المجلة 1 الاقتصادية

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

العدد ٥٢٠ • السنة الخامسة والأربعون • آذار (مارس) ٢٠١٥
Al Bayan Economic • Issue N° 520 • 45 Years • March 2015



SHADOW BANKING

المركزي الكويتي يغرّم عدداً من المصارف لمخالفتها نظام غسل الأموال

دولة الإمارات العربية تبدأ بتطبيق اتفاقية FATCA في سبتمبر ٢٠١٥

أول اندماج مصرفي في لبنان عام ٢٠١٥ NECB - سرادار والصناعة والعمل

أقساط التأمين المكتتبة في الأردن خلال العام ٢٠١٤

أقساط التأمين على الحياة المكتتبة LIFE في لبنان عام ٢٠١٤

أرباح المصارف الاردنية خلال العام ٢٠١٤

منتدى الإجراءات الرقابية والاحترازية والممارسة السليمة لإدارة المخاطر - عمان

المشاركون يعددون التحديات الأساسية التي تواجه المصارف العربية

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

تحقيقات وملفات في هذا العدد

- ☑ منتدى المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الخرطوم
- ☑ ملف خاص عن المصارف والتأمين في السودان
- ☑ ملف عن صناعة الغذاء والحلويات

5 289000 017804


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

دعم المؤسسات
وتحقيق الرخاء

دعم التنمية الاقتصادية في الدول الأعضاء...



المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص
عضو مجموعة البنك الإسلامي للتنمية

ص.ب. ٥٤٠٦٩ جدة ٢١٥١٤ المملكة العربية السعودية
هاتف: ١٤٠٠ ٦٣٦ (٩٦٦-١٢)، ١٦٤٤ ٦٤٤ فاكس: ٤٤٢٧ ٦٤٤ (٩٦٦-١٢)
بريد إلكتروني: www.icd-idb.org

ICD
المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص

لأول مرة انخفض سعر اليورو الى ما دون الـ ١,١٠ إزاء الدولار

لأول مرة منذ عقد بكامله انخفض سعر صرف اليورو الى ما دون الـ ١,١٠ للدولار الواحد (بيع في ٥ آذار (مارس) الجاري بـ ١,٠٩٩٨) وكان السبب الجديد لانخفاض قيمة اليورو تصريحات رئيس المصرف المركزي الأوروبي **ماريو دراغي** عن عزم المصرف على وضع برنامج شراء السندات الضخمة ذات المخاطر العالية بغية انعاش الحركة الإقتصادية في دول الاتحاد الأوروبي والذي سيبدأ تطبيقه في نهاية آذار ٢٠١٥ لغاية أيلول (سبتمبر) ٢٠١٦.

ولم تظهر توقعات لمصير اليورو قبل حل أزمة اليونان نهائياً.

ثلاثة مصارف اميركية عملاقة كشفت في اختبارات الضغط

أجرى بنك الاحتياط الفدرالي الأميركي اختبارات ضغط لـ ٣١ مصرفاً أميركياً للتأكد من قدرتها على مواجهة الأزمات الإقتصادية المحتملة، وقد تأكد له ان معظم هذه المصارف تتوافر لديه رؤوس أموال كافية للاستمرار في الاقراض، إلا ان ثلاثة مصارف كبرى هي غولدمان ساكس ومورغان ستانلي وجي بي مورغان تشايس سجلت أقل معدل لرأس المال عند مستوى ٥ في المئة أي أقل مما هو مطلوب ليحدد قدرة البنك على تحمل الخسائر خلال الأزمات.

مبيضو الأموال يستهدفون عقارات لندن الباهظة الثمن استحوذوا على ٣٧ ألف عقار بواسطة شركات «اوف شور»

اكتشفت «منظمة الشفافية الدولية» في تقرير حديث لها ان العقارات الباهظة الثمن في العاصمة البريطانية أصبحت هدفاً لأشخاص جنوا أموالاً بطرق غير شرعية ومخالفة للقانون في بريطانيا.

وقال التقرير ان ٣٧ ألف عقار في لندن تعود ملكيتها لشركات التهرب الضريبي وبينها شركات «أوف شور» سجلت في جزر «العذراء» و«جيرسي» و«مان» و«غيرنزي» والتي تعتبر ملاذات للتهرب الضريبي، قد دفع ثمنها بواسطة أموال تم اكتسابها بطرق غير مشروعة كالفساد وغسل الأموال.

وقدر حجم الاموال التي تم تبييضها عام ٢٠١٤ بين ٢٣ و٥٧ مليار جنيه استرليني.

انخفضت تعويضات المصروفين من كازينو لبنان ٥٠٪

وفقاً لما ذكرناه في الصفحات الداخلية حول انتهاء الأزمة في كازينو لبنان إداريا واستمرارها مادياً نظراً لضخامة ما يطلبه المصروفون من تعويضات (٢٥٠ الى ٣٠٠ ألف دولار لكل من يصرف من الخدمة أو يقدم استقالته) فقد حلت أيضاً المشكلة المالية بتخفيض نسبة التعويضات بنسبة ٥٠ في المئة بناء على طلب وزير العمل **سجعان قزي** – راجع الخبر في الصفحات الداخلية – .

المعلنــون فـــي هـــذا العـــدد

ADVERTISER	PAGE
ACADEMY OF AERONAUTICS	90
ACE KSA	5
AFAQ	89
AHLEIA/KUWAIT	93
AHLI BANK/JORDAN	65
AHLIA/KSA	195
AHLIA/PALESTINE	15
ALA	141
AMANA	261
AMIG/GIG	17
ARAB INS	193
ARAB ORIENT	197
ARAB RE	231
ARABCOM	233
ARABIA	41
ARABIA/KSA	19
ARIG	183
ARKAS	219
AROPE	157
ASSIST AMERICA	188
AVAYA	191
AWRIS	178
BANK OF JORDAN	79
BANKERS	35
BARAKA BANKING GROUP	7
BARENTS RE	169
BERYTUS	87
BEST ASSISTANCE	221
BKIC	95
BLF	51
BLUE NILE	111
BURUJ	186
BYBLOS BANK	268
C & G	161
CAPE	29
CHEDID RE	125
CIC	167
CITRIX	21
COGENT	119
COURTYARD BY MARRIOTT	255
DHAFRA	135
DHOFAR	244
EBS	105
EGYPTIAN LIFE TAKAFUL	171
EGYPTIAN TAKAFUL	174
EMIRATES RE	184
ESKADENIA	153
FALCON CITY OF WONDERS	8
FENCHURCH FARIS	179
FIDELITY	149
FIRST	71
FRANSABANK	55
GEN RE	237
GENERAL TAKAFUL	176
GIG	251
GLOBEMED	27
GLOBEMED /KSA	159
GRS	241
GUARDIAN	166
HALLAS 1881	253
HANNOVER RE	181
HOUSING BANK	73
ICAR WAKIM	23
ICD	3
IGI	173
INFORMA	206
INFORMA	207
INFORMA	239
INFORMA	265
INJAZAT	199
INSURANCE HOUSE	163
INVEST BANK	13
ITN	49
JAMMAL TRUST BANK	43
JAZEERA SUDANESE JORDANIAN	109
JOFICO	99
JORDAN DUBAI ISLAMIC BANK	67
JORDAN INS	267
JUBA	137
KAIR	77
KHARTOUM (BANK)	107
LIA	33
LIBANO SUISSE	31
LOCKTON	155
MARSH	152
MASHREK	37
MATADOR	259
MEDGULF	2
MEGA EVENTS	204
MERIT SHIP	217
MIC / SUDAN	127
MIG HOLDING	25
MUNICH RE	151
NAIFE	139
NAJJAR MICHEL ETS	249
NAS	59
NASCO	247
NATIONAL ISLAMIC BANK	117
NATIONAL/JORDAN	75
NEXT CARE	213
NILEIN	123
NORTH	45
PMA	225
QATAR GENERAL	243
SAGR COOP	210
SAICO	203
SALAM ROTANA	242
SAUDI BROKERS	165
SAUDI SUDANESE BK	113
SAVANNA	133
SEA CARGO	227
SEATRANS	215
SGBJ	63
SHIEKAN	115
SOGECAP LIBAN	57
STRATEGIC MKTG	205
SUDANESE FRENCH BANK	101
SUDANESE INS	121
SUEZ CANAL	175
TAKAFUL RE	130
TANMIA	257
TIME HOTEL	200
TRADE UNION	85
TRUST COMPASS	229
TRUST PALESTINE	209
TRUST RE	143
UCA	47
UIB	129
UNION	81
UNISHIP	223
UNITED/YEMEN	83
WATHBA NATIONAL	97
YARMOUK	69
ZARIS	156

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

أنهم أمّ الصبي، الشجاعة



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

تصدمنا التحولات الدموية الخطيرة حولنا، في ما يبدو انه عصر أبوكاليبسي مغولي، يدفع بالمنطقة الى الشرذمة بالحديد، وإلى التقسيم والتفتيت بالنار. إنه عصر الألم ووجع الجغرافيا، التي تساقطت حدودها وخطوطها، بما فيها الخطوط الحمر وخطوط التماس.

ففي غمرة ما ينتاب شرقنا الأوسط من جنون وانفلات، نحاول جاهدين ابتكار الوسائط والأدوات التي تمكننا من الصمود في وجه عفاريت المنطقة وشياطينها. إنه زمن الخوف والمحنة العظيمة. وفي لبنان هنا، يبدو لنا انه عام آخر من المتاعب. ومع هذا ووسط اقفال العقول وانكسارها نتابع بقلق التداعيات الجانبية COLLATERAL DAMAGE الإقتصادية والمالية، والخسائر الفادحة التي أصيبت بها بلدان المنطقة وما سببته الأحداث الجامحة فيها من انشطارات بنيوية في امكانات الصمود والبقاء واستعادة التوازن وإعادة البناء، حيث انسحب دمار البشر والحجر على تفتيت اقتصادات كانت حتى الأمس القريب ترفل بإمكانات كبيرة، (العراق، سوريا، ليبيا واليمن الذي كان.. سعيداً) فالبناء الاقتصادي (مختلف القطاعات) وتفاعلاتها ومفاعيلها، تبقى الأساس في بناء الأوطان وتقدمها، وهي محور الحياة الاجتماعية والمعيشية، وهي تبقى المحفّز الأول لبناء الإنسان والصروح العلمية والثقافية والطبية والفنية والأدبية، كما انها ترفل هذه القطاعات بوسائل وأقنية التبادل التجاري والسلعي بمعنى الاستيراد والتصدير والتأمين والصيرفة والخدمات الاستشارية والوسيطة، واستقطاب رؤوس الأموال والاستثمار وخلق الوظائف وزيادة الدخل ورفع مستوى العيش الكريم، والحلم.. دائماً بغدٍ أفضل وأحسن وأرقى، بمعنى التقدم والازدهار، وتحقيق الرخاء للشعوب والمواطنين. انه الاقتصاد، الحر، الليبرالي، انه المبادرة الفردية، وهو ما لا يعكسه فيلسوف الاقتصاد الألماني (كارل ماركس) صاحب النظرية الماركسية الشيوعية في الإقتصاد السياسي، وهو ما كان في أساس تفكك وزوال الاتحاد السوفياتي والذي كان قد جعل من الاقتصاد ملفاً سياسيا بامتياز.

ومع هذا، ووسط انقاض الدمار الشامل الذي أحدثته زلازل المنطقة بقوة ١٠٠٠ درجة على مقياس RICHTER ذي الدرجات العشر، والانقلاب في وقائع حياتنا، يبدو اننا ما زلنا اليوم نقبع في المربع الأول من جبال أزماتنا، مستغيثين أمام التحديات السياسية والأمنية والاقتصادية التي تعصف بنا شعوباً وبلداناً. ذلك انه من الواضح ان السياسة في بلداننا نجحت في قمع الاقتصاد والانقلاب عليه، بحيث تبدو محاولاتنا استنطاق بعض الأرقام والمؤشرات والمعايير في لبنان مثلاً مجرد ترف ممجوج، بعدما نجحت الأساليب السياسية المتخلفة في إعادتنا الى الوراء، وفي الإغارة على امكانات البلد، فأنهكته وانتهكت ناسه. فالسياسة بثوب المحاصصة والفساد قضت مثلاً بإهمال ملفات التنقيب عن النفط وانتاجه في البحر اللبناني. في هذا الإطار تخجلنا دعوة وزير الإسكان الكويتي وعضو المجلس الأعلى للتخطيط سابقاً في الكويت **يحي السميط** الى ضرورة «تحييد الخلافات السياسية الداخلية في لبنان عن موضوع النفط، خصوصاً ان هذه القضية تمسّ مصالح الشعب اللبناني كله نظراً لأهميتها الاقتصادية والمالية ومصلحة الأجيال القادمة» علماً ان شركات كثيرة غادرت او باتت غير مهتمة بالموضوع النفطي اللبناني والذي يقدر حجم منطقته بحوالى ١٢٥ تريليون قدم مكعب من الغاز الطبيعي بالإضافة الى حوالى ١١٠ مليارات برميل نفط.

فالإقتصاد اللبناني محاصر إذاً بصعوبات التناتش والتناحر السياسي المقيت والممعن طعناً بالإستحقاقات الدستورية بالإضافة الى آفة الفساد المدعوم والمستشري (لم يتم توقيف أي مرتكب أو سارق لمحاسبته على الغش والتزوير وتسميم غذاء الناس) بل على العكس فقد توالت هزائم القطاعات الإقتصادية أمام انماط مفضوحة من الفساد العلني بلغ ذروة العهر في استكبار بعض الفاسدين وتصديهم بالترهيب والتخويف والابتزار لمحاولات ردعهم عن قتلنا بواسطة سموم الغذاء وجراثيم المياه وفساد الدواء واطلاق النار على وسائل نقل الكهرباء (زحلة) لمصلحة المولدات، والموت على أبواب المستشفيات (بعضها) وانهيار الطرقات نتيجة فساد بعض المتعهدين والتلاعب بمواد البناء، والانسداد التاريخي (سنوياً) لأقنية صرف المياه على جوانب الطرق التي سرعان ما تغرق بناسها وسياراتها (اوتوستراد جل الديب – الزلقا). فالإقتصاد اللبناني المهزوم بفعل انكسار مؤشراته الحيوية من نمو وإنماء وغلاء معيشة وفرص عمل واستثمار وتضييق ائتماني واقفال مؤسسات (٣٧٥ + مؤسسة العام المنصرم) وصرف موظفين، إنما يزيد من مشاعر الخوف والقلق ويدفع الكثيرين الى العزوف عن الاستثمار في السوق اللبناني في ظل هذه الأجواء، ويضرب بعرض الحائط باستغاثة أركان القطاعات الإقتصادية ورجالاتها، لم يعد بإمكاننا ان ندفع باستمرار ثمن الصراعات الداخلية غير المنتجة، الى جانب مختلف النزاعات الإقليمية غير المفهومة. فقد أصبحت شركاتنا وكذلك موظفونا ومؤسساتنا ومشاريع التوظيف لدينا رهينة النزاعات الداخلية» وفقاً للسيد **فؤاد زمكحل** شاكياً خلال اجتماع وفد رجال الأعمال برئيس الحكومة الأستاذ **تمام سلام** مبدياً «صعوبة العمل والاستثمار وخلق فرص العمل في جو التدمير الذاتي ومع مستقبل غامض وغير واضح»، حيث شدّد على ضرورة وأولوية ضمان الاستقرار والأمن اللذين من دونهما يستحيل العمل والاستمرار. ذلك ان رجالات الهيئات الاقتصادية والمالية في لبنان يدركون أكثر من غيرهم حجم التحديات والصعوبات والتضحيات، كونهم (أم الصبي، الشجاعة) كما أنهم لا يترددون في التقدم للبذل والعطاء في سبيل استعادة الثقة والتوازن باقتصاد منهك وغارق في عجوزات ستتسع تداعياتها الاجتماعية والمعيشية لتشكل بؤر اضطراب داخلي مقلق يضاف الى ما يعانيه البلد أصلاً من متاعب وإرهاق. فالمشكلة اننا لا نتعلم ولا نحفظ الدرس أبداً. أترانا تعلمنا فعلاً عن أسباب تراجع معدلات النمو في البلد من حوالى ١٠٪ قبل عام ٢٠١٠ الى حوالى ١٪ العام المنصرم!؟ أم تعلمنا لماذا وكيف تحولت الفوائض المالية الكبيرة السابقة في ميزان المدفوعات الى عجوزات متتالية ابتداء من عام ٢٠١١ وحتى يومنا هذا!؟ ان الجواب الحقيقي والصريح على مثل هذه الأسئلة الأساسية هو العامل السياسي POLITICAL IMPACT حيث اننا إذا ولجنا قليلاً في عمق الحقائق، لتبين لنا ترنح البيانات واللوائح والعوامل المؤثرة مباشرة في تداعي البناء الاقتصادي مثل CREDIT RATING وSTRUCTURAL ASSESSMENT وDEBIT INDICATORS وACCESS TO CAPITAL MARKETS وهي العوامل التي تشكل النبض والأساس في اقتصاد السوق، أضف الى ذلك حجم الصادرات والواردات والاستثمار والتحويلات واستقطاب رؤوس الأموال وحجم التسليفات وقطاع البناء، انها عناوين تحكي لنا حكاية واقعنا الأليم الذي تشكو منه مرجعياتنا الاقتصادية والمالية ودعواتها (صرخاتها) المستمرة الى ضرورة فصل العامل السياسي المحدود بالمصالح الفئوية الضيقة، عن العامل الاقتصادي الذي ينعكس ايجابيات اجتماعية ومعيشية وحياتية وتنموية، وذلك قبل ان نسقط في امتحان القراءة على اللوح الأسود: (كان يا ما كان اليمن سعيداً، وكان يا ما كان لبنان «سويسرا الشرق»!؟). ■

حققت مجموعة البركة المصرفية ش.م.ب. صافي أرباح قدره 275 مليون دولار أمريكي خلال عام 2014 وبزيادة قدرها 7% مقارنة مع عام 2013.

الجدول التالي يوضح بعض مؤشرات الأداء لعام 2014:

مليون دولار أمريكي	2014	2013	النمو %
مجموع الأصول	464,23	20,968	12
مجموع التمويلات والاستثمارات	17,624	15,355	15
حسابات العملاء	19,861	17,744	12
مجموع حقوق الملاك	2,075	1,983	5
صافي الدخل	275	258	7

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

(مصرف جملة إسلامي مرخص من مصرف البحرين المركزي)

فالكن سِتي
مشروع
دبي

العالم في مدينة

عِش الرفاهية والرخاء



فيلا من طراز نيو ورلد منفصلة

في الصورة تاون هوس نيو ورلد

خطط سداد مغرية و فرص تمويل مختلفة

- خيارات فلل منفصلة ومتصلة 3 إلى 5 غرف نوم بمساحات واسعة وتصاميم رائعة
- جميع الفلل مزودة بأحدث الأنظمة المنزلية الذكية
- المجمع السكني الحصري في قلب مدينة دبي

قريبا : مركز تسوق و نادي رياضي

فالكن سيتي أوف وندرز تعرض مشروعها الضخم في مول الإمارات ، دبي ، الإمارات العربية المتحدة ، بدءا من 2 حتى 18 مارس 2015 ، و سوف تستكمل العرض أيضا من 31 مارس حتى 30 أبريل 2015 .


اندلسية


الحديث



الاهرامات


ملاعب اطفال


نادي صحي واجتماعي


مركز تسوق



800-FALCON

*خاضعة للشروط والأحكام

مسجلة في مؤسسة التنظيم العقاري

اسم المطور: فالكن سِتي أوف وندرز ذ.م.م

رقم المشروع في مؤسسة التنظيم العقاري: 1575

اسم المشروع: وسترن ريزيدنس – نورث

رقم المطور: 7 / 2007

مكتب المبيعات: 1711 327 4 971+ | فاكس: 6703 335 4 971+

بريد الكتروني: SALES@FALCONCITY.COM | WWW.FALCONCITY.COM

*التمويل العقاري متوفر لدى:

UBL UNITED BANK LTD

الإمارات الإسلامي EMIRATES ISLAMIC

إكسبو EXPO 2020
دبي، الإمارات العربية المتحدة
DUBAI, UNITED ARAB EMIRATES

بصراحة

مطلوب جمعيات لحماية مودعي المصارف في كل البلاد العربية

أصدر المصرف المركزي في لبنان، وأعد اتحاد مصارف الإمارات في بداية العام الجديد، وفي آن واحد قراراً ومشروع قرار يتم بموجبهما إنشاء وحدات داخل المصارف لتلقي الشكاوى ولتوعية المودعين والمتعاملين معها وتعريفهم الى حقوقهم وواجباتهم.

وشاءت الصدف ان يلتقي معدو القرارين عند رؤية واحدة بالنسبة لحماية المودعين، فعلى رغم تكاثر عدد المواد والبنود في القرارين ، فقد حرصوا على ان لا يزعجوا المصارف وان لا يدعوها تشك بتدخل المصارف المركزية بشؤونها وتصرفاتها الخاصة خلافاً لمبادئ العمل وقواعده في القطاع الخاص، وقد تركوا لكل مصرف معالجة الشكاوى التي ترد اليه بنفسه، وليس عن طريق لجان الرقابة على المصارف التي يعود اليها مبدئياً تسجيل المخالفات واقتراح الحلول والعقوبات.

مَن يشكو المودعون والمتعاملون عادة من المصارف التي يتعاملون معها؟

ان أكثر الشكاوى تتعلق بتكلفة المعاملات وأسعار التحويلات والفوائد والرسوم على كل معاملة ايداع أو سحب وبخلافات ثانوية مع بعض مدراء الأقسام والفروع.

المودعون والمستثمرون يشكون أيضاً من اضطرارهم لتقديم شكاويهم الى مسؤولي البنك المشكو منه، وهذا الأخير لا يمكن ان يعاقب موظفاً ينفذ تعليماته، ولذلك تموت الشكوى ساعة تقديمها، ودائماً يتخذ المودع العقوبة بنفسه فينقل وديعته الى مصرف آخر، لا يكون أبداً أفضل من الأول.

وإذ شعر المصرفيون الأصيلون داخل المصارف المركزية والمصارف التجارية ان الشكاوى قد تحولت الى صرخات اعلامية قد تحمل الدولة على التدخل مما ينعكس سلباً على القطاع المصرفي ككل، بادروا الى طلب مساعدة البنك المركزي لإيجاد الحل قبل تفاقم الوضع أكثر فأكثر.

وكما قلنا أعلاه، بأن المصرف المركزي في أي بلد يكون حريصاً على علاقات جيدة ومتينة مع المصارف، لا يقدم على اتخاذ أي قرار يعتبر تدخلاً في سياسة البنك التسويقية، ولذلك أقدم مصرف لبنان كما اتحاد مصارف الإمارات على تسجيل خطوة استباقية لما قد يحدث في حال تكاثرت الشكاوى وتحولت الى صرخات مدوية، وكلف كل منهما المصارف في بلده لتعالج الشكوى ضد سياساتها التسويقية بنفسها تحت طائلة محاسبتها وفقاً لما تنص عليه قوانين النقد وهذه الأخيرة في معظم البلدان العربية خالية من عقوبات جذرية تطاول مرتكبي مثل هذه المخالفات «العابرة».

اننا نناشد المصارف المركزية العربية كافة ان تبادر الى معالجة الشكاوى المتعلقة بتكلفة الخدمات لا سيما التحويلات ورسوم السحوبات والايداعات بما يصب في مصلحة المودعين والمستثمرين أولاً حرصاً على عدم تنفيرهم وحملهم على نقل أموالهم الى المصارف الغربية والتي يودع فيها الميسورون العرب مليارات الدولارات لاطمئنانهم الى وجود مصارف مركزية ساهرة ومتشدّدة في تطبيق القوانين وفقاً للعقود الموقعة مع المتعاملين معها بدون زيادة ولا نقصان.

فلا تستسهل المصارف المركزية في العالم العربي تزايد شكاوى المتعاملين مع المصارف لا سيّما بعض المصارف العربية التي تتعامل مع عملائها وكأنها دكاكين وسوبر ماركات شعارها اصطياد الزبائن بأي ثمن ومن ثم استغلالهم وابتزازهم وتسجيل الأرباح بالملايين على حسابهم. ■

«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

Oman:
+ 968 99429677

Qatar:
+974 5 5062495

Saudi Arabia:
+ 966 55 8846200
+ 966 53 0694329

Bahrain:
+ 973 3 6024212

Sudan:
+ 249 927195561

Egypt:
+ 20 1 44677881

Syria:
+ 963 11 6667102
+ 963 96 8499784

France:
+ 33 6 45683951
+ 33 1 45002222

Tunisia:
+ 216 27655520

Jordan:
+ 962 789815445
+ 962 789832028

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

Kuwait:
+ 965 97963441

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

رعى الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم حاكم دبي احتفال بنك دبي الإسلامي في ذكرى تأسيسه الـ ٤٠ وقد هنأ مؤسس ورئيس البنك سعيد بن احمد لوتاه على مسيرة البنك الناجحة ص:٨٠



مال ومصارف

الرئيس التنفيذي لبنك الخرطوم فادي سليم الفقيه تحدث الينا عن نشاطات البنك التابع لأكبر مجموعة مصرفية بعد اندماجه مع بنك الإمارات السودان والذي يوفر لعملائه مركز اتصال يعمل على مدار الساعة ص: ١١٠



مال ومصارف

مصرفيو السودان يضاهون كبار المصرفيين في العالم بخبراتهم وتعمقهم بالصناعة المصرفية السيد محجوب شبو مدير عام البنك السوداني الفرنسي روى لنا تاريخ البنك ونموه وانجازاته منذ تأسيسه عام ١٩٩٣ ص: ١١١



تأمين

من منطلق خبرة ملموسة في صناعة التأمين يتحدث عبد الرحيم بله عبد القادر المدير العام لشركة النيلين للتأمين عن صناعة التأمين في السودان وما تقدمه شركة النيلين من خدمات لعملائها ص: ١٣٦



تكنولوجيا

يواكب السودان عصر التطور في كل قطاعاته متجاوزاً الأحداث والأزمات، وفي حديث لمدير عام شركة الخدمات المصرفية الالكترونية السيد عمر حسن عثمان عمرابي التأكيد الوافي لما نقول ص: ١١٨

في هـذا العـدد

أحداث الشهر ٤
حصاد الشهر: أنهم أم الصبي، الشجاعة – بقلم د. عبد الحفيظ البربير – ٦
بصراحة: مطلوب من المصارف المركزية وحدات فاعلة لحماية المتعاملين مع المصارف ٩
رأينا: مصارف الظل SHADOW BANKS ١٢

اقتصاد عربي وعالمي

اليونانيون سحبوا ٢٠ مليار دولار من ودائعهم في المصارف وخبأوها في بيوتهم ١٤
حرائق الأبراج تشكل تحدياً في وجه فرق الإطفاء ١٦
د. محمود بن عبد الجبار اليماني – مدينة الملك فهد الطبية – انطلقنا في عملية تعزيز وزيادة الكفاءات ١٨

عقارات

تعدّد التخمينات العقارية يلحق الضرر المباشر بالقطاع العقاري ٢٢

لبنانيات

البطاقة الصحية لكل مواطن غير مضمون مقابل ١٢٠ دولاراً سنوياً كذبة أم مخدر ٢٤
اللبنانيون تحت رحمة مستوردي الأدوية فهل تكون الوصفة الطبية باب الخلاص ٢٦
ازمة صرف موظفي كازينو لبنان رغم ضخامة كلفتها لمصلحة الموظفين الوهميين لم تحل بعد ٣٢
تأثير انخفاض أسعار النفط على لبنان... هل هو نعمة أم نقمة ٣٦
جعالة بقيمة ألف ليرة يدفعها المواطن شهرياً لمدة عشرة أعوام تنهي أزمة قوارير الغاز – تحقيق خاص ٣٨
نقاط سوداء : بقلم المهندس زياد زخور ٤٠

مال ومصارف

قرار أصول اجراء العمليات المصرفية والمالية مع العملاء (حماية العملاء) ٥٢
منتدى الإجراءات الرقابية الاحترازية والممارسة السليمة لإدارة المخاطر في عمان (تغطية خاصة) ٦٠
أحاديث شيقة مع كبار المشاركين في المنتدى ٦٨
محمد بعاصيري (نائب حاكم مصرف لبنان): لدي اعتقاد راسخ بأن القطاع المصرفي اللبناني متين ورصين ٧٠
أرباح المصارف الأردنية في العام ٢٠١٤ ارتفعت بنسبة ١٧ في المئة ٧٨
المركزي الكويتي يغرم عدداً من المصارف لمخالفتها قواعد قانون غسل الاموال وتمويل الإرهاب ٨٠
دولة الإمارات وقعت اتفاقية FATCA مع الأميركيين وأعلنت عن بدء تنفيذي في أيلول (سبتمبر) المقبل ٨٠
منتدى «صيرفة الظل» كشف عيوب بورصة الجارور والكونتوارات المالية ٨٢
اول اندماج مصرفي في لبنان في العام ٢٠١٥ لبنك التجاري للشرق الأدنى – سرادار وبنك الصناعة والعمل ٨٦
نتائج مصارف عربية – غالبية المصارف العربية حققت أرباحاً عام ٢٠١٤ ..... ٩٤

ملف السودان

ملف السودان أعده فريق عمل مجلة «البيان الإقتصادية» ميدانيا وهو يتضمن أوسع المعلومات عن أوضاع قطاعات المصارف والتأمين والسياحة والصناعة بالاضافة الى تغطية واسعة لمنتدى المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الخرطوم ١٠٠

تأمين

أقساط التأمين المكتتبة في الأردن خلال العام ٢٠١٤ بلغت ٧٥٤ مليون دولار – خاص «البيان الإقتصادية» ١٤٤
أقساط التأمين على الحياة LIFE لعام ٢٠١٤ في لبنان ٤٤٣,٧ مليون دولار – احصاءات خاصة بالبيان الإقتصادية ١٤٦
محمد غازي رئيس شركة مصر للتأمين على الحياة رئيساً للاتحاد العام العربي للتأمين GAIF ١٥٦
مجموعة عاشور استحوذت على كامل أسهم «الأمان تكافل للتأمين» ATI بـ ٣,٥ ملايين دولار ١٥٨
أنطوني خوام (SECURITY): هذا هو هدف خطة التحول الخاصة بشركتنا ١٦٠
١٥,٦ مليون دولار صافي أرباح «أريج» في عام ٢٠١٤ ..... ١٦٦
قمة التكافل الدولية التاسعة في لندن ITS LONDON – تغطية خاصة ١٦٨
سجلت البيان الإقتصادية سلسلة أحاديث مع كبار المشاركين الأجانب والعرب في قمة التكافل ITS LONDON ١٧٥
تكنولوجيا: – أخبار شركات ووكالات التكنولوجيا ١٩٠
ما هي توقعات أفايا AVAYA التقنية لعام ٢٠١٥؟ بقلم نضال أبو لطيف رئيس أسواق النمو العالمية في شركة «أفايا» ١٩٤
سياحة ٢٠١
سيارات ٢٠٢
نقل ٢٠٨
مجموع الواردات الجمركية والـ VAT عبر كافة المرافئ والبوابات في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ ..... ٢١٦
حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ ..... ٢١٨
مقارنة بين حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٤ وكانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ ..... ٢٢٠
حركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته المالية في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ ..... ٢٢٢
حركة الحاويات في مرفأ بيروت في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ ..... ٢٢٤
حركة السيارات في مرفأ بيروت في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ ..... ٢٢٦
الانخفاض الكبير بفاتورة الاستيراد في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ ينسحب على الميزان التجاري ٢٢٨
مجتمع: – ميراي فارس بويز ٢٣٥
ملف التغذية والحلويات ٢٤٨



نعمه صباغ
ARAB BANK

مال ومصارف

حققت المصارف الأردنية أرباحاً في نهاية ٢٠١٤ بنحو ١,٢٥ مليار دولار وقد حل البنك العربي أولاً (نعمه صباغ) وتلاه الإسكان (عمر ملحس) النتائج كاملة ص: ٧٨



عمر ملحس
HOUSING BANK



عصام عبد الخالق
GIG ARAB ORIENT

تأمين

حققت شركات التأمين في الأردن أقساطاً بنحو ٧٥٤ مليون دولار أميركي وحلت أولى شركة الشرق العربي بإدارة عصام عبد الخالق تلتها الشركة الأردنية بإدارة عماد عبد الخالق – ص: ١٤٤

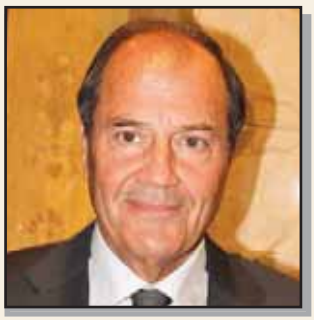


عماد عبد الخالق
JORDAN INS.



تأمين

يتحدث الضامن المعروف صلاح الدين موسى العضو المنتدب في شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين بفخر واعتزاز عن عراقة الشركة ونموها وابتكاراتها مؤكداً محافظتها على ريادتها في سوق التأمين السوداني ص: ١٣١



مال ومصارف

د. مروان عوض الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك الأهلي الأردني حضّ المصارف العربية على اتخاذ معايير متقاربة لتلك الدولية كي نتمكن من التفاعل والتحصن لاحتواء الأزمات ص:٦٨



مال ومصارف

من الأحاديث القيّمة التي سجلناها ضمن ملف السودان حديث مدير عام بنك الجزيرة السوداني الأردني عامر عبد الوهاب العلاوي.. ص: ١١٤



تأمين

مدير عام الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات NAIFE صلاح الدين شيخ خضر بخيت حدثنا عن أهدافها وآلية عملها وذلك بطريقة علمية اكتوارية لا تبغي الربح وتصب في مصلحة المصدرين والاقتصاد الوطني ص: ١٤٠

IN THIS ISSUE

EVENTS OF THE MONTH: 4

CROP OF THE MONTH: SHE IS THE COURAGE MOTHER OF THIS BOY - BY DR. ABDEL H. BARBIR- 6

FRANKLY SPEAKING: CENTRAL REQUIRED TO REINFORCE ITS UNITS 9

EDITORIAL: SHADOW BANKS IN LEBANON 12

ARAB AND WORLD ECONOMY:

GREEK DEPOSITORS WITHDREW $ 20 BILLION FROM SHAKY GREEK BANKS 14

TOWERS FIRE: A CHALLENGE FOR FIRE BRIGADES IN LEBANON AND THE GCC 16

KING FAHD MEDICAL CITY'S DR. MAHMOUD AL YAMANI: WE BEGAN STRENGTHENING OUR CAPABILITIES 18

REAL ESTATES: MULTIPLE REAL ESTATES EVALUATIONS CAUSING HARM TO SECTOR 22

LEBANESE AFFAIRS:

HEALTH INSURANCE CARD FOR EVERY CITIZEN: A LIE OR A TRANQUILIZER? 24

GENERICS ERA IN LEBANON WILL IT WORK? 26

CASINO DU LIBAN'S DISMISSED EMPLOYEES. IS THE PROBLEM OVER? 32

OIL PRICE DECLINE: IS IT GOOD OR BAD FOR LEBANON? 36

DOMESTIC GAS (OIL) CYLINDERS. HOW COULD THEY BE REPLACED? 38

BLACK POINT: BY ENGINEER ZIAD ZAKHOUR 40

BANKING AND FINANCE

CONFERENCE IN AMMAN: RISK MANANGEMENT 60

INTERVIEWS WITH PROMINENT PARTICIPANTS AT THE BANK RISK MANAGEMENTS CONFERENCE 68

BDL VICE GOVERNOR MOHAMAD BAASIRI: AM CONFIDENT OUR BANKING SECTOR IS SOLID 70

JORDAN BANKS: 2014 PROFIT ROSE 17% 78

KUWAIT: BANKS FINED FOR DEVIATION FROM MONEY LAUNDERING LAW 80

CONFERENCE IN BEIRUT: SHADOW BANKING 82

FIRST MERGER IN 2005: NECB AND BIT 86

SUDAN SPECIAL PAGES

CONFERENCE ON SMALL AND MIDDLE SIZE PROJECTS HELD IN KHARTOUM 102

HELD WITH LEADERS OF BANKS AND INSURANCE COMPANIES IN SUDAN 110

INSURANCE

JORDAN: 2014 PREMIUM WRITTEN REACHED US$ 754 MILLIONS (AL BAYAN EXCLUSIVE) 144

LEBANON: 2014 LIFE INSURANCE PREMIUM UP TO US$ 443.70 (AL BAYAN EXCLUSIVE) 146

EGYPT: MOHAMMAD GHAZI ELECTED GAIF CHAIRMAN 156

ACHOUR GROUP TOOK OVER AL AMAN TAKAFUL INSURANCE LEBANON 158

ARAB INSURERS RESULTS 162

BAHRAIN: ARIG 2014 NET PROFIT UP TO $15.6 MILLION 166

TAKAFUL INTERNATIONAL SUMMIT HELD IN LONDON (COVERAGE) 168

TECHNOLOGY: HIGH TECH NEWS : 190

AVAYA'S EXPECTATIONS FOR 2015 ARTICLE BY NIDAL ABOU LATIF 194

SHIPPING: 208

CUSTOMERS DUTY AND VAT AT ALL ENTRIES IN JANUARY 2015 216

BEIRUT PORT ACTIVITY AND INCOME JANUARY 2015 218

TRIPOLI PORT ACTIVITY AND INCOME JANUARY 2015 222

CONTAINER TURNOVER AT BEIRUT PORT JANUARY 2015 224

VEHICLES IMPORTED VIA BEIRUT PORT JANUARY 2015 226

LEBANESE IMPORTS IN JANUARY 2015 DECLINE OF PRICES WILL REFLECT POSITIVELY ON BALANCE OF PAYMENTS 228

SOCIAL LIFE - BY MIREILLE FARES BOUEZ 235

SPECIAL FILE: FOOD AND SWEETS 248

«مصارف الظل» SHADOW BANKS

مصارف الظل SHADOW BANKS هو الاسم الذي يطلقه الخبراء الاقتصاديون على الشركات المالية غير المصرفية التي تنخرط في أعمال هي من اختصاص المصارف.

وقيل انها تعمل في «الظل» وليس في «العتمة» أو «الظلمة» لأنها تعمل جهاراً أي في وضح النهار، إلا أنها تقوم بأعمالها على هامش قانون المصارف وبالتالي لا تخضع لأحكامه، لا سيّما معايير الاستدانة والاقراض، والسيولة، والرسملة الخ.. أضف الى ذلك، انها ليست مخوّلة قبول الودائع. ولذا، فهي تستعمل الأموال التي يعهد بها المستثمرون اليها لتوظيفها لحسابهم أو انها تقترض من صناديق أو أشخاص تدور حولهم شبهات أحياناً.

ولدينا في الدول العربية كونتوارات وشركات مالية تسمي أحياناً نفسها بنوك استثمار أو بنوكاً لتأدية مهام خاصة PRIVATE BANKS وهي تعمل بموجب القوانين التي ترعى الشركات المالية والأسواق المالية، إلا انها غير ملزمة بالتقيد بالمعايير المصرفية التي أشرنا اليها أعلاه. وتبين بُعيد انكشاف الأزمة المالية التي ضربت أميركا ومن ثم العالم أجمع سنة ٢٠٠٨ ان الشركات المالية كانت تتصرف قبل انكشاف الأزمة، كمصارف ظل SHADOW BANKS حيث تمادت في استعمال الأموال التي عهد بها المستثمرون اليها لتوظيفها لآجال قصيرة، فعمدت الى توظيفها في استثمارات طويلة الأجل (مثل تسليف الأموال لشراء منازل وشقق) وعندما طالب الزبائن باستعادة أموالهم لم يكن لدى الشركات المالية المذكورة من السيولة ما يكفي لإعادة الأموال الى أصحابها.

وهذا المأزق اضطرها الى بيع الشقق والمنازل المرهونة لها بأسعار متدنية، وبذلك تسببت ليس فقط بتعرضها لخسائر بل وبهبوط أسعار الشقق والمنازل في الأسواق العقارية في أميركا والعالم كافة.

وما يزال سوق العقارات يعاني تداعيات أزمة ٢٠٠٨ حتى الآن. وتبين ان نسبة نشاط «مصارف الظل» اي الشركات المالية غير المصرفية كانت بلغت ٤٠ بالمئة في تلك الحقبة من مجموع النشاط المصرفي الشرعي في أميركا وقد تراجعت سنة ٢٠١١ الى ٢٧ بالمئة.

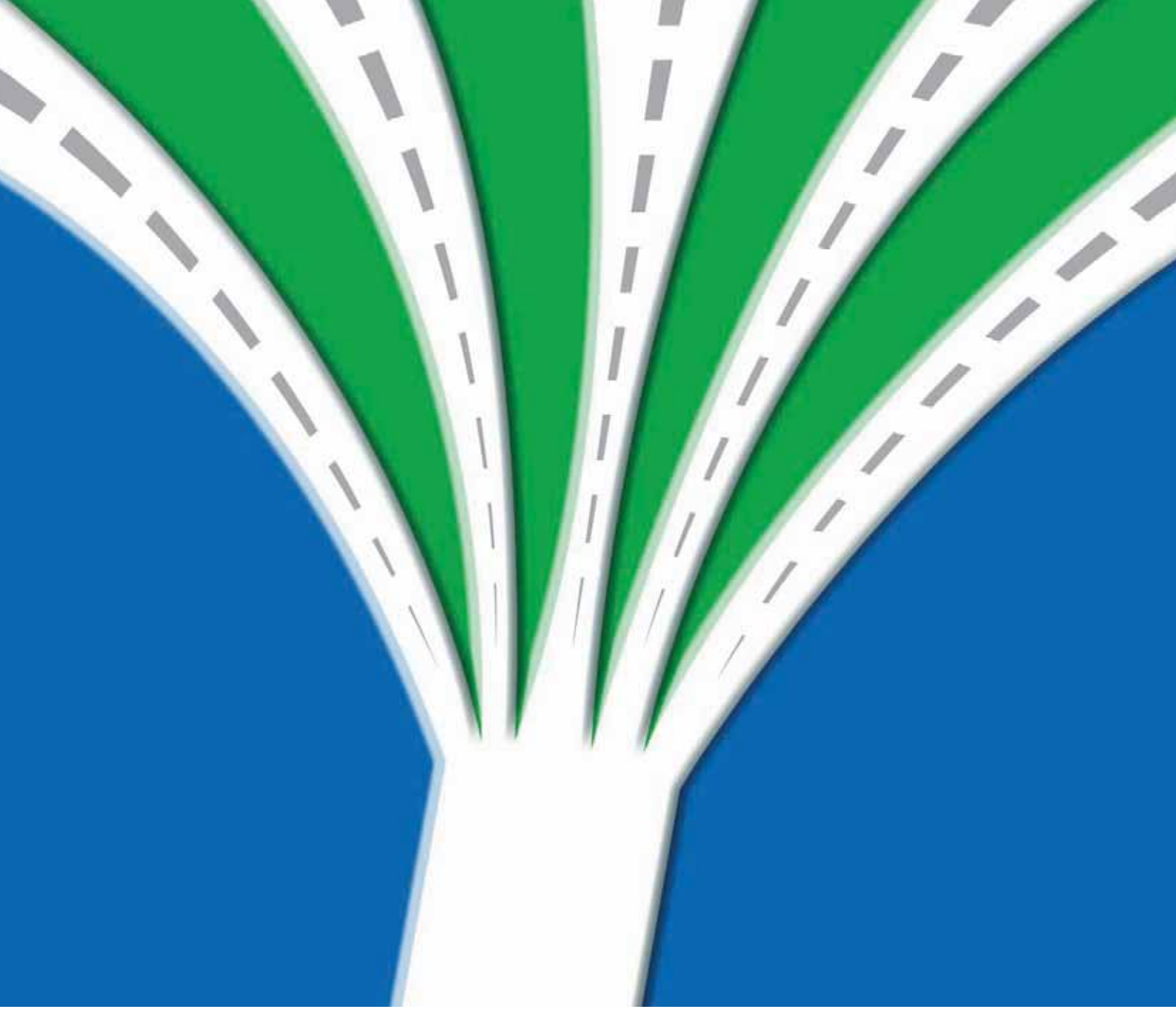
وأظهر احصاء اجراه الاحتياط الفدرالي (البنك المركزي الاميركي) ان قيمة الأموال التي توظفها مصارف الظل في العالم تقدر بـ ٦٧ تريليون (ألف مليار) دولار أميركي.

وما يزيد الأمر خطورة هو ان الكونتوارات والشركات المالية تملك حرية تحديد نسبة الفوائد الدائنة والمدينة، كما تملك حرية تجاوز الحدود المتاحة في منح طالب القرض مبالغ قد لا يستحقها من الأموال. وهذا ما يسمى بالـ LEVERAGE.

وهذه الحرية لا تملكها المصارف الخاضعة للقانون المصرفي وللجان الرقابة على المصارف، إلا ان الأمر الذي فاجأ البنك المركزي الأميركي هو ان بعض المؤسسات المالية التي لعبت دور مصارف الظل SHADOW BANKS مملوكة بالفعل من مصارف شرعية. ومثل هذه الحالات موجودة عندنا في لبنان. حيث لكل مصرف شرعي تقريباً شركة مالية تابعة أو مصرف استثمار، أو مصرف لتوظيف الأموال PRIVATE BANK الخ..

وخلال المؤتمر الذي انعقد في بيروت بعنوان «صيرفة الظل» ذكر **ربيع نعمه** احد المدراء في لجنة الرقابة على المصارف ان «نشاط مصارف الظل» في لبنان ما يزال متدنياً ونسبته تقل عن ٥ بالمئة من النشاط المصرفي العام، وان مصرف لبنان بصدد العمل من أجل منع استمرار العمل المصرفي خارج إطار القوانين النافذة.

ومن حسن الصدف ان مصرف لبنان برئاسة **رياض سلامه** هو السلطة المخولة الترخيص للشركات المالية على أنواعها وكذلك للصيارفة والكونتوارات وغيرهم. والحاكم **رياض سلامه** هو الذي يرأس هيئة الأسواق المالية CAPITAL MARKETS AUTHORITY وهذه الأخيرة تملك الصلاحيات التي تمكنها من ردع الانحرافات التي يمكن للشركات المالية ان ترتكبها وتجعلها تتصرف وكأنها «مصارف ظل»، وكذلك، اعتماد الـ LEVERAGE وترجمتها في اللغة اللبنانية «شطارة» والتفاف على الأصول والقواعد التي تحفظ حقوق الناس الذين ائتمنوها على أموالهم. ■



مع بنـــك الإســـتـثمار
كـل الطـــرق تـــؤدي إلـى الـحـــلول الـمصـــرفيّة.

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

بنك الإستثمار
Invest bank
إختياركم المصرفي

الشارقة – شارع البرج، ص.ب.: ١٨٨٥ هاتف: ٩٧١٦٥٦٩٤٤٤٠+ فاكس: ٩٧١٦٥٦٩٤٤٤٢+ • **المنطقة الصناعية، الشارقة** – ص.ب.: ٣٣٠٠٤ هاتف: ٩٧١٦٥٤٢٠٣٣٣+ فاكس: ٩٧١٦٥٤٣٤١١٤+
المنطقة الحرة لمطار الشارقة – ص.ب.: ٨٨٧٦ هاتف: ٩٧١٦٥٥٧٢٥٣١+ فاكس: ٩٧١٦٥٥٧٢٥٣٢+ • **الذيد** – ص.ب.: ١٤٤٣٣ هاتف: ٩٧١٦٨٨٢٩٩٢٢+ فاكس: ٩٧١٦٨٨٢٩٩٤٤+
دبي – شارع المكتوم، ص.ب.: ١٢٩٥٥ هاتف: ٩٧١٤٢٢٨٥٥٥١+ فاكس: ٩٧١٤٢٢٢٠٨١٨+ • **شارع الشيخ زايد** – ص.ب.: ٢٧٧٣٤ هاتف: ٩٧١٤٣٢١٣١٣١+ فاكس: ٩٧١٤٣٢١٣٣٣١+
أبو ظبي – شارع خليفة، ص.ب.: ٢٨٧٥ هاتف: ٩٧١٢٦٣٩٧٧٧٠+ فاكس: ٩٧١٢٦٣٩٧٧٧١+ • **مصفح** – المنطقة الصناعية، أبو ظبي، ص.ب.: ٩٠٨٧٠ هاتف: ٩٧١٢٥٥٥٥٣٣٦+ فاكس: ٩٧١٢٥٥٥٥٢٧٥+
العين – شارع الغابة، ص.ب.: ١٩٣٣ هاتف: ٩٧١٣٧٦٤٤٤٤٦+ فاكس: ٩٧١٣٧٦٤٥٣٣٥+ • **عجمان** – ص.ب.: ٨٩٩٠ هاتف: ٩٧١٦٧٤٦٧٤٤٤+ فاكس: ٩٧١٦٧٤٦٧٧١١+
رأس الخيمة – ص.ب.: ٣١٩١٣ هاتف: ٩٧١٧٢٣٣٧٣٩٣+ فاكس: ٩٧١٧٢٣٣٦٨٦٩+ • **الفجيرة** – ص.ب.: ١٩٦٩ هاتف: ٩٧١٩٢٢٤٤٤٥٠+ فاكس: ٩٧١٩٢٢٤٤٤٥٣+

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

بمشاركة ١٢٠٠ شركة من ٥٦ دولة
٤,٩ مليارات دولار إجمالي عقود وصفقات «آيدكس ٢٠١٥»



صورة من الافتتاح

شهد معرض ومؤتمر الدفاع الدولي «آيدكس ٢٠١٥» في مركز أبوظبي الوطني للمعارض توقيع عقود وإبرام صفقات وصلت قيمتها الى ١٨,٣٢٨ مليار درهم (حوالى ٤,٩ مليارات دولار) بينما شهدت صالاته الـ ١٢ حضور ١٠١ ألف زائر و١٥٩ وفداً دوليا حرصوا على زيارة المعرض والمشاركة في المؤتمرات التي عقدت بالتزامن مع فعالياته التي انطلقت بمشاركة ١٢٠٠ شركة من ٥٦ دولة.

وبرز الحضور الإماراتي بشكل واسع وملحوظ في معرض «آيدكس» هذا العام من خلال مشاركة ١٧٠ شركة محلية تعمل في مجال الدفاع والأمن وقد أكدت ٥٠ في المئة من الشركات المتواجدة في آيدكس هذا العام رغبتها في المشاركة بالدورة المقبلة عام ٢٠١٧.



مشهد عام للمعرض

وشهد معرض الدفاع البحري «نافدكس» إقامة دورته الثالثة هذا العام والتي استقبلت ٩٩ عارضاً محلياً ودولياً من ٢٣ دولة موزعين على ٧ أجنحة.

اليونانيون سحبوا ٢٠ مليار يورو من ودائعهم
خوفاً من تداعيات الخلاف بين حكومتهم والاتحاد الأوروبي



اليكسيس تسيبراس
رئيس وزراء اليونان

نقلت وكالة د.ب.أ. من العاصمة اليونانية خبراً مثيراً للاهتمام وهو يفيد بأن اليونانيين سحبوا نحو ٢٠ مليار يورو من أرصدتهم الداخلية في المصارف اليونانية بسبب تخوفهم من تفاقم الوضع المالي بسبب الخلاف بين الحكومة اليونانية الجديدة والاتحاد الأوروبي حول كيفية القضاء على الدين العام.

وذكرت صحيفة كاثيمريني CATHIMERINI المحافظة أن نحو عشرة مليارات يورو تم تخبئتها في خزائن وصناديق بالمنازل فيما جرى استثمار نحو ستة مليارات يورو في أوراق مالية أجنبية وأربعة مليارات أخرى في حسابات خارج البلاد.

نذكر ان هذا الخبر ورد قبل وصول المفاوضات الجارية بين رئيس وزراء اليونان **اليكسيس تسيبراس** ورؤساء الدول في منطقة اليورو الى حل «حبي» مؤقت.

اردوغان: معارض تخفيض أسعار الفائدة خونة

لا يزال الرئيس التركي **رجب طيب أردوغان** يطالب المصرف المركزي التركي بتخفيض أسعار الفائدة ويزيد في ضغطه على محافظ البنك **اردم باشجي** ليقبل بالتخفيض الأمر الذي دعا هذا الأخير للتهديد بالاستقالة.

وقبل ان يعلن محافظ المركزي استقالته سارع **أردوغان** الى عقد مؤتمر صحفي هاجم فيه لوبي أسعار الفائدة المرتفعة وقال: ان أي شخص يدافع عن رفع أسعار الفائدة العالية يخضع للوبي وهذا يعتبر خيانة للشعب.

ووفقاً لرويترز يعتبر **أردوغان** أن الأسعار الحالية تعوق النمو الاقتصادي وهو ما قد يقوض دعم حزبه مع استعداده لانتخابات عامة في حزيران (يونيو).

وخفض البنك المركزي التركي سعر إعادة الشراء (ريبو) لأجل أسبوع وهو سعر الفائدة الرئيسي ٢٥ نقطة أساس الى ٧,٥ في المئة. ورفض **أردوغان** أيضاً الشائعات التي تقول ان محافظ البنك المركزي **اردم باشجي** ونائب رئيس الوزراء **علي باباجان** سيستقيلان في مواجهة انتقاداته ووصفها بأنها ثرثرة.

بطالة وسوق سوداء للعمالة في تركيا

تعاني تركيا من أزمة البطالة بين عمالها والتي بلغت في نهاية العام ٢٠١٤ نسبة ١٠,٧ في المئة حيث وصل عدد العاطلين عن العمل والذين تراوح أعمارهم بين ١٥ و٦٤ عاماً الى نحو ١,٣ مليون مواطن تركي.

وتؤكد الإحصاءات نفسها ان نسبة الذين يعملون بصورة غير قانونية، أي الذين لم يعلن عنهم أرباب العمل لمصلحة الضمان الاجتماعي، ارتفعت الى ٣٣,٩ في المئة و٨١,٧ في المئة في القطاع الزراعي.

نشرت هذه الأرقام فيما تستعر الحرب على مستوى نسب الفائدة بين البنك المركزي والحكومة الإسلامية المحافظة.

١٤٠ مليار درهم تحويلات العاملين بدولة الإمارات

تعمل في دولة الإمارات العربية ١٤٠ شركة صرافة مرخصة من المصرف المركزي. ويعزو القيّمون على السلطة المالية بلوغ هذا العدد الكبير الى حركة تحويلات العاملين في الدولة الى عائلاتهم من بلدانهم والتي بلغت نحو ٥٠ مليار درهم في العام ٢٠١٤.

وبإضافة تحويلات الأموال للأعمال التجارية يرتفع حجم التمويلات الى أكثر من ١٤٠ مليار درهم.

توقعت تراجع الودائع الحكومية وتباطؤ النمو الإقتصادي
«فيتش» تثبت تصنيف السعودية عند AA مع نظرة مستقبلية مستقرة

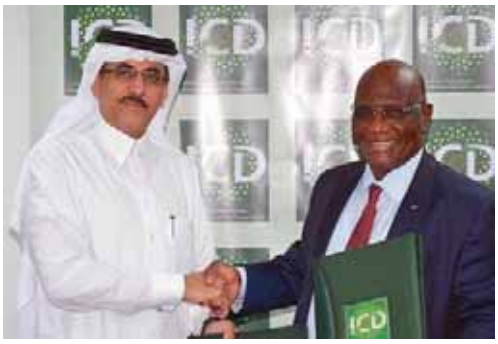
ثبتت وكالة التصنيف الإئتماني العالمية «فيتش» تصنيفها للديون السيادية طويلة الأجل بالعملة المحلية والأجنبية للمملكة العربية السعودية عند AA مع نظرة مستقبلية مستقرة. كما ثبتت تصنيفها للسقف الإئتماني للمملكة عند حدود AA+ والدين السيادي قصير الأجل بالعملة الأجنبية عند F1+.

وأرجعت «فيتش» هذا التصنيف الى الأصول الاحتياطية الكبيرة لدى المملكة في ظل تراجع أسعار النفط بشكل كبير خلال الفترة الماضية.

وتوقعت «فيتش» تراجع الودائع الحكومية وارتفاع الدين العام الى ٣٧,٧ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية عام ٢٠١٦.

كما توقعت ان يتباطؤ النمو الاقتصادي في السعودية الى ٢ في المئة خلال عامي ٢٠١٥ و٢٠١٦ وذلك تماشياً مع انخفاض طفيف لانتاج النفط وانخفاض الانفاق الرأسمالي الحكومي.

المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص وحكومة جمهورية النيجر توقعان اتفاقية برنامج صكوك خمسي



من اليسار: خالد العبودي و د. أمادو بوبكر سيسي يتصافحان بعد توقيع الاتفاقية

وقع **خالد العبودي** الرئيس التنفيذي والمدير العام للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص، ذراع القطاع الخاص لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، والدكتور **أمادو بوبكر سيسي** وزير الدولة ووزير التخطيط واصلاح الأراضي وتنمية المجتمعات الريفية لجمهورية النيجر، اتفاقية لتنفيذ برنامج للصكوك بقيمة ١٥٠ مليار فرنك افريقي. وسينفذ هذا البرنامج الخمسي (٢٠١٥ – ٢٠٢٠) على مرحلتين متساويتين بقيمة ٧٥ مليار فرنك افريقي لكل منهما لتمويل مشاريع تنموية.

وستعمل المؤسسة بوصفها المستشار والمنسق العام للعملية عند إطلاق الصكوك لحكومة النيجر بقيمة ٧٥ مليار فرنك افريقي (أو ما يعادلها) وستساعد المؤسسة حكومة النيجر في مجال التنسيق بين المستشارين والوكلاء والموظفين ذوي الصلة من حكومة النيجر والمديرين الرئيسيين، وفي الإشراف على طرح الصكوك بشكل عام.

وللمناسبة صرح **العبودي** «ستبذل المؤسسة قصارى جهدها لإنجاح هذا الإصدار وتأمل ان يسهم في تطوير أسواق المال في الاتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب افريقيا».

من جهته قال **سيسي**: «هذا البرنامج هو الأول من نوعه في النيجر. ولدينا مشاريع عدة نود ان نمولها من خلال هذا الإصدار للصكوك».

مجموعة «طلعت مصطفى» تسوّي نزاع «مدينتي» بتكلفة ١,٣ مليار دولار

وقعت مجموعة «طلعت مصطفى القابضة» المصرية اتفاقاً نهائياً مع هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة لتسوية نزاع بخصوص مشروع «مدينتي» الواقع على مشارف القاهرة وسداد المستحقات العينية والنقدية للهيئة.

ويقام مشروع مدينتي على مساحة ثمانية آلاف فدان وهو من أبرز مشروعات الشركة في القاهرة بجانب مشروع «مدينة الرحاب».

وأضافت المجموعة انه تم الإتفاق على سداد «علاوة خاصة» بقيمة ١,١٢٢ مليار جنيه بالإضافة للفوائد ليصبح الإجمالي ٢,٩ مليار جينه تقريباً تسدّد على ١٠ سنوات.

وأكدت على أنها سعت للوصول الى هذا الإتفاق دعماً للإقتصاد المصري وتحقيق معدلات أعلى للناتج القومي المحلي.

مئات العلامات التجارية المزورة في الإمارات

كشفت الأجهزة الأمنية المختصة في دولة الإمارات في العام الماضي عن وجود المئات من العلامات التجارية المزورة والتي رفعت فيها دعاوى قضائية بلغ عددها ٢٧٦ قضية.

وقال رئيس قسم فحص المستندات في الإدارة العامة للأدلة الجنائية الخبر **عقيل احمد النجار** ان عدد القضايا لا يمثل عدد الكميات التي تبلغ آلاف الأطنان.

وقال ان عمليات الغش التجاري شملت جميع المنتجات الموجودة في الأسواق إذ طالت معظم الماركات العالمية الباهظة الثمن.

الأهليّة للتأمين
AHLIA INSURANCE
درعك الحصين

تخطينا العشرين .... في خدمة فلسطين

ونبقى درعها الحصين



Rammallah - Palestine / 0097022-98 66 34

١,٣٤ مليار درهم الأرباح الصافية لـ«دبي للإستثمار» في ٢٠١٤



خالد بن كلبان

دبي للاستثمار

أوصى مجلس ادارة شركة «دبي للإستثمار» بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ١٢ في المئة وتقديم أسهم منحة بنسبة ٦ في المئة للمساهمين.

وأظهرت نتائج الشركة تحقيقها أرباحاً صافية خلال العام الماضي بلغت ١,٣٤ مليار درهم مقارنة مع ٨٢٢,٣٢ مليون درهم في عام ٢٠١٣ بنمو ٦٣ في المئة.

وارتفع اجمالي العائدات بنهاية كانون الاول (ديسمبر) الماضي الى ٣,١٩ مليارات درهم مقابل ٢,٨٤ مليار في ٢٠١٣.

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة دبي للاستثمار هو السيد **خالد بن كلبان**.

موانئ أبوظبي تستضيف باخرتين سياحيتين ألمانيتين



استضافت موانئ أبوظبي الشهر الماضي باخرتين سياحيتين تابعتين لشركة الخطوط السياحية الألمانية «آيدا» في يوم واحد، وأعدت لركابهما أنشطة ترفيهية.

في مشهد قلما يراه ركاب السفن السياحية لدى وصولهم الى ميناء زايد، اصطفت سيارات الدفع الرباعي بانتظار نزول الركاب لتنقلهم الى مدينة العين حيث تأخذهم في رحلات السفاري الشهيرة. وأثناء تواجدهم في العين أتيحت الفرصة لركاب السفينتين «آيدا آورا» وشقيقتها «آيدا ديفا» لزيارة مواقع التراث العالمي التي ترعاها منظمة اليونسكو في العين والتعرف عن كثب على تاريخ وثقافة المنطقة العربية الأصيلة.

وفي مشهد آخر لا يقل إثارة، انطلقت مجموعة مكونة من ٨٠ سائحاً على الدراجات الهوائية التي كانت في انتظارهم أيضاً في رحلة نظمتها الشركة لاستكشاف مواقع سياحية في إمارة أبوظبي شملت سوق الأسماك الجديد في أبوظبي وتجولوا على طول شارع الكورنيش، ومن ثم الى قصر الإمارات والحي التجاري وبعض أجمل المناطق السكنية.

ستاندرد آند بورز تبقي تصنيفها الإئتماني لقطر

أبقت وكالة ستاندرد آند بورز S&P للتصنيف الدولية على تصنيفها الإئتماني لدولة قطر وذلك لوضعها المالي الصلب جداً. كما أبقت على تصنيف أبوظبي فيما خفضت النظرة المستقبلية للسعودية الى «سلبي» كما خفضت تصنيف البحرين وسلطنة عمان بدرجة واحدة على خلفية التراجع الكبير في أسعار النفط.

الى ذلك، دعمت الثقة في قدرة دول الخليج العربية المصدرة للنفط على اجتياز فترة من تراجع الخام أسعار السندات الخارجية لتلك الدول بعد ان خفضت ستاندرد آند بورز التصنيفات والنظرة المستقبلية لعدد منها.

حرائق الأبراج تشكل تحدياً في وجه فرق الإطفاء
إخلاء سكان برج الشعلة في دبي بعد اندلاع حريق
إعادة تأهيل برج التمويل كلفت ٢١ مليون دولار حتى الآن



أعلنت مجموعة سيلكت SELECT GROUP وهي المطوّر الذي بنى ويتولى تشغيل برج الشعلة THE TORCH المؤلف من ٨٦ طابقاً في دبي، ان السكان الذين تم اجلاؤهم من البرج جراء اندلاع حريق في الطابقين ٣٨ و٥٠ وانتشر صعوداً، بدأوا بالرجوع الى منازلهم. ويبلغ عدد الشقق التي جرى اجلاء السكان منها ٦٧٦ شقة.

أضافت مجموعة سيلكت SELECT ان أجهزة الإطفاء التي زوّد بها البرج أثبتت فاعليتها في حصر الأضرار، ومنع تفاقمها. إلا ان معلومات صحفية أخرى ذكرت ان الدفاع المدني بذل جهوداً ضخمة لإجلاء سكان البرج واستغرقت عملية اخماد الحريق أكثر من ثلاث ساعات.

ويبلغ ارتفاع البرج عن سطح الأرض ١١٠ قدم (٣٣٥ متراً) وكان يعتبر الأعلى في العالم حتى العام ٢٠١١ حيث جرى بناء أخرى لا سيّما برج خليفة في دبي بالذات.

والارتفاع الشاهق للأبراج يشكل تحدياً في وجه فرق الإطفاء في دبي، وبيروت وغيرها من المدن التي تكثر فيها الأبراج حيث ان خراطيم المياه التي تستعمل في إطفاء الحرائق التي تنشب في الطبقات العليات تطلق المياه الى علو لا يزيد عن ١٥ متراً. وكانت دبي شهدت حريقاً في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) سنة ٢٠١٢ في البرج الذي يحمل اسم التمويل وهو مؤلف من ٣٤ طابقاً فقط. ومنذ ذلك التاريخ يجري العمل على إعادة تأهيله. وقد أنفقت شركات التأمين حتى الآن حوالى ٢١ مليون دولار أميركي تغطية لنفقات إعادة التأهيل. وتلزم أنظمة البناء في دبي مطوري العقارات على استعمال المواد غير القابلة للاشتعال في بناء الابراج وتزويدها بأجهزة خاصة بها لإطفاء الحرائق.

المحلات التجارية في باريس تفتح الآحاد حتى منتصف الليل
الوضع الإقتصادي يربك الدولة ويخيف الشعب

لأول مرة في تاريخ فرنسا يسمح للمتاجر ان تفتح أبوابها في المناطق السياحية الدولية مثل الشانزيليزيه ومونتن وساحة فاندوم وسانت اونوريه والسان جرمان أيام الآحاد حتى منتصف الليل.

وقد صوت مجلس النواب الفرنسي على مشروع قانون يقضي باعتبار هذه المناطق «سياحية دولية».

ويقول مصدر اقتصادي فرنسي ان الوضع الإقتصادي في فرنسا ضعيف وعليل بسبب السياسة المتبعة والقائمة على فرض الضرائب وتنفير أصحاب الرساميل لتهريب أموالهم الى الخارج.

ومما «زاد الطين بلّة» ان ما حدث في فرنسا مؤخراً من متاعب مذهبية وارهابية أثر على الحركة الإقتصادية والسياحية.

المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص تتعاقد مع «وفاق» لتحويلها مؤسسة مصرفية اسلامية



من اليمين: خالد العبودي ومحمد ملوس يتصافحان بعد توقيع الاتفاقية

وقّعت شركة وفاق للإيجار المالي (WIFACK) عقد خدمات استشارية مع المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص، ذراع القطاع الخاص لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، وذلك بهدف تحويلها الى مؤسسة تقديم خدمات متوافقة مع الشريعة الإسلامية. وصمم الإتفاق الإستشاري بطريقة تساعد شركة وفاق على تطوير عملياتها وتقديم خدمات أكثر كفاءة وفعالية في عملية تحولها الكاملة، بما في ذلك تحديد المعوقات والتحديات. كما ستقدم المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص سبعة فرق خاصة بها لمساعدة شركة وفاق في عملية التحول، لا سيّما في مجالات إدارة المشاريع، الخزينة، المحاسبة، الموارد البشرية، تكنولوجيا المعلومات، التسويق والإطار القانوني.

وستساهم هذه الإتفاقية في زيادة رأس مال شركة «وفاق» وتحويلها بالكامل الى مؤسسة مصرفية إسلامية من أجل القيام بأنشطة وتقديم خدمات مصرفية تجارية في تونس، وقد اعتبرت تاريخية في تطوير القطاع المالي الإسلامي في تونس، لا سيّما ان الشركة الجديدة ستفتح باباً لتطوير العديد من المنتجات والخدمات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

الجدير ذكره ان رأس مال الشركة المصرّح به يبلغ ١٥٠ مليون دينار تونسي.

وللمناسبة صرّح **خالد العبودي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص «سيكون الإتفاق خطوة محورية في تطوير قطاع مالي إسلامي قوي في تونس والذي هو حالياً في مراحله الأولى من التقدم»، معرباً عن سعادته لمساعدة شركة وفاق في خطوتها الإستراتيجية تجاه العمليات الإسلامية.

بدوره قال مدير عام شركة وفاق **محمد ملوس** «تعمل تونس حالياً على تطوير القطاع المصرفي الإسلامي وتوسيعه، بهدف توفير مجموعة شاملة من المنتجات والخدمات للرعايا التونسيين».

مسؤولو الأمن يحققون بمصادر الدخل للأجانب في باكستان

سمحت وزارة الداخلية في باكستان لمسؤولي الأمن في البلاد بالوصول الى الحسابات المصرفية المحلية للأجانب المقيمين في حال الشك بحصول تمويل للإرهابيين.

وقال بيان الداخلية انه يسمح لمسؤولي الأمن بالتحقيق في مصادر دخل الأجانب. وقد استثنت الداخلية الدبلوماسيين من عمليات التحقيق.

وقالت مصادر لها علاقات جيدة بالحكومة الباكستانية ان وزارة الداخلية قد تستثني أيضاً من قرار التحقيق مع الأجانب لمعرفة مصادر دخلهم المستثمرين الصينيين نظراً لقوتهم المالية وتأثيرهم الكبير في دعم الاقتصاد الباكستاني.



د. محمود بن عبد الجبار اليماني (مدينة الملك فهد الطبية -السعودية):

انطلقنا في عملية تعزيز وزيادة عدد الكفاءات لسد الحاجات والمتطلبات



تعدّ مدينة الملك فهد الطبية من أكبر المجمعات الطبية والأسرع تطوراً في الشرق الأوسط بسعة إجمالية ١٢٠٠ سرير.

المدير العام التنفيذي للمدينة الدكتور محمود بن عبد الجبار اليماني تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن قدرة مستشفيات المدينة على استيعاب المرضى وشرح نظام العمل فيها باعتبارها قطاعاً حكومياً ومركزاً طبياً مرجعياً يوفر الرعاية الصحية الفائقة. كاشفاً عن العمل على وضع نظام متكامل داخل المرافق الصحية الحكومية يسمح بقياس الأداء وتحديد أسعار الخدمات المقدمة، لافتاً الى انطلاق المدينة الطبية في عملية تعزيز وزيادة عدد الكفاءات لسد الحاجات والمتطلبات.

مركز مرجعي رائد

■ ما الذي يميّز مدينة الملك فهد الطبية عن بقية المستشفيات العاملة في المملكة العربية السعودية؟

– تضم مدينة الملك فهد الطبية اربعة مستشفيات وأربعة مراكز متخصصة لعلاج أكثر من ٥٠ ألف مريض منوم، وما يفوق ٨٠٠ ألف مريض زائر سنوياً. وتعنى هذه المستشفيات بالأمراض التي تحتاج الى تضافر مختلف أنواع الخدمات الطبية وتعتمد نظام الإحالة حيث يتم إحالة الأمراض المستعصية اليها من جميع أنحاء المنطقة ووفق كل مراحل ومستويات العلاج.

كما تعمل مدينة الملك فهد الطبية بنظام مستقل تماماً وتعتبر قطاعاً حكومياً مستقلاً يجمع الكفاءات الطبية والمهنية وفي مختلف التخصصات، كما وتعتبر مركزاً مرجعياً رائداً يوفر المزيد من الرعاية الفائقة والالتزام بالجودة الشاملة في التعامل مع المرضى، بالإضافة الى تحقيق نشر المعرفة وثقافة التطوير والإنجاز في المجتمع.

■ ما هي الجنسيات التي يتألف منها الطاقم الطبي العامل داخل مستشفيات المدينة الطبية؟

– يتألف الطاقم الطبي في مستشفيات مدينة الملك فهد الطبية من أطباء وممارسين صحيين سعوديين ومن جنسيات مختلفة، حيث تصل نسبة الأطباء السعوديين الى ٤٠ في المئة بينما تفوق نسبة الفنيين الـ٥٠ في المئة في الوقت الراهن.

نظام متكامل

■ ما مدى أهمية معرض ومؤتمر أراب هيلث بالنسبة اليكم، وما هي أبرز النقاط التي تم تداولها؟

– مدينة الملك فهد الطبية عبارة عن جهة حكومية تقدم خدمات مجانية للمواطنين السعوديين، بمعنى انها لا تستقبل غير المواطنين إلا بأوامر استثنائية وضمن شروط معينة. ويعمل حالياً على وضع قائمة أسعار تمهيدا لاستقبال مرضى القطاع الخاص.

وفي الوقت الحاضر يتم وضع ميزانيات القطاع الصحي في المملكة حيث تحاسب بموجبها المرافق الاستشفائية، بناء على ما قدمته من خدمات خلال السنة المنصرمة، ما يستدعي بناء نظام متكامل داخل المرافق الصحية الحكومية يسمح بقياس الأداء وتحديد أسعار الخدمات المقدمة.

أما بالنسبة الى مؤتمر «آراب هيلث» فقد تناول موضوع العلاقة بين المؤمن له ومقدم الخدمات الصحية، وهذه العلاقة قائمة في السعودية بين مقدمي الخدمات الصحية في القطاع الخاص وشركات التأمين الخاصة، لكنها لا تزال غير متوافرة للقطاع العام. لذا ستكون الخطوة المستقبلية في المملكة تقديم تأمين صحي إما بواسطة شركات خاصة أو جهات حكومية أو عبارة عن خليط من الطرفين، وهذا يتطلب من المنشآت والمرافق الصحية الاستعداد للتعامل مع الوضع الجديد.

تسعيرة خاصة

■ هل تتعاونون مع شركات تأمين، وكيف تصفون هذه العلاقة؟

– بالتأكيد نتعامل مع شركات تأمين تعمل على تحويل الحالات المستعصية التي لا تقبل عادة في المستشفيات الخاصة، إنما كلفة هذه الحالات مبنية على تسعيرة خاصة وضعتها مستشفيات المدينة الطبية وليس بناء على التكلفة الفعلية، لذا بدأنا منذ عام تقريباً العمل على وضع أنظمة جديدة لتحديد كلفة كل خدمة، ما سيساهم في خفض الأسعار، مقارنة بالتي تعتمد حالياً، وبالتالي استقطاب عدد أكبر من شركات التأمين.

سد الحاجات والمتطلبات

■ ما هي التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– في الوقت الحالي يعتبر تعاملنا مع شركات التأمين محدوداً جداً، كما واننا لم نواجه أي مشكلات أوعمليات احتيال، إنما يجب الحذر دائماً في ظل توسيع قاعدة تعاملاتنا مع هذه الشركات مستقبلاً. أما بالنسبة للتحديات الأخرى، فالمريض يحتاج الى رعاية طبية شاملة ومتطلبات أساسية للحالات المستعصية، لذا قرّر مجلس إدارة مدينة الملك فهد الطبية معالجة الحالات المستعصية دون غيرها وتحويل المرضى الى مستشفيات القطاع الخاص لتلقي العلاج من الأمراض الأخرى. وهذا يتطلب ايجاد حل من المفروض ان توفره هيئات الرقابة على شركات التأمين. هذا الوضع يفرض علينا توفير المزيد من الطاقات التي تفتقدها السوق السعودية، وفي هذا الصدد بدأنا منذ عامين تقريباً تعزيز وزيادة عدد الكفاءات، ومن المتوقع خلال السنوات الخمس المقبلة سد حاجات مدينة الملك فهد الطبية ومتطلباتها. ■

www.aicc.com.sa

إحساسك بالأمان أثمن ما في الحياة



شركة التأمين العربية التعاونية:

اسم عريق في عالم التأمين في المملكة يمتد لقرابة نصف قرن من الخبرة والاحترافية. ولأن التأمين في منظورنا مسؤولية اجتماعية، فنحن نحرص على تلبية متطلبات عملائنا وتوفير أفضل أنواع الخدمات لهم.

كي تكون قادراً على مواجهة مخاطر الحياة وظروفها، عليك أن تكون دائماً مستعداً لها؛ فنحن نؤسس القواعد المتينة لحياتك لتعيشها بأمان.

٩٢ ٠٠٠ ٥٠٠٢

بحري – هندسي – حوادث عامة – صحي – تكافل

العربية

شركة التأمين العربية التعاونية AICC

أنت على أسس متينة

المركز الرئيسي : مركز بن طامي ، طريق الملك عبد العزيز ، صندوق بريد ٢٨٦٥٥٥ الرياض ١١٣٢٣ ، هاتف: ٢١٥٣٣٦٠ - ٠١ - ٩٦٦+ ، فاكس: ٢١٥٣١٩٧ - ٠١ - ٩٦٦ +

المشروع يتيح فرصاً للاستثمار العقاري المرتبط بنظام التملك الحر

فالكن سِتي أوف وندرز تحف هندسية مستوحاة من العجائب المعمارية





يضم «فالكن سِتي أوف وندرز» FALCON CITY OF WONDERS، المشروع العملاق المطلّ مباشرة على شارع الشيخ محمد بن زايد في دبي، تحفاً هندسية مستوحاة من العجائب المعمارية الموجودة في مواقع ومدن مشهورة حول العالم مثل الأهرامات والحدائق المعلقة وبرج ايفل وتاج محل وبرج بيزا المائل ومنارة الاسكندرية.

صمّمت مدينة فالكن سِتي أوف وندرز على شكل طائر الصّقر الذي يمثل الرمز الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة، ويغطي هذا المشروع الضّخم مساحة ٤١ مليون قدم مربع حيث يضمّ العديد من الوحدات السكنية المكوّنة من شقق وفلل مختلفة الأحجام والأنماط ، والمراكز التجارية والتعليمية، بالإضافة إلى المرافق الترفيهية ومراكز التّسوق. كما سيضمّ المشروع فنادق ومطاعم ومراكز طبية ونوادي صحية ومدارس وحدائق، وتم تصميم المشروع كأحد أكثر الوجهات جاذبية لجميع الجنسيات والفئات العمرية.

تمتد الفلل السّكنية على أجنحة الصّقر في المجمع السّكني الغربي (جنوبا وشمالا) والمجمع السّكني الشرقي (جنوبا وشمالا) وتم بناؤها وفقا لأربعة أنماط معمارية مميزة وهي النمط العالمي الجديد New world style ونمط مدينة سانتا فيSanta Fa، ونمط بحر إيجه Aegean والنمط الأندلسي Andalusia Style وتمتاز الفلل بالمساحات الرحبة والتصاميم الرائعة، وتتوفر بمختلف الأحجام، وجاهزة للسّكن كما أنها مجهزة بأنظمة التشغيل الذكية الآلية للمنازل لضمان حياة رائعة مع توفير جو من المرح حيث تتوافر أماكن متفرقة للعب الاطفال متوزعة ما بين الفلل السكنية.

لقد تم تسليم الجزء الجنوبي لوحدات المجمع السّكني الغربي (٣٦٦ فيلا) ويقطنها حاليا ما يزيد عن ٣٥٨ أسرة، وسيتم تسليم ٢٠٢ فيلا جديدة في الجزء الشمالي للمجمع السكني الغربي في شهر آذار (مارس) ٢٠١٥.

