عليه وهو المحترف والذي تطلب منه عناية تفوق عناية الاب الصالح، ان يدقق في وكالةالمستخدمة لديه وفي السحوبات الحاصلة من قبلها وذلك تفعيلا لاحكام المادة ١٢٧ م.ع. وفي ضوء ثبوت استعمال السيدة **ط.** لمركزها في المصرف لاختلاس اموال المستأنف وعليه **طباره**».

هذا من جهة،

«وحيث انه وتأسيسا على مجمل ما تقدم يكون المصرف مسؤولا عن السحوبات كافة الحاصلة من حسابات الادخار العائدة للمستأنف وعليه **طباره** باستثناء تلك الحاصلة من قبل هذا الاخير شخصيا».

«وحيث انه بالنسبة لادلاء المستأنف وعليه **طباره** بوجوب فسخ الحكم المستأنف لمخالفته احكام المادة ١٣٤ م.ع. لحصره التعويض بجزء يسير من المبالغ التي تم اختلاسها وعدم تحديد قيمة التعويض بتاريخ صدور الحكم (ص ٣٧ من الاستحضار الاستئنافي) وبالتالي عدم اخذه بتدني قيمة المبالغ المسحوبة فهو مستوجب الرد اولا: لانه من الثابت ان المحكمة الراهنة قضت له بكامل المبالغ المسحوبة من حساباته ورتبت عليها الفائدة العقدية والقانونية من تاريخ آخر عملية سحب حاصلة عملا بالمادة ٢٦٥ م.ع. وثانيا: لان تدني القيمة الفعلية للنقد وان لحق بالعملة اللبنانية، وهذا ما تم التعويض عنه بمنح المستأنف وعليه **طباره** الفائدة القانونية، الا انه لم يتناول لا الفرنك الفرنسي ولا الدولار الاميركي.

وحيث انه وتأسيسا على مجمل ما تقدم يقتضي الزام المستأنف وعليه المصرف بأن يدفع للمستأنف وعليه **طباره** المبالغ التالية:

*/١٠٠٣١٦,٥/د.أ.(أي ١٦٤٤٠+٨٣٨٧٦,٥٠).

*/١٢١٣٣١٤٦,٥٠/ل.ل.

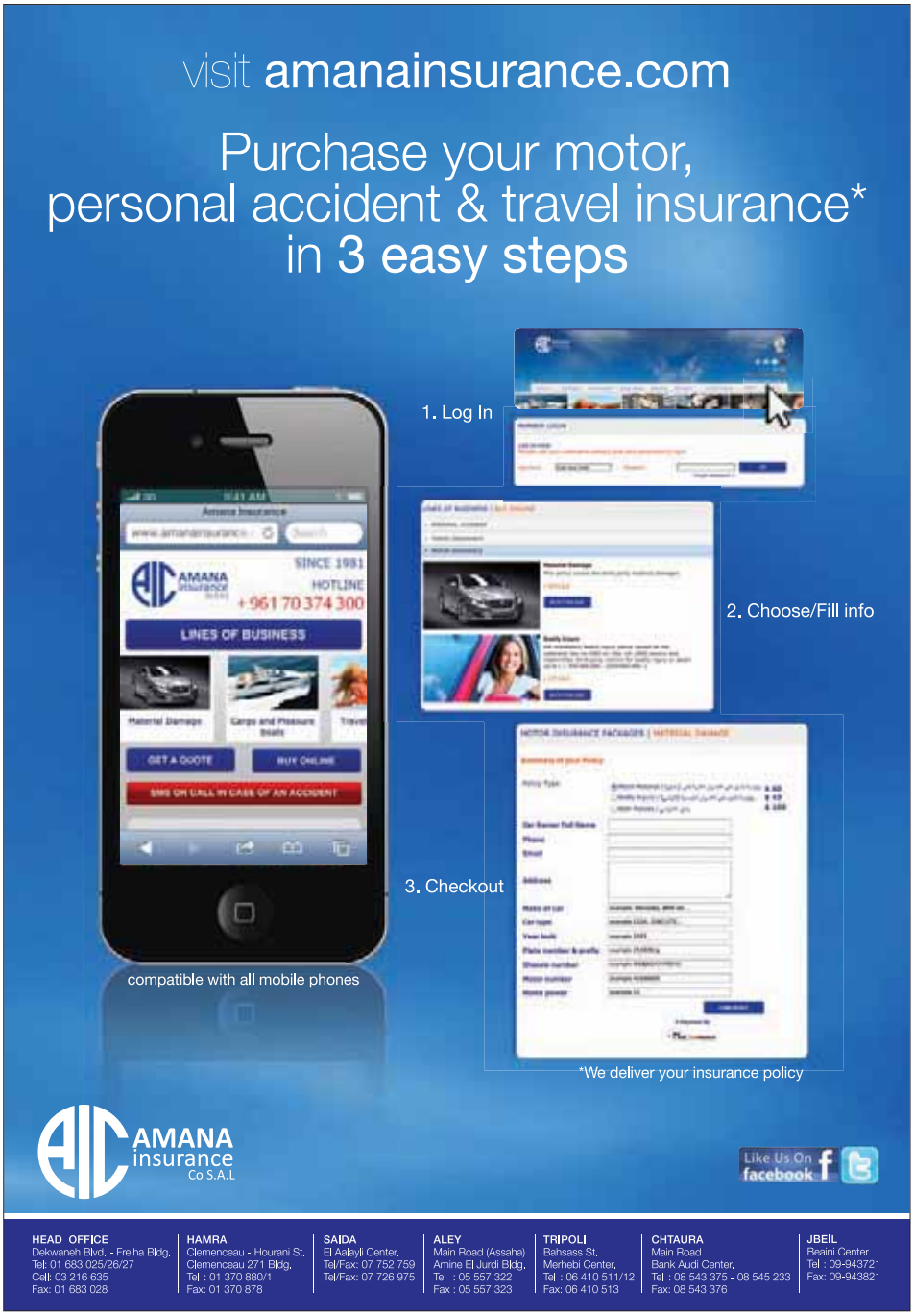
*/٤٤٣٨٩/فرنك فرنسي (اي ٢٢٩٣+٤٢٠٩٦).

وهذا مع الفائدة على هذه المبالغ حسبما جرى احتسابها في اعلاه وعلى ان يصار بالنسبة الى المبالغ المحددة بالفرنك الفرنسي الى تحويلها الى اليورو بتاريخ بدء العمل بهذا الاخير وعلى ان تسدد على المبلغ المحدد باليورو الفائدة القانونية من تاريخ اعتماد هذه العملة وحتى الدفع الفعلي».

«وحيث ان تصرف المستأنف وعليه (بنك ....) بهذا الشكل لا بد وانه الحق ضررا كبيرا بالمستأنف وعليه السيد **طباره** ان لجهة الزامه بمراجعة عدة محاكم للاستحصال على حقوقه او لجهة حرمانه ولفترة طويلة من الاستفادة من المال الذي اودعه لديه بالاستناد الى الثقة والمصداقية الواجب ان يتمتع بهما هذا المصرف واللتين تبين انهما منتفيتان تماما تجاه المستأنف وعليه السيد **طباره** مما يوجب الزامه بالتعويض عليه بمبلغ خمسة ملايين ل.ل.

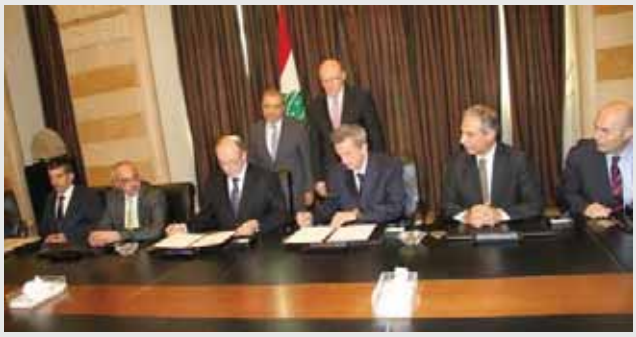
وحيث ان المحكمة ترى ايضا تغريم المصرف وهو الشخص الممتهن والمتمرس في مجاله بمبلغ مليوني ل.ل. لما تسببت به تصرفاته غير المقبولة من عبء على كاهل المحاكم واقلامها لملاحقة الدعاوى التي اقامها السيد **طباره** للحفاظ على الحقوق التي اهمل المصرف المذكور الحفاظ عليها كما وتمنع كشخص محترف يتمتع بالثقة المفترضة عليه كمتلق لاموال الناس عن ابداء التجاوب المفروض عليه مع اجراءات المحاكمة وما تتطلبه من تنفيذ سريع للقرارات الصادرة في معرضها.

وحيث وبالتأسيس على كل ما تقدم يقتضي فسخ الحكم المستأنف جزئيا لجهة المبالغ المحكوم بها وقبول استئناف السيد **طباره** لهذه الجهة كما ورد استئناف بنك ... برمته. ■



مدة تداول العملات الورقية والمعدنية وتقنيات تزويرها
مذكرة تفاهم بين مصرف لبنان ومجلس البحوث العلمية

برعاية رئيس مجلس الوزراء **تمام سلام** وبحضور النائب الأول لحاكم مصرف لبنان **رائد شرف الدين** ومدير الهيئة اللبنانية للطاقة الذرية في مجلس البحوث العلمية الدكتور **بلال نصولي** ورئيس لجنة الرقابة على المصارف **أسامة بكداشي** وشخصيات رسمية ومصرفية وأركان المجلس الوطني للبحوث العليا وقع حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** والامين العام للمجلس الوطني للبحوث العلمية، **معين حمزة** مذكرة تفاهم لتعزيز التعاون العلمي والتقني القائم بين الهيئة اللبنانية للطاقة الذرية التابعة للمجلس ومديرية العمليات النقدية في مصرف لبنان. تتمحور المذكرة حول تطوير بروتوكولات تحليلية خاصة لإجراء دراسات علمية موثوقة حول متغيرات خصائص العملة الورقية وعلاقة هذه المتغيرات بمدة تداولها في السوق والكشف عن التقنيات المستخدمة في تزوير العملة الورقية والمعدنية، إضافة الى إجراء الفحوصات المخبرية اللازمة على العملة اللبنانية للتأكد من مطابقتها للمواصفات المطلوبة.


خلال توقيع مذكرة التفاهم

كما تهدف مذكرة التفاهم الى تعزيز قدرات مصرف لبنان لتمكينه من إجراء بعض الفحوصات المكملة والضرورية في المجالات المذكورة آنفاً بمساعدة من الوكالة الدولية للطاقة الذرية.

فرنسبنك و VITAS اضاءا على برامج القروض الصغيرة
نديم القصار: نركز على رفع المستويات الاساسية للمعيشة وتعزيز التنمية الاجتماعية المنصفة

من اليمين: زياد حلبي، اليسا لابورد، نديم القصار، وائل حمدان وفيليب الحاج

رابحو الجوائز

عقد فرنسبنك، في مبنى عدنان القصار للاقتصاد العربي، المقر الرئيسي للاتحاد العام للغرف العربية للتجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، مؤتمرا صحافيا مشتركا مع شركة VITAS رعاه حاكم مصرف لبنان رياض سلامه، حيث تمت الاضاءة فيه على برامج القروض الصغيرة لا سيما تلك المقدمة للمناطق النائية.

حضر المؤتمر الى ممثل **سلامة** المدير التنفيذي لوحدة التمويل في المصرف **وائل حمدان**، مدير عام فرنسَبنك **نديم القصار**، مدير عام شركة Vitas في لبنان **زياد حلبي**، إضافة إلى وفد أجنبي رفيع المستوى من مجموعة Vitas ومن Global Communities، الشركة الأم لـ Vitas، وكذلك عدد من رؤساء البلديات والمخاتير، وفاعليات إعلامية، واقتصادية واجتماعية. وقد تخلل المؤتمر توزيع ٢٤ جائزة قيمة كل منها ألف دولار أميركي لـ ٢٤ من المشاريع الصغيرة التي تميزت بأدائها ومردودها على مختلف الأصعدة.

إستهل المؤتمر مدير شركة Vitas **زياد الحلبي** الذي ألقى كلمة اعتبر فيها أن «التعاون مع فرنسَبنك هو دليل على عزم كل من فرنسَبنك وفيتاس على الريادة في دعم الفئات المهمشة ومحدودي الدخل، للإستفادة من خدمات التمويل الأصغر والمساهمة الفاعلة في التنمية الإقتصادية والإجتماعية».

من اليسار: شيلا ماروني وسيلين عتيق

بدوره، شدد **القصار** في كلمته على ضرورة تحقيق التنمية المستدامة، مؤكدا على أن «إحدى الركائز الأساسية التي يبني عليها فرنسَبنك قيمه وثقافته هي تمكين الأفراد وذوي الدخل المحدود والمجتمعات المحلية، وتوفير الفرص لهم للتغلب على البطالة وتحسين سبل عيشهم، والحد من التمييز أو عدم المساواة، ورفع المستويات الأساسية للمعيشة وتعزيز التنمية الاجتماعية المنصفة».

وقال: «في سجل فرنسبنك حتى الآن اكثر من ١٠ آلاف قرض قيمتها مليون دولار».

من جهته اعتبر **حمدان** أنه «من الضروري أن نجد وسائل لتأمين فرص استثمار أكثر توازنا وعدالة تطال مختلف القطاعات الاقتصادية والشرائح الاجتماعية». وقال: «إن التمويل الصغير هو اداة فاعلة في تحقيق الاهداف الانمائية التي نطمح اليها»، مضيفا «أن مصرف لبنان ساهم في تطوير عمل المنظمات غير الحكومية حيث سمح لها بالاقتراض من المصارف والاستفادة من سلة الحوافز التي يقدمها البنك المركزي، بعد الموافقة على تصنيفها وادراجها في لائحة الشركات التي يسمح للمصارف التعامل معها».

ووزع فرنسبنك ٢٤ جائزة عبارة عن الف دولار لاصحاب مؤسسات صغيرة من مختلف المناطق الريفية.

استباقاً لما قد تولده الأوضاع السياسية والاقتصادية القاتمة

مصرف لبنان يتشدّد في عمليات التسليف والتوظيف المنتجة للفوائد

إلزام المصارف بتكوين مؤونات اجمالية على محفظة القروض والتسليفات ويحظر عليها منح أي تسهيلات لغايات شخصية او استهلاكية

صدر عن حاكم مصرف لبنان في الأول من تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي قرار وسيط رقمه ١١٨٩١ يعدل بموجبه القرار الأساسي لعمليات التسليف والتوظيف والمساهمة والمشاركة تاريخ ٢٠٠١/٢/٢١.

ونظراً لأهمية هذا القرار «الاستباقي» لأي نتائج سلبية قد تواجهها المصارف جراء عمليات التسليف والتوظيف، ألزم المصارف في لبنان بتكوين مؤونات اجماليةCOLLECTIVE) (PROVISIONS على محفظة القروض والتسليفات المنتجة للفوائد PERFORMING LOANS وذلك بناء على اختبارات التدني IMPAIRMENT TESTS الواجب اتخاذها وفقاً لمتطلبات المعايير المحاسبية الدولية والتوجيهات الصادرة عن لجنة الرقابة على المصارف في هذا الخصوص، على ان لا يقل رصيد هذه المؤونات عن ٠,٥٪ من قيمة المحفظة في نهاية العام ٢٠١٤ و١٪ في نهاية عام ٢٠١٥ و١,٥٪ في نهاية عام ٢٠١٦ وعلى ان لا يتم تحرير أي فائض في المؤونات الإجمالية المكونة سابقاً.

واستثنى القرار المهم جداً من هذه المحفظة، محفظة قروض التجزئة RETAIL LOANS والتي تشمل القروض الاستهلاكية كافة، خطوط الإئتمان المتجددة والقروض السكنية.

واشترط القرار على المصارف والمؤسسات المالية ان لا يتجاوز أي من قرض السيارة أو القرض السكني نسبة ٧٥ في المئة كحد أقصى من سعر السيارة أو المسكن موضوع القرض، واستثنى القروض الممنوحة من مصرف الإسكان والقروض الممنوحة استناداً الى البروتوكول الموقع مع كل من المؤسسة العامة للإسكان، جهاز اسكان العسكريين المتطوعين، وزارة المهجرين، صندوق تعاضد القضاة، المديرية العامة لقوى الأمن الداخلي والمديرية العامة للأمن العام. وكذلك استثنى القروض السكنية الممنوحة وفقاً لبرنامج الادخار والإقراض السكني على ان لا يتجاوز مجموع التسديدات الشهرية للقروض كافة نسبة ٣٥ في المئة من دخل العائلة.

وأضاف الى ما ورد اعلاه: يمكن رفع هذه النسبة الى ٤٥ في المئة كحد أقصى في حال الاستفادة من قرض سكني، على ان لا تتجاوز التسديدات الشهرية المرتبطة بالقرض السكني نسبة ٣٥ في المئة من دخل العائلة ويفهم بالعائلة الزوج والزوجة.

ونص القرار على ان تكوّن المصارف مؤونات على رصيد أي من قروض التجزئة وعلى احتياطي عام يحتسب على أساس قيمة محفظة قروض التجزئة ويقطع هذا الاحتياطي من الأرباح الصافية ويحتسب ضمن الأموال الخاصة الأساسية.

TIER ONE CAPITAL

ونص القرار في بنوده الأخيرة: على المصارف والمؤسسات المالية التي تكون بتاريخ ٢٠١٤/١٠/١ في وضع غير متوافق مع أحكام بعض مواد هذا القرار عدم منح أي «قرض تجزئة» جديد للعملاء المعنيين قبل التقيد بالنسبتين المحدودتين آنفاً. ويحظر القرار استعمال أي جزء من التسهيلات التجارية لغايات شخصية واستهلاكية، وبالتالي ان منح أية تسهيلات لغايات شخصية او استهلاكية يكون في حسابات منفصلة ضمن محفظة «قروض التجزئة».

ونصت المادة الرابعة منه: يعمل بهذا القرار فور نشره وقد صدر القرار في الجريدة الرسمية في العدد ٤٩ في ٢٠١٤/١١/١٣.

نتائج مصارف «الفا» خلال ٩ أشهر

أرباحها ١,٣٦ مليار دولار وودائعها ١٥٣ ملياراً

بلغت أرباح المصارف الـ ١٤ التي تسجل على لائحة «ألفا» خلال الاشهر التسعة الأولى من العام الحالي ١,٣٦ مليار دولار بزيادة نسبتها ٤,٤ في المئة عن الفترة عينها من العام ٢٠١٣. وارتفع مجموع ودائعها الى ١٥٣,٩ مليار دولار بزيادة نسبتها ٣٧,٤ في المئة.

وذكرت النشرة الأسبوعية التي يصدرها بنك بيبلوس ان الدخل المحقق من الفوائد ارتفع الى ٢,٤٥ مليارى دولار والدخل المحقق من الرسوم والعمولات بلغ ٦٣٥,٥ مليون دولار.

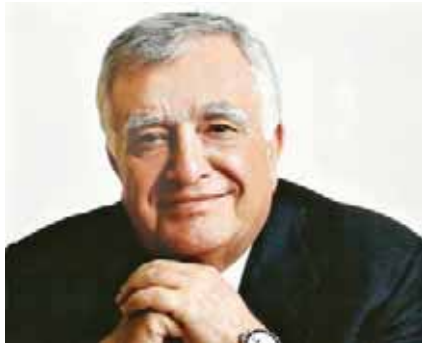
ويبدو ان ما طلب من المصارف تنفيذه للمراقبة وتجنب التورط في عمليات تبييض الأموال وتمويل الإرهاب (الخزانة الأميركية) زاد على المصارف الأكلاف التشغيلية من ٥,١ في المئة الى ١١,٧ في المئة لتبلغ ١,٩٨ مليار دولار.

ويتبين ان ودائع الـ ١٤ مصرفاً تمثل ٧٠ في المئة من إجمالي الودائع في المصارف غير المنتسبة الى لائحة «ألفا» اذ ان الودائع لدى كل مصرف يجب ان تزيد عن ملياري دولار لدخول اللائحة، وكذلك تمثل أرباحها ٩٥ في المئة من أرباح المصارف التي أشرنا اليها. وبلغت أصول المصارف الـ ١٤ ما مجموعه ١٨٧,٨ مليار دولار بزيادة ٦,٥ في المئة مقارنة بنهاية العام ٢٠١٣. أما بالنسبة الى الديون المشكوك بتحصيلها فقد بلغت في نهاية أيلول الماضي ٥,٥٥ في المئة، في حين ان المؤونات المجنبة لهذه الديون قد خسرت ٧٧ في المئة من مجموعها.

فرنسَبنك شارك بفعاليات «المؤتمر السنوي للأعمال من أجل السلام»

عدنان القصار: ملتزمون تعزيز التنمية والاستقرار والسلام في المجتمعات التي نعمل فيها

شـارك فرنسَبنـك بفعاليـات «المؤتمـر السـنـوي لـلأعـمـال مـن أجـل السـلام» Business for Peace Event الذي عقد في اسطنبول. وقد مثّل البنك في هذا الحدث رئيسة دائرة الأبحاث والتسويق السيدة **مي جبور ريحان**، حيث ناقشت دعوة رئيس البنك **عدنان القصار** للسلام والاستقرار باعتبارهما شرطين مسبقين لتطوير الأعمال والعيش الكريم، ومما قالته: «لهذا السبب نحن في فرنسَبنك نولي أهمية كبيرة لمبادئ الميثاق العالمي للأمم المتحدة، وحماية حقوق العمال والمجتمع ككل، ووقف الفساد، وتحريك العجلة الاقتصادية، والتي تؤدي في نهاية المطاف إلى السلام».



عدنان القصار
رئيس مجموعة فرنسبنك

رئيس مؤسسة الميثاق العالمي للأمم المتحدة السير مارك مودي ستيوارت ومي جبور ريحان

وركز المؤتمر هذا العام على أهداف رئيسية وهي مساعدة الشركات في تنفيذ الممارسات التجارية المسؤولة التي تتماشى مع المبادئ العشرة للميثاق العالمي للأمم المتحدة في المناطق المتضررة من النزاع والبلدان ذات المخاطر العالية.

وتعليقا على ذلك، قال رئيس مجموعة فرنسَبنك **عدنان القصار**: «إننا في فرنسَبنك ملتزمون بتنفيذ الممارسات التجارية المسؤولة ولعب دورٍ بنّاءٍ في تعزيز التنمية والاستقرار والسلام في المجتمعات التي نعمل فيها».

الجدير بالذكر أنه في أيارعام ٢٠١٤، تم منح الرئيس **القصار** جائزة «الأعمال من أجل السلام» في أوسلو، التي وبنيله إياها، أصبح **القصار** رجل الأعمال اللبناني الأول الذي يُمنح أرفع تقدير للأفراد من بين قيادات رجال الأعمال لتفانيه الدائم ومساعيه الحثيثة من أجل دفع عملية السلام والاستقرار في لبنان والعالم العربي. **عدنان القصار**

يتميز بتجهيزات تقنية متطورة

«الاعتماد اللبناني» يفتتح فرعه الـ٦٨ في جل الديب

افتتح بنك «الاعتماد اللبناني» استكمالاً لاستراتيجيته التوسعية فرعه الـ ٦٨ في جل الديب الطريق العام، مقابل الحديقة العامة.

يتميّز الفرع الجديد بتجهيزاته التقنية المتطوّرة التي تسمح للعملاء بإنجاز معاملاتهم المصرفية براحة تامة وسهولة تواكب التطوّر التكنولوجي، فضلاً عن موقعه الاستراتيجي في السوق التجاري. يقدّم الفرع منتجات البنك المصرفية بجميع مجالاتها، تحت إشراف فريق عمل متخصّص على مستوى عال من المهنية لضمان خدمة مميّزة للعملاء.

ويعزّز «الاعتماد اللبناني» وجوده في مختلف المناطق اللبنانية موفراً المنتجات والحلول المصرفية والمالية المبتكرة في ظل بيئة عصرية ومتطورة.

اسرار مصرفية

● أبدى مسؤول مالي كبير انزعاجه من عدد من المصارف لأنها استغلت ما يقدمه لها مصرف لبنان من تسهيلات غير عابئة بمسؤولياتها تجاه النتائج التي تترتب على عملياتها.

***

● يحاول أحد المصارف عرقلة سحب الاموال من قبل المودعين لديه بحجج لا يقبلها المنطق.

***

● تعرض مصارف كبيرة برامج استثمارية على كبار المودعين لديها، كما تعرض فوائد مغرية مقابل تجميد الودائع لمدة تزيد على سنة وثلاث سنوات.

***

● أطلعت مصارف عديدة جمعية المصارف على الصعوبات التي تواجهها في التقيد بقانون فاتكا FATCA الأميركي وعلى إقدام مودعين كثيرين يحملون الجنسية الأميركية على سحب القسم الأكبر من ودائعهم لدى تبلغهم الغاية من صدور هذا القانون.

● عاد مصرفي كبير من نيويورك ناقلاً تقدير المسؤولين الماليين الأميركيين لحاكم مصرف لبنان ونوابه لتشدّدهم في مكافحة تبييض الأموال.

***

● يتساءل مودعون لدى المصارف عن الضمانة لودائعهم في حال انتقال حاكم مصرف لبنان رياض سلامه الى منصب آخر، فهل تنتقل الثقة الشخصية به الى أي حاكم بديل؟

والمعروف ان ضمانة الوديعة في لبنان هي خمسة ملايين ليرة لبنانية بينما تبلغ في أي بلد آخر بين ٥٠ ألف دولار و٢٥٠ ألف دولار.

***

● شهد القطاع المصرفي خلال مدة قصيرة جداً سحوبات بالدولار دون ان يترك أي تأثير ملموس على الليرة اللبنانية ولا على المصارف التي سحبت منها.

لا تدعها تفارقك!

يقدم فرنسَبنك مجموعة متنوعة من بطاقات الدفع من خلال إطلاقه بطاقة جديدة للنخبة، "بطاقة الحسم المباشر البلاتينية" من ماستر كارد . إن الميزة الرئيسية لهذه البطاقة الجديدة كفيلة بتغيير نظرة العملاء إلى بطاقات الحسم المباشر التي تُعتبر للسحب النقدي من الصراف الآلي فقط.

في إطار رؤية فرنسَبنك الهادفة إلى التحول نحو مجتمع غير نقدي، يخصّص فرنسَبنك بطاقة الحسم المباشر البلاتينية لاستخدامات متعددة خصوصاً وأن البطاقة تتضمّن تقنية رقاقة الإلكترونية لضمان أعلى مستوى من معايير الأمان.

آمنة, مرنة و سهلة الاستعمال! لا تدعها تفارقك!

فرنسَبنك
الغد يبدأ الآن

DEBIT PLATINUM CARD

www.fransabank.com مركز خدمة الزبائن ١٥٥٢

بنك لبنان والمهجر «أفضل مصرف في لبنان لعام ٢٠١٤»

سعد أزهري يتسلم الجائزة

منحت المؤسسة المالية العالمية The Banker وللمرة الرابعة على التوالي بنك لبنان والمهجر، جائزة «أفضل مصرف في لبنان لعام ٢٠١٤» وأثنت خلال حفل أقيم في لندن على أداء البنك المستدام وعلى مركزه المالي القوي برغم الظروف الصعبة التي يشهدها القطاعان المصرفي والاقتصادي اللبنانيان.

تسلم الجائزة رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام **سعد أزهري**، الذي شكر The Banker على الجائزة وقال: «أنها تمثل تقديراً مهماً من أهم المراجع العالمية على متانة البنك ونجاح استراتيجياته في التوسع العمودي والافقي ودوره الطليعي بين المصارف العربية في المنطقة».

تدشين مشروع ملعب كرة قدم في «شبعا» بمبادرة «عيش لبنان» وبشراكة BBAC

صورة تذكارية

احتفلت بلدية شبعا في جنوب لبنان بتدشين مشروع انشاء ملعب لكرة القدم بدعم من سفيرة النوايا الحسنة السيدة **بوران بويري** ومبادرة «عيش لبنان» التابعة لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي في لبنان بالشراكة مع BBAC (بنك بيروت والبلاد العربية)، في احتفال رسمي بحضور حشد من رؤساء بلديات ومخاتير وفاعليات سياسية ودينية واجتماعية.

بعد النشيد الوطني، نوّه رئيس بلدية شبعا السيد **محمد صعب** بجهود مبادرة «عيش لبنان» في انشاء ملعب لكرة القدم في البلدة، شاكراً كل من ساهم في إتمام المشروع. بدوره أكد ممثل برنامج الأمم المتحدة الانمائي **راغد عاصي** التزام البرنامج بدعم مثل هذه المبادرات لتشمل الأراضي اللبنانية كافة. من جهته، شدد مدير دائرة التسويق في BBAC **طارق بلال** على أن «مصرف BBAC سيكمل مسيرته في دعم المشاريع الانمائية التي تعود بالخير على لبنان واللبنانيين جميعاً». أما السيدة **بويري**، فعبّرت عن سعادتها لإتمام هذا المشروع، مؤكدة دعمها المستمر لمبادرة «عيش لبنان» في سبيل تحقيق التنمية المستدامة.

وتضمّن هذا المشروع انشاء ملعب لكرة القدم في سبيل تعزيز القدرات الرياضية وتقوية الصلات الاجتماعية بين الشباب.

«اللبناني الفرنسي» يحصد جائزة قيادة الشمول المالي من ماستركارد

ميرنا وهبي تتسلم الجائزة

حصد البنك اللبناني الفرنسي BLF جائزة «قيادة الشمول المالي» من ماستركارد في منتدى الابتكار الذي انعقد في سنغافورة يومي ٢٤ و٢٥ أيلول ٢٠١٤ بحضور ٣٥٠ شريكاً لماستركارد.

وتسلمت الجائزة مديرة الصيرفة الإلكترونية في البنك **ميرنا وهبي** واعتبرت في كلمة لها «ان البرنامج الغذائي الرقمي الرابح، يمثّل إنجازاً مهماً للبنان ولمصرفنا»، مضيفة «ان هذا البرنامج يدخل في إطار المسؤولية الاجتماعية للشركات التي يتبعها البنك اللبناني الفرنسي بغية إدراج الفئات المحرومة ضمن نظام مصرفي، ثم ان هذا الإنجاز ما كان ليتحقّق لولا الحلول الإلكترونية المبتكرة من ماستركارد ومن البنك اللبناني الفرنسي».

أما **باسل التل**، المدير الإقليمي لماستركارد في بلدان المشرق العربي فقال «نحن فخورون بتقديم هذه الجائزة الى البنك اللبناني الفرنسي الذي ساهم في دفع مسيرة الشمول المالي وإنشاء عالم يتخطّى حواجز الجوع. ونحن نتطلع قدماً الى شراكة ودعم مستمرين في مبادرات مستقبلية».

«سافر الى جبال الألب» عرض جديد أطلقه بنك بيبلوس

«سافر الى جبال الألب» العرض الجديد الذي أطلقه بنك بيبلوس BYBLOS تعاوناً مع ماستركارد ويتيح لحاملي بطاقاته استبدال ٢٩ ألف نقطة / مايل بتذكرة سفر الى جبال الألب في سويسرا في عز موسم التزلج.

ويندرج العرض ضمن «أكرم برنامج» ويأتي ضمن سلسلة من العروض الخاصة المصممة بطريقة متطورة لتقدم الى حاملي البطاقات قيمة مضافة أكيدة، بما في ذلك خدمة حجز التذاكر الكاملة، تأمين مجاني على السفر، وفرصة الحصول على مساعدة مركز خدمة الزبائن على مدار الساعة.

ويقول **جيلبير زوين** المدير العام المساعد ومدير المنتجات والشرائح والتسويق في بنك بيبلوس «أكنت تريد التزلج أو التمتع بوقتك في منتجعات شتوية عالمية، سويسرا هي الوجهة المثالية هذا الشتاء».

من جهته، يشير **باسل التل**، مدير شركة ماستركارد في منطقة المشرق العربي، الى ان «هذا العرض الذي يأتي في إطار الشراكة مع بنك بيبلوس يسلط الضوء على جهودنا المتواصلة لتقديم تجارب فريدة لحاملي بطاقاته».

يوروميـنا ٣ يدرج تحت نظام AIFMD

رومن ماتيو: نطمح لتحقيق معدل مرتفع من العائدات الإستثمارية

نال فريق العمل الإداري لصندوق «يوروميـنا ٣» موافقة «هيئة الخدمات المالية في مالطا» (MFSA) ليتم إدراجه تحت رعاية AIFMD De-minimis التوجيه البديل لمديري صناديق الاستثمار، مما يجلعه واحداً من أول صناديق الاستثمار في المنطقة التي تخضع لتنظيم هيئة حوكمة اوروبية، ويضمن تحليه بمعايير دولية تجاه المستثمرين في يوروميـنا ٣. ومن المتوقع ان يصل مجموع الإكتتاب الى مبلغ يراوح بين ١٥٠ مليون و ٢٠٠ مليون دولار بحلول حزيران ٢٠١٥ بعد ان وصل الى ١٠٠ مليون دولار في اختتام الجولة الأولى في حزيران ٢٠١٤.

يعتزم صندوق «يوروميـنا ٣» كسابقيه من صناديق «يوروميـنا» الاستثمارية الناجحة، الإستثمار في شركات خاصة في منطقتي الشرق الاوسط وشمال افريقيا، تلك التي تتحلّى بالقدرة على النمو والتوسّع لتصبح مجموعات إقليمية رائدة.

وللمناسبة، صرّح مدير عام صناديق يوروميـنا **رومن ماتيو** «تشكل صناديق يوروميـنا جسراً بين أوروبا والشرق الاوسط وافريقيا، يرمي الى منح قيمة مهمة للمساهمين لدينا، فيما تعمل على تحفيز النمو وتطبيق الحوكمة الدولية واعتماد معايير اجتماعية وبيئية على امتداد المنطقة. ومن خلال تبني منطق رجال الأعمال وتطبيق مقاربة منهجية عملانية في استثماراتنا، نطمح لتحقيق معدل مرتفع من العائدات الإستثمارية (IRR). ومن خلال علاقاتنا الوثيقة مع شركائنا المتنوعين ومن بينهم مديرو شركاتنا، المساهمون والمستشارون، نساهم في إنشاء سوق مستدامة للصناديق الاستثمارية في هذه المنطقة، مما يؤدي الى جذب أعداد كبيرة من رؤوس الاموال التي تتطلع الى الاستثمار في السنوات المقبلة».

يذكر ان AIFMD هو تشريع صادر عن الاتحاد الاوروبي يرسي إطار عمل أوروبي موحد لتنظيم إدارة صناديق الاستثمار البديلة (AIF).

تجميد حسابات شارل عواد بجرم تبييض الأموال

أعادت الهيئة العليا لمكافحة التهريب التي يرأسها **عبد الحفيظ منصور** الى مصرف لبنان ملف رجل الأعمال **شارل عواد** وشركته DONE DEVELOPMENT AND CONTRACTING. ويتضمن التحقيق التدقيق في حساباتهما المصرفية والتي تشير الى ممارستهما جريمة تبييض الأموال وذلك لإحالتهما الى النيابة العامة التمييزية وفقاً لما ينص عليه قانون انشاء الهيئة.

وقد أحال حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** في ١٨/ ١١/ ٢٠١٤ الملف الى النيابة العامة التمييزية وطلب فيه تجميد الحسابات العائدة بصورة مباشرة أو غير مباشرة للمدعو **شارل عواد** وشركته «دون دفلوبمنت اند كونتراكتنغ» في المصارف والمؤسسات المالية العاملة في لبنان، أكان ذلك بالانفراد أو بالاشتراك، ورفع السرية المصرفية عنها تجاه المراجع القضائية المختصة.

وكان مصرف لبنان قد سبق له قبل شهرين ان أحال الى النيابة العامة التمييزية ملف مجموعة حتي للجرائم عينها.

لم يفقدوا الأمل بشراء بنك فرعون وشيحا

ريمون وتيدي رحمه يوافقان على كل شروط مصرف لبنان

لم يفقد السيدان **ريمون** و**تيدي رحمه** الأمل في موافقة مصرف لبنان على شرائهما لبنك فرعون وشيحا رغم ما تنشره الصحف عن معارضة مصرف لبنان لبيعه لأفراد.

ويقول مقرب من **آل رحمه** «ان حاكم مصرف لبنان في كل مواقفه يحاول تحصين وتقوية القطاع المصرفي، وهذا يتم بزيادة رأسمال المصرف الى أكثر من الضعف وان يكون من سيمتلكونه على ملاءة كبيرة وان يسلموا إدارة المصرف الى مصرفي عريق يكون مقبولاً من مصرف لبنان، وهذا ما قدمنا في عرضنا لشرائه».

الى ذلك يضيف المقرب من **آل رحمه** ان المدير العام الحالي للبنك السيد **غسان مهنا** هو مصرفي عريق ويعود له الفضل في تعزيز مكانة البنك وتأمين قاعدة عملاء له من النخبة الى تأمين الأرباح المقبولة له رغم صغر رأسماله، والشارون يصرّون على استمرار السيد **مهنا** في إدارة البنك ليواصل تمتين قدراته وتنمية قاعدة عملائه ليكبر حجمه وتنتشر فروعه.

يبدو ان **آل رحمه** متفائلون بمراجعاتهم لمصرف لبنان ليوافق لهم على شرائهم البنك بالسعر الأعلى الذي عرضوه والشروط المميزة التي قبلوا بها.

تتيح الإفادة من مجموعة امتيازات والالتحاق بـ«أكرم برنامج»

بنك بيبلوس يصدر بطاقة ائتمانية خاصة بنقابة المعالجين الفيزيائيين

يحملون الاتفاقية الموقعة

وقّع بنك بيبلوس ونقابة المعالجين الفيزيائيين في لبنان اتفاقية تعاون يُصدر بموجبها البنك بطاقة ائتمانية خاصة بالنقابة من نوع «ماستركارد» فئة «تيتانيوم»، تتيح لأعضاء نقابة المعالجين الفيزيائيين الإفادة من مجموعة امتيازات والالتحاق التلقائي بـ«أكرم برنامج»، وهو برنامج مكافآت حاملي البطاقات المصرفية الأكثر كرماً في لبنان، فضلاً عن معدلات فائدة مخفضة على المشتريات والسحوبات النقدية.

وللمناسبة، قال **جيلبير زوين**، المدير العام المساعد ومدير المنتجات والشرائح والتسويق في مجموعة بنك بيبلوس: «البطاقة المشتركة الجديدة التي نطلقها اليوم تؤكد إيماننا بمفهوم الشراكة واهتمامنا ببناء علاقات إستراتيجية طويلة الأمد مع مختلف النقابات في لبنان، نظراً للدور المهم الذي تلعبه في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلاد».

ومن جهته، قال **خليفة خليفة**، رئيس نقابة المعالجين الفيزيائيين في لبنان: «إن ما نصبو اليه من خلال إطلاق البطاقة الائتمانية الخاصة بالمعالجين الفيزيائيين بالتعاون مع بنك بيبلوس هو توفير الأفضل لأعضاء نقابتنا وتمكينهم من الاستفادة من خدمات مصرف لبناني أثبت مصداقية عالية في التعامل ليستحق لقب «مصرفك مدى الحياة».»

واخيرا تمت صفقة بيع ستاندرد تشارترد لـCEDRUS BANK بقيمة ٢٥ مليون دولار على ان يتحمل الشاري تعويضات الموظفين

فادي عسلي
CEDRUS BANK

واخيرا رست صفقة بنك ستاندرد تشارترد SC على سيدروس بنك CEDRUS BANK حيث كان عرضه الافضل أكان بالنسبة للبائع ام للقاعدة التي يتبعها مصرف لبنان في حالات بيع الاسهم او الاندماج.

وكان البنك الانكليزي ستاندرد تشارترد قبل شرائه من السيد **مرشد البعقليني** قبل ١٤ عاما يحمل اسم متروبوليتان بنك وقد باعه في حينه عبر الوسيطين الانكليزي **جايمس كاسيدي** واللبناني **غبريال مانوكيان** اللذين اقاما دعوى على البائع لتحصيل عمولتهما وفازا بها.

منذ انتقال البنك الى ستاندرد تشارترد لم يعرف الاستقرار او النمو اذ كان يعيّن لادارته مدراء اجانب لا خبرة لهم في السوق اللبنانية رغم ان مكانة البنك العالمية كانت تتيح له الوصول الى صفوف المصارف الكبيرة.

وعندما اعلنت ادارة البنك الأم رغبتها ببيع اسهم البنك تقدم لشرائه اكثر من خمسة مصارف وبينها CEDRUS BANK وهذا الاخير يطمح ليكبر ويتوسع حيث تتوفر له امكانيات مادية ومعنوية كبيرة، وبعد مفاوضات استمرت اكثر من سنة رست الصفقة عليه رغم التوقيع المبدئي في الشهر الماضي على ان يتم نهائيا بعد حصوله على موافقة مصرف لبنان الخطية هذا الشهر.

رائد خوري
CEDRUS BANK

وعلم ان قيمة الصفقة لم تتجاوز الـ ٢٥ مليون دولار حيث تقتصر على شراء الاسهم فحسب، فالعقارات التي يشغلها لا تعود ملكيتها اليه.

والذي كان لافتا ان مصرف لبنان لم يعط الشاري الموافقة المبدئية الا بعد ان قدم برنامجا متكاملا لاستراتيجية عمله ولمصير موظفي ستاندرد تشارترد الـ ١١٠ بالنسبة لتعويضات الصرف او الاستمرار في العمل بعقود جديدة. وكانت ادارة «سيدروس بنك» قد عالجت هذا الامر مع لجنة الموظفين ووافقت على ان تدفع لهم ما قد حصل عليه الموظفون في المصارف الاجنبية التي غادرت لبنان سابقا ٢٤ شهراً + شهرين مقابل كل سنة. وقد قبلت اكثرية الموظفين بالعرض بينما قبل البعض الباقي بالاستمرار في العمل لدى البنك الجديد وفي مقر البنك في ضبيه وفروعه في المنطقة حيث ستكون له عدة فروع قد تتزايد تدريجيا وسنويا لتشمل كل المناطق اللبنانية.

والمعروف ان مصرف لبنان عندما وافق على نقل أسهم ستاندرد تشارترد الى مساهمي سيدروس بنك اشترط عليهم تسليم رئاسة البنك الى مصرفي قدير يعرفه مصرف لبنان، وقد تم اختيار **رائد خوري** وهو مصرفي معروف مارس الصناعة المصرفية في بنوك كبرى مثل بنك عوده، ومن المتوقع ان يتم انتخاب **نقولا الشماس** نائبا للرئيس.

الاعتماد المصرفي يدعم جمعية الطفولة بتحقيق طابق الأحلام للأطفال المصابين بالسرطان في مستشفى الجعيتاوي

تضافرت جهود بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK مع جمعية طفولة من أجل تحقيق «طابق الأحلام» في مستشفى جعيتاوي، وذلك في سياق برنامجه للمسؤولية الاجتماعية.

وتمثلت المساهمة في تقديم الدعم لرواق المستشفى ومكتب الممرضين بالإضافة الى «غرفة أحلام» التي افتتحت أخيراً.

وفي بيان صادر عن البنك «يستحق كل طفل ان يعيش طفولته وتهدف جمعية طفولة الى ان يشعر المرضى الصغار ان عالمهم ما زال مشرقاً ومرحاً، وذلك من خلال إيجاد بيئة فريدة من نوعها في قسم الأورام في جميع المستشفيات. والمشروع الرئيسي لجمعية طفولة هو إنشاء «غرف الأحلام» في المستشفيات حيث يخضع الأطفال للعلاج.

وقد تم تجديد «طابق الأحلام» وغرفه من قبل مصممين ومهندسين لبنانيين جعلوا من قسم الأورام للأطفال جناحاً بهياً مزيناً بالألوان يختبرون فيه عالماً خيالياً يوفّر لهم جوّاً ممتعاً ومريحاً يملأهم بالبهجة والأمل.

هذا وتأتي مساهمة بنك الاعتماد المصرفي تماشياً مع التزامه تجاه المجتمعات التي يعمل بها وهو يفخر بالمشاركة في هذه المهمة الفعّالة، موضحاً الامتثال الكامل لجوهر علامته التجارية «أهل للاعتماد».

موجودات مصرف لبنان في منتصف تشرين الثاني: ٣٨,٨ مليار دولار
انخفض سعر الذهبيات وارتفع حجم الودائع

اظهر البيان الموجز الذي اصدره مصرف لبنان عن وضعه منتصف تشرين الثاني مقارنا بما كان في نهاية تشرين الاول تراجعا في بند الذهب مقداره ٢٤١,٢١ مليار ليرة (ما يوازي ١٦٠ مليون دولار) نتيجة تدني الاونصة من ١١٧١,٠٠ دولارا الى ١١٤٨,٠٠ دولاراً سعرا وسطيا في النصف الاول من تشرين الثاني عالميا في ظل استقرار الدولار محليا على ١٥٠٧,٥٠ دولارات في الفترة عينها، اذ بلغ احتياط الذهب لديه منتصف تشرين الثاني نحو ١٦٠٥٥,٠٢ مليار ليرة (ما يوازي ١٠,٦٥ مليارات دولار). كما تراجعت موجوداته من العملات الاجنبية نحو ١٤٧,١٤ مليار ليرة (ما يوازي ٩٧,٦٠ مليون دولار) ليصل مجموعها منتصف تشرين الثاني الى نحو ٣٨,٨٠ مليار دولار وذلك نتيجة تدني موجودات القطاع المالي نحو ٤٤٢,٥٣ مليار ليرة (ما يوازي ٢٩٣,٥٥ مليون دولار) بتأثير من انحسار تدفق الرساميل الخارجية في اتجاه مؤسسات هذا القطاع في لبنان.

الى ذلك واصلت محفظة الاوراق المالية ارتفاعها الذي بلغ في النصف الاول من تشرين الثاني نحو ٤٤٨,٣٥ مليار ليرة (ما يوازي ٢٩٧,٤١ مليون دولار) بعد اضطرار مصرف لبنان لتغطية عجوز اكتتابات المصارف في اصدارات الخزينة الاسبوعية، علما ان هذا البند يشكل استثمارات مصرف لبنان مضافة اليها الفوائد المستحقة له عليها وغير المقبوضة منه. وفيما انعدمت تسليفاته للقطاع العام تراجعت تلك التي منحها للقطاع المالي المحلي نحو ١٦٣,٣٣ مليار ليرة (ما يوازي ١٠٨,٣٥ ملايين دولار) الا ان ودائع القطاع العام لديه ارتفعت نحو ٨٠٦,٢٨ مليارات ليرة (ما يوازي ٥٣٤,٨٥ مليون دولار) منتصف تشرين الثاني الى ١١٠٢١,٠١ مليار ليرة (ما يوازي ٧,٣١ مليارات دولار) في اشارة الى زيادة ايرادات الخزينة بما فاق الانفاق العام.

QNB

Our vision compels us to go further.

Qatar National Bank (QNB Group) offers a unique range of innovative products and services for an increasing customer base in more than 26 countries across three continents, making QNB Group the best financial institution in Qatar and the MENA region.

Call +974 4440 7777 or visit qnb.com.qa

بعد تطبيق آلياتها الجديدة
«ساما» تشطب ١٠٠ شركة تمويل مخالفة

د. فهد المبارك
محافظ ساما

شطبت مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» ١٠٠ شركة تمويل بعد ثبوت مخالفة هذه الشركات للوائح التمويل المعلنة من قبل المؤسسة.

وأكدت «ساما» عبر موقعها الرسمي على الإنترنت ان الشركات المرخص لها تقديم جميع أنواع التمويل هي: شركات تمارس جميع أنواع التمويل: بنك الرياض، شركة أملاك العالمية، البنك السعودي البريطاني، البنك العربي الوطني، شركة دار التمليك، مجموعة سامبا المالية، البنك الأهلي التجاري، البنك السعودي الفرنسي، بنك البلاد، مصرف الراجحي، الشركة السعودية لتمويل المساكن، البنك السعودي للاستثمار، بنك دويتشه الخليج للتمويل، مصرف الإنماء والبنك السعودي الهولندي.

وأوضحت «ساما» أيضاً ان الشركات المرخص لها بتقديم القروض غير العقارية هي: شركة النايفات للتمويل، شركة اوركس السعودية للتأجير التمويلي، شركة اليسر للإجارة والتمويل، شركة أجل للخدمات التمويلية، الشركة الوطنية، شركة المرابحة المرنة للتمويل وشركة كرناف.

وأفصحت مصادر عليمة عن ان الخطوة التي تم بموجبها شطب ١٠٠ شركة تمويل في البلاد، جاءت بعد تطبيق الآليات الجديدة لشركات التمويل بعد انتهاء المهلة التي منحتها لها، في وقت سابق من العام الحالي.

٧٤٢,٤٦ مليار دولار إجمالي الأصول الاحتياطية

من جهة ثانية، بلغ إجمالي الأصول الاحتياطية لمؤسسة النقد العربي السعودي ٧٤٢,٤٦ مليار دولار في نهاية تشرين الأول (اكتوبر) الماضي بارتفاع نسبته ٣,٤ في المئة على أساس سنوي.

المركزي الكويتي يسمح للبنوك بالتعامل بالمشتقات مع المصارف الأجنبية

سمح بنك الكويت المركزي للبنوك الكويتية بالتعامل بالمشتقات مع المصارف الأجنبية بعد ان كان حظرها إبان اندلاع الأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٨.

وأخطر المركزي مديري الخزينة في البنوك انه لم يعد يمانع تعامل البنوك الكويتية في سوق المشتقات مع البنوك الأجنبية لكن مع حصر هذه التعاملات بالمنتجات التي تتوافق مع قانون البنك المركزي والتي سبق للمركزي ان وضع قائمة بها.

المركزي الروسي يتدخل بتحديد سعر الروبل لغاية ٣٥٠ مليون دولار يوميا

كشف البنك المركزي الروسي عن سياسة التداول في سعر صرف الروبل فحددها بـ ٣٥٠ مليون دولار يوميا.

وقال البنك في بيان ان خطوته هذه ستضفي مزيدا من المرونة على سعر الصرف الذي ستحدده قوى السوق بدرجة كبيرة. ويواصل البنك تدخله بسعر الروبل امام سلة من العملات الاجنبية ابرزها الدولار واليورو.

المركزي الأردني يطلب من البنوك الالتزام بالرقابة الداخلية وايجاد أدوات للتحقق من تطبيق التعليمات وإجراءات العمل

د. زياد فريز
محافظ البنك المركزي الأردني

أكد البنك المركزي الأردني في تعميم أصدره أخيراً ضرورة التزام البنوك بأحكام وتعليمات أنظمة الضبط والرقابة الداخلية وذلك لحماية البنوك من حالات الاختلاس والتزوير.

كما أكد «المركزي» وجوب ايجاد أدوات وضوابط لدى البنك للتحقق من الإلتزام بتطبيق التعليمات واجراءات العمل.

من جهة أخرى طلب «المركزي» من البنوك المحلية وبالإشارة الى تعليمات الحاكمية المؤسسية تزويده بما يؤكد تصويب أوضاع أعضاء مجلس الإدارة من حيث عدم جواز ان يكون أي منهم عضواً تنفيذياً وان لا يكون أي منهم أو اي من المساهمين الرئيسيين مرتبطاً مع المدير العام بصلة قرابة دون الدرجة الرابعة.

وطلب البنك المركزي أيضاً تزويده بإقرارات أعضاء مجلس إدارة البنك ومرفقاتها وفق نموذج أعد لهذه الغاية، وكذلك تزويده بإقرارات أعضاء الإدارة التنفيذية العليا ومرفقاتها وتزويده بالمعلومات المتعلقة بأعضاء مجلس إدارة البنك واللجان المنبثقة عنه وأعضاء الإدارة التنفيذية العليا للبنك وكذلك المعلومات المتعلقة بأعضاء مجالس إدارات أو هيئات المديرين والإدارات التنفيذية العليا للشركات التابعة للبنك داخل المملكة وخارجها.

رفع رأسمال المصرف بالعراق الى ٧٠ مليون دولار
١٨ مصرفاً أجنبياً ستخضع للقرار الجديد

البنك المركزي العراقي

في خطوة سريعة ومفاجئة اصدر البنك المركزي العراقي قراراً رفع فيه رأسمال المصرف أو الفرع في العراق من ٧ ملايين دولار الى ٧٠ مليوناً.

وكان المركزي العراقي قد منح التراخيص لـ ١٨ فرعاً لمصارف أجنبية: ٨ مصارف لبنانية و٥ مصارف تركية ومصرف إماراتي (أبوظبي الإسلامي) ومصرفان ايرانيان ومصرف أوروبي ستاندرد تشارترد وسيتي بنك الأميركي.

وقال مدير فرع مصرف لبناني في بغداد ان السوق العراقية باتت عنصراً جاذباً للمصارف الأجنبية وفي مقدمها المصارف اللبنانية التي تحتل مساحة واسعة من النشاط المصرفي في العراق حيث استقطبت عدداً لا بأس به من المستثمرين والمودعين. ولم يرَ المصرفي اللبناني مانعاً من زيادة رأسمال مصرفه وكذلك فروع المصارف اللبنانية الأخرى.

وقال مصرفي عراقي ان الطلب على إنشاء فروع مصرفية في العراق تجاوز الحد المعقول في فترة قصيرة جداً، وبينما كانت الطلبات ترتفع وتتسابق للحصول على الرخص، توقفت في حزيران (يونيو) الماضي إثر أحداث الموصل وهجمات داعش التي كادت تحتل مدينة اربيل.

We don't aim to meet expectations.
We strive to exceed them.

ACE

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

www.ace-ins.com

Part of MIG

تشريعات الامتثال الدولية وقانون FATCA والسرية المصرفية

بقلم المدير والخبير المصرفي علي بدران

معظم القراء في لبنان والعالم العربي سمعوا وقرأوا الكثير عن قانون الامتثال الضريبي المعروف بـ FATCA الذي صدر عن وزارة الخزانة الاميركية ويلزم كافة الدول ومصارف العالم بتطبيقه تحت طائلة العقوبات الاميركية. وكان المهم لدى حاملي الجنسية الاميركية او الـ GREEN CARD والمصارف كافة ان يعرفوا المزيد من التفاصيل عن هذا القانون الذي يطالهم ويتهددهم بالعقوبات اذا لم ينفذوا مضمونه القاسي والموجع.

نحن في «البيان الاقتصادية» نشرنا الكثير عن قانون FATCA وما رافق صدوره من مخاوف لدى المصارف والمؤسسات المالية اللبنانية بخاصة وما قامت به جمعية المصارف واتحاد المصارف العربية من اتصالات وعقد مؤتمر عربي اميركي في نيويورك لتليين موقف السلطات المالية الاميركية «لتطويل بالها» على المصارف العربية وكان لها اجوبة دبلوماسية مسكنة، اذ رافق ذلك وقف تعامل المصارف الاميركية مع مصارف لبنانية وعربية صغيرة ومتوسطة بحجة توفير النفقات.

ونزولا عند رغبة حاكم مصرف لبنان والتعاميم التي اصدرها بهذا الشأن مع تداركه لما قد يمس السرية المصرفية، اسرعت المصارف اللبنانية الى تنفيذ مضمون القانون بدقة وجدية حتى اضطرت السلطات الاميركية للثناء على مصرف لبنان والمصارف اللبنانية بأنها السباقة في تنفيذ قوانينها!

ونظرا لما يؤديه من فوائد نشر المزيد من التفاصيل والشرح والتفسير لقانون FATCA وانعكاساته على عمل المصارف والمؤسسات اللبنانية وحاملي الجنسية الاميركية، رأينا ان ننشر دراسة معمقة وسهلة الاستيعاب للقراء كتبها المدير والخبير المصرفي علي بدران خصيصاً لـ «البيان الاقتصادية» بعنوان: تشريعات الامتثال الدولية وقانون FATCA والسرية المصرفية».

وقد وجدنا انه من المفيد ان نرفقها بعناوين عديدة تساعد على لفت النظر لقراءتها.

قانون FATCA تشريع استثنائي عابر للدول يناقض مبدأ اقليمية القوانين

المصارف اللبنانية تلتزم بثقافة مكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب لتكون محصّنة من اي استغلال

إن تداخل الإقتصادات العالمية، تحت تأثير العولمة وانفتاح الأسواق المالية وتشعبها، أدّى الى إعادة هيكلة النظام المالي العالمي، وتغيير القواعد التي ترعى العلاقات الدولية، خصوصاً المالية والمصرفية بسبب زيادة التحويلات المالية العابرة للدول، ما أدى إلى زيادة المخاطر الناتجة عن الجرائم المالية كالتهرب من الضرائب، وتبييض الأموال وتمويل الإرهاب، وبرزت الحاجة إلى خلق معايير جديدة وآليات للتعاون الدولي لمكافحتها، وإيجاد أُطر أكثر فعالية للتعاون بين كافة الجهات، وتمثّل ذلك في ظهور تشريعات الإمتثال والمعاهدات الدولية لتبادل المعلومات بين الدول، وتضييق الخناق على السرية المصرفية، لمنعها من أن تكون عقبة أو غطاءً أمام شفافية المعلومات، وممارسة ضغوط على الدول وأنظمتها المالية غير المتعاونة لإجبارها على الإمتثال.

وضمن هذا السياق جاء قانون الإمتثال الضريبي "FATCA" الصادر في آذار (مارس) ٢٠١٠ عن وزارة الخزانة الأميركية، لتُلزم كافة دول ومصارف العالم بتطبيقه تحت طائلة العقوبات الأميركية، وقد أصبح سارياً اعتباراً من بداية تموز (يوليو) ٢٠١٤، وسيطبّق بشكل كامل بحلول آذار (مارس) ٢٠١٥ بعد منح إعفاءٍ مرحلي لما بعد مهلة الأول من تموز (يوليو) ٢٠١٤، ولكن هذا الإعفاء يقتصر على المصارف التي تظهر حسن النية في الإمتثال لهذه القواعد من القانون.

يُلزم قانون FATCA المصارف والمؤسسات المالية وصناديق الإستثمار في دول العالم، بالتبليغ مباشرة عن المكلفين بالضرائب من المواطنين الأميركيين وغيرهم من الأشخاص، الذين لديهم مؤشرات (Indicia) أو إرتباطات بالإقتصاد الأميركي، وإعلام السلطات الضريبية IRS بحسابات الخاضعين للقانون التي تزيد عن ٥٠ الف دولار أميركي، وعن حسابات الشركات وأي شركة لديها شريك أميركي، أو تنطبق عليه معايير القانون ويحمل ١٠ في المئة أو أكثر من الأسهم والتي تزيد عن ٢٥٠ ألف دولار أميركي. كما يفرض القانون لائحة عقوبات على أي مصرف أو مؤسسة مالية في حال عدم الإلتزام ببنود القانون، تصل إلى إقفال الحسابات لدى المصارف الأميركية المراسلة "Correspondent Banks" في الولايات المتحدة الأميركية.

إن الضغوط الدولية للإمتثال على دول العالم، وضمنها لبنان لن تتوقف وقانون الإمتثال الضريبي "FATCA" هو أحد التشريعات والقوانين الإستثنائية العابرة للدول، ويُناقض مبدأ إقليمية القوانين. وفي الوقت الذي بدأت فيه المصارف العربية وغيرها تطبيق قانون FATCA، أغلقت المصارف الأميركية المراسلة حسابات مصرفية عدة، ورفضت إجراء نسبة كبيرة من العمليات المالية مع بعض المصارف لأسباب عديدة، منها الحجم أو لتوفير نفقات التحقق من الإمتثال Compliance لقوانين مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، ومصاريف متابعة الحسابات لهذه المصارف وغيرها، وأن الإيرادات التي تجنيها المصارف الأميركية لا تكفي لتغطية النفقات. وهناك إجراءات إتخذت بحق مصارف عربية مؤخراً، للضغط عليها لمتابعة جميع العمليات المصرفية، والتحقق من سلامتها والتأكد من أنها تتوافق مع قوانين مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، وقد وضعت السلطات الاميركية آليات جديدة لمراقبة أداء «المصارف المراسلة». ويتم تشديد العقوبات أيضاً على المصارف غير الملتزمة بالمعايير والتشريعات، عبر الإنتقال من الغرامات المالية إلى الذهاب إلى القضاء الأميركي لمقاضاة المصارف في حال المخالفة.

وفي مجال الضغوط الدولية للإمتثال للتشريعات الدولية، إنعقد المنتدى العالمي للشفافية وتبادل المعلومات للأغراض الضريبية في ٢٩ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٤ في برلين– ألمانيا، وضم ١٢٢ دولة وهيئة قضائية، وقعت فيه ٥٠ دولة ضمنها أعضاء الإتحاد الأوروبي وبينها اللوكسمبورغ والنمسا اللتان تطبقان إلى حد كبير السرية المصرفية، على إتفاقية التبادل التلقائي للمعلومات الضريبية بين الدول بحلول العام ٢٠١٧، مما يشكلّ عملياً القضاء على السرية المصرفية لمنع التهرب الضريبي.كما تعهدت دول أخرى مثل سويسرا والإمارات العربية المتحدة بالموافقة على البدء بتبادل المعلومات الضريبية إعتباراً من العام ٢٠١٨ .

لقد سبق انعقاد المنتدى أيضاً في خلال شهر تشرين الأول (أكتوبر)، إقرار مجلس وزراء المال والإقتصاد في الإتحاد الأوروبي «التبادل التلقائي» للمعلومات بين الإدارات الضريبية في دول الإتحاد، وهناك إتجاه

للتشدد أكثر حول موضوع تبادل المعلومات الضريبية خارج دول الإتحاد الأوروبي، من خلال توقيع إتفاقيات بهذا الخصوص.

إلتزام المصارف اللبنانية بالتشريعات الدولية وبقانون FATCA

– تلتزم المصارف اللبنانية بجميع المعايير والأنظمة الدولية، وهي السبّاقة في دول العالم باحترامها وتطبيقها بشفافية، للحفاظ على موقع القطاع المصرفي المتقدم في ظل التحديات التي تواجه المنطقة العربية، وفي ظل الضغوط التي يعيشها لبنان إقتصادياً وسياسياً وأمنياً، إن الإدارة المحافظة والسليمة للقطاع عززت مكانته وقوته وعن مقدرة كبيرة من خلال إدارة أصول تزيد عن ١٧٠ مليار دولار أميركي، ونمو الودائع بنسبة ٦ في المئة خلال العام ٢٠١٤ بالرغم من ظروف المنطقة، فضلاً عن فائض السيولة الذي يتجاوز ١٦مليار دولار أميركي مما يسمح للمصارف بتسليف القطاع الخاص، واستطاعت خلال فترة وجيزة الإلتزام بتطبيق المعايير الدولية، كقواعد الحوكمة الرشيدة، وتطبيق ومتابعة التطبيق لمعايير لبازل–٢ وبازل ٣، بحيث أن رسملة المصارف تتخطى الحد الأدنى المطلوب بموجب بازل.

– المصارف اللبنانية تلتزم بثقافة مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، لتكون محصّنة من أي إستغلال، وذلك كجزء أساسي من العمل المصرفي السليم، إنطلاقاً من مبدأ الإقتناع بما تقوم به، ومن خلال برامج ونظم مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، واتباع أساليب المعالجة القائمة على الحوكمة السليمة والإجراءات الإستباقية، مع إدارة كافة المتغيرات من خلال كوادر متخصصة ومدربة والتركيز على تصنيف مخاطر العملاء وإجراءات العناية الواجبة المعززة Enhanced due diligence ومراقبة جميع العمليات المالية لمنع أي إختراق، فالجرائم المالية هي عابرة للحدود ومن أكبر المخاطر التي تؤثر على سمعة المصرف، وتشكّل خطراً على الإقتصاد الوطني.

– المصارف اللبنانية ملتزمة بالإمتثال لقانون FATCA وفقاً للشروط التي ينص عليها القانون، وكان لها الدور الريادي في تطبيق هذا القانون للحفاظ على مكانة القطاع المصرفي الرائد في المنطقة. إن تطبيق قانون FATCA يأتي من روحية التعميم الأساسي لمصرف لبنان رقم ١٢٦ المتضمن القرار الأساسي رقم ١٠٩٦٥ تاريخ ٢٠١٢/٤/٥ حول علاقة المصارف والمؤسسات المالية مع المراسلين. لقد وضع كل مصرف سياسته في مجال تطبيق قانون FATCA، وتم تعيين شخص مسؤول عن هذا التطبيق R.O – Responsible Officer لديه المؤهلات والكفاءات والخبرة، ولديه السلطة اللازمة لأجل حسن تطبيق هذا القانون في المصرف، وبالتالي لا خيار للمصارف سوى الإلتزام طوعاً، والإنضمام إلى الإمتثال العالمي للتشريعات الدولية، بحيث اعتبرت إدارة الواردات الداخلية IRS، والمجلس الدولي للضرائب الأميركية أن لبنان من الدول السباقة في

مصارف اميركية الغت عملياتها مع بعض المصارف لتوفير نفقات التحقق من الامتثال لقوانين مكافحة تبييض الاموال وتمويل الارهاب

تطبيق قانون FATCA والإجراءات التي تقوم بها المصارف اللبنانية لتطبيق هذا القانون.

– تُولي المصارف اللبنانية إهتماماً خاصاً بتحسين التواصل وتطوير العلاقات مع المصارف المراسلة، وهذا من مقومات الجهاز المصرفي اللبناني المندمج في الأسواق الدولية. المصارف المراسلة بدورها تتعرض من السلطات الرقابية في دولها إلى ضغوطات، وينعكس ذلك على تعاملها مع المصارف في لبنان والعالم، هناك متطلبات إضافية من المصارف المراسلة، منها تشددها في مجال الرقابة، وفي طلب تقديم المستندات والتفسيرات والتحقق عن طبيعة عمليات العملاء، وعدم إستعمال الحسابات الفردية لأهداف تجارية، مما يتطلّب التواصل وتطوير العلاقة مع المصارف المراسلة، وتفهُم هواجسها ومخاوفها، والبحث عن سائر مكونات القرارات ومستوى المخاطر، نظراً لأهميتها مع الاخذ دائماً في الإعتبار مستجدات وقواعد عمل الصناعة المصرفية في العالم.

قانون FATCA وتبادل المعلومات الضريبية

يهدف قانون الإمتثال الضريبي الأميركي إلى التعرّف على العميل المكلّف us person بدفع الضرائب لمصلحة الخزانة الاميركية، لتحديد مدى التزامه بدفع الضرائب، بغض النظر عن مكان إقامته، وهو يُلزم جميع الأشخاص حاملي الجنسية الأميركية والعاملين خارج الولايات المتحدة بدفع ضريبة الدخل، ويُلزم أيضاً جميع المصارف والمؤسسات المالية في العالم والتي لديها حسابات لدى المصارف المراسلة في الولايات المتحدة الأميركية، الإبلاغ عن حسابات العملاء الأميركيين لديها، ليصار إلى مطالبتهم بالضرائب المتوجبة عليهم.

هذا مع العلم أن النظام الضريبي اللبناني لا يبحث عن مداخيل اللبنانيين في الخارج ليخضعها للضريبة في لبنان، وإن أي آلية لتبادل للمعلومات الضريبية ليس له مردود ضريبي، لأن قانون ضريبة الدخل اللبناني يأخذ بمبدأ إقليمية الضريبة على أرباح المهن الصناعية والتجارية وغير التجارية، حيث تنص المادة ٣ من قانون ضريبة الدخل الصادر بالمرسوم الإشتراعي رقم ١٤٤ تاريخ ١٩٥٩/٦/١٢ «تفرض بإسم الأشخاص الحقيقيين والمعنويين المقيمين في الأراضي اللبنانية أو في الخارج على مجموع الأرباح التي يحققونها في لبنان»، وإن الشرط الأساسي لاعتبار تحقق الارباح، هو حصولها من جرّاء النشاط في لبنان، دون اعتبار جنسية المكلّف او إقامته على الأراضي اللبنانية، كما أنه لا يخضع للضريبة المقيمون في لبنان عن الأرباح المحققة خارجاً.

إذاً النظام الضريبي في لبنان لا يُخضع المواطنين الذين يعملون خارجاً للضريبة اللبنانية عند تحويل مداخيلهم إلى لبنان، لأنهم يخضعون في الأساس للضرائب في بلدان عملهم، خصوصاً أن تحويلات العاملين خارج لبنان أو المغتربين من المصادر المهمة جداً، ويعزز كثيراً تمويل الإقتصاد الوطني.

مستقبل السرية المصرفية في ظل التشريعات الدولية الجديدة

إن تشريعات قانون السرية المصرفية في لبنان هي واحدة من الأهم تشدداً في العالم، فهي العنصر الأبرز والركيزة الأساسية في النظام المصرفي اللبناني، وقد ساهمت في نمو القطاع المصرفي طوال السنوات الماضية محلياً وإقليمياً وفي دعم الإقتصاد الوطني. إعتمد لبنان السرية المصرفية بموجب القانون الصادر بتاريخ ٣ ايلول (سبتمبر) ١٩٥٦، ووفق المادة ٨ التي تنص على «أن مديري ومستخدمي المصارف ملزمون بكتمان السر المصرفي كتماناً مطلقاً لمصلحة زبائن المصرف..»، وكذلك كرّست المادة ٥٧٩ من قانون العقوبات مسؤولية جزائية بإفشاء السر المصرفي.

إن مستقبل السرية المصرفية أصبح صعباً في ظل الإتجاه العالمي لتشدد الدول في مكافحة التهرب الضريبي Tax evasion، ومع تعاظم المخاطر الناتجة بصورة خاصة عن تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، الإتجاه يتم نحو العمل على رفع السرية المصرفية، بهدف منع وقوفها عائقاً أمام تبادل المعلومات، وفي ظل زيادة الضغوط التي تستهدف الدول غير المتعاونة في تبادل المعلومات الضريبية، يُوجد قلق في المواجهة للسرية غير المتكافئة، والتي بدأتها مجموعة الدول الـ ٢٠ التي تريد إقرار «التبادل الآلي» لمعلومات الجباية الضريبية على المستوى العالمي، فيما يسعى الإتحاد الأوروبي جاهداً لإطلاق مفاوضات لفرض ممارسة الشفافية الضريبية على أعضائه، وعلى سويسرا إعتباراً من العام ٢٠١٥ والتي كانت تعتبر ملاذاً ضريبياً لسنوات طويلة، فهل نشهد صدور نسخة اخرى مشابهة قانون FATCA أوروبي.

بعد صدور قانون FATCA وبدء التطبيق، بدأ التحول في تطبيق السرية المصرفية، لم يعد يوجد سرية مصرفية مطلقة، بل أصبح هناك إستثناءات، علماً أن السرية المصرفية في الأساس تهدف إلى الحفاظ على خصوصية العميل وليس تغطية أي أعمال مشبوهة، وكذلك تهدف لاستقطاب الأموال المشروعة والنظيفة وليس العكس. ولقد نجح لبنان لغاية الآن في التوفيق بين الحفاظ على السرية المصرفية، وإيجاد آليات قانونية لرفع السرية المصرفية عند وجود حالات تبييض الأموال ومكافحة الإرهاب، من خلال القانون رقم ٣١٨ الصادر عام ٢٠٠١، وذلك حفاظاً على سمعة

القطاع المصرفي في لبنان وإبعاد أي شبهات قد تضر بمصداقيته.

بدأت المصارف اللبنانية برفع السرية المصرفية عن حسابات حاملي الجنسية الأميركية، أو بطاقة الإقامة Green card أو غيرها من المعايير(indicia)، تنفيذاً لقانون الإمتثال الضريبي بعد توقيع العميل على نموذج خاص w-9 لصالح إدارة الواردات الداخلية IRS-Internal Revenue Service – بهدف الإبلاغ عن إسم صاحب الحساب وعنوانه، ورصيد الحساب الذي يتخطى ٥٠ الف دولار أميركي، وأنصبة الأرباح والفائدة العائدة له، ونماذج اخرى في حالة وجود المؤشرات للخضوع للتكليف الضريبي الاميركي، مثل W-8 BEN للافراد وW-8 BEN-E للشركات (Entities). وفي حال الرفض سوف يُصنّف صاحب الحساب خاضعاً للتكليف الضريبي وممتنعاً عن التوقيع recalcitrant client ليتم اتخاذ القرار بشأن الحساب في المصرف لتجنب أي مخالفة أو تعقيدات قانونية. وكذلك فقد تم إبلاغ جميع العملاء في المصارف بقانون الإمتثال الضريبي الأميركي FATCA والتزام المصارف العاملة في لبنان به، وبموجب إعلام عام من جمعية مصارف لبنان نُشر في الصحف اللبنانية حول هذا القانون موجه إلى جميع زبائن المصارف العاملة في لبنان. علماً أن التنازل أو التخلي عن الجنسية الاميركية أو Green card تهرباً من قانون FATCA، لا يُعفي المتنازل من الضرائب المستحقة عليه حتى تاريخ التنازل، بل سيُطلب منه دفع كل المستحقات إضافة للغرامات والفوائد.

بالرغم من الإذن الخطي للعميل صاحب الحساب، والذي يحق له ذلك وبموافقته وليس من قبل المصرف، على رفع السرية المصرفية، يوجد قلق من إزدياد الإستثناءات للسرية في موضوع مهم جداً وهو تبادل المعلومات الضريبية مع الدول الأخرى، نظراً للضغوط الدولية في هذا الإتجاه وحيث تتراجع السرية المصرفية في العالم كله، وخصوصاً من خلال مشروع أحالته الحكومة اللبنانية خلال شهر آذار ٢٠١٢ إلى المجلس النيابي ولم يتم إقراره بعد، وهو مشروع قانون تبادل المعلومات الضريبية، وهو إستثناء جديد للسرية المصرفية، إضافة إلى مشروع قانونين آخرين هما إلزامية التصريح عن نقل الأموال النقدية عبر الحدود، ومشروع قانون إعتبار جريمة تبييض الأموال جريمة اصلية مستقلة بذاتها.

إن إدخال تعديلات على النظام الضريبي ليشمل تبادل المعلومات الضريبية، وتطوير الإفصاح والشفافية، فضلاً عن إعتبار التهرب الضريبي ضمن شبهة الجريمة المالية في قانون مكافحة تبييض الأموال، قد يشكل مخرجاً متوازناً بين السرية المصرفية ومتطلبات الإفصاح التي يفرضها قانون FATCA، على غرار القانون رقم ٣١٨ عام ٢٠٠١ المعني بمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، حيث كرّس مبدأ رفع السرية المصرفية وفق آلية تسمح للمصارف بذلك.

أهمية الإلتزام الكامل بقانون FATCA

بالرغم من أن قانون الإمتثال الضريبي يعتبر إختراقاً سيادياً للعديد من قوانين الدول، إلا أنه أمر واقع ولا خيار للمصارف أو الدول سوى التعامل معه، وعلى ملاءمة تأثيراته المالية والمصرفية والإقتصادية، وضرورة التعاون مع إدارة الواردات الداخلية IRS في هذا الصدد، في ما خصّ الحسابات المصرفية المتعلقة بالعملاء الأميركيين، أو الذين ينطبق عليهم معاييره US accounts أكانوا أفراداً أم شركات (Entities) وإن هذا القانون يُلزم المصارف اللبنانية تطبيقه، تحت طائلة إخضاع المصارف المخالفة للعقوبات، إضافة لقدرة المصرف الأميركي المراسل على وقف التعامل وإقفال حسابات المصارف لديها التي قد تخالف، وأيضاً عدم تسهيل معاملاتها المصرفية مع المؤسسات الأجنبية، يضاف إلى ذلك الضغوط للتأثير على درجة التقييم الإئتماني للمصارف باعتبارها غير متعاونة، وبالتالي إن مخاطر وسلبيات قانون FATCA تأتي من عدم التطبيق الكامل له.

لا يمكن تجاهل سيطرة السلطات المالية الاميركية على القطاع المصرفي في العالم، خصوصاً أن معظم التبادل التجاري ما بين دول العالم يتم بالعملة الأميركية، وأن حسابات المصارف لدى المصارف المراسلة هي بالدولار الأميركي ايضاً. ومن الصعب عدم الإلتزام الكامل بالقانون حفاظاً على مصالح المصارف في علاقاتها مع النظام المصرفي الأميركي، الذي يُشكّل ممراً إلزامياً للتحويلات التي تجريها المصارف اللبنانية في الأسواق الدولية.

إن ما يزيد عن ١٢٢ مؤسسة مصرفية ومالية وتأمينية لبنانية بدأت منذ منتصف تموز (يوليو) ٢٠١٤ تطبيق موجبات قانون FATCA، رغم فترة السماح الممنوحة للمتجاوبين، مما يشكّل دعامة مهمّة للقطاع المصرفي اللبناني في سياق إلتزامه منظومة القوانين وتشريعات الإمتثال الدولية. جميع المصارف والمؤسسات المالية جدية بتطبيق قانون FATCA بكل دقة والتزام، ولتلافي أي ضرر أو مخاطر قد يلحق بعملياتها الخارجية، والسلطات الرقابية تحرص على تطبيق هذا القانون، كون لبنان جزءاً من المنظومة المالية العالمية والمجتمع الدولي، ومصرف لبنان يلتزم تطبيق المعايير الدولية بما فيها قانون FATCA، وذلك بحكم التعاون الدولي في جميع المجالات وتجنباً لأي عقوبات مالية.

تحديات تطبيق قانون FATCA

يطرح قانون الإمتثال الضريبي الأميركي تحديات عديدة لجهة الإلتزام الكامل بالتطبيق، وإحترام الإلتزامات التي تفرضها القوانين الضريبية في لبنان، والإزدواج الضريبي الذي يواجهه القطاع المصرفي في ظل العولمة المالية ومتطلبات الإمتثال. كذلك ينطوي قانون FATCA على تكاليف تشغيلية مالية كبيرة، وكلفة إستثنائية ناجمة عن إجراء التعديلات اللازمة على نماذج KYC «إعرف عميلك» لتناسب متطلبات القانون الجديد، ومتابعة الحسابات القائمة ومراقبتها وتحديثها بصورة دائمة وكلما دعت الحاجة، وتعديل النظام المعلوماتي في المصرف، والجهود المرتبطة بتحديث السياسات والإجراءات الخاصة بالتدريب اللازم للموظفين، بغية وضوح سياسة المصرف في ما خص الإلتزام بقانون FATCA لجميع العاملين والتشدّد في أن تكون الرقابة بمستوى جيد، وعدم وجود ضعف في الضوابط، إضافة لتكاليف إنشاء وحدة خاصة بالإمتثال لمتابعة قانون FATCA، يعمل فيها موظفون أكفاء للتأكد من فعالية الإجراءات المتخذة على صعيد التعليمات الخاصة بالقانون.

إن ما يشهده العالم من تغيرات وأزمات مالية، لا يمكن للقطاع المصرفي والمالي تجاهلها، لا سيما العقوبات الإقتصادية المفروضة على بعض الدول، والتي تتطلّب الحذر والجدّية التامة في تطبيقها، إضافة لإزدياد عمليات تبييض الاموال وتمويل الإرهاب التي اتخذت أشكالاً متطورة مستفيدة من التقنيات الحديثة في وسائل الدفع والخدمات المصرفية.

بالرغم من الأوضاع غير المستقرة في المنطقة، أثبت القطاع المصرفي أنه قادر على الحفاظ على وضع مالي متين، وقدرة على استيعاب الضغوط التي يواجهها والتحوط لاحتواء الازمات غير المتوقعة، وذلك بفضل إلتزام المصارف اللبنانية تطبيق تشريعات العمل المصرفي والمعايير الدولية ومبادئ الحيطة وإدارة المخاطر، وبذل جهد متواصل لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، والتقيد الكامل على الصعيد الدولي بالمبادئ التوجيهية الصادرة عن لجنة بازل حول إدراج مخاطر تبييض الأموال وتمويل الإرهاب ضمن الإدارة الشاملة للمخاطر، والتشدّد في مراقبة حركة الأموال لديها.

إن الإلتزام بقانون FATCA تأكيد على أن المصارف اللبنانية تتعاون مع المؤسسات المالية، وتطبّق التشريعات والمعايير المصرفية الدولية، وتحترم القوانين في دول المصارف المراسلة في الولايات المتحدة. العالم لم يعد يقبل بوجود «الجنات او المحميات الضريبية»، او بلدان الخارجة عن قواعد العولمة ومبدأ التساوي في الفرص والمنافسة العادلة. يوجد تشدّد في التعامل مع المصارف، والعقوبات الدولية مستمرة وستزداد في المرحلة المقبلة نتيجة الاوضاع المضطربة، والسلطات الاميركية تُصنف التهرب الضريبي ضمن أهداف الحرب على الأموال غير الشرعية، لهذا السبب المصارف مدركة تماما للأمر، فالإلتزام بالقوانين والإمتثال للتشريعات الدولية يحمي القطاع المصرفي ليبقى الملاذ المالي الآمن في المنطقة العربية، إن إقرار بعض القوانين الخاصة بمكافحة تبييض الأموال، وشفافية المحاسبة للحد من التهرّب الضريبي في الشركات على إختلاف أنواعها، قد ينأى بلبنان عن الضغوط المستمرة ودائرة المراقبة الدائمة. ■

المراجع :

- قانون سرية المصارف الصادر بتاريخ ١٩٥٦/٩/٣
- قانون ضريبة الدخل اللبناني ١٩٥٩/١٤٤
- المنتدى العالمي للشفافية وتبادل المعلومات للأغراض الضريبية ٢٠١٤/١٠/٢٩ – برلين
- www.irs.gov

بنك سبأ الإسلامي
SABA ISLAMIC BANK

يتسلم جائزة القيادة الحكيمة

بحضور شخصيات عربية وعالمية، وضمن مبادرة "دبي عاصمة الاقتصاد الإسلامي" وانطلاقاً من الدور القيادي الرائد لبنك سبأ الإسلامي وتتويجاً لجهوده في تطوير الصناعة المالية والمصرفية على الصعيد العربي والدولي تم تكريم البنك بدرع "**القيادة الحكيمة**" والذي تسلمه **الأستاذ/باسل عوني الحاج عيسى** الرئيس التنفيذي لبنك سبأ الإسلامي "اليمن" من قبل المنظمة العربية للمسئولية الإجتماعية بالتعاون مع المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية وأكاديمية "تتويج" لجوائز التميز في المنطقة العربية.

وقد جرت مراسيم التتويج للشخصيات القيادية والإدارية والبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية في العالمين العربي والإسلامي وتم منح المتميزين الوشاح الأحمر الأرجواني مزيناً بوسام الاستحقاق الذهبي.

الجدير بالذكر أن هذا الحدث يستقطب اهتمام العديد من كبريات الهيئات والشركات والمنظمات المالية العالمية وبمشاركة قياديين وأصحاب القرار من مختلف الدول العربية والإسلامية.

وبدوره أكد الرئيس التنفيذي أن هذا التكريم هو تكريم لكل عملاء وموظفي البنك، واعداً بالمزيد من التميز والإبداع في تقديم الخدمات المصرفية والاستثمارية بما يلبي كل طموحاتهم وتطلعاتهم.

اتحاد مصارف الإمارات: أرباح المصارف الوطنية ترتفع بنسبة ٢٥ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى

اركان اتحاد مصارف الإمارات

بحث مجلس إدارة اتحاد مصارف الإمارات خلال اجتماعه الثاني لهذا العام في آخر المستجدات بشأن دعمه لمبادرة الحكومة الذكية وخطة عمله لعام ٢٠١٥ واعتماد وثيقة حقوق العملاء.

وعرض رئيس المجلس **عبد العزيز الغرير** مساهمة وتعاون المصارف الـ ٤٩ الأعضاء مع شركة الاتحاد للمعلوماتية الائتمانية التي باشرت عملها في شهر أيلول (سبتمبر) الماضي، مثنين على أهميتها، والفوائد التي ستعود بها على القطاع المصرفي في الإمارات خصوصاً وعلى الاقتصاد عموماً. كما تضمنت البنود التي ناقشها المجلس دعم قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة نظراً لأهميتها الكبيرة بالنسبة للاقتصاد، وما تحظى به من اهتمام كبير من قبل الحكومة.

كما ناقش المجلس التطورات بما يخص ميثاق حقوق العملاء الذي سيتم اعتماده من قبل كافة المصارف الأعضاء خلال الأشهر القليلة المقبلة. ويأتي هذا الميثاق استكمالاً لوثيقة السلوك المصرفي التي تم اعتمادها في العام ٢٠١٣، وينص على الحقوق والمعايير المهنية في تعامل المصارف مع عملائها.

وللمناسبة قال **عبد العزيز الغرير**: «تنعكس إنجازات اتحاد المصارف من خلال الأداء القوي للمصارف العاملة في دولة الإمارات حيث تخطى صافي ارباح المصارف الكبرى جميع التوقعات، وارتفعت أرباح المصارف الوطنية بنسبة ٢٥ في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٤، وذلك نتيجة للنمو الاقتصادي وانخفاض مخصصات الديون المتعثرة. ونحن على ثقة ان المصارف تمتلك حالياً رأسمالاً قوياً يمكنها من تلبية المزيد من المتطلبات الاقتصادية، ومن المتوقع استمرار النمو في الأصول والأرباح خلال الأعوام القليلة المقبلة».

بعد البنك العربي في نيويورك

ضباط وجنود الاحتلال في العراق يلاحقون اربعة مصارف عالمية بتهمة تقديم تسهيلات مالية لايران

يبدو ان البنك العربي ARAB BANK لن يكون المصرف الوحيد الذي يتعرض للابتزاز في اميركا. فقد نقلت رويترز ان عددا من الضباط والجنود الذين حاربوا في العراق وتعرضوا لاصابات ولإعاقات جسدية خلال وجودهم هناك اعتبارا من العام ٢٠٠٣ وحتى العام ٢٠١٣، رفعوا دعوى ضد كل من:

– بنك باركليز BARCLAY'S
– كريدي سويس CREDIT SUISSE
– رويال اوف سكوتلند RBS
– ستاندرد تشارترد STANDARD CHARTERED

ويتهم المدّعون المصارف المذكورة بأنها قدمت تسهيلات مالية لايران وان هذه الاخيرة ارسلت اموالا وذخائر للأحزاب والمنظمات المتحالفة معها والتي كانت تحارب قوات الاحتلال في العراق. ويضيف المدّعون ان المصارف المدعى عليها تحايلت على احكام قانون مقاطعة ايران وقدمت تسهيلات وحولت اموالا الى ايران بطرق خفية ومستترة. وبذلك تكون المصارف قد ساعدت الاحزاب والمنظمات العراقية على محاربة القوات الاميركية وعرّضت افرادها لإصابات جسدية مؤقتة او دائمة.

وكانت المصارف المدعى عليها قد وافقت على تسوية مع القضاء الاميركي دفعت بموجبها ٣,١ مليارات دولار اميركي مقابل وقف ملاحقتها جزائيا امام المحاكم بتهمة خرق قوانين العقوبات الاميركية ضد ايران.

نذكر ان مواطنين يحملون الجنسيتين الاميركية والاسرائيلية كانوا قد تقدموا بدعوى ضد البنك العربي في نيويورك يتهمونه فيها بدفع اموال لشهداء منظمة حماس المدرجة على لائحة الارهاب في اميركا.

الا ان البنك العربي نفى ذلك وقال ان الاموال التي دفعت الى ذوي الشهداء حولت عبر فروعه في فلسطين كي يسلمها بدوره كمساعدات مالية للعائلات الفلسطينية المنكوبة.

حلقة نقاشية لـ«دبي التجاري في أبوظبي» حول عقود الإنشاءات بالشراكة مع «دي إل ايه بايبر»

نظم بنك دبي التجاري CBD في أبوظبي بالشراكة مع شركة «دي إل ايه بايبر» القانونية العالمية في فندق جميرا أبراج الاتحاد في أبوظبي حلقة نقاشية لقضايا حيوية تهم القاعدة المتنامية من عملائه المصرفيين المؤسسين والتجاريين، وذلك بحضور أكثر من ١٣٠ من رجال الأعمال، كبار المسؤولين التنفيذيين والمستشارين الماليين والقانونيين في شركات الإنشاءات والمقاولات والتطوير العقاري.

وأوضح المدير الإقليمي للبنك **رائد أبو بكر** «تناولت هذه الحلقة عدداً من المواضيع المهمة المتعلقة بعقود الإنشاءات والتي باتت اليوم أكثر تعقيداً من أي وقت مضى، وتتطلب فهماً معمقاً للكثير من الجوانب الحيوية، لذا حرصنا على مشاركة نخبة من الخبراء البارزين في «دي إل ايه بايبر» بها لإتاحة المجال لمسؤولي صناعة الإنشاءات تبادل الآراء والمعارف مع هؤلاء الخبراء بشأن الجوانب القانونية المتنوعة لعقود الإنشاءات، النزاعات والنماذج القياسية في هذا المجال».

السوق المالية الإسلامية الدولية تطرح اتفاقية المرابحة الرئيسية مع الرهن

من اليسار: علي فردان، إجلال علوي، خالد حمد، نافيد خان واحمد رفاعي

طرحت السوق المالية الإسلامية الدولية INTERNATIONAL ISLAMIC FINANCIAL MARKET، الهيئة العالمية لوضع المعايير الخاصة بالتمويل الإسلامي اتفاقية المرابحة الرئيسية مع الرهن.

وللمناسبة قال رئيس مجلس ادارة السوق **خالد محمد عبد الرحمن حمد** «إن مستندات معيار السادس، والذي طال انتظاره والصادر من قبل السوق المالية الإسلامية الدولية، تعتمد على الرهن أو الضمان. وسيتيح المعيار الجديد وسيلة بديلة للمؤسسات للدخول في ترتيبات تمويل قليلة المخاطر محلياً بالإضافة إلى عبر الحدود. ومع نشر هذه المستندات العالمية الموحدة، فإن المؤسسات من كافة الأحجام ستشعر بالطمأنينة للتعامل واستخدام محافظها من الأوراق المالية الإسلامية بطريقة أفضل، وخصوصاً الصكوك. ومن بين الخصائص الأخرى للاتفاقية الرئيسة هذه إمكانية استخدام وكيل طرف ثالث بغرض الحفظ بالإضافة إلى التقييم والخدمات الأخرى».

ومن جهته قال السيد **إجلال علوي**، الرئيس التنفيذي للسوق المالية الإسلامية الدولية: «إن الاتفاقية الرئيسة العالمية هذه قد تم تطويرها كأداة إضافية لاستخدامها من أجل إدارة السيولة من قبل المؤسسات النشطة في التمويل الإسلامي. وهي تعتبر أفضل بديل محتمل لترتيبات إعادة الشراء التقليدية وستساعد المؤسسات على استخدام صكوكها الخاملة ومحافظها المتفقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية لأغراض السيولة العامة. وتضمن الاتفاقية الرئيسة أيضاً تعزيز الائتمان وهو ما سيؤدي إلى إدارة أفضل للمخاطر في بيئة بدأت فيها سوق التمويل العالمية بشكل عام بالابتعاد عن الإقراض النظيف».

الربحية المتواضعة تؤثر على تصنيف قوته المالية «كابيتال انتليجنس» تثبت تصنيف «برقان» عند BBB

ثبتت وكالة التصنيف العالمية «كابيتال انتليجنس» تصنيف القوة المالية لبنك برقان عند درجة BBB في ضوء تحسن جودة الأصول والسيولة الجيدة والإصدار الناجح للشريحة الأولى من رأس المال في شهر أيلول (سبتمبر) الماضي.

وذكر بيان صادر عن الوكالة «ان تصنيف القوة المالية محدود نظراً للانكشافات السيادية غير المباشرة المرتفعة والمصنفة أقل من مستوى الاستثمار وذلك من خلال البنوك التابعة العاملة والانكشاف الكبير والمتزايد للأطراف ذات الصلة وتركزات العملاء الرئيسيين في القروض وودائع العملاء على الرغم من كون ذلك ظاهرة نظامية الى حد ما». وقالت الوكالة: «ما زال صافي الربحية المتواضع يؤثر سلباً على تصنيف القوة المالية، على الرغم من الانتعاش في الأشهر التسعة الأولى من هذا العام والصعوبة المستمرة للبيئة التشغيلية الإقليمية».

ADS SECURITIES و FIXNETIX اطلقا العمل بتكنولوجيا الانترنت في قطاع الفوركس

فيليب غانم
ADS SECURITIES

اعلنت اي دي اس سيكيوريتيز ADS SECURITIES وFIXNETIX عن قيامهما بخطوة كبيرة نحو الامام في تطوير صناعة الفوركس من خلال تصميم وتنفيذ واحد من اول حلول تكنولوجيا الانترنت GB40 على مستوى العالم.

ولمناسبة هذا الحدث الهام، قال **فيليب غانم**، نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب التنفيذي في الشركة «منذ اليوم الاول من تأسيس الشركة، بدأنا بالاستثمار في قطاع التكنولوجيا ورأينا على الفور بأن تطبيق حلول الايثرنت GB40 سيفيد عملاءنا بشكل غير مسبوق. وفي الحقيقة، فقد تم استخدام شبكات GB40 من فئات الاصول سابقا في مجالات اخرى، ولكن على حد علمنا، لم يقم اي كيان حتى الآن بالاستثمار بهذه التقنية في تطوير احتياجات تجارة الفوركس».

وتطمح اي دي اس سيكيوريتيز لقيادة السوق في تقديم منصات تداول الكترونية سهلة الاستعمال ولكن متطورة، توفر منصات التداول لدى اي دي اس مجموعة واسعة من خدمات تداول الفوركس للمؤسسات المالية والافراد من خلال مكاتب مملوكة بالكامل للشركة في ابو ظبي وهونغ كونغ وسنغافورة او عن طريق شريك في لندن.

عرضان للتمويل الشخصي وتمويل السيارات من «الدولي الإسلامي»

جمال الجمال: نحرص على ان تنعكس مشاركتنا بالخير على أوسع شريحة من عملائنا

أعلن البنك الدولي الإسلامي في قطر، ولمناسبة اليوم الوطني، عن اطلاق عرضين متميزين للتمويل الشخصي وتمويل السيارات يستجيبان لتطلعات شريحة واسعة من العملاء.

ويتيح العرض الجديد لعملاء «الدولي الإسلامي» او عملاء البنوك الأخرى الذين يرغبون بتحويل رواتبهم والتزاماتهم الى «الدولي الإسلامي» الحصول على تمويل شخصي بربح منافس فضلاً عن الوعد بإيداع مبلغ يعادل ١,٨٪ من قيمة التمويل الجديد في حساب العميل.

ويتضمن عرض التمويل الشخصي خصوصاً فترة سماح لمدة عام حيث يبدأ سداد الأقساط في نهاية كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦ حسب رغبة العميل، ويمكن حساب الأقساط بسهولة حيث انه لكلّ تمويل بقيمة ١٠٠ ألف ريال قطري يكون القسط المحتسب ١٦٦١ ريالاً قطرياً لمدة ٧٢ شهراً للقطريين و٢٣٥٢ ريالاً قطرياً لمدة ٤٨ شهراً للمقيمين، علماً ان المقيمين يمكنهم الإستفادة من فترة سماح لمدة ثلاثة أشهر.

أما بالنسبة لعرض تمويل السيارات من «الدولي الإسلامي» بمناسبة اليوم الوطني، فإنه بإمكان العملاء الحصول بواسطته على سيارة جديدة أو مستعملة، بنسبة ربح ٢,١٨ في المئة وبتمويل يصل الى ١٠٠ في المئة من قيمة السيارة للقطريين وبملكية حرة للسيارة ويصل الى ٨٠ في المئة للمقيمين مع ميزة اختيار العملاء القطريين لبدء سداد القسط الأول بنهاية كانون الثاني (يناير) ٢٠١٦، وبالنسبة للمقيمين يمكنهم الاستفادة من فترة سماح تصل الى ٣ أشهر.

ولمناسبة إطلاق العرضين الجديدين قال **جمال عبدالله الجمال** نائب الرئيس التنفيذي «نعتز ونفتخر في «الدولي الإسلامي» بالمشاركة الفعالة وبمواكبة احتفالات بلدنا الغالي باليوم الوطني ١٨ كانون الأول (ديسمبر) ونحرص على ان تنعكس هذه المشاركة بالخير على أوسع شريحة ممكنة من عملائنا الكرام».

قائمة على ثلاث قيم

بيت التمويل الخليجي يدشن هويته الجديدة

من اليمين: د. احمد المطوع وهشام الريس

اطلق بيت التمويل الخليجي GFH مؤخراً هويته الجديدة القائمة على ثلاث قيم رئيسية، الحرص والدقة، المصداقية والشفافية والذكاء في الاستثمار.

وتعكس الهوية الجديدة الاستراتيجية الجديدة للبنك وتحوله الى مجموعة مالية تضم ادارة الاصول، ادارة الثروات، الانشطة المصرفية التجارية والخدمات العقارية والمالية.

وفي اطار استراتيجيته الجديدة يقوم البنك راهنا بإجراء مفاوضات مع احدى المؤسسات المالية في المنطقة لعملية استحواذ سيتم الاعلان عنها بعد الموافقة عليها من الجهات الرقابية.

انجاز مهم للكفاءات العمانية في بنك مسقط

سالم الكعبي يفوز بجائزة التميز في القيادة وادارة الموارد البشرية

منح نائب مدير عام الموارد البشرية في بنك مسقط **سالم بن محمد الكعبي** جائزة التميز في القيادة وإدارة الموارد البشرية من مؤسسة جوائز الموارد البشرية لمنطقة آسيا والشرق الأوسط، وذلك تقديراً لدوره البارز في مجال تنمية وتطوير الموارد البشرية واسهاماته الواضحة في تنفيذ السياسات والخطط والبرامج المساهمة في بناء القدرات والمهارات للموظفين العاملين في البنك والذين يصل عددهم لأكثر من ٣٤٠٠ موظف.

ويعد الفوز بهذه الجائزة المرموقة على مستوى المنطقة انجاز مهم للكفاءات العمانية ببنك مسقط والسلطنة بشكل عام، كما يأتي تماشياً مع الاستراتيجية الوطنية التي تتبناها الحكومة في تنمية وتطوير الموارد البشرية على كافة المستويات.

مذكرة تفاهم بين المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية وهيئة الأوراق المالية والسلع بالامارات العربية

الشيخ صالح كامل وعبدالله سالم الطريفي يوقعان مذكرة التفاهم

يتبادلان المذكرة

وقعت هيئة الأوراق المالية والسلع (SCA) والمجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية (CIBAFI) مذكرة تفاهم تهدف الى تعزيز تبادل المعرفة والتطوير المهني في صناعة الخدمات المالية الإسلامية.

أقيمت مراسم التوقيع في برج الإمارات جميرا دبي – الإمارات العربية المتحدة بحضور الرئيس التنفيذي للهيئة **عبدالله سالم الطريفي**، ورئيس مجلس إدارة المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الشيخ **صالح كامل** وأعضاء مجلس الإدارة.

وتأتي مذكرة التفاهم التي تحدد أطر التعاون في مجالات البحوث والنشرات والتنمية المهنية وبرامج التوعية وعقد اجتماعات مشتركة على هامش اجتماع مجلس إدارة المجلس الرابع والعشرين وورشة العمل الفنية التي نظمها المجلس واستضافتها الهيئة حول موضوع سوق رأس المال الإسلامي.

وقال الرئيس التنفيذي للهيئة **عبدالله سالم الطريفي** «ان توقيع مذكرة التفاهم يؤكد التزام هيئة الأوراق المالية والسلع تطوير أسواق الأوراق المالية الإقليمية وصناعة الخدمات المالية الإسلامية». وأشار الى اننا «نتطلع الى العمل بشكل وثيق مع المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية وتبادل البحوث والمنشورات ذات الصلة والتعاون في مبادرات مشتركة لتعزيز بناء القدرات في صناعة الخدمات المالية الإسلامية، وتوفير أعلى مستوى من برامج التدريب والتطوير المتخصصة للمهنيين العاملين في الأوراق المالية والقطاعات المالية».

بدوره، أعرب أمين عام المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية **عبد الإله بيلاتيك** عن سعادته بتوقيع هذه المذكرة مع هيئة الأوراق المالية والسلع والتي ستعزز خطة المجلس في تطوير القدرات المهنية في صناعة الخدمات المالية الإسلامية، وهي ذات أهمية قصوى لاستمرار ارتفاع معدل النمو والإبتكار الذي شهدته صناعة الخدمات المالية الإسلامية طوال العقد الماضي.

أهم وأدق قرار لحاكم مصرف لبنان

ممنوع على المصارف والمؤسسات المالية المقيمة في لبنان الاستلاف من الخارج مقابل ضمانة سندات الخزينة أو شهادات الإيداع المصرفية الصادرة بالعملة الأجنبية

ثبت للجنة الرقابة على المصارف ان بعض المصارف تستلف من الخارج لتمويل مشاريع بفائدة منخفضة ١,٢ و٢ في المئة مقابل ضمانة سندات خزينة او ايداعات مصرفية صادرة عن مصرف لبنان أو بالعملة الأجنبية أو سندات الخزينة السيادية الأجنبية او أية سندات أجنبية أخرى CORPORATE BONDS ثم يوظفونها بالأدوات عينها بفائدة بين ٥ و٧ في المئة فيحققون أرباحاً دسمة على حساب السندات وشهادات الإيداع. ولكي يوقف مصرف لبنان هذه العمليات اللاقانونية والمتعارضة مع آداب المهنة، اصدر حاكم مصرف لبنان في ١٢ تشرين الثاني الماضي القرار المهم والرادع التالي نصه:

قرار وسيط رقم ١١٨٩٨

تعديل القرار الأساسي رقم ٧٢٧٤ تاريخ ١٩٩٩/٤/١٥

المتعلق بالتعامل مع القطاعات غير المقيمة

إن حاكم مصرف لبنان،

بناء على قانون النقد والتسليف، لا سيّما المواد ٧٠ و١٧٤ و١٨٢ منه،

وبناء على القرار الأساسي رقم ٧٢٧٤ تاريخ ١٥/٤/١٩٩٩ وتعديلاته المتعلق بالتعامل مع القطاعات غير المقيمة،

وبناء على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة بتاريخ ٥/١١/٢٠١٤، يقرر ما يأتي:

المادة الأولى: يضاف الى المادة الأولى من القرار الأساسي رقم ٧٢٧٤ تاريخ ١٥/٤/١٩٩٩ المقطع «رابعاً» التالي نصه:

رابعاً: ١ – يحظر على المصارف والمؤسسات المالية المقيمة في لبنان الاستلاف أو الحصول على تمويل من القطاع المالي غير المقيم مقابل ضمانة سندات الخزينة بالعملة الأجنبية الصادرة عن الدولة اللبنانية او شهادات الإيداع المصرفية الصادرة عن مصرف لبنان بالعملة الأجنبية أو سندات الخزينة السيادية الأجنبية أو أية سندات أجنبية أخرى (CORPORATE BONDS) إلا ضمن الشروط والأصول التالية:

أ – عدم تجاوز قيمة القرض نسبة ٦٠٪ من قيمة الضمانة المكونة من محفظة السندات السيادية أو شهادات الإيداع المشار اليها أعلاه ونسبة ٥٠٪ من قيمة الضمانة المكونة من محفظة السندات الأجنبية الأخرى (CORPORATE BONDS).

ب – عدم تجاوز مجموع المبالغ المقترضة نسبة ٥٠٪ من قيمة الأموال الخاصة لأي من المصارف أو المؤسسات المالية.

ج – عدم ادخال قيمة شهادات الإيداع المصرفية الصادرة عن مصرف لبنان بالعملة الاجنبية، في حال كانت مقدمة كضمانة لهذه العمليات، في احتساب الأموال الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية.

د – يجب ان يتضمن العقد موضوع هذه العمليات نصاً صريحاً يجيز للمصرف أو للمؤسسة المالية المقترضة الحرية المطلقة غير المشروطة لاتخاذ الإجراءات الفورية الآيلة الى تصحيح الوضع الناشئ عن تدني التصنيف العائد للسندات الأجنبية السيادية وغير السيادية الى دون "BBB" وذلك تقيداً بالأنظمة الصادرة عن مصرف لبنان ذات الصلة.

هـ –تكوين مؤونات خاصة توازي قيمة التدني الحاصل على السندات الأجنبية السيادية وغير السيادية المقدمة كضمانة والتي يتدنى تصنيفها الى دون "BBB" وذلك لحين تصفيتها.

٢ – على المصارف والمؤسسات المالية المعنية التصريح شهرياً الى لجنة الرقابة على المصارف عن وضعية العمليات المشار اليها في المقطع «رابعاً» هذا.

المادة الثانية: يعمل بهذا القرار فور صدوره.

المادة الثالثة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية.

بيروت في ١٢ تشرين الثاني ٢٠١٤
حاكم مصرف لبنان
رياض توفيق سلامه

ملاحظة:

«البيان الإقتصادية» تمتنع عن نشر أسماء المصارف المعنية لأنها في عملياتها لم تكن تخالف أي قرار رسمي، وقد صدر القرار كما ذكر أعلاه في ١٢ ت٢ ٢٠١٤ ويؤمل ان يتم التقيد به حرصاً على سمعة وسلامة القطاع المصرفي.

انطون صحناوي التقى مدير عام «غولدمان ساكس» في نيويورك:

الاقتصاد اللبناني صامد وقواعد القطاع المصرفي صلبة

زار وفد بنك سوسيته جنرال في لبنان برئاسة رئيس مجلس الإدارة المدير العام **انطون صحناوي**، على هامش مشاركته في اجتماعات الصندوق الدولي والبنك الدولي في واشنطن، مقر «غولدمان ساكس» في وول ستريت بنيويورك حيث بحث **صحناوي** مع مدير عام «غولدمان ساكس» **لويد بلانكفين** في العلاقات القائمة بين المؤسستين والفرص المشتركة المستقبلية. كما تبادل الطرفان وجهات النظر حول التوقعات الاقتصادية العالمية.

وكان تأكيد من **صحناوي** انه بالرغم من زيادة المخاطر الإقليمية لا يزال الاقتصاد اللبناني صامداً وقواعد القطاع المصرفي اللبناني صلبة، وذلك بفضل السياسة الحكيمة والسليمة التي يتبعها مصرف لبنان.

صحناوي وبلانكفين في مقر غولدمان ساكس

اتحاد مصارف الإمارات كرّم محافظ مصرف الإمارات السابق

من اليسار: المنصوري، السويدي، الغرير

كرّمت الهيئة المهنية في اتحاد المصارف العربية UAE BANKS FEDERATION في حفل خاص محافظ مصرف الإمارات **سلطان بن ناصر السويدي** السابق، تقديراً للجهود الكبيرة التي بذلها ومساهمته القيمة خلال فترة توليه لهذا المنصب. وأقيم الحفل في فندق هيلتون بأبوظبي، بحضور كل من **مبارك راشد خميس المنصوري** محافظ مصرف الإمارات المركزي ورئيس اتحاد مصارف الإمارات **عبد العزيز الغرير** والرؤساء التنفيذيين للمصارف الأعضاء ومدراء اللجان الفنية في اتحاد مصارف الإمارات.

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار تكشف عن رصدها السنوي لمناخ الاستثمار في الدول العربية

كشف مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات **فهد راشد الابراهيم** في كلمته امام المؤتمر السادس عشر لاصحاب الاعمال والمستثمرين العرب الذي عقد في القاهرة برعاية الرئيس **عبد الفتاح السيسي**، «ان المؤسسة قامت بمسؤوليتها تجاه المتابعة الدقيقة والمتواصلة للمستجدات وتحليل انعكاساتها، وواصلت تطوير رصدها السنوي لمناخ الاستثمار في الدول العربية بتصميم مؤشر دولي جديد يرصد قدرات الدول العربية ودول العالم في مجال جذب الاستثمار الاجنبي المباشر عبر متابعة مجموعة كبيرة من المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية».

جي بي مورغان صرف ١١ الف موظف في ٢٠١٤

اضاف البنك الاميركي العملاق جي بي مورغان ثلاثة آلاف موظف من ملاكه الى صفوف المصروفين من المصارف الاميركية منذ العام ٢٠٠٨ وهو عام وقوع الازمة المالية والمصرفية الشهيرة.

ونقلت وكالة الصحافة الفرنسية من نيويورك ان بنك جي بي مورغان تشايس سيلغي ثلاثة آلاف وظيفة اضافية بطريقة تدريجية. وكان المصرف قد اعلن في شهر شباط (فبراير) الماضي انه ينوي الغاء حوالى ستة آلاف وظيفة في نشاطات القروض العقارية وألفي وظيفة من النشاطات الاخرى وبلغ مجموع من تقرر صرفهم نحو ١١ ألف موظف.

ويهدف البنك من ذلك الى خفض النفقات للعام ٢٠١٤ الى ملياري دولار.

من بينها جائزة «أفضل بنك مستدام في السعودية»
«السعودي الهولندي» يحصد جوائز «وورلد فاينانس»

د. بيرند فان ليندر
البنك السعودي الهولندي

حصد البنك السعودي الهولندي قائمة جوائز مجلة «وورلد فاينانس» العالمية المتخصصة في قطاع الصناعة المالية والمصرفية للعام ٢٠١٤ والمصممة لرصد أداء المؤسسات المالية والمصرفية العاملة في مختلف الأسواق العالمية.

واختير البنك خلال حفل أقامته المجلة لتوزيع الجوائز لجائزة «أفضل بنك مستدام في المملكة» تقديراً لالتزام البنك بمزاولة أفضل الممارسات العالمية في مجال الاستدامة والتزامه المتواصل بتوفير خدمات مصرفية متقدمة ونوعية، الى جانب اختياره لجائزة «أفضل بنك في برنامج التمويل الشخصي في المملكة»، وجائزة «أفضل مجموعة مصرفية في المملكة»، بالنظر الى جهود البنك المستمرة في تعزيز جودة خدماته، ووضعه محور «رضا العميل» كأساس لاستراتيجية أعماله، فضلاً عن دور البنك اللافت في مجال إطلاق المبادرات الاجتماعية والتمويلية التي تعنى بدعم قطاعي الصحة والتعليم وتنمية قدرات موظفيه.

كما اختير البنك السعودي الهولندي كذلك لجائزة «أفضل بنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية لعام ٢٠١٤» من قبل منظمة «كابيتال» المتخصصة في إصدار التقارير المالية والاقتصادية وتحديد أداء CFI فاينانس انترناشيونال المؤسسات المالية تبعاً لإنجازاتها الاستثنائية والتميز في أعمالها.

وتسلم الجوائز العضو المنتدب للبنك السعودي الهولندي د. **بيرند فان ليندر** والرئيس التنفيذي لشركة السعودي الهولندي المالية **خالد المعمر**.

وأعرب العضو المنتدب للبنك عن اعتزازه بالرصيد الوافر من الإنجازات الذي تمكن البنك من بنائه خلال مسيرته العريقة، واستحق بفضله نيل العديد من الجوائز من قبل جهات عالمية مرموقة ومتخصصة ومن ضمنها مجلة «وورلد فاينانس» ومنظمة «كابيتال فاينانس».

الجمعية العمومية لـ«غلوبل» تعيد تشكيل مجلس ادارتها
ابراهيم سعد رئيسا و مها الغنيم نائبا له ورئيسا تنفيذيا

ابراهيم سعد

مها الغنيم

انتخبت الجمعية العمومية العادية لبيت الاستثمار العالمي «غلوبل» عضوين مكملين لمجلس الادارة وهما **مها خالد الغنيم** و**خالد الشامسي** (عضو مستقل) وقامت شركة ان سي اتش فنتشرز بتسمية عضوين ممثلين لها في مجلس الادارة لتصبح تركيبة مجلس الادارة على النحو التالي:

مها خالد الغنيم، **خالد الشامسي** (عضو مستقل)، **حمد طارق الحميضي** (ممثلا شركة الشعب القابضة)، **ابراهيم سعد** (ممثلا شركة ان سي اتش فنتشرز ش.ش.و.)، **ديفيد بيرليسون** (ممثلا شركة ان سي اتش فنتشرز ش.ش.و.)، **ارول كندسامي** (ممثلا شركة ان سي اتش فنتشرز ش.ش.و.) و**اورهان عثمان صوي** (ممثلا شركة ان سي اتش فنشرز ش.ش.و.).

والتأم مجلس الادارة بعد اجتماع الجمعية العمومية وتم انتخاب **ابراهيم سعد** رئيسا لمجلس الادارة و**مها خالد الغنيم** نائبا للرئيس والرئيس التنفيذي للمجموعة، كما اعاد مجلس الادارة تشكيل لجان المجلس وهي لجنة التدقيق ولجنة المكافآت ولجنة المخاطر ووافق اعضاء المجلس على تشكيل لجنة الحوكمة التزاما بقواعد الحوكمة الصادرة عن هيئة اسواق المال.

عروض ومناقشات من المؤسسات المشاركة
«أبوظبي الوطني» و«سويفت» ينظمان ملتقى إدارة الخزينة والمالية

نظمت شبكة سويفت العالمية وبنك أبوظبي الوطني NBAD اول ملتقى لإدارة الخزينة والمالية بمشاركة أكبر الشركات والمؤسسات في الإمارات، حيث ناقشت تطور عمليات إدارة الخزينة والمالية في تلك المؤسسات وأهمية التكنولوجيا في تلبية زيادة الطلب عليها.

وقدّم بنك أبوظبي الوطني و«سويفت» عروضاً ومناقشات كما قدمت المؤسسات المشاركة والتي تشمل «ماجد الفطيم» و«الاتحاد للطيران» وشركة الإمارات العالمية للألمنيوم دراسة حالة لشركاتها.

قال **سيد أحمد بستاني** رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وتركيا في «سويفت»: لقد تطور دور الخزينة في الشركات وأصبح لا يقتصر على إدارة وتعزيز النقد المباشر بل شمل أيضاً إدارة وتعزيز السيولة والقضاء على المخاطر. وتلعب حلول الارتباطية والتكنولوجيا دوراً حاسماً في تحقيق هذه المتطلبات.

لمؤشرات نمو ميزانيته العمومية وربحيته وجودة أصوله
«الأهلي» يحصد لقب أقوى بنك في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا

الشريف خالد آل غالب يتسلم جائزة التكريم

حصد البنك الأهلي مؤخراً لقب «أقوى بنك في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا» المقدمة من مؤسسة «ذي آشيان بانكر» المتخصصة في الشؤون المالية والمصرفية وذلك لتميز أدائه المالي.

وذكرت المؤسسة ان المعايير التي على ضوئها منح البنك اللقب تمثلت في مؤشرات تفصيلية وشفافة حدّدت نمو الميزانية العمومية وإدارة المخاطر والربحية ونوعية وجودة الأصول والسيولة ونموها في القروض والودائع وغيرها.

نائب أول الرئيس التنفيذي ورئيس المجموعة المصرفية للشركات في البنك **الشريف خالد آل غالب** اعتبر ان ما حققه البنك في هذا المجال يعكس مكانته وقوة مركزه المالي، كما يؤكد موقعه الريادي محلياً وإقليمياً.

البنك الأهلي يطلق شعاره وهويته الجديدين

منصور الميمان:

الشعار والهوية الجديدين يعبران عن الالتزام بالتراث العريق ويعكسان صدق انتمائه

سعيد الغامدي:

إطلاق الشعار والهوية للبنك سيترافق مع المزيد من التركيز على مواصلة التميز في الأداء

أطلق البنك الأهلي NCB خلال حفل اقامه بمقر إدارته العامة في جدة، شعاره الجديد الذي يجسد رؤية البنك المستقبلية، وهويته الجديدة «غدُك الآن».

وأشار رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي **منصور الميمان** إلى «أن الشعار والهوية الجديدين يُعبِّران عن التزام البنك بتراثه العريق ويعكسان صدق انتمائه، كما يُعبِّران في الوقت ذاته عن التقدم والتطور المستمر والحيوية والديناميكية حيث يواكبان أيضاً التطور الهائل الذي يشهده اقتصاد المملكة والمنطقة ككل».

وأضاف «اليوم هو بداية غد مشرق لعائلة البنك الأهلي ولعملائنا في الوقت نفسه، غَدٌ نصنعه بأيدينا بكل ما أوتينا من عزم وصلابة ساعين فيه لتحقيق أهدافنا الرئيسية الدائمة عبر الانتقال إلى مستوى أعلى من الريادة والتميز».

وأوضح «ان هويَّة البنك الأهلي تنطلق من اعتبارات عديدة في مقدمها كونه أوَّل بنك سعودي تأسَّس في المملكة قبل أكثر من ٦٠ عاماً بأيدٍ وطنية ورأسمال وطني، وعلى مدى أكثر من ٦ عقود نجح البنك في تقديم سجل حافل بالعطاء والإنجازات في مختلف قطاعات اقتصادنا الوطني ولم يتوانَ عن تقديم كل دعم ممكن لكل من عملائه وموظفيه». وأختتم «عصرنا الجديد يسبق الزمن ويلبي تطلُّعات المستقبل ويضعها بين أيدينا واقعاً ملموساً، واختيارنا لشعارِنا الجديد جاء ليعكِس رؤيتَنا التي نرى فيها غدَنا الآن».

ومن جانبه، أوضح الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي **سعيد الغامدي** «ان إطلاق الشعار والهوية الجديدين للبنك سيترافق مع المزيد من التركيز على مواصلة التميز في الأداء وتحقيق نتائج مميزة»، مشيراً إلى أن «الإنجازات المتواصلة التي يحققها البنك في خدمة اقتصاده الوطني رسخت مكانته كأكبر بنك في المملكة وأعلاها ربحية وأكثرها تطبيقاً لأحدث التطورات التقنية في الصناعة المصرفية».

الحاكم سلامه مفتتحاً مؤتمر تسريع أعمال الشركات الناشئة:
نسعـى الـى إرسـاء تعـاون بيـن القطـاع المالـي وقطـاع المعرفـة

من اليسار: محمد شقير، د. فرنسوا باسيل، رياض سلامة والسفير TOM FLETCHER

من اليمين: ماجدة عبد الخالق، فادي رومانوس وبيار كنعان

من اليسار: سعد ازهري، مارون شماس، د. جوزف طربيه، وليد روفايل وريا نحاس

من اليمين: غسان عساف، نديم القصار، مارك عوده، موريس صحناوي، انطوان حبيب، ايلي رزق وتوفيق عساف

افتتح حاكم مصرف لبنان رياض سلامه «مؤتمر مصرف لبنان لتسريع الأعمال ٢٠١٤» BDL ACCELERATE 2014 **برعاية الأخير وبشراكة مع الحكومة البريطانية المؤمنة للتوجيه والتدريب اللازمين للشركات اللبنانية من أجل الترويج لمنتجاتها في الأسواق الدولية.**

وقال **سلامه** في كلمته «سيسهم التعاون القائم بين هذه القطاعات الناشئة والقطاعات الإقتصادية التقليدية الأخرى في لبنان، في تعزيز الجودة والفعالية والقدرة التنافسية. كما ان المعرفة هي أغلى سلعة في عالم اليوم، باعتبار ان القيمة السوقية لشركات هذا القطاع تجاوزت قيمة الشركات التي تتعامل بالسلع التقليدية أو تمارس أنشطة تقليدية».

وأشار الى ان «لبنان يستطيع الإفادة من قطاع المعرفة، بفضل رأسماله البشري الكفوء، فيزيد بالتالي ثروته ويحسّن إجمالي الناتج المحلي».

ولفت الى ان «مصرف لبنان يسعى الى إرساء تعاون بين القطاع المالي وقطاع المعرفة الحديث النشأة، فهو ملتزم بتقديم ضمانات للمصارف التي تستثمر في الشركات الناشئة أو في الصناديق المتخصصة بالإستثمار فيها. كما ان مصرف لبنان قد خصّص الموارد البشرية والوقت المطلوب، بما يضمن معالجة سريعة ومهنية للطلبات التي تقدمها المصارف للإستثمار في الصناديق والشركات».

وشكر الحاكم السفير البريطاني **توم فليتشر**، للمساعدة التي قدمها في سبيل إنشاء منصة تكنولوجية ورقمية (TECK HUB) في لبنان، بدعم من المملكة المتحدة، آملاً ان تتيح هذه المنصة لشركات التكنولوجيا اللبنانية خلق علامات تجارية وخدمات فريدة.

من جهة أخرى، لفت الحاكم الى ان «هيئة الأسواق المالية تشارك بفعالية في تأمين بيئة مؤاتية للتداول بالأسهم في البورصة المحلية وفي السوق الثانوية».

ختاماً وعد الحاكم بأن مصرف لبنان سوف يبتكر في الوقت المناسب الحوافز المالية التي تؤمن السيولة اللازمة لإنجاح عمليات طرح الأسهم العام

من اليمين: جورج صغبيني والكس سالم

من اليمين: سعد شامي وسميح سعادة

من اليمين: مسعد فارس ويوسف حويك

من اليمين: شارل عربيد، السفير الاوروبي، سامي صليبا، منير ليان وسليم حبيب

من اليمين: سامر كرم، مريان حويك، رياض سلامة، نقولا صحناوي والوزير مروان خير الدين

الأولي واستعمالها من قبل مصارف الاستثمار والشركات المالية اللبنانية، متوجهاً بالشكر الى جمعية المصارف التي غطّت جميع التكاليف.

باسيل

بدوره، تحدث رئيس جمعية المصارف **فرنسوا باسيل** عن طبيعة علاقة البنوك بهذه المبادرة، وقال إن المسألة تتيح مهمة جديدة للمصارف، حيث إنها تنطلق من رسملة عبر شراكات ومساهمات في رأسمال هذه الشركات، وليس من خلال تأمين التسليفات لها كما درجت العادة، وذلك بتغطية للمخاطر من قبل «المركزي» تصل الى ٧٥ في المئة، ضمن مقتضيات التعميم الرقم ٣٣١، الذي يتيح للمصارف ان تستثمر حتى ٣ في المئة من أموالها الخاصة لهذا الغرض.

وأتاح المؤتمر فرصة لمناقشة التوجهات والآراء والفرص والتحديات كافة وعرضها في اجتماعات محصورة الموضوع ومداخلات رئيسية وجلسات هامشية بين شخصيات عالمية رائدة في مجال الشركات الناشئة ومنهم مستثمرون في رأسمال شركات ناشئة من سيليكون فالي ونيويورك، ورجال أعمال متمرّسين من لندن وبرلين وباريس.

من اليمين: محمد علي بيهم، رائد شرف الدين، محمد شقير، نقولا شماس وبسكال سعد

مصرف الراجحي يعين عبدالله بن سليمان رئيساً لمجلس ادارته

أعلن مصرف الراجحي السعودي بعد الاجتماع الأول لمجلس ادارته بدورته الحالية انتخاب **عبدالله بن سليمان الراجحي** رئيساً لمجلس الادارة، وتشكيل اللجان المنبثقة عن مجلس الادارة وتسمية أعضاء هذه اللجان: اللجنة التنفيذية، لجنة الترشيحات والمكافأة، لجنة المراجعة، لجنة المخاطر، لجنة الحوكمة.

«كابيتال بنك» يموّل مشاريع الطاقة المتجددة بـ ٤٠ مليون دولار

أوضح مدير عام كابيتال بنك في الأردن **هيثم قمحيه** خلال مشاركته في أعمال المنتدى الدولي الاستثماري للطاقة المتجددة وكفاءة استخدام الطاقة ان البنك يقدم الدعم اللازم لمختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية المنتجة والمشاريع الاستثمارية الصديقة للبيئة الكبيرة والمتوسطة، من خلال تقديمه قروضاً مدعومة سواء من خلال الاتفاقية الموقعة مع الوكالة الفرنسية للتنمية الذراع التنفيذية للحكومة الفرنسية، بالإضافة الى تمويل مشاريع الطاقة المتجددة من خلال سلف البنك المركزي والتي تصل نسبة التمويل لهذه المشاريع لغاية ١٠ ملايين دينار أردني وفترة سداد تصل لغاية ١٠ سنوات. موضحاً ان تمويلات البنك لقطاع الطاقة المتجددة بلغت حوالى ٤٠ مليون دولار.

هيثم قمحيه
كابيتال بنك

وقال إن توجه كابيتال بنك لدعم القطاعات المتخصصة في المشاريع البيئية يأتي انسجاماً مع الاستراتيجية التي اعتمدها البنك والرامية الى تقديم التمويل اللازم لمختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية المنتجة والمشاريع الاستثمارية الصديقة للبيئة.

توفر مجموعة واسعة من الخدمات

بنك البحرين والكويت يدشن صرافين آليين جديدين

دشن بنك البحرين والكويت BBK، من ضمن التوسع بشبكة اجهزة الصراف الآلي، صرافين في المنامة بلازا ومجمع الريم في منطقة الرفاع الشرقي، وبذلك يصل عدد هذه الصرافات الى ٤٨ صرافاً، إضافة الى ستة من أجهزة ايداع الأموال، إضافة الى تواجد منتشر في البحرين عبر سبعة مجمعات مالية وتسعة فروع.

وتوفر أجهزة الصراف الآلي لبنك البحرين والكويت مجموعة واسعة من الخدمات تشمل: السحوبات النقدية، الاستعلام عن رصيد الحساب، طباعة كشف حساب مصغر، تحويل الاموال بين الحسابات المرتبطة ضمن بنك البحرين والكويت، طلب دفاتر الشيكات، تسديد فواتير شركة بتلكو وزيادة رصيد الخدمات مسبقة الدفع، تسديد فواتير شركة زين وزيادة رصيد الخدمات مسبقة الدفع، تسديد فواتير الكهرباء، تسديد فواتير بطاقات إئتمان كريدي مكس وتغيير الرقم السري، زيادة رصيد حساب الهيرات.

البنك العربي يحصل على جائزتي أفضل بنك تمويلي وأفضل بنك في إدارة النقد

نعمة صباغ: تعززان مسيرة نجاحه وسجل انجازاته الحافل

حصل البنك العربي مؤخراً على جائزة أفضل بنك تمويل تجاري في المنطقة من مجلة إيميا فاينانس EMEA Finance العالمية، وكذلك جائزة أفضل بنك في مجال إدارة النقد في الشرق الأوسط للعام ٢٠١٤ من مجلة غلوبال إنفستر / آي إس إف Global Investor/ISF، الصادرة عن شركة يورومني Euromoney المالية العالمية.

ويأتي فوز البنك العربي بجائزة «أفضل بنك تمويل تجاري في الشرق الأوسط» بناء على مجموعة من معايير الأداء والتنظيم مثل الحصة السوقيّة والنمو والابتكار والاستراتيجية. أما جائزة «أفضل بنك لخدمات إدارة النقد في الشرق الأوسط»، فقد حاز عليها البنك تقديراً للأعمال والحلول المصرفية المميّزة التي يقدمها البنك لعملائه في قطاع الشركات كأفضل مزود لخدمات إدارة النقد بناءً على أدائه المتميز واستراتيجيته الناجحة في إدارة النقد وتقديمه منتجات مبتكرة.

وفي تعليقه على هذا الإنجاز، صرّح **نعمة صباغ**، المدير العام التنفيذي للبنك العربي: «إنّ مواصلة البنك العربي حصد هذه الجوائز العالميّة يأتي تعزيزاً لمسيرة نجاحه ولسجل إنجازاته الحافل على مختلف المستويات، الأمر الذي يجسد الثقة العالية التي يحظى بها البنك من مختلف الجهات المحلية والإقليمية والعالمية والتي وضعته في مقدمة المصارف الرائدة في المنطقة».

وأضاف: «ينفرد البنك العربي بخبرته المصرفية العريقة والتي تزيد عن ٨٤ عاماً، بالإضافة إلى شبكته المصرفية العربية الأوسع، بانتشار جغرافي عبر خمس قارات من خلال أكثر من ٦٠٠ فرع في ٣٠ دولة حول العالم، حيث نسخر كافة طاقاتنا وإمكاناتنا لنوفر لعملائنا من مختلف القطاعات الحلول المصرفية الشاملة والمتكاملة التي تلبي احتياجات أعمالهم وتواكب تطورها ونموها محلياً وإقليمياً وعالمياً».

تجدر الإشارة هنا إلى أن البنك العربي حصل خلال العام الحالي على العديد من الجوائز من جهات عالمية مرموقة كان من بينها جائزة أفضل بنك في الشرق الأوسط من مجلة غلوبال فاينانس العالمية، بالإضافة إلى جائزة أفضل بنك في الأردن من قبل مجلتي يورومونى وذا بانكر ميدل أيست.

«بيتك» يحصد جائزة «التميز في الحوكمة» تقديراً لالتزامه الطوعي بالمعايير والأسس المحلية والدولية

الكندري يتسلم الجائزة

حصد بيت التمويل الكويتي «بيتك» جائزة التميز في الحوكمة من المؤتمر السنوي للحوكمة في دول مجلس التعاون. وتعد الجائزة التي تقدم للمرة الأولى تأكيداً جديداً على تميز وجدية «بيتك» في تطبيق معايير الحوكمة وفق منهجية واضحة وشاملة ومستمرة.

وقال المدير التنفيذي لإدارة الإلتزام الرقابي والتقارير **أنور محمد الكندري** عقب تسلمه الجائزة نيابة عن «بيتك» في الحفل الذي نظمته اللجنة العلمية للجائزة برئاسة الدكتورة **أماني بورسلي**، ان الجائزة قد خضعت من حيث الاختيار والفرز لاعتبارات موضوعية وفنية من قبل لجنة علمية متخصصة أقرت استحقاق «بيتك» للجائزة، من منطلق الحرص على تحفيز وتشجيع التطبيق الطوعي لمعايير الحوكمة، مشيراً الى ان «بيتك» وفي إطار التزامه بالتعليمات والضوابط والتشريعات المنظمة لهذا المجال، يقوم بالعديد من المبادرات التي تؤكد اهتمامه بتطبيق الحوكمة بشفافية.

وفد كازاخستاني يطلع على صناعة التمويل الاسلامي ودور المركزي البحريني في القطاعين المالي والمصرفي

المعراج وفريق عمله مع الوفد الكازاخستاني

التقى محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد محمد المعراج** وفدا من البنك الوطني لجمهورية كازاخستان قصد مملكة البحرين خصيصا للاطلاع على تجربتها في تطوير صناعة التمويل الاسلامي والدور الرقابي الذي يقوم به المصرف للقطاعين المالي والمصرفي.

وكانت مناسبة عرض خلالها **المعراج** الدور الرقابي الذي يمارسه المصرف على البنوك الاسلامية وقطاع التكافل والصناديق الاستثمارية في المملكة وكيفية الاستفادة من الفرص المتاحة في البلدين للاستثمار في قطاعات عدة منها المصارف الاسلامية.

بنك مسقط يحتفل بفوز سليمان الحارثي بجائزة الريادة ضمن جوائز التمويل الإسلامي العالمي

سليمان بن حمد الحارثي يستلم الجائزة

احتفل بنك مسقط بتتويج مديره العام لمجموعة الأعمال المصرفية الإسلامية **سليمان بن حمد الحارثي**، بجائزة الريادة ضمن جوائز التمويل الإسلامي العالمي لعام ٢٠١٤، وذلك في الحفل الذي اقيم بدبي ضمن فعاليات منتدى الإقتصاد الإسلامي العالمي السنوي، بحضور عدد من الشخصيات الاقتصادية والرؤساء التنفيذيين للبنوك والمؤسسات المالية على مستوى المنطقة والعالم.

وللمناسبة أكد **الحارثي** نجاح البنك في تحمل المسؤولية والمنافسة على مستوى العالم والمشاركة في تحقيق التقدم والتطور في القطاع المصرفي.

بنك الدوحة « أفضل بنك في قطر» ورئيسه التنفيذي ينال جائزة «رجل العام» من مجلة IAIR

د. ر. سيتارامان يتسلم الجائزة من جيودو جيومي

حصد بنك الدوحة جائزة «أفضل بنك في قطر» خلال الحفل السنوي الرابع لتوزيع جوائز مجلة IAIR لعام ٢٠١٤ والذي اقيم في فندق بالاس داون تاون في دبي. كما حصل الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور **ر. سيتارامان** على جائزة «رجل العام» وتسلم الجائزة من **جيودو جيومي** رئيس مجموعة IAIR.

وللمناسبة قال الدكتور **ر. سيتارامان** «يحرص بنك الدوحة على الالتزام بمسؤولياته تجاه المجتمع، ولذلك تبنى البنك ممارسات مستدامة في الأعمال من أجل تلبية متطلبات عملائه من ناحية والحفاظ على البيئة من ناحية أخرى. وقد قدّم بنك الدوحة العديد من المبادرات حول التنمية المستدامة. وتأتي جائزة أفضل بنك في قطر للاعتراف بمساهمات بنك الدوحة في مجال التنمية المستدامة. ولقد حافظ بنك الدوحة على سجل جيد من الأداء المالي يعتبر الأفضل في العقد الأخير كجزء من فلسفته الخاصة بالتنمية المستدامة».

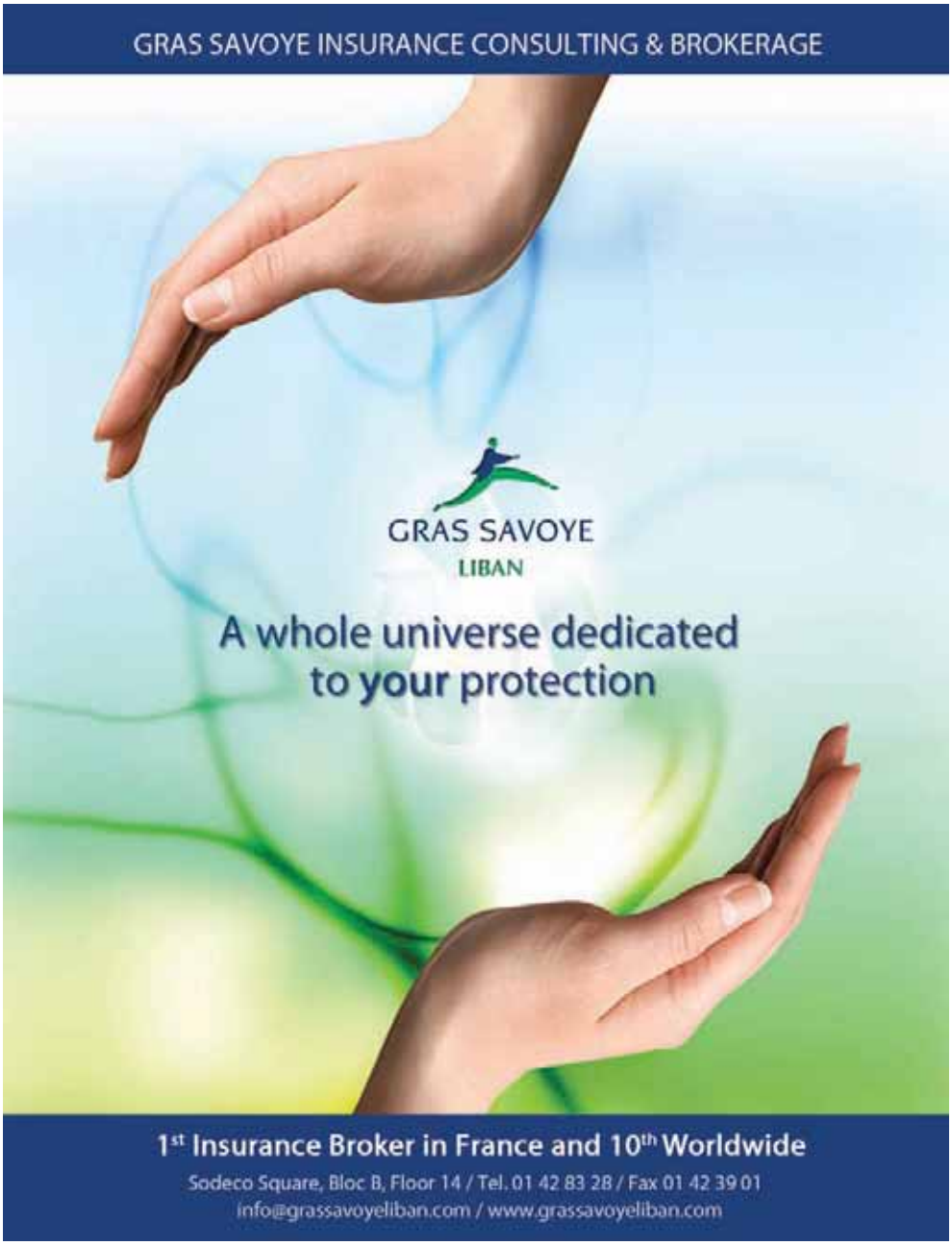
جامعة الجنان تعلن عن منح عدنان احمد يوسف دكتوراه فخرية

اعلن مجلس جامعة الجنان JINAN UNIVERSITY برئاسة الدكتور **عابد يكن** الموافقة على منح الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية وعضو مجلس الادارة **عدنان احمد يوسف** الدكتوراه الفخرية الصادرة عن كلية الآداب والعلوم الانسانية في قسم الدراسات الاسلامية في الاقتصاد الاسلامي، وذلك لدوره البارز في مجال الصيرفة الاسلامية على الاصعدة المحلي والعربي والعالمي، على ان يتم التواصل معه لاختيار الوقت المناسب لمنحه الشهادة خلال الشهرين المقبلين.

ممنوع على المصارف الاماراتية التعامل مع الاخوان المسلمين

تقيد المصرف المركزي الاماراتي بتعليمات وقوانين الخزانة الاميركية حمله على منع المصارف في الامارات من التعامل مع بعض الجماعات الاسلامية بما في ذلك الاخوان المسلمين.

وقال رئيس اتحاد مصارف الامارات **عبد العزيز الغرير** انه تم ابلاغ المصارف بأن لا تتعامل مع فرع الامارات لجماعة الاخوان المسلمين التي تتخذ من مصر مقرا لها وجمعية الاصلاح الاسلامية المحلية التي تتعاون مع الاخوان المسلمين.



«آي دي اس سيكيوريتيز» تتعاون مع ACUITY TRADING على تقديم خدمة متابعة توجهات السوق والشعور العام للمستثمرين

اسكندر نجار
ADS SECURITIES

قدّمت «آي دي اس سيكيوريتيز» ADS SECURITIES شركة وساطة الفوركس المستقلة الرائدة في أبوظبي أداة بحثية متطورة جداً تعنى بمتابعة توجهات السوق والشعور العام للمستثمرين الى عملائها وذلك للمرة الأولى، وذلك بالتعاون مع شركة ACUITY TRADING المتخصصة في مجال استخدام البيانات الهائلة لنقل قرارات التداول.

وسيستفيد عملاء «آي دي اس سيكيوريتيز» بلمسة زر واحدة من تحليل فوري لملايين المدونات الالكترونية وما تنقله وكالات الأنباء ووسائل التواصل الاجتماعي ذات الصلة باستراتيجياتهم الاستثمارية. أضف الى ذلك، المعلومات التقنية والبيانات الاقتصادية الأساسية المتاحة بالفعل والتي ستسمح للعملاء الشعور بالقوة الحقيقية كونهم الأوائل الذين يحصلون على هذه الأخبار، حتى قبل ان تحصل عليها كبريات المحطات الإعلامية، الأمر الذي سيساعدهم بكل تأكيد في اتخاذ القرارات الأمثل اعتماداً على التوجه العام السائد حول العالم.

من جهته قال **اسكندر نجار**، العضو المنتدب لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا لدى «آي دي اس سيكيوريتيز» مع إطلاق منصة OREX للتداول «نحن في طليعة متصدري التكنولوجيا في صناعة الفوركس، وننظر الى شراكتنا مع ACUITY TRADING على انها خطوة جوهرية بالنسبة لنا».

وأضاف «هذه هي المرة الأولى التي يصبح بها تحليل البيانات الهائلة للشعور العام للسوق متوفراً للمتداولين عبر الإنترنت بطريقة بسيطة وسهلة الاستخدام. وبعبارة مختصرة فإنها تسمح لعملائنا الاطلاع على آراء الملايين من الناس وتحليل ما يكمن وراء العناوين الرئيسية».

توفر منتجات ACUITY إثراءً لتجربة التداول عبر الإنترنت من خلال استخدام وإنشاء مؤشرات بحسب الطلب، متوفرة عبر تطبيقات الرسوم البيانية أو واجهات العرض. ويمكن للمتداولين الآن تحسين إدارتهم للمخاطر أو ابتكار استراتيجيات تداول جديدة تأخذ في الحسبان المزاج الفعلي للسوق وذلك من خلال السماح لهم بمعاينة المشاعر والاتجاهات التي تسود السوق في وقت حدوثها. بدوره، علّق **اندرو لين**، المدير المسؤول لـ ACUITY قائلا: «إذا كان باستطاعتك فهم كيف يشعر الوسط الاستثماري اليوم، عندها فقط يمكنك تحديد ماذا سيحدث غداً بدقة أكثر».

وأكمل «ننظر لشركة «آي دي اس سيكيوريتيز» كأحد المبتكرين في تكنولوجيا التداول ونتطلع لمساعدتهم في تطوير ادوات جديدة من شأنها دعم عملائهم في إيجاد فرص تداول فريدة من نوعها. نحن فخورون جداً بالعمل مع إي دي إس، ونسعى الى ابتكار طرق جديدة لدمج البيانات الهائلة في مسيرة التداول اليومي».

وللاستفادة من هذه الأداة المتطورة، يمكن التسجيل ببساطة وفتح حساب تداول مع «آي دي اس سيكيوريتيز» بالضغط على الرابط التالي: https://my.ads-securities.com/client-portal-web/signup.html وأيضاً الوصول الى السيولة وعروض التسعير والخدمات المميزة التي جعلت من «آي دي اس سيكيوريتيز» شركة الوساطة الرائدة في الشرق الأوسط.

ر. سيتارامان خلال مؤتمر «دور التكنولوجيا الرقمية في قطاع التجزئة»: تحتم دعم التجار متاجرهم بإمكانات الكترونية للتكيف مع أنظمة الدفع الجديدة

ر. سيتارامان
بنك الدوحة

جمع مؤتمر «دور التكنولوجيا الرقمية في قطاع التجزئة» الذي أقيم في فندق ريجيس باستضافة من بنك الدوحة، نخبة من أهم الخبراء الإقليميين والدوليين في مجالات الخدمات المصرفية والتجزئة والتجارة الالكترونية.

وفي كلمة الافتتاح شدّد الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة **ر. سيتارامان** بحضور العضو المنتدب للبنك **عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني**، على دور التكنولوجيا الرقمية في تغيير قطاع التجزئة بشكل كبير، إذ أصبحت تمثل أحد أهم المميزات التنافسية، مشيراً الى توافر امكانية قيام المستهلكين بمشترياتهم من خلال عدد من الطرق المختلفة، وهو ما يحتم على تجار التجزئة ان يقوموا بدعم متاجرهم بقدرات وامكانات الكترونية للتكيّف مع أساليب وأنظمة الدفع الجديدة.

البنك العربي يطلب تصديق قرار محكمة نيويورك الخاص بمسؤوليته المدنية في قضية لندي

قدّم البنك العربي طلباً لمحكمة المقاطعة الشرقية لمدينة نيويورك لتصديق قرار هيئة المحلفين والخاص بمسؤولية البنك المدنية في قضية لندي المقامة من قبل بعض المدعين الذين يحملون الجنسيات الإسرائيلية والأميركية.

وتأتي الطلبات الثلاثة التي قدمها البنك لمحكمة المقاطعة في إطار الإجراءات التي تسبق تقديم الإستئناف الإستئنائي للبت في الأخطاء الجوهرية التي تمت خلال المحاكمة ولتجنب بذل المزيد من الجهد والموارد بإجراء المحاكمة لتحديد التعويضات، وإذا رفضت محكمة المقاطعة هذه الطلبات بما فيها طلب التصديق على قرار هيئة المحلفين، سيقوم البنك بتقديم طلب الإستئناف الإستئنائي مباشرة لمحكمة الإستئناف للدائرة الثانية في مدينة نيويورك، والطلب منها إعادة المحاكمة حسب الإجراءات المعتمدة، انطلاقاً من قناعة البنك بسلامة موقفه في هذه القضية.

خبراء دوليون يتساءلون: لماذا لا تتوسع المصارف الخليجية خارج بلدانها؟

يلاحظ الخبراء المصرفيون ان المصارف الخليجية على الرغم من رساميلها وودائعها الكبيرة، وشهرة اسمائها، وخلو ميزانياتها من الديون المتعثرة وارتفاع ربحيتها مقارنة بالمصارف الأوروبية فهي باستثناء ثلاثة أو أربعة مصارف تتردد في فتح فروع لها خارج بلادها وفي البلدان الأجنبية بخاصة.

أحد الخبراء وهو مدير في شركة «أليكس بارتنرز» ويدعى **اويجينيو بيرنجا** تناول هذا الموضوع فقال «رغم ان المصارف الخليجية أفضل من نظيراتها الأوروبية فهي تواجه تحديين أساسيين هما التوسع خارج أراضيها وكيفية تنويع محافظ الإقراض لديها».

وقال **بيرينجا** «اذا أرادت المصارف الخليجية ان تتحول الى لاعب دولي فعليها ان تتوسع خارجياً، وليس من المعقول ان تبقى عمليات التمويل مرتكزة في قطاعات البنية التحتية والعقارات والنفط وحسب».

عرض لفرص الأسواق المالية واستراتيجية البنوك للمرحلة المستقبلية

انعقاد الاجتماع السنوي العام والمؤتمر ٣١ لجمعية المصرفيين في آسيا

عبد الرزاق بن علي بن عيسى يلقي كلمة

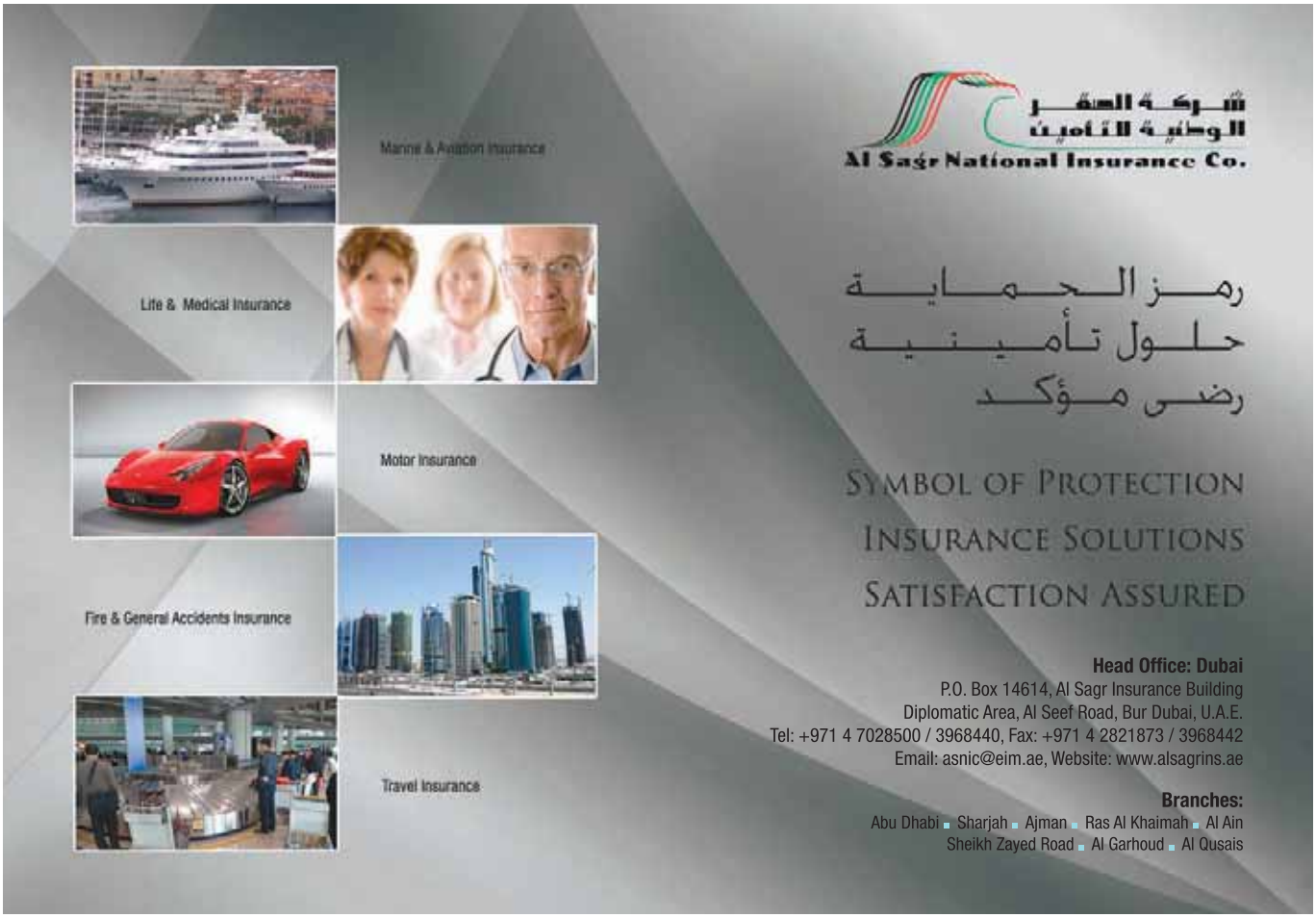
الطاولة الرئيسية

استضاف بنك مسقط على مدار يومين أعمال الاجتماع السنوي العام والمؤتمر الواحد والثلاثين لجمعية المصرفيين في آسيا (ABA) بمشاركة حوالى ١٠٠ شخصية مصرفية وذلك في منتجع شانغريلا.

وبعد تعريف لبعض الأسواق المالية والفرص التجارية والاقتصادية المتوافرة في بعض دول الأعضاء بالجمعية خلال جلسات اليوم الأول، جرى مناقشة تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على الأعمال المصرفية حيث تم تقديم عدد من التجارب لعدد من البنوك والمؤسسات المالية من بينها السلطنة والإمارات وسنغافورة.

وتواصلت أعمال الاجتماع الثاني بمشاركة كل من وزير التجارة والصناعة العماني الدكتور **علي بن مسعود السنيدي**، الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العماني **حمود بن سنجور الزدجالي** كمتحدثين رئيسيين في جلسات اليوم الثاني، حيث نوقشت استراتيجية البنوك للمرحلة المستقبلية وضرورة الاهتمام بمجال الابتكار والابداع في طرح المنتجات والخدمات المصرفية.

وبهذه المناسبة قال **عبد الرزاق بن علي بن عيسى** الرئيس التنفيذي لبنك مسقط «إننا مسرورون وفخورون بمشاركة جمعية المصرفيين في آسيا (ABA) في استضافة وتنظيم هذا الاجتماع الهام، وذلك في الوقت الذي تواجه فيه المنطقة عدداً من التحديات والتي تتطلب منا جميعاً تعزيز التعاون وتبادل المعلومات لمواجهة هذه التحديات»، موضحاً ان الاجتماع يسلط الضوء على الأوضاع في الأسواق المالية الدولية وفرص الاستثمار في الأسواق الناشئة بجانب التركيز على التطورات الجديدة والخاصة بالأنظمة والممارسات المتعلقة بالأعمال المصرفية ومناقشة الفرص الموجودة في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية.



هاشم شوا
بنك فلسطين

محمد بن جاسم آل ثاني
مجموعة بنك بروة

خالد السبيعي
مجموعة بنك بروة

سميح سعاده
BEMO

نديم غنطوس
البنك العربي للأعمال

فاروج نركيزيان
بنك الإمارات لبنان

٢٧,٧ مليون دولار أرباح بنك فلسطين بنهاية الشهر التاسع

هاشم الشوا: قادرون على تحقيق نتائج ايجابية بمؤشرات الأداء كافة

وبرغم التحديات الاقتصادية والأزمات التي تشهدها الدولة تمكن بنك فلسطين BOP برئاسة **هاشم شوا** من تحقيق أرباح صافية NET PROFIT خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٤ بلغت ٢٧,٧ مليون دولار أميركي وزيادة موجوداته ASSETS الى ٢,٥ مليار دولار أميركي. كما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة ٦,٨ في المئة الى ٢٦٩ مليون دولار والودائع DEPOSITS بنسبة ١٣,٥ في المئة الى ١,٩٨ مليار دولار. وارتفعت القروض والتسليفات بنسبة ٣,٣ في المئة الى ١,١٤ مليار دولار.

وتعليقاً على أداء البنك أعلن **الشوا** ان البيانات المالية التي تحققت خلال الربع الثالث تؤكد متانة المركز المالي وقدرة البنك ومرونته في مواجهة الظروف السياسية والإقتصادية غير المستقرة والتطورات المؤلمة التي عصفت بفلسطين حيث كان للحرب التي شنت على قطاع غزة مدى ٥٠ يوماً آثار كارثية على الإقتصاد الفلسطيني ككل معظمة من معاناة الشعب الإقتصادية والإجتماعية.

وأكد **الشوا** «ان البنك كان قادراً على تحقيق نتائج إيجابية في جميع مؤشرات الأداء الرئيسية»، وعزا ذلك الى قدرته على وضع خطط استراتيجية سليمة تضمن استمراريته، فضلاً عن إدارة المخاطر والرقابة. وتابع **شوا** «برغم ما حدث، إلا ان البنك واصل مسيرة البناء والتطوير ومساندة أبناء مجتمعه واقتصاده على السواء لإيمان هؤلاء بأنهم جزء من هذا الوطن.» وكشف **الشوا** عن رغبة بنك فلسطين بزيادة حجم الدعم المقدم لمختلف المشاريع الإقتصادية، تحفيزاً للإقتصاد الوطني والمساهمة في عملية إعادة البناء والنمو، وبالأخص في قطاع غزة في محاولة لإعادة الحياة الى طبيعتها هناك.

صافي ارباح مجموعة بروة يرتفع بنسبة ٤٣ في المئة للربع الثالث

اظهرت ميزانية مجموعة بنك بروة نموا في غالبية بنودها اذ ارتفع صافي ارباحها بنسبة ٤٣ في المئة ليصل الى ٦٤١ مليون ريال قطري مقارنة بـ ٤٤٧ مليون ريال للفترة نفسها من العام ٢٠١٣ .

وارتفع اجمالي الموجودات بنسبة ٢٨ في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام ٢٠١٣ ليصل إلى ٣٦,٦ مليار ريال، كما ارتفعت نسبة ودائع العملاء بنسبة ٣٠ في المئة لتصل إلى ٢٢,١ مليار ريال.

وللمناسبة قال الشيخ **محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني**، رئيس مجلس إدارة المجموعة: «إستطاعت المجموعة – وفي فترة قصيرة – تعزيز حصتها السوقية في سوق الصيرفة الإسلامية في الدولة حتى بلغت ١٥ في المئة. وتمكنا من تعزيز قاعدة العملاء لدينا، مما انعكس ايجاباً على أداء المجموعة».

أما الرئيس التنفيذي للمجموعة بالوكالة **خالد يوسف السبيعي**، فقال: «إن إستراتيجية المجموعة القائمة على التوسع المدروس في جميع القطاعات والتركيز على نوعية الخدمات ودراسة المخاطر بشكل جيد، عزز من أداء المجموعة خلال التسعة أشهر الأولى للعام ورفع من جودة ونوعية الإيرادات بشكلٍ ملحوظ».

١٢٦ في المئة زيادة في الأرباح الصافية لـ BEMO وموجوداته تعدّت الـ١,٤٧ مليار دولار

تعدّت موجودات بنك بيمو BEMO خلال الـ ٩ أشهر الأولى من العام الحالي ١,٤٧ مليار دولار أميركي، وبلغت ودائع العملاء DEPOSITS ١,١٨ مليار دولار والقروض والتسليفات LOANS ٦٧٥ مليون دولار أميركي وحقوق المساهمين EQUITY ١٢٥,٦ مليوناً.

وزادت أرباحه الصافية خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٤ مقارنة بالعام ٢٠١٣ بنسبة ١٢٦ في المئة وبلغت نحو ٩ ملايين دولار أميركي.

ويشهد البنك نمواً كبيراً منذ ان تسلم ادارته العامة **سميح سعاده** منذ سنوات.

يرأس مجلس ادارة البنك الدكتور **رياض عبجي** وهو يشغل في الوقت نفسه منصب نائب رئيس مجلس الإدارة.

البنك العربي للأعمال: أرباحه زادت ٧٩ في المئة وموجوداته بلغت ١٨,٥ مليون دولار

حقق البنك العربي للأعمال زيادة كبيرة في أرباحه خلال العام ٢٠١٤ وصلت الى ٣٦٠ ألف دولار أميركي بنسبة نمو ٧٩ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٣.

وبلغت موجوداته ١٨,٤٨ مليون دولار أميركي وحقوق المساهمين ١٣,٧٢ مليوناً والودائع ٤,٦٥ ملايين دولار أميركي.

يرأس مجلس إدارة البنك السيد **محمد عدنان الجارودي** أما المدير العام فهو السيد **نديم فؤاد غنطوس**.

كما بلغت أرباح البنك العربي للتمويل نحو ٣٦,٥ ألف دولار أميركي وترأسه السيدة **رنده محمد توفيق الصادق** ومديره العام هو أيضاً السيد **غنطوس**.

أرباح بنك الإمارات لبنان ارتفعت ١٥,٢ في المئة وموجوداته بلغت ١,٤٥ مليار دولار

يبدو ان الشائعات التي تطال من حين الى آخر بنك الإمارات لبنان ELB حول رغبة المصارف بالمساهمة فيه سببها النتائج الجيدة التي يحققها برئاسة السيد **فاروج نركيزيان** وإدارة السيد **كلود روفان** CLAUDE RUFIN.

فقد تمكن البنك من زيادة أرباحه خلال العام ٢٠١٣ الى ١٠,١٣ ملايين دولار أميركي بنسبة نمو ١٥,٢ في المئة، مقارنة بالعام ٢٠١٢.

كما ارتفعت حقوق المساهمين الى ٢٧٠,٨ مليون دولار وودائع العملاء الى ١,١ مليار دولار وبلغت موجوداته ١,٤٥ مليار دولار.

الفرع الرئيسي | جبل عمان | شارع عبدالمنعم رياض | ص.ب.213590 عمان 11121 الأردن | هاتف: 5654550 6 962+ | فاكس: 5689734 6 962+ 5654551 6 962+
فروع الشركة: الصويفية • تلاع العلي • ماركا • العبدلي • البيادر • إربد • العقبة

A MEMBER OF THE **GULF INSURANCE GROUP**
www.gig.com.jo

صالح كامل
ABG

عدنان يوسف
ABG

هشام الريس
GFH

يوسف تقي
مصرف السلام

موسى شحاده
البنك الاسلامي الاردني

٢٠٧ ملايين دولار صافي دخل مجموعة البركة في ٩ أشهر

أعلنت مجموعة البركة المصرفية (ABG)، المجموعة المصرفية الإسلامية الرائدة التي تتخذ من مملكة البحرين مقراً لها، عن تحقيق صافي دخل قدره ٢٠٧ ملايين دولار أميركي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٤، بزيادة ٥ في المئة عن صافي دخل الفترة نفسها من العام ٢٠١٣. كما حققت بنود الميزانية العامة معدلات نمو جيدة، حيث ارتفع مجموع الموجودات بنسبة ٨ في المئة ليصل الى ٢٢,٥ مليار دولار، ومجموع الودائع بنسبة ٨ في المئة ليصل الى ١٧,٧ مليار دولار، مما يشير الى مواصلة ثقة العملاء بالمجموعة. أما مجموع الحقوق فقد بلغ ملياري دولار بزيادة نسبتها ٢ في المئة.

وتعليقا على هذه النتائج، قال الشيخ **صالح عبد الله كامل** رئيس مجلس إدارة المجموعة «أننا فخورون للغاية برؤية تنامي عوائد وأعمال مجموعة البركة المصرفية وتعزيز مكانتها إقليميا وعالميا مع قرب نهاية العام... ونعتبر النتائج المتميزة التي حققناها خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٤ تجسيداً حياً لنجاح نموذج الأعمال الذي اختطيناه منذ تأسيس المجموعة، وهو نموذج يعكس قيم الصيرفة الإسلامية الحقة، واستراتيجيات الأعمال النافذة البصيرة، مع توفر الخبرات البشرية المتميزة القادرة على ترجمة هذه القيم والاستراتيجيات على أرض الواقع بصورة خلاقة. لذلك، فإننا متفائلون بالمستقبل».

من جهته، أكد **عبد الله عمار السعودي** نائب رئيس مجلس إدارة المجموعة «تؤكد النتائج المالية التي حققناها خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٤، أنه على الرغم من استمرار التقلبات العالمية والتطورات السياسية والاجتماعية التي يشهدها عدد من البلدان العربية بما فيها تلك التي يتواجد فيها بعض وحدات مجموعة البركة المصرفية، فقد واصلت أنشطة المجموعة ووحداتها التابعة نموها بثبات، الأمر الذي يؤكد نجاح استراتيجيات الأعمال التي تنفذها...».

وقال **عدنان أحمد يوسف** عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة «إن النتائج المتميزة التي حققناها خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٤ تجسد مجموعة المبادرات التي أطلقناها خلال العام وتتمثل 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...».

٤٦,٨٣ مليون دولار الارباح الصافية لـ«البنك الاسلامي الاردني»

حقق البنك الاسلامي الاردني ارباحا صافية بعد الضريبة بلغت حوالى ٤٦,٨٣ مليون دولار وقبل الضريبة بلغت حوالى ٦٦,٤٣ مليون دولار.

وعلق نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام للبنك **موسى عبد العزيز شحاده** على هذه النتائج مؤكدا على سلامة وتنفيذ الخطة الاستراتيجية التي تعتمدها ادارة البنك والمحافظة على مكانته المميزة في القطاع المصرفي الاردني، حيث بلغت موجوداته حوالى ٥,٣٦ مليارات دولار مقابل ٤,٩٤ مليارات في نهاية ٢٠١٣.

وبلغت ودائع العملاء حوالى ٤,٨٠ مليارات دولار مقابل ٤,٥١ مليارات.

اما التسهيلات الممنوحة للعملاء مضافا اليها التسهيلات الممنوحة من حسابات الاستثمار المخصص وسندات المقارضة في نهاية ايلول من العام الحالي فقد بلغت حوالى ٣,٦٧ مليارات دولار مقابل ٣,٥٣ مليارات في نهاية عام ٢٠١٣.

١٥,٦ مليون دولار أرباح قياسية لبيت التمويل الخليجي

هشام الريس: استثماراتنا بدأت تؤتي ثمارها

أظهرت نتائج بيت التمويل الخليجي GFH المالية للربع الثالث وفترة التسعة أشهر الأولى من العام المنتهية في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٤ تحقيق ربح صافٍ بلغت قيمته ١٥,٦ مليون دولار أميركي، مقارنة بما مقداره مليون دولار خلال الفترة نفسها من عام ٢٠١٣، وبلغت قيمة الدخل الصافي ١٢١,١ مليون دولار أميركي، مقابل ٣٠,٥ مليوناً خلال التسعة أشهر الأولى من العام السابق. كما ارتفع دخل الأنشطة المصرفية الاستثمارية بمعدل كبير بلغت نسبته ٧٥٪ مقارنة بالعام السابق.

بلغت قيمة المصروفات التشغيلية خلال فترة التسعة أشهر ما مقداره ٩٥,٥ مليون دولار، فيما بلغت قيمة مصروفات عمليات الاستثمار ما قيمته ٣٥,٣ مليون دولار مقارنة بما مقداره ٢٧,٤٥ مليوناً خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٣.

ولمناسبة الإعلان عن هذه النتائج الطيبة، صرح **هشام الريس**، الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي «نحن سعداء بالإعلان عن فترة أخرى من النمو والربحية والتقدم المستمر الذي حققه البنك، والذي يجسد بشكل جلي المسار الصحيح الذي ننتهجه في إطار إستراتيجيتنا المحددة، ويؤكد أن التدابير التي تم اتخاذها والاستثمارات التي تم خوضها قد بدأت تؤتي ثمارها».

أرباح مصرف السلام الى ١٢,٢ مليون دينار بنهاية أيلول الماضي

ارتفعت الأرباح الصافية لمصرف السلام البحريني للأشهر التسعة الأولى من العام الحالي الى ١٢,٢ مليون دينار بحريني، من ٩,١ ملايين دينار خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وأظهرت النتائج المالية للمصرف ان أرباح الربع الثالث بلغت نحو ٤,١ ملايين دينار من ٣,١ ملايين دينار في الربع الثالث من العام الماضي، وبلغت ربحية السهم الواحد ٦,٤ دنانير من ٦,١ دنانير.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للمصرف هو السيد **يوسف تقي**.

كاك الصحي

حصنك الحصين

الجمهورية اليمنية - صنعاء - الزبيري مبنى كاك الاستثماري - الدور السابع - جوار وزارة الشباب

هاتف : 538994 1 967+ فاكس : 538991 1 967+

التسويف والمماطلة..
«تكتيك» فقد جدواه!

بقلم جوزف زخور

هذا المقال كتبه صاحب مفكرة ضامن عربي ونشره في عددنا لشهر نيسان (ابريل) ٢٠٠٠، اي قبل ١٥ سنة تقريبا. وبالنظر لتعاظم حجم محفظة التأمين الصحي وتجاوزه نسبة ٥٠ بالمئة من مجموع الاقساط المكتتبة في دول الشرق الاوسط وافريقيا الشمالية، يرى الكاتب من المناسب اعادة نشره على هذه الصفحة لعله يثير حمية شركات التأمين الصحي ويجعلها تسرّع سداد المطالبات العالقة.

ج.ز.

قررت خمس من الشركات الكبرى التي تتعاطى التأمين الصحي بشكل مكثف في بريطانيا، انشاء مركز الكتروني يعنى بالتعجيل بإنهاء المطالبات المتعلقة بالتأمين الصحي (SPEEDING UP PROCESSING OF MEDICAL CLAIMS) وسدادها مباشرة الى اصحابها من مقدمي الخدمات والمواد الطبية. اما المبالغ التي يدفعها المركز الى مقدمي الخدمات فتقتطع من حسابات مصرفية تنشئها الشركات لتلك الغاية.

والشركات الخمس هي بيوبا BUPA، نورويتش يونيون (NORWICH UNION)، بي بي هيلث كير (PPP HEALTH CARE)، برايم هيلث (PRIME HEALTH) ورويال صن أليانس (ROYAL SUN ALLIANCE).

المركز الالكتروني الجديد سوف يحمل اسم «هيلث كود» (HEALTH CODE). والشركات الخمس ترى ان مبادرتها هذه سوف تخفض نفقاتها الادارية بنسبة مهمة. ذلك ان المركز الجديد ينزل عن كاهلها الاعباء التي يفرضها التعاطي الشخصي مع الملفات الطبية، ويجعل من تسوية المطالبة (CLAIM PROCESSING) عملا الكترونيا مبرمجا بشكل مسبق وينفذ آليا.

وما لم يرفض النظام الالكتروني المطالبة، لعلة او مخالفة كامنة فيها، يفترض ان تصل الى نهايتها السعيدة، ويقبض مقدم الخدمات قيمة الفاتورة الصادرة عنه، خلال ساعات معدودة.

وفي الحالات التي يرفض فيها النظام الالكتروني المطالبة، يتدخل الرأي البشري ليتحرى عن اسباب الرفض. فان وجد خطأ صححه وترك للمطالبة ان تكمل مشوارها. اما اذا ثبت ان الرفض الالكتروني كان في محله، كرّسه بقرار معلّل، وردت المطالبة الى اصحابها.

في منطقتنا العربية مراكز الكترونية تشبه الى حدّ ما ذلك الذي اتفق العمالقة البريطانيون الخمسة على انشائه. الا ان المهام المنوطة بها تنتهي عند حد التحقق من صحة الفواتير واحالتها الى الضامن. اما السداد فيترك أمره للشركة الضامنة او الفريق الذي اخذ على عاتقه دفع قيمة الخدمات التي أسديت الى المريض.

والجديد في «هيلث كود» (HEALTH CODE) البريطاني ليس فقط انه مكلّف بالتعجيل في سداد المطالبات، بل ان مموّليه خمس شركات، هي في الواقع اضداد، و«اعداء الكار»، كما يقال في العامية.

وان تكون الشركات الخمس قد ارتضت ان تستظل اسم مركز واحد يعنى بسداد المطالبات، فتلك مبادرة، بل مفاجأة، يجدر بصناعة التأمين في وطننا العربي ان تتوقف عندها، وتمعن النظر في ابعادها، وقد تستلهم منها الكثير من المعاني والعبر، ومنها:

١- ان الوعي على مستوى القيادات التأمينية في اوروبا، بلغ من النضج ما يجعلها تلجأ الى كل الوسائل المتاحة لخفض نفقاتها الادارية، حتى ولو اقتضى ذلك ان تتحالف مع المنافسين واكثرهم خصاما لها.

٢- ان «التعجيل في الدفع» اصبح بمثابة «امر اليوم» لعمالقة التأمين، وان هؤلاء باتوا يجدون في التخلص المعجل من المسؤوليات العالقة ايجابية تخدم قضية الشركة ولا تسيء اليها، كيف ذلك؟

لقد بات معروفا ان تصنيف شركات التأمين (RATING) يبنى على جملة أسس (CRITERIA)، لعل اهمها القدرة على دفع المطالبات (CLAIM PAYING ABILITY) وتجسد هذه القدرة الدينامية التي تتحلى بها عملية تسوية المطالبات.

اما الدينامية، فمقياسها السرعة التي يتميز بها السداد. وكلما قصر الوقت الذي يستغرقه المشوار الذي تجتازه المطالبة، بدءا بتاريخ تكوّنها، وانتهاء بتاريخ انهائها، ارتفعت علامات التصنيف، وعلت الشركة الضامنة مرتبة.

يتبين لنا من هنا، وبوضوح، ان عمالقة التأمين الصحي البريطانيين الخمسة، بتوافقهم على ان يخوضوها معركة مشتركة ضد الروتين الاداري، انما يحققون فوائد جمة، ليس اقلها ترسيخ ثقة المجتمعات والاسواق العالمية بهم. ومن شأن ذلك وحده ان يعزز قدراتهم التسويقية، بما يعود عليهم بواردات يحسدون عليها. يكفي ان نذكر هنا ان الشركات ذات التصنيف الف «A» وما فوق ذلك، وعددها لا يزيد عن مئة شركة تأمين واعادة تأمين، باتت تهيمن بشكل يكاد يكون مطلقا على اسواق التأمين العالمية.

ترى هل لهذه الحقيقة ان تدرك يوما اذهان القيمين على شركات التأمين في وطننا العربي؟

الكتب التي تقرأ فيها معظم الشركات العاملة على الاراضي العربية، تجعل من استئخار دفع المطالبات ركنا من اركان «التكتيك» الذي يرعى اصول استثمار «الدفق النقدي» (CASH FLOW). وانه لواقع ان «التأجيل» (وهي الكلمة البديل، والاكثر تهديبا، من التسويف او المماطلة) هو سيد الموقف والذي يتحكم بتعاطي معظم شركات التأمين مع اصحاب الحقوق.

فمن منا لم يسمع بأصناف القصص، والاساليب، التي يلجأ اليها بعض الضامنين، لتبرير التأخير في انهاء المطالبات العالقة، او لاحالتها الى المحاكم حيث «العجلة من الشيطان».

ويكفي ان ننظر الى الشكاوى التي ترفع ضد شركات التأمين عندنا بسبب المماطلة والتسويف، كي ندرك ان فوائد «الدفع المعجل» لم تدرك شركاتنا، او تجد تقبلا لها في وطننا العربي بعد.

ففي كل صحيفة، ويوما بعد يوم، نقرأ صرخات يرفعها المستهلك ضد هذه او تلك الشركة بسبب رفضها دفع مطالبة قدمت اليها.

ومقدمو الخدمات الطبية، لا سيما المستشفيات، ما انفكوا يصدرون بيانات يعبرون فيها عن استيائهم من تباطؤ شركات الضمان في دفع الفواتير المستحقة؟

والشركات التي تستأخر السداد ليست كلها عاجزة، او معسرة، بل ان بعضها يملك فوائض تمكنه من ان يسدّد قيمة الخدمات المقدمة فورا. الا انها تبطئ الخطى، وتختلق الاعذار، لتبرر التأخير في الدفع.

اما الدافع الحقيقي للتباطؤ فهو، في أحيان كثيرة، رغبتها في جنيّ المقدار الاكبر من العوائد على اموالها، سواء المودعة منها في المصارف او الموظفة في مشاريع استثمارية.

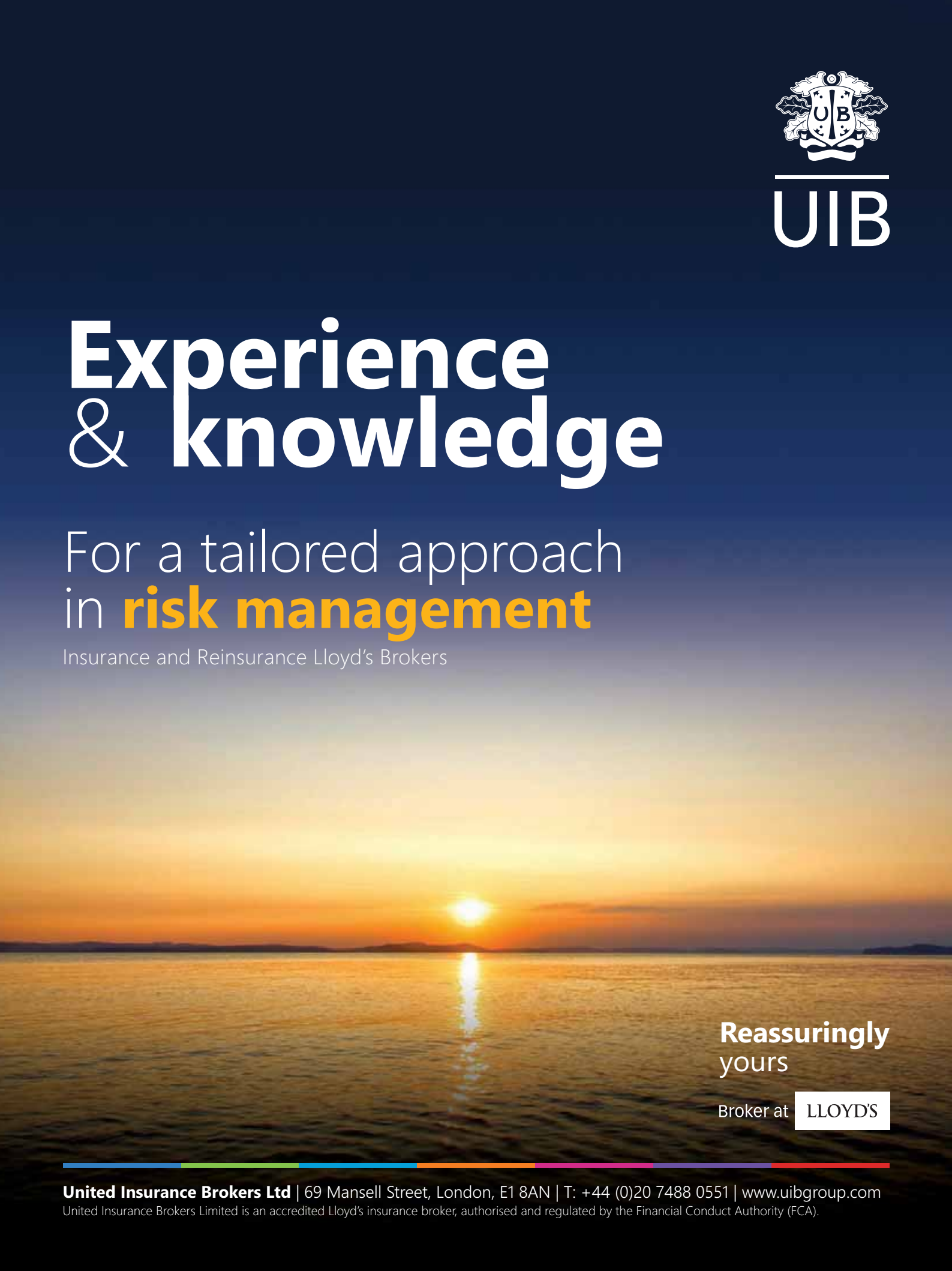
ان في المركز الالكتروني الذي انشأته الشركات البريطانية الخمس، والذي اناطت به مهمة التعجيل في تسيير عملية سداد المطالبات الصحية، مثالا يحتذى، ومبادرة تصلح لتكون قدوة لشركات التأمين العربية الراغبة في ترويج خدمات التأمين الصحي، خصوصا وان المملكة العربية السعودية، ودولا خليجية اخرى، قررت جعله الزاميا للمقيمين على اراضيها من غير مواطنيها.

علّ مفكرتي هذه تجد صدى لدى دعاة استئخار السداد، وعساهم يلمسون في الخبر الذي نقلته عن الشركات البريطانية الخمس، حسنات الدفع المبكّر، والمنافع التي يأتي بها عليها، سواء لجهة تقليص نفقاتها الادارية، او تجميل صورتها في اذهان الناس، وفي ترفيع تصنيفها، ومكانتها في الاسواق. وفي ذلك افضل خدمة يمكن لاحدنا ان يقدمها لشركته ان كان يريد لها ان تبقى وتزدهر.

يبقى هناك سؤال يمكن ان يطرحه دعاة استئخار السداد، وهو: وكيف لنا ان ندفع ما علينا، ونحن لا نقبض ما يعود الينا من الوسطاء، الزبائن عموما، الا بعد جهد؟

ولست أجد جوابا عن ذلك الا بالقول بعدم البيع بالدين، وهنا تعود الى مخيلتي اللوحات المبرْوَزة (من برواز) والتي كان الاذكياء من تجار بيروت القدامى يعلقونها في صدر مؤسساتهم، والتي تقول «الدين ممنوع... والعتب مرفوع.. والرزق على الله».

❖ مستشار في التأمين - ممثل مجموعة دولية
رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان سابقاً
www. zakhourco.com
Email: zakhour@zakhourco.com


UIB
Experience
& knowledge
For a tailored approach
in risk management
Insurance and Reinsurance Lloyd's Brokers
Reassuringly
yours
Broker at LLOYD'S
United Insurance Brokers Ltd | 69 Mansell Street, London, E1 8AN | T: +44 (0)20 7488 0551 | www.uibgroup.com
United Insurance Brokers Limited is an accredited Lloyd's insurance broker, authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FCA).

العقوبات ضد روسيا ترتد على اسواق التأمين في الغرب

تخوف من تخلّف عن دفع الديون الروسية المغطاة من اسواق لندن ونيويورك

اعلن **ألكسيس سافيلييف** ALEXIS SAVELYEV رئيس قسم اعادة التأمين في شركة التأمين الروسية انكوشتراخ INGOSTRAKH انه تبلغ من احدى شركات اعادة التأمين الاميركية انها سوف تتوقف عن قبول اسنادات اعادة التأمين الروسية بفعل قانون العقوبات الاميركية ضد روسيا. اضاف ان معيدي التأمين البريطانيين لم يبلغوه حتى الآن اي قرار بوقف التعامل مع اسواق التأمين الروسية.

وكانت الحكومة الاميركية قد فرضت عقوبات ضد بعض المؤسسات والشخصيات الروسية المتعاطفة مع الرئيس **بوتين** في السياسة التي يتبعها في اوكرانيا. وادى تطبيق العقوبات الى انسحاب عدد كبير من رؤوس الاموال الغربية من روسيا، الامر الذي ادى الى سقوط سعر صرف الروبل الروسي بنسبة ٣٠ بالمئة.

ويحاول الرئيس **بوتين** ايجاد رساميل بديلة في دول اخرى مثل الصين التي ابدت تجاوبا ووقعت عقودا لبناء خطوط امداد للنفط والغاز الروسي من روسيا مباشرة الى الصين.

ولم تكتف اميركا بفرض عقوبات بل عملت على خفض اسعار النفط على‌نحو يلحق بصادرات النفط الروسية خسائر فادحة. واعربت شركات التأمين الغربية التي تتعاطى تغطية القروض LOANS عن تخوفها من الخسائر التي سوف تلحق بها جراء اخفاق المدينين الروس في دفع الديون المستحقة بذممهم جراء تراجع الاداء الاقتصادي في روسيا.

وبذلك تكون العقوبات التي فرضت ضد روسيا قد ارتدت جزئيا على شركات التأمين الغربية التي تغطي القروض في روسيا

فلاديمير بوتين

رئيس روسيا

بعد ان اصبحت اسعار التأمين على السيارات في مدينة ديترويت الاغلى في العالم

حاكم الولاية يدرس تأسيس شركة تأمين خاصة بسيارات ديترويت

يبدو ان نظام اقتصاد السوق الذي يقضي بإنهاء وجود شركات التأمين الحكومية وبإطلاق المنافسة بين شركات القطاع الخاص لم يؤت الثمار المرجوة منه في مدينة ديترويت DETROIT عاصمة ولاية ميتشيغان MICHIGAN تحديدا.

فعلى الرغم من المنافسة الجارية بين شركات التأمين العاملة هناك، ارتفعت اسعار التأمين على السيارات الى مستويات تتجاوز القدرة المالية للمواطنين، ما حمل هؤلاء على رفع الشكاوى الى المجلس البلدي في مدينة ديترويت. كما ان اعدادا كبيرة من السكان اضطروا الى‌الانتقال الى ولاية اخرى تجنبا للتكلفة الباهظة للتأمين على السيارات في ديترويت DETROIT.

وبعد اجتماع عقده المجلس المحلي، اعلن حاكم ولاية ميتشيغان **مايك دوغان** MIKE DUGGAN انه جرى تكليف شركة اكتوارية لدرس جدوى انشاء شركة حكومية تعنى بتغطية السيارات بأسعار متهاودة. وقال الحاكم ان اسعار تأمين سيارته وسيارات افراد عائلته ارتفعت ٣ آلاف دولار اميركي بعد ان اتخذ من مدينة ديترويت مقرا له.

وامل الحاكم بأن يجري انشاء شركة تأمين خاصة بالسيارات المسجلة في ديترويت وتحمل اسم دي – انشورنس D- INSURANCE فور الانتهاء من درس الجدوى الاقتصادية للشركة.

وتعتبر اسعار التأمين على السيارات في مدينة ديترويت DETROIT الاغلى ثمنا في العالم.

مايك دوغان

حاكم ولاية ميتشيغان

آ اي جي AIG تعرض فندق كونراد في سيول للبيع ٤٥٠ مليون دولار تعزيزا لرسملتها

نقلت وسائل الاعلام من سيول عاصمة كوريا الجنوبية ان فندق كونراد CONRAD الفخم وهو من فئة الخمسة نجوم معروض للبيع مقابل مبلغ ٤٥٠ مليون دولار اميركي. والفندق مملوك من شركة آ اي جي العقارية AIG REAL ESTATE وهي شركة تابعة لمجموعة آ اي جي AIG للتأمين. وقد اوكلت آ اي جي الى شركة لاسال LASALLE العقارية ايجاد شار للفندق. وذكر ان بيع الفندق يأتي في سياق تصفية الاصول التي تملكها آ اي جي AIG كي تعزز رسملتها بعد الازمة المالية التي واجهتها سنة ٢٠٠٨. وسبق لمجموعة AIG ان باعت بناية تقع وسط طوكيو مقابل ١,٢ مليار دولار اميركي وذلك للغاية عينها اي تعزيز الرسملة.

وكانت آ اي جي قد سددت السلفات والقروض المالية التي قدمتها لها الادارة الاميركية لانتشالها من الهاوية سنة ٢٠٠٨.

CONRAD HOTEL SEOUL

Anyone can take you for a ride. Only a few take you there safely.

You would not settle for the cheapest car. Why should reinsurance be different?
When your business is at risk, there is no room for error. One wrong turn can spell disaster. Trust the people you know. Because when it comes to the crunch, price will no longer be important.

arig

Arig - your premium is our commitment.

www.arig.net

نيكولاوس فون بومهارد
MUNICH RE

ميونيخ ري والشركات التابعة لها في مرتبة أ بلوس (+A) متفوق

اصدرت وكالة التصنيف ا.ام.بست A.M.BEST بيانا بتاريخ ١٤ تشرين الثاني (نوفمبر) تؤكد فيه ثبات القدرة المالية لميونيخ ري MUNICH RE كبرى شركات اعادة التأمين في العالم في مرتبة أ بلوس (+A) التي تعني متفوق SUPERIOR. اما القدرة الائتمانية لميونيخ ري فهي في مرتبة دوبل أ ماينوس (-AA). وهذان التصنيفان يشملان جميع الشركات التابعة لمجموعة ميونيخ ري.

وجاء في تقويم ا.ام.بست A.M.BEST ان هاتين المرتبتين تعكسان الرسملة المميزة للمجموعة وموقعها التنافسي القوي اضافة الى ادارتها الصلبة للاخطار.

اضافت ان المحفظة المتنوعة للمجموعة اتاحت لها ان تتحمل الضغوط السلبية الناجمة عن المرونة السائدة في اسواق اعادة التأمين لا سيما في مجال تغطية الممتلكات البالغة الاهمية.

MUNICH RE'S DIVERSIFIED OPERATIONS ALLOWED IT TO WITH STAND NEGATIVE PRESSURE FROM SOFT MARKET CONDITIONS IN SOME MAJOR PROPERTY REINSURANCE SEGMENTS OVER RECENT YEARS.

يذكر ان رئيس ميونيخ ري MUNICH RE هو السيد **نيكولاوس فون بومهارد**.

غاي كاربنتر: إقبال على تغطيات إعادة التأمين على أخطار الكوارث في آسيا والمحيط الهادئ برغم تراجع أقساطها

نشرت شركة غاي كاربنتر GUY CARPENTER ، عضو مجموعة مارش اند ماكلينن MMC تقريراً أشارت فيه الى ان الطلب على تغطيات إعادة التأمين على أخطار الكوارث في آسيا والمحيط الهادئ لا يزال مرتفعاً خلال عام ٢٠١٤، الا ان اقساط الاعادة في هذا الفرع انخفضت لعدة عوامل ومنها انخفاض تحويل سعر العملات في بعض الدول وعمليات الدمج وتعزيز القدرات الاحتفاظية وغيرها من الامور.

وبحسب التقرير فإن ضعف العملات في المناطق الرئيسية خلال ١٢ شهراً الماضية مقابل الدولار الأميركي استنزف ٣١٥ مليون دولار أميركي من أقساط إعادة التأمين، في حين ان حدود تغطيات الكوارث في المنطقة تضاعفت الى نحو ١,٦٢٥ مليار دولار أميركي خلال نفس الفترة.

وأشار الرئيس التنفيذي للشركة في آسيا والمحيط الهادئ **جايمس ناش** JAMES NASH الى انه مع الحد من تكلفة رأس المال الداعم للصناعة التأمينية وتعزيز الإبتكار يمكن خلق بيئة تستطيع من خلالها شركات التأمين ان تحسّن وتوسّع أعمالها وتعزّز منتجاتها في مجال إعادة التأمين بهدف حماية أرباحها ورأس مالها.

ويقع العبء راهناً على الصناعة التأمينية لإيجاد طرق جديدة ورائدة لنشر رساميلها مواكبة للحاجات الواضحة، وترى شركة GUY CARPENTER ان هناك تحدياً أمام هذه الصناعة في إيجاد سبل دعم النمو الإقتصادي من خلال إدارة المخاطر وتوفير مجموعة منتجات في مجال إعادة التأمين تحفّز الجميع على شرائها.

جايمس ناش
GUY CARPENTER

هيسكوكس HISCOX اعدت عقد تأمين ضد الاحتيال الالكتروني العقد يغطي الاموال التي تحوّل الى حسابات القراصنة

اشرنا في اعداد سابقة الى ان لويدز LLOYD'S وشركات تأمين اخرى اعدت عقود تأمين تغطي بموجبها الاعتداءات والاعمال الارهابية الالكترونية اي التخريب الذي يلحقه القراصنة عند نجاحهم باختراق النظام الالكتروني لمؤشر ما CYBER ATTACK AND TERRORISM. وقد وسع صندوق هيسكوكس HISCOX العامل في لويدز عقد التأمين الخاص بالاعتداءات الالكترونية ليشمل عمليات الاحتيال التي يرتكبها القراصنة عبر ارسالهم فواتير وطلبات دفع مزورة حيث ينجحون في أحيان كثيرة في تضليل الشركات وحملها على اجراء تحويلات مصرفية لحسابات ثمنا لبضائع وسلع او ديون او خدمات، ويتبين بعد ذلك بأن الفواتير المرسلة مزورة وهي تنتحل اسماء موردي خدمات او باعة او موظفين حقيقيين فتقتنع المؤسسة بصحتها وتعمد الى اجراء التحويل المطلوب ليتبين بعد ذلك ان الحساب المصرفي الذي جرى تحويل الاموال اليه يعود الى قراصنة.

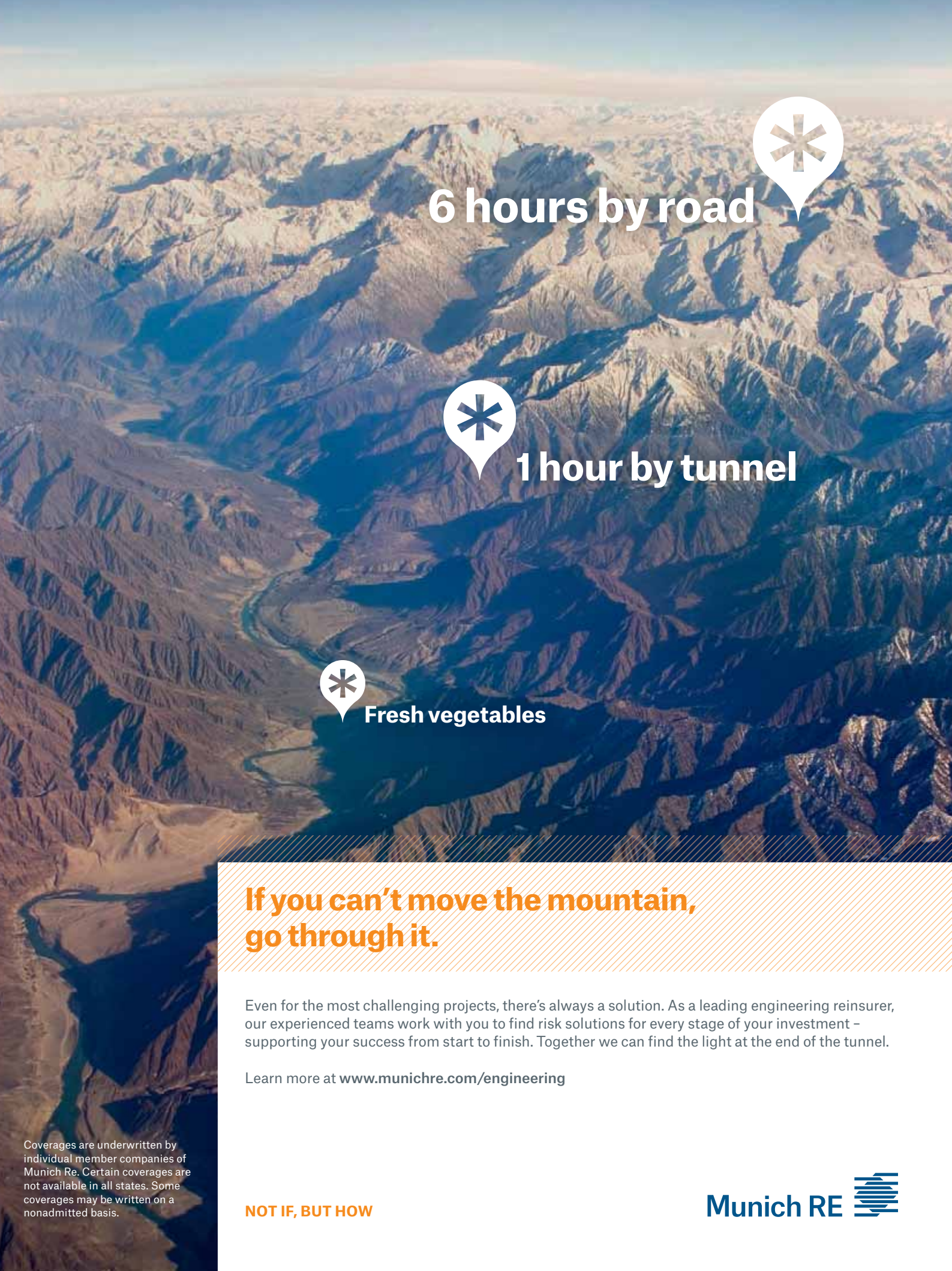
العقد الجديد يغطي التزوير والغش والاحتيال الالكتروني ويسمى CYBER DECEPTION، وينص على ان شركة التأمين تغطي الخسائر التي تلحق بالمؤسسة المغطاة في عقد التأمين في حال وقوعها ضحية عملية غش يرتكبها قراصنة عن سابق تصور وتصميم.

واظهرت الاحصاءات ان نسبة عمليات الاحتيال الالكتروني ارتفعت ١٤٤ بالمئة خلال هذا العام.

CYBER DECEPTION OCCURS WHEN CRIMINALS INTENTIONALLY MISLEAD COMPANY REPRESENTATIVES BY DISGUISING THEMSELVES AS A TRUSTER VENDOR CLIENT, OR EVEN AN EMPLOYEE THE COMMUNICATION APPEAR LEGITIMATE AND PROMPT EMPLOYEES TO PROVIDE DETAILS OR TRANSFER FUNDS OUT OF THE COMPANY

HISCOX

شعار HISCOX



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**

Coverages are underwritten by individual member companies of Munich Re. Certain coverages are not available in all states. Some coverages may be written on a nonadmitted basis.

NOT IF, BUT HOW

Munich RE

اندرو مارسيل
GUY CARPENTER

الاعتداءات الالكترونية CYBER ATTACKS هي الاهم من بين الاخطار التي تهدد سلامة شركات التأمين في العالم يليها الارهاب والتغيرات المناخية

صرح **اندرو مارسيل** ANDREW MARCEL الرئيس التنفيذي لشركة غاي كاربنتر GUY CARPENTER الاميركية المتخصصة بوساطة اعادة التأمين ان الارهاب والقرصنة الالكترونية CYBER ATTACKS هما الخطران RISKS الاكثر اهمية واللذان يهددان سلامة صناعة التأمين والحكومات ومؤسسات الاعمال في هذا الوقت .

وقال «نحن بحاجة الى إعداد محاكاة لضربة كارثية CATASTROPHE MODEL يقوم بها الارهابيون والقراصنة عبر الكمبيوتر كي يمكن لنا ان نعدّ الطاقة الاكتتابية المطلوبة». اضاف «لم يسبق للعالم ان شهد عملية ارهابية او قرصنة الكترونية اخذت حجم الكارثة. ولذا لا يمكن لنا في هذا الوقت ان نقيّم الخسائر التي يمكن ان تنجم عن عملية ارهاب او قرصنة الكترونية CYBER TERRORISM OR ATTACK».

وقد ادلى **مارسيل** بتصريحه هذا خلال مؤتمر لشركات التأمين انعقد في مدينة سكوتسدايل ولاية اريزونا الاميركية SCOTTSDALE ARIZONA. وجرى خلال المؤتمر استطلاع آراء المشاركين حول الخطر الذي يعتبرونه الاهم بين الاخطار التي تواجه صناعة التأمين في هذه المرحلة. وقد جاءت نتيجة التصويت كالآتي:

– ٤٠ في المئة اعتبروا الاعتداءات الالكترونية CYBER ATTACKS هي الخطر الاكبر.
– ٣١ بالمئة اعتبروا الارهاب TERRORISM هو الخطر الاكبر.
– ٢٩ بالمئة اعتبروا التغيرات المناخية هي الخطر الذي يهدد سلامة اسواق التأمين.

اما الخطر الذي يعتبر الاقل تهديدا لصناعة التأمين LEAST THREATENING في هذا الوقت فهو اخطار تأمينات الفضاء SPACE RISKS حيث وافق ٨٠ بالمئة من الحضور على انه الاخف بين الاخطار التي تهدد سلامة صناعة التأمين.

محكمة

عصابة تسرق السيارات الحديثة في نيويورك وتصدّرها بأوراق مزوّرة الى إمارة أبوظبي المحكمة تحكم بالسجن على أفراد العصابة ثلاث سنوات

أصدرت محكمة نيوجرسي NEW JERSEY حكماً يقضي بسجن عصابة درجت على سرقة السيارات الأميركية من ولاية نيويورك، ونقلها الى ولاية نيوجرسي لتعود فتصدّرها الى إمارة أبوظبي حيث تباع هناك.

فقد أعلن المدعي العام لولاية نيوجرسي **جون هوفمان** JOHN HOFFMAN ان **أيان اغويلار** IAN AGUILAR من نيوجرسي وآدم **حسن** ADAM HASSAN من غوتنبرغ GUTTENBERG و**توماس بلاديمير كاستيلو ابرو** THOMAS BLADIMIR CASTILLO ABREW من البرونكس في نيويورك ألّفوا في ما بينهم عصابة أقدمت على سرقة السيارات من نيويورك، ونقلها الى نيوجرسي حيث عملت على تزوير أوراقها وتصديرها الى إمارة أبوظبي، حيث تباع عبر تجّار السيارات هناك.

واعترف **آدم حسن** بأنه كان يبلغ **ايان** IAN عن أنواع السيارات التي يحتاجها، فيعمد **أيان** الى تكليف **توماس** بسرقة السيارات المطلوبة وقيادتها الى نيوجرسي.

وحكمت المحكمة المتهمين الثلاثة بالسجن مدة ثلاث سنوات.