يتيح المشروع فرصاً للاستثمار العقاري المرتبط بنظام التملّك الحرّ، بعوائد مغرية للمستثمرين حيث بإمكانهم استثمار أراض مخصصة للأبنية التجارية أو السكنية مجهزة لبناء العمارات متعددة الطوابق، حيث يراوح ارتفاع الأبنية ما بين سبعة طوابق إلى ستين طابقا متعدد الاستعمالات بالإضافة الى إمكانية شراء فلل سكنية بأنواع مختلفة مثل الفلل المنفصلة وشبه المنفصلة، وذلك بمساحات مختلفة تراوح من ٢ إلى ٥ غرف نوم مع مرونة في خطط السّداد.

وقد تم بدء تطوير مركز التسوق وسيتم إنجازه في شهر آذار (مارس) ٢٠١٥، وسيضم المركز هايبرماركت، مركزاً طبياً، روضة أطفال ومسجداً يحتوي على مصلى للنساء والرجال ومواقف للسيّارات في الطابق الأرضي والسفلي.

وسيشكل برج ايفل – دبي مركزا للمنطقة التجارية حيث يضم الوحدات التجارية والسكنية والترفيهية وتمثل الأبراج المحيطة به ساحة الإليزي لفالكن سِتي أوف وندرز والتي تشكل بدورها مناظر جذابة بما فيها من الحدائق والمقاهي والنوافير المائية، ويحيط بالبرج مرافق تسوق مبنية على أنماط معمارية مستوحاة من أماكن مختلفة حول العالم وتجمع كل العلامات الشهيرة للأزياء والموضة.

يعتبر مجمع الأهرام في فالكن ستي أوف وندرز ترسيخا عصريا لأعجوبة الهندسة المعمارية المصرية ممثلة في الأهرامات الثلاثة: الهرم الأصغر، والهرم الأوسط، والهرم الأكبر. ويتضمن مجمع الأهرام مرافق فائقة الحداثة والفخامة والإسترخاء، مما يجذب جميع عشاق رفاهية الحياة والتّسوق والترفيه.

يعتبر الهرم الأكبر– دبي– أحد أكبر الأهرامات التي سيتم بناؤها على الإطلاق. ويتميز بتعدد استخداماته حيث أنه يوفر مساكن ومكاتب ومرافق ترفيهية.

يتضمن الهرم الأوسط– دبي–٢٠ طابقا من الشقق الفندقية الفاخرة بمختلف المساحات : استوديو أو شقة بغرفة نوم أو غرفتي نوم ، بالإضافة الى فندق ومتحف، وستقوم بالإدارة والإشراف عليها إحدى أشهر الشركات العالمية في مجال إدارة الفنادق الفخمة، وسيضمّ الهرم الأصغر–دبي– مرافق مماثلة للهرم الأوسط.

ويتضمن المشروع الأعجوبة المعمارية المهيبة: تاج محل محاطة بالحدائق الخلابة والمباني المصمّمة على الطراز التاريخي الهندي.

سيتم تخصيص تاج محل لفندق «تاج أرابيا بالاس» الفخم ذي الخمسة نجوم، مزينة بالمساحات الخضراء وتتدفق منها النوافير والجداول المائية المنعشة. وسيتم اعتبار التحفة المعمارية رمزا عالميا للحب ويضمّ أكثر من ٤٠٠ غرفة فندقية فاخرة.

برج بيزا المائل – دبي– هو معلم آخر من المعالم التي ستزين الأعجوبة المعمارية فالكن سِتي أوف وندرز حيث أنه يتوسط جناح مدينة روما.

حدائق بابل المعلقة – دبي– تضفي بنفحة أعجوبة الأزمان الغابرة ، هذا المجمع المصمم بخيال مبدع يأوي شققا فاخرة صديقة للبيئة والعديد من المطاعم والمقاهي في الهواء الطّلق، بموقع يتوسط مدينة فالكن سِتي ويطل على كامل المنطقة بأعاجيبها.

للرومنسية مكانها في فالكن سِتي أوف وندرز حيث تبسط مدينة البندقية جداولها على الواجهة المائية وعلى جوانبها المقاهي والأسواق في الهواء الطلق وتأخذك قواربها في رحلة أحلام ايطالية تجعل منها تجربة فريدة من نوعها.

ويضم المشروع أيضا مدينة دبي القديمة المنفردة بالتصاميم ذات الطابع المعماري التراثي المميز والمطلة على بحيرة اصطناعية بمساحة لا تقل عن ٤٧٣,٦١٢ قدماً مربعاً ضمن حديقة ضخمة.

بالإضافة الى مدينة بيروت والتي بتصميمها المعماري سوف تعكس حضارة مدينة بيروت بأزقتها وشوارعها واسواقها.

أما سور الصين العظيم فقد صمّم ليكون بمثابة فاصل بين منطقة مدينة فالكن سِتي الترفيهية والمنطقة السّكنية مشكلا معلما آخر ومتعة لمقيمي فالكن سِتي أوف وندرز وزائريه.

وتشكل حديقة الملاهي بالمشروع مرفقا سياحيا ضخما مخصصاً للضّيافة والترفيه والتسلية، ، فيما يمثل رأس الصقر في مقدمة المشروع مركزا للتسوق «فالكن سِتي مول».

ترتفع أبراج المنطقة التجارية في جنوب المشروع بجانب المدن العالمية مثل روما والبندقية وبيروت والهند، وهي أبراج سكنية وتجارية وفندقية. تتوسط منطقة الأبراج حديقة ممتدة على مساحة مليون قدم مربع مماثلة لتصميم سنترال بارك في مدينة نيويورك.

إن تنوع المعالم والعجائب المعمارية في المشروع يعكس رؤية متميزة تعتبرالأولى من نوعها في دولة الإمارات العربية المتحدة.


The modern office
isn't an office at all.
With Citrix virtualization, today's workforce no longer has to be tied to a desk to access their apps and information. Now, people have seamless, secure access to everything they need, everywhere they go, on any device they want. With Citrix, connectivity is better and so is everyone's productivity. Learn more at **citrix.com**
New ways to work better.
CITRIX®

سركيس صقر خلال ورشة جمعية مطوري العقار: تعدد التخمينات يلحق الضرر المباشر بالقطاع



من اليمين: سركيس صقر وفيليب تابت



من اليسار: نمير قرطاس، ميراي أبي نصر، مسعد فارس، منير بردويل، وليد موسى وجو صقر



من اليمين: رائد وأحمد الخطيب، جاد زغيب وسمر حسن

نظمت جمعية مطوري العقار REDAL ورشة عمل في فندق SMALLVILLE – بدارو تحدث فيها الخبير في الشؤون الضريبية رئيس دائرة كبار المكلفين ورئيس دائرة ضريبة الدخل في وزارة المالية سابقاً **سركيس صقر**.

وقال **صقر**، بصفته مستشار الجمعية للشؤون الضريبية وبحضور ممثل مدير المالية العام في الوزارة رئيس دائرة الاعتراضات في مديرية الضريبة على القيمة المضافة **منير بردويل** ورئيس الجمعية **نمير قرطاس** وأعضائها «ان المشكلة تكمن في ان جهات حكومية عدة تقوم بتخمين العقار عينه في الوقت نفسه بصورة استنسابية ولا تعترف أي جهة بالتخمين الصادر عن الجهة الأخرى ولا يؤخذ معظم الأحيان بقيمة البيع المحددة في العقود».

وأشار الى ان الجهات التي لديها الصلاحية بتخمين العقارات هي الآتية على سبيل المثال لا الحصر: الدوائر العقارية (تسجيل بيع عقار – انشاءات – افراز – تحوير) ودائرة الأملاك المبنية (تقدير مباشر للقيمة التأجيرية للعقار، ولتحديد القيمة البيعية والحد الأدنى للتسجيل في الدوائر العقارية وضريبة الأملاك المبنية)، ودائرة ضريبة الدخل (لتحديد الأرباح الخاضعة لضريبة الدخل)، ودائرة رسم الانتقال (لتحديد قيمة الإرث لاستيفاء الضريبة)، وضريبة التحسين العقاري (لتحديد الزيادة الناتجة عن تنفيذ الأشغال العامة) والبلدية (لإعطاء الترخيص بالبناء واستيفاء الرسوم واستيفاء الضريبة السنوية على أساس القيمة التأجيرية المقدّرة للبناء).

ورأى **صقر** ان «من المؤسف ان كل الجهات الحكومية المذكورة لا تقبل أي منها بالتخمين الصادر عن الجهة الأخرى، ولا تقبل بالقيمة المحددة في عقود البيع وتقوم بإصدار تخمين جديد لاستيفاء الضريبة العائدة لها، مما يضر بشكل مباشر بقطاع العقارات نظراً الى عدم الاستقرار وعدم الثبات في قيمة الأعباء الضريبية».

١١٠ ملايين درهم الأرباح الصافية لـ«دريك أند سكل انترناشونال»

خلدون الطبري: زخم ايجابي ناجم عن الفوز بمشاريع جديدة بالمنطقة



أظهرت بيانات شركة دريك اند سكل انترناشونال تحقيق ١١٠ ملايين درهم أرباحاً صافية خلال العام الماضي، وجاءت الإيرادات أساساً من سوقي المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات اللتين ساهمت كل منهما بـ ٤٣ و٢٧ في المئة على التوالي.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة **خلدون الطبري** «خضع المشهد الإقتصادي في منطقتنا لتغيير سريع خلال الأشهر القليلة الماضية، الأمر الذي أثر على قطاع البناء والتشييد الإقليمي. وأدى الحذر في القطاع العقاري الى تراجع الأسعار، الأمر الذي أطال فترة تطوير المشاريع في جميع أسواقنا الرئيسية. ونتج عن ذلك فترات تأخير في مجموعة مشاريعنا، ما أدى الى تباطؤ في تحقيق الإيرادات، والتأثير على هوامش أرباحنا».

أضاف **الطبري**: «بالنظر الى أدائنا خلال العام الماضي، فقد حققنا بداية قوية في النصف الأول من العام مع كثير من الزخم الإيجابي الناجم عن الفوز بالعديد من المشاريع الجديدة في المنطقة وخصوصاً في دولة الإمارات. أما في النصف الثاني من العام فقد شهدت المنطقة بأسرها تحديات اقتصادية عالمية غير متوقعة وتطورات الأوضاع الجيوسياسية المضطربة كما تعاملنا مع بعض المخصصات المتعلقة بمستحقات لعقود في السوق الإماراتي والتي أثرت على صافي الدخل بشكل كبير».

اوجيه للأنظمة تفوز بتطوير وتشغيل وصيانة قطاع التكنولوجيا في مجلس الشورى السعودي

فازت شركة اوجيه للأنظمة، احدى شركات سعودي اوجيه بمشروع تشغيل وصيانة وترخيص الشبكات والأنظمة واتفاقية مستوى الخدمة في مجلس الشورى السعودي، وذلك بعد منافسة أربع شركات دولية ومحلية.

وأوضحت اوجيه للأنظمة ان المشروع يتضمن عرض إجراء تحديث لخدمات تكنولوجيا المعلومات لتصبح أكثر كفاءة واعتمادية، وسيتم تدريب الموظفين عليها واستبدال الأجهزة القديمة بأخرى جديدة تتوافق مع آخر ما توصلت اليه تكنولوجيا المعلومات. وفي ما يتعلق بتعزيز مركز البيانات سيتم استبدال الأجهزة التناظرية مع أجهزة الاستشعار الرقمية الجديدة كما سيتم ترقية البوابة الإلكترونية في الشورى.

وأشارت الى ان المشروع يشمل التحسين المستمر على جميع التطبيقات لموظفي أقسام تكنولوجيا المعلومات في مجلس الشورى، إضافة الى التدريب على التطبيقات لترقية الخوادم الخاصة بالشوري الى أحدث التقنيات باستخدام برامج متطورة لتشغيل هذه الخوادم واستخدام تطبيق برنامج مكتب المساعدة الجديد مع قدرة «الشورى وأوجيه» على إدارة المهام لمراقبة تقارير أداء الموظفين.

ويتضمن المشروع أيضاً توثيق جميع الشبكات في الشورى، وإعادة تصميم المواقع وتركيب وتحميل منتجات أمنية جديدة، واستبدال بوابة الرسائل القصيرة القديمة مع أخرى جديدة، وإجراء اختبارات الاختراق مع تقرير عن مدى فعالية الأنظمة الأمنية الجديدة وقدرتها على منع الاختراقات وتعزيز وتعديل موقع الشورى.

ICAR WAKIM · INVESTMENT · CONTRACTING · AND REAL ESTATE SERVICES · ICAR WAKIM

A VISION FOR YOUR LIFE

Own your dream

WE COVER ALL LEBANON

00961 4 873 013/014 | 00961 03 013 014 | **info@icarwakim.com** | **www.icarwakim.com**



We Moved Internationally Cyprus, Greece, Turkey, Portugal & Spain

BUY NOW & APPLY FOR A GOLDEN VISA

هل يصدق المواطن النواب للمرة الأخيرة؟

النائب عاطف مجدلاني: البطاقة الصحية لكل مواطن غير مضمون توفر له خدمة كاملة مقابل ١٢٠ دولاراً سنوياً

أدلى النائب الدكتور **عاطف مجدلاني** بصفته رئيس لجنة الصحة النيابية بتصريح بعد انتهاء اللجنة من دراسة اقتراح قانون لكتلة تيار المستقبل يقضي بتوفير بطاقة صحية للمواطن اللبناني الذي ليس لديه أي تأمين صحي إلزامي قال فيه: «اجتمعنا بوجود ممثل لوزارة الصحة **بهيج عربيد** وبوجود عدد من الخبراء الاكتواريين الذين كانوا وضعوا دراسة اكتوارية صحية بناء على قرار مجلس الوزراء في حكومة الرئيس **السنيورة** عام ٢٠٠٩، وأعيد اليوم بهدف تأهيل موضوع الدراسة الاكتوارية لنرى ما هي التكلفة الإجمالية على المواطن والتي تكلف وزارة الصحة، ثم كم من الممكن ان نكلف المواطن الى جانب الدولة في مشروع هذه البطاقة الصحية ولها مبدأ التكافل بين المواطن والدولة»، مضيفاً «يعني الدولة تسهم والمواطن عليه أيضاً ان يسهم، لتصبح هناك هيئة إدارة نظام البطاقة الصحية، التي ستكون ضمن إطار وزارة الصحة وتحت إشراف وزير الصحة».

وأشار الى ان «الهدف من البطاقة الصحية، توفير أفضل خدمة صحية للمواطن اللبناني الفقير وتقديم هذه الخدمة للحفاظ على كرامته ولـيس إساءة التعامل معه على أبواب المستشفيات حتى يجد سريراً على حساب وزارة الصحة. هذا ما يحصل حالياً، والمستشفى تقول للمواطن ليس لدي أسرة على حساب الوزارة التي تحدد لكل مستشفى السقف المالي والمستشفى لا يستطيع تخطي هذا السقف».

وإذ لفت الى ان «السقف المالي يمكن صرفه بحدود ١٥ يوماً او ٣ أسابيع ولا تعود هناك أموال»، توجه للمواطن بالقول: «سنلغي السقف المالي، أي الذريعة التي يعطيها المستشفى لرفض ادخال أي مواطن على حساب وزارة الصحة. الى جانب ذلك مساهمة المواطن هي الأساس والأمر الآخر الذي تقدمه البطاقة انه عندما ينالها المواطن يستطيع الاستشفاء فإذا توجه الى أي مستشفى حكومي في منطقته يدخل من دون ان يدفع قرشاً، وإذا أراد ان يدخل الى مستشفى خاص ضمن منطقته يدفع ١٠ في المئة، وإذا أراد الخروج من منطقته ففي المستشفى الحكومي يدفع ٥ في المئة و١٥ في المئة للمستشفى الخاص. هكذا تكون هذه البطاقة تساهم بشيء اسمه لا مركزية الخدمة الصحية، وتنعش المستشفيات الموجودة في المناطق أكانت حكومية أو خاصة».



وتابع **مجدلاني**: «اطلعنا على نتائج الدراسة الاكتوارية لا سيّما ان الخدمة الصحية تتطور تطوراً ينعكس على سعر الخدمة، فنقول بأن التكلفة على المواطن لن تكون أكثر من ١٠٠ أو ١٢٠ دولاراً في السنة، والتي توفر له الخدمة الصحية التي يحتاج اليها المواطن بكرامة»، مضيفاً «سنكمل مناقشة هذا الاقتراح، وسنقره قريباً لتوفير الحد الأدنى من الخدمة الاجتماعية بحسب البرنامج الصحي الاجتماعي الذي وضعته كتلة تيار المستقبل».

وكان بين الخبراء الاكتواريين الذين حضروا اجتماع اللجنة **انطوان واكيم** و**بيار سبعلاني** و**رفيق سلامه** و**عماد الحاج** وهذا أعطى بعض الجدية لامكانية اطلاق البطاقة الصحية.

ماذا كان مصير السكر الابيض بمرفأ طرابلس

إعادة ١٤ ألف طن الى بلد المنشأ!

لم تتوسع الضجة الشعبية التي نتجت عند اكتشاف وزير الصحة لفضيحة السكر الفاسد في مرفأ طرابلس وإحالته مستورديها والمتاجرين بها الى القضاء حيث تم توقيف أحد التجار الأربعة ثم أطلق سراحه في اليوم عينه لأسباب صحية.

وبعد سجال بين وزير الصحة **وائل أبو فاعور** ووزير الإقتصاد والتجارة **ألان حكيم** على أحقية اتخاذ القرار والكشف على السكر في مرفأ طرابلس، تم التوافق على ان تمر العلاقة بهذه الفضيحة عبر وزير الإقتصاد، ولذلك طلب وزير الصحة من وزير الإقتصاد إعادة تصدير كمية السكر الفاسد والمحجوز عليها في مرفأ طرابلس الى بلد المنشأ وتبلغ الكمية المطلوب إعادة تصديرها ١٤٤٧٦ طناً.

وجاء طلب وزير الصحة بعد ان أصدر المراقبون الصحيون تقريرهم عن نتائج فحص العينات المتخذة على ثلاث مراحل والتي جاءت على النحو التالي:

مستودع رقم ١: سكر أبيض مكرر MAGDALENA - PANTABON يحتوي على الأحياء المجهرية الهوائية والبكتيريا الهوائية المختزلة للكبريت والخمائر والفطريات بنسبة أعلى من المعدل. وبالنتيجة يعتبر هذا السكر غير صالح للاستهلاك.

مستودع رقم ٢:

سكر مكرّر أبيض شوالات يحتوي على الأحياء المجهرية الهوائية والخمائر والفطريات بنسبة أعلى من المعدل المسموح به.

ناتيكسيس عن التقاعد في العالم:

المعدل الأدنى للبنان في نوعية الحياة

تصدّرت سويسرا بحسب تقرير لشركة «ناتيكسيس» حول التقاعد في العالم لسنة ٢٠١٥، المرتبة الأولى في العالم ضمن مؤشر التقاعد العالمي مسجلة ٨٢ في المئة وأتت النروج واوستراليا وايسلندا في المرتبة الثانية والثالثة والرابعة تواليا بقطاع خدمات متطور وبنية تحتية متقدمة وناتج محلي إجمالي للفرد الواحد مرتفع.

على صعيد إقليمي، تصدرت قطر لائحة الدول في المنطقة في مؤشر التقاعد العالمي في العام ٢٠١٥، كما احتلت المرتبة ٢١ في العالم، مسجلة نتيجة ٧٠ في المئة في المؤشر، تتبعها الإمارات في المرتبة الثانية في المنطقة والمرتبة ٢٥ في العالم، مع معدّل ٦٩ في المئة في المؤشر، واحتل لبنان المرتبة العاشرة في المنطقة والمركز ٩٤ في العالم في مؤشر التقاعد العالمي لسنة ٢٠١٥، مسجلاً نتيجة ٥٠ في المئة في المؤشر المذكور. وفي التفاصيل سجّل لبنان نتيجة متدنية عند ٣٤ في المئة في مؤشر نوعية الحياة، وهو أدنى معدّل في المنطقة.

من جهة أخرى، أتى لبنان في المرتبة الثانية في مؤشر الصحة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، مسجلاً نتيجة ٦٩ في المئة في سنة ٢٠١٥.

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

«براند» BRAND «جنريك» GENERIC و«مستنسخ» COPIED

اللبنانيون تحت رحمة مستوردي الأدوية

١٠٠ مليون دولار قيمة الأدوية التي يستوردها كل وكيل حصري في لبنان وارباحه لا تقل عن ٢٥ مليون دولار

د. محمد جواد خليفة: الوصفة الطبية الموحّدة تضع اللبنانيين أمام تجربة ضميرية



سليمان هارون
نقيب المستشفيات



د. انطوان البستاني
نقيب الأطباء



د. وليد عمار
مدير عام وزارة الصحة

خلال مقابلة تلفزيونية شارك فيها كل من المدير العام لوزارة الصحة الدكتور **وليد عمار**، ونقيب الأطباء الدكتور **انطوان البستاني** ونقيب المستشفيات المهندس **سليمان هارون**، ذكر ان عشر شركات تسيطر بنسبة ٩٠ بالمئة على سوق الأدوية في لبنان. وان قيمة الأدوية المستوردة سنوياً تبلغ ١,٣ مليار دولار أميركي ما يعني ان متوسط القيمة التي يستوردها كل من الشركات التي تملك وكالات توزيع حصرية EXCLUSIVE AGENT هي ١٠٠ مليون دولار أميركي، ولو اعتبرنا ان الربح الصافي للوكيل هو ٢٥ بالمئة فقط فإن ذلك يعني ان كل وكيل حصري للأدوية يحقق ربحاً صافياً قدره ٢٥ مليون دولار أميركي.

الوصفة الطبية الموحدة

وأعلن البروفسور **انطوان البستاني** ان النقابة سوف تعمد الى طبع الوصفة الطبية الموحدة والتي يتوجب على كل الأطباء في لبنان استعمالها عند وصف الأدوية للمرضى.

وسوف يسمح اعتباراً من اليوم للصيادلة باستبدال الدواء «الأصلي» أي الذي صنعته الشركة صاحبة براءة الاختراع PATENT BREVET والمسمى براند BRAND بدواء بديل من صنع شركة أدوية أخرى، ويعرف باسم دواء جينيسي GENERIC على ان يكون الدواء البديل مرخّصاً بتسويقه من قبل وزارة الصحة.

وقد أكد مدير عام وزارة الصحة ان الوزارة لا تسجل الدواء من نوع GENERIC إلا بعد ان يجري التأكد من صلاحيته من ثلاثة مختبرات على الأقل.

الدكتور محمد جواد خليفة

وفي مداخلة أجراها الدكتور **محمد جواد خليفة** وزير الصحة الأسبق قال انه أعد مشروعاً للترخيص ببيع أدوية الجنريك GENERIC منذ ٤ سنوات. إلا ان مشروعه تعرّض لعقبات حالت دون إقراره. ولو جرى العمل به لكنّا وفّرنا على جيب المواطن والصندوق الوطني للضمان الاجتماعي ووزارة الصحة ما لا يقل عن ٤٠ بالمئة من الفاتورة الصحية. ولفت الدكتور **خليفة** الى ان هناك فئة ثالثة من الأدوية هي فئة الأدوية المستنسخة COPIED DRUG وهي ادوية تقوم بتوزيعها شركات غير موثوق بها في دول العالم الثالث، وهذا النوع من الأدوية تحظر منظمة الصحة العالمية استعماله، ويسمى دواء مزورا FRAUDULENT DRUG وعلى السلطات اللبنانية ان تحول دون تسرّبه الى لبنان.

ترى هل يرحم مستوردو الأدوية المواطنين فيمتنعون عن استيراد الأدوية المستنسخة وتسريبها الى الأسواق؟

وهل يستبدل الصيدلي دواء البراند BRAND بالدواء الجنريك GENERIC الأنسب والأكثر فاعلية؟

وهل ان الحدود المفتوحة سوف تسمح بإدخال الأدوية المستنسخة أو المزورة لتسوّق وتباع الى البسطاء من الناس والذين لا يميزون بين فئة وأخرى من الأدوية؟

البدء باستعمال الوصفة الموحدة يضع لبنان أمام تجربة ضميرية لا يمكن لأحد ان يتكهن بنتائجها.

كيف تجرأ أبو فاعور على مواجهة «اوتيل ديو»

الوزير الوحيد الذي لم يتراجع بعد

لم يصدّق أي سياسي أو مراقب مطلع على الأوضاع في لبنان ان يصدر عن وزير الصحة **وائل أبو فاعور** قرار بفسخ عقد الاستشفاء مع مستشفى أوتيل ديو المملوك من الدولة الفرنسية وصاحب النفوذ المتجذر في الدول اللبنانية ولدى كافة المؤسسات الروحية الكاثوليكية.

نعم فعلها الوزير الشاب الجريء صاحب المشاعر الإنسانية وتجرأ على مواجهة إدارة مستشفى أوتيل ديو التي لم يتجرأ أي وزير سابق على مواجهتها أكانت على حق أم على باطل.

صحيح ان الوزير **أبو فاعور** مدعوم من رئيس كتلته السياسية **وليد جنبلاط**، ولهذا لا يخاف بأس ممثلي الدولة الفرنسية في المؤسسات العديدة في لبنان، ولكن **وليد جنبلاط** نفسه ما كان ليصدر مثل هذا القرار، لو كان وزيراً للصحة نظراً لعلاقاته الوطيدة مع أركان الدولة الفرنسية والجالية الفرنسية في لبنان.

لذلك، بقي الكثيرون ولا يزالون ينتظرون ان يتراجع الوزير **أبو فاعور** عن قراره بأي عذر.

فهل يفعل؟

وافتراضاً ان الوزير الجريء تراجع، فإن ما صرح به في حينه يبقى مكتوباً للتاريخ، وسيكون حافزاً لأي وزير له بعض صفات الوزير **أبو فاعور** الإنسانية والخلقية والفروسية، ليتخذ الموقف نفسه في حال تعرضه لتكابر وغطرسة من جهة شبيهة للإدارة الفرنسية في مستشفى أوتيل ديو.

الأمل المعقود على **وائل أبو فاعور** ان لا يستقيل كما فعل قبل ثلث قرن وزير الصحة المرحوم **اميل بيطار**.

فكل مافيات القطاع الصحي بانتظار مثل هذه الاستقالة!

(أ.ن)



TURNS OUT WE'VE TAKEN VERY GOOD CARE OF HEALTHCARE.

Getting acknowledgment from peers in the industry on a job well done is gratifying, especially when it means we've come through on our promise. So it is with great pleasure that we announce GlobeMed Group winning the 2014 "Medical Administrator of the Year" award during The World Health Tourism Congress that was held at the Mohammed Bin Rashid Academic Medical Center in Dubai from the 18th to the 20th of October, under the auspices of the Government of Dubai, and with the participation of 60 countries from around the world. After 23 years of leading and managing the healthcare field in the region, this award reflects our dedication and commitment to always fulfilling our promise, and inspires us to achieve even more in the years to come.

TAKING CARE OF HEALTHCARE

GlobeMed*assist* +9611518 000 | www.globemedgroup.com

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

GlobeMed

صورة الدولة مهترئة وضعيفة ومنهارة

جاك صراف: وزير المال يرفد القطاع الخاص بـ«الفيتامين»



التقى وزير المال **علي حسن خليل** في غرفة التجارة في بيروت ممثلي الهيئات الإقتصادية بدعوة من رئيس الغرفة **محمد شقير** ليطلع منهم على أوضاعهم ومطالبهم وما يعدونه للنهوض بالبلد واقتصاده.

وبعد استماع **جاك صراف** عميد الصناعيين رئيس اتحاد أعمال البحر المتوسط الى كلمات زملائه والى كلمة الوزير، وصف زيارة الوزير بالناجحة وأنها أرفدت القطاع الخاص بـ «الفيتامين» وقال: «ما يطمئننا وما يقلقنا في آن ان الكلام المطمئن مما قاله تناول:

١ – مناقشة مشروع الموازنة العامة قبل نهاية الشهر الجاري، وبذلك نطوي صفحة مهمة جداً في الوضع المالي والإقتصادي في البلد، ونحن سنكون الى جانب الحكومة بشخص وزير المال الذي نعتبره وزيراً لكل الوزارات.

٢ – المضي في السياسة النفطية القائمة والعمل على إقرار المراسيم النفطية قريباً للإنطلاق بعملية التنقيب عن النفط والغاز في المياه اللبنانية، الأمر الذي بلسم جروحات كثيرة وحقق انقلاباً في الوضع الإقتصادي ونفخ روح الصدقية فيه بما يعطي إشارة واضحة للعالم أجمع الى ان لبنان أصبح من البلدان النفطية.

٣ – خطة وزير المال لمعالجة الأمور غير القانونية وضبط كل المخالفات والهدر إن في الجمارك أو في ملف المازوت والدوائر العقارية وغيرها، وهنا شدّدنا أمامه على ضرورة إيجاد العلاج الناجع لهذه المخالفات لا مجرّد الكلام عنها فقط، وأبلغناه وقوفنا الى جانبه ودعمه في هذه المهمة حيث المسؤولية مشتركة، لأن المرتشي هو من القطاع العام ومن يرشي من القطاع الخاص».

وعما أقلق الحاضرين في كلام وزير المال، قال **صراف**: «صورة الدولة المهترئة في الداخل، إذ عندما يكون جسمها عليلاً فالمجتمع كله كذلك. الدولة ضعيفة ومنهارة، من هنا إن المسؤولية مشتركة على الحكومة ومجلس النواب والهيئات الإقتصادية».

ايلي نسناس التقى رئيس غرفة طرابلس والشمال:

المسيرة الاقتصادية تتطلب التفكير بما سيكون عليه التأمين في ٢٠٣٠



ايلي نسناس
AXA



توفيق دبوسي
غرفة التجارة والصناعة والزراعة – طرابلس

التقى مدير عام شركة «أكسا» الشرق الأوسط AXA **ايلي نسناس** رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في طرابلس والشمال **توفيق دبوسي** في حضور الفريق الإداري والتقني والقانوني في الصندوق التعاضدي لأعضاء الغرف اللبنانية.

ولفت **نسناس** الى انه «من المؤمنين بأن المرحلة الراهنة من مسيرة الحياة الإقتصادية والاجتماعية باتت تتطلب لزاماً التفكير في ما سيكون عليه التأمين سنة ٢٠٣٠، اذ ستسيطر التكنولوجيا على كل مفاصل الحياة المهنية وتساعد على إلغاء الدور المبدع لدى الإنسان إذا لم يحسن المواكبة واذا لم يفصح المديرون عن كفاءاتهم لتحقيق طموحاتهم».

وقال **نسناس** «ليس هناك من نجاح شخصي، وهذا ما يشجعني على إظهار اعجابي بالدور الريادي الذي أسجله للرئيس **دبوسي** ليس على نطاق الصندوق التعاضدي وحسب، إنما على نطاق الدور المتعاظم والمميز والممتاز الذي يؤديه على نطاق الغرف اللبنانية والهيئات الإقتصادية ومنظمات المجتمعين الأهلي والمدني».

وقد جال **نسناس** مع **دبوسي** على مشاريع وبرامج الغرفة وتطلعاتها المستقبلية واستمع الى شروحات مدير «مختبرات مراقبة الجودة» **خالد العمري** ومدير الحاضنة **فواز حامدي** في حضور نائب المدير **نصري معوض**.

ضحايا السيارات في المرتبة الثانية بعد ضحايا الحروب

السيارة تلك الآلية العجيبة والوحش الحديدي الذي يضرب دون رحمة ولا شفقة فيوقع الضحايا البريئة وقد انقلبت الآية حيث «الآباء يدفنون الأبناء» وليس بالعكس عن ذلك، وتشير الإحصاءات العالمية الى ان عدد ضحايا حوادث السيارات في العالم يأتي في المرتبة الثانية بعد عدد ضحايا الحروب.

وقد غزت السيارة كل البيوت في المدن لكل فرد من العائلة وكذلك في القرى فالبيت الذي كان يأوي حماراً وثلاث بقرات أصبح يحوي أربع سيارات.

السيارة وجدت لتكون وسيلة للنقل وقد أضحت وسيلة للقتل. كما انها تستعمل كأداة للتفجير ونحن نرى ذلك في أحيائنا وجوارنا يومياً على الشاشات. وهناك سيارات تجول في لبنان وهي مجهولة المالك والعنوان. ولتكون السيارة في مأمن سليم عندنا كما هي في بقية الدول يقتضي اتباع الإجراءات القانونية الواضحة المرافقة لسيرها منذ تاريخ وصولها الى الأراضي اللبنانية حيث يجب ان يتم تسجيلها مع دفع الجمرك.

ومن الإجراءات التي يتعين أيضاً اتخاذها، اعتماد تسلسل ارقام من ١ الى مليون.



محمود عاصي
خبير حوادث سير

وبعد تسجيل المليون الأول من السيارات يجري الانتقال الى المليون الثاني على ان ترفق أرقام المليون الثاني علامة الأرزة مثلاً أو أي شعار آخر يرمز الى المليون الثاني ومن خلال هذا التسلسل يمكن انتقاء الأرقام الخاصة بكل من تحديد القطاعات كالعمومي والخصوصي والأوتوكار والمهن والشخصيات والتأجير.

تسجل سيارات الربيد كبقية السيارات الخصوصية كونها وفيرة في متناول رب العائلة وصاحب المصلحة بدل تسجيلها (م) مؤسسة والزام صاحبها بالرخص وغيرها أو حجزها بالآلاف كما هو حاصل في مرائب الحجز بعهدة قوى الأمن بسبب تعجيز تسجيلها أو تجديد رخصها.

قيام مراكز النافعة في المحافظات بالمهام التي يقوم بها مركز الدكوانة تخفيفاً عن المركز الرئيسي وتفعيلاً للمراكز الأخرى وتسهيلاً للمواطنين المعذبين بين السماسرة والموظفين.

تصنيع لوحات السيارات لدى القوى الأمنية منعاً للتزوير وما شابه بدلاً من تصنيعها حالياً في المحال التجارية المنتشرة على الطرق، تلك مراحل تصحيحية ضرورية لتقويم الوضع الشاذ الحالي حماية لمكاسب الدولة وضماناً لحقوق المواطنين.



Turn your insurance policy into a work of art.

We fully understand the many complex and delicate issues involved in shipping, handling, storing and exhibiting fine art and collectables. We have in the past two decades arranged for the insurance of objects in every active area of collecting for some of the leading galleries and individual collectors in the Mideast. Because we understand the risks involved, we can secure a fit to measure policy in the London market for each situation. Our practice provides expertise, responsiveness and absolute confidentiality. For more details, please contact us.

cape-ins.com

Property and Casualty · Motor · Medical · Liability · Engineering
Political and Financial Risks · Transactional Risks · Marine · Aviation · Life

cape

CAPE Sal authorized and regulated by the Ministry of Economy and Trade Licence No. 113 © 2008

تصريح عنيف لوزير الإقتصاد والتجارة ألان حكيم:
سأضرب بيد من حديد كل من يمس مصلحة المستهلك



الوزير **ألان حكيم** الذي بدا هادئاً جداً في بداية عمله الوزاري اضطر ليبدل هدوءه باستعمال لغة القوة.

وكان سبب اضطراره هذا تأكده من ان المسامحة في هذا البلد تعتبر ضعفاً من صاحبها، فيتم استغلال مسامحته ورحابة صدره لارتكاب المخالفات ومضاعفتها.

وبعد ان كاد «يخربط» علاقته بزميله وزير الصحة **وائل أبو فاعور** بسبب عدم استعماله القوة مع المعتدين على مصلحة المستهلك مفضلاً أخذهم بالروية والمرونة، وجد ان ما من أحدٍ يستأهل مثل هذه الروية اذ تابع المحتكرون ومرتكبو الغش اسغلالهم وتضليلهم للمستهلك مطمئنين الى «هدوء» الوزير **حكيم**.

بعد ذلك رأينا الوزير **ألان حكيم** يعقد مؤتمراً صحفياً «ليفش خلقه» وليعلن عن استعداده لضرب المحتكرين وكل من تسوّل له نفسه ان يمس بمصلحة المستهلك بيد من حديد.

ومما قاله الوزير **حكيم** في المؤتمر الصحفي: «لدينا مئات الملفات تحال الى القضاء شهرياً وصلاحياتنا تنتهي هنا، لكنني سأطلب من مجلس الوزراء صلاحيات أكبر. وحتى لو لم تستحصل الوزارة على هذه الصلاحيات، فسأضرب بيد من حديد كل من تسوّل له نفسه ان يمسّ بمصلحة المستهلك».

وقال «لن أقبل بارتفاع الأسعار التي لم تنخفض بفعل تراجع أسعار النفط، بمجرد ارتفاع الأخير عالمياً». وخاطب المحتكرين قائلاً «القانون أعطانا وسيلة قانونية سنستخدمها، نحن نعوّل على الحسّ الوطني والمسؤوليات تجاه الشعب. وسأطلب رسمياً من وزير المالية **علي حسن خليل** ان يزوّدنا بلوائح الأسعار التي يصرّح عنها التجار للجمارك».

وعن موضوع المازوت الاحمر، قال: «ان المؤشرات تدل الى ان هناك كميات من المازوت الأحمر يتم نقلها الى سوريا»، مشيراً الى ان «لا صلاحيات لدى وزارة الاقتصاد لمنع خروج المازوت الأحمر من لبنان الى سوريا عبر المداخل الشرعية».

جمعية المستهلك: فضيحة الاقتصاد الحر
ارتفاع أسعار السلع ٢,٠٤ في المئة برغم تراجع أسعار المحروقات

كرّرت جمعية المستهلك في بيان مطلب تشكيل مجلس وطني لحماية المستهلك «يجتمع وفعال ويقترح السياسات التي توازن السوق ولو قليلاً بدلاً من سيطرة التجار الكاملة عليه» داعية لأن تكون وزارة الإقتصاد والتجارة حامية للمستهلكين أيضاً وليس للتجار فحسب.

وأرفقت الجمعية بيانها جدولي مقارنة بـ«مؤشر جمعية المستهلك» بين الفصلين الثالث والرابع من عام ٢٠١٤ أظهرا حجم الفضيحة بالنسبة الى ١٤٥ سلعة وخدمة ذات استهلاك يومي، وتشكل أساس استهلاك ٩٣ في المئة من العائلات في لبنان. وذلك عبر مقارنة تطور معدل أسعار هذه السلع والخدمات دون أسعار المحروقات ومع أسعار المحروقات لتبين ان معدل أسعار السلع والخدمات تلك قد ارتفعت بنسبة ٢,٠٤ في المئة دون احتساب أسعار المحروقات ليخرج البيان باستنتاج واضح وصريح ان الاقتصاد اللبناني مبني على مجموعة احتكارات تسيطر على مفاصله كافة ما يجعل منه اقتصاداً موجها لمصلحة شركات احتكارية ذات صلات سياسية عميقة ترفض المنافسة أو أي ضوابط قانونية تحدّ من احتكاراتها وكل ذلك تحت شعار الاقتصاد الحر.

نوع الصنف	عدد السلع	مقارنة الفصل الرابع مع الفصل الثالث ٢٠١٤	
خضار	١٥	ارتفاع	٨,٤٧٪
فواكهة	١٢	ارتفاع	٠,٧٤٪
لحوم	١١	انخفاض	٤,٥٢٪
ألبان وأجبان	٢١	ارتفاع	٦,٢٧٪
مواد منزلية وشخصية	٢٠	ارتفاع	٢,٣٧٪
معلبات وزيوت وحبوب	٤٣	ارتفاع	٠,٨٩٪
الخبز	٩		
مشروبات غازية وعصير	٥		
اتصالات	٤	ارتفاع	٠,٠٨٪
مواصلات	٢		
المجموع	**١٤٢**	**ارتفاع**	**٢,٠٤٪**

ميشال عقل رئيساً لجمعية وتجار مستلزمات الانتاج الزراعي
للمرة الحادية عشرة



عقدت الهيئة العامة لجمعية مستوردي مستلزمات الإنتاج الزراعي في لبنان ASPLANTE اجتماعها السنوي العام في مقرها في الحازمية وانتخبت هيئتها الإدارية للسنتين ٢٠١٥ – ٢٠١٧. وبنتيجة اجتماع الهيئة الإدارية الجديدة انتخب **ميشال عقل** بالتزكية رئيساً للجمعية وتوزعت المناصب الأخرى على الشكل الآتي: **محمد مشيك** نائباً للرئيس، **عزيز عمار** أميناً للسر العام، السيدة **ندين عنتر** أمينة للصندوق، الدكتور **خليل ملكي** أميناً للشؤون المالية، **مازن محمد الرافعي** مستشاراً للشؤون الخارجية، **سامي خوري** مستشاراً للشؤون الداخلية، **انطوان بخعازي** مستشاراً لشؤون الأعضاء، **سمير عاصي** مستشارا للشؤون الإعلامية.

بعد هذه النتيجة ألقى الرئيس **عقل** كلمة شكر فيها أعضاء الجمعية على الثقة المتجدّدة التي أولوه إياها مؤكداً استمراريته في التعاون معهم في خدمة المهنة. ومتعهداً ان ينظّم يوبيل الجمعية الذهبي كما يليق بها وبالمؤسسين الأعضاء السابقين والحاليين.

نقيب المستشفيات سليمان هارون:
بدأوا يعرضون علينا أدوية البراند بأسعار الجنيريك

أعلن المهندس **سليمان هارون** نقيب المستشفيات الخاصة في لبنان ان مستوردي الأدوية بدأوا يعرضون على المستشفيات أدوية البراند بأسعار منخفضة وتعادل أسعار الأدوية الجنريك GENERIC. والأمر الذي يقلق مستوردي الأدوية هو انتشار أدوية الجنريك في لبنان، ما يؤدي الى خفض الأرباح الهائلة التي يجنونها من بيع أدوية البراند.

QUALITY DESERVES TO BE RECOGNIZED

Libano-Suisse has the pleasure to announce it has been awarded ISO certification by official body SAI Global. This provides yet another milestone in our mission to satisfy our clients through the pursuit of excellence. As one of the few Lebanese insurance companies to have a certified quality management system, we always operate to the highest ethical standards. With our ISO certification clients and partners can be further assured of quality service that has been internationally recognized.

Certified System™
Quality
ISO 9001
SAI GLOBAL

LIBANO-SUISSE S.A.L.
Insurance Company

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

انتهت أزمة صرف موظفي كازينو لبنان وبدأت أزمة ايجاد الأموال لتعويضاتهم

تعويض «المستغنى عنه» بين ٢٠٠ و٢٥٠ ألف دولار



د. محمد شعيب
انترا للاستثمار

ما كاد يحل الوئام بين إدارة كازينو لبنان وموظفيه الدائمين والفائضين نتيجة الاتفاق على دفع تعويض لمن يصرف من الخدمة ٦٠ شهراً أو ما بين ٢٠٠ و٢٥٠ ألف دولار وفقاً لما تقرره اللجنة التي شكلت برئاسة د. **محمد شعيب** رئيس شركة انترا للاستثمار، وما ان بدأت اللجنة بدراسة القائمة التي تضم ١٩١ موظفاً مرشحين للصرف في المرحلة الأولى، حتى بدأ السجال بين أعضائها حول عدد من الأسماء والذي انتهى الى وضع صيغة توصي بصرف بين ٥٥ و ٦١ موظفاً من أصل الـ ١٩١ موظفاً.

وإذ انتقل السجال للبحث في الحد الأقصى للتعويضات لمن تقرر صرفهم، تم الاعتراض على منح كل من يصرف ٦٠ شهراً بشكل عشوائي، فبعضهم لم يمضِ أكثر من ١٠ سنوات في الوظيفة «الوهمية» وبعضهم له ٢٥ و٣٠ سنة، فكيف يعامل الجميع ذات المعاملة؟ وكان سجال أيضاً حول دفع النفقات الطبية على حساب الكازينو لغاية بلوغهم السن القانونية أو لأصحاب الأمراض المزمنة والى الأبد.

وقد رأت اللجنة ضرورة إعادة النظر بما تقرر عشوائياً وبما هو قيد الإقرار وضرورة بدء البحث بالإصلاحات الإدارية والمالية في كازينو لبنان وإعادة النظر بالهيكلية الإدارية للوظائف لتتكوّن لديها الصورة الواضحة عن حاجات الكازينو الى عدد الموظفين والعدد الذي يمكن الاستغناء عنه والكلفة التي سوف تترتب على هذا الحجم الكبير من الموظفين الذين سيصرفون وكيفية تأمين المبالغ الكبيرة لهم.

واتفق أعضاء اللجنة بترك مسألة تأمين قيمة التعويضات للموظفين الذين سيصرفون حالياً وفي ما بعد الى رئيس شركة انترا وحاكم مصرف لبنان.

في هذا الوقت بدأ الشك يساور الموظفين ورئيسي نقابتي موظفي الكازينو وألعاب الميسر في امكانية تنفيذ الاتفاق «التسوية» بدون أي تعديل وبدون التحسب لما قد يحصل في حال تراجع الإدارة عن موافقتها.

وزير العمل: عالجوا القضية بروح انسانية

وقبل ان يعود الموظفون الى اعلان الإضراب احتجاجاً على ما توصلت اليه اللجنة التي تشكلت برئاسة **محمد شعيب** رئيس انترا لمعالجة قضية المصروفين والإصلاحات المطلوب تحقيقها داخل الكازينو، استدعاها وزير العمل **سجعان قزي** للاطلاع منها على ما توصلت اليه من حلول لا سيّما بالنسبة الى عدد من سيتم صرفهم من الخدمة بدون ان تحصل ردات فعل سلبية.

ودعا **قزي** اللجنة الى ضرورة تحقيق المساواة وعدم ايقاع أية ظلامة بحق أحد. ملمّحاً الى ان وزارة العمل ساهرة على مجرى عمل اللجنة، داعيا إياها الى معالجة القضية بروح انسانية وإعطاء التعويضات العادلة.

وكان حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** قد استقبل وفداً من نقابتي موظفي الكازينو ضم نقيب الموظفين والعمال **هادي شهوان** ونقيب موظفي ألعاب الميسر **جاك خويري** واستمع الى ملاحظاتهما على آلية صرف الفائضين من الموظفين والتعويضات التي ستعطى لهم، وبعد الاجتماع وصفا الاجتماع بأنه ايجابي ومثمر.

الوزير سجعان قزي لمعالجة قضية المتسولين بغير الدراسات!؟



تعود مشكلة أطفال الشوارع لتطل برأسها من بين القضايا الاجتماعية التي لم تجد بعد طريقاً الى المعالجة من قبل الحكومة اللبنانية.

ويؤكد وزير العمل **سجعان قزي** في هذا الإطار ان حل هذه المشكلة مسؤولية جماعية تتحملها مجموعة وزارات مع الأجهزة الأمنية المختصة وجمعيات المجتمع الأهلي.

وكشف عن ان دراسة أُعِدت بيّنت ان هناك نحو ١٥٠٠ طفل مشرّد على الطرقات منهم ٧٣ في المئة من النازحين السوريين و٢٧ في المئة من اللبنانيين ويوجد من بين هؤلاء ٤٣ في المئة يتسولون في الشارع و٣٧ في المئة منهم يعملون في أعمال حقيرة. داعيا الى ترجمة الأعمال الى أفعال على الأرض بحيث يتم التفتيش عن طريقة أخرى غير الدراسات من أجل خفض عدد الأطفال المتسوّلين.

تقدير دولي للمهندس د. فادي قمير

اختياره عضواً في أكاديمية المياه الفرنسية



من لديه مواهبه وكفاءاته ولا تقدره بلاده لأسباب سياسية أو شخصية، تقدره المؤسسات الدولية لمجرد تعرفها على فكره وشخصيته ومؤهلاته..

وهذا ما استوحيناه من الخبر الذي ورد من باريس وفيه انه تم اختيار المدير العام للموارد المائية والكهربائية في وزارة الطاقة والمياه الدكتور **فادي قمير** عضواً في أكاديمية المياه في فرنسا من ضمن هيئة الشخصيات المؤهلة والمصنفة في المجموعة الاولى لهذا العام، وبذلك يكون الشخصية اللبنانية الوحيدة التي تم اختيارها منذ تأسيس هذه الأكاديمية لغاية اليوم وذلك في الجلسة التي عقدها مجلس إدارة الأكاديمية في مطلع العام ٢٠١٥.

وتضم أكاديمية المياه ٢٠٥ أعضاء وهم من الأفراد والمؤسسات ذات الصلة من جنسيات فرنسية، أوروبية ومن مختلف دول العالم، من المتخصصين البارزين في مجالات عدة كالطب والبيئة والهندسة والتنظيم المدني، والقانون والصناعة والزراعة وإدارة الأعمال وغيرها.

وقد تم هذا الإختيار كون لبنان قد ترأس شبكة هيئة الأحواض المتوسطية بين عامي ٢٠٠٩ و٢٠١١ وكذلك الإجتماعات والمؤتمرات التي شارك فيها **قمير** في الخارج.

والذي يذكره اللبنانيون بكثير من التقدير والإعجاب ما حققه **فادي قمير** في وقت قصير ورغم كل الصعوبات والعراقيل من إنجازات، كان في مقدمها سد شبروح إضافة الى وضعه مشاريع لإقامة عدة سدود أخرى في كل لبنان

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

قانون الإيجار الجديد يطبق جزئياً في المحاكم
حكم جديد يستند اليه بدعاوى الاسترداد


الرئيس نبيه بري


النائب روبير غانم

استندت القاضي المنفرد المدني في بيروت الناظر في قضايا الإيجارات الرئيسة **لارا عبد الصمد** الى إحدى مواد قانون الإيجار الجديد (المادة ٣٢) لتفصل في دعوى استرداد المأجور التي لم يصدر بها قرار مبرم قبل نفاذ القانون الجديد.

وقضى الحكم بقبول طلب الاسترداد لأجل الهدم وإعادة البناء وإلزام المدعين بأن يدفعوا الى المدعى عليه مبلغاً وقدره ٦٣٨٤٠ دولاراً أميركياً أو ما يعادله بالنقد الوطني بتاريخ الدفع الفعلي كتعويض على الاسترداد وإلزام هذا الأخير (المستأجر) بإخلاء المأجور وتسليمه الى المدعي فور ايداع التعويض المحكوم به (تاريخ صدور الحكم ٢٩/١/٢٠١٥). وهنا أبرز ما جاء في حيثيات الحكم بالنسبة لتطبيق القانون الجديد:

حيث ان الجهة المدعية تطلب استرداد المأجور لعلة الهدم وإعادة البناء، وذلك سنداً لأحكام الفقرة «ج» من المادة الثامنة من القانون رقم ٩٢/١٦٠.

وحيث في المقابل، ومن الناحية الشكلية، يدفع المدعى عليه بوجوب رد الدعوى لانتهاء مفعول القانون رقم ٩٢/١٦٠ قبل تاريخ تقديمها وإلا استئخار النظر فيها لحين صدور قانون ايجارات جديد.

وحيث ان قانون الإيجارات الصادر بتاريخ ٩/٥/٢٠١٤ ينص في المادة ٣٢ منه فقرتها «د» على ان تطبق أحكامه على دعاوى الاسترداد التي لم يصدر بها قرار مبرم قبل تاريخ نفاذه المحدد بعد ستة أشهر من نشره في الجريدة الرسمية الحاصل في ٢٦/٦/٢٠١٤ عملاً بأحكام المادة ٥٨ منه، أي انه بات نافذاً وواجب التطبيق على الدعوى الراهنة وفقاً لصريح نص الفقرة «د» المبين أعلاه، علماً بأنه يتوجب على المحكمة إثارة الأسباب القانونية الصرفة من تلقاء نفسها بصرف النظر عن الأساس القانوني المعطى من قبل الفرقاء.

وحيث تنص المادة ٣٢ من القانون المذكور في الفقرة «ج» منها على انه للمالك ان يطلب استرداد المأجور لأجل هدم البناء الذي يقع فيه وإقامة بناء جديد مكانه.

وحيث تجيز الفقرة المذكورة للمالك ان يطلب استرداد المأجور لأجل هدمه وإقامة بناء جديد مكانه.

يقول مندوبنا القضائي ان قضاة محاكم الإيجارات يترددون في إصدار الأحكام بموجب القانون الجديد الذي أعيد الى لجنة الإدارة والعدل لتعديل بعض مواده استناداً الى حكم لمجلس شورى الدولة مما ادى الى اعتباره من قبل رئيس مجلس النواب الرئيس **نبيه بري** غير نافذ، بينما اعتبره رئيس لجنة الإدارة والعدل النائب **روبير غانم** نافذاً بمعظم مواده!

مجموعة ميقاتي تغلبت على منافسيها من فرنسا وقطر
وفازت بصفقة PEPE JEANS (البريطانية) بقيمة ٧٠٠ مليون يورو


الرئيس نجيب ميقاتي

نقلت وكالة رويترز عن مصادر مقربة من شركة بيبي جينز PEPE JEANS الأسبانية ان الشركة اللبنانية الاستثمارية ام وان (M1) بلغت مرحلة متقدمة في مفاوضاتها للاستحواذ على شركة بيبي جينز PEPE JEANS، لتصميم وصناعة وتسويق الألبسة.

أضافت رويترز ان شركة ام وان(M1) التي يملكها الرئيس **نجيب ميقاتي** وشقيقه **طه** تغلبت على منافسين لها هما شركة بي آي بارتنرز PAI PARTNERS الفرنسية وشركة مايهولا MAYHOULA القطرية للاستثمار. وهذه الأخيرة تملكها الشيخة **موزة** الزوجة الثانية لأمير قطر السابق، والتي كانت قد استحوذت قبل حوالى سنة على شركة فالنتينو VALENTINO لتصميم وصناعة الأثواب الفخمة.

مالكو شركة بيبي جينز PEPE JEANS هم مجموعة توريال TORREAL وارتا كابيتال ARTA CAPITAL وآل كابيتال L CAPITAL الأسبانية. وكانت أسست في لندن سنة ١٩٧٥ وهي متواجدة في ٦٠ دولة ولديها ٧٠٠ مخزن لبيع أصنافها ذات الشهرة. وتقدر قيمة الصفقة بحوالى ٧٠٠ مليون يورو.

من اشترى عقارات الجميلية وبعبدا
ولماذا في هذا الوقت بالذات؟

تقوم ضجة في أوساط معينة على صفقات عقارية ضخمة قيل انها تحققت لمصلحة أشخاص غير لبنانيين مقابل أسعار زادت على الأسعار الرائجة في منطقتي الشوف وبعبدا.

ويقول الذين صنعوا الضجة ويحاولون تضخيمها ان الصفقات المشار اليها شملت عقارات في منطقة الشوف وتحديداً في بلدة الجميلية ومنطقة بعبدا حيث يتواجد دير الميختاريست التاريخي وتشمل الصفقتان عشرات آلاف الأمتار.

ويقول السماسرة العقاريون ان الاستثمار العقاري في لبنان يبقى الأفضل والأربح في المنطقة، وقد سبق لمستثمرين عرب ان حققوا الأرباح القياسية من خلال استثماراتهم العقارية في العاصمة اللبنانية وضواحيها، ولعل من يريدون الشراء في هذا الوقت تحينوا الفرص للحصول على أهم العقارات في أهم المناطق.

ويضيف السماسرة بأن خوف الأهالي في الجميلية وبعبدا لا يتأتى من بيع العقارات لأشخاص، بل يتخوفون من انتقالها الى جماعات تطمع بهذا البلد. وعلى الحكومة والهيئات الوطنية ان تتحقق مما يجري قبل ان يتم تسجيل العقارات في الدوائر العقارية.



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

تأثير انخفاض أسعار النفط على لبنان
هل هو نقمة أم نعمة بالنسبة للإقتصاد اللبناني؟

صندوق النقد لا يرى ضرورة لإبقاء الدعم على صفيحة البنزين

كعادته في مطلع كل عام يصدر بنك عوده تقريراً اقتصادياً عن العام السابق، وهنا خلاصة لتقريره بالنسبة للعام ٢٠١٤ والذي خصص الجزء الأكبر منه للتحدث عن انخفاض أسعار النفط وتأثيره على اقتصاد لبنان وهل هو نعمة أم نقمة؟

ويذكّر التقرير المسؤولين ان ما يحدثه انخفاض أسعار النفط على الصعيد الإقتصادي لا يحجب الحاجة الملحة الى البدء بإصلاحات هيكلية جذرية في مجالات تتعلق بالمالية العامة وبالوضعية الخارجية.

شهدت الأشهر القليلة الماضية انخفاضاً كبيراً في أسعار النفط العالمية، ما ولّد موجة من التداعيات المتفاوتة في جميع أنحاء العالم. فقد انخفضت أسعار النفط بنسبة تزيد عن ٥٠ في المئة من أعلى مستوياتها الأخيرة لتصل الى أدنى مستوى خلال خمسة أعوام ونصف، نتيجة عدة عوامل متداخلة منها الإمدادات الإضافية للنفط، ضعف الطلب الإجمالي وارتفاع قيمة الدولار الأميركي. فقد استمرت إمدادات النفط الخام من الصخر النفطي الاميركي في الارتفاع في حين حافظت منظمة أوبك على مستويات مرتفعة ومستدامة من إنتاجها للنفط على الرغم من الوهن السائد في آفاق الأسعار. أما ضعف الطلب فيأتي في سياق خفض تقديرات النمو الإقتصادي العالمي بشكل خاص. أضف الى ذلك ان ارتفاع قيمة الدولار الأميركي قد عزّز الانخفاض المسجل في أسعار النفط، لا سيّما ان تسعير النفط وتداوله تجارياً قائمان على الدولار الأميركي، مما يعني ان تحسن قيمة الدولار يجعل النفط أكثر تكلفة للمشترين بعملات أخرى وبالتالي يكبح الطلب على النفط ويؤثر سلباً على أسعاره.

في هذا السياق، تتزايد التساؤلات حول مدى تأثير انخفاض أسعار النفط على لبنان، هل هو نقمة أم نعمة بالنسبة للإقتصاد اللبناني الرازح تحت ضغوط جمة جرّاء التداعيات المباشرة وغير المباشرة للاضطرابات الإقليمية بشكل عام؟ في الواقع، يبدو ان الانخفاض في أسعار النفط يشكل سيفاً ذا حدين بالنسبة للإقتصاد الوطني، فهو يولّد من جهة بعض الضغوط غير المباشرة في بعض الميادين، ولكنه يساهم من جهة أخرى في التخفيف من ثقل الاختلالات القائمة في ميادين أخرى.

في الجانب السلبي نذكر التأثيرات المحتملة لأسعار النفط على التحويلات المالية ونمو الودائع المصرفية. فالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي قد استخلصا في دراسات منفصلة ترابطاً إيجابياً بين التحويلات المالية أو نمو الودائع المصرفية من جهة وأسعار النفط من جهة أخرى، وقد أشارا في هذا السياق الى ان ارتفاع أسعار النفط يعود بالنفع على الإقتصاد الوطني من خلال زيادة تدفقات الأموال الوافدة وتعزيز الطلب الخارجي. تجدر الإشارة هنا الى ان التحويلات المالية للبنانيين العاملين في الخارج تشكل نحو ٢٠ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي اللبناني، يتأتى منها ما يقارب ٦٠ في المئة من دول الخليج العربي. هذا وتشير تحليلات صندوق النقد والبنك الدوليين الى ان ارتفاع أسعار النفط يعزز حجم الصادرات اللبنانية والإيرادات السياحية وحركة الودائع الوافدة ونشاط التسليف للقطاع الخاص، وان التغيّرات المحتملة في أسعار النفط تشكل مصدراً أساسياً لتقلبيّة تلك المؤشرات.

من ناحية أخرى، ان انخفاض أسعار النفط ينطوي على آثار ايجابية على صعيد العجز المالي وعجز الحساب الجاري في لبنان، فالأول مرتبط بالوفورات المحققة على صعيد التحويلات المالية الى مؤسسة كهرباء لبنان، والثاني مرتبط بالوفورات المحققة على صعيد فاتورة استيراد النفط. مع الإشارة الى ان لبنان يندرج في الربع الأعلى بين دول العالم من حيث نسبة العجز في الحساب الجاري الى الناتج المحلي الإجمالي التي تقارب ١٣ في المئة ونسبة العجز المالي العام الى الناتج التي تقارب ٨ في المئة (أي في المركز ١٤ و١٩ على التوالي بين ١٨٨ بلداً حول العالم). ما يمثل أبرز الاختلالات القائمة للإقتصاد اللبناني في الوقت الراهن.



الفاتورة النفطية قد تنخفض من ٦ مليارات الى ثلاثة مليارات دولار

في الواقع، تؤمن الدولة اللبنانية الدعم المالي لمؤسسة كهرباء لبنان بحيث تبقي الأخيرة على تعريفاتها ثابتة (بمتوسط دعم نسبته ٥ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي سنوياً خلال السنوات الأربع الماضية). في هذا الإطار، فإن انخفاض أسعار النفط المسجل حتى الآن من شأنه ان يؤدي الى تحقيق وفورات على صعيد التحويلات المالية الى مؤسسة كهرباء لبنان بما لا تقل نسبته عن ٢ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، ما يخفض العجز المالي العام بالنسبة ذاتها.

في السياق ذاته، يرى صندوق النقد الدولي ان انخفاض أسعار النفط يشكل فرصة فريدة لإلغاء الإعفاءات الممنوحة سابقاً من الضرائب والرسوم المفروضة على صفيحة البنزين، والتي يمكن ان تعزز الإيرادات العامة نسبياً في لبنان.

أما على صعيد العجز التجاري وبالتالي عجز الحساب الجاري، فإن لبنان قد يستفيد من تدني فاتورة استيراد النفط إلا انه في المقابل قد يشهد الاقتصاد اللبناني بعض التداعيات السلبية من حيث بعض الصادرات الفائتة. فالفاتورة النفطية في لبنان والتي تقدر بحوالى ٦ مليارات دولار سنوياً قد تنخفض بحوالى ٣ مليارات دولار سنوياً، وهو ما يمثل تراجعاً بما يفوق نسبة الـ ١٥ في المئة في إجمالي فاتورة الاستيراد السنوية. علماً ان تلك التداعيات الإيجابية قد يقابلها بشكل جزئي بعض التداعيات السلبية على صعيد الصادرات اللبنانية، إذ تستحوذ الدول المصدرة للنفط على ما يقارب ثلث صادرات لبنان من السلع والإيرادات السياحية. وعلى افتراض ان مرونة الدخل في الطلب الخارجي للدول المصدرة للنفط توازي واحداً، فإن أي انخفاض بنسبة ١ في المئة في دخل الدول المصدرة للنفط من شأنه ان يولّد تراجعاً في الصادرات اللبنانية بما نسبته ١ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. برغم ذلك، فإن صافي الوفورات من حيث العجز التجاري وعجز الحساب الجاري يبقى إيجابياً الى حد لافت ويقدر بحوالى ٥ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي سنوياً، مع ما يرافق ذلك من آثار ايجابية على ميزان المدفوعات للبلاد.

في الختام، وفي حين ان انخفاض أسعار النفط قد ينطوي على بعض المخاطر المحتملة على صعيد التحويلات المالية والصادرات والاستثمارات الأجنبية المباشرة والإيرادات السياحية، إلا انه ينطوي في المقابل على آثار ايجابية جمة على صعيد العجز المالي والعجوزات الخارجية للإقتصاد الوطني. غير ان ذلك لا ينبغي ان يحجب الحاجة الملحة الى البدء بإصلاحات هيكلية جذرية في مجالات تتعلق بالمالية العامة وبالوضعية الخارجية، والتي على الرغم من التداعيات الإيجابية المذكورة آنفاً فهي لا تزال تمثل أبرز عناصر الهشاشة في الإقتصاد الوطني، ما يتطلب تضافراً وتنسيقاً للجهود من قبل المعنيين كافة لتجنب أي ضغوطات بنيوية على الإستقرار الإقتصادي الطويل الأمد في لبنان بشكل عام. ■



Making them wear hard hats provides limited protection, insuring them provides full protection. We at **AL MASHREK insurance & reinsurance SAL** are always committed to provide our valued customers the most affordable insurance options with outstanding support, service and respect.

Since its founding in 1962, **AL MASHREK insurance & reinsurance SAL** has been engaged in the writing and sales of a full range of primary insurance and reinsurance products, covering all classes of insurance to protect our customers' most valuable assets in life.

For more information regarding our Personal Accident program and tailor made products, 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

AL MASHREK
insurance & reinsurance SAL
www.almashrek.com.lb

جعالة بقيمة ألف ليرة يدفعها المواطن تنهي أزمة قوارير الغاز

التوافق على خطة لتبديل ٤ ملايين قارورة على مسؤولية شركات التعبئة وتأميناً للسلامة العامة

... وأخيراً أقرّ مشروع استبدال قوارير الغاز نهائياً وتم التوافق على مضمونه والقاضي بتحصيل رسم شبه رمزي خفضته اللجنة الفرعية للاشغال والطاقة النيابية برئاسة النائب جوزف معلوف من ١٥٠٠ الى ١٠٠٠ ليرة، مقابل إطالة مدة الاستبدال الى ١٠ سنوات، تذهب الى صندوق تديره وزارة الطاقة والمياه وتمول عبره عملية الاستبدال، بحيث يكون عدد القوارير المستبدلة سنوياً موازياً للتمويل المعطى للشركات، مع تحميل شركات التعبئة خلال فترة الاستبدال وفي كل وقت مسؤولية الصيانة الاستثنائية للقوارير، بما في ذلك اتلاف تلك التي تمثل خطراً على السلامة العامة.



انعدام الصيانة يحولها الى قنبلة موقوته

وبذلك تنتظر آلية الاستبدال الجديدة موافقة وزيري الطاقة والصناعة لتسلك طريق التنفيذ، على وعد ان تكون عملية الاستبدال مغايرة لتلك التي حصلت بين عامي ٢٠٠٣ و٢٠٠٦ والتي سبق ان وصفتها جمعية المستهلك بـ «آلية النهب».

النائب معلوف شرح المراحل التي ستتم قبل الانطلاق بعملية الاستبدال، متطرقاً الى استحداث برنامج معلوماتي تطبيقي ملائم للأجهزة الالكترونية النقالة والهواتف الخليوية الذكية، بحيث تتم قراءة الإشارة التقنية الدقيقة والثابتة التي تلحظ علمياً تاريخ صنع القارورة أو تاريخ خضوعها لعملية التأهيل الشامل، محملاً المسؤولية بالدرجة الأولى للمواطن، كاشفاً عن حملات توعية حول كيفية استخدام القوارير تقوم بها جمعية المستهلك في وزارة الإقتصاد والتجارة.



صيانتها على مسؤولية شركات التعبئة

من جهته نوّه رئيس نقابة موزعي الغاز في لبنان جان حاتم بخطوة الاستبدال خلال مهلة ١٠ سنوات، ولفت الى ان غالبية القوارير الموجودة في السوق غير مطابقة للمواصفات، مطمئناً الى وجود آلية لمراقبة سير العملية وتنفيذها بالشكل الصحيح، معتبراً ان الإجراءات تساهم في تنظيم عمل النقابة واطلاق يدها في أعمال الرقابة وضبط الأسعار والأوزان.

بدوره يرى الدكتور عماد الحاج شحاده من معهد البحوث الصناعية ان توصية اللجنة الفرعية النيابية حول آلية استبدال القوارير باتت حاجة ملحة، موضحاً مهمة المعهد القاضية بالإشراف التقني على القوارير بعد عملية تصنيعها.

النائب جوزف معلوف



«ننتظر صدور المراسيم التطبيقية المتعلقة باستبدال قوارير الغاز»

رئيس اللجنة الفرعية المنبثقة عن لجنة الأشغال العامة والنقل والطاقة النيابية **جوزف معلوف** أشار الى ان هناك شراكة فعلية بين جميع المعنيين وعلى رأسهم السلطتان التشريعية والتنفيذية، فضلاً عن الوزارات وفي طليعتها وزارات الطاقة والمياه والصناعة، والإقتصاد والتجارة والبيئة والداخلية، وهذه الشراكة الجدية أثمرت وضع آلية ستخولنا استبدال كل قوارير الغاز الموجودة في البلاد خلال مدة عشر سنوات وتدريجياً، والأمر الأساسي المطروح انه سيوفر حلاً مستداماً في ما خص تبديل القوارير الموجودة بدءاً بالتي تشكل خطراً على السلامة العامة. مستخلصاً حلاً دائماً يتكل عليه المواطن على المدى الطويل، منوهاً بالشراكة الفعلية بين القطاع الخاص والوزارات المعنية، خصوصاً مع وزارة الطاقة.

وعن التوافق مع اللجنة المصغرة والمكونة من بعض الوزارات المعنية في أيار (مايو) ٢٠١٤ كشف عن التوصل الى حل قضى بإضافة رسم ألف ليرة لبنانية يضاف الى كلفة كل تعبئة، لا سيّما وان ليس لدينا مصدر تمويل لاستبدال كل القوارير. والمبلغ يتم ادخاله في جدول تركيب الأسعار لكل قارورة تحتوي على ١٠ كيلوغرامات (أو ما يوازي ١٠٠ ليرة عن كل كيلوغرام لكل قارورة تزيد تعبئتها عن العشرة كيلوغرامات)، وتوخياً لإحقاق العدالة بالنسبة الى المواطن، ستكون هناك مراقبة دقيقة للموارد من قبل مديرية الطاقة في وزارة الطاقة والمياه على الرسم وعملية استبدال القوارير. كما ستكون شركات التعبئة خلال مهلة السنوات العشر المخصصة لاستكمال عملية الإستبدال، وفي كل وقت، مسؤولة عن إجراء الصيانة الإستثنائية للقوارير، بما في ذلك تلف تلك التي تشكل خطراً على السلامة العامة أو تسليمها الصالح منها للإستعمال الى الجهة الرسمية المولجة تسلّم القوارير التالفة، وذلك بالتنسيق مع معهد البحوث الصناعية وبإشراف وزارة الطاقة والمياه.

وبالنسبة الى المراحل التي ستتم خلالها التوصية للإنطلاق بعملية استبدال القوارير، كشف **معلوف** عن ان المرحلة الاولى تتمثل بإعطاء فترة قصيرة من الزمن (حوالى ٣ أشهر) قبل البدء بعملية الإستبدال، كما سيتم تعديل آلية تركيب جدول الأسعار بالنسبة الى مادة الغاز، بحيث يتاح للشركات استرداد ضريبة القيمة المضافة التي تصيب الزيادة المضافة على سعر القارورة، على ان يعاد النظر بمبلغ الزيادة بعد ثلاثة أشهر تخفيضاً أو زيادة وذلك بالتنسيق بين وزارتي المال والطاقة والمياه. بالإضافة الى ذلك، ستقوم الوزارة والإدارة المعنية باستحداث برنامج معلوماتي تطبيقي ملائم للأجهزة الإلكترونية النقّالة والهواتف الخليوية الذكية بحيث تتم قراءة الإشارة التقنية الدقيقة والثابتة التي تلحظ بشكل علمي وواضح تاريخ صنع القارورة أو تاريخ خضوعها لعملية التأهيل الشامل، وغير ذلك من معطيات ضرورية تسهيلاً لمعرفة القوارير الواجب إتلافها أو إعادة تأهيلها بعد مرور السنوات العشر على استخدامها أو إعادة تعبئتها أكثر من ستين مرة.

وختم **معلوف**: «ما ننتظره راهناً هو صدور بعض المراسيم الوزارية لتطبيق هذه التوصيات بالتنسيق مع وزارة المال». ■

جان حاتم (رئيس نقابة موزعي الغاز في لبنان):

«نتمنى ان تكون عملية الاستبدال مغايرة لتلك التي تمت في ٢٠٠٣»

نوّه رئيس نقابة موزعي الغاز في لبنان **جان حاتم** بخطوة استبدال قوارير الغاز خلال مهلة ١٠ سنوات من خلال آلية أقرّت في اللجنة الفرعية المنبثقة عن لجنة الأشغال العامة والنقل والطاقة والمياه في مجلس النواب منذ حوالى الشهر، حيث تبنّت لجنة الأشغال والطاقة تقرير اللجنة الفرعية وأصبح بحكم



جان حاتم

رئيس نقابة موزعي الغاز في لبنان

توصية للحكومة. واعتبر **حاتم** هذه الخطوة انجازاً للنقابة باعتبار ان أقصى اهتمامها المحافظة على السلامة العامة، ونتمنى ان تكون عملية الاستبدال مغايرة لتلك التي تمت عام ٢٠٠٣ حيث تم وضع آلية غير سليمة في ظل غياب شبه كامل للرقابة.

ولفت **حاتم** الى ان غالبية قوارير الغاز الموجودة في السوق اللبنانية غير مطابقة للمواصفات وليست صالحة للإستخدام وان كلفة الصيانة تقع على عاتق المستهلك مستخدم هذه القوارير وليس شركات تعبئة الغاز، مضيفاً «المعطيات المتوافرة حالياً حول عدد قوارير الغاز يختلف بين ما قدّمته الشركات ووزارتي الطاقة والصناعة، لذا تم اعتماد خطة تبديل ٤ ملايين قارورة لبدء تنفيذ الخطة. وعدم اعتبار الجعالة المفروضة لتمويل عملية الاستبدال (١٠٠٠ ليرة لبنانية) رسماً أو ضريبة إنما خدمة للمواطن لتأمين سلامته على ان يعاد النظر بمبلغ الزيادة الذي يشكل رسم بدل وتلف وصيانة القوارير توفيراً للسلامة العامة، نظراً لزيادة الحوادث الناجمة عن إنفجار قوارير الغاز بسبب عدم مطابقتها للمواصفات والمعايير المطلوبة.

ولفت **حاتم** الى وجود آلية لمراقبة سير العملية وتنفيذها بالشكل الصحيح وقد باتت شركات تعبئة الغاز المسؤولة الوحيدة عن صيانة القوارير وسلامتها بما في ذلك إتلاف تلك التي تمثل خطراً على السلامة العامة.

وعن مدى تنفيذ المشروع، قال **حاتم** «وزارة الطاقة هي المسؤولة عن وضع الآلية، وهي نظمت العديد من اللقاءات بحضور المعنيين في هذا الموضوع، وحالياً نحن في صدد انتظار درس الآلية لبدء المشروع، بالإضافة الى اعداد وزارتي الطاقة والصناعة احصاءات لتحديد عدد موزعي الغاز في كل لبنان، بحيث ان عدد المنتسبين الى النقابة يبلغ ٤٥٠ موزعاً فقط. الى جانب تحديد عدد شركات التعبئة والاستيراد بهدف تنظيم هذا القطاع الذي يعاني الفوضى منذ سنوات عديدة».

واعتبر **حاتم** ان هذه الإجراءات تساهم بدورها في تنظيم عمل النقابة، وبالتالي تصبح مسؤولة عن أعمال الرقابة وضبط الأسعار والأوزان، وقد كان للنقيب السابق العديد من الاعتراضات حول عدم مطابقة القوارير التي تم استبدالها عام ٢٠٠٣ للمواصفات المطلوبة وهي تشكل خطراً على حياة المواطنين.

وتطرق **حاتم** الى موضوع الفساد الذي يهدد القطاع، فإلى جانب وجود عشرات الشركات لتعبئة الغاز غير المرخصة والصهاريج المتنقلة التي تقوم بتعبئة الغاز بين الأحياء، فإن العديد من أصحاب المحال التجارية لا يلتزمون بالتسعيرة الموحدة الموضوعة من وزارة الطاقة، لذا قررنا التعاون مع وزارتي الطاقة والصناعة لوضع تسعيرة لموزعي قوارير الغاز بالمفرق والزامهم التقيد بها معتبراً «اختلاف الأسعار استغلالاً للمواطن الذي لم يعد يملك القدرة على تحمل الأعباء المعيشية، ناهيك عن تراجع أسعار النفط التي تلزم الدولة خفض الأسعار». ■

د. عماد الحاج شحادة (معهد البحوث الصناعية):



«دورنا اشرافي تقني في تصنيع القوارير للتأكد من توافر عناصر الامان والسلامة فيها»

رأى الدكتور **عماد الحاج شحادة** مدير التطوير والتكنولوجيا في معهد البحوث الصناعية ان توصية اللجنة الفرعية النيابية حول آلية استبدال قوارير الغاز باتت حاجة ملحة نظراً لوجود أعداد كبيرة من القوارير غير المستوفية للمواصفات المطلوبة مع الأخذ بالاعتبار سلامة المواطنين.

وأوضح **شحادة** «ينحصر نشاط المعهد بالإشراف التقني على القوارير بعد عملية تصنيعها، أو تلك التي تدخل عبر الحدود للتأكد من صلاحيتها وتوافر عناصر الأمان والسلامة فيها إستناداً الى المواصفات القياسية اللبنانية، وبالتالي لا نتدخل في التجاذبات والآراء المختلفة المثارة حول قضية استبدال القوارير».

ويشير د. **شحادة** الى انه وبحسب توصية اللجنة سيتم فرز القوارير في مراكز التعبئة وفق شروط ومعايير تقنية محددة، بحيث سيتلف عدد منها والعدد الآخر يمكن الإفادة منه في حال مطابقته لشروط السلامة العامة ليعاد تعبئته وطرحه في الأسواق أقله لفترة زمنية محددة.

ويفصح د. **شحادة** عن ان المعهد لديه احصاءات دقيقة عن عدد القوارير التي تم استبدالها من تلك المصنعة محلياً أو المستوردة بين عامي ٢٠٠٣ و٢٠٠٦، مع أرقامها التسلسلية وأسماء الشركات المصنعة، مبيناً استبدال مليوني قارورة تولى الفريق المسؤول في المعهد مراقبتها طوال السنوات العشر الماضية بطلب من شركات الغاز التي تقوم ببيعها مباشرة إلى المستهلكين. ■

لانا درغام (ليبنور LIBNOR):



«غير معنيين بالمراقبة ويقتصر دورنا على إصدار المواصفات»

أشارت المديرة العامة لمؤسسة المقاييس والمواصفات اللبنانية (لينبور LIBNOR) **لانا درغام** الى إصدار المؤسسة العديد من المواصفات الفنية سواء لقوارير الغاز الحديد أو تلك المصنعة من مواد مركبة والتي من الممكن ان تدخل السوق اللبنانية.

ولفتت الى انه تم تحديد مواصفات الصمامات والوصلات المركبة في كل قارورة، الى جانب وضع شروط للتعبئة ومراقبة القوارير بعد ١٠ سنوات من وضعها في السوق.