وقال المدعي العام ان القبض على المتهمين الثلاثة ووضعهم في السجن يؤكد عزمنا على منع استخدام مرافئ نيوجرسي كمحطات عبور للسيارات المسروقة وتصديرها الى الخارج. أضاف ان شركات التأمين تتولى دفع التعويضات المستحقة لأصحاب السيارات المسروقة، وهي في معظم الحالات مشتراة حديثاً والخسائر التي تلحق بشركات التأمين تجعلها ترفع أسعار الضمان على المستهلكين وهذه إساءة اخرى الى المجتمع الاميركي.

شعار AON HEWITT

٤,٤ بالمئة نسبة ارتفاع تكلفة المعالجة والاستشفاء في اميركا متوسط قسط التأمين للموظف الواحد ١٠٧١٧ دولاراً سنويا

شركة ايون هيويت AON HEWITT الاميركية والمتخصصة بتأمين ارباب العمل للموظفين والعاملين لديهم EMPLOYEE BENEFITS اعدت دراسة حول اوضاع التأمين الصحي للموظفين والعمال في الولايات المتحدة. وتبين الدراسة ان تكاليف الاستشفاء والطبابة في اميركا ارتفعت بنسبة ٤,٤ بالمئة خلال هذا العام، وتوقعت ان ترتفع بنسبة ٥,٥ بالمئة خلال العام ٢٠١٥.

اما متوسط تكلفة التأمين الصحي فبلغ ١٠٧١٧ دولارا اميركيا لكل موظف وعامل خلال سنة ٢٠١٤ مقابل ١٠٢٦٦ دولاراً في العام ٢٠١٢.

نذكر ان تقديمات التأمين الصحي في اميركا تشمل الدواء والزيارة الطبية اضافة الى الاستشفاء والانتقال الى دور النقاهة بعد الاستشفاء، كما تشمل الرعاية الصحية في المنزل HOME CARE.

وقال **تيم نيمر** TIM NIMMER الاكتواري في شركة ايون هيويت AON HEWITT انه من الطبيعي ان ترتفع اقساط التأمين الصحي مع ارتفاع تكلفة المعالجة والاستشفاء.

Thirty years ago we made a commitment

To maintain the highest professional standards.

To exercise full transparency.

To invest in our most valuable asset, our people.

Celebrating

30

1984 - 2014

ANNIVERSARY

FENCHURCH FARIS

Insurance & Reinsurance Consultants and Brokers

Member of Gallagher Global Alliance

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | ABU DHABI

www.fenfar.gr

Fenchurch Faris Ltd. • Incorporated in Jordan. Number 1402 • Member of Wells Fargo Global Broker Network

مفاجأة من مجموعة ارش ARCH البرمودية

تملكت اسهم «الخليج للاعادة» GULF RE بالكامل واخذت المطالبات العالقة على عاتقها

فـاجـأت مـجـمـوعـة ارش ARCH البرمودية الاسواق العالمية ببيان اصدرته نهاية الشهر الماضي وتعلن فيه انها توصلت الى اتفاق مبدئي يقضي بتملكها مئة بالمئة اسهم «الخليج لاعادة التأمين» GULF RE التي تعمل انطلاقا من مركز دبي المالي العالمي DIFC. وكـــانت ارش ARCH تتقاسم قبل ذلك اسهم الشركة مناصفة مع مؤسسة الخليج للاستثمار GULF INVESTMENT CORP (GIC) المملوكة بدورها من دول مجلس التعاون الخليجي GCC.

اضـافت المـجـمـوعـة البرمودية في بيانـها، ان دعـمـها لشركة الخليج GULF RE لـن يـتـوقـف هـنـا. بـل انـهـا استبدلت اتفاقات اعادة التأمين الموقعة سابقـا مـع «الخليـج للاعـادة» مـن اتفاقيـة وقـف الخسـارة STOP LOSS الـى اتفاقيـة اعـادة تـأمـيـن نسبية QUOTA SHARE تتحمل ارشARCH بموجبها ٩٠ بالمئة من الاخطار التي تغطيها «الخليج للاعادة» GULF RE، على ان تحتفظ هذه الاخيرة بـ ١٠ بالمئة فقط من الاخطار.

كما وافقت مجموعة ارش ARCH «على ان تحول الى حسابها المطالبات العالقة OUTSTANDING LOSSES في قيـود «الخليـج للاعـادة» LOSS PORTFOLIO TRANSFER GULF RE، وبذلك تكون ارش ARCH قد رفعت جميع الاثقال التي كانت تحملها GULF RE قبل اول تشرين الاول OCTOBER 1, 2014، لتعود وتنطلق بقوة وهي محررة من اعباء الماضي.

واكدت ارش ARCH ان «الخليج للاعادة» GULF RE سوف تتابع اعمالهـا بقيـادة **كريستيـان فوغـل** CHRISTIAN VOGEL وانها سوف تعزز الجهاز البشري للشركة في دبي بخبرات جديدة.

CHRISTIAN VOGEL
GULF RE

وقد جاءت هذه القرارات الجريئة وغير المسبوقة من قبل ارش ARCH كتدبير حاسم يهدف الى اخراج «الخليج للاعادة» GULF RE من الموقع غير المريح الذي كانت تتواجد فيه قبل اول تشرين الاول (اكتوبر) ٢٠١٤ والذي جعلها تتكبد بعض الخسائر الفنية. وتلك الخسـائر جعلت وكالة ا.م.بست A.M.BEST تضع تصنيفها العالي (A) قيد المراجعة UNDER WATCH .

اما حول موقف مؤسسة «الخليج للاستثمار» (GIC) فلقد اشارت ارش ARCH الى ان المؤسسة سوف تستمر بدعمها للخليج للاعادة GULF RE.

نذكر ان مجموعة ارش كابيتال ARCH CAPITAL GROUP البرمودية هي شركة قابضة HOLDING تملك فروعا وشركات تأمين واعادة تأمين تابعة لها في معظم انحاء العالم بما في ذلك الولايات المتحدة الاميركية، كندا، اوروبا واوستراليا وجنوب افريقيا.

وهـي مصـنـفـة (+A) الـتـي تـعـنـي «متفوق» SUPERIOR مـن وكـالات التصنيف الدولية الاربع: ستاندرد اند بورز S&P وا.م.بست A.M.BEST وفيتش FITCH وموديز MOODYS. تبلغ الاموال الخاصة للشركة ٦,٩٨ مليارات دولار اميركي، اما مجموع اقساط التأمين التي اكتتبتها المجموعة حتى آخر شهر ايلول (سبتمبر) ٢٠١٤ فبلغت ٤,٦ مليارات دولار اميركي.

الكثافة السكانية في مصر تجذب شركات التأمين الاجنبية

تقدمت شركة اكسا الفرنسية AXA الى هيئة الرقابة على المؤسسات المالية في مصر EFSA بطلب الموافقة المبدئية على انشائها شركة تأمين تابعة لها في مصر.

وتنظر شركات التأمين الاجنبية الى الكثافة السكانية في مصر بكونها مصدراً يعول عليه في تسويق عقود التأمين الفردية منها والجماعية.

وسبق لشركة اليانز ALLIANZ الالمانية ان انشأت شركتين تابعتين لها في مصر احداهما متخصصة بتأمينات الحياة LIFE والثانية بتأمينات الاخطار العامة NON LIFE .

Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers and Consultants

POLITICAL VIOLENCE REINSURANCE AVAILABLE

Rmeil - 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
www.zakhourco.com

COMMERCIAL REGISTER : 4487
M.O.F REGISTRATION: 1754
BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

CORRESPONDENTS FOR
MARSH

LIBYA INSURANCE CO.

The First National Company

Leader in Insurance Industry

We Provide all Types of Insurance

- Marine Insurance
- Aviation Insurance
- Motor Insurance
- Family Protection Insurance
- Fire & Burglary Insurance
- Health Insurance
- Individuals & Saving Insurance
- Medical Liability Insurance
- Miscellaneous Insurance

Head office : Saannaa Street Branching From 24 December Street - Amman Building - Tripoli - Libya

2438 | +218 21 444 41 78 | +218 21 444 41 51- 53

www.libtamin.ly | infolt@libtamin.ly

مجلس الضمان الصحي يوقف ٥ شركات تأمين صحي لقيامها بمخالفات وتجاوزات في تقديمها الرعاية الصحية

عبدالله الشريف
مجلس الضمان الصحي التعاوني

أوقف مجلس الضمان الصحي التعاوني في السعودية خمس شركات للتأمين الصحي ومنعها من إصدار او تجديد وثائق تأمين، وذلك لمخالفتها نظام الضمان الصحي ولائحته التنفيذية.

وأوضح الأمين العام للمجلس الدكتور **عبدالله الشريف** «ان فرق الزيارات الميدانية الإشرافية لشركات التأمين رصدت العديد من المخالفات والتجاوزات، الأمر الذي أوجب إيقاف نشاط التأمين الصحي لتلك الشركات لحماية المؤمن لهم من الممارسات غير السليمة».

وعن المخالفات التي تم رصدها قال **الشريف** «انها متنوعة من بينها عدم تسليم بطاقات التأمين الصحي لأصحابها، إصدار وثائق تأمين دون استكمال المستندات المطلوبة (نموذج طلب التأمين من الكفيل، صورة من هوية الكفيل، نماذج الإفصاح الطبي)، وجود وثائق تأمين صحي مخالفة لحد المنفعة الأقصى، وكذلك مخالفتها لجدول وثيقة الضمان الصحي التعاوني المحدثة حيث زادت حدود المنفعة لتصل الى ٥٠٠ ألف ريال لسنة الوثيقة. كما شملت المخالفات كذلك عدم وجود كتيب استرشادي يوزع على المؤمن لهم يحتوي على جدول المنافع واستثناءات الوثيقة الموحدة لنظام الضمان الصحي التعاوني ونطاق التغطية التأمينية وحدودها وشبكة مقدمي الخدمات المعتمدة، ضعف الإجراءات الاحترازية المتبعة لدى شركة التأمين للتحقق من الإضافات على نظام الشبكة الوطنية، حيث قامت الشركة بالربط المباشر بين النظام الآلي الخاص بنقاط بيع التأمين الفردي مع نظام الشبكة الوطنية من دون وجود رقابة داخلية مفعلة وهو ما أدى الى تلك التجاوزات».

عبد العزيز ابو السعود:
الدمج يخفف حدة المنافسة بين الشركات السعودية الا انه مرفوض من الشركات العائلية

عبد العزيز ابو السعود، عضو اللجنة الوطنية لشركات التأمين في مجلس غرف التجارة والصناعة في المملكة العربية السعودية علق على الصعوبات التي تواجهها بعض شركات التأمين السعودية، فقال «هناك حاجة لاجراء عمليات دمج بين الشركات، الا ان اعضاء مجالس الادارة في معظم الشركات العائلية يصرون على التمسك بقبضتهم على الشركة، وذلك على الرغم من تراجع رسملتها بفعل الخسائر التي تتكبدها الشركات».

اضاف «ان مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) SAMA اجبرت عددا كبيرا من الشركات على اعادة تكوين رساميلها وضخ مزيد من الاموال الخاصة فيها. وقد لبت معظم الشركات طلبات ساما SAMA الا ان اداءها لم يتغير وسوف يتوجب عليها ان تضخ مزيدا من الاموال الخاصة كي يمكن لها ان تستمر».

وقال «ان الدمج بين الشركات يؤدي الى تقليص عدد المتنافسين والى حصول استقرار في الاسواق».

٥٠٠ مليون ريال خسائر شركات التأمين السعودية جراء سيول اجتاحت جدة ومكة المكرمة

عماد الحسني
الوسطاء السعوديون

توقع مديرو عموم شركات التأمين في المملكة العربية السعودية ان تبلغ قيمة خسائر القطاع جراء السيول التي اجتاحت مدينة جدة ومكة المكرمة بين ٣٠٠ و٥٠٠ مليون ريال قابلة للزيادة في حال استمر الوضع بعدم وجود حلول لتصريف المياه.

وأشاروا الى ان ٧٥ في المئة من المركبات المتضررة جراء السيول مؤمنة تأميناً ضد الغير (طرف ثالث) في مقابل ٢٥ في المئة مؤمنة تأميناً شاملاً.

وقال **عماد الحسني** العضو المنتدب لشركة «الوسطاء السعوديون» انه من المتوقع ان تصل الخسائر ما بين ٤٠٠ و٥٠٠ مليون ريال.

ليي تشارلز شوري رئيساً تنفيذياً لـ«عناية»

وافق مجلس ادارة شركة عناية السعودية للتأمين التعاوني على تعيين **ليي تشارلز شوري** LEE SHUREY رئيساً تنفيذياً للشركة ابتداء من ١/ ١/ ٢٠١٥.

وشوري حاصل على العديد من الشهادات المهنية المتخصصة في مجال التأمين ولديه خبرة في المجال المصرفي والتأمين لفترة تتجاوز ٢٧ عاماً تقلّد خلالها مناصب عدة في شركات وبنوك عالمية وخليجية.

هيئة سوق المال السعودية توافق على زيادة رأس مال ٥ شركات تأمين وتؤكد ضرورة الاطلاع على نشرة الإصدار

أعلنت هيئة السوق المالية في السعودية عن موافقتها على طلب «سايكو للتأمين» بزيادة رأس مالها بقيمة ١٥٠ مليون ريال، وكذلك طلب «وفا للتأمين» على زيادة رأس مالها بقيمة ١٠٥ ملايين ريال، وطلب «بروج للتأمين» بزيادة رأس مالها بقيمة ١٢٠ مليون ريال، وأيضاً زيادة رأس مال «العالمية للتأمين» بقيمة ٢٠٠ مليون ريال و«أكسا التعاونية» بقيمة ٢٥٠ مليون ريال، من خلال طرحها أسهم حقوق أولوية.

وأكدت ان الاكتتاب سيتم وفقاً لآلية إدراج وتداول حقوق الأولوية المتداولة، وستعلن هذه الشركات نشرة إصدار أسهم حقوق الأولوية وتُتاح للجمهور في وقت لاحق.

وبيّنت الهيئة ان قرار الاستثمار المبني على إعلان خبر زيادة رأس مال الشركة من دون الاطلاع على نشرة الإصدار ودراسة محتواها، قد ينطوي على مخاطر عالية، مشيرة الى انه يجب على المستثمر الاطلاع على نشرة الإصدار، التي تحتوي على معلومات تفصيلية عن الشركة والطرح وعوامل المخاطرة، ودراستها بعناية للتمكن من تقدير مدى جدوى الاستثمار في الطرح من عدمه في ظل المخاطر المصاحبة.

مع غلوب مد، أصبح البحث عن مقدمي الرعاية الصحية أسهل.

قم بزيارة موقعنا على الانترنت www.globemedsaudi.com، أدخل بيانات التأمين الخاصة بك في القسم المخصص لك وتصفح شبكتنا الواسعة من مقدمي خدمات الرعاية الصحية.

غلـوب مد
السعودية

في خدمة الرعاية الصحية.
www.globemedsaudi.com | +966 920020252

شركات تآكلت رساميلها جراء الخسائر في التأمين الصحي

لجنة مراقبة هيئات الضمان انذرتها بوجوب اعادة تكوين رساميلها

وليد جنادري
لجنة مراقبة هيئات الضمان

وجهت لجنة مراقبة هيئات الضمان برئاسة **وليد جنادري** انذارا لبضع شركات تأمين عاملة في لبنان، تدعوها فيه الى اعادة تكوين رساميلها تحت طائلة سحب الترخيص منها. وكنا قد اشرنا في عددنا لشهر تشرين الثاني الماضي ان شركة تدقيق الحسابات المكلفة من اللجنة لمراجعة قيود شركات التأمين اعدت تقريرا يبين ان الرساميل المدفوعة لعدد من شركات التأمين قد تآكلت بفعل خسائر نزلت بها في مجال التأمين الصحي وأُمهلت الشركات بضعة اسابيع لاعادة تكوين رساميلها.

ليبانو سويس فازت بالعقد الجماعي الصحي لبنك SGBL

لوسيان لطيف (جونيور)
LIBANO SUISSE

بعد عملية استدراج عروض أجراها بنك سوسيته جنرال في لبنان SGBL لتأميناته، تبين ان الشركة اللبنانية السويسرية للتأمين قدمت العرض الافضل، وقد وقع عليها اختيار البنك وابرمت العقد معه اعتبارا من اول تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٤. ويتجاوز القسط السنوي للتأمين مليون دولار اميركي.

شاركت في تقديم العروض شركات عديدة وكانت شركة كمبرلند CUMBERLAND قد فازت بالعقد العام الماضي.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة اللبنانية السويسرية للتأمين LIBANO SUISSE هو السيد **لوسيان لطيف (جونيور)**

نشرة ماركت ووتش MARKET WATCH نقلا عن مجلتنا:

للبنان ١٥ شركة تأمين بين الشركات العربية الـ ١٥٠ الاولى رسملة

نشرة كريديت ووتش CREDIT WATCH الاسبوعية والتي يصدرها بنك الاعتماد اللبناني ذكرت نقلا عن مجلتنا ان لبنان حلّ ثالثا بين الدول العربية التي انبثقت منها شركات التأمين الاكبر حجما من حيث حقوق المساهمين EQUITY.

اضافت ان شركات التأمين والاعادة الـ ١٥٠ الاولى في العالم العربي توزعت على الدول العربية كالآتي:

– الامارات العربية المتحدة	٢٧ شركة
– المملكة العربية السعودية	٢٤ شركة
– لبنان	١٥ شركة
– مصر	١٢ شركة
– الكويت	١٠ شركات
– قطر	٩ شركات
– المغرب العربي	٩ شركات
– الجزائر	٨ شركات
– تونس	٨ شركات
– البحرين	٨ شركات
– دول عربية اخرى	١٩ شركة

نذكر ان نشرة ماركت ووتش تصدر عن وحدة البحوث الاقتصادية في بنك الاعتماد اللبناني وهي تنشر وتوزع اسبوعيا بالبريد الالكتروني.

شارل الحاج نائبا لرئيس

شديد كابيتال هولدنغ

ورد في عدد «البيان الاقتصادية» رقم ٥١٦ تشرين الثاني (نوفمبر) الماضي ان مجلس ادارة شركة شديد ري عين السيد **شارل الحاج** نائبا لرئيس مجلس الادارة والصحيح ان مجلس ادارة شديد كابيتال هولدنغ هو الذي عين السيد **الحاج** نائبا لرئيس مجلس ادارة شديد كابيتال هولدنغ فاقتضى التصويب.

محمد دريان مديراً للعمليات التقنية والتسويقية في «ماينز»

عيّنت شركة ماينز للتأمين وإعادة التأمين **محمد أمين دريان** مديراً للعمليات التقنية والتسويقية، وذلك في إطار تعزيز إدارة الشركة وتطويرها وتوسيع العمل في جميع مجالات التأمين.

ويتمتع **دريان** بخبرة أربعين سنة تقلب خلالها في مناصب في كبريات شركات التأمين اللبنانية منها «مترا»، «العربية»، «فجر الخليج» و«الأمان للتأمين التكافلي». وكان آخر منصب شغله قبل انتقاله الى شركة ماينز مدير عام شركة الأمان للتأمين التكافلي ATI مجموعة بنك البركة.

فرع زوريخ السويسرية ينسحب من لبنان

وتحل مكانه شركة زوريخ الشرق الاوسط ش.م.ل.

نشر المحامي **فادي نادر** بيانا يعلن فيه ان شركة زوريخ انشورنس كومباني السويسرية تنوي الانسحاب من لبنان وتحرير ضماناتها المالية المودعة لدى وزارة الاقتصاد والتجارة.

ودعا من لديه اعتراض على ذلك ان يتقدم باعتراضه الى لجنة مراقبة هيئات الضمان في وزارة الاقتصاد والتجارة.

نذكر ان الشركة المنسحبة كانت قد استحوذت على شركة الضمان اللبنانية ش.م.ل. وعدلت اسمها ليصبح زيوريخ الشرق الاوسط ش.م.ل. ZURICH MIDDLE EAST SAL ولذا لم تعد بحاجة الى الاحتفاظ بفرعها في لبنان.

ولذا قررت الشركة الغاء الترخيص الذي يحمله فرعها السابق بعد ان فقد علة وجوده. اما شركة زيوريخ الشرق الاوسط ZURICH MIDDLE EAST SAL فإنها تتابع اعمالها في لبنان ودول الخليج العربي.

واعلن مؤخرا تعيين **سيرج فلوطي** مديرا عاما للشركة في لبنان.

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

احمد ادريس يعود رئيساً تنفيذياً لشركة «أبوظبي الوطنية للتأمين»

عاد الضامن القدير والمحبوب **احمد ادريس** من الباب العريض الى الشركة التي أمضى فيها أيام عطاءاته وتضحياته ومسيرته المهنية وهي شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC بصفة رئيس تنفيذي.

وكان السيد **ادريس** انتقل من شركة ادنيك منذ عام ونصف العام الى شركة دار التأمين رئيساً تنفيذياً، تمكن خلالها من تطوير وإنماء أعمال الشركة بشكل كبير.

وكان السيد **خليفة محمد الكندي**، رئيس مجلس ادارة ADNIC قد أعلن عن استقالة **وليد صيداني** الرئيس التنفيذي للشركة معربا في الوقت عينه عن امتنان الشركة وتقديرها العميق للجهود الثمينة التي بذلها **الصيداني** خلال السنوات الست التي امضاها في منصبه التنفيذي.

وقال ان الانجازات التي حققها **الصيداني** تضمن للشركة بقاءها في مركزها القيادي في الأسواق الاماراتية والعربية.

كما اعلن **الصيداني** انه يفخر بالانجازات التي تحققت خلال وجوده في الرئاسة التنفيذية للشركة حيث امكن لها ان تتوسع جغرافيا، وتنمي خبراتها وقدراتها البشرية والتقنية.

رشيد هباب مديرا عاما للمتحدة الاماراتية

عين **رشيد هباب** قائما بأعمال المدير العام لشركة التأمين المتحدة UNITED الاماراتية.

ويتمتع **هباب** بخبرة طويلة في قطاع التأمين حيث تقلّب في مناصب قيادية في شركات تأمين عربية، كان آخرها المدير العام لشركة التأمين الوطنية في الاردن.

ألدو كاردوسو عضواً في المجلس الاستشاري لمجموعة شديد كابيتال

فريد شديد: نعوّل عليه تعزيز خططنا الاستراتيجية

أعلن مجلس إدارة مجموعة شديد كابيتال عن تعيين السيد **ألدو كاردوسو** عضواً جديداً في المجلس الإستشاري للمجموعة.

و**كاردوسو** مستشار إداري متخصص في المخاطر المالية والإدارية وعضو في مجالس مؤسسات عديدة مثل GDF SUEZ، IMERYS، AXA INVESTMENT MANAGERS، BUREAU VERITAS و GE CORPORATE FINANCE BANK.

كما يرأس لجنة مراجعة الحسابات في ثلاث شركات: GDF SUEZ، IMERYS و BUREAU VERITAS وأقسام الحوكمة والمكافآت في AXA INVESTMENT MANAGERS.

ويشغل **ألدو** منصب عضو مجلس إدارة لشركات ACCOR، ORANGE، GECINA AND RHODIA وموبيستار MOBISTAR في بلجيكا وأحد كبار المستشارين في بنك DEUSTCHE، فضلاً عن كونه عضواً في اللجنة الإستراتيجية لمارش فرانس MARSH FRANCE ورئيس مجلس إدارة اللجنة العلمية في VIGEO وهي وكالة التصنيف الإجتماعية والبيئية.

وكان **كاردوسو** أمضى ٢٤ عاماً في شركة ARTHUR ANDERSEN حيث تقلّب في مناصب عدة في مجال الإدارة والتدقيق والإستشارات. كما شغل منصب رئيس مجلس إدارة غير تنفيذي في ANDERSEN من عام ٢٠٠٠ لغاية ٢٠٠٣، رئيس ANDERSEN في منطقة أوروبا الغربية من العام ١٩٩٨ لغاية ٢٠٠٢ ورئيس ANDERSEN – فرنسا من العام ١٩٩٣ لغاية ٢٠٠٢. وكان **كاردوسو** شغل منصب عضو في اللجنة الإستشارية الإستراتيجية لشركة LEHMAN BROTHERS بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ وكبير المستشارين في شركة 3i في العام ٢٠٠٦.

وفي سجله محاضرات عن حوكمة الشركات في معهد العلوم السياسية في باريس.

و**كاردوسو** حاصل على ماجستير من FRENCH SUPERIOR COMMERCE SCHOOL وماجستير في الحقوق من جامعة سوربون في عام ١٩٨٠.

وأعرب السيد **فريد شديد**، رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة شديد كابيتال عن سعادته لانضمام **كاردوسو** الى المجموعة نظراً لما يتمتع به من خبرة واسعة في مجال تمويل وحوكمة الشركات مما سيساهم في تعزيز خطط المجموعة الإستراتيجية.

وبدوره أبدى **كاردوسو** حماسة شديدة لانضمامه الى المجلس الإستشاري في مجموعة «شديد كابيتال»، واصفاً إياها بالشركة الرائدة في صناعة التأمين وإعادة التأمين في الشرق الأوسط.

طوني سعدى (لوكتون LOCKTON): بعض شركات التأمين العالمية مستمرة في تغطية اخطار العنف السياسي ولكن بأسعار باهظة

طوني سعدى الرئيس التنفيذي للفرع الاقليمي لشركة لوكتون LOCKTON لوساطة التأمين والاعادة في دبي ادلى بتصريح قال فيه «ان اقساط التكافل التأمين والاعادة في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا تنمو بوتيرة عالية. وان اوضاع شركات التأمين التكافلي سجلت تقدما مهما لا سيما في الدول العربية المحافظة اجتماعيا ودينيا».

وحول تصاعد مخاطر الارهاب والعنف السياسي في المنطقة، قال **سعدى** «ما تزال هناك شركات اعادة تأمين عالمية توافق على تغطية اخطار العنف السياسي POLITICAL VIOLENCE، انما بشروط صعبة واسعار مرتفعة نسبيا. الا اننا نشهد في المقابل تراجعا للاوضاع الاقتصادية في الدول التي تعاني اضطرابات عسكرية وعمليات ارهابية».

THE FIFTH ELEMENT

TRUST RE

25

Fire, Earth, Water and Wind are the four elements that have shaped our planet forever. However, it is the TRUST between these four elements that emerges as a fifth element creating the everlasting balanced synergy amongst them.

For 25 years, TRUST has been the backbone of our philosophy in building strong lasting partnerships; hence, TRUST is our name and TRUST will continue to be the core element that drives the balanced synergy between us and our business partners.

www.trustre.com

INSPIRED BY THE ELEMENTS

TRUST RE

25

TWENTY FIVE YEARS

بيرند كون رئيساً تنفيذياً لـ«ميونيخ ري» في الشرق الأوسط وافريقيا

بيرند كون
MUNICH RE

كريستيان كراوت
MUNICH RE

عيّنت شركة ميونيخ ري MUNICH RE **بيرند كون** KOHN BERND رئيساً تنفيذياً للشركة في الشرق الأوسط وافريقيا. ويتمتع **كون** بخبرة تزيد على ١٧ عاماً في مجال صناعة التأمين فضلاً عن معرفة واسعة بقسم التأمينات العامة، الأسواق الناشئة ومجال الاستحواذ والاندماج (M&A).

بدأ حياته المهنية في قطاع التأمين عام ١٩٩٧ ثم انضم الى شركة ميونيخ ري عام ٢٠٠١، ومنذ ذلك الوقت وهو يشغل مناصب إدارية مختلفة الى ان عيّن رئيساً تنفيذياً في «ميونيخ ري» في سنغافورة وكان مسؤولاً عن جنوب شرق آسيا منذ عام ٢٠١١.

وسيتولى **كريستيان كراوت** CHRISTIAN KRAUT الذي سبق وشغل منصب الرئيس التنفيذي للشركة في الشرق الأوسط وافريقيا منذ عام ٢٠٠٩، منصب الرئاسة في «ميونيخ ري» طوكيو. ويتمتع **كراوت** بخبرة تزيد عن ٢٥ عاماً في صناعة إعادة التأمين، وكان قد انضم الى شركة «ميونيخ ري» عام ١٩٨٩ حيث أدى أدواراً حيوية عديدة في بلدان مختلفة.

«البيان الإقتصادية» إذ تودع كراوت الصديق والمخلص وتدعو له بالتوفيق أينما حل، ترحب أشد الترحيب بالخلف كون والذي تتمنى له النجاح.

سر تأميني

● ثلاثة اعضاء في مجلس ادارة جمعية شركات الضمان بدأوا حملتهم الانتخابية للترشح لرئاسة الجمعية عند انتهاء ولاية الرئيس الحالي **اسعد ميرزا** نهاية شهر آذار القادم.

ناسكو – لبنان – في طهران

استباقاً للاتفاق الذي تجهد ايران ومجموعة الدول الست العظمى للتوقيع عليه، أعلنت شركة ناسكو – لبنان NASCO LIBAN – عزمها على تأسيس مكتب تمثيلي لها في العاصمة الإيرانية طهران.

ولمجموعة ناسكو علاقات قديمة ووطيدة مع شركات التأمين الإيرانية وهي تقدم لها خدمات إعادة التأمين منذ عشرات السنين.

غبريال بجاني
NASCO

تغييرات في مناصب قيادية داخل المؤسسة العامة وهيئة الرقابة والمتحدة وآروب سوريا والوطنية وسوليدرتي اللاينس في سوريا

د. ياسر المشعل
المؤسسة العامة للتأمين

سليمان الحسن
UIC

مهند السمان
TRUST SYRIA

تسلم الدكتور **ياسر المشعل** رئاسة المؤسسة العامة السورية للتأمين والدكتور **عمار ناصر آغا** إدارة هيئة الرقابة على شركات التأمين وعُيّن السيد **سليمان الحسن** مديراً عاماً للشركة المتحدة للتأمين السورية UIC والسيد **حازم دويك** قائماً بأعمال المدير العام في آروب سوريا AROPE SYRIA.

وتسلم قيادة الشركة الوطنية NIC السيد **هيثم زكريا** وتعيين **معتز قولي** مساعد مدير عام مفوض في سوليدرتي اللاينس.

وكنا قد أشرنا سابقاً الى تسلم السيد **مهند السمان** الإدارة العامة لشركة ترست سوريا.

تأمين الخطأ المهني MALPRACTICE سوف يصبح الزاميا لمقدمي الخدمات الطبية والصيدليات ومسوّقي الادوات والمنتجات الطبية في الامارات العربية المتحدة

الدكتور **امين بن حسين الاميري**، عضو اللجنة الوطنية الاميركية (JCI) JOINT COMMISSION INTERNATIONAL في وزارة الصحة في الامارات العربية المتحدة ادلى بتصريح قال فيه «ان اللجنة المشتركة اقترحت تعديل القانون الفدرالي الصادر سنة ٢٠٠٨ والذي يرعى الاعمال الطبية في الامارات بحيث يمنع على المؤسسات والمستشفيات والصيدليات والأفراد الذين يقدمون خدمات طبية واستشفائية او يتعاطون تسويق المنتجات والادوات الطبية ان يمارسوا اعمالهم في الامارات العربية المتحدة اذا لم يكونوا قد ابرموا عقد تأمين يغطي الاخطاء المهنية التي يمكن ان يرتكبوها خلال ممارسة المهنة MALPRACTICE».

وقال **الاميري** «ان مجلس الوزراء الاتحادي وافق على التعديل الذي اقترحته اللجنة سنة ٢٠١٣ وسوف يدخل حيز التطبيق بعد ان يوقعه رئيس الاتحاد الشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان**». وذكر **الاميري** ان بعض المعنيين بهذا القانون يحملون عقود تأمين تغطي الاخطاء المهنية، الا ان البعض الآخر لم يتقيد حتى الآن بالشروط التي اعدتها اللجنة المشتركة (JCI).

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

ميدغلف MEDGULF اللبنانية:

احتياطاتها الحسابية والفنية ١٨٧ مليون دولار اميركي واموالها الخاصة ٩١,٥ مليون دولار اميركي

لطفي الزين

محمد بشار الزين

محمد الخطيب

شركة المتوسط والخليج للتأمين MEDGULF التي تحتل المرتبة الاولى بين شركات التأمين الاكثر انتاجا للاقساط في لبنان نشرت ميزانيتها لسنة ٢٠١٣ وهي تظهر الآتي:

– الاموال الخاصة (حقوق المساهمين) EQUITY ١٣٧,٤ مليار ليرة لبنانية (٩٢ مليون دولار اميركي).

– الاحتياطي الفني لفرع الحياة LIFE TECHNICAL RESERVES ٤٩,٧ مليار ليرة لبنانية.

– الاحتياطي الفني للاخطار العامة غير الحياة NON LIFE TECHNICAL RESERVES ١٣٨,١ مليار ليرة لبنانية (٩٢ مليون دولار اميركي).

– ارباح مدورة ٢٢,٢ مليار ليرة لبنانية (١٤,٨ مليون دولار اميركي).

يرأس مجلس ادارة الشركة **لطفي الزين** ويشغل منصب نائب الرئيس **محمد بشار الزين** ومنصب المدير العام **محمد الخطيب**.

Middle East Insurance Review

congratulates

All winners *of the* 1st Middle East Insurance Industry Awards 2014

Life Insurance Company of the Year
MetLife
sponsored by RGA

General Insurance Company of the Year
AXA Insurance (Gulf)
sponsored by Echo Re

Health Insurer of the Year
Aetna International
sponsored by NEXtCARE

Family Takaful Company of the Year
Qatar Islamic Insurance Co
sponsored by Hannover Re

General Takaful Company of the Year
Qatar Islamic Insurance Co
sponsored by Hannover Re

Educational Service Provider of the Year
Bahrain Institute of Banking and Finance
sponsored by Daman

Innovation of the Year
National Health Insurance Company – Daman
sponsored by Munich Re

Service Provider of the Year
Milliman Middle East
sponsored by Zurich

Law Firm of the Year
Clyde & Co
sponsored by Middle East Insurance Review

Broker of the Year
Aon Middle East
sponsored by Middle East Insurance Review

Reinsurance Broker of the Year
UIB (DIFC) Ltd
sponsored by Middle East Insurance Review

Retakaful Company of the Year
Hannover ReTakaful
sponsored by Middle East Insurance Review

Reinsurer of the Year
Arig
sponsored by Chedid Re

Personality of the Year Award
Mr Fareed Lutfi
sponsored by Arig

تعمل على التواصل الدائم مع شركائها
حفل استقبال «ابكس» في الشيراتون تونس

صورة تذكارية

ابراهيم صالح مع عدد من أركان قطاع التأمين في تونس

لبّى أكثر من ٦٠ ضيفاً من شركات التأمين وإعادة التأمين التونسية ومن الشركات والهيئات والمنظمات التأمينية دعوة شركة أبكس APEX الى حفل استقبال أقيم بفندق الشيراتون – تونس.

وتزامن الحفل مع توسيع الشركة أعمالها وأنشطتها في القارة الافريقية باعتبار ان شمال القارة من بين أهم الأقاليم فيها وتونس أصبحت حاضنة لفروع شركات إعادة التأمين الإقليمية والإفريقية علاوة على شركات إعادة التأمين المحلية، والديناميكية التي تتميز بها السوق التونسية للتأمين والتي استطاعت رغم المصاعب السياسية والإقتصادية ان تحافظ على توازنها وتطورها.

وخلال الحفل عرضت قدرات وإمكانيات «أبكس» في مجالات الحماية في إعادة التأمين وإدارة المخاطر وتطوير المنتج التأميني والتدريب، حيث لدى أبكس الاستعداد للمساهمة بأكبر قدر من أهداف التوسع والتعاون مع سوق التأمين التونسي العريق والمتين في آن.

وقال **ابراهيم صالح** مدير تطوير الاعمال في افريقيا في فريق «أبكس» ان «أبكس» تعمل على التواصل الدائم مع شركائها في كافة الأقطار للتعارف وتبادل الآراء لما فيه مصلحة القطاع. ولا يقتصر ذلك على شريك دون آخر حيث تعتبر أبكس نفسها جزءا لا يتجزأ من فريق شركائها وتتعامل معهم على ان مصلحة الشركاء هي واحدة ويجب دعمها بكل الوسائل.

الرئيس التنفيذي لشركة RGA الشرق الأوسط يسلط الضوء على تحديات تواجهها فروع الحياة

صورة تذكارية لاصحاب الدعوة والدعوين

أشرف العرّوني يلقي كلمة

أقيم عشاء شركة RGA الشرق الأوسط السنوي الثالث في النخلة جميرا، دبي وحضره رؤساء تنفيذيون من أكثر من ثلاثين شركة رائدة في مجال التأمين بالمنطقة.

بدأ الحدث بحفل استقبال أقيم في ROYAL MIRAGE ثم تبعه رحلة بحرية قصيرة الى النخلة جميرا، المكان الرئيسي للحدث.

افتتح الحفل **أشرف العرّوني**، العضو المنتدب لـ RGA الشرق الأوسط، ثم ألقى **فريد لطفي**، أمين عام جمعية التأمين في الإمارات كلمة بالمناسبة.

بعدها تحدث GREIG WOODRING الرئيس التنفيذي لشركة RGA حيث سلّط الضوء على التحديات التي تواجهها فروع التأمين على الحياة حول العالم وفي مقدمها القوى الإقتصادية، التركيبة السكانية المتغيرة وما تولده من طلب متزايد على المنتجات القائمة، القوانين، الأنظمة الرأسمالية الى التحديات الناجمة عن المنافسة وعمليات التغيير.

وأشار WOODRING الى ان ثلاث قوى أساسية من شأنها إحداث تغييرات في الممارسات وأعمال الإكتتاب وهي العلوم الطبية، التكنولوجيا والبيانات.

ويرى WOODRING ان الإقتصادات المتقدمة تكافح مع معدلات نمو منخفضة في فروع التأمين على الحياة، في حين يبقى النمو في الإقتصادات النامية ثابتاً ومرضياً، معرباً عن تفاؤله في ما خص السوق الآسيوية لناحية الإبتكار وتطوير المنتجات.

رامنيك راجغورو ينضم الى COGENT

انضم **رامنيك راجغورو** RAMNIK RAJGURU الى شركة كوجنت لوساطة التأمين واعادة التأمين CIBL بصفة نائب للرئيس. وللسيد **راجغورو** خبرة ٣٥ عاما في سوق لندن قضاها مع شركات عدة من بينها AON وGUY CARPENTER.

وانضمام **راجغورو** الى كوجنت سيفتح امامها مجال العمل في اخطار النفط والطاقة المتخصص بهما.

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

«ولاء» WALAA تؤكد حصولها على تقييم B++ بوضع مستقر من قبل «ايه ام بست» اوروبا

جونسون فاروغيز
WALAA

اكـــدت الشـــركـــة السعوديـــة المتحـــدة للتأمين التعاوني «ولاء» WALAA حصولها على تقييـ م (B++) بوضـع مستقـر من قبل وكالـة التصنيف الائتماني «ايه ام بســـ ت» اوروبـــا A.M.BEST EUROPE وتصنيف ائتمانـي bbb من قبل ايه ام بست الاوروبية لخدمات التصنيف المحدودة A.M.BEST EUROPE RATING SERVICES LIMITED. ووصـف تقرير ايه ام بست وضع كلا التصنيفين لولاء بالمستقر. كما اوضح التقرير ان التصنيف الذي منح لولاء يعكس المستوى الكافي لقوة وامان رأس المال وتطور حجم الاعمال وتحسين القطاع المحلي، بالإضافة الى تحقيق أرباح خلال ٤ سنوات متتالية وبالاخص في العام ٢٠١٣ حيث لم تحقق إلا القليل من الشركات السعودية أرباحاً. نذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو **جونسون فاروغيز** JOHNSON VARUGHESE.

تعدّ من الجوائز الدولية المعروفة

«سوليدرتي تكافل» تحوز جائزة الاتحاد العالمي للشركات ٢٠١٤

بدر بن سعد الشايع يتسلم الجائزة

حازت شركة سوليدرتي تكافل السعودية SSTC على الجائزة البرونزية BIZZ AWARD 2014 المقدمة من الاتحاد العالمي للشركات، تقديراً لتطورها الإداري والتنظيمي للأعمال.

وتسلم الجائزة نائب الرئيس التنفيذي للتسويق والمبيعات في الشركة **بدر بن سعد الشايع** خلال حفل أقيم في فندق القصر بمدينة أبوظبي بحضور عدد من الشركات ورجال الأعمال ووجوه المجتمع. وتعدّ الجائزة من الجوائز الدولية المعروفة والتي يتم الترشح لها من ٨٠ دولة وتقام سنوياً.

وذكر **الشايع** انه قد تم ترشيح الشركة للجائزة عبر جهات بحثية قدمت دراساتها للجهة المنظمة بناء على أداء الشركة المتميز مقارنة مع الشركات الأخرى، وهو ما يضفي مصداقية للجائزة حيث يتم التقييم من قبل لجنة مختصة تقوم بتقييم الأداء عبر استبيان يغطي كافة الجوانب ذات العلاقة.

يذكر ان شركة سوليدرتي تكافل هي ثالث أكبر شركة تأمين من حيث رأس المال وتقدم مختلف الحلول التأمينية المتوافقة مع الشريعة كالتأمين الطبي وتأمين المركبات والمنازل والسفر والتأمين ضد الاخطاء الطبية والتأمين الهندسي والبحري والعديد من أنواع التأمين الأخرى.

حول المكتب اللبناني الموحد الذي لم يؤسس بعد

جاءنا من الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** الكتاب الآتي:

في ما يخص الخبر بعنوان «لبنان الدولة العربية الوحيدة التي لم تنشئ مكتبا موحدا للبطاقة البرتقالية» والمنشور في العدد ٥١٥ لشهر اكتوبر ٢٠١٤ (الصفحة ٨٨) يسرني احاطتكم بالآتي:

١- ان اتفاقية بطاقة التأمين الموحدة عن سير السيارات عبر البلاد العربية «البطاقة البرتقالية» تقضي بموجب مادتها الرابعة بأن ينشأ في كل دولة عضو في هذه الاتفاقية مكتب اقليمي يسمى المكتب الموحد، ولم تشر من قريب او بعيد الى تدخل الاتحاد العام العربي للتأمين في هذا الموضوع.

٢- ان اسناد مهام المكتب الموحد اللبناني الى جمعية شركات الضمان في لبنان لم يكن تطوعا منها وانما جاء استنادا الى موافقة شركات التأمين اللبنانية على ذلك وبدون اي تدخل من الاتحاد العام العربي للتأمين الذي يقوم في اطار اشرافه على تسيير نظام البطاقة البرتقالية بالتعامل مع المكتب الموحد الذي توافق الشركات عليه بموجب اتفاقية انشاء المكتب الموحد بين شركات التأمين العاملة في البلد التابعة له والمصادق عليها من الجهة المشرفة على قطاع التأمين في لبنان.

واستكمالا لما تقدم انضمت جمعية شركات الضمان في لبنان بصفتها المكتب الموحد اللبناني الى الاتفاق بين المكاتب العربية الموحدة باعتبارها ممثلا عن شركات التأمين في السوق اللبنانية.

وحول الموضوع نفسه، نشير الى ان قيام اتحاد او جمعية التأمين الوطنية بمهام المكتب الموحد لا ينفرد به لبنان فقط كما ورد بالمقال المذكور ولكن هناك بلدان اخرى اسندت مهام المكتب الموحد الى اتحاد شركات التأمين في بلدانها وعلى سبيل المثال الاتحاد الاردني لشركات التأمين / الاتحاد السوري لشركات التأمين / الاتحاد الليبي لشركات التأمين والاتحاد الجزائري لشركات التأمين واعادة التأمين والذي قام من جانبه بتأسيس المكتب الموحد الجزائري للسيارات باعتباره جهة تابعة للاتحاد.

٣- نود تصحيح ما ورد بأن شركات التأمين الاماراتية قد انتسبت الى اتفاقية تونس للبطاقة البرتقالية وانها اسست مكتبا موحدا برأس مال قدره ١٠ ملايين درهم اماراتي، ونفيدكم ان دولة الامارات العربية المتحدة كانت من ضمن الاوائل الذين وقعوا اتفاقية تونس عام ١٩٧٥ وان شركات التأمين في السوق الاماراتية قد اسندت مهام المكتب الموحد الى شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين طوال الفترة السابقة على تأسيس المكتب الموحد على النحو المشار اليه في الخبر المذكور.

وفي الختام، ارتأت الامانة العامة للاتحاد اعلامكم بما تقدم من منطلق قناعتها ان مجلة البيان الاقتصادية منبر للوصول الى الحقيقة.

رد من ادارة التحرير:

١) اتفاقية تونس للبطاقة البرتقالية اعدت بناء على طلب الاتحاد العام العربي للتأمين والامانة العامة للاتحاد هي التي تسهر على حسن تطبيق احكام الاتفاقية.

٢) قيام مكتب موحّد لتصفية الحوادث التي ترتكبها سيارات عربية زائرة الى لبنان هو احد موجبات اتفاقية تونس ولبنان لم يتقيد بها.

٣) في الاردن يعمل المكتب الموحد انطلاقا من مكاتب اتحاد التأمين الاردني وليس الاتحاد الاردني بالذات هو الهيئة المنوطة بها مهمة المثول امام المحاكم للمرافعة عن السائقين او رفض الادعاءات او تسويتها.

سوريا، وليبيا والجزائر لم تؤسس مكاتب موحدة لان التأمين كان مؤمما فيها والشركة الحكومية هي التي تتولى تصفية المطالبات.

٤) على غرار شركات التأمين في الامارات العربية المتحدة يمكن لشركات التأمين اللبنانية ان توكل الى شركة تأمين لبنانية واحدة او اكثر تسوية المطالبات الناشئة عن حوادث ترتكبها سيارات عربية زائرة وبذلك تحرر الجمعية من مهمة تخرج عن اطار نظامها الاساسي.

إننا نقدّر ونشكر الامانة العامة على قناعتها بأن مجلة «البيان الاقتصادية» منبر للوصول الى الحقيقة وهذا فقط ما نعمل من اجله منذ صدورنا.

"Millions saw the apple fall, but Newton asked why."
Bernard Baruch

Lockton

Ask why we are different.

Speak to us for all of your insurance needs on:

Lockton Insurance Brokers LLC, NW1 HQ Building, Al Raha Beach, Abu Dhabi, UAE.

T: +9714 373 8777
W: www.lockton.com
E: dubai@lockton.com

WE LIVE SERVICE!® Lockton (MENA) Limited • PB 2, DIFC, PO Box 506794, Dubai, UAE

Lockton (MENA) Limited is licensed and regulated by the Dubai Financial Services Authority (DFSA)

LOCKTON®

محمد عثمان رئيساً تنفيذياً لشركة بيت التأمين

عاد السيد **محمد عثمان** لتسلم قيادة شركة بيت التأمين INSURANCE HOUSE الإماراتية بعد فترة وجيزة قضاها في فلسطين لاتمام مهام شخصية.

وللسيد **عثمان** خبرة طويلة في قطاع التأمين.

«المشرق» تتعاقد مع TOTAL CARE LEBANON

من اليسار: الكسي ماتوسيان وبيار مغامس

أعلنت شركة المشرق للضمان وإعادة الضمان انها تعاقدت مع شركة TOTAL CARE LEBANON على تقديم خدمة استقبال جميع المرضى المؤمنين لدى المستشفيات اللبنانية كافة وذلك ابتداء من ١/١/٢٠١٥.

ولفتت الشركة الى ان خدمة TCL تقتصر على استقبال المرضى فقط.

«اورينت» (الفطيم) ORIENT انشأت شركة تأمين جديدة في تركيا

عمر الامين

ORIENT – الامارات

صرح **محمد مصطفى عبد الرسول** الرئيس التنفيذي لشركة المشرق العربي للتكافل ARAB ORIENT TAKAFUL في مصر، وهي شركة تابعة لمجموعة اورينت ORIENT الاماراتية، ان المجموعة انشأت مؤخرا شركة تأمين جديدة في تركيا تحمل اسم ORIENT SIGORTA وهي مملوكة من اورينت الاماراتية مئة بالمئة.

وقال ان الاحداث الدموية التي تشهدها منطقة المغرب العربي جعلت المجموعة تتريث في تأسيس شركات تأمين جديدة في كل من ليبيا والجزائر.

نذكر ان المشرق العربي ORIENT الاماراتية عضو في مجموعة الفطيم وسبق لها ان اسست شركات تابعة وشقيقة في كل من سوريا والبحرين والكويت، قطر، سلطنة عمان والمملكة العربية السعودية اضافة الى سري لانكا SRI LANKA. يتولى الرئاسة التنفيذية في اورينت ORIENT الاماراتية **عمر الامين** وهي مصنفة بمرتبة (أ) (A).

GRS General Reinsurance Services

" DO NOT FOLLOW WHERE
THE PATH MAY LEAD.
GO INSTEAD WHERE THERE
IS NO PATH AND LEAVE A TRAIL. "

HAROLD R. MCALINDON

آيه.ام.بست تؤكد تصنيف «البحرينية الكويتية للتأمين» بدرجة -A

ابراهيم الريس
BKIC

اكـدت مـؤسســة آيــه.ام.بست A.M.BEST العالميــة التصنيــف الائتماني للشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC حيث حصلت علــى درجــة (-A). وجــاء فــي تقريــر المؤسسة ان الشركة تتمتع بوضع مـالـي قـوي ولـهـا وجـود قـوي فـي البحرين حيث تعتبر الشركة الرائدة في البحريــن مــن حيث الاقساط، وتعتبر من ضمن اقوى ٥ شركات في الكويت، كما لها سجل جيد في الربحية يعكس الاكتتاب الجيد.

وللمناسبة قال الرئيس التنفيذي للشركة **ابراهيم الريس** «سعداء بهذا التصنيف وهو يعكس المتانة المالية للشركة وقدرتها على مواجهة التزاماتها».

وتفوز بجائزة «واب اوارد ٢٠١٤»

من جهة ثانية، فاز الموقع الالكتروني الجديد للشركة البحرينية الكويتية للتأمين بجائزة «واب اوارد ٢٠١٤» من قبل اتحاد التسويق لشبكة الإنترنت في فئتين هما جائزة التميز في مجال التأمين والتميز في مجال الخدمات المالية.

وأوضح **الريس** «ان الموقع الجديد يتيح فرصة شراء وثائق التأمين للأفراد عبر الإنترنت وفق إجراءات تتم إلكترونياً بشكل كامل ابتداء من طلب تسعيرة التأمين، والحصول على المعلومات اللازمة عن التغطيات بما فيها الأسئلة المتداولة عن كل وثيقة، وسداد القسط باستخدام بطاقة الإئتمان، والحصول على الوثيقة الكترونياً بصورة مباشرة وإمكانية طباعتها، فضلاً عن توافر معلومات الوثائق التي يتم شراؤها عن طريق الموقع على الحساب الإلكتروني الخاص لكل زبون».

وأكد **الريس** ان المنتجات التأمينية الموجودة على الموقع الإلكتروني جديدة ومبتكرة من حيث التغطيات والمنافع التأمينية، تم تطويرها لتناسب نمط الحياة الحالي وبشكل يلائم القفزة الهائلة في استخدام الإنترنت.

وزارة النقل السعودية تلزم سيارات الأجرة بالتأمين على ركابها

اتخذت وزارة النقل السعودية قرار البدء بتطبيق اللائحة الجديدة لسيارات الأجرة للأفراد والشركات خلال العام الحالي.

وتضمنت اللائحة الجديدة تعديلات واسعة أبرزها التأمين على السيارة بما يغطي المسؤولية تجاه الغير والركاب والسائق من قبل احدى شركات التأمين المرخص لها بالعمل في المملكة واستخدام النظام الآلي لتتبع وتوجيه المركبات بتوفير الأجهزة والبرامج اللازمة لتطبيقه في مقر المنشأة وفقاً للقواعد والشروط التي تصدرها الوزارة.

عبد المحسن الزكري نائباً لرئيس مجلس ادارة «الأهلية للتأمين»

أعلنت الشركة الأهلية للتأمين التعاوني السعودية عن تعيين المهندس **عبد المحسن بن محمد بن عبد الكريم الزكري** نائباً لرئيس مجلس الإدارة. وذلك بعد حصولها على عدم ممانعة مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» على التعيين.

وتوقعت الشركة في بيان ان يكون لذلك التعيين أثر ايجابي نظراً للخبرات الواسعة التي يتمتع بها **الزكري**.

بنك دبي الاسلامي يوزع منتجات «نور للتكافل»

اندرو غرينوود
NOOR TAKAFUL

تم في دبي توقيع اتفاقية بين شركة نور للتكافل NOOR TAKAFUL وهــي ذراع التـأمـيــن الاسـلامـيــة لمجموعة نور الاستثمارية مع بنك دبي الاسلامي قضت بأن يتولى هذا الاخير منتجات نور للتكافل الفردية والعائلية في دولة الامارات تكون متوافقة مع الشريعة الاسلامية وذلك من خلال قنوات البنك العديدة.

وكانت بداية الاتفاق بتكليف نور للتكافل بنك دبي الاسلامي بتسويق منتجين هما «هبة» و«اسرتي».

وقـال **اندرو غرينوود** القائم بأعمال الرئيس التنفيذي لشركة نور للتكافل: نحن سعداء للغاية بهذه الشراكة مع بنك دبي الاسلامي لنقدم منتجاتنا المتنوعة لعملاء البنك.

الجزائر - ملتقى تأمينات النقل

عبدالله بن سعيدي: تراجع اقساط التأمين على البضائع

انعقد في الجزائر ملتقى تأمينات النقل. وتحدث في الملتقى **عبدالله بن سعيدي** مدير التأمين على النقل في الشركة المركزية لاعادة التأمين COMPAGNIE CENTRALE DE REASSURANCES حيث اعلن ان اقساط التأمين على النقل البحري والجوي للسلع في الجزائر انخفضت من ٧١٤ مليون دولار سنة ٢٠١٠ الى ٦١٩ مليون دولار سنة ٢٠١٢ اي بنسبة ١٤ بالمئة كما انخفضت اقساط النقل الجوي.

ويسجل حجم النقل البحري تراجعا مستمرا بالرغم من ارتفاع حجم الواردات بسبب التأمين الفرعي للسلع المستوردة. وقال **بن سعيدي** ان فرع التأمين على السفن سجل استقرارا نسبيا.

ويتشكل الجزء الاكبر من رقم اعمال هذا الفرع من اقساط التأمين على السفن التجارية. وتمثل تأمينات السفن البحرية ٨٦٪ من هذه السوق مقابل ١٤٪ بالنسبة للتأمين على الطيران.

وتضم السوق الجزائرية حاليا ٢٣ شركة تأمين موزعة على القطاعين العام والخاص منها ٣ عمومية (حكومية) وواحدة عمومية لاعادة التأمين و٧ شركات خاصة وشركة عمومية مختلطة تضم سوناطراك.

إلزام شركات التأمين الإماراتية بتعويض المؤمن لهم حال توقف او ايقاف الوسيط عن العمل

ألزمت «هيئة التأمين» جميع الشركات العاملة في دولة الإمارات بتعويض حملة الوثائق عن أي أضرار أو مخاطر مؤمن ضدها، في حال توقف او ايقاف وسيط التأمين المؤمن من خلاله عن العمل.

وأكدت في تعميم رسمي أرسلته الى شركات التأمين، ان الشركة هي حاملة الخطر الرئيسي، والملزمة بالتعويض، من لحظة سريان الوثيقة الى تاريخ انتهائها، قائلة انه «لا مبرر لامتناع الشركة عن الوفاء بالتزاماتها لحملة الوثائق في حالة توقف او إيقاف وسيط التأمين عن ممارسة أعمال الوساطة».

من جديد تمت إضافة إنجاز آخر لسجل تميزنا

"أفضل موفر للخدمات التأمينية في الشرق الأوسط 2014"

من جديد، أضفنا إنجازاً آخر لسجل تميزنا. ونحن بدورنا نهدي هذا الإنجاز لجميع شركائنا في النجاح، موظفينا والشركات الصديقة والزميلة. فشكراً على ثقتكم الغالية ودعمكم المستمر.

gig
مجموعة الخليج للتأمين

www.gulfinsgroup.com

الكويت | الإمارات | السعودية | البحرين | مصر | سورية | لبنان | العراق | الأردن

litmus

ياسر البحارنة
ARIG

بسام جلميران
الوثبة

كمال السرطاوي
الظفرة

رامز أبو زيد
دبي الوطنية

سامر كنج
بروج للتأمين التعاوني

سعد خباز
العربية التعاونية

أقساطها الإجمالية ترتفع بنسبة ١٥,١ في المئة
٩,٦ ملايين دولار صافي الأرباح الموحدة لـ«أريج» بنهاية الفصل الثالث

حققت المجموعة العربية للتأمين «أريج» ARIG صافي أرباح موحدة بلغت ٩,٦ ملايين دولار عن الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٤.

وارتفعت الأقساط الإجمالية المكتتبة خلال الثلاثة فصول الأولى من العام بنسبة ١٥,١ في المئة لتصل إلى ٢٩٨ مليون دولار (تسعة شهور ٢٠١٣: ٢٥٨,٩ مليون دولار) مدعومةً بشكل كبير من زيادة الأقساط جراء أعمال أريج مع الأسواق الخارجية ومن أعمال الشركة الأم في تأمينات الحياة. وإنخفضت مساهمات التكافل أيضاً حيث لا يزال هذا القطاع يعاني.

علق السيد **ياسر البحارنة**، الرئيس التنفيذي لأريج على النتائج: «لقد شهدت المجموعة عدداً من الخسائر من الأسواق والتي على أثرها قمنا بتخفيض تعرضنا لها. بالإضافة إلى ذلك، مازالت عمليات إعادة التكافل تؤدي بشكل غير مرض. ومن ناحية أخرى، حققت محفظة لويدز وتأمينات الحياة نتائج إيجابية كبيرة إضافة إلى الإستثمار. وهذه سنة ذات مؤثرات عدة لصناعة التأمين حتى الآن ولكن محفظة أريج العالية التنوع وفرت الحماية اللازمة للمجموعة من التقلبات المتزايدة».

ونذكر ان حقوق المساهمين EQUITY ارتفعت خلال الفترة نفسها من ٢٤٣ مليون دولار الى ٢٦٢,٦ مليوناً، كما ارتفعت الاصول ASSETS من ١,١٢ مليار دولار الى ١,١٧ مليار دولار.

أقساطها المكتتبة ترتفع الى ٣١٩,٦ مليون ريال
١٠,٣ ملايين ريال الربح الصافي لـ«بروج» خلال ٩ أشهر

بلغ صافي ربح شركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ COOPERATIVE INSURANCE بعد الزكاة ١٠,٣٨٣,١٧٦ ريالاً سعودياً مقابل ٣,٤٠٥,٨٤٩ ريالاً سعودياً للفترة نفسها من العام ٢٠١٣.

وبلغ فائض عمليات التأمين ١٣,٥٢٩,٠٩٨ ريالاً لفترة الأشهر التسعة لعام ٢٠١٤ مقابل ٥,٠٦٦,٢٤٧ ريالاً للفترة نفسها من العام السابق وذلك بارتفاع نسبته ١٦٧,٠٤ في المئة.

وبلغ إجمالي أقساط التأمين المكتتبة ٣١٩,٦٥٦,٣٩٨ ريالا، مقابل ٢١٨,٤٨٢,٥٩٥ ريالاً للفترة نفسها من العام السابق وذلك بارتفاع نسبته ٤٦,٣ في المئة. وبلغ صافي أقساط التأمين المكتتبة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي ٢٧٣,٣٥٦,٣٧٤ ريالاً مقابل ١٤٧,٩٧٤,٠٣٢ ريالاً للفترة نفسها من العام السابق، وذلك بارتفاع نسبته ٨٤,٧٣ في المئة.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **سامر كنج**.

٣١١ ألف ريال أرباح «التأمين العربية» خلال تشرين الأول

أعلنت شركة التأمين العربية التعاونية ARABIA COOP السعودية انها حققت أرباحاً قدرها ٣١١ ألف ريال خلال شهر تشرين الأول (اكتوبر) الماضي.

يذكر ان **سعد خباز** هو الرئيس التنفيذي للشركة.

أرباح «الوثبة للتأمين» الى ١٥٩ مليون درهم
بنمو ٣٧ في المئة

نمت أرباح شركة الوثبة للتأمين خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري بنسبة ٣٧ في المئة، لتصل الى ١٥٩,٣ مليون درهم، مقارنة مع ١١٦ مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وحققت الشركة إجمالي أقساط تأمين مكتتبة بقيمة ٣٧٨,٥ مليون درهم من ٣٥٨,٤ مليون درهم، وبلغت عوائد الاستثمار نحو ١٤٨ مليون درهم من ٩٧ مليون درهم.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **بسام جلميران**.

٥٨,٥ مليون درهم أرباح «الظفرة للتأمين»
بنهاية الفصل الثالث

وصلت أرباح شركة الظفرة للتأمين خلال الأشهر التسعة الأولى من ٢٠١٤ الى ٥٨,٥ مليون درهم بنمو ٣٠,٧ في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي والبالغة ٤٤,٧ مليون درهم.

وبلغ إجمالي الأقساط المكتتبة خلال الأشهر التسعة نحو ٢٨٨,٥ مليون درهم بنمو نسبته ١٤,٥ في المئة عن إجمالي الأقساط المحققة في الفترة ذاتها من العام الماضي، والبالغة ٢٥١,٨ مليون درهم. وبلغ صافي ايرادات الاستثمارات نحو ٣٣ مليون درهم من ٢٤,٨ مليون درهم.

يشار الى ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **كمال السرطاوي**.

٣٠,٨ مليون درهم أرباح «دبي الوطنية للتأمين»
خلال ٩ أشهر

ارتفعت الأرباح الصافية لشركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي بنسبة ٢٥,٧ في المئة لتصل الى ٣٠,٨ مليون درهم مقارنة مع ٢٤,٥ مليون درهم.

ووفقاً للنتائج المعلنة بلغ إجمالي أقساط التأمين للأشهر التسعة نحو ١٦٩,٥ مليون درهم من ١٤٣,٨ مليون درهم، وبلغ إجمالي الايرادات للفترة نفسها نحو ٤٦,٢ مليون درهم من ٣٩,٥ مليون درهم.

وللتذكير فإن مدير عام الشركة هو السيد **رامز أبو زيد**.

ARAB RE

Staying up-to-date makes a difference

To keep you informed of the must-to-know industry-related news and events, Arab Re goes beyond traditional reinsurance boundaries by bringing to you its

News App

- Relevant Daily News from all over the world
- Our Quarterly Moebius Articles
- Our Corporate News and Events

ANDROID APP ON Google play

Tune-in to panoramic news and download our new App

Arab Re News Service

Available on the App Store

فادي الخطيب
الأهلية – البحرين

بيار تلحمي
BEIRUT LIFE

سامي الشخشير
AL SAGR NATIONAL

بسام حسين
الدوحة للتأمين

أيمن عزارة
ALLIANCE – الامارات

باتريك شوفيل
OMAN – الامارات

أرباح الأهلية – البحرين: ١,٣١٩ مليون دينار

فادي الخطيب: ماضون في سياستنا الاكتتابية الناشطة

تمكنت الشركة الأهلية للتأمين من تحقيق أرباح بنهاية الربع الثالث من العام ٢٠١٤ بلغت ١,٣١٩,٠٤٢ ديناراً بحرينياً.

وأوضح مدير عام الشركة **فادي الخطيب** أن «الأهلية» تمكّنت خلال الربع الثالث من العام ٢٠١٤ من الحفاظ على معدّل نمو جيد في أدائها العام، الأمر الذي ساهم في تعزيز قاعدة عملاء الشركة والأنشطة التأمينية، وتمكنت كذلك من المحافظة على دخل جيد من الاستثمارات وارتفعت حقوق المساهمين لتصل الى ١٧,٤١٨,١٨٢ ديناراً، مقارنة مع ١٦,٢٧٧,٩١٥ ديناراً بنهاية كانون الأول (ديسمبر) العام السابق اي بمعدل ٧ في المئة.

أضاف **الخطيب** أن الشركة ماضية في سياستها الإكتتابية الناشطة بهدف التوسع في أعمالها التأمينية في مملكة البحرين، مشيرا إلى النمو الملحوظ في أعمال الشركة، والاستمرار في تقديم خدمات ومنتجات تأمينية تناسب الأفراد والمجموعات بأسعار تلائم جميع الفئات. هذا فضلاً عن عكوف إدارة الشركة حالياً على دراسة إطلاق عدة منتجات تأمينية جديدة سيتم الاعلان عنها قريباً. وفي سياق متصل أشار **الخطيب** إلى رغبة الشركة الكامنة في افتتاح فرع جديد في محافظة المحرق، وذلك سعيا منها لتكون أقرب إلى عملائها بهدف تقديم أفضل الخدمات التأمينية وهي حاليا تبحث عن موقع مناسب.

بيروت لايف اللبنانية BEIRUT LIFE:

الأرباح ٢ مليون دولار والعائد على حقوق المساهمين ٢٠ بالمئة

شركة بيروت لايف انشورنس ش.م.ل. BEIRUT LIFE INSURANCE S.A.L الذراع التأمينية لبنك بيروت BANK OF BEIRUT نشرت ميزانيتها لسنة ٢٠١٣ وهي تبين النتائج الآتية:

– الأرباح: ٣,١٣ مليارات ليرة لبنانية (٢ مليون دولار أميركي).

– الرساميل الخاصة (حقوق المساهمين) EQUITY ١٠,١ مليارات ليرة لبنانية (٦,٧ ملايين دولار أميركي).

– الاحتياط الحسابي لعقود التأمين على الحياة MATHEMATICAL RESERVES ٤,١٠ مليارات ليرة لبنانية (٢,٧٠ مليون دولار) ما يعني ان عائد الأرباح على حقوق المساهمين يبلغ ٢٠ بالمئة.

يرأس مجلس الإدارة **سليم صفير** الذي يرأس في الوقت عينه بنك بيروت ويضم المجلس كلاً من **بيار تلحمي** المدير العام للشركة و**فواز نابلسي**.

نذكر ان بنك بيروت كان قد استحوذ على معظم أسهم الشركة قبل عامين فقط. والشركة تمارس تأمينات الحياة دون سواها من الفروع الأخرى.

حاصلة على تصنيف B++ من «أي ام بست»

١٣١,٢ مليون درهم أرباح الصقر للتأمين الصافية في ٩ أشهر

أظهرت نتائج شركة الصقر الوطنية للتأمين AL SAGR NATIONAL للربع الثالث من العام الحالي تحقيق أرباح صافية بقيمة ١٣١,٢ مليون درهم، بزيادة عن الربع الثالث من العام الماضي بنسبة ٤٣١,٦ في المئة، ووصلت قيمة أقساطها الى ٣٠١,٤ مليون درهم وارباحها الفنية الى ٥٣,٣ مليون درهم.

وبلغ إجمالي موجوداتها وحقوق مساهميها في ٣٠ أيلول (سبتمبر) ٢٠١٤ مليار درهم و٧٣٧,٨ مليون درهم على التوالي، مع العلم ان رأسمال الشركة ٢٣٠ مليون درهم.

وكانت الشركة حصلت أخيراً على تصنيف بي ++ (جيد) B++ (GOOD) من وكالة التصنيف «أي ام بست» A.M.BEST.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **سامي الشخشير**.

ارباح الدوحة للتأمين في ٩ اشهر الى ٥٧ مليون ريال

وصل صافي ارباح شركة الدوحة للتأمين بنهاية الاشهر التسعة من ٢٠١٤ الى ٥٧ مليون ريال مقابل ٣٩ مليونا للفترة نفسها من العام الذي سبقه.

وبلغ العائد على السهم ١,١٤ ريال للفترة المالية المنتهية، مقابل ٠,٧٨ ريال للفترة نفسها من العام الذي سبقه.

نذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **بسام حسين**.

نتائج مميزة لشركة اليانس ALLIANCE الإماراتية

لا تزال شركة اليانس للتأمين ALLIANCE الإماراتية تحقق نمواً في مجموع ميزانيتها وتحديداً في أرباحها الصافية والتي ارتفعت خلال الأشهر التسعة الأولى من العام ٢٠١٤ بنسبة ١٢ في المئة الى ٣٢,٥ مليون درهم إماراتي من ٢٩,١ مليوناً خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٣.

نذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **أيمن عزارة**.

ارباح «عمان للتأمين» الى ١٥١,٣ مليون درهم في ٩ اشهر

وصلت قيمة الأرباح الصافية لشركة عمان للتأمين OMAN الاماراتية للأشهر التسعة الأولى من العام الحالي الى ١٥١,٣ مليون درهم من ١٣٥,٢ مليون درهم للفترة ذاتها من العام الماضي بنسبة نمو ١٢ في المئة.

وحققت الشركة ايرادات من أقساط التأمين المكتتبة خلال الأشهر التسعة بقيمة ٢,٤ مليار درهم من ٢,٣ مليار درهم، فيما بلغ صافي ايرادات الاستثمارات نحو ١٠٧,٥ ملايين درهم من ١٠٩,٤ ملايين درهم.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **باتريك شوفيل** PATRICK CHOFFEL.

لأننا نؤمن بقيم التكافل، فإننا نقدم أفضل الخدمات للشركات التكافلية والتعاونية

Supporting you is a pillar of our mutual principles

'Best Re-Takaful Provider' in the Islamic Finance News Awards Best Service Providers Poll 2013

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

تحضيرا لمؤتمر العقبة في ١١ ايار (مايو)

الاتحـــاد الاردنـــي يكـــرّم الســـوق اللبنانيـــة

من اليمين: ماهر الحسين، عماد حجي، باسم حدادين، يعقوب صوالحة، د. علي الوزني، د. وليد زعرب وعثمان بدير يستقبلون المدعوين

من اليمين: محمد عيتاني، عبد الخالق رؤوف خليل، حسان العلي، عثمان بدير واسعد ميرزا

من اليمين: روجيه زكار، رونالد شدياق، زياد نجم ورينه خلاط

من اليمين: ماكس زكار وبيار سلامة وقرينته

من اليسار: آلان ابو زيد وشادي عيسى

من اليمين: فاتح بكداش وايلي نسناس

جهاد ورانيا غانم

أقام الاتحاد الاردني لشركات التأمين حفل عشاء في فندق الهيلتون – لبنان وذلك على هامش التحضيرات الجارية لانعقاد المؤتمر الدولي الخامس للتأمين والنقل البحري في فندق انتركونتيننتال العقبة، المملكة الاردنية الهاشمية الفترة من ١١ الى ١٣ ايار (مايو) ٢٠١٥.

تخلل الحفل كلمات لكل من رئيس الاتحاد **عثمان بدير** والامين العام للاتحاد العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** ومدير الاتحاد الاردني **ماهر الحسين** عرضوا فيها لاهمية الملتقى ودوره في تنمية صناعة التأمين العربية من خلال نوعية المحاضرين والمشاركين والكلمات والمناقشات التي سيتضمنها.

مع الاشارة الى ان المؤتمر يعقد بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين ونقابة ملاحة الاردن.

من اليمين: هلا غطمي، سميحة شهاب، المحامي زياد نجم وجميل حرب

من اليمين: جورج ايوب، لينا ايوب، رين شلهوب وهادي تيوكارس

من اليسار: سيمون تابري، غسان صعب، يعقوب صوالحه، هنريات فارس ود. وليد زعرب

من اليمين: ايلي طربيه، جورج ماتوسيان وعقيلته، الكابتن ريشار شلهوب وقرينته، هبى عبلة ووليد مملوك

من اليمين: سامر العشي، مهند السمان، سامر بكداش ومروان مطره جي

من اليسار: بسمة بركات، صبحي الحسيني وقرينته والشيخ فيكتور الفضل وقرينته

من اليمين: زاريه بصمجيان، حليم بو حرب، ماريو نحاس وحبيب جعلوك

من اليمين: مروان، تمارا، صونيا وجورج سالم

من اليمين: ندى بارودي، كارين الكيك، كارلا مصلح، رانيا عاصي وداني ضاهر

من اليمين: عادل عليوان، عمار المحمود، هيثم زكريا وعبد القادر العلي

من اليمين: تانيا حبيب ودلال عربيات

من اليمين: جلال طباجه، عماد حجي وجان كارل مازجي

سهى بساط وفادي المقدم

اتفاقية تعاون ثنائي بين نقابة الوسطاء والاستشاريين العقاريين في لبنان والجمعية الوطنية الأميركية للوسطاء العقاريين

من اليمين: وليد موسى و الرئيس الأميركي السابق بيل كلينتون

وقعت نقابة الوسطاء والاستشاريين العقاريين في لبنان اتفاقية تعاون ثنائي مع الجمعية الوطنية الأميركية للوسطاء العقاريين NAR أبرز المنظمات العقارية في العالم.

ووقع الاتفاقية في نيو اورلينز عن النقابة أمين سرها اللبناني **وليد موسى** والرئيس المنتخب للجمعية الأميركية **طوم سالومون** على هامش مؤتمر عام لـ NAR شارك فيه ١٧ الف شخص في مقدمهم الرئيس الأميركي السابق **بيل كلينتون**.

وتعتبر الجمعية الأميركية ثاني أكبر لوبي اقتصادي في اميركا بعد لوبي المصرفيين وتضم ١,٣ مليون منتسب ولديها شراكات مع ٨١ جمعية او نقابة في نحو ٦٠ بلداً.

وتنص الاتفاقية على تبادل النقابة والجمعية المعلومات عن الأوضاع العقارية في السوق المحلية لكلا البلدين، سواء في ما يتعلق بالإجراءات أو التراخيص او الضرائب او قوانين الاستثمار الأجنبية او الفرص المتوافرة، ويسهل كل منهما لأعضاء الآخر فرص إنشاء الأعمال في بلده.

وتشمل الاتفاقية أيضاً إقامة دورات تدريبية، وكذلك يستضيف كل من الطرفين بعثات تجارية من الطرف الآخر، ويتعاونان لإنشاء قاعدة معلومات عقارية دولية على الإنترنت. ويسعى الطرفان الى وضع قواعد سلوك والعمل على تنفيذها، والى التزام أفضل المعايير المهنية في المجال العقاري.

ووافقت بموجب الاتفاقية الجمعية الأميركية على قبول أعضاء النقابة اللبنانية الذين يستوفون شروط الانتساب المحددة من قبلها، كأعضاء دوليين فيها.

الى ذلك، وقع الطرفان اتفاقية منحت الجمعية الوطنية الأميركية للوكلاء العقاريين لنقابة الوسطاء العقاريين في لبنان حق استخدام علاماتها التجارية وفق شروط محددة.

٢٩ الف يورو ايجار المتر المربع في نيويورك

اصبحت الجادة الخامسة في نيويورك مجددا اغلى شارع تجاري في العالم، متجاوزة كوزواي باي في هونغ كونغ، في حين حافظت جادة الشانزيليزيه في باريس على المركز الثالث، بحسب دراسة لشركة كوشمان اند واكفيلد.

وارتفعت الايجارات في الجادة الخامسة بنيويورك بنسبة ١٣,٣٪ لتصل الى ٢٩,٨٢٢ الف يورو للمتر المربع الواحد.

(أ.ف.ب.)

ارتفاع صافي ارباح رأس الخيمة العقارية بنهاية الربع الثالث الى ٢٢,٧ مليون درهم

محمد سلطان القاضي
رأس الخيمة العقارية

ارتفعت الارباح الصافية لشركة رأس الخيمة العقارية خلال الربع الثالث من العام الحالي بنسبة ١٦ في المئة لتصل الى ٢٢,٧ مليون درهم مقارنة مع ١٩,٥ مليون درهم للفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغت ايرادات الشركة خلال الاشهر التسعة نحو ٢١٦ مليون درهم .

وقالت الشركة انها ستعلن خلال الربع الاخير عن مشاريع جديدة في قطاعي الضيافة والسكن وانها تمكنت من بيع ٩٢ في المئة قيد التطوير في مشروع فيلات فلامينغو بمشروع ميناء العرب.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة شركة رأس الخيمة العقارية هو السيد **محمد سلطان القاضي**.

«تسويق» تنطلق بأعمال البناء في فلل كازابرينا

مسعود العور
تسويق

انطلقت شركة تسويق للتطوير والتسويق العقاري في أعمال البناء بالوحدة الثالثة من استثمارها في منتجع الفلل المؤلف من ١١ فيلا، الذي يجري تطويره في إطار مشروع مشترك مع «فلل كازابرينا للعطلات».

وقال الرئيس التنفيذي للشركة **مسعود العور** «ان آخر فيلا ستشكل جزءاً من مجمع العطلات الفاخر الواقع على مشارف تلال باهانغ، أكبر ولاية في غرب ماليزيا».

ويأتي هذا الإعلان عقب الطلب المتنامي على الفيلتين ضمن هذا المشروع مؤخراً، حيث تتألف الفيلا الأولى «فيلاز أميرتاني» من أربع غرف نوم وصالة معيشة واسعة وشرفتين من خشب الساج، في حين تتألف «فيلاز أرانيا» من غرفتي نوم ومسبح، بالإضافة الى احتوائها على حدائق.

٢٥ برجا شاهقا في الامارات قبل نهاية ٢٠٢٠

برجان يبلغ طول الواحد ٤٠٠ متر

تعمل الشركات العقارية في دولة الامارات على تطوير ٢٥ برجا شاهقا بأعلى طول في العالم وحددت نهاية سنة ٢٠٢٠ لاكمال انشائها، وتعود ملكية ٤٠,٣ في المئة من اسهمها للدولة.

وقالت اوساط المطورين ان ٢٧٪ من الابراج الشاهقة الجاري تنفيذها يتراوح طولها بين ١٥٠ و٢٠٠ مترلخمسة ابراج وبين ٢٠٠ و٣٠٠ متر لـ ١١ برجا وبين ٣٠٠ و٤٠٠ متر لـ ٧ ابراج وسوف يبلغ طول برجين هما قيد الانشاء ٤٠٠ متر.

AMI تأمينات Assurances
تأمّنك وآطّمنك
Adresse : 15, Rue de Mauritanie - 1002-Tunis Belvédère
Tél : (+ 216) 71 78 45 44 / 71 78 39 95 - Fax : (+ 216) 71 78 88 10
E-mail: ami.ass@planet.tn / Site Web : www.assurancesami.com
AMI تأمينات Assurances
SIGHT • 216 71 948 050

بمشاركة ٥٦٠٠ شركة وهيئة سياحية من ٢٠٠ دولة

افتتاح الدورة ٢٨ لمعرض سوق السفر العالمي في لندن

من اليسار: حمد الملا، طالب آل حنزاب، عيسى المهندي، السفير القطري وDARRELL SHEAFFER (جناح الريان)

جناح ASEZA

من اليمين: THOMAS GRUNDNER، SASCHA BARTZ و CHRISTIAN REDL (MEYDAN HOTELS)

محمد عوض الله (TIME HOTEL)

فاسكين فارتنيان (فنادق سوق واقف)

الوزير ميشال فرعون يتوسط من اليسار ندى السردوك، نظيرة الأطرش، ومن اليمين: لينا طبّارة، السفيرة إنعام عسيران وأمل أبي نادر

فريق عمل فندق THE ADDRESS

علي سالم المدفع

تغطية: كارلا موريس نجيم

شهدت العاصمة البريطانية مدى أربعة أيام فعاليات معرض سوق السفر العالمي السنوي في دورته الثامنة والعشرين بمشاركة عدد كبير وبارز من العاملين في قطاع السياحة والسفر في العالم العربي، وأكثر من ٥٦٠٠ شركة وهيئة سياحية من أكثر من ٢٠٠ دولة.

«البيان الإقتصادية» رافقت فعالياته والتقت العديد من المعنيين الذين أضاؤوا على خدماتهم وعروضهم في عالم الضيافة، مستطلعة اياهم حول آخر مستجدات منشآتهم ومرافقهم ومشاريعهم المستقبلية.

HAYDEN EDGTTON ،PURNIMA K.P وبرنارد مهاوش

JANET ABRAHAMS & GEORG WEINHENDER

محمد رشاد مرحباً بنائب السفير السعودي في لندن (جناح فندق أنجم)

جائزة أفضل فندق في منطقة الشرق الأوسط الى مجموعة فنادق الخليج يتسلّمها رئيس مجلس الإدارة فاروق المؤيد والرئيس التنفيذي عقيل الرئيس

تمارا خليل
(KATARA)

PHILIP HYLAND
(THE RITZ CARLTON - DOHA)

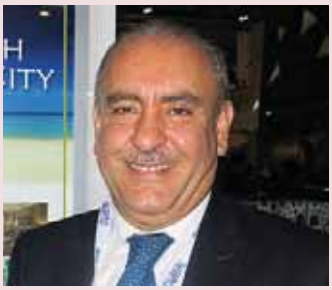
رانيا كعدي
(RITZ CARLTON DIFC)

الوكيل المساعد للسياحة في وزارة الثقافة في مملكة البحرين، خالد بن حمود آل خليفة يتوسط الدكتور حمد السماعيل وحمد الشيخ مع أعضاء من هيئة السياحة السعودية

من اليمين: عناد طنوس وأمين دقاق
(روتانا ROTANA)

خالد موتيق
(منتجع وسبا جزيرة المرجان)

MOHAMMED MUBARAK AL-SHIKELY
(OMAN AIR)



روجيه عازوري
(DUBAI MARINE)

من اليسار: هاني مارون وسمير رشوان
(جناح فندق سنشري)

VERONIKA KIM
(INTERCONTINENTAL DOHA)

DORSAI KHAGHANI
(SOFITEL THE PALM)

احمد صبري ومحمد كمال
(ANJUM)

تامر رفعت
(TIRANA EGYPT)

سلطان الظاهري
(هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة)

سلطان بن بدر العتيبي يتوسط مجدي صقر ووليد عوض سيلان (جناح مجموعة مكارم للضيافة)

عبد الإله عبد العزيز الرشيد
(NAS JET)

كريم البرقشي
(RADISSON BLU MUSCAT)

HUSEYIN DOGAN
(RIXOS SHARM EL SHEIKH)

حمد عبدالله الملا (كتارا للضيافة - قطر):

نطبق استراتيجيتنا التوسعية من خلال الاستثمار في الفنادق الرائدة

تعد كتارا للضيافة KATARA HOSPITALITY شركة عالمية ومطورة ومشغلة للفنادق ومقرها دولة قطر ومع خبرة تمتد لأكثر من أربعين عاماً في قطاع الضيافة، وتعمل على تنفيذ خططها الاستراتيجية للتوسع من خلال الاستثمار في الفنادق الرائدة.

الرئيس التنفيذي وعضو مجلس ادارة الشركة حمد عبدالله الملا أكد العمل على تطبيق استراتيجيتها التوسعية من خلال الاستثمار في الفنادق الرائدة محلياً ودولياً، ونوّه بجهود العاملين في الهيئة العامة للسياحة لجعل قطر وجهة سياحية عالمية بارزة، عارضاً لمسيرة افتتاح الفنادق التابعة في غير بلد.

توسع استثماري

■ ما الهدف من مشاركتكم الدائمة في سوق السفر العالمي – لندن؟

– تواظب كتارا للضيافة على المشاركة في الفعاليات السياحية والاقتصادية كافة التي تقام حول العالم، وبعد ان تحوّلت من شركة محلية الى عالمية فإن مشاركتنا المكثفة أضحت ضرورية بالنسبة لنا من جهة ولشركاتنا والمتعاملين معنا من جهة أخرى.

■ ما سبب توجهكم لتصبح كتارا للضيافة شركة عالمية وليس محلية فحسب؟

– لا شك في ان التوسّع نحو الخارج يفتح أمامنا فرصاً أكبر، لا سيّما وان الأسواق العالمية مشجّعة وتحتوي على الكثير من الفرص، وبالتالي تعمل كتارا للضيافة على تنفيذ خططها الاستراتيجية للتوسّع من خلال الاستثمار في الفنادق الرائدة في قطر من جهة، وتنمية مجموعتها من العقارات الفاخرة في الأسواق الدولية الرئيسية من جهة أخرى.

قطر على الخارطة العالمية

■ كم أصبح عدد الفنادق التي تديرها كتارا للضيافة؟ وهل تعملون وفق خططكم الرامية الى ادارة ٣٠ فندقا بحلول سنة ٢٠١٦؟

– لقد استبقنا هذه الخطة قبل سنة ٢٠١٦، بحيث أصبح لدينا حالياً ٣٠ فندقاً، طامحين الى الوصول الى العالمية بأوسع أبوابها بحلول سنة ٢٠٣٠، تاريخ الانتهاء من خطة قطر الوطنية ٢٠٣٠.

■ كيف تقوّمون وضع قطاع السياحة في بلدكم خلال هذا العام؟ وما هي التحديات التي تواجهكم؟

– لقطاع السياحة أهمية كبرى في قطر، ويبذل العاملون في الهيئة العامة للسياحة جهوداً حثيثة لجعل قطر وجهة سياحية عالمية بارزة. وبفضل المشاريع الضخمة المقامة حالياً وتلك المقررة للسنوات الخمس المقبلة، لا شك انها ستضع قطر على الخارطة السياحية العالمية إن شاء الله.

من اليسار: حمد عبدالله الملا، عيسى المهندي ومن اليمين: سفير قطر في لندن (جناح KATARA)

فنادق جديدة

■ ما أهم الإنجازات التي حققتها كتارا للضيافة خلال الفترة الأخيرة؟

– بالنسبة الى السوق القطرية، نحن في صدد التوسّع من خلال بناء خمسة فنادق جديدة، فضلاً عن قيامنا بتجديدات في فنادقنا قيد التشغيل، حيث سنقوم قريباً بافتتاح فندق ومنتجع شيراتون الدوحة بعد تجديده.

أما على الصعيد العالمي، فقد افتتحنا أخيراً فندق بينينسولا باريس بعد اكتمال أعمال ترميم مكثفة استمرت لأربعة أعوام، كما وسنفتتح قريباً فندق إكسلسيور جاليا التابع لعلامة لكشري كولكشن في ميلانو والذي يخضع حالياً لعملية تجديد وتوسيع كبيرة.

إضافة الى ذلك، سنفتتح خلال عام ٢٠١٥ فندق «سافوي لوزان» في سويسرا، وهذه الفنادق الفاخرة كلها تتماشى مع رؤيتنا لامتلاك كل ما هو مميّز وفاخر وعريق من الفنادق حول العالم، وفي الوقت نفسه نحافظ في فنادقنا القائمة في قطر على العادات والتقاليد، واعتقد ان ذلك هو احد اسباب نجاحنا.

٢٥ في المئة نمواً

■ الى أي مدى انعكس افتتاح مطار حمد الدولي الجديد على الحركة السياحية المحلية عموماً وتحديداً على فنادق كتارا للضيافة؟

– في الحقيقة، لم نكن نتوقع نسبة الإشغال التي حققناها خلال ٢٠١٤، حيث سجلت نمواً بنسبة راوحت بين ٢٠ و٢٥ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٣، وأعتقد انه مع البدء بالتشغيل الكامل للمطار سنة ٢٠١٥، ستتجاوز بالتأكيد نسبة الإشغال لدينا كل التوقعات. ■

KATARA HOSPITALITY, PRESERVING ICONIC TREASURES

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.

Katara Hospitality Building
Marina District, Lusail City, PO Box 2977 Doha, Qatar
T +974 4423 7777 F +974 4423 7860
info@katarahospitality.com www.katarahospitality.com

فاسكين فارتنيان (فنادق سوق واقف - قطر SWBH):

نركز على تسويق فنادق سوق واقف وجهة عالمية رائدة للإقامة الفندقية الفاخرة

من اليمين: DARRELL SHEAFFER، سفير قطر، عيسى المهندي وطالب آل حنزاب

مدير إدارة المبيعات في فنادق سوق واقف SWBH فاسكين فارتنيان تناول في حديثه الى «البيان الإقتصادية» تركيزها على تسويق فنادق سوق واقف وجهة عالمية رائدة للإقامة الفندقية الفاخرة ووجهة لسياحة الأعمال والاستجمام، وأكد مجاراتها لتوجهات الهيئة العامة للسياحة القطرية، لافتاً الى تحقيقها أعلى نسبة إشغال في قطر، مستعرضاً أهمية السياحة في الدوحة.

تسويق فنادق سوق واقف وجهة عالمية

■ ما الهدف من مشاركتكم الدائمة في سوق السفر العالمي – لندن؟

– يعد سوق السفر العالمي أحد أهم المعارض الأوروبية التي تُعنى بالسياحة والسفر، وقد شاركنا فيه للمرة الأولى هذه السنة لقناعتنا ان السوق البريطانية خلال السنوات الأخيرة كانت من أكبر الأسواق الأوروبية بالنسبة الى قطر، هذا من جهة، ومن جهة أخرى تهتم فنادق سوق واقف بالتواصل المباشر مع وكالات السياحة والسفر البريطانية، وبالتالي شكّل هذا الملتقى فرصة لنا لعرض منتجاتنا وإبرام اتفاقيات مع هذه الوكالات.

هذا واستعرضت مجموعة فنادق سوق واقف محفظة منتجاتها في العديد من المعارض الدولية الرائدة في مجال السياحة والضيافة بما فيها: سوق السفر العربي بدبي، سوق السفر العالمي الفاخر بمدينة كان، معرض الخليج لسياحة الحوافز والأعمال في أبوظبي، معرض سوق السفر الفرنسي ومعرض بورصة السفر العالمية في برلين.

من جهة أخرى، شاركت فنادق سوق واقف في سوق السفر العالمي لعام ٢٠١٤ ضمن الوفد القطري تحت مظلة الهيئة العامة للسياحة التي تركّز في شكل كبير على السوق الأوروبية، حيث تسوّق قطر وجهة عالمية رائدة للإقامة الفندقية الفاخرة ووجهة لسياحة الأعمال والاستجمام. وفي هذا الإطار، تسعى فنادق سوق واقف لمجاراة توجه الهيئة هذا، علماً ان مجموعتنا تضم اليوم ثمانية فنادق فريدة من فئة الخمسة نجوم في قلب العاصمة القطرية الدوحة، وهي تتيح للضيوف، لا سيّما الأوروبيين منهم، اختبار أصالة التراث الثقافي لسوق واقف والاستمتاع بمرافقها الفاخرة، المجسدة لأقصى درجات الأناقة والتصميم الفريد، والمازجة بين عراقة التراث العربي والمرافق العصرية، كما ان كل فندق على حدة يتمتع بمميزات مختلفة وتصميم وطابع خاصين.

اختبار الضيافة القطرية الفاخرة

■ هل تواجهون منافسة حادة؟ كيف تتصدّون لها؟

– حتى الآن، لم نواجه منافسة مباشرة، ففي بداياتها عرّفنا السوق الى منتجاتنا من خلال القيام بحملات تسويقية وترويجية في منطقة الشرق الأوسط والخليج، إضافة الى مشاركاتنا في المعارض الأوروبية والدولية، ذلك كلّه أثمر نتائج ايجابية جداً خلال ٢٠١٤، حيث حققنا نسبة إشغال اجمالية تجاوزت ٩٠ في المئة، وهذه النسبة تعتبر الأعلى في قطر، علماً ان حصة فنادق سوق واقف في السوق الأوروبية أعلى مقارنة بالفنادق الأخرى العاملة في الدولة.

والى الإقامة الفاخرة التي تؤمنها فنادقنا، فهي توفر للضيوف اختبار أوجه الضيافة القطرية الفاخرة، وذلك من خلال رحلات مراكب السنبوك الشراعية التقليدية، والاستمتاع بمشاهدة الأفق العمراني الساحر لمدينة الدوحة، وتذوق أشهى الأطباق العربية والعالمية التي يحضّرها طهاة متخصصون على متن المركب.

مهرجان الربيع

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– في عام ٢٠١٥ سوف نستمر ونكثف مشاركاتنا في عدد أكبر من المعارض السياحية العالمية. سوف تكون البداية بجولة تسويقية متميزة في المملكة العربية السعودية، وذلك للترويج لعروض الإقامة الخاصة بفترة إجازة العطل المدرسية في المملكة والتي تتزامن مع الفترة الواقعة لمهرجان ربيع سوق واقف الذي يشارك فيه في كل عام كبار الفنانين العرب من الصف الأول، ويعدّ هذا المشروع ريادياً وستمثل فنادق سوق واقف خلاله الضيافة القطرية المميّزة والثقافة القطرية الأصيلة.

والجدير ذكره ان مجموعة الريان للضيافة هي التي تدير فنادق سوق واقف. ■

أناقة في
قلب العراقة

مجموعة فنادق سوق واقف تُحدّث الزائر بالماضي و الحاضر. فبين الأسواق والممرات العريقة, أبواب قديمة تأخذك الى عالم فندقي فاخر من الخمسة نجوم لتعيش تجربة حقيقية من الخصوصية والرفاهية. هنا تتجسد أصالة الضيافة العربية لتنعم بتجربة لا مثيل لها في سوق واقف.

فنادق سوق واقف
SOUQ WAQIF BOUTIQUE HOTELS
الدوحة • قطر

المرقاب
النجادة
الجسرة
البدع
الجمرك
مشيرب
ارميلة
بسم الله
رزيدنسز

سوق واقف • ص.ب ١٢٧٤ • الدوحة • قطر • ت : ٤٤٣٣٦٦٦٦ ٩٧٤+ • ف : ٤٤٣٣٦٦٦. ٩٧٤+
بريد الإلكتروني: info@swbh.com • www.swbh.com

محمد خليل (شركة مطار البحرين BAHRAIN AIRPORT COMPANY):

برنامج تطويري لمطار البحرين الدولي بقيمة ٣٨٨ مليون دينار بحريني

الرئيس التنفيذي للشؤون التجارية في شركة مطار البحرين BAHRAIN AIRPORT COMPANY محمد خليل قدّم الشركة على انها المسؤولة عن إدارة وتشغيل مطار البحرين الدولي، وكشف عن البدء في برنامج تحديث المطار الهادف إلى تحسين البنى التحتية لمطار البحرين الدولي وتعزيز كفاءة وجودة تجربة السفر ، لافتاً الى قيام الشركة بوضع برنامج خاص لمعرفة آراء المسافرين حول الخدمات التي يرغبون بأن تتوافر في المطار الجديد، مبرزاً غاية مشاركتها في معرض سوق السفر العالمي وهي التعريف بمملكة البحرين والقطاع السياحي فيها وتفعيل التواصل مع كبرى شركات الطيران في المنطقة.

محمد خليل وأفراح فرج

برنامج تطويري طموح يُنفذ وفق مراحل

■ ما هي آخر وأهم مستجدات شركة مطار البحرين الدولي؟

– تباشر وزارة المواصلات بالتعاون مع شركة مطار البحرين، الجهة المسؤولة عن إدارة وتشغيل مطار البحرين الدولي، أعمال المراحل الأولى من برنامج تحديث المطار وهو برنامج تطويري طموح يمتد على ثلاثة مستويات. حيث تشمل المرحلة الأولى أعمال تطوير مباشرة قصيرة الأمد تشمل استبدال الجسور الهوائية، وعددها سبعة وتم حتى الآن تبديل أربعة منها. هذا فضلا عن تجديد دورات المياه واستبدال السجاد وغيرها من المرافق الأخرى، والعمل في هذه المرحلة قائم على قدم وساق ومن المتوقع الانتهاء من المرحلة الأولى قبل بداية سباق الـ Formula 1 جائزة البحرين الكبرى لطيران الخليج أي في نهاية الربع الأول من العام المقبل.

أما المرحلة الثانية فترتكز على تحديث المطار الحالي خلال الأربع سنوات القادمة وتوسيع قدراته الاستيعابية من ٩ ملايين مسافر سنويا إلى ١٤ مليوناً بحلول العام ٢٠١٨. وستشمل هذه المرحلة إنشاء مبنى جديد للمسافرين بمساحة ١٧٠ ألف متر مربع ومواقف للسيارات والطائرات بما فيها الأعمال الكهربائية والميكانيكية والبنية التحتية اللازمة.

وتجدر الإشارة أن قيمة المرحلة الأولى والثانية من هذا البرنامج الطموح تقدر بحوالى ٣٨٨ مليون دينار بحريني يتم تمويلها من قبل حكومة مملكة البحرين متمثلة بوزارة المواصلات وصندوق الدعم الخليجي.

أما المرحلة الثالثة فتتمثل في بناء مطار جديد بالكامل في الأعوام ١٥–٢٠ القادمة بحسب الحاجة.

ويأتي هذا البرنامج تحت رعاية وزارة المواصلات ممثلة بشركة مطار البحرين. وتضطلع شركة مطار البحرين بكافة المسؤوليات المتعلقة بالارتقاء بعمليات المطار وتطوير البنية التحتية وتحسين مستوى الخدمات. ومن المزمع أن تسهم هذه الإجراءات في تحسين قدرات مطار البحرين الدولي وتلبية كافة متطلبات الأعداد المتزايدة من المسافرين والاحتياجات المتغيرة للخطوط الجوية والشركاء.

ارتفاع في عدد المسافرين

■ هل ستؤثر أعمال تحديث المطار على حركة الوافدين الى المطار؟

– لن تؤثر المراحل الأولى من المشروع على حركة الوافدين، بحيث سينتهي العمل في مبنى المسافرين الجديد وتنقل العمليات اليه.

وثمة دراسات قائمة لتحديد استخدامات مبنى المسافرين الحالي، منها ان يصبح متخصصاً برحلات الحج والعمرة أو لشركات الطيران الاقتصادي. لكن حتى الآن لم يتخذ قرار نهائي في هذا الصدد.

■ هلا وضعتنا في صورة التطبيقات التكنولوجية التي سيتم تزويد المطار بها؟

– نعمل في الوقت الحالي على مستويات عديدة في هذا المجال، منها وضع برنامج خاص لمعرفة آراء المسافرين حول الخدمات والتقنيات التي يرغبون بأن تتوافر في المطار الجديد، بالإضافة الى اننا نتعاون مع كبرى شركات الطيران التي تتعامل مع المطار في الوقت الحالي ونقدم لها مختلف أنواع التسهيلات لاستخدام التقنيات الحديثة تسهيلاً لأعمالها.

كما قامت شركة باريس لهندسة المطارات Aéroport de Paris Ingérierie الرائدة في مجال الهندسة والتصميم، ، استشاري التصميم لمشروع تحديث المطار، بوضع تصميم مميز ذي قابلية لاستخدام تقنيات حديثة لمبنى المطار الجديد. وحالياً نحن مسرورون لأن عملية تحديث المطار تسير على قدم وساق وتصب في زيادة الطاقة الاستيعابية وتقديم أفضل الخدمات الملائمة لرغبات المسافرين من والى مطار البحرين الدولي، والذي شهد هذا العام ارتفاعاً في عدد المسافرين وصلت نسبته الى ١٠ في المئة حتى شهر أيلول (سبتمبر) مقارنة بالعام الماضي.

ويحضرني هنا أن أوجه الشكر الى «شركة طيران الخليج» الناقل الرسمي لمملكة البحرين، والجهات التي تقدم لنا الكثير من الدعم والاهتمام كوزارة المواصلات ومؤسسات حكومية عدة.

التعريف بالقطاع السياحي

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض سوق السفر العالمي – لندن؟

– تهدف مشاركتنا الثالثة في المعرض الى التعريف بمملكة البحرين والقطاع السياحي فيها وتفعيل التواصل مع كبرى شركات الطيران في المنطقة.

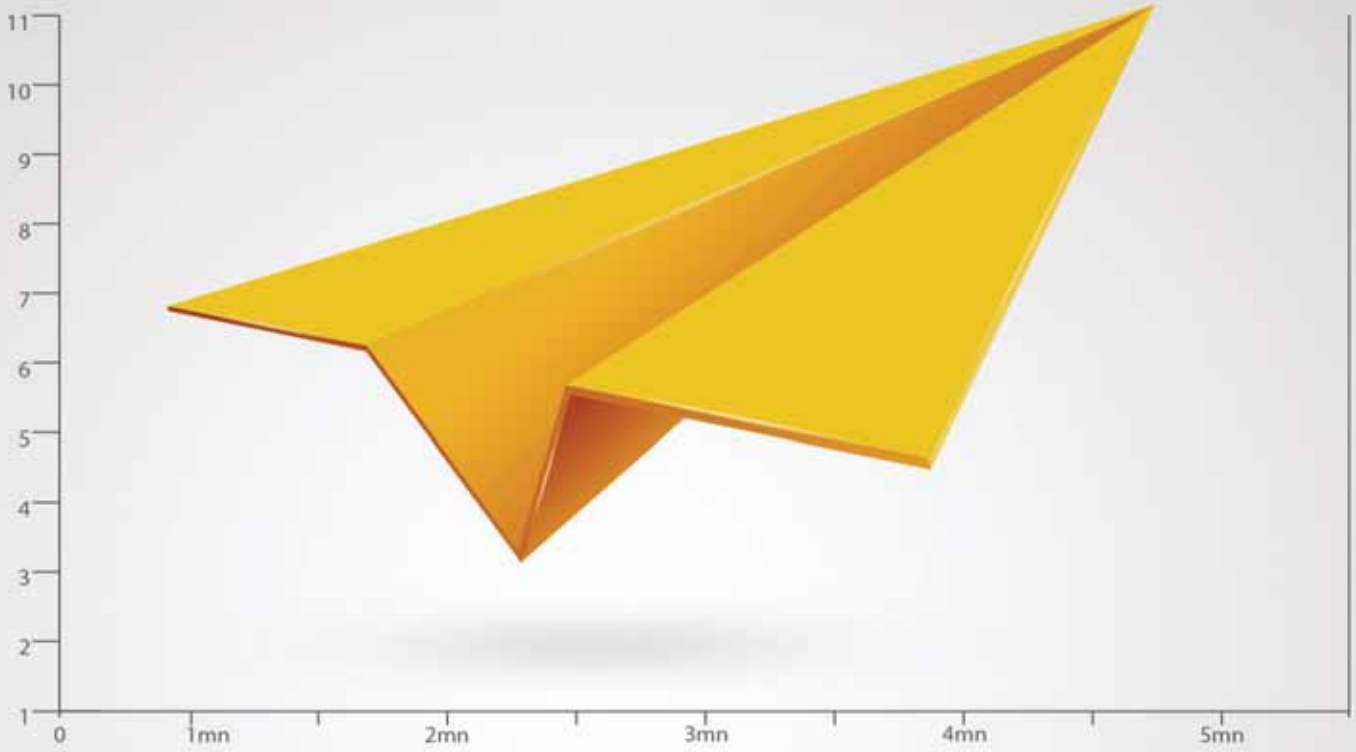
■ كلمة أخيرة؟

– تستعد مملكة البحرين حاليا لاستقبال ROUTES MIDDLE EAST AND AFRICA 2015 المزمع انعقاده في أواخر شهر أيار (مايو) من العام ٢٠١٥. نشعر اليوم بالفخر الكبير لاستضافة هذه الفعالية للمرة الأولى في المنطقة، حيث يعتبر هذا الحدث العالمي أحد أهم المنصات العالمية على اجندة قطاع الطيران. كما أننا سعداء لاستضافة هذه الفعالية المرموقة وذلك لأننا سنتمكن من خلالها أن نظهر لضيوفنا الكرام دفيء الضيافة التي يتميز بها الشعب البحريني وفي الوقت ذاته سيتسنى لهم أن يتعرفوا على مدى كفاءة مطار البحرين الدولي.■

You wouldn't let 5 million go unnoticed

It's time you tapped into the potential

Bahrain is uniquely located at the heart of the Gulf, offering international airlines the opportunity to tap into a potential of over 5 million customers.



www.bahrainairport.com

مطار البحرين الدولي
bahrain international airport

محمد عوض الله (فندق تايم TIME HOTEL الإمارات):

المنافسة حافز لتقديم أفضل الخدمات والتسهيلات للنزلاء

أكد محمد عوض الله الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق TIME، حرص المجموعة على المشاركة السنوية بفعاليات سوق السفر العالمي، وتقديم عرض للفنادق التابعة للمجموعة بالاضافة الى الخطط القادمة لاطلاق الفنادق في المستقبل القريب.

حدث عالمي

■ ما الهدف من مشاركتكم الدائمة في سوق السفر العالمي – لندن؟

– نحرص دائماً على مشاركتنا سنوياً في معرض سوق السفر العالمي الذي يعدّ الحدث العالمي الأهم لقطاع السفر والسياحة والذي يتيح أمامنا الفرصة للإلتقاء مباشرة مع الشركاء في القطاع بالاضافة الى تكوين شراكات جديدة من مختلف دول العالم، وقد أتت مشاركتنا هذا ضمن جناح دبي تحت مظلة دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي.

فنادق جديدة

■ ما آخر المستجدات التي طرأت على فندق تايم – الإمارات خلال عام ٢٠١٤؟

– لدينا اليوم حوالى ستة فنادق في دبي وثلاثة في أبوظبي وآخر في الشارقة، وسنقوم في نهاية عام ٢٠١٤ بافتتاح فندق ومنتجع «تايم رينورو ريزورت أزورا» و«تايم سويتس أزورا»، وهو من فئة الخمسة نجوم ويحظى بموقع متميز قبالة البحر الأحمر ضمن مشروع ساحل الحشيش ويضم ٨٦ غرفة فندقية و٣٩٩ وحدة سكنية.

إضافة الى ذلك، تضم قائمة الفنادق التي سنطلقها خلال الفترة المقبلة، فندق «تايم رويال» في منطقة الوافي والذي سيكون الفندق الأول لنا في دبي من فئة الخمسة نجوم، ونحن حالياً في صدد القيام بمفاوضات لإقامة فندقين من فئة الثلاثة النجوم في دبي.

دبي مركز الضيافة

■ هل تواجهون منافسة حادة؟ كيف تتصدّون لها؟

– أنا من المشجعين على المنافسة كونها تصبّ في مصلحة النزيل اولاً وآخراً، نظراً الى أنها تشكّل حافزاً للفنادق لتقديم أفضل الخدمات والتسهيلات للنزلاء وبذل مجهود للتطوّر والتقدّم والنمو، ونحن محظوظون جداً لأننا متواجدون في دبي التي تعد مركزاً للضيافة في منطقة الشرق الأوسط، وتنعكس الفعاليات والأحداث على مدار العام في دبي ايجاباً على نسبة الإشغال في فنادقنا الموجودة في الإمارة.

■ كيف تقوّمون نسبة الإشغال في فنادقكم خلال عام ٢٠١٤؟

– كانت نسبة الإشغال خلال الربع الأول من عام ٢٠١٤ ممتازة، إلا انها تراجعت خلال الربع الثاني الذي وقع فيه شهر رمضان المبارك، لكن عموماً نتائجنا جيدة ونحقق نسب إشغال مرضية.

■ ما خططكم الاستراتيجية للمرحلة المقبلة؟

– بما ان جميع فنادقنا في دبي خالية من الكحول، فقد استحدثنا مفهوماً جديداً في الضيافة حيث تعاقدنا مع شركة انكليزية عملت على تدريب موظفينا على صنع وتقديم المشروبات غير الكحولية، وذلك بهدف ان تتناسب فنادقنا مع رغبات العدد الأكبر من السياح العرب والأجانب للإقامة في فنادق تحترم التقاليد والشريعة الإسلامية.■

مجموعة الريان للضيافة - قطر:

تتعاون مع هيئة قطر للسياحة لتسويق الدولة سياحياً

تعمل مجموعة الريان للضيافة AL RAYAN HOSPITALITY في مجال تطوير المشاريع الفندقية وتتخذ من الدوحة مقراً لها. وشاركت للمرة الأولى في معرض سوق السفر العالمي بهدف عرض قائمة المشاريع التطويرية للمجموعة التي تضم عدداً من المنتجعات الفاخرة مثل منتجع «بنانا آيلاند» الدوحة والمصمم وفق أسلوب جزر المالديف بإدارة «أنانتارا للفنادق والمنتجعات»، ومنتجع «شاطئ سلوى» في جنوب غرب قطر، إضافة الى منتجع وسبا المسيلة وسط الدوحة. كما تدير الريان للضيافة مجموعة فنادق فخمة منها فنادق «سوق واقف» وفندق أدريا في لندن الذي أنشئ عام ١٨٧٠. والمعروف ان معظم الفنادق التابعة للمجموعة تعمل وفق الشريعة الإسلامية.

الى جانب مشاريعها الفندقية في دولة قطر توسعت أعمال مجموعة الريان للضيافة نحو أسواق عالمية. ومن المتوقع ان تطلق عدداً من الفنادق الجديدة خلال العام المقبل سيعلن عنها في الوقت المناسب.

لا بد من الاشارة الى ان مجموعة الريان تتعاون مع هيئة قطر للسياحة لتحقيق الأهداف نفسها للتسويق للدولة والمشاريع الفريدة من نوعها. كما وتسعى للمشاركة في معارض أخرى تسويقاً لمشاريعها.

أكثر من مجرد حماية

عندما تتعلق الأمور بالأصول القيمة فان ذلك يتعدى مجرد استشارة او تغطية تأمينية. من هنا فأننا حريصون في شركة الإتحاد للتأمين على القيام بواجبنا في هذا الخصوص والعمل على توفير مجموعة شاملة من حلول التأمين المبتكرة والتي تتماشى مع احتياجات العملاء المتنوعة وبما يوفر حماية موثوقة.

محمد محفوظ سالم بن محفوظ (مجموعة شركات إيلاف للسياحة والسفر ELAF):

للهيئة العامة للسياحة والآثار دور بارز في تطوير القطاع السياحي المحلي

برزت «مجموعة شركات إيلاف للسياحة والسفر»، التي تأسست في العام ١٩٨١ كشركة تابعة لـ «مجموعة سدكو القابضة»، باعتبارها إحدى أهم الشركات الرائدة ضمن قطاع السياحة والسفر في منطقة الشرق الأوسط. وبالتأكيد لم يأتِ هذا النجاح من فراغ، وإنما جاء نتيجة تضافر عوامل عدة أبرزها منهجية الأعمال المتكاملة والخبرة الإدارية الواسعة والمعايير الاحترافية العالية التي ساهمت في تعزيز المزايا التنافسية لـ «إيلاف» وترسيخ حضورها القوي على خارطة السفر والسياحة الإقليمية.

محمد محفوظ سالم بن محفوظ، نائب الرئيس للسياحة والسفر والحج والعمرة في مجموعة «إيلاف»، بيّن لنا الهدف من المشاركة في فعاليات «سوق السفر العالمي» في لندن، والمتمثل بالدرجة الأولى في الترويج للمملكة العربية السعودية كوجهة سياحية بارزة، مذكّراً بتربّع السياحة الدينية على عرش قطاع السياحة في المملكة. وقدّم بن محفوظ لمحة عن عراقة مجموعة «إيلاف» وتنوّع خدماتها، مثمناً دور الهيئة العامة للسياحة والآثار في تطوير القطاع السياحي المحلي.

وجهة سياحية بارزة

■ كيف تقيمون فعاليات «سوق السفر العالمي – لندن» لعام ٢٠١٤؟ وما الهدف من مشاركتكم فيه؟

– تعتبر المشاركة في «سوق السفر العالمي – لندن ٢٠١٤» الأولى لنا في هذا الحدث العالمي الرائد، والتي جاءت تحت مظلة جناح الهيئة العامة للسياحة والآثار. وتتمثل أهدافنا من التواجد ضمن «سوق السفر العالمي» بالدرجة الأولى في الترويج للمملكة كوجهة سياحية بارزة، وفي الوقت نفسه توسيع نطاق أعمال ونشاطات وخدمات «إيلاف»، لا سيما الخدمات المخصصة للسياح المسلمين الراغبين بأداء مناسك الحج والعمرة في مكة المكرمة وزيارة المسجد النبوي الشريف في المدينة المنوّرة. ويمكننا القول بأنّ سوق السفر العالمي شكّل منصة مثالية بالنسبة لنا للتواصل مع شركائنا في الخارج والتعرّف على وكالات سفر جديدة لفتح مجالات للتعاون المشترك مستقبلاً، ناهيك عن استعراض وتسويق محفظتنا من الفنادق الجديدة التي نعتزم افتتاحها قريباً إن شاء الله.

السياحة للاهداف الدينية

■ الملاحظ توجه الهيئة العامة للسياحة والآثار في السعودية الى التنويع في السياحة، بحيث لا تقتصر على السياحة الدينية فقط. كيف سينعكس هذا الأمر على إيلاف؟

– تعتبر السياحة قطاعاً مهماً وحديثاً في المملكة وأحد المجالات الحيوية التي تتمتع بامكانيات هائلة وفرص كثيرة ومتنوعة. ومما لا شك فيه بأن السياحة الدينية في المملكة تحتل المرتبة الأولى بين النشاطات السياحية المحلية، إلا أنه سيتم التركيز خلال الفترة المقبلة على الترويج لأنماط أخرى من السياحة داخل السعودية، لا سيّما السياحة الثقافية والترفيهية إلى جانب سياحة الأعمال والعائلات، مما سيفتح أمام «إيلاف» آفاقاً واعدة لتوسيع نطاق أعمالها وتطوير خدماتها، بما يصب في خدمة جهود الهيئة العامة للسياحة والآثار الرامية إلى تطوير القطاع السياحي وتفعيل مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي.

محفظة ضخمة من الفنادق

■ هل تواجهون منافسة قوية من الشركات السياحية الأخرى العاملة في السعودية؟

– السوق السعودية ديناميكية دائما ومتحرّكة، وبالتالي لا بدّ من وجود شركات منافسة فيها. لكن «إيلاف» مجموعة عريقة ومتواجدة ضمن السوق السعودية منذ العام ١٩٨١ وتقدّم مستويات عالمية من الخدمة في المملكة، فضلاً عن أنها تمتلك محفظة ضخمة من الفنادق، وهي ليست متخصصة في سياحة الحج والعمرة فقط، وإنما توفّر شتى أنواع خدمات السياحة والسفر.

«إيلاف» اليوم بصدد العمل على تنفيذ فندق من فئة الخمسة نجوم في مشروع الغاليريا المعاد تطويره على شارع التحلية في مدينة جدّة، والمتوقع افتتاحه خلال العام ٢٠١٥. هذا ولدينا العديد من الفنادق في مكة المكرمة والمدينة المنوّرة والتي تشهد إقبالاً واسعاً من قبل المعتمرين، لا سيّما أولئك القادمين من دول مجلس التعاون الخليجي.

شريك استراتيجي للهيئة

■ هل لديكم النيّة بالتوسّع خارج السوق السعودية؟

– سيستمر تركيزنا خلال السنوات القليلة القادمة على التوسع ضمن السوق المحلية. وفي حال توفرت الفرص للتوسع خارج المملكة المنسجمة مع مجال عملنا وأهدافنا الإستراتيجية، عندها يتم تقييم الفرص على حد سواء.

■ ما تقييمكم للجهود التي تبذلها الهيئة العامة للسياحة والآثار في السعودية بهدف تنشيط الحركة السياحية؟

– تبذل الهيئة جهوداً جبارة في سبيل تطوير القطاع السياحي في المملكة، وهي لا تفوّت فرصة لتعزيز حضور السعودية على خارطة السياحة العالمية، بدليل مشاركتها الدائمة في الملتقيات السياحية التي تقام سنوياً، سواء في لندن أو الإمارات أو الولايات المتحدة الأميركية وغيرها من الدول الأخرى. ونفخر في «إيلاف» بأن نكون شريكاً استراتيجياً للهيئة في الترويج للمملكة ولمقوماتها السياحية المتنوعة. ■

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS
وسطاء تأمين وإعادة تأمين
Insurance & Reinsurance Brokers

Always there for you

Head Office: Al-Khobar
1583, Al Khobar 31952

Eastern Province
1583, Al Khobar 31952
00966138822577
00966138823098

Central Province
20390, Riyadh 11455
00966 11 2922899, 2062788
00966 11 2062807

Western Province
4890, Jeddah 21415
00966126520920, 6545669
00966126531581

المركز الرئيسي: الخبر
١٥٨٣ ، الخبر ٣١٩٥٢

المنطقة الشرقية
١٥٨٣ ، الخبر ٩٥٢ ٣
٩٦٦١٣٨٨٢٢٥٧٧
٩٦٦١٣٨٨٢٣٠٩٨

المنطقة الوسطى
٢٠٣٩٠ ، الرياض ١١٤٥٥
٢٩٢٢٨٩٩ ، ٩٦٦ ١١٢٠٦٢٧٨٨
٩٦٦ ١١٢٠٦٢٨٠٧

المنطقة الغربية
٤٨٩٠ ، جده ٢١٤١٢
٦٥٢٠٩٢٠ ، ٩٦٦١٢٦٥٤٥٦٦٩
٩٦٦١٢٦٥٣١٥٨١

info@saudibrokers.com.sa
www.saudibrokers.com.sa

فاروق يوسف المؤيد

(مجموعة فنادق الخليج GULF HOTELS GROUP - البحرين):

لدينا خطة توسعية طموحة نحو اسواق الخليج

رئيس مجلس ادارة مجموعة فنادق الخليج GULF HOTELS GROUP فاروق يوسف المؤيد اكد استعادة قطاع السياحة البحريني نشاطه ونموه، واشار الى تقديمها ارقى الخدمات لنزلاء فنادقها، متطرقا الى قرب بناء فندق في خور دبي بالقرب من برج خليفة، لافتا الى تجديدات في البحرين بمجموع استثمارات نحو ١٢ مليون دينار، كاشفا عن خطة توسعية طموحة نحو بعض اسواق الخليج.

تطوير فندق الخليج وتحديثه

■ **كيف تقوّمون القطاع السياحي في مملكة البحرين خلال العام ٢٠١٤؟**

– استعاد القطاع السياحي في مملكة البحرين نشاطه ونموه بعد انتهاء التوتر والأحداث التي شهدتها عام ٢٠١١، والتي أدت الى تراجع عدد السياح بتأثير من غياب الأمن والاستقرار.

■ **ما هي أبرز التطورات التي شهدتها مجموعة فنادق الخليج؟**

– تقدم مجموعة فنادق الخليج أرقى الخدمات لنزلائها ومجلس الإدارة حريص دائماً على تطوير وتحديث فندق الخليج المملوك والمدار من المجموعة. ويتألف الفندق من ٣٦١ غرفة، بالإضافة الى ٩٧ جناحاً فاخراً، وتسعة مطاعم حيث يمكن للنزلاء الاستمتاع بأنواع مختلفة من الأطباق، وهذا ما ساهم الى حد بعيد في شهرة الفندق وسمعته الطيبة.

خطة طموحة للتوسع

■ **تمثلون علامة تجارية مهمة لقطاع الضيافة في مملكة البحرين، ما هي أسباب توسعكم الخجول الى الخارج؟**

– ركزنا خلال المرحلة السابقة على الاستثمار وتطوير فندق الخليج، بالإضافة الى عدد من الفنادق التي نديرها داخل المملكة والتي تحقق نجاحاً كبيراً ومن بينها فندق THE K HOTEL كما نساهم في منتجع أوشن بارادايس في زنجبار، لكننا وضعنا أخيراً خطة طموحة للتوسع نحو بعض دول الخليج منها أسواق الإمارات وسلطنة عمان والسعودية التي تعد من الأسواق المهمة والجاذبة.

وفي هذا الاطار اتخذت المجموعة اولى خطواتها نحو التوسع الاقليمي حيث قامت بشراء قطعة ارض في منطقة بيزنس باي على خور دبي لبناء اول فندق لها من فئة الخمسة نجوم في المنطقة. ويتم حاليا وضع الخطط والتصاميم لبناء الفندق والذي سيحتوي على ٢٣٠ غرفة مصممة على احدث طراز، وثلاثة مطاعم، وعدة قاعات للاجتماعات والولائم، ومنتجع صحي. ويقع الفندق مباشرة على خور دبي وعلى بعد ١,٥ كيلومتر من برج خليفة ودبي مول.

وتبلغ كلفة المشروع نحو ٤٠ مليون دينار، وينتظر ان ينتهي العمل فيه في ٢٠١٧، وسيطلق على الفندق ذي الخمسة نجوم إسم «فندق الخليج دبي» اما في البحرين فلدينا تجديدات بمجموع استثمارات تبلغ نحو ١٢ مليون دينار.■

جائزة أفضل فندق في منطقة الشرق الأوسط الى مجموعة فنادق الخليج يتسلّمها رئيس مجلس الإدارة فاروق المؤيد والرئيس التنفيذي عقيل الرئيس

عقيل رئيس (مجموعة فنادق الخليج - البحرين):

حضورنا في سوق السفر العالمي دعم لجهود هيئة السياحة في التسويق السياحي للبحرين

من اليسار: فاروق يوسف المؤيد وعقيل رئيس

الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الادارة في مجموعة فنادق الخليج عقيل رئيس اشار الى دعمها لجهود هيئة السياحة في التسويق السياحي للبحرين عالميا، وكشف عن نية التوسع عبر البدء بمشروع سياحي جديد في دبي العام المقبل، مبرزا ما تتمتع به المجموعة من سمعة طيبة وخبرة واسعة في ادارة الفنادق، كاشفا عن فوزها خلال معرض سوق السفر العالمي بجائزة World Travel Leaders Award (formerly World Travel Market Global Awards) **عازيا نجاحها الى سياسة مجلس الادارة وفريقها المتخصص.**

دعم هيئة السياحة

■ **ما الهدف من مشاركتكم الدائمة في سوق السفر العالمي – لندن؟**

– ثمة أهمية كبرى لمشاركتنا في معرض سوق السفر العالمي من خلال قطاع الضيافة، حيث نعدّ عنصراً سياحياً مهماً في الدولة وحضورنا المعرض يشكل دعماً لجهود هيئة السياحة في التسويق للبحرين عالمياً، وخصوصاً في سوق لندن التي تعد من الأسواق المهمة لمملكة البحرين.

مشروع جديد

■ **متى ستبدأون عملية تنفيذ الخطط التوسعية في أسواق الخليج؟**

– ركزنا خلال السنوات السابقة على إعادة استثمار الأرباح، والآن حان الوقت للتوسع خارج مملكة البحرين حيث قمنا بشراء قطعة أرض في دبي وتم تعيين استشاريين لوضع مخطط المشروع لبدء عملية التنفيذ في العام المقبل، حيث ستستغرق عملية البناء حوالى السنتين ونصف السنة.

سمعة طيبة وخبرة واسعة

■ **هل ستعتمدون الى نقل تجربة فندق الخليج الى دبي؟**

– تتضمن فلسفة مجلس الإدارة التركيز على نقاط القوة التي تتمتع بها فنادق الخليج ونقلها الى سوق دبي. فنحن كمجموعة فنادق الخليج نتمتع بسمعة طيبة وخبرة واسعة في مجال إدارة الفنادق. كما يعتبر فندق الخليج أقدم وأكبر فندق في مملكة البحرين، بالإضافة الى امتلاكنا فندقاً في زانزيبار. لذا نسعى للاستفادة من تراكم خبراتنا بغية التوسع في أسواق جديدة.

وخلال مشاركتنا في معرض سوق السفر العالمي فاز فندق الخليج بجائزة World Travel Leaders Award وهو الوحيد على مستوى منطقة الشرق الأوسط الذي فاز بها، وفي رأيي النجاحات التي نحققها تعود الى سياسة مجلس الإدارة ووجود فريق عمل متخصص. وقد شكلت هذه الجائزة بالنسبة الينا قيمة مضافة وحافزاً لتقديم الأفضل.■

حياة حافلة وسعيدة في كل مرحلة من مراحل العمر

منذ العام ١٩٧٦، أصبح أسم الأهلية للتأمين مرادفاً لشركة التأمين الموثوق بها في البحرين لتقديم حلول التأمين والحماية العالية المستوى، وسواء كنت ترغب في التأمين على منزلك، عملك، صحتك، حياتك أو عقارك فسوف تجد لدى الأهلية للتأمين الحل المناسب لكل احتياجاتك. انعم بحياة من الأمان مع الأهلية للتأمين.

الأهلـــية للتـأمـين
Al Ahlia Insurance

صندوق بريد ٥٢٨٢، المنامة، مملكة البحرين
هاتف: ٢٢٥٨٦٠ ١٧ ٩٧٣+ فاكس: ٢٢٤٨٧٠ ١٧ ٩٧٣+
www.alahlia.com

نبيل الخزوز (فندق جراند ميلينيوم GRAND MILLENNIUM الأردن):

الفنادق في الأردن تعاني تكلفة فاتورة الطاقة وعدم قدرتها على تحقيق نسبة اشغال مرتفعة

يتميز فندق جراند ميلينيوم GRAND MILLENNIUM عمان بأنه مصمم بأسلوب عصري ويقع على بعد مسافة بسيطة من مراكز التسوق ويضم مسبحاً داخلياً ونادياً وسبا ومطعماً يقدم خدمة غرف شخصية.

مدير عام الفندق الخبير في القطاع السياحي نبيل الخزوز أضاء على معاناة قطاع الضيافة الأردني تكلفة فاتورة الطاقة المرتفعة، الى عدم القدرة على اشغال الفنادق بنسبة مرتفعة، مطمئناً الى وضع الفندق وريادته وتحقيقه خلال الأشهر الأخيرة من ٢٠١٤ معدل إشغال مرتفعاً، مشيراً الى أهم مزاياه صالة سكاي SKY LOUNGE، كاشفاً عن سعي لزيادة عدد غرفه وأجنحته.

حاز الفندق على جائزة الوجهة الأفضل لرجال الأعمال في الأردن وجائزة أفضل وجهة سفر من لندن

■ كيف تقوّمون وضع القطاع السياحي في الأردن في ظل المتغيرات السياسية التي تشهدها المنطقة؟

– شهدنا في الآونة الأخيرة إلغاء لبعض الحجوزات من قبل مجموعات سياحية أوروبية وعالمية بسبب التخوّف من الأوضاع الأمنية الداهمة، لكننا بالإجمال نركز في فندق جراند ميلينيوم على سياحة الأعمال.

■ هل لديكم أي مطالب من هيئة السياحة الأردنية؟

– ناقشنا مرات عدة وزارة الطاقة في سبيل خفض أسعار الطاقة نظراً لمعاناتنا ارتفاع تكلفتها. حيث ان نسبة ١٠ الى ١٥ في المئة من الإيرادات تخصّص لتسديد بدل تكاليف المياه والكهرباء ما يشكّل عبئاً كبيراً على مختلف القطاعات في الأردن.

إشغال مرتفع

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– تعاني السياحة وتحديداً قطاع الضيافة مشكلة عدم القدرة على إشغال الفنادق بسبب عدم توافر عدد النزلاء الكافي، فضلاً عن وجود المنافسة الشرسة بين الفنادق والتي تؤدي الى تراجع مداخيلها بنسبة تراوح أقله بين ١٠ و٢٠ في المئة.

■ ما هي القيمة المضافة التي تقدمها سلسلة فنادق ميلينيوم للسوق الأردنية؟

– سلسلة فنادق ميلينيوم ليست معروفة في عمان مقارنة بموقعها ومكانتها في العديد من البلدان حول العالم، وبالتالي تعد نسبياً علامة تجارية جديدة. ورغم ذلك نتميز بموقع استراتيجي، وتمكنا خلال الأشهر الأخيرة من تحقيق نسبة إشغال مرتفعة من خلال تقديم خدمات ومنتجات جديدة والتركيز على فئات ومجموعات متنوعة من السياح في السوق.

جوائز وشهادة آيزو

■ ما هي مميزات فندق جراند ميلينيوم؟

– اهم مميزات الفندق صالة السماء SKY LOUNGE في الطبقة الواحدة والعشرين وهي ذات إطلالة على العاصمة عمان. وتستخدم لحفلات الزفاف وغيرها من المناسبات وقد طبعت هذه الصالة الفندق بسمة فريدة لاقت إقبالاً واسعاً.

■ كلمة أخيرة؟

– نطمح الى توسيع الفندق وزيادة عدد أجنحته وغرفه من ١٧٨ الى ٢٥٠ غرفة وكل ذلك لتوفير أفضل الخدمات واستيعاب طلبات النزلاء المحتملين.

هذا وحاز الفندق على جائزة الوجهة الأفضل لرجال الأعمال في الأردن خلال حفل توزيع جوائز في دبي، وجائزة «أفضل وجهة سفر من لندن» وعدد من الجوائز المحلية. كما اننا حاصلون أيضاً على شهادة الأيزو (ISO 22000) لنظام سلامة الغذاء. ■

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

Seema Pande (The Address Hotels & Resorts):

We understand the guest's needs and requirements

Seema Pande, Group Director of Sales & Marketing - The Address Hotels & Resorts, was among the prominent people who attended WTM. Below is a Q & A we had with Pande over the purpose behind their permanent participation in WTM and the main challenges they are facing. Pande said that Dubai Tourism is one of the best tourism bodies and it has always been a great support.

*** What is the purpose behind permanent participation in the WTM?**
- WTM is a platform where we meet our travel partners, to discuss past experiences, upcoming projects and to find ways to work together which benefit all stakeholders. The event also gives us the opportunity to meet new partners and explore new ventures.

فريق عمل فندق THE ADDRESS

*** Are you facing a big competition especially from the budget hotels?**
- We do feel that the competition is growing within the market, especially with a lot of 3 and 4 star brands opening hotels within the UAE, but The Address Hotels + Resorts has established itself as a premium luxury brand in a short span of time.. Just as there is a need for high end luxury hotels, we feel that Dubai also needs good hotels that are aimed towards the value conscious travellers. There is room for hotels that offer the "right value for money" to a certain kind of traveler. Our owning company Emaar Hospitality Group has also announced a new hotel brand that is aimed towards specific market segments. We will share more about this in due course.
Emaar Hospitality Group has also launched Vida Hotels and Resorts which is a unique concept for the new generation of modern, young and trendy travellers. The Address brand has positioned itself firmly in the luxury lifestyle hotel segment, and has already won numerous awards for the delivery of its exemplary standards of service.

*** What are the main challenges that you are facing?**
- The fact that there is a huge increase in room inventory besides a host of known hotel brands that are coming into Dubai for the first time is definitely a challenge but having said that, I feel there is enough business in Dubai for everybody. The Dubai government, airline, and DTCM, all work together to increase the profile of Dubai in the international arena and we are all sure to benefit from this.

*** How do you describe the occupancy in your hotels during 2014?**
- In a highly competitive market, we have sustained our overall performance. Among various hotels managed by Emaar Hospitality Group, combining of Armani Hotel Dubai, The Address Hotels + Resorts and Vida Hotels and Resorts we have maintained high occupancies as well as room rates by working with new and varied markets and various segments. Our aim is to maintain this until the end of the year and in 2015.

*** How Dubai Tourism is helping the hotels?**
- The local and regional airlines have been amazing in what they have achieved in the past few years. Emirates has opened new destinations thus making Dubai an international hub, which leads to increased business to the city. DTCM works hand in hand with Emirates in ensuring market awareness in all new destinations. With respect to Dubai Tourism, it has always been a great support. It is one of the best tourism bodies that I have personally worked with and we are very proud to be associated with them. DTCM launches frequently new campaigns to make Dubai the must-visit destination. Recently #MyDubai was launched which shows Dubai from the residents' perspective. Its purpose is to encourage all to come and explore the individual favourite spots in this great city.

Hayden Edgtton (Movenpick Hotel Jumeirah Lakes Towers):

We listen to the market to understand exactly what the clients seek

When in London, covering WTM, our correspondent met Hayden Edgtton, General Manager-Movenpick Hotel Jumeirah Lakes Towers who talked about the purpose behind their permanent participation in the WTM and the big competition in the UAE market. Edgtton said that Dubai is a fantastic destination and it is well marketed by the government.
Below is the Q & A:

*** What is the purpose behind permanent participation in the WTM?**
- The UK leisure market is very important and our presence is important being a new hotel especially that our hotel mixes 40 percent leisure, so we participated in WTM to meet our business partners and support DTCM.

*** There is a big competition in the UAE market, how are you confronting this competition and what makes your hotel special?**
- Movenpick Hotel Jumeirah Lakes Towers opened in October 2013, being a new hotel, we are very much prepared to listen to the market to understand exactly what the client needs. We also have an advantage that our hotel still being 40 percent leisure, therefore, we have access to a beach club on the Palm Jumeirah called Riva Beach Club and that is very appealing to the UK market when they are coming from the cold weather to enjoy Dubai and the beach club conditions.

*** Are you facing a big competition especially from the budget hotels?**
- Dubai is a very competitive market, we get much competition from the budget hotels as we do from luxury ones. Thus, it is important to stay aware and adjust our business model accordingly.

*** Are you satisfied with your occupancy rate for this year?**
- We have had a fantastic year, it is our first year of operation and we are running around 80 percent occupancy year to date. We are expecting a very strong November / December to finish the year off but with that comes challenges for next year because new hotels are being established and Dubai is being seen as a fantastic destination especially that it is well marketed by the Dubai government. Movenpick hotel Jumeirah Lakes Towers is based in one of Dubai's newest and most exciting destinations, major leisure attractions are within easy reach, minutes away from key business hubs and the Dubai metro is at a walking distance, this is a great location for business or leisure and perfectly suited for exploring one of the most exciting cities in the world.

Huseyin Dogan (Rixos Sharm el Sheikh):

Rixos Sharm el Sheikh hotel attracts high end business- Rixos Sharm el Sheikh hotel caters for high end leisure travelers-

Huseyin Dogan, Marketing Manager – Rixos Sharm el Sheikh, was among the prominent people who attended the World Travel Market 2014. He talked about the purpose behind their regular annual participation in the WTM and described the overall situation in Sharm El Sheikh, Egypt. and elaborated on Rixos Sharm el Sheikh marketing strategy and the management vision for 2015.

* What is the purpose of your usual annual participation in the WTM?
- WTM is very reputable and credible trade show in the tourism industry in addition to the importance of the UK market which is one of our biggest feeders markets to the destination in general and to Rixos Sharm el Sheikh. Our prime target in WTM is to create the right awareness of the property and expose our unique points to our target market and meet with the international tour operators and have a market sensitivity to the changing demands and requirements of our clients.

* Ho do you describe the overall situation in Sharm El Sheikh?
- The situation right now is totally fine and promising as it has always been. We are exerting a lot of efforts to support the huge work done by the ministry of tourism to promote not only Sharm el Sheikh but also Egypt as a whole to try and recover from the impact of the past years on Tourism. We had a very successful meeting in Luxor with the Minister of Tourism Hisham Zaazou and 1200 travel agency owners from Germany for QTA organization. We have exhibited the usual hospitality and assurances that the whole world needs to witness for the usual business to be recovered back to this beautiful country.

* What makes Rixos special and unique from other many resorts in Sharm El Sheikh?
- We are an international hotel chain, since 12 years we have been all over the world and now we have 29 hotels, all five stars. The service and the guest satisfaction are always our priority. We are catering the high end clients who would like to spend an enjoyable and memorable vacation in Sharm. The hotel is a destination on its own and we mobilize all our efforts to make sure that the clients get the optimum service that exceeds their expectation. We have gained a very good positioning among the hotel in Sharm and receive amazing reviews on all the social media channels.

* What will be your marketing strategy for 2015?
- Our marketing efforts are various and extensive. Some of these efforts are consolidated corporate strategies and plans, some are dedicated to the brand and a large part dedicated to the property itself. To mention a few: attending international trade shows for its importance for the brand awareness, marketing communications such as Public relations and media relations locally and in pan Arab media, social media, famtrips from feeder markets to prime tour operators and Publications.

خالد موثيق

(منتجع وسبا جزيرة المرجان - رأس الخيمة):

هيئة السياحة تبذل جهوداً للنهوض سياحيا بالإمارة

مساعد المدير التنفيذي في منتجع وسبا جزيرة المرجان خالد موثيق كشف عن طموح للاستحواذ على حصة من السوق البريطانية بعد الأسواق الروسية والألمانية والخليجية، وقدّم المنتجع على انه خال من الكحول وذو مرافق مميزة جاذبة للعائلات ورجال الأعمال، مثمناً جهود هيئة السياحة في رأس الخيمة للنهوض بالإمارة سياحياً، نافياً وجود منافسة في سوق الضيافة المحلية.

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض سوق السفر العالمي – لندن؟**

– انها المرة الأولى التي نشارك فيها في المعرض والغاية منها تسويق منتجع وسبا جزيرة المرجان وتقديمه للسوق البريطانية.

افتتحنا المنتجع في آذار (مارس) من العام ٢٠١٤ واستحوذنا على حصة من الأسواق الروسية والألمانية والخليجية، ونتطلع من خلال المشاركة بفعاليات هذا المعرض الى الاستحواذ على حصة من السوق البريطانية.

المكان المناسب للعائلات

■ **ما الذي يميّز منتجع وسبا جزيرة المرجان في رأس الخيمة؟**

– يتميّز المنتجع بأنه يكمل المنتجعات الأخرى العاملة في الجزيرة وانه منتجع عائلي خال من الكحول ويتضمن سبا ومسبحاً خاصاً فقط بالنساء مع توفير خصوصية تامة للرواد. والمنتجع ذو تصميم مستوحى من العمارة الأندلسية التي تعكس كرم الضيافة العربية في جو مفعم بالرقي والفخامة. ويحتوي المنتجع على ٣٠٥ غرف وجناح فندقي وستة مطاعم، بجانب العديد من المقاهي، منها الآسيوي واللبناني والإيطالي، إضافة الى البوفيه المفتوح، كما يشمل ٥ قاعات اجتماعات وقاعات كبيرة للمناسبات. ويعد المنتجع مكاناً مناسباً لقضاء الإجازة للعائلات وخدمة رجال الأعمال.

النهوض سياحياً بالإمارة

■ **ما دور هيئة السياحة في رأس الخيمة في مساعدة الفنادق بعملية الترويج لها؟**

– لا تزال هيئة السياحة في رأس الخيمة حديثة العهد وهي تسعى بكل قدراتها وجهودها لتسويق رأس الخيمة كوجهة سياحية وكذلك فنادقها ولا توفر أي جهد للنهوض سياحياً بالإمارة.

■ **هل تواجهون منافسة حادة؟ وكيف تتصدّون لها؟**

– شخصياً، لا أرى ان هناك منافسة في رأس الخيمة باعتبارها وجهة جديدة والطلب متزايد على الفنادق، وبالتالي على الغرف. ثم ان لكل فندق ومنتجع حصته من السوق المحلية. ■

Dubai Marine Beach Resort & Spa is your beach in the bustling city of Dubai and the best located beach hotel in town, with the main commercial and shopping districts only minutes away. Set in a tranquil bay with beautiful landscaped gardens, this boutique hotel boasts villa-style luxury rooms and a wide range of suites.

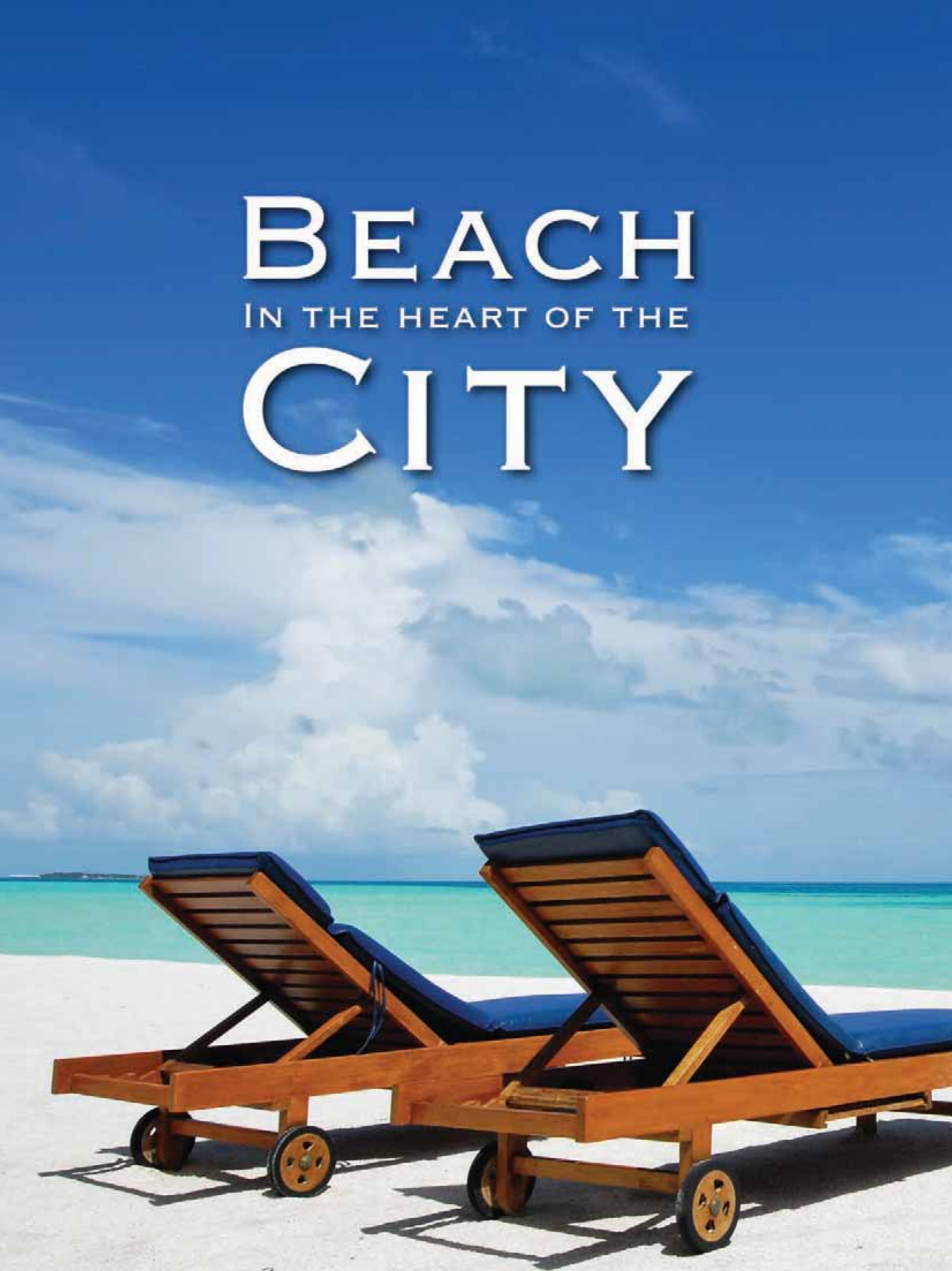
Unwind by the pool, relax at our pristine sandy beach, pursue a healthy lifestyle or check into our spa for an unforgettable experience.

The resort has developed an unrivalled reputation for cuisine, with a tempting variety of culinary delights served at over a dozen award-winning outlets, all set in superb settings with magnificent sea or landscape views.

DUBAI MARINE
BEACH RESORT & SPA

Dubai Marine Beach Resort & Spa
P.O. Box 5182, Dubai, U.A.E.
Tel: +971 4 3461111 Fax: +971 4 3460234
www.dxbmarine.com

Beach
In the heart of the
City



مملوك من كتارا للضيافة وتديره «كتارا للضيافة سويس إس ايه»

«رويال سافوي لوزان» يحتفي بانتهاء الأعمال الانشائية لمبناه الجديد المعاصر

احتفل فندق رويال سافوي لوزان، وهو فندق فئة خمسة نجوم تعود ملكيته لشركة كتارا للضيافة، بانتهاء الأعمال الإنشائية لمبناه الجديد المعاصر الذي سيضاف الى المبنى التاريخي العريق.

ضم الحفل نخبة من المجتمع السويسري، جمع كلاً من **دانيل بريلاز** عمدة مدينة لوزان، و**اوليفير فرانسيز** رئيس التطوير العقاري في المدينة والسيد **ألان كروف** بحضور فريق عمل كتارا للضيافة في سويسرا، ترأسه السيد **حمد عبدالله الملا** الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة كتارا للضيافة.

وللمناسبة قال **الملا**: «بفضل الطراز المعماري المستوحى من «غراند شاتو» وما يتمتع به فندق رويال سافوي لوزان من مكانة دولية راقية، إضافة الى تصميمه الفريد، يعتبر هذا الفندق مبنى تاريخياً ومصدر فخر لنا ولمدينة لوزان على حد سواء».

تمارا خليل
كتارا للضيافة

وأضاف **الملا**: «يمكن القول باختصار اننا اخترنا هذا الفندق لأنه يتماشى مع عنوان إلهامنا وهو بالتالي يعمل على تتويج ما نمتلكه من فنادق مميزة في محفظتنا العالمية، لا سيّما وانه يمثل تراثاً غنياً ومستقبلاً مشرقاً في الوقت ذاته. ويمثل هذا المشروع المذهل في سويسرا جزءاً مهماً من خطة التنمية العالمية التي تطلقها شركة كتارا للضيافة. إننا دائماً على اطلاع على المؤسسات المرموقة التي تضع معايير هذه الصناعة، وتدفع آفاق قطاع الضيافة الى الارتقاء لتصبح معايير تحظى بالاعتراف على المستوى الدولي ويحتذى بها عالمياً».

وتم تشييد هذا الفندق وفق الأنماط الفنية الباروكية الجديدة والفن الحديث، مع التعامل بها بشكل دقيق من خلال استخدام أجود المواد لتعكس تصاميمه الخلابة والاستثنائية، ليصبح الفندق وبسرعة جزءاً أساسياً لا يتجزأ من التراث التاريخي لمدينة لوزان.

وسيضم الفندق ١٩٦ غرفة وجناحاً ستكون بين المبنى التاريخي (بواقع ١٠١ وحدة) والمبنى المعاصر الجديد «بواقع ٩٥ وحدة». ويمكن للمطعم الرئيسي ان يستضيف ١٢٠ ضيفاً، كما قسّمت الساحة الى الصالة الرئيسية والملحق، فضلاً عن القسم الخارجي والشرفة لتوفير مساحة إضافية قادرة على استيعاب ١٠٠ ضيف.

ولاستقطاب العملاء من الشركات ورجال الأعمال، سيوفر الفندق ١٢٠٠ متر مربع من المساحات المخصصة لحفلات الطعام والمؤتمرات، وذلك من خلال وجود خمس قاعات للمؤتمرات والصالون الملكي البالغة مساحته ٢٨٠ متراً مربعاً، وأكبر صالة فندقية في مدينة لوزان بمساحتها الرحبة التي تصل الى ٥٧٤ متراً مربعاً.

وتم افتتاح فندق رويال سافوي في العام ١٩٠٦ ويعتبر رمزاً للمكانة المرموقة التي تتمتع بها مدينة لوزان. ومن خلال ما يحظى به من روعة معمارية مميزة، وما يقدمه من تقاليد الضيافة الأصيلة، فإنه قادر دوماً على اجتذاب نخبة المجتمع الأرستقراطي والمشاهير.

وكانت العائلة المالكة في إسبانيا قد أقامت في هذا الفندق أثناء وجودها في المنفى لسنوات عديدة، كما أمضى ملك تايلاند ريعان شبابه هناك. وتظهر أسماء شخصيات لامعة أخرى في دفتر الزوار للفندق، ومن بين هؤلاء الملكة **فابيولا** من بلجيكا (١٩٤٠ و١٩٤٣ و١٩٩٧) والأمير **فيكتور ايمانويل سافوي** (١٩٩٣) و**كارل لويس**، البطل الأولمبي للوثب الطويل لمسافة ١٠٠ متر (١٩٨٧) وحتى أسطورة كرة القدم البرازيلية **بيليه** (في العام ١٩٩٧).

يعتبر فندق رويال سافوي جزءا من مجموعة «برجنستوك». وتتخذ شركة كتارا للضيافة سويس إس ايه من مدينة زوغ مقراً لها، وتتولى هذه الشركة إدارة جميع الفنادق السويسرية التابعة لشركة كتارا للضيافة في الدوحة.

فندق رويال سافوي لوزان

A member of Global Hotel Alliance

Discover Sharm El Sheikh with **Rixos privileges**

Ultra All Inclusive Concept

The hotel is **fully** covered by free WiFi

www.rixos.com

RIXOS
SHARM EL SHEIKH

Thomas Grundner (Meydan Hotels & Hospitality):

Meydan Hotel & Hospitality changes the modern day's guests and their perception of travel with unrivalled standards in luxury hospitality

Thomas Grundner, Head of Sales & Marketing-Meydan Hotels & Hospitality, attended WTM. In a Q & A on the sidelines of the event, Grundner gave our correspondent an idea about their marketing strategy for Meydan and talked about the big competitions they are facing. He further shed lights on the activities they are doing to increase the sales in their hotel & to attract more visitors.
Following is an extract from the interview:

*** What is your marketing strategy for Meydan?**
- We try to put the base components in place by creating a solid sales and marketing structure, recruiting the right talents in our sales teams, putting revenue management structures in place and ensuring that we have all the most up to date, relevant tools for our sales force to drive sales in the market.

*** How are you facing the big competition and making your hotel unique and special?**
- The product offerings of Meydan Hotels and Hospitality are truly exceptional. Bab Al Shams Desert Resort and Spa is nestled in the heart of the dunes and offers customers a completely unrivalled experience. The Meydan Hotel on the other hand is a multifaceted easily reached- destination within a destination with the ideal MICE venues on offer and stands as a famed sporting location. These two very different components are already an advantage as we are already offering many diverse benefits and opportunities at these destinations.

*** What activities are you doing to increase the sales in your hotel?**
- By expanding our sales team. We had a smaller sales structure which we have recently tripled; recruiting eight sales colleagues over the last few months. This growing sales force will be looking after the leisure, MICE, corporate segments and the GCC Market. In addition to expansion, we are strongly focusing our efforts into extending preferred partnership agreements for the MICE segment supported by collateral development. We also focus on our key processes and ensure that we are able to retain RFPs from our Corporates Clients.
In addition, we have recently joined the prestigious ranks of 40 luxury properties in the Ultratravel Collection; an exclusive association of luxury hotel brands and properties established in 2013 by the Global Hotel Alliance (GHA), Travel Leaders Group and Ultratravel the Global Hotel Alliance. The Ultratravel Collection enables us to gain access to GHA's loyalty programme of over 4.6 million members as well as Travel Leaders Group's customer base of 5 million high-end travellers.

*** What do you do to attract visitors to come and stay at your hotels more than once?**
- We provide additional, unparalleled offerings and services. The Meydan Hotel provides guests with a prime location to catch the exhilarating action of the racing season. The property becomes a coveted travel destination all-year round with its 284 extravagantly appointed rooms and suites, it changes guests' perceptions of travel with unrivaled standards in luxury hospitality. Adding to the convenience of Meydan Hotels and Hospitality's offerings, we will be launching our Food and Beverage loyalty program; rewarding our customers for regularly dining at our diverse outlets.

Sascha Bartz (Meydan Hotels & Hospitality):

"We want to make the Meydan Hotels & Hospitality a lifestyle destination"

Sascha Bartz, Vice President – Meydan Hotels and Hospitality, attended WTM London 2014 along with several of his colleagues. In a Q & A we had with him, Bartz talked about the purpose behind their permanent participation in WTM and the added value that it has given to Meydan Hotels & Hospitality.
Bartz said that they are one of the very few who offer a wide band width of diversity and that they can only expand when they are sure that all their undertakings are perfectly executed.
Below is an account of the interview:

*** What is the purpose behind permanent participation in the WTM?**
- It is very important to always be visible to your clients, to network and at the same time, get a vast knowledge of what is going on in the market. In addition to this, you also get the opportunity to talk with industry colleagues from different parts of the globe and exchange with them information about market dynamics – from how the field has developed to the challenges that are being faced at the present.

*** What is the added value that you gave to Meydan Hotels and Hospitality?**
- We are in the progress of making the Meydan Hotels and Hospitality a lifestyle destination. We are currently reviewing all operational aspects and services of the properties, including the revision of standard operating procedures as well as trainings of our employees, not only to meet the expectations of our valued guests but most importantly, exceed them.
We are a unique product, and this goes with exceptional service offerings. Our hotels reflect a very dynamic environment and operate on high level. Hence, our employees have to be ready by being well-equipped with knowledge, right attitude, skills and expertise to meet guests demands. There should be a match between the client's expectancy and product delivery.

*** Are you planning to open a new hotel in UAE?**
- Definitely. We have this on our agenda but first we are working to have our platform right and our product solid. We can only expand when we are sure that all our undertakings are perfectly executed.

*** What about the diversity you have in your hotels?**
- We are one of the very few who offer a wide band width of product offerings in the UAE. We have a 5-star hotel with a racecourse, golf course and tennis academy; a 5-star hotel resort in the midst of the desert; and a beach property at one of Dubai's prime location, JBR The Walk – all under one umbrella.
Diversity also plays a vital role for us when recruiting and selecting employees as a multi-culture environment provides enhanced and well-rounded service and experience to all our guests.

من اليمين: THOMAS GRUNDNER، SASCHA BARTZ
و CHRISTIAN REDL (MEYDAN HOTELS)

الوطنية

شـركة التـأمين الوطـنية

تأسست ١٩٦٥

ألِـف 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

تعكسان مكانة المجموعة في قطاع الضيافة

فنادق سوق واقف تحصد جائزتين عالميتين عن فندقي أرميلة والجسرة

حصدت مجموعة فنادق سوق واقف التي تديرها مجموعة الريان للضيافة اثنتين من ارقى الجوائز العالمية والتي تعكس المكانة التي تحتلها المجموعة في قطاع الضيافة، وذلك خلال حفل توزيع جوائز فنادق البوتيك العالمية في لندن، بحضور نخبة من قادة صناعة الضيافة العالمية ومديري الفنادق والمنتجعات ورؤساء شركات وكبار الخبراء من القطاع على مستوى العالم.

وكانت جائزة «أفضل تصميم لفنادق البوتيك في الشرق الأوسط» من نصيب فندق ارميلة والذي حاز تصميمه الملهم على أعلى نسبة تصويت، كما فاز فندق الجسرة بجائزة «أفضل سبا لفنادق البوتيك في الشرق الأوسط»، وذلك لتوفيره الجوهر الحقيقي للضيافة العربية والهدوء والجمال في المنتجع الصحي «اليمنتس» سبا.

وللمناسبة قال السيد **طالب آل حنزاب** مدير عام مجموعة فنادق سوق واقف: «يسرنا الحصول على هاتين الجائزتين المميزتين واللتين تعكسان أعلى المعايير في قطاع فنادق البوتيك الفاخرة في جميع أنحاء العالم، حيث تتميز فنادق سوق واقف بهويتها الخاصة من حيث التصميم المعاصر والأسلوب الفريد، وبجو يعبق بالتاريخ والأصالة».

أضاف: «لا شك في ان فوز فندقي الجسرة وارميلة يعتبر مفخرة لنا جميعاً، ويؤكد مدى جودة الخدمات التي تقدمها مجموعة فنادق سوق واقف، كما انها تعتبر حافزاً لنا لمواصلة النهج في تقديم المزيد من المنتجات والخدمات المتميزة لضيوفنا من كل مكان».

فندق تلال ليوا يطلق عرض دانات لعطلة نهاية الاسبوع

خالد شرباصي: الموقع وكرم ضيافتنا ومهارة موظفينا تجعل النزيل يستمتع بالموسم

أطلق فندق تلال ليوا TILAL LIWA HOTEL الملاذ الصحراوي المنعزل عرض دانات لعطلة نهاية الأسبوع. ويبدأ العرض من ٤٤٩ درهماً للإقامة في غرفة فاخرة مع وجبة بوفيه إفطار مجاني لشخصين وطفلين عمرهما دون ١٢ عاماً.

وذكرت إدارة الفندق ان العرض صالح لأيام الخميس والجمعة والسبت ويشمل أيضا أنشطة المغامرات مثل ركوب الجمال، والدراجات والرمال. كما يمكن لضيوف الفندق أيضا الإستفادة من خصم ٢٠٪ على جميع المأكولات والمشروبات وعلاجات التدليك ومرافق الفندق الترفيهية.

وعلق **خالد شرباصي**، المدير العام، لفندق تلال ليوا: «الشتاء هو بلا شك واحد من المواسم التي ينتظرها الكثيرون لذلك ندعو المقيمين والزوار من دول مجلس التعاون الخليجي لإستقبال الموسم مع أحبائهم وأصدقائهم في فندق تلال ليوا. لدينا موقع مذهل مثالي وكرم ضيافة ومهارة موظفينا تجعل النزيل متفائلاً ويستمتع بالموسم».

ويعتبرفندق تلال ليوا الواقع على كتف صحراء الربع الخالي المذهلة في أبوظبي، مكاناً مثالياً للضيوف ليتمتعوا بجمال الصحراء ومنظرها الخلاب، بما في ذلك من إسترخاء وبساطة للهروب من صخب المدينة ولو لفترة قصيرة خلال عطلة نهاية الإسبوع.

خدمات الخطوط السعودية عبر الإنترنت تحظى بإقبال كبير من قبل المسافرين

أشاد مساعد مدير عام الخطوط السعودية التنفيذي للشؤون التجارية **عبد المحسن جنيد** بالنقلة النوعية لباقة الخدمات المتكاملة المقدمة عبر موقعها على شبكة الإنترنت (www.soudiairlines.com)، بالإضافة للموقع الخاص بالخدمات الذاتية للهاتف النقال.

وأشار الى انها حظيت بإقبال كبير من قبل المسافرين خلال الفترة من كانون الثاني (يناير) وحتى تشرين الأول (أكتوبر).

وأوضح **جنيد** ان عدد الحجوزات التي تمت من خلال موقع «السعودية» في الفترة من كانون الثاني (يناير) وحتى تشرين الأول (أكتوبر) من العام الجاري بلغت ١٥,١٤٧,٨٢٧ حجزاً فيما بلغت التذاكر المصدرة عبر الموقع ٧,٧٤٣,٠١٦ تذكرة، بينما تم عن طريق موقع «السعودية» الخاص بالهاتف النقال إصدار ٤٩,٧٤٤ تذكرة.

MEDGULF
THE MEDITERRANEAN & GULF INSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L
يضيء عليك
إذا السماء
تلبّدت،
إستقبلها
ببسمة
ميدغلف هي دائماً في خدمتك لتلبّي كافة إحتياجاتك في ما
يتعلّق ببرنامج التأمين الخاص بك. مجموعة متنوّعة وغنيّة من
الخدمات توضع في متناولك في هذا المجال. إنّ مسؤولي خدمة
العملاء لدينا ذوي الخبرات العالية، متوفّرون دائماً لخدمتك
وتزويدك بكافة المعلومات التي قد تحتاجها.
01 - 985000
LEBANON - KSA - BAHRAIN - UAE - JORDAN - EGYPT
WWW.MEDGULF.COM

شركة «بي ايه سي لإدارة المرافق» تتولى مسؤولية ادارة مواقف سيارات مطار البحرين الدولي

محمد يوسف البنفلاح
مطار البحرين

كلفت شركة مطار البحرين شركة بي إيه سي لإدارة المرافق (BAC FM) ذراع ادارة المرافق لدى شركة مطار البحرين لتولي مسؤولية ادارة مواقف سيارات مطار البحرين الدولي. وتأتي هذه الخطوة تعزيزاً لجهود شركة مطار البحرين، الجهة المسؤولة عن إدارة وتشغيل مطار البحرين الدولي، الرامية لجعل المطار بوابة مشرّفة للمملكة توفر مرافق عالية الكفاءة، ولدعم جهود الشركة المستمرة المبذولة لتحسين مرافق المطار وضمان راحة المسافرين عبر مطار البحرين الدولي.

وتعليقاً على هذه الخطوة، قال الرئيس التنفيذي لشركة مطار البحرين **محمد يوسف البنفلاح**: «تسعى شركة مطار البحرين لاتخاذ خطوات استباقية لتحسين المرافق الرئيسية للمطار بما يتوافق مع خططنا الهادفة الى تجديد وتطوير مطار البحرين الدولي. ومن شأن هذه الخطوات بكل تأكيد رفع مستوى راحة المسافرين وتوفير تجارب سفر أكثر ملاءمة ويسر. وتعتبر مواقف السيارات نقطة الاتصال الأولى بين المسافرين ومبنى المطار، ومن هنا تأتي أهميتها في تجسيد الكفاءة والجودة اللتين تمتاز بهما الخدمات المقدمة في مطار البحرين الدولي».

ومنذ توليها لإدارة مرفق مواقف السيارات، نفّذت شركة بي ايه سي لإدارة المرافق سلسلة من التحسينات الملفتة، ما أدى الى تسهيل الحركة من المطار وإليه وحركة الدخول والخروج من وإلى منطقة مواقف السيارات، كما عملت الشركة على تسريع أداء الأجهزة عند نقاط الخروج. بدأت شركة بي إيه سي لإدارة المرافق أيضاً بإعادة تدريب الموظفين العاملين بمنطقة مواقف السيارات في المطار لتمكينهم من خدمة العملاء بشكل أفضل وتجهيزهم بزي رسمي جديد يعكس درجة الحرفية التي تصبو اليها الشركة في التعامل مع المسافرين. إضافة لذلك تم أيضاً البدء بعدد من التحسينات على منطقة مواقف السيارات التي تتضمن أعمال التشجير والصباغة وإعادة تخطيط الأرضيات وأعمال تعديل الأرصفة واللوحات الإرشادية وغيرها من الأعمال التي ستساهم في تحسين المرفق.

شركة مطار البحرين و«تمكين» تطلقان برنامج «تحليق»

الخريجون يحوطون بمسؤول مطار البحرين

استقبلت شركة مطار البحرين، الجهة المسؤولة عن ادارة وتشغيل مطار البحرين الدولي ووزارة المواصلات و«تمكين» الدفعة الاولى من الخريجين الجامعيين المقبولين في برنامج «تحليق» التدريبي.

وصمم برنامج «تحليق» بالتعاون مع وزارة المواصلات و«تمكين» وشركة مطار البحرين، وخصص البرنامج التدريبي ليكون داعما لبناء قدرات الجامعيين البحرينيين من ذوي الاداء العالي والطامحين للانضمام الى قطاع الطيران.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة مطار البحرين السيد **محمد البنفلاح** «يعد برنامج «تحليق» بمثابة منصة مثالية تساعد الخريجين الموهوبين في بدء حياتهم المهنية وتوفر للموهوبين آفاقاً هائلة ترتقي الى طموحات الراغبين بالتعلم واقتناص الفرص الذهبية المتوفرة. واود بهذه المناسبة ان اتقدم بأطيب أمنيات التوفيق للمرشحين ونتطلع لاستقبال الدفعة الثانية قريبا».

من جهته قال رئيس مجلس ادارة «تمكين» القائم بأعمال الرئيس التنفيذي سعادة الشيخ **محمد بن عيسى آل خليفة** «يأتي هذا البرنامج الذي يطرح بالتعاون مع شركة مطار البحرين ووزارة المواصلات كجزء من جهودنا الحثيثة الرامية الى توفير فرص مثمرة وبناءة امام جيل الشباب الطموح للتعرف على المزيد من القطاع الملاحي الحيوي واختبارها ضمن بيئة حقيقية ومختبرة».

في إطار استعداداتها لبدء أعمال برنامج تحديث المطار
شركة مطار البحرين تغلق مواقف السيارات (C)

اودو سويكي
بي إيه سي لادارة المرافق

أعلنت شركة مطار البحرين، الجهة المسؤولة عن إدارة وتشغيل مطار البحرين الدولي عن إغلاقها لمواقف السيارات (C) في مطار البحرين الدولي، وذلك ضمن استعداداتها لبدء أعمال برنامج تحديث المطار مطلع العام المقبل.

واغلقت مواقف السيارات "C" ابتداء من ١٥ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٤ من تمام الساعة ١١:٥٩ مساء، علماً بأنه على جميع سيارات الركاب الخروج من مواقف السيارات"C" في موعد أقصاه ١٥ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤.

في هذا الصدد، قال الرئيس التنفيذي لشركة مطار البحرين، **محمد يوسف البنفلاح**: «تتمتع هذه المرحلة بأهمية بالغة بالنسبة للعاملين بمطار البحرين الدولي خصوصاً ومملكة البحرين عموماً. فمن شأن تحديث المطار وتجديده إعطاء صورة عصرية ومشرّفة للمطار الذي يشكّل بوابة المملكة. ويعد إغلاق هذه المنطقة خطوة مهمة لبدء أعمال برنامج تحديث المطار. وستكشف شركة مطار البحرين وتحت إشراف وزارة المواصلات لاحقاً عن مجموعة من الخطوات الجوهرية المتعلقة بهذا المشروع الطموح الذي من شأنه تعزيز مكانة مطار البحرين الدولي في المنطقة وجعله وجهة إقليمية جذابة».

في إطار تعليقه على إغلاق مواقف السيارات "C" قال الرئيس التنفيذي لشركة بي إيه سي لإدارة المرافق التي تدير مواقف السيارات في المطار، السيد **اودو سويكي**: «نضع على كاهلنا مسؤولية توفير مواقف كافية بما يخدم المسافرين والزوار ويتيح لهم الدخول الى مطار البحرين الدولي دون عناء. وبوصفنا الشركة المتخصصة في إدارة مرافق مطار البحرين الدولي المخصصة لمواقف السيارات، فإننا نتعهّد بتقديم أفضل الخدمات لعملائنا. ولتلافي حدوث أي متاعب أو مصاعب إزاء ركن السيارات في المطار عقب إغلاق مواقف السيارات "C" فقد حرصنا على توفير حلول بديلة في المناطق "B" و"D" و"E" المخصصة للفترات الطويلة».

Janet Abrahams (Phoenicia Hotel):

Beirut is very vibrant and creative and people are always very busy trying to do something special

Janet Abrahams, Cluster Director of Sales & Marketing-Phoenica Hotel talked, in her interview with Al Bayan Magazine, about the purpose behind their permanent participation in WTM. She also highlighted the things that make Beirut so special despite all the challenge it is facing. Abrahams declared that they have three key messages for Phoenicia in 2015 under which come many activities. Below is the Q & A:

*** What is the purpose behind permanent participation in the WTM?**

- From a business perspective, it is very important to come at the right time and it is interesting because we are getting more inquiries from European market in general and specifically from the UK. We've had quite a lot of inquiries to come and experience our wonderful ski and city combination, so we are at WTM to promote the leisure sector. Also, we had few companies who were working with us few years back for major incentives and conferences based in London and we had some inquires for next year which is a positive sign. In addition, we are meeting with the press and media as well as some independent travel writers.

*** What is so special about Beirut despite all the challenge it is facing?**

- When you arrive to Lebanon you're very quickly through the airport, you're into the city center within twenty minutes, enjoying beautiful mediterranean weather, musical & cultural activities, architecture. The combination of all these makes Beirut a perfect destination. Also, a lot of people in UK have an experience and awareness on Lebanon which is based on the glamorous days. Every time somebody gets on the plane and comes to Lebanon, whatever little hesitations he may or may not have, they will disappear without me doing anything because he feels welcome, comfortable and secure and from our experience, once people come they become bigger fan than you can ever imagine and they enjoy it so much. Beirut is always changing, there are always new restaurants, clubs & galleries, it is very vibrant and creative, people are very busy trying to do something special.

*** what will be your marketing strategy for the future?**

- We have three key messages for Phoenicia under which come many activities. Phoenicia's very long tradition and support in the arts; since beginning, the hotel has always displayed amazing works about some international and Lebanese artists. Recently, we started offering unique video artwork to all our guests. From their room, they can select from the TV and watch all these original artwork. We are also going to launch a new competition called the Phoenicia Art Photography Hotel Project and the idea of this is to welcome photographers to come and stay at Phoenicia and we want them to create art. At the end of 2015, we will be having an exhibition to feature some of these artwork and this competition will then expand and we will actually be looking to work maybe with the tourism board to assist the hotel because we want to make our story bigger and bring the best of the world's talent available into Lebanon as well as supporting people who are Lebanese whether they live, study in Lebanon or they are overseas. Furthermore, we are working on another project. If there is a talent student or employee who has a real gift but doesn't have the opportunity to explore the full potential, we will see where we can assist through competition or scholarships and to support through actual display.

روجيه عازوري (فندق دبي مارين DUBAI MARINE):

سنشهد مزيداً من التقدم والنمو تزامناً مع المشاريع العمرانية

مدير عام فندق دبي مارين DUBAI MARINE روجيه عازوري كشف عن عملية تأهيل واسعة للفندق، وأشار الى تقديمه أفضل الخدمات وقيامه بعمليات تطوير وتحديث دائمة لمرافقه ومنشآته، متوقعاً ان يشهد المزيد من التقدم والنمو، تزامناً مع النهضة المعمارية والمشاريع العمرانية.

إعادة تأهيل

■ **ما الهدف من مشاركتكم الدائمة في سوق السفر العالمي – لندن؟**

– يعدّ ملتقى سوق السفر العالمي – لندن من أهم المعارض العالمية المتخصصة بالسياحة والسفر، كونه يوفّر الفرصة للقاء المعنيين بقطاع السياحة والسفر حول العالم وعقد الاتفاقيات في ما بينهم.

وقد شاركنا في هذا الملتقى تحت مظلة دائرة السياحة في دبي التي تشهد حالياً قفزة نوعية ستكون من نتائجها اتخاذ خطوات مهمة لتحقيق هدف جذب ٢٠ مليون زائر الى الإمارة بحلول عام ٢٠٢٠، وبالتالي لا بدّ لنا من مجاراة هذه الخطة التي تحتّم علينا تقديم كل ما هو جديد وحديث، وفي هذا الإطار انتهينا أخيراً من عملية إعادة تأهيل واسعة لفندق دبي مارين.

وفي السياق نفسه، افتتحنا حديثاً أحدث وجهات الفندق للسهر تحت عنوان «بارفوت لاونج» الذي لاقى استحساناً وإقبالاً كبيرين من الزائرين، وسنفتتح خلال المرحلة المقبلة وجهة جديدة ذات إطلالة على البحر تحت اسم «ايتوبيا» وستكون عبارة عن مكان على شكل هلال مجهّز بسلالم تسهّل وصول الزائرين الى المياه.

إضافة الى ذلك، سنعمل في بداية الصيف المقبل على تجديد مسابحنا المفتوحة لتكون بأبهى حلّة ومزوّدة بأحدث الخدمات، علماً ان «دبي مارين» هو الفندق الوحيد في دبي الذي يحتوي على أجنحة تضم جاكوزي خارجياً ضمن حديقة تابعة لهذه الأجنحة وتتمتع بخصوصية تامة للنزلاء.

مشاريع ذات قيمة مضافة

■ **ما سرّ نجاح «دبي مارين» وحفاظه على استمراريته؟**

– يتميّز الفندق بثباته في تقديم أفضل الخدمات والقيام بعمليات تطوير وتحديث دائمة، متبعين شعار «عدم الاستسلام والعيش على أمجاد الماضي»، فضلاً عن موقعه الاستراتيجي وتوفيره إقامة ممتعة ومجموعة متنوعة وواسعة من الأنشطة. ومن المتوقع ان يشهد الفندق مزيداً من التقدّم والنمو، وذلك تزامناً مع النهضة المعمارية والمشاريع العمرانية التي سيبدأ إنشاؤها بالقرب منه، والتي ستشكّل قيمة مضافة تحفّز على زيادة عدد النزلاء في الفندق.

مشاريع جديدة

■ **هل لديكم النيّة للتوسّع خارج دبي؟**

– لقد فكّرنا خلال فترة سابقة بالتوسّع الى لبنان، لكن وللأسف لم تكن الحالة التي كان يمر بها آنذاك تسمح بذلك، وكذلك الى تايلاند، حيث حالت الأزمة الاقتصادية دون تحقيق ذلك، وعموماً، لدينا خطط للخوض في مشاريع جديدة بدبي وفي المستقبل القريب. ■

فيصل النعيمي (دائرة السياحة في إمارة عجمان):

نجهد في تعميم مقومات الإمارة السياحية خلال مشاركاتنا في المعارض العالمية

أكد مدير عام دائرة السياحة في عجمان فيصل النعيمي على تنافسية الإمارة سياحياً لنظيراتها خصوصاً بعد صدور القوانين والتشريعات الحامية للمستثمرين في القطاع، وأشار الى تجربتها الناجحة في استقطاب شركات ضيافة عالمية لها مكانتها، متوقعاً ان يصل عدد المنتجعات في الإمارة سنة ٢٠١٦ الى ٤٠.

تشريعات حامية للمستثمرين

■ **ما الهدف من مشاركتكم للمرة الاولى في سوق السفر العالمي – لندن؟**

– انها السنة الثالثة لتأسيس دائرة السياحة في امارة عجمان وقد استطعنا توسيع قاعدة أعمالنا ومشاركاتنا الخارجية، حيث شاركنا عام ٢٠١٢ في معرض واحد اما خلال العام الحالي فقد شاركنا في ستة معارض دولية. وعموما المملكة المتحدة سوق مهمة ليس فقط بالنسبة الى دول مجلس التعاون الخليجي بل لكل دول العالم قاطبة. ولطالما كانت لدينا النية في الدائرة وبعد صدور القوانين والتشريعات الحامية للمستثمرين في قطاع السياحة الانفتاح على سوق المملكة وتلبية متطلباتها السياحية في امارة عجمان التي اضحت منافسة لنظيراتها.

■ **ما هي ابرز المقومات السياحية المتوافرة في امارة عجمان؟**

– تعتبر عجمان امارة هادئة وصحراوية ومرغوبة للتمتع بالهدوء والسكينة وقد تمكنت في العامين المنصرمين من استقطاب شركات عالمية لها موقعها ومكانتها في قطاع الضيافة والترفيه، وأضحت صاحبة تجربة اصيلة في توفير ما يطلبه السائح من غنى تراثي وثقافي.

٤٠ منتجعاً في ٢٠١٦

■ **ما عدد الفنادق العاملة في الامارة اليوم؟**

– حاليا، لدينا حوالى ٣٢ منشأة فندقية عاملة في امارة عجمان تتفرع بين فندق وشقق فندقية والمتوقع ان يصل عدد المنتجعات في ٢٠١٦ الى ٤٠ وهو العدد الذي يمثل في رأيي قطاعا متماسكا ذا قدرة انتاجية.

الى ذلك لدينا حاليا نحو ٣٧٠٠ غرفة تضم ٥٢٠٠ سرير، وبحسب قراءاتي والاحصائيات نحن سائرون في الطريق الصحيح، فالزيادة ليس لها معنى حاليا بعكس بقية الامارات التي تجهد في توفير الغرف الفندقية وفق المخططات المرسومة. ■

تامر رفعت عبد المقصود

(مجموعة تيرانا ايجيبت للفنادق والمنتجعات السياحية TIRANA EGYPT HOTELS & RESORTS):

نعمل على تحسين النوعية والجودة في مجالي الخدمة والاسعار

من اليمين: تامر رفعت وعلاء عبد العزيز

مدير إدارة المبيعات والتسويق في مجموعة تيرانا ايجيبت للفنادق والمنتجعات TIRANA EGYPT HOTELS & RESORTS تامر رفعت طمأن الى توقعات قوية لعودة قطاع السياحة المصري الى سابق عهده، وتطرق الى الفنادق الاربعة التابعة للمجموعة ومميزات مرافقها، مشدداً على النوعية التي تعمل ادارة الفنادق على تحسينها باستمرار في مجالي جودة الخدمة والأسعار.

توقعات قوية لعودة السياحة المصرية الى سابق عهدها

■ **كيف تقوّمون فعاليات معرض سوق السفر العالمي – لندن لهذا العام؟**

– من الملاحظ ان المعرض هذا العام أفضل مما كان عليه في العام الماضي، بحيث سجل اقبالاً اكثر من قبل شركات السياحة والفنادق المصرية ومشغلي الرحلات السياحية، وهذا ايجابي لقطاع السياحة في مصر، حيث يعكس انطباعاً لعودة قطاع السياحة المصري مع عودة الأمان والاستقرار ومع عودة الأعمال والمشاريع بمساندة رجال الاعمال الاوفياء.

■ **ما هو واقع القطاع السياحي في مصر راهناً؟**

– الحمد لله جيد، وقد تحسنت الحركة الإقتصادية بعد الانتخابات الرئاسية مع تحسّن تدريجي ملحوظ في الأعمال والمشاريع بمساندة رجال الاعمال الاوفياء، وكل ذلك انعكس على نشاط القطاع السياحي.

أربعة فنادق

■ **هل لنا بلمحة عن «تيرانا ايجيبت»؟**

– تضم مجموعة «تيرانا ايجيبت» أربعة فنادق في شرم الشيخ كالآتي:

في منطقة خليج الشاركس ISLAND VIEW RESORT & ISLAND GARDEN RESORT

وفي منطقة خليج نبق TIRANA AQUA PARK RESORT & AZUR CLUB RESORT.

ولكل فندق من هذه الفنادق الاربعة مميزاته من بينها ما هو مجهز كواحد من الفنادق التي تحتوي على واحدة من أكبر الالعاب المائية في شرم الشيخ ومنها ما هو في منطقة SOHO SQUARE.

راضون عن النتائج

■ **هل أنتم راضون عن النتائج التي حققتموها أخيراً؟**

– هدفنا في الواقع ليس الكم في عدد النزلاء إنما نوعية ومستوى وجودة الخدمة التي تقدم من جانب فنادقنا والحفاظ عليها والذي يتطلب الحفاظ على مستوى جودة الاسعار وعدم المساس بها ، وبالإجمال راضون عن نتائجنا ونتوقع ان تكون أفضل مستقبلاً.■

عناد طنوس (فندق أمواج روتانا - جميرا بيتش):

لا خلل في مبدأ العرض والطلب على قطاع الضيافة في دبي

مدير عام فندق أمواج روتانا عناد طنوس شرح أهمية معرض WTM، ونفى أي خلل في العرض والطلب على قطاع الضيافة في دبي، مقدراً دور حكومة دبي «العاملة» الأفضل بين حكومات دول الشرق الأوسط على استقطاب أكبر عدد من السياح والزوار، عارضاً لمرافق ومنشآت الفندق.

■ **ما تقويمكم لفعاليات معرض سوق السفر العالمي في لندن وما أهميته بالنسبة اليكم وما الإفادة التي يتوخاها فندق روتانا جميرا بيتش من المشاركة الدورية فيه؟**

– للمرة العاشرة تشارك روتانا كمجموعة فندقية شرق أوسطية بفعاليات معرض WTM المهم والحيوي بالنسبة اليها، حيث حصة المجموعة من سياح السوق الأوروبية القاصدين دبي نحو ٣٥ في المئة من عددهم الإجمالي، ولطالما شكل حضورنا في المعرض عاملاً مستقطباً للسياح.

■ **لا شك في ان السياحة بدبي تكتسب أهمية أكثر فأكثر بفضل ما تقوم به دائرة السياحة في البلاد مع ازدياد عدد الزوار، في المقابل ينشأ العديد من الفنادق الفخمة من فئة خمسة نجوم وحتى الفنادق الاقتصادية، بمَ تعلقون وكيف تواجهون المنافسة؟**

– لدى دبي تحديداً خصوصية لناحية المشاريع المتطورة والكبيرة والفخمة التي تقوم بها حكومة دبي، والتي تفرض على المستثمرين والمطورين تعزيز أوضاع فنادقهم حتى تلك التي من فئة خمسة نجوم. هل تتحمل السوق أو لا؟ سؤال كبير وحكومة دبي هي أفضل من يجيب عنه، وهي العاملة الأفضل بين حكومات دول الشرق الأوسط على استقطاب أكبر عدد من السياح والزوار. وفي هذا المجال لا أجد خللاً في مبدأ العرض والطلب باعتبار ان دبي مدينة تتطور يوماً بعد يوم.

■ **مَ يتألف فندق أمواج روتانا؟**

– يتألف الفندق من ٣٠١ غرفة وهو فندق من فئة خمسة نجوم، وفيه ثلاثة مطاعم رئيسية، حيث يوفر HORIZON ALL DAY DINING مجموعة متنوعة كبيرة من الأطباق العالمية، فيما يتم تقديم المأكولات الإيطالية التقليدية في ROSSO الذي يتميّز بفرن بيتزا على نار الحطب. بينما يُقدم BENIHANA المأكولات اليابانية الخاصة، ويشتهر بطبخ TEPPANYAKI الاستعراضي.

هذا ونخطط العام المقبل لإضافة مطعم جديد ونأمل الانتهاء من العمل به منتصف العام ٢٠١٥.

ويضم الفندق أيضاً بار مسبح التراس الشمسي المكان الهادئ والمريح لقضاء يوم كامل في الاستلقاء، الى النادي الرياضي المجهز بمعدات لتمارين القلب، حيث يمكن للضيوف الاسترخاء مع جلسات التدليك أو في حوض الاستحمام الساخن بعد ممارسة التمارين الرياضية.■

HAMBURG SUD تتسلم الباخرة SAN CLEMENTE في سنغابور

JOTTMAR GAST
الرئيس التنفيذي لـ HAMBURG SUD

احتفلت شركة الملاحة الالمانية HAMBURG SUD بتسلّمها الباخرة SAN CLEMENTE في مرفأ سنغابور، وهذه الباخرة هي الثالثة من فئة SAN CLASS سعة ٩٠٣٤ حاوية نمطية بعد الباخرتين SAN CHRISTOBAL و SAN VICENTE اللتين تسلمتهما خلال شهري آب (اغسطس) وتشرين الاول (اوكتوبر) الماضيين.

وهذه الباخرة التي يبلغ طولها ٣٠٠ متر وعرضها ٤٨,٢٠ مترا وحمولتها ١١١٧٠٠ طن قادرة على تحميل ١٣٧٠ حاوية نمطية مبردة.

وتحتل HAMBURG SUD المرتبة الثانية عشرة في العالم بأسطول يضم ١١١ باخرة تبلغ سعتها ٥٣٦ الف حاوية نمطية.

BOEING الاميركية تتفوق على AIRBUS الاوروبية

JAMES MC NERNEY
الرئيس التنفيذي لشركة BOEING لصناعة الطائرات الاميركية

اعلنت الشركة المصنعة للطائرات الاميركية BOEING انها وقّعت عقودا لبناء ١٠٠٠ طائرة جديدة لصالح شركات الخطوط الجوية العالمية، كما قامت بتسليم ٥٢٨ طائرة خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي. بينما وقعت منافستها الشركة المصنعة للطائرات الاوروبية AIRBUS عقودا لبناء ٧٩١ طائرة وقامت بتسليم ٤٤٣ طائرة في الفترة ذاتها (تسعة اشهر) من العام الحالي.

واوضحت BOEING انها وقعت عقودا لبناء ١١٠٦ طائرات خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي لكن تم الغاء عقود لبناء ١٠٦ طائرات ليصبح العدد النهائي ١٠٠٠ طائرة، في حين وقعت AIRBUS عقودا لبناء ١٠٧٧ طائرة، لكن تم الغاء عقود لبناء ٢٨٦ طائرة ليتراجع عدد العقود الى ٧٩١ طائرة.

وتجدر الاشارة الى ان الايرادات الاجمالية لـ BOEING بلغت ٨٦,٦ مليار دولار في العام ٢٠١٣ مقابل ٥٩,٣ مليار دولار لـ AIRBUS.

٦٣٨ مليون دولار ارباح CMA CGM الفرنسية في الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي

جاك سعاده
الرئيس التنفيذي لـ CMA CGM الفرنسية

حققت مجموعة CMA CGM الفرنسية نتائج جيدة خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي. فقد بلغت ارباحها ٦٣٨ مليون دولار بارتفاع ٤,٣٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما بلغت ايراداتها ١٢,٥ مليار دولار بزيادة ٤,٣٪. وأمنت CMA CGM شحن ٩,١ ملايين حاوية نمطية بنمو قدره ٧,٤٪ وهذا الرقم هو الاكبر الذي تسجله الشركة حتى تاريخه خلال الاشهر التسعة الاولى من العام.

وكانت CMA CGM قد تسلمت الباخرة CMA CGM DANUBE سعة ٩٤٠٠ حاوية نمطية في الربع الثاني من العام الحالي والباخرة CMA CGM ELBE السعة ذاتها في الربع الثالث من العام الحالي، على ان تتسلّم ٤ بواخر من الفئة ذاتها قبل نهاية العام الحالي. كما ستتسلم ٦ بواخر سعة الواحدة ١٨ الف حاوية نمطية في العام ٢٠١٥.

وتحتل CMA CGM المرتبة الثالثة في العالم بأسطول يضم ٤٤٧ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ١,٦٣٧ مليون حاوية نمطية.

توسيع قناة بنما وتعميقها لن يمنعا قناة السويس من ان تكون الاكثر عملا في العالم

من المنتظر ان تنتهي عمليات توسيع قناة بنما وتعميقها في مطلع العام ٢٠١٦، وستصبح قادرة على استقبال السفن التي تصل حمولتها الى ١٣٥٠٠ حاوية نمطية، في حين انها حاليا لا تستطيع استقبال السفن التي تفوق حمولتها الـ ٤٥٠٠ حاوية نمطية. لكن هذا التوسيع والتعميق لن يمنعا قناة السويس التي تعتبر الممر الاهم في العالم من ان تظل الاكثر عملا ونشاطا نظرا لقدرتها على استقبال سفن الحاويات التي تتجاوز حمولتها الـ ٢٤ الف حاوية نمطية، في حين ان الحمولة الاكبر للسفن حاليا لا تتجاوز الـ ١٩ الف حاوية نمطية.

والمعلوم ان قناة بنما تربط المحيطين الاطلسي والهادئ بينما تربط قناة السويس البحر الابيض بالبحر الاحمر وتعتبر الممر الابرز للسفن العملاقة العاملة بين مرافئ الشرق الاقصى واوروبا واميركا الشمالية.

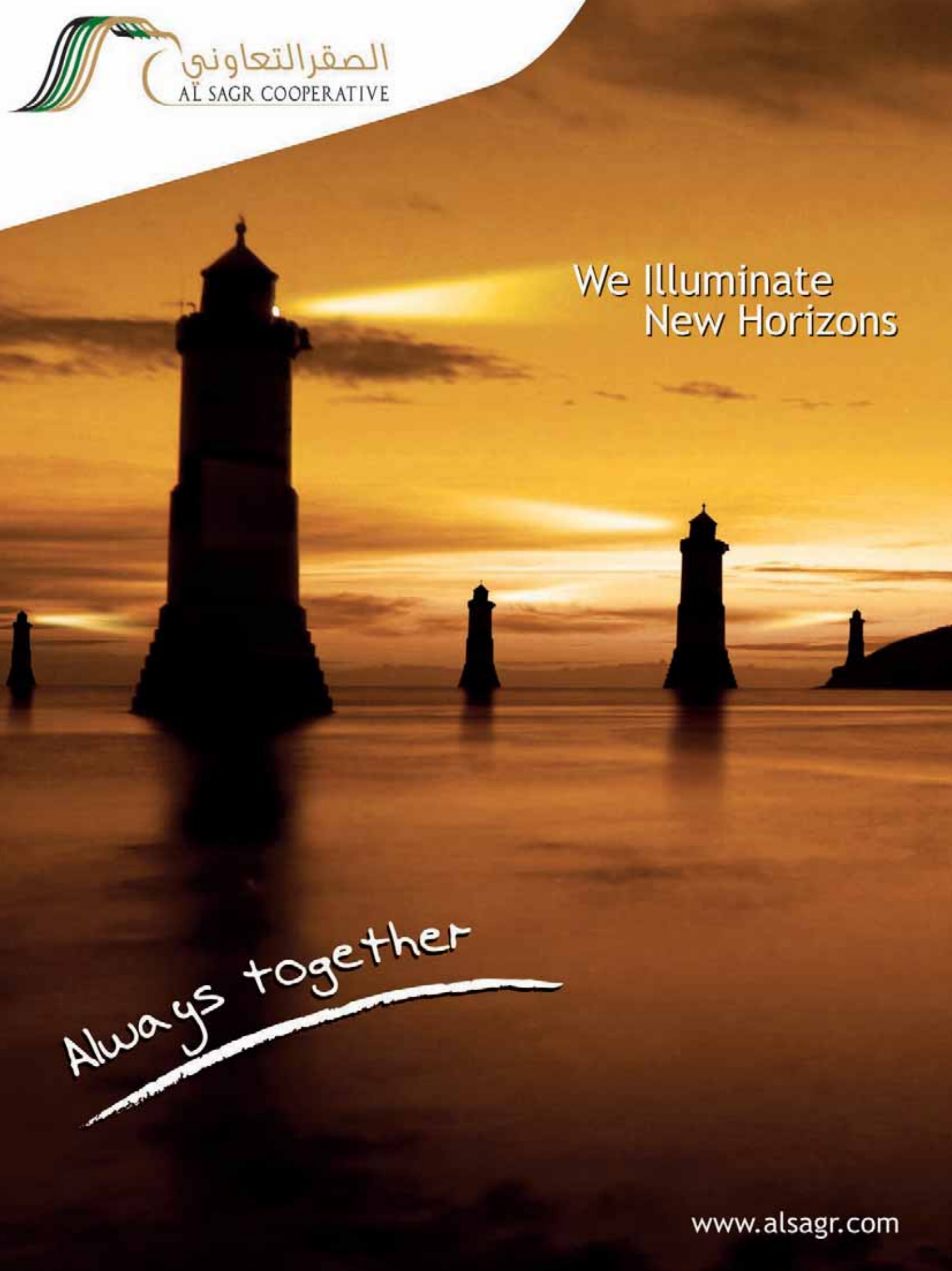
محطات ICTSI الفيليبينية تتعامل مع ٥,٤ ملايين حاوية نمطية في الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي

ENRIQUE RAZON
الرئيس التنفيذي لشركة ICTSI الفيليبينية

سجلت محطات الحاويات التي تشغلها الشركة الفيليبينية ICTSI زيادة بحركة الحاويات التي تداولتها خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي حيث بلغ عددها ٥,٤ ملايين حاوية نمطية بارتفاع ١٧٪ عن الفترة ذاتها من العام الماضي. واوضح مصدر مسؤول في الشركة ان هذه الزيادة تعود الى مباشرة الشركة في تشغيل محطة حاويات جديدة MANZANILLO في المكسيك ومحطة حاويات ثانية PUERTO CORTES في هوندوراس.

وقد انعكست الزيادة في حركة الحاويات ايجابا على ايرادات الشركة التي بلغت ٧٧٩,٢ مليون دولار بارتفاع نسبته ٢٥ بالمئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي.

وتجدر الاشارة الى ان ICTSI تشرف على ادارة وتشغيل اكثر من ٢٥ محطة حاويات في العالم.


الصقرالتعاوني
AL SAGR COOPERATIVE
We Illuminate
New Horizons
Always together
www.alsagr.com

ارتفاع كميات البضائع وانخفاض عدد الحاويات في مرفأ العقبة الاردني حتى تشرين الاول (اوكتوبر) ٢٠١٤

مرفأ العقبة

بينت احصاءات مرفأ العقبة الاردني ان الوزن الاجمالي للبضائع الواردة والصادرة بلغت ١٥,٥٥٠ مليون طن في الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي مقابل ١٣,٤٦٢ مليوناً للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بارتفاع قدره ٢,٠٨٨ مليون طن ونسبته ١٥,٥١٪. وتوزع هذا الوزن الاجمالي البالغ ١٥,٥٥٠ مليون طن على الشكل التالي:

البضائع الواردة: بلغ وزنها ١١,٣٢٩ مليون طن مقابل ٩,٥٩٢ ملايين، اي بزيادة قدرها ١,٧٣٧ مليون طن ونسبتها ١٨,١١٪.

البضائع الصادرة: بلغ وزنها ٤,٢٢١ ملايين طن مقابل ٣,٨٧٠ ملايين، بتحسن قدره ٣٥١ الف طن ونسبته ٩,٠٧٪.

اما حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ العقبة فتراجع عددها الى ٦٤٨٨٤٣ حاوية نمطية في الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي مقابل ٧٣٠٧٣٤ حاوية للفترة عينها من العام الماضي، اي بانخفاض قدره ٨١٨٩١ حاوية نمطية ونسبته ١١,٢١٪.

ويذكر ان الشركة المشغلة لمحطات الحاويات APM TERMINALS التابعة للمجموعة الملاحية الدانمركية MOELLER MAERSK تشرف على ادارة محطة الحاويات في مرفأ العقبة وتشغيلها .

٣٣,١ مليون يورو ارباح HAPAG LLOYD الالمانية في الربع الثالث من العام الحالي

ROLF HABBEN JANSEN

الرئيس التنفيذي لـ HAPAG LLOYD

اعلن ROLF HABBEN JANSEN الرئيس التنفيذي لشركة HAPAG LLOYD الالمانية ان الشركة سجلت نتائج جيدة في الربع الثالث من العام الحالي حيث حققت ارباحا بلغت ٣٣,١ مليون يورو.

واضاف JANSEN ان الشركة أمنت نقل ٤,٣ ملايين حاوية نمطية في الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي بارتفاع نسبته ٦ بالمئة عن الفترة ذاتها من العام الماضي.

وتوقع JANSEN ان تكون نتائج العام ٢٠١٥ افضل ايضا من العام الحالي لا سيما بعد الاندماج النهائي بين HAPAG LLOYD و CSAV التشيلية حيث ستحتل الشركة المنبثقة من هذا الاندماج المرتبة الرابعة في العالم بأسطول يضم ١٩٣ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٩٨٨ الف حاوية نمطية.

UASC تتسلم الباخرة الاولى سعة ١٥ الف حاوية نمطية تبحر بواسطة الغاز الطبيعي المسال LNG

JORN HINGE

الرئيس التنفيذي لشركة الملاحة العربية المتحدة UASC

تسلمت شركة الملاحة العربية المتحدة UASC الباخرة الاولى العملاقة سعة ١٥ الف حاوية نمطية والتي تبحر بواسطة الغاز الطبيعي المسال LNG. وهذه الباخرة التي اطلقت عليها اسم SAJIR هي الاولى من ١٧ باخرة صديقة للبيئة كانت تعاقدت على بنائها UASC مع احواض بناء السفن HYUNDAI HEAVY IND. وHYUNDAI SAMHO IND وسوف تستخدم الباخرة الجديدة SAJIR عبر خط UASC العامل بين آسيا واوروبا.

وتتوزع البواخر الـ ١٧ التي تعاقدت UASC على بنائها على الشكل التالي: ١٠ بواخر سعة الواحدة ١٥ الف حاوية نمطية و٧ بواخر سعة الواحدة ١٨٨٠٠ حاوية نمطية على ان تبدأ بتسلّمها في منتصف العام ٢٠١٦.

وتجدر الاشارة الى ان UASC تحتل المرتبة الثامنة عشرة في العالم بأسطول يضم ٥٣ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٣٤٧ الف حاوية نمطية.

مرفأ كولومبو السيرلنكي يستقبل الباخرة الاكبر سعة ١٦٦٥٠ حاوية نمطية

مرفأ كولومبو السيرلنكي

احتفل مرفأ COLOMBO السيرلنكي باستقباله الباخرة الاكبر MSC NEW YORK حتى تاريخه. فقد امّته هذه الباخرة التي يبلغ طولها ٣٩٩ مترا وحمولتها ١٨٩ الف طن وسعتها الاجمالية ١٦٦٥٠ حاوية نمطية ورست على الرصيف الرئيسي في محطة الحاويات المعروفة باسم COLOMBO INTERNATIONAL CONTAINER TERMINAL (CICT).

وصرح المدير العام التجاري في مرفأ كولومبو TISSA WICK RAMASINGLE ان التطوير الذي شهدته هذه المحطة والتجهيزات التي زوّدتها بها ادارة المرفأ اتاحت لهذه المحطة التعامل مع هذه الباخرة العملاقة، كما ان الخدمات الجيدة التي بدأت بتقديمها للبواخر التي تؤمها شجعت شركات الملاحة العالمية لا سيما MSC السويسرية على ارسال بواخرها العملاقة الى مرفأ كولومبو.

ويذكر ان مرفأ كولومبو احتل المرتبة الثالثة والثلاثين في العالم بتداوله ٤,٣١٠ ملايين حاوية نمطية في العام ٢٠١٣.

BA

www.best-assistance.net

We're in this TOGETHER

Best-In-Class

Third Party Administration services

Best Assistance

- **Address** Sahnaya - in front of Al Sham Holdings
  Syria - Damascus
- **Phone** 00963-11-9505
  Mobile 00963-944-225250/ 00963-932-708800
- **Fax** 00963-11-6353184

تندرج العملية في سياق استراتيجية تدعيم شبكتها الإقليمية

CMA CGM تستحوذ على الشركة الألمانية OPDR

فريد سالم
CMA CGM

أعلن رئيس مجلس إدارة CMA CGM خلال زيارته الى هامبورغ الشهر الماضي عن شراء الشركة الالمانية - Oldenburg-Portugiesische Dampfschiffs -Rhederei GmbH & Co. KG (OPDR) وهي شركة نقل بحري تعود ملكيتها الى مجموعة بارنهارد شولت، اخصائي الخطوط البحرية المعدّة للنقل على مساحة قصيرة والحلول اللوجستية من الباب الى الباب بين شمال اوروبا وجزر كناريه وشبه الجزيرة الايبيرية والمغرب.

وأوضح المدير التنفيذي لمجموعة CMA CGM الذي تولى عملية الشراء **فريد سالم** «تعزز عملية الشراء الجديدة هذه تواجد المجموعة في سوق النقل البحري الأوروبي البيني على مسافة قصيرة والذي يشهد نمواً بارزاً. وهي تندرج في سياق استراتيجية تدعيم الشبكة الإقليمية لمجموعة CMA CGM التي أطلقت في معرض شراء MacAndrews في العام ٢٠٠٢. كما فعلنا مع هذه الوحدة، نرغب في الحفاظ على شركة OPDR وتطويرها وإقامة تآزرات جديدة مع MacAndrews ومجموعة CMA CGM.