أضافت: «منذ فترة وجيزة عمدت المؤسسة الى تحديث بعض الشروط والمواصفات لمطابقتها المقاييس الجديدة الصادرة عن المؤسسات الدولية». وأكدت **درغام** ان المؤسسة غير معنية بعملية المراقبة بل يقتصر دورها على إصدار المواصفات التي تساعد الوزارات والجهات المعنية على رقابة جودة القوارير، مشيرة الى «ان وزارتي الطاقة والإقتصاد تبذلان جهوداً كبيرة لفرض إلزامية تطبيق هذه المواصفات عند عملية الاستبدال والتعبئة حفاظاً على السلامة العامة، مع العلم ان غالبية الحوادث الناتجة عن التعاطي بقوارير الغاز تعود أسبابها الى سوء الاستخدام وليس فقط لعدم مطابقتها المواصفات المطلوبة. وهنا يكمن دور الدفاع المدني والوزارات المعنية في عملية توعية المواطنين حول هذا الخطر نتيجة الاستعمال الخاطئ والإستهتار». مذكرة بوجود تكامل بين دور مؤسسة (ليبنور) والرقابة والمستهلك بتحقيق الأهداف المنشودة، كاشفة عن وجود أنواع جديدة من القوارير ستدخل قيد التداول في السوق اللبنانية قريباً وتتمتع بشروط السلامة وتتميّز بخفة الوزن وتدني تكاليف الصيانة. ■

لماذا التطبيل.. فكل ما حصل حفلة استدانة ضخمة!



بقلم المهندس زياد زخور

أعربت وزارة المالية اللبنانية عن ارتياحها «للنجاح الباهر» لإصدار الـ«يوروبوند» الذي أنجزته في نهاية شهر شباط (فبراير) الفائت. انه إصدار لافت بلغ حجمه ٢,٢ مليار دولار أميركي، وربما يكون الأكبر حتى تاريخه.

والمضحك المبكي انه رافقت هذا الإصدار حفلة تطبيل وتزمير طويلة عريضة من قبل كبار المكتتبين الدائمين في مثل تلك الإصدارات.

فأغدقوا عليه كيلاً من المدائح والتبخير بشكل فاق كل التصورات: لبنان ما يزال موضع ثقة، مستقبل باهر، مالية الدولة اللبنانية ممتازة جذابة.. الخ. فقد قيل بالإصدار «ما لم يقله مالك في الخمر»!

ولكن إذا ما نظرنا بعين مجردة وبعقل بارد، نرى ان كل ما حصل ما هو سوى حفلة استدانة ضخمة جديدة لتغطية قسم من الفوائد المتراكمة على الدين العام الذي ما يزال يزداد من عام الى عام. فالمصارف المكتتبة تحصل على العوائد العالية، في حين انها تدفع الفوائد الأدنى لأصحاب الودائع لديها.

انها مسرحية كبرى، أبطالها محترفون يلعبون أدوارهم بصورة دقيقة قل نظيرها!

لم ولن يقنعنا أحد اننا في أحسن الأحوال وان نجاح الإصدارات دليل ساطع على ذلك!!

هناك العديد من الكتب والمقالات والأفلام الوثائقية التي تكشف الوجه الأسود لعالم الأموال، لا سيما في الولايات المتحدة الأميركية، بطلة العالم التي تدعي زوراً الشفافية والدفاع عن الإنسانية وحقوق الفقراء، وكيف ان حفنة من الرأسماليين تحاول دوماً السيطرة على الأسواق وتطويعها لمصالحها الخاصة، وهي غالباً ما تنجح بذلك التواطؤ مع الطبقة السياسية الحاكمة.

كيف بالحري في لبناننا الغارق في فساده الأعمى، حيث ان عالمي المال والسياسة توأمان لا ينفصلان!

لا نريد ان نفسد لأبطال حفلة الاكتتاب «الناجحة» نشوتهم. لكن ما يهمنا نحن اللبنانيين ويقلقنا ان دينا لا يزال في ازدياد مطرد، في حين ان الإصلاحات المطلوبة للحد من تضخمه وتحقيق نمو اقتصادي، لا تزال بعيدة كل البعد وليس من أمل ولو صغير بتحقيقها!

ولكن بالرغم من هذا الوضع المزري، نأمل ان تبصر خطة الإصلاح الضريبي التي تحدّث عنها كافة المسؤولين النور، لأنها أصبحت حاجة ملحة وضرورية لانقاذ ما يمكن انقاذه من تلك الفوضى العارمة!

فهل يعقل ان الإصلاح المالي الوحيد الذي حصل في لبنان منذ انتهاء الحرب عام ١٩٩٠، كان فقط إقرار الضريبة على القيمة المضافة الـ "VAT"..؟

انه اصلاح سيئ بجميع الحالات. فهو ساوى بين كل الناس وفرض ضريبة واحدة ثابتة على كل السلع على اختلافها وعلى كل فئات المجتمع مهما اختلفت مداخيلهم. في حين كان من المفروض ان تفصّل الضريبة على القيمة المضافة بشكل أوسع وان ترفق بإصلاح ضريبي شامل.

فلا يعقل ان يدفع الثري والفقير نفس الضريبة!

هنا لب الموضوع. فقد كثرت في الفترة الأخيرة الأخبار المثيرة عن الجنّات الضريبية في العالم وانتشر نشر الغسيل الوسخ والوثائق السرية والتسريبات: LUXLEAKS، SWISSLEAKS.. الخ.

فاتضح للرأي العام العالمي والغربي والعربي بشكل خاص كيف يعمد الأثرياء من سياسيين واقتصاديين وشركات كبرى من مختلف أنحاء العالم، الى التهرب من دفع الضرائب عبر اعتماد وسائل ملتوية ومخالفة للقوانين والأنظمة، فيهرّبون أموالهم وثرواتهم الى مختلف الجنات الضريبية في العالم!

الا ان حاجة الدول الكبرى وحتى تلك الغارقة في فسادها الى الأموال دفعتها الى سن القوانين لملاحقة أموال مواطنيها وشركاتهم أينما وجدت.

أما نحن في لبنان، فلا زلنا دائماً على الهامش، على الرغم من حجم الدين العام الهائل وفراغ الخزينة!

فلا يزال الرأسمالي اللبناني بمثابة الإبن المدلل للدولة اللبنانية وهو أصلاً من بين كبار المتحكمين بمصيرها ومستقبلها! فبينما تستسهل الدولة مد يدها الى مدّخرات اللبنانين الفقراء وتجني من تعبهم مجمل وارداتها، فإنها تغض الطرف عن الأغنياء والأثرياء!

هذا أمر لا يمكن السكوت عنه ولا الاستمرار به!..

فسياسة الاستدانة المستدامة ليست انجازاً رائعاً ويستأهل الطبل والزمر، بل على العكس يجب العمل على التقليل منها، نظراً لكلفتها العالية!

يكفي ان ننظر الى المشاكل التي تتخبط بها دول في منطقة اليورو من خطر افلاس اليونان والبرتغال واسبانيا وايطاليا وغيرها، لنقتنع ان معالجة مشكلة الدين العام بمزيد من الاستدانة لم ولن تجلب سوى الخراب والبؤس على الشعوب.

فالاعتماد على سياسة ضرائبية متعددة الأوجه هو الحل الوحيد لزيادة مداخيل الدولة والتخلص من الدين العام الباهظ الكلفة.

أين الضريبة التصاعدية، والضريبة على الربح العقاري والضريبة على الأملاك البحرية والضريبة على الثروات الكبرى .. الخ؟

لماذا هذا الرفض الدائم للإصلاح الضريبي؟

رجاء يا دولة لبنانية، احمِ الفقراء وذوي الدخل المحدود من ضرائبك واستوفيها من الأغنياء والأثرياء وكبار المالكين.. فهم الذين يجنون الأرباح الطائلة وعليهم تسديد الضرائب المتوجبة عليهم.

يهددون دائماً أنهم سيغادرون البلد في حال «حشروا» في الزاوية. نحن واثقون انهم لن يذهبوا الى أي مكان. فالجنات الضريبية الى انحسار، فأينما ذهبوا لن يكونوا في وضع أفضل حالاً من لبنان. فهم سيظلون فرحين ومرتاحين في العيش في بلدهم حتى ولو اضطروا الى تسديد جزء من ضرائبهم! ■



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.

لبنان - الكويت - البحرين - قطر - الإمارات العربيّة المتّحدة - سلطنة عمان - السعوديّة - سوريا - الأردن تلفون : 00961 1 363610 www.arabiainsurance.com

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 شركة التجارة ١٨٨٩ - سجل هيئات الضمان ٢ تاريخ ١٩٧٦/٩/١١ هيئة خاضعة للمرسوم ٩٨١٢ تاريخ ١٩٦٨/٥/٤

لماذا الاهتمام الكبير بتشكيل لجنة الرقابة على المصارف في لبنان

الزعماء السياسيون قدموا أسماء مقربة منهم من ذوي الاختصاص

من سيكونون الأوفر حظاً إذا لم يُجدد للجنة الحالية؟


سمير حمود


جوزف سركيس


طوني شويري


منير اليان


احمد صفا

كتب انطوان زخور:

تقول مصادر مطلعة جداً على الاتصالات التي تجري بين أفرقاء الحكم لتشكيل لجنة الرقابة على المصارف التي تنتهي ولاية رئيسها وأعضائها في آذار الجاري، ان وزير المال بعد الاتفاق مع حاكم مصرف لبنان قد يختار اللجنة من المرشحين السادة: سمير حمود (سني) ليحل رئيساً للجنة محل أسامة مكداشي، جوزف سركيس (ماروني) ليحل محل أمين عواد، أحمد صفا (شيعي) سيبقى في منصبه. طوني شويري (ارثوذكسي) ليحل محل سامي العازار، منير اليان (كاثوليكي) سيبقى في منصبه.

وقالت المصادر نفسها انه في حال تم الخلاف على أحد هذه الأسماء المدعومة من رؤساء الكتل النيابية وجمعية المصارف ومؤسسة ضمان الودائع، قد يؤخذ باقتراح حاكم مصرف لبنان بتجديد الولاية للجنة الحالية المنتهية ولايتها.

تحليل واقعي

وفي تحليل لمصرفي كبير له شأنه السياسي لتشكيل اللجنة الجديدة، إذا لم يجدد للجنة الحالية، قال ان **سمير حمود** المرشح لرئاسة اللجنة يرشحه الرئيس **سعد الحريري** وقد تم ايصال هذه الرسالة لرئيس اللجنة الحالي **أسامة مكداشي** عبر صديق مشترك وهذا ما جعل **مكداشي** يعرب عن عدم رغبته بالترشح لولاية جديدة، وهذا يؤكد امكانية وصول **حمود** الى رئاسة اللجنة، وتابع المصرفي تحليله الموضوعي لتركيبة التشكيلة الجديدة: بالنسبة للمرشح الشيعي فإن الرئيس **نبيه بري** وكتلته يؤيدان تجديد الولاية لعضو اللجنة الحالي **احمد صفا** وليس من مرشح جديد لمنافسته، وبالنسبة للمرشح الماروني **جوزف سركيس** الذي قدم اسمه الجنرال **ميشال عون** رئيس التيار الوطني الحر فقد يفقد بقية المرشحين الموارنة حظوظهم لا سيّما مرشح جمعية المصارف ومؤسسة ضمان الودائع **امين عواد**، وبالنسبة للمرشح الأرثوذكسي الحالي **سامي العازار** فإن تخلي الجنرال **عون** عنه ليرشحه الوزير **سمير مقبل**، أعطى الحظ للمرشح **طوني شويري** الذي تدعمه مؤسسة ضمان الودائع ويدعمه نائب رئيس المجلس النيابي السابق **أيلي الفرزلي** ليحل محله.

أما بالنسبة للعضو الكاثوليكي في اللجنة **منير اليان** والذي ترشحه جمعية المصارف والكتائب كمرشح حيادي فله الحظ الأوفر ليبقى في اللجنة.

بالنسبة الى المرشحين الآخرين مثل **مازن سويد** المدعوم من الرئيس **فؤاد السنيورة** فقد سبقه الى المنصب بأشواط **سمير حمود** المؤيد مباشرة من الرئيس **سعد الحريري**. وبالنسبة الى المرشح المفاجئ **اندره بندلي** لعضوية اللجنة فلا حظ له حيث عمل مدة عشر سنوات مديراً مؤقتاً لبنك المدينة مقابل مخصصات ضخمة وكانت له خلافات مع أكثر من جهة وعميل وبخاصة مع لجنة الخبراء ومع آل **أبو عياش** الذين يقيمون عدة دعاوى عليه وعلى مصرف لبنان.

يبقى ان نذكر ان المرشح الأرثوذكسي **جورج عواد** الذي أعطى اسمه الجنرال **عون** الى جانب اسم المرشح الماروني **جوزف سركيس** لم يعد متحمساً للترشح نظراً لما لديه من أعمال استشارية لعدد كبير من المؤسسات ورجال الأعمال اللبنانيين والعرب، وكان **عون** قد اعتبر ترشيحه ضمانة اضافية للقطاع المصرفي حيث له خبرته وصدقيته ولم تتمكن من إضعاف مناعته عدة تجارب تعرض لها خلال إدارته للبنك اللبناني الكندي قبل اختيار أصحابه لمصيرهم السيئ.

توسعنا هنا في الحديث عن لجنة الرقابة على المصارف لأن مهمات هذه اللجنة هي حماية القطاع المصرفي وصيانة أموال المستثمرين والمودعين عبر تدقيقات وتحقيقات رئيسها وأعضائها. فإذا لم يكونوا من ذوي الخبرة المعمقة في الصناعة المصرفية ولهم إلمامهم بالإشراف والرقابة، يتسببون بإلحاق أوسع الضرر بالقطاع وهذا ما جرى قبل ثلث قرن في عهد رئيس اللجنة الهارب **جورج كوتيا**!

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

«الإعتماد المصرفي» أطلق البطاقة المسبقة الدفع المتعددة العملات

فريدي زريق: تلائم مقتضيات الزبائن وتلبي المعايير المصرفية العالمية



من اليمين: باسل التل وفريدي زريق



من اليسار: مازن رحم، دوريس باسوس، شفيقة سلام ورونالد ناكوزي

أطلق بنك الاعتماد المصرفي CREDITBANK ، بصفته من السباقين في الشرق الأوسط وشمال افريقيا وأول مصرف في لبنان، في فندق فينيسيا بالتعاون مع ماستركارد العالمية ومصرف CSC البطاقة المسبقة الدفع المتعددة العملات المميزة بقدرتها على احتواء أربع عملات مختلفة منها مخصصة للدول الغربية (الدولار الأميركي، اليورو، الجنيه الاسترليني والدولار الكندي) وأخرى لدول المنطقة (الدولار الأميركي، الدرهم الإماراتي، الدينار الكويتي والريال السعودي) وامكانية استخدامها في الوقت نفسه.

وصممت البطاقة لتلبي تطلعات العملاء المسافرين ولتمنحهم المزيد من الراحة والطمأنينة، ويتم من خلال هذه البطاقة تثبيت سعر الصرف للعملات المختلفة عند القيام بتعبئتها أو إعادة تعبئتها في أي فرع من فروع الاعتماد المصرفي.

ومن أبرز منافع هذا المنتج العصري، تحرير المسافرين من عبء الغرامة وحمايتهم من تقلبات أسعار الصرف، إضافة لتزويدهم بأحدث معايير الأمن والسلامة من خلال تقنيات الرقاقة الالكترونية (PIN ON CHIP) اوالـ PAYPASS وخدمة الرسالة الفورية (SMS).

كما صمّمت بوابة الكترونية خاصة بالبطاقة تخوّل العملاء خلال سفرهم الاطلاع على تفاصيل مشترياتهم وسحوباتهم النقدية والتحويل بين العملات المتوفرة، بالإضافة الى مساعدة عالمية على مدار الساعة.



جانب من الحضور

في هذا السياق، كانت كلمة لمدير عام الاعتماد المصرفي **فريدي زريق** أعرب خلالها عن اعتزاز الاعتماد المصرفي ش.م.ل. بصفته من المصارف السبّاقة في الشرق الأوسط وشمال افريقيا والاولى في لبنان، التي تقوم بإطلاق هذا المنتج المصرفي المعاصر، الذي يلائم مقتضيات الزبائن التي يحرص المصرف كل الحرص على مراعاتها وتلبيتها وفق المعايير المصرفية العالمية.

وتطرّق **زريق** للمستوى الملحوظ من التقدّم الذي أحرزه الاعتماد المصرفي ش.م.ل. ليصبح أحد المصارف الأسرع نمواً في لبنان والمصنّفة ضمن مجموعة ألفا. كذلك تحدث عن استراتيجية المصرف التي تجلّت بإرساء أسس الهوية المؤسسية المستحدثة للمصرف في شبكة فروع الإعتماد المصرفي الجديدة التي تتّصف بتصميمها الإبداعي المعاصر والمجهّزة بتقنيات عالمية حديثة.

وخلال الحفل قال **باسل التل** مدير ماستر كارد في منطقة المشرق العربي «إن إطلاق البطاقة المسبقة الدفع المتعددة العملات يصب في خانة مدى تمرّس المستهلك اللبناني ومعرفته الوثيقة بأحدث التقنيات. كذلك لا بدّ من الإشارة الى عمق شغفه بالابتكارات مما يدفعنا في ماستركارد لمواكبة تطلّعاته. لذلك أرسينا شراكة متينة مع بنك الاعتماد المصرفي بهدف تطوير تقنيات الدفع الإلكترونية في لبنان. عليه، نؤكد ان هدفنا واحد وهو الارتقاء بتجارب العملاء من خلال قوة التكنولوجيا».

خدمة الدفع بواسطة الهاتف الخليوي PAYMOBEY من «الاعتماد اللبناني»

يتابع بنك الاعتماد اللبناني دوره الرائد في مجال الخدمات المصرفية الالكترونية من خلال تقديم حلول متطورة لعملائه تشمل الدفع بواسطة الهاتف الخليوي ومن أي مكان.

وفي هذا الإطار أطلق البنك خدمة PAYMOBEY والتي تتيح تحويل واستلام الأموال في أي وقت وأينما كان وتسديد ثمن المشتريات أو الطلبات الهاتفية لدى التجار التابعين لشركة إدارة بطاقات الإئتمان CCM والمشاركين في هذه الخدمة باستخدام الهاتف الخليوي.

وخدمة PAYMOBEY آمنة وسهلة الاستعمال وعملية وتمكن المستخدم من الدفع عبر الهاتف الخليوي من دون الحاجة للتواجد لدى التاجر.




North
Assurance
S.A.L.
You take
your
chances
we take
the risk...
MANAGEMENT OFFICE
Sin-el-Fil blvd - Freeway Tower
Tel : 01/511995 - Fax : 01/511996

عملية استحواذ سيدروس انفست الاستثماري على ستاندرد تشارترد انبثق عنها مصرف سيدروس بنك

فادي العسلي ورائد خوري ونقولا شماس يشرحون الأهداف من هذا الاستثمار الكبير



من اليمين: CHRISTOS PAPADOPOULOS، رائد خوري وفادي العسلي



من اليسار: شفيق أبي اللمع، نقولا شماس، ميشال شويري وداني قزي

سجل المؤتمر الصحفي الذي عقده أركان مصرفي سيدروس بنك CEDRUS BANK ش.م.ل. وسيدروس انفست بنك نجاحاً لافتاً نظراً لإطلاقهم المصرف الجديد سيدروس بنك في وقت تتراجع فيه القطاعات الإقتصادية وتشهد الأسواق جموداً كبيراً.

وبحضور المدير التنفيذي الإقليمي لستاندرد تشارترد بنك CHRISTOS PAPADOPOULOS الذي انتقلت ملكيته الى سيدروس انفست بنك أوضح أركان المصرفين الهدف من إطلاقهم هذا الحدث الكبير بهذا الوقت ببيانات جاء فيها:



من اليسار: غسان عياش وروي الهاشم



من اليمين: ستيفاني سرياني، جورج نجم، نقولا شماس، ساندي اسبر، اليان مخيبر، جويل تامر ونور ياسمين

يأتي هذا الحدث بمثابة شهادة دامغة على ثقة سيدروس انفست بنك بالاقتصاد اللبناني.

وباجتماع عوامل النجاح التي يتميز بها سيدروس انفست بنك والمعايير العالمية التي يشتهر بها بنك ستاندرد تشارترد، نشأسيدروس بنك على أرضية متينة لتشغيل منظومة عمليات مصرفية متفوقة. ويقدّم هذا المصرف خبرة مالية كبيرة متمثلة بفريق عمل ذي خبرات عالية، أعدّ استراتيجية واضحة لضمان النجاح في لبنان.

وللمناسبة، صرّح **رائد خوري**، رئيس مجلس إدارة وأحد مؤسسي سيدروس انفست بنك، أن «هذا الاستثمار هو خير دليل على إيماننا بمستقبل لبنان. والمنصة التي حزنا عليها صلبة وقابلة للتوسع في السوق اللبنانية. ويهدف سيدروس بنك لأن يؤدي دوراً ريادياً في القطاع المصرفي. عبر كيان جديد ومستقل، ومن خلال الاستفادة من ثقافة الخدمة المصرفية الخاصة لسيدروس انفست بنك، يهدف سيدروس بنك إلى توسيع المنتجات والخدمات المصرفية على صعيدي التجزئة والشركات. كما ونتطلع إلى توثيق العلاقات المصرفية الحالية بالإضافة إلى تطوير محفظة الزبائن».

من جهته، شرح **فادي العسلي**، رئيس مجلس إدارة سيدروس بنك وأحد مؤسسي سيدروس انفست بنك، «انها المرة الاولى التي يستحوذ فيها مصرف متخصص على ٨٥٪ من أسهم مصرف تجاري» وأشار الى أن استراتيجيتنا التي أدت إلى الاستحواذ على بنك ستاندرد تشارترد في لبنان تهدف إلى إنشاء سيدروس بنك الذي يملك مجموعة منتجات أكثر شمولية بالإضافة إلى منصة تشغيل قوية، فضلاً عن تغطية أوسع للخدمات. الهدف هو توثيق العلاقة مع العملاء الحاليين مع إضافة قاعدة جديدة من الزبائن. لقد وضعنا استراتيجية مبنيّة على تنويع المنتجات بهدف خدمة شرائح أكبر من العملاء. ونحن بصدد رفع رأس مال المصرف أكثر من ٤ أضعاف بهدف التحلي بقاعدة مالية صلبة ليصل الى ٦٠ مليون دولار أميركي». ختم السيد **العسلي** كلمته متوجهًا بالشكر إلى كافة مساهمي سيدروس إنفست بنك لثقتهم الغالية منذ تأسيس المصرف.

ورداً على اسئلة مندوبة «البيان الإقتصادية» أورد **نقولا شماس** ان دوره الأساسي كنائب رئيس للبنك سيكون توجيهياً واشرافياً بهدف التطوير وأنه يأمل الكثير من القطاع المصرفي اللبناني بفضل المتانة والملاءة اللتين يتمتع بهما، لافتاً الى الدور الذي سيؤديه لبنان خلال فترة إعادة بناء سوريا إضافة الى ما سيكون من مردود من قطاع النفط والغاز بدءاً من التنقيب وصولاً الى الإنتاج «كما اننا نعول كثيراً على اقتصاد المعرفة». وقال **شماس** «ان الوقت الآن مناسب جداً وسيدروس بنك كما قال رئيس البنك **فادي العسلي** مجهز لتأدية دور حيوي وفعال».

مجلس إدارة سيدروس انفست بنك

يتشكل مجلس إدارة سيدروس انفست بنك من: **رائد خوري** رئيس مجلس إدارة البنك عمل سابقاً في بنك باركليز وبنك عوده كمدير تنفيذي.

الأعضاء: **الياس ابو فرحات** مهندس مقاول، **ابراهيم الجماز سعودي** (مجموعة الجماز السعودية) وعمل في بنك عوده في بيروت وقطر، **جورج عتيق** قاض سابق ومقاول، د. **غسان عياش** نائب حاكم مصرف لبنان سابقاً، **غازي يوسف** نائب ورئيس شركة MEAS لخدمات الطيران، **أسعد رزوق** عمل لدى بنك نامورا NAMURA في لندن.

مجلس إدارة سيدروس بنك

أعلن خلال المؤتمر الصحفي عن مجلس إدارة بنك سيدروس واختيار **فادي العسلي** رئيساً لمجلس الإدارة و**نقولا شماس** نائباً للرئيس وسوف يعلن عن بقية أعضاء مجلس الإدارة في وقت لاحق.

فادي العسلي رئيس مجلس إدارة البنك أحد المؤسسين للبنك عمل سابقاً لدى باركليز بنك BARCLAY'S BANK وفي بنك عوده – سرادار كرئيس تنفيذي CEO.

نقولا شماس نائب رئيس البنك رئيس جمعية تجار بيروت خبير اقتصادي خريج جامعتي MIT وهارفرد وهو يمتلك ١٥ في المئة من رأس المال.



uca
INSURANCE

صار ما صار...

01-383383 | uca.com.lb

Ministry of Economy Register 159.

د. فرنسوا باسيل يحذر: استمرار الوضعين الامني والسياسي على حالهما لن يمكّن المصارف مستقبلاً من تأمين حاجات الدولة



من اليمين: د. مكرم صادر، د. فرنسوا باسيل وسعد أزهري



من اليسار: وليد روفايل، جورج جريس، رامي الجسر، الوزير مروان خير الدين، الزميل عدنان الحاج، روجيه داغر وعبد الرزاق عاشور



من اليسار: روجيه داغر، علي زين الدين وجورج صغبيني



من اليسار: طارق بلال

تناول رئيس جمعية المصارف **فرنسوا باسيل** في مؤتمر صحافي المؤشرات الفعلية في القطاع المصرفي، في حضور نائب رئيس الجمعية **سعد أزهري** والأمين العام للجمعية الدكتور **مكرم صادر**، كما حضر عضو الجمعية الوزير السابق **مروان خير الدين** وعدد من رؤساء مجالس ادارات بعض المصارف.

ورأى في اللقاء الدوري للصحافة الاقتصادية ان المعطيات المتمثلة بالنمو الإقتصادي وعجز المدفوعات الخارجية تنعكس تباطؤاً في نمو الودائع لدى القطاع المصرفي بحيث تراجع معدّل نمو إجمالي الودائع من ٩٪ عام ٢٠١٣ مقارنة بالعام ٢٠١٢ الى معدّل ٦٪ عام ٢٠١٤ مقارنة بعام ٢٠١٣. لكن ازدياد الودائع بما مقداره ٨,٥ مليارات دولار بقي كافياً لتغطية الاحتياجات التمويلية للإقتصاد الوطني بقطاعيه العام والخاص، والتي زادت في مجملها بما يقارب ٣,٥ مليارات دولار خلال العام ٢٠١٤.

وتمنى **باسيل** ان «يتم التجديد لأعضاء لجنة الرقابة على المصارف لأن القانون يفرض على أعضاء اللجنة الجديدة ان يقسموا اليمين أمام رئيس الجمهورية وهو المركز الذي ما زال شاغراً،» محذراً من استمرار الوضعين الأمني والسياسي على حالهما وتراجع حركة الاستثمارات الخارجية، فالمصارف لن تتمكن مستقبلاً من تأمين حاجات الدولة في ظل حركة نمو الودائع».



من اليمين: د. مكرم صادر، حبيب لحود، نهى أبو اسعد وتانيا رزق الله



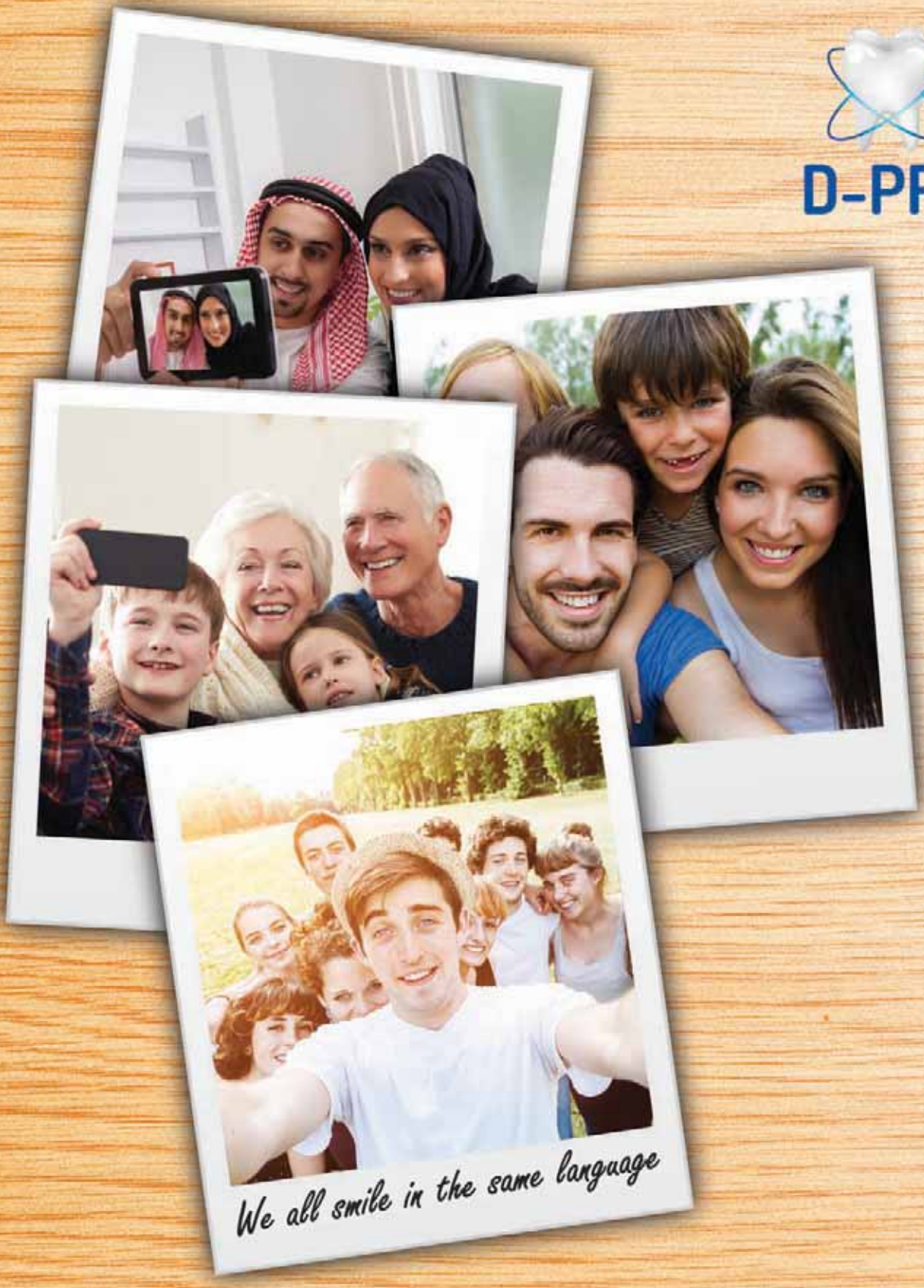
من اليسار: سيبيل رزق، ندى الطويل، ليلى الرحباني وايزابيل نعوم



ندى الطويل ورمزي أبو عز الدين



من اليمين: ايزابيل نعوم وتانيا رزق الله



D-PRO

D-PRO, the first complete dental coverge program from ITN, that 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 بأقل من ١٬٠٠٠ ل. ل./ اليوم

www.itnbroker.com +961 71 546444 +961 76 546444

ITN INSURANCE TEAM NETWORK

PILIER LA MUTUELLE

د. جوزف طربيه في ندوة حول مستجدات تطبيق معايير الإفصاح المالي:
المصداقية تعكس الوضعية المالية للمصرف ومدى مطابقتها للأنظمة
د. امين عواد: المعيار الدولي للإفصاح المالي شكل منعطفاً اساسياً في مقاربة الخسائر



من اليمين: بابكر محي الدين، د. أمين عواد، د. جوزف طربيه، جوزف الفضل، وسام فتوح والعميد سامي نصيري



من اليمين: غسان طبال، مصطفى السباعي وداني يونس



من اليسار: سعيد شبير، كارول رعد وناجي الهاروني



من اليسار: سندرا حرفوش، سامر رمضان ومحمد علي حلبي



من اليسار: سينتيا بارود، كالين بطراني ومكارديش بولدوكيان



من اليمين: كارلوس لبّس، ربيع أبي عمار وعصام الدين علاق

نظم اتحاد المصارف العربية وبالتعاون مع لجنة الرقابة على المصارف في لبنان في فندق Four Points ندوة مصرفية متخصصة حول موضوع «المستجدات الأخيرة في تطبيق المعايير الدولية لتقارير الافصاح المالي IFRS والمعايير ذات الصلة بالصناعة المصرفية»، وذلك بحضور نخبة من المصرفيين والخبراء في هذا الموضوع تقدمهم رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، رئيس اللجنة التنفيذية في اتحاد المصارف العربية الدكتور **جوزف طربيه** والامين العام للاتحاد الاستاذ **وسام حسن فتوح**، وعضو لجنة الرقابة على المصارف، عضو الهيئة المصرفية العليا الدكتور **امين عواد** وممثلون عن ٧ دول عربية.

وقال د. **طربيه**: «أن الشفافية في الإفصاح تهدف إلى إظهار الصورة الحقيقية للمؤسسة وتساعد بالتالي المستثمرين وأصحاب العلاقة (Stack Holders) على إتخاذ القرار السليم بشأن علاقتهم بها.

ولكي تتأمن الأهداف المتوخاة من تقديم المصارف لبياناتها المالية لا بدّ من أن تتمتّع البيانات الواردة في هذه القوائم بخصائص أهمّها:

الملاءة، التوقيت المناسب، المصداقية، المقارنة والتماثل، وأخيراً الأهمية النسبية.

أضاف «نظراً لأهمية المعلومات التي تتضمنها القوائم المالية، لا بدّ من إضفاء المصداقية عليها من قبل مفوضي المراقبة أو المراجعين الخارجيين الذي يدلون بشهاداتهم بأن هذه البيانات تعكس بشكل معقول الوضعية المالية للمصرف، وأنها مطابقة للقوانين والأنظمة المحلية المنظمة لأصول المحاسبة، وللمعايير الدولية للإفصاح المالي التي تضع القواعد المنظمة لإعداد القوائم المالية على أسس علمية ومهنية شاملة وموحّدة، مما يوفّر أعلى درجات المصداقية لتلك القوائم، وبالتالي يظهر صورة واضحة للوضع المالي للمؤسسة».

وقال د. **عواد**: هنالك العديد من الدول، وليس أقلها أهمية، لا تطبق المعايير المحاسبية الدولية (IAS / IFRS) بل تضع معايير إفصاح مالي خاصة بها، أي إنها توحّد المعالجات المالية لأوضاع مالية مماثلة داخل البلد، دون التنسيق مع الدول الأخرى وهذا ما يعرف بعبارة GAAP (– Generally Accepted Accounting Principles المبادئ المحاسبية المقبولة بشكل عام).

ومن أهم هذه الدول: الولايات المتحدة الأميركية، المملكة المتحدة، استراليا، كندا، الصين، روسيا والأرجنتين.

اضاف: أما المعيار الدولي للإفصاح المالي رقم ٩ (IFRS 9) موضوع ورشة العمل هذه، فقد بدأ العمل عليه خلال شهر تشرين الثاني ٢٠٠٩، على أثر الأزمة المالية العالمية، أي بعد أحداث ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨. وتم وضع المعيار الدولي للإفصاح المالي رقم ٩(IFRS9) لاستبدال المعيار المحاسبي ٣٩ (IAS 39) بمقاربة جديدة شكلت منعطفاً اساسياً في مقاربة الخسائر وهي المقاربة الإحترازية (Prudential) للخسائر بشكل مبكر، والبدء بتكوين المؤونات قبل تحقيق الخسائر.

د. مكرم صادر: ثلاثة مشاريع قوانين تنام لدى لجان المجلس النيابي

تبادل المعلومات الضريبية – نقل الأموال عبر الحدود وتوسيع نطاق مكافحة غسل الأموال

يعتبر أمين عام جمعية مصارف لبنان د. **مكرم صادر** «ذاكرة المصرفيين» اذ يجمع في خزائن مكتبه كل ما يتعلق بالقطاع المالي والمصرفي ويجد سهولة في ايجاد أي ملف أو مرجع لكل قضية تطرح للبحث أو للدراسة.

في مقال له حول تبييض الأموال ومكافحة الإرهاب أكد وجود عدة مشاريع قوانين أحالتها الحكومات اللبنانية الى المجلس النيابي وما زالت قيد الدرس في بعض اللجان منذ ما يقارب الثلاث سنوات.

ومشاريع القوانين الثلاثة التي ذكرها د. **صادر** هي كما أوردها:

– بداية مشروع القانون الوارد في المرسوم رقم ٨٠٠٢ تاريخ ٢٣ نيسان ٢٠١٢ والمتعلق بتبادل المعلومات الضريبية. وأملنا ان يتم إقراره سريعاً في لجنة المال والموازنة، خصوصا ان وزارة المالية تشجّعه وتوافق عليه مع بعض التعديلات. يندرج هذا القانون في إطار قرارات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) وآلياتها لمكافحة التهرّب الضريبي ويغطّي تبادل المعلومات الضريبية بشأن التهرّب الضريبي لمواطني دول المنظمة المذكورة. ولا يؤذي اللبنانيين العاملين خاصة في بلدان الخليج وافريقيا، أي ٨٠ في المئة من مغتربينا.

– يكمن الثاني في مشروع القانون الوارد في المرسوم رقم ٧٩٨٣ تاريخ ١٤ نيسان ٢٠١٢ المتعلق بنقل الأموال عبر الحدود. ولا يعيق هذا القانون قطعاً حركة الأموال باتجاه لبنان حتى الأموال النقدية (CASH)، بل على العكس يلزم الناقل فقط بالتصريح و/أو الإفصاح عن المبالغ النقولة. ويساعد التصريح في قبول المصارف لهذه الأموال متى دخلت الى البلد نظامياً، وبعد تأكد المصارف بدورها من مصادرها المشروعة. ونشير كذلك الى ان الجزء الأكبر من التدفقات المالية تحوّل أصولاً عبر النظام المالي والمصرفي. ويبقى حجم المال النقدي (CASH) دون الاهمية التي يتوهّمها البعض. لقد آن الآوان لوقف التذرّع بأسباب واهية تؤخر إقرار التشريعات وتؤذي كل اللبنانيين.

– أخيراً هناك مشروع القانون المتعلق بتعديل القانون رقم ٣١٨/ ٢٠٠١ لناحية توسيع نطاق مكافحة تبييض الأموال، ليشمل معظم الجرائم المالية، بما فيها حماية الملكية الفكرية ولناحية توسيع موجب التصريح ليشمل قطاعات مهنية جديدة (الكتّاب العدول، المحامون...) انسجاماً مع معايير لجنة «غافي GAFI».

وينهي د. **صادر** مقاله: طبعاً الحكومة قامت بواجبها وأحالت التعديلات الى المجلس النيابي منذ آذار/نيسان عام ٢٠١٢، ويبقى على المجلس النيابي الكريم دراسة وإقرار هذه القوانين خلال العام الحالي، لئلا يتعرّض لبنان للإدراج على اللوائح السوداء او الرمادية من قبل الـ MENAFATF أو من قبل منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية OCDE أو غيرها من المحافل الدولية.



والى ذلك الحين، فإن المصارف العاملة في لبنان، استناداً الى القوانين والنظم المرعية الإجراء، تنخرط جدياً في مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، حرصاً على سلامة العمل المصرفي، وحرصاً على مدّخرات اللبنانيين وحرصاً على سمعتها من دون انتظار هذه القوانين. غير ان إقرارها من قبل المجلس النيابي سوف يعتبر، قبل أي شيء، انجازاً للمجلس ذاته وتحصيناً للعمل المصرفي والمالي. كما سيشكّل تحديثاً هاماً للإطار القانوني والتشريعي الناظم للصناعة المصرفية في لبنان ولعلاقاتها مع المجتمع الدولي. إنها فعلاً مسؤولية كبيرة على عاتق النواب وأملنا كبير ان يتم إنجاز هذه التشريعات.

العالم كلّو برحّب فيك بفضل بطاقة
AIR FRANCE KLM - BANQUE LIBANO-FRANÇAISE
يلّي بتقدّملك لغاية
١،٥ مَيل
مقابل كل
١ د.أ.
بتصرفو بلبنان أو بالخارج.
في ألف طريقة منساهم فيها بطموحاتكن.
هيدي وحدة منّن.
AIRFRANCE KLM
البنك اللبناني الفرنسي
مساهم في طموحاتك
01/03 79 13 32 | Short N°: 1332 | Call Center: 1272
info@eblf.com | www.eblf.com
MY BLF

القرار البديل عن قانون حماية حقوق عملاء المصارف

أصدر مصرف لبنان قراراً بأصول إجراء العمليات المصرفية والمالية مع العملاء

دعوة تثقيفية وتوعوية للعملاء وتذكير للمصارف بواجباتها

إثر تكاثر شكاوى عملاء المصارف على عدد من المصارف الكبيرة والصغيرة لدى لجنة الرقابة على المصارف لاقتناص بعض حقوقهم وإلزامهم بشروط غير معقولة وفرضها على مقترضي الأموال لشراء الشقق السكنية بوالص تأمين من شركات معينة واجبارهم على دفع رسوم شبه عشوائية على معاملاتهم، رفعت اللجنة برئاسة أسامة مكداشي الذي كان يتأثر كثيراً بالشكاوى التي يتلقاها الى حاكم مصرف لبنان اقتراحاً بإنشاء وحدة في مصرف لبنان (وحدة حماية حقوق المودعين) لتعالج مثل هذه الشكاوى عن طريق صياغة قانون يسمح بالتدخل واتخاذ العقوبات المناسبة. وبعد دراسة الوضع مع حاكم مصرف لبنان والمجلس المركزي لمصرف لبنان تبين ان مثل هذا القانون يسيء الى سمعة القطاع ككل والى الحرية الإقتصادية التي تمارس من قبل المصارف وتم التوافق على إصدار قرار أساسي تحت رقم ١١٩٤٧ في ٢٠١٥/٢/٤ بعنوان: «أصول إجراء العمليات المصرفية والمالية مع العملاء» وقد نصت مواده على الطلب من المصارف والمؤسسات المالية العاملة في لبنان العمل على تثقيف العملاء وتوعيتهم وتوضيح حقوقهم من خلال نشر برامج التوعية والتثقيف في مراكزها الرئيسية وفي جميع فروعها.. واعتماد لائحة بحقوق وواجبات العملاء والتعامل بشكل عادل ومنصف ومهني مع العملاء كافة وتزويد العملاء بالمعلومات الدقيقة الواضحة والوافية الى مواد أخرى سيراها القارئ في نص هذا القرار.

وفي ملحق لهذا القرار تحت عنوان «لائحة حقوق وواجبات العميل، أرشد العميل الى كيفية بعض حقوقه وكيفية تقديم مراجعة بخصوص أي خدمة أو منتج وفي حال المخالفة يحق للمصرف المركزي ان ينزل بالمصرف المخالف العقوبات المنصوص عنها في المادة ٢٠٨ من قانون النقد والتسليف (يراها القارئ في آخر هذا القرار).

ترك الحرية للعميل لاختيار شركة تأمين من بين خمس شركات على الأقل

نشر لائحة بحقوق وواجبات العملاء ووضعها بتصرفهم في المركز الرئيسي والفروع كافة

إذا خالف المصرف تطبيق القرار تنزل به العقوبات الإدارية حتى شطبه من لائحة المصارف

قرار أساسي رقم ١١٩٤٧

أصول إجراء العمليات المصرفية والمالية مع العملاء

ان حاكم مصرف لبنان،

بناءً على قانون النقد والتسليف لا سيما المواد ٧٠ و ١٧٤ و ١٨٢ و ١٨٤ منه، وبناء على قرار المجلس المركزي لمصرف لبنان المتخذ في جلسته المنعقدة بتاريخ ٢٠١٥/٢/٤،

يقرر ما يأتي :

المادة الاولى: على جميع المصارف والمؤسسات المالية العاملة في لبنان، وفي إطار تقديم الخدمات والمنتجات المصرفيّة والمالية بأنواعها كافّة، العمل على تثقيف العملاء وتوعيتهم وتوضيح حقوقهم من خلال نشر برنامج التوعية والتثقيف في مراكزها الرئيسيّة وجميع فروعها ومواقعها الإلكترونيّة وغيرها من وسائل التواصل مع العملاء.

المادة الثانية: على جميع المصارف والمؤسّسات الماليّة العاملة في لبنان القيام بما يلي:

١ – اعداد لائحة بحقوق وواجبات العملاء تتضمّن على الأقل المعلومات المذكورة في الملحق المرفق. تعدّ هذه اللائحة باللغة العربية بالإضافة إلى لغة أجنبية يختارها المصرف أو المؤسسة المالية.

٢ – وضع اللائحة المذكورة أعلاه بتصرف العملاء في المركز الرئيسي والفروع كافة على ان تصاغ بشكل واضح ومفهوم من غالبية المعنيين.

٣ – تزويد كل عميل بنسخة عن هذه اللائحة، على أن يقوم الموظف المعني بشرح محتواها وتوعيته على أهميّتها.

٤ – الاستحصال على توقيع العميل على مستند خطي يفيد انه استلم هذه اللائحة وفهم محتواها.

٥ – نشر هذه اللائحة على الموقع الإلكترونيّ للمصرف أو للمؤسّسة الماليّة وعبر وسائل التواصل الأخرى.

المادة الثالثة: على جميع المصارف والمؤسّسات الماليّة العاملة في لبنان إعداد سياسة «أصول إجراء العمليات المصرفية والمالية مع العملاء» يوافق عليها مجلس الإدارة ووضع الإجراءات المتعلقة بها والأنظمة المعلوماتية اللازمة بما يؤمن:

١ – التعامل بشكل عادل ومنصف ومهني مع العملاء كافّة وفي جميع مراحل العلاقة معهم، بحيث تراعى خلفية العميل ومقدرته على فهم العمليات واستيعابه لمخاطرها ومنافعها (كذوي الدخل والتعليم المحدودين وكبار السن وذوي الاحتياجات الخاصة).

٢ – نشر ثقافة التعامل الشفاف والعادل مع العملاء بين الموظفين لديها، لا سيما الذين يتعاملون بشكل مباشر مع العملاء، من خلال تدريبهم وتعزيز قدراتهم وخبراتهم المهنية بما في ذلك تطبيق مندرجات القرار رقم ٩٢٨٦ تاريخ ٢٠٠٦/٣/٩ (المؤهلات العلمية والتقنية والأدبية الواجب توفرها لمزاولة بعض المهمات في القطاعين المصرفي والمالي).

٣ – تضمين دليل قواعد الاخلاق وحسن السلوك (Code of Conduct)، المشار اليه في القرار الأساسي رقم ٩٣٨٢ تاريخ ٢٠٠٦/٧/٢٦ (الإدارة المصرفية الرشيدة)، معايير محدّدة للتعامل مع العملاء تتطابق مع السياسة المشار إليها أعلاه.

٤ – تزويد العملاء بالمعلومات الدقيقة، الواضحة والوافية (Key Information) حول شروط المنتجات أو الخدمات ومنافعها والمخاطر المتأتية عنها واعلامهم بأي تغيير في هذه الشروط مع ضرورة الردّ على أي إستفسار من قبل العملاء بمهنيّة عالية وبالدقّة والسرعة اللازمة، على أن تتضمن هذه المعلومات، على سبيل المثال لا الحصر، ما يلي:

– طريقة احتساب الكلفة الفعلية (النفقات و/أو العمولات و/أو المصاريف. و/أو الاعباء كافة و/أو اية مبالغ اخرى) لكل منتج أو خدمة.

– طريقة احتساب الفائدة، الدائنة أو المدينة، لكل منتج أو خدمة.

– شروط الإستفادة من أي ميزة مرتبطة بمنتج أو بخدمة.

٥ – وضوح وشفافية وشمولية الاعلانات وعدم تضليلها لحقيقة خصائص المنتج او الخدمة.

٦ – ضمان ملاءمة الخدمة أو المنتج المقدم أو المطلوب لوضع العميل وحاجته (Suitability).

٧ – حماية المعلومات المالية والشخصية للعملاء بما لا يتعارض مع التشريعات النافذة سيما قانون سريّة المصارف وقانون مكافحة تبييض الأموال.

٨ – تزويد العملاء دورياً بكشف لكل حساب مرتبط بمنتج أو بخدمة يتضمّن البيانات والمعلومات ذات الصلة وذلك وفقاً للأنظمة الصادرة عن مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف، على أن يتم استعمال الوسائل كافة التي تتيح حصول العملاء شخصياً على الكشف الدوري في اسرع وقت ممكن.

٩ – وضع آلية واضحة وفاعلة تسمح للعملاء بتقديم مراجعاتهم دون كلفة وتضمن لهم المتابعة والمعالجة دون تأخير.

المادة الرابعة: على المصارف والمؤسسات المالية العاملة في لبنان التقيد بالاسس المشار اليها في المادة الثالثة اعلاه عند تقديم منتجات أو خدمات يستفيد منها العميل من خلال مؤسسات تابعة لها (مثلاً شركات تأمين).

المادة الخامسة: على جميع المصارف والمؤسّسات الماليّة العاملة في لبنان إنشاء وحدة تعنى بتطبيق سياسة «أصول إجراء العمليات المصرفية والمالية مع العملاء» تكون

مرتبطة بالمدير العام، ومستقلّة عن تنفيذ العمليّات، يتمّ تعزيزها بالموارد البشرية والتقنيّة اللازمة لأداء دورها.

المادة السادسة: تشمل مهام الوحدة المشار اليها في المادة الخامسة اعلاه ما يلي:

١ – المساهمة في وضع سياسة «أصول إجراء العمليات المصرفية والمالية مع العملاء» والإجراءات المتعلقة بها.

٢ – الإطلاع مسبقاً على الإعلانات والكتيّبات (Brochures) ونماذج العقود وكشوفات الحسابات وغيرها من المستندات المقدّمة إلى العملاء ومراجعتها وتقديم الاقتراحات اللازمة بما يؤمن وضوحها وشفافيّتها وانسجامها مع أحكام هذا القرار والنصوص التنظيمية والتطبيقية الصادرة عن مصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف بهذا الشأن.

٣ – المساهمة في إعداد ملخّص واضح وشفاف وسهل عن أهم خصائص وشروط الخدمات والمنتجات (Key Facts Statements) يزوّد به العميل ويوقّع على استلامه.

٤ – المساهمة في إعداد برامج التوعية والتثقيف للعملاء.

٥ – تلقّي المراجعات من العملاء ودراستها وابداء الرأي بها.

٦ – ابلاغ العميل بنتيجة المراجعة المقدمة منه.

٧ – اقتراح برامج تدريب للموظفين والمساهمة في إعداد هذه البرامج بهدف تثقيف الموظفين حول كيفية التعامل مع العملاء وتقديم الشروحات اللازمة لهم في ما يتعلّق بخصائص الخدمات والمنتجات والمخاطر المرتبطة بها ومدى ملاءمتها لوضع وحاجة العميل.

٨– رفع تقارير دوريّة، على الأقلّ فصليّة، مباشرة إلى المدير العام حول مراجعات العملاء وطبيعتها وسبل معالجتها ونتيجتها والإقتراحات حول الخطوات الواجب إتخاذها لتطوير سياسة «أصول إجراء العمليات المصرفية والمالية مع العملاء»، على أن يتمّ إبلاغ المدير العام فوراً بالمراجعات الأساسيّة الحسّاسة التي قد تعرّض المصرف أو المؤسسة المالية لمخاطر سمعة مرتفعة أو خسائر مالية كبيرة، وارسال نسخة عنها إلى مجلس الإدارة.

المادة السابعة: على جميع المصارف والمؤسّسات الماليّة العاملة في لبنان اعداد آلية واضحة للمراجعات تؤمن معالجتها والبت بها خلال ١٥ يوماً، كحد اقصى، والالتزام بما يلي:

١ – تخصيص مكان واضح داخل المركز الرئيسي وفي الفروع كافّة لتقديم المراجعات من قبل العملاء وعلى الموقع الالكتروني للمصرف أو المؤسسة المالية.

٢ – إعلام العميل بما يلي:

– كيفية ووسائل تقديم المراجعات (شخصياً، صندوق مراجعات، بريد عادي، بريد الكتروني، الموقع على شبكة الانترنت، هاتف أو بأي وسيلة اخرى).

– إنّ المراجعة ستتحول مباشرةً الى وحدة مختصّة في المركز الرئيسي للمصرف أو للمؤسسة المالية دون قيام إدارة وموظّفي الفرع المعني بالاطلاع على مضمونها.

– إنّه، في جميع الأحوال، يستطيع تقديم شكوى إلى المراجع الادارية أو القضائية اللبنانية المختصة دون المرور بالوحدة المشار اليها في المادة الخامسة أعلاه.

المادة الثامنة: تقوم لجنة الرقابة على المصارف بإصدار التعليمات التطبيقية لهذا القرار والتحقق من مدى التزام المصارف والمؤسسات المالية بأحكامه.

المادة التاسعة: يتعرّض المصرف أو المؤسسة المالية المخالفة لأحكام هذا القرار إلى العقوبات الإدارية المنصوص عليها في المادة ٢٠٨ من قانون النقد والتسليف.

المادة العاشرة: تمنح المصارف والمؤسسات المالية العاملة في لبنان مهلة حدها الاقصى ٢٠١٥/٩/٣٠ للتقيد بأحكام هذا القرار.

المادة الحادية عشرة: يعمل بهذا القرار فور صدوره.

المادة الثانية عشرة: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية.

ملحق

(لائحة حقوق وواجبات العميل)

على المصارف والمؤسّسات الماليّة العاملة في لبنان اعداد لائحة بحقوق وواجبات العملاء يتم فيها لفت نظر العميل، على الاقل، الى ما يلي:

أولا: حقوق العميل

١ – الاطلاع على أحكام وشروط وتفاصيل المنتج أو الخدمة وطلب الإيضاحات الوافية عنها للتأكّد من فهمها والقدرة على الإلتزام بها.

٢ – الحصول على شرح واضح ووافٍ ومبسط من قبل الموظف المعني عن الخدمات والمنتجات الماليّة التي تحتوي على مستويات مختلفة من المخاطر.

٣ – الحصول على إجابة عن أية أسئلة بشأن أي بند أو شرط غير واضح من قبل الموظف المعني وذلك بطريقة مهنيّة وواضحة.

٤ – الطلب بأن تكون اللغة العربية معتمدة في أي مستند أو مراسلة أو معاملة مع المصرف أو المؤسّسة الماليّة.

٥ – طلب الإطلاع والإستحصال مسبقاً على نسخة من كل مستند ووثيقة ونص مشار إليها في أي عقد منوي توقيعه مع المصرف أو المؤسّسة الماليّة.

٦ – الحصول على نسخة من العقود والمستندات الموقّعة منه والإحتفاظ بها دون تحميله أي كلفة إضافية.

٧ – الطلب من المصرف أو المؤسّسة الماليّة تحديد الكلفة الفعلية للمنتج أو للخدمة بما فيها الكلفة الفعلية للتأمين وطريقة احتساب الفائدة الدائنة أو المدينة.

٨ – حرّية إختيار شركة التأمين من بين خمس شركات، على الاقل، مقبولة من المصرف أو المؤسسة المالية ومبينة في لائحة خطية وذلك اذا كان الحصول على المنتج أو الخدمة مشروطاً بتقديم بوليصة تأمين إلى المصرف أو المؤسّسة الماليّة.

٩ – الحصول على أي منتج أو أي خدمة إذا كان ذلك يتلاءم مع طلبه وخلفيته ومقدرته على استيعاب المخاطر المالية المحتملة لهذا المنتج أو الخدمة.

١٠ – الحصول دورياً على كشف مفصّل لكل حساب مرتبط بمنتج أو بخدمة.

١١ – عدم التوقيع على نماذج فارغة أو غير مكتملة والتأكّد من أنّ جميع الحقول المطلوبة والأرقام في النماذج التي قدّمت له للتوقيع صحيحة ومكتملة.

١٢ – إمكانية تقديم مراجعة بخصوص أي خدمة أو منتج والطلب من المصرف أو المؤسّسة الماليّة شرح كيفيّة تقديم المراجعة والمهلة الزمنيّة لإبلاغه بالنتيجة وآليّة رفع هذه المراجعة إلى مراجع اخرى في حال عدم الاقتناع بالمعالجة المعروضة عليه.

ثانياً: واجبات العميل

١ – تقديم معلومات صادقة وكاملة ودقيقة عند تعبئة أي نماذج خاصّة بالمصرف أو بالمؤسّسة الماليّة والامتناع عن تقديم أي معلومات خاطئة.

٢ – الإفصاح عن إلتزاماته الماليّة كافّة عند تقديم طلب للحصول على منتج أو خدمة مع حفظ الحقوق التي يمنحه اياها قانون سرية المصارف.

٣ – تحديث المعلومات الشخصيّة المقدّمة إلى المصرف أو المؤسّسة الماليّة بشكل مستمرّ وكلما طلب منه ذلك.

٤ – التقيّد بالشروط والأحكام التي ترعى الخدمة أو المنتج الذي يستفيد منه.

٥ – في حال إكتشافه عمليّات مجهولة على حسابه، إبلاغ المصرف أو المؤسّسة الماليّة بذلك على الفور.

٦ – تزويد المصرف أو المؤسّسة الماليّة بعنوان سكنه وعمله وعنوان بريده الإلكتروني والعادي ورقم هاتفه والابلاغ عن اي تعديل لهذه المعلومات مما يمكّن المصرف أو المؤسّسة الماليّة من الإتصال بالعميل المعني بشكل يؤمن خصوصية المعلومات الخاصة به.

ثالثاً: إرشادات للعميل

١ – عدم تقديم أية تفاصيل بشأن حسابه المصرفي أو أية معلومات مصرفيّة أخرى أو شخصيّة دقيقة، تحت أي ظرف، إلى طرف آخر.

٢ – عند مواجهة صعوبات ماليّة تمنعه من الإيفاء بإلتزاماته أو تسديد أقساطه في الوقت المحدّد، مراجعة المصرف أو المؤسّسة الماليّة بهدف إيجاد الخيارات الأنسب ومنها إعادة جدولة التزاماته.

٣ – التنبه عند منح وكالات رسمية للغير لإنجاز معاملاته المصرفية والمالية بحيث يحدّد بدقّة الصلاحيات الممنوحة بموجب هذه الوكالات.

المادة ٢٠٨

يذكر ان المادة ٢٠٨ التي أشار اليها التعميم إذا خالف المصرف تطبيق القرار تنص على الآتي:

«المادة ٢٠٨ – معدّلة وفقاً للقانون ٦٧/٢٨ تاريخ ١٩٦٧/٥/٩ سواء خالف مصرف أحكام نظامه الأساسي أو أحكام هذا القانون أو التدابير التي يفرضها المصرف المركزي بمقتضى الصلاحيات المستمدة من هذا القانون أو قدم بيانات أو معلومات ناقصة أو غير مطابقة للحقيقة، يحق للمصرف المركزي ان ينزل بالمصرف المخالف العقوبات الإدارية التالية:

أ – التنبيه.

ب – تخفيض تسهيلات التسليف المعطاة له أو تعليقها.

ج – منعه من القيام ببعض العمليات أو فرض أية تحديدات أخرى في ممارسة المهنة.

د – تعيين مراقب أو مدير موقت.

هـ – شطبه من لائحة المصارف.

ولا يحول ذلك دون تطبيق الغرامات والعقوبات الجزائية التي تعرّض لها المصرف المخالف. ■

فرنسَبنك يطلق أول بطاقة China Union Pay

عدنان القصار: الصين شريك تجاري رقم واحد للبنان



صورة تذكارية تجمع بين اركان فرنسبنك برئاسة عدنان القصار والوفد الصيني يتقدمه السفير الصيني في لبنان جيانغ جيانغ



من اليسار: سفير الصين جيانغ جيانغ، عدنان القصار، رائد شرف الدين، نائب رئيس مجموعة فرنسبنك عادل القصار خلال اطلاق بطاقة CHINA UNION PAY



من اليمين: رائدة الداعوق، نبيل القصار ودانيا القصار

عقدت مجموعة فرنسَبنك FRANSABANK في شهر شباط الماضي مؤتمراً صحافياً في مبنى عدنان القصار للاقتصاد العربي أطلقت خلاله أول بطاقة China Union Pay في لبنان.

ترأس المؤتمر رئيس مجموعة فرنسَبنك **عدنان القصار**، بحضور سفير جمهورية الصين الشعبية في لبنان، **جيانغ جيانغ**، ممثّل حاكم مصرف لبنان ونائبه الأول السيد **رائد شرف الدين**، مجموعة من المدراء التنفيذيين في UnionPay وكبار رجال الأعمال الصينيين واللبنانيين، وحشد من أهل الصحافة والإعلام.

وإذ شكر **القصار** لسعادة الحاكم رعايته للمؤتمر، أشاد بالدور الجوهري الذي اضطلع به مصرف لبنان «في حماية القطاع المصرفي كما والبلد بأسره من الأزمات المالية الدولية مما يمكننا من الصمود والتغلب على التحديات والضغوطات». كما شكر **القصار** السفير الصيني **جيانغ**، مقدرا الجهود التي يبذلها سعادته والتي ساهمت في ازدهار الروابط بين البلدين في قطاعات التجارة والأعمال وغيرها».

وفي هذا السياق، نوه **القصار** باقتصاد الصين الذي «بات يُعدّ الاقتصاد الرائد في العالم»، وأضاف: «إن الصين هي الشريك التجاري الأول لمعظم البلدان العربية، وبالتأكيد الشريك رقم واحد للبنان. ولدى إدراك مجموعة فرنسَبنك مدى حاجة عملائها إلى طريقة للدفع يعتمد عليها، جديرة بالثقة لتسهيل معاملاتهم في الصين،



من اليمين: شيلا ماروني، سيلين شدياق ومايا غانم

عقدت المجموعة شراكة مع China UnionPay، وهي الشركة الصينية لبطاقات الائتمان التي توفر البطاقة الوحيدة المعتمدة في جميع أنحاء الصين، وتحديداً لدى ٢ مليوني نقطة بيع في الصين. كما وأنها معتمدة في أكثر من ١٥٠ بلدا في جميع أنحاء العالم ولديها شراكات مع أكثر من ٣٠٠ من المؤسسات الدولية».

من جهة ثانية، أشار **القصار** إلى أن مجموعة فرنسَبنك أنشأت China Desk، مكتباً للصين مخصصاً لخدمة عملائها الذين يسافرون إلى الصين ويعملون فيها، وكذلك لدعم الشركات الصينية العاملة في الأسواق التي يتواجد فيها فرنسَبنك في أكثر من ١١ دولة.

من ثم كانت كلمة للسيد **رائد شرف الدين** أشار فيها الى اهمية اطلاق أول بطاقة China Union Pay (CUP) في لبنان، خاصة لناحية تعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية مع جمهورية الصين الشعبية، مؤكدا على أن انظمة ووسائل الدفع في لبنان هي في تطور مستمر، وتراعي افضل المعايير الدولية. كما لفت إلى ان تزايد التبادل التجاري بين لبنان والصين في السنوات الاخيرة لناحية استيراد المنتجات والصناعات الصينية الى السوق اللبنانية جعلت من بطاقة CUP حاجة مهمة وأداة دفع ضرورية لرجال الاعمال والتجار اللبنانيين والصينيين، ويتوقع أن تساهم إيجابا في دفع وتيرة هذه التبادلات.

UnionPay 银联
UnionPay Your Way



أول بطاقة لبنانية بتحكي صيني!

法兰萨银行银联白金卡：黎巴嫩首次推出在中国有保障的安全支付方式

Platinum UnionPay من فرنسَبنك هي البطاقة الأولى من نوعها المخصّصة للراغبين بزيارة الصين بهدف السياحة أو للشروع بأعمال تجارية، وهي البطاقة الوحيدة المعتمدة في كافة الأراضي الصينية. تتميز بالمرونة والأمان، ويستطيع حاملها إنجاز كافة معاملاته التجارية واستخدامها في نقاط البيع المعتمدة وفي عمليات السحب النقدي عبر خدمة الصراف الآلي التابعة لشبكة UnionPay.

إستفد من:
- التأمين المجاني على السفر
- التأمين المجاني على حماية المشتريات
- حسومات خاصة على نقاط البيع في جميع أنحاء العالم
- معلومات ووثائق رسمية عن المورّد الذي تتعامل معه
- حسومات استثنائية لدى تفقد بضائعك والتحقق منها قبل الشحن ومغادرة الأراضي الصينية

مع **أول طريقة لبنانية آمنة للدفع** في الصين، لا داعي بعد اليوم لحمل أموالك نقداً.

فرنسَبنك
الغد يبدأ الآن

PLATINUM UNIONPAY

Call Center **1552** | www.**fransabank**.com

هندسة حاكم مصرف لبنان ساهمت في انجاح الإصدار الأكبر

طلبت الدولة الاكتتاب بمليار دولار فجاءت العروض بـ ٤,٩ مليارات

وزير المال: استفدنا من الظرف وأصدرنا شهادات بـ ٢,٢ مليار دولار

اعتبر وزير المال والأوساط المصرفية ان نسبة مشاركة المؤسسات المالية الأجنبية بإصدار اليوروبوند الذي طرحته وزارة المال بقيمة مليار دولار والذي تجاوز الاكتتاب فيه الـ ٢,٢ مليار دولار جيدة قياساً الى الوضع السياسي والإقتصادي في لبنان.



من اليسار: سعد أزهري، الوزير علي حسن خليل ، جورج صغبيني، كريم خوري و ميشال صوايا

وقال وزير المال **علي حسن خليل** في مؤتمر صحافي بحضور المدير العام لوزارة المال **ألان بيفاني** ورئيس مدير عام بنك لبنان والمهجر **سعد أزهري** والمدير العام المساعد لبنك سوسيته جنرال SGBL **جورج صغبيني** والمدير العام لـ سيتي بنك **ميشال صوايا** وعدد من المعنيين والمهتمين، «انه في ظل الاجواء السلبية المحيطة بالبلاد نعلن عن نجاح واحد من أهم وأكبر الإصدارات التي أجرتها الدولة منذ دخولها الأسواق المالية في التسعينات لغاية اليوم والذي بلغت حصيلته ٢٢٠٠ مليون دولار».

وعزا الوزير **خليل** بتحليله الواقعي هذه النتيجة المميزة الى الظروف الاستثنائية، إذ كان طلب الدولة اللبنانية ووزارة المال اصدار سندات يوروبوند بقيمة مليار دولار لتمويل حاجات الدولة لعام ٢٠١٥ فجاءت نتيجة الطلب كبيرة وفاقت كل التوقعات، حيث وصل الاكتتاب الى ٤,٩٠٠ مليون دولار بزيادة نسبتها ٢٣٣ في المئة من حجم الطلب وهو أمر غير مسبوق لناحية حجم العروض. وكان علينا كما قال الوزير **خليل** الاستفادة من هذا الظرف فأصدرنا شهادات بقيمة ٢,٢٠٠ مليون دولار وأمّنا حاجات الدولة كاملة للعام ٢٠١٥.

وقال وزير المال «ان الإصدار توزع الى شطرين: الأول بقيمة ٨٠٠ مليون دولار استحقاق العام ٢٠٢٥ بمعدل عائد ٦,٢ في المئة، والثاني بقيمة ١٤٠٠ مليون دولار أميركي استحقاق ٢٠٣٠ بمعدل عائد ٦,٦٥ في المئة، وهذه العوائد على السندات الجديدة التي تم إصدارها هي معدلات ممتازة مقارنة بمعدلات العوائد الرائجة في الأسواق الثانوية».

وتابع: «لقد بلغت الاكتتابات على سندات العشر سنوات حوالى ١,٦٠٠ مليون دولار أميركي أي بزيادة نسبتها ٢٠٠ في المئة والاكتتابات على سندات الخمس عشرة سنة حوالى ٣,٢٠٠ مليون دولار أميركي أي بزيادة نسبتها ٢٣٦ في المئة. وكما كل إصدار كان هناك مساهمات من مؤسسات مالية أجنبية وقد بلغت نسبة مشاركتها حوالى ١٥ في المئة وهذا مؤشر ايجابي على استمرار الثقة بالطلب الدولي على السندات اللبنانية. وهو مؤشر يجب ان نلتقطه لبنانياً للبناء عليه والاستفادة منه».

وأضاف: «ان هذا الإصدار بالعملة الأجنبية له أهمية أيضاً كونه يمتاز بانخفاض تكلفته مقارنة مع الاقتراض بالعملة المحلية، ولهذا أثر إيجابي. فكلفة الاقتراض بالعملة المحلية لمدة عشر سنوات تبلغ ٧,٤٦ في المئة في الوقت الذي تصل فيه الكلفة بالعملة الأجنبية الى ٦,٢ في المئة».

د. باسيل: اصدار مهم وناجح

وفي تعليقه على نجاح هذا الإصدار قال رئيس جمعية المصارف د. **فرنسوا باسيل** ان الإصدار كان ناجحاً ويعكس الثقة بالقطاع المصرفي ويعزز الثقة بالدولة في ظل محاولات الإصلاح والحدّ من الفساد في بعض الوزارات ومنها وزارة المال.

صغبيني: يعزز الثقة بالإقتصاد اللبناني

وأوضح **صغبيني** ان هذا الإصدار يعزّز الثقة بالإقتصاد اللبناني ويوفّر استمرار المالية العامة وبفوائد مخفّضة، معتبراً ان لبنان نجح في الإفادة منها، برغم استمرار ارتفاع المخاطر السيادية التي دفعت بعض وكالات الإئتمان العالمية الى خفض تصنيف لبنان.

ولفت الى ان نجاح هذا الإصدار يعود الى الثقة الكبيرة التي يتمتّع بها القطاع المصرفي وعلى رأسه مصرف لبنان الذي بنى حاكمه **رياض سلامة** استراتيجية مالية صلبة شكّلت شبكة الأمان، ووفرة كمية السيولة التي يتمتع بها القطاع. ويعود هذا النجاح أيضاً الى الجهود التي بذلها وزير المال **علي حسن خليل** للقيام بإصلاحات في مجالات عدة، لا سيّما استراتيجية إدارة الدين العام المتوسطة الأمد التي اتّسمت بالشفافية والمصداقية، الأمر الذي ترك إشارات ايجابية تشجّع المستثمرين اللبنانيين وغير اللبنانيين على الإكتتاب في مثل هكذا إصدارات.

هندسة جديدة لسلامة

مصرفي مخضرم قال لنا تعليقاً على نجاح الإصدار بالشكل والمضمون «ان الفضل في مثل هذا النجاح الاستثنائي يعود الى حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** الذي يسيّل للمصارف شهادات الإيداع لتحقيق مشاركة واسعة في الإصدار، وهذا ما حصل حيث بلغت نسبة مشاركة المصارف اللبنانية فيه حوالى ٨٥ في المئة مقابل ١٥ في المئة للأجانب فقط.



By your side, through every stage of life

Sogecap Liban has been at your side since the year 2000, offering you its life insurance and capitalization products, to cater for your needs in the fields of education, family, investment, savings, business, retirement... through every stage of life.

For peace of mind now, start insuring your future today.

SOGECAP
LIBAN

Affiliated to
SOCIETE GENERALE
DE BANQUE AU LIBAN

www.sogecapliban.com - (01) 511 691

بنك بيبلوس وماستركارد احتفلا بنجاح عرض «سافر إلى جبال الألب»
جيلبير زوين: تأكيد على ميزتنا التفاضلية في المجال المصرفي



من اليسار: جورج فارس، زوريس باسوس، ايلي أبو خليل، جيلبير زوين، باسل التل وعماد الكرم

احتفل بنك بيبلوس وشركة ماستركارد بنجاحهما الكبير الذي لاقاه عرضهما الأخير «سافر إلى جبال الألب السويسرية» وذلك في مطعم Liza في الأشرفية، وأتاح العرض للمئات من حاملي بطاقات بنك بيبلوس استبدال ٢٩ ألف نقطة/ميل بتذكرة سفر الى سويسرا.

وللمناسبة قال المدير العام المساعد ومدير المنتجات والشرائح والتسويق في مجموعة بنك بيبلوس **جيلبير زوين** «يؤكد بنك بيبلوس مرةً جديدة ميزته التفاضلية في المجال المصرفي في لبنان وقدرته على نسج شراكات مع مؤسسات ذات مستوى عالمي كماستركارد». وتابع **زوين**: «أصبح بنك بيبلوس شريكاً أساسياً لحاملي بطاقاته المصرفية بفضل العروض الدورية التي يقدّمها لهم «أكرم برنامج»، والذي أتاح هذه المرة للعديد منهم تمضية عطلة رائعة في وجهة سياحية رئيسية في أوروبا مقابل ٢٩ ألف نقطة/ميل بدلاً من ٣٥ ألف نقطة/ميل التي كانت معروضة في الأصل».

أمّا **باسل التل**، مدير ماستركارد في منطقة المشرق العربي فقال: «نحن مسرورون للغاية أن نحتفل وبنك بيبلوس بنجاح عرض «سافر إلى جبال الألب السويسرية»، والذي يمثل خطوة أخرى على طريق شراكتنا الثابتة. و«سافر إلى جبال الألب السويسرية» هو أحد عروض «أكرم برنامج» من بنك بيبلوس، وهو برنامج المكافآت الأكثر كرماً في لبنان.

قيمته ١٤٩٠٠ دولار مقسطة على ست سنوات
بنك بيبلوس يطلق قرضاً شخصياً مصمماً للأفراد

جديد بنك بيبلوس BYBLOS BANK اطلاقه عرضاً جديداً للقرض الشخصي المصمم خصيصاً للأفراد يخول المستفيد منه الحصول على قرض بقيمة ١٤٩٠٠ دولار أميركي مقسطة على ٦ سنوات مع إعفائه بالكامل من دفع قيمة سندين.

وللمناسبة قالت مديرة القروض الاستهلاكية للافراد وقروض كفالات والأعمال الصغيرة والمتوسطة في مجموعة بنك بيبلوس **جورجينا عيد دينار**: «يرتكز هذا العرض الجديد على نجاح العروض المماثلة السابقة، ويؤكد جهودنا المستمرة لتوفير أفضل الخدمات الى زبائننا بحيث نساعدهم على تمويل الأمور التي تهمهم فعلاً». وأضافت: «يقدم هذا القرض الشخصي للمقترضين المخلصين قسطين مجانيين، ما يعني أنهم لن يضطروا الى تسديدهما على الإطلاق طالما يسددون سنداتهم على الوقت».

وينبغي على مقدّم طلب الحصول على القرض الشخصي من بنك بيبلوس ان يكون لبنانياً لا يتعدى عمره الـ ٦٤ عاماً عند انتهاء فترة تقسيط القرض، كما عليه التقيّد بشروط أخرى يحدّدها البنك.

SGBL راع لمشروع Agrafe للخدمات القنصلية الفرنسيّة



صورة تذكارية مع السفير الفرنسي في لبنان باتريس باولي

شارك بنك سوسيته جنرال – لبنان SGBL برعاية مشروع Agrafe نظام الإسناد الجغرافي لدعم الفرنسيين في الإغتراب، الذي أطلقه رسميّاً سفير فرنسا لدى لبنان، السيّد **باتريس باولي**، خلال مؤتمر صحافي في قصر الصنوبر، بحضور القنصل الفرنسية **سيسيل لونجيه**.

والنظام المعلوماتي الذي طوّرته القنصلية العامة لفرنسا في بيروت، هو الأول من نوعه في الشبكة الدبلوماسية الفرنسية. فبفضل «Agrafe»، تتمكّن الخدمات القنصلية الفرنسية من تحديد وجود ٢٤ ألف فرنسي مقيم في لبنان، وبالتالي يظهر على خريطة رقمية للبنان محلّ إقامة كل الرعايا الفرنسيين، بالإضافة إلى معلومات أخرى كتاريخ الولادة، الوضع العائلي وحتّى الوضع المهني. ويعتبر هذا النظام الأكثر فعاليّة لا سيّما في حال حصول أزمات.

وللمناسبة قال **جيرار غرزويل**، المدير العام المنتدب في البنك «لقد دعم SGBL هذا المشروع مباشرة ودون قيد أو شرط. كأول مصرف فرنسي في لبنان، إنه لمن واجبنا ومسؤوليتنا الاجتماعية أن نلتزم إلى جانب الجالية الفرنسيّة وأن نقف بإستمرار إلى جانبها للمساهمة بتأمين راحة أفرادها وسلامتهم».

أرباح المصارف اللبنانية الـ٧ في سورية

أوردت النشرة الأسبوعية الصادرة عن «بنك بيبلوس» (LEBANON THIS WEEK) ان النتائج المالية الأولية الصادرة عن المصارف اللبنانية السبعة العاملة في سورية تبين ان أرباحها الصافية المجمعة بلغت ١١,١ مليار ليرة سورية سنة ٢٠١٤، صعوداً من ٣,٢ مليارات ليرة سورية عام ٢٠١٣. وبالدولار الأميركي حققت هذا المصارف ربحاً صافياً بلغ ٧٢,١ مليون دولار العام الماضي قياساً بـ ٢٩,٨ مليون دولار سنة ٢٠١٣.

ومن البديهي الاستنتاج بأن هذه النتائج تعود الى انخفاض قيمة الليرة السورية مقابل الدولار بشكل كبير من ١٠٨ ليرات عام ٢٠١٣ الى ١٥٥ عام ٢٠١٤.

ووفقاً للنشرة توزعت الأرباح على المصارف كما يلي:

البنك	نتائج ٢٠١٤
عوده سورية	٢,٦ مليار ليرة سورية
فرنسبنك	٢,٢ مليارليرة سورية
سورية والمهجر	١,٨ مليارليرة سورية
المشرق التابع للبنك الفرنسي	٧١٦,٦ مليون ليرة سورية
بيبلوس سورية	٦٣٥,٦ مليون ليرة سورية
بنك سوريه الخليج	٤١٥,١ مليون ليرة سورية
بيمو السعودي الفرنسي	٣٤٢,٩ مليون ليرة سورية

NAS

Your Trusted TPA Partner

CLAIMS management

POLICY administration

integrated IT SOLUTIONS

PROVIDER network



PBM solution

24/7

SPECIALIZED team

worldwide ASSISTANCE

NAS brings quality, reliability and innovation together to offer better value for our customers. As Third Party Administrator we stay ahead in the world of Health Insurance, identifying changing trends, adopting the latest technologies.NA S has teamed up with first-class global partners for an international network to offer medical insurance of the highest standards in the region.