أضاف: «يتوزّع أسطول OPDR على ٥ خطوط تجارية تشمل: شمال اوروبا وجزر كناريه، إشبيلية وجزر كناريه، شمال اوروبا، اسبانيا، البرتغال والمغرب، شمال أوروبا والمغرب، شمال أوروبا، اسبانيا واسكندينافيا. ومن شأن ضمّ قدرات OPDR وMacAndrews تعزيز عرض خدمات مجموعة CMA CGM داخل أوروبا، بالإضافة الى حلول النقد المتعدّد الوسائط المفصّل على قياس الزبائن. ستضيف مجموعة CMA CGM تآزرات جوهرية الى ذلك. بحلول نهاية العام ٢٠١٤، يتوقّع ان تكون شركة OPDR قد نقلت أكثر من ٢٤٠,٠٠٠ حاوية نمطية مقابل أكثر من ٢٩٠,٠٠٠ حاوية نمطية لشركة MacAndrews».

هذا وتخضع عملية الشركة لموافقة السلطات التنظيمية المختصة.

كتاب تقدير بمحطة ارشاد السفن في مرفأ بيروت

حسن بلطجي
محطة ارشاد السفن

وجه قبطان باخرة الحاويات العملاقة "MSC LONDON" كتاباً الى محطة ارشاد السفن في مرفأ بيروت، أعرب فيه عن تقديره للمهنية العالية والخبرة الكبيرة التي يتمتع بها رئيس المحطة **حسن بلطجي**. وكان **بلطجي** صعد على متن هذه الباخرة فور وصولها الى خارج مرفأ بيروت في ٢٤/١٠/٢٠١٤ حيث أمن دخولها الى المرفأ وتلبيصها على الرصيف رقم ١٦ في محطة الحاويات بصورة آمنة وسليمة.

ويذكر ان الباخرة "MSC LONDON" تؤم مرفأ بيروت للمرة الثانية وهي الأكبر التي تدخل محطة الحاويات حتى تاريخه، إذ يبلغ طولها ٣٩٩ متراً وحمولتها ١٨٩ ألف طن وسعتها ١٦٦٥٢ حاوية نمطية.

بمشاركة وزراء النقل والمنظمات العالمية والمحلية والمعنيين بالقطاع

المؤتمر السنوي الخامس لنقابة وسطاء النقل في ١٦ كانون الأول

تعقد نقابة وسطاء النقل الجوي والبري والبحري في لبنان، في إطار سعيها الدائم والمستمر للحفاظ على مصلحة الوسطاء، مؤتمرها السنوي الخامس بتاريخ ١٦/١٢/٢٠١٤ في فندق هيلتون حبتور تحت عنوان: «احتضان التغيير مواجهة للتحدي»، وسيشارك في المؤتمر وزراء معنيون بقطاع النقل، إضافة الى المنظمات المحلية والعالمية وكبار المسؤولين في القطاع والدوائر الرسمية كالمرافئ والجمارك والقيادات الرسمية والمصدرين والمستوردين وجميع النقابات العاملة في مجال النقل الدولي.

وأملت النقابة في بيان ان تصل الى هدفها الأساس وهو ايجاد الحلول المناسبة للمشكلات والمعوقات التي تعترض المهنة. وسيرعى المؤتمر العديد من المصارف والمؤسسات والشركات ووسائل الإعلام.

انخفاض سعة السفن المتوقفة

عن العمل IDLE VESSELS

اعلنت النشرة الاحصائية المتخصصة بالنقل البحري ALPHALINER ان سعة السفن المتوقفة عن العمل IDLE VESSELS تراجعت الى ادنى مستوى لها منذ العام ٢٠٠٨ حيث بلغت٢٠٢ الف حاوية نمطية في ١٧ تشرين الثاني (نوفمبر) من العام الحالي اي ما نسبته حوالى ١,١ بالمئة من سعة الاسطول التجاري العالمي البالغة ١٨,٧٧٤ مليون حاوية نمطية، مقابل ٣٩٦ الف حاوية نمطية في الشهر ذاته (تشرين الثاني) من العام الماضي اي ما نسبته حوالى ٢,٣ بالمئة من سعة الاسطول التجاري العالمي والتي كانت تبلغ ١٧,٢١٧ مليون حاوية نمطية.

كما انخفض عدد السفن المتوقفة عن العمل الى ١٠٥ سفن في تشرين الثاني من العام الحالي مقابل ٢٨٢ سفينة للشهر ذاته من العام الماضي.

EVERGREEN التايوانية تعزز خدماتها البحرية بين آسيا وافريقيا الشرقية

CHANG YAN FA
الرئيس التنفيذي لـ EVERGREEN التايوانية

اعلنت شركة الملاحة التايوانية EVERGREEN انها عززت تعاونها المشترك مع CMA CGM الفرنسية والـ EME RATES الاماراتية من اجل تقديم المزيد من الخدمات البحرية بين آسيا وافريقيا الشرقية.

واوضحت EVERGREEN بأن هذا التعاون المشترك سيتيح لها تأمين رحلتين كل اسبوع بدلا من رحلة واحدة بين آسيا وافريقيا الشرقية.

وستقدم الرحلة الاولى الخدمات البحرية من آسيا الى مرفأ MOMBASSA في كينيا بينما تقدم الرحلة الثانية الخدمات البحرية من آسيا نحو مرفأ دار السلام في تنزانيا.

وستؤمن هذه الخدمات المشتركة ٥ سفن تراوح حمولتها ما بين ٢٥٠٠ و٢٨٠٠ حاوية نمطية. والمعلوم ان EVERGREEN تحتل المرتبة الرابعة في العالم بأسطول يضم ١٩٦ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٩٤٥ الف حاوية نمطية.

توقيع مذكرة تفاهم بين منظمة الاتحاد الاسلامي لمالكي البواخر والاتحاد العربي للناقلين البحريين

محمد عيتاني يلقي كلمته في اجتماع منظمة الاتحاد الاسلامي لمالكي البواخر

مثل امين عام الغرفة الدولية للملاحة في بيروت ورئيس جمعية اصحاب السفن اللبنانيين والامين العام للاتحاد العربي للناقلين البحريين **محمد عيتاني** لبنان في اجتماع منظمة الاتحاد الاسلامي لمالكي البواخر والذي عقد في دبي في ٢١ تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٤.

وقد القى **عيتاني** كلمة اعرب فيها عن شكره وسروره لتمثيل لبنان في هذا الاجتماع الذي يتشارك فيه نخبة من مالكي السفن في الدول الاسلامية بالاضافة الى اعضاء في الاتحاد العربي للناقلين البحريين وفي مقدمهم رئيس الاتحاد اللواء البحري **محمد ابراهيم يوسف**.

وقد شهد الاجتماع توقيع مذكرة تفاهم بين منظمة الاتحاد الاسلامي لمالكي البواخر والاتحاد العربي للناقلين البحريين. وتهدف هذه المذكرة الى اقامة اوثق العلاقات بين الطرفين من اجل خدمة قطاع النقل البحري في الدول الاسلامية والعربية.

اجتماع عمل بين مدير اقليم جمارك بيروت والغرفة الدولية للملاحة في بيروت

هاني الحاج شحاده

مدير اقليم جمارك بيروت

قام وفد من الغرفة الدولية للملاحة في بيروت برئاسة **ايلي زخور** بزيارة مدير اقليم جمارك بيروت المعين حديثا **هاني الحاج شحاده**. وعقد الوفد اجتماع عمل مع **شحاده** جرى خلاله البحث في شؤون قطاع النقل البحري لا سيما تلك المتعلقة بإدارة الجمارك. وقد اوضح **شحاده** ان ادارة الجمارك تحضر حاليا مشروعا لتعديل بعض المواد في قانون الجمارك المعتمد حاليا وتحديثها لكي يتكيف هذا القانون مع التطورات المتسارعة التي تشهدها التجارة العالمية وقطاع النقل البحري.

واضاف ان قانون الجمارك الحالي ابصر النور واعتمد منذ اكثر من ١٤ عاما وبالتالي لم يعد يتلاءم مع العصر الحالي، ولا بد من تطويره وتحديثه ليصبح مماثلا للقوانين الجمركية المعتمدة في البلدان المتطورة وخصوصا دول الاتحاد الاوروبي.

من جهته، اكد الوفد استعداد الغرفة للتنسيق مع ادارة الجمارك والتعاون والعمل معها لما فيه خير المصلحة العامة من جهة والعاملين في قطاع النقل البحري من جهة اخرى.

وضم وفد الغرفة بالاضافة الى **زخور** كلاً من نائب الرئيس **عبد الحميد الفيل** والامين العام **محمد عيتاني** و**انطوان الشمالي** و**كمال شرفان** و**زياد ابو رجيلي** و**عبد الغني غريب** و**سمير الحاج** و**وليد لطوف** و**جوزف قاعي** و**ايلي خنيصر**.

ارتفاع حركة مرفأ HAMBURG الالماني في الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي

سجل مرفأ HAMBURG الالماني حركة اجمالية جيدة خلال الاشهر التسعة الاولى من العام الحالي مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. فقد بلغ الوزن الإجمالي للبضائع التي تداولها ١١٠ ملايين طن مقابل ١٠٤ ملايين اي بارتفاع قدره ٦ ملايين طن ونسبته ٥,٧٧ بالمئة. كما بلغ عدد الحاويات التي تعامل معها ٧,٤٠٠ ملايين حاوية نمطية مقابل ٦,٩٥٥ ملايين حاوية، اي بزيادة قدرها ٤٤٥ الف حاوية نمطية ونسبتها ٦,٤٠٪.

وتوقعت سلطة مرفأ همبورغ ان يسجل المرفأ رقما قياسيا جديدا بحركة البضائع في نهاية العام الحالي ليبلغ وزنها الاجمالي ١٤٤ مليون طن، في حين ان الرقم القياسي الذي حققه هذا المرفأ بلغ ١٤٠ مليون طن في العام ٢٠٠٨. والمعلوم ان مرفأ همبورغ يحتل المرتبة الثانية في اوروبا بعد مرفأ روتردام والمرتبة الرابعة عشرة في العالم.

APM TERMINALS تخصص مليار دولار لتوسيع مرفأ TEMA الغاني وتطويره

KIM FEJFER

الرئيس التنفيذي

لشركة APM TERMINALS

وقعت الشركة المشغلة لمحطات الحاويات العالمية APM TERMINALS التابعة لمجموعة MOELLER MAERSK الدانمركية اتفاقية مع الحكومة الغانية لتوسيع مرفأ TEMA وتطويره وتجهيزه. وقد خصصت APM TERMINALS مليار دولار اميركي لتوسيع هذا المرفأ وتجهيزه لترتفع قدرته الاستيعابية من ٦٧٠ الف حاوية نمطية سنويا الى ٣,٥ ملايين حاوية. كما ستقوم APM TERMINALS بتعميق أحواض الأرصفة الأربعة التي يضمها مرفأ TEMA لتصبح قادرة على استقبال بواخر الحاويات العملاقة.

ويذكر ان APM TERMINALS تشرف على ادارة وتشغيل اكثر من ٧٠ محطة حاويات في العالم من بينها ١٢ محطة حاويات في ١٠ بلدان افريقية اهمها طنجة في المغرب وبور سعيد في مصر.

احواض HYUNDAI لبناء السفن تبني الباخرة الاكبر في العالم سعة ١٩ الف حاوية نمطية

اعلنت شركة HYUNDAI لبناء السفن انها انجزت بناء الباخرة الاكبر في العالم CSCL GLOBE سعة ١٩ الف حاوية نمطية وهي الاولى من ٥ سفن من الفئة ذاتها تعاقدت على بنائها لصالح شركة الملاحة الصينية CHINA SHIPPING CONTAINER LINES (CSCL). من جهتها قالت شركة CSCL انها تستخدم هذه الباخرة العملاقة عبر خطها العامل بين آسيا واوروبا.

والمعلوم ان CSCL تحتل المرتبة السابعة في العالم بأسطول يضم ١٣٦ باخرة تبلغ سعتها ٦٥٦ الف حاوية نمطية.

مديرية الجمارك تحبط محاولة تهريب هواتف خليوية عبر مطار بيروت الدولي

شفيق مرعي
مدير الجمارك العام

اللواء ابراهيم بصبوص
المدير العام لقوى الامن الداخلي

احبطت مديرية الجمارك محاولة تهريب نحو ١٧ الف هاتف خليوي عبر مطار بيروت الدولي من دون دفع رسومها الجمركية. وتمكن عناصر الجمارك من ضبط ١١٩ طردا تحتوي كل منها على ١٥٠ هاتفا من نوع I PHONE ما يعني محاولة التهرب من دفع اكثر من مليون دولار بدل رسوم جمركية وVAT. وقالت الزميلة «الاخبار» ان هذه الهواتف كانت مهربة من دولة الامارات العربية المتحدة الى اثنين من كبار تجار الهواتف الخليوية في لبنان.

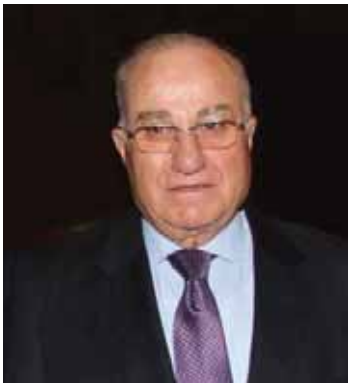
وقوى الامن الداخلي تحبط محاولة ادخال سيارات مسروقة من فرنسا عبر مرفأ بيروت

صدر عن المديرية العامة لقوى الامن الداخلي شعبة العلاقات العامة بلاغ اعلنت فيه انه «نتيجة للمتابعة والتنسيق بين قوى الامن الداخلي والشرطة الفرنسية بواسطة الشرطة القضائية وضابط الارتباط لدى السفارة الفرنسية في لبنان، تمكن مكتب مكافحة جرائم السرقات الدولية بناء على اشارة القضاء المختص من ضبط مستوعبين في مرفأ بيروت يحتويان على ٨ سيارات من الطراز الحديث RANGE ROVER وBMW جرى قصها الى نصفين وتوضيبها بعد سرقتها في فرنسا ليتم ارسالها الى لبنان.

واضاف البلاغ: «تم توقيف كل من أ.ب. مواليد عام ١٩٦٧ لبنان وج.ك. مواليد عام ١٩٧٤ لبنان وبالتحقيق معهما اعترفا بأنهما على علاقة بأفراد عصابة لسرقة السيارات في فرنسا قامت خلال الاشهر السبعة بسرقة اكثر من ٤٠ سيارة حديثة في فرنسا وتم ارسالها الى لبنان. وقد اوقفت الشرطة الفرنسية افراد هذه العصابة وعددهم ٧ اشخاص والتحقيق جار في لبنان بإشراف القضاء المختص».

ايلي زخور (رئيس الغرفة الدولية للملاحة):

استمرار ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ بيروت سيؤدي الى تجدد الازدحام في محطة الحاويات



اعلن رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت **ايلي زخور** ان مرفأ بيروت سيحقق رقما قياسيا جديدا بحركة الحاويات في نهاية العام الحالي، حيث من المتوقع ان يتداول اكثر من ١,٢١٠ مليون حاوية نمطية مقابل ١,١١٧ مليون حاوية في نهاية العام ٢٠١٣ اي بزيادة قدرها ٩٣ الف حاوية نمطية ونسبتها ٨,٣٢٪.

واوضح بأن استمرار ارتفاع حركة الحاويات على وتيرته الحالية سيؤدي الى تجاوز عددها الـ ١,٣١٠ مليون حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠١٥، وهذا الرقم قريب جدا من القدرة الاستيعابية الحالية لمرفأ بيروت والبالغة حوالى ١,٣٥٠ مليون حاوية نمطية.

وتوقع **زخور** ان تتجدد ازمة الازدحام في محطة الحاويات خلال العام ٢٠١٦ في حال لم يباشر في تنفيذ مشروع توسيع محطة الحاويات من جهة الغرب والذي يلحظ استحداث باحة اضافية لاستيعاب الزيادة المتوقعة بحركة الحاويات ولرفع القدرة الاستيعابية لمرفأ بيروت الى حوالى ١,٥٠٠ مليون حاوية نمطية سنويا.

وتجدر الاشارة الى ان رئيس الحكومة **تمام سلام** ووزير الاشغال العامة والنقل **غازي زعيتر** كانا وقعا على مشروع توسيع محطة الحاويات من جهة الغرب، علما ان هذا المشروع يقضي ببناء رصيف مكان الحوض الرابع يخصص نصفه للتعامل مع السفن التقليدية CONVENTIONAL والعملاقة المحملة بالحديد والنصف الآخر لبواخر التغذية FEEDER VESSELS المحملة بالحاويات. كما ينص المشروع على استحداث باحتين: الاولى مخصصة للبضائع العادية لا سيما الحديد والثانية لتخزين الحاويات.

اسرار واخبار بحرية

- تبين ان السبب المباشر لارتفاع حركة الحاويات في مرفأ بيروت يعود الى الزيادة الكبيرة بحركة الحاويات برسم المسافنة التي بلغت ٣٨٠ ألف حاوية نمطية خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي، مقابل ٢٩٩ ألف حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بنمو قدره ٨١ ألف حاوية نمطية ونسبته ٢٧٪.

***

- استمرار تدفق سفن الحاويات العملاقة التي تفوق سعتها الـ ١٤ ألف حاوية نمطية ما يزال يؤثر سلباً على أجور النقل البحري التي تواصل انخفاضها الدراماتيكي.

- لجأ بعض المعترضين على مشروع توسيع محطة الحاويات من جهة الغرب في مرفأ بيروت الى مراجع دينية لوقف تنفيذ المشروع.

***

- تم تأجيل بناء سفن تفوق سعتها الـ ٢٤ ألف حاوية نمطية بسبب عدم جهوزية المرافئ العالمية لاستقبالها والتعامل معها.

***

- انتقلت المضاربة بأجور النقل البحري الى التحالفات البحرية التي تنشأ بين بعض الخطوط الملاحية العالمية.

NORDANA

Nordana is pleased to introduce the new fleet which will replace current tonnage in the **Nordana RORO service** on the Trans-Atlantic Route. **Wedellsborg, Williamsborg** and **Wilhelmsborg** (Multipurpose Vessels carrying RORO vehicles, Break Bulk & Containers) are to be in full service through first quarter of 2015 offering shorter transit times and higher volume capacity.

Servicing : **Houston - Savannah - Baltimore - Oran - Algiers - Sagunto - Genoa - Alexandria - Beirut - Tarragona - Livorno**

Henry Heald & Co. s.a.l.
Established 1837

Ship Agency and Global Logistics

As Agents of Scandinavian Near East Agency S.A.

Medawar, Pasteur Street, Burotec Building, 11th Floor
Beirut - Lebanon
P.O. Box: 11 - 0064 Riad El Solh 2010
Telephone: +961 1 585676/7/8 - Fax: +961 1 585 679
E-mail: marketing@henryheald.com
Website: www.henryheald.com

استمرار انخفاض مجموع الواردات الجمركية والـ "VAT" للشهر الثاني على التوالي

٢٠٤,٣ مليارات ليرة الواردات الجمركية و١٧٤,٥ مليار ليرة واردات الـ "VAT" و٣٧٨,٩ ملياراً المجموع العام

استمر انخفاض مجموع الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة الـ "VAT" والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات خلال شهر تشرين الأول (اكتوبر) الماضي وذلك للشهر الثاني على التوالي. وبيّنت احصاءات الجمارك اللبنانية ارتفاع مجموع الواردات الجمركية في تشرين الأول الماضي مقابل انخفاض مجموع واردات الـ "VAT".

٣٧٨,٩٤٦ مليار ليرة مجموع الواردات في تشرين الأول ٢٠١٤

فقد بلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة الـ "VAT" والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات في تشرين الأول الماضي ٣٧٨,٩٤٦ مليار ليرة مقابل ٣٨٠,٨٣٨ ملياراً في ايلول (سبتمبر) المنصرم، أي بانخفاض طفيف قدره ١,٨٩٢ مليار ليرة ونسبته ٠,٥٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٧٨,٩٤٦ مليار ليرة كالآتي:

الواردات الجمركية: بلغت ٢٠٤,٣٧٢ مليارات ليرة مقابل ١٩٢,٧٥٤ ملياراً في ايلول المنصرم، أي بارتفاع قدره ١١,٦١٨ مليار ليرة ونسبته ٦,٠٣٪.

واردات الـ "VAT": بلغت ١٧٤,٥٧٤ مليار ليرة مقابل ١٨٨,٠٨٤ ملياراً اي بتراجع قدره ١٣,٥١٠ مليار ليرة ونسبته ٧,١٨٪.

كيف توزع مجموع الواردات الجمركية في تشرين الأول ٢٠١٤؟

وتوزع مجموع الواردات الجمركية والبالغ ٢٠٤,٣٧٢ مليارات ليرة كالآتي:

– بقي مرفأ بيروت متربعاً على المرتبة الأولى بتحصيله ١٧٨,٩٨١ مليار ليرة مقابل ١٦٥,٩٤٥ ملياراً في ايلول المنصرم، أي بارتفاع نسبته ٧,٨٦٪.

– كما احتفظ مطار بيروت بالمرتبة الثانية باستيفائه ١٥,٠٩٥ مليار ليرة مقابل ١٥,٤٣٦ ملياراً، اي بانخفاض قدره ٣٤١ مليون ليرة ونسبته ٢,٢١٪.

– وراوح مرفأ طرابلس مكانه في المرتبة الثالثة بـ ٦,٥٩٩ مليارات ليرة مقابل ٦,٠٤٩ مليارات، أي بزيادة قدرها ٥٥٠ مليون ليرة ونسبتها ٩,٠٩٪.

وكيف توزع مجموع واردات الـ "VAT" في تشرين الأول ٢٠١٤؟

وتوزع مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة الـ "VAT" في تشرين الأول الماضي والبالغ ١٧٤,٥٧٤ مليار ليرة على الشكل التالي:

– حافظ مرفأ بيروت على المرتبة الأولى بتحصيله ١٤٠,٢٦٨ مليار ليرة مقابل ١٥٠,٢٨٩ ملياراً في ايلول المنصرم، أي بانخفاض نسبته ٦,٦٧٪.

– كما بقي مطار بيروت الدولي في المرتبة الثانية باستيفائه ٢٠,٧٩٦ مليار ليرة مقابل ٢١,٧٩٩ ملياراً، أي بتراجع قدره ١,٠٠٣ مليار ليرة ونسبته ٤,٦٠٪.

– وجاءت المرتبة الثالثة كالعادة لصالح مرفأ طرابلس بـ ٧,٢٧١ مليارات ليرة مقابل ٨,٣٦٩ مليارات، أي بانخفاض قدره ١,٠٩٨ مليار ليرة ونسبته ١٣,١٢٪.

مجموع الواردات في تشرين الأول ٢٠١٤ أكبر منه في تشرين الأول ٢٠١٣

من جهة ثانية أفادت الإحصاءات ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ "VAT" والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات في تشرين الاول من العام الحالي والبالغ ٣٧٨,٩٤٦ مليار ليرة جاء أكبر مما كان عليه في الشهر ذاته (تشرين الأول) من العام الماضي حيث بلغ ٣٥٦,٨٦٩ ملياراً، أي بزيادة نسبتها ٦,١٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٧٨,٩٤٦ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ٢٠٤,٣٧٢ مليارات ليرة مقابل ١٨٦,٣٣١ ملياراً في الشهر ذاته (ت ١) من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ٩,٦٨٪.

مجموع واردات الـ "VAT": بلغ ١٧٤,٥٧٤ مليار ليرة مقابل ١٧٠,٥٣٨ ملياراً، أي بزيادة قدرها ٤,٠٣٦ مليارات ليرة ونسبتها ٢,٣٧٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٧,٥٨٪ من مجموع الواردات الجمركية في تشرين الأول ٢٠١٤

وتمثل حصة مرفأ بيروت والبالغة ١٧٨,٩٨١ مليار ليرة في تشرين الأول الماضي ما نسبته ٨٧,٥٨٪ من المجموع العام للواردات الجمركية والبالغة ٢٠٤,٣٧٢ مليارات ليرة، في حين كانت حصته البالغة ١٦٤,٦١١ مليار ليرة في الشهر ذاته (تشرين الأول) من العام الماضي تمثل ما نسبته ٨٢,٣٤٪ من المجموع العام للواردات الجمركية والبالغة ١٨٦,٣٣١ مليار ليرة.

غسان حمزه

رئيس مصلحة الامانة الرئيسية في ادارة الجمارك

حصة مرفأ بيروت ٨٠,٣٥ من مجموع واردات الـVAT في تشرين الأول ٢٠١٤

وتمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٤٠,٢٦٨ مليار ليرة ما نسبته ٨٠,٣٥٪ من المجموع العام لواردات الـ VAT والمستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ١٧٤,٥٧٤ ملياراً بينما كانت حصته البالغة ١٤٠,٦٠ مليار ليرة في الشهر ذاته (تشرين الأول) من العام الماضي تمثل ما نسبته ٨٢,١٣٪ من مجموع واردات الـ "VAT" والبالغ ١٧٠,٥٣٨ مليار ليرة.

انخفاض المجموع العام للواردات في الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي

وبلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة الـ "VAT" والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات ٣٥٠٨,٢٠٠ مليارات ليرة خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي مقابل ٣٦٥٠,٧٠٣ ملياراً للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض قدره ١٤٢,٥٠٣ مليار ليرة ونسبته ٣,٩٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٥٠٨,٢٠٠ مليارات ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٧٦٩,٤٥٦ مليار ليرة مقابل ١٨٨٢,٥٩٢ ملياراً، أي بتراجع قدره ١١٣,١٣٦ مليار ليرة ونسبته ٦٪.

مجموع واردات الـ "VAT": بلغ ١٧٣٨,٧٤٤ مليار ليرة مقابل ١٧٦٨,١١١ ملياراً، أي بانخفاض قدره ٢٩,٣٦٧ مليار ليرة ونسبته ١,٦٦٪. ■

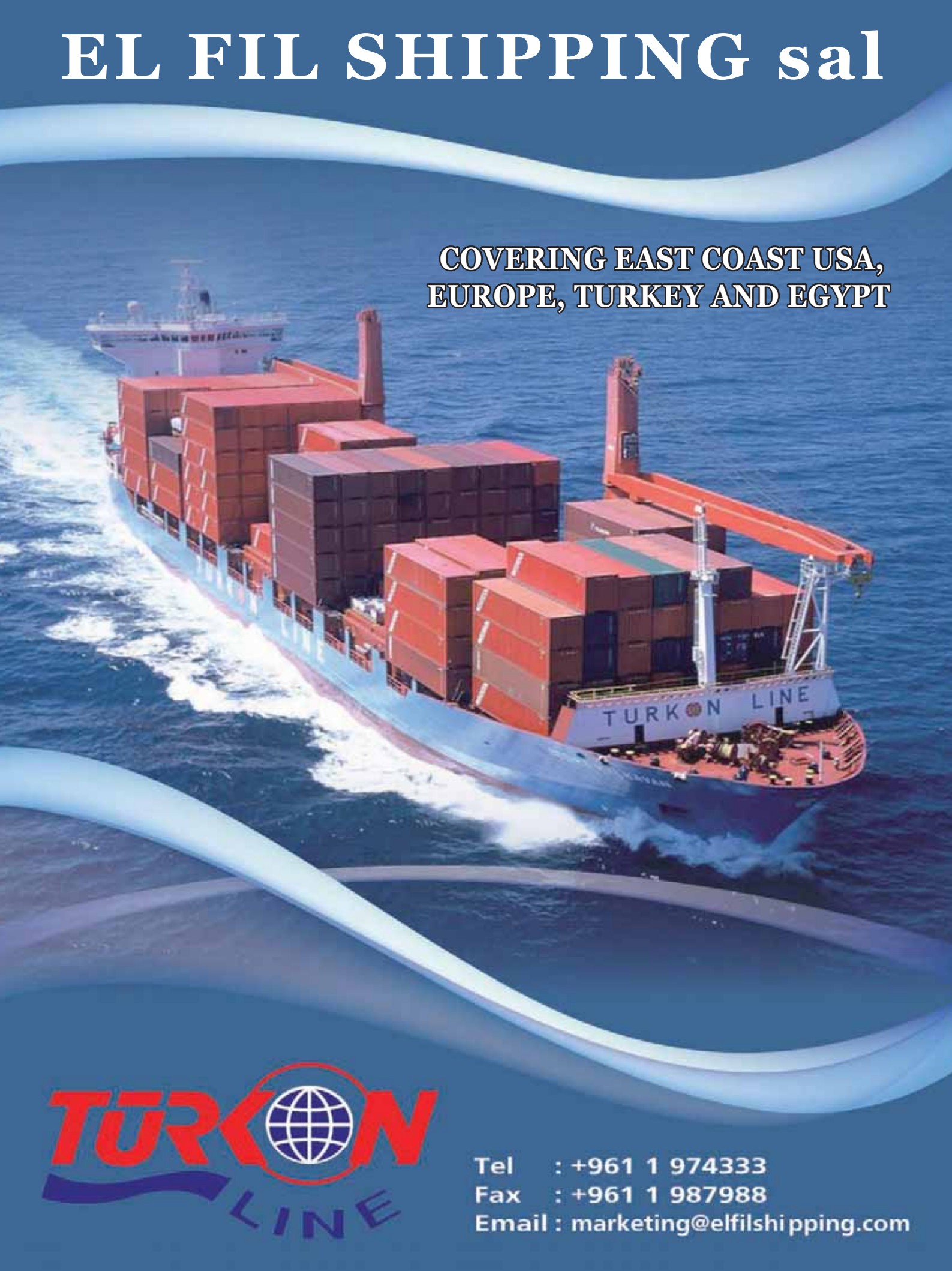
جدول مقارنة بالواردات الجمركية والـ VAT خلال ايلول وتشرين الأول ٢٠١٤

البوابات	تشرين الأول ٢٠١٤	أيلول ٢٠١٤	+/–
١– مرفأ بيروت الدولي	١٧٨,٩٨١ مليار ليرة	١٦٥,٩٤٥ مليار ليرة	+١٣,٠٣٦ مليار ليرة
٢– مطار بيروت	١٥,٠٩٥ مليار ليرة	١٥,٤٣٦ مليار ليرة	–٣٤١ مليار ليرة
٣– مرفأ طرابلس	٦,٥٩٩ مليار ليرة	٦,٠٤٩ مليار ليرة	+٥٥٠ مليون ليرة
٤– بوابة المصنع	٢,٠٤٣ مليار ليرة	٢,٢٨٢ مليون ليرة	–٢٣٩ مليون ليرة
٥– مرفأ صيدا	١,٥٣١ مليار ليرة	٢,٧٩٢ مليار ليرة	–١,٢٦١ مليار ليرة
٦– مرفأ صور	١٠٥ مليون ليرة	٢٢٦ مليون ليرة	–١٢١ مليون ليرة
٧– بوابة العريضة	٩ ملايين ليرة	١٠ مليون ليرة	–١ مليون ليرة
٨– بوابة العبودية	٩ ملايين ليرة	١٤ مليون ليرة	–٥ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٠٤,٣٧٢ مليار ليرة	١٩٢,٧٥٤ مليار ليرة	+١١,٦١٨ مليار ليرة
مجموع واردات الـ VAT	١٧٤,٥٧٤مليار ليرة	١٨٨,٠٨٤ مليار ليرة	–١٣,٥١٠ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٧٨,٩٤٦ مليار ليرة	٣٨٠,٨٣٨مليار ليرة	–١,٨٩٢ مليار ليرة

مقارنة بالواردات الجمركية والـ VAT خلال ت١ من ٢٠١٣ و٢٠١٤

البوابات	تشرين الأول ٢٠١٤	تشرين الأول ٢٠١٣	+/–
١– مرفأ بيروت	١٧٨,٩٨١ مليار ليرة	١٦٤,٦١١ مليار ليرة	+١٤,٣٧٠ مليار ليرة
٢– مطار بيروت الدولي	١٥,٠٩٥ مليار ليرة	١٤,٠٩٠ مليار ليرة	+١,٠٠٥ مليار ليرة
٣– مرفأ طرابلس	٦,٥٩٩ مليار ليرة	٥,٥٣٤ مليار ليرة	+١,٠٦٥ مليار ليرة
٤– بوابة المصنع	٢,٠٤٣ مليار ليرة	٦٧١ مليون ليرة	+١,٣٧٢ مليار ليرة
٥– مرفأ صيدا	١,٥٣١ مليار ليرة	٩٧٢ مليون ليرة	+٥٥٩ مليون ليرة
٦– مرفأ صور	١٠٥ مليون ليرة	٤٣٢ مليون ليرة	–٣٢٧ مليون ليرة
٧– بوابة العريضة	٩ ملايين ليرة	١٥ مليون ليرة	–٦ ملايين ليرة
٨– بوابة العبودية	٩ ملايين ليرة	٦ ملايين ليرة	+٣ ملايين ليرة
مجموع الواردات الجمركية	٢٠٤,٣٧٢ مليار ليرة	١٨٦,٣٣١ مليار ليرة	+١٨,٠٤١ مليار ليرة
مجموع واردات الـ VAT	١٧٤,٥٧٤ مليار ليرة	١٧٠,٥٣٨ مليار ليرة	+٤,٠٣٦ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٧٨,٩٤٦ مليار ليرة	٣٥٦,٨٦٩ مليار ليرة	+٢٢,٠٧٧ مليار ليرة

EL FIL SHIPPING sal



Tel : +961 1 974333
Fax : +961 1 987988
Email : marketing@elfilshipping.com

انخفاض حركة المرفأ الإجمالية لم ينعكس سلباً على مجموع وارداته المالية

١٧٣ باخرة، ٦٤٤ ألف طن، ٩٥٤٨٦ حاوية نمطية، ٧٧٣٢ سيارة و٢٣٠,٤ مليون دولار

سجل مرفأ بيروت انخفاضاً بحركته الإجمالية في تشرين الأول (اكتوبر) الماضي عما كانت عليه في ايلول (سبتمبر) المنصرم. لكن هذا الإنخفاض لم ينسحب على مجموع وارداته المالية التي حققت ارتفاعاً طفيفاً.

مروان شفيق كعكي
مدير الشؤون الادارية

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في ايلول وتشرين الأول ٢٠١٤

وبينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهري ايلول وتشرين الأول الماضيين الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٧٣ باخرة مقابل ١٥٢ باخرة في ايلول المنصرم، أي بزيادة قدرها ٢١ باخرة ونسبتها ١٣,٨٢٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٦٤٤ ألف طن مقابل ٧٢٠ ألفا، أي بانخفاض قدره ٧٦ ألف طن ونسبته ١٠,٥٦٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع والبالغ ٦٤٤ ألف طن كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٥٥٢ ألف طن مقابل ٦١٣ ألفاً، أي بتراجع قدره ٦١ ألف طن ونسبته ٩,٩٥٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٩٢ ألف طن مقابل ١٠٧ آلاف، أي انخفاض قدره ١٥ ألف طن ونسبته ١٤,٠٢٪.

وانخفاض حركة الحاويات في تشرين الأول ٢٠١٤

كما انخفض مجموع حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت في تشرين الأول الماضي فبلغ ٩٥٤٨٦ حاوية نمطية مقابل ٩٩٣٠٥ حاويات في أيلول المنصرم، أي بتراجع ٣٨١٩ حاوية نمطية ونسبته ٣,٨٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٥٤٨٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٤٧٨٤٨ حاوية نمطية مقابل ٤٥٢٢٠ حاوية في ايلول المنصرم، أي بارتفاع قدره ٢٦٢٨ حاوية نمطية ونسبته ٥,٨١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغت ٤٥١١٤ حاوية نمطية مقابل ٥١٢٦٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ٦١٥١ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٢٥٢٤ حاوية نمطية مقابل ٢٨٢٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٩٦ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٥٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الأول ٢٠١٤؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الأول كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٩٥٩٨ حاوية نمطية مقابل ٢٨١٦١ حاوية في أيلول المنصرم، أي بزيادة نسبتها ٥,١٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٥٢٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٣٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٩٦ حاوية نمطية ونسبته ٦,٧٠٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٦٧٢٢ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٢٧ حاوية، أي بنمو قدره ١٠٩٥ حاوية نمطية ونسبته ٧٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في تشرين الأول؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في تشرين الأول الماضي والبالغة ٤٥١١٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٤٦١ حاوية نمطية مقابل ٦٣٨٢ حاوية في أيلول المنصرم، أي بارتفاع نسبته ١٦,٩١٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٢٠٨٢ حاوية نمطية مقابل ٢٨٥٠٧ حاويات، أي بانخفاض قدره ٦٤٢٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٢,٥٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٥٥٧١ حاوية نمطية مقابل ١٦٣٧٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٨٠٥ حاويات نمطية ونسبته ٤,٩٢٪.

ارتفاع حركة المسافنة في تشرين الأول ٢٠١٤

وبلغ المجموع العام للحاويات برسم المسافنة ٣٢٢٩٣ حاوية نمطية في تشرين الأول مقابل ٣٢٠٠٣ حاويات في ايلول، اي بزيادة نسبتها ٠,٩١٪.

وارتفاع حركة السيارات في تشرين الأول ٢٠١٤

من جهة ثانية، بلغ عدد السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الأول الماضي ٧٧٣٢ سيارة مقابل ٧٤٠٦ سيارات في أيلول، أي بارتفاع نسبته ٤,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٧٣٢ سيارة في تشرين الأول الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦٧٧٥ سيارة مقابل ٦٣٨٨ سيارة أي بزيادة قدرها ٣٨٧ سيارة ونسبتها ٦,٠٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٩٥٧ سيارة مقابل ١٠١٨ سيارة، أي بانخفاض قدره ٦١ سيارة ونسبته ٦٪.

ارتفاع المجموع العام للواردات في تشرين الأول ٢٠١٤

من ناحية أخرى، أظهرت الإحصاءات ان انخفاض الحركة الإجمالية في تشرين الأول الماضي لم ينسحب على المجموع العام للواردات المالية التي بلغت بعد تحويلها الى دولار أميركي ٢٣٠,٤٢٥ مليون دولار مقابل ٢٢٩,٦٨٣ مليوناً في أيلول المنصرم، اي بزيادة طفيفة قدرها ٧٤٢ ألف دولار ونسبتها ٠,٣٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٣٠,٤٢٥ مليون دولار كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١٨,٣١٠ مليون دولار مقابل ١٩,٤٨٨ مليوناً، أي بانخفاض قدره ١,١٧٨ مليون دولار ونسبته ٦,٠٤٪.

الواردات الجمركية: بلغت ١٧٨,٩٨١ مليار ليرة مقابل ١٦٥,٩٤٥ ملياراً، أي بارتفاع قدره ١٣,٠٣٦ مليار ليرة ونسبته ٧,٨٦٪.

واردات الـ VAT: بلغت ١٤٠,٢٦٨ مليار ليرة مقابل ١٥٠,٢٨٩ ملياراً، أي بتراجع قدره ١٠,٠٢١ مليار ليرة ونسبته ٦,٦٧٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغت ٥١٥ مليون ليرة مقابل ٦٣٥ مليوناً، أي بانخفاض قدره ١٢٠ مليون ليرة ونسبته ١٨,٩٠٪.

الأبواب	تشرين الأول ٢٠١٤	أيلول ٢٠١٤	+/-
عدد البواخر	١٧٣ باخرة	١٥٢ باخرة	+٢١ باخرة
كميات البضائع	٦٤٤ ألف طن	٧٢٠ ألف طن	-٧٦ الف طن
بضائع مستوردة	٥٥٢ ألف طن	٦١٣ ألف طن	-٦١ ألف طن
بضائع مصدرة	٩٢ الف طن	١٠٧ آلف طن	-١٥ الف طن
عدد الحاويات (نمطية)	٩٥٤٨٦ حاوية نمطية	٩٩٣٠٥ حاوية نمطية	-٣٨١٩ حاوية نمطية
حاويات مستوردة (نمطية)	٤٧٨٤٨ حاوية نمطية	٤٥٢٢٠ حاوية نمطية	+٢٦٢٨ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها	٤٥١١٤ حاوية نمطية	٥١٢٦٥ حاوية نمطية	-٦١٥١ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن (نمطية)	٢٥٢٤ حاوية نمطية	٢٨٢٠ حاوية نمطية	-٢٩٦ حاوية نمطية
عدد السيارات	٧٧٣٢ سيارة	٧٤٠٦ سيارة	+٣٢٦ سيارة
سيارات مستوردة	٦٧٧٥ سيارة	٦٣٨٨ سيارة	+٣٨٧ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٩٥٧ سيارة	١٠١٨ سيارة	-٦١ سيارة
عدد الركاب والسياح بحرا	٦٤٥ راكبا	١٢٥٨ راكبا	-٦١٣ راكبا
الواردات المرفئية (دولار)	١٨,٣١٠ مليون دولار	١٩,٤٨٨ مليون دولار	-١,١٧٨مليون دولار
الواردات الجمركية (ليرة لبنانية)	١٧٨,٩٨١ مليار ليرة	١٦٥,٩٤٥ مليار ليرة	+١٣,٠٣٦ مليار ليرة
واردات الـ TVA (ليرة لبنانية)	١٤٠,٢٦٨ مليار ليرة	١٥٠,٢٨٩ مليار ليرة	-١٠,٠٢١ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء (ليرة لبنانية)	٥١٥ مليون ليرة	٦٣٥ مليون ليرة	-١٢٠ مليون ليرة

مجموع الواردات			
ليرات لبنانية	٣١٩,٧٦٤ مليار ليرة	٣١٦,٨٦٩ مليار ليرة	+٢,٨٩٥ مليار ليرة
دولار اميركي	١٨,٣١٠ مليون دولار	١٩,٤٨٨ مليون دولار	-١,١٧٨ مليون دولار

المجموع العام بعد تحويله			
الى دولار أميركي	٢٣٠,٤٢٥ مليون دولار	٢٢٩,٦٨٣ مليون دولار	+٧٤٢ ألف دولار

ارتفاع حركة مرفأ بيروت لم ينعكس ايجاباً على مجموع وارداته المالية

١٦٥٨ باخرة، ٦,٩٢١ ملايين طن، ١,٠٢٠ مليون حاوية نمطية، ٧٥ ألف سيارة و٢١٥٩,٣ مليون دولار

سجل مرفأ بيروت حركة اجمالية جيدة خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي مقارنة مع تلك المسجلة في الفترة نفسها من العام الماضي. لكن هذه الزيادة بحركته الإجمالية لم تنعكس ايجاباً على المجموع العام لوارداته المالية. كما بيّنت الإحصاءات ان مرفأ بيروت حقق زيادة كبيرة بحركة الحاويات برسم المسافنة.

حسن قريطم
رئيس ومدير عام مرفأ بيروت

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال الأشهر العشرة الأولى من العامين ٢٠١٣ و٢٠١٤

وبينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر العشرة الأولى من العامين ٢٠١٣ و٢٠١٤ الوقائع التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١٦٥٨ باخرة مقابل ١٧٥٩ باخرة، أي بانخفاض قدره ١٠١ باخرة ونسبته ٥,٧٤٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ الوزن الإجمالي للبضائع المفرغة والمشحونة ٦,٩٢١ ملايين طن، مقابل ٦,٨١٧ ملايين، أي بارتفاع نسبته ١,٥٣٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٦,٩٢١ ملايين طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٦,٠٩٨ ملايين طن مقابل ٥,٩٢٦ ملايين، أي بزيادة قدرها ١٧٢ ألف طن ونسبتها ٢,٩٠٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٨٢٣ ألف طن مقابل ٨٩١ ألفاً، أي بانخفاض قدره ٦٨ ألف طن ونسبته ٧,٦٣٪.

ارتفاع مجموع الحاويات المتداولة خلال الأشهر العشرة الاولى من العام الحالي

كما أظهرت الإحصاءات ان حركة الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي بلغت ١٠٢٠٦٤٦ حاوية نمطية مقابل ٩٣٧٦٦٩ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، اي بارتفاع نسبته ٨,٨١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٠٢٠٢٤٦ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٩٥٥٢٦ حاوية نمطية مقابل ٤٥٣٩٦٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ٤١٥٥٨ حاوية نمطية ونسبتها ٩,١٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغت ٤٩٧١٠٦ حاويات نمطية مقابل ٤٥٧٣٢٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣٩٧٨١ حاوية نمطية ونسبته ٨,٧٠٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٧٦١٤ حاوية نمطية مقابل ٢٦٣٧٦ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٢٣٨ حاوية نمطية ونسبتها ٤,٦٩٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر العشرة الأولى؟

وتوزع مجموع الحاويات المستوردة في الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي والبالغة ٤٩٥٥٢٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٣٠٥٦٧٥ حاوية نمطية مقابل ٣٠٥٣٦٠ حاوية، اي بارتفاع قدره ٣١٥ حاوية نمطية ونسبته ٠,١٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٥٤٨٦ حاوية نمطية مقابل ٥٦٠٧ حاويات، أي بانخفاض قدره ١٢١ حاوية نمطية ونسبته ٢,١٦٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٨٤٣٦٥ حاوية نمطية مقابل ١٤٣٠٠١ حاوية، أي بزيادة جيدة قدرها ٤١٣٦٤ حاوية نمطية ونسبتها ٢٨,٩٣٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها خلال ١٠ أشهر؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي والبالغة ٤٩٧١٠٦ حاويات نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٥٧٩٩٩ حاوية نمطية مقابل ٦٣١٦٩ حاوية للأشهر العشرة الأولى ذاتها من العام الماضي، أي بتراجع قدره ٥١٧٠ حاوية نمطية ونسبته ٨,١٨٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٥٤١٣٩ حاوية نمطية مقابل ٢٤٨١٧٥ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥٩٦٤ حاوية نمطية ونسبته ٢,٤٠٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٨٤٩٦٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٥٩٨١ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢٦,٧١٪.

رقم قياسي لحركة المسافنة في الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة رقماً قياسياً كبيراً حيث بلغ مجموعها ٣٦٩٣٣٣ حاوية خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي مقابل ٢٨٨٩٨٢ حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع كبير نسبته ٢٧,٨٠٪.

انخفاض حركة السيارات خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي

وبلغ عدد السيارات التي تداولها مرفأ بيروت ٧٥٣١٠ سيارات مقابل ٧٦٠٨٢ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي أي بانخفاض نسبته ١,٠١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٥٣١٠ سيارات كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦٤٢٣٢ سيارة مقابل ٦٨٠٣٧ سيارة، أي بانخفاض قدره ٣٨٠٥ سيارات ونسبته ٥,٥٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١١٠٧٨ سيارة مقابل ٨٠٤٥ سيارة، أي بارتفاع قدره ٣٠٣٣ سيارة ونسبته ٣٧,٧٠٪.

ارتفاع حركة المرفأ الإجمالية لم ينسحب على مجموع الواردات

من جهة ثانية، بيّنت الإحصاءات ان ارتفاع حركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي لم ينعكس ايجاباً على المجموع العام للواردات المالية التي بلغت ٢١٥٩,٣٤٨ مليون دولار مقابل ٢٢٦٦,٩٠٩ مليون دولار للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض نسبته ٤,٧٤٪.

وتوزع هذا المجموع للواردات والبالغ ٢١٥٩,٣٤٨ مليون دولار كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ١٧٩,٤٦٨ مليون دولار مقابل ١٨٣,٢٢٩ مليوناً، أي بانخفاض صغير قدره ٣,٧٦١ ملايين دولار ونسبته ٢,٠٥٪.

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٠٣١,٧٩٨ مليون دولار مقابل ١١٠٣,١٤٠ ملايين، اي بتراجع قدره ٧١,٣٤٢ مليون دولار ونسبته ٦,٤٧٪.

مجموع واردات الـ VAT: بلغ ٩٤٣,٤٠٧ مليون دولار مقابل ٩٧٥,٠٧٣ مليوناً أي بانخفاض قدره ٣١,٦٦٦ مليون دولار ونسبته ٣,٢٥٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: بلغ ٤,٦٧٥ ملايين دولار مقابل ٥,٤٦٧ ملايين، اي بتراجع قدره ٧٩٢ ألف دولار ونسبته ١٤,٤٩٪.■

الأبواب	الأشهر الـ١٠ الأولى ٢٠١٤	الأشهر الـ١٠ الأولى ٢٠١٣	+/-
مجموع البواخر	١٦٥٨ باخرة	١٧٥٩ باخرة	-١٠١ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٦,٩٢١ ألف طن	٦,٨١٧ مليون طن	+١٠٤ آلاف طن
بضائع مستوردة (طن)	٦,٠٩٨ ألف طن	٥,٩٢٦ مليون طن	+١٧٢ ألف طن
بضائع مصدرة (طن)	٨٢٣ ألف طن	٨٩١ ألف طن	-٦٨ ألف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	١٠٢٠٢٤٦ نمطية	٩٣٧٦٦٩ حاوية نمطية	+٨٢٥٧٧ حاوية نمطية
حاويات مستوردة (نمطية)	٤٩٥٥٢٦ نمطية	٤٥٣٩٦٨ حاوية نمطية	+٤١٥٥٨ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها	٤٩٧١٠٦ نمطية	٤٥٧٣٢٥ حاوية نمطية	+٣٩٧٨١ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن (نمطية)	٢٧٦١٤ نمطية	٢٦٣٧٦ حاوية نمطية	+١٢٣٨ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٧٥٣١٠ سيارة	٧٦٠٨٢ سيارة	-٧٧٢ سيارة
سيارات مستوردة	٦٤٢٣٢ سيارة	٦٨٠٣٧ سيارة	-٣٨٠٥ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	١١٠٧٨ سيارة	٨٠٤٥ سيارة	+٣٠٣٣ سيارة
مجموع السياح والركاب	٥٢٧٦ راكبا	٦١٤٤ راكبا	-٨٦٨ راكبا
مجموع الواردات المرفئية	١٧٩,٤٦٨ مليون دولار	١٨٣,٢٢٩ مليون دولار	-٣,٧٦١ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٠٣١,٧٩٨ مليون دولار	١١٠٣,١٤٠ مليون دولار	-٧١,٣٤٢ مليون دولار
مجموع واردات الـ TVA	٩٤٣,٤٠٧ مليون دولار	٩٧٥,٠٧٣ مليون دولار	-٣١,٦٦٦ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	٤,٦٧٥ مليون دولار	٥,٤٦٧ مليون دولار	-٧٩٢ ألف دولار
المجموع العام للواردات (دولار أميركي)	٢١٥٩,٣٤٨ مليون دولار	٢٢٦٦,٩٠٩ مليون دولار	-١٠٧,٥٦١ مليون دولار

انخفاض حركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المالية في تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠١٤

٤٦ باخرة، ٨١٤٧٧ طناً، ٥٧٠ سيارة و١٥,٢ مليار ليرة مجموع الواردات

لا تزال الاوضاع الأمنية في عاصمة الشمال طرابلس وضواحيها والحرب السورية المستمرة منذ اكثر من ٣ سنوات تؤثر سلباً على حركة مرفأ طرابلس. فقد بينت الإحصاءات ان حركة هذا المرفأ تواصل انخفاضها ما ينعكس سلباً على مجموع وارداته المالية حيث أظهرت الإحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس في تشرين الأول (اكتوبر) الماضي جاءت أدنى مما كانت عليه في أيلول (سبتمبر) المنصرم، كما ان مجموع وارداته المالية جاءت أدنى مما كانت عليه في أيلول ٢٠١٤.

متى يرتبط مرفأ طرابلس بخط سكك الحديد مع سوريا

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال أيلول وتشرين الأول ٢٠١٤

فقد أفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهري أيلول وتشرين الأول الماضيين بالأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٤٦ باخرة مقابل ٥٥ باخرة في أيلول ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ٩ بواخر ونسبته ١٦,٣٦٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٨١ ٤٧٧ طناً مقابل ٩٠٤٧٩ طناً أي بتراجع قدره ٩٠٠٢ طناً ونسبته ٩,٩٥٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٨١ ٤٧٧ طناً في تشرين الأول الماضي كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٧٠٣٥٥ طناً مقابل ٦٨٦٧٦ طناً في أيلول المنصرم، أي بارتفاع قدره ١٦٧٩ طناً ونسبته ٢,٤٤٪.

البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري: بلغ وزنها ٣٤٩٩ طناً مقابل ٨٢٠٦ أطنان، أي بانخفاض قدره ٤٧٠٧ أطنان ونسبته ٥٧,٣٦٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٧٦٢٣ طناً مقابل ١٣٥٩٧ طناً، أي بتراجع قدره ٥٩٧٤ طناً ونسبته ٤٣,٩٤٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٧٠ سيارة مقابل ٤٢٢ سيارة، أي بزيادة قدرها ١٤٨ سيارة ونسبتها ٣٥,٠٧٪.

وانخفاض مجموع الواردات المالية في تشرين الأول ٢٠١٤

وانسحب انخفاض حركة مرفأ طرابلس الإجمالية في تشرين الأول الماضي على مجموع الواردات المالية التي بلغت ١٥,٢٦٠ مليار ليرة مقابل ١٥,٧٨٧ ملياراً في أيلول المنصرم، أي بتراجع قدره ٥٢٧ مليون ليرة ونسبته ٣,٣٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٥,٢٦٠ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١,٣٨٩ مليار ليرة مقابل ١,٣٦٩ مليار في أيلول المنصرم، أي بارتفاع قدره ٢٠ مليون ليرة ونسبته ١,٤٦٪.

الواردات الجمركية: بلغت ٦,٥٩٩ مليارات ليرة مقابل ٦,٠٤٩ مليارات أي بزيادة قدرها ٥٠٠ مليون ليرة ونسبتها ٩,٠٩٪.

واردات الـ VAT: بلغت ٧,٢٧٢ مليارات ليرة مقابل ٨,٣٦٩ مليارات، اي بانخفاض قدره ١,٠٩٧ مليار ليرة ونسبته ١٣,١١٪.

حركة مرفأ طرابلس في تشرين الأول ٢٠١٤ أدنى منها في تشرين الأول ٢٠١٣

وأظهرت الإحصاءات ان حركة مرفأ طرابلس في تشرين الأول من العام الحالي جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الأول) من العام الماضي. فقد بينت المقارنة الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٤٦ باخرة في تشرين الأول ٢٠١٤ مقابل ٥٣ باخرة في تشرين الأول ٢٠١٣، أي بانخفاض قدره ٧ بواخر ونسبته ١٣,٢١٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٨١ ٤٧٧ طناً مقابل ١١ ٤٨١٣ طناً، أي بتراجع قدره ٣٣٣٣٦ طناً ونسبته ٢٩,٠٣٪.

وتوزع هذا الوزن البالغ ٨١ ٤٧٧ طناً على الشكل التالي:

البضائع المفرغة: بلغ وزنها ٧٣٨٥٤ طناً مقابل ٧٤٠٣٨ طناً أي بتراجع قدره ١٨٤ طناً ونسبته ٠,٢٥٪.

البضائع المشحونة: بلغ وزنها ٧٦٢٣ طناً مقابل ٤٠٧٧٥ طناً، أي بانخفاض كبير قدره ٣٣١ ٥٢ طناً ونسبته ٨١,٣٠٪.

عدد السيارات: بلغ ٥٧٠ سيارة مقابل ٧٤٠ سيارة، أي بانخفاض قدره ١٧٠ سيارة ونسبته ٢٢,٩٧٪.

مجموع الواردات في تشرين الأول ٢٠١٤ أكبر منه في تشرين الأول ٢٠١٣

ولم ينسحب انخفاض حركة مرفأ طرابلس في ت١ من العام الحالي على المجموع العام للواردات المالية التي بلغت ١٥,٢٦٠ مليار ليرة مقابل ١١,٥٤٧ ملياراً للشهر ذاته (ت١) من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها ٣٢,١٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٥,٢٦٠ مليار ليرة كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١,٣٨٩ مليار ليرة مقابل ١,١٧٦ مليار في تشرين الأول ٢٠١٣، أي بارتفاع قدره ٢١٣ مليون ليرة ونسبته ١٨,١١٪.

الواردات الجمركية: بلغت ٦,٥٩٩ مليارات ليرة مقابل ٥,٥٣٤ مليارات أي بارتفاع قدره ١,٠٦٥ مليار ليرة ونسبته ١٩,٢٤٪.

واردات الـ VAT: بلغت ٧,٢٧٢ مليارات ليرة مقابل ٤,٨٣٧ مليارات أي بزيادة قدرها ٢,٤٣٥ مليار ليرة ونسبتها ٥٠,٣٤٪.

انخفاض عدد الشاحنات المحملة بالبضائع في تشرين الأول ٢٠١٤

من جهة ثانية، بلغ عدد الشاحنات المحملة بالبضائع المفرغة والمشحونة على بواخر الرو/رو (العبارات) في تشرين الأول من العام الحالي ٦١٨ شاحنة مقابل ٩٦٨ شاحنة في أيلول المنصرم، أي بانخفاض نسبته ٣٦,١٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦١٨ شاحنة كالآتي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ٢٩٧ شاحنة محملة بالبضائع المصدرة من تركيا لصالح تجار لبنانيين مقابل ٤٣٤ شاحنة لأيلول، أي بانخفاض نسبته ٣١,٥٧٪.

الشاحنات المشحونة: بلغ عددها ٣٢١ شاحنة محملة بالبضائع اللبنانية المصدرة الى تركيا لصالح تجار أتراك مقابل ٥٣٤ شاحنة، أي بتراجع قدره ٢١٣ شاحنة ونسبته ٣٩,٨٩٪. ■

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته في ايلول وت١ ٢٠١٤

الابواب	تشرين الاول ٢٠١٤	ايلول ٢٠١٤	+/-
عدد البواخر	٤٦ باخرة	٥٥ باخرة	-٩ بواخر
كميات البضائع	٨١٤٧٧ طنا	٩٠٤٧٩ طنا	-٩٠٠٢ طنا
بضائع مستوردة	٧٣٨٥٤ طنا	٧٦٦٨٢ طنا	-٣٠٢٨ طنا
بضائع مصدرة	٧٦٢٣ طنا	١٣٥٩٧ طنا	-٥٩٧٤ طنا
عدد السيارات	٥٧٠ سيارة	٤٢٢ سيارة	+١٤٨ سيارة
الواردات المرفئية	١,٣٨٩ مليار ليرة	١,٣٦٩ مليار ليرة	+٢٠ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٦,٥٩٩ مليار ليرة	٦,٠٤٩ مليار ليرة	+٥٥٠ مليون ليرة
واردات الـ VAT	٧,٢٧٢ مليار ليرة	٨,٣٦٩ مليار ليرة	-١,٠٩٧ مليار ليرة
مجموع الواردات المالية	١٥,٢٦٠ مليار ليرة	١٥,٧٨٧ مليار ليرة	-٥٢٧ مليون ليرة

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته خلال ت١ ٢٠١٣ و٢٠١٤

الابواب	تشرين الاول ٢٠١٤	تشرين الاول ٢٠١٣	+/-
عدد البواخر	٤٦ باخرة	٥٣ باخرة	-٧ بواخر
كميات البضائع	٨١٤٧٧ طنا	١١٤٨١٣ طنا	-٣٣٣٣٦ طا
بضائع مستوردة	٧٣٨٥٤ طنا	٧٤٠٣٨ طنا	-١٨٤ طنا
بضائع مصدرة	٧٦٢٣ طنا	٤٠٧٧٥ طنا	-٣٣١٥٢ طنا
عدد السيارات	٥٧٠ سيارة	٧٤٠ سيارة	-١٧٠ سيارة
الواردات المرفئية	١,٣٨٩ مليار ليرة	١,١٧٦ مليار ليرة	+٢١٣ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٦,٥٩٩ مليار ليرة	٥,٥٣٤ مليار ليرة	+١,٠٦٥ مليار ليرة
واردات الـ VAT	٧,٢٧٢ مليار ليرة	٤,٨٣٧ مليار ليرة	+٢,٤٣٥ مليار ليرة
مجموع الواردات المالية	١٥,٢٦٠ مليار ليرة	١١,٥٤٧ مليار ليرة	+٣,٧١٣ مليار ليرة

UNISHIP GROUP

SINCE 1977

GROUP COMPANIES:

ELIE ZAKHOUR ESTABLISHMENT.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING CO. SARL.
ALLIED LEVANT LINES LTD. SARL.
UNITED MIDDLE EAST SHIPPING AGENCY SAL. (OFF SHORE)

And now General Agents of:

KRAFTMAR CONTAINER LINE

Offering regular services between ports of:

VALENCIA / BARCELONA / ALEXANDRIA / BEIRUT

NOVOROSSIJK / ODESSA / CONSTANZA / ALEXANDRIA / BEIRUT

AMONG OTHERS, OUR SERVICES INCLUDE:

- **LINER AGENTS**
- **CHARTERING & TRAMP VESSEL AGENTS**
- **WORLDWIDE NVOCC - SERVICES**
- **FREIGHT FORWARDERS**
- **WAREHOUSING / FREE ZONE/ TRANSIT SERVICES**
- **PROJECT CARGO**
- **STEVEDORES**

PROJECT CARGO HANDLING SERVICES

UNITED MIDDLE EAST SHIPPING Co. sarl.

HEAD QUARTERS:
ASHRAFIEH - RMEIL - KOBAYAT STREET - LIBERTY BUILDING
BEIRUT - LEBANON
TEL (961-1) 580398 - 580376 - 584734- 561866
FAX (961-1) 584621
E-MAIL: info@unishipgroup.com
WEB SITE: www.unishipgroup.com

استمرار تراجع حركة الحاويات والمرفأ تداول ٩٥٤٨٦ حاوية نمطية

لا مفاجآت في المراتب الأمامية: MSC تحتفظ بالأولى استيراداً وMERIT تصديراً

سجل مرفأ بيروت انخفاضاً بحركة الحاويات التي تداولها في تشرين الأول (اكتوبر) الماضي وذلك للشهر الثالث على التوالي. لكن حركة الحاويات في تشرين الأول من العام الحالي جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته (تشرين الأول) من العام الماضي. فقد انخفض عدد الحاويات الى ٩٥٤٨٦ حاوية نمطية في تشرين الأول الماضي مقابل ٩٩٣٠٥ حاويات في أيلول المنصرم، أي بتراجع قدره ٣٨١٩ حاوية نمطية ونسبته ٣,٨٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٩٥٤٨٦ حاوية نمطية في ت١ كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٧٨٤٨ حاوية نمطية مقابل ٤٥٢٢٠ حاوية في ايلول المنصرم، أي بارتفاع قدره ٢٦٢٨ حاوية نمطية ونسبته ٥,٨١٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها: بلغت ٤٥١١٤ حاوية نمطية مقابل ٥١٢٦٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ٦١٥١ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٥٢٤ حاوية نمطية مقابل ٢٨٢٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٩٦ حاوية نمطية ونسبته ١٠,٥٠٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الأول ٢٠١٤؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الأول الماضي والبالغة ٤٧٨٤٨ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٩٥٩٨ حاوية نمطية مقابل ٢٨١٦١ حاوية في أيلول المنصرم، أي بارتفاع نسبته ٥,١٠٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٥٢٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٣٢ حاوية، أي بزيادة قدرها ٩٦ حاوية نمطية ونسبتها ٦,٧٠٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٦٧٢٢ حاوية نمطية مقابل ١٥٦٢٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٠٩٥ حاوية نمطية ونسبته ٧٪.

لا مفاجآت في المراتب الأمامية وMSC تحافظ على الأولى استيراداً

وبينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في تشرين الأول الماضي والبالغة ٢٩٥٩٨ حاوية نمطية ان لا مفاجآت طرأت على المراتب الأمامية:

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها متربعة على المرتبة الأولى باستيرادها ٩٦٠٢ حاوية مقابل ٨٢٦٣ حاوية في أيلول، اي بارتفاع نسبته ١٦,٢٠٪.

– وحافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثانية بتفريغها ٥٨٦١ حاوية نمطية مقابل ٧١٥٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٨,٠٥٪.

– كما بقيت مجموعة سي لاين محتفظة بالمرتبة الثالثة بتنزيلها ٥٥٣٣ حاوية نمطية مقابل ٥٤٣٩ حاوية، أي بارتفاع قدره ٩٤ حاوية نمطية ونسبته ١,٧٣٪.

– وراوحت مجموعة ميتز مكانها في المرتبة الرابعة بـ ٤٠٦١ حاوية نمطية مقابل ٣٢٧٣ حاوية، أي بزيادة قدرها ٧٨٨ حاوية نمطية ونسبتها ٢٤,٠٨٪.

– واحتفظت نقليات الجزائري بالمرتبة الخامسة بـ ٢٨٦٨ حاوية نمطية مقابل ٣٢٢٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٥٨ حاوية نمطية ونسبته ١١,١٠٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح وكالة الفيل شيبنغ باستيرادها ٩٧٧ حاوية نمطية مقابل ٥٩٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٧٩ حاوية نمطية ونسبتها ٦٣,٣٨٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في تشرين الأول ٢٠١٤؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في تشرين الأول الماضي والبالغة ٤٥١١٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٤٦١ حاوية نمطية مقابل ٦٣٨٢ حاوية في ايلول المنصرم، أي بارتفاع نسبته ١٦,٩١٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٢٠٨٢ حاوية نمطية مقابل ٢٨٥٠٧ حاويات، أي بانخفاض قدره ٦٤٢٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٢,٤٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٥٥٧١ حاوية نمطية مقابل ١٦٣٧٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٨٠٥ حاويات نمطية ونسبته ٤,٩٢٪.

تبديلات صغيرة بالمراتب الأمامية وMERIT تحتفظ بالأولى تصديراً

وبيّنت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في تشرين الأول الماضي والبالغة ٧٤٦١ حاوية نمطية ان تبديلات طفيفة طرأت على المراتب الامامية:

– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت محتفظة بالمرتبة الأولى بتصديرها ٢٢٣٦ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩٠ حاوية في أيلول المنصرم، أي بزيادة نسبتها ٦,٩٩٪.

– كما حافظت مجموعة سي لاين على المرتبة الثانية بـ ٢١٧١ حاوية نمطية مقابل ١٧٨٣ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٨٨ حاوية نمطية ونسبتها ٢١,٧٦٪.

– وتقدمت مجموعة ميتز من المرتبة الرابعة الى الثالثة بشحنها ١٨٠٠ حاوية نمطية مقابل ٦٨٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٦٣,٩٣٪.

– كما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة السادسة الى الرابعة بـ ٤٦٨ حاوية نمطية مقابل ٤٠٣ حاويات، أي بنمو قدره ٦٥ حاوية نمطية ونسبته ١٦,١٣٪.

– بينما تراجعت وكالة MAERSK (لبنان) من المرتبة الثالثة الى الخامسة بتصديرها ٣٣٤ حاوية نمطية مقابل ٩١٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٦٣,٤٢٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح نقليات الجزائري بـ ٣٣٣ حاوية نمطية مقابل ٤٨٥ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٥٢ حاوية نمطية ونسبته ٣١,٣٤٪.

ارتفاع حركة المسافنة في تشرين الأول ٢٠١٤

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ٣٢٢٩٣ حاوية نمطية في تشرين الأول من العام الحالي مقابل ٣٢٠٠٣ حاويات في أيلول، أي بارتفاع نسبته ٠,٩١٪.

وتوزعت حركة المسافنة البالغة ٣٢٢٩٣ حاوية نمطية كالآتي:

– بقيت وكالة MSC (لبنان) في المرتبة الأولى بـ ١٨٢٥٥ حاوية نمطية مقابل ١٨٢٨١ حاوية في أيلول المنصرم، أي بانخفاض نسبته ٠,١٤٪.

– وحافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثانية بـ ١٤٠٣٨ حاوية نمطية مقابل ١٣١٩٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٨٤٦ حاوية نمطية ونسبته ٦,٤١٪.

ولم تتداول الوكالات الأخرى أي حاويات برسم المسافنة مقابل ٥٣٠ حاوية نمطية لأيلول المنصرم.■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	OCT 14	SEPT 14	+/-
1- MSC (LEBANON)	9602	8263	+1339
2- MERIT SHIPPING AGENCY	5861	7152	-1291
3- SEALINE GROUP	5533	5439	+94
4- METZ GROUP	4061	3273	+788
5- GEZAIRY TRANSPORT	2868	3226	-358
6- EL FIL SHIPPING	977	598	+379
7- EDOUARD CORDAHI	662	175	+487
8- GULF AGENCY	22	-	+22
9- MAERSK (LEBANON)	10	3	+7
10-HENRY HEALD & CO	2	12	-10
11- JOSEMAR	-	20	-20
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	29598	28161	+1437
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	1528	1432	+96
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	15890	15330	+560
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	832	297	+535
TOTAL GENERAL (TEU)	47848	45220	+2628

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	OCT 14	SEPT 14	+/-
1- MERIT SHIPPING AGENCY	2236	2090	+146
2- SEALINE GROUP	2171	1783	+388
3- METZ GROUP	1800	682	+1118
4- MSC (LEBANON)	468	403	+65
5- MAERSK (LEBANON)	334	913	-579
6- GEZAIRY TRANSPORT	333	485	-152
7- EDOUARD CORDAHI	68	20	+48
8- EL FIL SHIPPING AGENCY	45	6	+39
9- NATIONAL TRADING	6	-	+6
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	7461	6382	+1079
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	22082	28507	-6425
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	14740	16045	-1305
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	831	331	+500
TOTAL GENERAL (TEU)	45114	51265	-6151

ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON

General Agent For:

ARKAS Line

ACCEPTING CARGO FROM/TO:

TURKEY	Istanbul (Marport), Izmit (Evyap), Gemlik Izmir, Mersin & Antalya
EGYPT	Alexandria, Port Said, Dekheila
GREECE	Piraeus & Thessaloniki
SPAIN	Castellon, Valencia, Barcelona, Algeciras Bilbao Marine (Vigo) & Las Palmas
ITALY	Genoa, La Spezia, Salerno, Venice, Ravenna & Ancona
SLOVENIA	Koper
FRANCE	Fos Sur Mer
PORTUGAL	Lisbon, Setubal & Leixoes
BLACK SEA	Odessa (Ukraine), Novorossiysk (Russia), Varna (Bulgaria) Constanza (Romania), & Poti (Georgia)
NORTH AFRICA	Alger (Algeria), Sousse (Tunisia) Casablanca & Tangier (Morocco) Misurata, Benghazi, Khoms & Tripoli (Lybia)
WEST AFRICA	Apapa (Nigeria), Tema (Ghana), Abidjan (Cote d'Ivoire) Bata & Malabo (Equatorial Guinea)

EMES FEEDERING SAM

ACCEPTING CONTAINERS FROM/TO: Port Said / Mersin

ARKAS LEVANT S.A.R.L.
LEBANON

ARKAS

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: (00961) 1 78 37 83 Fax: (00961) 1 78 47 84
Email: beirut@arkaslevant.com

حركة السيارات تواصل ارتفاعها والمرفأ يتداول ٧٧٣٢ سيارة

لا مفاجآت في المراتب الأمامية: WILHELMSEN تحتفظ بالأولى وهيلد بالثانية

أظهرت الإحصاءات ان مرفأ بيروت سجل تداول حركة سيارات جيدة في تشرين الأول (اكتوبر) الماضي وذلك للشهر الثاني على التوالي. كما بيّنت ان السيارات الجديدة المستوردة من الشرق الأقصى لاسيّما من كوريا الجنوبية واليابان ما تزال تتصدّر قائمة السيارات الجديدة المستوردة الى لبنان.

هاربيت جولي
HENRY HEALD & CO

ارتفاع عدد السيارات في تشرين الأول ٢٠١٤

فقد بلغ عدد السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الأول ٧٧٣٢ سيارة مقابل ٧٤٠٦ سيارات في أيلول المنصرم، أي بارتفاع نسبته ٤,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٧٣٢ سيارة في تشرين الأول الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦٧٧٥ سيارة مقابل ٦٣٨٨ سيارة في أيلول أي بزيادة قدرها ٣٨٧ سيارة ونسبتها ٦,٠٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٩٥٧ سيارة مقابل ١٠١٨ سيارة، اي بانخفاض قدره ٦١ سيارة ونسبته ٦٪.

لا مفاجآت في المراتب الأمامية في تشرين الأول ٢٠١٤

من ناحية أخرى، أفادت حركة السيارات المستوردة في تشرين الأول ٢٠١٤ والبالغة ٦٧٧٥ سيارة ان لا مفاجآت طرأت على أسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الامامية.

– فوكالة WILHELMSEN ظلت محتفظة بالمرتبة الأولى بتفريغها ١٧١٠ سيارات مستوردة من مرافئ بلدان الشرق الأقصى مقابل ١٧٧٥ سيارة في أيلول المنصرم، أي بانخفاض قدره ٦٥ سيارة ونسبته ٣,٦٦٪.

– كما احتفظت وكالة هنري هيلد بالمرتبة الثانية باستيرادها ١٥٩٥ سيارة من موانئ بلدان الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ١١٨٤ سيارة، اي بزيادة قدرها ٤١١ سيارة ونسبتها ٣٤,٧١٪.

– في حين قفزت وكالة نقولا أبو رجيلي من المرتبة التاسعة الى الثالثة بتنزيلها ٧٣٠ سيارة مشحونة من المرافئ الأوروبية الشمالية والمملكة المتحدة مقابل ٢٢٢ سيارة، أي بارتفاع قدره ٥٠٨ سيارات ونسبته ٢٢٨,٨٣٪.

– بينما تراجعت وكالة LEVANT SHIPPING من المرتبة الثالثة الى الرابعة بـ ٦٨١ سيارة محملة من موانئ بلدان الشرق الأقصى والولايات المتحدة الأميركية مقابل ١١٤٤ سيارة، أي بانخفاض قدره ٤٦٣ سيارة ونسبته ٤٠,٤٧٪.

– وراوحت مجموعة سي لاين مكانها في المرتبة الخامسة بـ ٥٥٦ سيارة مستوردة من مرافئ بلدان الشرق الأقصى وأوروبا الشمالية مقابل ٤٠٦ سيارات، أي بزيادة قدرها ١٥٠ سيارة ونسبتها ٣٦,٩٥٪.

ارتفاع حصة الوكالات الست الأولى في تشرين الأول ٢٠١٤

وبيّنت حركة السيارات المستوردة في تشرين الأول الماضي ان حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بلغت ٥٦٩٦ سيارة، أي ما نسبته ٨٤,٠٧٪ من مجموع السيارات المستوردة البالغة ٦٧٧٥ سيارة، بينما كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب عينها في أيلول المنصرم ٥٣٨٥ سيارة أي ما نسبته ٨٤,٣٠٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٦٣٨٨ سيارة، أي بارتفاع قدره ١١٣ سيارة ونسبته ٥,٧٨٪.

وارتفاع عدد السيارات الجديدة المستوردة في تشرين الأول ٢٠١٤

وانسحب الارتفاع أيضاً على السيارات الجديدة المستوردة في تشرين الأول من العام الحالي حيث بلغت ٤٥٥٢ سيارة، اي ما نسبته ٦٧,١٩٪ من مجموع السيارات المستوردة، مقابل ٣٦٤٥ سيارة جديدة مستوردة في ايلول، أي ما نسبته ٥٧,٠٦٪ من مجموع السيارات المستوردة، أي بارتفاع نسبته ٢٤,٨٨٪.

حركة السيارات في تشرين الأول ٢٠١٤ أكبر منها في تشرين الأول ٢٠١٣

من ناحية أخرى، أظهرت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في تشرين الأول من العام الحالي والبالغة ٧٧٣٢ سيارة جاءت أكبر مما كانت عليه في الشهر ذاته تشرين الاول من العام الماضي حيث بلغت ٦١٠٨ سيارات، أي بارتفاع قدره ١٦٢٤ سيارة ونسبته ٢٦,٥٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٧٣٢ سيارة في تشرين الأول ٢٠١٤ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٦٧٧٥ سيارة مقابل ٥٥٧٤ سيارة، أي بزيادة قدرها ١٢٠١ سيارة ونسبتها ٢١,٥٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٩٥٧ سيارة مقابل ٥٣٤ سيارة، أي بارتفاع قدره ٤٢٣ سيارة ونسبته ٧٩,٢١٪.

وارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة حتى تشرين الأول ٢٠١٤

وأفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات التجارية والسياحية المباعة بلغ ٣٤٠٠٢ سيارة خلال الاشهر العشرة الأولى من العام الحالي مقابل ٣١١٦٩ سيارة للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بزيادة قدرها ٢٨٣٣ سيارة تجارية ونسبتها ٩,٠٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٤٠٠٢ سيارة تجارية وسياحية خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي على الشكل التالي:

السيارات السياحية: بلغ عددها ٣٢٠٨٤ سيارة، أي ما نسبته ٩٤,٣٦٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة والبالغة ٣٤٠٠٢ سيارة سياحية وتجارية.

السيارات التجارية: بلغ عددها ١٩١٨ سيارة تجارية، أي ما نسبته ٥,٦٤٪ من مجموع السيارات الجديدة المباعة والبالغة ٣٤٠٠٢ سيارة سياحية وتجارية.

من جهة ثانية تبين ان سيارة KIA الكورية الجنوبية ما تزال تتصدر قائمة السيارات الجديدة المباعة في لبنان حيث بلغ عددها ٧٢٤٨ سيارة، أي ما نسبته ٢٢,٥٩٪ من مجموع السيارات السياحية الجديدة المباعة خلال الأشهر العشرة الأولى من العام الحالي. تبعها في المرتبة الثانية HYUNDAI الكورية الجنوبية أيضاً بـ ٦١٥٧ سيارة أي ما نسبته ١٩,١٨٪.

وحلت سيارة TOYOTA اليابانية في المرتبة الثالثة بـ ٤١٤٢ سيارة، أي ما نسبته ١٢,٩١٪ تبعتها في المرتبة الرابعة سيارة NISSAN اليابانية أيضاً بـ ٣٩٩١ سيارة أي ما نسبته ١٢,٤٤٪ . وجاءت سيارة RENAULT الفرنسية في المرتبة الخامسة بـ ١١١٠ سيارات أي ما نسبته ٣,٤٦٪ من مجموع السيارات السياحية الجديدة المباعة والبالغة ٣٢٠٨٤ سيارة.

ولا بد من الإشارة مجدداً الى ان أكثر من ٩٠٪ من السيارات الجديدة المباعة هي من فئة السيارات الصغيرة التي لا يتجاوز ثمنها الـ ١٢ ألف دولار أميركي وتستهلك كميات قليلة من الوقود.■

NAME OF SHIPPING AGENCY	OCT 14	SEPT 14	+/-
1-WILHELMSEN AGENCIES	1710	1775	-65
2- HENRY HEALD & CO	1595	1184	+411
3- NICOLAS ABOURJEILY	730	222	+508
4- LEVANT SHIPPING	681	1144	-463
5- SEALINE GROUP	556	406	+150
6- AL BADR SHIPPING	424	374	+50
7- NAVITRADE SHIPPING	372	320	+52
8- MSC (LEBANON)	312	502	-190
9- MERIT SHIPPING AGENCY	174	236	-62
10- METZ GROUP	94	-	+94
11- GEZAIRY TRANSPORT	56	76	-20
12- CONTAINER SHIPPING	53	-	+53
13- EDOUARD CORDAHI	18	26	-8
14- MEDCONRO GROUP	-	123	-123
TOTAL IMPORT (CARS)	6775	6388	+387
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	957	1018	-61
TOTAL GENERAL (CARS)	7732	7406	+326

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

Waterfront City Cares تعلن عن نتائج الجولة الثالثة للمستفيدين من منحها

سامر البساط: دعمنا للمبادرات مفتاح أساسي للإستدامة

أعلنت لجنة تحكيم Waterfront City Cares عن اختيار المنظمات غير الحكومية للإفادة من منحها وهي: Arc en Ciel، KunHadi، Roads for Life ووحدة البيئة والتنمية المستدامة في الجامعة الأميركية في بيروت (ESDU). مشيرة الى تعاونها مع «المجلس اللبناني للأبنية الخضراء» (LGBC) بهدف تطوير معايير إستدامة محلية وتنميتها. وسوف تتفق هذه المعايير مع المعايير الدولية، ولكن مخصصة وفقاً للحاجة المحلية المحددة للبلاد.

وتعليقاً على المناسبة، قال مدير عام مشروع Waterfront City **سامر البساط:** «إن وضع معايير محلية هو أمر قد باشرنا العمل عليه بهدف تشجيع المزيد من المطوّرين وأصحاب المشاريع على الالتزام بالشروط اللازمة لكي نضمن حماية بيئتنا».

وأضاف: «عند تقييم المشاريع التي نتلقاها، نحاول تقديم دعمنا الى مبادرات تؤمن إستمرارية على المدى البعيد، فهذا الأمر يشكّل مفتاحاً أساسياً للاستدامة. ليس ذلك فقط بل نبحث عن طرق يمكننا من خلالها دمج هذه المبادرات ضمن مجتمع Waterfront City لكي تصبح جزءاً من أسلوب الحياة فيها».

والجدير بالذكر ان «وحدة البيئة والتنمية المستدامة في الجامعة الأميركية في بيروت» (ESDU) قد تلقت دعماً إضافياً لمشروعها «سوق على السوق»، وهو السوق الأسبوعي للمزارعين، على أمل أن تقيم مشروعها يوماً ما ضمن «وواتر فرونت سيتي». تهدف هذه المنحة الى نشر مزيد من التوعية حول هذا السوق والى جعله أكثر توافراً، بالاضافة الى ترويج التعليم الغذائي والزراعة العضوية ضمن الجامعات.

أما الهبة الثانية فتذهب الى جمعية Arc en Ciel وتحديداً من أجل دعم مبادرتها بعنوان «إعادة التدوير من أجل التكاتف»، التي تهدف الى تشجيع الناس على تقديم أغطية العبوات البلاستيكية الى منشآت تعنى بإعادة التدوير، مما يساعد، في المقابل، على إنتاج كراس خاصة بالمقعدين.

أما KunHadi، فقد تلقّت الجمعية منحة من شأنها أن تساعد في إقامة نقاط عبور آمنة، تستند الى معايير دولية، وذلك قبالة مدرستين، من أجل ضمان مرورٍ آمن للتلاميذ.

بدورها، تلقت جمعية Roads for Life منحة لتوفير مساعدة في تدريب أطباء قسم الطوارئ، بهدف ضمان تلقي ضحايا حوادث الطريق، الدعم الأمثل في ما يخص العناية في مرحلة ما بعد الصدمة.

يذكر إن Waterfront City Cares التي أنشأتها «وواتر فرونت سيتي» في العام ٢٠١٢، تقوم على طرح مبلغ ألف دولار أميركي من قيمة كل وحدة سكنية يتم بيعها في مشروع «وواتر فرونت سيتي» ووضع هذا المبلغ في صندوق وبالتالي تقديم منح الى منظمات غير حكومية تندرج تحت خمسة أركان رئيسية: الاستدامة البيئية، الصحة والسلامة، التعليم، سلامة الطرق، تمكين المرأة.

مشروع Waterfront City

مؤسسة حنا واكيم تكرّم الأديبة اميلي نصرالله

من اليسار: ايلي واكيم، الوزير روني عريجي يسلم الدرع الى اميلي نصرالله، فيصل طالب والهام كلاب

من اليمين: كلارا الحاج، جوزف عريجي ولارا حجيبان

أقامت مؤسسة حنا واكيم حفل غداء تكريمياً للروائية **اميلي نصرالله** الحائزة على جائزة المؤسسة لهذه السنة.

حضر الاحتفال الوزيران الأسبقان **دميانوس قطار** و**منى عفيش** ومدير عام وزارة الثقافة الدكتور **فيصل طالب** وحشد من الأدباء والإعلاميين وأهل المكرمة وأصدقاؤها.

رحّب رئيس المؤسسة **ايلي واكيم** بالحضور وقدمت الدكتورة **الهام كلاّب** بإحاطة وحب الأديبة المكرمة التي تسلمت الجائزة والمنحوتة الفنية لدرع التكريم وهي على شكل طير من طيور أيلول، معربة عن شكرها ومعلنة عن إقامتها في قريتها «بيت طيور أيلول» وتخصيص الجائزة لترميمه.

بنك الموارد يواكب فعاليات سباق الـ ١٢ لماراتون بيروت وديالا قاسم تحل ثانية ضمن فئتها في سباق الـ ٤٢ كلم

ديالا قاسم ترفع الكأس

شارك بنك الموارد ضمن جهوده المستمرة لنشر الثقافة الرياضية والتشجيع على ممارستها، بسباق الـ ١٢ لماراتون بيروت سباق «مصرف لبنان ماراتون بيروت ٢٠١٤».

وكان البنك واكب تمارين متسابقي برنامج Beirut 542 # على مدى خمسة اسابيع والذي يهدف إلى تدريب اشخاص عاديين على الركض للوصول إلى خط النهاية في سباق الـ ٤٢ كلم ولأول مرة، في ماراثون بيروت.

وللمناسبة، قالت رئيسة قطاع التجزئة في البنك **ديالا قاسم**: «يفتخر بنك الموارد برعايته هذا الماراثون بالإضافة الى برنامج التدريبات الخاصة Beirut 542 # في ضوء مبادرة Fitness Lebanon التي لطالما كان لها الأهداف عينها مع جمعية ماراثون بيروت».

وجدير ذكره أن **قاسم** حلّت في المركز الثاني ضمن فئتها في سباق الـ ٤٢كلم.

«كوت دور» تطلق حملتها من وحي جوهر عيد الميلاد

أطلقت شركة كادبوري آدامز – الشرق الأوسط، التابعة لموديليز العالمية، من شوكولا كوت دور حملتها الميلادية تحت عنوان «لأجل من نحب» تجسيداً لجوهر العيد من خلال التركيز على الروابط المتينة واللحظات الحقيقية التي يعيشها الأصدقاء والعائلات، بما ان الوقت الذي نمضيه مع الأحبة هو بمثابة هدية مثلى.

والجدير ذكره ان علبة كوت دور الجديدة المستوحاة من روح الميلاد تحتوي على نكهات مختلفة تلبي جميع الأذواق.

موظفو اكسا الشرق الاوسط يشاركون في ماراتون بيروت

صورة تذكارية

شارك موظفو اكسا الشرق الاوسط AXA ME، بالتنسيق مع جمعية «كن هادي» في سباق الـ ١٠ كلم لماراتون بيروت السنوي الى جانب العديد من العدائين. وجاءت هذه المشاركة بهدف رفع مستوى الوعي حول القيادة المتهورة وقضية السلامة العامة على الطرقات.

وتسعى أكسا الشرق الاوسط كعادتها دائما الى الانخراط باستمرار في مثل هذه المبادرات كجزء من جهودها المتواصلة للمساهمة بشكل ايجابي في المجتمع من خلال استراتيجية المسؤولية الاجتماعية.

جائزة جان سالمه للشاعر ريمون عازار

الأديب جان سالمه يقدم درع الجائزة الى الشاعر ريمون عازار

منح الأديب **جان سالمه** جائزته السنوية للشاعر والمحامي **ريمون عازار**، وذلك في احتفال أقيم في قاعة دير مار الياس – انطلياس، بحضور فاعليات سياسية وروحية ونقابية وأدبية وثقافية وشعرية.

بدأ الإحتفال بالنشيد الوطني اللبناني، ثم دقيقة صمت حداداً على أرواح شهداء الجيش، ثم قدّمت الإحتفال الإعلامية **جاندارك أبي ياغي** التي عرّفت المكرّم بأنه شخصية شعرية رائدة ومحامٍ بارع أتقن رسالة «العدل أساس الملك».

وكانت كلمات للدكتور **يوسف عيد** الذي وصف المكرم بزنّار الحبق الثرثار والدكتور **اميل كبا** الذي قال: «... وتدركه، **ريمون عازار**، كمثل ما ينهال زمن خال بالوعود، مثقل بالرؤى، أو تولّد خاطرة في إثر عقم، يفرج عن حبسة في عيّك لتبوح بأسرارك». والقاضي **مارون زخور** الذي وصف **ريمون عازار** بملك الشعراء وقال: «يطل شاعر ملك من على شرفة القصر يلبس الكلمات المنتقاة ألواناً من السحر وسواراً فتغدو مثل اللآلئ في بحر من الدرّ يصعّد الآهات منادياً «يا خالق الأكوان» «أنت القدير ورادع الشرّ إحم لبنان وكلّله بالغار كل طلعة فجر هو جنّة الأرض وروعتها».

وفي كلمته قال صاحب الجائزة الأديب **جان سالمه**: «تبلغ جائزتنا اليوم بالذات ربيعها السابع عشر، وهي ان ظلّت فتية ترفل في ثوب الدلّ والجمال، فهذا يعود اليكم أنتم أيها الأصدقاء، لقد شجعتموها وآزرتموها دوماً بحضوركم على مدى سنوات طوال. وما تكريمنا الليلة للشاعر الملهم **ريمون عازار** إلا لأنه عوّدنا ان يتحفنا بقصائده العصماء أبداً ودائماً».

وكانت كلمة للمكرّم شكر فيها حماة الكلمة وأئمة الشعر والأدب والنقد والقانون، «الذين أسبغوا على هذا اللقاء، عبر مداخلاتهم النابعة من العقل والقلب والوجدان، أبراد البهاء، وزيّنوا جيد دواويني بما يغري من جواهرهم، أولئك الذين اثبتوا عبر مسيرتهم الأدبية، ان النهضة العربية تستمر من لبنان، وان للضاد فيه الحصن الحصين، والينابيع الدافقة، وروافد الحداثة وأمجاد التراث والتاريخ».

وفي الختام، قدّم الأديب **جان سالمه** درع الجائزة للشاعر **ريمون عازار**.

السفير الالماني يكرّم صفير وكتانة وواكيم وعضيمي

من اليمين: السفير هانسغورغ هابر يسلم درعا الى انطوان واكيم ومن اليسار الياس اسود

من اليسار: السفير هانسغورغ هابر يسلم درعاً الى سليم صفير ومن اليسار الياس اسود

من اليمين: الياس اسود يسلم درعاً الى نبيل كتانة ومن اليسار السفير هانسغورغ هابر

من اليمين: ماغي وسليم حبيب، هيكل ودوللي بدوي

من اليمين: انطوان ولينا عيسى وباسم وسنا عاصي

من اليمين: مارون حلو، رولا كنعان، سليم صفير وهدى سنو

من اليسار: رنيه خلاط، دنيز وجان حليس وساريتا شعنين

أقام سفير ألمانيا في لبنان **كريستيان كلايج** ورئيس المجلس اللبناني الألماني للأعمال **الياس أسود** حفل تكريم لشخصيات لبنانية لدورها وانجازاتها في ميادين الاقتصاد والطب والتجارة والتأمين وتعزيز العلاقات اللبنانية الألمانية، وذلك في فندق «هيلتون حبتور» في سن الفيل.

من اليمين: ميراي بويز، جان وشرين وجومانا تامر

من اليمين: جان بيار حايك، سامر طحطوح ورائد وزينة لبكي

والمكرمون هم: **سليم صفير** رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك بيروت الذي حظي بلقب «أفضل مصرفي لبناني لعام ٢٠١٤» و«المصرفي اللبناني الوحيد الذي أنشأ فرعاً لمصرفه في ألمانيا حتى تاريخه»، **انطوان واكيم** لدوره البارز في قطاع التأمين في لبنان والعالم العربي، **نبيل كتانة** عن القطاع التجاري والدكتور **فوزي عضيمي** عن القطاع الطبي.

D-PRO

D-PRO, the first complete dental coverge program from ITN, in compliance with the LDA offers the highest quality of dental care, using the latest technology, for less than 1,000 L.L./DAY. It is simple, affordable and Reliable.

أول برنامج كامل لتأمين طب الأسنان في لبنان بالتعاون مع نقابة أطباء الاسنان. بأقل من ١،٠٠٠ ل. ل./ اليوم

ITN

PILIER

www.itnconsultancy.com - www.itnbroker.com +961 71 546444 +961 76 546444

تحديث وتجديد مواكب لحاجة الاسواق المتطورة باستمرار

«خوري هوم» المكان الأمثل للتسوق لجميع المناسبات

امين بربر
مدير عام KHOURY HOME

يثبت خوري هوم مرة أخرى انه المكان الأمثل للتسوق لجميع المناسبات، حيث تعمل جميع فروعه على إرضاء الزبائن من خلال التحديث والتجديد لمواكبة حاجة الأسواق التي تتطوّر باستمرار، وذلك عبر توفير تشكيلة من المنتجات مع أكبر مروحة من الأسعار وفق أفضل المعايير مع توفير خدمات متخصصة لمرحلة ما بعد البيع.

ومع اقتراب أعياد الميلاد ورأس السنة وتحضير لائحة الهدايا، يدعو خوري هوم الى التسوّق في مكان واحد داخل صالات عرضه. وقد جاء في الدعوة: «هاتف خليوي جديد؟ تجهيزات رياضية أو سمّاعات لجهاز الكمبيوتر؟ آلة لتصنيع القهوة أو جهاز لوحي صغير»؟ كل هذه الأفكار وغيرها معروضة الآن في جميع فروع خوري هوم وبأسعار تنافسية جداً تناسب جميع أفراد العائلة في هذه الأعياد المجيدة. تتضمن المجموعة الواسعة من المنتجات هواتف وكاميرات ومسجّلات فيديو وغيرها من التجهيزات السمعية والبصرية والأدوات الخاصة بالمكتب والتجهيزات الكهربائية المنزلية الكبيرة والصغيرة إضافة إلى التجهيزات الرياضية وتلك الخاصة بالتسلية والترفيه. وبالإضافة إلى ذلك، يوفر خوري هوم قسما خاصا بالإلكترونيات يتضمن الأجهزة الخليوية والمنتجات ذات التكنولوجيا المتطورة والأكسسوارات الخاصة بها وأنظمة الصوت المتخصصة والحواسيب.

أمّا في فروع معيّنة وهي الدورة، الجناح، الزلقا، سيتي مول، غزير، الرابية، المكلّس وذوق مصبح، فيمكن أن تجد أقساماً خاصة بمطابخ سنايديرو مع مجموعة متنوعة من العروضات التي يمكن أن تختار منها ما تشاء. وبعد اختيار المطبخ، أرسينا شراكة مع BHV Deco لتوفير المفروشات الخارجية والسلع الخاصة بالديكور المنزلي. فمن أصغر التفاصيل إلى أكبرها، يمكنك اليوم تحويل بيتك إلى منزل دافئ مريح.

وذكّر خوري هوم أخيراً بالهدايا والعروض التي تم تصميمها خصيصا لتلبي احتياجات الجميع. في إطار التحضير لعيد الميلاد هذه السنة، تم إطلاق حملة «كن ذكيا في عيد الميلاد» Be smart this Christmas خلال شهر تشرين الثاني عبر عرض «اشتر منتجاً واحصل على هدية». ما يتيح للمستهلكين التسوّق المبكر للعيد مع الحصول على عروضات وهدايا رائعة. ستستمر هذه الحملة خلال كانون الأول مع توفير كاتالوجات خاصة بعيد الميلاد تتيح لك التسوّق في موسم الأعياد بسهولة وذكاء.

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

جمعية غرف التجارة والصناعة للبحر المتوسط منحت جائزة لجاك ر. سعاده
عن نشاطه في سبيل التنمية الاقتصادية والترويج للسلام والتسامح

منحت جمعية غرف التجارة والصناعة للبحر المتوسط خلال انعقاد جمعيتها العامة الثالثة والعشرين الشهر الماضي، رئيس مجلس إدارة مجموعة CMA CGM **جاك ر. سعاده** جائزة عن نشاطه في سبيل التنمية الاقتصادية وسعيه الى تحسين صورة حوض المتوسط والترويج للسلام والتسامح من حول العالم.

وللمناسبة قال **سعاده**: «أقامت مجموعتنا أواصر تاريخية مع منطقة المتوسط وقد وضعتها في صميم استراتيجيتها. لم تتوقّف CMA CGM يوماً عن توفير الخدمات في هذه المنطقة منذ إطلاق الخطّ البحري بين مرسيليا والإسكندرية وبيروت واللاذقية في العام ١٩٧٨. شكّل هذا الخطّ الذي يربط فرنسا ولبنان مروراً بسوريا ومصر رمزاً وقتئذ ولا يزال هذا الأمر واقعاً اليوم أكثر من أي وقت مضى. لم ينفكّ هذا الخطّ يتطوّر منذ ستة وثلاثين عاماً وتشكّل استمراريته الى اليوم مصدر تفاؤل كبيراً لهذه المنطقة». مؤكداً ان «التنمية الاقتصادية هي عنصر استقرار قوي. لذا فإن مجموعة CMA CGM ماضية في النهوض بدورها في تطوير منطقة المتوسط برمّتها، من فرنسا الى المغرب، مروراً بتركيا، سوريا، مصر ولبنان..»

وتؤدي مجموعة CMA CGM دوراً ريادياً في منطقة المتوسط منذ العام ١٩٧٨ عندما أطلق **جاك ر. سعاده** الخطّ البحري الأول بين مرسيليا والإسكندرية واللاذقية وبيروت، حيث طوّرت المجموعة منذ ذلك الوقت أكثر من ٥٠ خدمة تشمل ٦٨ مرفأ في ٢٤ بلداً، تعبر ٣٠ في المئة من سفنها (أي ٥٠ في المئة من القدرة الإجمالية) المتوسط أو تتوقّف فيه مواكبة بذلك نمو وتطوّر حوض المتوسط.

٢٥٠٠ طفل يفيدون من مساعداتها
مؤسّسة CMA CGM للطفولة تختار ٨ جمعيات لبنانية وفرنسية لمشاريعها

كافأت مؤسّسة CMA CGM للطفولة، في إطار النسخة الثانية من استدراج مشاريع أطلقتها ثماني جمعيات لبنانية وفرنسية تسعى من خلال مشاريعها إلى تحسين الحياة اليومية لـ٢٥٠٠ طفل من المرض والصدمات.

وأوضحت رئيسة مؤسّسة CMA CGM نائلة سعاده «تسلمنا ترشيحات عديدة وكان الخيار صعباً تميزت الجمعيات الثماني التي اخترناها بالابتكار وبرغبتها في تحسين الحياة اليومية للأطفال المصابين بالمرض».

هذا وستساهم الهبات في تمويل المشاريع التالية:

في لبنان:

– المعدّات المعلوماتية، تجهيز عيادة وشراء مركبة مناسبة لـ٦٤٠ طفلاً من جمعية «حماية» (بيروت).

منذ العام ٢٠٠٩، تقدّم هذه الجمعية المساعدة لأطفال بين الـ١٢ والـ١٨ من العمر يعانون من سوء المعاملة الجسدية والجنسية في مختلف الأراضي اللبنانية.

– إنهاء الأشغال وشراء ٣٠ سريراً لقسم طبّ الأطفال لصالح ١٥٠٠ طفل وخديج من جمعية Assameh (بيروت).

أنشئت «جمعية مساعدة الأم والطفل في المستشفى» خلال العام ٢٠١٤ وهي تسعى إلى إعادة تأهيل خدمات طبّ الأطفال في المستشفيات الحكومية مثل مستشفى الكرنتينا لكي تتم معالجة الأطفال الذين يعانون من المرض أو الإهمال أو الفقر في أفضل الظروف.

– العمليات الجراحية للأطفال المصابين بأمراض قلبية خلقية لصالح جمعية The Brave Heart Fund (بيروت).

في فرنسا:

تكاليف استقبال واستشفاء ٥ أطفال من إفريقيا تتراوح أعمارهم بين الـ١٨ شهراً والـ١٥ سنة من جمعية La Chaîne de l'Espoir (مرسيليا). تأسّست هذه الجمعية في العام ١٩٩٤ وهي تنشط في أكثر من ٣٠ بلداً لكي توفّر للأطفال الذين يعانون من الحرمان العمليات الجراحية غير المتاحة في بلادهم. فتعطيهم فرصة السفر إلى فرنسا للخضوع للعمليات الجراحية.

كلفة شراء أدوات موسيقية لتشجيع الإبداع لدى ٢٠٠ طفل في المستشفى لصالح جمعية A Petits Sons (مرسيليا).

المواد المدرسية وتكاليف التحاق ٣٣ طفلاً من طبقة الروما بالمدارس لصالح جمعية SICHEM (تولون). يسعى قسم المبادرات والتعاون الإنساني لصالح الأجانب والمهاجرين منذ العام ٢٠٠٥ على تعزيز التماسك الاجتماعي ومحاربة التمييز الثقافي لكي ينفذ الأولاد من شريحة ٣ إلى ١٨ عاماً إلى الخدمات التعليمية ويتم إدماجهم بشكل كامل في المدارس.

إرساء مشروع «التغذية المتوازنة» لصالح ٥٠ طفلاً في مراكز الرعاية النهارية وعائلاتهم، أي ١٥٠ شخصاً تواكبهم جمعية Solidarité Enfants Sida (مرسيليا). تشجّع هذه الجمعية العائلات التي تعاني من الفقر والمرض على النفاذ إلى نظام غذائي متوازن.

نائلة سعادة

مؤسّسة CMA CGM للطفولة

شراء المواد المعلوماتية والأثاث لـ٤١ مراهقاً متقدّماً من الناحية الفكرية من جمعية Zébra (مرسيليا). يراهن مشروع هذه الجمعية الفريدة من نوعها في فرنسا منذ العام ٢٠٠٢ على النهوض بالمراهقين المتقدّمين فكرياً وعلى نجاحهم الشخصي حيث غالباً ما يواجهون معاناة كبرى ويعانون من التسرّب الاجتماعي والمدرسي.

والجدير ذكره ان مؤسّسة CMA CGM تدعم منذ العام ٢٠٠٥ مشاريع ذات بعد اجتماعي وانساني ترمي الى توفير مساعدة ملموسة الى الأطفال الذين يواجهون مشكلات. وفي غضون عشر سنوات قدمت المؤسسة المساعدة لأكثر من ١٢٠ جمعية ومؤسسة.

ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

الرئيس ميشال ووفاء سليمان يحييان سهرة «يدنا»

من اليمين: النائب جان اوغسبيان، الوزير ناظم خوري، بابو لحود سعاده، ريم خوري، مي اوغدن سميث، وفاء سليمان، الوزير ريمون عوده، منى الصفدي، المونسنيور غبريللي كاتشيا والوزير طارق متري

بثينة حركة والرئيس ميشال سليمان

الوزير عدنان قصار، الوزير سمير مقبل، وفاء سليمان وجويس مقبل

بمحبة و«قلب» واندفاع، شاركت شخصيات سياسية واجتماعية في حفل عشاء أقامته «يدنا» YADUNA في «البيال» وعاد ريعه لمركز صحة قلب المرأة WOMEN HEART HEALTH CENTER.

ألقت رئيسة الجمعية وفاء سليمان كلمة قيّمة للمناسبة بحضور رئيس الجمهورية السابق ميشال سليمان.

عندما تطلق ندى سلامه "LIMITED EDITION" في بيروت – سوليدير

لمى تمام سلام وندى رياض سلامة

على أنغام «مبروك» وفي أجواء فرحة برّاقة، احتفلت ندى سلامه عقيلة حاكم مصرف لبنان رياض سلامه، بإطلاق "LIMITED EDITION" وهو مركز ضخم ورائع لفن العيش الجديد كائن في منطقة بيروت سوليدير أمام فندق «فور سيزنز».

فرق موسيقية وراقصة من مختلف أنحاء العالم (فرنسا، النمسا، البرازيل..) أحيت الحفلة الطويلة والسخية التي امتدت مساء ١١ تشرين الثاني (نوفمبر) من الساعة السادسة حتى منتصف الليل، وكانت من تنظيم ندى زيادة وغرولا دويدي(EVENTS PRODUCTION).

شارك أكثر من ستمئة شخص في الكوكتيل – الحدث وفي مقدمهم قرينة رئيس الحكومة لما تمام سلام، هدى السنيورة، منى الهراوي، عدنان ورائدة قصار، فؤاد مخزومي، بثينة حركة ونجلها اسماعيل جمّال، عبد الغني وعنايات حمور، سالم بيضون، روزي بولس، هلا الزين، منير دويدي، جورج زيادة، نيللي رومانوس، منى عيسى الخوري، فؤاد ولورا تابت..

صورة تذكارية

فرق موسيقية وراقصة ليل الافتتاح

الهيصة حول قالب الحلوى

Their future is in your hands. We at AL MASHREK insurance & reinsurance SAL are always committed to provide our valued customers the most affordable Life Insurance options with outstanding support, service and respect they deserve to enjoy a full life surrounded by their loved ones.

Since its founding in 1962, AL MASHREK insurance & reinsurance SAL has been engaged in the writing and sales of diverse insurance policies, covering all classes of insurance to protect our customers' health (medical, and life). Give yourself a peace of mind, and secure your children's future education even in extreme circumstances.

For more information regarding securing your children's future, please don't hesitate to visit us at www.almashrek.com.lb, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

CERT ISO 9001

50 Years 1962-2012

AL MASHREK insurance & reinsurance SAL

السفيرة د. سلوى غدار يونس ترعى مهرجان المحبة والفرح لجمعية المبرات الخيرية

السفيرة د. سلوى غدار يونس بين الأطفال والهدايا

كما عودتنا، لا تترك سعادة السفيرة د. سلوى غدار يونس مناسبة انسانية وخيرية إلا ويكون لها حضور وبصمات. وها هي ترعى مهرجان المحبة والفرح الذي اقامته جمعية المبرات الخيرية في ثانوية كفر جوز النبطية، حيث قدمت هدايا لسبعماية طفل ويتيم من مدارس عدة تابعة لجمعية المبرات ومدارس أخرى من المناطق اللبنانية كافة.

استقبلت الدكتورة سلوى بحفاوة بالغة من قبل الأطفال ورئيسة الهيئة النسائية في الجمعية الحاجة فاديا دياب ومديرة الثانوية نضال جوني وأفراد الهيئة التعليمية وسيدات مجتمع ومسؤولي جمعيات أهلية ووسائل إعلام.

وألقيت كلمات نابعة من القلب في هذه المناسبة الإنسانية النيّرة.

DIALEB التجمع الوطني للسكري يحيي عشاءه السنوي الرابع في فندق هيلتون

حول قالب الحلوى: جورج وجاكلين معلوف، د. بهيج عربيد، سفير تشيلي وعقيلته، سفير الجمهورية التشيكية وعقيلته

في ٢١ تشرين الثاني ٢٠١٤، وجرياً على التقليد السنوي المتزامن مع اليوم العالمي للسكري وعيد الاستقلال، أقام التجمع الوطني للسكري DIALEB عشاءه الخيري السنوي الرابع في صالة «دبي» في فندق هيلتون متروبوليتان. تخلّل الحفل برنامج ترفيهي متنوّع أحياه المطربان نقولا الأسطا وبول زغيب والعازفة حنين العلم وحضره العديد من الشخصيات الدبلوماسية والاجتماعية والفنية والطبية في مقدمها د. بهيج عربيد ممثلاً وزارة الصحة.

رحبت رئيسة ومؤسسة DIALEB د. جاكلين قاصوف معلوف بالضيوف وشكرتهم على دعمهم لـ DIALEB ووزع التجمع العدد الثالث من مجلته "DIALEB REVIEW" على الحضور. وسيتم توزيع أربعة آلاف نسخة مجانية من هذه المجلة الأنيقة والغنية على دوائر الوزارات والبلديات ومرافق الرعاية الصحية والعيادات والمستشفيات والمدارس والجامعات وغيرها من المؤسسات.

لجنة حفل المبتدئات تقدم سيارة إسعاف الى الصليب الأحمر

من اليمين: رئيسة الصليب الاحمر سوزان عويس، فريدا ريّس، الأمير روستيلاف رومانوف، ريجينا فنيانوس، الوزير ميشال فرعون، سفير روسيا وعقيلته والمحامي كميل فنيانوس

الياس وسيمون سعد، باسكال وأيدي أبو نعوم مع الطفلتين ليا وكلوي

أمام سيارة الإسعاف ريجينا فنيانوس، سوزان عويس، روزي بولس، علياء خليفة، رين برنس، لطيفة نكدي، زكية مجذوب وندى رسامني

جورج وريتا سعد يحوطان ميراي بويز

برعاية وزير السياحة ميشال فرعون وحضور الأمير الروسي روستيلاف رومانوف، أقامت لجنة حفل المبتدئات عشاءها الساهر السابع عشر في صالة السفراء في كازينو لبنان.

وكانت مناسبة حلوة كما قالت رئيس اللجنة ريجينا فنيانوس، لمنح وتقديم سيارة الإسعاف الحادية عشرة الى الصليب الاحمر اللبناني فرع جزين، وذلك بحضور الرئيسة سوزان عويس ورئيسة قسم الإسعاف في الصليب الأحمر روزي بولس الناشطة أيضاً في لجنة حفل المبتدئات الذي جمع هذه السنة ١٨ صبية أتين من كل أنحاء لبنان.

صباح وميشال جنبلاط يولمان في قصر سرسق

صباح وميشيل جنبلاط يستقبلان مع الوالدة الكريمة دلال جنبلاط

صباح وميشيل جنبلاط، الوزيرة ايفون عبد الباقي وزوجها الشيخ سامي عبد الباقي، السفيرة جورجيت شاعر ملاط والمحامي هيام ملاط

كلود حبيب، النائب روبير وفيفيان غانم، الوزير ميشال فرعون، روزي بولس، فريد الريس وانطوان حبيب

غمرت الأناقة مأدبة العشاء التي أقامها صباح بك جنبلاط وعقيلته المحامية ميشال في قصر ليندا سرسق – الأشرفية، قلب بيروت.

بدأت الحفلة في حديقة القصر المحجوز كلياً للمناسبة، حيث كان يستقبل صباح وميشال مع الوالدة الكريمة دلال جنبلاط والشيخ سامي وعقيلته الوزيرة السفيرة ايفون عبد الباقي الآتية من الأكوادور.

ثم انتقل الجميع الى الداخل تحت قناطر وزخرفات الصالات الرحبة الزاهية بالورود حيث قُدم الطعام المميز للمدعوين الكثر، حضور من النخبة بينهم الوزير ميشال فرعون وفريدا الريس، سفيرة اسبانيا ميلا غروس هيرنانديز، سفيرة كولومبيا جورجين الشاعر ملاط وزوجها المحامي هيام ملاط، النائب روبير وفيفيان غانم، علي عسيران، فادي صعب، المحامي نجيب وروزي بولس، د. فؤاد وساندرا ابو ناضر، القاضي رشيد وليندا مزهر، انطوان وارليت بو خاطر، انطوان وكلود حبيب، غسان خوري وكريمته الفاتنة ريما، المحامي امين الخازن ومي شاكر، الجوهرجي كريستيان بونجا وعقيلته ميما، كلود صباغة زوجة شقيق صاحبة الدعوة الأنيقة ميشيل.

العروسان غسان وميرا حجار محطا تكريم الوزيرة ليلى الصلح حماده

صاحبة الدعوة ليلى الصلح حماده الى طاولة تضم الرئيس ايلي الفرزلي، العروسين غسان وميرا حجار والوزير محمد رحال

يقطعون قالب الحلوى من اليمين: مالك مكتبي، الوزيرة ليلى الصلح حماده، العروسان غسان وميرا حجار والنائبة نايلة تويني

ليلى الصلح حماده بين ليندا وزياد بارود

حجزت الوزيرة ليلى الصلح حماده مطعم LE TALLEYRAND في بيروت ليل أربعاء لدعوة أصدقاء الى حفل عشاء لمناسبة زواج مدير تحرير جريدة النهار غسان حجار مع حبيبته ميرا حجار.

ألقت الصلح كلمة عذبة خلال السهرة التي غمرها الحب والحنان وحضرتها النائبة نايلة تويني وزوجها النجم التلفزيوني مالك مكتبي ودولة الرئيس ايلي الفرزلي ابن البقاع والوزيران سليمان طرابلسي (ابن مشغرة ضيعة غسان حجار) وزياد بارود وأصدقاء اعلاميون.

عشاء «الشكر» THANKGIVING بضيافة ديان الماس

ديان الماس

قبل عودتها الى الولايات المتحدة حيث تقيم فترات طويلة من السنة، أولمت الصديقة المحبوبة ديان الماس لمناسبة عيد الشكر الأميركي المعروف THANKGIVING في دارتها في جونيه – الكسليك.

اقتصر الحضور على العائلة وبعض المقربين وتصدر المائدة طبق «ديك الحبش» المحضّر على طريقة ديان اللذيذة الشهية.

LINK تكرّم جمعية التأمين الأردنية

صورة من الحفل

من اليسار: طارق وزني، جهاد غانم، باسم حدادين وعقيلته

من اليمين: جان كارل مازجي، جميل حرب، عماد حجي وماهر الحسن

من اليمين: زياد جريديني، يعقوب صوالحة، الكابتن ريشارد شلهوب وبيار سلامه

أقام الشريكان التنفيذيان في شركة لينك LINK لوساطة التأمين وإعادة التأمين **جهاد غانم** و**جان كارل مازجي** حفل غداء تكريمياً لوفد جمعية التأمين الأردنية الذي زار لبنان خلال الشهر الماضي.

وحضر حفل الغداء الذي أقيم في مطعم بابل – ضبيه، عدد من أركان شركات التأمين اللبنانية.

د. علي وزني، طارق وزني وديمة وزني

حملة توعية لبنك فلسطين حول الكشف المبكر عن سرطان الثدي

تحت شعار «لا تترددي، فحصك الآن أمان واطمئنان»، أقيمت حملة توعية برعاية بنك فلسطين لتشجيع النساء على اجراء فحص سرطان الثدي، حيث بامكان الكشف المبكر المساهمة في رفع مستوى الشفاء بنسبة ٩٨ في المئة.

أطلقت هذه الحملة بالتعاون مع العديد من الشركاء خلال شهر تشرين الاول (اكتوبر) وهو شهر التوعية حول سرطان الثدي. وبالاضافة الى اطلاقه هذه الحملة الاعلامية، سيغطي بنك فلسطين نفقات فحوصات مئة امرأة عاجزات عن تحمل تكلفة صورة الكشف.

كما في لبنان كذلك في الامارات ضبط ١٠٠ شقة تبيع السلع المقلدة

تمكن قطاع الرقابة التجارية حماية المستهلك في دولة الامارات العربية من ضبط ١٠٠ شقة تبيع البضائع والسلع المقلدة للعلامات التجارية العالمية، وذلك بطريقة محترفة تتسم بالسرية المشددة. وتقدر قيمة السلع المقلدة المضبوطة بنحو ثلاثة ملايين دولار.

وقال مدير اول حماية الملكية الفكرية **ابراهيم بهزاد** ان العديد من الشقق مزود بأبواب وممرات سرية داخلية تؤدي الى الموقع الحقيقي لبيع البضائع المقلدة وهي تملك الاكسسوارات النسائية والحقائب والساعات والنظارات وادوات التجميل.

والمعروف ان تقليد العلامات التجارية العالمية هو من اختصاص بعض اللبنانيين المنتشرين في احياء العاصمة وضواحيها، وبالكاد تتم ملاحقتهم بشكل منتظم ومشدد.

A.M. Best تصنّف بنكرز أشورنس

منحت وكالة التصنيف الائتماني العالمية A.M. Best ، التي تعنى بقطاع التأمين، شركة بنكرز أشورنس ش.م.ل تصنيف القدرة المالية B++ (جيّد)، وتصنيف قوّة الإصدار الائتماني "bbb" (جيّد)، بنظرة مستقبليّة مستقرّة. ويسلّط هذا التصنيف الضوء على الأسس الماليّة العالية التي تتمتّع بها شركة بنكرز أشورنس كما يؤكّد انسجامها مع المعايير الدولية والتزامها بها.

سنبقى ملتزمون بالوعد الذي قطعناه لكم والقاضي بمواكبتكم في كل خطوة تقومون بها.

Financial Strength A M BEST B++ Good

Issuer Credit A M BEST bbb Good

للحصول على أحدث تصنيف، يُرجى زيارة www.ambest.com

بيروت، ساحة رياض الصلح
شارع المير بشير، بناية العسيلي الطابق الرابع
هـ ٧٠٠ ١٩٦٢ ١ ٩٦١+ ف ٠٠٤ ٩٨٤ ١ ٩٦١+
www.bankers-assurance.com
A member of the Nasco Insurance Group

BANKERS

مأدبة تكريم على شرف الهيئة الادارية للمجلس الوطني لمتقاعدي الدولة

من اليسار: المهندس عصام بكداش، النقيب الياس عون، الزميل انطوان زخور، اللواء الركن محمود طي بو ضرغم واميل الهبر

من اليسار: جورج فريحه، امين زيدان، فاروق ذياب وعفيف رزق

من اليسار: ريشار فابري، سعيد الحاج، الفرد دبس، غسان دبس وحنا بوصعب

من اليمين: د. جورج غلميه ونعمة الله ريحان

اللواء الركن بو ضرغم وانطوان زخور والنقيب عون وعصام بكداش يقطعون قالب الحلوى

اقيمت مأدبة غداء عامرة في مطعم المدرسة الفندقية تكريما للهيئة الادارية للمجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة بحضور نقيب المحررين الاستاذ **الياس عون** ورئيس تحرير مجلة «البيان الاقتصادية» الزميل **انطوان زخور** عضو الشرف في المجلس ونائب رئيس المجلس المهندس **عصام بكداش** والرئيس الاسبق للمجلس اللواء الركن **محمود طي بو ضرغم** وكامل اعضاء الهيئة.

بداية اقترح الزميل **انطوان زخور** الوقوف دقيقة صمت لراحة رئيس المجلس **سمير بدر** الذي غلبه المرض وتوفي في عز عطائه في المجلس خدمة لزملائه متقاعدي الدولة. وشكر الهيئة الادارية على الكتيب الذي اصدرته عن حياة الراحل وعطاءاته طيلة حياته الادارية المليئة بالاعمال الصالحة والانجازات القيمة.

وتبادل خلال الغداء المشاركون الاحاديث المتنوعة والتي تغمز من قناة المسؤولين الذين يتجاهلون مطالب المتقاعدين ومطالب اللبنانيين في حل ازمات المياه والكهرباء والسير وتأمين المواد الغذائية السليمة ومكافحة الفساد حيث تشكل كل تلك الازمات افدح الاضرار للوطن والمواطن.

وانتهت المأدبة على موعد في لقاء سنوي جديد تكون فيه اوضاع البلاد في حال افضل.

نذكر ان رئاسة المجلس الوطني لقدامى موظفي الدولة اسندت الى نائب الرئيس المهندس **عصام بكداش** لاكمال مدة ولاية المرحوم **سمير بدر** ومن ثم تتم عملية اختيار الرئيس الجديد للمجلس.

مطعم الفندقية يقدم أطيب وافضل المأكولات بإدارة الشيف انطوان الحاج والناظر ايلي خوري

من يرتاد مطعم المدرسة الفندقية في الدكوانة ويتذوق مأكولاته ومازاته الطيبة والممتازة يعجب كيف لا تقيم مؤسسات الدولة اللبنانية حفلاتها ومآدبها في قاعات تلك المدرسة، حيث تتسع لمئات الاشخاص ويتسع مرآبها لعشرات السيارات والاهم انها توفر على خزينة الدولة ملايين الدولارات التي تدفعها سنويا للمآدب والاحتفالات.

يكفي ان تستقبلك عند دخولك للمطعم ابتسامة المدير الشيف **انطوان الحاج** والناظر **ايلي خوري**. ان اسعار المأكولات منخفضة بنسبة ٥٠ في المئة عن اي مطعم عادي وطبخات الشيف **انطوان** لا تتذوقها في اي مكان آخر. فهل يعرف وزير التربية هذه المعلومات عن المدرسة الفندقية؟

مدير الدروس الشيف انطوان الحاج، الناظر ايلي خوري

صوت الذين لا صوت لهم

«لبنان والمهجر» كرّم الأسرة الإعلامية اللبنانية

سعد أزهري: القطاع المصرفي منارة الثقة في الاقتصاد اللبناني

سعد ازهري يلقي كلمة

سعد ازهري متوسطاً النقيبين عون وبعلبكي واعلاميين

من اليمين: سالي عون، روي شدياق، ايزابيل نعوم وكلارا قزي

من اليمين: هلا صغبيني، جوسلين شهوان ورباح حيدر

أقام بنك لبنان والمهجر BLOM حفل غداء تكريمياً في فندق فور سيزنز للاسرة الإعلامية اللبنانية تقديراً لعطاءاتها وتفانيها في العمل الصحافي بحضور نقيبي الصحافة والمحررين **محمد البعلبكي** و**الياس عون** وكبار الصحافيين والمحللين وأبرز المسؤولين في البنك.

وللمناسبة ألقى رئيس مجلس إدارة ومدير عام البنك **سعد أزهري** كلمة شكر فيها الإعلاميين على جهودهم، معتبراً قطاع الإعلام لا يجسد فقط الآلية المثالية لنقل التطورات والقضايا الاقتصادية والسياسية والثقافية التي تحدث في البلد وخارجه، بل يمثل العين الساهرة على صحة هذه التطورات والقضايا وما تعنيه لمصلحة ورفاهية ومستقبل الوطن والمواطن في لبنان.

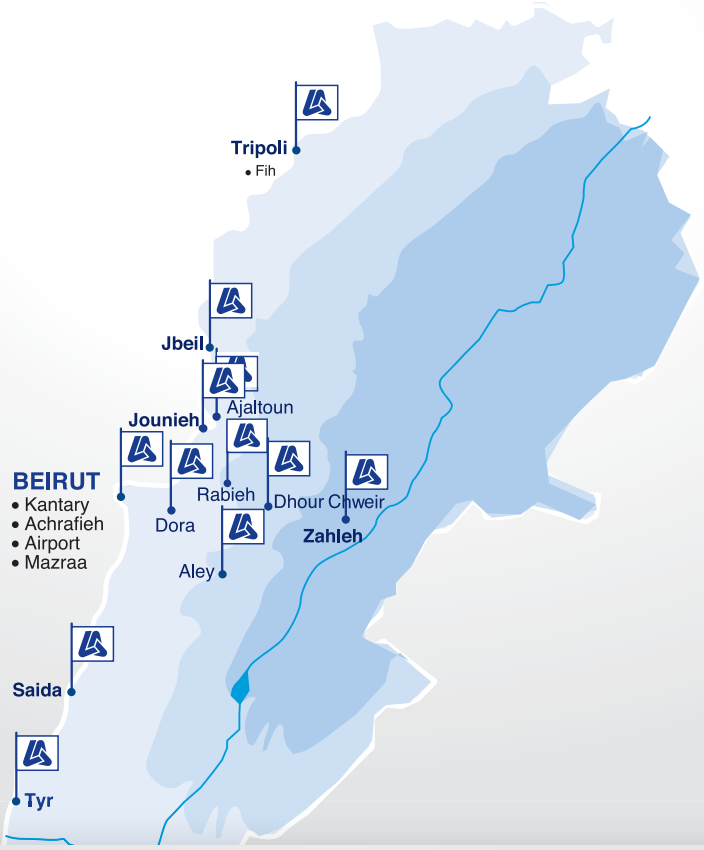
وقال **أزهري**: «ثابر البنك في دوره الطليعي كأفضل مصرف في لبنان بإجماع أهم المؤسسات المالية العالمية. فقد وصلت موجودات البنك حتى نهاية أيلول ٢٠١٤ الى ٢٧,٥ مليار دولار بزيادة ٧ في المئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠١٣، كما بلغت محفظة القروض للقطاع الخاص ما يقارب الـ ٧ مليارات دولار بزيادة ١١,٨٪. إضافة، ارتفعت أرباح البنك لتصل الى ٢٦٩,٣ مليون دولار نتج عنها مردود جيد على متوسط رأس المال قارب الـ ١٥,٣ في المئة».

ورأى **أزهري** «ان إنجازات بنك لبنان والمهجر تعكس الى حد كبير إنجازات القطاع المصرفي اللبناني. فالقطاع المصرفي ما زال منارة الثقة في الإقتصاد اللبناني والمساهم الرئيسي في مقوّمات نموّه بالرغم من كل الاختلالات والمخاطر السياسية والأمنية والهيكلية التي يتعرّض لها الاقتصاد. فقد ارتفعت ودائع القطاع الى ١٤٢ مليار دولار حتى نهاية أيلول ٢٠١٤ بزيادة ٨,١ في المئة عن الفترة نفسها من عام ٢٠١٣ وبلغت ودائع غير المقيمين منها حوالى ٣٠ مليار دولار. كما ارتفعت محفظة القروض للقطاع الخاص الى حوالى ٥٠ مليار دولار بزيادة ٨,٩ في المئة تضمنت ما يفوق الـ ٤٧٠ ألف قرض.

من اليسار: سعد ازهري وفهيم معضاد

من اليمين: فادي عسيران وياسر عكاوي

LIBANO-SUISSE S.A.L.
Insurance Company



Your Regional Insurance Company

Founded in 1959, Libano-Suisse insurance has grown from a local company based in Beirut to a strong network spanning the Middle East, the Gulf region and North Africa. As a major force in the Lebanese insurance market, we strive to offer our customers the most comprehensive coverage at the best price, while keeping up with their ever-changing needs.

Beirut Head Office, Commerce and Finance Bldg, 2nd floor, Kantary Tel: 1247, (961) 1 374900, Fax (961) 1 368724
P.O. Box 11-3821 Beirut 1107 2150, www.libano-suisse.com, libano-suisse@libano-suisse.com

زفاف مميّز لعروسين وسيمين مروان سالم ولارا أبي مرعي

العريس بين والديه جورج وصونيا سالم

العروس الحسناء مع باقة الورد

لم تحُل الأمطار الغزيرة في ١٩ تشرين الأول الماضي دون مشاركة حشد كبير من الأنسباء والأقرباء فرحة **جورج سالم** وقرينته **صونيا** بزفاف نجلهما الشاب الوسيم الناهض **مروان** وعروسه الحسناء **لارا ألبير أبي مرعي** حيث ضاقت كاتدرائية الروم الملكيين الكاثوليك بهم.

وكان اللافت عظة متروبوليت بيروت صديق العائلة والتي أثنى فيها على التربية الصحيحة والتي أنشأت عائلة مخلصة وناجحة وبينها العريس **مروان** متمنياً له ولعروسه زفافاً سعيداً وغداً زاهراً.

بعد الإكليل انتقل المدعوون الى مطعم المندلون كلوب حيث أقيم عشاء سخي تخلله عدد من العروض الفنية المتنوعة. وكانت سهرة ممتعة وصاخبة استمرت حتى صياح الديك. سافر بعدها العروسان الوسيمان الى تايلند البلد الجميل لتمضية شهر العسل – مبروك.

العروسان داخل الكنيسة

من اليمين: تيارا ماريا تنوري، العروس لارا ابي مرعي، وأنّا تيريزا تنوري

مروان سالم مع اصدقاء

اجواء مميزة

من اليمين: ميرنا سالم، عماد تنوري، صونيا سالم، مروان سالم، جورج سالم، لورا سالم تنوري والصغيرتين الانيقتين ماريا تنوري وتيريزا تنوري

من اليمين: مايا ابي مرعي، جاندارك ابي مرعي، العروس لارا ابي مرعي، البير ابي مرعي وساره ابي مرعي

من اليمين: جميل حرب، زياد نجم، ايلي طربيه، جورج ماتوسيان وجورج سالم

العروسان على الاكتاف

من اليمين: مروان ورشاد سالم

هيصة جماعية

احتفال بمناسبة وجود ROLEX في لبنان منذ ١٠ سنوات
وA & S CHRONORA تفتتح متجرها الثاني في منطقة جونيه

من اليمين: زينة عنان، YANN DU PASQUIER، فيليب دوبسترس، زياد وايرن عنان

يقطعون الشريط

من اليمين: زينة عنان وزياد سلمون

من اليمين: عبد الرزاق عاشور وزينة عنان

من اليمين: سامانتا معتوق وباسكال صقر

لمناسبة الذكرى السنوية العاشرة لشركة A & S CHRONORA الموزّع الحصري والمركز المعتمد لخدمات ما بعد البيع لساعات رولكس ROLEX وتودور TUDOR في لبنان، افتتحت متجرها الثاني في منطقة جونيه خلال احتفال كبير أقيم برعاية وزير السياحة **ميشال فرعون** ممثلاً بالسيد **فيليب دو بسترس** وبحضور السفير السويسري السيد **فرنسوا باراس**، السيد **يان دو باسكييه** YANN DU PASQUIER المدير الإقليمي لرولكس والسيد **زياد عنان**، مدير شركة A & S CHRONORA.

وقد تم تصنيع أثاث المتجر وفقاً لمعايير النوعية المرادفة لرولكس وهو يعرض المجموعة الكاملة لساعات رولكس، وتترافق الضمانة التي تقدّم عند شراء كل ساعة مع الإلتزام بتقديم خدمة ممتازة، فضلاً عن خدمة ما بعد البيع.

من اليمين: يوسف خوري، سيلفانا منصور، شارل عون وجوزف عكره

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951
يُعتمد عليها

اهديهم راحة البال
مع برامج التأمين الشاملة
من شركة التأمين الأردنية

www.jicjo.com

التأمين الهندسي | تأمين الممتلكات | تأمين المسؤوليات | التأمين البحري | تأمين السيارات | تأمين الحياة | التأمين الصحي

MENAIR INSURANCE AWARDS 2011 Jordan Insurer of the Year WINNER

Insurance survey 2010

BEST

هاتف: ٤٦٣٤١٦١ ٦ (٩٦٢) فاكس: ٤٦٣٧٩٠٥ ٦ (٩٦٢)

الأردن: عمّان (الدوار الثالث وفرع المدينة / وسط البلد) – العقبة **الإمارات العربية المتحدة:** أبو ظبي – دبي – الشارقة **الكويت**

أسّس شركتك في "جافزا ون"

وتواصل مع 7,300 من الشركات الإقليمية والعالمية الرائدة

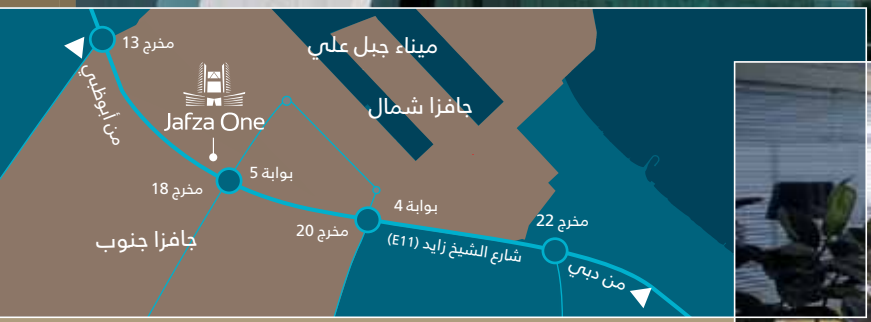
دع شركتك تنمو وتزدهر في قلب المنطقة الحرة الرائدة عالمياً. توفر "جافزا ون" مكاتب بمساحات متعددة مناسبة للشركات الكبيرة والصغيرة الناشئة على حد سواء. مع العديد من المزايا والمنافع بإمكانك الاستفادة من:

مجتمع أعمال متكامل:

- تواصل مع 10,000 مهني وأكثر من 1,000 شركة تتخذ من "جافزا ون" مقراً لها
- طوّر شركتك في مجتمع أعمال متكامل يسهّل العمليات والإجراءات التشغيلية
- تواصل مع 7,300 شركة عالمية رائدة تعمل في المنطقة الحرة لجبل علي
- مرافق متعددة في مكان واحد تحقق توازناً متناغماً بين العمل والترفيه

موقع استراتيجي:

- على شارع الشيخ زايد بين دبي وأبوظبي وعلى مقربة من محطات المترو والحافلات
- في قلب المنطقة الحرة لجبل علي بين ميناء جبل علي ومطار آل مكتوم الدولي



• برجان للمكاتب بـ 34 طابقاً لكل منهما • مساحات مكتبية تزيد على 100,000 متر مربع • مركز مؤتمرات بمساحة 16,000 متر مربع • مدرج بـ 600 مقعد • فندق 4 نجوم بـ 322 غرفة

جافزا ون

جافزا ون، حيث تلتقي الأعمال

800-Jafza (52392) | www.jafzaone.ae

Jafza
المنطقة الحرة لجبل علي
Jebel Ali Free Zone

المجلة 1 الاقتصادية

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٥١٧ • السنة الخامسة والأربعون • كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤
Al Bayan Economic • Issue N° 517 • 45 Years • December 2014

GITEX TECHNOLOGY WEEK
EMPOWERING. CONNECTING. ENTERTAINING.
2014

الجزء الثاني PART II

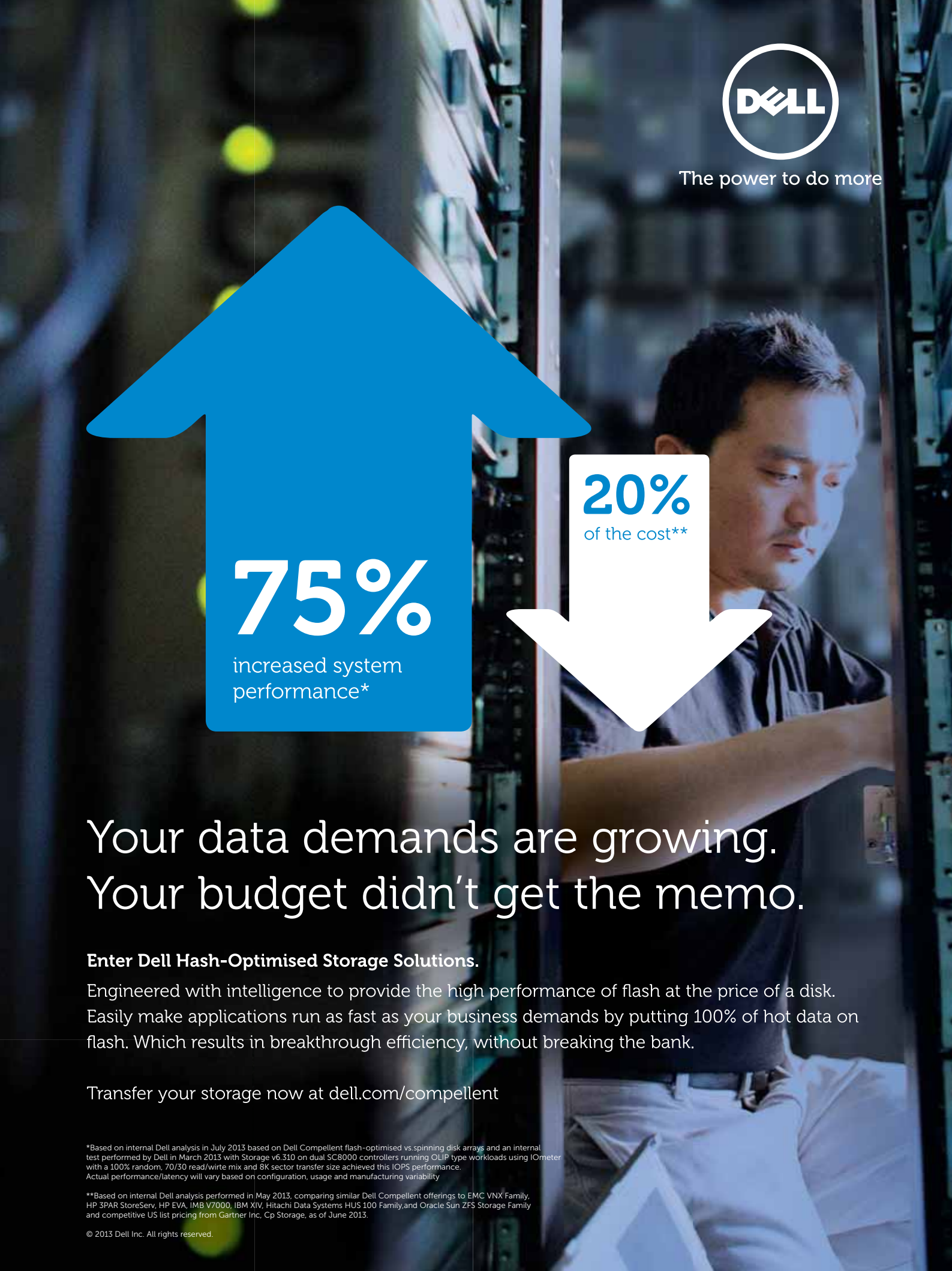
نضال ابو لطيف (شركة أفايا AVAYA):
لم يعد عمل «أفايا» منحصراً في تقديم المنتجات والحلول فهي أصبحت رائدة في توفير بيئات عمل مفتوحة ومبسّطة

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

This part is sponsored by AVAYA The Power of We™
هـذا الجزء يصدر برعاية

5 289000 017804

Bring your office
with you.
Minus the walls.
Only Citrix delivers true business mobility.
IT can manage apps, devices and information,
while the workforce has the flexibility needed
to work from anywhere, on any device they
want. Everyone wins. Learn more at **citrix.com**
New ways to work better.
CITRIX®



Your data demands are growing. Your budget didn't get the memo.

Enter Dell Hash-Optimised Storage Solutions.

Engineered with intelligence to provide the high performance of flash at the price of a disk. Easily make applications run as fast as your business demands by putting 100% of hot data on flash. Which results in breakthrough efficiency, without breaking the bank.

Transfer your storage now at dell.com/compellent

*Based on internal Dell analysis in July 2013 based on Dell Compellent flash-optimised vs.spinning disk arrays and an internal test performed by Dell in March 2013 with Storage v6.310 on dual SC8000 controllers running OLIP type workloads using IOmeter with a 100% random, 70/30 read/wirte mix and 8K sector transfer size achieved this IOPS performance. Actual performance/latency will vary based on configuration, usage and manufacturing variability

**Based on internal Dell analysis performed in May 2013, comparing similar Dell Compellent offerings to EMC VNX Family, HP 3PAR StoreServ, HP EVA, IMB V7000, IBM XIV, Hitachi Data Systems HUS 100 Family,and Oracle Sun ZFS Storage Family and competitive US list pricing from Gartner Inc, Cp Storage, as of June 2013.

© 2013 Dell Inc. All rights reserved.

بمشاركة ٣٧٠٠ شركة من ٦١ بلداً وحضور ١٠٠ الف زائر

حمدان بن محمد يفتتح معرض «جيتكس» لتقنية المعلومات

نضال ابو لطيف يستقبل الشيخ حمدان بن محمد داخل جناح AVAYA

د. خالد البياري متحدثا الى الشيخ حمدان بن محمد داخل جناح STC

باسل اياس
(DELL)

من اليسار: ابراهيم محمد لاري
ومحمد جلال الريسي (INJAZAT)

من اليمين: جورج محشي وجوني جبور
(FOREFRONT TECHNOLOGIES)

راني الصدي
(ADSIC)

ميشال نصير
(SOFTWARE DESIGN)

SABINE HOLOCHER و KLAUS SCHULZ
(FUJITSU)

KAY PIPER و BHASKAR PERURI
(SILVER PEAK)

جورج عازار
(SAMSUNG)

تغطية: كارلا موريس نجيم - جيسيكا سماره - جو غانم

افتتح سمو الشيخ **حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي في مركز دبي التجاري العالمي معرض «جيتكس» GITEX لتقنية المعلومات.

وبعدما قص شريط الافتتاح جال سموه داخل قاعات وردهات المعرض في دورته الرابعة والثلاثين رافقه خلالها عدد من المسؤولين السياسيين والأمنيين من بينهم الشيخ **سعيد بن مكتوم بن جمعة آل مكتوم** والفريق **ضاحي خلفان تميم** نائب رئيس الشرطة والأمن العام بدبي و**عصام عيسى الحميدان** النائب العام في دبي و**احمد بن حميدان** نائب مدير عام ديوان صاحب السمو حاكم دبي وحشد من رؤساء ومديري ومسؤولي الجهات الحكومية المشاركة في المعرض.

وقدّم خلال فعاليات المعرض الذي اعتبر أكبر حدث في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الشرق الأوسط وشمال افريقيا وجنوب آسيا، أكثر من ٣٧٠٠ عارض من ٦١ بلداً أحدث الحلول والخدمات والمنتجات، وتم تبادل الآراء والأفكار عبر أربعة محاور مصرفية رئيسية هي: التقنيات الذكية، الحوسبة السحابية، البيانات الكبيرة والتنقل وذلك في ضوء توقع شركة غارتنر للابحاث نمواً قدره ٨ بالمئة في الإنفاق على تقنية المعلومات والاتصالات في المنطقة هذا العام، مقارنة مع نمو عالمي قدره ٢,١ في المئة فقط.

واستقبل المعرض أكثر من ١٠٠ ألف زائر من ١٥٠ دولة على مدى خمسة أيام.

من اليمين: JONATHAN BASSE وJOELLE HARIKA
(EPROSEED)

عثمان سلطان يتحدث الى الشيخ منصور داخل جناح DU ويظهر فريد فريدوني

جوزف نجار
(RITTAL)

من اليسار: CARLOS SARTORIUS وجوني كرم
(CITRIX)

الشيخ حمدان بن محمد يستمع الى شرح قائد الشرطة وفي الخلف يبدو هلال المري وعبدالله ثاني الزفين (جناح EMARATECH)

من اليمين: جورج ادوار وFRANCESCO ANGELONE
(جناح اتصالات)

جناح ERICSSON

جناح (YAHSAT & YAHLIVE)

داخل جناح (ORACLE)

سام الخرّاط (SAP)

غسان جبرايل (GLOBALIS)

(FORTINET) MAYA ZAKHOUR

(TSC) MAQDOOM MOHAMMED

DMITRY OKOROKOV
(INFINET WIRELESS)

(SHARP) RAVINDER KUMAR

(HID) NAT PISUPATI

ديا حمدان (PRESTIGIO)

(OXYGEN) ROHAN DANIEL NAIR

طليعية في حمل المسؤولية الاجتماعية بتقديمها البرامج للأجيال الصاعدة

نضـــال أبـــو لطيـــف (شركة أفايا AVAYA):

لطالما عُرفت شركة أفايا AVAYA بريادتها في توريد حلول الشبكات الافتراضية المتقدمة التي تعمل على زيادة الاعتمادية وسرعة وسهولة العمل، ولطالما اعتبرت هذه الحلول الأفضل في أتمتة الخدمات وتحسين الأداء وخفض فترات انقطاع الخدمة، من دون إغفال دور الشركة الطليعي في تنكّب المسؤولية الاجتماعية عبر تقديمها البرامج للأجيال الصاعدة وللصمّ والبكم عبر موقع ادارة الهجرة والجوازات والسفر، وفي مكافحتها البطالة في مصر من خلال تأهيل الخريجين لإيجاد الفرص في أسواق العمل.

رئيس منطقة أسواق النمو العالمية (GGM) الشاملة للشرق الأوسط وافريقيا وتركيا والهند وروسيا وكومنولث الدول المستقلة والصين الكبرى نضال أبو لطيف المتخصص والمحترف بقطاعي التكنولوجيا والاتصالات وصاحب الرؤية الواسعة والثاقبة لمستقبل الشركة، وصف مفهوم المدن الذكية بالعالمي باعتباره مطروحاً حالياً في مختلف البلدان المتقدمة، ووجد فيه غاية إسعاد الناس وتسهيل حياتهم، وباختصار معاملاتهم وتوفير الأعباء والجهد والوقت عليهم.

وإذ سلط الضوء على إطلاق «أفايا» مجموعة حلول للاتصالات الذكية AVAYA SMART CONNECT الجامعة بين تقنيات وخدمات الارتقاء بالإنتاجية والتشاركية وحلول الشبكات الذكية، لفت الى جديدها في توفير بيئات عمل مفتوحة ومبسطة توفر للعملاء والشركات الحرية في الاختبار والمرونة في الإبتكار، واطلاقها لنظارات «غوغل الذكية» التي ستزود شرطة دبي بها لمساعدتها في مكافحة الجريمة والمخالفات المرورية، مؤكداً الوقوف على حاجات المستخدم ومتطلباته من خلال تزويده بالمنتجات والحلول كافة، غير مسقط من حسابه تعزيز الحلول المقدمة للشركات الصغيرة والمتوسطة، معتبراً الإمارات أولى في السباق الى استخدام أحدث تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

«البيان الإقتصادية» أجرت حواراً مطولاً مع أبو لطيف في مقره في دبي، الذي وان كانت معرفتنا به وثيقة لن نأخذ مكان «شاهد من أهله». بيير – بول ألارد نائب الرئيس الأول للمبيعات العالمية ورئيس العمليات الميدانية العالمية لدى «أفايا» اشاد بمقدرته الفائقة وقال انه «استطاع ان يجعل «أفايا» واحدة من بين أبرز عشر شركات تقنية معلوماتية بمنطقة الشرق الأوسط، وأنا واثق انه الأقدر على تحقيق طموحاتنا لمنطقة أسواق النمو العالمية».

وهنا وقائع المقابلة التي أجريت معه في مقره بدبي:

نضال ابو لطيف متحدثا الى الشيخ حمدان بن محمد عن ابتكارات AVAYA

مفهوم عالمي للمدن الذكية

■ يزداد الاتجاه تدريجياً نحو المدن الذكية، الى أي مدى تولي شركة أفايا أهمية لهذا المفهوم؟

– مفهوم المدن الذكية مهمّ جداً في وقتنا الحاضر، كونه يسرّع الخدمات، ويسهّل حياة المواطنين، وهو ليس مطروحاً في الإمارات فقط، وإنما أيضاً في الهند حيث هناك مشروع لبناء ثماني مدن ذكية. يبقى ان كل دولة تتطلع الى هذا المفهوم من منطلق وهدف معيّنين ومن منظار مختلف، فمثلاً أطلق حاكم دبي أخيراً «مؤشر سعادة» إلكترونياً لقياس رضى المواطنين والمقيمين عن الخدمات الحكومية، وذلك بشكل يومي عبر توزيع أجهزة الكترونية في مختلف الدوائر الحكومية وربطها بشبكة مركزية تقوم برصد هذا المؤشر وإرسال تقارير بشكل يومي لمتخذي القرار، ذلك كله بهدف تطوير الخدمات وتحسين رضى المواطنين عن الخدمات المقدمة لهم، وهذا يدخل في إطار مفهوم المدينة الذكية، نظراً الى ان الغاية منه اسعاد هؤلاء وتسهيل حياتهم واختصار الإجراءات والمعاملات وبالتالي توفير الأعباء والجهد والوقت على المواطنين.

وبالنسبة الى «أفايا» تحديداً، فإن غالبية مراكز وحلول الاتصال في معظم الدول وخصوصاً في الإمارات تعود لـ«أفايا»، العاملة أبداً على تحديث برامجها دورياً تلبية لرغبات الحكومات.

وفي هذا السياق، تم الإعلان أخيراً عن تعاون مشترك بين شرطة دبي و«أفايا» حيث ستكون شرطة دبي أول جهة حكومية تقوم باختبار توفير خدماتها لجمهور المتعاملين، وذلك عبر محطات خدمة ذاتية ذكية تشبه الى حدّ بعيد أجهزة الصراف الآلي ATM، مدعومة بخدمات التواصل المرئي الحي، وتعمل على حلول الاتصالات الذكية من أفايا AVAYA SMART CONNECT، التي تتيح، ومن خلال خاصية الاتصال المرئي، الولوج الى خدمات عديدة مثل مسح الوثائق وبطاقات الهوية، طباعة البطاقات والشهادات، قراءة التوقيعات الرقمية والحصول على خدمات الأمن الحيوية، علماً ان مركز دبي التجاري العالمي يعتمد على أذكى بنى تحتية للشبكات في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا والمقدمة من «أفايا».

ريادة في توفير بيئات مفتوحة

■ ماذا عن جديد «أفايا» لهذا العام؟

– يتزامن معرض جيتكس دبي مع إطلاق «أفايا» منتجات جديدة بعدما تكون قد أقفلت سنتها المالية في نهاية أيلول (سبتمبر)، حيث يمثل هذا المعرض بالنسبة الينا منصة مهمة جداً وحدثاً تقنياً مميزاً، وقد أطلقت الشركة خلال معرض هذا العام مجموعة حلول «أفايا» للاتصالات الذكية AVAYA SMART CONNECT التي تجمع بين تقنيات وخدمات الارتقاء بالإنتاجية والتشاركية وحلول الشبكات الذكية، بحيث لم يعد عمل «أفايا» منحصراً في تقديم المنتجات والحلول وإنما أصبحت رائدة في توفير بيئات عمل مفتوحة ومبسّطة توفّر للعملاء والشركات الحرية في الاختيار والمرونة في الابتكار، فضلاً عن تحقيق عوائد مجزية على الاستثمار على المدى الطويل. ومن بين هذه الحلول كشفت «أفايا»

نضال ابو لطيف يستقبل الشيخ حمدان بن محمد

نضال ابو لطيف في أحد أحاديثه المتلفزة

عن جهاز آلي يتيح تنفيذ المعاملات الحكومية الكترونياً، كما ويتيح هذا الجهاز الذي يشبه الصراف الآلي منافذ عدة لإدخال المعلومات الشخصية كمنفذ لبطاقة الهوية وآخر للمسح الضوئي ومنفذ مخصص لبطاقات الإئتمان واجراء الدفعات وكاميرات رقمية لالتقاط صور لصاحب المعاملة.

كذلك، سيتيح هذا الجهاز الآلي مستقبلاً طباعة بطاقات الهوية وجوازات السفر ووثائق الولادة من خلال التعامل مع عدد أوسع من المؤسسات الحكومية.

إضافة الى ذلك تضم مجموعة الحلول الجديدة للاتصالات الذكية شبكة الاتصال VENA FABRIC CONNECT وحلول الفيديو الجوال التي تعمل بكبسة زر واحدة، ومحطة الخدمات الذكية الذاتية لتوفير الخدمات المالية والحكومية للعملاء أينما كانوا وعلى مدار الساعة.

هذا وقد أطلقت «أفايا» أيضا ضمن مجموعة الحلول الجديدة للاتصالات الذكية نظارات «غوغل الذكية» GOOGLE GLASS التي سيتم تزويد شرطة دبي بها، وذلك لمساعدتها في مكافحة الجريمة والمخالفات المرورية باستخدام تقنية التعرّف الى الوجه، وتمتاز هذه النظارة التي توضع على الرأس ومجهزة بكاميرا بدقة ٥ ميغابكسل بقدرتها على التقاط الصور وتسجيل الفيديو والوصول الى البريد الإلكتروني وإرشاد المستخدمين أثناء القيادة، ناهيك عن انها قادرة على الحصول على البيانات من الإنترنت عبر ربطها لاسلكياً بهاتف ذكي، فضلاً عن أنها تتيح التواصل بين مرتدي النظارة وقاعدة بيانات تضم أسماء الأشخاص المطلوبين، وعندما يتعرف الجهاز على مشتبه به بناء على بصمة الوجه، ينبّه الضابط الذي يرتدي النظارة.

الإمارات أولى تكنولوجياً

■ من أين تستمد «أفايا» أفكار الحلول والمنتجات التي تقدّمها للعملاء؟

– حاجات المستخدم ومتطلباته أساس المنتجات والحلول كافة التي نطرحها في الأسواق، حيث ان كل ما نوفّره ينطلق من متطلبات العملاء وإرضاء طموحاتهم في مجال التكنولوجيا، وبالتالي تقوم الشركة على الدوام بتعزيز حلولها للشركات الصغيرة والمتوسطة والحلول المبتكرة في مجال الاتصالات المرئية والحلول التشاركية وحلول رعاية وخدمة العملاء. وفي هذا الإطار، تعمل «أفايا» كوسيط بين البنية التحتية للاتصالات والتطبيقات التشاركية والتواصلية وذلك من خلال AVAYA COLLABORATION ENVIRONMENTS وقد كانت السباقة الى تقديم هذه الخدمة.

■ ما هي الدول العربية الأكثر طلباً لمنتجاتكم؟

– تأتي دولة الإمارات في المرتبة الأولى، فهي السباقة دائماً بين الدول العربية في استخدام أحدث تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، أما الدول الأخرى سواء العربية وغير العربية فتختلف نسبة استخدامها لهذه التقنيات، وذلك بحسب ظروف كل منها.

البقاء في السوق المصرية

■ ما أهم الإنجازات التي حققتها «أفايا» في مجال المسؤولية الاجتماعية؟

– يعاني العالم العربي عموماً آفة متجذرة ألا وهي البطالة، ومن هذا الإطار عملت «أفايا» قبل الثورة المصرية وبالتعاون مع المعهد القومي للاتصالات على تدريب مئات الخريجين والمهندسين على تكنولوجيا «أفايا»، ونأمل ان نعاود مجدداً هذا التعاون مع المعهد والحكومة المصرية، الذي يساهم في مكافحة البطالة في مصر وتأهيل الخريجين الجدد لايجاد فرص في أسواق العمل.

■ كيف تقوّمون النتائج التي تحققها شركتكم؟

– راضون جداً عن النتائج المحققة، حيث بلغ النمو لعام ٢٠١٤ نسبة ١٧ في المئة مقارنة بما كان عليه عام ٢٠١٣، كما ان وضعنا جيد في كل من أسواق الإمارات وقطر والبحرين والسعودية وافريقيا. وبالنسبة الى مصر تحديداً، فبرغم كل الأحداث التي عصفت فيها لم نخرج من السوق المصرية وفاء لعملائنا من أفراد ومؤسسات. ■

١٧ في المئة نسبة نمو أعمال «أفايا» في ٢٠١٤

نضال أبو لطيف: قدمنا مجموعة خدمات تعاوناً مع شرطة دبي وبنك المشرق

أعلن رئيس شركة افايا المزود العالمي لحلول وخدمات الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط **نضال أبو لطيف** «ان حجم أعمال الشركة نما بنسبة ١٧ في المئة العام الحالي مقارنة مع العام الماضي».

وأوضح **لطيف** «ان الشركة تقدم ما يزيد على ١٠ خدمات مشتركة بين القطاع الحكومي وقطاع الأعمال في الإمارات، حيث قدمت «أفايا» وبالشراكة مع شرطة دبي مجموعة خدمات أطلق عليها اسم «في خدمتكم» والتي تسمح للمتقدمين من خلالها التواصل مع شرطة دبي آلياً وإخراج أوراق ثبوتية وأوراق رخصة القيادة والإقامة وغيرها، إضافة الى خدمة «النظارات الذكية» والتي تعمل بطريقة الاتصال المرئي من موقع الحدث والمرتبطة مع مركز العمليات في دائرة الشرطة لإعطاء التعليمات المناسبة».

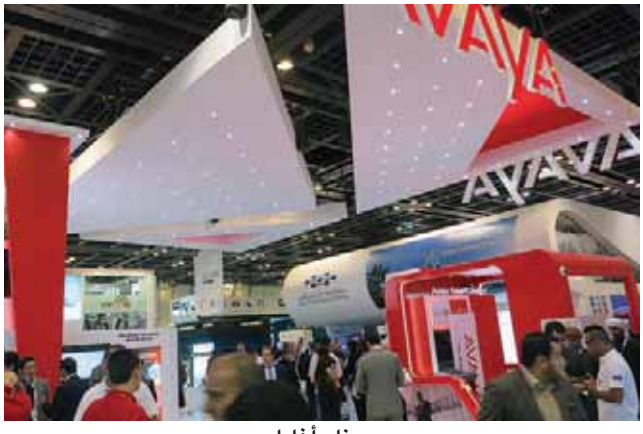
نضال ابو لطيف امام آخر ابتكارات آفايا

وأضاف **أبو لطيف** «ان «أفايا» أطلقت وبالتعاون مع بنك المشرق أول خدمة مصرفية ذكية يتم من خلالها تحديث جميع نقاط الاتصال بالعملاء لدى بنك المشرق الحالية والمستقبلية اعتماداً على حلول أفايا للإتصالات الذكية، لتتحول نقاط الاتصال بالعملاء الى تجربة تفاعلية ذكية سواء كان ذلك عن طريق الهواتف الذكية، أو التقنيات القابلة للارتداد أو نقاط الوصول الجديدة لمختلف الخدمات المصرفية الجديدة والتي اطلق عليها اسم أجهزة الصراف الآلي المدعومة بالفيديو من المشرق والتي ستتيح للعملاء إمكانية الحصول على البيانات المصرفية، وطلبات القروض من خلال الاتصال المرئي المباشر مع أحد وكلاء البنك عبر جهاز الشرق للصراف الآلي المدعوم بالفيديو».

وسيتمكن عملاء المشرق من الاختيار بين إجراء معاملاتهم واستكمالها عن طريق الاتصال المرئي، أو المشاركة الافتراضية او البريد الإلكتروني أو عبر وسائل الإعلام الاجتماعية، أو من خلال الدردشة أو الرسائل النصية القصيرة، أو الاتصال بالهاتف إضافة الى قدرتهم على التنقل ما بين الأجهزة وهم يتحدثون الى الوكيل المصرفي نفسه.

Avaya announces CEM solutions at Gitex

جناح أفايا جذب عدداً كبيراً من رواد المعرض



جناح أفايا

During Gitex Technology Week 2014, Avaya announced new and enhanced Customer Experience Management (CEM) solutions to help Businesses eliminate the fragmented, high-effort service that jeopardizes customer loyalty and revenue growth. The CEM solutions help deliver holistic, proactive experience by enabling companies to centralize and orchestrate all mobile, web and contact - center interactions that occur throughout a customer - care cycle. Companies can now design and manage interactive proactive outreach and self-service applications over SMS and email along with existing mobile, phone, video and other touch points from a single platform. They will have greater visibility, insight and control across mobile, Web and the contact center, while also enabling a consistent, omni-channel customer experience that's missing from any customer service strategies today.

فادي مبارك (شركة أفايا AVAYA):

سنطلق قريبا برنامج تشجيع قنواتنا في أسواق النمو العالمية

تشهد شركة افايا – الشرق الاوسط وتركيا مرحلة تحول في العلاقة مع قنواتها التسويقية، وهي من الشركات المصدّرة لتكنولوجيا اتصالات متقدمة ذات قيمة مضافة.

فادي مبارك، رئيس قنوات شركاء أعمال أفايا في أسواق النمو العالمية اكد محافظتها على موقعها ومكانتها بين شركات القطاع، واشار الى مزاياها المتعددة كاشفا عن مؤتمر تطلق خلاله تفاصيل برنامج لتشجيع قنواتها في الشرق الاوسط وتركيا، اضافة الى استراتيجية موضوعة للتعامل مع الشركاء.

برنامج شراكة

■ **ما أهم الإنجازات التي حققتموها في شركة أفايا؟**

– هذه السنة كانت سنة تحول في العلاقة بين الشركة وقنواتها التسويقية بسبب التطور الذي حصل مع إدخال منتجات جديدة واكتمال الحلول المعتمدة، فكانت ثمار تفعيل الأعمال والوصول الى أسواق جديدة، زد على ذلك إطلاق برنامج شراكة مع الشركاء، حيث بات تصنيفهم يعتمد على الحلول المتكاملة والقيمة المضافة التي يوفرونها للأسواق، وليس على حجم أعمالهم.

والبرنامج المشار اليه أطلق منذ ثلاثة أشهر وهو ذو طابع عالمي غايته ادخال تكنولوجيا وحلول أفايا الى الأسواق الجديدة.

سوق مفتوحة

■ **هل من السهل اعتماد تكنولوجيا أفايا، وماذا تفعلون لتسهيل هذه العملية؟**

– نعمل على التكنولوجيا نفسها لتسهيل وتسريع عملية تركيب الشبكات بطريقة أسهل ممّا كانت عليه في السابق، الى إنجاز عمليات الصيانة بأداء عالٍ ومتطور، مع الإشارة الى ان تكنولوجيا أفايا الجديدة قيمة مضافة بذاتها لشركائنا، حيث يتم اعتمادها بطريقة أسرع. حتى ان فترة تدريب المهندسين والموظفين تراجعت بنسبة ٥٠ في المئة عما كانت عليه في السابق، فمثلاً شركة متوسطة الحجم تضم أربعة مهندسين أو موظفين يمكن تدريبهم خلال أسبوعين على تكنولوجيا «أفايا» والبدء بالعمل بها بكل يسر وسهولة.

■ **ألا يؤثر هذا الموضوع عليكم من ناحية المنافسة وقرصنة أفكاركم وابتكاراتكم؟**

– اليوم وفي عصر المعلومات، باتت السوق مفتوحة، والكل يرى الكل ومن الممكن تقليدنا في أمور كثيرة، لكن عندما نكون متفوقين وسباقين فإننا بالتأكيد نحافظ على موقعنا ومكانتنا.

استراتيجية العام ٢٠١٥

■ **الى أي مدى تختلف السوق بين بلد وآخر، وكيف يكون الاختلاف بين منطقة وأخرى؟**

– صعوبة وسهولة السوق التكنولوجية بين منطقة وأخرى مرتبطة بحجم فهمنا للسوق وكم نحن قادرون على التأقلم معها. وهذه ميزة «أفايا» كونها شركة متوسطة الحجم لها خاصيتها وفرادتها وأسواقها التي تنشط فيها. والبرنامج الذي انطلقنا به، المؤسس على شراكة الشركات المهتمة بالأسواق النامية ويمكن تطبيقه على مختلف الأسواق وفي أي سوق أخرى أكانت أوروبية أو أميركية، مع الأخذ بالاعتبار بعض المعايير المغايرة.

■ **كلمة أخيرة؟**

– عقدت أفايا، المزود العالمي لحلول التواصل، المنتدى السنوي الخاص للعام ٢٠١٥ تحت شعار «آفاق جديدة»، واستمر هذا المؤتمر يومي ٩ و١٠ تشرين الثاني (نوفمبر) حيث استضاف العملاء والشركاء في الأعمال من كافة أرجاء أسواق النموّ العالمية للشركة والتي تمتد من إفريقيا إلى الصين.

وكشفت الشركة خلال المؤتمر الذي نظم في دبي عن استراتيجيتها للعام ٢٠١٥، و وفّرت للعملاء والشركاء وكبار التنفيذيين في الشركة منصّة للتواصل، ومكّنتهم من الاطلاع على ما وراء التحديات التي تشهدها الحكومات والشركات والأفراد في كيفية استخدام التقنية للقيام بالأعمال التجارية والتواصل الاجتماعي، ومناقشة الآفاق الجديدة التي تواكب هذه التحديات.

وحضر هذا المؤتمر أكثر من ١٠٠٠ شخص من شركاء التوزيع وعملاء شركة أفايا من القطاعين العام والخاص في أسواق النمو العالمية. وافتتح **بيير بول آلارد**، النائب الأول للرئيس للمبيعات العالمية ورئيس العمليات العالمية في أفايا، المؤتمر الذي اقيم في فندق أتلانتس في دبي. وتهدف الشركة إلى أن يكون هذا المؤتمر بمثابة مركز لإطلاق تقنيات تواصل مبتكرة تعتمد على الجيل القادم من التقنيات الجوّالة والسحابية والتطبيقات، كما أنه يؤكد التزام أفايا تجاه شركائها وعملائها في المنطقة.

وبهذه المناسبة قال **فادي مبارك**، رئيس قنوات شركاء أعمال أفايا في أسواق النمو العالمية: «يشرّفنا استضافة عملائنا وشركائنا الاستراتيجيين من مناطق مختلفة من العالم في دبي، مركز أفايا لادارة اعمال الشركة في أكثر من نصف جغرافية العالم. وسنطلع ضيوفنا خلال المنتدى على آفاق جديدة سيشهدها المستقبل، وسنؤكد على التزامنا بتوفير تقنيات وخدمات فائقة تمكّنهم من تحقيق النجاح ومواكبة انتقالهم إلى المستقبل».

وقامت «أفايا» بتكريم شركائها في الأعمال للنتائج الإيجابية التي حققوها وولائهم للشركة وجهودهم لقيادة التحوّل الذي يشهده القطاع نحو نموذج العمل المرتكز على القيمة، حيث تقاس الإنجازات بمدى قدرة شركاء أفايا على تقديم ما يتجاوز توقعات العملاء. وشمل التكريم ١٨ شركة من شركاء الأعمال من كافة أسواق النمو العالمية، ويسهم شركاء الأعمال في توطيد مكانة «أفايا» في أسواق النمو العالمية وتمهيد الطريق أمام منظومة أعمال تقوم على الخدمات والقيمة المتأتية للعملاء من الشركات

«أفايا» تعرض حلولها للاتصالات الذكية في «جيتكس»

محمد عارف: توضح مدى ملاءمة المنصات المفتوحة والذكية للشركات

أطلقت شركة أفايا AVAYA خلال معرض اسبوع جيتكس للتقنية مجموعة حلول «أفايا للاتصالات الذكية» AVAYA SMART CONNECT والتي تجمع بين تقنيات وخدمات الارتقاء بالانتاجية والتشاركية وحلول الشبكات الذكية. وعرضت «أفايا» هذه الحلول بصورة حيّة في جناحها بالتعاون مع عملائها الاستراتيجيين من القطاعين العام والخاص، وقد حظي العملاء والشركاء بالحرية في الاختيار والمرونة في الابتكار، فضلاً عن تحقيق عائدات قوية على الاستثمار على المدى الطويل.

وضمت مجموعة الحلول الجديدة للاتصالات الذكية AVAYA SMART CONNECT شبكة الاتصال VENA Fabric Connect وحلول الفيديو الجوال التي تعمل بكبسة زر واحدة، ومحطة الخدمات الذكية الذاتية لتوفير الخدمات المالية والحكومية للعملاء أينما كانوا وعلى مدار الساعة.

وقال **محمد عارف** المدير التنفيذي لشركة أفايا في دول الخليج العربي «اختارت «أفايا» جيتكس لإطلاق حلول أفايا للإتصالات الذكية للعالم وذلك نظراً لأهمية هذا الحدث التقني في أسواق «أفايا» الواعدة، وسيحرص فريقنا الذي يتمتع بالخبرة الأعلى على مستوى المنطقة على التواصل مع الزوار لتقديم استعراض حي لمزايا الحلول الجديدة والتي توضح مدى ملاءمة المنصات المفتوحة والذكية للشركات من مختلف الأحجام والهيئات الحكومية في مختلف أنحاء الشرق الأوسط والعالم».

المطوِّرة للحلول في عام ٢٠١٥.

وقد حصدت «ميتكو » جائزتي أفضل شريك لتجربة العملاء وأفضل شريك لخدمات «أفايا» الاستشارية للعام ٢٠١٤ عن أسواق أفايا في الصين والهند وروسيا والشرق الأوسط وإفريقيا، وقد حصلت «الفطيم تكنولوجيز» على جائزة أفضل شريك لأفايا في مجال الشبكات للعام ٢٠١٤ في أسواق الهند والصين وروسيا والشرق الأوسط وإفريقيا، وأقيم حفل الجوائز خلال ملتقى أفايا للعملاء والشركاء للعام ٢٠١٥ والذي أقيم مؤخرا في دبي روتانا ودوماسكو وبرج مارينا لوسيل. وحصلت «MDS PACC»، الشركة الرائدة في توفير حلول البنية التحتية والتي يقع مقرّها في الإمارات، على جائزة أفضل شريك في منطقة الخليج العربي للعام ٢٠١٤ لأفايا.

وقال **فادي مبارك**، «لقد ضاعفنا نموّنا في أسواق منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا والصين وروسيا والهند خلال العام ٢٠١٤، وقد ساهم شركاء أعمالنا في نسبة ٩٠٪ تقريبا من هذا النموّ، والمستفيد الأكبر من ذلك هم الشركاء الذين تبنّوا الخدمات المرتكزة على القيمة وكانوا قادرين على تقديم ما يتجاوز توقّعات العملاء. وإننا فخورون للغاية بالإنجازات التي حققها شركاء أعمالنا وما أظهروا من إمكانيات في مجال الاستشارات وإدارة المشاريع خلال العام ٢٠١٤، وإننا نتطلّع إلى التواصل مع شركائنا وعملائنا للاستمرار في توفير القيمة المضافة إلى أعمالهم وإلى كافة المساهمين فيها». ■

كل شي على تواصُل،
تكلم مع العالم عبر STC

في المستقبل القريب ستكون مليارات الأجهزة متصلة، لتفتح لنا
الأبواب على عوالم تغني حياة الأفراد والأعمال على حد سواء.

STC
الاتصالات السعودية

Dr. Khaled Biyari :

"STC IS THE MAJOR ENABLER OF ICT FOR SMART SOCIETY IN KSA"

Saudi Telecom Company (STC) maintains its leadership position by continuously listening to customers, growing service offerings, and investing in cutting-edge technologies

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet with Dr. Khaled Biyari, Senior Vice President for Technology and Operations at STC, to discuss the company's strategy to develop information, communications, and technology (ICT) infrastructure in Saudi Arabia. In this interview, he sheds light on the progress and on overcoming the challenges in smart service implementation. He also outlines STC's plans for the future.

*** What are STC's plans to develop ICT infrastructure to support smart services and grow a knowledge-based society in Saudi Arabia?**

- STC is the enabler of ICT for smart society in the Kingdom. We continue to establish critical ICT infrastructure that enables government agencies and companies alike, across all sectors, to conduct business electronically. Many government, education, health care, and commercial services are now available online, accessible as "smart services" through mobile apps making it easier for all to conduct business. Also, in our drive to expand our existing high-speed, high quality network, we have entered into strategic partnerships in the market to build fiber-optic networks for numerous development projects across the Kingdom.

*** What are the main challenges to successful implementation of smart services and applications?**

- Obstacles are an unavoidable part of any business. The most significant challenges facing widespread adoption of smart services are still the low level of appreciation of the enormous positive impact that smart services will have on every company at all administrative levels and across every sector, the relatively young digital innovation and entrepreneur culture along with the related venture capital, in addition to the need for greater flexibility of regulatory environments affecting, for example, mobile payments.

*** What is the significance of STC's investment in developing value-added services?**

- It is very important for everyone nowadays to remain connected at all times, and to be able to access content when and as needed. STC continuously invests in platforms that develop comprehensive, value-added services to ensure customers have the speed they need to go about their daily business. It is also important for people to remain in control of the solutions that STC is making available. For example, we invest in Quality of Service (QoS) processes, which enable customers to prioritize the Internet traffic on their IP Virtual Private Network (VPN) that hosts all of their applications, including voice, video, data, and Internet. For fixed services, voice-mail add-ons and call blockings are just more ways to customize the service and keep the customer in charge of their communication - when they can be reached, by whom, and where.

*** How do you evaluate the progress of implementing smart service technologies in the Kingdom?**

- The success of any smart government project is dependent on overcoming cultural, procedural, and regulatory barriers. This is not merely a technical undertaking; the technology part is providing the tools that will transform work processes. The more compelling indicators of progress are the ability of the enterprise and government sectors to employ these technologies. As important is changing the mindset of people to embrace smart services and use them effectively in their daily lives. More public awareness of all facets of this comprehensive transformation can go a long way in bringing it along. It is worthy to note, that the rate of adoption of smart services in KSA is increasing rapidly and is fueled by the large adoption of smart devices in the Kingdom.

*** More and more companies these days are using cloud computing. How is STC meeting this need for its enterprise customers?**

- Recently we launched STC Advanced Solutions, a subsidiary that will accelerate STC's enterprise segment growth strategy through providing a wide range of ICT services to build on our telco offerings. We recognize the value of storing and sharing data and information to our enterprise customers and we endeavor to provide top service and turnkey solutions at every touch point. Cloud computing, M2M, managed services, systems integration are the major offerings of STC Advanced Solutions. On cloud computing specifically, STC is partnering with leading global companies to provide services across the Kingdom.

*** What makes STC unique?**

- STC has been going through a major transformation journey with the aim of having top-notch infrastructure, cutting-edge technology, best-in-class employees, a company-wide commitment to excellence, and most importantly, a customer-centric approach. As a result, STC continues to lead the ICT sector in Saudi Arabia and the MENA region.

In addition, STC has set up a task force dedicated to enhancing customer experience. The task force is headed by the Managing Director himself and comprises members of the senior management team and is tasked with continuously enhancing the customer experience across all touch points. In addition, STC is activating extensive feedback mechanisms to understand customer needs and act on them to deliver practical solutions and services.

*** What have you launched recently?**

- On the enterprise side, we are completely innovating our B2B organization and offerings including the launch of STC Advanced Solutions as mentioned earlier. On the consumer side, we were the first operator to launch post-paid packages for youth, with enhanced features such as voice and data bundles. Our offers and discounts to consumers always take into consideration their requirements, and are responsive to seasonal events. We are always looking for ways to enrich customers' lives by keeping them comfortably connected. After all, we all consider connectivity now a utility. It is a basic human right to be connected.

Describe STC's strategy for the future.

We will always be customer-centric. Our customers continually emphasize that speed, performance, and coverage across fixed and mobile networks are their top priorities. Therefore, our strategy is to continue to expand our rapidly-growing fiber-optic network, deploy 4G to meet ever-increasing demand, and contribute to the Kingdom's drive towards a knowledge-based economy. In addition, we will focus on providing platforms to develop digital services and solutions in the shortest time possible, which will benefit both STC and its customers.

د. خالد بن حسين البياري (شركة الاتصالات السعودية STC):

سننشئ مركز اعمال تديره كفاءات نسائية

د. خالد البياري متحدثا الى الشيخ حمدان بن محمد داخل جناح STC

عادل العبيلان يستقبل الشيخ منصور (جناح STC)

تعتبر شركة الاتصالات السعودية STC الشركة الوطنية الرائدة في تقديم خدمات الاتصالات المتكاملة في المملكة العربية السعودية، حيث تعمل الشركة وباستمرار على الاستجابة لمتطلبات السوق. النائب الاعلى لرئيس مجموعة الاتصالات السعودية للتقنية والعمليات الدكتور خالد بن حسين البياري عرض للاتفاقية المعقودة مع شركة «تاتا»، واشار الى انشاء مركز يوظف كفاءات نسائية سعودية، موضحا انه سيتم اختيار الموظفات لهذا المركز بعناية فائقة وبعد خضوعهن لتدريب ممنهج لتسيير العمل.

محمد البلاع يتحدث الى د. خالد البياري وابراهيم الزير واقفا، ويبدو في الخلف حسن الشيخ (داخل جناح STC)

د. خالد البياري يحاضر داخل جناح اريكسون

توظيف كفاءات نسائية

■ أبرمتم مؤخرا اتفاقية مع شركة تاتا للاتصالات TATA، ما الهدف منها وماذا تتضمن؟

– العلاقة مع شركة تاتا قديمة العهد، حيث تتعاون معنا منذ سنوات في دعم منظوماتنا في قطاع تكنولوجيا المعلومات.

الى ذلك جزء من العمل كان يتم خارج المملكة العربية السعودية وفق ما يعرف بـ OFFSHORING. والاتفاقية التي تم توقيعها مع «تاتا» تركز على نقل جزء كبير من أعمال الـ OFFSHORING التي كانت تتم خارج المملكة الى داخلها. وليس هذا وحسب، انما سيتم إنجاز كل الأعمال من طريق مركز يوظف كفاءات نسائية سعودية، إيماناً من STC بالقوة العاملة من الشابات السعوديات الخريجات في مجال التكنولوجيا، والتزاماً منها بمسؤوليتها الاجتماعية. وسيكون هذا المشروع بإذن الله خطوة من خطوات كبيرة تدرسها STC.

تدريب ممنهج

■ متى سيبدأ العمل بهذا المشروع؟

– بعد توقيع الاتفاقية فوراً، وحالياً يعمل فريق عمل كامل على عملية التوظيف.

■ هل ستخضع السيدات السعوديات لدورات تدريبية داخل STC؟

– طبيعي، لأن الأنظمة التي نتكلم عليها متقدمة جداً ومعقّدة، لذا سنختار الموظفات بعناية تامة وبعدها ستتم عملية التدريب الممنهج والمبرمج لتسيير العمل.

■ هل العمل بالإتفاقية سيبدأ فوراً أم سيتم على مراحل؟

– سنبدأ العمل على بنود محددة من الاتفاقية ومع الوقت سننفذها بالكامل ونتوقع نجاحها بشكل كبير. ■

بـــروج للتـأمين التعـاونـي
Buruj Cooperative Insurance

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.

المركز الرئيسي : الرياض
هاتف: ٢٩٣٨٣٨٣ (١١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١١-٩٦٦+)
ص.ب ٤٠٩٩٧ الرياض ١١٥١١ المملكة العربية السعودية

فرع جدة
هاتف: ٦٥٢٩١٢١ (١٢-٩٦٦+) فاكس: ٦٥٢٩١٣٦ (١٢-٩٦٦+)
ص.ب ٧٤٢ جدة ٢١٤٢١ المملكة العربية السعودية

فرع الخبر
هاتف: ٧١١٧٤٩٨ (١٣-٩٦٦+) فاكس: ٢٦٦١٥٩٨ (١٣-٩٦٦+)
ص.ب ١٦٩١ الخبر ٢٥٩١٣ المملكة العربية السعودية

عثمان سلطان (الرئيس التنفيذي لشركة DU):

نسخر تقنية الاتصالات لتوفير بيئة ذكية ضمانا لأعلى مستويات السعادة والرفاهية للمواطنين

عثمان سلطان مستقبلا الشيخ حمدان بن محمد في جناح DU

سلّطت شركة دو الضوء خلال مشاركتها في (أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠١٤) على مساهمة حلول الاتصال في تطبيق رؤية الامارات ٢٠٢١ وذلك عبر تمكين المجتمع من خلال تطوير اقتصاد قائم على المعرفة مبني على التقنية كميزة تنافسية أساسية.

وأشار عثمان سلطان الرئيس التنفيذي لشركة دو إلى رؤية صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي لتحويل دبي إلى أحد أذكى مدن العالم، حيث رأى ان تحويل مفهوم المدن الذكية إلى واقع ملموس يتطلب العمل على معطيات كثيرة وتضافر جهود أطراف عدة، مبرزا دور دو في تطبيق رؤية الإمارات من خلال تسخير تقنيات الاتصال لتوفير بنية ذكية ضمانا لأعلى مستويات السعادة والرفاهية لسكان دولة الإمارات العربية المتحدة.

السعادة والرفاهية لسكان دولة الإمارات العربية المتحدة

نموذج الحياة الذكية

■ كيف تقوّمون مشروع تحويل دبي إلى مدينة ذكية، وكيف تنظرون الى هذا المفهوم وأهمية تطبيقه؟

– أعتقد بأنه ليست مصادفة أن نجد المدن والحضارات القديمة قد ازدهرت في ظل وجود وسائل اتصال وتواصل طبيعية بين الإنسان وأخيه، والتي حفزته لابتكار مختلف التطبيقات اليومية التي ساعدت على أن تجعل حياة البشر أكثر سهولة وإنتاجية. واليوم نرى ذلك جليا بشكل أكبر في ظل وجود تقنيات الاتصال والتواصل الحديثة والتطبيقات الرقمية. فمن البديهي أن يتم استثمارها من قبل الحكومات والمؤسسات في مجالات عدة لتسهيل حياة البشر وجعلها أكثر أماناً ورفاهية.

لكن اللافت في دولة الإمارات هو وجود إرادة واضحة لتطوير نمط العيش تجسدت في رؤية صاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** لتحويل دبي إلى إحدى أذكى مدن العالم وتسخير التكنولوجيا الحديثة لصنع نموذج جديد من الحياة.

حيث أن سموه وضع التكنولوجيا ضمن أهم القطاعات الوطنية الحيوية ضمن الاستراتيجية الوطنية للابتكار ، لتحفيز الابتكار ودعم حاضناته من خلال القطاعات الوطنية الرئيسية وهي: إلى جانب الطاقة المتجددة، والنقل، والصحة، والتعليم، والمياه، والفضاء. وكذلك بالنسبة لتحفيز القطاع الخاص على إنشاء مراكز للابتكار والبحث العلمي وتبني أحدث وسائل التكنولوجيا مما ييسر خلق منتجات وخدمات مبتكرة. والهدف من هذا التوجه الاستراتيجي تعزيز مكانة دولة الإمارات دوليا كمركز مرموق لاختبار الابتكارات الجديدة. كما يعدّ مفهوم المدن الذكية نقطة تحوّل تاريخية هامة لدولة الإمارات واقتصادها ومركزها الدولي.

تطبيق رؤية الامارات

■ في رأيكم ما هي المعطيات الواجب توافرها لتحقيق هذا المفهوم؟

– يتطلب تحويل مفهوم المدن الذكية إلى واقعٍ ملموس العمل على معطيات كثيرة وتكاتف مدروس بين أطراف وقطاعات عدة. حيث تستخدم مدينة دبي التطبيقات الذكية في القطاع الخدمي ووسائل النقل والاتصال والوزارات، لكن، هناك اختلاف كبير في الانتقال من مدينة تستخدم تقنيات ذكية إلى مدينة ذكية بذاتها، وهذا يتطلب مراحل عدة تبدأ ببناء بنية تحتية لشبكات الاتصال، وهنا يكمن دور شركات الاتصال مثل دو في تطبيق رؤية الإمارات من خلال تسخير حلول وتقنيات الاتصال لتوفير بيئة ذكية وضمان أعلى مستويات السعادة والرفاهية للمواطنين.

ومن هذا المنطلق نؤمن في دو بأن الاتصال هو حق من حقوق الإنسان سواءً في الدولة أو خارجها، وعليه ارتبطنا بشراكة استراتيجية هذا العام مع اللجنة العليا لمبادرة تحويل دبي إلى مدينة ذكية حيث تم اختيار دو موفراً رسمياً للاتصال اللاسلكي (WiFi) لمدينة دبي الذكية، لوضع البنية التحتية للاتصال اللاسلكي (الواي فاي) في جميع الأماكن العامة في الإمارة بالتعاون مع مختلف الجهات والمؤسسات المحلية. ونعمل حالياً على توسيع رقعة توفيرنا لخدمة واي فاي الإمارات عبر شبكة دو لتشمل مختلف نماذج المدن الذكية في إمارات الدولة بدءاً من أبوظبي ودبي.

وكمرحلة أولى تربطنا شراكات مع مختلف المؤسسات لتمكينها من ترقية خدماتها إلى نموذج المدن الذكية، من خلال بناء شبكات الألياف الضوئية، ومدها بمختلف التقنيات والخدمات الذكية.

أما المرحلة الثانية فتتمثل في خلق حوكمة أو منظومة اقتصادية من خلال تجميع البيانات وتخزينها وتحليلها وربطها بهدف حماية خصوصية المشترك، وبعدها يتم إتاحة استخدام هذه البيانات في خلق التطبيقات المختلفة.

معايير السعادة

■ في رأيكم هل ستكون التطبيقات الذكية في متناول الجميع؟

– تختلف مدى قابلية استخدام هذه التطبيقات بين شخص وآخر، كما هو الحال بين مؤسسة وأخرى، ولكنها ستكون متاحة للجميع وفي كل مكان. وأود أن أشدّد على نقطة مهمة وهي أنه ليس هناك هدف أكثر نبلاً من إسعاد الناس من خلال معايير محددة لهذه السعادة وهذا ما يتناسب مع مؤشر السعادة الذي أطلقه صاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، والذي يقيس مستوى السعادة والرضى في الدولة عبر تقارير يومية، تمنح أصحاب القرار نظرة شمولية وآنية عن تطبيقات المدن الذكية في الدولة. ■

إنجازات
Injazat
DATA SYSTEMS لنظم البيانات

Injazat Data Systems combines its local expertise and presence with its global technology partnership network. Injazat continues to develop market leading IT services to meet the dynamic customers' needs including: consultancy, project management, system integration, transformation, applications, data center, cloud services & a wide range of managed services that can help make your business more secure and agile.

For further inquiries, please email marketing@injazat.com or visit www.injazat.com

IT Outsourcing • Data Center Managed Services • Cloud Services • Applications • Security

باسل اياس (شركة ديل DELL الشرق الأوسط):

أطلقنا مجموعتنا الجديدة من الكمبيوترات اللوحية وأحدث حلول الحوسبة السحابية

كشف مدير التسويق في شركة ديل DELL الشرق الأوسط باسل اياس عن توقيعها مذكرة تفاهم استراتيجية مع شرطة الشارقة لتنفيذ مشروع «المدينة الآمنة»، ولفت الى إطلاقها مجموعتها الجديدة من الكمبيوترات اللوحية للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط خلال فعاليات معرض «جيتكس ٢٠١٤»، وأحدث حلولها في مجال الحوسبة السحابية، مبيناً اهتمام رئيس الشركة بأسواق قطر والسعودية والإمارات الأكبر بالنسبة الى «ديل».

شبكات لاسلكية

■ الملاحظ ازدياد التوجّه نحو المدن الذكية تدريجياً في الوقت الراهن، ما الذي تقدمه شركة DELL في هذا الإطار؟

– تقدّم «ديل» للمدن الذكية الشبكات اللاسلكية WIRELESS NETWORKS التي توفّر لساكنيها وزائريها فرصة التواصل مع العالم في أي مكان يتواجدون فيه.

إضافة الى ذلك، تم أخيراً توقيع مذكرة تفاهم استراتيجية بين شرطة الشارقة و«ديل» لتنفيذ مشروع «المدينة الآمنة»، حيث ستتولى الشركة تركيب ٥٠٠ كاميرا رقمية ذكية في الأماكن العامة خلال فترة تمتد الى خمس سنوات. وتوفّر هذه الكاميرات ليس فقط خاصية التصوير بالصوت والصورة وإنما تعمل وفق نظام تحليلي يساعد على اكتشاف الجريمة قبل وقوعها، وذلك من خلال قراءة ملامح الوجوه ومعرفة الداخل والخارج وفي أي وقت من الأوقات، بما يؤمن الحماية والأمان لهذه الأماكن.

كما ونتعاون مع العديد من الحكومات العربية والأوروبية حيث نؤمن لها حلول الأمان والحماية، لكن هذه الجهات في غالبيتها تفضل ان تكون الاتفاقيات معها سريّة، حفاظاً على أكبر قدر ممكن من الأمن والأمان.

أما إمارة الشارقة ففضلت ان تكون الاتفاقية معها علنية وأمام الصحافة والإعلام، حيث تم الاعلان عنها في مؤتمر صحافي حضره مدير عام «ديل» **ماريوس هاس**، وأعلن خلاله عن التفاصيل التي تتعلق بالكاميرات الخمسمئة والتي ستحول الشارقة خلال السنوات الخمس المقبلة الى أكثر المدن أماناً في الشرق الأوسط.

حلول الحوسبة السحابية

■ما أهم المنتجات التي قدّمتها «ديل» خلال الفترة الماضية وحاليا؟

– خلال «جيتكس» ٢٠١٣، أطلقت «ديل» مجموعتها الجديدة من الكمبيوترات اللوحية للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط، والتي تعمل على نظامي ويندوز واندرويد.

أما خلال «جيتكس» هذه السنة، فعرضت «ديل» خدمة منتجاتها الكاملة من الحواسيب المحمولة واللوحية المواكبة لاحتياجات الشركات والعملاء على الصعيدين العالمي والإقليمي، ولا سيّما الشركات التي تمتلك بيانات حساسة وسرية، حيث تم تجهيز هذه الحواسيب بتقنيات يمكن من خلالها قراءة بصمة اليد والبطاقات الذكية المستخدمة للدخول الى المكاتب في الشركات، مما يمنع سرقة المعلومات الخاصة بالمستخدمين والشركات والجهات الحكومية.

كما وانتهزت DELL فرصة حدث «جيتكس» ٢٠١٤ لتكشف عن أحدث حلولها في مجال الحوسبة السحابية، وذلك من خلال وحدتها الجديدة WYSE CLOUD CONNECT القادرة على تحويل أي شاشة الى جهاز كمبيوتر شخصي، والذي يمكن للمستخدم التنقل به واستخدامه أينما كان.

وتعمل هذه الوحدة بواجهة HDMI، حيث تشبه وحدة تخزين USB، وبنظام اندرويد، موفرة للمستخدم امكانية إما تشغيل تطبيقات الأندرويد المثبتة عليها او استخدام حاسوبه الشخصي. كما وتحتوي وحدة WYSE على سعة تخزين تبلغ٨ جيغابايت وذاكرة بقدرة استيعاب جيغابايت واحد الى جانب منفذ بطاقات الذاكرة بسعة ٦٤ جيغابايت.

في هذا السياق، استحوذت «ديل» منذ حوالى السنتين على شركة «وايز» بهدف توسيع قدرات منتجاتها السحابية وبيانات الحوسبة الافتراضية.

■ أي من أسواق الشرق الأوسط تحققون فيها أفضل النتائج؟

– قام **مايكل ديل** رئيس الشركة وصاحبها أخيراً بزيارة كل من قطر والسعودية والإمارات، مما يؤشر الى ان هذه الأسواق هي الأكبر بالنسبة الى «ديل» في المنطقة، وحتى بين الدول الناشئة أيضاً. ■

Rittal – The System.

Faster – better – everywhere.

RITTAL

THANK YOU

for visiting us at GITEX 2014.

Make IT easy.

Explore. Create. Win.

New Generation Smart Systems for IT Infrastructure

- NETWORKING & SERVER CABINETS
- COOLING SYSTEMS
- POWER SYSTEMS
- IT SECURITY ROOM
- MONITORING & REMOTE MANAGEMENT

Look forward to seeing you again at GITEX 2015.

For enquiries, mail to : emanuel.i@rittal-middle-east.com
Rittal Middle East FZE - P.O. Box 17599, Dubai, UAE I Tel : +971-4-3416855
www.rittal-middle-east.com

ENCLOSURES | POWER DISTRIBUTION | CLIMATE CONTROL | IT INFRASTRUCTURE | SOFTWARE & SERVICES

FRIEDHELM LOH GROUP

جوني كرم (شركة سايتريكس CITRIX):

اطلقنا تطبيقات مختلفة تتمتع بعدم امكانية اختراقها أمنيا

من اليمين: CARLOS SARTORIUS وجوني كرم

نائب الرئيس الاقليمي لمنطقة الشرق الاوسط وافريقيا في شركة سايتريكس CITRIX جوني كرم لاحظ اقبالا واسعا من قبل زوار معرض «جيتكس ٢٠١٤» على برمجيات الشركة وتطبيقاتها على الشبكات والانترنت، وذكّر بتخصصها في مجال البيئات الافتراضية الحاسوبية، كاشفا عن تطبيق جديد من نوعه يتيح للموظفين امكانية الوصول الى البيانات والمعلومات التي يستخدمونها خلال عملهم، من دون اختراقه أمنيا، لافتا الى جهود مبذولة من قبل الشركة في مجال تدريب الشركاء وتأهيلهم بهدف التعريف بالخدمات والبرمجيات التي تقدمها الشركة.

تخصص في البيئات الافتراضية

■ كيف تقوّمون فعاليات معرض «جيتكس» لهذا العام؟

– ركزنا في المعرض هذا العام على التواجد بشكل أكبر من خلال زيادة مساحة المنصة الخاصة بالشركة توخياً لتمثيل أوسع.

واللافت هذا العام الإقبال الكبير واهتمام الزوار ببرمجياتنا وتطبيقاتنا على الشبكات والإنترنت.

هذا ولطالما شكلت مبادرة حكومة دبي حول تكوين مدينة ذكية مرتبطة بالحوسبة السحابية والتطبيقات والبرمجيات أساساً لنشاط «سايتريكس» منذ تأسيسها عام ١٩٨٩، وهي المتخصصة في مجال البيئات الافتراضية الحاسوبية والبرمجيات عن بعد. وقد حصلت عام ٢٠٠٨ على المركز ٢٦ على مستوى شركات البرمجيات في العالم. الى ذلك نجحت «سايتريكس» في ابرام عقود والتزام مشاريع مع جهات عدة.

المحافظة على أمن المعلومات

■ ما الذي يميّزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– طرحنا أخيراً تطبيقاً جديداً من نوعه يتيح للموظفين إمكانية الوصول الى البيانات والمعلومات التي يستخدمونها خلال عملهم وحيازة المرونة الكافية للعمل من أي مكان باستخدام أي جهاز من دون اختراق الرقابة الأمنية للجهاز.

وهذا التطبيق المميّز تنفرد به الشركة ويميّزها عن مثيلاتها مع الأخذ بالاعتبار المحافظة على أمن مركز البيانات في أي حاسوب وعلى مختلف المستويات، كونها تقدّم خدمات لقطاعات حساسة كالدوائر الحكومية والقطاعات المالية ومن الواجب توفير خدمة آمنة.

على صعيد آخر عمدت الشركة أخيراً الى زيادة عدد الموظفين وتكثيف دورات التدريب، بالإضافة الى توظيف مهندسين ومتخصصين جدد بهدف تعريف العملاء على كيفية الإفادة من خدماتنا وحلولنا.

وحالياً نحن في صدد التعاون مع أحد البنوك لتطبيق مفهوم جديد (SMART BRANCHES) بعد دراسة تفيد ان فروع المصارف المتواجدة ضمن مجمعات سكنية تشهد إقبالاً في نهاية الأسبوع، مقارنة بتلك الموجودة ضمن المجمعات التجارية والتي تشهد اقبالاً واسعاً طوال أيام الأسبوع، وللغاية ابتكرنا مفهوماً جديداً لنقل التطبيقات الخاصة بالمصرف وفريق العمل بين الفروع وإتمام كافة الأعمال بواسطة استخدام الألواح الالكترونية.

ولضمان أمن هذه التطبيقات أدخلنا تقنية ذكية تمنع إمكانية وصول أي شخص لاستخدام هذه التطبيقات أثناء وجوده خارج فروع المصرف. فضلاً عن ذلك طُبقت هذه الخدمة في دائرة الشركة في احدى الدول الخليجية وتتيح للموظفين إنجاز أعمالهم والاطلاع على المعلومات من خلال حضورهم في أي من مراكز الشرطة، وقد تم تدريبهم من قبل أفراد متخصصين تابعين للشركة.

تدريب الشركاء وتأهيلهم

■ في رأيكم هل من إمكانية لاختراق هذه التطبيقات؟

– الرقابة موضوع حساس ويتطوّر يوماً بعد يوم، ولكننا نحاول دائماً تقليل نسب المخاطر. كما نبذل جهوداً كبيرة في مجال تدريب وتأهيل شركائنا في العمل بهدف التعريف بالخدمات والبرمجيات التي نقدمها. ونحن متفائلون بالنتائج التي حققناها هذا العام ونالت رضى عملائنا والمتعاملين معنا. ■

eProseed

ORACLE EXCELLENCE, DELIVERED.

نبتكـر حيث يتبع الاخرون

Further information : info@eproseed.com

ابراهيم محمد لاري (شركة انجازات لنظم البيانات):

نحن في صدد إفتتاح فرع في قطر وبعدها التوسع نحو أسواق الخليج الأخرى

تعتبر«إنجازات لنظم البيانات» شركة رائدة على مستوى المنطقة في مجال تكنولوجيا المعلومات ومراكز البيانات والخدمات المدارة، كما برزت كشريك مهم في تحقيق جهود حكومة أبوظبي للتنمية.

الرئيس التنفيذي للشركة المهندس ابراهيم محمد لاري ساهم في إبراز دور الشركة في توفير النظم والبرامج والحلول الملائمة للشركات والحكومات. وكشف عن التحضير للتوسع نحو أسواق الخليج، والتركيز على الكوادر البشرية المتخصصة، والتي تقوم الشركة بتدريبها مواكبةً للتطور المستمر في قطاع التكنولوجيا.

بنية تحتية متطورة

■ **كيف تقيمون فعاليات معرض «جيتكس» هذا العام؟**

– قدمت مختلف شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات خلال مشاركتها في المعرض مجموعة كبيرة ومتنوعة من التطبيقات الذكية. وتم التركيز بشكل خاص هذا العام على الحلول التي تساهم في بناء حياة ذكية موفرة لسهولة الوصول إلى الخدمات والأمان.

■ **الى اي مدى تساهم شركة انجازات لنظم البيانات في تحقيق مفهوم المدينة الذكية من خلال الحلول التي تطرحها؟**

– يحتاج مفهوم المدن الذكية الى بنية تحتية متطورة، وهنا يكمن دور شركة انجازات في توفير النظم والبرامج والحلول الملائمة للشركات والحكومات.

■ **كيف توفر شركتكم الحماية للمعلومات والبيانات؟**

– تعد شركة انجازات من الشركات الرائدة في مجال أمن المعلومات، وبالتالي تقدم مجموعة من الحلول لحماية البيانات والمعلومات. وقد أبرمت الشركة عقوداً مع شركات عالمية وتمتلك موارد بشرية متخصصة وماهرة، فضلاً عن مركز البيانات داخل الشركة الهادف لتوفير الحماية الكاملة لعملائها.

■ **من هم العملاء الرئيسيون لشركتكم؟**

– شركة إنجازات تقدم خدماتها لأكثر من ٤٥ عميلاً من القطاعين العام والخاص، وهي تقدم خدماتها في مجالات متعددة كالصحة والبنوك والدوائر الحكومية وشركات البترول والغاز.

توسع نحو أسواق الخليج

■ **الى اي مدى تساهمون في خدمة دولة الامارات من خلال الخدمات التي تقدمونها، وهل لديكم النية للتوسع؟**

– مقر الشركة الرئيسي في إمارة ابو ظبي ولديها مركز بيانات تنطلق منه لتقديم خدماتها داخل دولة الامارات وخارجها، وإدارة الشركة في صدد التحضير لافتتاح فروع لها في دول الخليج .

■ **ما هي الخدمات التي طرحتموها خلال فعاليات «جيتكس» هذا العام؟**

– أنجزت الشركة مجموعة برامج متخصصة لجهاز ابو ظبي للرقابة الغذائية في مبادرة لإعتماد استراتيجية شاملة لبنية التقنية المؤسسية النقالة، وتهدف المبادرة الى دعم مهمة الجهاز من تفعيل وادارة اجهزته وتطبيقاته النقالة، وتسمح للمستخدمين بإنجاز أعمالهم في اي وقت ومن اي مكان.