UAE . KSA . Kuwait . Bahrain . Egypt

URAC ACCREDITED

At the Heart of Health Insurance

+971.2.6940800 www.nas.ae

انعقاد منتدى الإجراءات الرقابية الاحترازية والممارسة السليمة لإدارة المخاطر في عمّان

د. زياد فريز: سلامة الاقتصاد الوطني في أي بلد تعتمد على مدى سلامة النظام المالي



من اليسار: المهندس باسم السالم، المحافظ د. زياد فريز ووسام فتوح



من اليمين: د. ماهر الشيخ حسن، سحر نصر، د. هاروتيون ساموئليان، نعمه صباغ، محمد بن زايد الفلاسي، عادل الشركس، موسى شحاده، مهدي العلاوي واحمد صباغ



من اليمين: خالد الزعبي، السفيرة اللبنانية في الأردن ميشلين باز، حازم قرفول، علي الرئيسي، محمود جروان، د. محسن أبو عوض، د. محمد بعاصيري، أياد العسلي ود. محمد الجعفري



من اليسار: سامي الأفغاني، سعود الشرقاوي، زهير علي أكبر، عمر الرزاز، خلود السقاف، محمود الجراح، د. عدلي قندح، مروان عوض، احمد صباغ ومهدي العلاوي

مصرفيون أكدوا أهمية توجيه التسهيلات الإئتمانية نحو المشروعات الصغيرة والمتوسطة تعزيزاً للتنمية في شقيها الاقتصادي والاجتماعي

تغطية: اميل زخور

أكد المشاركون في منتدى الإجراءات الرقابية الاحترازية والممارسة السليمة لإدارة المخاطر والذي نظمه اتحاد المصارف العربية في العاصمة الأردنية على أهمية التركيز على المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال توجيه جزء من التسهيلات الإئتمانية التي تمنحها البنوك لتلك المشروعات لما لها من أهمية في تعزيز التنمية بشقيها الاقتصادي والاجتماعي.

وسلّط المنتدى الذي عقد بالتعاون مع المركزي الأردني وجمعية البنوك الأردنية والاتحاد الدولي للمصرفيين العرب الضوء على أبرز التحديات الأساسية التي تواجه المصارف العربية في الوقت الراهن. كما عرضت خلال المنتدى بعض التجارب الرقابية في العالم العربي، وأفضل الممارسات في إدارة المخاطر على أيدي نخبة من خبراء العالم العربي وبعض المؤسسات الدولية المتخصصة.



من اليمين: زكريا حمود ، نجيب شقير، علي بدران وانطوان حبيش



درع تقديرية الى باسم السالم



درع تقديرية الى د. زياد فريز



من اليمين: مقبول خلفان، ناديا السعيد، ديما عقل ومفلح عقل



من اليسار: مهدي العلاوي، مي أبو النجا، نبيل سوبره ود. أشرف جمال



من اليسار: د. عدلي قندح، خلود السقاف، احمد صباغ، موسى شحاده ومعتز بربور



مشاركون

د. زياد فريز (محافظ البنك المركزي الأردني):

ضرورة إعادة هيكلة النظام المالي العالمي

وتحدث محافظ البنك المركزي الأردني راعي المنتدى الدكتور **زياد فريز** فأشار الى «ان الأزمة المالية العالمية الأخيرة والتي عصفت بالأسواق المالية في منتصف العام ٢٠٠٧، أظهرت ضرورة إعادة هيكلة النظام المالي العالمي وضرورة تعزيز الإجراءات الرقابية الاحترازية وتحسين نظم إدارة مخاطر المصارف، باعتبار ان سلامة الإقتصاد الوطني وفعالية السياسة النقدية لأي بلد تعتمد على مدى سلامة النظام المالي وعلى وجه التحديد سلامة البنوك. من هنا تأتي أهمية الرقابة على البنوك من أجل المحافظة على متانة وسلامة هذا الجهاز خدمة للتنمية الاقتصادية في أي بلد».

ولفت **د. فريز** الى ان هذه الأزمة قد انعكست على المنطقة العربية وشهدت حالة من عدم الاستقرار نتيجة التحديات التي فرضتها الأزمات المالية والاقتصادية، بالإضافة الى الاضطرابات السياسية وما لها من انعكاسات سلبية على اقتصادات الدول العربية. ومن هنا تبرز أهمية تعزيز قدرة البنوك على مواجهة تلك التحديات. كما شدّد على أهمية ايلاء عملية إدارة المخاطر في المصارف العربية الأهمية القصوى، بخاصة في ظل وجود العديد من المخاطر التي تكتنف النشاط المصرفي، مما يشير الى أهمية اتخاذ التدابير اللازمة والإجراءات الاحترازية لإدارة وضبط المخاطر وفق أفضل الممارسات الدولية من أجل الحد من التعرض للخسائر المحتملة أو تجنبها، خاصة في ظل التطور التكنولوجي المستمر والعولمة وإلغاء القيود في ممارسة الأنشطة المصرفية.

كما نوّه **د. فريز** بتأسيس البنك المركزي الأردني لدائرة الاستقرار المالي في العام ٢٠١٣ التي تعمل جنباً الى جنب مع دائرة الرقابة على البنوك بهدف الحفاظ على الاستقرار النقدي والمالي في المملكة. ■

* * *

باسم السالم (جمعية البنوك في الأردن):

مظاهر للاستجابة التنظيمية في مستوى الإشراف على البنوك

وأكد رئيس مجلس إدارة جمعية البنوك في الأردن **باسم خليل السالم** ان



سحر نصر



د. جمال أبو عبيد



من اليسار: خالد الزعبي ويزن ملكاوي


من اليسار: نديم قبوات ود. محمد البعاصيري


من اليمين: ماهر حبوش وخالد الزعبي


من اليمين: احمد عبد الكريم، مروان عوض وموسى شحاده


المحافظ د. زياد فريز يصافح خلدون ربابعة


رشا فتوح ورامي فتوح


محافظ البنك المركزي الأردني د. زياد فريز يصافح عمر الرزاز

المؤسسات الدولية المعنية بالإشراف على العمل المصرفي العالمي في مقدمتها لجنة بازل ومجلس الاستقرار المالي أحرزت تقدماً ملموساً خلال السنوات الماضية في تنفيذ السياسات الاحترازية الكفيلة بالحد من المخاطر النظامية وضمان استقرار الأنظمة المالية.

وبيّن ان مظاهر الاستجابة التنظيمية في مستوى التنظيم والإشراف الذي تخضع له البنوك بعد الأزمة العالمية تمثلت في زيادة نسب رأس المال، وزيادة برامج ضمان الودائع ورفع قيمتها، وزيادة التركيز على الحاكمية المؤسسية، وتطوير القواعد الناظمة لسلوك السوق، بالإضافة الى الانتقال من التركيز على حماية شريحة المساهمين الى حماية شرائح أوسع تشمل كافة أصحاب المصالح.

وقال أن بازل ٣ أدخل مفهوم الاحتياطيات المؤقتة لمواجهة التقلبات الدورية، والتي تستهدف التخفيف من أثر الدورات الإئتمانية عبر الزمن، إضافة الى الاحتياطيات المؤقتة النظامية والتي تستهدف تحسين مناعة المؤسسات المالية ذات الأهمية النظامية العالمية، وتم أيضاً إنشاء الهيئات المكلفة بتصميم وتفعيل السياسات الاحترازية الكلية. ■

* * *

وسام فتوح (اتحاد المصارف العربية):
مواجهة تحدي البطالة باهتمام البنوك العربية بالمشروعات التنموية

بدوره أمين عام اتحاد المصارف العربية **وسام فتوح** أشار الى الخلل الهيكلي في توزيع النمو والنشاطات المصرفية على مستوى العالم العربي، مؤكداً ضرورة ان تهتم البنوك العربية بالمشروعات التنموية المولدة لفرص العمل لمواجهة تحدي البطالة في الوطن العربي التي يصل مجموع العاطلين عن العمل في دوله الى ٢٠ مليوناً غالبيتهم في سن الشباب.

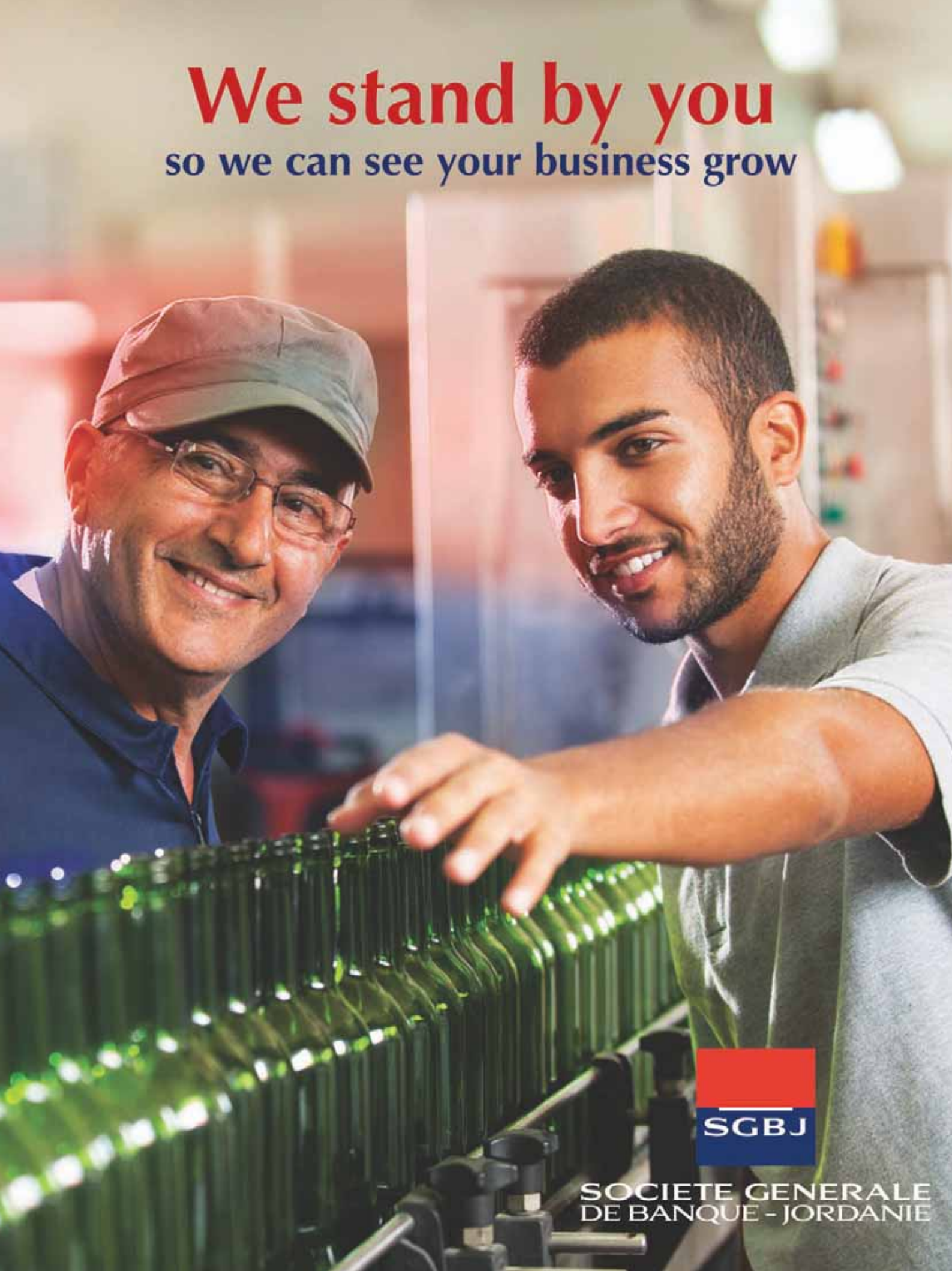
ووصف **فتوح** ارتفاع نسبة البطالة بين الشباب بأنها «قنبلة بشرية موقوتة» خصوصاً مع وجود منظمات إرهابية لديها تمويل وتقدم مغريات مادية لفئة الشباب في عدد من الدول العربية.

وقال أن اتحاد المصارف العربية يشدّد على سلامة الجهاز المصرفي العربي، وتمويل الإقتصاد ومحاربة تمويل الإرهاب وخلق فرص عمل للشباب العربي، مؤكداً في هذا الصدد على أهمية إيلاء البنوك اهتماماً أكبر لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة لدورها في إحداث التنمية المنشودة.

وأشار الى تحديات تواجه الدول العربية تتمثل بتراجع معدلات النمو وتزايد عدد النازحين في كل من سوريا والعراق ولجوء الملايين الى دول الجوار السوري خصوصاً لبنان والأردن ما يضيف تحديات جديدة لهذه الدول.

ودعا الى إنهاء النزاعات وآثارها السلبية على الدول اقتصاديا واجتماعياً، وقال «آثار الحروب تدوم أكثر من الحرب ذاتها». ■


مشاركون


We stand by you
so we can see your business grow
SGBJ
SOCIETE GENERALE
DE BANQUE - JORDANIE



من اليسار: د. عدلي قندح، مازن الوطائفي، د. هاروتيون ساموئليان، د. رضوان شعبان وانطوان حبيش



من اليمين: علي بدران، موسى شحاده، اياد العسلي والهادي الصالح

جلسات العمل

مداخلة: بعد الكلمات الافتتاحية ألقت الدكتورة **سحر نصر** من البنك الدولي مداخلة حول «أهمية دور البنك الدولي في المنطقة العربية».

الجلسة الأولى وموضوعها: «دور البنوك المركزية في الحد من المخاطر النظامية وحماية الاستقرار المالي».

ترأس الجلسة: **ماهر الشيخ حسن**، نائب محافظ البنك المركزي الأردني وتحدث فيها: **علي حمدان الرئيسي**، نائب الرئيس التنفيذي في البنك المركزي العماني و**طارق الخولي**، وكيل المحافظ للمخاطر المركزية في البنك المركزي المصري، و**نجيب شقير**، مدير تنفيذي/ مديرية المصارف في مصرف لبنان.

الجلسة الثانية وعنوانها: «الأزمات المالية ونظم التنبؤ والإنذار المبكر» ألقى فيها **مازن الوظائفي** الأمين العام لهيئة الأوراق المالية في الأردن كلمة رئيسية.

وتحدث فيها د. **عدلي قندح**، مدير عام جمعية البنوك في الأردن و**انطوان حبيش**، خبير مالي ومصرفي و**رضوان شعبان**، مدير دائرة الأبحاث الإقتصادية في البنك العربي – الأردن.

ترأس الجلسة الدكتور **هاروتيون ساموئليان** نائب حاكم مصرف لبنان.



من اليمين: طارق الخولي، علي الرئيسي، د. ماهر الشيخ حسن ونجيب شقير



من اليمين: نجيب شقير، طارق الخولي، محمد العمايرة وجورج الحاج

كلمة رئيسية لمحمد بعاصيري وعادل شركس



من اليمين: د. محمد بعاصيري، د. احمد شركس ومروان عوض

افتتح اليوم الثاني بكلمتين رئيسيتين لكل من د. **محمد بعاصيري**، نائب حاكم مصرف لبنان ود. **عادل شركس** نائب محافظ البنك المركزي الأردني.

الجلسة الثالثة وترأس **مروان عوض**، الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك الأهلي الأردني جلسة العمل الثالثة وموضوعها «التجارب الرقابية العربية في تطبيق توصيات بازل III» وألقى كلمة رئيسية. ثم تحدث، **طارق الخولي** و**جورج الحاج** نائب الرئيس التنفيذي مدير إدارة المخاطر في البنك العربي في الأردن و**نجيب شقير** و**محمد العمايرة** المدير التنفيذي دائرة الاستقرار المالي في البنك المركزي الأردني.

الجلسة الرابعة وموضوعها: «الحوكمة المصرفية والممارسات السليمة لإدارة المخاطر» ترأستها الأستاذة **مي أبو النجا**، رئيسة إدارة التعليمات الرقابية في البنك المركزي المصري وتحدث فيها: د. **أشرف جمّال** الرئيس التنفيذي لمعهد حوكمة في الإمارات و**مهدي علاوي** المدير العام للبنك التجاري الأردني و**نبيل سوبرة** مستشار الرئيس لشؤون تنمية الأعمال والشؤون الخارجية في فرست ناشونال بنك FNB – لبنان ود. **نجاة جمعان** منسقة أسواق الأوراق المالية في اليمن.

الجلسة الخامسة ترأسها **موسى شحادة**، نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي للبنك الإسلامي الأردني وألقى كلمة رئيسية، وتحدث في الجلسة **أياد العسلي**، المدير العام للبنك العربي الإسلامي الدولي في الأردن و**الهادي صالح**، مدير عام إدارة الرقابة المصرفية في بنك السودان المركزي و**علي بدران** مدير الفروع في فينيسيا بنك – لبنان.

موضوع الجلسة «الممارسات السليمة لإدارة مخاطر الصيرفة الإسلامية والضوابط الرقابية».

اختتم المنتدى بجلسة نقاش شارك فيها **ماهر الشيخ حسن** والدكتور **هاروتيون ساموئليان** والأستاذ **علي حمدان الرئيسي** والأستاذ **طارق الخولي** والدكتور **عدلي قندح**.



فيزا بلاتينوم
مميّزة، فريدة وآمنة...

مزايا متعددة بين يديك تمنحك الثقة والأمان

- الاستفادة من مجموعة واسعة من الخصومات والمزايا ضمن برنامج Visa Platinum Privileges.
- الاشتراك في برنامج Priority Pass الخاص بأجنحة كبار العملاء في المطارات.
- الحصول على نقاط تلقائية عند الشراء للتمتّع بالمكافآت المميّزة من برنامج "الأهلي يكافئك" للبطاقات.

بالإضافة إلى مزايا أخرى عديدة.

* خاضعة لشروط وأحكام البنك وشركة Visa International.

الأهلي... قوّتي للتغيير

ahli الأهلي
البنك الأهلي الأردني
Jordan Ahli Bank

Call Center 06 500 7 777
info@ahlibank.com.jo
www.ahli.com

معرض مرافق ودروع تقديرية للشركات الراعية

تضمن المنتدى جولة لمحافظ البنك المركزي الأردني د. زياد فريز على أجنحة الشركات الراعية للمنتدى. كما تم تقديم دروع تقديرية لها.



المحافظ د. زياد فريز أمام جناح بنك الإسكان والى يساره مروان عوض، خالد الزعبي ويزن ملكاوي



المحافظ د. زياد فريز أمام جناح البنك الأهلي الأردني والى يمينه الرئيس التنفيذي للبنك مروان عوض وطارق عميش والى يساره رانيا نصراوي ونعيم الأدهم



المحافظ د. زياد فريز أمام جناح البنك الإسلامي الأردني والى يساره الرئيس التنفيذي للبنك موسى شحاده والى يمينه نعيم الخموس، بسام حوراني واياد القواسمي



المحافظ د. زياد فريز أمام جناح البنك العربي والى يمينه الرئيس التنفيذي للبنك نعمه صباغ والى يساره طارق الحاج حسن، جورج الحاج ولؤي جهشان



من اليمين: ليندا البرغوتي، المحافظ د. زياد فريز، محمد عبدالله وخلدون ربابعه داخل جناح كابيتال بنك



مروان عوض محاطاً بفريق عمل البنك الأهلي الأردني



احمد عبد الكريم يتسلم درع البنك الإسلامي الأردني



رانيا نصراوي تتسلم درع البنك الأهلي الأردني



درع تقديرية الى د. عدلي قندح

Jordan Dubai Islamic Bank

بنك الاردن دبي الإسلامي

عام آخر مليء بالإنجازات... بثقتكم كبرنا وبشراكتكم تميّزنا



شهادة ISO 9001:2008 لتطبيق معايير الجودة الدولية في الخدمات المصرفية من مؤسسة SGS العالمية



شهادة ISO/IEC 27001:2013 لأمن المعلومات من مؤسسة SGS العالمية



وسام الاستحقاق الذهبي لبنك إسلامي في مجال الإدارة الحكيمة على مستوى المنطقة العربية من قبل أكاديمية تتويج لجوائز التميز



وسام الاستحقاق الذهبي لرئيس تنفيذي في مجال القيادة الحكيمة على مستوى المنطقة العربية من قبل أكاديمية تتويج لجوائز التميز



شهادة المعيار العالمي PCI DSS 2014 لحماية المعلومات الخاصة بالبطاقات المصرفية من قبل Trustwave



جائزة أفضل بنك في تطبيق الحاكمية المؤسسية في الأردن للعام ٢٠١٤ من قبل CFI لندن



جائزة أفضل بنك إسلامي في الأردن للعام ٢٠١٤ من قبل الهيئة المصرفية العالمية والمراجعة المالية



جائزة البنك الإسلامي الأكثر ابتكاراً في الأردن للعام ٢٠١٤ من قبل الهيئة المصرفية العالمية والمراجعة المالية



جائزة بنك التجزئة الأكثر ابتكاراً في الأردن للعام ٢٠١٤ من قبل الهيئة المصرفية العالمية والمراجعة المالية



جائزة أفضل إدارة للمواهب للعام ٢٠١٤ من قبل Naseba



جائزة المؤسسة الأفضل للعمل في الشرق الأوسط وشمال افريقيا للعام ٢٠١٤ من قبل Naseba



جائزة الرائد في التغيير في الشرق الأوسط وشمال افريقيا للعام ٢٠١٤ من قبل Naseba



جائزة أفضل بنك تجاري إسلامي في الشرق الأوسط للعام ٢٠١٤ من قبل CPI Financial



جائزة أفضل علامة تجارية لبنك إسلامي للعام ٢٠١٤ من قبل Global Brands Magazine



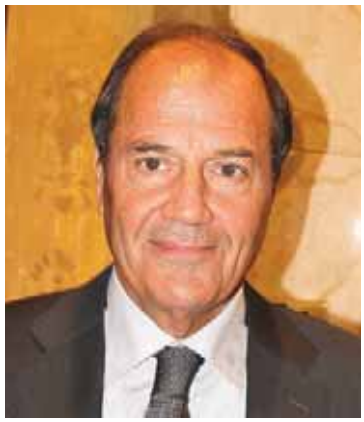
جائزة أفضل رئيس تنفيذي لبنك إسلامي للعام ٢٠١٤ من قبل Global Brands Magazine

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة أحد فروعنا **أو** الاتصال بالرقم المجاني ٨٠٠٢٢٤٠٠

www.jdib.jo

د. مروان عوض (البنك الأهلي الأردني):

على المصارف العربية التفاعل والتحصن لاحتواء الأزمات



الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك الأهلي الأردني الدكتور مروان عوض حض المصارف العربية على اتخاذ معايير متقاربة لتلك الدولية كي تتمكن من التفاعل والتحصن لاحتواء الأزمات، ونوّه باستمرار القطاع المصرفي الأردني في أدائه المتميز، مشيراً الى تغيير في هيكليته، غير جازم في امكانية معاودة الدخول الى السوق اللبنانية.

أداء متميز

■ ما دور البنوك المركزية في حماية الاستقرار المالي والمحافظة على موقع المصارف وجعلها أكثر منافسة؟

– يتطلب من المصارف العربية اتخاذ معايير متقاربة لتلك الدولية كي تتمكن من التفاعل والتحصن لاحتواء الأزمات غير المتوقعة. كما ان تطبيق معايير بازل بمندرجاتها كافة تعد ركائز أساسية للمحافظة على الاستقرار النقدي.

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في الأردن؟

– لم يتأثر القطاع المصرفي الاردني بالمشكلات التي تحيط بنا ولا يزال مستمراً في تقديم أداء متميز، مع الاخذ بالاعتبار الاستثناءات من حولنا، في حين يعاني العديد من الدول العربية نتيجة الأزمات.

كما ان النتائج التي أعلنت في نهاية العام ٢٠١٤ تعد استثنائية وايجابية للبنوك كافة، وقد ظهرت نتائج الشهر الأول من هذا العام وهي تسير بالاتجاه نفسه وهذا دليل على متانة القطاع وسلامته.

تغيير هيكلي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– شهد البنك الأهلي الأردني تطورات عدة تمثلت بتغيير هيكل مجلس الإدارة (رئيس المجلس، نائبه وبعض الأعضاء) الى جانب تطبيقه استراتيجية جديدة لمدة خمس سنوات مبنية على تعزيز نظم الحاكمية المؤسسية والرقابة والمخاطر.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٤؟

– حققنا نتائج ممتازة عام ٢٠١٤ وزيادة في النمو بلغت نسبتها ١٦٠ في المئة، مقارنة بالعام الماضي.

■ هل لديكم النيّة للتوسع خارج الأردن؟

– من الممكن معاودة الدخول الى السوق اللبنانية من خلال فرع وليس عن طريق بنك مستقل. ■

سوسيته جنرال الأردن يحقق زيادة في أرباحه الصافية بنسبة ٣٩٪

نديم قبوات: سنستمر في تأدية دور فعال في ما خص المسؤولية الاجتماعية



سجل بنك سوسيته جنرال الأردن SGBJ خلال عام ٢٠١٤ أداء مميزاً في نتائجه المالية، لا سيّما في نهاية شهر أيلول (سبتمبر)، حيث حقق زيادة في أرباحه الصافية بنسبة ٣٩ في المئة، وزيادة بنسبة ٣٠ في المئة في حجم ودائع العملاء والضمانات المالية، فضلاً عن زيادة بنسبة ٣٢ في المئة من مجموع التسهيلات الممنوحة. وقد حلّ البنك، وفق مقال نشر خلال شهر تشرين الثاني (نوفمبر) ٢٠١٤، في المرتبة الثالثة من حيث نمو الأرباح الصافية بين ١٣ مصرفاً.

وأوضح مدير عام بنك سوسيته جنرال الأردن السيد **نديم قبوات** «ان النمو السريع الذي شهده البنك خلال السنوات الثلاث الماضية والتطوّر الدائم في الجودة والخدمة، وضعت البنك أمام مسؤولية وتحد كبيرين للمحافظة على نموه وزيادة حصته السوقية.

ومن هذا المنطلق سيسعى بنك سوسيته جنرال الأردن خلال السنوات المقبلة الى ابتكار منتجات جديدة، تحديد الفرص المتاحة في السوق المحلية، توسيع قاعدة الإستفادة من الخدمات التي يقدمها، فضلاً عن الإستثمار التجاري متعدد الجنسية في الأردن والتمويل التجاري. كما سيعمل البنك على متابعة المخاطر والضوابط.

وعلى مستوى الفروع حرص بنك سوسيته جنرال الأردن على مدار السنوات الثلاث الماضية، على توحيد صورة فروعه في خط موازٍ مع رؤية مجموعة بنك سوسيته جنرال لبنان. وهناك خطط لترميم عدد من الفروع خلال السنة المقبلة، فضلاً عن زيادة عدد أجهزة الصراف الآلي.

من جهة أخرى، أكد **قبوات** «ان البنك سيستمر بتأدية دور فعال في ما خصّ المسؤولية الإجتماعية، إذ سيدعم المؤسسات التي تغطي مختلف الفئات، بما في ذلك الأطفال المعنفون والذين يعانون مرض السرطان، فضلاً عن عدد من الأنشطة الثقافية التي تعزز صورة البنك في المجتمع الأردني».

الجدير ذكره ان بنك سوسيته جنرال الأردن يقدم مجموعة كاملة من الخدمات المصرفية التي تلبي جميع فئات المجتمع، حيث يغطي خطوط الأعمال الرئيسية في قطاع التجزئة والشركات، وكذلك الخدمات المصرفية الخاصة.

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 -

محمد بعاصيري (النائب الثاني لحاكم مصرف لبنان):

لدي اعتقاد راسخ بأن القطاع المصرفي متين وحصين



النائب الثاني لحاكم مصرف لبنان محمد بعاصيري أكد متانة القطاع المصرفي اللبناني وحصانته، ورأى ان مصرف لبنان يؤدي دوراً فاعلاً في حماية هذا القطاع والمحافظة على الاستقرار النقدي وتشجيع الاستثمارات، مطمئناً الى ان لبنان يسير على الطريق الصحيح باتخاذه العديد من الإجراءات للتصدي لآفة تبييض الأموال، مطالباً بإقرار قوانين وتشريعات تساهم في مكافحة هذه الآفة، مبدياً الحرص الشديد على تمتع مساهمي البنوك وأعضاء مجالس الإدارة والإدارة العامة فيها بخبرات مصرفية رفيعة المستوى.

مدير تحرير «البيان الإقتصادية» التقاه في منتدى عمان وأجرى معه الحديث السريع التالي نصه:

قدرة على استيعاب الأزمات

■ في رأيكم هل هناك تخوّف على القطاع المصرفي اللبناني في ظل الأزمات السياسية والأمنية؟

– لدي اعتقاد راسخ بأن القطاع المصرفي اللبناني متين وحصين ويمتلك القدرة على استيعاب الأزمات، والدليل على ذلك ما يشهده لبنان ومنذ سنوات عديدة من ظروف سياسية أمنية صعبة وحروب، تمكن خلالها القطاع المصرفي من الثبات والصمود.

■ كيف تقوّمون آداء مصرف لبنان في هذه المرحلة؟

– يؤدي مصرف لبنان دوراً فاعلاً في حماية القطاع المصرفي والمحافظة على الاستقرار النقدي وتشجيع الاستثمارات، وبالتالي يدرك المصرف خطورة المشكلات المحيطة بلبنان والمنطقة فيبادر الى اتخاذ الإجراءات الاحترازية اللازمة لعدم الوقوع في تعثر أو أزمة.

نقص في القوانين والتشريعات

■ وهل من انعكاسات سلبية على لبنان في ما يتعلق بإثارة موضوع تبييض الأموال؟

– تبييض الأموال ظاهرة عالمية لها انعكاساتها السلبية على اقتصادات معظم الدول، إنما يجب أخذ الخطوات لمكافحة هذه الآفة، ولبنان يسير على هذه الطريق باتخاذه العديد من الإجراءات للتصدي لهذه الآفة، ولكننا برغم ذلك نعاني نقصاً في القوانين والتشريعات المهمة والضرورية لمكافحة هذه الآفة المطلوب إقرارها من المجلس النيابي وبأقصى سرعة.

بيع المصارف مشروط بالخبرة المصرفية

■ ماذا وراء إصدار المصرف المركزي قراراً يمنع بيع مصارف الى أفراد؟

– عندما تتقدم أي مجموعة لشراء مصرف يجب ان تتمتع بخلفية في العمل المصرفي بحيث ان أهم أداة رقابية لسلامة وحماية القطاع تتمحور حول المساهمين والإدارة، لذا كان حرص مصرف لبنان على ان يتمتع المساهمون وأعضاء مجلس الإدارة والإدارة العامة بخبرات مصرفية رفيعة المستوى.■

موسى شحادة (البنك الإسلامي الأردني):

تعديل التشريعات والقوانين لايجاد توازن بين البنوك تحقيقاً للاستقرار المالي



يقدم البنك الإسلامي الأردني JORDAN ISLAMIC BANK خدماته المصرفية والاستثمارية والتمويلية من خلال فروعه البالغة ٧١ فرعاً و١٩ مكتباً والمنتشرة في جميع أنحاء المملكة إضافة الى مكتب البوندد.

نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي للبنك موسى شحادة طالب الهيئات الرقابية بإعادة النظر وتعديل التشريعات والقوانين لإيجاد توازن بين البنوك تحقيقاً للاستقرار المالي والتنمية الاقتصادية، ورأى انه برغم الظروف السياسية والأمنية غير المستقرة المحيطة بالأردن تمكن القطاع المصرفي المحلي من الصمود في وجه الأزمات، مشيراً الى تحقيق البنك نتائج ممتازة في ٢٠١٤.

تعديل التشريعات والقوانين

■ في رأيكم، ما دور البنوك المركزية في حماية الاستقرار المالي والمحافظة على موقع المصارف وجعلها أكثر منافسة؟

– يرتكز دور البنوك المركزية على تنظيم القطاع المصرفي مع الأخذ بالاعتبار ان تكون طريقة التعاطي مع البنوك متساوية، سواء أكانت بنوكاً تقليدية أم إسلامية. فأحياناً نلمس أن البنوك المركزية تدعم بتعليماتها البنوك التقليدية حتى لو كان دون قصد، لذا نطلب من الهيئات الرقابية إعادة النظر بتعديل التعليمات ونطالب الحكومات بسن التشريعات والقوانين لإيجاد توازن بين البنوك لتحقيق الاستقرار المالي والتنمية الاقتصادية في ظل وجود جميع اللاعبين على الساحة المصرفية.

مواجهة الأزمات

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي الأردني؟

– برغم الظروف السياسية والأمنية غير المستقرة المحيطة بالأردن تمكن القطاع المصرفي المحلي من الصمود ومواجهة الأزمات بفضل متانته وقوة أدائه. مع الإشارة الى ان النتائج الايجابية التي حققتها المصارف الأردنية عام ٢٠١٤ والتعاون المستمر مع البنك المركزي عززت من قوتها في مواجهة التحديات محققة النجاحات.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع مصرفكم؟

– حقق البنك الإسلامي الأردني نتائج ممتازة خلال العام ٢٠١٤، وهو يسعى الى تلبية احتياجات المتعاملين معه من خلال توفير منتجات متنوعة لهم تلبي حاجاتهم ومتطلباتهم.■

Luxurious offices at Signature Luxurious Office in Abdali
Available now for Sell or Rent

Amman - Jordan





FIRSTJORDAN

Signature Luxurious Offices | BOULEVARD | Abdali

FOR MORE INFO :
Tel : +962 6 5562 130 Fax : +962 6 5562 129 www.firstjordan.com.jo

د. جمال أبو عبيد (بنك الإسكان- الأردن The Housing Bank) :

نمو في الأرباح و في كافة مؤشرات الأداء

الدكتور جمال أبو عبيد، المدير التنفيذي لدائرة التخطيط الاستراتيجي والأبحاث في بنك الإسكان للتجارة والتمويل في الأردن، رأى أن أحد أهم أهداف البنوك المركزية هو المحافظة على القطاعات المصرفية في بلدانها، وأشاد بتعليمات الحاكمية المؤسسية التي أصدرها المركزي الأردني في أواخر عام ٢٠١٤، مقدراً حرص الأخير على سلامة ومتانة القطاع المصرفي الأردني وإدارته الحصيفة للسياسة النقدية في الأردن، كاشفاً عن إطلاق بنك الإسكان منتجات وخدمات جديدة في مقدمتها الفرع المتنقل.



منتجات وخدمات جديدة في مقدمتها الفرع المتنقل

الالتزام بالضوابط والتعليمات

■ في رأيكم، ما هو دور البنوك المركزية في حماية الاستقرار المالي والمحافظة على المصارف وسلامة أوضاعها؟

– أحد أهم أهداف البنوك المركزية هو المحافظة على قطاعاتها المصرفية وتحقيق الاستقرار المصرفي والمالي في بلدانها، ويتطلب ذلك توافر ضوابط واجراءات رقابية وإرادة صادقة لتطبيق هذه الضوابط من قبل البنوك المركزية والتزام دقيق بتطبيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية، سواء أكانت هذه الضوابط محلية أو متعلقة بالمعايير المصرفية والمحاسبية العالمية، ومما لا شك فيه أن ذلك سيؤدي إلى تقوية المراكز المالية للبنوك المحلية وزيادة قدراتها التنافسية عالمياً.


من اليسار: موسى شحاده، وسام فتوح، د. جمال أبو عبيد ومهدي العلاوي

أداء جيد للقطاع المصرفي الأردني

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في الاردن؟

– برغم الأزمات التي تحيط بالأردن فقد أثبت القطاع المصرفي الأردني القدرة على مواجهة التحديات والصعاب، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى السياسة الحكيمة التي ينتهجها البنك المركزي الأردني وإلى كفاءة إدارات البنوك العاملة في الأردن، فقد تمكن القطاع المصرفي الأردني خلال عام ٢٠١٤ من تحقيق نمو جيد في الأرباح وفي مصادر الأموال ومجالات توظيفها، كما تمكن من تحسين جودة الأصول (الموجودات) حيث انخفضت نسبة القروض غير العاملة خلال عام ٢٠١٤ بشكل ملحوظ، كما أصدر البنك المركزي الأردني في أواخر العام الماضي تعليمات الحاكمية المؤسسية والتي تعتبر ضرورية لضمان سلامة القطاع المصرفي الأردني.

نظام مصرفي متكامل

■ ما هي آخر التطورات في ما يخص بنك الإسكان؟

– حقق بنك الإسكان نتائج ممتازة خلال عام ٢٠١٤ مقارنة بالعام ٢٠١٣، سواء من ناحية الأرباح أو من ناحية الميزانية، بالإضافة الى انه أطلق منتجات وخدمات جديدة وفي مقدمتها خدمة الفرع المتنقل الذي يعتبر تجربة رائدة في القطاع المصرفي الأردني والعربي، وهو عبارة عن فرع متكامل يقدم الخدمات المصرفية مثل أي فرع عادي ويجوب الفرع المتنقل العديد من المناطق الأردنية التي ليس فيها فروع للبنوك، وطبق البنك خلال عام ٢٠١٤ بنجاح وفي وقت قياسي أحدث نظام مصرفي عالمي متكامل (Core Banking System)، ويأتي اهتمام البنك بتحسين خدماته ومنتجاته وقدراته التقنية في إطار حرصه على تلبية احتياجات عملائه وتحسين مستوى خدمته لهم. ■

مجموع جوائزنا على حسابات التوفير هوَ الأكبر في الأردن

أكثر من 7 مليون دينار



انتظرونا
في سحب
خاص بمناسبة
عيد الإستقلال

حسابي توفيري

مجموع جوائزنا على حسابات التوفير للعام 2015
يزيد عن 7 مليون دينار وهو الأعلى في الأردن

– تخضع الجوائز لشروط وأحكام البنك
– تخضع الجوائز لأحكام وقانون ضريبة الدخل

لمزيد من المعلومات تفضل الآن بزيارة أقرب فرع إليك أو اتصل على البنك الفوري **06-5200400**
أو الرقم المجاني **080022111** أو زيارة الموقع الإلكتروني للبنك **www.hbtf.com**

بنك الإسكان
Housing Bank
بنكي للحياة

Housing Bank for Trade and Finance @TheHousingBank / www.hbtf.com

مهدي العلاوي

(البنك التجاري الأردني JORDAN COMMERCIAL BANK):

المصارف الأردنية أثبتت قدرتها على مواجهة التحديات والتصدي للأزمات المالية



يوفر البنك التجاري الأردني JORDAN COMMERCIAL BANK خدمات مصرفية شاملة ومتكاملة في مجالات الاعمال المصرفية لقطاعات الشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة وتقديم الخدمات المصرفية للافراد بمهنية عالية وأسعار منافسة.

المدير العام للبنك مهدي العلاوي رأى ان للبنوك المركزية دوراً أساسياً في عملية الرقابة والإشراف على أداء المصارف وتطبيقها للتعليمات والالتزام بالضوابط، ووجد في قطاع المصارف الأردني أحد أهم القطاعات تنظيماً، معتبراً ان المصارف الاردنية أثبتت قدرتها على مواجهة التحديات والتصدي للأزمات المالية، مشيراً الى أن «التجاري الأردني» اصبح من اوائل البنوك الحاصلة على شهادة أمن وحماية البطاقات المصرفية بنسختها الاحدث والصادرة عن مجلس امن وحماية البطاقات العالمي.

مواجهة للتحديات

■ **في رأيكم أين يكمن دور البنوك المركزية في حماية الاستقرار المالي للمصارف؟**

– للبنوك المركزية دور أساسي في عملية الرقابة والإشراف على أداء المصارف وتطبيقها للتعليمات والالتزام بالضوابط الرقابية والمعايير الدولية بهدف حفظ حقوق ومصالح جميع الاطراف وتحسين مستوى توفر الاحصاءات والدراسات الاقتصادية والمالية والمصرفية لتوفير نظام انذار مباشر يسهم في المحافظة على سلامة القطاع المصرفي والإستقرار المالي في أي بلد.

■ **كيف تقيمون وضع القطاع المصرفي في الأردن في ظل ما يحيط به من أزمات اقتصادية وسياسية؟**

– يعتبر القطاع المصرفي الأردني من أكثر القطاعات تنظيماً، حيث تلتزم البنوك بتطبيق تعليمات البنك المركزي وتلك المتعلقة بالمعايير الدولية حول المخاطر والشفافية ومعدلات كفاية رأس المال وتعليمات بازل، الى جانب التزامها بالإجراءات الرقابية الاحترازية وكذلك اجراءات الفحوص الضاغطة (STRESS TESTING) والتي تسهم في الحد من التعرّض للخسائر. وقد أثبتت المصارف الأردنية قدرتها على مواجهة التحديات والتصدي للأزمات المالية وآخرها الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨، هذا ولم يسجل بحمدالله تعثر لأي بنك من البنوك الأردنية.

حماية العملاء

■ **ما هي آخر التطورات في البنك التجاري الأردني؟**

– حقق البنك التجاري الأردني أرباحاً صافية بلغت ١٠ ملايين دينار في العام ٢٠١٤ بعد الضرائب ونمواً مطرداً في الودائع والذي يعكس ثقة الجمهور، الى جانب طرحه منتجات جديدة. كما كان من اوائل البنوك الاردنية الحاصلة على شهادة امن وحماية البطاقات المصرفية من مجلس امن وحماية البطاقات العالمي لحماية عملائه من عمليات اختراق البطاقات الإئتمانية.

■ **هل لديكم النيّة للتوسّع خارج الأردن؟**

– لا تسمح الظروف الحالية بالتوسع خارج الأردن، لكن البنك التجاري متواجد في فلسطين وقد حقق نتائج طيبة ويؤدي دوراً فاعلاً في دعم التنمية والاقتصاد المحلي. ■

ناديا السعيد (بنك الاتحاد الأردني):

دور فاعل للمركزي الأردني في المحافظة على القطاع المصرفي المحلي



تأسس بنك الاتحاد عام ١٩٧٨ كشركة مساهمة عامة برأس مال مدفوع قدره ١١٠ ملايين دينار أردني، وموّل عدداً من المشاريع الحيوية في العديد من القطاعات الحيوية والمهمة وتضم شبكة فروعه ٣٧ فرعاً، بالإضافة الى ٥٢ صرافاً آلياً.

المديرة العامة للبنك ناديا السعيد اعتبرت قوة ومتانة القطاعات المصرفية الركيزة الأساس لاقتصاد حصين، ووجدت ان البنك المركزي الأردني يؤدي دوراً فاعلاً في المحافظة على القطاع المصرفي المحلي، مبرّرة انسحاب فرعه الأوحد من السوق الفلسطينية، واصفة أداء بنك الاتحاد بالجيد، كاشفة عن دخول قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة حديثاً.

الركيزة الأساس

■ **في رأيكم ما هو دور البنوك المركزية في حماية الاستقرار المالي والمحافظة على موقع المصارف وجعلها أكثر منافسة؟**

– يكمن دور البنوك المركزية والجهات الرقابية في المحافظة على جهاز مصرفي سليم، إذ ان قوة ومتانة القطاعات المصرفية هي الركيزة الأساس لاقتصاد حصين، من دون اغفال التركيز في سياسات البنوك المركزية على تشجيع التنمية وتحقيق النمو الإقتصادي.

أما بالنسبة للبنك المركزي الأردني فإنه يؤدي دوراً فاعلاً في المحافظة على سلامة القطاع المصرفي.

مساهمة في البنك الوطني

■ **كيف تقوّمون القطاع المصرفي في الاردن في ظل التحديات الإقتصادية والأمنية من حوله؟**

– تمكن القطاع المصرفي الأردني من الصمود ومواجهة التحديات السياسية والأمنية التي تدور من حوله، ونأمل بفضل تعاون الجهات المعنية تحقيق خطوات ايجابية.

■ **ما هي أسباب انسحابكم من السوق الفلسطينية؟**

– يقتصر تواجدنا في السوق الفلسطينية على فرع واحد للبنك، لكن في ظل التطورات التي تشهدها السوق في فلسطين وتغير المتطلبات الرقابية وكفاية رأس المال وجدنا ان الحل الأمثل المحافظة على وجودنا لكن من خلال المساهمة في البنك الوطني الذي يعتبر من البنوك الأكثر نمواً والمدارة في شكل جيد من مجلس إدارة قوي.

قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة

■ **كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٤؟**

– الأداء المالي للبنك جيد مع تحقيق نمو في الارباح التي ارتفعت ٢٠ في المئة، مقارنة بالعام الماضي، مع الإشارة الى انه خلال السنوات القليلة الماضية تم التركيز على زيادة الحصة السوقية للبنك في بعض القطاعات التي تم استهدافها في السنوات الأخيرة، كقطاع التجزئة والأفراد. ومؤخراً دخلنا في قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة مع حفاظنا على نشاطنا في مجال الخدمات المصرفية للشركات. ■

الوطنية

شـركة التـأمين الوطـنية

تأسست ١٩٦٥











ايح 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

نوّه بإصدار المركزي الأردني تعليمات الحاكمية المؤسسية

سامي الأفغاني (بنك الأردن دبي الإسلامي):

جهد كبير تؤديه دائرة الرقابة على البنوك ودوائر رسم وتنفيذ السياسة النقدية في المملكة



رأى الرئيس التنفيذي لبنك الأردن دبي الإسلامي JDIB سامي الأفغاني ان للبنك المركزي في أي بلد دوراً كبيراً في النشاط المالي والإقتصادي للدولة، وعدّد بعض أهداف البنوك المركزية وفي مقدمها تنظيم السياسة النقدية لدعم النقد والمحافظة على الاستقرار محلياً ودولياً، منوهاً بالجهد الذي تقوم به دائرة الاستقرار المالي في الأردن وعملها التكاملي بالتعاون مع دائرة الرقابة على البنوك ودوائر رسم وتنفيذ السياسة النقدية، مقدراً قيام المركزي الأردني بإصدار تعليمات الحاكمية المؤسسية بهدف تعزيز قواعد الحاكمية في البنوك وفقاً لأفضل الممارسات والمعايير الدولية، متطرقاً الى نتائج البنك المحققة، مسمياً الجوائز القيمة التي نالها خلال العام ٢٠١٤.

دور كبير في النشاط المالي

■ ما هو دور البنوك المركزية في حماية الاستقرار المالي والمحافظة على موقع المصارف وجعلها أكثر منافسة؟

– يعتبر تحقيق الاستقرار النقدي هدفاً رئيسياً وركيزة أساسية لنشأة البنوك المركزية في مختلف دول العالم وذلك لتحقيق النمو الاقتصادي المستهدف من خلال استخدام أدوات السياسة النقدية جنباً إلى جنب مع ادوات السياسة المالية.

وللبنك المركزي دور كبير في النشاط المالي والاقتصادي للدولة من خلال استخدام أدوات السياسة النقدية لتوجيه الموارد ومجالات الإنتاج نحو الاستخدام الأمثل والفعال وفق الإمكانات المتاحة للدولة، وإصدار الأوراق النقدية، والمحافظة على مستويات الدخول والأسعار، واتخاذ التدابير اللازمة لاستقرار الحياة الاقتصادية والمالية عموما مستخدما الوسائل والأدوات التي تمكنه من الأداء الفعال لهذه المهام.

ومن أهم أهداف البنوك المركزية: تنظيم السياسة النقدية لدعم النقد والمحافظة على الاستقرار محليا ودوليا، ضبط وتوجيه سياسة الائتمان وفقا لحاجة الاقتصاد، خلق الأجواء المناسبة لتنمية وتنفيذ عوامل الادخار والاستثمار وفق السياسة النقدية والائتمانية، المساهمة في معالجة أوضاع ميزان المدفوعات.

وفي الأردن قام البنك المركزي بتأسيس دائرة الاستقرار المالي في بداية العام ٢٠١٣ لتعمل بشكل تكاملي مع دائرة الرقابة على البنوك ودوائر رسم وتنفيذ السياسة النقدية تحقيقاً للهدف الرئيسي للبنك المركزي بالمحافظة على الاستقرار النقدي والمالي في المملكة، بالإضافة الى تشكيل لجنة لوضع اطار شامل وفعال لإدارة الأزمات المصرفية بهدف التقليل من آثار أي أزمة مصرفية، في حال حدوثها، على النظام المصرفي والمالي والاقتصاد الأردني.

ويقوم البنك المركزي بدور رقابي مهم جدا على البنوك وذلك من خلال اعتماد وتحديث الأسس والتعليمات وفقا لأفضل الممارسات العالمية سواء في مجال إدارة المخاطر أو متطلبات كفاية رأس المال أو متطلبات السيولة لكافة البنوك.

تعزيز قواعد الحاكمية

■ كيف تقومون الجهاز المصرفي في بلدكم ؟

– حققت الإدارات الحصيفة للبنوك الأردنية المتوافقة مع سياسات وتعليمات البنك المركزي النتائج المرجوة منها وتخطت أصعب مراحل الأزمات المالية العالمية، ويظهر ذلك واضحا من خلال بعض المؤشرات التي من أهمها، ارتفاع نسبة تغطية المخصصات للديون المتعثرة، انخفاض نسبة الديون غير العاملة، ارتفاع معدلات كفاية رأس المال بالإضافة الى تمتع هذه البنوك بمستويات مريحة من السيولة والربحية، الأمر الذي عزز من ملاءتها المالية وقدرتها على مواجهة أية صدمات خارجية كانت أم داخلية.

وقام البنك المركزي الاردني بإصدار تعليمات الحاكمية المؤسسية بهدف تعزيز قواعد الحاكمية في البنوك وفقا لأفضل الممارسات والمعايير الدولية، حيث ركزت هذه التعليمات بشكل كبير على حاكمية المخاطر ودور مجلس الإدارة في هذه العملية، بالإضافة الى ضرورة وجود هياكل تنظيمية وادارية تتوزع فيها الصلاحيات بتحديد ووضوح تأمين ووجود أطر فعالة للرقابة.

وأكد البنك المركزي على أن الوصول إلى إدارات مخاطر فعالة تتطلب التركيز بشكل كبير على حاكمية المخاطر ودور مجلس الإدارة في هذه العملية وبناء ثقافة متجذرة لإدارة المخاطر بحيث تكون عملية إدارة المخاطر ممارسة واقعية.

جوائز رفيعة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع مصرفكم والتي ترغبون في اطلاع قراء «البيان الاقتصادية» عليها؟

– حقق البنك نمواً ونجاحات للسنة الخامسة على التوالي منذ انطلاقته الفعلية سنة ٢٠١٠، وذلك في ضوء تقديم خدمات مصرفية مبتكرة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، مما أدى إلى زيادة قاعدة متعاملي البنك وثقتهم بمستوى الخدمات والمنتجات المقدمة، حيث حقق نمواً في إجمالي الموجودات بنسبة ٢٤,٥ في المئة لتبلغ حوالى ٩٢٨ مليون دولار وكذلك نموا في حقوق المساهمين بنسبة ٨,٨ في المئة لتصل إلى حوالى ١٨٤مليون دولار وقد تمكن بنك الاردن دبي الاسلامي من تعزيز قدرته التنافسية من خلال التركيز على جودة الخدمة المقدمة للمتعاملين وطرح منتجات جديدة ومضاعفة جهوده التسويقية وزيادة عدد فروعه لتصل الى ١٧فرعا في الاردن وتقديم خدمة نوعية للمتعاملين باستخدام احدث التقنيات المصرفية.

وقد حصل البنك على العديد من الجوائز خلال عام ٢٠١٤ ومنها :

– افضل بنك اسلامي في الاردن لعام ٢٠١٤ Global banking& finance review / Best Islamic bank Jordan

– البنك الإسلامي الأكثر ابتكارا في الأردن ٢٠١٤ Global banking& finance review / Most innovative Islamic Bank

– بنك التجزئة الأكثر ابتكارا في الأردن ٢٠١٤ Global banking& finance review / Most innovative Retail Bank Jordan

– شهادة ايزو ٩٠٠١:٢٠٠٨ ISO لتطبيق معايير الجودة الدولية في الخدمات المصرفية.

– شهادة ٢٧٠٠١:٢٠١٣–ISO والمتعلقة بأمن المعلومات حيث نعتبر اول الحاصلين عليها في المنطقة.

– جائزة افضل علامة تجارية لبنك إسلامي ٢٠١٤ Best Islamic Banking Brand من Global Brands Magazine Awards

– أفضل بنك تجاري إسلامي في الشرق الأوسط ٢٠١٤ من CPI Financial ,Islamic Business and Finance Awards

نتائجه شكّلت انطلاقة جديدة نحو الصدارة والتميّز

عمومية «المصرف» توافق على إصدار صكوك بـ ٥ مليارات ريال



باسل جمال علي
QIB

وافقت الجمعية العمومية لمصرف قطر الإسلامي QIB «المصرف» برئاسة الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** رئيس مجلس الإدارة على إصدار المصرف صكوكاً رأسمالية غير مدرجة بقيمة ٥ مليارات ريال كحد أقصى، ووفقاً لشروط وتعليمات مصرف قطر المركزي.

وأكد **آل ثاني** خلال مناقشات أعضاء العمومية تمويل توسعات البنك المستقبلية وزيادة رأس المال، بهدف تمويل المشاريع الكبرى وتحسين تصنيف البنك، معتبراً نتائج العام ٢٠١٤ انطلاقة جديدة للمصرف نحو الصدارة والتميّز في تقديم خدمات مصرفية اسلامية مستقرة وثابتة، مشيراً الى عملية تحديث عدد من الفروع الكبرى الموجودة في المناطق الرئيسية لضمان مواكبتها لأحدث النظم المصرفية وسهولة تلبية احتياجات عملائها، واصفاً نتائج أعمال مؤسساته التابعة والشقيقة بالتحول النوعي الذي ينقلها من التعثر.

من جهته أكد الرئيس التنفيذي **باسل جمال علي** «ان إصدار الصكوك الجديدة سيتم وفقاً لمراحل عدة سيتم الاتفاق عليها في مجلس الإدارة، ولن تصدر الصكوك بكامل قيمتها مرة واحدة، وسيتم تمويل زيادة رأس المال من هذه الصكوك، بعدما توسعت أعمال البنك في السوق المحلية».

٤٠٤ عدد المؤسسات المالية بينها ١١٦ مصرفاً

نمو موجودات القطاع المصرفي البحريني ٤ في المئة في ٢٠١٤

أعدت الجمعية المصرفية في البحرين (BAB) بالتعاون مع معهد البحرين للدراسات المالية والمصرفية BIBF تقريرها السنوي عن أداء البنوك والمؤسسات المالية في البحرين، الذي أشار الى ان موجودات القطاع المصرفي في المملكة حقق معدل نمو سنوياً مركباً (GAGR) بنسبة ٤،٠٣ في المئة في العام ٢٠١٤، لافتاً الى ان تضاعف معدل النمو بين عامي ٢٠١٢ و٢٠١٣ يشير الى مرحلة جديدة من النمو في البنوك بالبحرين قد بدأت وتتميز هذه المرحلة بالاستدامة والربحية التصاعدية.

وبحسب التقرير فإن عدد المؤسسات المالية في البحرين حالياً هو ٤٠٤ من بينها ١١٦ مصرفاً توزعت على ٢٩ تجزئة و٧٦ في تجارة الجملة.

وقال التقرير ان سبعة «لاعبين كباراً» يحددون اتجاه القطاع المصرفي في البحرين وهم: البنك الأهلي المتحد، المؤسسة العربية المصرفية (ABC)، بنك الخليج الدولي (GIB)، مجموعة البركة المصرفية (ABG)، بنك البحرين والكويت، بنك البحرين الوطني وبنك الإثمار، وهو ما يمثل أكثر من ٨٠ في المئة من جميع الأصول.

وجاء في التقرير ان حصة البنوك الإسلامية والبالغ عددها ١٢، تشكل ٣٥ في المئة من إجمالي قيمة القطاع المصرفي في البحرين، تليها البنوك التقليدية «الجملة» وعددها ٩ وتشكل ٢٦ في المئة، فيما تمثل البنوك والمؤسسات المالية التي تقدم منتجات اسلامية وغير إسلامية ١٢ في المئة من القطاع.



أرباح المصارف الأردنية ارتفعت ١٧ في المئة خلال العام ٢٠١٤

العربي أول تلاه الإسكان فالاردني الكويتي



نعمه صباغ
ARAB BANK



عمر ملحس
HOUSING BANK



محمد الاسمر
JORDAN KUWAIT



موسى شحاده
ISLAMIC



شاكر فاخوري
BANK OF JORDAN



كمال بكري
CAIRO AMMAN



مروان عوض
AL AHLI



هيثم قمحيه
CAPITAL BANK



عصام السلفيتي
AL ETIHAD



هاني قاضي
AJIB



سيمونا سابيلا بيشواتي
ABC



بشر جرداني
INVEST



مهدي علاوي
JCB



نديم قبوات
SGBJ



سامي الافغاني
JDIB

حقق ١٥ مصرفاً أردنياً أرباحاً بلغت ١,٢٥ مليار دولار أميركي خلال العام ٢٠١٤ بنمو نسبته ١٧ في المئة عن العام ٢٠١٣.

واحتل البنك العربي المرتبة الأولى بأرباح بلغت ٥٧٧ مليون دولار ما يمثل نحو ٤٦,٤ في المئة من مجموع الأرباح، تلاه بنك الإسكان للتجارة والتمويل بمجموع بلغ ١٧٠,٣ مليون دولار ما يمثل ١٣,٧ في المئة من مجموع الأرباح، واحتل البنك الأردني الكويتي المرتبة الثالثة تلاه البنك الاسلامي فبنك الأردن.

تجدر الإشارة الى ان نسبة النمو بالأرباح التي حققتها المصارف الأردنية تعتبر جيدة جداً نسبة لما تشهده الأردن من أوضاع أمنية واقتصادية.

المصارف الاردنية	الارباح ٢٠١٤ (الف دولار اميركي)	الارباح ٢٠١٣ (الف دولار اميركي)	نسبة النمو ٪
البنك العربي ARAB BANK	577,200	500,040	15,43
الاسكان للتجارة والتمويل HOUSING BANK	170,330	141,420	20,44
الاردني الكويتي JORDAN KUWAIT	71,140	67,300	5,70
الاسلامي الاردني ISLAMIC	63,910	63,910	-
بنك الاردن BANK OF JORDAN	63,520	51,570	23,17
القاهرة عمان CAIRO AMMAN	63,110	57,810	9,17
بنك المال CAPITAL BANK	51,500	52,430	-1,77
الاهلي AL AHLI	48,410	22,680	113,45
بنك الاتحاد AL ETIHAD	37,520	31,920	17,54
الاستثمار العربي الاردني AJIB	32,400	21,480	50,83
المؤسسة العربية المصرفية ABC	19,040	16,570	14,90
الاستثماري INVEST	17,440	16,830	3,62
التجاري الاردني JCB	14,180	4,530	213,02
سوسيته جنرال SGBJ	13,040	9,920	31,45
الاردن دبي الاسلامي JDIB	2,730	2,080	31,25
المجموع (الف دولار اميركي)	**1,245,470**	**1,060,490**	**+17,44%**



Welcome to Bank of Jordan Securities Services

Your Bridge to Financial Security

Successful investment requires a trusted partner to help you every step of the way. That is why, at Bank of Jordan, we aim to be your first choice, by providing exclusive custody services in Jordan.

We work with you hand in hand as an agent for all your investments, by ensuring timely settlement and safeguarding your assets, in addition to our clearing services.

Our specialized team has a long history and vast experience in the Jordanian financial market, which they will put at your disposal to provide you with the latest solutions in custody and clearing services. With the highest safety measures and accuracy, we ensure your sustained success.

For inquiries, contact the Custody and Clearing Department – Mr. Mohammad Aburoub – Headquarters at +962 6 5600905 or MAburoub@bankofjordan.com.jo

96 branches in Jordan and Palestine at your service.

Excel

BankOfJordanOfficial
bankofjordan.com
boj@bankofjordan.com.jo
Call Center: 06 5807777

Bank of Jordan بنك الاردن

محمد بن راشد رعى احتفال الذكرى الـ ٤٠ لتأسيس «دبي الإسلامي»

سعيد لوتاه: الصيرفة الإسلامية الأساس المتين لمنظومة الاقتصاد الإسلامي

كشف صاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي خلال رعايته احتفال بنك دبي الإسلامي في الذكرى الأربعين لتأسيسه كأول بنك تجاري على مستوى العالم، وبعد مشاهدته فيلماً وثائقياً تناول مراحل نمو وتطور البنك، النقاب عن الهوية المؤسسية الجديدة للبنك التي صممت لتشكل رمزاً للمقاربة الحديثة التي ينتهجها البنك في الصيرفة الإسلامية مع تقدير هويته التقليدية وتراثه.



الشيخ محمد بن راشد وسعيد لوتاه خلال الاحتفال

وهنأ سموه رئيس وأعضاء مجلس الإدارة وجميع موظفيه بهذه المناسبة التاريخية التي تؤرخ لمرحلة مضت من مسيرة البنك الناجحة وتحفز لمضاعفة الجهود خلال المرحلة المقبلة والوصول الى القمة في عالم المال والأعمال والاستثمار.

من جهته أوضح مؤسس بنك دبي الإسلامي، **سعيد بن احمد لوتاه**، للمناسبة «انه في الوقت الذي تواجه فيه البنوك التجارية التقليدية تحديات ضخمة منذ الأزمة المالية الأخيرة والتي قادت الى اعلان المئات منها افلاسها على مستوى العالم، أثبت «دبي الإسلامي» من خلال النجاحات والإنجازات المتواصلة عبر العقود الأربعة الماضية، ان الصيرفة الإسلامية تشكّل الأساس المتين لمنظومة الاقتصاد الإسلامي».

ورأى **لوتاه** «ان البنوك الإسلامية نجحت في تخطي العديد من التحديات في السنوات الماضية»، لكنه أشار الى «ان التحدي الأبرز الذي ما زال يواجه البنوك الإسلامية هو نقص الكوادر والكفاءات المتخصصة في الصيرفة الإسلامية بالنظر الى وتيرة النمو المتسارعة لهذه الصناعة».

وأشار الى انه حرص على دعم هذه الصناعة ورفدها بالكفاءات المؤهلة بالمعرفة المصرفية الإسلامية والاقتصادية من خلال مركز لوتاه التقني الذي أسس قسماً خاصاً لتعليم الإدارة في الاقتصاد الإسلامي والصيرفة الإسلامية من خلال برامج تدريبية عملية ونظرية تؤهل الملتحقين به للعمل في المجالات الاقتصادية والمالية المتوافقة مع أحكام الشريعة.

المركزي الكويتي يغرّم عدداً من المصارف لمخالفتها «غير المقصودة» لقانون غسل الأموال وتمويل الإرهاب

نشرت جريدة الرأي الكويتية خبراً مثيراً يفيد بأن بنك الكويت المركزي أصدر قرارات جزاء بتغريم عدد من المصارف الكويتية بمبالغ وصل بعضها الى الحد الأقصى أي الى ٣٠ ألف دينار وذلك بعد اكتشافه ان تلك المصارف لم تتقيد ببعض الإجراءات الشكلية والتي قد تتسبب بحدوث ثغرات تسمح للمحترفين بإنجاز عمليات غسل أموال وتمويل إرهاب وقد استند المركزي على عمليات نفذت عبر هذه المصارف وهي تشكل شبهة غسيل أموال.

كما ان فريقاً من هذه المصارف أقدم عن غير قصد على منح تمويلات لعملاء دون الالتزام بالتعليمات الإجرائية المنصوص عليها في تعاميم المركزي ولم تتعدَّ الغرامة لمثل هذه المخالفة حدود الخمسة آلاف دينار.

وأوضح مصدر في المركزي ان ما حدث لا يعني ان النظام المصرفي المحلي يعاني من ثغرات في تنفيذ التعليمات الرقابية، مع العلم ان الأخطاء غير المقصودة أخذت بالتراجع منذ فترة.

«يو بي اس» يواجه القضاء الفرنسي

يواجه البنك السويسري «يو بي اس» UBS القضاء الفرنسي بعد الغرامات الأميركية في استكمال لما بدأه قضاة التحقيق منذ ما يقرب من ثلاث سنوات حيث وجهت للمصرف تهمة في حزيران (يونيو) عام ٢٠١٣ بقيامه بأعمال تجارية غير مشروعة، ثم في تموز (يوليو) ٢٠١٤ حيث وجه القضاة التهمة للمصرف بـ «غسيل أموال واسع النطاق بهدف التهرب من دفع الضرائب».

دولة الإمارات وقعت اتفاقية «فاتكا» مع الاميركيين يبدأ التنفيذ اعتباراً من شهر أيلول ٢٠١٥

بانتهاء شهر شباط (فبراير) تكون وزارة المالية في دولة الإمارات العربية قد وقعت مع وزارة الخزانة الأميركية اتفاقية التقيد بقانون الإمتثال الضريبي الأميركي للحسابات الأجنبية الخاصة بالأشخاص الخاضعين للضريبة FATCA.

وكيل وزارة المالية الإماراتية **يونس حاجي خوري** عقد مؤتمراً صحفياً بحضور مساعد محافظ البنك المركزي **عبدالله الحامز** وممثلي الجهات الرقابية على القطاع المالي في الدولة أعلن فيه بدء العمليات التجريبية لجميع البيانات المتعلقة بحسابات الأشخاص والشركات الخاضعة لقانون الإمتثال الضريبي الأميركي «فاتكا» حيث يجري تسليمها لوزارة المالية من خلال البرنامج الالكتروني الذي وضعه المصرف المركزي. وقال **خوري** ان البيانات التي تسلم للوزارة تكون محملة بأرقام سرية من دون معرفة من هم أصحابها الى حين انتقالهم الى مصلحة الضرائب الأميركية.

وأوضح **خوري** ان الشركات المحلية الخاضعة للقانون هي التي يملك فيها الشريك الأميركي نسبة ١٠ في المئة من رأس المال والحسابات المصرفية للأشخاص حاملي الجنسية الأميركية الذين تتجاوز قيمة أرصدتهم ٥٠ ألف دولار أميركي.

وتنص الاتفاقية على ان ترسل البيانات المتفق عليها الكترونياً الى مصلحة الضرائب الأميركية IRS في شهر أيلول (سبتمبر) سنة ٢٠١٥ عن بيانات العام ٢٠١٤.

يذكر ان نظام «فاتكا» يجيز للسلطات الأميركية اقتطاع ٣٠ في المئة من إجمالي العائد على عمليات المؤسسات المالية الأجنبية في السوق الأميركية اذا لم تتقيد المؤسسة بقانون فاتكا.



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.

منتدى صيرفة الظل كشف عيوب «بورصة الجارور» و«الكونتوارات المالية»

د. طربيه: تداعيات أنشطة صيرفة الظل تجلت بانهيار أسواق الأوراق المالية المدعومة بالأصول



صورة تذكارية للمشاركين

من حسنات منتدى «صيرفة الظل» الذي عقد في بيروت في الأول من شهر آذار (مارس) ان المشاركين فيه كشفوا عن مخاطر هذه الصيرفة وتهديدها للاستقرار المالي والاقتصاد الوطني في حال استعمالها بطريقة غير مشروعة قد تكون احدى الطرق ارتكاب جريمة تبييض الأموال.

وكذلك كشف المنتدون ان صيرفة الظل قد تكبر وتتوسّع لتخلق أزمات مالية كأزمة عام ٢٠٠٨ والى جانب صيرفة الظل تواجدت البورصات غير المرخصة والتي تسمى «بورصة الجارور» فهي تأخذ المال من أصحابها وتشتري بها أسهماً تربح بها العميل بداية ليتابع حتى يخسر كل أمواله.. والى جانب «صيرفة الظل» و«بورصة الجارور» هناك تسليف الزبائن بأسعار عالية ولكن بشروط أقل من شروط المؤسسات المالية. وهذه تسمى الكونتوارات المالية وهي لا تحمل التراخيص وقد تنبه اليها مصرف لبنان مؤخراً وأصدر تعميماً لمكافحتها وتنظيمها.

افتتح منتدى صيرفة الظل رئيس اتحاد المصرفيين العرب د. جوزف طربيه بالتعاون مع مصارف مركزية عربية في فندق راديسون – عين المريسة بحضور شخصيات مصرفية من لبنان، العراق، السودان، الأردن، قطر، فلسطين وسوريا.

د. جوزف طربيه

وجاء في كلمة د. **طربيه** ان مخاطر «بورصة الظل» قد لا تقتصر على المؤسسة المعنية وانما قد تشكل جزءاً من سلسلة معقدة من العمليات بحيث تتزايد معدلات الرافعة المالية وتزداد الفجوة بين الاستحقاقات بطريقة قد تؤدي الى تداعيات متعددة على النظام المصرفي كله.

وكما هو الحال بالنسبة الى المصارف، فإن ارتفاع معدلات الاستدانة او الاعتماد على الرافعة المالية لهذه المؤسسات، وازدياد الفجوة بين استحقاقات الخصوم واستحقاقات الأصول لديها، من شأنه ان يقود الى تعثر أو افلاس هذه المؤسسات المالية غير المصرفية الضالعة بهذه الأنشطة وان يحرك مخاطر العدوى في الأسواق المالية ويضخم بالتالي المخاطر النظامية.

وقال ان تداعيات أنشطة صيرفة الظل ظهرت بصورة واضحة خلال الفترة الممتدة بين عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٩ وتجلت بانهيار أسواق الأوراق المالية المدعومة بالأصول، وفي فشل النموذج المعتمد على إنشاء الديون بهدف إعادة توزيعها باستخدام الهياكل المالية والاستثمارية الخاصة، ومضيفاً انها ظهرت في انهيار وافلاس صناديق أسواق النقد والتخبط في أسواق عقود الشراء. وعمليات تسليف الأوراق والسندات المالية، ومشدداً على ان صيرفة الظل بقيت طيلة الفترة الماضية تعمل في ظل أنظمة وقواعد أقل تشدداً وأحياناً من دون رقابة.

جورج سفيلا

وكانت كلمات لمدير وحدة الامتثال في شركة FIDUS **جورج سفيلا** الذي قال ان صيرفة الظل ليست غير قانونية او انها تحمل في طياتها أعمالاً مشبوهة وإنما ينقصها مكون واحد وهو ايجاد آليات وضوابط لتنظيمها وشرح طريقة عملها. وأشار الى ان هذه الصناعة تتوسع وتكبر في دول العالم الكبيرة، وطالب الأجهزة الرقابية في الدول العربية ان تضع ضوابط لتنظيم هذه الصيرفة لتصبح منضبطة مثل أي مؤسسة مصرفية أو مالية تقليدية.

المقدم بشار الخطيب

رئيس مكتب مكافحة الجرائم المالية وتبييض الأموال في المديرية العامة لقوى الأمن الداخلي المقدم **بشار الخطيب** تحدث عن نشاط مكتبه في هذا المجال وكما انه يراقب بشكل كثيف، بعد مراقبة مصرف لبنان، كل المؤسسات المالية مثل مؤسسات الصيرفة التي تعطى ترخيصاً من قبل المصرف المركزي. وأضاف انه وبعد الأزمتين العراقية والسورية قام أشخاص من غير اللبنانيين بفتح محلات ومؤسسات للصيرفة غير مرخصة حيث قام المكتب بمراقبة هذه الأخيرة وضبطها واقفالها وتوقيف أصحابها.

وكما لفت الى ان هناك مؤسسة بورصة غير مرخصة تعمل في لبنان في ما يسمى «بورصة الجارور» أي انها تأخذ المال من أصحابها وتشتري بها أسهماً وتربح زبونها على هذه الأخيرة ويتم المتابعة على هذا المنوال حتى تخسير الزبون كل أمواله. إضافة الى التحويلات الكبيرة عبر شركات التحويل وغيرها والتي تدخل ضمن تبييض الأموال.

شهدان جبيلي - بنك عوده

وبدوره اعتبر المسؤول الرئيسي لمجموعة بنك عوده – الشؤون القانونية والتحقق للمجموعة **شهدان جبيلي** ان الشركات التي تعمل في إطار صيرفة الظل موجودة وطالما انها تتقيد بالقوانين المرعية الإجراء وطالما انها تعمل في عمل يحقق التكامل الاقتصادي ويمكن ان تكون هذه الشركات من زبائن المصارف التجارية، وأضاف انه إذا تم أي نوع من العلاقة بين الطرفين فلن يكون هدفها تحقيق الربح بالنسبة للمصارف بل تقريب الـ STANDARD بينهما بشكل رؤية المخاطر بنفس الطريقة والموضوعية وهي الا تنسحب مخاطر لا تريدها المصارف من خلال علاقة ممكن ان تجلبها المؤسسات المذكورة، وأكد ان لا تحفظ مبدئياً مع هذه الشريحة ولكن تمتلك المصارف سياسة اختيار الزبون وكما تمتلك الهدف بتحقيق القواعد وضمانة سلامة البنك وزبائنه.

ربيع نعمه - مصرف لبنان

وأشار رئيس دائرة تقييم المخاطر المصرفية في مصرف لبنان **ربيع نعمه** الى ان المصارف لا تزال تشكل أكثر من ٩٩٪ من سوق عرض الإئتمان وبالتالي فإن المؤسسات المالية غير المصرفية التي تقدم الإئتمان في السوق هي عدة أنواع. ومنها المؤسسات المالية المرخص لها من مصرف لبنان والخاضعة لرقابته، وأضاف انه خاضع لرقابة مصرف لبنان إن كانت مصارف أو مؤسسات مالية تشكل أكثر من ٩٩٪ من أنشطة عرض الإئتمان في السوق ويبقى جانب قليل جداً تقدمه بعض المؤسسات تعرض من خلاله التسليف الى الزبائن بأسعار عالية ولكن بشروط أقل ومن هذه المؤسسات ما يسمى بالكونتوارات المالية وهي غير مرخصة. وأعلن **نعمه** انه وبسبب قيام هذه المؤسسات بتقديم أنشطة التسليف والتي تعتبر نوعاً من صيرفة الظل، أصدر حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** في شهر شباط الماضي تعميماً لجمع المعلومات حول أي مؤسسة معنية بتقديم التسليف ولو كانت كونتوارات مالية، كمقدمة وتمهيد لبدء وضع معايير رقابية وتنفيذ رقابي على هذه المؤسسات. ■

يدعم قيمتها المضافة ومزاياها التنافسية

بنك الرياض يحوّل بطاقات الصراف الآلي الى علامة «ماستركارد الخصم»



من اليمين: عادل بن الشيخ ومايكل مايباخ يوقعان الاتفاقية

أعلن بنك الرياض وماستركارد تجديد اتفاقية التعاون القائمة بينهما ضمن نشاط بطاقات الخصم، ليتمخض عن الاتفاقية الجديدة تحويل بطاقات الصرف الآلي الصادرة عن بنك الرياض التي تحمل علامة «مايسترو» MAESTRO الى علامة «ماستركارد الخصم».

وقع على الاتفاقية الجديدة، كل من نائب الرئيس التنفيذي لمصرفية الأفراد لدى بنك الرياض **عادل بن الشيخ**، و**مايكل مايباخ**، رئيس ماستركارد في الشرق الأوسط وافريقيا، وذلك بمقر الإدارة العامة لبنك الرياض، وبحضور عدد من كبار التنفيذيين من كلا الجانبين.

وستعزز الاتفاقية الجديدة من كفاءة ومعدلات قبول بطاقات بنك الرياض للصرف الآلي لدى ملايين المعارض والمتاجر والمنشآت التجارية والمؤسسات ومراكز الأعمال حول العالم وعبر أجهزة الصرف الآلي ونقاط البيع التي تحمل علامة ماستركارد.

واعتبر **بن الشيخ** عقب توقيع الاتفاقية ان هذا التعاون يضيف حلقة مهمة الى سلسلة الشراكة الوثيقة التي تجمع بنك الرياض بشركة ماستركارد، وتمهد الطريق نحو نقلة نوعية لدعم القيمة المضافة والمزايا التنافسية التي تتمتع بها بطاقات الصرف الآلي لبنك الرياض.

من جهته أعرب **مايكل مايباخ** عن اعتزاز ماستركارد وسعادتها بالتوصل الى هذه الإتفاقية التي تعد امتداداً لعلاقة طويلة وموثوقة بين الطرفين.

تخارج المصارف العملاقة من استثماراتها الهزيلة

أمضت مصارف عملاقة أميركية وانكليزية وسويسرية وفرنسية عام ٢٠١٤ في البحث عن نتائج استثماراتها خارج بلادها ومدى مردودها السنوي مقارنة مع تكاليفها التي ازدادت ارتفاعاً بعد تحرك وزارة الخزانة الأميركية للتحقيق معها واتهامها بمخالفات لقوانينها الضريبية وغسل الأموال، وقد بلغ مجموع ما جمعته الخزانة الأميركية من غرامات خلال السنوات الثلاث الماضية اكثر من خمسة مليارات دولار.

وبالعودة الى تخلي تلك المصارف عن استثماراتها خارج بلدانها، كان بنك مورغان ستانلي عبر وحدته الاستثمارية في استراليا أول مصرف أميركي يقرر التخارج من استثماراته العقارية والبالغة قيمتها تسعة مليارات دولار في استراليا. وفي بيان لوحدة البنك الاستثمارية أكدت بأنها تخطط لبيع حصتها في مجموعة «انفيستا بروبرتي» الاسترالية والتي تعد ثالث أكبر مالك لمكاتب وسط المدينة.

نذكر ان بنك HSBC قد باع محفظته في دولة الإمارات في آخر عام ٢٠١٤ الى بنك الخليجي.

البنك الإسلامي الأردني يعتزم طرح صكوك في الأردن

ذكّر الرئيس التنفيذي لبنك البركة **عدنان أحمد يوسف** أن البنك الإسلامي الأردني وهو الأقدم بين أربعة بنوك إسلامية في الأردن وأكبرها من حيث الأصول، ينوي إصدار صكوك لأجل عشرة أعوام بالعملة المحلية بنهاية العام من دون ان يكشف عن حجم الإصدار.

وكان الإسلامي الأردني عدّل لوائحه لتسمح بإصدار الصكوك وشرائها، وتبنت السلطات في الأردن خطوات لتسهيل صفقات الصكوك خلال العام الماضي. وفي تموز (يوليو) استحدثت الجهات التنظيمية قواعد طال انتظارها تسمح للقطاعين العام والخاص بإصدار صكوك.



ر. سيتارامان ألقى محاضرة في كلية شمال الأطلنطي بقطر: هياكل الحوكمة العالمية ملزمة تحقيق النمو الاقتصادي المستدام


د. ر. سيتارامان يحاضر

رأى الرئيس التنفيذي لبنك الدوحة الدكتور **ر. سيتارامان**، خلال ألقائه محاضرة تفاعلية تحت عنوان: «التكامل الاقتصادي نحو عالم بلا حدود» أمام طلاب كلية شمال الأطلنطي في قطر «اننا نعيش في عالم متغير، ويعزى السبب في ذلك الى عوامل عدة بداية من العولمة وتحرير القيود ووصولاً للعامل الأهم وهو النزعة الاستهلاكية. كما أننا نعيش أيضاً في عالمٍ تدفعه التكنولوجيا، وقد أصبح أكثر تداخلاً وترابطاً على نحو متزايد، وثمة الآن وعي متزايد إلى حقيقة أننا نسير نحو عالمٍ بلا حدود، وأن السياسة والاقتصاد يجب أن يلتقيا على المستوى العالمي، وأن الحدود الإقليمية قد باتت مجرد مسألة شكلية، وأن هياكل الحوكمة العالمية التي تحوّل دفة صنع السياسات قد أصبحت الآن ملزمة تحقيق النمو الاقتصادي المستدام».

وقال **ر. سيتارامان** «ينتاب الناس الآن قلق جراء الأسعار المنخفضة للنفط، والتي لا تأتي نتيجة لمبدأ العرض والطلب فقط. فخلال الأشهر الستة المنصرمة، لاحظنا هبوط أسعار النفط بنسبة ٥٠ بالمئة غير أن هذا لا يعني انخفاض العرض بنسبة ٥٠ في المئة، أو أن الطلب قد قل بنسبة ٥٠ في المئة، ثمة بالفعل إنتاج كبير للنفط لكن ما تغير بالفعل هو العملة. فمؤشر قطر على سبيل المثال ارتفع من ٧٩ نقطة إلى ٩٤ نقطة، وهذا النمط من التأثير هو ما نشهده في سوق السلع. وعندما يكون الدولار ضعيفاً، يتفادى الناس المخاطر من خلال شراء العقود الآجلة للسلع، وعندما يكون الدولار قوياً يعملون على تسوية مراكزهم».

المحافظ المعراج: أخلاقيات العمل المصرفي الإسلامي تقوم على الإقتصاد الحقيقي



رأى محافظ البنك المركزي البحريني **رشيد المعراج** في كلمة له خلال منتدى «بوابة الاستثمار الإسلامي» ان أخلاقيات العمل المصرفي الإسلامي نفسها تقوم على الإقتصاد الحقيقي وخلق القيم وتعزيز التجارة والاستثمار.

ولفت **المعراج** الى أهمية التمويل الإسلامي في ضوء المتغيرات العالمية الراهنة، مشيراً الى ان «الخبراء يطلقون على القرن الحالي اسم «قرن آسيا» وهي القارة التي تضم العدد الأكبر من الدول الإسلامية».

وحض **المعراج** على مشاركة القطاع الخاص بصورة أكبر في توفير الوظائف للشباب وخصوصاً في القطاعات الاقتصادية الجديدة، مثل الإقتصاد الرقمي والإتصالات والإعلام الرقمي والتكنولوجيا، مشدداً على إمكانية ربط تلك القطاعات بالتمويل الإسلامي.

المركزي القطري: دول مجلس التعاون أخفقت في تنويع اقتصاداتها

رأى مدير إدارة البحوث والسياسة النقدية في مصرف قطر المركزي **خالد الخاطر** في مناقشات مؤتمر اقتصادي في البحرين «ان دول مجلس التعاون الخليجي أخفقت حتى الآن في تنويع اقتصاداتها بعيداً عن النفط»، وكرّر مطالبته بإعادة هذه الدول النظر في سياساتها المالية وامكانية استمرار ربط عملاتها بالدولار الأميركي على المدى الطويل.

من جهته قال محافظ المصرف البحريني **رشيد المعراج** «ستواجه دول الخليج المخاطر إذا غيّرت سياستها النقدية وتحركت بقدر أكبر من الاستقلالية عن الولايات المتحدة الأميركية».

بنك مسقط يقدم تسهيلات تمويلية لمشروع «النجوم»


صورة تذكارية

وقع بنك مسقط مذكرة تفاهم مع شركة ممتلكات العربية يقدم بموجبها تسهيلات تمويلية على القروض العقارية لمشتري العقارات في المشروع الخاص بالشركة «النجوم» والذي يقع بمرتفعات القرم بمحافظة مسقط والذي يعد من أحدث المشاريع العقارية في السلطنة.

ووقع عن بنك مسقط مساعد مدير عام المبيعات المباشرة للأفراد والشركات **عبدالله بن تمان المعشني** وعن شركة ممتلكات العربية مديرها التنفيذي **احمد بن حيدر بن احمد جواد** بحضور عدد من الموظفين في المؤسستين.

اتفاقية تعاون بين بنك البحرين والكويت وجاكوار لاند روفر في مجال الخدمات المالية


محمد ملك
BBK

عقد بنك البحرين والكويت BBK، الرائد في مجال الخدمات المصرفية التجارية وخدمات الأفراد في البحرين اتفاقية مع شركة جاكوار لاند روفر الشرق الأوسط وشمال افريقيا، سيقدم بموجبها تمويلات لشراء طرازات جاكوار ولاند روفر بمميزات وفوائد إضافية.

وتتيح الاتفاقية للزبائن أسعار فائدة تنافسية، فترة سماح لمدة ٩٠ يوماً من دون دفعة مقدمة وفوائد اضافية أخرى من البنك وأيضاً امتيازات أخرى ستقدم من الشركتين.

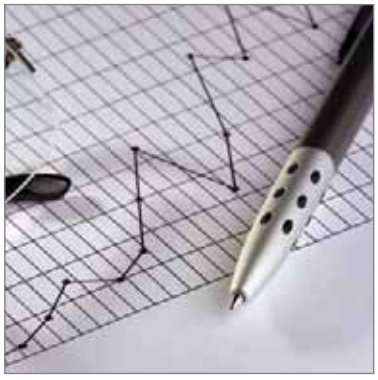
وللمناسبة قال مدير الخدمات المصرفية للأفراد في البنك **محمد ملك** «ان بنك البحرين والكويت يعمل دائماً على اقتناص شراكات استراتيجية لتزويد عملائنا بفوائد مميزة. في مناطق أخرى من العالم، تقدم جاكوار لاندروفر خدمات مالية مباشرة الى العميل، ولكن في هذه المنطقة هذه الخدمات تقدّم عن طريق البنوك وقد اختارت جاكوار لاند روفر بنك البحرين والكويت لكونه بنكاً رائداً في مملكة البحرين في مجال خدمات تمويل السيارات».



Trusted.



United.



Credible.



Integrity.

Focused Insurance Solutions

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

الاتحـاد
AL-ETIHAD

الاتحـاد التجاري للتأمين التعاوني
Trade Union Co-operative Insurance

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

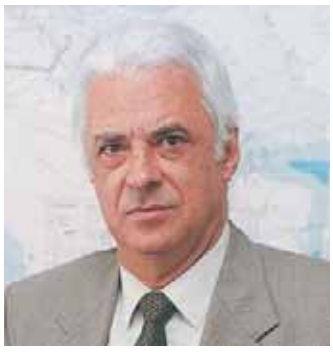
Makkah Branch
P.O. Box 10163
Jeddah 21433
Kingdom of Saudi Arabia
Tel: +966 12 5401026
Fax: +966 12 5372007
tui-mak@tui-sa.com

Bahrain Branch
Trade Union Insurance
P.O.Box 2211 Manama
Kingdom of Bahrain
Tel: +973 17506555
Fax: +973 17100013
info@tui-sa.com

الاندماج المصرفي الأول المزمع تحقيقه في العام ٢٠١٥

مجموعة سرادار تشتري الـ NECB وتدمجه مع بنك الصناعة والعمل

تم الحصول على موافقة مصرف لبنان بعد زيادة رأسمال المصرفين



الشيخ فؤاد الخازن
بنك الصناعة والعمل



ماريو سرادار
NECB

تعقد الجمعية العمومية غير العادية للبنك التجاري للشرق الأدنى ش.م.ل. اجتماعها في العاشر من شهر آذار (مارس) الجاري في قاعة الاجتماعات في بناية سرادار جادة شارل مالك – الأشرفية للتحقق من صحة تنفيذ زيادة رأسمال البنك عن طريق إصدار ٤٢٥,٠٦١,٥٣٩ سهماً اسمياً عادياً جديداً بقيمة ٢٠٠ ليرة لبنانية لكل سهم.

وكانت مجموعة سرادار قد استحوذت على هذا البنك NECB قبل اشهر بهدف تكبير حجمه ليصبح في مصاف المصارف الكبرى، مستندة بذلك على مشاركة مع بنك الصناعة والعمل وكبار رجال الأعمال والمستثمرين اللبنانيين مثل المساهم البارز **كارلوس غصن** ومجموعة **نجيب وطه ميقاتي**. وبذات التاريخ ١٠ آذار (مارس) الجاري ستعقد الجمعية العمومية غير العادية لمساهمي بنك الصناعة والعمل اجتماعاً للتداول في آلية اندماج البنك التجاري للشرق الأدنى ش.م.ل. NECB وبنك الصناعة والعمل ش.م.ل. ولاتخاذ القرار بشراء أسهم البنك التجاري للشرق الأدنى من مساهميه. وكذلك سوف تتخذ الجمعية العموية قراراً بزيادة رأسمال المصرف نقداً عن طريق إصدار أسهم جديدة مع علاوة إصدار يحصر الاكتتاب بها بمساهمي البنك التجاري للشرق الأدنى المتفرغين عن أسهمهم لصالح بنك الصناعة والعمل تمهيداً لدمج البنك التجاري للشرق الأدنى مع بنك الصناعة والعمل.

ويتواصل الاجتماع بين رئيس بنك الصناعة والعمل الشيخ **فؤاد الخازن** وشركائه الجدد (**آل مكتف**) ورئيس مجموعة سرادار المالكة للبنك التجاري للشرق الأدنىNECB **ماريو سرادار** لاتمام عملية الاندماج التي ستكون أول عملية اندماج مصرفي لافت في العام ٢٠١٥.

تجدر الإشارة الى ان هذه العملية تمت بموافقة حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** والمجلس المركزي وبعد زيادة رأسمال المصرفين والتثبت من ملاءة قاعدة المساهمين فيهما.

تقديراً لدوره في مكافحة غسل الأموال .. عبد الحفيظ منصور ممثل إقليمي لمجموعة إغمونت



خلال الاجتماع الأخير لمجموعة إغمونت (برلين، ٢٨ – ٣٠ كانون الثاني) التي تضم وحدات إخبار مالي من ١٥١ دولة تعنى بتبادل المعلومات لمكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب تم انتخاب أمين سر هيئة التحقيق الخاصة الأستاذ **عبد الحفيظ منصور** من قبل وحدات منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ممثلاً إقليمياً لها لدى مجموعة إغمونت، وقد تمت الموافقة والتصديق على هذا الانتخاب في الجمعية العمومية لمجموعة إغمونت.

وعليه سوف يكون الأستاذ **عبد الحفيظ منصور** عضواً في لجنة إغمونت وهي اللجنة التنفيذية للمجموعة ومن مهامها تنفيذ الخطة الاستراتيجية والتنسيق في ما بين وحدات الإخبار المالي والمنظمات العالمية المعنية بموضوع مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب وعلى رأسها مجموعة العمل المالي (FATF) والبنك الدولي، وصندوق التمويل الدولي والمنظمات المعنية في الأمم المتحدة وغيرها من المنظمات الدولية ذات الصلة.

يعتبر هذا الانتخاب إنجازاً يسجل للبنان وهيئة التحقيق الخاصة التي يرأسها حاكم مصرف لبنان الأستاذ **رياض سلامة** وتقديراً للجهود المبذولة والمساهمة الفعالة التي تقوم بها الهيئة على المستوى الإقليمي والدولي في إطار مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب.

اسرار مصرفية

● أبدى أصحاب كونتوارات مالية انزعاجهم من تعميم مصرف لبنان الأخير الذي ينظم أعمالها ويحول دون تمادي بعضها في مخالفة قانون النقد والتسليف وفي المضاربات غير المشروعة.

***

● بعد تنفيذ لجنة الرقابة على المصارف اختبارات ضغط لمصارف لبنانية تتواجد في البلدان المجاورة للبنان، طلبت من معظمها تكوين مؤونات ورفع قيمة الضمانات المأخوذة مقابل تسليفاتها.

***

● معظم المصارف اللبنانية في قبرص صححت أوضاعها بالنسبة لزيادة رساميلها وتعزيز أموالها الخاصة رغم عدم تحقيقها أية أرباح منذ وقوع الأزمة في الجزيرة الحزينة.

مصرف واحد كان الأكثر تضرراً من الأزمة أُعطي فرصة جديدة لإكمال تصحيح وضعه.

● بعد نجاح المفاوضات لدمج مصرفي البنك التجاري للشرق الأدنى NECB وبنك الصناعة والعمل، قال مسؤول مصرفي: انتظروا عملية مماثلة قريباً.

***

● عرض على مصرفي يساهم في مصرف آخر ان يبيع أسهمه بزيادة ٥ في المئة عن سعر السهم في السوق فرفض.

***

● أوجد مساهمون في أحد المصارف المعروضة للاندماج «عذراً» لعرقلة الاندماج، لأن أسهمهم ستنخفض الى أقل من النصف بعد الاندماج!

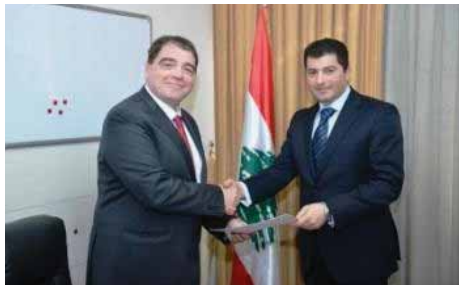
***

● يأمل ريمون وتيدي رحمة ان يعود مصرف لبنان عن قرار رفضه لشرائهما أحد المصارف، لأنه سبق ووافق لأشخاص غير مصرفيين بشراء مصرفين.

***

● تبين ان رئيس لجنة الرقابة على المصارف أسامة مكاشي رفض أن يرشح نفسه لولاية ثانية لأنه تبلغ رسالة مسبقة بأن يترك «الدور» لغيره هذه المرة.

بنك الاعتماد الوطني بدأ بإبراز نشاطاته
توقيع بروتوكول التعاون مع المؤسسة العامة للإسكان



من اليمين: روني لحود ومحمد بشار الزين يتصافحان بعد توقيع الاتفاقية

بكثير من الهدوء والعمل الصامت بدأ القيّمون على بنك الاعتماد الوطني بعد اكتمال كل إجراءات انتقاله الى مساهميه الجدد وفي مقدمهم المساهم الأكبر مؤسس ورئيس شركة ميدغلف للتأمين لطفي الزين، بإبراز نشاطاته وانجازاته الاجتماعية منها التي تصب في مصلحة الاقتصاد الوطني ومصلحة المواطن اللبناني بخاصة.

وعلى هذا الصعيد وقع رئيس مجلس إدارة بنك الاعتماد الوطني **محمد بشار الزين** مع رئيس مجلس إدارة المدير العام للمؤسسة العامة للإسكان **روني لحود** بروتوكول التعاون مع المؤسسة الذي ينظم



عبد الرحمن الرفاعي
بنك الاعتماد الوطني

العلاقة بين المؤسسة والمصارف المنضوية الى جمعية مصارف لبنان ومصرف لبنان.

أقيم حفل التوقيع في مقر المؤسسة بحضور عضو مجلس إدارة المؤسسة **ريما طعمه** والمدير العام التنفيذي في المصرف **عبد الرحمن الرفاعي** ونائب المدير العام **زياد الصبان** والمدير الرئيسي للتسليف **غنوة جمعة** وعدد من مدراء المؤسسة.

روني لحود: الملجأ الآمن للعائلة اللبنانية

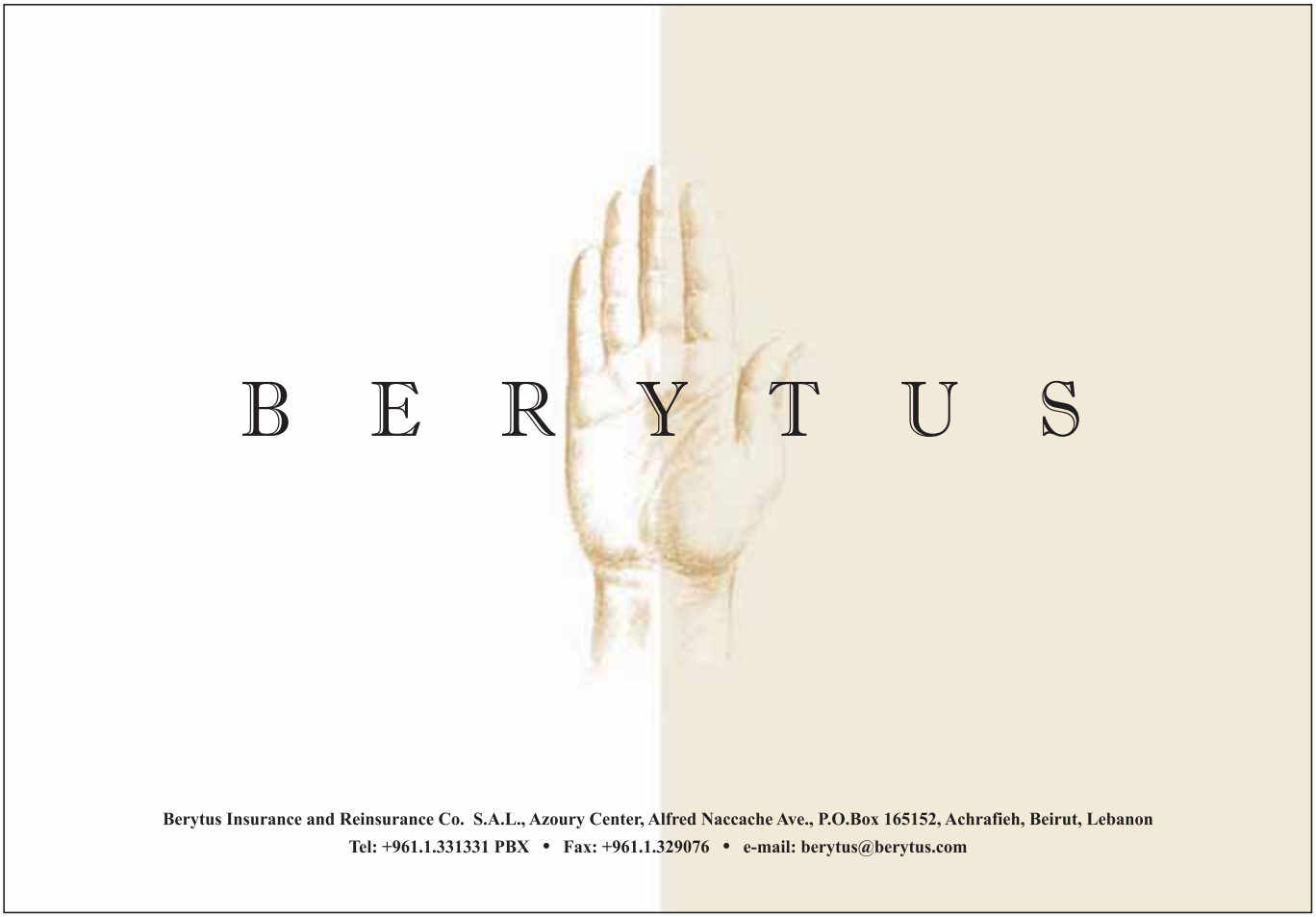
رحّب **لحود** بانضمام مصرف الإعتماد الوطني الى لائحة المصارف المتعاونة مع المؤسسة التي انضمت سابقاً الى بروتوكول التعاون معها، ما يؤدي الى توسيع مروحة الخدمات الإسكانية التي تعهدت المؤسسة ومعها جمعية مصارف لبنان ومصرف لبنان بتقديمها الى اللبنانيين طالبي القروض، سعياً منا جميعاً الى مواجهة أزمة السكن في أفضل الظروف المالية والإجتماعية والإقتصادية وتوفير الأمن الإجتماعي لرب العائلة الساعي الى تكويل عائلة لبنانية وتأمين ملجأ سكني لائق لها.

محمد الزين: حق المواطن بالحصول على مسكن

بدوره أشار **الزين** الى «ان حفل التوقيع على بروتوكول التعاون مع المؤسسة جاء إيماناً منا بأهمية البرامج الإسكانية وبحق المواطن في الحصول على مسكن بالتعاون والمشاركة ما بين القطاع العام والخاص، وانطلاقاً من واجب المصرف في خدمة زبائنه في تقديم تمويل شراء أو بناء أو ترميم مسكن للمواطن اللبناني المستوفي الشروط طبقاً لشروط المؤسسة العامة للإسكان وللمعايير المصرفية المعروفة».

وأضاف **الزين** «انها مناسبة لنشدّد على ايماننا بأن هذه المؤسسة ستستمر بدعم الوزارتين المعنيتين بمهامها وزارة الشؤون الإجتماعية ووزارة المالية وبجهود رئيس وأعضاء مجلس الإدارة وموظفي المؤسسة».

وفي الختام شكر **الزين** المؤسسة وفريق العمل في بنك الإعتماد الوطني منوهاً بالتعاون الذي قام لوضع هذا البرنامج قيد التنفيذ.



تمويل من «الخليجي» و«التجاري القطري» بقيمة ١,٢٦ مليار ريال لتنفيذ أعمال بناء وتطوير طريق الريان



فهد آل خليفة
البنك الخليجي



عبدالله صالح الرئيسي
التجاري القطري

أتم بنك الخليج التجاري (الخليجي) والبنك التجاري القطري تمويلاً مشتركاً بقيمة ١,٢٦ مليار ريال قطري، لمشروع مشترك بين شركتين للإنشاءات هما Dogus Insaat ve Ticaret A.S (Dogus Construction) و Onur Taahhut Tasimacilik ve Ticaret Ltd وذلك لتنفيذ أعمال البناء والتطوير لمشروع طريق الريّان.

ويشمل مشروع الريّان بناء وتطوير أعمال طريق على مسافة ٥,٣ كيلومترات من أصل ١٠,٧ كيلومترات، حيث يمتد طريق الريان من غرب دوار الرياضة الى غرب دوار الريان الجديد، مع الالتزام في بناء وتطوير الطرق الجانبية والخدمات المرتبطة بها.

وقال **فهد آل خليفة** الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليجي «نحن سعداء بتعاوننا وشراكتنا مع البنك التجاري في تمويل مشروع طريق الريان الذي يعتبر أحد أهم مشاريع الطرق السريعة التي تنفذها الدولة بهدف إنشاء شبكة طرق متكاملة ومستدامة تشمل وترتبط بين كافة المناطق»، وأضاف قائلاً: «سيواصل الخليجي دوره الريادي في التركيز على المشاريع التنموية في دولة قطر».

ومن جهته قال **عبدالله صالح الرئيسي** الرئيس التنفيذي للبنك التجاري: «يسرنا ان نكون شركاء مع الخليجي في تمويل مشترك بقيمة ١,٢٦ مليار ريال قطري. إن البنك التجاري ملتزم دائماً بتمويل العقود التي تسهم في الإستثمار في تشييد مشاريع البنية التحتية الضخمة في دولة قطر وتساهم في بناء اقتصاد قطري قوي تماشياً مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠». وأضاف قائلاً: «ان تمويلنا لهذه الصفقة هو تأكيد على التزامنا بخدمة الإقتصاد القطري».

بنوك اوكرانية تعلن افلاسها بالجملة مقابل انخفاض العملتين الروسية والاوكرانية

مقابل انخفاض سعر العملة الروسية «الروبل» نتيجة العقوبات التي اتخذتها الولايات المتحدة والدول الأوروبية بحق الحكومة الروسية لاعتدائها على جارتها الدولة الأوكرانية، انخفض سعر العملة الأوكرانية «الهريفنة» من ٢٨ «هريفنة» في البنك المركزي إزاء الدولار الى ٣٨ «هريفنة» في السوق السوداء عما كان عليه في تشرين الثاني ٢٠١٣.

وكان من آثار انهيار العملة الأوكرانية ان أعلن عدد من مصارف اوكرانيا الإفلاس وكان في مقدمها بنك «ديلتا» وبنك «وفا» وعدد من المصارف المتوسطة والصغيرة الأخرى.

وتوقع اقتصاديون غربيون ان يزداد عدد المصارف المتعثرة في ظل تواصل سحب الودائع بكثافة من قبل المودعين.

ويعتبر رئيس لجنة الإقتصاد بين الأوكرانيين **اندريه نوفاك** ان السبب الرئيسي لارتفاع أسعار الصرف هو حجم الإنفاق على المواجهات العسكرية مع الانفصاليين في جنوب شرق البلاد، وغلق أسواق التصدير أمام المنتجات الأوكرانية (وخاصة الروسية التي كانت قبلة ٨٠٪ من المنتجات).

ويضيف **نوفاك** ان من الأسباب أيضاً توقف أو هروب الاستثمارات الأجنبية، وارتفاع أسعار الغاز الروسي الذي تستورده اوكرانيا من روسيا مباشرة أو عبر دول الاتحاد الأوروبي.

تأكيداً على مكانته الرائدة على المستويين المحلي والإقليمي البنك العربي يفوز بجائزة أفضل بنك تمويل تجاري في الشرق الأوسط



رندة الصادق
البنك العربي

استحق البنك العربي جائزة «أفضل بنك تمويل تجاري في منطقة الشرق الأوسط» من مجلة غلوبال فاينانس العالمية GLOBAL FINANCE وذلك خلال الاجتماع السنوي العالمي لجمعية المصرفيين للتمويل والتجارة BAFT الذي عقد مؤخراً في امستردام، وذلك لحجم عملياته المصرفية ونطاق تغطيته عالمياً ومستوى خدمة العملاء، إضافة الى قدرته التنافسية العالمية والابتكار في أعماله.

وفي تعليقها على هذا الإنجاز صرّحت نائب المدير العام التنفيذي في البنك **رندة الصادق** «ان حصول البنك العربي على هذا التكريم العالمي يعتبر تأكيداً جديداً على المكانة الرائدة التي يحتلها البنك على المستويين المحلي والإقليمي من خلال الحلول المصرفية المتكاملة التي يقدمها البنك لعملائه في مختلف قطاعات الأعمال».

بدورها قالت نائب رئيس أول – مدير إدارة النقد والتمويل التجاري **ناديا التلهوني** «اننا فخورون لاختيارنا كأفضل بنك تمويل تجاري في الشرق الأوسط، حيث يعتبر هذا القطاع أحد الركائز الاستراتيجية لأعمال البنك العربي والذي نحرص من خلاله على تقديم أحدث التقنيات المصرفية لتوفير حلول ومنتجات مبتكرة مصمّمة خصيصاً لشركائنا من المصدّرين والمستوردين المحلّيين، إضافة الى الشركات الإقليمية والعالمية التي تحتاج الى خدمات التمويل التجاري في مختلف الدول».

تعاون بين وزارة الإسكان البحرينية و«البركة الإسلامي» في مجال المشاريع والحلول التمويلية الإسكانية



باسم بن يعقوب الحمر ومحمد عيسى المطاوعة خلال الاجتماع

بحث وزير الإسكان البحريني المهندس **باسم بن يعقوب الحمر** مع الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بنك البركة الإسلامي **محمد عيسى المطاوعة** في سبل التعاون المشترك بين الطرفين في ما خص المشاريع الإسكانية والحلول التمويلية الإسكانية المناسبة التي تسعى الوزارة لتوفيرها تلبية للطلبات الإسكانية.

وعبّر **المطاوعة** عن تقديره لوزير الإسكان على اهتمامه بإشراك القطاع الخاص في توفير مشاريع السكن الإجتماعي، من خلال المبادرات التي طرحتها الوزارة في هذا الاتجاه، مؤكداً ان مثل تلك المبادرات تسهم في التنمية الإسكانية والعقارية المأمولة في مملكة البحرين، كما أكد على حرص بنك البركة في مد جسور التعاون مع وزارة الإسكان وبنك الإسكان عبر استراتيجية البنك في دعم القطاع الإجتماعي.

الجدير بالذكر ان بنك البركة الإسلامي يعد أحد البنوك الرئيسية المشاركة في برنامج تمويل السكن الاجتماعي.

«السعودي الفرنسي» يطلق خدمتين جديدتين عبر الإنترنت والموبايل



PATRICE COUVEGNES

السعودي الفرنسي

أطلق البنك السعودي الفـرنسـي مـؤخـراً الإصـدار الجديـد مـن «فرنسي بلس» الخدمة المصرفية عبر الإنترنت و«فرنسـي موبـايـل» الخدمة المصرفية عبر الجوال بحلتهما الجديدة وفـق أعلـى المعايير العالمية المعتمدة في أمن المعلومات.

ويأتي ذلك في إطار جهود البنك المستمرة لتقديم أفضل الخدمات المصرفية الإلكترونية بمستوى يفوق التوقعات، وسعياً للإرتقاء بجودة أداء القنوات الالكترونية. ويوفر التصميم الجديد لفرنسي بلس وفرنسي موبايل سهولة ومرونة في الاستخدام والتصفح ويساعد على تنفيذ العمليات المصرفية بخطوات أقل وأكثر أماناً من خلال أحدث التقنيات مع بقاء جميع الخدمات المتوفرة بالإصدار السابق.

يـذكـر ان الرئيـس التنفيـذي للبنـك هـو السيـد PATRICE COUVEGNES.

دبى تمنح «بيتك» جائزة افضل مزود عالمي للمعرفة في الصيرفة الاسلامية

فهد المخيزيم: مستمرون في تعظيم دور المنتجات والخدمات المالية الإسلامية



المخيزيم يتسلم الجائزة من الشيخ محمد بن راشد

تسلم مدير عام الاستراتيجية والعلاقات المؤسسية في بيت التمويل الكويتي «بيتك» **فهد خالد المخيزيم** من حاكم دبي سمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** جائزة التميز الممنوحة من «مـركـز دبـي لـتـطـويـر الاقـتـصـاد الإسلامي» الى مجموعة «بيتك» في فئة «البنية التحتية المعرفية للاقتصاد الإسلامي» في حفل اقيم بدبي.

وللمناسبة، ألقى **المخيزيم** كلمة قال فيها «ان «بيتك» يعمل دائما لإثراء تجربة الصيرفة الاسلامية في كافة جوانبها التطبيقية واسسها الشرعية من خلال انتهاج اسلوب علمي واداء احترافي والتزام كامل بالمحددات والاطر التنظيمية والرقابية، فقد كان اول بنك إسلامي يتوسع بالخارج، والاول في طرح العديد من المنتجات والخدمات وهيكلة العقود والمشاريع واستخدام الوسائل بما فيها التقنية الحديثة، والتي نقلتها عنه كل البنوك العاملة وفق الشريعة حول العالم، وسيستمر «بيتك» بحكم ريادته في تعظيم دور المنتجات والخدمات المالية الاسلامية في حياة المجتمعات والحضارة الانسانية لتحقيق التنمية في المجتمعات ومواكبة النمو المتواصل في الاقبال على الصيرفة الإسلامية من الافراد والحكومات حول العالم بعد ان استطاعت ان توفر خيارا اقتصاديا بديلا وتصبح قطاعا مهما ومؤثرا في الاقتصاد العالمي».

وكان الشيخ **آل مكتوم** كرّم في الدورة الثانية لجائزة الاقتصاد الإسلامي ٨ شركات وشخصيات في الفئات الثماني للجائزة بالإضافة إلى جائزة الإنجاز مدى الحياة **للحاج سعيد أحمد لوتاه** مؤسس بنك دبي الإسلامي.

AL AFAQ
Insurance and Reinsurance Brokers

الافاق
لوساطة التأمين وإعادة التأمين

www.alafaq-ins.com

Jeddah ,Madina Road , Al-Khayyat Tower , 8th Floor, Office 82
P.O.Box : 22727 Jeddah 21416 , Saudi Arabia
Tel : +966 12 665 5792 | Fax : +966 12 665 5372

جدة ، طريق المدينة ، برج الخياط ، الدور الثامن ، مكتب ٨٢
ص.ب ٢٢٧٢٧ جدة ٢١٤١٦ المملكة العربية السعودية
هاتف : ٦٦٥٥٧٩٢ ١٢ ٩٦٦ + فاكس ٦٦٥٥٣٧٢ ١٢ ٩٦٦ +

كريم عوض: «هيرمس» تطرح شركتين ببورصة مصر



كريم عوض
الرئيس التنفيذي لمجموعة هرمس



مبنى المجموعة المالية القابضة هيرمس

تعمل المجموعة المالية القابضة هيرمس – مقرها العام في مصر – على طرح شركتين في بورصة مصر خلال شهر آذار (مارس) الحالي، كما تتطلع لبدء العمل في نشاط التأجير التمويلي خلال النصف الأول من العام الحالي بعد الحصول على موافقة السلطات الرقابية.

هذا ما أعلن عنه الرئيس التنفيذي للمجموعة **كريم عوض** الذي سمّى الشركتين وهما «أوراسكوم للإنشاء المحدودة» و«أيدينا».

وسوف يبدأ التداول بأسهم الشركتين قريباً جداً بحيث تتجاوز قيمة طرحهما نحو ٣٠٠ مليون دولار.

وقال **عوض** ان المجموعة تعمل على دخول عدد من الأنشطة الجديدة الى جانب نشاط بنوك الاستثمار لزيادة وتنويع الايرادات خلال الفترة المقبلة.

نذكر ان مجموعة هيرمس المالية تملك غالبية الأسهم في بنك الاعتماد اللبناني الذي يحتل مرتبة أولية على لائحة مصارف ألفا الـ ١٤ والذي سيحتفل بتدشين مبناه (برجه) المرتفع ٣٣ طابقاً مع المبنى الملحق به في منطقة العدلية جادة بيار الجميل.

نذكر ان هذا المبنى الأول من نوعه في المنطقة بني بتوجيه وإشراف الرئيس المدير العام لبنك الاعتماد اللبناني د. **جوزف طربيه**.

العراق ضاعف احتياطه الذهبي ثلاث مرات

ذكر المجلس العالمي للذهب ان العراق ضاعف احتياطه الذهبي ثلاث مرات حيث اشترى ٤٨ طناً من سبائك الذهب خلال العام ٢٠١٤ وذلك تدعيماً للدينار العراقي.

مباحثات بين «ساما» وبنك انكلترا المركزي

عقد محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي «ساما» الدكتور **فهد المبارك**، اجتماعاً مع محافظ بنك انكلترا ورئيس مجلس الاستقرار المالي العالمي، ناقشا فيه قضايا عدة تهم الطرفين، شملت تعزيز التعاون بين المؤسسة والبنك، وسبل تحقيق تقدم في دعم الأولويات العالمية في إطار عمل مجلس الاستقرار المالي العالمي ومجموعة العشرين.



نور الدين الحموري (شركة أي دي اس سيكيوريتيز ADS SECURITIES) :

ضرورة إعادة النظر بسياسات البنوك المركزية العالمية تجنباً للوقوع في أزمة مالية



عزا كبير استراتيجيي الأسواق في أي دي اس سيكيوريتيز ADS SECURITIES نور الدين الحموري تباطؤ الإقتصاد العالمي الى سياسات البنوك المركزية منذ بداية أزمة ٢٠٠٨، ولاحظ ان الأسواق العالمية تشهد حالياً حال ترقب وحذر مما سيكون عليه عام ٢٠١٥، داعياً الى إعادة نظر في سياسات البنوك المركزية العالمية تجنباً للوقوع في أزمة مالية، واجداً ان غالبية الدول الأوروبية غارقة في أزمات مالية وان الاستمرار في الاستدانة أضحى غير ذي نفع، مطمئناً الى ان منصات تداول ADS SECURITIES لم تتوقف عن عملها، كاشفاً عن قرب إطلاق موقع «أي دي اس سيكيوريتيز» المتخصص بالأبحاث وتحليل الأسواق العالمية.

إعادة نظر في سياسات البنوك المركزية

■ كيف تقوّمون وضع سوق تجارة التداول في العالم اليوم؟

– لمسنا خلال العام ٢٠١٤ تفاؤلاً كبيراً بما سيكون عليه العام ٢٠١٥، إلا انه وللأسف لم تتحقق هذه التوقعات لأسباب عدة منها أزمة أوكرانيا وتراجع أسعار النفط وغيرهما.

الى ذلك، ما نشهده من تباطؤ في الإقتصاد العالمي يعود الى سياسات البنوك المركزية منذ بداية الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨ وحتى الآن، وما نتج عنها من انكماش في اقتصادات الدول، بحيث انه عندما تم الإعلان عن التيسيرات الكمية كانت القيمة الشرائية للعملات مرتفعة، وحالياً مع انخفاض هذه القيمة لم يعد لها أي تأثير ايجابي كما كانت عليه الحال مع نهاية الأزمة.

أما في الوقت الحالي فتشهد الأسواق العالمية حال ترقب وحذر مما سيكون عليه عام ٢٠١٥ نظراً للتدخلات العشوائية للبنوك المركزية، كما وان خفض أسعار الفائدة على الودائع ما دون الصفر يشير بشكل واضح الى ان الأمور تتجه بعكس التوقعات، لذا المطلوب وسريعاً إعادة النظر في سياسات البنوك المركزية العالمية تجنباً للوقوع في أزمة مالية أخطر من التي شهدها العالم عام ٢٠٠٨، خصوصاً وان الدين العام في معظم الدول ارتفع ٥٠ في المئة عما كان عليه عام ٢٠٠٨.

ركود غير صحي

■ هل ثمة تخوف من أزمة مالية جديدة؟

– بالتأكيد، فمن المتوقع خلال العامين ٢٠١٥ و٢٠١٦ وبسبب وجود مؤشرات سلبية كانخفاض معدلات التضخم بسبب تراجع أسعار النفط، وعدم بلوغ معدلات النمو الى المستوى المستهدف من قبل البنوك المركزية أو صندوق النقد الدولي، بحيث انه في بداية العام ٢٠١٤ رفع صندوق النقد الدولي توقعاته لكل الإقتصادات العالمية ثم عاد ليخفضها في نهاية العام. مع الإشارة الى ان العديد من الدول كاليابان والولايات المتحدة الأميركية اعتمدت التيسير الكمي، إلا انه خلال الأشهر القليلة المقبلة ستظهر دلائل تشير الى ان التيسير الكمي حتى في الولايات المتحدة فشل وسيتم إعلانه مرة أخرى، بحيث بلغ معدل الناتج المحلي الإجمالي للربع الأخير من العام الماضي حوالى ٣,٦ في المئة. كما وانه خلال الأسبوعين الماضيين وصلتنا أرقام سيئة على عكس توقعات الأسواق بأن معدل الناتج المحلي الإجمالي قد يبلغ ١,٦ في المئة ويعود ذلك الى ان توقف سياسات التيسير الكمي ستؤدي الى ضعف الإقتصادات بسبب عدم دخول الإقتصاد العالمي فترة ركود صحي. ما يتوجب على البنوك خفض أسعار الفائدة.

العودة الى الأساسيات

■ في رأيكم ما هي السياسات التي يجب اعتمادها تفادياً لأزمة مالية جديدة؟

– من أبرز المشكلات التي ظهرت عام ٢٠٠٨ كانت مشكلة الديون السيادية وحتى اليوم لم يتم ايجاد الحلول المناسبة لها. مع الإشارة الى ان منطقة اليورو تواجه راهناً أزمة ديون، حيث تجاوزت ديون اليونان ٣٠٠ مليار يورو، ولم يؤد حتى خروجها من الاتحاد الأوروبي الى نهاية الأزمة في ظل غرق العديد من الدول الأوروبية في أزمات مالية، إذ وصلت ديون ايطاليا الى تريليوني يورو. وقد أضحى الاتحاد الأوروبي عاجزاً عن حل مشكلة الديون السيادية، ما يجعل الاستمرار في الاستدانة غير ذي نفع حيث يجب العودة الى أساسيات الإقتصاد، من بينها العملات المقومة بالذهب، والقيام بإصلاحات اقتصادية سريعة لوقف الاستدانة.

رقابة على البنوك المركزية

■ المعروف ان شركة «إي دي اس سيكيوريتيز» وبفضل اعتمادها تكنولوجيا متقدمة تمكنت من تخطي الأزمات، ما هي أهم التقنيات المستخدمة في شركتكم؟

– لم تتوقف منصات التداول التابعة لشركة «إي دي اس سيكيوريتيز» خلال الأزمة التي حصلت بداية العام ٢٠١٥ وأهمها منصة OREX PRIME وذلك بفضل اعتمادنا تكنولوجيا متقدمة. بالإضافة الى عدم وقف التداول بأي من العملات الأجنبية وخصوصاً المرتبطة بالفرنك السويسري، مع الإشارة الى ان سياسة المخاطر المعتمدة من قبل الشركة ورأسمالها أدّيا دوراً مهماً في تجنبها الوقوع في خسائر، مشابهة لتلك التي منيت بها الشركات الأخرى وانعكست سلباً على القطاع. لذا من الضروري تكثيف الرقابة على البنوك المركزية ورؤوس أموال الشركات التي تدعم استمراريتها.

■ هل من خطة لديكم لإطلاق منتجات جديدة؟

– في الوقت الحاضر لدى الشركة منصة تداول MT4 ومنصة OREX PRIME الخاصة بالشركات والمؤسسات المالية. وقريباً سيتم إطلاق موقع «إي دي اس سيكيوريتيز» المتخصص بالأبحاث وتحليل الأسواق العالمية بهدف التفاعل مع المتداولين. ■

مايا منصور لطفي – شريكة في «يوروومينا كابيتال بارتنرز»



من اليمين: رومن ماتيو، مايا منصور لطفي وجيل دو كليرك

أعلنت المحامية **مايا منصور لطفي**، اعتباراً من شهر شباط الماضي انضمامها إلى «يوروومينا كابيتال بارتنرز» LLP شريكة إلى جانب كل من **رومن ماتيو** و**جيل دو كليرك**، لتضيف بعداً مميزاً ومكمِّلاً يساهم في الاستدامة على المدى الطويل، وفي ابتكار القيم والنوايا الحسنة ليوروومينا.

في موازاة ذلك، تمارس **منصور** مهامها كمحامية في مكتبها الخاص بكفاءة مميزة لتقدم الإستشارات القانونية لمجموعة من الزبائن والشركات بمختلف القطاعات، كما هي مستشارة للعديد من المؤسسات والجمعيات الدولية.

وتُدّرّس الاستاذة **منصور** مادة حقوق الانسان في جامعة بيروت العربية منذ العام ٢٠٠٨ ولها العديد من المنشورات في مجال القانون الدولي وحقوق الانسان.

و**منصور** مجازة بالحقوق إضافة الى ماجستير من جامعة الحكمة وحائزة على منحة CHEVENING في إطار القانون الدولي من جامعة نوتينغهام، وهي حاليا تتابع الدكتوراه في القانون الدولي في جامعة بيروت العربية.

مدينون للبنك الصناعي السوري غادروا سوريا دون ان يبرّئوا ذممهم!

منعت السلطات السورية المدينين الذين تخلفوا عن سداد ديونهم الىالمصرف الصناعي من مغادرة البلاد. وقال **قاسم زيتون** المدير العام للمصرف الصناعي ان عدد الممنوعين من السفر بموجب قرارات المحاكم المصرفية وصل الى نحو ٣٢٠ شخصاً.

أضاف ان المحاكم المصرفية اصدرت قراراً بمنع سفر المتعاملين المتعثرين وخصوصاً أصحاب الديون الكبيرة. وأوضح انه تم تسجيل دعاوى من المصرف الصناعي في المحاكم المصرفية بخصوص منع سفر المتعاملين المتعثرين في معظم المحافظات السورية. وذكرت وسائل اعلامية ان عدداً من أصحاب رؤوس الأموال استغلوا أوضاع البلاد وسافروا خارجها على مدى سنوات الأزمة، من دون ان يسددوا الأموال المستحقة في ذممهم الى المصرف الصناعي.

Denis Sukhotin (FxPro):

Our mission is never complete, our work is never done



Denis Sukhotin, Executive Chairman of the Board - FxPro, attended Forex & Investment Mena Expo Dubai along with several of his colleagues. In a Q&A we had with him, Sukhotin evaluated the current situation of the Forex trading market in the world and gave us an idea about what makes FxPro stand out. He further talked about the purpose behind their participation in the exhibition and the areas which are best for investment these days.

*** How do you evaluate the current situation in the Forex Market?**
- I think the sanctions change the behavior of market participants and their trust of the regulations and the central banks. Risk appetites are falling and in the next six months we will see quite different behavior in the market. Therefore, self regulation, self control and self risk management is the key.

*** Which field is the best for investment these days?**
- You have to take the same precautions regardless of what you are investing in. You have to have expertise on the instruments you are trading because you need to understand their volatility in relation to the margins you are using. Also, it depends if you are using investment capital or risk capital. When people buy and hold shares they use their investment capital. When people are trading they use risk capital. Therefore, the difference is that with investment capital, one is ready to risk 20 percent, whereas with risk capital it is 100 percent of the capital which one is ready to risk because he is planning to make much higher returns.

*** Do you advise your clients to invest in certain fields?**
- We do not offer investment advice, we provide trading facilities and a great deal of analytic tools. If a client is a new trader, we recommend him to trade on demo and see how he performs. Only after that should he move to real trading.

*** What makes FxPro different from similar companies?**
- FxPro offers complete FX services for all segments of the FX market. Our retail traders enjoy unparalleled levels of service in terms of liquidity, execution and trading conditions. FxPro is also equipped to supply corporates, hedge funds and banks with tailored liquidity and aggregation services. Whether this involves access to our deep pool of FX liquidity, price feed consolidation, or complete back-end solutions, we have the technology and expertise to cater for any FX-related need. Our years of experience in FX have led us to develop highly effective investment alternatives that capitalize on forex's growing status as an asset class in its own right. Whether you are a passive investor seeking portfolio management services, or someone who takes a more hands-on approach to your capital, FxPro can help you access the world's largest and most liquid market with ease. In addition, we pride ourselves on the care with which we treat our partners. We regard our partners as investors in our on-going evolution and we too are invested in seeing their businesses succeed.
As for as we are concerned our mission is never complete, our work is never done. This is why we are constantly searching for ways to incorporate new technologies into the tools and services we offer you. Whether it's our educational resources, expert analysis, exclusive trading tools, our award-winning trading platforms, or the competitive advantages we provide in terms of pricing and trade execution, FxPro is committed to investing in technologies that help you make the most out of your trading.
Furthermore, we have worked hard to eradicate all conflicts of interest between broker and client. We believe that this is the only way forward for the industry as a whole. This is what separates us from the rest of the field, a business model that prioritizes the ongoing success of our clients, and a desire to lead by example, so that traders around the world start demanding more of their brokers.

*** What is the purpose behind your participation in this exhibition?**
- The region is becoming more and more interesting since a few notable exits from the market took place after the recent CHF black swan. We see this as an opportunity to consolidate our position in this market and to open an office here in Dubai.



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

واصل التقدم عبر طرح منتجات وخدمات ناجحة
أرباح دبي الإسلامي ترتفع الى ٢,٨ مليار درهم بنمو ٦٣ في المئة


عبدالله الهاملي
DIB


د. عدنان شلوان
DIB


محمد ابراهيم الشيباني
DIB

أعلن بنك دبي الإسلامي DIB عن نتائجه المالية للسنة المنتهية بتاريخ ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤ وفيها ارتفاع صافي الارباح بنسبة ٦٣ في المئة ليبلغ ٢,٨٠ مليار درهم مقارنة بـ ١,٧٠ مليار درهم في عام ٢٠١٣.

وللمناسبة قال العضو المنتدب للبنك **عبدالله الهاملي** «تشهد النتائج القوية على قدرات في ظل الوضع الإقتصادي الشامل والأعمال الراهنة وواصل البنك طوال العام التقدم في القطاع عبر طرح منتجات وخدمات ناجحة».

من جهته قال مدير ديوان صاحب السمو حاكم دبي ورئيس مجلس إدارة البنك **محمد ابراهيم الشيباني**: «...يعكس أداء البنك عام ٢٠١٤ موقعه الاستراتيجي لدعم برنامج النمو الخاص بالإمارة وطموحها الى ان تصبح العاصمة العالمية للإقتصاد الإسلامي».

بدوره قال الرئيس التنفيذي الدكتور **عدنان شلوان**: «بفضل تطبيقنا الناجح لمرحلة الاندماج نتجت منصة متينة تتيح للبنك التحول بسهولة تامة، وقادت استراتيجيتنا في النمو المدروسة والمركزة، إضافة الى منهجنا غير التقليدي الى تحول مؤسسي».

صافي أرباح البنك الأهلي الأردني الى ٣٤,٢ مليون دينار في ٢٠١٤


عمر الرزاز
الأهلي الأردني


مروان عوض
الأهلي الأردني

بلغت الأرباح الإجمالية للبنك الأهلي الأردني ٤٨,١ مليون دينار مقابل ٣٤ مليوناً خلال الفترة نفسها من العام ٢٠١٣.

وبحسب بياناته المالية ارتفعت أرباحه الصافية أكثر من الضعف الى ٣٤,٢ مليون دينار في ٢٠١٤، مقارنة مع ربح إجمالي بلغ ١٦ مليون دينار للعام ٢٠١٣.

وأشارت البيانات الى ارتفاع حقوق المساهمين في البنك بنسبة ٨,٦ في المئة وارتفاع نسبة كفاية رأس المال الى ١٥,٦١ في المئة مقابل ١١,٩ في المئة وانخفاض الديون غير العاملة الى ٧,٣ في المئة في العام الماضي.

يذكر ان رئيس مجلس ادارة البنك هو السيد **عمر الرزاز** والرئيس التنفيذي المدير العام هو **مروان عوض**.

مجموع أصولها يرتفع الى أكثر من ٢٣ مليار دولار
٢٧٥ مليون دولار أرباح مجموعة البركة المصرفية في ٢٠١٤


الشيخ صالح كامل
ABG


عبدالله عمار السعودي
ABG


عدنان أحمد يوسف
ABG

أظهرت بيانات مجموعة البركة المصرفية (ABG) المجموعة المصرفية الإسلامية الرائدة ومقرها البحرين، تحقيق صافي أرباح قدرها ٢٧٥ مليون دولار أميركي بنهاية العام ٢٠١٤، وبزيادة قدرها ٧ في المئة عن أرباح العام الماضي. كما حققت بنود الميزانية العامة زيادات ملحوظة حيث ارتفع مجموع الأصول بنسبة ١٢ في المئة ومجموع التمويلات والاستثمارات بنسبة ١٥ في المئة وحسابات العملاء بنسبة ١٢ في المئة ومجموع الحقوق بنسبة ٥ في المئة.

وتبرز نتائج المجموعة للعام ٢٠١٤ المقدرة الفائقة التي تمتلكها المجموعة في المحافظة على أدائها المالي في تنامٍ مطرد على مدار السنوات الثماني الماضية.

وتعليقاً على هذه النتائج قال الشيخ **صالح عبدالله كامل** رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية «تواصلت خلال العام ٢٠١٤ الظروف الاقتصادية والسياسية والإقليمية والعالمية الصعبة ولا سيّما خلال الربع الأخير من العام مع التراجع الحاد في أسعار النفط والتقلبات في سعر الدولار ورافق ذلك كله تطورات متسارعة في البيئة التشريعية والرقابية المصرفية العالمية، لذلك فإننا فخورون جداً برؤية تنامي عوائد وأعمال مجموعة البركة المصرفية».

من جهته، أكد **عبدالله عمار السعودي** نائب رئيس مجلس إدارة المجموعة ان النتائج المالية والتشغيلية التي حققتها المجموعة خلال العام ٢٠١٤، وسط هذه التطورات والمعطيات، متميزة بكل المقاييس.

وقال **عدنان أحمد يوسف** عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية «ان النتائج المتميزة التي حققناها خلال العام ٢٠١٤، تجسد إصرارنا على تنفيذ كافة المبادرات التي خططنا لإطلاقها مطلع العام، متحدّين بذلك كافة المعطيات الاقتصادية والسياسية إقليمياً وعالمياً وما تولده من ظروف تشغيلية ورقابية وتقنية صعبة أمام البنوك في المنطقة. وقد تمثلت أهم تلك المبادرات في مواصلة تحسين جودة المنتجات والخدمات المقدمة وطرح المزيد من المنتجات المبتكرة وتنويع مصادر الإيرادات، والتوسع الكبير في شبكة الفروع التابعة لوحدات المجموعة وتقوية العلاقات مع شركائنا ومستثمرينا وعملائنا، والدخول الى أسواق جديدة الى جانب تحديث وتطوير البنية البشرية والتشغيلية والرقابية والفنية».

عراقة متأصلة



البحرينية الكويتية
للتأمين (ش م ب)

gig
مجموعة
الخليج للتأمين

المكتب الرئيسي | برج الشركة البحرينية الكويتية للتأمين ٢٧٧٥ | طريق ٢٨٣٥ | ضاحية السيف ٤٢٨ | صندوق البريد ١٠١٦٦ المنامة مملكة البحرين | هاتف: ٩٩٩٩ ١٧١١ (٩٧٣) | فاكس: ١١١١ ١٧٩٢ (٩٧٣)

www.bkic.com

عضو في مجموعة الخليج للتأمين



خلال انعقاد الجمعية العمومية لبنك الإمارات دبي الوطني


علاء عريقات
ADCB


هاشم الشوا
بنك فلسطين

٥,١ مليارات درهم صافي أرباح بنك الإمارات دبي الوطني للعام ٢٠١٤

احمد آل مكتوم: دفعنا دبي لتحقيق رؤيتها عاصمة الاقتصاد الإسلامي

حافظ بنك الإمارات دبي الوطني ENBD، البنك الرائد في المنطقة على نمو ثابت خلال العام ٢٠١٤ والذي شكل عاماً مهماً بالنسبة للبنك حيث أثبت القدرة على ان يكون قوة دافعة للنمو تساهم في تحديد معايير القطاع المصرفي في الدولة والمنطقة عموماً، وفي ضوء الأداء المتميّز اقترحت الجمعية العمومية زيادة توزيعات الأرباح النقدية لتصل الى ٣٥ فلساً للسهم الواحد.

وأظهرت نتائج البنك بحسب رئيس مجلس الإدارة سمو الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** بلوغ إجمالي الإيرادات ١٤,٤ مليار درهم بزيادة بنسبة ٢٢ في المئة مقارنة بالعام ٢٠١٣، وارتفاع صافي الأرباح الى ٥,١ مليارات درهم بزيادة بنسبة ٥٨ في المئة وارتفاع إجمالي الأصول بنسبة ٦ في المئة الى ٣٦٣ مليار درهم، وارتفاع ودائع العملاء بنسبة ٨ في المئة لتصل الى ٢٥٨,٣ مليار درهم، وتحسن كفاية رأس المال لتصل الى ٢١,١ في المئة.

وقال «خلال العام ٢٠١٤، ساهمت المجموعة بشكل كبير في دعم دبي والدفع بها قدماً لتحقيق رؤيتها عاصمة الاقتصاد الإسلامي. وصُنفت ذراع الأعمال المصرفية الاستثمارية التابعة للمجموعة، خلال هذا العام، ضمن أعلى المراتب في تنظيم وترتيب عمليات إصدار صكوك مقومة بالدولار في منطقة الشرق الأوسط، وكانت ضمن أفضل ٣ شركات في هذا المجال على المستوى العالمي. والى جانب ذلك، حقق «الإمارات الإسلامي» مؤسسة الصيرفة الإسلامية التابعة للمجموعة، نتائج متميزة خلال هذا العام تجلّت بوضوح من خلال أدائه المالي القوي».

٤,٢ مليارات درهم أرباح «ابوظبي التجاري» للعام ٢٠١٤

علاء عريقات: مستمرون في تحقيق نتائج مالية قوية

ارتفعت أرباح بنك ابوظبي التجاري ADCB بنسبة ١٦ في المئة لتصل الى ٤,٢٠١ مليارات درهم وذلك بحسب ما أعلن عن نتائجه للعام الماضي ٢٠١٤.

وأظهرت النتائج ارتفاع محفظة القروض والتسليفات ١٤١ مليار درهم بزيادة ٧ في المئة بنهاية العام، كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٩ في المئة لتصل الى ١٢٦ مليار درهم بنهاية ٢٠١٤.

وبلغت نسبة كفاية رأس المال ٢١,٠٣ في المئة. وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بقيمة ٤٠ فلساً للسهم.

وقال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة **علاء عريقات** «استمر البنك خلال ٢٠١٤ في تحقيق نتائج مالية قوية، حيث حقق أحد أعلى معدلات العائد على حقوق المساهمين من بين البنوك العاملة في الدولة بلغ ١٨,١ في المئة، بينما زادت ودائع العملاء بنسبة ٩ في المئة مقارنة مع العام السابق».

وأشار **عريقات** الى انه «في ظل بيئة يسودها انخفاض معدلات الفائدة وتراجع هوامش الارباح استطعنا التقليل من تكلفة الأموال والإبقاء على هامش صافي الفوائد عند مستويات مستقرة»، لافتاً الى ان ستاندرد آند بورز أعادت تصنيف النظرة المستقبلية للبنك من «مستقر» الى «إيجابي».

٤٠,٢ مليون دولار أرباح بنك فلسطين بنهاية ٢٠١٤

هاشم الشوا: نواصل مسيرة البناء والتطوير ومساعدة اقتصادنا وأبناء شعبنا

حقق بنك فلسطين أرباحاً صافية NET PROFIT بلغت قيمتها بعد احتساب الضريبة ٤٠,٢٢٢,٥٠٦ دولار أميركي، وزادت موجوداته ASSETS حوالى ٧٧ مليون دولار لتبلغ نهاية العام ٢٠١٤ ما قيمته ٢,٤٢ مليار دولار، وسجلت ودائع العملاء DEPOSITS ارتفاعاً بنسبة ١٨,١٦ في المئة لتتجاوز المليار دولار، كما زادت التسهيلات الإئتمانية LOANS بنسبة ٤,٤ في المئة لتبلغ ١,١٥ مليار دولار، وبلغ نمو اجمالي حقوق المساهمين EQUITY نسبة ١١,١٥ في المئة لتصل الى ٢٨٠,١٠٦,٥٧٨ دولار.

ونوّه رئيس مجلس إدارة البنك ومديره العام **هاشم الشوا** بهذه النتائج وقدرة البنك ومرونته على تجاوز آثار الحرب على غزة والأزمات السياسية والاقتصادية التي عصفت بفلسطين خلال العام الماضي.

وبيّن **الشوا** ان «البنك استطاع ان يحقق نمواً في معظم المؤشرات المالية الأخرى وان يواصل مسيرة البناء والتطوير ومساندة أبناء مجتمعنا واقتصادنا على السواء وفي أحلك الظروف، ومضى يستمر في تقديم خدماته المالية والمجتمعية خلال القصف الإسرائيلي على قطاع غزة، لأننا نؤمن بأننا جزء من هذا الوطن ونعاني مما يعانيه».

وكشف **الشوا** عن ان العام الجاري ٢٠١٥ سيكون عاماً لدعم المنشآت الصغيرة، انطلاقاً من رغبة البنك بزيادة حجم الدعم المقدم لمختلف المشاريع الاقتصادية التي تعتبر جزءاً هاماً من استراتيجيته الرئيسية، لتقديم التمويل اللازم لجميع الشرائح الاجتماعية والقطاعات الاقتصادية، من أجل تحفيز الاقتصاد الوطني، والمساهمة في عملية إعادة البناء والنمو في فلسطين، وبالأخص في قطاع غزة لإعادة الحياة الى طبيعتها.

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



مراد علي مراد
BBK



عبد الكريم بو جيري
BBK



فاروج نركيزيان
بنك الشارقة



أكرم عبد اللطيف جراب
بنك القدس



د. أنور المضف
الأهلي المتحد – الكويت

أرباح بنك البحرين والكويت الى ٥٠,١ مليون دينار في ٢٠١٤
عبد الكريم بوجيري: نقف في مركز جيد لمواجهة أي تحديات

أظهرت نتائج بنك البحرين والكويت BBK تحقيقه ربحاً قياسياً بلغ ٥٠,١ مليون دينار بحريني في السنة المنتهية في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤، بزيادة نسبتها ١١,٢ في المئة عما حققه البنك خلال الفترة نفسها من السنة الماضية والبالغ ٤٥,١ مليون دينار.

وتعليقاً على أداء البنك، صرح السيد **مراد علي مراد** رئيس مجلس الإدارة: «.. نتائجنا المالية، تتحدث عن نفسها، ونعتقد أن البنك سيواصل دوره الريادي في السوق المحلية، مقدماً خدماته لجميع القطاعات الاقتصادية بمملكة البحرين، في الوقت الذي يبادر فيه بتقديم خدمات ومنتجات عالية المستوى تعكس مركزه الريادي على النطاق الإقليمي وسمعته الممتازة على الصعيد الدولي».

من جهته قال الرئيس التنفيذي للبنك **عبد الكريم بو جيري** «يملك بنك البحرين والكويت بكل فخر واعتزاز سجلاً جيدا لتحقيق نمو سنوي متعاقب في الربحية، وبإلقاء نظرة على العام ٢٠١٤ يمكننا القول بكل ثقة إنها كانت سنة متميزة حققنا فيها تقدماً ملحوظاً في كثير من المجالات، وواصلنا تسجيل الأرباح سنة تلو الأخرى. وكان العامل الاساسي في تحقيق تلك النتائج الملحوظة، التأكيد على استراتيجية تستهدف العملاء، حيث عملنا جاهدين على التطوير الشامل لضمان أننا لا نكتفي بتحقيق تطلعات عملائنا فحسب، بل نتجاوز هذه التطلعات إلى الأفضل».

مجلس الإدارة أوصى بتوزيع ٩٩,٩ مليون سهم
٢٨٦ مليون درهم أرباح بنك الشارقة

أوصى مجلس إدارة بنك الشارقة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٩ في المئة ونحو ٩٩,٩ مليون سهم من أسهم الخزينة تمثل ٤,٧ في المئة من رأسمال البنك.

وأظهرت نتائج البنك تحقيق أرباح صافية خلال العام الماضي بلغت قيمتها ٢٨٦ مليون درهم، ونمو في القروض والتسليفات بنسبة ٧ في المئة لتصل الى ١٤ مليار درهم من ١٣ ملياراً، فيما انخفضت ودائع العملاء بنسبة ٣ في المئة الى ١٧,٨ مليون درهم من ١٨,٣ مليون درهم، وارتفعت المخصصات بنسبة ٣٤ في المئة لتصل الى ٢٣٩ مليون درهم من ١٧٨ مليوناً.

يشار الى ان الرئيس التنفيذي للبنك هو السيد **فاروج نركيزيان**.

١٠,٢ ملايين دولار أرباح بنك القدس للعام ٢٠١٤

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك القدس **أكرم عبد اللطيف جراب** عن النتائج المالية الأولية للعام ٢٠١٤ وفيها ان البنك حقق أرباحاً صافية قبل الضرائب بلغت قيمتها ١٠,٢ ملايين دولار بنسبة نمو بلغت ٤٠ في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام ٢٠١٣.

واعتبر ان هذه النتائج تأتي منسجمة مع توقعاتنا وخططنا الهادفة الى تحقيق التوازن بين النمو والربحية والالتزام بالقواعد والسياسات المعتمدة لإدارة المخاطر وجودة الأصول وسلامة الإجراءات بما يتوافق ومتطلبات سلطة النقد.

١٦,٣ في المئة معدل كفاءة رأسمال «الأهلي المتحد» طبقاً لبازل
د. أنور المضف: نجحنا في احلاله بمكانة متقدمة ضمن أفضل البنوك الإسلامية

حقق البنك الأهلي المتحد (الكويت) أرباحاً صافية عن العام ٢٠١٤ بلغت ٤٧ مليون دينار كويتي بزيادة قدرها ١٠,٦ في المئة عن ٢٠١٣، وفي ضوء ذلك ارتفع العائد على السهم بنسبة ١٠,٧ في المئة مرتفعاً من ٣٢,٩ فلساً بنهاية ٢٠١٣ إلى ٣٦,٥ فلساً في ٢٠١٤.

وللمناسبة صرح رئيس مجلس إدارة البنك الدكتور **أنور المضف**، «حقق الأهلي المتحد نتائج ومؤشرات أداء قوية خلال ٢٠١٤ حيث ارتفعت الأصول من ٣,١٦٥ مليارات دينار كويتي في نهاية ٢٠١٣ لتصل إلى ٣,٥٩٧ مليارات دينار. وقد عُزِي ذلك لارتفاع محفظة التمويل بما قيمته ٣٤٠ مليون دينار كويتي ليصل المبلغ الكلي فيها إلى ٢,٤٨٠ مليار دينار كويتي بنهاية ٢٠١٤»، مشيراً الى «أن ثقة العملاء جاءت داعمة لهذا النمو حيث ارتفع مجموع ودائع عملاء البنك في نهاية ٢٠١٤ بما نسبته ١٧,٢ في المئة لتصل إلى ٢,٤ مليار دينار كويتي مقارنة بـ ٢,٠٩٣ مليار دينار كويتي في نهاية عام ٢٠١٣».

وأضاف د. **المضف**: «حقق البنك عائداً على متوسط حقوق الملكية ومتوسط إجمالي الأصول بنسبة ١٥,١ في المئة و ١,٤ في المئة على التوالي في نهاية ٢٠١٤ ليكون بذلك الأعلى في السوق المصرفية الكويتية. علاوة على ذلك، استطاع البنك الاحتفاظ بمعدل كفاءة لرأس المال بلغ ١٦,٣ في المئة طبقاً لمقررات «بازل III» متجاوزاً الحد الأدنى المحدد من قبل بنك الكويت المركزي والبالغ ١٢ في المئة». وبناء على هذه النتائج، اقترح مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية للمساهمين بواقع ١٠ في المئة وكذلك أسهم منحة بواقع ١٠ في المئة أي ١٠ فلوس للسهم و ١٠ أسهم لكل ١٠٠ سهم على الترتيب على أن يتم مناقشة المقترح واعتماده خلال اجتماع الجمعية العامة المقبل».

وأوضح **المضف** أن عائد حسابات الاستثمار للمودعين لدى البنك الأهلي المتحد (الكويت) تجاوز العوائد في السوق المصرفية خلال ٢٠١٤ بل وتعتبر من ضمن أعلى العوائد التي منحتها البنوك.

وأكد **المضف** «أن إدارة البنك نجحت في إحلال البنك في مكانة متقدمة ضمن أفضل البنوك الإسلامية ليس فقط على المستوى المحلي بل أيضاً على المستوى الإقليمي، وانعكس ذلك بحصول البنك على جائزة «أفضل بنك إسلامي بالكويت» للسنة الثانية على التوالي والتي تمنح من المجلة المتميزة المتخصصة العالمية «ذي بانكر» (The Banker) بما يعزز ريادة البنك في تقديم حلول مالية ومصرفية متميزة للعملاء، هذا فضلاً عن حصوله على جائزة رفيعة المستوى وهي جائزة «أفضل خدمات مصرفية خاصة» عن عام ٢٠١٤ منحت من قبل المجلة نفسها لتؤكد تميز البنك في تقديم خدماته المنتقاة بعناية لعملاء دائرة الخدمات المصرفية الخاصة وادارة الثروات».

وأشار البنك الأهلي المتحد (الكويت) إلى أن وكالة كابيتال انتلجنس الدولية (Capital Intelligence) رفعت التقييم الائتماني طويل المدى للبنك بالعملة الأجنبية إلى +A وعززت التقييم قصير المدى بالعملة الأجنبية على A2 كما احتفظ البنك بتقييمه الائتماني المرتفع لدى وكالات التصنيف الائتماني العالمية «فيتش» (Fitch) وموديز (Moody's).



جوفيكو الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين المساهمة المحدودة

JOFICO JORDAN FRENCH INSURANCE CO.LTD

Medhat Eid

Tel. (962-6) 5600200
Fax.(962-6) 5600210
B.O.Box. 3272 Amman 11181 Jordan
Shmeisani opposite Commodore Hotel

هاتف ٥٦٠٠٢٠٠ (٦-٩٦٢)
فاكس ٥٦٠٠٢١٠ (٦-٩٦٢)
ص.ب ٣٢٧٢ عمان ١١١٨١ الاردن
الشميساني - مقابل فندق الكومودور

E-mail: info@jofico.com

www.jofico.com

لقاءات لـ «البيان الإقتصادية» مع رجال أعمال وناشطين في التأمين والمصارف بالخرطوم

فرص واعدة في العديد من القطاعات ومقومات اقتصادية وسياحية جاذبة

عوّدت مجلة «البيان الإقتصادية» قراءها على ملفات وتقارير تلقي من خلالها الضوء على اقتصادات الدول العربية وتطلعهم على الفرص الإستثمارية المطروحة، في ظل التطورات السياسية والإقتصادية التي يشهدها العالم عموماً والمنطقة العربية خصوصاً.

من هذا المنطلق، زار فريق عمل مجلة «البيان الإقتصادية» مؤخرا جمهورية السودان وتحديداً العاصمة الخرطوم، والتقى ببعض رجال الأعمال الناشطين في قطاعي المصارف والتأمين وغيرهما، الى جانب تغطيته منتدى من تنظيم اتحاد المصارف العربية حول المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

ولا شك في ان انفصال جنوب السودان عن الدولة الأم في تموز ٢٠١١، ترتّبت عنه آثار اقتصادية عديدة من بينها فقدان السودان مساحة كبيرة من أراضيها الزراعية ومراعيها الطبيعية وغاباتها، فقدان الموارد النفطية، بحيث ان معظم حقول النفط السوداني تقع في الجنوب، تناقص حجم الموارد البشرية بنسبة ٢٣ في المئة تقريباً، قضية مياه النيل التي قد تثار في المستقبل إذ تنحاز دولة جنوب السودان الى موقف دول منبع نهر النيل القاضي بإلغاء الإتفاقيات المتعلقة بمياه النيل تحت شعار الإستخدام الأمثل لمياهه. وقد برزت هذه الآثار في زيادة التضخم، تراجع حجم الإحتياطي السوداني من النقد الأجنبي، وتزايد العجز في الميزان التجاري.

في ملفنا الخاص الذي خصصناه لهذا العدد حول مقومات اقتصاد جمهورية السودان أشرنا الى ما يتمتع به من فرص متاحة وعناصر قوة بفضل الثروة المتنوعة في الموارد، تتمثل أبرزها في قطاع الزراعة والثروة الحيوانية والسمكية، الذي يشكل القطاع الأكبر مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، بنسبة تراوح بين ٣٥ و٤٥ في المئة، وهي نسبة ضئيلة مقارنة مع ما يمكن استغلاله، بحيث يمكن للزراعة في السودان ان تكون مدخلاً للإنتاج الصناعي ومن خلاله تعزيز الصادرات السودانية في الأسواق العالمية.

الى ذلك، ثمة فرص واعدة في قطاعي التعدين والنفط إذ ازداد عدد الشركات العاملة في مجال استخراج الذهب وتنامي نشاط التعدين، وبحسب التوقعات الأولية للبنك المركزي السوداني فإن عائد صادرات الذهب قد تصل الى مليار دولار أميركي. كما ان هناك جهوداً تبذل لزيادة إنتاج النفط في البلاد من خلال إدخال حقول نفطية جديدة الى دائرة الإنتاج.

من جهة أخرى، يتمتع السودان بمقومات سياحية متعددة (الآثار، الصحارى، الصيد البري، السياحة النهرية..) إنما تحتاج الى بث الروح فيها بعد تراجعها وتقلصها بسبب النزاعات الداخلية. ومن مقومات الإقتصاد السوداني أيضاً قطاع الخدمات كالنقل والإتصالات والمصارف، وقد شهد هذا الأخير تطورات نوعية، وكذلك شهد قطاع الإتصالات تطوراً استثنائياً بفضل الإستثمارات الكبيرة من قبل القطاع الخاص الأجنبي والمحلي.

ولا بد أيضاً من الإشارة الى ان السودان لديه مقوّم أساسي ألا وهو موارده البشرية، وبالتالي فإن نسبة القوة العاملة فيه كبيرة جداً، علماً ان الشعب في السودان يحب العلم وقد شارك في نهضة الكثير من الدول، والسودان هو من أوائل الدول العربية التي تبنت مبدأ التنمية المبرمجة، فشهد عدداً من الخطط والإستراتيجيات.

ويمكن إيجاز مقومات الإقتصاد الجاذبة للإستثمارات كالتالي:

– القطاع الزراعي (القطن بكل أنواعه، الفول السوداني، القمح، قصب السكر، الخضار، البقوليات، التوابل، الفواكه بكل أنواعها...).

– قطاع الثروة الحيوانية (المنتجات الحيوانية ضخمة تؤهل السودان لسدّ فجوة الوطن العربي في موضوع الأمن الغذائي) (فوق ١٠٠ مليون رأس ماشية الى جانب الثروة السمكية).

– القطاع الصناعي (الصناعات الغذائية، النسيج، صناعة السكر، زيوت الطعام بأنواعها المختلفة، صناعات الصابون والمنظفات، الملابس، صناعة المياه الغازية والثلج، الصناعات الكيماوية، الزجاج، الإسفنج والبولسترين، قطاع الغيار، البلاستيك، الصناعات الدوائية، الإسمنت..).

– قطاع التعدين والطاقة.

– النقل والسياحة والإتصال.

– البنى التحتية والتخزين.

– خدمات المصارف والتأمين.

حكومتا السودان وجنوبه تفعّلان اتفاقات اقتصادية



من اليمين: رئيس السودان عمر البشير ورئيس جنوب السودان سلفاكير ميارديت

بدأ مسؤولون من حكومتي السودان وجنوب السودان محادثات في العاصمة الجنوبية جوبا لتفعيل اتفاقات اقتصادية مبرمة بين البلدين منذ ثلاث سنوات.

وأبرز ما تتناوله المحادثات ملف النفط، حيث يصدر جنوب السودان حالياً أكثر من ١٦٠ ألف برميل يومياً عبر الأراضي السودانية. وكان الإنتاج يتجاوز ثلاثمائة ألف برميل يومياً، لكنه انخفض بسبب النزاع المسلح بين فصائل في جنوب السودان منذ أواخر عام ٢٠١٣.

وكان رئيسا السودان **عمر البشير** وجنوب السودان **سلفاكير ميارديت** وقعا آخر أيلول ٢٠١٢ اتفاقات لتعزيز التجارة البينية، وتتيح إحدى هذه الإتفاقيات استئناف تصدير نفط جوبا عبر ميناء بورتسودان السوداني.

البنك السوداني الفرنسي

SUDANESE FRENCH BANK



المقر الرئيسي: الخرطوم - شارع القصر

صندوق بريد: 2775 - الخرطوم - السودان

التلفون: 83771730 - 83776542 - 87013000 (1-249+)

الفاكس: 83771740 - 83774832 - 83790391 (1-249+)

موقع الإنترنت: www.sfbank.net

البريد الإلكتروني: info@sfbank.net

سويفت: SUFRSDKH

أن نكون خياركم
المصرفي الأفضل

تخلّلته جلسات وحلقة نقاش وتوصيات وتكريم
منتدى المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الخرطوم
المشاركون حثوا الحكومات العربية لإنشاء مؤسسة متخصصة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة



من اليمين: مساعد عبد الكريم، محمد بركات، حسبو محمد عبد الرحمن، عبد الرحمن حسن عبد الرحمن، د. محمد الربيع وسها سليمان (الجلسة الإفتتاحية)



من اليمين: وسام فتوح، صابر محمد حسن، عادل الحكيم، سميح الصديق، بابكر الصديق، عامر العلاوي وفادي الفقيه

عبد الرحمن حسن عبد الرحمن (محافظ بنك السودان المركزي):
اعتمادنا استراتيجية التمويل الأصغر وراء نمونا رغم الحصار والعقوبات



من اليسار: محجوب شبو، عبد القادر عثمان وفيصل حسن



من اليمين: أحمد عبد الهادي، المهندس مصطفى بيوك، عبد المنعم أحمد فضيل ويوسف الغني

تغطية: كارلا موريس نجيم وجيسيكا سماره

عقد اتحاد المصارف العربية بحضور نائب رئيس جمهورية السودان حسبو محمد عبد الرحمن وبرعاية محافظ بنك السودان المركزي، عبد الرحمن حسن عبد الرحمن، منتدى المشروعات الصغيرة والمتوسطة في العاصمة السودانية الخرطوم، بعنوان «الطريق الى التنمية الإقتصادية والعدالة الإجتماعية» في فندق السلام روتانا بحضور محمد بركات رئيس اتحاد المصارف العربية، والسفير محمد محمد الربيع الأمين العام لمجلس الوحدة الإقتصادية العربية ومساعد محمد أحمد عبد الكريم رئيس اتحاد المصارف السوداني وسها سليمان رئيسة الإتحاد العربي للمنشآت الصغيرة والأمين العام لاتحاد المصارف العربية وسام فتوح وبمشاركة أكثر من ٣٥٠ مشاركاً من ١٠ دول عربية.



من اليمين: صلاح الدين الشيخ، عادل عبد الحميد الحكيم ونجم الدين محمد عجب



من اليسار: السفير المصري في السودان أسامة شلتوت وسلمان العيدان



من اليمين: بابكر الصديق، عامر العلاوي، فادي الفقيه، مساعد عبد الكريم، فوزي وصفي وعبد الرحمن احمد عثمان



من اليسار: عبد العليم علي، حسن الأمين، محمد الأمين ود. أزهري

د. حسبو عبد الرحمن (نائب رئيس جمهورية السودان):
لترسيخ السلام وتقبل بعضنا البعض

الكلمة الافتتاحية كانت للدكتور **حسبو محمد عبد الرحمن** الذي قال «لنا كل الفخر والعزة باستضافة المنتدى في الربوع السودانية، ونأمل بتوسيع شبكة التبادل التجاري بين السودان والدول العربية، خصوصاً ان لا تطور إلا من خلال التجارة البينية وضمن بيئات اجتماعية تشبه بعضها البعض».

أضاف «لقد اعتمدنا في هذه المرحلة بالذات سياسة اصلاحية طاولت مختلف النواحي السياسية والاقتصادية والإجتماعية، ولطالما ركزنا على تعزيز قطاعات الإنتاج، وتحقيقاً لذلك ركزنا على قطاع تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة لاقتناعنا التام بأنها تحقق العدالة الاجتماعية والتنموية. لقد انطلقنا بخطتنا الخمسية عام ٢٠١٣، وعززناها بتأسيس المجلس الأعلى للتمويل الأصغر، توخياً لتمويل مختلف الفئات الشعبية والمهنية والحرفية، وهمنا الأوحد نجاح جميع المؤسسات والشركات الممولة وتحويل ٣٠ ألف أسرة فقيرة الى منتجة، آخذين بالاعتبار ان التمويل الأصغر هو الأنجح لمكافحة البطالة، مع العلم أننا نتبنى الإقتصاد الإسلامي منذ السبعينات من القرن الماضي، وباعتقادنا ان الحل الأفضل يكون بتطبيق نظام الصيرفة الإسلامية وتحديداً في قضايا التمويل المتخصص.

وشدّد **حسبو عبد الرحمن** على ضرورة تنظيم المنتدى لدوره في توسيع أطر التواصل، موجهاً رسالة الى الأمة العربية مفادها ترسيخ السلام والتأسيس لثوابت وطنية وتقبل بعضنا للبعض الآخر، ونبذ الحروب لما يسببه من تهجير وبطالة ومعاناة وهدم ودمار وتأجيج للكراهية، مشترطاً لتطبيق شعار التنمية سلاماً مستداماً مهما اختلفت وجهات النظر والأفكار.

وختم «لطالما استغرب البنك الدولي ودول العالم أجمع كيف ان السودان تشهد نمواً مطرداً بالرغم من الحصار والعقوبات وانفصال الجنوب، لهؤلاء أقول اعتمادنا استراتيجية التمويل الأصغر كأساس وراء كل ذلك».