مواكبة التطور التكنولوجي

■ **هل تواجهون صعوبة في ايجاد الكوادر البشرية المتخصصة لترويج خدماتكم، والى اي مدى تستثمرون في مجال التدريب؟**

– يتوقف اساس عملنا على الكوادر البشرية المتخصصة ذات الامكانات لتحقيق اهداف الشركة البالغ عدد موظفيها اكثر من ٧٥٠ شخصاً.

ونواجه صعوبة في ايجاد الكوادر المتخصصة الا اننا نبحث عن الاشخاص المناسبين في مختلف مجالات عملنا ونعمل على تدريبهم على احدث التقنيات في مركز «انجازات» للتدريب الخاص بالشركة لمواكبة التطور المستمر في القطاع التكنولوجي.■

إنجازات Injazat
DATA SYSTEMS لنظم البيانات

Securing your network?
We've got you covered.

Security solutions purpose-built to solve complex IT problems.

Barracuda **Firewall**
Barracuda **NG Firewall**
Barracuda **Spam Firewall**
Barracuda **Web Filter**
Barracuda **Web Application Firewall**
Barracuda **Load Balancer ADC**

Barracuda

www.barracuda.com

Office 202, Building 12, Dubai Internet City,
PO Box 73030, Dubai, UAE.

o: + 971 4 4534 664

شريكة في تحقيق جهود حكومة ابو ظبي لتنمية تكنولوجيا المعلومات
«انجازات» تتعاون مع جهاز ابو ظبي للرقابة لتسريع عملية تحويل اعماله الى العالم الرقمي

من اليسار: ابراهيم محمد لاري ومحمد جلال الريسي

أعلنت «إنجازات لنظم البيانات» INJAZAT DATA SYSTEMS عن تعاونها مع جهاز أبوظبي للرقابة الغذائية في اعتماد استراتيجية شاملة لبنية التقنية المؤسسية النقالة بهدف تسريع عملية تحويل أعمال الجهاز إلى العالم الرقمي. تهدف هذه المبادرة إلى دعم مهمة الجهاز لتطوير قطاع غذائي مستدام يضمن تقديم غذاء آمن للعموم.

ويعد جهاز أبوظبي للرقابة الغذائية في مقدمة الجهات الحكومية في إمارة أبوظبي التي تقوم بتطوير مثل هذا البرنامج الخاص بتطبيق بنية التقنية المؤسسية النقالة. وسيغطي هذا البرنامج الذي قامت بتطبيقه شركة «إنجازات» منصة التطبيقات المؤسسية النقالة MEAP وإدارة الأجهزة النقالة MDM وحماية الهواتف النقالة MOBILE SECURITY. كما ستمكن هذه البنية جهاز أبوظبي للرقابة الغذائية من الإسهام في تحقيق الرؤية الاستراتيجية لمبادرة الحكومة الذكية لحكومة أبوظبي.

وقال **محمد جلال الريسي** مدير إدارة الاتصال وخدمة المجتمع في جهاز أبوظبي للرقابة الغذائية: «تعتبر الاتصالات والتنسيق أمورا مهمة لنجاح برامجنا ومبادراتنا وقد مكنتنا شركة «انجازات» من زيادة السيطرة على أجهزتنا وتطبيقاتنا النقالة والتي نعتبرها من أهم أصولنا من خلال تزويدها لنا ببنية موثوقة ومرنة للتقنية المؤسسية النقالة، سيمكننا ذلك من ان نصبح أكثر استجابة وتكيفا مع الاحتياجات الغذائية وسلامة المقيمين في أبوظبي».

من جانبه قال **إبراهيم محمد لاري** الرئيس التنفيذي لشركة «إنجازات لنظم البيانات»: «يأتي مشروع تعاوننا الاخير مع جهاز أبوظبي للرقابة الغذائية في إطار دعمنا الكامل لبرامج تكنولوجيا المعلومات الاستراتيجية المعدة لتحقيق برنامج التنمية الاقتصادية لرؤية أبوظبي ٢٠٣٠. وتم تحديد الخدمات الصحية وخدمات المواطنين باعتبارها من أهم الركائز لتحقيق هذه الرؤية، ولهذا نحن في صدد تقديم خبرتنا من أجل دعم جهاز أبوظبي للرقابة الغذائية والجهات الحكومية الأخرى المعنية في هذا المجال المهم. ويتمثل دورنا في دعم نجاح عملائنا من خلال توفير حلول وخدمات تكنولوجيا المعلومات الموثوقة والمبتكرة وعالية الجودة مع إنجاز مسؤولياتنا والتزاماتنا الاجتماعية لتطوير قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وصقل قدرات المواهب الإماراتية .. ويظهر نجاح هذا المشروع إلتزامنا بالابتكار في مجال التقنية النقالة من أجل تحسين القدرات والخدمات الحكومية».

وتعتبر «إنجازات لنظم البيانات» شركة رائدة على مستوى سوق المنطقة في مجال تكنولوجيا المعلومات ومراكز البيانات والخدمات المدارة. كما برزت الشركة كشريك مهم في تحقيق جهود حكومة أبوظبي للتنمية القائمة على تكنولوجيا المعلومات.

راني الصدي (مركز الأنظمة الالكترونية والمعلومات في حكومة أبو ظبي):

مواكبة العصر لم تعد خياراً بل ضرورة وواجباً

يعتبر مركز أبوظبي للأنظمة الالكترونية والمعلومات الجهة الحكومية المسؤولة عن أجندة تكنولوجيا المعلومات والاتصال في الإمارة، ولديه سلطة الإشراف على تنفيذ برنامج الحكومة الالكترونية لدى الجهات التابعة لحكومة أبوظبي.

مدير الإتصال والعلاقات العامة في المركز راني الصدي شرح مقاصد الحكومة الذكية، وشدّد على موضوع الأمان باعتباره أساساً في استراتيجية الحكومة، معتبراً الانسان التحدي الأساسي في موضوع التكنولوجيا، مبيناً ان مواكبة العصر لم تعد خياراً بل ضرورة وواجباً، واعداً الجمهور بالمزيد من الخدمات الذكية المتقدمة في الأشهر المقبلة.

ايصال الخدمات الى المواطنين

■ نلاحظ في دولة الامارات توجها كبيرا من الحكومة العادية الى الذكية، ما الهدف منه، والى اي مدى يسهل تطبيقه؟

– التوجه اذا صح التعبير تحوّل من حكومة الكترونية الى ذكية، ويقصد بالحكومة الذكية تحويل الخدمات الالكترونية الى ذكية من خلال توفيرها على الاجهزة الذكية بشكل سهل وملائم لمتطلبات المستخدمين على أكثر من صعيد، بمعنى ايصال الخدمات الحكومية للمواطنين بدل ان يتوجهوا بأنفسهم الى الاجهزة والدوائر الحكومية.

وتهدف هذه العملية الى توفير الوقت والمال والجهد، وتمنح الحكومة فرصة للتحكم بوسيلة التواصل مع رعاياها وإخطارهم عبر أجهزتهم الذكية كالهواتف مثلاً باعلاناتها وقراراتها، محققة التكامل معهم.

الإنسان تحدي التكنولوجيا

■ الى اي مدى هذه العمليات آمنة؟

– من ضمن الاستراتيجية التي ارسيناها للحكومة الذكية ثمة جانب لا يمكن المساومة عليه وهو أمن المعلومات.

هذا وتجمعنا شراكة بناءة مع القطاع الخاص ومزودي الخدمة على شبكة حكومة ابو ظبي الالكترونية، الجهه مسؤولة عن تقديم كل الخدمات الالكترونية في البلاد تحت سقف رقمي واحد، ونشدد مع شركائنا بشكل حثيث على موضوع الأمان ولا يمكنني الدخول في تفاصيل أمن المعلومات باعتباره اساسا في استراتيجية حكومة ابو ظبي.

■ مع اختلاف مكونات المجتمع بين فئات عمرية ومستوى تعليم ومعرفة استخدام التكنولوجيا، ما التحدي الذي يواجهه تطبيق مبدأ الحكومة الذكية؟

– التحدي الاساسي في موضوع التكنولوجيا هو الانسان، لأن التكنولوجيا موجودة ومتاحة للجميع وهي في تطور مستمر، بالمقابل المطلوب بناء قدرات الانسان على تعلم هذه التكنولوجيا الحديثة عبر نشر الوعي والعلم وتشجيع استخدامها كأسلوب حياة.

وفي هذا الاطار لدينا «برنامج المواطن الالكتروني» المتاح للمواطنين والوافدين الى امارة ابو ظبي على حد سواء، مهمته تدريب كل شخص يعاني فجوة رقمية ومعلوماتية على استخدام الانترنت والخدمات ليحوز في نهاية التدريب شهادة عالمية مصادقاً عليها من (INTERNATIONAL COMPUTER DRIVING LICENCE - CDL).

الخدمات الذكية ضرورة

■ المعروف ان دولة الامارات سباقة في المنطقة الى كل تطور تكنولوجي، لماذا في رأيكم ثمة اقبال متزايد على طلب الخدمات الذكية، وما سيكون تأثير ذلك على المنطقة ككل؟

– لم تعد مواكبة العصر خيارا بل ضرورة وواجباً، لان الجمهور يطلب هذه الخدمة، واذا لم تقدم له سيلجأ الى جهات اخرى اكانت حكومات او قطاعاً خاصاً او جهات فردية.

لذا فإن الطلب المتزايد على الحكومة الذكية والخدمات الذكية مرده تطور العصر ومواكبته وتقديم القيمة المضافة بشكل حقيقي وملموس، وهذا ما نقوم به نحن ايضا بهدف خدمة المستخدم النهائي والحكومة.

شراكات استراتيجية

■ بصفة كونكم مدير الاتصال والعلاقات العامة في مركز ابو ظبي للانظمة الالكترونية والمعلومات، بم تعدون من خلال تطبيق استراتيجيتكم الجديدة؟

– نعد جمهورنا بالمزيد من الخدمات الذكية المتقدمة في الاشهر المقبلة، معولين على ان يحصل المستخدم على كل المعلومات والبيانات ويقوم بمختلف انواع المعاملات بضغطة زر.

بالاضافة الى ذلك ومن ضمن استراتيجيتنا ايضا بناء وتمتين شراكات استراتيجية مع شركات عالمية متعددة مثل «مايكروسوفت» و«اوراكل» وغيرهما.

وان شاء الله ستلمسون على ارض الواقع في «جيتكس» العام المقبل ما سنتوصل الى تحقيقه. ■

A RELIABLE INSURANCE
THE BASE FOR A MORE ENJOYABLE LIFE

No matter what your insurance needs may be, ADNIC proudly brings you 40 years of composite insurance experience along with a wealth of choices and tailored plans to keep you and everything that matters standing on solid ground.

For more information, please call toll free 800 8040 or visit adnic.ae

ADNIC
شركة أبوظبي الوطنية للتأمين
ABU DHABI NATIONAL INSURANCE COMPANY

Middle East Insurance Company of the Year 2009, 2010 & 2011 | Rated Strong A- by Standard & Poor's | Rated A Excellent by A.M. Best | 2011 MEIF Insurance Company of the Year | LRQA ISO 9001 certified

جوني جبور (شركة فورفرونت تكنولوجيز FOREFRONT TECHNOLOGIES):

لدينا نية التطوير والتفريع وافتتاح مكاتب جديدة

من اليمين: جورج محشي وجوني جبور

المدير الاول في قسم المبيعات وتطوير الأعمال بشركة فورفرونت للتكنولوجيا (Forefront Technologies) جوني جبور كشف عن دخولها مجال البرمجيات وتطبيقها استراتيجية تسويق عالمية، والى شراكتها مع شركة سويسرية متخصصة في مجال المكتبات وتخزين الصور والكتب، موضحاً ان هناك نية لدى ادارة الشركة لتطويرها وتفريع نشاطها، واعداً بافتتاح مكاتب جديدة تابعة العام المقبل، مؤكداً تربعها على المرتبة الأولى في منطقة الخليج والمنطقة العليا من الشرق الأوسط بنطاق توزيع تكنولوجيا الأرشفة الألكترونية وحفظ المعلومات.

دخول مجال البرمجيات

■ ما هي الإنجازات التي حققتها شركة «فورفرونت تكنولوجيز» منذ «جيتكس» الماضي حتى اليوم؟

– طورت «فورفرونت للتكنولوجيا» خطة عملها لهذا العام وادخلت البرمجيات (Software) في نطاق خطط التسويق والبيع وذلك لخدمة الخطة الإستراتيجية العامة للشركة، وطبّقت استراتيجية تسويق عالمية وهي مصفوفة انسوف (Ansoff Matrix) وهي أداة تخطيط التسويق التي تساعد الشركات في تحديد نمو المنتج والسوق وتعنى بكيفية التعامل مع الأسواق التي نتواجد فيها والتعامل مع الأسواق الجديدة وكيفية ادخال منتجات وزيادة حجم أعمال الشركة المحقق. وبفضل هذه الاستراتيجية، دخلنا في خط جديد وهو المنتجات الاستهلاكية وهي سوق جديدة بالنسبة الينا. وبعد أبحاث قمنا بها على أربع شركات اخترنا الشركة الموردة المناسبة لهذه المنتجات، كذلك دخلنا في مجال البرمجيات مع شركة سويسرية متخصصة في مجال المكتبات وتخزين الصور والكتب والقدرة على عرضها بطريقة احترافية. وهذا العام أيضاً عقدنا شراكة مع كانون (Canon) اليابانية في مجال أجهزة المسح الضوئي (Document Scanners) فقط.

تفريع نشاط فورفرونت

■ وهل تطبقون استراتيجيتكم الجديدة في كل الأسواق المتواجدين فيها؟

– حالياً، بدأنا في منطقة الخليج وعلى أساس أداء هذه السنة والأرقام المحققة بتطبيق استراتيجيتنا في بقية الاسواق، وبما ان الوضع غير مستقر في منطقة المشرق العربي حالياً فموضوع تعزيز وجودنا فيها مؤجل بالنسبة الينا.

■ ما رأيكم بالمفهوم الذي يحمله معرض «جيتكس» لهذا العام وهو التطبيقات الذكية، والى أي مدى تواكبون هذا التطوّر؟

– المدن الذكية والمنازل الذكية مفهوم مهم جداً باعتباره يطاول مجالات حياتنا كافة. لكن وللأسف نشاط شركتنا بعيد عن هذا المفهوم حيث ينحصر مجال عملنا في نظم الأرشفة والتخزين البعيدة عن المنتجات الاستهلاكية، لكن من الممكن مستقبلاً ان نخوض في هذه الاعمال، ولدينا أصلاً نية تطوير «فورفرونت» وتفريع نشاطها.

■ تحول الشركة من شركة أنظمة وأجهزة الى برمجيات، كيف كان وقعه على زبائنكم؟

– تفاجأ زبائننا بدخولنا بين يوم وضحاه مجالاً جديداً، بعض شركائنا رحبوا بالفكرة وشجعونا على الاستمرار في التجديد لأنهم يثقون بكل ما نقوم به وهم شركاء أوفياء لنا ويهمهم بالتالي مشاركتنا في أنشطتنا المختلفة.

مكاتب جديدة

■ هل تفكرون في توسيع حضوركم في المنطقة وأين؟

– افتتحنا هذا العام مكتباً في قطر – الدوحة ومكتباً في عُمان وآخر في الاردن ليخدم منطقة اربيل والأردن، وحالياً افتتاح مكتب تركيا مؤجل بسبب الأوضاع التي تشهدها المنطقة، وان شاء الله العام المقبل سيكون لنا مكتب في تركيا وآخر في بلد في افريقيا لم يُحدّد حتى الآن.

■ ما هي حصتكم السوقية في المناطق التي تتواجدون فيها؟

– نحن الرقم واحد في منطقة الخليج والمنطقة العليا من الشرق الأوسط بما يختص بنطاق توزيع تكنولوجيا الأرشفة الألكترونية وحفظ المعلومات. ويعود الفضل بذلك لجهودنا والمصداقية التي نعمل بموجبها وولاء شركائنا لنا. ■

جناح FOREFRONT TECHNOLOGIES

SAMSUNG

WILD DISCOUNTS, WILD GIFTS & WILDER SURPRISES!

CTC CERTIFIED BY ISO 9001: 2008

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

To Know More
Samsung Lebanon

DOWNLOAD OUR SAMSUNG CTC APP!

جوزف نجار (شركة ريتال RITTAL الشرق الأوسط):

حلولنا تحاكي متطلبات الزبائن في مختلف القطاعات

المدير العام والعضو المنتدب في شركة ريتال RITTAL الشرق الأوسط جوزف نجار وصف حضور الشركة في جيتكس هذا العام بالقوي جداً والمميز، ورأى في منتجات وحلول ريتال انها تحاكي متطلبات الزبائن في مختلف القطاعات، مسلطاً الضوء على منظومة RIMATRIX التي توفر حلولا متكاملة لبناء البنية التحتية الحديثة لمراكز المعلومات بحيث تضمن لها الاستمرارية و القابلية للتوسع بكل سهولة في المستقبل.

حضور قوي

■ ما تقويمكم لفعاليات معرض «جيتكس» في نسخته الرابعة والثلاثين خصوصاً لجهة تطبيقات مفهوم المدن الذكية؟

– شهد معرض «جيتكس» هذا العام إقبالاً واسعاً، حيث توافد اليه زوار من كل مناطق الخليج والشرق الأوسط وافريقيا. وقد كان حضورنا قوياً جداً ومميزاً من خلال منصتنا المصممة بطريقة وأسلوب ذكيين مع كل ما نعرضه أمام الزوار من حلول تتلاءم وروح المعرض.

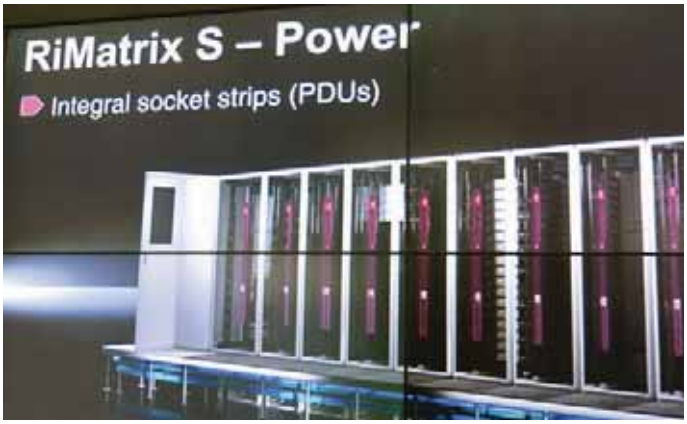
حلول لمراكز المعلومات

■ وما الذي عرضتموه من حلول ذكية؟

– قدمنا حلولاً جديدة وذكية أهمها SMART PACKAGE SOLUTIONS وهي حلول متكاملة مصنّعة في المانيا، تحاكي متطلبات الزبائن في مجال مراكز المعلومات ذات الحجم الصغير حتى المتوسط.

وتعتبر «ريتال» الرائدة في السوق في مجال SMART PACKAGE SOLUTION وسبق ان نفذنا مشاريع ضخمة في هذا الإطار في منطقة الخليج والشرق الأوسط بالتعاون مع شركائنا.

كما قمنا بطرح منظومة RIMATRIX S المصنعة في ريتال ألمانيا



والمصممة مسبقا وفقا لأحدث المواصفات والمقاييس العالمية بما يتناسب مع حاجات الزبائن. جميع تصاميم RIMATRIX S المطروحة من قبل ريتال مختبرة و تحمل شهادة TUV العالمية. يتم إرسال هذه المنظومة ضمن حاوية الى الزبون الذي عليه تركيب المعدات ووصلها بمركز المعلومات بطريقة عملية وسهلة، وطبعاً بإشراف فريق عملنا الكفي.

تعزيز الحضور

■ في أحاديث سابقة مع مجلة «البيان الاقتصادية» أعلنتم عن نيتكم التوسع في أسواق جديدة في الشرق الأوسط، هلا وضعتنا في صورة المستجدات؟

– كما هو معروف، تعد منطقة الخليج الأهم في الشرق الأوسط، لذا سيتم التركيز على دول الخليج بشكل عام وعلى الإمارات والسعودية بشكل خاص من خلال العمل على تعزيز حضورنا وتواصلنا مع عملائنا في جميع بلدان الشرق الأوسط الذين يحصلون بشكل مستمر على التدريب والدعم التقني اللازم من خلال خبرات مهندسينا وفنيينا المتواجدين في دبي وألمانيا.

كما أننا نرى في بلدان كمصر وقطر ولبنان أسواقا واعدة نسعى لتوسيع تواجدنا فيها. ■

Visual DOLPHIN

Whether I want to relax while photographing brightly colored fish or be thrilled by the power of the water, I enjoy the calm and the serenity of the deep waters. Everything moves gracefully, with elegance, making you feel equilibrium. That's how I manage every implementation of our business software, Visual Dolphin.

At Software Design, we recognize every business has a different momentum and cannot be handled the same. We take time to analyze our clients particular problems, configure and adapt Visual Dolphin to get to an installation that gains higher operational efficiency and transparency while setting a solid foundation for future growth.

I have been with Software Design for more than 20 years and, like a diver, I always have the same concern: make our clients' journey rich and safe.

Visual Dolphin drives your business to safe shores

Elie Abou Younes - Jounieh, Lebanon

LEBANON, Beirut - **Tel** +961 1 399 855 / **UNITED ARAB EMIRATES**, Dubai - **Tel** +971 4 435 6565
SAUDI ARABIA, Riyadh - **Tel** +966 11 472 1414
www.sd-lb.com

SOFTWAREDESIGN
CONSULTING GROUP

جمال مرقه (شركة بروتكنولوجي PROTECHNOLOGY - الإمارات):

نحن اول من استقدم الطابعات الثلاثية الابعاد الى منطقة الشرق الاوسط

الرئيس التنفيذي لشركة بروتكنولوجي PROTECHNOLOGY جمال مرقة لاحظ تطور معرض «جيتكس» عاماً بعد عام، ورأى ان على الشركات بعد إطلاق دبي والسعودية تطبيقات المدن الذكية، ضرورة تطوير منتجاتها في هذا الاتجاه، كاشفاً عن طرحها تقنية 3D PRINTING التي لها استخداماتها في مجال التطبيقات الذكية. لافتاً الى اعتماد استراتيجية تقديم منتجات وخدمات للسوق مع قيمة مضافة.

حلول متميزة

■ ما هو تقويمكم لفعاليات معرض «جيتكس» مقارنة بالأعوام السابقة؟

– إنها المشاركة السادسة عشرة لنا في معرض «جيتكس»، وقد لاحظنا انه في تحسن وتطوّر عاماً بعد عام، لناحية الترتيب والوصول اليه وطريقة التسويق، وحتى نوعية الزبائن، الى المنتجات والبرامج المتقدمة المعروضة، والأهم من كل ذلك اننا لمسنا اهتماماً كبيراً من دول العالم وكبار المصنّعين للمشاركة في هذا المعرض الحيوي.

■ علام ركزتم خلال مشاركتكم في المعرض وما الذي عرضتموه؟

– قررنا هذا العام التركيز على قطاع التجزئة بهدف الوصول الى أكبر عدد ممكن من المستخدمين في المنطقة.

هذا وانشغل فريق عملنا في أقسام أخرى تعنى منها بالحلول المتميزة للشركات الكبيرة وللحكومات، حيث يعقد اجتماعات بالمصنعين العالميين مثل DELL وSYMANTIC وNETAPP، لذا اقتصرت مشاركتنا على قسم واحد من أصل خمسة وهو قسم التجزئة، حيث عرضنا كل ما يهم الزوار من منتجات وبرامج.

نوعان ثوريان من الطابعات

■ برز هذا العام توجه «جيتكس» نحو استخدام التطبيقات الذكية أكان لدى الشركات أو الحكومات وحتى الأفراد، بمَ تعلقون، وما الذي قدمتموه في هذا الإطار؟

– بعد إطلاق دبي والسعودية تطبيقات للمدن الذكية بات الامر بغاية الأهمية، لذا كل الشركات الأجنبية والمصنّعة تطور منتجاتها في هذا الاتجاه ومعظمها شارك في «جيتكس».

وفي تصوري ان مفهوم المدن الذكية سيأخذ وقتاً ولن يكون تطبيقه سريعاً، باستثناء بعض التطبيقات التي تستخدم حالياً.

وكشركة بروتكنولوجي، القسم المهتم بمجال المدن الذكية، كما ذكرت، انشغل مع المصنعين العالميين، لكننا عرضنا تقنية 3D PRINTING التي لها استخداماتها في مجال التطبيقات الذكية.

■ هل لنا بتفاصيل هذا المنتج؟

– للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط نعرض نوعين ثوريين من الطابعات الثلاثية الأبعاد التي أطلقت خلال شهر تموز (يوليو) في الولايات المتحدة الأميركية، ونحن أول من استقدم هذه الطابعات الى المنطقة، المعروفة بمزاياها المتعددة، أسعارها المعقولة وعملانيتها وسهولة استخدامها.

قيمة مضافة

■ هل ترون ان المنافسة الحادة في السوق أثرت سلباً على الأسعار؟

– بدون أدنى شك، فقد لمسنا العام الماضي مشكلة كبيرة متأتية من المنافسة والتي من أبرز أسبابها الاهتمام العالمي بأسواق المنطقة وتحديداً الخليجية وتهافت الشركات عليها وطرحها أسعاراً متدنية وغير مدروسة أثرت سلباً على أسعار السوق.

■ هل أنتم راضون عن النتائج التي حققتموها هذا العام مقارنة بالعام الماضي؟

– عام ٢٠١٣ كان أفضل من ٢٠١٤، بسبب المنافسة والمتغيّرات التي تحصل في الأسواق، ليس فقط على مستوى الأسعار بل وعلى مستوى تطور التكنولوجيا ونوعية المنتجات وحاجة المستخدمين لمنتجات دون سواها، فمثلاً سوق الكمبيوترات توقف بسبب الطلب المتزايد على أجهزة الحاسوب المحمول والـ «آيباد»، ما فرض على الشركات التي تتعاطى تصنيع وتجارة الكمبيوتر إعادة برمجة أعمالها وايجاد استثمارات جديدة وتدريب الكوادر وإعادة الهيكلة.

■ ما عناوين سياستكم الاستراتيجية المقبلة؟

– نحاول التركيز على تقديم منتجات وخدمات للسوق مع قيمة مضافة تكون مفيدة لحاجات المجتمع ومتطلباته. ■

محمد الشعلان (مجموعة شور العالمية للتقنية SURE GROUP):

دور أوسع لحكومات دول الخليج في دعم الحوسبة السحابية

الرئيس التنفيذي لمجموعة شور العالمية للتقنية محمد الشعلان أكد أهمية قطاع تقنية المعلومات في تحسين أعمال الشركة والمؤسسات، واعتبر ان التحدي الذي يواجه القطاع يتمثل في التغير السريع والتطوراللذين يطرآن على تقدم التكنولوجيا عموماً، وكشف عن اعتماد المجموعة نظام التكامل، مسلطاً الضوء على دورها الاجتماعي في دعم الجمعيات الخيرية بالمملكة العربية السعودية، ملاحظاً دوراً أوسع للحكومات بمنطقة الخليج في دعم خدمات الحوسبة السحابية، مفضلاً فصل قطاع المعلوماتية الخاص عن الحكومي.

■ برأيكم ما دور قطاع التكنولوجيا والمعلومات والاتصالات في تحقيق النمو الاقتصادي؟

– بعد النمو الذي حققه حجم الأعمال في العالم عموماً، والمنطقة العربية تحديداً، أصبح لزاماً على القطاعات كافة، سواء الخاصة او الحكومية، الاستعانة بقطاع تقنية المعلومات والإفادة منه في التعلّم واستشراف المستقبل، وبالتالي ينبغي على كل شركة ان تكون مدعومة من جهة حكومية لأن ذلك يساعدها أولاً في اتخاذ القرار وثانياً يسهّل عليها العمل ويقلّل الاعتماد على العنصر البشري الذي يمكن أحياناً ان يصيب وأحيانا أخرى ان يخطئ، واتخاذ قرارات مهمة ساعدها على النمو والازدهار.

■ لاشك في ان قطاع التكنولوجيا يواجه تحدياً كبيراً ومنافسة مستمرة سببهما التطور السريع، كيف تواجهون هذا الواقع؟ وما الذي يميزكم عن غيركم؟

– التحدّي الذي يواجه هذا القطاع هو التغيّر السريع والتطوّر اللذان يطرآن على قطاع التكنولوجيا سنوياً، مما يحتّم على كل الشركات العاملة في قطاع التكنولوجيا والمعلومات البقاء على جهوزية تامة، وذلك من خلال التدريب المستمر لموظفيها واستبدال الأجهزة القديمة بتلك الحديثة والمتطورة، وهذا بالتأكيد يترتب عليه كلفة مادية مرتفعة.

في المقابل، لهذا التطوّر السريع في القطاع ايجابيات كثيرة، في مقدمها مواكبة الشركات للتطوّر هذا والذي يساعد القطاعين الحكومي والخاص على النمو والازدهار.

نظام التكامل

■ ماذا عن جديد شركتكم لهذا العام؟

توسّعت شركة «شور» خلال ٢٠١٤ بشكل جيد على الصعد كافة، وقد بدأت حديثا باعتماد نظام التكامل (SYSTEM INTEGRATOR) الذي هو عبارة عن عملية ربط مختلف نظم الكمبيوتر مع بعضها البعض وتطبيقات البرامج لتعمل معاً كوحدة منسّقة واحدة، وباعتماد «شور» هذه النظم أصبحت متميزة عن مثيلاتها من الشركات السعودية.

■■■

«شور» إحدى أفضل الشركات في مجالها

■■■

دعم الجمعيات الخيرية

■ هل تولون أهمية للمسؤولية الاجتماعية؟ كيف؟

– بالتأكيد، فكون شور شريكاً ذهبياً لشركة مايكروسوفت، فقد ساعدنا بالتعاون مع هذه الأخيرة أكثر من جمعية خيرية في المملكة العربية السعودية، من بينها جمعية سرطان الثدي، جمعية زهرا وجمعية النهضة النسائية، فنحن نرى من الأهمية بمكان ان ندعم جمعيات كهذه لا تملك القدرة المالية والفنية، بحيث نوفّر لها ولو جزءاً بسيطاً من التقنيات الموجودة في السوق لنمكّنها من إيصال رسالتها، ونشعر من بداخلها انهم جزء من المجتمع الذي يعيشون فيه.

■ ما هي اهم الانجازات التي حققتموها خلال الفترة الاخيرة؟

– «شور» إحدى أفضل الشركات في مجالها، بدليل انها لم تنسحب من أي مشروع بدأته لسبب مادي وضعه العميل أو لأسباب أخرى، فنحن نحاول قدر المستطاع ان نكون قريبين دائماً من عملائنا حتى لو وصلنا الى مرحلة تكبد الخسارة، وشركات ومستشارين، وهذا في رأيي أهم إنجاز تحققه شور.

سوق واعدة للحوسبة السحابية

■ الحوسبة السحابية CLOUD COMPUTING تعتمد عليها الكثير من الشركات ويزداد الطلب عليها بسبب كل ما توفره وتحافظ عليه، فما تعليقكم على ذلك؟

– تعتمد الشركات في منطقة الخليج على حكوماتها بشكل كبير، وهذه الأخيرة لا تفقه كثيراً العمل بمفهوم الحوسبة، ولا سيّما الحوسبة السحابية الخارجية المقدمة مثلاً في «أمازون» و«مايكروسوفت»، والمتعارضة مع فكرة قبول بيانات دولة خارجية تلحق الضرر بسيادة الدولة الخليجية.

لكن في المقابل، طرأ تقدّم كبير في دول الخليج على مفهوم الحوسبة السحابية الخاصة، حيث بدأنا نلحظ ان الكثير من الجهات الحكومية أصبحت تقدّم خدمات الحوسبة السحابية الخاصة للجهات التابعة لها، وهذا الأمر يخلق سوقاً كبيرة وواعدة. كما ان الفرص في هذا المجال ستزداد تدريجياً، لا سيّما حين يتعزّز الوعي بالحوسبة السحابية.

تنظيم قطاع تقنية المعلومات

■ هل انتم راضون عن نتائج شركتكم لهذا العام مقارنة بالعام الماضي ٢٠١٣؟

– نحن راضون جداً ولله الحمد عن النتائج والأداء، أما لناحية تنفيذ المشاريع فنحن نسعى دائماً الى إرضاء عملائنا، وبالتالي نطمح دائماً الى تقديم أفضل المنتجات والخدمات لهم ومساعدتهم لنيل رضاهم.

■ هل لديكم اي مطالب من دولتكم لتطوير قطاع التكنولوجيا؟

– بذلت الجهات الحكومية من خلال برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية «يسّر» جهوداً كبيرة لتنظيم قطاع تقنية المعلومات والإنفاق عليه، لكن في المقابل، أدى دخول شركات حكومية الى السوق مثل «تمكين» و«هدف» و«تطوير» وهي لا شك تخدم كلها القطاع، الى منافسة شركات القطاع الخاص والتأثير سلباً على نموها، وبالتالي من الأفضل ان يكون القطاع الخاص مستقلاً عن الحكومي فيطرح هذا الأخير المناقصات، والأفضل من بين الشركات الحكومية والخاصة هو الذي يفوز بها.■

ميسون جمال (جي إي تي غروب GET GROUP):

نعمل على توسيع نطاق اسواقنا الحالية وولوج اسواق جديدة للعبور نحو مستقبل اكثر إشراقاً

تعد مجموعة «جي إي تي غروب هولدنغز ليمتد» من الشركات الرائدة في عالم التكنولوجيا على الصعيدين العربي والخليجي ولها تاريخها العريق وحضورها الفاعل منذ انطلاقتها الأولى على يد مؤسسها الراحل المرحوم حسن فهد جمال الزارع الأول لمدماك ثقافة تكنولوجيا المعلومات في دولة الإمارات.

رئيسة المجموعة ميسون جمال تحدثت عن تاريخها الحافل بالنشاط والنجاح في مشاريع تكنولوجيا المعلومات وتعزيزها من خلال توظيف كوادر من ذوي الخبرات والمهارات الفنية العالية، مؤكدة توسيع أسواق المجموعة للعبور نحو مستقبل أكثر اشراقاً.

مواكبة تنامي حاجات المتعاملين

■ لا شك في أن قطاع التكنولوجيا يواجه تحديا كبيرا ومنافسة مستمرة سببهما التطور السريع، كيف تواجهون هذا الواقع؟ وما الذي يميزكم عن غيركم؟

– لا بد من الإشارة بداية إلى أن مجموعة «جي إي تي غروب هولدنغز ليمتد» كانت ولا تزال من الشركات الأولى الرائدة في عالم التكنولوجيا على الصعيدين العربي والخليجي، حيث تعود بدايات نشاطها في هذا المجال إلى حوالى الثلاثين عاماً. مع انطلاقتها على يد مؤسسها الراحل المرحوم **حسن فهمي جمال** الذي سخّر إبداعاته وتألقه في هذا الإطار زارعا المدماك الأولي لثقافة تكنولوجيا المعلومات في منطقة الخليج العربي وبعض الدول العربية الأخرى وعلى وجه الخصوص في دولة الإمارات العربية المتحدة، فكان تأسيس المجموعة التي قامت بتنفيذ مشاريع تكنولوجيا المعلوماتية لمصلحة العديد الوافر من الجهات الحكومية والخاصة على السواء منذ ثمانينات القرن العشرين.

واستنادا إلى هذا التاريخ الحافل بالنشاط والنجاح في مشاريع تكنولوجيا المعلومات، راكمت المجموعة خبراتها منذ تلك البدايات وراحت تعمل على تطويرها وتعزيزها من خلال توظيف الكوادر من ذوي الخبرات والمهارات الفنية العالية من جهة، ومن جهة ثانية من خلال مواكبة تطور وتنامي حاجات المتعاملين والزبائن على صعيد كافة القطاعات الحكومية والإدارية والخاصة، مما جعلها تملك المؤهلات والإمكانيات اللازمة لمواجهة التحديات إن لجهة المنافسة الشديدة التي طرأت ضمن هذا المجال من قبل الشركات التي بدأت تبرز تباعا في منطقة الخليج العربي وبقية الدولة العربية الأخرى، أو لجهة تنامي حاجات الأسواق بشكل يفوق كل التوقعات والتي ما زالت تتنامى باطراد كبير كإنعكاس طبيعي لمواكبة التطور الهائل للتكنولوجيا عموماً ولقطاع تكنولوجيا المعلومات خصوصاً.

انجازات لمصلحة دول حول العالم

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها خلال الفترة الأخيرة؟

– استطاعت المجموعة في الآونة الأخيرة تحقيق إنجازات عدة من خلال العديد من المشاريع والتعاقدات داخل دولة الإمارات العربية المتحدة وأيضا في العديد من الدول الأخرى وذلك على صعيدي القطاعين العام والخاص، ومن أهم هذه الإنجازات، طباعة إصدارت جواز السفر الإلكتروني في المملكة العربية السعودية، مشروع بطاقات العبور الإلكترونية بين الصين وهونغ كونغ ومكاو وتايوان، إصدار رخص السوق الإلكترونية وتسجيل المركبات في أوكرانيا، إصدار بطاقات الهوية الوطنية في جمهورية الدومينيكان، إصدار البطاقات الأمنية للناتو، الى مشاريع عدة تتعلق بالمداخل الإلكترونية للمراكز الحكومية والجامعات والنوادي وعمليات الدفع الإلكتروني E – payment وكافة خدمات تكنولوجيا المعلومات على تنوعها، وذلك في العديد من دول الخليج والدول العربية الأخرى منها على سبيل المثال لا الحصر دولة الإمارات العربية المتحدة، قطر، المملكة العربية السعودية، جمهورية مصر العربية.

هذا بالإضافة إلى ما يضيق المجال لتفصيله من مشاريع وتعاقدات لتوريد الأجهزة والمعدات والمواد المتعلقة بالطباعات الأمنية والأنظمة والبرامج والحلول المتكاملة للعديد من الجهات الحكومية وغير الحكومية في العديد من الدول العربية وحول العالم .

سلاح ذو حدين

■ يعتمد الكثير من الشركات الحوسبة السحابية CLOUD COMPUTING ويزداد الطلب عليها بسبب كل ماتوفره وتحافظ عليه، بمَ تعلقون؟

– لا بد بداية من وضع تعريف موجز لمصطلح الحوسبة السحابية إذ أنه مصطلح يشير إلى المصادر والأنظمة الحاسوبية المتوافرة تحت الطلب، والتي يمكن من خلالها توفير عدد من الخدمات الحاسوبية المتكاملة من دون التقيد بالموارد المحلية، وذلك من أجل التيسير على المستخدم، بحيث تشمل تلك الموارد مساحة لتخزين البيانات والنسخ الإحتياطية والمزامنة الذاتية، كما تشمل قدرات معالجة برمجية وجدولة للمهام ودفع البريد الإلكتروني والطباعة عن بعد، ومن أهم ميزات الحوسبة السحابية أن المستخدم عند اتصاله بالشبكة يستطيع التحكم في هذه الموارد عن طريق برمجية بسيطة تبسط وتتجاهل الكثير من التفاصيل والعمليات الداخلية.

من خلال ما تقدم يمكننا القول بأن استخدام الحوسبة السحابية يعتبر بمثابة سلاح ذي حدين، فهو إذ يسهل عملية الإستفادة والإستثمار في هذا المرفق باعتباره نقلة نوعية متقدمة جدا في عالم المعلوماتية، يمكن النظر إليه كأي مرفق خدمي آخر مثل مصدر الكهرباء أو الغاز أو خدمة الإتصالات الهاتفية أوالتلفزة المرئية وما إلى ذلك، فهذه الخدمات يتم توفيرها للمستخدمين في صيغة سلسلة ومستساغة ليتم فهمها بسهولة ويسر، ومن دون الحاجة لأن يعرف المستخدمون كيفية توفير مثل تلك الخدمات.

من جهة أخرى نرى بأن استخدام الحوسبة السحابية يحمل في طياته مخاطر تتعلق بأمن وسرية المعلومات وافتراضات سوء الإستخدام . ومن هنا فإن كبرى الشركات العالمية المختصة تجهد باستمرار لتطوير وابتكار التطبيقات والأنظمة التي من شأنها توفير الكفاءة الأمنية العالية لتقليص المخاطر في نطاق استخدام الحوسبة السحابية الآمنة.

وفي رأينا أنه في عالمنا العربي وفي ظل التقدم الهائل في استخدام التكنولوجيا المعلوماتية عموماً وفي إطار الحوسبة السحابية خصوصاً، لا بد من وضع تشريعات قانونية جديدة تواكب هذا التقدم السريع، إذ بدون هذه التشريعات ووضعها في إطار تنفيذي لا تتشكل مظلة أمنية وقانونية لهذا المرفق، ومن دون ذلك يكون استخدام الحوسبة السحابية عرضة لمخاطر أمنية متعددة الجوانب والآثار، ومخاطر حقوقية لجهة الملكية الفكرية وسرية المعلومات وحقوق النشر وما إلى ذلك.

■ هل أنتم راضون عن نتائج شركتكم لهذا العام مقارنة بالعام الماضي ٢٠١٣؟

– يمكننا الجزم بأن مجموعتنا التي تتحدث عنها إنجازاتها من خلال **انتشارها** في العديد الوافر من الدول العربية ودول العالم بشكل مشاريع نالت إعجاب ورضى كافة الجهات المتعاقد معها من حكومات وأفراد قطاع خاص، وبالرغم من ذلك، فالرضى الكامل يعني أن طموحنا بات محدودا، بهذا المعنى فإننا ما زلنا نصبو ونعمل بكل جهد وتفان على تحقيق المزيد من النجاح، ساعين لتوسيع نطاق أسواقنا الحالية ولولوج أسواق جديدة للعبور نحو مستقبل أكثر ازدهارا ونموا وإشراقاً للمجموعة.■

The Leading Distributor of Document Imaging Scanners, Archival Storage and Software Solutions in the Middle East

- High Speed Document Imaging Scanners
- Wide Format Map & Newspaper Scanners
- Manual & Auto Flip Book Scanners
- Storage Area Network (SAN) & Unified Storage
- Tape Based Storage Libraries
- Capture Software & Library Management Solutions
- Optical Character Recognition (OCR)
- High End Servers & Workstations

Forefront Technologies

SERVING THE DOCUMENT IMAGING INDUSTRY 19 YEARS OF EXCELLENCE www.forefrontec.com

Jebel Ali Free Zone, Dubai(HO)
United Arab Emirates
P.O. Box 17020
Phone: (971 4) 881 44 40
Fax: (971 4) 881 42 42

Al Olaya Street, Riyadh
Akariyah-3 Building, Office 610
Kingdom of Saudi Arabia
P.O. Box 301807, Riyadh 11372
Phone: (966 1) 460 35 80

General Inquires : info@forefrontec.com | Sales Inquires : sales@forefrontec.com | Support : support@forefrontec.com

FUJITSU Canon IRIS Document to Knowledge Mustek Image Access TREVENTUS MECHATRONICS InoTec Organisationssysteme greenbox CREATING DIGITAL RECORDS

KOFAX NovoDynamics MediaINFO Zissnr NetApp QSTAR TECHNOLOGIES

FUJITSU Technology Solutions overland storage Infortrend actidata archive by DISC SUPAG image data microfilm scanners

ميشال نصير (سوفت وير ديزاين SOFTWARE DESIGN):

الاستمرار في مواكبة كل جديد بمجال التكنولوجيا التحدي الأهم بالنسبة الينا

الرئيس التنفيذي لشركة سوفت وير ديزاين SOFTWARE DESIGN ميشال نصير رأى ان تطوير التكنولوجيا في الشركات من الأهمية بمكان ولا يمكن الاستغناء عنها اليوم، وعرض لتخصص «سوفت وير ديزاين» في مجال تطوير وتقديم برامج مالية للشركات الصغيرة والمتوسطة، كاشفاً عن «ان سر نجاحنا هو التخصص في عملنا»، واجداً في بلدان افريقيا فرصاً كثيرة، منتقداً غياب دعم الدولة لجمعية المعلوماتية المهنية، منوهاً بمميزات ومقومات إمارة دبي في احتضان الشركات المعلوماتية.

■ كيف تقوّمون قطاع التكنولوجيا في المنطقة حالياً؟

– يشهد القطاع في المنطقة راهناً ازدهاراً يبشّر بازدهار أكبر وأوسع خلال المرحلة المقبلة، لا سيّما في ظل اتكال الشركات على التكنولوجيا التي أضحت الأساس لنشاطها وأعمالها، حيث تتقدّم على الأصول والأثاث وغيرها من المتطلبات التي تحتاج اليها الشركة في بداية تأسيسها.

واليوم لم تعد الأهمية مقتصرة على التوعية حول أهمية التكنولوجيا وإنما على مدى تطوير التكنولوجيا في الشركات، وبالتالي لا يمكن الإستغناء عنها اليوم كما ان مداها لا محدود وآفاقها واسعة جداً وأضحت الركن الأساسي لأي شركة في مواجهة المنافسة الحادة في الأسواق.

■ وكيف تواكب شركات التكنولوجيا هذا التطوّر السريع في القطاع؟

– مع الانتشار الكبير للعولمة والإنترنت، أصبحت المعلومة تصل الينا بشكل سريع، فأضحينا نتعلّم أيضاً بطريقة اسرع، وبالتالي فإن بإمكان الشركات مواكبة هذا التطوّر بواسطة شركة «سوفت وير ديزاين» المتخصصة في مجال تطوير وتقديم برامج مالية للشركات الصغيرة والمتوسطة، كما ان التكنولوجيا لم تعد اليوم أكسسواراً أو ميزة أو ديكوراً او من الكماليات، لذا ليس كثيراً على الشركات والمؤسسات تخصيص ميزانية لتأسيس وتطوير أنظمتها التكنولوجية.

■ ما آخر المستجدات التي طرأت على شركتكم؟

– نجهد وفي شكل متواصل لتطوير أنفسنا وبرامجنا، فالتحدي الأهم بالنسبة الينا الاستمرار في مواكبة كل جديد في مجال التكنولوجيا، لا سيّما وان هناك اليوم ترابطاً بين الإنترنت والبريد الإلكتروني والرسائل النصية (SMS) والهواتف النقالة والخوادم الرئيسية (MAIN SERVERS)، إضافة الى ربط فروع الشركات ببعضها البعض، وذلك كله يحتّم علينا مواكبة هذا الترابط وتقديم خدمات ترضي طموح الشركات والمؤسسات.

■ ساهم تخصّص «سوفت وير ديزاين» في تقديم حلول معينة بنجاحها وازدهارها، فهل تنوون دخول مجالات أخرى خلال المرحلة المقبلة؟

التركيز كله في دبي ينصب على العمل ثم العمل ثم العمل اما لبنان...

– سرّ نجاحنا هو التخصّص في عملنا، فحين نتوسّع في العمل بمجالات أخرى يتقلّص أمامنا المجال للتطوير والتقدّم، لذا ينصبّ تركيزنا على التخصّص في مجال تطوير وتقديم البرامج للشركات، ففي النهاية التخصّص والتركيز يشكّلان الاستراتيجية الأساسية للنجاح.

مواجهة التحديات

■ في أي من الأسواق أنتم متواجدون اليوم؟

– وجودنا الأقوى هو في لبنان، الذي برغم الظروف الصعبة التي يمرّ بها اقتصادياً وسياسياً وأمنياً، استطعنا مواجهة التحديات والاستمرار في العمل والحفاظ على سمعتنا الطيبة، تأتي بعد ذلك أسواق الإمارات وتحديداً دبي وأبوظبي، والسعودية والكويت وقطر، ثم أسواق شمال افريقيا مثل مصر والمغرب وتونس والجزائر.

جدير ذكره في هذا السياق، ان البلدان الإفريقية تحتوي على فرص كثيرة وتشهد نمواً قوياً جداً في مجال التكنولوجيا، وبالتالي تستحق التوقّف عندها والتقاط الفرصة المناسبة لدخولها.

■ كيف تقوّمون النتائج التي حققتموها خلال عام ٢٠١٤ مقارنة بعام ٢٠١٣؟

– نتائجنا في نمو مستمر بحيث تشهد تحسناً سنة بعد أخرى. في المقابل، نحن مستمرون في تطوير وتحديث برامجنا لمواكبة التشابك الحاصل بين وسائل التواصل والاتصال ووضعها ضمن شبكة واحدة أو برنامج واحد.

هذا وقد بدأ العملاء يتوجهون أكثر فأكثر الى التحليل من طريق المكننة، التي من خلالها يتمكنون من بناء استراتيجياتهم وتطوير أعمالهم.

جمعية رسمية

■ لم نلحظ خلال فعاليات معرض جيتكس لعام 2014 أي جناح لبناني، بمَ تعلقون؟

– لا يمكن تحقيق فكرة الجناح اللبناني في «جيتكس» إلا عبر جمعية رسمية ومرخص لها ولديها سلطة على ارض الواقع، في وقت تعاني جمعية المعلوماتية المهنية بطء تفعيل نشاطاتها المتأتي من الواقع العام الراهن، إضافة الى انها لا تمثل سلطة حقيقية مخولة اصدار القوانين وتطبيقها، ناهيك عن عدم توافر دعم الدولة الذي يتيح لها ان تكون همزة الوصل بين القطاعين الخاص والعام.

إضافة الى ذلك، فإن الشركات التي شاركت في الدورات السابقة لـ «جيتكس» انفتحت وتوسعت نحو أسواق الخليج، وبالتالي لم تعد ترى حاجة للمشاركة في هذا المعرض، ثم ان «جيتكس» لم يشكّل يوماً فرصة لجذب عملاء بقدر ما هو مناسبة للالتقاء والتواصل مع الشركات العاملة في القطاع، والاحتكاك مباشرة مع زوار المعرض.

مميزات ومقومات

■ إلامَ تعزون وجودكم الدائم في إمارة دبي؟

– تشكّل دبي بالنسبة الينا منصّة لتطوير أعمالنا على كافة المستويات، وذلك لما تتمتع به من مميزات ومقوّمات كثيرة، من بينها احترام الفرد، الشفافية، الصدق، السهولة في إجراء المعاملات والإجراءات وغياب الواسطة وتوفر الأمن والأمان، وغيرها الكثير من المقومات التي تسهّل عملنا وتساعدنا على التطوّر والتقدّم، حيث ان التركيز كلّه ينصب على العمل ثم العمل ثم العمل، في وقت يتخبّط الشعب اللبناني في جو سياسي طائفي قاتم ومتشرذم يساهم في الحدّ من طموحاته وتطوّره وتطوّر لبنان عموماً، ناهيك عن ان السياسيين غائبون عن بذل الجهد لما فيه مصلحة الوطن والمواطن.■

Covering the Middle East since 1952

The MIG Holding Insurance Group has been a regional pioneer in direct insurance, brokerage and consultancy for over 60 years. Today the Group owns the largest indigenous insurance and reinsurance broking organisation in the Middle East. With presence across the GCC, Lebanon and Greece, the MIG Holding Insurance Group is committed to its vision of progress and excellence.

MIG Holding S.P.C.

www.migholding.com

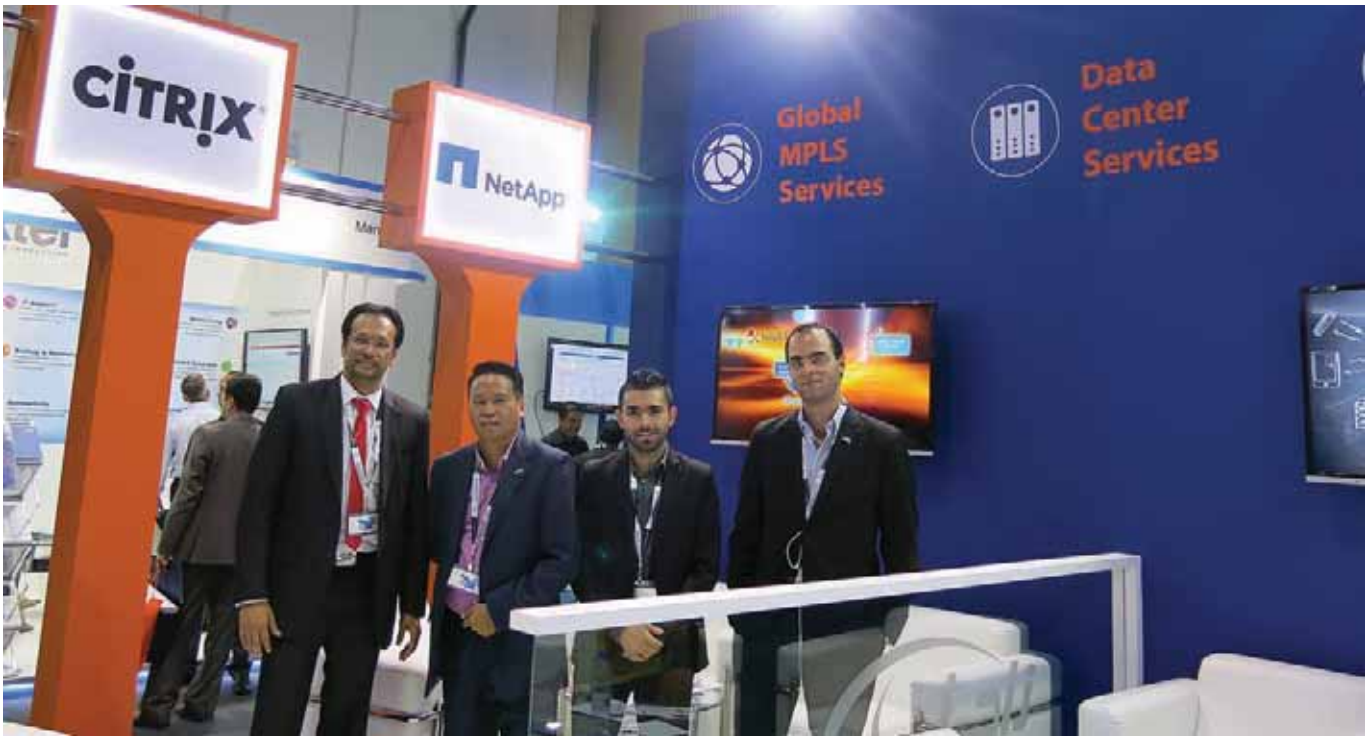
ACE

DAMANA MIG

MIG

Mohammed Basheer Razak (Zajil) :

Our never ending pursuit to bring latest technologies and services to our customers in the region made Zajil the leading provider of Global MPLS and Cloud Services



من اليسار: MOHAMMED BASHEER، FRANCIS SANTIAPO، IBRAHIM ISMAIL و MOSTAFA AL TAWEEL

When in Dubai, covering Gitex 2014 Exhibition, our correspondent met Mohammed Basheer Razak, Manager International Corporate Sales Business Development - Zajil, who gave us an idea about their company and their future plans. He also commented about cloud computing and about Dubai becoming a smart city. Below is the Q & A.

*** Can you give us an an idea about Zajil Company?**

- Zajil is a leading information and Communications Technology Service Provider in the Middle East & North Africa region. Established in the state of Kuwait since 1991, Zajil is kuwait's first Internet Service Provider and the region's leading MPLS Provider. Zajil's core strength is its global network, consisting of around 42 completely owned and managed POPs and the long-term investments in the cable systems.

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

- The determination and enthusiasm within Zajil-so much a part of its culture - made us a major MPLS Services provider with multiple data centers in Kuwait, KSA, UAE, Bahrain, Jordan, and UK. Zajil also offers Managed Services wherein customers, of all sizes and from various industry segments, rely on Zajil's expertise to manage their ICT infrastructure. Zajil's never ending pursuit to bring latest technologies and services to its customers in the region made it a leading provider of Cloud Services. The broad range of Cloud Services offered by Zajil, demonstrate our ability to achieve our mission to be the most relevant and essential service provider for our customers.

Being and ISO 9001: 2008, ISO / IEC 27001 : 2005 and PCI DSS certified company, Zajil follows internationally recognized standards and security guidelines in order to ensure quality and security of our services. Moreover, we provide end-to-end connectivity, cloud and managed services.

*** What are you launching at Gitex?**

- We are launching the cloud services in the region, we've already launched in Kuwait, Saudi Arabia & Bahrain so we are going on a regional basis when it comes to cloud and managed services.

*** Cloud computing is becoming more & more important & many companies rely on it. What is your comment?**

Cloud Computing is now evolving like never before, with companies of all shapes and sizes adapting to this new technology. Industry experts believe that this trend will only continue to grow and develop even further in the coming few years. While cloud computing is undoubtedly beneficial for mid-size to large companies.

*** What are your future plans?**

Zajil would like to be an end to end ICT service provider providing Data Connectivity, Data Centre, Cloud and Managed services acorss the MENA region.

*** What is your comment about Dubai becoming a smart city?**

- For the last few years, after the financial crisis, the one country that has took off so positively is UAE. It is already a major regional Hub with most of the MNCs established in Dubai. The latest Smart City initiatives and EXPO 2020 by the Government are helping it grow further.

خالد كامل (شركة سامسونغ SAMSUNG):

جديدنا حلول ذكية موجهة الى قطاع التعليم

مدير قسم قطاع المشاريع – مجموعة قطاع المشاريع في شركة سامسونغ SAMSUNG للاكترونيات خالد كامل كشف عن جديدها من حلول موجهة الى قطاع التعليم، ولاحظ ترابطا بين ازدهار التكنولوجيا والحالة الاقتصادية في اي بلد، موضحا هدف المشاركة في «جيتكس»، عارضا لبعض الحلول الجديدة التي طرحتها اخيرا.

■ ما الذي عرضتموه خلال فعاليات معرض «جيتكس ٢٠١٤»؟

– جديدنا هذا العام اطلاق حلول موجهة الى قطاع التعليم وتحديدا الى ما يعرف بصفوف التعليم الذكية والتعلّم عبر الشاشات واللمس والفيديو، حيث بامكان التلميذ التجاوب مع تلك التكنولوجيا بسرعة ويسر وبأسلوب ممتع وغير مضجر ومسهّل خصوصا للتلامذة الذين يعانون صعوبة في الكتابة.

وقد لاقت هذه الحلول التكنولوجية في هذا القطاع الترحيب من قبل المسؤولين في وزارة التعليم في دبي.

■ لا شك في ان قطاع التكنولوجيا يواجه تحدياً كبيراً ومنافسة مستمرة سببهما التطور السريع، كيف تواجهون هذا الواقع؟ وما الذي يميزكم عن غيركم؟

– بما ان منتجاتنا موجهة الى المستهلكين فإننا مدركون تماما ان ما نقدمه يجب ان يرضي ويلبي حاجات هؤلاء ومتطلباتهم. كما ونسعى الى ان نكون سباقين في تقديم الحلول المتقدمة.

تعطش لاحدث التكنولوجيا

■ في رأيكم ما دور قطاع التكنولوجيا والمعلومات والاتصالات في تحقيق النمو الاقتصادي؟

– ثمة ترابط بين التكنولوجيا والحالة الاقتصادية في اي دولة. ففي البلدان التي تشهد وضعا اقتصاديا مريحا نلاحظ انتعاشا في سوق التكنولوجيا وازديادا في الطلب على احدث الاجهزة التكنولوجية، وهذا يساعدنا على العمل بشكل افضل واسرع لتلبية احتياجات السوق النامية وان نقدّم بحماسة كل ما هو جديد.

يبقى انه بغضّ النظر عن الاوضاع الاقتصادية والسياسية، الا ان المستهلك يبقى متعطشا لاحدث التكنولوجيا.

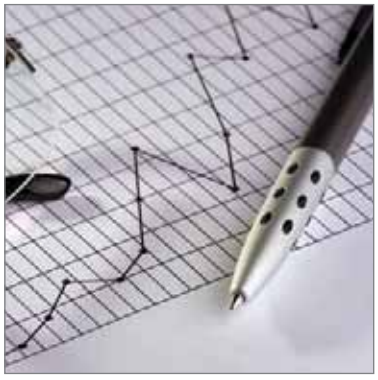
■ كلمة أخيرة؟

– لدينا حلول جديدة في مجال تكنولوجيا الاضاءة LED LIGHTING حيث كانت حكومة الامارات سباقة في اعتماد هذه التقنية وفرضها على كل الادارات العامة والحكومية.

كما ولدينا احدث التطبيقات بواسطة الموبايل للتحكم بالألوان ومستوى الاضاءة داخل المنازل والمكاتب. ■

Trusted.

United.



Credible.

Integrity.

Focused Insurance Solutions

الاتحاد
AL-ETIHAD

الاتحاد 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 13 8572222
Fax: +966 13 8580056
info@tui-sa.com

Dammam Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 13 8348545
Fax: +966 13 8348522
tui-dam@tui-sa.com

Hufof Branch
P.O. Box 1022
Al-Khobar 31952
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 13 5305545
Fax: +966 13 5307628
tui-huf@tui-sa.com

Unique Tel Number: 920006262

Riyadh Branch
P.O. Box 25975
Riyadh 11476
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 11 4741093
Fax: +966 11 4793298
tui-riy@tui-sa.com

Jeddah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 12 6603733
Fax: +966 12 6651895
tui-jed@tui-sa.com

Makkah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 12 5401026
Fax: +966 12 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

Markus Walcher (Barracuda Networks AG):

We take pride in serving our employees and surrounding communities

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet with Markus Walcher, VP Sales EMEA Barracuda Networks. He gave us an idea about their company and talked about the purpose behind their participation in Gitex. Walcher Said that their biggest success has been witnessed in Dubai which is one of the greatest progessing and growing markets in the Mena region. Below is an account of the interview.

*** Can you give us an idea about Barracuda Networks?**

- Barracuda Networks is a company providing security, networking and storage products based on network appliances and cloud services. The company's security products include products for protection against email, web surfing, web hackers and instant messaging threats such as spam, spyware, trojans and viruses. The company's networking and storage products include web filtering, load balancing, application delivery controllers, message archiving, NG Firewalls, backup services and data protection.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- We offer industry leading solutions designed to solve mainstream IT problems - efficiently and cost effectively - while maintaining a level of customer support and satisfaction second to none. Our products span three distinct markets including content security, networking and application delivery as well as data storage, protection and disaster recovery. While we maintain a strong heritage in email and web security appliances, our award - winning portfolio includes more than a dozen purpose built solutions that support literally every aspect of the network-providing organizations of all sizes with true end-to-end protection that can be deployed in hardware, virtual, cloud and mixed form factors. At Barracuda Networks, we take pride in serving our employees and surrounding communities. We have been recognized for our contributions and industry leadership many times. We are an active member of the open source and free software communities, donating hardware, code, funds and other resources to fuel open source technology innovation and collaboration.

*** Dubai is concentrating on becoming a smart city. In your opinion, how important is that?**

- Dubai was, since the very first beginning for us, the hub for the Middle East and that's why we opened our office here and hired people. Our biggest success has been witnessed in Dubai which is one of the greatest progressing and growing markets in the Mena Region.

*** What is the purpose behind your participation in Gitex?**

- We want to find new customers and new partners who are offering installing and maintaining solutions.

Request a Demo!

ESKADENIA SOFTWARE

Innovations for The Insurance Industry

CMMI LEVEL 3

ESKA® Insures is a comprehensive suite consisting of Software Products tailored to meet the largest set of business requirements for the smart insurance companies.

ESKA® Insures

- Screen Reports
- Dashboards
- Financial
- Collection
- Report Manager
- Human Resources

- General Insurance
- Medical Insurance
- Travel Insurance
- Banc-Assurance
- Life Insurance
- Takaful Insurance

www.eskadenia.com

Contact shadi@eskadenia.com or sales@eskadenia.com

scan here

One Business Community... Equal Opportunity

ESKADENIA Software

@ESKADENIANews

ESK/WA-14:0012 Uen

ESKADENIA, ESKA® Insures, ESKA® Docs, ESKADENIA® Business Manager, ESKADENIA® Workflow, and ESKADENIA® CRM are registered trademarks of ESKADENIA Software.

Joelle Harika & Jonathan Basse - eProseed

"Innovate where others follow!"

FROM LEFT: BERNARD HERMANT, JOELLE HARIKA, GEOFFROY DE LAMALLE, ABDUL RAHMAN AL THEHAIBAN, JANUSZ NAKLICKI

Joelle Harika, Managing Partner & Jonathan Basse, Head of Solutions & Marketing
eProseed attended Gitex 2014 Exhibition.
In a Q&A on the sidelines of the event, they gave our correspondent an idea about their company and talked about the purpose behind their participation in Gitex. They further shed lights on the project they are launching at the exhibition.
Following is an extract from the interview:

*** Can you give us an idea about eProseed?**
- Jonathan: We are an Oracle Platinum Partner with deep expertise in the complete Oracle Stack, from Oracle Hardware, including Oracle Engineered Systems, through Oracle DB and Fusion Middleware (FMW). We help our customers solving business challenges with innovation and experience. We offer award winning services and solutions at business and technical levels using high-maturity practices with guaranteed results. eProseed enables organizations to boost their business agility and reducing costs; enhancing their business practices and increasing their IT flexibility.
eProseed team's unique combination of Oracle experts. We enable organizations to deploy Oracle stack with a short-time to market, under controlled costs, and enjoy all the benefits of their solution in a short-time with a reduced TCO. We are an Oracle Platinum Partner, with Oracle Specializations such as BPM, SOA, ADF, WebCenter, Oracle Database, Oracle Linux, Solaris, Exadata, Exalogic and much more!
From our HQ in Luxembourg, we typically operate internationally through our local branches - this facilitates closer day-to-day interaction with customers and provides higher efficiency. eProseed's "right-sourcing" model combines, when appropriate, local and offshore resources. We have presence in Amsterdam, Brussels, London, U.S.A. Lebanon and soon in Dubai.

*** What are you launching at Gitex?**
- Joelle: We are here at Gitex to launch the FSIP package. It is a supervision platform for regulatory bodies. It is build towards the concept of continuous monitoring.
This platform which includes around 150 reports is now live at the Central Bank of Lebanon.
This solution is comprehensive and unique for any regulated industries and has attracted strong interest from several central banks. In addition eProseed FSIP solution is also available to retail and investment banks, capital market authorities and fund supervision agencies; whenever regulatory compliance requirements are involved.
eProseed has been awarded twice so far for this solution, as the 2014 Oracle Industry partner of the year in the Middle-East and Africa, and Oracle Excellence Award for Fusion Middleware Innovation at Oracle open world 2014.

*** What is the purpose behind your participation in Gitex?**
- Jonathan: First of all, Middle East and Africa are our next markets. Gitex is the third biggest event in the world and the first biggest event in the region so it is very important to be part of such exhibition and our real objective is to address the market from a local perspective and to be able to accomodate our customer needs with proximity.

*** Any last word?**
- Joelle: we are committed to maintain our leadership in helping enterprises to derive superior business benefits from Oracle technologies.
We believe that innovation is the key and we are proud of our slogan "Innovate where others follow".

حلمي اللولو (مجموعة ICC لبنان):

نواجه المنافسة بحرفية وتخصصية فريق عملنا ونشاطنا في المنطقة

من اليسار: جو عازار، حلمي اللولو وحسين طاهر

مدير عام مجموعة ICC المهندس حلمي اللولو ثمّن تخصصها في حلول المعلوماتية والاتصالات، واوضح ان مواجهة المنافسة تكمن في حرفية وتخصص فريق العمل وديناميكية الحركة لتشمل المنطقة، ورأى في مفهوم المدن الذكية تسهيلاً لحياة الناس، منوها بفعاليات معرض «جيتكس» ذي النكهة الخاصة.

التزام مع «مايكروسوفت»

ما الهدف من مشاركتكم في معرض «جيتكس»؟

– جاءت مشاركتنا في هذا المعرض ضمن اطار التزامنا مع شركة مايكروسوفت وذلك من خلال شركة ISS احدى الشركات المنضوية تحت مجموعة ICC، وهي شركة متخصصة في حلول الاعمال BUSINESS SOLUTIONS، لا سيما حلول الـ: ECM ، CRM ، ERP المرتكزة جميعها على تكنولوجيا مايكروسوفت.

حلول الاعمال

■ كيف تواجهون المنافسة الشديدة في اسواق تكنولوجيا المعلومات والاتصالات؟

– لنكون متميزين وقادرين على مواجهة المنافسة نركز على أمرين اساسيين، الاول حرفية وتخصص فريق عملنا، حيث بذلنا جهودا كبيرة في هذا الاطار لناحية التدريب المستمر لكوادرنا وتأهيلهم لكي يكونوا في افضل مستوى. والامر الثاني هو نشاطنا

■ ■ ■

افتتحنا مكاتب في بيروت والرياض وعمان وأربيل ونعمل على بلورة خطة لامكانية خدمة كافة دول المنطقة

■ ■ ■

وتحركنا في المنطقة، اذ اننا افتتحنا اضافة الى مقرنا الرئيسي في بيروت، مكتبا في كل من الرياض بالسعودية، وعمان وأربيل، ونعمل على بلورة خطة لامكانية خدمة كافة دول المنطقة.

تسهيل حياة الناس

■ بم تعلقون على خطة جعل امارة دبي مدينة ذكية؟

– «المدينة الذكية» عنوان كبير جدا، يمكن الانطلاق به من خلال قطاع معيّن وصولا الى تحقيقه وتظهيره واقعا على كافة المعاملات. تكمن اهمية هذا المفهوم في تسهيل حياة الناس، لا سيما لناحية اجراء المعاملات وانجازها وتسهيل الخدمات المقدمة للمواطنين، مما يوفر لهم بيئة مستدامة تمكنهم من الوصول الى اي تطبيق والتحكم بوظائف متعددة بسهولة، مع ضمان الخصوصية وأمان المعلومات التي تخصّ اصحابها، فضلا عن انها بمنأى عن التعرّض لعوامل يمكن ان تلحق الضرر بها كالحريق او التلف او غيره.

نكهة خاصة

■ كلمة أخيرة؟

– المشاركة في «جيتكس» مفيدة على مختلف الصعد، لما تتيحه من فرص الاطلاع على كل جديد في مجال تقنية المعلومات والاتصالات، وبرغم كل تحديات المعارض الأخرى في المنطقة، يبقى «جيتكس» الاهم، اذ يتمتع بنكهة خاصة وزوار متميزين، علما اننا نشارك في هذا المعرض منذ خمس سنوات على التوالي ونلمس افادة كبيرة منه. ■

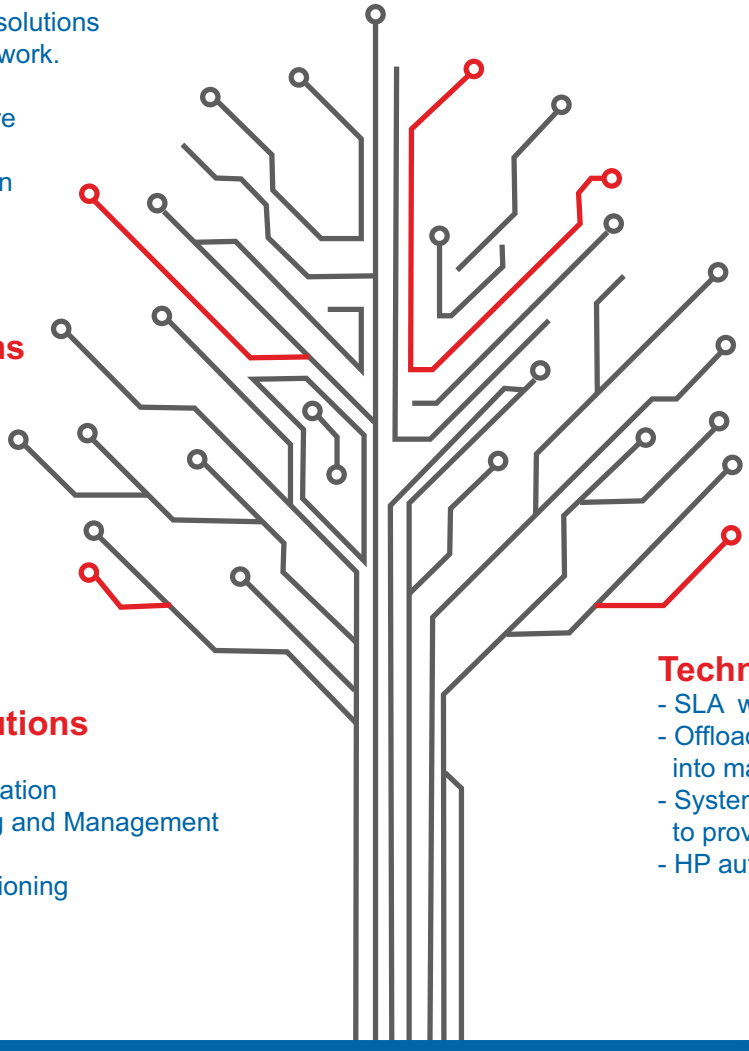
ICC GROUP

Your total ICT solutions provider

Business Solutions (ISS)
- Enterprise Content Management, ECM
- Enterprise Resources Planning, ERP
- Customer Relation Management, CRM

IT Solutions
- Back up, recovery and archiving
- Server and Desktop Virtualization
- Complete IT security solutions from End Point to Network.
- Server and storage hardware infrastructure
- Directory services
- Unified communication (Mail & Collaboration)

Network Solutions (CNS)
- Structured Cabling
- Switching and Routing
- Wireless solution
- IP Telephony
- Video Conferencing
- Network Security
- Network Optimization



Personal Systems Solutions (ATS)
- Workstations
- Desktops
- Notebooks
- Printers
- Scanners
- Photocopiers

Technical Support Solutions
- SLA with response up to 24/7/365
- Offload the IT environment administration into managed service solution
- Systematic remote or on-site intervention to provide pro-active actions
- HP authorised Gold Service Center

Data Center Solutions
- Site location analysis, evaluation and preparation
- Planning, Engineering and Management
- Back up power
- IT precision air-conditioning
- Fire and Security
- MEP Solutions

ICC Group is a total ICT solution provider offering an extensive range of solutions serving small, medium, and enterprise businesses.

ICC specializes in Data Center Solutions, Infrastructure Solutions, Network Solutions, and Business Solutions, with offices strategically spread throughout Lebanon, Kingdom of Saudi Arabia, Oman, and Iraq.

Head Quarter: Jnah – Beirut, Lebanon
Branch 1: Sin El Fil, Hibri Bldg., Beirut, Lebanon
Branch 2: Badaro, Karam Bldg., Beirut, Lebanon
Branch 3: Down Town, Arab Bank Bldg., Lebanon
Tel. +961 1 822229 - **Fax** +961 1 839306 - **www.icc.com.lb** - **info@icc.com.lb**

ISO 9001 CERTIFIED

BSI

جورج عازار (مجموعة شرفان طويل وشركاه CTC):

نجاحنا في مواكبة اتجاهات المستهلكين متلازم مع نمو «سامسونغ للالكترونيات» العالمية

لايتوانى رئيس قسم الاستراتيجية في مجموعة شرفان طويل وشركاه جورج عازار عن تقريب صورة الوضع القائم في مختلف دول العالم المعتمدة وبشكل كبير على التطور والسرعة الحاصلين في قطاع التكنولوجيا، بعكس الدول المتأخرة عن اللحاق بركب هذه الصناعة، وأظهر عازار مساهمات التكنولوجيا في تعزيز العولمة وانتشارها، واصفاً الاختراعات الجديدة في العصر الحالي بكرة الثلج التي سرعان ما تمتد وتتوسع، مؤكداً نجاح مجموعة شرفان وطويل ونموها تلازماً مع نمو «سامسونغ للالكترونيات» بصفتها الموزع الرئيسي لمنتجاتها في السوق اللبنانية، واعداً العملاء ومحبي علامة «سامسونغ» بمنتجات جديدة وبصالة عرض تعد الأكبر لشركة «سامسونغ» في منطقة الشرق الأوسط.

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التكنولوجيا خلال عام ٢٠١٤؟

– تتماشى حالياً مختلف البلدان والقطاعات الاقتصادية مع تطوّر تكنولوجي سريع جداً، حيث أصبحت غالبية الحكومات والشركات تعتمد بشكل كبير على التطوّر والسرعة الحاصلين في قطاع التكنولوجيا والاتصالات الذي أصبح جزءاً لا يتجزأ من عمليات المؤسسات، بدءاً بالتسويق، مروراً بطريقة العمل وأسلوبه، وصولاً الى التواصل مع العملاء والشركات الأخرى.

إضافة الى ذلك، ساهمت التكنولوجيا في تعزيز العولمة وانتشارها كما أثرت في شكل كبير على سرعة اتخاذ القرار داخل الشركات وتطوّرها، إذ أصبحت هذه الشركات حول العالم تعتمد التجارة الإلكترونية لتسويق منتجاتها مما ساهم في انتشارها وتوسّعها في الأسواق الخارجية بطريقة أسهل وأسرع.

هذا وأطلقت الحكومات في دول الخليج مفهوم الحكومة الذكية، وذلك تماشياً مع التطوّر التكنولوجي الحاصل على الصعد كافة، في وقت لا يزال لبنان وبقية الدول في منطقة الشرق الأوسط متأخرة عن اللحاق بركب صناعة التكنولوجيا، ولا يزال أمامها الكثير من العمل وبذل الجهد للوصول الى مرحلة متقدمة من التطوّر الحاصل في قطاعي التكنولوجيا والاتصالات.

تطوير وابتكار

■ في ظل هذا التطوّر التكنولوجي السريع والمنافسة الحادة المسيطرة على الأسواق، ما الذي يميّز شركتكم عن مثيلاتها من الشركات؟

– أصبحت التكنولوجيا والاختراعات الجديدة في عصرنا الحالي ككرة الثلج، إذ أنها سرعان ما تمتدّ وتتوسّع، وبما ان الجميع تقريباً انخرط فيها، فقد أدى هذا الأمر الى احتدام المنافسة في الأسواق. لكن البقاء والاستمرارية في النهاية هما من نصيب المواظب على مواكبة التطوّر السريع.

وبالنسبة الى «سامسونغ» تحديداً، والتي تمتلك مجموعة «شرفان طويل» الوكالة الحصرية لاستيراد وتسويق منتجاتها في لبنان، فلا شك انها تواجه منافسة شرسة من العلامات التجارية الأخرى، لكن ما يميّزها عن غيرها الابتكار الذي يعدّ جزءاً لا يتجزأ منها، كما وأنه إحدى سماتها الأساسية، وهذا ليس كلاما فقط وإنما موثق بالأرقام. إذ انه من أصل ٢٣٠ ألف موظف تقريباً لدى سامسونغ حول العالم هناك حوالى ٦٠ ألفاً منهم متخصصون في مجال البحث والتطوير، ومهمتهم تجسيد أفكار وابتكارات لمنتجات جديدة. ناهيك عن ان «سامسونغ» تواظب على مواكبة اتجاهات المستهلكين نحو التكنولوجيا، فتطوّر منتجاتها على أساس حاجات ومتطلبات هؤلاء، علماً ان الشركة تصرف سنوياً ١١ مليار دولار على البحث والتطوير والابتكار، مما يؤهلها لأن تكون السباقة والرائدة في مجالها.

استراتيجية عمل محترفة

■ في منطقة الشرق الأوسط تحديداً، ألا تجدون ان هناك نقصاً في القدرات البشرية المتخصصة؟

– لا يقتصر النقص في المنطقة على الموارد البشرية، وإنما يمتد أيضاً الى القدرات المالية، في وقت الابتكار هو عبارة عن نظام متكامل، لكن تبقى «سامسونغ» شركة عالمية رائدة، وهذا الأمر ساعدها على ان تكون لاعباً أساسياً في منطقة الشرق الأوسط. وإضافة الى الابتكار الذي تتميّز به «سامسونغ» فإنها سباقة أيضاً في التسويق لمنتجاتها، بدليل ان هاتف GALAXY NOTE 4 أطلق في نيويورك ولبنان في الوقت نفسه.

جدير ذكره، ان «شرفان وطويل» هي الوكيل الحصري لكافة منتجات «سامسونغ» في لبنان، بدءاً بالتلفزيونات والأدوات المنزلية وصولاً الى الهواتف والحواسيب، وقد استطاعت تمثيل الشركة في لبنان بأفضل صورة وبرهنت عن جدارة في التسويق لاسم «سامسونغ» ومنتجاتها وخدمة المستهلك وتلبية متطلبات العملاء بصورة سريعة، علماً اننا نمتلك أكبر مركز خدمة في لبنان، والى جانب اهتمامها بالتسويق والتوزيع وإطلاق منتجات جديدة، فإن «سامسونغ» تولي اهتماماً كبيراً لخدمة ما بعد البيع مما انعكس ايجاباً على منتجاتها من جهة وعلى علاقتها بالعملاء من جهة أخرى.

■ ما هي أهم انجازات الشركة خلال العام ٢٠١٤؟

– مرّ العام ٢٠١٤ على خير وفي شكل جيد برغم الأوضاع التي يجتازها لبنان، فكان ان كثفنا جهودنا لتخطي المرحلة الراهنة من خلال اطلاق منتجات جديدة، واتباع استراتيجية عمل محترفة، وقد ساهم ذلك في زيادة حصتنا السوقية في بعض المنتجات وفي مقدمها شاشات التلفاز المتطورة، مع الإشارة الى تركيزنا الدائم على تقديم منتجات مبتكرة وفريدة من نوعها على مختلف المستويات.

اضاف **عازار**: أطلقنا مؤخراً عدداً من المنتجات من بينها ماسحة ضوئية (PRINTER A3)، والهواتف المحمولة غالاكسي S 5 وغالاكسي نوت ٤ GALAXY NOTE 4. ومع بداية العام ٢٠١٤ أطلقت الشركة اجهزة تلفزيون بتقنية UHD و"SAMSUNG CURVED TV" وتعتزم الشركة قريباً اطلاق ساعة «سامسونغ جير الذكية» الجديدة التي تحتوي على SIM CARD في الأسواق.

كما وتخضع مختلف منتجات «سامسونغ» من ثلاجات وغسالات ومكيفات هواء ودورياً لعملية تزويدها بتقنيات جديدة متطورة ويلقى المعروض منها في الأسواق اقبالاً واسعاً من مختلف فئات المجتمع.

اكبر صالة في الشرق الأوسط

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٥؟

– نعد عملاءنا ومحبي علامتنا بمنتجات جديدة مبتكرة ستلقى ترحيباً كبيراً من قبلهم، إلا ان الشركة المصنعة تتحفظ عن ذكر هذه الابتكارات حفاظاً على سياستها ودرءاً للمنافسة الحادة التي يشهدها قطاع التكنولوجيا خلال السنوات الماضية.

أما بالنسبة لشركتنا في لبنان فسننتقل الى مبنى جديد في منطقة ضبيه ويضم صالة عرض ضخمة مخصصة لبيع منتجات «سامسونغ»، تعد الأكبر على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا. وسيتم افتتاح المقر الجديد مع بداية العام ٢٠١٥ بحضور حشد من الإعلاميين، فضلاً عن مشاركة التلفزيون الكوري لتغطية هذا الحدث الضخم.

وسيضم المبنى مكتب خدمات لتلبية حاجات العملاء، مع العلم ان استراتيجيتنا المستقبلية تقضي بافتتاح مكاتب خدمات في مختلف المحافظات اللبنانية، توخياً للاقتراب أكثر من المستهلكين، وهذه الخطوة تشكل قفزة نوعية للشركة.■

William Valentine (RGB Spectrum):

We are very well known for reliability

William Valentine, Director of Sales - RGB Spectrum, attended Gitex 2014 Exhibition along with several of his colleagues. In a Q & A we had with him, Valentine talked about how technology & telecommunication are affecting the economic growth and gave us an idea about the countries they plan to expand in. He further declared about the purpose behind their participation in Gitex.
Below is an account of the interview:

*** In your opinion, how can the role of technology & telecommunication affect the economic growth? Specially that they become a favorite choice for all the giants in finance & investment around the world?**
- We are specialized in one aspect of IT and that is in visualization of data and the more and more data there is, the more demand there is for being able to put it in a presentable and understandable way for the decision makers. It provides very good jobs.
The IT professionals are well paid and also doing very interesting work and it expands more and more so when you look at the areas of security, monitoring and control as well as traffic monitoring, we add some intelligence to that and make it possible for operators to work together so that they can collaborate on what has to be presented in a given scenario.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**
- We are doing very well, RGB spectrum was founded in 1987 and they were pioneer in the processing video graphic industry and this has been followed by a lot of competition but why we think that we have a special niche in the market is because we are very well known for reliability.

*** How do you see the future of telecommunication sector?**
- It is a vibrant and emerging market, there are a lot of areas still to be tapped & the education sector isn't only teaching people about the technology but using the technology in their educational and research pursuit.

Ammar Malek (Dubai Internet City):

Dubai Internet City became the choice for all technology companies to be located in

When in Dubai, covering Gitex 2014 Exhibition, our correspondent met Ammar Malek, Director Business Development-Dubai Internet City, who shed lights on the things that make Dubai Internet City special and unique. Following is an extract from the interview.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**
- Currently, Dubai Internet City is providing the infrastructure and the facilities for technology companies to grow and to find a place in which they can develop themselves in the region, so Dubai Internet City currently holds 60 percent of the biggest 500 companies in the world within our clusters. We became a choice for all technology companies to be located in, we have companies from google, microsoft and social media companies like facebook. This is a proof that we are leading in this particular field.

*** What are your plans for the future?**
- We are developing a zone and services. For example, we have developed a new government services system that allows customers to complete all their government services requirements online with minimal requirements to come to the site. Services like this make life much easier for our clients, they don't have to go out of the office all the time or more from one place to another, they can just complete their job and their administrative work while being in the office.

*** What makes you special and unique?**
- Dubai Internet City was the first ICT hub in the region, we have the majority of the global names in our zones and we have a unique one stop shop in which the client would meet one person since the start up to the date that the keys are handed over to him plus he doesn't have to leave the office as I said.

Ponglada Taratorn (Samart I-mobile):

We are the only company supporting the digital TV phones

Ponglada Taratorn, Corporate Sales & Trading, headed Samart I-mobile delegation to Gitex 2014. Here is an account of the interview we had with Taratorn in Dubai.

*** What makes you special & unique?**
- Our products like the digital TV in the mobile phone, waterproof products and high quality up to date technology.

*** In which countries do you plan to expand?**
- Since our products deal with digital TVs, so we will go to the countries that apply such products like the Middle East and North Africa. We are the only company supporting the digital TV phones, so that will help us to enter so many markets.

من اليمين: POMGLADA TARATORN،
أسامة عباس ورضوان طرابيشي

محمد حنفي (ايجيبت اون EGYPT ON):

دور كبير لـ«ايتيدا» في جذب الاستثمارات لقطاعي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصريين

مدير اعلام وزارة الاتصالات في مصر محمد حنفي تحدث الى «البيان الاقتصادية» عن شعار EGYPT ON وتعاونها مع هيئة صناعة تكنولوجيا المعلومات «ايتيدا» المروجة لمصر من خلال التواصل مع الشركات العالمية، واجدا ان دبي تمتلك الوسائل والامكانات التي تجعلها قادرة على تحقيق مفهوم المدينة الذكية، مشددا على ثقافة الحياة الذكية، مقدرا دور «ايتيدا» في جذب الاستثمارات الى قطاعي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصريين.

تطويع تكنولوجيا المعلومات

■ **هل لنا بلمحة عامة عن EGYPT ON؟**

– EGYPT ON شعار أطلقه قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات من خلال هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات (ايتيدا) التي تتعامل مع الشركات الأجنبية، سواء في مجال الاستعانة بمصادر خارجية أو في مجال تصدير المعلومات والتطبيقات.

هذا وتروّج «ايتيدا» لمصر من خلال التواصل مع الشركات العالمية، لا سيّما ان لدينا في مصر أكثر من مئة شركة عالمية مثل مايكروسوفت و«أوريكا» و«آي تي ام» وغيرها الكثير، فتتيح لهم كل الإمكانيات وتوفّر العديد من التسهيلات، علماً ان الهيئة تابعة لوزارة الاتصالات التي وقّعت أكثر من ٦٨ بروتوكولاً مع مؤسسات الدولة كافة من وزارات ومديريات ودوائر، وذلك بهدف تطويع تكنولوجيا المعلومات لخدمة المواطن المصري، وتسهيل حياته في جميع المجالات مثل الصحة والتعليم والنقل..

ثقافة الحياة الذكية

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

– اعتادت وزارة الاتصالات المصرية

> **يعمل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري على تحقيق العدالة الاجتماعية**

المشاركة الدائمة في معرض «جيتكس» دبي الذي يجمع الكثير من الشركات العربية والأجنبية العاملة في مجال التكنولوجيا والاتصالات، وقد تميّزت الأخيرة بتوسل التقنيات العالية جداً. وقد سُعدنا جداً بالتواصل مع العارضين كافة في «جيتكس» والمؤسسات المشاركة فيه، ولا سيّما الإماراتية منها.

■ **تعمل دبي حالياً لأن تصبح مدينة ذكية، بمَ تعلقون على ذلك؟**

– تمتلك دبي الوسائل والإمكانيات التي تجعلها قادرة على تحقيق مفهوم المدينة الذكية الذي يُعتبر حلماً بالنسبة الى بعض الدول العربية، فضلاً عن ان المواطنين لديهم ميل دائم الى ان تكون حياتهم أكثر ذكاء وسهولة وإبداعاً وابتكاراً.

■ **هل تعتقدون ان الموارد البشرية المؤهلة متوافرة لتحقيق هذا المفهوم؟**

– في رأيي، ثقافة الحياة الذكية أكثر أهمية من التدريب، كما ان الشباب العربي المبدع والمبتكر موجود في أماكن كثيرة، سواء في لبنان أو الإمارات أو مصر أو غيرها من الدول العربية.

فريق عمل محترف

■ **ماذا عن جديد شركتكم لهذا العام؟**

– تقدّم «ايتيدا» من خلال فريق عملها المحترف حلولاً أكثر تطوراً لكل العملاء المحتملين، حيث تفتح ذراعيها لمختلف الشركات وتوفّر لها حلولاً وتسهيلات كثيرة، وذلك بهدف جذب مزيد من الاستثمارات الى قطاعي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر خلال السنوات المقبلة.

■ **هل تولون أهمية للمسؤولية الاجتماعية؟ كيف؟**

– يعمل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري على تحقيق العدالة الاجتماعية من خلال توفيره تطبيقات حديثة تمنع الازدواجية في أمور كثيرة مثل الصحة والتعليم، لا سيّما وان عدد مستخدمي الإنترنت في مصر اليوم يتخطى الأربعين مليون مستخدم.

■ **كلمة أخيرة؟**

– نتمنى كل الازدهار ومزيداً من تكنولوجيا المعلومات والتطوّر للعالم العربي أجمع. ■

الأنباء

حمّل تطبيق «الأنباء»
وكن أقرب للخبر

تحميل التطبيق عبر الموبايل

Available on the App Store

alanba.com.kw

@alanbanews @alanba_news_kw /alanbaa.newspaper /alanba1976

P.O.Box 23915 - Safat 13100 Kuwait t. (965) 22272727 f. (965) 22272702

ANDROID APP ON Google play

تحميل التطبيق عبر الموبايل

أيمن علي (شركة كانون الشرق الأوسط CANON دبي):

طرحنا منتجات موجهة للقطاعات الصحية والمصرفية والحكومية

مدير التسويق في شركة كانون الشرق الأوسط CANON أيمن علي أبدى طموحه للمحافظة على نسب نمو مرتفعة وتقديم حلول متقدمة لعملاء الشركة، ولفت الى طرح منتجات خلال فعاليات «جيتكس» موجهة للقطاعات الصحية والمصرفية والحكومية وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة، مبرزاً حلول المسح، كاشفاً عن العمل على تطوير شبكة التجزئة في أسواق المنطقة، معتبراً إمارة دبي من اوائل المدن التي أوجدت بيئة عيش جديدة.

حلول المسح

■ ما أهم المنتجات التي طرحتموها خلال فعاليات معرض «جيتكس» ٢٠١٤؟

– طرحنا من خلال مشاركتنا في معرض جيتكس ٢٠١٤ حلول المسح وإدارة المستندات لعدد مختلف من الصناعات، وسيكون ذلك محور تركيزنا كشركة كانون الشرق الأوسط.

وتعد شركتنا ثاني أكبر الشركات المزودة لهذه المنتجات على مستوى منطقة الشرق الأوسط، وقد حققنا زيادة ٤٠ في المئة في معدلات النمو، مقارنة بالعام الماضي، ونطمح للمحافظة على نسب نمو مرتفعة وتقديم حلول متقدمة لعملائنا.

ومنذ العام ٢٠١١ تحقق الشركة سنوياً نمواً بنسبة ٥ في المئة في حصتها السوقية.

وتطاول حلول المسح التي قدمناها في المعرض مختلف القطاعات كالقطاع المصرفي، الصحي والحكومي وقطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة وسيتمكن المعنيون من اختيار الحلول المناسبة لهم، لا سيّما وانها مصممة لتلبية احتياجاتهم المتغيرة. ومن أهم المنتجات التي أطلقت خلال المعرض الماسحة المخصصة للاستخدام الشخصي (IMAGE FORMULA DR - F120). ونطمح الى ان يكون هذا المنتج الرقم واحد في جميع أنحاء الشرق الأوسط. ونعمل حالياً على تطوير شبكة التجزئة في أسواق المنطقة للسنوات المقبلة.

خبرات واسعة

■ ما هي خطتكم المستقبلية؟

– نركز في شكل أساسي على السوق الإماراتية نظراً لوجودنا في دولة الإمارات. كما نولي أهمية لأسواق أخرى، منها السوق السعودية التي تعد من الأسواق الأساسية لمنتجاتنا. ولدينا خطة توسعية للعام ٢٠١٥ لدخول أسواق جديدة منها السوق المصرية وأسواق افريقيا، خصوصاً شمال وشرق القارة.

■ في ظل المنافسة المستمرة في القطاع التكنولوجي، كيف تواجهون هذا الواقع؟

– نظراً للتطور التكنولوجي السريع ارتفعت حدة المنافسة بين الشركات التي تبحث عن تقديم الأفضل.

أما بالنسبة الينا كشركة «كانون» والتي تعتبر احدى الشركات الرائدة في توفير حلول التصوير فإننا نملك خبرات واسعة في هذا المجال، وبالتالي نقدم منتجات متنوعة ومحلية التقنية بهدف مواكبة متطلبات الأسواق وتوفير خدمات ما بعد البيع لمختلف منتجاتنا، محاولين توظيف التكنولوجيا بهدف تقديم قيمة مضافة للعميل.

طرح أحدث الحلول والمنتجات

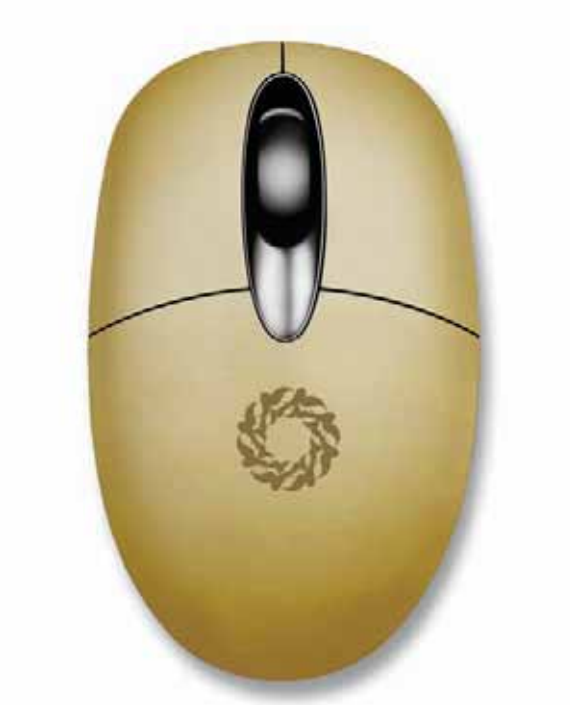
■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض «جيتكس»؟

– يعد «جيتكس» من أهم المعارض التكنولوجية على مستوى الشرق الأوسط ويستقطب جمهوراً كبيراً من العاملين في مجال تقنية المعلومات والشركات وأصحاب العلامات التجارية البارزة، لذا تهدف مشاركتنا كإحدى الشركات الرائدة في هذا المجال الى إظهار التزامنا لعملائنا وطرح أحدث الحلول والمنتجات.

■ ما هو تعليقكم حول مشروع تحويل دبي مدينة ذكية؟

– تعد مدينة دبي من المدن الذكية حيث تستخدم التقنيات الحديثة في العديد من المجالات، وتعتبر من أوائل المدن التي أوجدت بيئة عيش جديدة من خلال توفير خدمات متطورة لتسهيل طرق عيش سكانها، وحالياً أصبحت دبي وجهة مهمة للشركات والمختصين في القطاع التكنولوجي والرقمي الذي بات جزءاً أساسياً من مستقبلنا. ■

RAK INSURANCE



Online portal is just a click away...

Welcome to RAK Insurance online portal and experience...

- Free online quote in less than a minute
- Wide range of online insurance solutions
- Information and updates on the new products
- Quick delivery of policy documents through email
- Exclusive client portal to access all the policy details
- Utilities including policy servicing and claim registration

We believe that a beautiful tomorrow begins with a wiser today.

800 RAKI (7254) www.rakinsurance.com

راي كافيتي (شركة فاير آي FIRE EYE):

نتصدى لأعمال القرصنة بأنظمتنا الكاشفة والمتصدية للهجمات الخبيثة

نائب رئيس شركة فاير آي FIRE EYE راي كافيتي تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن حلولها الشاملة لمختلف البرامج المتوافرة مثل «ويندوز» و«آبل» و«اندرويد»، وتطرق الى تصديها لأعمال القرصنة بأنظمتها الكاشفة والمتصدية للهجمات الخبيثة، محيداً الشركات المقدمة لبرامج حماية الأنظمة عن مسؤولية خلق الفيروسات لايجاد أسواق لها، معتبراً الشرق الأوسط من المناطق المستهدفة.

راي كافيتي ونانسي اسعد (داخل جناح FIRE EYE)

حلول شاملة

■ ما هو تقويمكم للنسخة الرابعة والثلاثين لمعرض «جيتكس» مقارنة بنسخات الأعوام السابقة؟

– إنها المشاركة الثانية على التوالي لشركة فاير آي FIRE EYE وقد لمسنا انطباعات ايجابية جداً وشهدنا اقبالاً واسعاً من مؤسسات وشركات وحكومات من دول الشرق الأوسط، ويسرنا المشاركة في المعرض بصورة دائمة، آملين مردوداً ايجابياً.

■ مع قرار دخول شركة «فاير آي» منطقة الشرق الأوسط، ماذا طوّرتم من حلول ومنتجات؟

– كانت حلول «فاير آي» الأولية تستهدف حماية الأنظمة العاملة على برامج «ويندوز»، لكنها في العامين الأخيرين أطلقت حلولاً جديدة ووسعت نطاق الأمن ليشمل نظماً تعمل على برامج آبل APPLE وآندرويد ANDROID وذلك لازدياد عدد مستخدمي هذه الأجهزة وتطبيقات الهواتف المحمولة على شبكات الاتصال.