من اليمين: جمال الدين ابراهيم، هاشم الشيخ موسى، مجدي حسن والضاو علي

عبد الرحمن حسن عبد الرحمن
(محافظ البنك السوداني)

وتحدث **عبد الرحمن حسن عبد الرحمن** عن تجربة السودان في التمويل الأصغر «والذي أدى الى خفض نسبة البطالة ودعم الفئات الشعبية أناثاً وذكوراً، وساهم في توسيع قاعدة الانتاج، وصولاً الى التنمية الاجتماعية وتوزيع الثروة وفق أسس العدالة وفي جميع الولايات والمناطق السودانية».

وأشار الى «نجاح التمويل الأصغر الذي أطلق عام ١٩٥٩ بدءاً من القطاع العام ومن ثم في الخاص منوهاً بسياسة البنك المركزي السوداني في دعم كل ما يتعلق بتطوير التشريعات والقوانين الراعية للتمويل الأصغر، إضافة الى مساعدة المصارف على زيادة قروضها التمويلية بمختلف الوسائل، والترخيص لثلاثين مؤسسة تمويل أصغر حتى الآن». ■



من اليمين: د. حسن عثمان عبدالله وKASHIF NAEEM



من اليسار: الهادي عبدالله سعيد والهادي محي الدين



من اليسار: نور عجبنا عز العرب وعاطف عثمان عبدالله



من اليسار: د. محمد الرشيد، عابدة يحيى المهدي وآمنة ميرنني التوم



من اليمين: د. صادق الشمري، الواثق عطل منام محمد، الدكتور أزهري، محمد الأمين وحسن الأمين



من اليمين: د. صادق الشمري، مسفر بن فوزان المسفر، عصام عبد الأمير الأزري وسلمان العيدان



من اليسار: د. عبد السميع حيدر، الحاج محمد علي، محمود صلاح راشد، سامي الدين، د. التجاني الشيخ الأصم، محمد أحمد وابو عبيدة الحاج

جلسات المنتدى

تناولت جلسات المنتدى وبحثت في الموضوعات التالية:

في اليوم الأول عقدت **الجلسة الأولى** تحت عنوان «دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في دعم التنمية الإقتصادية والإجتماعية» وترأس الجلسة **السيد القصير** رئيس مجلس إدارة بنك التنمية الصناعية والعمال المصري في مصر. وتحدث فيها كل من **محمد عبد الرزاق مختار** أمين عام ديوان الزكاة في السودان، **سها سليمان** أمين عام الصندوق الإجتماعي ورئيس الإتحاد العربي للمنشآت الصغيرة في مصر، و**ريم المكني** نائب مدير إدارة الإحاطة والتشخيص والتنمية في بنك تمويل المؤسسات الصغرى والمتوسطة في تونس.

وعقدت **الجلسة الثانية** تحت عنوان «الشمول المالي ودوره في دعم المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر»، وترأس الجلسة الدكتور **صادق الشمري**، مدير عام البنك الوطني الإسلامي في العراق. وتحدث في الجلسة كل من: **فادي فقيه**، مدير عام بنك الخرطوم في السودان ود. **أحمد فؤاد خليل** نائب مدير عام قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في بنك مصر.

وعقدت **الجلسة الثالثة** تحت عنوان «استراتيجيات وآليات التمويل الأصغر في دعم التنمية الإقتصادية والإجتماعية»، وترأس هذه الجلسة الدكتور **بدر الدين عبد الرحيم**، رئيس وحدة التمويل الأصغر في بنك السودان المركزي وتحدث كل من **محمد اللاعي** المدير التنفيذي في بنك الامل للتمويل الإصغر في اليمن، ود. **حيدر فتح الرحمن**، نائب المدير العام في بنك الأسرة في السودان.



من اليمين: نوال المجذوب، إقبال علي وليلي بشير



الزميلة جسيكا سماره والدكتور احمد خليل



الحضور



فريق آخر من الحضور

Electronic Banking Services Co.Ltd

YOUR GATEWAY TO E-PAYMENT



INTERNET BANKING

E-Government

Mobile Top-up

Mobile Bill Payment

CashCard
Makes your Life Easy

eCommerce

Electronic Banking Services Co.Ltd www.ebs-sd.com

Osman Digna Street - Central Bank Of Sudan 5th Floor

Facebook.com/EBSSudan

Twitter.com/EBSSudan

EBS (Electronic Banking Services)

EBS (Electronic Banking Services)

EBS

CallCenter : 2828



من اليسار: فادي الفقيه، د. صادق الشمري ود. احمد فؤاد خليل



من اليمين: د. مصطفى جمال الدين، محمد اللاعي، د. بدر الدين عبد الرحيم ابراهيم ود. حيدر فتح الرحمن

جلسات اليوم الثاني

وفي اليوم الثاني من المنتدى عقدت **الجلسة الأولى** تحت عنوان «دور القطاع المصرفي العربي والمؤسسات المالية الدولية ومؤسسات ضمان المخاطر في دعم وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة»، وترأس الجلسة د. **صابر محمد حسن**، محافظ بنك السودان المركزي السابق ورئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري السوداني. وتحدث كل من **ريم المكني** و**سعد محي الدين** ود. **احمد فؤاد خليل** و**عصام عبد الرحيم**، مدير عام وحدة الإستعلام الإئتماني في بنك السودان المركزي.

وعقدت **الجلسة الثانية** تحت عنوان «الصيرفة الإسلامية ودورها في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة – الصيغ والمنتجات»، وترأس هذه الجلسة **مساعد محمد أحمد عبد الكريم**، وتحدث خلالها كل من: الدكتور **صادق الشمري**، **محمد اللاعي** والبروفسور **بدر الدين عبد الرحيم**.

أما **الجلسة الثالثة**، فكانت بعنوان «آليات دعم وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة» وترأسها الدكتور **عبدالله نجار**، رئيس مجلس إدارة المؤسسة العربية للعلوم والتكنولوجيا في دولة الإمارات.

وتحدث خلالها كل من: **سها سليمان**، **غادة عامر** نائب رئيس مجلس إدارة المؤسسة العربية للعلوم والتكنولوجيا في الإمارات و**نوال المجذوب** مدير المشروعات في بنك الإبداع، السودان.

مؤتمر صحفي



من اليمين: مساعد محمد احمد عبد الكريم، محمد بركات وسام حسن فتوح وبدر الدين عبد الرحيم

وعلى هامش المنتدى عقد مؤتمر صحافي تحدث فيه أمين عام اتحاد المصارف العربية **وسام فتوح** ورئيس مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية **محمد بركات** ورئيس مجلس إدارة اتحاد المصارف السوداني **مساعد محمد احمد عبد الكريم**.



من اليمين: أميرة الفاضل، د. أمل البكري، فيصل حسن، عبد القادر عثمان ومحجوب شبو



من اليمين: سعد محي الدين صديق والسيد القصير



من اليمين: سليمان هاشم وعوض بابكر محمود احمد (مصرف المزارع التجاري)

YOUR **FIRST BANK.** AND SECOND TO NONE.

Every award we win makes you, our customers, shareholders and the nation a winner.
So while we take pride in our winning tally for 2014, we look forward to an even better year ahead.

BEST RETAIL BANK Africa

Islamic Business & Finance Awards 2014

WINNER of Ethical Finance Innovation Challenge 2014, Dubai UAE by THOMSON REUTERS and ADIB

THOMSON REUTERS | ADIB

BEST RETAIL BANK East Africa

BEST MICROFIANCE BANK, East Africa

Banker Africa Awards 2014

BEST ISLAMIC RETAIL BANK, Africa

MOST INNOVATIVE ISLAMIC BANK, Africa

International Finance Magazine United Kingdom

Top 3 Finalist Microfinance Challenge 2014, London, By World Bank and CGAP

CGAP

THE WORLD BANK IBRD • IDA

بنك الخرطوم
Bank of Khartoum
YOU FIRST

منذ عام 1913 SINCE

Call Mubasher: +249 15 6661000 www.bankofkhartoum.com



من اليمين: احمد الدوري، عباس عباس، النور عزّ العرب، احمد العظيم، د. غلام الدين ود. عبد المنعم الطيب



من اليسار: السيد القصير، البروفسور فتحي خليفة، الضاو علي ومجدي حسن

التوصيات

وخرج المنتدون بتوصيات من ابرزها:

١ – حث الحكومات العربية على أهمية إنشاء مؤسسة أو (هيئة عامة متخصصة ومستقلة تشرف على قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة) وتعمل على تنسيق الجهود المبذولة من قبل الجهات الحكومية المعنية من خلال جهاز واحد، وتوجيهها ضمن سياسة تنموية متكاملة لتنمية وتطوير قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، والعمل على الاستفادة من تجارب الدول الناجحة في هذا المجال، نظراً لأهميتها الاقتصادية والاجتماعية للوصول الى التنمية المستدامة.

٢ – أهمية إنشاء صندوق حكومي لضمان مخاطر القروض للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.

٣ – تبني المصارف المركزية سياسة تشجيعية للقطاع المصرفي لدعم قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال إنشاء بنك متخصص ومراجعة التشريعات وتطوير منظومة حوافز تحظى بها البنوك العاملة في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

٤ – تقييم التجارب والمبادرات التي نفذت بواسطة عدد من الجهات والمؤسسات المهتمة بتنمية المرأة الريفية خصوصاً في ما يتعلق بالأثر الاجتماعي والاقتصادي بجانب الاستدامة المالية للمؤسسات.

٥ – تعزيز دور المصارف المركزية العربية من خلال دعم وتشجيع المصارف على تيسير الحصول على التمويل اللازم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وضرورة تعديل السياسات الإئتمانية للمصارف لكي تتضمن تحديد نسبة من المحفظة الإئتمانية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

٦ – حث صانعي القرار على أهمية وضع الإطار المتكامل لاستراتيجيات الشمول المالي والتوسع في استخدام التقنيات المصرفية الحديثة لضمان وصول الخدمات المالية لمحدودي الدخل.

٧ – ضرورة اتخاذ الحكومات العربية الإجراءات اللازمة التي من شأنها تيسير الحصول على التراخيص اللازمة للأنشطة التجارية والصناعية وتبسيط الإجراءات باعتبارها بارقة الأمل للتنمية الإقتصادية والاجتماعية.

٨ – حث المصارف الإسلامية على دعم وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال استحداث منتجات وصيغ تمويلية حديثة تتلاءم وخصائص الأنشطة الإقتصادية المختلفة.

٩– ضرورة دعم الحكومات العربية الابتكار والإبداع وريادة الأعمال وتعميق ثقافة العمل الحر للمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

١٠ – ضرورة تبادل الخبرات ونقل التجارب الناجحة بين الدول العربية في المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.



من اليسار: عصام الأزري وأسامة المصري



من اليمين: الواثق محمد، د. أزهري ومحمد الأمين



من اليمين: نايف الفضل، مسفر بن فوزان المسفر، أبو عبيدة الحاج ومحمد احمد



حضور لافت للمرأة السودانية في المنتدى

بنك الجزيرة السوداني الأردني

Al Jazeera Sudanese Jordanian Bank

نحن الأعلى توزيعاً لأرباح المودعين
لأننا الأكثر قدرة على توظيف مدخراتكم

12.25%

عائد سنوي للودائع الاستثمارية
للعام 2014

نكبر وتكبر مدخراتكم معنا



لا نتحدث
عن التميز ولكن نجعلك ... تختبره

رئاسة البنك والفرع الرئيسي – الخرطوم

شارع الزبير باشا مع تقاطع شارع القصر – ص. ب 424 : الخرطوم – السودان

تلفون : 051000 187 249+ / فاكس : 741517 183 249+

البريد إلكتروني : info@aljazeerabank.com.sd

الموقع الإلكتروني : www.aljazeerabank.com.sd

فادي سليم الفقيه (بنك الخرطوم - السودان):

نتطلع في المرحلة المقبلة الى تمويل المشروعات الضخمة والتوسع وزيادة الفروع



يعدّ بنك الخرطوم BANK OF KHARTOUM أكبر مجموعة مصرفية في السودان من حيث رأس المال بعد اندماجه مع بنك الإمارات والسودان عام ٢٠٠٨. ويوفر البنك مركز اتصال يعمل على مدار الساعة، مع خدمات مصرفية مقدمة لكبار الشخصيات ومجموعة كاملة من الخدمات الالكترونية التي تشمل الخدمات المصرفية عبر الإنترنت وغيرها.

الرئيس التنفيذي للبنك فادي سليم الفقيه الفائز بجائزة المصرفي الإسلامي للعام خلال المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الذي عقد في البحرين توقع استقرار الأوضاع المالية والإقتصادية في السودان خلال ٢٠١٥، ورأى في انخفاض أسعار النفط جانباً سلبياً وآخر ايجابياً، كاشفاً عن تطلع بنك الخرطوم الى التوسع وزيادة عدد فروعه في المرحلة المقبلة وتركيزه على تمويل المشروعات الضخمة، معتبراً ايجاد منتجات إسلامية تحدياً أكبر أمام المصارف الإسلامية، مفصحاً عن استراتيجية يعتمدها البنك تقضي بالتوسع والانتشار وتحديداً نحو البحرين.

التعويض عن انفصال الجنوب

■ كيف تقوّمون الوضع الإقتصادي لدولة السودان في ظل التطورات المحلية والإقليمية التي تشهدها المنطقة؟

– من المتوقع استقرار الأوضاع المالية والإقتصادية في دولة السودان خلال المرحلة المقبلة، وتحديداً خلال العام الجاري ٢٠١٥ حيث ستشهد الدولة انتخاب رئيس جمهورية جديد. إلا ان السودان لا تزال أمام تحديات صعبة خصوصاً بعد انفصال الجنوب وانخفاض أسعار النفط، ما يحول دون استعادة عافيتها بالسرعة المطلوبة، برغم ان التوقعات تشير الى ان السودان دولة منتجة ومجالات الاستثمار في القطاع الزراعي وغيره من القطاعات الإنتاجية واسعة جداً.

■ كيف تقوّمون انعكاس انخفاض أسعار النفط على دولة السودان؟

– لانخفاض أسعار النفط جانب سلبي وآخر ايجابي، إذ يساهم تراجع الأسعار في خفض حجم الدعم الذي تقدمه الحكومة للقطاع النفطي، وبالتالي انخفاض ايرادات الدولة خصوصاً من الصادرات النفطية ذات الفائض، وحتى الآن الأوضاع مستقرة وهذا مؤشر ايجابي في ظل تراجع معدلات التضخم وزيادة الإنتاج. يبقى ان دولة السودان بحاجة لايجاد مصادر جديدة للنمو لتعويض الخسائر الناتجة من انفصال الجنوب.

توسع المصارف السودانية

■ حقق بنك الخرطوم العديد من الإنجازات عام ٢٠١٤ فما هي استراتيجيتكم للعام ٢٠١٥؟

– يتطلع البنك في المرحلة المقبلة للتوسع وزيادة عدد الفروع، بالإضافة الى إدخال منتجات جديدة، خصوصاً تلك المتعلقة بقطاع التجزئة. بحيث يترتب على المصارف السودانية بذل جهود أكبر لتوسيع انتشارها والتواجد في عدد أكبر من المناطق. وبالنسبة الينا كبنك الخرطوم نحقق خطوات ايجابية تعود لأسباب عدة أهمها انتشار شبكة واسعة من أجهزة الصراف الآلي وأجهزة الإيداع داخل السودان فضلاً عن الاستثمار في قطاعات متعددة وتمويل الشركات.

■ بمَ تعلقون على تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة؟

– في ظل الظروف الراهنة ليس هناك توجه لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، إنما يكمن التركيز الأكبر حالياً على المشروعات الضخمة، ويتم ذلك بمنح قروض صغيرة لمساهمين في مشاريع لدينا استثمارات فيها، تعود للقطاع الزراعي والثروة الحيوانية. وقد حققنا نجاحاً في تجارب عديدة.

بنية تحتية متطورة

■ الى أي مدى تواكبون التطور التكنولوجي في ما يتعلق بالخدمات المصرفية الإلكترونية؟

– تعتبر السودان دولة متقدمة في مجال التكنولوجيا والتطبيقات الحديثة في ظل وجود بنية تحتية متطورة ساهمت في تطور قطاع الإتصالات وتقديم خدمات مميزة للمجتمع.

■ كيف تفسرون إهتمام بعض المصارف الإسلامية في المنطقة بالسوق السودانية التي تعتبر من أوائل الدول العربية التي اعتمدت الصيرفة الإسلامية؟

– يكمن التحدي الأكبر في كيفية ايجاد المنتجات الإسلامية المتوافقة مع الشريعة والتي تلبي حاجات ومتطلبات المواطنين. وفي هذا الإطار تسعى السودان الى إطلاق منتجات تتوافق وجميع القوانين المعتمدة في الدول الإسلامية، كما تتميز بتنوع المحافظ الإستثمارية والتمويلية التي لا تتوفر في أي دولة إسلامية.

.. نحو البحرين

■ ما هي مطالبكم من اتحاد المصارف السودانية والمصرف المركزي لتطوير الصيرفة الإسلامية؟

– نحن بحاجة في المرحلة الراهنة للترويج أكثر للمقومات التي تتمتع بها دولة السودان وزيادة التواصل مع البنوك الأخرى. فنحن في بنك الخرطوم نسعى الى تطوير علاقتنا مع الدول المجاورة من خلال شراكتنا مع البنك الإسلامي للتنمية، حيث تقوم الدول المساهمة في البنك بالاطلاع على الخدمات والتمويلات التي نقدمها، كما نتعاون مع البنك الإسلامي للتنمية في أمور فنية عديدة، تحديداً في مجال التمويل الأصغر للمشروعات الزراعية.

■ كلمة أخيرة؟

– يعتمد بنك الخرطوم استراتيجية التوسع والانتشار، ولديه النية للتوسع نحو مملكة البحرين التي تعتبر مركزاً مالياً مهماً يضم مؤسسات عريقة وذات خبرات عالية في مجال الصيرفة الإسلامية. ■



محجوب شبو (البنك السوداني الفرنسي - السودان):

البنوك السودانية حققت انجازات وسجلت نتائج مالية جيدة

تأسس البنك السوداني الفرنسي SUDANESE FRENCH BANK في أواخر السبعينيات، وعرف باسمه المرموق في عام ١٩٩٣، واستمر في نموه ونجاحه فاستقطب كبار المساهمين من السودان والمنطقة. يقدّم البنك خدمات الحسابات الجارية بالعملات المختلفة، قبول وإدارة الودائع، إدارة وتمويل محافظ الإستثمار وتمويل الأفراد والمؤسسات والشركات، تمويل عمليات التجارة الخارجية، الخدمات المصرفية الخاصة للعملاء المميزين والصيرفة الإلكترونية.

مدير عام البنك محجوب شبو نوّه بإنجازات البنوك السودانية ونتائجها المالية، ولاحظ دعماً منها للمشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، واصفاً نتائج البنك السوداني الفرنسي كما في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤ بالممتازة حيث وصلت أرباحه التشغيلية الى ما فوق المئة مليون جنيه سوداني.

إنجازات القطاع المصرفي

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في السودان؟

– حقق القطاع المصرفي خلال عام ٢٠١٤ العديد من الإنجازات وحمل نتائج ممتازة لكل المصارف، حيث حققت نسباً جيدة جداً من الارباح وازدادت رساميلها، وذلك يعود لسياسة بنك السودان المركزي الحكيمة. وبرغم الإنعكاسات السلبية التي نتجت عن غالبية المصارف الأجنبية في مجال تمويل المصارف السودانية ودعمها، فضلاً عن الحصار الأميركي وبعض الدول الأوروبية على السودان، إلاّ ان القطاع المصرفي السوداني استمر في الصمود بصلابة وحقق إنجازات عدة. هذا ولمسنا اهتماماً ودعماً للمشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر من قبل الحكومة السودانية والمصرف المركزي، فنمت نسبة هذه المشاريع حوالى ٦ في المئة، ولطالما تطلعنا الى ارتفاع هذه النسبة مع نهاية هذا العام من أجل مكافحة البطالة في السودان.

نتائج ممتازة

■ كيف كانت نتائج البنك السوداني الفرنسي؟

– نتائج البنك كما في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤ ممتازة ووصلت الأرباح التشغيلية الى ما فوق المئة مليون جنيه سوداني، أما الأرباح الفصلية الصافية فبلغت ٧٨ مليون جنيه سوداني بنسبة زيادة ٢٧٪. هذا وقد تسلمنا شاكرين موافقة بنك السودان المركزي النهائية على هذه النتائج وتم عقد الجمعية العمومية يوم ٢٦ شباط (فبراير) ٢٠١٥، وبذلك نكون أول مصرف سوداني يعقد جمعيته العمومية. نسعى دائماً الى خدمة عملائنا بأفضل الطرق من خلال فروعنا الثلاثة والعشرين. هذا وتصل نسبة تعثر القروض غير المسددة في البنك الى ١,٢٦ في المئة فقط وهي تعتبر الأدنى في السودان، وإرتفع حجم التمويل الممنوح بنسبة ٢٩٪، وزادت حقوق الملكية بمعدل نمو ٣٠٪، وتمت زيادة رأس المال المدفوع بنسبة ٣٠٪، وتوزيع أرباح نقدية بنسبة ١٥٪، كل هذه المؤشرات تؤكد نجاح البنك وتحقيق أهدافه. ■

شركة النيل الأزرق للتأمين المحدودة

The BLUE NILE INSURANCE Co. Ltd.

SUDAN

Blue Nile Insurance Building | Kasr Avenue | P.O.Box : 2215 Khartoum - Sudan

Tel: +249 183 770580 - 781536 - 776705 - 780300 - 781532

Fax: +249 183 772405 | E-mail: bni-sudan@gmail.com

البنـــك السعـــودي السودانـــي

أفضل بنك من حيث تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة تلبي وتواكب احتياجات عملائنا



عبد العليم الامين محمد علي
البنك السعودي السوداني

الخدمات الحديثة:

- يقدم البنك خدمة الصراف الآلي على مدار 24 ساعة داخل وخارج السودان .
- المعاملات عبر الصراف الآلي(ATM)ونقاط البيع (POS) مثل سداد فواتير التلفونات، تغذية كهرباء الدفع المقدم التحويل من حساب لحساب بواسطة بطاقة الصراف الالي التحويل لأشخاص ليس لديهم حسابات واستلامها نقدا.
- دخل البنك حديثاً في تقديم خدمة المحفظة الالكترونية التي تساهم في تداول النقد والسيولة داخل الجهاز المصرفي.
- يقدم البنك خدمة الرسائل القصيرةالـــSMS عبر الموبايل
- كما يقدم المعاملات المصرفية عبر الانترنت المصرفي .

خدمات متميزة :

- يقدم البنك خدمات متميزة لعملائه من خلال 14 فرعاً منتشرة بالعاصمة والولايات لتشمل: قبول الودائع الاستثمارية بعوائد مجزية حسب معدلات الاداء الحالية كمؤشر مع امكانية خفض نصيب البنك كمضارب الى 10% ونصيب رب المال الى 90 %من الارباح.
- تسهيل سحب الوديعة سواء بالنقد الاجنبي او العملة المحلية عند الحاجة حسب الطلب و بالسرعة المطلوبة.
- امكانية السحب النقدي لاكبر مبلغ ممكن وحسب السياسات السارية وقت السحب.
- امكانية تمويل اي احتياجات فردية او جماعية (غير مصرفية) للمغتربين بشروط ميسرة خاصه إلى الدخول في شراكات استثمارية وتجارية مع المغتربين.
- تمويل الانشطة المملوكة للإخوة السعوديين المستثمرين بالسودان في مجالات الصناعة الزراعة والخدمات ...الخ.

الانتشار الجغرافي للبنك السعودي السوداني:

يباشر البنك السعودي السوداني نشاطه من خلال مركزه الرئيسي بمدينة الخرطوم، وعدد ثمانية فروع في العاصمة القومية وستة فروع بالأقاليم.

شبكة المراسلين:

للبنك شبكة منتقاه من المراسلين مرتبطة بنظام swift وتوزيع جغرافي يغطي معظم أنحاء العالم.

الـرؤيـــة

لنصبح بنكاً متميزاً بتوجه مركز نحو خدمة العملاء وتقديم منتجات وخدمات مبتكرة متوافقة مع قواعد الشريعة والمعايير المصرفية.

الرســـــالـة:

أفضل بنك من حيث تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة تلبي وتواكب احتياجات عملائنا في قطاعات الشركات والافراد والمؤسسات.

عـن البـــنـــك:

أنشىء البنك السعودي السوداني وتم تسجيله كشركة مساهمة عامة محدودة تحت قانون الشركات لعام 1925م فى 1984/2/1م باشر البنك أعماله المصرفية في 1986/10/25 م، يعتبر البنك السعودي السوداني أول استثمار سعودي سوداني ويحمل إسم المملكة العربية السعودية بالسودان.

أغراض وأهداف البنك:

- يوظف البنك موارده وخبراته المتوارثة في مجالات التمويل والاستثمار. في مختلف القطاعات بداية من القروض الصغيرة وامتداداً للمشاريع التنموية الكبيرة .. من القطاعات ذات الأولوية شملت القطاع الزراعي والقطاع الصناعي وقطاع الصادر و مشاريع البنية التحتية.
- حقق البنك السعودي السوداني نتائج ايجابية بنمو مضطرد منذ نشأته حيث ارتفعت كافة المؤشرات المالية بدرجة ملحوظة في محفظة الاستثمار والودائع والايرادات .
- لتحقيق انطلاقه أكبر وتعزيز النمو في البنك تمت مراجعة التوجه الإستراتيجي للبنك ودعماً لهذا الاتجاه تم اعداد خطة استراتيجية متوسطة المدى بموجهات إستراتيجية متكاملة.
- يعمل البنك الان علي تنفيذ هذه الخطة الاستراتيجية في محاورٍ عديدة لاستقطاب وتوظيف أكبر قدر من الموارد.
- إعداد منهج متقدم للتسويق المصرفي إعادة هيكلة الادارات فنياً وادارياً لمضاعفة عوائد العمليات الإستثمارية والخدمات المصرفية باقل مستويات التكلفة.

البنك السعودي السوداني
SAUDI SUDANESE BANK

جسر التواصل العربي الأفريقي .. وبوابة السودان لمستقبل مشرق

عضو في المؤسسات المحلية والإقليمية والدولية

رؤيتنا

لنصبح بنكاً متميزاً بتوجه مركز نحو خدمة العملاء وتقديم منتجات وخدمات مبتكرة متوافقة مع قواعد الشريعة والمعايير المصرفية

رسالتنا

أفضل بنك من حيث تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة تلبي وتواكب احتياجات عملائنا في قطاعات الشركات والأفراد والمؤسسات

يقدم البنك مجموعة واسعة من الخدمات الإستثمارية والمصرفية والإلكترونية :

- خدمات التمويل للأفراد والمؤسسات ومختلف القطاعات (زراعي - صناعي – صادر – مشاريع البينية التحتية وخلافه) .
- خيارات عديدة من الحسابات التى تلبي احتياجاتكم المصرفية.
- خدمات إلكترونية مميزة (الصراف الآلي – نقاط البيع – الهاتف المصرفي - خدمة الرسائل القصيرة – خدمات مصرفية عبر الإنترنت - التحاويل الفورية – سداد الفواتير).
- التحاويل الخارجية عبر شبكة واسعة من المراسلين.
- خدمات متميزة بسرعة وإتقان من خلال ١٤ فرع منتشرة بالعاصمة والولايات.



المقر الرئيسي الخرطوم



تمويل الإنتاج الحيواني



مشروعات الزراعة بالرى المحوري والبيوت المحمية وتمويل الإنتاج الزراعي



يقدم المصرف خدماته بكل وسائل التقنية والدفع الحديثة



المركز الرئيسي: الخرطوم ٢ جنوب شارع الملك نمر

ص.ب: ١٧٧٣ الخرطوم

تلفونات: ٨٢٤٨٥٦٦ / ٨٣٤٨٥٦٧٥ / ٨٣٤٨٣١٠٢

ssb@saudisb.sd

www.saudisb.sd

عامر عبد الوهاب العلاوي (بنك الجزيرة السوداني الأردني - السودان):

نتعامل مع المصارف المراسلة وفق الأسس والمعايير المصرفية العالمية



عزا مدير عام بنك الجزيرة السوداني الأردني
AL JAZEERA SUDANESE JORDANIAN BANK
نجاحه الى الاستراتيجية المتبعة منذ تأسيسه والقاضية بالتركيز على منتجات البيع بالتجزئة، وكشف عن نية البنك التوسع في إحدى الدول الأفريقية، نافياً ان يكون دخول المصارف الخليجية الى السوق المحلية قد أثر بشكل كبير على حصة المصارف الوطنية، مبدياً الالتزام التام بالقوانين والمعايير المصرفية الدولية، لافتاً الى تطبيق بنك الجزيرة السوداني الأردني التكنولوجيا المتطورة والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء، عارضاً لأهمية السودان البلد الزاخر بالخيرات.

أرباح تجاوزت ما كان مقدّراً لها

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي السوداني؟

– كان العام ٢٠١٤ صعباً على القطاع المصرفي تحديداً والإقتصاد السوداني عموماً، حيث استمرت عملية التضخم المرتبطة بتراجع سعر صرف الجنيه الرسمي والحصار الإقتصادي والسياسي المفروض على السودان من قبل الولايات المتحدة الأميركية، فتقلصت عملية التبادل التجاري بين السودان والدول الأخرى المصدرة الى السودان، ما اثر بدوره على حجم عمل البنوك في مجال التجارة الدولية وأرباحها. بالإضافة الى ذلك، فإن ارتفاع الأسعار بنسبة فاقت الـ ٢٥ في المئة نتيجة التضخم أدت الى تراجع القدرة الشرائية لدى المواطنين وحجم ادخاراتهم، وبالتالي الى التراجع في سيولة المصارف. أما بالنسبة الى بنك الجزيرة السوداني الاردني، فقد استطعنا رفع أرباحنا بنسبة تجاوزت ٨٠٪ عن عام ٢٠١٣.

وهذا النمو يعزى الى السياسة الإستراتيجية التي اتبعناها منذ تأسيس البنك والقاضية بالتركيز على منتجات البيع بالتجزئة RETAIL، إذ ان القطاع المصرفي السوداني كان يفتقد نوعاً ما لمثل هذه المنتجات، فتوجهنا نحو خدمات البيع بالتجزئة من دون إهمال الشركات الكبرى. ما رسّخ سمعة البنك في القطاع المصرفي وحقق خلال ٦ سنوات من تأسيسه انتشاراً من خلال ١٤ فرعاً موزعة على المناطق في السودان، الى ذلك فإننا عاقدو العزم على التوسع في الخارج وتحديداً في دول الجوار الأفريقي.

تجربة رائدة

■ هل شكّل دخول المصارف الخليجية الى السوق السودانية نوعاً من المنافسة للمصارف المحلية؟

– لا أظن ان دخول المصارف الخليجية الى السوق السودانية شكّل نوعاً من المنافسة، لا سيّما ان تجربة المصارف السودانية رائدة في مجال الصيرفة الإسلامية، حيث النظام الإسلامي بمكوناته كافة مطبّق بشكل ممتاز في السودان، بدءاً من بنك السودان المركزي وصولاً الى مختلف الفروع.

■ نلاحظ ان المصارف السودانية تطبّق المعايير المصرفية العالمية تفادياً لتبييض الأموال بالرغم من المقاطعة المفروضة على السودان، بمَ تعلقون؟

– جميع القطاعات المصرفية مترابطة من خلال شبكة المراسلين وقد أضحى قبول التعامل بين البنوك مبنياً على معايير وأسس محددة. فإذا تطابقت هذه المعايير نقبل من البنوك المراسلة وإذا لم تتوافق فلن نجد منفذاً الى أي من الدول للتعامل مع مصارفها. ومن بين هذه المعايير قانون الامتثال الضريبي الأميركي «فاتكا» FATCA وقانون مكافحة تبييض الأموال ومعايير بازل. لذا ولكي نجد قبولاً عالمياً لا بدّ من الإمتثال لكل ما يصدر عالمياً.

ارتقاء بالخدمات

■ ما هي استراتيجيتكم التي ستعتمدونها خلال عام ٢٠١٥؟

– من أوجه هذه الاستراتيجية تطبيق التكنولوجيا المتطورة، الإرتقاء بالخدمات المقدمة الى العملاء، التوسع المدروس في المناطق السودانية كافة والدخول في استثمارات مباشرة.

■ كلمة أخيرة؟

– السودان بلد واعد ويزخر بالخيرات، حيث قدّر إنتاج الذهب فيه خلال عام ٢٠١٤ بحوالى ٧٠ طناً ويمتلك ما يقرب من ١٧٠ مليون رأس ماشية تشكّل ٣٣ في المئة من الثروة الحيوانية في العالم العربي، فضلاً عن الأراضي الخصبة الصالحة لزراعة مختلف أنواع الحبوب والبقولات والخضر. ■

Shiekan Insurance & Reinsurance .Co .Ltd



A very large network of branches and offices to be close to our customers

Your Optimal Choice

www.shiekanins.sd
info@shiekanins.sd

د. صادق الشمري (البنك الوطني الإسلامي - العراق):

أداؤنا سليم وشفاف ونحن رواد في عمليات التمويل الإسلامي

مدير عام البنك الوطني الإسلامي NATIONAL ISLAMIC BANK الدكتور صادق الشمري كشف عن هدف مد جسور العلاقات مع البنوك العربية، وأكد ترتيب المصارف العراقية أوضاعها وعملياتها المتجاوبة مع الأزمات، منوهاً بأداء «الوطني الإسلامي» السليم وشفافيته وأسس الحوكمة التي يتبعها في عمليات التمويل الإسلامي.



مد جسور مع البنوك العربية

■ ما الهدف من حضوركم لأحد المؤتمرات المصرفية الخاصة بالسودان؟

– الهدف من حضورنا المؤتمر مد جسور من العلاقات بين البنوك العراقية والعربية (سودانية، مصرية، لبنانية، عراقية، الخ..) والإطلاع عن كثب على التجربة السودانية في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة والعمل المصرفي الإسلامي، على اعتبار ان الصيرفة الإسلامية انطلقت من السودان.

عمليات متجاوبة مع الأزمات

■ ما انعكاسات الأوضاع السياسية غير المستقرة على القطاع المصرفي في العراق؟

– لا شك في أن الأوضاع المضطربة سيكون لها انعكاساتها السلبية على القطاع المصرفي العراقي، لكن المصارف العراقية استطاعت ترتيب أوضاعها من خلال دراسات وعمليات تمويل أساسية متجاوبة مع الأزمات وقادرة على تجاوز الازمات من خلال تفعيل آليات العمل المصرفي وخصوصاً عمليات التمويل الاسلامي لكن التحدي الاكبر هو انها لا زالت تعمل بدون تشريع لتنظيم عمل المصارف الاسلامية.

أداء سليم وشفاف

■ ما هي النتائج التي حققتموها خلال عام ٢٠١٤؟

– حققنا أرباحاً قدرت بحوالى ٣٠ مليار دينار عراقي رغم كل الظروف غير المستقرة، ما يدل على أداء المصرف الوطني الإسلامي السليم وشفافية وأسس الحوكمة التي يتبعها، إضافة الى ريادته في عمليات التمويل الإسلامي.

■ ما هي استراتيجيتكم لعام ٢٠١٥؟

– سنقوم بتمويل مشروعات كبيرة والدخول فيها كمساهمين، من بينها مشاريع اسكانية وزراعية وصناعية وغيرها، وفتح عدة فروع للمصرف لزيادة الاستثمار وشبكة فروعه المنتشرة في جميع أنحاء البلاد، وزيادة عدد مراسليه لفرض إدامة وتمويل فتح اعتمادات مستندية لتوريد المواد المهمة لعملية التنمية الإقتصادية والاجتماعية في البلد، مع ايجاد فرص عمل للخريجين. ■

عادل محمد علي بلّه (بنك الابداع للتمويل الأصغر):

أول في السوق السودانية بالتمويل الأصغر والمتناهي الصغر

المدير العام لبنك الإبداع للتمويل الأصغر EBDAA MICROFINANCE BANK عادل محمد علي بله كشف عن انطلاق المصارف السودانية في التمويل الأصغر والمتناهي الصغر. وأشار الى انه المصرف الأول الذي نال الترخيص اللازم لمزاولة نشاطاته داخل السودان، لافتاً الى نتائجه الجيدة المحققة وانتشاره الواسع عبر فروعه في مختلف المناطق السودانية.

تخصص في التمويل الأصغر

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي في السودان؟

– بدأ القطاع المصرفي السوداني يتجه وبخطى ثابتة نحو التمويل الأصغر والتمويل المتناهي الصغر، وبدأت المصارف تتعامل مع المؤسسات المتخصصة في التمويل الأصغر عبر فتح محافظ متعددة تتوافق مع النسبة المقررة من البنك المركزي السوداني. وفي غير قطاعات شهد القطاع المصرفي تقدماً ونمواً ملحوظين خلال عام ٢٠١٤، والدليل على ذلك عدد المصارف العربية التي افتتحت فروعاً لها في السودان.

خدمات مالية

■ ما الذي يميّز بنك الإبداع عن غيره من المصارف في السودان؟

– يعتبر بنك الإبداع أول البنوك في السودان المتخصصة في التمويل الأصغر وقد نال الترخيص اللازم لمزاولة نشاطاته من قبل البنك السوداني المركزي. كما انه البنك الوحيد الذي يقبل الودائع من قبل المستثمرين أصحاب رؤوس الأموال المتواضعة، مع العلم ان بنك الإبداع مؤسسة غير ربحية، تعمل على تقديم الخدمات المالية المستدامة لأصحاب المشروعات الصغيرة المدرة للدخل، وتعمل على نشر ثقافة التمويل الأصغر ومتناهي الصغر بين المواطنين، والقيام بأي نشاط يخدم أهدافها الرئيسية والغايات التي أُنشئت من أجلها.



انتشار واسع

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم خلال عام ٢٠١٤؟

– برغم ان بنك الإبداع حديث العهد، حيث تأسس عام ٢٠١٣، إلاّ ان نتائجه كانت جيدة، لا سيّما بعد تحقيقه انتشاراً واسعاً وأصبح لديه ستة فروع عاملة في مختلف المناطق السودانية، وقد فاق عدد عملائه الستة آلاف. ■

المصرف الوطـــــــــــــني الاسلامي


الاستاذ عصام الازري
رئيس مجلس ادارة المصرف


الاستاذ ليث الرفيعي
نائب رئيس مجلس ادارة المصرف


الدكتور صادق راشد الشمر
المدير المفوض



"In Millions Dollars"

Years	Assets	Loans and Advances	Deposits	Shareholders' Equity	Liquidity Ratio (%)	Capital Adequacy Ratio (%)	Returns Shareholders Equity (%)	Returns on Assets (%)	Net Profit
2013	536	310	272	217	31.9%	30%	15.6%	6.4%	**34**
2014	483	284	209	219	32.6%	24%	16%	7.3	**35**

المصرف الوطني الاسلامي – بغداد
حسابات ألمصرف كما في 2014/12/31
Balance Sheet as at 31/12/2014

Million ID	ميزان المراجعة		مليون دينار
ACCOUNTS	31/12/2013	31/12/2014	اسم الحساب
ASSETS			الموجودات
Cash in accounts at Bank	201,592	195,411	النقد في الصندوق ولدى المصارف
Investments	119	119	الاستثمارات
Monetary Credit	361,163	330,601	الائتمان النقدي
Debtors	55,410	30,219	المدينون
Fixed Assets	6,824	6,935	الموجودات الثابتة (الكلفة)
Totel Assets	625,109	563,287	مجموع الموجودات
LIABIL TIES			المطلوبات
Current & Deposits Accounts	316,818	244,182	حسابات جارية وودائع
Creditors	2,509	2,543	الدائنون
Provision	12,830	20,034	التخصيصات
Paidup Capital	253,200	255,394	رأس المال المدفوع والاحتياطيات
Net Profit the Period	39,750	41,134	صافي ربح الفترة
Totel Liabilities	625,109	563,287	مجموع المطلوبات

- حقق المصرف نتائج ايجابية متميزة في معظم انشطته وكانت ابرز مؤشرات الاداء المصرفي لعام 2014 كما يلي:

- ✓ بلغت نسبة السيولة: 32.6%
- ✓ نسبة الربحية: 16.3%
- ✓ نسبة الرافعة المالية : 96%
- ✓ نسبة كفاية راس المال : 24%
- ✓ نسبة توظيف الاموال : 136%
- ✓ نسبة كلف النشاط : 26%

الإدارة العامة : العراق – بغداد كرادة – عرصات الهندية
علما ان عدد فروعنا في بغداد (2) / افرع الرئيسي - فرع جميلة .
وفرعنا في محافظة البصرة.
وفرعنا في محافظة النجف الاشرف.
وفرعنا في محافظة ميسان.
وفرعنا في محافظة كربلاء المقدسة.

Email: info@nibiq.com
Website: www.nibiq.com

عمر حسن عثمان عمرابي

(شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية المحدودة - EBS السودان):



نسعى لنشر ثقافة التجارة الإلكترونية في السودان

مدير عام شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية المحدودة عمر حسن عثمان عمرابي عدّد انجازاتها الخادمة للاقتصاد السوداني بإطلاقها خدمات جديدة فريدة من نوعها وخدمات الحكومة الإلكترونية وتلك المتعلقة بالتجارة الإلكترونية، وطمأن الى نمو ايراداتها، متوقعاً خلال العام الحالي جني ثمار خدماتها المقدمة، عارضاً لدورها الحيوي في رفع درجة الاهتمام بالتقنية المصرفية، متطرقاً الى مساهماتها في إنشاء بنية تحتية لنظم الدفع الإلكتروني وربط المصارف بشبكة موحدة، الى استقدام التقنيات المصرفية من الخارج وتوطينها، مؤكداً سعيها لنشر ثقافة التجارة الإلكترونية داخل السودان.

خدمات الحكومة الإلكترونية

■ **كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٤؟**

– حققت الشركة نتائج ممتازة ونمت الأرباح بنسبة ٢٨ في المئة وازداد الدخل رغم المصاعب التي تواجه الإقتصاد السوداني. كما أطلقنا العديد من الخدمات الجديدة، لا سيّما تلك التي تخدم فئات المجتمع التي لا تملك حسابات مصرفية، فأوجدنا ما يسمّى بالمحفظة الإلكترونية وخدمة الدفع عبر الهاتف المحمول، فضلاً عن إطلاق مواقع تقدم خدمات الحكومة الإلكترونية وخدمات متعلقة بالتجارة الإلكترونية. وهذه الخدمات ستسهل عمل المواطنين وتضخ السيولة الى القطاع المصرفي وتساعد في تحريك وإنعاش الإقتصاد السوداني.

أطلقنا العديد من الخدمات الجديدة لا سيّما تلك التي تخدم فئات المجتمع التي لا تملك حسابات مصرفية

■ **كيف تقوّمون الوضع الإقتصادي في السودان؟**

– مرّ السودان بالعديد من الظروف الصعبة، لا سيّما المقاطعة، لكن ولله الحمد ايرادات الشركة في نمو، بحيث تجاوزنا كل المشكلات عن طريق تطوير خدماتنا، فازداد عدد عملائنا. ونتوقع ان يكون هذا العام أفضل من سابقه وأن نجني ثمار الخدمات التي أطلقناها.

مشروع قومي

■ **ما الذي يميّز شركتكم عن مثيلاتها؟**

– تمثل شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية المحدودة الذارع التقنية لبنك السودان المركزي في تنفيذ مشروعات التقنية المصرفية وتشغيلها، وقد تمكنت الشركة بعد تأسيسها، بمبادرة من إتحاد المصارف السوداني وبدعم من بنك السودان المركزي، من إحداث حراك فعال في المجتمع الإقتصادي رفع من درجة اهتمامه بالتقنية المصرفية، وبذلك أصبحت التقنية المصرفية في السودان مشروعاً قومياً تم توفير الدعم الرسمي له من الدولة. الى ذلك تساهم الشركة في توفير وسائل دفع إلكترونية حديثة للمصارف المتطورة تسهيلاً لاحتياجات عملائها وتحقيقاً لوفرة تمويلية من أجل نهضة اقتصادية، كما تساهم في إنشاء بنية تحتية لنظم الدفع الإلكتروني، ربط المصارف بشبكة مصرفية موحدة، تقديم خدمات الدفع الإلكتروني داخل السودان، استقدام التقنيات المصرفية من الخارج وتوطينها، بما يتناسب مع البيئة المحلية، المساهمة في نشر ثقافة التقنية المصرفية في المجتمع وتقديم الإستشارات الفنية في مجال التقنية للمصارف والمؤسسات المالية.

نشر ثقافة التجارة الإلكترونية

■ **ما هي استراتيجيتكم خلال عام ٢٠١٥؟**

– سنعمل على نشر ثقافة التجارة الإلكترونية والحكومة الالكترونية في السودان، وسنسعى للوصول الى حوالى ٢٠ في المئة من المواطنين السودانيين عن طريق الخدمات المقدمة عبر الهواتف المحمولة وخدمات المحفظة الإلكترونية. ■



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

سليمان هاشم (مصرف المزارع التجاري - السودان):

من أهداف استراتيجيتنا زيادة مساهمتنا في القطاعات الأساسية والمحافظة على نسب المساهمة في التمويل الأصغر



أشار سليمان هاشم المدير العام لمصرف المزارع التجاري FARMER'S COMMERCIAL BANK الى تمكن القطاع المصرفي السوداني من تحقيق نمو على مستوى الأرباح والمساهمات في القطاعات الأساسية للدولة، وطرح مشكلة التصدير التي تعانيها الدولة.

مشكلة في عملية التصدير

■ **كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في دولة السودان خلال العام ٢٠١٤ في ظل التطورات الراهنة؟**

– برغم العقوبات والمقاطعة الأميركية المفروضة تمكن القطاع المصرفي من تحقيق نمو على مستوى الأرباح والمساهمات في القطاعات الأساسية للدولة، إلا انه حالياً يواجه بعض الصعوبات لجهة استقرار سعر صرف العملات الأجنبية والعملة المحلية، إذ من المتوقع وبحسب محافظ المصرف المركزي إيجاد حلّ يتمثل بالتعاون مع دولة الصين التي تقبل التعامل بالجنيه السوداني. والى حين ايجاد مخرج مناسب نواجه مشكلة في عملية التصدير بحيث انه في عملية الاستيراد نحاول التعاون مع البنوك والمراسلين غير المهتمين للعقوبات في حدود عدم تعرضهم لمشكلات.

وتشير دراسات جديدة الى انه من المتوقع صدور اقتراح للاستيراد والتصدير من دون تحويل قيمة البضائع، لكن لهذا الاقتراح بعض السلبيات، منها ارتفاع سعر الصرف والمؤدي الى عدم تسجيل نصيبنا من العملة الحرة في حساباتنا الخارجية، لكن ثمة محاولات للحد من هذه السلبيات. من جهة أخرى نحاول التعاون مع الولايات المتحدة لعودة العلاقات الى طبيعتها.

توزيع أرباح على المساهمين

■ **هلا وضعتنا في صورة النتائج المحققة خلال العام ٢٠١٤؟**

– حققنا عام ٢٠١٤ نتائج جيدة وأفضل من الأعوام الماضية، وسيتم توزيع أرباح على المساهمين تصل الى ٢٢ في المئة من رأس المال كعائد على السهم، وتم توزيع نسبة ١١ في المئة كعائد على الاستثمار. كما يؤدي المصرف دوراً محورياً في التنمية الاجتماعية من خلال مساهمته في «محفظة الخريجين» الى جانب بنك الادخار والاستثمار في مشاريع متنوعة بهدف تحريك العجلة الإقتصادية للدولة.

■ **كم تبلغ شبكة فروعكم؟**

– لدى المصرف ٣١ فرعاً تتوزع ١١ منها على مناطق في العاصمة الخرطوم وتنتشر الفروع الأخرى في مختلف الولايات والمناطق لتلبية احتياجات العملاء.

تسهيل التجارة الالكترونية

■ **ما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟**

– تم وضع استراتيجية محددة الأهداف وعلى مدى ثلاث سنوات بهدف زيادة مساهمتنا في القطاعات الأساسية والمحافظة على نسب المساهمة في التمويل الأصغر، وتحقيق زيادة في الأرباح. بالإضافة الى ادخال نظام جديد للمصرف يمكّن من تسهيل التجارة الإلكترونية، وتطبيقات الخدمات المصرفية عبر الهواتف المحمولة والتي تتيح للعملاء الاطلاع على حساباتهم وإجراء المعاملات المصرفية بسرعة قصوى. ■

نبّه الى خلل هيكلي في توزيع النمو والنشاطات المصرفية على مستوى العالم العربي



وسام فتوح: ٣,١ تريليون دولار موجودات المصارف العربية في ٢٠١٤

أعلن الأمين العام لاتحاد المصارف العربية **وسام فتوح** «ان ما يثير القلق في الدول العربية هو غياب الإرادة السياسية والاقتصادية التي تصب في التنمية الإقتصادية والاجتماعية خصوصاً ما يتصل بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومحاربة البطالة»، ونبّه الى «الخلل الهيكلي في توزيع النمو والنشاطات المصرفية على مستوى العالم العربي، إذ كان النمو مرتفعاً في دول الخليج العربي بسبب ارتفاع أسعار النفط في العالم العربي واستحواذ دولتين على نحو ٣٧ في المئة من موجودات البنوك العربية بواقع ٦٣٠ مليار دولار في الإمارات و ٥٥٠ ملياراً في السعودية».

وكشف **فتوح** عن «ان موجودات البنوك العربية زادت خلال العام الماضي بنسبة ١٠ في المئة قياساً بالعام السابق لتصل الى ٣,١ تريليون دولار أميركي».

ووصف **فتوح** ارتفاع نسبة البطالة بين الشباب بأنها «قنبلة بشرية موقوتة، خصوصاً مع وجود منظمات إرهابية لديها تمويل وتقدم مغريات مادية لفئة الشباب في عدد من الدول العربية»، مشدداً في هذا الصدد على «أهمية إيلاء البنوك اهتماماً أكبر لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة لدورها في إحداث التنمية المنشودة».

وأشار الى ان «هناك تحديات تواجه الدول العربية منها تراجع معدلات النمو، وتزايد عدد النازحين في كل من سوريا والعراق ولجوء الملايين الى دول الجوار السوري خصوصاً لبنان والأردن مما يضيف تحديات جديدة لهذه الدول»، داعياً الى «انهاء النزاعات وآثارها السلبية على الدول اقتصادياً واجتماعياً لان آثار هذه الحروب تدوم أكثر من الحرب ذاتها».

عادل الحكيم (بنك الإستثمار المالي - السودان):

حققنا صندوق إدارة السيولة ونعمل على نشر الوعي والثقافة المالية

نائب المدير العام لبنك الإستثمار المالي FINANCIAL INVESTMENT BANK عادل الحكيم لفت الى تحقيق القطاع المصرفي السوداني نتائج جيدة، وعرض لدور البنك في تنشيط التعامل داخل سوق الخرطوم للأوراق المالية، وتكوين محافظ وإنشاء صناديق الاستثمار لمختلف أنواع الأنشطة الإقتصادية، وتقديم النصح المالي للعملاء، الى نشر الوعي والثقافة المالية بمختلف الوسائل وتشجيع المواطنين على الادخار والاستثمار.



■ **كيف تقوّمون القطاع المصرفي في السودان؟**

– يعاني القطاع المصرفي في السودان بعض الإشكالات الخاصة بالتعاملات الخارجية نتيجة الضغط والحصار المفروض من الخارج. وبرغم ذلك سجل القطاع المصرفي نتائج جيدة خلال عام ٢٠١٤ وركّز على المشاريع التنموية الهادفة الى تنمية القطاع الخاص وزيادة قيمة التمويل للقطاع الزراعي عموماً.

■ **هل لنا بلمحة عن بنك الإستثمار المالي؟**

– بنك الإستثمار المالي شركة مساهمة عامة وهو البنك الأول في السودان المتخصص في التعامل مع الأفراد والمؤسسات والشركات العامة والخاصة من خلال عمليات سوق رأس المال. تأسس عام ١٩٩٧ وأدرجت أسهمه في سوق الخرطوم للأوراق المالية خلال العام ١٩٩٩. يهدف البنك الى تنشيط التعامل في سوق الخرطوم للأوراق المالية عن طريق شراء وبيع الأسهم والترويج لمختلف الأوراق المالية وزيادة الموارد المالية للشركات المساهمة العامة والخاصة ومؤسسات الدولة عن طريق المساعدة في ترويج أو تغطية إصدارات رؤوس الأموال أو صكوك التمويل مختلفة الآجال، فضلاً عن إتاحة فرص جديدة للمستثمرين أفراداً أو هيئات عن طريق تكوين المحافظ وإنشاء صناديق الإستثمار لمختلف أنواع الأنشطة الإقتصادية وتقديم النصح المالي والعمل كمستشار مالي للعملاء والمستثمرين في مجال الإستثمار بالأوراق المالية وغيرها من المجالات الإستثمارية. بالإضافة الى ذلك، يقوم المصرف بإعادة هيكلة شركات المساهمة العامة والخاصة والمؤسسات الحكومية، بما في ذلك عمليات الدمج والإستحواذ والخصخصة والعمليات المصرفية كقبول الحسابات الإستثمارية، الى تقديم الضمانات وفتح الإعتمادات والحصول على تسهيلات متوسطة وطويلة الأجل من مؤسسات التمويل المحلية والإقليمية والعالمية لتمويل الأنشطة التي يمارسها. كما يسعى البنك الى نشر الوعي والثقافة المالية بمختلف الوسائل المسموعة والمرئية والمكتوبة وتشجيع الإدخار والإستثمار بين المواطنين والبيوت المالية، والتعاون مع الجهات المختصة لتحسين المناخ العام للإستثمار في السودان وتشجيع تدفق رأس المال المحلي والأجنبي.

■ **كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٤؟**

– كانت نتائج عام ٢٠١٤ جيدة مقارنة بالاعوام السابقة. ويعتبر ذلك إنجازاً في ظل الظروف التي كانت سائدة في ٢٠١٤، مع العلم ان البنك حقق خلال ذلك العام مشروعات كبيرة، واصدار صناديق الاستثمار في السوق المصرفية. ■



محمد صالح اللاعي (بنك الأمل للتمويل الأصغر - اليمن):

نقدم خدمات مالية مستدامة للأسر اليمنية ذات الدخل المحدود ولأصحاب المشاريع الصغيرة

المدير العام التنفيذي لبنك الأمل للتمويل الأصغر AL – AMAL MICROFINANCE BANK محمد صالح اللاعي كشف عن قيام البنوك اليمنية بأعمالها بحذر بسبب الظروف الصعبة التي تعيشها البلاد، وأشار الى توقفها عن التوسع والانتشار والدخول في خدمات مصرفية جديدة، شارحاً ماهية بنك الأمل وطريقة تعامله مع عملائه وتقديمه خدمات مالية مستدامة للأسر اليمنية ذات الدخل المحدود وأصحاب المشاريع الصغيرة والصغرى، مبيناً أهدافه.



محدودية في الانتشار

■ كيف تقوّمون القطاع المصرفي اليمني في ظل الظروف الراهنة التي تشهدها البلاد؟

– لا شك في ان القطاع المصرفي اليمني يعمل بحذر بسبب الظروف الصعبة وتعتمد البنوك سياسة وقائية في أعمالها نظراً لتوقف العجلة الإقتصادية، الى ذلك تذهب عوائد القطاع من الاستثمارات العامة الى سد احتياجات الدولة المستفيد الأكبر.

■ كيف يمكن للقطاع المصرفي ان يتعايش مع هذه الظروف؟

– تكيّف القطاع المصرفي اليمني مع الأزمات منذ العام ٢٠١١ ولا يزال، وتعمل البنوك وفق ما يسمّى بخطط الطوارئ وتحجم عن الإستثمار بالعملة الأجنبية تخوفاً من إنهيار سعر الدولار. مع العلم ان لدى هذه البنوك قدرة على إعادة استثمار العملة المحلية بما يتلاءم واحتياجات الحكومة وهي متوقفة في الفترة الحالية عن التوسع والإنتشار والدخول في خدمات مصرفية جديدة. وعموماً يعيش القطاع حالاً من الركود ومحدودية في الإنتشار في محاولة للحفاظ على عملائه من دون محاولته كسب عملاء جدد.

■ هل أنتم متخوفون من أن يستمر الوضع على ما هو عليه؟

– بالطبع، فثمة فراغ أمني وسياسي كبيران، الأمر الذي ينعكس سلباً على أداء القطاع المصرفي، إلا ان ما يميّز البنوك اليمنية عن غيرها أنها عائلية الى حد ما وهي تخدم قطاعات وشركات عائلية، ما يؤمن لها الحفاظ على عدد العملاء الذين تتعامل معهم.

خدمات مالية شاملة

■ ما الذي يميّز بنك الأمل عن غيره؟

– يعتبر بنك الأمل، أول مصرف خاص يعنى بالتمويل الأصغر في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتعد عملية إنشائه تتويجاً لجهود الحكومة اليمنية ممثلة بالصندوق الإجتماعي للتنمية وبرنامج الخليج العربي للتنمية بمساهمة القطاع الخاص.

والبنك مؤسسة غير ربحية، يتولى تقديم خدمات مالية مستدامة للأسر اليمنية ذات الدخل المحدود والمتدني، وخصوصاً أصحاب المشاريع الصغيرة والصغرى التي تدر دخلاً على ذويها. ويقدم البنك خدمات مالية شاملة (تمويلات، إدخار، تأمين، تحويلات، الخ...) للفئات المستهدفة التي لا تتمكن من الحصول عليها في القطاع المصرفي. ويطمح بنك الأمل للتمويل الأصغر الى توفير خدمات مالية شاملة لكل اليمنيين ويسعى الى ان يكون مؤسسة مالية رائدة مستدامة بكادر مؤهل ذي كفاءة عالية وأنظمة مالية وإدارية متطورة وفعالة وقادرة على جذب مصادر تمويل متنوعة، من أهدافها تطوير وتحسين خدمات مالية مستدامة تلبي احتياجات العملاء من ذوي الدخل المحدود وتحقيق انتشار واسع في مناطق اليمن كافة (الحضرية والريفية) من خلال افتتاح شبكة من الفروع وبناء علاقة شراكة مع مختلف المؤسسات. ■

أبو عبيدة الحاج (البنك السوداني المصري - السودان):

لنا دورنا في التنمية الاجتماعية وتقديم خدمات للمواطنين ودعمهم

المدير العام للبنك السوداني المصري SUDANESE EGYPTIAN BANK أبو عبيدة الحاج ثمن دور القطاع المصرفي السوداني في إنماء المجتمع وتطوير مختلف القطاعات، ونوّه بانعقاد منتدى المشروعات الصغيرة والمتوسطة على الأراضي السودانية، مذكراً بسعي البنك للمساهمة في عملية التنمية الاجتماعية، إضافة الى تقديم خدمات متنوعة للمواطنين ودعمهم.



تراجع في نسب التعثر

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في السودان خلال العام ٢٠١٤؟

– يمر القطاع المصرفي السوداني بمرحلة نمو جيدة وعلى مختلف المستويات، ويؤدي دوراً مهماً في إنماء المجتمع وتطوير مختلف القطاعات. وقد شهدت البنوك السودانية مؤخراً تراجعاً في نسب التعثر.

■ في رأيكم ما مدى أهمية منتدى المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة للمصارف السودانية؟

– لانعقاد هذا المنتدى على الأراضي السودانية أهمية كبرى لاقتصاد البلاد، حيث يساهم التمويل الأصغر للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الإقتصادية والاجتماعية وفي شكل خاص في تطوير القطاع الزراعي.

مساهمة في التنمية الإجتماعية

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٤؟

– تمكن البنك السوداني المصري من تحقيق نتائج جيدة وتوفير عوائد مجزية للمساهمين والمودعين.

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠١٥؟

– يسعى المصرف للمساهمة الدائمة في عملية التنمية الإجتماعية، ويؤدي في هذا الإطار دوراً أساسياً في دعم الصادرات السودانية المساهمة في نمو ميزان المدفوعات، بالإضافة الى تقديم خدمات متنوعة للمواطنين ودعمهم في توفير حاجاتهم ومتطلباتهم. ■

El Nilein Insurance

النيلين للتأمين



"We stand by you"

"بنقيف معـاك"

Khartoum • Gamhoria Street • Near Red Crescent
Tel.: (249) 183 - 771354 / 771747 / 778190
Fax: (249) 183 - 773482
P.O.Box: 11867 Khartoum - Sudan

الخرطوم • شارع الجمهورية • قرب الهلال الاحمر
تلفون: ٧٧١٣٥٤ / ٧٧١٧٤٧ / ٧٧٨١٩٠ – ١٨٣ (٢٤٩)
فاكس: ٧٧٣٤٨٢ – ١٨٣ (٢٤٩)
ص.ب: ١١٨٦٧ الخرطوم – السودان

info@elnilen-insurance.com
www.elnilen-insurance.com

مساعد محمد احمد عبد الكريم

(مصرف التنمية الصناعية - السودان):

نعمل على دعم قطاع الصناعة التحويلية والنهوض بها لرفع مساهمتها في الاقتصاد الوطني



المدير العام لمصرف التنمية الصناعية ورئيس اتحاد المصارف السودانية مساعد محمد أحمد عبد الكريم شرح الدور الذي يؤديه المصرف خصوصاً في مجال دعم قطاع الصناعة التحويلية والنهوض بها لرفع مساهمتها في الاقتصاد الوطني، إضافة الى جذب رؤوس الأموال والخبرات.

■ ما هي المهام التي يقوم بها مصرف التنمية الصناعية لدعم وتطوير الصناعة في السودان؟

– يهدف مصرف التنمية الصناعية الى دعم قطاع الصناعة التحويلية والنهوض بها لرفع مساهمتها في الإقتصاد الوطني، وذلك بتحديث المصانع القائمة ورفع طاقتها التشغيلية وتوفير المواد الخام لها وإضافة خطوط إنتاج جديدة اليها والمساهمة في إنشاء مصانع جديدة تستوعب الخامات المحلية بهدف الإستفادة من القيمة المضافة التي تتحقق بتصنيع تلك المواد الخام، كما يقوم المصرف بأداء كافة الأعمال المصرفية والتجارية، تقديم التمويل بصيغ التمويل المختلفة كالمرابحة والمشاركة والمضاربة والمقاولة والإجارة والإستصناع، فضلاً عن تقديم التمويل والخدمات المصرفية الشاملة، بما يساعد في تنمية وتطوير الصناعة في السودان وزيادة معدلات نموها، المساعدة في تأسيس منشآت الصناعات التحويلية في السودان وتوسيع نشاطها وفقاً للأساليب الحديثة، القيام بجميع الأعمال والمعاملات المالية والمصرفية التي تخص قطاع الصناعة، إنشاء المناطق والمجمعات الصناعية بالتنسيق مع الجهات المعنية، تقديم المشورة ودراسات الجدوى وبناء القدرات لمنشآت الصناعة التحويلية. بالإضافة الى ذلك، يعمل المصرف على جذب رؤوس الأموال والخبرات المحلية والأجنبية للدخول في مجالات تنمية الصناعة في السودان بغرض الإسهام بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في تنمية وتطوير قطاع الصناعة، وإصدار أسهم وصكوك المضاربة بمختلف أنواعها وتمويل الإكتتاب بالقدر والطريقة التي يحددهما مجلس الإدارة وفق الضوابط التي تساعده على تحقيق أهدافه. ■

بدر الدين عبد الرحيم ابراهيم

(بنك السودان المركزي):

دورنا حيوي في قطاع التمويل الأصغر منذ العام ٢٠٠٧



رئيس وحدة التمويل الأصغر في بنك السودان المركزي بدر الدين عبد الرحيم ابراهيم سلط الضوء على المعضلات التي عانتها السودان ولا تزال والتي كان لها الأثر السلبي على اقتصادها، وأشار الى ان المصارف السودانية تحقق ربحية جيدة، موضحاً دور بنك السودان المركزي في قطاع التمويل الأصغر منذ العام ٢٠٠٧، فضلاً عن تفعيل الوسائط والجمعيات والتحول من التمويل الفردي الى الجماعي، الى جانب عقده شراكة مع البنك الإسلامي للتنمية.

■ كيف تقوّمون الوضع الإقتصادي في السودان؟

– ثمة معضلات كبيرة انعكست سلباً على الوضع الإقتصادي في السودان خلال السنوات الماضية، أهمها المقاطعة وانفصال الجنوب، بما يمثله من ثروة نفطية، الى الحروب والمشكلات السياسية. ورغم ذلك، معدلات النمو ما زالت ايجابية واستطاع السودان تخطي المرحلة الحرجة التي عاناها العام الماضي، ومن المتوقع ان تحقق المصارف السودانية ربحية جيدة مع نهاية العام الحالي. فالمصارف السودانية تعمل وفق المفهوم الإسلامي وثمة حالياً في السودان ٣٣ مصرفاً، بالإضافة الى ٣٠ مؤسسة تمويل أصغر موزعة على جميع الولايات وخدمت مع نهاية العام ٢٠١٤ أكثر من ٤٠٠ ألف عميل.

ولا نذيع سراً إذا قلنا ان هذا التطور الكبير الذي شهدته هذه المؤسسات كان وراءه البنك المركزي الذي أفرد ضمن سياسته التمويلية والنقدية محوراً خاصاً للتمويل الأصغر منذ العام ٢٠٠٧، حيث فعّل نسبة ١٢ في المئة من إجمالي محفظته، وقدم باقة من الضمانات شملت وثيقة التأمين الشامل للتمويل الأصغر، كما قام بإنشاء مؤسسات تمويل أصغر عدة على هدى الإطار الرقابي والتنظيمي الذي طرح في عام ٢٠١١، فضلاً عن تفعيل مختلف الوسائط والجمعيات والتحول من التمويل الفردي الى الجماعي عن طريق التدريب ورفع قدرات الموارد البشرية، بالإضافة الى ذلك، أقام البنك المركزي شراكة مع البنك الإسلامي للتنمية قوامها حوالى ٦٠ مليون دولار سخّرت لتمويل مؤسسات التمويل الأصغر التي لا تقبل الودائع ومراكز تنمية المشروعات، بهدف دعم العملاء تمويلياً، مدخلاً مؤسسات التمويل الأصغر ضمن العمل الإئتماني. ■

الدكتور حيدر حسين فتح الرحمن (بنك الأسرة - السودان):

قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة أهم الأدوات الاقتصادية لمكافحة البطالة



طمأن نائب المدير العام لبنك الأسرة الدكتور حيدر حسين فتح الرحمن الى نمو الاقتصاد السوداني برغم كل الظروف المحيطة، واعتبر قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحد أهم الأدوات الاقتصادية لمكافحة البطالة.

■ كيف تقوّمون القطاع الإقتصادي في السودان؟

– يشهد الإقتصاد السوداني نمواً برغم الظروف والأزمات التي تحدق بالسودان، وهناك الكثير من البنوك الأجنبية التي تعمل في سوقها المحلية وتحقق أرباحاً، كما ان مختلف القطاعات تشهد طفرة كبيرة.

■ كيف تساهم المشروعات المتوسطة والصغيرة في تحقيق التنمية الإقتصادية والعدالة الإجتماعية؟

– هناك ظاهرتان مهمتان هما الفقر والبطالة لهما آثار اقتصادية واضحة، ويعتبر قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحد أهم الأدوات الإقتصادية المكافحة للبطالة، لا سيّما في صفوف الشباب. وتمثل هذه المشروعات حوالى ٩٠ في المئة من البنية الإقتصادية الموجودة في الكثير من الدول العربية وتساهم بنسبة ٧٠ في المئة في إيجاد فرص عمل للعديد من فئات المجتمع وشرائحه وفي نسبة ٦٠ في المئة من الناتج القومي الإجمالي للكثير من الدول. ■



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

مجلس الوزراء السوداني يشيد بإنجازات مجمع صافات الصناعي في المجالات المدنية والعسكرية



عبد الرحيم محمد حسين
وزير الدفاع السوداني



علي عثمان محمود
مجموعة صافات الصناعية

أشاد مجلس الوزراء السوداني خلال جلسة خاصة عقدها بمجموعة صافات الصناعية، وقدم وزير الدفاع الفريق الركن مهندس **عبد الرحيم محمد حسين** للجلسة تقريراً عن أعمال المجموعة وانجازاتها في المجالات المدنية والعسكرية.

من جانبه اعتبر الناطق الرسمي لمجموعة صافات الصناعية **علي عثمان محمود** ان الجلسة الخاصة لمجلس الوزراء تشكل سنداً للمجموعة ومحركاً قوياً لدفعها.

وتضم مجموعة صافات الصناعية (صافات للطيران – أكاديمية هاي ليفل – مركز أبحاث الطيران)، وحازت المجموعة على تقدير العديد من سلطات الطيران في روسيا وأثيوبيا وكينيا وتتولى صيانة العديد من طائرات الدول الإفريقية.

ومن المتوقع ان تسوق مجموعة صافات الصناعية منتجاتها عالمياً عبر مشاركتها في معرض دبي للطيران.

هيئة التصنيع الحربي السودانية تعرض مئة منتج في معرض ومؤتمر الدفاع الدولي «آيدكس»



شاركت هيئة التصنيع الحربي في السودان الشهر الماضي وللمرة الثانية على التوالي في معرض ومؤتمر الدفاع الدولي «آيدكس»، أحد أهم المعارض المهمة استراتيجياً في العالم لخدمات الدفاع الثلاث الجوية والأرضية والبحرية، وذلك في مركز المعارض «أدنك» بأبوظبي.

وعرضت الهيئة انطلاقاً من النجاحات التي تحققت في مشاركتها بالدورة السابقة للمعرض، ما يقارب المئة منتج نصفها منتجات جديدة تعرض للمرة الأولى في جناحها ذي المساحة ٦٧٦ متراً مربعاً، بالإضافة الى مشاركتها الأولى بفعاليات المعرض البحري «نافديكس» بقاربين سريعين، قارب للعمليات الخاصة وآخر لأعمال الدورية والحراسة.

هذا وتغطي أنشطة الهيئة المجالات التالية:

* الأسلحة والذخائر: وتشمل انتاج مختلف الأعيرة من الذخائر والأسلحة التلقيدية، والآليات الثقيلة، والعربات المدرعة، ودبابات القتال الرئيسة، وناقلات الجنود المدولبة والمجنزرة، والمدفعية ذاتية الدفع.
* الصناعات الإلكترونية: الأجهزة الإلكترونية المنزلية
* الصناعات البحرية: تصميم وصناعة القوارب البحرية والنهرية .
* أعمال التعدين: استخلاص الذهب والحديد والمايكا
* الصناعات المعدنية: صهر المعادن وصناعة السبائك واسلاك التوصيل والعملات المعدنية والميداليات
* صناعة السيارات: سيارات الصالون والشاحنات والحافلات.
* صناعة المعدات الزراعية: الجرارات الزراعية والحاصدات.
* صناعة معدات الكهروبصرية: مناظير الرؤية الليلية والنهارية، الكمرات الحرارية، التصويب بالليزر ومعدات الاتصالات العسكرية المشفرة، ومشبهات التدريب.
* صناعة الطيران: تصميم وصناعة الطائرات الخفيفة، بجانب صيانة وترفيع الطائرات، وتدريب الأطقم الجوية والأرضية، وتدريب المظليين، وتوفير قطع الغيار ومستهلكات صناعة الطيران.

كما تقدم هيئة التصنيع الحربي خدماتٍ في مجالات الصيانة والترفيع والإصلاح لأنظمة ومعدات الدفاع وذلك من خلال مراكزها المجهزة تجهيزاً جيداً بكوادر مؤهلة ومدربة وجديرة : في المجالات التالية:-

الصيانة والإصلاح وإعادة التأهيل للمعدات العسكرية، التصميم الهندسي والصناعي، التدريب والتأهيل، النقل الجوي البري والبحري والنهري، الإنشاءات والاستشارات الإنشائية، القياس والمعايرة، الانشاءات وخدمات المباني، بناء وتشييد المنشآت البحرية والنهرية الأرصة والمعابر المائية.

هيئة التصنيع الحربي – السودان

Military Industry Corporation - MIC - Sudan

تم تأسيس هيئة التصنيع الحربي في عام 1993م ليمثل قيامها البداية الفعلية للصناعات الدفاعية في السودان.
وإضطلعت الهيئة بمهام أساسية تتمثل في توفير الإحتياجات الدفاعية
وإسناد القوات المسلحة والقوات النظامية الأخري وتقديم الحلول لمجابهة التحديات



من المنتجات

االذخائر (بأنواع وأعيرة مختلفة)، الأسلحة (الخفيفة والمتوسطة والثقيلة)، إنتاج الدروع ودبابات القتال الرئيسة، المهمات والتجهيزات،الصناعات الإلكترونية، صناعة الطيران، صناعة البحرية، صناعة المركبات.





هاتف: 249185231519+ | فاكس: 249185340724+ | 249185338080+
ص.ب: 10783 السودان – الخرطوم
بريد :defence@mic.sd
www.mic.sd

عدنان ديوب (فندق السلام روتانا - السودان):

فندق جديد يحمل علامة روتانا مطلع ٢٠١٦



يجسد فندق السلام روتانا الخرطوم AL SALAM ROTANA الضيافة الفاخرة الاستثنائية وقد تم تجهيزه بمجموعة متنوعة من المرافق، ما جعله مكاناً مثالياً للعمل والترفيه في العاصمة السودانية – الخرطوم.

المدير العام للفندق عدنان ديوب رأى ان هناك حاجة الى زيادة عدد الفنادق الفخمة في السودان، مذكراً بدور الفندق في مساهمته بصناديق لجمع التبرعات، مبشراً بإطلاق فندق جديد يحمل علامة «روتانا»، كاشفاً عن اهتمام بالغ بتدريب الموارد البشرية وتأهيلها توخياً للارتقاء بخدمات الفندق وفريق العمل.

زيادة عدد الفنادق الفخمة

■ **كيف تقوّمون وضع قطاع الضيافة في السودان للعام ٢٠١٤، وما هي توقعاتكم للعام المقبل؟**

– يعتبر قطاع الضيافة من أصغر القطاعات في جمهورية السودان، حيث لا يتجاوز عدد فنادق الخمسة نجوم اثنين أحدهما «فندق السلام روتانا»، فضلاً عن ان عدد الغرف الفندقية المتوافرة لا تتوافق البتة مع الطلب، لذا نحن بحاجة الى زيادة عدد الفنادق الفخمة في مدينة الخرطوم، نظراً لنمو قطاع الأعمال والتوسع في عدد الندوات والمؤتمرات التي تعقد في الدولة، رغم الأحداث والمشكلات التي تمر بها.

الضيافة الفاخرة

■ **ما الذي يميّز فندق السلام روتانا؟**

– تم افتتاح فندق السلام روتانا عام ٢٠٠٧ ويضم ٢٣٦ غرفة وجناحاً مصممة بأناقة، وهو يجسد مفهوم الضيافة الفاخرة والاستثنائية في السودان، وكل ذلك ساهم في غياب اي منافس ولفترة طويلة.

ويتميز فندق السلام روتانا بقربه من مطار الخرطوم الدولي والمؤسسات الحكومية، ويقدم مجموعة متنوعة من الخدمات للنزلاء ويوفر خيارات متعددة لتناول أشهى الأطباق والبوفيه.

كما تربط ادارته علاقات وطيدة مع مختلف الجمعيات والمؤسسات الحكومية والسلك الدبلوماسي في الدولة، فضلاً عن مساهمته في صناديق لجمع التبرعات يشارك فيها رجال أعمال سودانيون ومن جنسيات مختلفة، بالإضافة الى السفارات وبعض المؤسسات الحكومية، وفي هذا السياق لدينا مساهمتنا في المشاريع الإجتماعية والخيرية.

إعداد الموظفين

■ **هل لديكم نيّة لافتتاح فندق جديد؟**

– تم بناء فندق فئة خمسة نجوم جديد ونحن في انتظار الوقت المناسب لإطلاقه.

■ **ما هي نسبة الإشغال في فندقكم خلال ٢٠١٤ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠١٥؟**

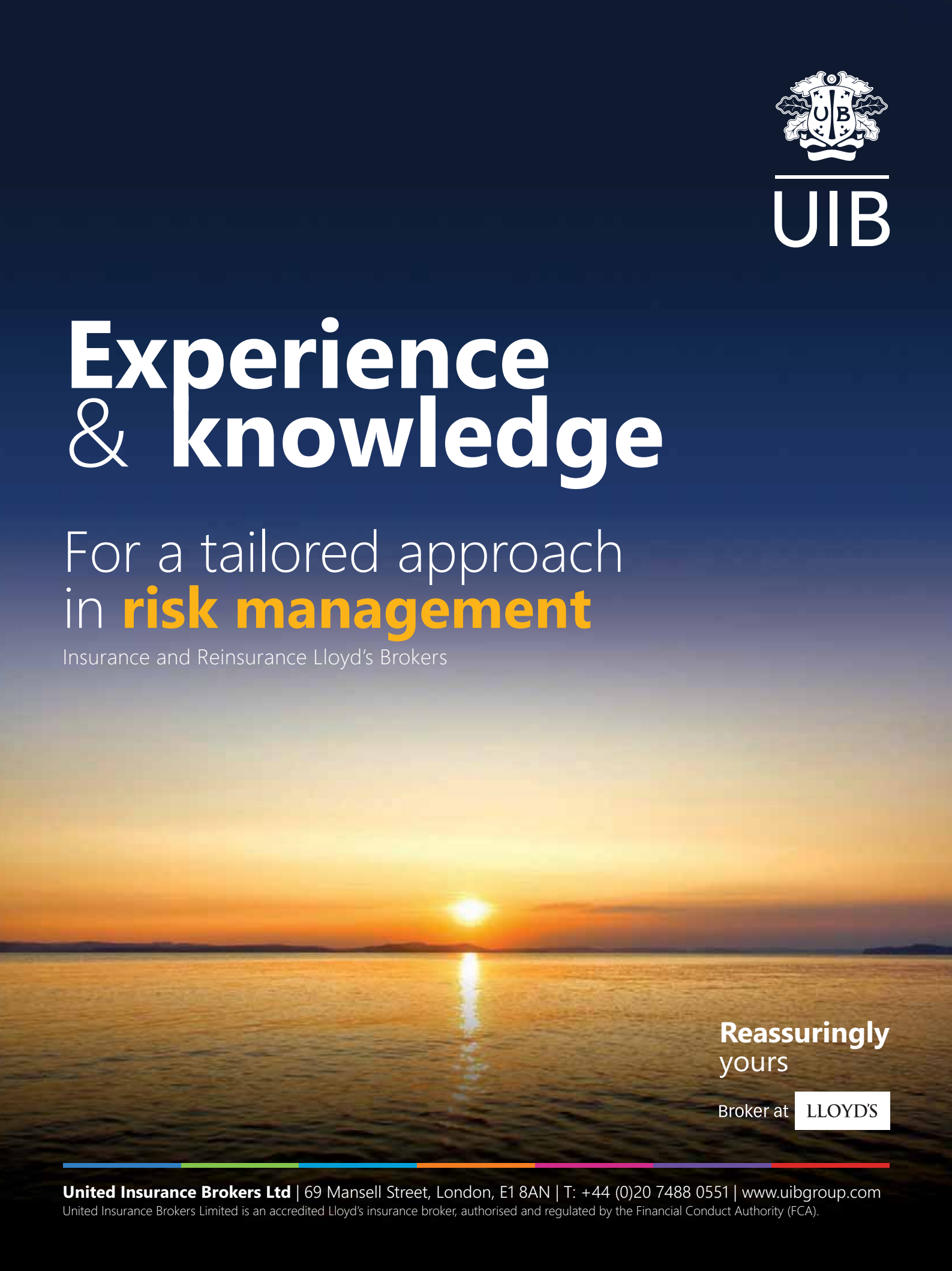
– بلغت نسبة الإشغال في ٢٠١٤ نحو ٥٦ في المئة، ومن المتوقع تحقيق نسبة أعلى خلال العام ٢٠١٥.

■ **هل لديكم استراتيجية معينة بعد تسلمكم منصب المدير العام للفندق؟**

– نولي أهمية كبرى لتدريب الموظفين ونستثمر الكثير في هذا المجال نظراً لغياب الكليات التي تساهم في تخريج أشخاص متخصصين في قطاع الضيافة والفنادق داخل السوق السودانية، وهذا يتطلب منا تكثيف الجهود في هذا المجال، ونعمل في هذا الإطار على إرسال عدد من الموظفين الى دول الخليج كالإمارات وقطر لإخضاعهم لدورات وبرامج تدريب، توخياً للارتقاء بخدماتنا وفريق عملنا. ■



صورة للفندق والحدائق المحاطة به


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).



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

صلاح الدين موسى (شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين المحدودة SHIEKAN - السودان):

يكمن نجاحنا في تقديمنا الخدمات الى عملائنا بسهولة ويسر وتوفيرنا شبكة واسعة من الفروع



تأسست شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين المحدودة كما سبق وعرفنا عنها مراراً في العام ١٩٨٣، وكانت انطلاقتها الفعلية في نهاية العام ١٩٩٠ وهي مؤسسة تمثل رأس الرمح في توفير تغطيات تأمينية مستدامة لأجل تنمية اجتماعية واقتصادية من خلال حماية الممتلكات والأفراد والتخفيف من الآثار الاقتصادية والاجتماعية الناتجة عن الكوارث الطبيعية والبيئية وخلق فرص العمل.

والمعروف عن الشركة انها تبوأت موقع الريادة بين شركات التأمين العاملة في السودان واحتلت موقعاً متقدماً في إقليم الشرق الأوسط وافريقيا (مينا).

ولتسليط الضوء على تطورها وابتكاراتها ونتائجها التقت «البيان الإقتصادية» العضو المنتدب صلاح الدين موسى محمد الذي يتمتع بخبرات كبيرة في قطاع التأمين وهنا تفاصيل الحوار الجدي والمشوّق:

■ هلاّ وضعتنا في صورة تغطيات الشركة؟

– تتعاطى الشركة فروع التأمين كافة بما فيها التأمينات العامة، الحريق، السطو، الطيران والهندسي بأنواعه كافة، إضافة الى تأمينات الحوادث والمركبات والطاقة. وإيماناً منا بأن الفرد أساس المجتمع والتنمية، فقد أدخلت «شيكان» منتجات التأمين التكافلي (البديل الشرعي للتأمين على الحياة) للأفراد والجماعات ويشمل حالات الوفاة والعجز بأنواعه المختلفة الى جانب تغطية الأمراض الخطرة كالسرطان والسكتة الدماغية والفشل الكلوي والجلطات. وقد وفرت الشركة الحماية لعدد كبير من المشتركين من خلال نقابات العمال والاتحادات المهنية، إضافة الى وثيقة لتأمين السفر ووثيقة الحج والعمرة.

كما وأدخلت الشركة التأمين الطبي، محققاً نجاحاً في تشجيع عدد من الشركات الأخرى للدخول في هذا المجال.

وإسهاماً منها في دعم التنمية الزراعية وتشجيع الانتاج الزراعي والحيواني فقد بادرت الشركة الى ادخال تجربة التأمين الزراعي والثروة الحيوانية عام ٢٠٠٢، كأول شركة تأمين تخوض هذا المجال. ولتشجيع المصدرين أدخلت تأمين حصيلة الصادر عام ٢٠٠٧ لتوفير التغطية التأمينية لهم من مخاطر المصادرة وعدم ايفاء الموردين بالتزاماتهم المالية تجاههم.

حافظت شركة «شيكان» على ريادتها في سوق التأمين السوداني

الى ذلك، بادرت الشركة، دعماً لسياسات الدولة في مجال إعانة الشرائح الضعيفة في المجتمع وادخالهم في الدورة الإقتصادية، الى تقديم التغطية التأمينية لعمليات التمويل الأصغر، حماية للمتمولين من المخاطر المادية ولتشجيع البنوك ومؤسسات التمويل لتوفير المال اللازم لهم.

كما وفرت الشركة وثيقة أمان المغترب المتضمنة تشكيلة متكاملة من الأنظمة التأمينية تشمل التأمين الطبي لأسرة المغترب المقيمة (والديه وأبنائه) وأطياف الخدمات التكافلية وتأمين جميع ممتلكاته بأسعار تفضيلية خاصة، تقدير لإسهامات المغتربين في ارتقاء المجتمع السوداني وتنمية البلاد.

شبكة واسعة من الفروع

■ ما السر وراء نجاحكم وترتيبكم الأول بين الشركات السودانية؟

– يكمن نجاحنا في تقديمنا الخدمات الى عملائنا بسهولة ويسر، الى توفيرنا شبكة واسعة من الفروع والمكاتب الفرعية المنتشرة في أرجاء البلاد كافة والتي بلغت في مجملها ٧٥ فرعاً ومكتباً بنهاية ٢٠١٣، إضافة الى ما يزيد على ٦٠٠ وكيل ومنتج تأمين يسوقون منتجات الشركة عبر مكتبها الرئيسي وفروعها ومكاتبها الفرعية.

وحتى نقدم خدماتنا بكفاءة ومهنية عالية يعمل في خدمة العملاء أكثر من ١٢٠٠ موظف وعامل يشكلون رأس مال الشركة الحقيقي، والتي تجهد في تدريبهم وتأهيلهم لأداء الأعمال الموكلة اليهم بكل فعالية واقتدار، موفرة لهم سبل العيش الكريم والعناية الطبية لهم ولعائلاتهم والتأمين التكافلي على حياتهم وغيرها من المزايا الأخرى.

شيكان من أكبر المؤسسات العاملة في المجال الإجتماعي

■ ما الدور الذي تؤدونه من منطلق مسؤوليتكم الاجتماعية والمساهمة في إنماء وارتقاء المجتمع السوداني؟


برج بحري


برج مدني



شهادة التميز



– باعتبار شركة «شيكان» تكافلية وإدراكاً منها لمسؤوليتها تجاه المجتمع الذي تعمل فيه تعتبر من أكبر المؤسسات العاملة في المجال الإجتماعي من خلال دعمها لمشاريع الصحة والتعليم وتوفير مياه الشفة بمبالغ مقدرة ترصد في ميزانياتها السنوية، ويتم ذلك عبر لجنة المسؤولية الإجتماعية المنبثقة من مجلس الإدارة.

ادارة متخصصة

■ **بمَ تتميز شركة «شيكان» عن غيرها من الشركات العاملة في السودان؟**

– تنفرد «شيكان» بين زميلاتها بإدارة متخصصة منذ العام ١٩٩٦، اذ تقوم بإجراء المسوحات المختلفة للمنشآت التي يتم تأمينها بهدف خفض تكاليف الخسائر في الممتلكات والحد من الحوادث أو منعها وذلك بالتعرف على مواقع الخلل وسد الثغرات وزيادة الاحتياطيات اللازمة، كما تقوم بإجراء المسوحات عند حدوث الخسائر وتقدير القيمة الحقيقية للأضرار، وتستعين أحياناً ببيوت الخبرة والمكاتب الاستشارية في هذا المجال بالإضافة الى كوادر الإدارة من الفنيين والمهندسين ذوي الكفاءة العالية للتحكم في إدارة الخطر والحد من الخسائر لمسوحات الخسارة وغيرها وتقديم ومتابعة الدعم للجهات التي تساهم في الحد من الخسائر مثل شرطة المرور والدفاع المدني وبرامج التوعية عبر وسائل الإعلام، وثمة مكتب متخصص في ميناء بورتسدان لمراقبة البضائع المؤمنة لدى الشركة ومتابعة عمليات الشحن والمناولة.

تمول الشركة مشاريع الدراسات والبحوث في كل مراحلها

■ **ما مدى اهتمامكم بالموارد البشرية واعداد كوادر ذات كفاءة عالية؟**

– عملت «شيكان» على مواصلة اهتمامها بتدريب العاملين في مختلف النواحي العلمية والعملية من خلال البرامج الخارجية والداخلية والدراسات في مجال التأمين والمحاسبة والتسويق والموارد البشرية والحاسب الآلي والجودة والتميز. وتستهدف الدورات التدريبية العاملين بالشركة وموظفي الوكلاء والمنتجين وموظفي المؤسسات وعملاء الشركة والطلاب حيث بلغ عدد الدورات التدريبية خلال العامين ٢٠١٣ و٢٠١٤ (٥١٦) دورة تدريبية بتكلفة بلغت ١,٣٣١,١٥٨ جنيهاً. استفاد منها ١٢١٤ متدرباً خلال العامين، إذ كل أنواع المعرفة متاحة للعاملين في مجال التأمين وفي المجالات الأخرى حيث تمول الشركة مشاريع الدراسات والبحوث في كل مراحلها البكالوريوس والدبلوم العالي والماجستير والدكتوراه والزمالات المهنية حيث يحمل عدد من الموظفين زمالة معهد التأمين البريطاني، فهناك ثلاثون موظفاً يحملون درجة الماجستير وعشرون يحملون الدبلوم العالي ويحمل أكثر من خمسة موظفين درجة الدكتوراه في التأمين وإدارة الأعمال بالإضافة الى الخبير الإكتواري الذي يحمل الزمالات المهنية الأخرى. كما تدعم الشركة البحوث لطلاب الدراسات العليا وتعين طلاب السنة النهائية بمدهم بالمعلومات المطلوبة لبحوث تخرجهم المعنية بالشركة.

ريادة في السوق السوداني

■ **ماذا عن النتائج المحققة؟**

– حافظت شركة «شيكان» على ريادتها في سوق التأمين السوداني، وبلغ إجمالي الأقساط المكتتبة للعام ٢٠١٣ نحو ٧٠٢ مليون جنيه مقارنة بمبلغ ٦٠١ مليون جنيه للعام ٢٠١٢ بنسبة نمو وصلت الى ١٦,٨ في المئة.

وحققت الشركة فائضاً بلغ ١٣٤ مليون جنيه، مقارنة بمبلغ ٧١ مليوناً للعام ٢٠١٢ بنسبة نمو بلغت ٨٨,٧ في المئة.

وبلغت قيمة استثمارات الشركة ١١٣ مليون جنيه، منها أسهم في رأس مال شركات وبنوك وودائع مصرفية وشهادات حكومية وسندات، إضافة الى الاستثمار العقاري ويمثل برج الجزيرة في مدينة ودمدني الذي شارف على الانتهاء أكبر هذه الإستثمارات بتكلفة تجاوزت ١٧ مليون جنيه.

كما وتمتلك الشركة أصولاً تتمثل في أراض وعقارات وعدد من المباني أهمها برج الشركة في السوق العربي، بالإضافة الى ابراج وعمارات ومنازل في مدن السودان المختلفة، منها برج بورتسدان وعطبرة ومدني وكوستي وسنار والأبيض وكسلا والعاشر والدمازين ورشة شيكان في بحري واسطول من السارات وأثاث وغيره، بحيث بلغت قيمتها في ٢٠١٣ نحو ٨٤٠ مليون جنيه مقارنة بمبلغ ٧٣٥ مليون جنيه في ٢٠١٢ وبنسبة نمو بلغت ١١,٣ في المئة.

فازت «شيكان» بالجائزة العالمية للتميز في الأعمال للعام ٢٠١٤

■ **كلمة أخيرة؟**

– شركة شيكان للتأمين ليست كأي شركة عادية تقوم فقط بتسلم الأقساط وسداد المطالبات وإنما مؤسسة تأمينية ضخمة تمثل رأس الرمح في توفير تغطيات تأمينية مستدامة من اجل تنمية اجتماعية واقتصادية من خلال حمايتها للممتلكات والأفراد وتخفيف الآثار الإقتصادية والإجتماعية الناتجة عن الكوارث الطبيعية والبيئية وخلق فرص العمل.

ومما يدعو للفخر ان تظل شيكان على مر العقود في الصدارة لسوق التأمين السوداني والحاصلة على مواقع متقدمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا بحسب ما ورد في آخر تصنيف لمجلة «البيان الاقتصادية» للعام ٢٠١٣، الى جانب نيلها للجائزة العالمية للتميز في الأعمال للعام ٢٠١٤ والممنوحة من قبل المنتدى العالمي لقادة التجارة، وذلك خلال احتفال رسمي أقيم بالعاصمة الإسبانية مدريد في حزيران (يونيو) ٢٠١٤.■

مراتب شركات التأمين وإعادة التأمين والوساطة في منطقة مينا (MENA) للعام ٢٠١٣

وفي كلمة للسيد صلاح الدين موسى مع احدى الصحف العربية قال:

درجت مجلة «البيان الاقتصادية»، المجلة الإقتصادية الأولى في عالمنا العربي، والتي تعنى بشؤون المال والإقتصاد على إصدار ملحق سنوي بمراتب شركات التأمين وإعادة التأمين والوساطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا (MENA) وفقاً للبيانات المالية التي تصدرها الشركات.

وصدر مؤخراً ملحق مراتب الشركات للعام ٢٠١٣ وكالعادة تصدرت شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين المحدودة ترتيب الشركات السودانية وكانت الأولى على الجميع.

وبالرغم من تدهور قيمة الجنيه السوداني مقابل الدولار، العملة التي على أساسها يتم ترتيب الشركات وفقاً لبياناتها المالية الصادرة بالعملات المحلية، فقد تبوأت شركة شيكان مراكز متقدمة ضمن أفضل ١٥٠ شركة من اصل ٣٦٦ شركة تأمين في منطقة (مينا) وجاءت كما يلي:

احتلت الشركة المرتبة ٢٩ من حيث الأرباح الصافية.

احتلت الشركة المرتبة ٤٦ من حيث الأقساط المكتتبة.

احتلت الشركة المرتبة ٩١ من حيث مجاميع الميزانيات (الأصول)

احتلت الشركة المرتبة ١٣٩ من حيث حقوق المساهمين.

صلاح الدين موسى







شركة سافنا للتأمين المحدودة
SAVANNA INSURANCE CO LTD



الرئاسة: الخرطوم – العمارات – شارع 25 – ص.ب 44056
تلفون : 00249183471125 – فاكس: 00249183471192
Website :www.savannains.com - E-mail: info@savannains.com

– فرع الخرطوم
عمارة عثمان الياس – شارع الحرية
تلفون : 00249912918539 – 00249123128808

– فرع الخرطوم – الرياض
مدينة الخرطوم – شارع عبيد ختم
تلفون : 00249121756986 – 00249126357756

– فرع كوستي
السوق الكبير شرق ميدان الحرية – عمارة ادم الصاحب
تلفون : 00249123657644

– فرع ام درمان
السوق الشعبي – ام درمان
تلفون : 00249122746192
فاكس : 00249187570612

– فرع بورتسودان
السوق
تلفون : 00249912316519
فاكس : 00249311823281

– فرع المنطقة الحره قري
تلفون : 00249123077636

– فرع الخرطوم بحري
شارع المعونه تقاطع احمد قاسم
تلفون : 00249185339610
فاكس : 00249185344398

– فرع مدني
عمارات الامارات – السوق الكبير
تلفون : 00249918100651
فاكس : 00249511832050

– فرع الفاشر
السوق الكبير
تلفون : 00249918232132
00249123432132

حسن السيد محمد (الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة):

الشركات السودانية تبتكر أنواعاً تأمينية جديدة برغم كل الظروف



المديـــر العـــام للشركـــة السودانيـــة للتأميـــن وإعـــادة التأميـــن المحـــدودة THE SUDANESE INSURANCE AND REINSURANCE CO. LTD حسن السيد محمد وصف سوق التأمين السودانية بالأعرق في المنطقة وهي الخاضعة لقانون الرقابة على التأمين بإشراف وزارة المال، وذكّر بدور اتحاد الشركات المهم في تنظيم السوق وايجاد الحلول للمشكلات التي تعانيها وأهمها الحظر المفروض على السودان، مطمئناً الى ان الشركات السودانية لا تزال تعمل على ابتكار انواع تأمينية جديدة مع تنويع محافظها، داعيا هذه الشركات الى تأدية دور ايجابي في المجتمع من خلال توفير التغطيات الطبية للمواطنين، ملاحظاً ارتفاع وتيرة الطلب على التأمينات الصحية، لافتاً الى تحقيق الشركة السودانية أرباحاً جيدة وتسجيلها زيادة في حجم حقوق المساهمين.

مشكلة تحويلات الأقساط

■ **كيف تقوّمون قطاع التأمين في السودان؟**

– تعتبر سوق التأمين السودانية من أعرق الأسواق في المنطقة وتخضع لقانون الرقابة على التأمين بإشراف وزارة المال. وتعمل جميع الشركات تبعاً لنظام التكافل وتتبع قرارات الاتحاد وتعاميمه والذي يضم جميع الشركات العاملة في السوق. كما يضم قطاع التأمين السوداني مكاتب متخصصة في مختلف فروع التأمين ولجاناً مهمتها دراسة المواضيع التأمينية ورفع التوصيات للجنة التنفيذية، بالإضافة الى ان اتحاد شركات التأمين يؤدي دوراً مهماً في تنظيم السوق وايجاد الحلول للمشكلات التي نعانيها وأهمها الحظر المفروض على السودان، حيث تعترضنا مشكلة في تحويلات أقساط إعادة التأمين للخارج ما فرض علينا اقناع شركات التأمين في سوق لندن فتح حسابات محلية كي نتمكن من تسديد الأقساط المستحقة لها، الى جانب إجراء اتصالات مع بنك السودان المركزي كي تتمكن الشركات المحلية من تحويل جزء من المبالغ المستحقة للمعيدين.

أنواع تأمينية جديدة

■ **هل تعاني السوق السودانية من منافسة حادة؟**

– تضم السوق حالياً ١٢ شركة تأمين تتنافس في ما بينها لتقديم الأفضل، إلا ان تقلص البقعة الجغرافية للدولة بعد انفصال الجنوب أدى الى عدم تواجد شركات تأمين في مناطق تشهد مشكلات أمنية وسياسية، لكن برغم التحديات الموجودة لا تزال الشركات تعمل على ابتكار أنواع تأمينية جديدة وتنويع محافظها، بما يصب في تطوير قطاع التأمين السوداني.

كما ان لسوق التأمين في السودان بصمات مهمة من خلال مساهمتها في المنظمات الإقليمية والاتحادات مثل الاتحاد العربي للتأمين والاتحاد الآفروآسيوي للتأمين والاتحاد الافريقي للتأمين واخيراً الاتحاد العالمي لشركات التكافل والتأمين الاسلامي.

طلب على التأمين الصحي

■ **بات التأمين الصحي يحتل موقعاً رائداً لجهة توفير الايرادات لشركات التأمين، هل تجدون في ذلك أمراً ايجابياً؟**

– يتوجب على شركات التأمين تأدية دور ايجابي في المجتمع من خلال توفير التغطيات الطبية والتي تصب في مصلحة المجتمع والضغط على المستشفيات الحكومية المستقطبة لذوي الدخل المحدود.

ثم اننا نلمس سنة تلو الأخرى زيادة في الطلب على التأمين الصحي برغم ان الاكتتاب فيه لا يزال متواضعاً مقارنة بعدد السكان، وفي هذا الإطار نحاول وضع ضوابط والاستعانة بطرف ثالث لإدارة المطالبات الطبية والعمل على تطوير التغطيات، مع العلم اننا نتعاون مع شركات إعادة بهدف توفير التغطيات المناسبة لمنتجاتنا.

وفي ما يتعلق بشركات التأمين فإن بعضاً منها حقق خسائر في فرع التأمين الصحي، والبعض الآخر نجح في تحقيق بعض الأرباح.

أرباح جيدة

■ **كم بلغ حجم أقساط شركتكم خلال العام ٢٠١٤؟**

– بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة لهذا العام حوالى ١٢٠ مليون جنيه سوداني ووصل حجم الفائض الى ما بين ١٥ الى ٢٠ في المئة. ولغاية الآن تحقق الشركة سنوياً أرباحاً جيدة وزيادة في حجم حقوق المساهمين بجانب استثماراتنا في القطاع العقاري.

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على ألاوضاع؟**

– استضفنا عام ٢٠١٢ المؤتمر العام للاتحاد الافريقي للتأمين وحينها صدر قرار بإنشاء معهد التأمين الافريقي في الخرطوم، ومنذ ذلك الوقت نسعى لبدء عملية الانشاء بعد حصولنا على قطعة أرض قدمتها الحكومة وتبلغ مساحتها ٣ آلاف متر مربع. وحالياً نحن في بصدد التحضير لعمليات التسجيل واتمام جميع المعاملات لاستلام الأرض، لكن هذه الإجراءات تتطلب بعض الوقت.

ويتضمن المشروع المنوي تنفيذه مكتبة وقاعة كبيرة للمؤتمرات ومقر اتحاد التأمين السوداني، ويشكل أولوية اهتماماتنا في المرحلة المقبلة ومحط اهتمام الحكومة والجهات الرقابية ، نظراً لأهمية المشروع في مجال تطوير صناعة التأمين السودانية. ■

AL DHAFRA INSURANCE COMPANY P.S.C.

شـــركة الظـفـرة للـتأمـين ش.م.ع.











مع الـظـفـرة أنـت ظـافـر دائـمـاً

Abu Dhabi (Head Office)
Company Bldg.
P.O.Box : 319
Tel. : 02 672 1444 (12 Lines)
Fax : 02 672 9833 - 667 1813
United Arab Emirates

Dubai Branch
P.O.Box : 14006
Tel. : 04 297 4999
Fax : 04 297 4111
United Arab Emirates

Al Ain Branch
P.O.Box : 15159
Tel. : 03 751 2000
Fax : 03 764 4710
United Arab Emirates

Bida Zayed Branch
P.O.Box : 50094
Tel. : 02 884 6048
Fax : 02 884 7123
United Arab Emirates

Sharjah Branch
P.O.Box : 28892
Tel. : 06 553 6060
Fax : 06 553 6097
United Arab Emirates

E-mail : aldhafra@emirates.net.ae

www.aldhafrainsurance.ae

عبد الرحيم بله عبد القادر (شركة النيلين للتأمين - السودان):

استكملنا جميع خدماتنا التأمينية وتوسعنا في المناطق عبر الفروع والمكاتب الفرعية



المدير العام لشركة النيلين للتأمين ELNILEIN INSURANCE COMPANY عبد الرحيم بله عبد القادر قدّم لمحة عن تطور شركات التأمين في السوق السودانية، ولاحظ تطوراً ونمواً لصناعة التأمين داخل هذه السوق. وإذ نوّه بدور هيئة التأمين الذي تؤديه في تنظيم القطاع وفرض الرقابة وإعطاء التراخيص للشركات، طالبها بتفعيل هذا الدور في زيادة أسعار تغطيات مخاطر الطرف الثالث خصوصاً في فرع المركبات. عارضاً لإنجازات الشركة واستكمالها جميع الخدمات التأمينية وتوسعها عبر المكاتب الفرعية في مناطق سودانية متعددة، كاشفاً عن بناء مقر جديد للشركة وعن خطط مستقبلية تقضي بالتوسع الجغرافي وزيادة مراكز الخدمة.

تطور صناعة التأمين في السودان

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في السودان للعام ٢٠١٤، وما هي المشكلات التي تعانونها؟

– بدأت صناعة التأمين في السودان مطلع الستينات من القرن الماضي وانطلقت بادئ الأمر عبر وكالات تابعة لشركات أجنبية، لتتحول بعد ذلك الى شركات قطاع خاص. ومع بداية السبعينات دخلت القطاع شركات خاصة وتأسست شركة إعادة تأمين وطنية، ومنذ ذلك الوقت تشهد صناعة التأمين في السودان تطوراً ونمواً مستمرين مرتبطين بدرجة الوعي والتأمينات الإلزامية المفروضة من الجهات الرسمية المعنية.

تنظيم القطاع

■ هل لديكم أي مطالب ترفعونها الى هيئة التأمين في السودان؟

– تؤدي الهيئة دوراً مهماً في تنظيم قطاع التأمين داخل السوق السودانية، وتعدّ من المؤسسات الحكومية الرقابية التي تتولى فرض الرقابة وإعطاء التراخيص للشركات، ووضع ضوابط تتوافق ومتغيرات السوق. ومنذ العام ١٩٩٢ تحولت جميع شركات التأمين الحكومية والخاصة الى شركات تعاونية وهي تؤدي دورها بشكل جيد. تبقى مطالبتنا هيئة الرقابة بتفعيل دورها في ما يتعلق بأسعار أقساط تأمين الطرف الثالث في فرع المركبات، نظراً لزيادة حجم مطالبات هذا الطرف، يقابله ثبات في الاسعار المحددة من المراجع الرسمية، لذا نأمل ايجاد حل لهذا الموضوع.

استكمال خدمات التأمين

■ هل لديكم خطوط تأمينية معينة تركزون عليها في عملكم؟

– استكملت شركة النيلين للتأمين مؤخراً جميع الخدمات التأمينية التي تحتاجها. ففي العامين الماضيين أدخلنا التأمين الطبي والتأمين التكافلي الجماعي، وتأمين الثروة الحيوانية، والتأمين الزراعي المروي، وتأمين مخاطر السفر. بالإضافة الى افتتاح فرعين في الإقليم الغربي وفرع في الإقليم الشرقي، فضلاً عن المكاتب الفرعية في مناطق متعددة. وحالياً أصبحت شركة النيلين للتأمين تمتلك القدرة على تلبية احتياجات عملائها وتوفير مختلف الخدمات لهم. وبلغ حجم اقساطها المكتتبة خلال العام ٢٠١٤ أكثر من ١٠ ملايين دولار.

■ كم تبلغ نسب الأرباح المحققة؟

– حتى الآن لم يتم احتساب حجم الفائض لكنه لا يقل عن ٥ ملايين جنيه سوداني.

توسع جغرافي

■ كم يبلغ حجم موجودات الشركة؟

– اشترينا اراضي في الخرطوم ذات مواقع مميزة، بالإضافة الى عدد من المركبات والآليات التي تستخدم في المجال الزراعي، كما اننا في صدد التحضير لبدء عملية بناء المقر الرئيسي الجديد للشركة، ومتوقع زيادة راس مال الشركة لاكثر من ٢٠ مليون جنيه هذا العام.

■ ما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟

– أهم خططنا المستقبلية التوسع الجغرافي وزيادة نقاط تواجدنا، لذا قررنا افتتاح فرع في مدينة دنقلا وآخر في عطبرة شمال السودان، فضلاً عن اخضاع كوادرنا لدورات تدريبية لتطوير أدائهم وتزويدهم بالخبرات اللازمة. ■



عبد العال الضوي (شركة جوبا للتأمين المحدودة):

نسير بخطى ثابتة وحققنا أرباحاً جيدة

تأسست شركة جوبا للتأمين المحدودة JUBA INSURANCE COMPANY عام ١٩٨١ وهي شركة رائدة تعمل في السودان وفي جمهورية جنوب السودان وتقدم خدمات تأمينية رائدة وبمستوى عال من الخبرة. وتجدر الإشارة الى ان الوضع المالي للشركة قوي ومتين ومن أهم المساهمين: شركة حجار القابضة، السيد انيس جورج حجار ، السيد طه علي بشير، البنك السوداني الفرنسي، شركة الادوية العامة والسيد سليمان محجوب عبدالله.

المدير العام للشركة عبد العال الضوي لاحظ نمواً وتطوراً في فرع التأمين الطبي بالسودان، وعزا كثرة المطالبات بفرع المركبات الى زيادة عددها وارتفاع أسعارها، مبرزاً بعض النتائج المحققة، متوقعاً تحقيق أرباح مجزية.

صناعة متقدمة

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في السودان؟

– صناعة التأمين في السودان متقدمة وتسير نحو الأفضل، لكن التأمين البحري وللأسف انحسر بعض الشيء بسبب الشح في الموارد. وعلى صعيد الموارد البشرية العاملة في القطاع فإن التدريبات التي خضعت لها الكوادر بدأت نتائجها الإيجابية بالظهور ولمسنا نمواً وتطوراً في فرع التأمين الطبي.

أما فرع المركبات فقد كثرت المطالبات فيه بسبب زيادة عدد المركبات وارتفاع أسعارها، وأصبح بالتالي يتطلب مراقبة وإشرافاً دقيقاً.

مساهمات ذات عوائد مجزية

■ ما المطالب التي ترفعونها الى هيئة التأمين في السودان؟

– نطالب بأن تكون وثائق التأمين الخاصة بالمركبات موحدة وأن يحاسب أي سائق في حال اقترف خطأ.

■ كم يبلغ حجم الأقساط التي حققتموها خلال عام ٢٠١٤؟

– وصلت أقساطنا الى نحو مئة مليون جنيه سوداني ويقدر الفائض بحوالى ٦ ملايين جنيه، في وقت لا تقل أرباح المساهمين عن ثلاثة ملايين جنيه، مع العلم ان رأس المال المدفوع يبلغ ١٢ مليون جنيه، كما اننا مساهمون في البنك السوداني الفرنسي وفي شركة PTA في نيروبي، بالاضافة الى شركة إعادة التأمين الوطنية. كل هذه المساهمات ذات قيم نقدية عالية وتحقق عوائد مجزية.

■ كلمة أخيرة؟

–نسير بخطى واثقة في الفرع الصحي ونتوقع ان نحقق أرباحاً جيدة. أما فرع المركبات فيشهد إجمالي أقساطه ارتفاعاً بسبب ارتفاع أسعار المركبات، إلا انه في المقابل ايضاً ارتفعت المطالبات فيه لارتفاع اسعار قطع الغيار. ■



محسن حسين محمد (شركة النيل الأزرق للتأمين المحدودة - السودان):

التأمين لا يندرج ضمن الأولويات في حياة الأفراد بسبب المداخيل المحدودة لدى أفراد مجتمعنا

مدير عام شركة النيل الأزرق للتأمين المحدودة THE BLUE NILE INSURANCE COMPANY محمد حسين محمد لفت الى تراجع قطاع التأمين السوداني نتيجة الضغوط الاقتصادية وبعد خروج شركات إعادة عالمية من السوق السودانية، وأوضح ان شركة النيل الأزرق تتعاطى مختلف أنواع التأمينات، متطرقاً الى قيمة موجوداتها، مذكراً بتركيزها على تسويق منتجاتها الكترونياً والعمل على زيادة فروعها، شارحاً أسباب تراجع نسبة الاختراق التأميني في السوق السودانية.



تحدٍ أمام صناعة التأمين السودانية

■ **كيف تقوّمون قطاع التأمين في المنطقة؟**

– بعد عملية قوننة التأمين في المملكة العربية السعودية من قبل مؤسسة النقد السعودي «ساما»، بدأت الامور تتحسن بشكل كبير. أما في السودان فإن القطاع تراجع كثيراً نتيجة الضغوط الإقتصادية، لا سيّما بعد ان خرج من السوق لاعبون أساسيون مثل «ميونيخ ري» و«سويس ري». هذه الخطوة منعت العملاء من التعامل مع هذه الشركات الرائدة والمحترفة، وبالتالي باتت هذه المسألة تشكل تحدياً لصناعة التأمين في السودان.

مزاولة جميع فروع التأمينات

■ **ما هي أنواع التأمين التي تتعاطاها الشركة؟**

– تتعاطى الشركة جميع أنواع التأمين وتشمل فروع المركبات، البحري، الحريق، الحوادث المتنوعة والهندسي، فضلاً عن تأمينات الطيران والطاقة، والطبي والمسافرين.

■ **كيف تقوّمون نتائج الشركة خلال العام ٢٠١٤؟**

– بلغ مجموع موجودات الشركة نحو ٢٠ مليون دولار موزعة بين استثمارات وعقارات. أما حجم الأقساط المحققة خلال العام ٢٠١٤ فبلغت حوالى ٦٠ مليون جنيه سوداني في حين بلغ الفائض حوالى ١١ مليوناً.

تسويق الكتروني

■ **ما هي الإستراتيجية التي ستتبعونها في الشركة؟**

– سنركز على تسويق منتجاتنا إلكترونياً وزيادة عدد فروعنا، فضلاً عن التعامل مع الشركات المتوسطة والصغيرة، وسنطبق هذه الإستراتيجية خلال السنوات الخمس المقبلة.

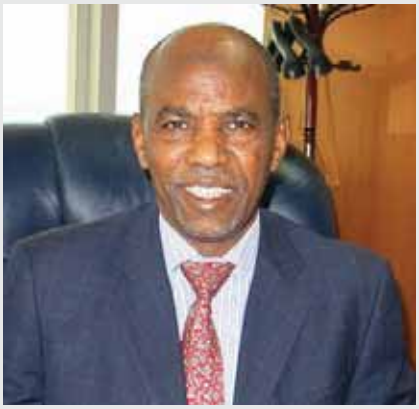
■ **في رأيكم، كم تبلغ نسبة الإختراق التأميني في السودان؟**

– لا شك في أننا نفتقد الى الإحصائيات الدقيقة بخصوص هذا الموضوع في السودان، وفي اعتقادي ان التأمين لا يندرج ضمن الأولويات في حياة الأفراد بسبب المداخيل المحدودة لدى أفراد مجتمعنا وانتشار البطالة وضعف الوضع الإقتصادي العام.

محمد عابدين بابكر (شركة التأمينات المتحدة - السودان):

العقوبات المفروضة على السودان غير منطقية وتنعكس على المواطن أكثر منه على الحكومة

المدير العام لشركة التأمينات المتحدة UNITED محمد عابدين بابكر أوضح أوجه التأثير السلبي للحصار والعقوبات الإقتصادية التي تتعرض لها السودان، مبرزاً خطوط استراتيجية الشركة القاضية بزيادة عدد الفروع، فضلاً عن ادخال منتجات جديدة تخدمها هذه الاستراتيجية.



■ **كيف تقوّمون صناعة التأمين في السودان خلال العام ٢٠١٤؟**

– كان للعقوبات الإقتصادية المفروضة على السودان من قبل الولايات المتحدة الأميركية تأثير مباشر على قطاع التأمين، وبدا هذا التأثير واضحاً بعد اتخاذ بعض المصارف العربية خطوات لتضييق الخناق على شركات التأمين السودانية تحديداً ودولة السودان عموماً. وتمثلت بمنع فتح اعتمادات أدت الى تراجع واردات الدولة.

من جهة أخرى، فإن صعوبة تحويل الأموال من والى السودان انعكست سلباً على النشاط الإقتصادي، أضيف اليها تقلّص المداخيل المتاحة للتأمين نتيجة ضعف الأداء الإقتصادي خلال العام ٢٠١٤. ناهيك عن توقف ضخ النفط نتيجة الحرب في جنوب السودان وارتفاع الأسعار ما رتب آثاراً سلبية على الإقتصاد والقطاع التأميني، بحيث ان أي تدهور في النشاط الإقتصادي تدفع ثمنه شركات التأمين مباشرة.

وفي رأيي هذه العقوبات غير منطقية وتنعكس بالدرجة الأولى على المواطن أكثر منه على الحكومة.

■ **ما هي استراتيجيتكم للعام ٢٠١٥؟**

– تتمثل استراتيجيتنا للعام المقبل بزيادة شبكة فروعنا عبر افتتاح فرعين جديدين، فضلاً عن ادخال منتجات جديدة تخدم هذه الاستراتيجية.

■ **كيف تصفون علاقتكم بهيئة الرقابة على التأمين؟**

– تربطنا علاقة مميزة بهيئة الرقابة كوننا نلتزم بالتوجيهات ونطبق الواجبات المفروضة علينا من ناحية تسليم الميزانية ودفع الالتزامات في مواعيدها.

والى جانب الدور الذي تؤديه الهيئة يتوجب عليها مراعاة تنظيم السوق بطريقة أفضل ومنع المنافسة غير الصحية بين الشركات، والمساهمة في منح الشركات مناخاً مناسباً لمزاولة أعمالها.

■ **كم يبلغ حجم الأقساط المكتتبة في شركتكم خلال العام ٢٠١٤؟**

– بلغ حجم الأقساط هذا العام ما يقارب ٩٧ مليون جنيه سوداني، ما يعادل النسبة نفسها المحققة عام ٢٠١٣. كما وصلت نسب الفوائد عام ٢٠١٤ الى ما لا يقل عن ٢٠ مليون جنيه وتمكنا من تحقيق نمو في الموجودات بلغت نسبته ٣٠ في المئة..

بسم الله الرحمن الرحيم

الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات

مقدمة:

الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات تأسست بقانون خاص في أغسطس 2005م كشخصية اعتبارية بغرض تشجيع وتنمية الصادرات السودانية (بإستثناء البترول والذهب الخام) عن طريق تأمين وإعادة تأمين حصيلة الصادرات وتقديم التمويل لتعزيز القدرة التنافسية للصادرات بالإضافة إلى القيام بالأنشطة الترويجية والدراسات التسويقية لمنتجات وخدمات الصادر بالأسواق الخارجية.

الرؤية:

الريادة في مجال تأمين وإعادة تأمين حصيلة الصادرات السودانية بالحد من المخاطر التجارية والقطرية وتقديم التمويل والقيام بالترويج لدعم القدرة التنافسية لكافة الصادرات السودانية (عدا البترول والذهب الخام) وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

الرسالة:

تنمية وتشجيع الصادرات السودانية والمساهمة في دعم قطاع الصادر.

الخدمات التي تقدمها الوكالة:

- خدمات تأمين حصيلة الصادرات.
- خدمات الترويج.
- خدمات التمويل والاستثمار.

مزايا الخدمات التي تقدمها الوكالة:

- دعـــم الموقف التنافسي للصـــادرات بالأسواق الخارجية.
- تقـــديم شروط دفـــع متعـــددة وميســـرة للمستوردين.
- تحـــويل المخـــاطر للوكـــالة عبر وثيقة تأمين حصيلة الصادرات.
- المساهمة مع المصارف في تقديم الموارد التمويلية لقطاع الصادر:
- تنميـــة الأعمـــال وزيادة وتنـــويع حجـــم الصـــادرات.

للحصول على المزيد من المعلومات يمكنكم الإتصال بالوكالةالوطنية لتأمين وتمويل الصادرات على العنوان:

تلفون : ٧٤٧١٠٠ - ٧٤٧١٠١ (٢٤٩-١٨٣+) فاكس: ٧٤٧ ١٠٩ (٢٤٩-١٨٣+)
بريد إلكتروني : info@naife.org الموقع الشبكي: www.naife.org
صندوق بريد : ٦٧٩٦ بريد التكامل/ الخرطوم الرمز البريدي : ١١١١٣
برج مصرف الإدخار والتنمية الاجتماعية – شارع مصطفى أبو العلا - جنوب واحة الخرطوم
الخرطوم – جمهورية السودان

مؤسسة غير ربحية تعمل في مجالات التأمين والتمويل والترويج

صلاح الدين شيخ خضر بخيت (الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات – NAIFE):

مؤشرات أدائنا ايجابية وتصاعدية وطموحنا التوسع في مجال التأمين التشاركي



أوضح مدير عام الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات NAIFE في السودان صلاح الدين شيخ خضر بخيت في حديث مطول الى «البيان الإقتصادية» ان الوكالة ليست مؤسسة ربحية وهي تعمل في مجالات التأمين والتمويل والترويج، وشرح خصوصية أنشطتها من خلال اعتمادها خمسة أنواع من الوثائق واستهداف أسواق جديدة من خلال التعريف بالسلع السودانية المصدرة ومزاياها وكذلك التعريف بالمصدرين ورفع قدراتهم، كاشفاً عن التعامل مع المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في مجال إعادة التأمين ووفق ما يعرف بنظام الحصص. متطرقاً الى الإشكالات والتحديات التي تعترض نشاط الوكالة وأبرزها ضعف ثقافة الإلمام بدور التأمين التكافلي. لافتاً الى تحقيق الوكالة مؤشرات اداء ايجابية تصاعدية بين عامي ٢٠٠٦ و٢٠١٣، مفصحاً عن طموحها للتوسع في مجال التأمين التشاركي.

تحقيق أهداف السياسات الإقتصادية

■ هل لنا ان نقف على طبيعة الهوية والتكليف القومي المناط بالوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات عموماً؟

– تأسست الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات في العام ٢٠٠٦ بموجب مبادرة من وزارة المالية وبنك السودان المركزي بهدف إيجاد كيان يمثل آلية إسنادية تساهم في تحقيق أهداف السياسات الإقتصادية الكلية ذات الصلة بشأن الصادرات، وفي مجالات التأمين والتمويل والترويج تحديداً. وتمتلك وزارة المالية والبنك المركزي نسبة ٩٥ في المئة من رأسمال الوكالة والـ ٥ في المئة المتبقية تمثل مساهمة لأحد عشر مصرفاً، أي انها كيان شبه حكومي، وهي ليست مؤسسة ربحية في المقام الأول ولو ان عنصر الربح أيضاً يمثل مطلباً لا بد ان يراعى لاعتبارات السلامة المالية وتأمين موارد ذاتية في المديين المتوسط والبعيد، ولمنح الوكالة المرونة الكافية أعفيت من أحكام العديد من القوانين ذات الصلة وكذلك منحت العديد من المزايا والتسهيلات الفنية واللوجستية من قبل البنك المركزي ووزارة المالية.

خمسة أنواع من الوثائق

■ هل هنالك أي خصوصية للأنشطة المناط بالوكالة القيام بها؟

– نعم، هنالك خصوصية للأنشطة التي تمارسها الوكالة خصوصاً بالنسبة لنشاطي التأمين والتمويل. فبالنسبة لنشاط التأمين تحديداً، فهو نشاط متخصص وتعتبر الوكالة أول كيان أوجدته السودان لتأمين صادرات المصدرين ضد المخاطر التجارية والسياسية، حيث تتم فيه التغطية من خلال خمسة أنواع من الوثائق تتمثل في وثيقة التأمين الشاملة، وتعطى للمصدر طوال العام ولأي عدد من العمليات ولأي نوع من السلع القابلة للتصدير، ولأي دولة معتمدة من قبل الوكالة في نطاق التغطية، والوثيقة المحدودة، وهي لعملية واحدة ومحددة، ووثيقة التأمين ضد مخاطر مصرف المستورد، ووثيقة تأمين صادر الخدمات، وأخيراً وثيقة تأمين تمويل المصارف لمستوردي المنتجات السودانية. وبالنسبة لنشاط التمويل الذي تباشره الوكالة، فهو أولاً تمويل غير مباشر، حيث توفر فيه الوكالة موارد تمويلية من خلال صيغة المضاربة المقيدة أو من خلال المساهمة في محافظ تمويل الصادر التي تساهم فيها المصارف بالإضافة للوكالة. وتمويل الوكالة الذي يقدم عادة يستهدف صغار المصدرين والمصدرين الجدد والمصدرين الذين تكون فرص التمويل لديهم ضيقة أو محدودة من قبل المصارف، وبالنسبة لنشاطي التأمين والتمويل فإنهما وثيقا الصلة ببعضهما البعض، حيث ان وثائق التأمين التي تصدرها الوكالة تمثل ضماناً للتمويل لدى المصارف وفي الوقت نفسه فإن العمليات التصديرية التي تنفذ من خلال تمويل الوكالة تتضمن إلزاماً بأن يتم تأمين حصائلها لدى الوكالة.

وبالنسبة لنشاط الترويج الذي تقوم به الوكالة فإنه يستهدف المحافظة على الأسواق التجارية الخارجية القائمة بالدرجة الأولى، ويستهدف كذلك فتح أسواق جديدة من خلال التعريف بالسلع السودانية المصدرة ومزاياها وكذلك التعريف بالمصدرين ورفع قدراتهم، ويتم النشاط الترويجي من خلال العديد من الآليات والوسائط، منها إجراء دراسات السوق، وتنظيم الملتقيات والمعارض التجارية داخلياً وخارجياً. بالإضافة الى استكشاف المستوردين المحتملين من خلال قواعد البيانات ومراكز الإستعلام الإقليمية والدولية المعتمدة.

اتفاقية إعادة التأمين

■ ما هي أهم السلع المصدرة التي درجت الوكالة على تأمين حصائل عملياتها وأهم الدول التي يتم التصدير لها؟

– بالنسبة للسلع الأساسية التي درجت الوكالة على تأمين حصائل صادرات عملياتها فإنها تتمثل في الضأن الحي، الأبقار، الإبل، اللحوم، الجلود، الصمغ العربي، السمسم، الكركدي، الفحم النباتي، الأعلاف، الفول السوداني، الحديد، الكروم والمنتجات البستانية، أما بالنسبة للدول التي عادة ما يتم التصدير لها فهي تتمثل في المملكة العربية السعودية، مصر، الإمارات، الأردن، تركيا، اليمن، ماليزيا، الصين، ايطاليا، فرنسا، بريطانيا، سنغافورة، المانيا، كندا والولايات المتحدة الأميركية.

■ **هل للوكالة أي ترتيبات لإعادة تأمين عملياتها مع شركات أو مؤسسات إعادة تأمين داخلية أو خارجية؟**

– نعم، للوكالة منذ العام ٢٠٠٩ إتفاقية سارية لإعادة تأمين عملياتها مع المؤسسة الإسلامية لضمان الإستثمار وإئتمان الصادرات (جدة) وفق ما يعرف بنظام الحصص النسبية، بحيث تتحمل الوكالة نسبة ٤٠ في المئة من مخاطر العمليات التي تتحقق، وتتحمّل المؤسسة الـ ٦٠ في المئة من المخاطر وهنالك عدد من الدول خارج نطاق التغطية بالنسبة للمعيد، وبالنسبة للعمليات التصديرية التي تتم فبالعادة تقوم الوكالة بالتغطية الكاملة لها إذا كانت مبالغ عملياتها صغيرة في حدود الثلاثين ألف دولار وما دون، وإذا ما كانت مبالغ عملياتها كبيرة فإنها عادة ما تقوم بتأمينها من خلال صيغة تأمين تشاركي CO-INSURANCE مع عدد من شركات التأمين السودانية.

اشكالات وتحديات

■ **في تقديركم ما هي أبرز الإشكالات والتحديات التي تواجه نشاط التأمين في السودان ونشاط الوكالة على وجه الخصوص؟**

– بالطبع هناك العديد من الإشكالات والتحديات التي تواجه نشاط التأمين في السودان ومن بينها نشاط الوكالة والتي يمكن ان نلخصها في الآتي:

– ضعف ثقافة الإلمام بمهام ودور التأمين والتعاطي معه، وبالأخص التأمين التكافلي الإسلامي.

– ضعف قواعد الموارد المالية لدى العديد من الشركات والمؤسسات التأمينية ومحدودية مصادر مواردها وكذلك محدودية فرص الإستثمار لمواردها. كما ان العديد من تلك الشركات هي شركات عائلية.

– محدودية مؤسسات إعادة التأمين الداخلية والإقليمية التي تعمل وفق نظام التأمين التكافلي الإسلامي.

– تداعيات وتأثيرات العقوبات الإقتصادية المفروضة على السودان والتي من بينها إشكالات حظر وتقييد التحويلات المصرفية من وإلى السودان.

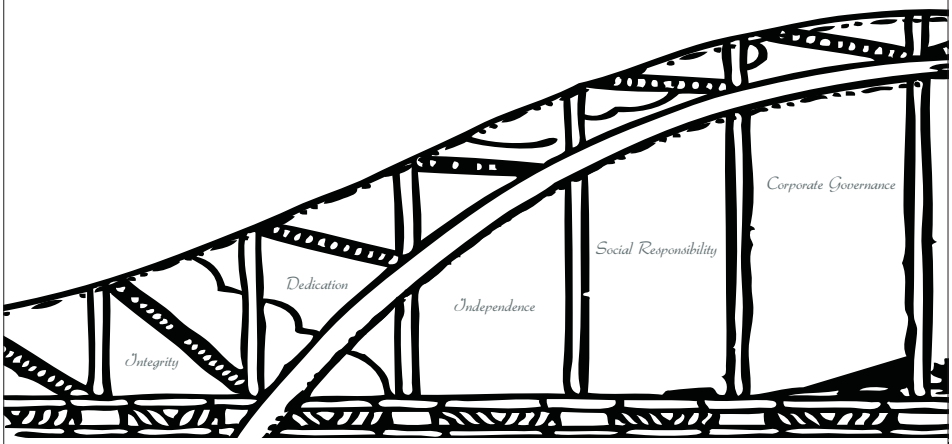
مؤشرات أداء ايجابية ومتصاعدة

■ **بعد مسيرة تسعة أعوام من العمل، هل أنتم راضون عن مستوى الأداء للوكالة، وما هي أهم ملامح وبنود خططكم المستقبلية؟**

– برغم ان نشاط الوكالة يعتبر مستحدثاً في جانبي التأمين والتمويل، ورغم الظروف الخارجية غير المؤاتية خلال الأعوام الأخيرة، إلا ان الوكالة في واقع الأمر ظلت تسجل سنوياً مؤشرات أداء ايجابية وتصاعدية خلال الفترة بين ٢٠٠٦ و٢٠١٣، حيث لم تسجل أي خسائر طوال تلك الفترة لترتفع إيرادات التأمين فيها بنسبة ٥٣٤ في المئة، وإيرادات التمويل بنسبة ٦٣٦ في المئة وإيرادات الإستثمار بنسبة ٢٥٩ في المئة. وبالنسبة لإجمالي الإيرادات فقد زادت بنسبة ٣٠٣ في المئة، وكانت الزيادة في إجمالي حقوق المساهمين بنسبة ١٨٤ في المئة، وطوال الفترة المذكورة لم تشهد الوكالة سوى مطالبة واحدة فقط لحصيلة صادر عملية بقيمة ٧٦,٢٥٠ دولاراً. أما بالنسبة لآفاق عمل الوكالة المستقبلي، فإن الوكالة تستهدف في خطة عملها للعام ٢٠١٥ توفير تغطيات تأمينية في حدود ٢٥٠ مليون دولار أميركي، بما يعادل نسبة ١٠ في المئة من إجمالي قيمة الصادرات غير البترولية المستهدفة، وكذلك تستهدف التوسع في مجال التأمين التشاركي والتوسع في التمويل عبر المحافظ التمويلية خصوصاً وأن السودان شهد العام السابق موسم أمطار مبشراً بإنتاج صادر مقدر، كما تستهدف الوكالة، وبالتعاون مع الجهات الأخرى ذات الصلة، فتح أسواق صادر جديدة وكذلك المساهمة في إنشاء شركات مساهمة عامة قطاعية وذلك لإيجاد كيانات كبيرة ومؤهلة لزيادة وتوسيع وتنويع نطاق الصادرات. ■

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

Bridging the gap one stride at a time....



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

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

Continue to expand ... and now in:

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

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

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

vrs adjusters
Middle East partner of the VRS Adjusters Global Network

www.arablossadjusters.com

محمد البشير (شركة ساڤانا للتأمين SAVANNA - السودان):

جهد مبذول من قبل هيئات الرقابة في سبيل تطوير السوق المحلية وترقيتها

مديرعام شركة ساڤانا للتأمين SAVANNA محمد البشير رأى ان سوق التأمين السودانية تحتاج الى بذل جهد ومثابرة من جانب قادتها، ونوّه بالجهد المبذول من قبل هيئات الرقابة في سبيل تطوير السوق المحلية وترقيتها، وإذ اعتبر نجاح التأمين الطبي يعتمد في المقام الأول على كفاءة التسعير وتصميم المنتجات، لاحظ طلباً عالياً عليه في الاقتصادات الناشئة، خالصاً الى ان تأسيس شركات إعادة عربية مسألة مهمة في المساهمة بتطوير صناعة الأعادة على المستويين المحلي والعالمي.



تطوير وترقية السوق السودانية

■ **كيف تقوّمون سوق التأمين في السودان وهل لديكم أية اقتراحات على هيئة الرقابة لتحصين السوق؟**

– سوق التأمين في السودان، شأنها شأن معظم الأسواق في البلدان ذات الاقتصادات الأقل نمواً لا تزال تحتاج الى بذل كثير من الجهد والمثابرة من جانب قادة صناعة التأمين في الشركات وهيئات الرقابة والإشراف بغية تحقيق اختراقات ملموسة في معالجة مسائل ضعف صناعة التأمين، من حيث تدني نسبة النمو ونسبة مستوى التغلغل لهذه الخدمة المالية المهمة في الإقتصاد.

نعتقد ان هيئة الرقابة بالسودان، وحسبما هو متاح لها من موارد تبذل جهداً مقدراً في سبيل تطوير وترقية سوق التأمين المحلية، وتجتهد في تبني قواعد ومعايير الرقابة الحديثة المتوافق عليها دولياً. وإن كان لنا ما نقوله في هذا، فنحن نرى ان هنالك عملاً كبيراً مشتركاً ينتظر قادة صناعة التأمين والرقابة والإشراف عليها. نحن ننظر الى تبني وتطوير قواعد ومعايير الرقابة الحديثة المتوافق عليها دولياً، وفي ما يلي جوانب الرشد المؤسساتي وممارسة السلوكيات السليمة في الأسواق ومسائل تعزيز الموارد المالية للشركات في جانب المخصصات الفنية وموارد رأس المال، والشفافية والإفصاح على انها فرصة مؤاتية للشركات وليس عبئاً عليها. نرجو فقط ان تطبق المتطلبات في هذه النواحي بطريقة مناسبة ووفقاً للأوضاع المحلية للإقتصاد

■ ■ ■

نركز على زيادة القدرة المالية للشركة كي نتمكن من الاكتتاب في أعمال أكبر

■ ■ ■

ومراعاة الفروق بين الشركات، من حيث حجم ومدى تعقيد تركيبة الأعمال والأخطار.

معايير فنية ومهنية

■ **بات التأمين الصحي يشكل الجزء الأعلى من واردات شركات التأمين، هل تجدون في ذلك أمراً ايجابياً؟ وهل تواجهون المنافسة الجارية بين شركات التأمين على عقود التأمين الصحي لاسيّما الجماعية منها GROUP POLICIES علماً بأن شركات تأمين عديدة في السعودية والأردن ولبنان فقدت أجزاء من رسملتها جرّاء ذلك؟**

– يعتمد نجاح التأمين الطبي وكغيره من فروع التأمين في المقام الأول على كفاءة التسعير وتصميم المنتجات، لا شك في ان خدمة التأمين الطبي ذات طلب عالٍ في الاقتصادات الناشئة، وخصوصاً لأولئك المستهلكين من ذوي الدخل المنخفض. الوضع في السودان يختلف بعض الشيء، حيث هناك مشروع حكومي كبير للتأمين الطبي يغطي الملايين من المشتركين وعلى مستوى القطاعين العام والخاص المنظم وغير المنظم. وهذا بالطبع له تأثيره على حجم الأعمال المحقق من الشركات. ولكنه، وسواء تم تقديم هذه الخدمة من قبل الدولة أو من خلال الشركات فلا بد ان تراعي المعايير الفنية والمهنية والأخلاقية حتى يتم تقديم الخدمة بمستوى رفيع ويأتي في مقدمة ذلك تصميم المنتجات وتسعيرها.

تطوير في صناعة الإعادة

■ **تنطلق في مصر شركة إعادة تأمين مصرية جديدة يشارك فيها القطاعان العام والخاص، كيف تنظرون الى قيام شركات إعادة تأمين عربية جديدة؟**

– لا شك في أننا وفي عالمنا العربي نلجأ ولأسباب موضوعية الى أسواق إعادة التأمين العالمية على نحو مكثف. وبما ان صناعة التأمين وإعادة التأمين تقوم في الأساس على فكرة توزيع الأخطار، وبما فيها التوزيع الجغرافي، نجد ان تأسيس شركات إعادة عربية مسألة مهمة في المساهمة بتطوير صناعة الإعادة على المستويين المحلي والعالمي، وكما يقال «ان العالم صار أشبه بقرية واحدة» بيعاً وشراء.

■ **هل من خطط مستقبلية للشركة؟**

– التركيز على زيادة القدرة المالية للشركة وذلك حتى نتمكن من الاكتتاب في أعمال أكبر. ■



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



اقساط التأمين المكتتبة في الاردن خلال العام ٢٠١٤ : ٧٥٤ مليون دولار اميركي

الشركات العشر الأولى استحوذت على ثلثي الأقساط


عصام عبد الخالق
ARAB ORIENT


عماد عبد الخالق
JORDAN


د. رجائي صويص
MIDDLE EAST


د. علي الوزني
FIRST


د. وليد زعرب
JOFICO

تتشابه الظروف التي تحوط بالنشاط التأميني في كل من لبنان والأردن. ففي البلدين تعمل الشركات في أجواء اقتصادية غير مريحة. والبلدان لا ينعمان بثروات نفطية أو معدنية (بإستثناء الفوسفات)، كما هي الحال في دول مجلس التعاون الخليجي. وهما يتكلان بشكل رئيسي على التحويلات الخارجية التي تأتي من ابنائهما الذين يعملون في الخارج وعلى قطاع الخدمات، والسياحة الى حد ما.

والى ذلك يتحمل لبنان والأردن أثقالاً هائلة جراء الحروب والاضطرابات الأمنية التي تجري سواء في الدول المجاورة أو في منطقة الشرق الاوسط وشمال افريقيا. وتتمثل تلك الأثقال بنفقات يتحملها البلدان في مجالات الطاقة والضغوط على البنى التحتية ما يشكل استنزافاً للقدرات المالية في البلدين، وكلاهما يعاني عجزاً مزمناً. وعلى الرغم من تلك السلبيات فإن شركات التأمين في كلا البلدين تثبت سنة بعد سنة، قدرتها على التغلب على تلك الظروف وتستمر بإنماء الأقساط التي تحققها ولو بنسب متواضعة نسبياً.

وكنا قد نشرنا في عددنا لشهر شباط (فبراير) الماضي لائحة بالأقساط التي حققتها شركات التأمين في لبنان في فروع الأخطار العامة (باستثناء الحياة) NON LIFE بلغت ١,٠٣ مليار دولار أميركي وهذا المبلغ يتضمن نمواً نسبته ٥,٣ بالمئة عما كانت عليه العام الماضي، بالاضافة الى اقساط التأمين على الحياة LIFE في لبنان التي ننشرها في صفحات اخرى.

أما في الأردن فتبين الإحصاءات التي حصلت عليها مجلتنا ان قطاع التأمين في الأردن حقق خلال العام ٢٠١٤، وفي فروع التأمين كافة، بما فيها الحياة LIFE AND NON LIFE أقساطاً بلغ مجموعها ٧٥٤ مليون دولار أميركي أي بزيادة نسبتها ٦,٢ بالمئة عما كانت عليه نهاية العام ٢٠١٣. وكما في لبنان حافظت الشركات العشر على استحواذها على ما يعادل ثلثي الأقساط المكتتبة في الأردن وتحديداً ٦٥,٨ بالمئة.

وننشر في ما يأتي مجموع الأقساط التي حققتها كل من الشركات الـ ٢٥ العاملة في الأردن:

نسبة العائد على الرأسمال ١٢,٤٨ بالمئة

تبين اللائحة المنشورة الى جانب هذا التعليق ان شركات التأمين الأردنية حققت مجتمعة خلال العام ٢٠١٤ أرباحاً قدرها نحو ٤٨ مليون دولار أميركي علماً بأن مجموع رساميلها تبلغ مجتمعة ٣٨٤,٥ مليون دولار أميركي وبذلك يكون العائد الذي حققته شركات التأمين مجتمعة على الرساميل ١٢,٤٨٪.

النمو خلال السنوات الخمس الاخيرة

النمو بين العام ٢٠٠٩/٢٠١٠	= ١٢,٧٪
النمو بين العام ٢٠١٠/٢٠١١	= ٦,٠٪
النمو بين العام ٢٠١١/٢٠١٢	= ٤,٠٪
النمو بين العام ٢٠١٢/٢٠١٣	= ٧,٥٪
النمو بين العام ٢٠١٣/٢٠١٤	= ٦,٢٪

شركات التأمين الأردنية تتغلب على الظروف المناوئة وتحقق نمواً نسبته ٦,٢ بالمئة في الأقساط المكتتبة



عماد الحجه
UNITED



احمد صباغ
ISLAMIC



منال الجرار
NATIONAL



هادي الكرد
ARAB

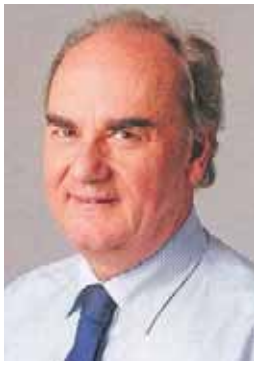


علاء عبد الجواد
MEDGULF

	الشركة	الاقساط في العام ٢٠١٤ (بالدولار)	الاقساط في العام٢٠١٣ (بالدولار)	النمو (٪)	صافي الارباح (٢٠١٤) بالدولار	الراسمال المدفوع (دولار اميركي)
01	الشرق العربي (ARAB ORIENT)	133,880,000	121,380,000	10,2	7,090,000	30,230,000
02	الاردنية (JORDAN)	85,030,000	84,675,000	0,5	5,130,000	42,300,000
03	الشرق الاوسط (MIDDLE EAST)	54,030,000	50,970,000	6,0	2,840,000	29,610,000
04	الاولى (FIRST)	36,480,000	31,565,000	15,6	2,000,000	33,840,000
05	النسر العربي (AL NISR AL ARABI)	36,100,000	31,300,000	15,3	2,770,000	14,100,000
06	الاردنية الفرنسية (JOFICO)	32,900,000	29,400,000	11,9	1,600,000	12,840,000
07	المتحدة (UNITED)	30,510,000	25,785,000	18,3	1,960,000	11,280,000
08	الاسلامية (ISLAMIC)	30,250,000	27,880,000	8,5	1,530,000	16,920,000
09	الوطنية (NATIONAL)	29,810,000	23,620,000	28,0	1,710,000	11,280,000
10	عرب (ARAB)	28,100,000	23,300,000	20,6	1,310,000	11,280,000
11	ميدغلف (MEDGULF)	26,370,000	24,860,000	6,1	940,000	14,100,000
12	العربية الاوروبية (EURO ARAB)	25,960,000	19,220,000	35,0	2,290,000	11,280,000
13	العربية (ARABIA)	24,130,000	22,410,000	7,7	1,050,000	11,280,000
14	القدس (JERUSALEM)	23,420,000	21,770,000	7,6	2,340,000	11,280,000
15	مت لايف اليكو (METLIFE ALICO)	22,340,000	22,970,000	-2,7	5,900,000	5,640,000
16	دلتا (DELTA)	19,850,000	16,805,000	18,1	1,290,000	11,280,000
17	المنارة (AL MANARA)	16,220,000	15,070,000	7,6	-600,000	9,870,000
18	المجموعة العربية الاردنية (AJIG)	15,640,000	14,780,000	5,8	1,010,000	15,510,000
19	الاردن الدولية (JORDAN INT'L)	15,560,000	14,700,000	5,8	1,700,000	25,600,000
20	اليرموك (YARMOUK)	14,150,000	13,400,000	5,6	310,000	11,280,000
21	الضامنون العرب (ARAB ASSURERS)	13,060,000	17,615,000	-25,8	700,000	11,280,000
22	الاردنية الاماراتية (JORDAN EMIRATES)	12,550,000	22,155,000	-43,3	1,400,000	7,050,000
23	فيلادلفيا (PHILADELPHIA)	9,740,000	11,600,000	-16,0	580,000	5,640,000
24	الاراضي المقدسة (HOLY LAND)	9,600,000	12,630,000	-24,0	160,000	8,460,000
25	الاتحاد العربي الدولي (ARAB UNION INT'L)	8,700,000	11,365,000	-23,4	960,000	11,280,000
	المجموع	754,380,000	711,225,000	6,2	47,970,000	384,510,000



جان كلود نجيم
METLIFE



CHRISTIAN BESSE
BANCASSURANCE



انطوان عيسى
ALLIANZ SNA



فاتح بكداش
AROPE



سلام حنا
LIA

أقساط التأمين على الحياة LIFE لسنة ٢٠١٤ ٤٤٣,٧ مليون دولار أميركي

الأرقام تؤكد اختراق الشركات التابعة للمصارف للصفوف الأمامية وشركة بنكاسورنس بلغت عتبة المرتبة الأولى

الضغوط الإقتصادية التي تلقي بأثقالها على لبنان، سواء بفعل تعاظم عدد النازحين السوريين، أو الحروب وأعمال العنف والإرهاب التي تلف المشرق العربي امتداداً الى مصر وليبيا واليمن، كان لها وقع سيئ على القطاعات الإقتصادية كافة، وقطاع التأمين واحد من القطاعات الأكثر تأثراً بها.

وسبق ان أشرنا في عددنا لشهر شباط (فبراير) الماضي الى ان نمو أقساط التأمينات العامة باستثناء الحياة NON LIFE لم يتجاوز ٥,٣ بالمئة خلال العام ٢٠١٤.

ويتبين لنا اليوم ان أقساط التأمين على الحياة المكتتبة سنة ٢٠١٤ نمت بنسبة لا تتجاوز ٥,٥ بالمئة. فقد بلغ مجموع أقساط التأمين على الحياة التي انتجتها شركات التأمين العاملة في هذا الحقل في لبنان وعددها ٣٤ شركة من بينها شركتان أجنبيتان ٤٤٣,٧ مليون دولار أميركي مقابل ٤٢٠ مليوناً لسنة ٢٠١٣ أي بزيادة نسبتها ٥,٥ بالمئة.

والمفاجأة التي تضمنتها الإحصاءات الحصرية التي جمعناها على عادتنا في كل سنة هي ان شركة بنكاسورنس BANCASSURANCE S.A.L التي تعتبر حديثة المنشأ نسبياً، ما فتئت تشق طريقها صعوداً، حتى انها بلغت العرش الذي تتربع عليه شركة متلايف اليكو METLIFE ALICO منذ ما يزيد عن نصف قرن، أي المرتبة الأولى.

وقد نمت الأقساط التي حققتها الشركة المذكورة بنسبة ١١,٨ بالمئة (مقابل ٥,٥٪ للشركات الـ ٣٤ مجتمعة).

وهذه المفاجأة تؤكد الحقائق التي ذكرناها غير مرة وهي:

أولاً: ان التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE اخترق صفوف شركات التأمين غير التابعة لمصارف، وهذه الظاهرة لا تقتصر على لبنان، بل انها تشمل دول الاتحاد الأوروبي وغيرها من الدول التي تسمح للمصارف بتملك شركات تأمين، علماً بأن الولايات المتحدة الأميركية تشكل استثناء في هذا المجال وتصرّ على الفصل بين العمل المصرفي من جهة والعمل التأميني من جهة أخرى.

وترى الولايات المتحدة ان بامتلاكها شركات تأمين كلياً أو جزئياً تعرض المصارف أموالها والأموال المودعة لديها لمخاطر تخرج عن إطار الأخطار المصرفية، ولذا فإنها تمنع عليها منعاً كلياً ان تأخذ على عاتقها مخاطر المساهمة في أي شركة تأمين أو تعاطي تسويق عقود التأمين عبر شبابيكها، وذلك تداركاً للأخطاء المهنية PROFESSIONAL LIABILITY التي يمكن ان تترتب عليها جراء تسويق عقود التأمين بكونها وكيلة بيع SALES AGENT لشركة التأمين. من هنا، يكاد التأمين عبر المصارف BANCASSURANCE يكون

اكبر ٢٠ شركة تأمين في لبنان في التأمينات العامة والحياة

تصدرت شركة ميدغلف MEDGULF قائمة شركات التأمين في لبنان في فروع التأمين كافة (LIFE & NON LIFE) بمجموع اقساط بلغ ١٢٤ مليون دولار اميركي تلتها بانكرز BANKERS بمجموع ١٢٣ مليون دولار اميركي ثم اليانز سنا ALLIANZ SNA بمجموع ١١٦ مليون دولار ثم اكسا الشرق الاوسط AXA ME بمجموع ١٠٩,٢ ملايين دولار فشركة مت لايف METLIFE ١٠٨,٦ ملايين دولار ثم اروب AROPE ٩٦,٧ مليوناً ثم ليا LIA، ليبانو سويس وفيديليتي وبنكاسورانس.

ويتبين من الكادر المنشور ان الشركات العشر الاولى استحوذت على ٦٧٪ من المجموع العام لاقساط التأمينات العامة NON LIFE والحياة LIFE البالغ ١,٤٨ مليار دولار واستحوذت الشركات الـ ٢٠ الاولى على ٨٦٪ من المجموع العام.

TOP 20 COs LIFE & NON LIFE (US $)

	COMPANY	2014	2013
1	MEDGULF	123,940,000	127,760,000
2	BANKERS	122,890,000	96,835,000
3	ALLIANZ SNA	116,080,000	111,110,000
4	AXA M.E.	109,250,000	103,785,000
5	METLIFE	108,550,000	102,360,000
6	AROPE	96,700,000	99,780,000
7	LIA	96,140,000	89,210,000
8	LIBANO SUISSE	78,850,000	78,260,000
9	FIDELITY	66,010,000	61,660,000
10	BANCASSURANCE	60,560,000	54,155,000
11	ADIR	55,220,000	53,680,000
12	AL MASHREK	40,220,000	39,760,000
13	ASSUREX	29,400,000	31,525,000
14	SOGECAP	28,750,000	26,540,000
15	CUMBERLAND	28,400,000	22,685,000
16	ARABIA	24,760,000	25,465,000
17	CLA	22,620,000	20,555,000
18	CAPITAL	22,600,000	20,970,000
19	ALIG	21,900,000	17,370,000
20	TRUST COMPASS	17,590,000	15,460,000

يحظر نقل هذه الارقام بدون اذن خطي من مجلة «البيان الاقتصادية»



رنيه خلاط
ADIR



JEAN FRANCOIS JABOULAY
SOGECAP LIBAN



ريمون شام
BANKERS



ايلي طربيه
CLA



ايلي نسناس
AXA ME



احمد طباجه
TRUST COMPASS/الاكثر نموا

مجهولاً في أميركا.

ثانياً: أما الحقيقة الثانية التي كرّرناها غير مرة فهي ان المصرف بكونه الدائن في مجال تسليف القروض الشخصية منها وغير الشخصية لا سيّما العقارية والتجارية، فهو (أي المصرف) الذي يحدّد عقود التأمين التي يتعيّن على طالب القرض ان يقدمها ضماناً لأموال المصرف، لا سيّما في حالة الإفلاس او تعرض العقار او البضاعة موضوع القرض لأي ضرر. ومن الطبيعي ان يختار المصرف شركة التأمين التابعة له ان تكون الضامن الذي يصدر عقود التأمين المطلوبة.

ثالثاً: الحقيقة الثالثة هي ان شركة بنك اسورنس ش.م.ل. BANCASSURANCE S.A.L التي حققت نسبة النمو الأعلى بين الشركات الخمس الاولى مملوكة ليس فقط من مصرف واحد، بل ومن ثلاثة من المصارف الكبرى في لبنان، وهي فرنسبنك FRANSABANK والبنك اللبناني الفرنسي BLF واللبناني للتجارة BLC.

رابعاً: اما الحقيقة الأخيرة فهي ان شركات التأمين في لبنان حيث عدد السكان لا يزيد عن ٤ ملايين شخص أبلت عبر تاريخها الطويل البلاء الحسن.

ان مجموع الأقساط المصرح بها والتي تخضع للضريبة باتت تناهز ١,٥ مليار دولار أميركي، علماً بأن جزءاً مهماً من أقساط التأمين يجري إمراره في خانة أقساط صناديق التعاضد الصحي التي تعمل بعيداً عن أي رقابة أو رسم أو ضريبة. وعلى سبيل المقارنة فإن مجموع أقساط التأمين التي جرى اكتتابها في مصر ذات الـ ١٠٠ مليون نسمة خلال العام الماضي، بقيت دون ١,٩ مليار دولار أميركي.

اسم الشركة	اقساط الحياة ٢٠١٤ (دولار اميركي)	اقساط الحياة ٢٠١٣ (دولار اميركي)	نسبة النمو (٪)	المرتبة (٢٠١٣)
1– **مت لايف** METLIFE	78,350,000	75,030,000	4,4	1
2– **بنكاسورنس** BANCASSURANCE	60,560,000	54,155,000	11,8	3
3– **اليانز سنا** ALLIANZ SNA	58,150,000	55,660,000	4,5	2
4– **أروب** AROPE	41,100,000	43,475,000	-5,4	4
5– **ليا** LIA	40,320,000	41,410,000	-2,6	5
6– **أدير** ADIR	35,660,000	33,870,000	5,3	6
7– **سوجيكاب لبنان** SOGECAP LIBAN	28,750,000	26,540,000	8,3	7
8– **بنكرز** BANKERS	16,300,000	10,600,000	53,8	10
9– **الاعتماد اللبناني** CLA	13,190,000	11,660,000	13,1	9
10– **أكسا الشرق الاوسط** AXA M.E.	11,330,000	9,020,000	25,6	11
11– **ميدغلف** MEDGULF	9,500,000	12,000,000	-20,8	8
12– **بيروت لايف** BEIRUT LIFE	8,400,000	6,560,000	28,1	12
13– **اللبنانية السويسرية** LIBANO SUISSE	6,500,000	6,015,000	8,1	13
14– **فيديليتي** FIDELITY	5,380,000	5,190,000	3,7	15
15– **سيكوريتي** SECURITE	4,470,000	5,740,000	-22,1	14
16– **كابيتال** CAPITAL	4,340,000	4,090,000	6,1	16
17– **آر ال ٣٦٠°** RL 360°	3,150,000	3,150,000	–	17
18– **ترست كومباس** TRUST COMPASS	2,800,000	1,360,000	105,9	21
19– **العربية** ARABIA	2,460,000	2,595,000	-5,2	17
20– **برقان** BURGAN	2,300,000	1,930,000	19,2	19
21– **المشرق** ALMASHREK	1,920,000	1,400,000	37,2	20
22– **اسوريكس** ASSUREX	1,470,000	2,030,000	-27,6	18
23– **كونفيدنس** C.I.G.	1,200,000	1,250,000	-4,0	22
24– **تراست لايف** TRUST LIFE **(بنك جمال)**	970,000	830,000	16,9	24
25– **التجارية المتحدة** UCA	880,000	840,000	5,0	23
26– **الاتحاد الوطني** UNION NATIONAL	840,000	800,000	5,0	25
27– **أونيون فرانكو اراب** UFA	680,000	480,000	41,6	29
28– **نورث** NORTH	630,000	630,000	–	27
29– **الفينيقية** PHENICIENNE	620,000	650,000	-4,6	26
30– **فجر الخليج** FAJR AL GULF	520,000	565,000	-8,0	28
31– **امانة** AMANA	490,000	460,000	6,5	30
32– **كومرشال** COMMERCIAL	370,000	350,000	5,7	31
33– **الامان تكافل** ATI	90,000	100,000	-10,0	32
34– **بيريتوس** BERYTUS	30,000	30,000	–	33
المجموع TOTAL	**443,720,000**	**420,465,000**	**5,5**	



دوني دوفيرن
AXA

بعد ان استحوذت على شركة تأمين نيجيرية
أكسا الفرنسية AXA انضمت الى مساهمي «افريكا ري» بحصة نسبتها ٧,١٥ بالمئة

دخلت شركة أكسا الفرنسية AXA قاعدة المساهمين في شركة افريقيا لإعادة التأمين AFRICA RE وذلك بعد ان استحوذت على ٧,١٥ بالمئة من أسهم الشركة مقابل مبلغ قدره ٥٣ مليون يورو (٦١ مليون دولار أميركي).

وتعليقاً على هذه الصفقة قال **دوني دوفيرن** DENIS DUVERNE نائب الرئيس التنفيذي في أكسا AXA «ان هذه الصفقة جاءت لتؤكد مرة جديدة التزامنا تطوير صناعة التأمين في افريقيا. وسبق لنا ان استحوذنا على شركة مانزارد MANSARD في نيجيريا بمشاركة البنك الدولي».

يذكر ان شركة افريكا ري AFRICA RE تأسست سنة ١٩٧٦ من الدول الأعضاء في الاتحاد الافريقي وبنك التطوير الافريقي AFRICAN DEVELOPMENT BANK وقد بلغت أقساطها المكتتبة خلال العام ٢٠١٣ حوالى ٥٠٥ ملايين دولار أميركي، أما أرباحها الصافية فبلغت ٦٤ مليون دولار أميركي. ولشركة افريقيا لإعادة التأمين AFRICA RE مكتبان رئيسيان الأول في لاغوس نيجيريا والثاني في القاهرة.

يتولى إدارة المكتب الرئيسي في القاهرة السيد **عمر جوده**.

وكنا أشرنا في مكان آخر من هذا العدد الى ان أكسا AXA اشترت عقاراً في منطقة سوق المال السيتي CITY في لندن بقيمة ٤٦١ مليون دولار أميركي. ويضم العقار بناء غير مكتمل يعرف باسم بيناكل PINNACLE ويقع في شارع بيشوبغايت رقم ٢٢ BISHOPGATE 22 وسف تبني أكسا مكان البناء غير المكتمل برجاً شاهقاً وقد لزّمت بناءه للمطورين العقاريين ليبتون روجرز LIPTON ROGERS .

نذكر ان لمجموعة أكسا AXA شركات تابعة في الشرق الاوسط وشمال افريقيا MENA من بينها أكسا الشرق الأوسط اللبنانية AXA MIDDLE EAST التي يرأسها **روجيه نسناس** وأكسا الخليج ومركزها الرئيسي في الامارات ويرأسها **جيروم دروش** JEROME DROESCH وأكسا المغرب AXA MAROC يرأسها **ميشال هاسكويه** MICHEL HASCOET.



BACCARAT HOTEL NEWYORK

سباق بين مجموعات التأمين العالمية للاستحواذ على الأبراج الشاهقة
عقد إدارة مدته ١٠٠ سنة لإدارة فندق ولدورف استوريا في نيويورك

وفي الولايات المتحدة الأميركية استحوذت مجموعة صنشاين انشورنس SUNSHINE INSURANCE على فندق باكارا BACCARAT HOTEL NEWYORK CITY في مدينة نيويورك بمبلغ يتجاوز ٢٣٠ مليون دولار أميركي.