انفتاح على كل القطاعات

■ هل ساهمت أنظمة «فاير آي» FIRE EYE بالحد من عمليات القرصنة والفيروسات؟

– بكل تأكيد، فنظم القرصنة الالكترونية تطورت الى حد بعيد، وأضحى القراصنة يلجأون الى أساليب خبيثة لاختراق نظم الامان في الشبكات. من هنا كان تدخل «فاير آي» بأنظمتها الكاشفة والمتصدية للهجمات والبرمجيات الخبيثة.

■ في ظل المنافسة، ماذا يميّز شركة «فاير آي» عن مثيلاتها من الشركات؟

– ان نظام الحماية من شركة فاير آي يطلق انذارات متتالية من المفروض ان تقدر الخطر الداهم، وهذا ما يعانيه المنافسون، بحيث ان الإنذارات والتنبيهات التي تطلقها أنظمتهم لا معنى لها أو أهمية وغير مقدرة لمستوى الخطر.

■ الملاحظ اليوم تخصص شركات الحماية في مجالات معينة كالبنوك، وشركات الاتصال وغيرها.. هل تفكرون بالتخصص في مجال معيّن؟

– نحن منفتحون على كل المشكلات والمعوقات التي يمكن ان تصيب الشبكات سواء كانت في بنك أو في شركة نفط أو في مؤسسة حكومية، ولدينا حلول لها كلّها.

التصدي للحرب الالكترونية

■ تقدمون الى جانب الشركات المثيلة حلولاً لمكافحة القرصنة الالكترونية ومع ذلك تحصل عمليات قرصنة ضخمة. مثلاً العملية التي تمت على مصرف «جي بي مورغان» الأميركي مؤخراً، بمَ تعلقون وبماذا تقوم شركتكم في هذا الإطار؟

– لا شك في ان الجميع مستهدف في وقت لا يمكن لنظم المعلومات التصدي لكل الهجمات القرصنية التي تتعرض لها اذ ان معظمها ذكي جدا.

وتجدر الاشارة هنا الى ما قامت به شركتنا عام ٢٠١٤ اذ اكتشفنا ١١ هجمة خبيثة من أصل ١٣ على مستوى العالم بفضل أجهزة الحماية الخاصة بنا، أي ٩٠ في المئة من الهجمات الخبيثة.

■ لماذا برأيكم تتهم الشركات المقدمة لبرامج حماية الأنظمة بخلق الهجمات أو الفيروسات؟

– هذا اتهام خاطئ، لأننا في مواجهة ودفاع عن الهجمات، والكلام على ان الشركات الأمنية هي من تخلق الفيروسات لايجاد أسواق لها ولبرامجها نسج خيال لأننا نصب كل اهتماماتنا واستثماراتنا على التصدي لهذه الحرب الالكترونية التي يقف وراءها جيش من المستفيدين.

الشرق الأوسط مستهدف

■ كيف تقوّمون حضوركم في منطقة الشرق الأوسط، وأي أسواق تشهد طلباً على حلولكم؟

– لنا حضور في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا منذ العام ٢٠١٠، والطلب على حلول «فاير آي» يشهد نمواً مضاعفاً سنوياً.

هذا وتعتبر منطقة الشرق الأوسط مستهدفة من القراصنة لاحتوائها ثروة نفطية وعدداً كبيراً من الأثرياء والمشاريع الضخمة.

■ كلمة أخيرة؟

– سيكون حجم مشاركتنا المقبلة في «جيتكس» ضعف ما كان عليه هذا العام، وان شاء الله الى مزيد من النجاح. ■

رمزي ناصيف (شركة لفيتون - LEVITON):

نواجه المنافسة بالتميز في تقديم منتجات متطورة ومتقدمة

العضو المنتدب والمدير العام لشركة لفيتون – LEVITON رمزي ناصيف كشف عن افتتاح مكتبين جديدين في الكويت وقطر. وأشار الى خوض الشركة في مشاريع مع وزارتي الداخلية والصحة في السعودية والتعاون مع علامة «هيلتون» الفندقية، الى مشاريع مع مطارات عدة في المملكة، واجداً ان مفهوم المدن الذكية يواجه تحديات عدة تتمثل بتثقيف وتعليم الجمهور على مبادئ هذه التكنولوجيا، موضحاً ان مواجهة المنافسة تتم عبر التميز وتقديم منتجات متطورة ومتقدمة من قبل لفيتون، واعداً بإطلاق منتجات جديدة في مجالي الصوت والفيديو.

عقدان كبيران

■ ما أهم الإنجازات التي حققتموها خلال السنوات الأخيرة؟

– بداية، نظمنا وجودنا في منطقة الشرق الأوسط، حيث وسعنا فريق العمل في جدة – السعودية. وافتتحنا مكتباً في كل من الكويت وقطر، ليصبح لدينا فريق عمل كبير ومتخصص، وكل ذلك يساعدنا في تطوير أعمالنا وتواصلنا المباشر مع الزبائن ومد يد المساعدة التقنية لهم.

■ ما هي أهم المشاريع التي خضتم فيها خلال الفترة الماضية؟

– في السعودية مثلاً، دخلنا في مشاريع مع وزارتي الداخلية والصحة حيث وقّعنا عقدين كبيرين. كما ونتعاون مع فنادق كبيرة مثل هيلتون في الرياض ومدينة مكة المكرّمة، حيث لهذه العلامة خمسة فروع، الى خوضنا مشاريع مع المطارات السعودية، والناقل الوطني الطيران السعودي.

وفي قطر نعمل على مشاريع كبيرة في مجال البنى التحتية لمبان تربوية مع SQUIRE ZONE و«أشغال»، وفي الكويت نعمل في مشروع المركز الرئيسي لسيارات «أوستن مارتن» AUSTIN MARTIN الشرق الأوسط.

بالإجمال أعمالنا في نمو متزايد وصلت نسبته في الأعوام الأخيرة الى نحو ٤٠ في المئة.

مفهوم المدن الذكية

■ الملاحظ توجه المدن الإماراتية وخصوصاً دبي نحو مفهوم المدن الذكية، هل تتماشى تطبيقاتكم مع هذا المفهوم الجديد؟

– قامت شركتا «اتصالات» و«دو» في دبي وأبوظبي بإنشاء البنى التحتية اللازمة لتتماشى المدينتان مع مفهوم المدن الذكية، وقد كان لدينا حصة في هذه الأعمال مع شركة اتصالات في أبوظبي، أو بمعنى أوضح تعاونا مع المتعاقدين معها على انجاز العديد من الأعمال.

■ ما رأيكم بهذا المفهوم، وما هي التحديات التي يواجهها؟

– مفهوم المدن الذكية هو التوجه العالمي الجديد، حيث يتم بواسطته التحكّم بكل التجهيزات المنزلية عبر الإنترنت والاتصال اللاسلكي، وتطبيقات هذا المفهوم تسهل الأعمال بشكل كبير وتزيد من الإنتاج وسرعة إنجاز الأعمال.

طبعاً، يواجه المفهوم تحديات عدة تتمثل بتثقيف وتعليم الجمهور على مبادئ هذه التكنولوجيا وتقبلها كأشخاص وليس كاختصاصيين.

التميز مقابل المنافسة

■ كيف تواجهون منافسة الشركات المثيلة؟

– المنافسة حادة، خصوصاً خلال السنوات الخمس الماضية، حيث عانت سوقا الخليج والشرق الأوسط ازدحاماً بالشركات الأجنبية، تلبية لمتطلباتهما.

نحاول قدر الإمكان مواجهة المنافسة عبر التميّز وتقديم منتجات متطورة، بمؤازرة فريق عمل عالي التخصص منتشر في أنحاء الشرق الأوسط وجاهز لتلبية حاجات عملائنا ومتطلباتهم بالسرعة القصوى ووفق أحدث اساليب تقديم الخدمة والمنتج النوعي.

■ ما أبرز مشاريعكم واستراتيجيتكم للعام ٢٠١٥؟

– سنطلق في العام المقبل باقة من المنتجات الحديثة، سيعلن عنها في شهر شباط (فبراير) المقبل وهي تنتمي الى جيل جديد من شبكات التواصل.

كما سنطلق منتجات في مجالي الصوت والفيديو AV والأمن والأتمتة، قسم كبير منها مرتبط تحديداً بالتطبيقات المنزلية. ■

عندما يأتمرُ المؤتمرون

بقلم ضحى عبدالخالق
خبيرة في قطاع تكنولوجيا المعلومات

لا شكّ بأنّ ثقافة عقد المؤتمرات والعصف الذهني الجمعي لقطاعات بعينها، هي ميّزة ما زالت تتمتّع بها بلدان وقطاعات بذاتها. وأن يجتذب مُنتدى الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات لعام ٢٠١٤ من عمّان، في أوقات هي ليست الفُضلى في المنطقة أعداداً من الحضور بشكل Full House فإنّ هذا مدعاة للتأمّل وللفرح لكل العاملين في القطاع.

في الترتيب وفي المشهد، إبتعد مُنظّمو المُؤتمر جمعيّة تكنولوجيا المعلومات في الأردن (إنتاج)، في خطوة عمليّة عن فنادق البحر الميّت البعيدة المُكلفة إلى مُجمّع الملك حُسين للأعمال. وهو المشروع التنمويّ و«العقاري» المُتوافر للقطاع بشكل حدائق للتكنولوجيا، والذي استقطب عدداً مُهماً من الشركات الأجنبيّة وهو الآن في طريقه للتوسّع بالعمران بحيث يمكن للشركات المحليّة، ومشاريع الريادة الأصغر من الإلتحاق به إمّا بالشراء أو بالإيجار أو بالإحتضان داخل أسواره الحصينة وبأسعار معقولة! وهو حُلم سابق بتجمّعات (الهاى تيك) النموذجيّة، وبمُدن الإنترنت الذكيّة على غرار تجربة دُبي.

وفي الخطاب، فقد تمّ تبسيط الحوار التفاعلي بين الحضور تبعاً لخصوصيّات المواضيع عند تحديد ورشات عمل مُنفصلة، ما وفّر فرصة للإلتقاء بالمتخصّصين وللتركيز بدلاً عن التشعّب بالمواضيع من مسرح واحد. ومن أهمّ المواضيع المطروقة كانت الريادة، ومشاريع الشباب الصغيرة على الشبكة وتكنولوجيا الألعاب والرسوم المُتحرّكة، التجارة الإلكترونية، والإستثمار بالمرأة وتلك زاوية تبنّتها الوكالة الأميركيّة للتنميّة الدوليّة، مع محوري الإستثمار مع السوق الأميركية والتكنولوجيا النظيفة. وقد غابت محاور مُهمّة للنقاش عن البرنامج مثل: الصناعة البرمجيّة، والأتمتة للتصدير، المُلكيّة الفكرية والقانون، أمن المعلوماتيّة والشبكات، والتكنولوجيا في التعليم العالي وغابت جلسة ختاميّة لنقاش عام في مُستقبل القطاع، أوتكريم بعض العاملين ممن تركوا بصمات فارقة. هذا وقد كان بالإمكان تسليط الضوء على دور وزارة الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وتقديم مشاريعها المُتعددة بشكل تفاعلي، ومن قبل كوادر الوزارة أنفسهم، أمام سيّد البلاد وباللغة العربيّة، مُباشرة بعد الإختزال الذي قام به وزير الإتصالات في الجلسة الإفتتاحيّة. كما أجد في حضور ستة من الوزراء ممن تعاقبوا على إدارة وزارة الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات وكذلك في حضور الصفّ المُهم من ممثلي القطاع العام، إدراكاً لأهميّة الربط بين جهود السلف بالحاضر ووصل مع المشاريع الجارية مثل وزارة النقل، أمانة عمّان، والإحصاء، والسياحة، والطاقة، والمالية، والصناعة والتجارة والبنك المركزي، وفي مؤسسات الأمن والجيش. ما يعكس فهماً مُشتركاً بأن التحديث بالتكنولوجيا، هو أهم مشاريع الداخل، وأكثرها ديناميكيّة.

ومن الإتّصالات، فقد تفاعل بعض الحضور بالشكوى من سرعات الإنترنت ومن الإختناقات المُروريّة! على الرغم من البيانات المُتعددة عن سعة الإنترنت وعروض التوسّع التي يدفعها المُستهلك. وهنا قدّمت شركات الإتصالات تفسيرين، أحدهما بأن الشركات قد تحمّلت عبء اللجوء الى الأردن بما فيه من ضغط عام على استخدامات الشبكات، والثاني ما تمّ من تضييق على تلك الشركات بالضرائب. ولكن من الواضح الآن أنّ على شركات الإتصالات إستيعاب حاجة الجمهور المُتسارعة للإنترنت السريع والرخيص بإيجاد بدائل والإستثمار في وحدات إقتصادية مع الشباب.

وبلا أدنى شك، فقد نال موضوع التجارة الإلكترونية الإهتمام الأكبر ذلك بعد دقّة وصفه (بالتفجّر)، ولذلك أسباب مُتعلّقة بطبيعة المُستخدم الأردني الشاب، وتعوّده على الشراء من الشبكات في استخدامات سابقة على منصّات عالميّة، ومحليّة ناجحة، ولتوافر خدمات التوصيل ولتنوّع فرص الدفع.

ولم تُفرد جلسة حواريّة مُتخصصة لتقييم تكنولوجيا التعليم، نظراً لوجود جهود موازية وهي ناجحة، ولكن لا بدّ هنا من تقديم حلول مُتعددة في هذا القطاع، منعاً للإحتكار.

وفي الإعلام والإعلام الإجتماعي الجديد، فإنّ الصحافة لم تفقد هيبتها، بل ما حدث هو أنّ هيبتها قد إنتقلت الى الشبكة العنكبوتية، البعضُ فقط هو من تأخّر في اللحاق بالركب!

ومن زاوية الإستقرار والتوسّع، فلم يجر نقاش واف حول تأثير الطاقة، وهو النقاش الأهمّ في مستقبل القطاع، لأنّ الطاقة هي المُحرّك ودونها لا يوجد تشغيل لمحطّات، أو تبريد لحواسيب، أو لحواسيب عملاقة. والطاقة هي العبء الماليّ الأوّل في نفقات الشركات والصناعة، وهي موصولة أيضاً بطاقة العمل، وطاقة التحمّل، وطاقة الموارد البشرية، بما في ذلك من إستحداث لفرص عمل جديدة، وبأشكال جديدة، ولمنع البطالة بين الشباب المُبدع. ■

أحمد الخطيب (شركة شيفرا SHIFRA -دبي):

مستعدون لدعم الحكومات على تطبيق احد حلول أمان المعلومات

تعد شركة شيفرا SHIFRA من الشركات الرائدة في توفير حلول أمن المعلومات وحماية البيانات ولها خبرتها الطويلة في اسواق الخليج العربي.

المدير التنفيذي للشركة **احمد الخطيب** اشار الى اهمية حلولها ومدى عملانيتها وملاءمتها للبنى التحتية المتوافرة في دول المنطقة، واعتبر تكنولوجيا المعلومات محركا للاقتصادات حول العالم، مشترطا اعتماد الشركات تكنولوجيا متقدمة وثورية مبتكرة للارتقاء الى العالمية، مبديا استعداده لدعم الحكومات على تطبيق احدث الحلول، كاشفا عن اطلاق خدمة الاتصال اللاسلكي.

المؤتمر السنوي الرابع عشر لانطلاق اسكدنيا للبرمجيات

تكريم الادارة للموظفين على عطائهم وتفانيهم في العمل

ضحى عبد الخالق ونائل صلاح

تحت شعار «اسكدنيا بلا حدود» عقدت شركة اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA مؤتمرها السنوي الرابع عشر بمشاركة موظفيها وذلك تكريما للانجازات والنجاحات المستمرة التي حفلت بها الشركة في صناعة البرمجيات وتطويرها لاربعة وعشرين عاما على التوالي.

واثنت ادارة الشركة ممثلة بالسيد **نائل صلاح** والسيدة **ضحى عبد الخالق** على اداء الموظفين المميز خلال السنة الماضية، منوهة بنجاحات الشركة وازدهارها الملحوظ وتوسع اعمالها، مقارنة مع السنوات الماضية.

وتخلل المؤتمر عرض فيديو سلط الضوء على ما قدمته شركة اسكدنيا في عام ٢٠١٤ تحت راية توثيق مفهوم المسؤولية الاجتماعية للشركات، كما كرّمت الادارة عددا من موظفيها ممن خدموا الشركة على مدى اعوام تقديرا على جهودهم وعطائهم المتميز وتفانيهم في العمل.

من اليسار: امل، نورا، ضحى، ليلى، فداء، جواد، نائل، شادي، محمد، محمد

من اليسار: دينا، سرين، دينا، راية، لانا، جيسكا، ابراهيم، محمد، احمد، قيس

من اليسار: جهاد، علاء، اسعد، نائل، احمد عمر

من اليسار: فداء، ربى، ضحى، نائل، محمد

صورة تذكارية

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

Martin J. Birch (EAMER Kodak Alaris):

We will be the trusted guide to help people understand the word document management

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Martin J. Birch, Managing Director Document Imaging, EAMER Kodak Alaris, who talked about their offerings at Gitex and their results for this year. Birch said that they are very committed to the region and they will continue to invest and grow. Below is the Q & A.

*** What are you offering at Gitex 2014?**

- As always, it is a great pleasure for Kodak Alaris to be at Gitex and every year it gets bigger and bigger and it is the best trade show in Europe, Africa and the Middle East. As Kodak Alaris, we travel around to many trade shows and clearly now I believe that Gitex is the best. It is the most dynamic, exciting, you see a lot of technologies here first in Dubai than you would see anywhere else in the world. We are very proud to be supporting the show and to be part of it. This year, our stand is segmented into different vertical and our theme is knowledge share, we like to consider ourselves as the document management specialists, we have been in the document management arena for over hundred years way back to the first microfilm up to the modern document scanners and beyond into document management with our artificial intelligence solutions.

Thus, we know document management better than any one else we think and we want to share that knowledge in an information, we don't want to keep it to ourself. We will bring everybody together to learn and we will be the trusted guide to help people understand the word document management.

فريق عمل KODAK ALARIS

GREGERRE DE CLERCQ & LAZLO PLATTHY PAP (KODAK ALARIS)

*** What can you tell us about the government zone?**

- In the past, companies used to make products and transfer the same product to everybody but we realized that customers are different and everyone of them has a slightly different requirement, so the requirements from a finance organization, from a bank, from an insurance company are very different to the requirements of the government so rather than just supply one product and try to sell the same product to everybody, we have taken our products and solutions and enhanced and personalized them to be more appropriate for separate vertical. We have different vertical zones (finance, government, healthcare, etc...) and we can provide special solutions to reach those verticals.

*** Are you satisfied with your new branding Kodak Alaris?**

- It is a very exciting journey for us. We have Kodak as a one hand which is a very old trusted brand and we have Alaris which is young, new & dynamic, when you apply the two together, you will have the history and the trust along with the dynamism and youngness. Therefore, Kodak and Alaris is a perfect combination of the old and the new.

*** How were your results for this year?**

- It was an amazing year. If you look at our business in the Middle East, we now have number one market share, we've seen huge growth in this area. For Europe, Africa and the Middle East, we have grown significantly over the last year so our customers recognize that they appreciate the blend of the old and the new and the fact that we are bringing new solutions for their businesses. We are very committed to this region, and now we have seven employees in our Dubai office, we are growing all the time, we have people based in the countries across the Emirates and into Saudi so for us it is a big growth region and we are very proud that we are one of the first companies to invest in this market. We have wonderful customers and team in the region and we will continue to invest and grow.

Neeraj Kumar Srivastava (TATA):

Our deal with STC will create large scale employment opportunities for Saudi females in the area of IT

من اليمين: NEERAJ SRIVASTAVA ود. خالد البياري

Neeraj Kumar Srivastava, Regional Director - TATA, was among the prominent people who attended Gitex 2014 Exhibition. Below is a Q & A we had with Mr. Srivastava over the importance of their deal with STC and the benefits behind it.

*** What's the importance of your deal with STC?**

- TATA is very much committed to the Gulf and Saudi market, we have a dedicated presence there and Saudi Telecom company STC is a very important customer for us not only in Saudi Arabia but for the entire region. We have been working with STC for almost nine years and we have done many projects so we thought to take our relationship to a next level and to do something where we can hire many talented educated Saudis including unemployed ladies. We really hope that this initiative will create large scale employment opportunities for Saudi females in the area of information technology.

*** What will be the other benefits?**

- The benefits are obvious here because if the jobs are going out of Saudi Arabia, that will have some implication for the society but more importantly, if the skills of the locals are not being upgraded, they will not be able to take up the work on their own.

Sufian Dweik (Huawei Tech FZ LLC):

We exist to service customers, whose demands are the driving forces behind our development

الشيخ منصور بن محمد يتحدث الى رئيس هواوي DONGWU ويبدو عن يمينه صوفيان دويك وعن يساره سافدير نظير (جناح HUAWEI)

Sufian Dweik Vice President - Huawei Tech FZ LLC, attended Gitex 2014 along whith other colleagues. Our correspondent interviewed Mr. Dweik and reported his perceptions on the development of Huawei Tech business in the region.

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

- Huawei is a global leader of ICT solutions. Continuously innovating based on customer needs, we are committed to enhancing customer experiences and creating maximum value for telecom carriers, enterprises, and consumers. Our telecom network equipment, IT products and solutions, and smart devices are used in 170 countries and regions. With annual sales revenue of USD39.6 billion in 2013, Huawei ranked 285th on the Global Fortune 500. We invest over 10% of our annual sales revenue into R&D and more than 45% of our 150,000 employees engage in R&D. Leveraging our experience and expertise in the ICT sector, we help bridge the digital divide and promote high-quality broadband connectivity for all. As an advocate of socioeconomic sustainability, we make every effort to support secure and stable network operations, and help customers and industries improve efficiency to drive low-carbon economic growth. By localizing our operations and building a global value chain, we help local innovators maximize their global value and share win-win outcomes .A better connected world is on the horizon. Working closely with partners, we endeavor to build an efficient and integrated digital logistics system which will enhance interconnectivity and interactivity – between people and people, people and things, as well as things – to spark infinite opportunities and potential for everyone everywhere and to move the world forward.

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

- Huawei exists to serve customers, whose demands are the driving forces behind our development. We continuously create long-term value for customers by being responsive to their needs and requirements. We measure our work against how much value we bring to customers, because we can only succeed through our customers' success. We win customers' respect and trust primarily through dedication. This includes every effort we make to create value for customers and to improve our capabilities. We value employees' contributions and reward them accordingly. Driven by customer needs, we passionately pursue customer-centric innovations in an open manner. We believe that business success is the ultimate measure of the value of any technology, product, solution or process improvement. Integrity is our most valuable asset. It drives us to behave honestly and keep our promises, ultimately winning our customers' trust and respect. Continuous improvement is required for us to become better partners for our customers, improve our company and grow as individuals. This process requires that we actively listen and learn in order to improve.

*** What is your comment about Dubai becoming a smart city?**

- It is very important, this is the trend and everybody is looking at what can we do from a service perspective to address the public requirements. The way we see the smart city itself requires a lot of communication experience. We have to build the right infrastructure to be able to address all the different requirements and we have to address the big data and the network has to be agile.

*** What is the purpose behind your participation in Gitex?**

- Dubai is a hub for a lot of countries in the Middle East and Gitex is a hub for all the ICT companies and when we announce the right solution, we want to make sure that the market understands that we are part of those initiatives and we have a lot of application to be part of Dubai and thus Gitex is the one that everybody wants to be in and definitely we are a differentiator here.

*** What are your future plans?**

- We are in UAE to stay, we are part of this country and we will grow with it, there is a huge amount of focus on UAE. Also, we want to be the leader in all what we do worldwide and we will put all our social services and investments to make sure that we are part of the transitions and transformations of this country.

Hesham El Komy (Mena - Brocade):

We are the world leaders in software defined networking

Hesham El Komy, Manager & Regional Marketing Mena-Brocade, attended Gitex 2014 Exhibition along with several of his colleagues. In a Q & A we had with him, El Komy talked about their new stragegy and the main market for Brocade in the region. He further evaluated Gitex for this year and declared that they are looking at a new marketing approach to increase their market share in the region. Below is an account of the interview.

*** What is your new strategy for Brocade?**
- We are leading the way for marketing perspective and technology perspective as well as moving from a hardware based networking to software defined networking. We are currently the world leaders in software defined networking and we have multiple installations worldwide and we have some of the new technologies that other competitors don't have. We want to increase awareness by attending large events such as technical forums, we will also start delivering customer events and we are looking at a new marketing approach and bringing in our partners and distributors to see how we can better link with them to increase our market share in the region.

*** What are the new products that other competitors don't have?**
- The key one which we should highlight is something called virtual router, we recently acquired a company called Vyatta. The Brocad Vyatta enables organizations to build sophisticated, multitier networks within virtualized environments-adding, configuring, and moving network services on demand. Our virtual router provides advanced routing and security functionality for physical, virtual, and cloud networking environments. Also, Brocade unveiled an SDN controller based on open source code from open day light multivendor and community consortium. Open day light and the contributions from Brocade will work to provide an open source platform for products and technologies that expand the intelligence of underlying network infrastructure to make it more responsive to overall IT and service provider demands. Brocade is completely committed to open day light to empower the developer ecosystem to deliver a common open source framework and platform for SDN across the industry for customers, partners, and developers.

*** Which is the main market for Brocade in the region?**
- We have a very good presence in the region, we have people on the ground in Egypt, Dubai, Saudi Arabia, Turkey. I think our key market is the UAE and Saudi Arabia will become number one but at the moment we are working on building the team, recruiting the right people to help transitions from hardware to software.

*** What will be your marketing strategy for next year?**
- The new IP, SDN, virtual router, etc... and our key focus will be Turkey & Saudi Arabia.

*** How do you evaluate Gitex for this year?**
- Gitex has always been an important event, it brings together hundred and fifty thousands of IT community into one place for five days purchase, the standard of delegates is very similar to previous years so it is a very good place for networking and finding new business.

Mario Gay (Mindware):

Easy technology is the center of the new trend of evolution

Mario Gay General Manager - Mindware, attended Gitex 2014 Exhibition. In a Q & A on the sidelines of the event, he talked about the importance of technology in the region and the purpose behind making deals with new companies. He further declared about their strategy for next year and their most important realizations.

اجتماع لشركة ماينديوير وريفير بيد من اليمين: رانيا الخطيب، حسن حمداني، ايلي ديب، تاج الخياط، MARIO GAY، NINO D'AURIA، رضوان بشير وJ.VIJAYKUMAR

*** What is the importance of technology in the region and especially in UAE?**
- From a distributor point of view, we look at technology that can fit in the portfolio of the partner and that complement other products which can be implemented easily. One of the challenges that the distribution face is that there are certain products which are too sophisticated and require a lot of presales engineer work despite they can be super solution, they will not be the right fit for distribution. Therefore, the product should be a channel friendly type of solution or else it will not be easy to scale.

*** Are your products fitting the demand on the smart concept?**
- The idea of easy technology is definitely the center of the new trend of evolution. The time to dedicate, to learn & to implement a solution is high and if it is not easy and smart then you will have a big challenge in terms of being successful.

*** What are your most important realizations?**
- Building a portfolio, keeping up with it so that it is significant, meaningful and has the ability to create synergies with the current products.

*** Under your umbrella, you have a lot of partners already, what is the purpose behind making deals with new companies?**
- As a company that works in technology, you need always to be one step ahead of the technology curve, meaning that you have to be prepared to what the evolution will be in the next three years. The margins in distribution are very tight, they tend to become narrow so we should have a portfolio that is innovative and bringing new products to the market so that you are able to keep the tension high for the partners and the company.

*** Which is the most important market for Mindware?**
- The most important market is definitely UAE and right now we are focusing on the Saudi Market where we opened two offices and next year, we will be opening a third office.

*** What will be your strategy for next year?**
- Representing volume strategy, value (synergies among products) and cloud & virtualization. We will be launching a new free application on phones and tablets to interact with the company, passing feedback, asking information and applying for jobs.

مايك المفلح (شركة بلاك بري BLACKBERRY):

سباقون في طرح أحدث الحلول للشركات وتوفير الحماية لها

مدير أول إدارة خدمات المنتج لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وتركيا في شركة بلاك بري BLACKBERRY مايك المفلح عرض لمنتجاتها في معرض «جيتكس» والتطبيقات الأخيرة التي طرحتها، وأشار الى حصدها ٤٥ شهادة مزوّد أمان معترفاً بها عالمياً، مؤكداً ان الشركة سبّاقة في طرح أحدث الحلول للشركات وتوفير الحماية لها، مقدماً أجهزتها الجديدة المتميزة والتي لاقت اقبالاً واسعاً جداً في منطقة الشرق الأوسط.

تعريف بالاستراتيجية

■ **كيف تقوّمون مفهوم تحويل دبي الى مدينة ذكية، وما الدور الذي تؤديه شركتكم في مجال تطبيق هذا المفهوم؟**

– يعتبر معرض «جيتكس» من أهم المعارض التقنية المتخصصة على مستوى منطقة الشرق الأوسط، ويستقطب شركات من أكثر من مئة دولة لعرض أحدث منتجاتها من حلول وتطبيقات ذكية.

وفي ما يتعلق بشركة «بلاك بيري» فقد خضنا تجربة المشاركة في المعرض لسنوات عدة باعتباره يتيح لنا فرصة لقاء شركات زميلة والعديد من المزودين والعملاء المشاركين، بهدف التعريف باستراتيجية الشركة وطرح المنتجات والتطبيقات الحديثة.

أما بالنسبة لدور الشركة في تطبيق مفهوم المدن الذكية، فنُعرّف «بلاك بيري» على انها احدى الشركات الرائدة في تزويد قطاعات مختلفة بأحدث الحلول والتطبيقات كقطاع المصارف والمستشفيات في العديد من دول الخليج.

وفي هذا السياق قدمت «بلاك بيري» تطبيق CROSS-PLATFORM للشركات المستخدم في مختلف أنواع الأجهزة (IOS, ANDROID, BLACKBERRY) بهدف توفير الحماية والأمان للشركات، وقد حصدت الشركة ٤٥ شهادة مزود أمان معترفاً بها عالمياً، كما وتستخدم خدماتنا من قبل العديد من الشركات والحكومات حول العالم.

تطوير الحلول المقدمة للشركات

■ **كيف تواجهون المنافسة الحادة التي تتعرضون لها؟**

– لناحية توفير الحماية والأمان لا تزال «بلاك بيري» السباقة في طرح أحدث الحلول للشركات وتأمين الحماية لها، وفي هذا الصدد وضع الرئيس التنفيذي الجديد للشركة السيد **جون شين** (JOHN CHEN) استراتيجية عمل تهدف الى التركيز على تطوير الحلول المقدمة للشركات، بالإضافة الى الأجهزة الذكية المستخدمة من قبل الأفراد والمؤسسات التي تميزت بها الشركة.

كما طرحت الشركة منذ فترة وجيزة جهاز (BLACKBERRY PASSPORT) الذكي، ويقدم هذا الهاتف أحدث التطبيقات وعدداً من المميزات الجديدة لمساعدة المستخدمين على المزيد من الانتاجية والتحكم والواقعية، حيث تم تزويد الجهاز بشاشة حجم ٤,٥ بوصة، كما يوفر مساحة مهمة لتصفح البريد الالكتروني وقراءة المعلومات بسهولة مطلقة من خلال لوحة مفاتيح تعمل باللمس، وأولى من نوعها. وصمم هذا الجهاز ليكون في متناول الجميع من رجال الأعمال والإستخدام الشخصي لأي فرد. ويأتي طرح الجهاز كتأكيد على قدرات الشركة في عالم خدمات الاتصالات الذكية.

اقبال وترحيب بأجهزة «بلاك بيري»

■ **كم تبلغ نسبة بيع هذا النوع من الأجهزة الذكية؟**

– أطلق هذا الجهاز حديثاً في الأسواق ولكنه لاقى اقبالاً واسعاً جداً في منطقة الشرق الأوسط نظراً لتمتعه بمميزات عديدة منها معالج QUAD-CORE بسرعة ٢,٢ جيغاهيرتز وكاميرا خلفية بدقة ١٣ ميغابكسل وأمامية بدقة ٢ ميغابكسل، بالإضافة الى أفضل أداء للبطارية بحيث تدوم حتى ٣٠ ساعة. وتم تزويد الجهاز بتطبيق (BLACKBERRY ASSISTANT) الذي يتيح للمستخدم عرض المعلومات أو التحدث للجهاز للحصول على أي معلومة.

وتم تطوير المكالمات للحصول على صوت بجودة لا مثيل لها، وستتوفر تقنية التحدث للجهاز باللغة العربية ولغات أخرى قريباً. ويبلغ سعر الجهاز في الأسواق حوالى ٧٠٠ دولار.

كما طرحت الشركة حديثاً جهاز «بلاك بيري بورش» (BLACKBERRY PORSCHE DESIGN P'9983) ويتميز هذا الجهاز بتصميم جذاب وفخامة عالية حيث تم استخدام الفولاذ المقاوم للصدأ، ويستخدم سواء في العمل او الترفيه مع لوحة مفاتيح مميزة، كما يمكن استبدال غطاء البطارية بألوان متعددة من الجلد الطبيعي، تم تصميم هذا الجهاز بالتعاون مع شركة بورش ويبلغ سعره حوالى ألفي دولار.

وتهدف تقنيات «بلاك بيري» لزيادة الانتاجية ومساعدة المستخدمين على التواصل والتصفح بشكل أسهل، وقد لاقت هذه الأجهزة إقبالاً وترحيباً واسعين من قبل المستخدمين. ■

مارون شرباتي («بي سي اي باورسيستمز» PCE POWERSYSTEMS):

لكل بلد متطلباته من تطبيقاتنا وحلولنا

رئيس شركة «بي سي اي باورسيستمز PCE POWER SYSTEMS مارون شرباتي قيّم المشاركة السنوية بفعاليات معرض «جيتكس»، وأشار الى اهتمام كبير من الزبائن بمنتجات وأجهزة الشركة من بينها مراكز البيانات والتطبيقات الشمسية، معتبراً ان لكل بلد متطلباته من هذه التقنيات، مبدياً رضاه عن نتائج الشركة المحققة، كاشفاً عن بذل جهد مضاعف بسبب الظروف.

مارون شرباتي وماري عازوري

■ بعد غياب عن معرض «جيتكس» العام الماضي عدتم للمشاركة بفعالياته هذا العام، ما الهدف من ذلك؟

– أضحى معرض «جيتكس» بالنسبة الينا موعدا نشارك فيه كل سنتين، بسبب ان عدد العارضين أضحى يقارب عدد الزوار، علماً ان العالم بات قرية صغيرة ويمكن الاتصال بالزبائن اينما كانوا عبر شبكة الانترنت والوسائل المتاحة.

هذا ويقتصر حضورنا في المعرض على لقاء زبائننا الآتين من الشرق الاوسط وافريقيا والاجتماع بهم.

■ ما اهم المنتجات والخدمات التي عرضتموها؟

– ركزنا خلال المعرض على مراكز البيانات DATA CENTERS والتطبيقات الشمسية وبعض المنتجات المرتبطة بها وطبعا لدينا الشبكات ووسائل الاتصال وأجهزته.

تطبيقات الطاقة

■ كيف تقيمون الطلب على تلك التطبيقات الشمسية؟

– ثمة اهتمام من المستهلكين بتلك التطبيقات لكن سعرها ما زال مرتفعا، في ظل عدم تقديم حوافز من قبل الدولة لاقتناء هذه الاجهزة.

■ كيف تؤثر الاوضاع في لبنان والمنطقة على اشغالكم؟

– الاوضاع في لبنان والمنطقة تؤثر بشكل سلبي كبير على اشغالنا لناحية البيع والتحصيل، اضف الى ذلك المنافسة غير العادلة في الاسعار دون النوعية، حيث يقع شاري هذه الاجهزة ضحية تعطلها السريع، وبالتالي توقف اعماله. من جهتنا نعمل بجهد على تعزيز خدمة ما بعد البيع.

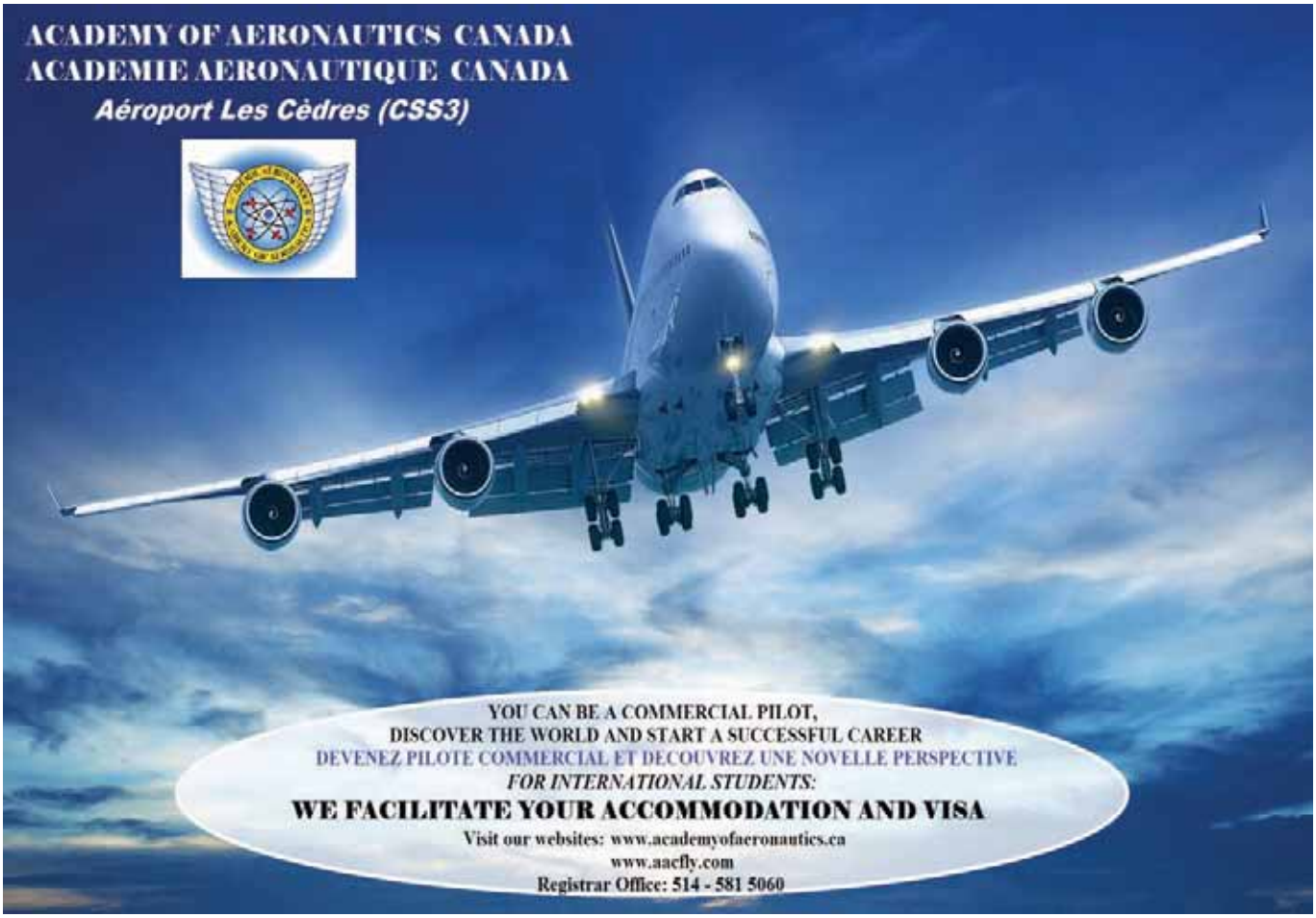
تواصل مع الزبائن العرب

■ هل تجدون صعوبة في ايجاد الكوادر البشرية المتخصصة في خدمة ما بعد البيع؟

– من الصعب ايجاد كوادر بشرية كفية في لبنان، لكن الحمدلله لدينا فريق عمل من الشباب نخضعه دوريا للتدريب اللازم ونقدم له حوافز للعمل وفق اعلى المعايير.

■ هل انتم راضون عن النتائج التي تحققونها بالرغم من كل الظروف؟

– راضون عن النتائج الحمدلله، لكننا نقوم بمجهود مضاعف بسبب الظروف للمحافظة على ما نحن عليه.■



جعفر محمد العيدروس الهاشمي (المركز الاعلامي في دائرة القضاء - ابو ظبي):

قدّمنا في «جيتكس» المحكمة المتنقلة الذكية الأولى من نوعها في العالم

الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يستمع الى شرح صلاح خميس سهيل الجنيبي حول دائرة القضاء المتنقلة

أوضح مدير المركز الاعلامي في دائرة القضاء بأبو ظبي جعفر محمد العيدروس الهاشمي ان مشاركة المركز في معرض «جيتكس ٢٠١٤» تأتي ضمن استراتيجية حكومة أبوظبي ٢٠٣٠ الهادفة لأن تكون من بين أفضل خمس حكومات في العالم، وكشف عن المحكمة المتنقلة الذكية الأولى من نوعها في العالم والرامية الى ايصال فكرة العدالة الى الأفراد في مختلف مناطق الإمارات، مفصلاً تقسيماتها وقاعاتها والخدمات التي توفرها للمواطنين الذين يقصدونها، ومن بينها خدمة «المأذون الالكتروني» لتيسير معاملات الزواج.

المحكمة الذكية

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض جيتكس؟ وما الجديد الذي قدمتموه خلاله؟

– انها المشاركة الخامسة لدائرة القضاء – ابو ظبي في «جيتكس» ولكنها المرة الاولى التي تشارك فيها تحت مظلة حكومة ابو ظبي التي ضمت اكثر من ٢٢ جهة حكومية في الامارة. وتأتي هذه المشاركة ضمن استراتيجية حكومة ابو ظبي ٢٠٣٠ الهادفة الى ان تكون من بين افضل خمس حكومات في العالم.

اما اهم المبادرات التي اطلقت في جناح حكومة ابو ظبي خلال «جيتكس» لهذا العام، فهي المحكمة المتنقلة الذكية الاولى من نوعها في العالم والغاية منها تتمثل في توعية الافراد عبر نشر الثقافة القانونية والقضائية في المجتمع، وخصوصا في التجمعات السكنية التي لا يستطيع افرادها الوصول الى دائرة القضاء. وقد اطلق فكرة هذه المحكمة سمو الشيخ **منصور بن زايد آل نهيان**، وترمي الى ايصال فكرة العدالة الى الافراد في مختلف المناطق وايصال الثقافة القانونية الى جميع الفئات، ما يساهم في استقرار المجتمع من جهة، والحد من اللجوء الى القضاء من خلال معرفة القانون الذي يرسم حدودا واضحة للتعاملات في جميع نواحي الحياة الاجتماعية والاقتصادية والأمنية من جهة اخرى.

والمحكمة عبارة عن حافلة ركاب مكونة من طبقتين، الطبقة الاولى تضم قسم الكاتب العدل الذي يقدم جميع الخدمات العدلية من وثائق واشعارات وعقود زواج، اضافة الى مكتب لتقديم خدمات النيابة، ومكتب المساعدات القانونية، حيث يمكن للمتعاملين تقديم طلباتهم للحصول على المساعدات القانونية التي تقدمها دائرة القضاء في ابو ظبي لفئة المعسرين، كخدمة توفير محام وتسديد الرسوم والاعلان بالنشر على نفقة دائرة القضاء.

كما وتضم الطبقة الاولى مكتب «انجاز» المخصص لكبار السن وذوي الاحتياجات الخاصة، والذي يقدم خدمة تسليم صور الاحكام والمستندات لكافة محاكم الامارة، ناهيك عن خدمة الاستعلام عن الاجراءات كافة وتسديد المبالغ.

أما الطبقة الثانية من المحكمة فتضم نموذجاً مصغراً لقاعة محكمة مجهزة لعقد محاكمات واقعية، إضافة الى قاعة أخرى مزوّدة بمنصة تلفزيونية تُعرض فيها أفلام توعوية تتعلّق بالقضاء والعدل.

رفع مستوى الثقافة القانونية

■ من يحق له الصعود الى هذه المحكمة المتنقلة؟

– مع انتهاء معرض «جيتكس» هناك تنسيق بين مجلس أبوظبي للتعليم وبلدية أبوظبي لإقامة زيارات ميدانية للمدارس والجامعات والتجمّعات السكنية، وذلك بهدف ان تزود هذه المحكمة جميع سكان أبوظبي في أماكن تواجدهم بأهم المعلومات التي تصب في رفع مستوى ثقافتهم القانونية، لا سيّما انه تم تصميم الطبقة الثانية من المحكمة بحيث تماثل هيئة قاعة محكمة، إضافة الى قاعة تضمّ ثلاث شاشات لعرض الأفلام التوعوية وأفلام لشرح النظم الإلكترونية المعتمدة لدى دائرة القضاء، علماً ان كل الوسائل المستخدمة داخل هذه الحافلة المتنقلة مربوطة إلكترونياً بالمبنى الرئيسي لدائرة القضاء في أبوظبي، وذلك عبر شبكة اتصالات حديثة وسريعة جداً نستطيع عبرها توثيق كافة الملفات والمعاملات القضائية إلكترونياً.

المأذون الالكتروني

■ ما عدد الأشخاص الذي بإمكان هذه المحكمة استيعابه؟

– تستوعب هذه المحكمة عشرة أشخاص حداً أقصى، إضافة الى هيئة المحلّفين وهيئة القضاء ووكيل النيابة والمحامي فضلاً عن المرافعين، علماً ان المحكمة توفر خدمة «المأذون الإلكتروني» لتيسير معاملات الزواج، فبدلاً من ان يتكبّد الشخص عناء المجيء الى المحكمة، يقصده المأذون في منزله، ومن ثم يتم توثيق عقد قرانه إلكترونياً. ■

وفد سعودي مهمته الاطلاع على دائرة القضاء المتنقلة التابعة لحكومة ابو ظبي الالكترونية

محمد غونولو

(شركة فيم للبرمجيات - دبي VEEAM):

برامجنا رائدة ومتخصصة في استرجاع البيانات ونقلها وحمايتها

الاستشاري لما قبل البيع بمنطقة الشرق الأوسط في شركة فيم للبرمجيات VEEAM محمد غونولو عرّف باختصاصها والحلول التي تقدمها لتأمين استمرارية عمل الشركات على مدار الساعة، وتطرق الى سهولة برامجها وسرعتها القياسية في توفير الحلول.

■ **هل لنا بلمحة عن شركة فيم للبرمجيات VEEAM؟**

– شركتنا متخصصة في مجال حماية البيانات في مراكز المعلومات، وتقدم حلولاً تؤمن استمرارية الأعمال على مدار الساعة وخلال سبعة أيام في الأسبوع. وتتميز منتجات VEEAM بسرعة استخدام البيانات واسترداد المعلومات وبسرعة قياسية، كما توفر حلولاً في مجال مراقبة البيئة الافتراضية.

■ **لا شك في ان قطاع التكنولوجيا يواجه تحدياً كبيراً ومنافسة مستمرة سببهما التطور السريع، كيف تواجهون هذا الواقع؟ وما الذي يميزكم عن غيركم؟**

– نتمتع بمزايا عدة، أهمها سهولة برامجنا الموجهة للشركات، خصوصاً برامج BACKUP وMONITORING حيث بالإمكان الانتهاء من أي مشروع في ظرف يومين على أبعد تقدير.

كما ونستخدم تقنية استرداد المعلومات المهمة التي قد تكلف الشركة ماديا ووقتاً، ونتميز عن بقية الشركات بأننا نؤمن التحقق التلقائي لـ BACKUP لضمان أمن المعلومات. ■

أحمد خليل

(شركة ترايناميكس - TRINAMIX):

خطة استثمارية متكاملة لاستقدام خدمات الشركة الأم الى المنطقة

مدير المبيعات الإقليمي في شركة ترايناميكس TRINAMIX احمد خليل كشف ان هناك خطة استثمارية متكاملة لاستقدام خدمات الشركة الأم وأوراكل بلاتينوم الى المنطقة العربية، وسلط الضوء على صعوبة ايجاد موارد بشرية كفية باعتبار مجالها تخصصياً.

■ **برأيكم ما دور قطاع التكنولوجيا والمعلومات والاتصالات في تحقيق النمو الاقتصادي؟**

– عموماً، ينظر الجميع الى قطاع التكنولوجيا والاتصالات على انه ينمي الاقتصاد، بمعنى ان هذا النمو ناجم عن عمليات التصنيع والتجارة والبيع بالتجزئة والتوزيع..

واليوم مع التطور التكنولوجي بات قطاع التكنولوجيا والاتصالات أسهل بالنسبة للمصنعين والموزعين والباعة، وحتى للمستهلك النهائي لأنه يعتمد على تكنولوجيات وأساليب ذكية للوصول اليه.

■ **ماذا عن جديد شركتكم لهذا العام؟**

– ترايناميكس TRINAMIX شركة أميركية، وهي تحتل المرتبة الثانية في البلاد في مجال إدارة سلسلة التوريد. ولديها شريك هو ORACLE PLATINUM، وبدأت نشاطها في المنطقة العربية منذ حوالى تسعة أشهر واضعة خطة استثمارية متكاملة لاستقدام خدمات الشركة الأم وأوراكل بلاتينوم.

صعوبة في ايجاد الموارد البشرية

■ **ما الهدف من مشاركتكم في معرض جيتكس؟**

– كوننا شركة جديدة في المنطقة من الضروري ان يكون لنا تواجد في معرض GITEX لتعريف الجمهور وقطاع التكنولوجيا والاتصالات عموماً بالشركة وأعمالها والخدمات التي توفرها، متسلحين بالأسم الكبير والمشهور في الولايات المتحدة وليس في الشرق الأوسط فقط.

هذا ونطمح من خلال مشاركتنا في «جيتكس» الى التعرف على شركات التكنولوجيا والاتصالات وعقد شراكات استراتيجية معها.

■ **ما هي التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟**

– بما ان مجالنا تخصصي، نجد صعوبة في إيجاد الموارد البشرية الكفية من مهندسين واخصائيين ملمين بمجال الاتصالات والتكنولوجيا في الوقت عينه، ويعرفون سبيلاً للتواصل مع العملاء وادارة العمليات. ■

رونالد الحاج

(شركة سايلكس برو SILEX PRO):

نتفرد بابتكارات في مجال تنظيم المؤتمرات الذكية

الرئيس التنفيذي لشركة سايلكس برو SILEX PRO رونالد الحاج عرّف بها على انها صاحبة ابتكارات في مجال تنظيم المؤتمرات الذكية عبر الفيديو.

■ كيف بدأت شركتكم نشاطها، وما هي أبرز الخدمات التي توفرها؟

– انطلقت الشركة عام ٢٠١٢ من فكرة إنتاج وابتكار منتجات خاصة بها مع العلم انها تعمل تحت مظلة شركة FDC المختصة في مجال توزيع منتجات تقنية المعلومات في المنطقة.

وبعدما حققت نجاحاً كبيراً عامي ٢٠١٢ و٢٠١٣ قررت الاستقلال عن شركة FDC لتحقيق المزيد من النمو.

ولدى الشركة حالياً ابتكارات أهمها في مجال إقامة المؤتمرات الذكية SMART CONFERENCE ROOMS، حيث تجري المؤتمرات فيها بطريقة غير تقليدية وفائقة التطوّر التكنولوجي بحيث تشمل طرق عرض المواضيع وإقامة الاتصالات خلال المؤتمر أكان محلياً أو خارجياً عبر استخدام طرق نقل المؤتمرات عبر الفيديو.

كما وتتفرد الشركة بابتكار ما يعرف بـ CONNECTING ON DEVICE (COD) ويسمح من خلال تقنية المرآة MIRORING لشاشة أي جهاز مشاركة الجميع بالمعلومات بمنتهى الأمان، مع الحفاظ على المعلومات التي يتضمنها الجهاز. وحديثاً أطلقت منتجاً جديداً ومتطورا وهو أول DUAL SIDED VIDEO DESKTOP. ■

محمد خالد الحسن

(شركة الرواد لأنظمة تقنية المعلومات - أبوظبي):

جديد خدماتنا «التحويل الالكتروني» وتطبيق «حماية الطفل»

مدير مكتب – المدير العام لشركة الرواد لانظمة تقنية المعلومات محمد خالد الحسن عرّف باختصاصها توفير انظمة وحلول متكاملة لوزارة الداخلية وتحديدا لشرطة ابو ظبي، واشار الى اطلاقها عددا من الخدمات الجديدة، من بينها خدمة التحويل الالكتروني وتطبيق «حماية الطفل» والذي يعدّ جزءا من مبادرة وزارة الداخلية لحماية الاطفال والحفاظ على سلامتهم.

انظمة وحلول متكاملة

■ هل لنا بلمحة عن شركة الرواد لأنظمة تقنية المعلومات؟

– انها شركة شبه حكومية مملوكة من وزارة الداخلية في الإمارات، تأسست عام ٢٠٠٧ بهدف تزويد القيادة العامة لشرطة أبوظبي بمجموعة من الأنظمة الالكترونية التي تسهم في تطوير الإجراءات والمعاملات، وبالتالي توفير أنظمة وحلول متكاملة لوزارة الداخلية وشرطة أبوظبي ومختلف الدوائر الحكومية على مستوى الدولة.

كما أطلقت الشركة عدداً من الخدمات الجديدة، من بينها خدمة التحويل الالكتروني، بحيث يتم تحويل خدمات وزارة الداخلية الى نموذج الكتروني متكامل عبر تطبيقات الهواتف الذكية، بالإضافة الى نظام المراسلات الالكترونية وغيرها من الخدمات.

ويأتي هذا التحول الالكتروني تسهيلاً لحصول المواطنين على الخدمات أينما كانوا، مع توفير الوقت والجهد وتسريع عملية التواصل، مع العلم ان هذه الخدمات تطبق في مختلف الدوائر الحكومية والوزارات مثل وزارة البيئة والمياه.

■ ما أهم انجازاتكم خلال الفترة الأخيرة؟

– أطلقت الشركة أخيراً تطبيق «حماية الطفل» وهو خاص بمركز وزارة الداخلية لحماية الطفل ، ويتيح هذا التطبيق للآباء امكانية التعرف على الأماكن التي يتواجد فيها أولادهم، وتثبيت مواعيد وصولهم الى المدرسة ومغادرتها، كما يساعد على تحديد مكان الطفل عند فقدانه.

ويشكل هذا التطبيق جزءا من مبادرة الوزارة لحماية الأطفال والحفاظ على سلامتهم. ■

جناح AL ROWAD

ESTABLISHING
NEW STANDARDS
OF EXCELLENCE

Dhofar Insurance Company (SAOG) is the number 1 insurer in the Sultanate of Oman. We have the largest capital, largest reserves, largest premium turnover, largest number of employees, largest number of branches, and consistently paid out the largest number of claims.

Our main product line is providing insurance solutions in the fields of: Construction; Energy; Engineering; Health; Life; Marine; Motor; Oil & Petrochemical; Personal Accident; Travel; Aviation; Marine Cargo; and Workmen's Compensation.

Oman's Leading Insurance Company

DHOFAR INSURANCE COMPANY (S.A.O.G.)

Head Office: Dhofar Insurance Building, MBD Area, P.O. Box 1002, Ruwi, Postal Code 112, Sultanate of Oman
Tel: (+968) 2470 5305 (9 Lines) ▪ Fax: (+968) 2479 3641 (Nationwide Coverage)

www.dhofarinsurance.com

ناصر خميس ثاني مبارك (دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري في حكومة دبي):

تطبيقاتنا تتماشى مع تحويل الحكومة الخدمات كافة الى ذكية

مدير إدارة تقنية المعلومات في دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري في حكومة دبي ناصر خميس ثاني مبارك كشف عن ثلاثة تطبيقات جديدة أطلقتها خلال فعاليات معرض «جيتكس ٢٠١٤» الى تطبيق المصحف الالكتروني، وتطبيق «امارات الخير» المشروع الذي يهدف الى ربط الجمعيات الخيرية ومؤسسات العمل الخيري في دبي بنظام الكتروني متكامل، بالإضافة الى تطبيق الدائرة للهواتف الذكية ، مؤكداً ان مختلف مشاريعها تتماشى والتوجه الحكومي إلى التحوّل الذكي وما يتماشى مع مبادرة دبي المدينة الذكية.

تصفح المصحف

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض «جيتكس» لهذا العام؟

– الهدف من مشاركتنا تعريف الجمهور بالخدمات التي تقدمها الدائرة والترويج للتطبيقات الجديدة التي اطلقناها وعددها ثلاثة. هذا وعرضنا تطبيق المصحف الالكتروني (مصحف الشيخ مكتوم الالكتروني) الذي يحتوي على العديد من المزايا، منها تصفح المصحف بقراءات عدة والمشاركة في مواقع التواصل الاجتماعي والحصول على تفسيرات وترجمات له، حاليا باللغة الانكليزية وقريبا بلغات أخرى بالإضافة الى عدد من المزايا الاخرى. وهذا التطبيق الاول للمصحف صادر عن جهة رسمية في دولة الامارات.

■ هل استخدام هذا التطبيق يقتصر فقط على سكان الامارات؟

– طبعا لا، فهو موجه الى شعوب العالم كافة وقد تم طرحه في متجر ابل APPLE STORE ومجانا وسيتم اطلاقه على متجر الاندرويد قبل نهاية العام.

تطبيق «إمارات الخير»

■اعلن الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم العام الماضي ان دبي ستكون عاصمة الاقتصاد الاسلامي في المنطقة العربية، ما مدى اهمية التقنيات والبرمجيات التي تطورونها لخدمة هذا الهدف؟

– اولا: توجه الحكومة هو نحو التحول الذكي، وهي تعتمد التطبيقات الذكية، فمثلا تطبيق الدائرة للخدمات الذكية يتماشى مع مبادرة دبي المدينة الذكية والتحول الحكومي نحو تحويل كافة الخدمات المقدمة إلى خدمات ذكية .

ولدينا مشروع آخر يصب مباشرة في مبادرة دبي عاصمة الاقتصاد الاسلامي وهو في مراحله النهائية، حيث تم انجاز وتطبيق مرحلتين من مراحل المشروع على ما يقارب ثماني جمعيات ومؤسسات خيرية تستخدم التطبيقات والبرامج التي تم إنجازها في المرحلتين السابقتين وهو عبارة عن مشروع متكامل يستخدم تقنية الحوسبة السحابية تحت اسم «امارات الخير» ويهدف الى ربط الجمعيات الخيرية ومؤسسات العمل الخيري في امارة دبي بنظام الكتروني متكامل من الناحيتين المالية والادارية بما يقارب ٢٠ نظاماً فرعياً وذلك لتمكين اهل الخير، حيثما وجدوا وفي اي وقت من مد يد العطاء والخير والتبرع عبر الانترنت او الهواتف الذكية، وتمكينها من تحسين ادارة عملياتها المالية والادارية وبناء جسور التواصل الفوري وتبادل المعلومات في ما بينها من جهة، ومع دائرة الشؤون الاسلامية والعمل الخيري من جهة اخرى، وذلك باستخدام احدث التقنيات واسرعها واكثرها أمنا حيث ان احد التطبيقات المتاحة عبر المشروع هو تطبيق إمارات الخير وقد تم طرحه في متجر ابل APPLE STORE ومتجر الاندرويد.

وخلال المعرض عرضنا شاشة تضمنت الاحصائيات الخاصة بالعمل الخيري للمؤسسات والجمعيات العاملة في دبي، تظهر على شكل خريطة العالم وتشير الى الدول التي تضم المشاريع الخيرية ونوعها ونسبتها في شكل يسهل على متخذي القرار اتخاذ القرارات المتعلقة بالعمل الخيري وفق احصائيات دقيقة وفورية.

من اليمين: ناصر مبارك وحمدان احمد

ضمان وصول المبالغ الى مستحقيها

■ هل تعملون مع جمعيات خيرية خارج دبي؟

– المشروع حاليا مطبق في امارة دبي، حيث الجمعيات الخيرية المرخص لها. لكن طبعا ومن منطلق اسم المشروع «امارات الخير» وهو فريد على مستوى العالم، فإن هدفه التوسع على مستوى الدولة وفي العالم كونه سيربط الجمعيات الخيرية العاملة في الامارات مع تلك الهيئات الخيرية العاملة خارج الدولة.

ومن الاهداف الاخرى للمشروع ضبط الازدواجية وضمان وصول المبالغ الى مستحقيها بعيدا عن التلاعب وذلك من خلال اجهزة قارئة لبطاقات الهوية للمستفيدين من التبرعات.

شراكة مع «مايكروسوفت»

■ التطورات التكنولوجية سريعة، كيف تعملون لمواجهة هذا التحدي ومواكبة التطور؟

– وعلى سبيل المثال لتنفيذ مشروع «امارات الخير» استثمرت الدائرة لتطوير ودعم هذا المشروع مع شركاء استراتيجيين عددهم يقارب ٩ ومن ضمنهم شركة مايكروسوفت MICROSOFT لتقديم استشاراتها التقنية والرؤية المستقبلية لمواجهة التحديات والتطورات التكنولوجية، وبما ان الحكومة تتوجه إلى تحويل الخدمات إلى خدمات ذكية، فهذا المشروع يتماشى مع ذلك التوجه، اذ بامكان أي كان وهو في منزله التبرع لبناء منزل او مسجد او مدرسة او كفالة يتيم بدون تمييز في دين المستفيد أو جنسيته. ■

علاء الشيمي (شركة هيوليت باكارد - HP):

جميع حلولنا وأنظمتنا المبتكرة سلكت طريق التطبيق

المدير العام ونائب الرئيس لمنطقة البحر المتوسط والشرق الاوسط وافريقيا في شركة هيوليت باكارد الشرق الاوسط وافريقيا علاء الشيمي، عزا التطور السريع في عالم التكنولوجيا الى زيادة طلب العملاء على منتجات ذات تكلفة أدنى والتقدم التكنولوجي المساعد على تقديم حلول مبتكرة وجديدة، فضلاً عن زيادة حدة المنافسة بين الشركات، وثمّن عالياً دورها المساهم في إرساء الحياة الذكية عبر تسهيل وتبسيط طرق العيش والحد من الجهود والتكلفة، مستبعداً أي عائق أو تحدّ، بحيث ان كل الحلول والأنظمة المبتكرة لدى الشركة سلكت طريق التطبيق، كاشفاً عن تطبيق خاص في مجال التعليم يتيح للطالب المشاركة في الحصص الدراسية والمحاضرات والتفاعل مع الأساتذة من أي مكان.

نمو وتيرة التطور التكنولوجي

■ لا شك في ان قطاع التكنولوجيا يواجه تحدياً كبيراً ومنافسة مستمرة سببهما التطور السريع، كيف تواجهون هذا الواقع؟ وما الذي يميزكم عن غيركم؟

– تعود اسباب التطور السريع في عالم التكنولوجيا الى زيادة طلب العملاء على منتجات ذات تكلفة ادنى، والتقدم التكنولوجي المساعد على تقديم حلول مبتكرة وجديدة للمواطنين، فضلا عن زيادة حدة المنافسة بين الشركات.

لكن اكثر ما يميز شركات قطاع التكنولوجيا قدرتها على تقديم حلول مبتكرة تعود بالفائدة على عملائها. ومن المتوقع نمو وتيرة التطور التكنولوجي للسنوات الثلاث المقبلة، مقارنة بالسنتين الماضيتين نتيجة حدة المنافسة واحتياجات السكان ومتطلباتهم.

من اليمين: محمد عبد العزيز وعلاء الشيمي (جناح HP)

تطبيقات ذكية

■ تتجه دولة الامارات الى انشاء مدن ذكية، الى اي مدى تواكب شركتكم هذا المفهوم؟

– تعد شركة هيوليت باكارد من أضخم شركات تكنولوجيا المعلومات في العالم والسباقة الى ابتكار الحلول، ما يرتب عليها مسؤولية تطوير حلول تكنولوجيا المعلومات لمختلف المجتمعات.

كما وتساهم الشركة في ارساء الحياة الذكية عبر تبسيط وتسهيل طرق العيش والحدّ من الجهود والتكلفة.

فعلى سبيل المثال اطلقت الشركة تطبيق AUTONOMY SENTIMENT المستخدم داخل سيارات الشرطة، والهدف منه تتبع اي سيارة في الشارع واعطاء معلومات دقيقة وفورية عنها، خصوصا في حال ارتكابها مخالفات. كما يستخدم هذا التطبيق للتعرف على الوجوه داخل المطارات وقراءة لغة الجسد لاعطاء معلومات دقيقة عن الاشخاص عما اذا كانوا ارهابيين او مطلوبين توفيرا للأمن والاستقرار.

اما في ما يتعلق بتطبيق (IP-ENABLED SYSTEM) الذكي المرتبط بالحاسوب والهواتف المحمولة فهو يستخدم على الاجهزة المنزلية كالثلاجة مثلا لتحديد ما تحتوي من اغراض والحاجات المطلوب شراؤها، كما يتم استخدامه في تحديد صلاحية الاطعمة للمحافظة على سلامة الافراد.

حلول متكاملة

■ هل تواجهون تحديات في مجال عملكم؟

– لم نواجه اي تحدّ في عملنا بحيث ان كل الحلول والانظمة المبتكرة سلكت طريق التطبيق وبطرق استخدام سهلة جدا.

■ ما المنتجات التي اطلقتموها خلال فعاليات معرض «جيتكس»؟

– تعتمد الشركة استراتيجية محددة تهدف الى تقديم حلول متكاملة لتلبية احتياجات الافراد وشركات تكنولوجيا المعلومات، وتوفير تقنيات فريدة لتسهيل طريقة عيش المواطن في شتى المجالات عبر استخدام الهواتف المحمولة.

وفي هذا الاطار طرحنا تطبيقا خاصا في مجال التعليم يتيح للطالب المشاركة في الحصص الدراسية والمحاضرات والتفاعل مع الاساتذة من اي مكان. ويتم استخدام هذه التقنية في دولة الامارات ونسعى الى تطبيقها في مختلف الدول العربية، حيث يستخدم المشترك هذه التقنية عبر الاستعانة بمعلومات مخزنة ضمن ما يسمى بالسحابة الالكترونية.

تحقيق انتشار واسع

■ أين تكمن اهمية دخول شركة هيوليت باكارد في مجال الحلول والبرمجيات الالكترونية؟

– لم تدخل الشركة حديثا في هذا المجال بل هي تقدم ومنذ سنوات الحلول والبرمجيات، الا اننا لم نكن نركز على تطبيقها في منطقة الشرق الاوسط، وحاليا نحاول التركيز بشكل اكبر على تسويق هذه الخدمات توخيا لانتشارها في شكل أوسع. ■

عمرو شعيرة (شركة بولارويد - الشرق الاوسط POLAROID):

استراتيجيتنا المستقبلية التركيز على تجار التجزئة لتوزيع منتجاتنا في المنطقة

العضو المنتدب في شركة بولارويد POLAROID لمنطقة الشرق الاوسط عمرو شعيرة أبدى اعجابه بالموضوع الموحّد والذي طرح خلال فعاليات معرض «جيتكس» والمتمحور حول كيفية جعل دبي مدينة ذكية واستقطابها لشركات عالمية كبيرة، وعدّد بعض طروحات الشركة خلال فعاليات المعرض، مشيرا الى تركيزه على الاسواق الكبيرة في المنطقة لاهميتها، مذكرا ببعض التحديات التي واجهت اعمالها وفي مقدمها المسؤولية المهنية، موضحا تركيز استراتيجيتها في العام المقبل على تجار التجزئة الكبار، بهدف ايصال المنتجات الى كل موزعي المنطقة.

دبي مدينة ذكية

■ ما تقويمكم لفعاليات معرض «جيتكس» في نسخته الرابعة والثلاثين مقارنة بالاعوام السابقة؟

– الملاحظ امور عدة ابرزها ارتفاع عدد المشاركين في المعرض والطروحات التكنولوجية المطروحة من قبل الشركات، الى ازدياد عدد الزوار.

واللافت طرح موضوع موحد، الا وهو كيفية جعل دبي مدينة ذكية، ما شجع الشركات الكبيرة والعالمية على عرض منتجاتها في شكل يخدم الهدف ويساعد على تحقيقه من خلال عرض تكنولوجيات متطورة جدا موجهة الى مختلف القطاعات كالزراعة والصناعة والاضاءة...

عروضات حديثة

■ ماذا عن جديد شركتكم لهذا العام؟

– مع انها المرة الاولى التي نشارك فيها في معرض «جيتكس» قدمنا العديد من المنتجات وعرّفنا الزوار بشراكتنا مع انتل INTEL ومايكروسوفت MICROSOFT العالميتين واطلقنا بموجب هذه الشراكة الواحاً ذكية. اضافة الى ذلك عرضنا خطا جديدا من اجهزة التلفزيون الذكية SMART TV و3D TV.

وفي مجال الاضاءة LED LIGHTING عرضنا احدث ما توصلت اليه التكنولوجيا على صعيد توفير استهلاك الطاقة والحفاظ على البيئة.

واحدث ما اطلقناه كاميرا POLAROID تتميز بأنها اصغر كاميرا موجودة حاليا وتعتبر خرقاً لعالم التكنولوجيا والجمهور ينتظرها بفارغ الصبر لمزاياها وخصائصها، بحيث تستخدم لتطوير مختلف الانشطة الرياضية وفي الهواء الطلق والمياه وأينما كان، وهي صغيرة جدا ومزودة بذاكرة واسعة جدا واكسسوارات متعددة وقد احدثت ضجة كبيرة حول العالم.

تعزيز الاسواق

■ ما هي الاسواق الرئيسية بالنسبة اليكم في منطقة الشرق الاوسط؟

– كوننا متواجدين في منطقة الشرق الاوسط كلها وهي سوق كبيرة، نعمل على تعزيز اسواقنا في شمال افريقيا والمشرق العربي والخليج وباكستان وافغانستان، لكننا بالدرجة الاولى نركز على الاسواق الكبيرة لاهميتها كالامارات والسعودية ومصر والجزائر وباكستان.

■ ماذا عن نسبة مبيعاتكم السنوية؟

– منذ حوالى العام اطلقنا منتجات جديدة، اضافة الى الكاميرات التي كنا متخصصين فيها فقط، وقد حققنا نموا ربعياً وصلت نسبته الى ٤٠ في المئة ونحن راضون عن النتائج المحققة.

توزيع المنتجات

■ مع اطلاق منتجات جديدة ما هي التحديات التي واجهتموها؟

– واجهتنا تحديات كبيرة بالطبع تتمثل بمسؤوليتنا عن المنتجات نفسها من مرحلة تصنيعها حتى بيعها، الى خدمة ما بعد البيع مع ما يتخلل العملية من دراسة للأسعار وكيفية المنافسة واستراتيجية التسويق، وكل ذلك طبعا يتطلب جهودا ومتابعة ومفاجآت.

■ علام ستركزون في استراتيجيتكم للعام المقبل؟

– سترتكز استراتيجيتنا للعام المقبل على تجار التجزئة الكبار العاملين في مختلف الاسواق حرصا منا على ان تصل منتجاتنا الى كل موزعي منطقة الشرق الاوسط.

كما سنحرص على نشر التوعية حول صورة الشركة الجديدة التي لم تعد محصورة بأجهزة الكاميرات، بل تخطتها الى منتجات عديدة ومتنوعة. ■

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 -

Manish Bakshi (BenQ)

Cloud computing makes the future simple because it reduces the cost of the overall package

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Manish Bakshi, Managing Director Middle East & Africa - Ben Q. He evaluated the role of technology & telecommunication in affecting the economic growth. Bakshi Said that all companies will rely on cloud computing in the future. Below is the Q & A.

*** In your opinion, how can the role of technology & telecommunication affect the economic growth? Specially that they become a favorite choice for all the giants in finance & investment around the world?**

- It is playing a major role for any kind of technology to develop (education, transportation, daily life). In our company, we have taken technology as a way to promote our products, we are using it as L.I.F.E. where the "L" stands for living examples (TVs, cameras, projectors, etc..). They all demonstrate something very exciting and lively. "I" stands for increasing the efficiency of the product, "F" stands for feeling healthier and the "E" stands for enhancing the education segment. This is the core of our company and it is basically based upon the fact that the IT & tele communication are getting lot of convergence where it can be used for the growth of the product.

*** Cloud computing is becoming more & more important & many companies rely on it & demanding it what is your comment?**

- Definitely, all companies will rely on cloud computing in the future, from one server you can control lot of applications and things which are converged. We have a product which is cloud monitor through which we show lots of applications and those applications can be shown in various different museums, hotels, restaurants, health sector, etc.. Cloud computing makes the future simple because it reduces the cost of the overall package and you can keep on changing your contents to show on that.

Tyronne Pires (ALmoe):

We always strive to be the most trusted source for Audio Visual and IT solutions

When in Dubai, covering Gitex 2014 Exhibition, our correspondent met Tyronne Pires, Managing Partner of Almoe who gave us an idea about their company. He further talked about the things that make almoe special and unique. Following is an extract from the interview.

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

- Almoe Group of Companies is the region's most trusted one-stop solution for Audio Visual and IT products and solutions. With over 20 years of experience in this industry, our technical expertise and knowledge has helped us grow from a humble beginning in 1994 in Dubai, to marking our presence across GCC and India. Al Mahabara Office Equipment - ALMOE, nurtured under the dynamic leadership and management of our founders and managing partners Tyronne Pires and John Simento, has grown into a leading business group offering products and solutions within the Audio Visual and IT industry with various divisions, specializing in distribution, integration and equipment rentals.

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

- Our competitive edge is our single-minded drive and dedication to be a strategic partner to our clients. Equipped with our collective expertise, we have a reputation of developing the best tailor-made solutions including systems, designs, integration, installation, rentals and support services. As a leading solutions provider, ALMOE persistently strives towards realizing its vision of being recognized as the first thought leader in audio-visual, IT and office solutions in the region. We are committed to excellence through our customer motivated innovations, holistic competencies, key business partnerships, and distinctive services. We aim to take your business to the next level and unlock the door to leverage value through our seamlessly integrated end- to end solutions.

Aly Haidar (Focus):

Competition is never a challenge but an advantage

Focus's CEO Aly Haidar was part of the Focus team at Gitex Dubai 2014. We held a Q & A session with his at the event, as set out below.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- Competition is never a challenge. In fact, it is an advantage for us to ensure that we keep in line with the latest technologies and come up with something which is always ahead of its time so that we are ahead of competition as well. Then, we will be able to convince our customers and give them the best.

*** What is required from the government to develop IT & TC sector?**

- Government plays an important role in developing the IT & TC sector. Based on the government's initiatives in ensuring that infrastructure is in place, people will get the advantage of using this infrastructure for their benefits.

*** In which countries do you plan to expand?**

- We have presence across the GCC, we are expanding in the African market very fast. We don't have much presence in Levant right now, so that is the only region we feel we should do something to grow in.

Saeed M. Agha (Palo Alto Networks)

We are the fastest growing security company in the market

Saeed M. Agha, Regional Sales Director Middle East at Palo Alto Networks, expressed his views regarding Dubai becoming a smart city, and shed the light on the products they are launching at Gitex. He further gave us an idea about their company and talked about their future plans. Below is an account of the interview.

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

- We are leading a new era in cybersecurity by protecting thousands of enterprise, government, and service provider networks from cyber threats. Because of our deep expertise, commitment to innovation and game-changing security platform, thousands of customers have chosen us and we are the fastest growing security company in the market. Our security platform natively brings together all key network security functions, including advanced threat protection, firewall, IDS/IPS, and URL filtering. Because these functions are natively -built into the platform and share important information across the respective disciplines, we ensure better security than legacy firewalls, UTMs, or point threat detection products. With our enterprise security platform that safely enables all applications through granular use of controls and prevention of known and unknown cyber threats for all users on any device across any network. In doing so we're able to deliver superior security with superior TCO.

*** What are you launching at Gitex?**

- For us, Gitex is really the place to be when it comes to IT events in the region. It is a unique opportunity to meet lots of customers, partners, distributors, peers and competitors. From a technology point of view, we are launching new products like our end point security soliution, New Features on our APT solution and the latest hardware appliance PA-7050.

*** What is your comment about Dubai becoming a smart city?**

- That is a fantastic challenge, it is a definite requirement for Dubai to keep leading the way in the region and position itself the pioneer city that it is. The way we are seeing Paloalto in this project is enabling it to be successful in a very secure way particularly on the mobility and the data center side, on the way policies has to be intelligent allowing the applications to run freely.

*** What are your future plans?**

- As a company, we are very focused at the highest level on maintaining our innovative edge. The newest technology we've brought to market is advanced endpoint protection. Legacy providers have not been able to keep up with the challenges associated with advanced threats that have been finding their way onto the endpoint, then working their way into the network. We looked across the market, at all of the different approaches and decided something truly disruptive had to happen. Many of the "newer" technologies have effectively given up on prevention and instead focus their efforts on detection and remediation. Other prevention-based approaches were simply ineffective at stopping advanced threats, or imposed too much operational overhead to be viable on a large scale basis. We came up with a very unique approach that prevents all exploit and malware-based attacks, even those based on unknown zero-day vulnerabilities. And we do this with a very lightweight and scalable technology. This approach has proven to be highly effective at protecting endpoints from advanced attacks – including laptops, servers, industrial control systems, bank ATMs, medical devices and retail point of sale systems.

من اليسار: SAEED AGHA و SIBEL YILMAZ

Pat Dunne (Blue Coat):

We have a unique set of products in the industry

Pat Dunne, Senior Sales Director Channels - Blue Coat, expressed his views over the situation of the technology and communication sector in the region, on the occasion of the Gitex Dubai 2014. Below is an account of the interview.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- We have a unique set of products. Over the last three years, we've acquired products from several different companies and we have our advanced threat protection lifecycle defense which we believe is pretty unique in the industry. We are also a very strong player in the enterprise and we have 85 million users in 15,000 customers around the world. 78% of the FORTUNE Global 500 use Blue Coat.

*** In which countries do you plan to expand?**

- We expanded recently in Turkey, we are adding more people in Saudi Arabia and Dubai so we've made a lot of expansion over the last year and a half.

*** What are your plans for the future?**

- I think the plan for the future is to continue to develop our advanced threat protection lifecycle and enable our customers to take full benefit of the internet safely and scecurely

*** What's your purpose behind your participation in Gitex 2014?**

- Gitex is a really good mix. It is a great place to meet all of our customers.

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

Toufic Rahal (Entrust Datacard):

We specialize in everything related to trusted identities and secure transactions

Toufic Rahal, Regional Manager – Entrust Datacard, Middle East, commented, in his interview with Al Bayan Magazine, about Dubai becoming a smart city. He also gave our correspondent an idea about Entrust Datacard and the purpose behind their participation in Gitex Below is the Q & A.

*** Can you give us an idea about Entrust Datacard?**
Mobile commerce, mobile workforces, breaches, BYOD corporate environments and other factors are driving change and creating demand for new solutions that ensure trusted identity and secure transactions — across both physical and digital domains. As consumers, citizens and employees embrace this digital era, they increasingly expect anywhere-anytime experiences – whether they are making purchases, crossing borders, accessing e-gov services or logging onto corporate networks. They also expect security and reliability from the underlying ecosystems that make those experiences possible – and the Entrust Datacard technologies deliver.
Our solutions range from the physical world of financial cards, passports and ID cards to the digital realm of authentication, certificates and secure communications. We bring important new capabilities to tens of thousands of government agencies, financial institutions and other enterprises in more than 150 countries.
Security-minded enterprises rely on Entrust Datacard and use our solutions as a foundation for their identity and transaction infrastructure. Over 10 million identity and payment credentials are issued daily and billions of transactions are managed annually utilizing our technologies. We work closely with hundreds of financial institutions, including the world's 20 largest banks. Our instant issuance and mobile payment solutions are creating new opportunities for banks, retailers and other consumer marketers. We are engaged in high-profile government identity programs around the world and our solutions are deployed in 18 of the top 20 e-gov programs. We also serve customers in telecommunications, aerospace, pharmaceutical, educations, healthcare, petroleum markets.

*** What is your comment about Dubai becoming a smart city?**
Connectivity is growing faster than ever globally – there are 1.5 billion smart phones in use and that number is increasing 44% annually. Organizations must keep pace with this digital revolution to maintain relevancy in the market. Soon, connected devices will outnumber people but those devices must maintain strong security.
Entrust Datacard is uniquely positioned to enable this connected world while safeguarding identities and transactions. We offer a variety of secure payment options, card and credential issuance, EMV solutions, secure authentication platforms and identity-based solutions for access control, and much more. We are leveraging our expertise to anticipate where the market is heading and what our customers will need – in Dubai and other cities around the world.

*** What is the purpose behind your participation in Gitex?**
- We participated at Gitex this year to showcase our new technolgies and the combined portfolio of Datacard Group and Entrust – now Entrust Datacard. In Dec. 2013, Datacard Group bought Entrust because we had a vision for where the world is heading. Since the day we bought them, our solutions have been highly complimentary and, together, we now offer a solution set that is unlike any others in the industry. We're continuing to invest in all aspects of the portfolio including central and instant issuance, SSL, secure identity systems and authentication platforms.

Adil Mujeeb (Rapid Flow Apps):

Competition is very high in the market

من اليمين: TANYA SHARMA، ADIL MUJEEB،
SAURABH KUMAR و JAVID VR RAHAMAN S

Adil Mujeeb, Managing Partner-Rapid Flow Apps, attended Gitex 2014 Exhibition. In a Q & A on the sidelines of the event, Mujeeb gave our correspondent an idea about their company and talked about the purpose behind their participation in Gitex. He further said that they are launching a new service for their customers and focusing more on subscription based softwares.
Following is an extract from the interview:

*** Can you give us an idea about your company?**
- Rapidflow Apps is a leading consulting company in the area of Oracle Supply Chain, Product Lifecycle Management, Master Data Management and Business Intelligence. Our main focus is on delivering quality solutions through Rapidflow Implementation Methodology.Our real-world experience and unmatched applications expertise ensures not only implementation success but also guarantees a rapid return on investment. We can help your company achieve your corporate goals and maximize operational and financial performance.Our team driven approach helps us accomplish amazing synergies that reflect in our delivery quality. Each of our subject matter experts (SME) brings years of Oracle VCP, PLM & OBIEE product expertise with a proven record of leading successful implementations. Our talented and self motivated team is result driven, proficient and delivery oriented. We can deploy quality solutions at a reduced cost of ownership in compressed timeframes.

*** What are you launching at Gitex 2014?**
- We are launching a new service for our customers which is cloud based service in line with other Oracle technologies and we are focusing more on subscription based softwares.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**
- Competition is very high in this market so we are trying to show more value and differentiating ourself by introducing niche services for our customers which add value to their bottom line and help them grow their revenue as well as getting more profitable.

*** What is the purpose behind your participation in Gitex?**
- We are primarily a US based company and we are seeing a lot of growth in this particular area, so when we thought of entering into this middle east market, we knew that Dubai is the gateway. It is the place in terms of access to other regions and Gitex seems to be that platform where we can start accessing the market.

Rana El Rayess (Logo):

We live up to the general business ethics, principles and law in our activities

FARZAD DERAFSHIو RANA EL RAYESS

When in Dubai, covering Gitex 2014 Exhibition, our correspondent met Rana El Rayess, Int'l Marketing Specialist-Logo who gave us an idea about their company and talked about the things that make Logo special and unique. Below is the Q & A:

*** Can you give us an idea about your company?**
- LOGO Business Solutions, is the largest independent software company of Turkey. LOGO took a step in business world by developing engineering software for personal computers in 1984 and has become an IT oriented high-technology group. LOGO, since its foundation, has been an engrossing and innovative leader of Turkish Software Sector thanks to the innovations it brought in products, services and business processes in this sector. Logo is also the first IT company traded at IMKB-Istanbul Stock Exchange, IPO'd at year 2000.LOGO has a say all around the world in business application field with users exceeding 1.300.000 in 170.000 companies, particularly in Turkey .Logo, as a "company of productivity", adopts organizing companies within the scope of contemporary management rules and developing solutions to increase efficiency and profitability by executing business processes in line with international standards as its main principle. Enterprise resource management, sector-oriented solutions, procurement and demand chain automation customized for various sizes, business processes design counseling and similar products and services can be counted among these solutions.

*** What makes you special and unique?**
- Our products and services are efficiency-oriented for the development of customer corporations. We offer information products, instruments and services to ensure and increase the efficiency and profitability of the companies considering that each company and sector have its own structure and contemporary management methods. We pay attention to the absolute satisfaction of our customers. Therefore we ensure that our products are of high quality, and we adopt "Total Quality Management" as a management principle.

Afshin Riazi (Specktron Middle East):

We are manufactures that provide reliable solutions with competitive prices to the market

Afshin Riazi, General Manager - Specktron Middle East, was among the prominent participants who attented Gitex 2014 in Dubai.
Below is a Q & A we had with Mr. Riazi about the purpose behind their participation in Gitex and how they are helping to realize the smart city concept.

*** What is the purpose behind your participation in Gitex?**
- The main reason is to talk to our partners in the region and show them our latest solutions. Gitex is the right platform to communicate that message to the customers.

*** How are you helping to realize the smart city concept?**
- The old technology direction is going to help people do more interactions and all products are referred to educational corporate sectors. In business sectors, we are having the latest technologies to help going towards the smart cities and we offer them tools to make communication easier and more active.

*** What makes you special and unique?**
- In Specktron, we believe in quality & liability and we have to be competitive as well so we are manufacturer that provides reliable solutions with competitive prices to the market. We try our best to communicate that message with our customers.

Barbara Kao (TP Link):

TP-LINK has distinguished itself by developing a robust business that has been built on key business fundamentals

When in Dubai, covering Gitex 2014 Exhibition, our correspondent met Barbara Kao, TP link who talked about the role of technology & telecommunication in affecting the economic growth and their plans for the future. Kao said that TP link is by far the largest SOHO and SMB networking & wireless solutions provider. Below is the Q & A:

*** In your opinion, how can the role of technology & telecommunication affect the economic growth? Specially that they become a favorite choice for all the giants in finance & investment around the world?**
- IT and telecoms have converged thereby being viewed in the market almost as one industry. The importance of telecommunication and technology is undeniable as the role the two play in business and everyday lifestyle for ordinary people is immense. The effects technology and telecommunication on any country's economic growth are immense in that countries that have good IT and telecoms infrastructure tend to spur economic growth and woo foreign investors.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**
- TP-LINK has distinguished itself from competition by developing a robust business that has been built on key business fundamentals. As we work together with channel partners, the company has made it a point to provide them with quality networking and wireless products that are setting them apart. In addition, we continue to invest in our R&D facilities all in an effort to stay ahead of competition.

*** How do you see the future of telecommunication sector?**
- The future of telecommunications in the Middle East is bright as government, public sector and private firms continue to invest and roll out new projects. As more countries rollout broadband Internet connectivity, the sector will be propelled to new heights.

*** What makes you special & unique?**
- TP-LINK is by far the largest SOHO and SMB networking and wireless solutions provider. We want to cement our presence in the SMB segment as this has the largest potential in the Middle East and Africa.

Alexandros Tarnaris (Intracom Telecom - Greece):

"Our technology, our system integration capabilities and our successful track record not only in the region but also internationally makes us a first-class vendor with very good offerings"

Al Bayan Magazine met Alexandros Tarnaris, the Marketing & Communications Director along with the senior technical team of Intracom Telecom, who gave us an idea about their company and talked about their main products, solutions and services. Mr. Tarnaris also explained, to our correspondent, what makes Intracom Telecom special and unique. Below is an account of the interview.

من اليسار: PALEDIS TRAKAS، PANTAZIS HOULIS، ANTONIS CHARALAMPAKIS، ALEXANDROS TARNARIS و VANGELIS FOUKALAS

*** Can you give us an idea about Intracom Telecom?**

- Intracom Telecom is a global telecommunication systems vendor with over 35 years experience in the telecom market. The company has a strong regional presence throughout EMEA with operations in Europe, the Middle East & Africa, Russia, the CIS and Asia-Pacific. It exports to over 70 countries and has over 1,800 employees worldwide of whom a large portion is product development engineers and researchers. The company focuses on three main areas: wireless network systems, telco software solutions and ICT services & solutions.

*** What makes Intracom Telecom special and unique?**

- Our technology and expertise to implement large scale projects, our international successful track record, our ability to combine our own products with those of other vendors through our unmatched system integration capabilities and our local presence in the regions we operate constitute significant advantages that make us a reliable vendor with very good offerings.

Another important advantage of our company is its size, which allows it to be more flexible and accessible to the customer and at the same time much more reliable than small local companies. Our local presence through our subsidiaries in the markets we are active allow us to better understand the local culture compared to other West and Far East companies.

*** What are your main products, solutions & services?**

- As I said, the company offers in the Gulf region the Group's portfolio in the areas of wireless network systems, telco software solutions and ICT services & solutions, including our latest innovations in small-cell backhaul, big data analytics, cloud computing, e-health services and smart metering.

Our first line of our business is the wireless network systems. Intracom Telecom has a comprehensive wireless solutions portfolio which is designed to maximize deployment flexibility while achieving savings for operators. Abreast with the latest technological trends, over the last 2 years we have focused on the small-cell backhaul area and have developed the StreetNode™, a completely new radio unit that is specifically developed for small-cell backhaul applications. This is a flexible and expandable platform addressing the complex problem of having a carrier grade wireless backhaul network at street level, anywhere. It is a Software Defined Radio with Self Organizing Network principles at the core of its design.

The second line of our business is software for telecom applications. The company offers a range of service delivery, and business & operations support systems (OSS/BSS). This comprehensive telco software portfolio assists operators to excel in customer value management. Our most recent developments include the BigStreamer™, a novel, state-of-the-art Big Data Analytics & Streaming Processing platform specifically designed for Service Providers, and also the NGINius™ suite which allows service providers to offer and monetize effectively converged voice and data value-added services over multiple networks.

This suite includes smart & flexible charging mechanisms addressing end-to-end the Revenue management needs of M2M.

Our third line of business is the ICT services & solutions. Capitalizing on our extensive expertise for delivery and operation of a complete range of ICT services, we have strategically focused on converged networking and cloud computing for operators and private, public and government clouds by undertaking the design, rollout and operation of relative projects for private, public and government clouds. Using the Cloud Computing architecture we also offer e-health services that are provided to other public and private hospitals around the globe as a result of the partnership with Cambridge University hospitals. It is worth mentioning that Intracom Telecom is listed in the "Cloud Security Benchmark": Top 10 CSPs publicized by Cloud Assurance, an internationally recognized authority in the area of cloud security.

Having a broad experience in smart metering rollouts and expertise in telecom and IT technologies, we also provide complete smart metering solutions to help utilities achieve control over demand. The company's proposition levels the demand by using smart metering, provides quality measurements, localization of faults into the network, network planning improvement to avoid
blackouts, pilferage minimization, automatic energy data collection, billing automation, and
elimination of unpaid bills.

KASPERSKY lab توفر ٤ بيتابايت من التحديثات الأمنية كل شهر

قالت شركة «كاسبرسكي لاب» KASPERSKY lab إنها توفر ٦٠ ألف تحديث كل شهر لجميع منتجاتها الأمنية في مختلف أنحاء العالم.

وأضافت الشركة أن الحجم الإجمالي لهذه التحديثات يشكل ٤ بيتابايت، أي ما يساوي حجم مليون فيلم أو أكثر من ١٠ ملايين كتاب. «إن كدست كل هذه الكتب في كومة واحدة، لاستطعنا أن نبني برجا يصل إلى القمر»، حسب قولها. وأوضحت «كاسبرسكي لاب» أنه خلال كل تحديث يتم تجديد قاعدة بيانات التواقيع. ويتم تحميل آخر التغييرات إلى المنتج وتوفير الإضافات الهامة الأخرى – ويتم ذلك في وضع «ما وراء الكواليس».

وذكرت الشركة أن من شأن كل هذا إلى جانب التقنية التجريبية، أن يحمي المستخدمين وبياناتهم من البرمجيات الخبيثة التي تنشأ باستمرار، الصفحات التصيدية وغيرها من التكتيكات الضارة.

يوجين كاسبرسكي
رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي
لشركة كاسبرسكي لاب

وكل يوم يقوم خبراء «كاسبرسكي لاب» بتحليل ما يزيد عن ٣٠٠ ألف نموذج من البرمجيات الخبيثة وإضافتها إلى قاعدة البيانات. ويصل عدد هذه النماذج إلى ١٠٠ مليون شيفرة خبيثة سنويا.

ويشكل الحجم الإجمالي من هذه التحديثات حوالى ١٤ جيجابت (أي ١,٧٥ جيجابايت) في كل ثانية وتتوفر هذه التحديثات لنحو ٢٥ مليون عنوان IP فريد في ٢٠٠ بلد وإقليم كل يوم.

وبهذه الصورة يرد في كل شهر أكثر من ٤ بيتابايت من البيانات إلى منتجات «كاسبرسكي لاب». ولا يكاد المستخدم أن يلاحظ هذا الجهد الشاق والعمل المضني لخبير الأمن، ذلك لأن تثبيت جميع التحديثات التلقائية يتم في سكون تام ودون تأثير على أداء موارد النظام.

OOREDOO تربط مقر QNB بفروعه في أنحاء العالم بواسطة شبكة خاصة من الجيل المستقبلي

أعلنت شركتا OOREDOO وQNB عن توصلهما الى اتفاقية جديدة ستقوم بمقتضاها OOREDOO بتطوير حل عالمي للإتصالات يسهم في ربط المقر الرئيسي لبنك QNB في قطر مع فروعه الموجودة في مختلف أنحاء العالم.

ومن المتوقع ان يستفيد QNB الذي يتواجد في ٢٦ دولة من خلال فروعه والشركات الزميلة له، من الحل القوي الذي يتميز بتنوعه الشديد، الأمر الذي سيمكنه من إدارة عملياته عن بُعد انطلاقاً من مقره الرئيسي في الدوحة. ومن جهتها، فقد عملت OOREDOO مع عدد من كبار المنتجين لتطوير الحل ووفرت أعلى مستويات الاتصالات والأمن والسرعة لضمان نقل البيانات دولياً بسرعة وأمان.

ويستخدم الحل الذي تم تطويره خدمة IPVPN العالمية من OOREDOO التي توفر شبكات خاصة من الجيل المستقبلي يمكن إدارتها بالكامل باستخدام الكابلات البحرية والبرية والتي تربط مراكز الأعمال الرئيسية في أكثر من ١٠٠ دولة.

وقال **محمد صالح المري**، رئيس المبيعات والخدمات لدى OOREDOO «تستخدم OOREDOO ريادتها في مجال الشبكات لتوفير مجموعة واسعة من الحلول المبتكرة للشركات من مختلف الأحجام في قطر. ونحن فخورون لأننا قادرون على توفير الحل الجديد لـ QNB، أحد أهم البنوك في قطر، مما سيضمن ان تعمل مكاتب QNB وفروعه في الخارج وفق المستوى ذاته من قدرات الاتصال التي يطبقها البنك في فروعه بقطر.

ومن جهته قال **عادل علي المالكي** المدير العام لتقنية المعلومات في مجموعة QNB: يواصل QNB العمل على تطوير وتنمية أعمالنا حول العالم ويتجسد ذلك مع افتتاح فروع جديدة في أسواق جديدة كل عام. ونعمل في الوقت الحالي على تنفيذ حل اتصالات عالمي لتحسين إدارة عملياتنا الدولية، ولذلك فقد اخترنا العمل مع OOREDOO لكي نضمن ان لدينا دعم أفضل الشركاء في كل مرحلة من مراحل تطوير هذا الحل.

تساعد مزودي خدمات الاتصالات على تحسين هياكل تكاليفها
«ديل» تطرح منصة افتراضية لوظائف الشبكة وأدوات التشغيل

طرحت شركة «ديل» DELL عروض حلول المنصة الافتراضية لوظائف الشبكة، وترافقها عروض أدوات التشغيل المتضمنة أنظمة وبرمجيات ديل المتكاملة مع برمجيات نظام الشركاء المفتوح وتبويبات المصادر المفتوحة، وذلك من أجل المساعدة على تسريع مراحل تجريبها واعتمادها من قبل شركات الاتصالات.

ويمكن لحلول المنصة الافتراضية لوظائف الشبكة التي تقدمها ديل مساعدة مزودي خدمات الاتصالات على تحسين هياكل تكاليف الخدمات القائمة، وتبسيط وتسريع تمكين عمليات الابتكار وإنشاء الخدمات الجديدة، وذلك عن طريق تنفيذ حلول المحاكاة الافتراضية في البنى التحتية لقطاع الاتصالات وخدمات الهواتف المحمولة، وذلك باستخدام الحوسبة وفق معايير الصناعة، ومنصات الربط الشبكي المفتوحة، الى جانب استخدام حزم البرمجيات المتاحة تجارياً في البنى التحتية، والإدارة، والتزامن وطبقات الخدمة.

تستعين المنصة الافتراضية لوظائف الشبكة بأحدث تقنيات السيرفرات، وأقراص التخزين، والشبكات، والبرمجيات التي تطرحها شركة ديل الى جانب البرمجيات المتاحة من قبل نظام الشركاء المفتوح، وذلك من أجل إنشاء بنية تحتية افتراضية مركزية شاملة ومتكاملة، بإمكانها تطبيق المنصة الافتراضية لوظائف الشبكة. هذا وتحتوي المنصة أيضاً على برمجيات تأسيسية وواجهات مفتوحة للإدارة والتزامن، وذلك لتسهيل عمليات التشغيل والتكامل. أما من جهة النشر، فإنه بالإمكان قياس وتجهيز المنصة الافتراضية لوظائف الشبكة من ديل للعمل افتراضياً من أي مكان.

حكومة أبوظبي الإلكترونية
abudhabi e-government

التكنولوجيا الرقمية نحو مستقبل أفضل

توفر بوابة حكومة أبوظبي الإلكترونية للمواطنين، والمقيمين، والزوار، وأصحاب الأعمال فرصاً أفضل للوصول إلى جميع الخدمات والمعلومات المقدمة من قبل حكومة أبوظبي، وذلك من خلال نقطة وصول واحدة. كما يمكن للمستخدمين الاستفادة مما يزيد عن 1114 خدمة حكومية.

abudhabi.ae

Deliver the Connected Experience

Connecting your enterprise comes easy with Avaya.

Avaya has brought together the latest technologies to offer you high-performance, highly mobile communications that connects you in real time, on virtually any network or device.
Now a single click is all it takes to connect face-to-face, share documents and collaborate more effectively. Learn more at **avaya.com**

AVAYA

The Power of We™