ويتكون الفندق من ١١٤ غرفة نوم والفندق بني حديثاً وسوف يجري تدشينه هذا الشهر.

من جهة أخرى، وقعت شركة مجموعة التأمين الصينية انبانغ ANBANG التي استحوذت مؤخراً على فندق ولدورف استوريا WALDORF ASTORIA اتفاقاً MANAGEMENT CONTRACT على اتفاق أوكلت بموجبه الى شركة هيلتون العالمية HILTON إدارة الفندق، وذلك لمدة مئة سنة كاملة.

وقد وافقت اللجنة الاميركية التي تشرف على الاستثمارات الأجنبية في الولايات المتحدة COMMITTEE ON FOREIGN INVESTMENT IN THE USA (CFIUS) على استحواذ الشركة الصينية على الفندق. وقد بلغت قيمة الصفقة ١,٣٨ مليار دولار أميركي.

وذكرت جريدة لو فيغارو الفرنسية LE FIGARO ان شركة أكسا AXA اشترت قطعة أرض تقع في قلب سوق المال في لندن والمعروف بالسيتي LONDON CITY بقيمة ٣٠٠ مليون جنيه استرليني (٤٠٠ مليون يورو). أضافت ان أكسا AXA سوف تبني هناك برجاً مكوناً من ٦٠ طابقاً ويكون الأعلى في سوق المال.

وتشهد العاصمة البريطانية سباقاً بين كبريات مجموعات التأمين العالمية للاستحواذ على الأبراج هناك.

وكانت شركات تأمين صينية قد استحوذت على بناء لويدز LLOYD'S وعلى البناء الذي يحمل اسم سويس ري SWISS RE كما استحوذت على أبنية كناري وارف CANARY WHARF.



ستيفن هستر
RSA

آر اس آ RSA تتخلى عن حصتها في شقيقتها الهندية مقابل ٧١ مليون دولار

أعلنت مجموعة رويال صن اليانس (RSA) انها باعت حصتها البالغة ٢٦ بالمئة من أسهم ROYAL SANDARAM ALLIANCE الى شركائها في الهند مجموعة سندرام الهندية. وقال الرئيس التنفيذي لرويال صن أليانس RSA **ستيفن هستر** STEPHEN HESTER ان هذه الصفقة تتفق مع الاستراتيجية الجديدة لمجموعة آر اس آRSA وسوف تحصّل المجموعة مقابل تخليها عن أسهمها مبلغاً نقدياً قدره ٤٦ مليون جنيه استرليني (حوالى ٧١ مليون دولار أميركي). ويبدو ان القرار اتخذ في ضوء رفض مجلس النواب الهندي مشروع قانون أعدته الحكومة ويقضي برفع حصة المساهمين الأجانب في شركات التأمين الهندية الى ٤٩ بالمئة.



Some say that when it comes to claiming accidents with insurance companies, they have to prepare themselves for a long struggle. Well, that's not the case with Fidelity. A long legacy in the insurance industry, and a well trained, geographically spread sales force provide you with everything you need for a more comfortable round. So put those gloves away, we're your easy way out.

Customerservicedept@fidelity.com.lb www.fidelity.com.lb

fidelity
ASSURANCE & REINSURANCE CO. S.A.L.

TÜV Rheinland® CERT ISO 9001:2008 ID:9105048455

YOUR EASY WAY OUT

JAL EL DIB T +961 4 719300 HAMRA T +961 1 350100 NABATIEH T +961 7 766232 SAIDA T +961 7 728555 SOUR T +961 7 349112 TRIPOLI T +961 6 412688 ZAHLEH T +961 8 808300

شركة الاتحاد للتأمين تستكمل المرحلة الأولى من نظام تقنية المعلومات الرئيسي «برق»



عبد المطلب الجعيدي

UNION – الامارات

استكملت شركة الاتحاد للتأمين UNION – الاماراتية المرحلة الأولى من نظام تقنية المعلومات الرئيسي «برق» والمقرر ان يخدم جميع مسارات أعمال الشركة.

وللمناسبة قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة **عبد المطلب الجعيدي** «يعكس تطوير نظام تقنية المعلومات في شركتنا التزامنا المستمر بتبني نهج الابتكار لتعزيز تنافسية الشركة وزيادة مرونة أعمالها، وبفضل فريق الشركة ذي المهارة والخبرة الطويلة استطاع هذا النظام تحسين الكفاءة التشغيلية لإدارات التأمين العام والتأمين على الحياة والتأمين المصرفي».

«البحرينية الكويتية للتأمين» تتفق مع COPART لبيع السيارات المتضررة بالمزاد العلني



ابراهيم شريف الريس

BKIC/GIG

وقعت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC/GIG اتفاقية مع شركة COPART الدولية المتخصصة في مجال المزادات المتعلقة بالسيارات المتضررة عبر الإنترنت.

وأوضحت الشركة في بيان «ستساعد الاتفاقية الشركة في تنظيم عملية التخلص من السيارات المتضررة بعد دفع التعويض على أساس ان السيارة في حكم الخسارة الكلية».

وتعمل شركة COPART حالياً في الإمارات العربية المتحدة، وهي متخصصة في البيع الإلكتروني ولديها نظام متخصص يمكّن المشترين المتواجدين في جميع دول المنطقة وخارجها من المشاركة في المزاد الأسبوعي «الذي يتم بشفافية تامة وبصورة احترافية تحقق العدالة لجميع الأطراف».

يذكر ان الرئيس التنفيذي لشركة BKIC/GIG هو السيد **ابراهيم شريف الريس**.

قانون جديد في سلطنة عمان للمواطن ان يختار بين التأمين الإسلامي أو التأمين التقليدي

وافق مجلس الشورى في سلطنة عمان على قانون جديد أعدته الحكومة وهو يتضمن الأحكام التي ترعى التأمين الإسلامي في السلطنة. ويحتاج المشروع الجديد الى توقيع سلطان عمان كي يصبح قانوناً نافذاً.

والقانون الجديد يفسح في المجال أمام المواطن بأن يختار ان يبرم عقد تأمين على الأسس المعتمدة اسلامياً أو يستمر في أبرام عقود التأمين لدى شركات التأمين التقليدية.

وتعليقاً على هذه الخطوة قال **فيليب كاي فيليب** PHILIP K. PHILIP الرئيس التنفيذي لشركة مسقط للتأمين «ان مساهمة التأمين في الناتج المحلي لسلطنة عمان لا تزيد عن واحد بالمئة. وهذا يستدعي ان تبذل شركات التأمين المزيد من الجهود للارتقاء بالتأمين الى مستوى أعلى».

محمد غازي خلفاً لعلاء الزهيري في رئاسة GAIF



أعلن في القاهرة ان الدكتور **محمدغازي** رئيس شركة مصر للتأمين على الحياة INSURANCE CO MISR LIFE تسلّم رئاسة الاتحاد العام العربي للتأمين من سلفه **علاء الزهيري** وذلك بكونه رئيساً لوفد مصر الى الاتحاد العام العربي للتأمين GAIF.

وكان **الزهيري** قد تولى منصب الرئاسة قبل بضعة أشهر وأشرنا الى ذلك في حينه. إلا ان مراجعة النظام الأساسي للاتحاد المصري للتأمين بيّنت ان **الزهيري** شغل منصب رئيس الاتحاد المصري للتأمين لدورتين متتاليتين، وان النظام المصري يمنع عليه الاستمرار في ترؤس الاتحاد المصري، وبالتالي تمثيل مصر لدى GAIF لدورة ثالثة، ولذا اقتضى ان يستقيل من منصبه وان يفسح في المجال أمام زميل آخر لتمثيل مصر في رئاسة GAIF. وقد التزم **الزهيري** أحكام القضاء الداخلي للاتحاد المصري للتأمين وتخلى لزميله **محمد غازي** عن رئاسة GAIF.

نذكر ان للدكتور **غازي** خبرة أكاديمية الى جانب خبراته المهنية حيث سبق ان تولى رئاسة قسم التأمين في كلية التجارة في جامعة القاهرة.

الهيئات العربية للإشراف على التأمين بعضها غائب والبعض الآخر يذهب بعيداً في ترجمة حدود المهام الموكلة اليها

بعض الهيئات العربية للإشراف على التأمين غائب عن الساحة غياباً شبه كلي أو انه غارق في النوم كأهل الكهف. وبعضها الآخر، يذهب بعيداً في رسم حدود لمهامه. فيتصرف إزاء شركات ووسطاء التأمين والإعادة وكأنهم لم يبلغوا سن النضج بعد، ولذا يحتاجون الى وصاية هيئة الإشراف في كل أمر أو مهمة توكل اليهم.

فلقد تمادت بعض هيئات الإشراف في تنفيذ تعليماتها حيث جعلت تعيين الرؤساء التنفيذيين والمدراء في شركات التأمين والوساطة والإعادة خاضعاً لموافقتها. كما أخضعت لموافقتها تعيين وكلاء عامين GENERAL AGENT أو وكلاء بيع SALES AGENTS وكذلك افتتاح فروع داخل الدولة الواحدة، وهذا الأمر يفترض ان يترك للشركاء والمساهمين في تلك الشركات، ذلك أنهم الفريق الذي يتحمل تبعات اختيار المدير أو التنفيذي السيئ او تعيين الوكيل غير الكفي، وكذلك افتتاح فروع جديدة للشركة.



To boost your trade exposure, minimise your risk exposure

Today's globalised supply chains are full of opportunity. Munich Re can help you tap into their potential. As the global leader in marine cargo reinsurance, we have experience in managing a broad range of disciplines and risks. Which is why we can help you tackle even the most complex insurance challenges – wherever in the world they happen to be.

Learn more at **www.munichre.com**

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

وفد من HANNOVER RE يزور الاتحاد التجاري في السعودية



من اليمين: عباس عبد الجليل، هانيا عبد الجليل، DR. ZAKIR HUSAIN، CHEVRE CLAUDE، NAVEED SHAHID ويحيى حجاج

زار وفد رفيع المستوى من شركة هانوفر ري HANNOVER RE الألمانية لإعادة التأمين برئاسة عضو مجلس ادارة الشركة **كلود شيفر** CLAUDE CHEVRE شركة الاتحاد التجاري للتأمين التعاوني TRADE UNION في الخبر – السعودية حيث استقبله العضو المنتدب الرئيس التنفيذي للشركة **عباس عبد الجليل** ومدير إعادة التأمين في الشركة **يحيى حجاج**.

وكعادته لم يترك **عباس عبد الجليل** هذه المناسبة تمر من دون ان يكرم ضيوفه فأقام لهم مأدبة غداء سخية في مطعم ايطالي راق.

«التأمين العربية» تغطي تأمينات لـ«الجميح» بأقساط سنوية قيمتها ٨٥ مليون ريال



سعد خباز
التأمين العربية التعاونية

تعاقدت شركة التأمين العربية التعاونية مع شركة الجميح، بموجب اتفاق يقضي بتوفير الأولى تغطية تأمينية للمركبات والممتلكات وتأمين بحري وتأمينات عامة أخرى للثانية وشركاتها التابعة وفقاً للشروط والأحكام المتفق عليها.

ويعكس هذا الاتفاق ثقة شركة الجميح بقدرة شركة التأمين العربية التعاونية على تقديم أفضل الخدمات لعملائها. وتقدر الأقساط السنوية بحوالى ٨٥ مليون ريال، ومن المتوقع ان يكون لهذا العقد أثر مالي ايجابي في نتائج الشركة سيظهر ابتداء من الربع الأول للعام المالي ٢٠١٥، علماً بأنه لا توجد أطراف ذات علاقة في هذا الاتفاق.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للتأمين العربية التعاونية هو السيد **سعد خباز**.

MARSH

الشرق الأوسط وشمال



نساعدكم على أجتياز المخاطر و جعلها فرص تأمينية

نتقدم بالشكر لعملائنا على تقديم الدعم في رحلتنا التي أمتدت على مدار 40 عاما لنصبح السباقين في إدارة الخطر ، التأمين و الإستشارات في مجال منافع الموظفين الصحية بمنطقة الشرق الأوسط.

نحن على ثقة بأن المشورة الصحيحة ستساعدكم في تحويل المخاطر إلى فرص تأمينية . كما أن فريقنا الذي يزيد عن 600 خبير إقليمي يعمل بدعوم أكبر وسيط عالمي من حيث (رأس المال في السوق التأميني / الأقساط التامينية) بمساعدة ما يزيد عن 25,000 من المهنيين حول العالم ممن هم على أتم الإستعداد و الإلتزام في البحث عن أفضل الحلول، و التكيف ، و الإستجابة لإدارة المخاطر الحالية و المستقبلية التي يواجهها عملاء الشرق الأوسط،و التي لا تعد و لا تحصى،و المساعدة في التوسع بالأعمال في كل من الأسواق المحلية والعالمية.

me.marsh.com

SOLUTIONS...DEFINED, DESIGNED, AND DELIVERED.

MARSH & McLENNAN COMPANIES

ESKADENIA SOFTWARE

Meet with Us
We are sponsoring
AqabaConf
In association with:

Innovations
for The Insurance Industry

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

Request a Demo!

Contact shadi@eskadenia.com or sales@eskadenia.com

scan here

One Business Community... Equal Opportunity

ESKADENIA Software

@ESKADENIANews

CMMI LEVEL 3

www.eskadenia.com

ESK/WA-14:0012 Uen

ESKADENIA, ESKA® Insures, ESKA® Docs, ESKADENIA® Business Manager, ESKADENIA® Workflow, and ESKADENIA® CRM are registered trademarks of ESKADENIA Software.

كفاية رأسمالها سيواصل تخطي درجة AAA خلال العامين المقبلين
ستاندرد آند بورز تمنح الخليج التكافلي تصنيف BBB



سعود آل ثاني
مجموعة الخليج التكافلي



جاسم المفتاح
مجموعة الخليج التكافلي

حازت شركة مجموعة الخليج التكافلي على التصنيف الإئتماني BBB مع نظرة مستقبلية مستقرة من وكالة ستاندرد آند بورز.

وأوضح العضو المنتدب في الشركة الشيخ **سعود بن عبدالله بن محمد جبر آل ثاني** «ان الوكالة منحت تصنيفها الإئتماني طويل الأجل وتصنيفها للقوة المالية من الدرجة BBB لمجموعة الخليج التكافلي القطرية، مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وجاء في بيان أصدرته الوكالة أن النظرة المستقبلية المستقرة تعكس وجهة نظرنا بأن كفاية رأس المال لدى مجموعة الخليج التكافلي ستواصل تخطي درجة AAA بالاستناد الى النموذج الخاص بنا خلال العامين المقبلين، ونتوقع ان يدعم ذلك الإحتفاظ بالأرباح والدعم من المساهمين. كما نتوقع بأن تقوم مجموعة الخليج التكافلي بإجراء تحسين تدريجي لوضع المخاطر لديها من خلال تبني إدارة أكثر صرامة لمحفظة الأصول والخصوم.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **جاسم المفتاح**.

الانتصار الأول لذراع بنك البحر المتوسط BANKMED فازت بمحفظة التأمين الصحي لنقابة المهندسين (حوالى ٢٥ مليون دولار أميركي)



كريستيان غريغوروفيتش
NEXT CARE



عمر بيلاني
CONTINENTAL TRUST

سلطنا الضوء في عددنا لشهر شباط (فبراير) ٢٠١٤ على أهمية الصفقة التي حققها بنك البحر المتوسط BANKMED (ورثة الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**) والتي استحوذ بموجبها على شركة التأمين اللبنانية كونتيننتال ترست CONTINENTAL TRUST وتوقعنا للبنك ان ينقل الشركة التي كانت شبه نائمة الى الصف الأمامي لشركات التأمين في لبنان.

ولم تمض أيام قليلة على ما كتبناه حتى أعلن النقيب **خالد شهاب** رئيس نقابة المهندسين في بيروت ان مجلس النقابة وافق على العرض الذي تقدمت به شركة كونتيننتال ترست CONTINENTAL TRUST بالاشتراك مع شركة إدارة المحافظ الطبية نكست كير NEXT CARE لتوفير التغطية الصحية للمهندسين المنتسبين الى النقابة (يقدر عددهم بـ ٤٠ ألف مهندس ومهندسة) وأفراد عائلاتهم بمن فيهم الوالدان وكذلك للمهندسين المتقاعدين وعائلاتهم.

وهكذا تكون الذراع التأمينية الجديدة لبنك البحر المتوسط BANKMED قد سجلت أولى انتصاراتها في حقل التأمين الصحي في لبنان. وبذلك حلّت مباشرة في مرتبة لم تكن متاحة إلا للشركات الثلاث الأكثر انتاجاً لأقساط التأمين في لبنان. وقد دعا النقيب **خالد شهاب** المهندسين وعائلاتهم الى التقدم بطلب تجديد عقود التأمين الصحي التي يحملونها على ان تعتبر سارية المفعول اعتباراً من أول شهر آذار (مارس) ٢٠١٤.

وتعتبر محفظة التأمين الصحي للمهندسين وعائلاتهم الأكبر حجماً في لبنان، وتقدر أقساط التأمين التي تدخل صناديق الشركة بـ ٢٥ مليون دولار أميركي على الأقل.

ساهام SAHAM توحد اسم الشركات التابعة لها في افريقيا
صفقة الاتحاد الوطني تنتظر الموافقات الرسمية



مولاي حفيظ العلمي
SAHAM



ريمون فرحات
SAHAM

ساهام SAHAM هو اسم الشركة المالية المغربية القابضة والتي يرأسها **مولاي حفيظ العلمي** وكان اسمها بدأ يتردد في المغرب العربي أولاً عندما استحوذت على شركة سنيا السعاده CNIA ESSAADA وقد عدّلت اسمها ليصبح ساهام SAHAM INSURANCE. ثم برز اسم ساهام في افريقيا حيث استحوذت على مجموعة الشركات التي تحمل اسم كولينا COLINA وقد عدّلته أيضاً ليصبح ساهام وهي الآن تعمل باسم ساهام للتأمين SAHAM INSURANCE في ٢٠ دولة افريقية.

وفي لبنان استحوذت الشركة أولاً على أكثرية أسهم شركة ليا LIA وهي احدى الشركات اللبنانية الكبيرة وذات الربحية العالية، ثم استحوذت على حصة من أسهم شركة إدارة المحافظ الطبية (TPA) في لبنان، وهي شركة توتال كير TCL وشركة وساطة تأمين سعودية وهي النخبة ELITE.

وأشرنا في عددنا لشهر شباط الماضي بأن ساهام بصدد انجاز صفقة تستحوذ بموجبها على الأسهم التي يملكها **طنوس فغالي** في شركة الاتحاد الوطني اللبنانية والمعروفة أيضاً باسم UNION NATIONAL. ويبدو ان الصفقة لم تنجز بعد بانتظار الحصول على الموافقة الرسمية من هيئات الإشراف على التأمين في لبنان والدول العربية التي تعمل فيها شركة الاتحاد الوطني.

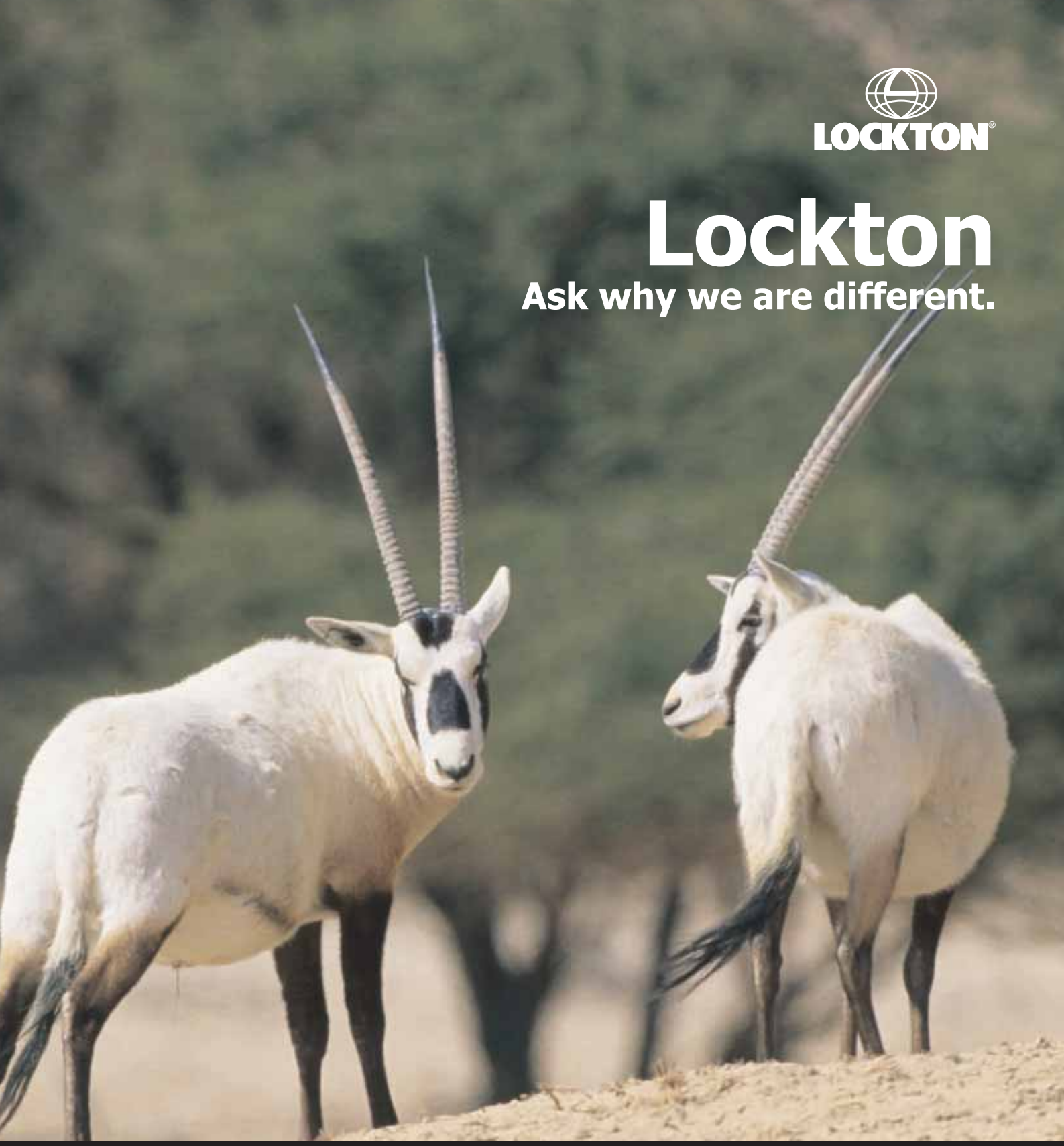
ويرجح ان تعمد الشركة المغربية الى توحيد اسم الشركات التابعة لها في سائر أنحاء العالم ليصبح ساهام للتأمين SAHAM INSURANCE.

ماستر لهانيا عبد الجليل من جامعة سيتي لندن



تسلمت الآنسة **هانيا عباس عبد الجليل** شهادة الماستر MASTER بإدارة المخاطر RISK MANAGEMENT مع تنويه بتفوقها من جامعة سيتي لندن CITY UNIVERSITY LONDON.

والآنسة **هانيا** مسؤولة الاكتتاب في شركة هانوفر ري HANNOVER RE في مقرها الإقليمي في البحرين – مبروك.



Speak to us for all of your reinsurance needs on:

T: +9714 373 8777 W: www.lockton.com E: dubai@lockton.com

Lockton (MENA) Limited, Precinct Building 2, 2nd Floor, DIFC, PO Box 506794, Dubai, UAE.

Lockton (MENA) Ltd is authorised and regulated by the Dubai Financial Services Authority.

بسام حسين (الدوحة للتأمين):

شركة الإعادة الجديدة MENA RE تنطلق من دبي DIFC قريباً

القطاعات الاقتصادية في قطر لم تتأثر بتراجع أسعار النفط

بسام حسين الرئيس التنفيذي لشركة الدوحة للتأمين DOHA INSURANCE القطرية عرض في حديث صحفي الى جريدة GULF TIMES المشاريع والإنجازات التي حققتها الشركة، أو انها في صدد تحقيقها، وأهمها تأسيس شركة إعادة تأمين تحمل اسم (الشرق الأوسط وشمال افريقيا لإعادة التأمين MENA RE) وتسجيلها كشركة اقليمية في مركز دبي المالي العالمي DIFC. وقال **بسام حسين** «نملك حالياً ١٠٠ بالمئة من أسهم الشركة الجديدة ولو تبين لنا في ما بعد ان للشركة مصلحة بضم شركاء استراتيجيين في قاعدة المساهمين، لفعلنا ذلك».

أضاف **حسين** «ان معاملات تسجيل الشركة في مركز دبي المالي العالمي DIFC قطعت أشواطاً ونحن في صدد تلبية الشروط النهائية لإطلاق عملها في المركز المشار اليه».

من جهة أخرى، أشار **حسين** الى ان للدوحة

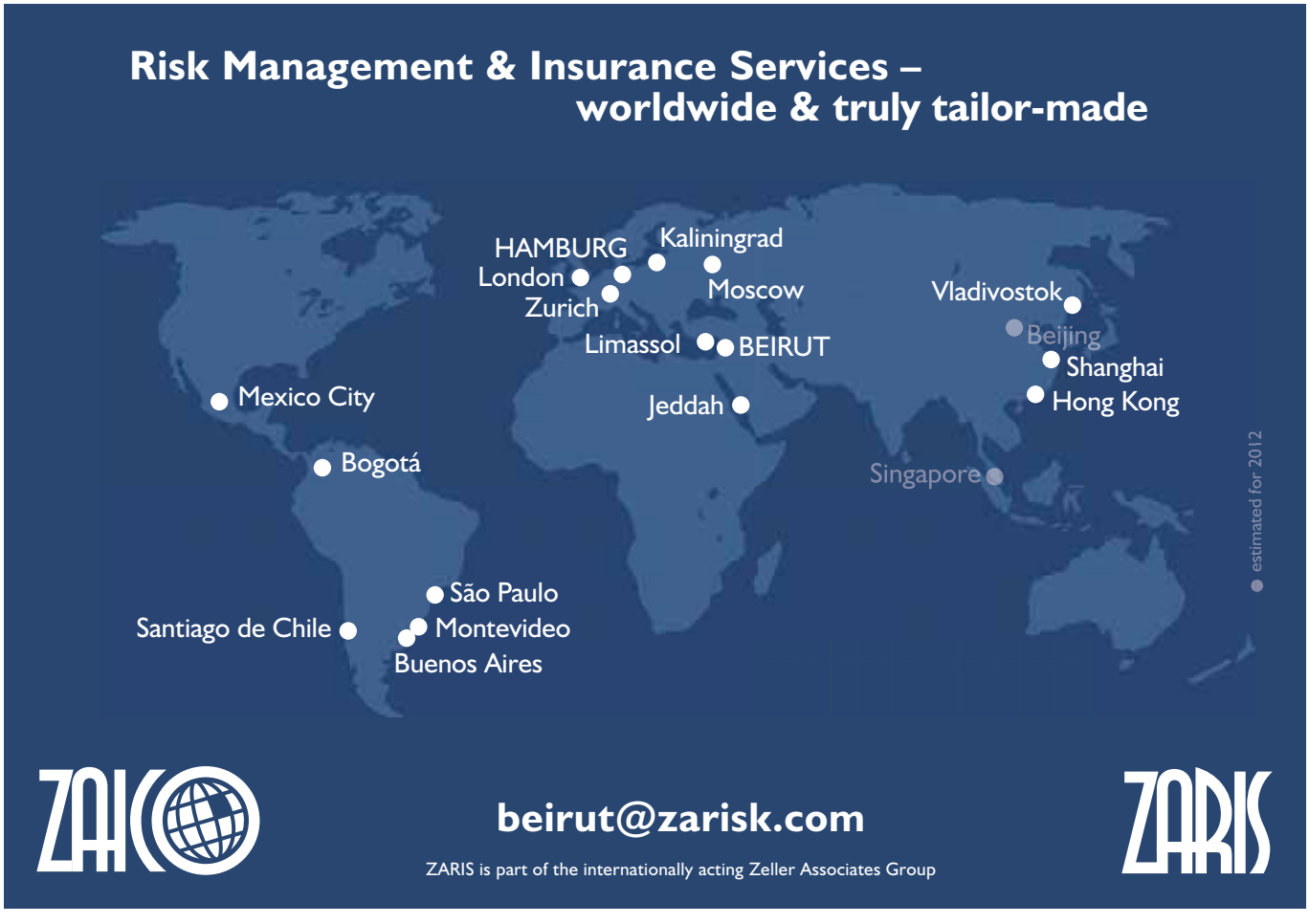
شركاتنا الشقيقة في الأردن واليمن تحقق نتائج رائعة

للتأمين حصة راجحة في الشركة اليمنية القطرية للتأمين في اليمن وان المشرفين على الشركة هناك هم مجموعة من الضامنين المحترفين. وقد حققت الشركة هناك العام الماضي مردوداً نسبته ٢٠ بالمئة من أموالها الخاصة. كما استحوذت الشركة على ٥ بالمئة من شركة فرست انشورنس FIRST INSURANCE في الأردن، وهي من بين الشركات التي باتت تتصدر السوق الأردنية.



أما عن النتائج في قطر فقال **بسام حسين** انها جيدة جداً، وان القطاعات الاقتصادية ومن بينها قطاع التأمين، لم تلمس حتى الآن أي عامل سلبي جراء تراجع أسعار النفط والغاز في العالم. وان حكومة قطر ماضية على قدم وساق في تنفيذ المشاريع العمرانية الضخمة وكأن شيئاً لم يتغير في مستوى وارداتها.

إلا أنه أضاف «ان العوائد الاستثمارية يمكن ان تتراجع على نحو دراماتيكي في حال استمرت الأزمة طويلاً وأدت الى تراجع الاستثمار وعوائده في العالم، ولذا علينا التزام الحذر عند توظيف أموالنا في البورصات وأسواق المال».



24-Hour Assistance
لخدمتك على مدار الساعة
1219

آروب للتأمين

السجل التجاري ٣٢٨٧ | الرقم المالي ٤٩٤ | شركة مساهمة بسجل هيئات الضمان تحت الرقم ١٥٣ تاريخ ١٩٧٤/٧/٣٠ وخاضعة لأحكام قانون تنظيم هيئات الضمان.

توقيع يستحقّ كل الثّقة
كلمتنا كلمة.®

مجانا، تأمين إلزامي
سنوي للسيارة ضد
الأضرار الحسدية

١

تأمين على الحياة
يغطي رصيد البطاقة
المستحق

٢



٣

حسم خاص على
بوالص التأمين

٤

نقاط/أميال مضاعفة
لدى آروب للتأمين

VISA

قدّم طلبك عبر
WWW.AROPE.COM

كلمتنا كلمة.®

آروب للتأمين ش.م.ل. رأس المال ٤٣,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. مدفوع بكامله | الزلقا . شارع ميشال المر . مبنى آروب
ص.ب. ٥٦٨٦ – ١٣ بيروت . لبنان | هاتف ٩٦١ ١ ٧٥٩٩٩٩ | فاكس ٩٦١ ١ ٣٤٤٠١٢ | www.arope.com | arope@arope.com

مجموعة بنك لبنان والمهجر

مجموعة عاشور اشترت الأمان تكافل بنحو ٣,٥ ملايين دولار



وسام عاشور
مجموعة عاشور



احمد صباغ
التأمين الإسلامية

استحوذت مجموعة عاشور برئاسة **وسام عاشور** على كامل أسهم شركة الأمان تكافل للتأمين ATI التي كانت تملكها شركة التأمين الإسلامية الأردنية والبنك الإسلامي الأردني.

وقع الاتفاقية رئيس مجموعة عاشور السيد **وسام عاشور** ونائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي للبنك الإسلامي **موسى شحاده** والمدير العام لشركة التأمين الإسلامية **احمد صباغ**.

بلغت قيمة الصفقة نحو ٣,٥ ملايين دولار أميركي.

تجدر الإشارة الى ان لمجموعة عاشور شركات عقارية وفنادق ومؤسسات تجارية وقد يبلغ حجم أعمال المجموعة التأمينية CAPTIVE BUSINESS نحو ١,٥ مليون دولار أميركي.

انتخاب ٤ أعضاء ورئيس جديد لجمعية شركات الضمان ACAL

تنتهي آخر شهر آذار (مارس) الحالي ولاية أربعة من أعضاء مجلس إدارة جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL وهم:

– شركة كابيتال CAPITAL ممثلة بـ**أسعد ميرزا**، وهو الرئيس الحالي للجمعية.
– أمانة AMANA ممثلها **جورج سالم**.
– كمبرلند CUMBERLAND ممثلة بـ**الياس خوري**.
– اسوريكس ASSUREX ممثلة بـ**أدوار طرابلسي**.

وسوف تدعى الجمعية العمومية لشركات التأمين لانتخاب أربعة أعضاء يحلون مكان الأعضاء المنتهية ولايتهم بمن فيهم رئيس الجمعية.

ويتردّد بأن اتصالات تجري لتأمين لائحة أو لائحتين. والمرشحون لمنصب الرئيس هم:

١) **ايلي نسناس** AXA MIDDLE EAST.
٢) **مكس زكار** COMMERCIAL وهو أحد أعضاء المجلس الحالي للجمعية. ما يعني انه ليس مضطراً للترشح لعضوية المجلس.
٣) **ايلي طربيه** (CLA) وهو أحد أعضاء المجلس الحالي للجمعية.
٤) **جورج سالم** أمانة (AMANA) (لم يقرر بعد).

سر تأميني

● تسربت معلومات تفيد بأن لجنة مراقبة هيئات الضمان طالبت بعض شركات التأمين برفع احتياطاتها الفنية ومضاعفتها بعشرات مليارات الليرات اللبنانية كي تتمكن من مواجهة التزاماتها حيال المضمونين المتعاقدين معها.

آ.اي.جي AIG اول شركة تأمين اميركية تفتتح فروعاً لها في المدن الرئيسية في سلطنة عمان



أحمد المعمري
هيئة سوق المال – عمان



هلا حيدر
AIG

لعلها المرة الأولى التي تتخذ فيها شركة تأمين أميركية أكثر من مركز واحد في الدول العربية.

فقد أعلنت شركة آ.اي.جي AIG الأميركية انها افتتحت ٤ فروع جديدة في سلطنة عمان وذلك بعد ان استحصلت على موافقة مسبقة من هيئة سوق المال (وهي الهيئة المشرفة على التأمين في السلطنة) وتقع الفروع الجديدة في كل من مدينة نزوى، وعبرى وصلالة وصور.

وذكرت الشركة انه مضى على دخولها سوق التأمين في سلطنة عمان ١٤ سنة وهي تتوسم خيراً في مستقبل التأمين في السلطنة. وتريد ان تدعم وجودها هناك وتكون قريبة من المتعاقدين معها في المدن الرئيسية في السلطنة. وأكدت آ.اي.جي AIG حرصها على تأهيل المواطنين العمانيين وتدريبهم ليأخذوا أمكنتهم ويلعبوا دوراً فاعلاً في تسيير شركات التأمين في السلطنة. وقد رحب **أحمد المعمري** المدير العام لهيئة سوق المال في السلطنة بالخطوة التي اتخذتها الشركة وقال «ان من شأن هذه الفروع ان تعزّز المنافسة بين الشركات على استقطاب الزبائن وذلك من خلال تقديم خدمات نوعية».

يذكر ان رئيسة قسم المبيعات في منطقة الشرق الاوسط في AIG هي السيدة **هلا حيدر**.

المخيم السنوي لـ«الأهلية للتأمين»



أقامت الشركة الأهلية للتأمين – البحرين مخيمها السنوي وذلك في إطار تعزيز روح الأسرة الواحدة وزيادة مساحة التواصل الاجتماعي بين جميع موظفيها وعائلاتهم، وذلك في منطقة الصخير كعربون شكر وتقدير للموظفين على جهودهم المخلصة والمتميزة وعملهم الدؤوب خلال العام الماضي.



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 | 920020252 966+

انطوني خوام: Security Insurance the Friendly Insurance company

هذا هو هدف خطة التحول الخاصة بشركتنا



أنطوني خوام، مساعد الرئيس التنفيذي في شركة سيكوريتي للتأمين، يكشف لمراسلنا خطة التحول التي قام بتصميمها مع فريق عمله ويجري تنفيذها حالياً.

تم تصميم خطة التحول حول ابعاد ثلاثة:

❋ العمليات / Operations **❋ الشؤون المالية** / Financials **❋ النمو** / Growth

ومن بين الحلول الأخرى التي لجأت اليها شركة سيكوريتي للتأمين هي الاستعانة بمصادر خارجية لوظائف ليست من جوهر اعمالها مما سيمكن الشركة من التركيز على افضل ما هي قادرة على تنفيذه. على سبيل المثال، عهدت مسؤولية حل حوادث الإستشفاء إلى شركة NEXT CARE ، أما تحصيل الأقساط فقد عهدت به الى شركة متخصصة COLLECT، وسيتم التعامل ايضاً مع الأقساط المستحقة من خلال إمكانية توطينها في أي من مصارف العملاء.

تجد في السيد أنطوني خوام وفريقه حماساً لخطتهم الطموحة، لا سيما أنهم بدأوا يلمسون نتائجها الحسنة.

في ما يلي حوارنا الكامل مع السيد أنطوني خوام:

■ وصلتنا معلومات من سوق التأمين ان شركة سيكوريتي للتأمين تخضع لعملية تغيير. هل يمكن توضيح هذا الامر؟

– منذ نشأتي وانا اشاهد والدي وفريق عمله يعملون على انماء شركة سيكوريتي للتأمين فكان لهذا الامر الاثر البالغ في تشكيل الرغبة عندي لبناء وتطوير الشركة لتكون مؤسسة مرموقة، شركة يكون لها تأثير كبير على الاقتصاد والمجتمع.

وعلى هذا النحو، فإن جميع الخطوات التي اتخذتها في الحياة حتى الآن كانت لإعداد نفسي لتحويل هذه الشركة إلى مؤسسة بحسب معايير عالمية ابتغيها:

❋ شهادتي الجامعية، اختصاص الرياضيات، والتي حصلت عليها من الجامعة الأميركية في بيروت أعطتني المهارات التحليلية اللازمة لقيادة الشركة.

❋ تجربتي العملية كمستشار في شركة «بوز أند كومباني» (Booz and Company) مكنتني من كسب خبرة واسعة في عالم الخدمات المالية و صناعة التأمين في الشرق الأوسط.

❋ تحصيل شهادة الـ MBA من جامعة INSEAD سمحت لي ان التقي أناساً اذكياء جدا ومن خلال تعاملي معهم كسبت الكثير على المستوى الشخصي والمهني.

بعد تخرجي وحصولي على شهادة الـ MBA التحقت مباشرة بسيكوريتي للتأمين وقضيت وقتا مع فريق العمل لفهم كيفية تحويل هذه الشركة الى مؤسسة نطمح لبنائها: المحصلة النهائية كانت خطة التحول التي نقوم حالياً بتنفيذها.

■ هل بإمكانكم اعطاؤنا المزيد من التفاصيل حول هذه الخطة؟

– لا يكفي أن نفهم بالضبط ما هي المشاكل الخاصة بشركتنا لكي يضع المسؤول خطة التحول. تحتاج أيضا إلى تحديد رؤية الشركة والمبادئ التي تقف عليها لأن هذا سيساعد الفريق على تحديد المبادرات التي سوف توجه الشركة نحو الاتجاه المنشود، و سَيعطي فريق العمل هدفاً ومعنى اكبر لعمله، و هذا مصدر كبير للسعادة والاندفاع.

فما هي رؤيتنا ومبرر وجودنا؟ لدينا فرصة لنكون في قطاع حيث يأتي الناس إليك عندما يحتاجون الى المساعدة (مساعدة مهمة في بعض الأحيان)، وهذا الأمر هو ذات قيمة كبيرة، يعطيك اولاً الفرصة لتحسين حياة الناس، وثانياً يمكنك تقديم الدعم لهم وكسب ثقتهم كما يفعل الصديق.

في ضوء هذه الحقائق ارتأينا ان مبرر وجودنا هو انه يجب أن نكون شركة التأمين الصديقة التي تطور وتجعل حياة العملاء وموظفيها أسهل.

To be the friendly insurance company who improves and makes the lives of its clients and employees easier.

ونحن مؤمنون اننا قادرون على لعب هذا الدور بجدارة وبطريقة ودية، وهذا ما سيميزنا عن غيرنا. بالطبع علينا ان نكون على قدر كلامنا وحديثنا، ولذلك قمنا بهندسة خطة التحول التي تتمحور حول ثلاثة أبعاد او ثلاث مبادرات:

❋ العمليات / Operations

❋ الشؤون المالية/ Financials

❋ النمو Growth

■ ماذا يمكنك ان تقول لنا عن التغييرات في العمليات Operations**؟**

– عندما قمنا بتصميم خطتنا الجديدة كان لدينا أربعة أهداف.

الهدف الأول هو الحد من النفقات التشغيلية (OPEX). إن نفقاتنا وفقا لحجمنا، هي حوالى ٣٠٪ فوق متوسط القطاع، لذا يجب الحد من تخمة التوظيف بشكل رئيسي إذ تبين لنا اننا نوظف شخصاً لكل ٣٠٠،٠٠٠ دولار اقساطاً، في حين أن صناعة التأمين في لبنان هي أكثر كفاءة مما نحن عليه، إذ يعمل موظف واحد لكل ٤٥٠،٠٠٠ دولار اقساط تأمين. على هذا النحو، درسنا «كمية العمل» في كل وظيفة وحددنا بدقة مكامن التخمة، وانشأنا الخدمات المشتركة، ودفعنا صوب التكنولوجيا الذكية لعمل بعض الوظائف (والفضل في هذا يعود لقسم تكنولوجيا المعلومات في الشركة). وجميع هذه المبادرات مكنتنا من تقليل عدد الموظفين ليتطابق مع المعايير المعمول بها في قطاع التأمين. عملنا أيضا على تخفيض مصاريف متحركة Variable Costs لا صلة لها بالموظفين. وعلى سبيل المثال سوف تخفض مصاريف الطباعة لدينا بحدود ٤٠٪.

والهدف الثاني هو جعل العمليات اكثر رشاقة وسرعة من خلال الاستعانة بمصادر خارجية لوظائف ليست أساسية لأعمالنا. على سبيل المثال وقعنا للتو ثلاث اتفاقيات، واحدة مع شركة NEXT CARE لادارة مطالبات الإستشفاء وواحدة مع شركة COLLECT لتحصيل الاقساط وواحدة مع مصارفنا لتوطين دفعات الأقساط في أي من مصارف عملائنا.

سوف تؤدي الشراكة مع هذه الشركات الى الاستفادة من احجامها وخدماتها، وسوف تُمَكِنُنا من التركيز وتحسين مستوى الخدمة بالنسبة للأعمال الأساسية لدينا.

أما الهدف الثالث فهو جعل المسؤوليات أكثر وضوحا. على سبيل المثال، فصلنا بعض الوظائف عن بعضها البعض مثل مطالبات الحوادث والوظائف القانونية عن غيرها من الإدارات الأخرى واوجدنا لها إدارة مستقلة داخل الشركة. سوف تقلل هذه المبادرات من تضارب في المصالح وتساعد رؤساءالدوائر على التركيز على التنمية والنتائج الفنية.

أخيراً، الهدف الرابع وهو انتظام حوافز الموظفين مع السلوك المطلوب، ولهذا السبب يجري حاليا مراجعة وتعريف مؤشرات الأداء الرئيسية Key Performance Indicators لكي تتناسب مع الحوافز.

■ ماذا عن تغييرات الشؤون المالية؟

– لن نتطرّق الى رأس مال شركتنا البالغ ١٥ مليون دولار والذي هو من أكبر رساميل شركات التأمين

العاملة في لبنان، ولكن عملنا يتلخص في تحسين السيولة لأنه متى حصل هذا الامر سوف:

١) نحسن وضعنا في التوظيفات الفنية Admitted Assets.

٢) تنظيم علاقتنا مع «مقدم الخدمة»، Provider إذ تصبح المدفوعات التي هي في مصلحته أسرع.

كيف سنفعل ذلك؟

- عن طريق تغيير طبيعة ميزانيتنا العمومية (لدينا أكثر من ١٢ مليون دولار عقارات ربما تحتاج إلى إعادة هيكلة واستثمار).
- من خلال إدخال إدارة ديناميكية للمحفظات التي يجري بناؤها وذلك بفضل فريق قسم تكنولوجيا المعلومات في الشركة، والعمل على بناء غرفة البيانات Data Room التي ستمكننا من مراقبة فنية وتقنية فورية وحية.
- من خلال إدخال نماذج مباشرة لدفع الأقساط (مثل الفواتير الإلكترونية والتوطين المصرفي) مما يسرع التحصيل.
- عن طريق تحسين والاستفادة المثلى من برامج إعادة التأمين لدينا.
- عن طريق خفض التكاليف.
- عن طريق تعزيز النمو.

■ **بما انك تتكلم عن النمو، ما هو هدفك؟**

– كل ما تم الحديث عنه هو الجزء الاقتصادي من التغيير (الجزء الجاف نوعا ما، القاسي). ولكن الجزء الأكثر أهمية ومتعة في التغيير هو الجزء العاطفي، لأن هذا هو ما سوف يرتب تغييراً في الهوية الثقافية والعلامة التجارية للشركة ويمكننا من تقديم خدمة متميزة وتحقيق النمو المربح الكبير. وهناك الكثير من المشاريع ذات صلة موضوعة على سكة الانطلاق، وعلى سبيل المثال لا الحصر:

- تحسين مستويات الخدمة في المطالبات
- تحسين اصدار البوالص
- نشر الثقافة الصديقة
- تعزيز حوافزالوسطاء
- تنزيل تطبيقات الكترونية لمطالبات الحوادث (MOBILE APPLICATION)،
- نشر البوالص الكترونياً مما يمكن الوسطاء والعملاء من رؤية البوالص الخاصة بهم على الانترنت،
- إنشاء هويتنا وعلامتنا التجارية بما يتماشى مع رؤية ومبادئ الشركة.
- تعزيز وجودنا خارج لبنان من خلال ISA (شركة شقيقة) التي هي موجودة في أكثر من ١٥ بلداً في مناطق الشرق الأوسط وافريقيا وتتعامل مع حوالى ثلاثين شركة تأمين.

وختاماً، فقد كان عام ٢٠١٤ عاما مربحا لـ «سيكوريتي للتأمين». وعليه فإن سنة ٢٠١٥ ستكون منصة إنطلاق لنمو مربح ذات حجم أكبر مما سيمكننا من العبور نحو مستقبل مشرق.■



من اليسار: ناجي الجميّل، نقولا طبراوي، كارين زيدان، انطوني خوّام، سيلفيا الصايغ، داني فرح، جوزف خوّام، غسان مراد، غايا خيرالله، باسكال سماحة، كابي أبو رجيلي، لمى شاكر وعصام عرموني



C&GI
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



سامر كنج
BURUJ



ابراهيم الريّس
BKIC/ GIG



أيمن عزاره
ALLIANCE – الامارات



عماد الحجة
المتحدة للتأمين – الأردن

أقساطها المكتتبة ترتفع الى ٣٧٩,٣ مليوناً
١٧,٦ مليون ريال صافي ربح «بروج» للعام ٢٠١٤

أعلنت شركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ النتائج المالية للسنة المنتهية في ٣١/١٢/٢٠١٤ وجاء فيها:

بلوغ صافي الربح بعد الزكاة ١٧,٦٦٥,٤٣٧ ريالاً، مقابل ٥,٠٣٧,٥٣٨ ريالاً للعام السابق وذلك بإرتفاع قدره ٢٥٠,٦٧ في المئة ووصلت ربحية السهم الى ١,٣٦ ريال مقابل ٠,٣٩ ريال للعام السابق.

كما بلغ فائض عمليات التأمين مخصوماً منها عائد استثمارات حملة الوثائق (نتائج العمليات التشغيلية) ١٦,٢٩٩,٢٦٢ ريالاً، مقابل ٦,١٦٢,٣٦٨ ريالاً للعام السابق وذلك بإرتفاع قدره ١٦٤,٥٠ في المئة.

وبلغ إجمالي أقساط التأمين المكتتبة (GWP) خلال العام ٣٧٩,٣٠١,١٩٦ ريالاً، مقابل ٢٧٩,٢٨٣,٨٠٥ ريالاً للعام السابق، وذلك بإرتفاع قدره ٣٥,٨١ في المئة. وبلغ صافي أقساط التأمين المكتتبة (NWP) خلال العام ٣٢٥,٠٦٣,٤٠٣ ريالاً، مقابل ١٩٨,٧٣٧,٥٣٠ ريالاً للعام السابق وذلك بإرتفاع قدره ٦٣,٥٦ في المئة.

ووصل صافي المطالبات المحتملة خلال العام الى ١٩٧,٩٣٤,٧٨٨ ريالاً، مقابل ١١٨,٤٩٤,٩١٥ ريالاً للعام السابق.

وبلغ صافي أرباح إستثمارات عمليات التأمين خلال العام ٦,٢١٣,٢٩٠ ريالاً مقابل ١,١٦٩,٠٣٢ ريالاً للعام السابق وذلك بإرتفاع قدره ٤٣١,٤٩ في المئة. وبلغ صافي أرباح استثمارات عمليات المساهمين خلال العام ١,٩٦٢,٩٧٤ ريالاً، مقابل ٣,٠٣٥,٩٨٢ ريالاً للعام السابق وذلك بإنخفاض قدره ٣٥,٣٤ في المئة.

والجدير بالذكر ان العضو المنتدب هو الاستاذ **خالد سعود الحسن** ومدير عام الشركة هو الاستاذ **سامر كنج**.

توصية بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ٣٥ في المئة
٤,٢ ملايين دينار أرباح «البحرينية الكويتية للتأمين» بنمو ١٥ في المئة

بلغت الأرباح الصافية للشركة البحرينية الكويتية للتأمين BKIC/ GIG ٤,٢ ملايين دينار بحريني بزيادة ١٥ في المئة عن العام السابق. وتجاوزت أصولها للمرة الأولى المئة مليون دينار حيث بلغت ١٠٤,٨ ملايين دينار (٩٧ مليوناً في عام ٢٠١٣) كما ارتفعت حقوق المساهمين من ٣٣ مليون دينار في ٢٠١٣ الى ٣٥ مليوناً في ٢٠١٤.

وبيّن رئيس مجلس إدارة الشركة **مراد علي مراد** ان نتائج الشهور الثلاثة المنتهية في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤ بالمقارنة مع الفترة نفسها من ٢٠١٣ ارتفع صافي الدخل من الأقساط والعمولات من ٣,٥ ملايين دينار الى ٣,٦ ملايين وبلغ صافي الربح المحقق خلال الفترة ٥٣٦ ألف دينار.

بدوره قال الرئيس التنفيذي للشركة **ابراهيم الريّس** «استطاعت الشركة خلال العام تحقيق زيادة في أقساطها الإجمالية بنسبة ٤ في المئة، حيث بلغت الأقساط في نهاية العام ٣٩,٨ مليون دينار».

أضاف: «أطلقت الشركة خلال العام الماضي موقعها الإلكتروني بحلته الجديدة ويحتوي على معلومات كاملة عن المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة، ويمكّن العملاء من شراء وثائق التأمينات الشخصية كتأمين السيارات والبيوت وتأمين السفر مباشرة من الموقع. كما قامت الشركة أيضاً بتوقيع عقد شراكة مع شركة طيران الخليج يحصل من خلالها أعضاء الفالكون فلاير على الأميال الإضافية عند شراء وثائق التأمينات الشخصية. وقد قامت الشركة أيضاً بتقديم بعض المنتجات الجديدة في تأمين السيارات توفر للعملاء العديد من الخيارات في ما يتعلق بالمزايا التي يرغبون بالحصول عليها». وأكد **الريّس** ان مؤسسة AM BEST بعد مراجعتها أعمال الشركة في الربع الثالث من عام ٢٠١٤ أكدت التصنيف الإئتماني للشركة عند (A-). وقرّر مجلس إدارة «البحرينية الكويتية للتأمين» رفع توصية الى الجمعية العامة العادية بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة ٣٥ في المئة من رأس المال المدفوع البالغ ٧,١٥٠ ملايين دينار أي ما يعادل ٣٥ فلساً للسهم الواحد.

أرباح «اللاينس للتأمين» الى ٤٨ مليون درهم في ٢٠١٤

وصلت الأرباح الصافية لشركة اللاينس للتأمين ALLIANCE – الاماراتية خلال العام الماضي الى ٤٨ مليون درهم بنسبة نمو ٨,٥ في المئة، مقارنة مع أرباح بقيمة ٤٤,٢ مليون درهم خلال العام ٢٠١٣.

وبحسب النتائج المالية التي أعلنتها الشركة بلغ إجمالي الإيرادات نحو ٣٢٠,٧ مليون درهم، ارتفاعاً من ٣٠٧,٥ ملايين درهم خلال ٢٠١٣، فيما ارتفعت حصة السهم الواحد من الأرباح الى ٤٨,١٣ درهماً من ٤٤,٢٦ درهماً، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين نحو ٤٢١,٥ مليون درهم من ٣٩٣ مليون درهم.

يذكر ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **أيمن عزاره**.

نتائج المتحدة وانجازاتها تؤكد ملاءتها وقدرتها على الإيفاء بالتزاماتها
عماد الحجة: ١,٨ مليون دينار أرباحها في ٢٠١٤ بنمو ٣٨٪

أعلن المدير العام للشركة المتحدة للتأمين في الأردن **عماد الحجة** عن استمرار التطوير والنجاح على مدى ٤٢ عاماً منذ تاريخ تأسيس الشركة وحتى نهاية عام ٢٠١٤ معدداً انجازاتها كالآتي: تحقيق ارباح اجمالية بقيمة ١,٨ مليون دينار أردني أي ما يعادل زيادة في الأرباح الإجمالية للشركة بنسبة ٣٨ في المئة عن العام السابق، تحقيق نمو في الأقساط المكتتبة بنسبة ١٨ في المئة عن العام السابق حيث بلغت الأقساط المكتتبة في عام ٢٠١٤ مبلغ ٢١,٦ مليون دينار أردني، زيادة قيمة الموجودات بنسبة ١٨ في المئة، حيث بلغت موجوداتها في عام ٢٠١٤ ما قيمته ٣٤,٨ مليون دينار، الى الانتهاء من تشييد المبنى الجديد للشركة.

وأكد **الحجة** ان جميع النتائج والإنجازات أعلاه تؤكد على ملاءة الشركة المالية وقدرتها على الإيفاء بجميع التزاماتها تجاه المؤمنين والمستفيدين والمساهمين وأعضاء مجلس الإدارة، كما ان الشركة قامت بوضع خطة لتطوير وضعها التنافسي في القطاع خلال عام ٢٠١٥ والاستمرار في نجاحاتها على مدار الأعوام القادمة.

شركة بيت التأمين
وسطاء تأمين وإعادة تأمين

Insurance House Co.
Insurance & Reinsurance Broker



Commitment to Partnership

Mastering Achievements

Riyadh (Head Office):
P.O. Box 285685 Riyadh 11323
Tel. : +966 11 466 1096
Fax.: +966 11 466 1091

Khobar:
Tel. : +966 13 849 5999
Fax.: +966 13 849 3999

Jeddah:
Tel. : +966 12 614 4690
Fax.: +966 12 614 4691

www.ihc.com.sa

info@ihc.com.sa



فرقد الصانع
GIG



خالد الحسن
GIG



د. علي الوزني
FIRST – الأردن



بسام جلميران
الوثبة الوطنية



جهاد فيتروني
AMAN



فادي الخطيب
الأهلية

مجموعة الخليج للتأمين (GIG) :
نسب نمو لافتة على المستويات كافة والأقساط المكتتبة ٥٨٨ مليون دولار أميركي

أعرب **فرقد الصانع** رئيس مجلس ادارة مجموعة الخليج للتأمين GULF INSURANCE GROUP (GIG) عن ارتياحه للنتائج التي حققتها المجموعة خلال العام ٢٠١٤.

وقال «تظهر النتائج ان المجموعة حققت نسب نمو جيدة جداً على المستويات كافة، وهذا الواقع يؤكد صوابية الاستراتيجية التي رسمتها المجموعة لنفسها، والتي جعلت منها كبرى المجموعات الإقليمية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا». وتظهر الميزانية الموحدة للمجموعة انها حققت النتائج الآتية:

– ارتفعت الأقساط المكتتبة الى ٥٩٢,٧ مليون دولار أميركي بزيادة ١١ بالمئة عما كانت عليه سنة ٢٠١٣.

– ارتفعت حقوق المساهمين EQUITY الى ٢٨٧,٤ مليون دولار أميركي بزيادة ٧,٢ بالمئة عما كانت عليه العام ٢٠١٣.

– ارتفعت أصول الشركة ASSETS الى ١,٢ مليار دولار أميركي.

أما الأرباح التي حققتها المجموعة فقد بلغت ٤١ مليون دولار أميركي بزيادة ١٧,٦ في المئة عما كانت عليه سنة ٢٠١٣.

بدوره أشاد **خالد الحسن** الرئيس التنفيذي بالنتائج التي حققتها الشركات التابعة والشقيقة مجتمعة. وقال «ان المجموعة تتابع توسعها الجغرافي وقد أسسنا شركة تأمين جديدة في الجزائر بمشاركة مؤسسات وطنية وبرأسمال قدره ١٢,٧ مليون دولار أميركي. وحصة مجموعتنا من الشركة الجزائرية الخليجية ٤٢,٥ بالمئة وهي تعدّ لمباشرة أعمالها منتصف هذا العام».

نذكر ان لمجموعة (GIG) شركات تابعة وشقيقة في كل من المملكة العربية السعودية، الاردن، لبنان، سوريا، مصر، العراق، البحرين والإمارات العربية المتحدة بالإضافة الى شركة الخليج للتأمين GULF INSURANCE CO التي تحتل بالمرتبة الأولى في دولة الكويت.

أقساطها بلغت ٤٢٧ مليون درهم
١٠٩ ملايين درهم أرباح «الوثبة للتأمين» في ٢٠١٤

أوصى مجلس إدارة شركة الوثبة الوطنية للتأمين بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ١٥ في المئة على المساهمين، بما يعادل ٣١ مليون درهم.

وأظهرت البيانات المالية بلوغ صافي الأرباح الصافية خلال العام الماضي نحو ١٠٩ ملايين درهم. والأقساط المكتتبة بنحو ٤٢٧ مليوناً من ٤٠٤ ملايين درهم، والأرباح من العمليات التشغيلية نحو ١٧,٥ مليون درهم.

يشار الى ان الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد **بسام جلميران**.

١,٤ مليون دينار صافي ربح «الأولى للتأمين» بزيادة ٦١٪

ارتفعت الأقساط المكتتبة للشركة الأولى للتأمين FIRST – الأردن خلال العام ٢٠١٤ بنسبة ١٥,٥ في المئة عن العام ٢٠١٣ حيث بلغت ٢٥,٨٧ مليون دينار أردني (٣٦,٥ مليون دولار أميركي).

وبلغ صافي الربح بعد الضريبة ١,٤ مليون دينار، مقارنة مع ٨٤٣ ألف دينار لسنة ٢٠١٣ بزيادة مقدارها ٦١ في المئة عن العام السابق.

وتمكنت الشركة من الحفاظ على متانة مركزها المالي والذي تدعمه مؤشرات مالية مهمة منها: نسبة السيولة العالية حيث بلغ مجموع النقد والودائع لدى البنوك مبلغ ٢٤,٢ مليون دينار أي ما نسبته ٥٩,٢ في المئة من مجموع الموجودات والتي بلغت ٤١ مليون دينار، ونسبة هامش الملاءة حيث بلغ ٤٦٩ في المئة علماً بأن الحد الأدنى القانوني ١٥٠ في المئة، كما تمكنت الشركة من بناء مخصصات فنية صافية بلغت ٩,١ دينار مما يمنح عملاء الشركة ومساهميها الثقة بقدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها. كما أوصى مجلس الإدارة الى الهيئة العامة للشركة بتدوير الأرباح وذلك لتدعيم المركز المالي للشركة.

يذكر ان عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة هو **الدكتور علي الوزني**.

٢,٢ مليون درهم أرباح «أمان» بعد الخسارة

تحولت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين «أمان» AMAN بعدما تسلم إدارتها التنفيذية **جهاد فيتروني**، الى الربحية خلال العام الماضي بقيمة ٢,٢ مليون درهم من الخسارة في ٢٠١٣ بقيمة ٥٢,٨ مليون درهم.

وبحسب بيانات الشركة بلغ إجمالي الإيرادات خلال العام الماضي ٥٩٤,٣ مليون درهم من ٥٠٣,٥ ملايين درهم، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين ١٣٤,٢ مليون درهم من ١٢٨,٧ مليون درهم.

١,٧ مليون دينار أرباح الأهلية للتأمين للعام ٢٠١٤
فادي الخطيب: إدارة الأخطار المكتتبة وفق أعلى المعايير الدولية

أعلن المدير العام للشركة الأهلية للتأمين **فادي الخطيب** عن تحقيقها نهاية ٢٠١٤ ارباحاً صافية بلغت ١,٦٩٦,٠٠٣ دنانير بحرينية، وحققت عمليات التأمين خلال ٢٠١٤ أرباحاً بلغت ١,٢١٥,١٧٥ ديناراً مقارنة مع أرباح بلغت ٨٤٧,٣٩٥ ديناراً العام الماضي وبزيادة قدرها ٣٦٧,٧٨٠ ديناراً (بنسبة ٤٣ في المئة) وذلك نتيجة السياسة المتبعة في خفض تكاليف الأخطار التأمينية عبر إدارة الأخطار المكتتبة بشكل أفضل وفق أعلى معايير التأمين الدولية، أما إجمالي الأقساط فبلغ ١٠,٧٨١,٣٨٧ ديناراً مقارنة مع ١١,٤٠٩,٢٥٨ ديناراً للفترة نفسها من العام الماضي. كما زاد صافي الأقساط المكتتبة لتصل الى ٥,١٦٧,٣٧٧ ديناراً بنهاية ٢٠١٤ مقارنة مع ٤,٨١٤,٧٠٨ دنانير العام الماضي مسجلة نمواً وقدره ٧,٣ في المئة.

الوسطاء السعوديون
SAUDI BROKERS

وســـطاء تـــأمـــين وإعـــادة تـــأمـــين
Insurance & Reinsurance Brokers

Always there for you



Head Office: Al-Khobar
1583, Al Khobar 31952

Eastern Province
1583, Al Khobar 31952
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

مجلس الإدارة أوصى بتوزيع ٥ في المئة أرباحاً نقدية من رأس المال
١٥,٦ مليون دولار أميركي صافي أرباح «أريج» في ٢٠١٤



ياسر البحارنة
ARIG

حققت شركة «أريج» ARIG أرباحاً صافية بلغت ١٥,٦ مليون دولار أميركي بنهاية ٢٠١٤، في حين سجلت شركتها التابعة في إعادة التأمين الإسلامي، تكافل ري، خسارة بلغت ٤,٩ ملايين دولار مقارنة مع ٤,٤ ملايين دولار للعام ٢٠١٣.

وارتفعت الأقساط الإجمالية المكتتبة الموحدة بنسبة ٢٠ في المئة لتصل إلى ٣١٥,٣ مليون دولار خلال الفترة المشمولة بالتقرير (٢٠١٣: ٢٦٢,٠ مليون دولار)، في حين إرتفعت الأقساط الصافية المكتتبة ٦ في المئة لتصل إلى ٢٦٠,٤ مليون دولار. وسجلت الأقساط التقليدية ما يوازي ٩٤ في المئة من أقساط المجموعة، في حين ساهمت تكافل ري بـ ٦ في المئة في ٢٠١٤.

وارتفعت حقوق المساهمين بأريج لتصل إلى ٢٦٤,٥ مليون دولار بنهاية السنة (نهاية ٢٠١٣: ٢٤٩,٢ مليون دولار) وبلغت القيمة الدفترية للسهم الواحد ١,٣٤ دولار (نهاية ٢٠١٣: ١,٢٦ دولار).

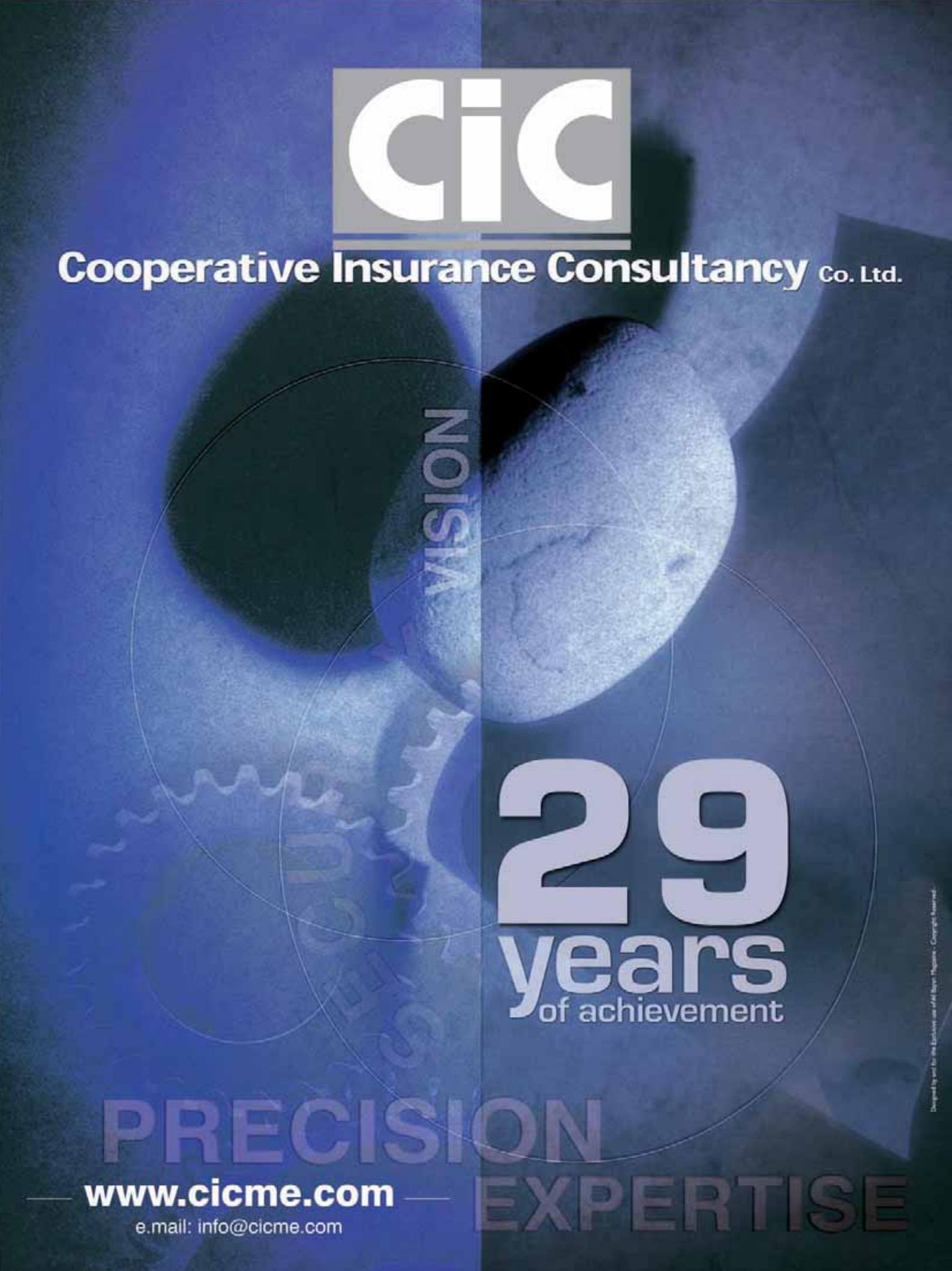
وقد أوصى مجلس إدارة أريج بتوزيع أرباح نقدية تبلغ ٥ في المئة من رأس مال الشركة المدفوع، أو ٥ سنتات للسهم الواحد. ويظل توزيع الأرباح خاضعاً لموافقة مصرف البحرين المركزي وإعتماد المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوي للشركة الذي سيعقد في ٢٣ آذار (مارس) الجاري ٢٠١٥.

وأشار الرئيس التنفيذي لـ «أريج» **ياسر البحارنة**، في تعليقه على النتائج الى «إن غالبية محفظة إعادة التأمين في أريج أدت أداءً جيداً في ظل سوق مليئة بالتحديات، حيث شهدنا إنخفاضاً في الأقساط الفنية عاماً بعد عام. وبجانب نتائج الإكتتاب، يسعدنا أيضاً أن تكون نتائج إستثماراتنا صامدة، في ظل نهجنا لإستراتيجية تحمي حقوق مساهمينا. وللأسف، وعلى الرغم من التدابير التي اعتمدناها سابقاً في تكافل ري، فهي لا تزال تشكل عبئاً على أداء المجموعة. ونحن حالياً في صدد مناقشات حثيثة لإيجاد حل للحفاظ على الربحية المستقبلية من مساهماتنا في أعمال إعادة التكافل».

البيانات المالية حتى ٣١ كانون الأول ٢٠١٤ (بملايين الدولارات)

	٢٠١٤	٢٠١٣
إجمالي الأقساط المكتتبة	٣١٥,٣	٢٦٢,٠
صافي الاقساط المكتتبة	٢٦٠,٤	٢٤٦,٣
النتائج الفنية	١٦,١	٢٠,٨
نتائج الإكتتاب	٦,٠	١٣,٤
النسبة المجمعة	٪١٠١,٧	٪٩٧,٨
دخل الإستثمار	٢٠,٥	٢٠,٤
مصاريف التشغيل	٢٨,٧	٢٨,٩
صافي الربح	١٥,٦	١٨,٦
حقوق المساهمين	٢٦٤,٥	٢٤٩,٢
مجموع الموجودات	١,١٠٤,٣	١,٠٥٦,٦
القيمة الدفترية لكل سهم (بالدولار الأميركي)	١,٣٤	١,٢٦




CiC
Cooperative Insurance Consultancy Co. Ltd.
VISION
29
years
of achievement
PRECISION
EXPERTISE
www.cicme.com
e.mail: info@cicme.com

قمة التكافل الدولية التاسعة في لندن

خبراء ناقشوا التحسينات المحتملة في نموذج التكافل الحالي



من اليسار: MAHOMED AKOOB، شكيب أبوزيد، عمر جوده وJAMES BAGSHAWE



CAMERON MURRAY



IQBAL ASARIA



من اليسار: ماجد عقل واحمد الترك



SOHAIL JAFFER



DR. TERRY MASTERS



داوود عبدالله

انعقدت قمة التكافل الدولية التاسعة INTERNATIONAL TAKAFUL SUMMIT (ITS) **احدى أكبر الفعاليات الدولية المختصة بالتكافل وإعادة التكافل الإسلامي في العاصمة البريطانية لندن خلال الفترة بين ١٧ و١٨ شباط (فبراير) ٢٠١٥ وهو من تنظيم شركة أفكار للإستشارات** AFKAR CONSULTING.

وأتت القمة مدعومة بالاهتمام المتزايد في مجال التكافل الخاص بالأعمال التجارية في المملكة المتحدة وكتأكيد للحكومة البريطانية على التزامها ترويج التمويل الإسلامي.

وتميّز الحدث بمشاركة ٢٥٠ شخصاً خبيراً من ٥٢ دولة حول العالم ناقشوا التحسينات المحتملة في نموذج التكافل الحالي، حيث عقد هذا العام تحت عنوان «إعادة النظر في نموذج التكافل: نهج جديد لصناعة إعادة التكافل (RE-THINKING THE TAKAFUL MODEL) بعد أن ظهر العديد من التحديات التي تحتاج الى معالجة من قبل أصحاب الخبرات.

وقد تخلّل القمة حفل عشاء تكريمي للشركات الداعمة والراعية ومن أبرزها شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين – السودان، اللويدز، GENERAL TAKAFUL، AFRICA RE - HANNOVER RE، AON BENFIELD، EGYPTIAN TAKAFUL، MILLIMAN، EGYPTIAN LIFE TAKAFUL COMPANY وغيرها من الشركات.

وقد تم اختيار السيد **صلاح الدين موسى محمد**، رئيس شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين أفضل رئيس تنفيذي تكافلي لعام ٢٠١٤، وذلك تقديراً لخبرته الطويلة في مجال التكافل في العالم وتقديراً للإنجازات التي قام بها وجعل من شركة شيكان أكبر شركة تأمين في السودان ومن بين الأوائل في العالم لا سيّما في مجال التكافل.



من اليمين: فاضل السبيعي، MAHOMED AKOOB وRANVIR SAGGY



من اليمين: DAVID HAWTON وماريو شكر



من اليمين: JAMES BAYSHAWE، RICHARD BISHOP و COLIN GRANT

BARENTS Re
Reinsurance Company

Global Reach, Local Knowledge

4 continents
52 countries

Barents Re through its Unit Barents Risk Management operates and writes in the International Market both Treaty & Facultative Business

Financial Strength Rating
A.M. BEST
A- Excellent

www.barentsre.com

• Panama • Miami • Paris • Beirut



من اليمين: هشام عبد الشكور، مقيم محمد SAFDER JAFFER و



من اليمين: احمد مرسي وحامد محمود صلاح الدين



من اليمين: DUNCAN GARLAND و F.SHUHAIMI



من اليمين: SHAIKH FAIZAL MANJOO، SAFDER JAFFER و PROF ROBIN ELLISON



من اليسار: DR. EDEM KUEN YEHIA و YVETTE ESSEN



من اليمين: CAMERON MURRAY، RICHARD BISHOP و DR. TERRY MASTERS

PROGRAMME

Keynote Session: Re-Thinking the Takaful Model

Moderator: **Safder Jaffer**, MD Milliman
Middle East Takaful: Re-Thinking the Model and Implementation
Chakib Abouzaid, Group CMO – Reinsurance, GroupMed
Sohail Jaffer, Group Partner & Head of IBD, FWU

Session 1:
Leveraging on the London Market for the Next Stage of Takaful
Moderator: **Prof. M Iqbal Asaria**, Associate, Afkar
Historic Position of Takaful in London
Dr. Terry Masters, CEO – ReSolutions, AON Benfield
Takaful Insurance – Time to Get Serious
Richard Bishop, CEO – Cobalt Underwriting
Takaful Today and Tomorrow – a Lloyd's Market View
Cameron Murray, Head of UK, Ireland, Middle East & Africa, Lloyd's

Session 2:
Regulatory, Rating and HR Challenges for Takaful Providers
Moderator: **Daud Abdullah**, President & CEO, INCEIF
Dr. Amat Manshor, CEO, Finance Accreditation Agency
Susan Dingwall, Partner, Norton Rose
David Anthony, Director – S&P
Mahesh Mistry, Director – A.M. Best

Session 3:
Taking a Fresh look at Mutuals and their Potential Role in Takaful Provision
Moderator: **Tuan Nordin**, Specialist, Finance Accreditation Agency
Zainal Kassim FIA
Azman Ismail, President, IIFIN
Ajmal Bhatty, CEO, Alinma Tokio Marine

Session 4:
Bringing Re-Takaful Up to Speed to Meet Emerging Challenges in Takaful Provision
Moderator: **Chakib Abouzaid**
Omar Gouda, MD, Africa Retakaful
Mahomed Akoob, MD, Hannover ReTakaful
James Bagshawe, COO, Cobalt Underwriting

Session 5:
Country Panel – Mature Takaful Markets
Moderator: **Dawood Taylor**, Senior Regional EXEC Prudential
Panelists: **Tuan Nordin**,
Ali Karakuyu, Associate Director – S&P

Session 6:
Investment and Takaful Contribution Pools
Moderator: **Ramlie Kamsari**, CEO, CIMB
Datuk Noripah Kamso, Board Member, BIMB Investment
Bindesh Shah, Co-CEO, Amiri Capital
John Gilbert, Consultant, Hogan Lovells

Session 7:
Developing Takaful Based Pensions and Savings Platforms
Moderator: **Faizal Karbani**, CEO & Founder, Simply Sharia
Safder Jaffer,
Shaikh Faizal Manjoo, Lecturer, MIHE
Prof. Robin Ellison, Prof

Session 8:
Potential for Innovative Technology for Takaful Provision
Moderator: **Shabbir Razvi**, MD, IFSA
Dawud Abdus-Saboor, Co-Founding Takaful Outsource
Faisal Khan, Founder, Amanah Technology

Session 9:
Country Panel – Newer Takaful Markets
Dr. Nehad Khanfar, Lecturer, Islamic College
Panelists:
Lawrie Chandler, Director, Edale Group
Muhammad Zubair, CEO, AlHuda Centre
Dr. Alberto Brugnoni, Managing Partner, ASSAIF

Session 10:
Financial Inclusion, Micro Takaful and Innovative Use of Zakat

Moderator: **Sabbir Patel**, Senior VP
Prof. M Iqbal Asaria

Egyptian Life Takaful Company

Awarded Best Takaful Company in Egypt – 2014

INTERNATIONAL TAKAFUL SUMMIT – LONDON



Egyptian Life Takaful Company | gig GULF INSURANCE GROUP

www.gigit.com.eg

From Origin to Excellence

16825

جوائز تكريمية



جائزة أفضل رئيس تنفيذي للتكافل لهذا العام
للسيد صلاح الدين موسى محمد



ماجد عقل GENERAL TAKAFUL يتسلم جائزة
BEST TAKAFUL COMPANY IN QATAR



(HANNOVER RE) MAHOMED AKOOB
وفاضل السبيعي يتسلمان جائزة
BEST RETAKAFUL COMPANY IN THE MIDDLE EAST



احمد مرسي وحامد صلاح الدين
يتسلّمان جائزة (EGYPTIAN TAKAFUL & PROPERTY)
INTERNATIONAL BEST NEW TAKAFUL COMPANY



يتسلم جائزة (MILLIMAN) SAFDER JAFFER
INTERNATIONAL BEST ADVISORY FIRM



هشام عبد الشكور (EGYPTIAN LIFE TAKAFUL CO)
يتسلم جائزة BEST TAKAFUL COMPANY في مصر



يتسلم جائزة (INCEIF) DAUD VICARY ABDULLAH
BEST EDUCATIONAL INSTITUTE FOR ISLAMIC FINANCE & TAKAFUL



(AL AHLI TAKAFUL) MOHAMMAD SAQIB ALTAF
BEST TAKAFUL COMPANY IN KSA يتسلم جائزة



(AON BENFIELD RESOLUTIONS) D. TERRY MASTERS
INTERNATIONAL BEST BROKERAGE يتسلم جائزة



صورة تذكارية للمكرمين



(TOKIO MARINE - MIDDLE EAST) AJMAL BHATTY
يتسلم جائزة
OUTSTANDING CONTRIBUTION TO TAKAFUL



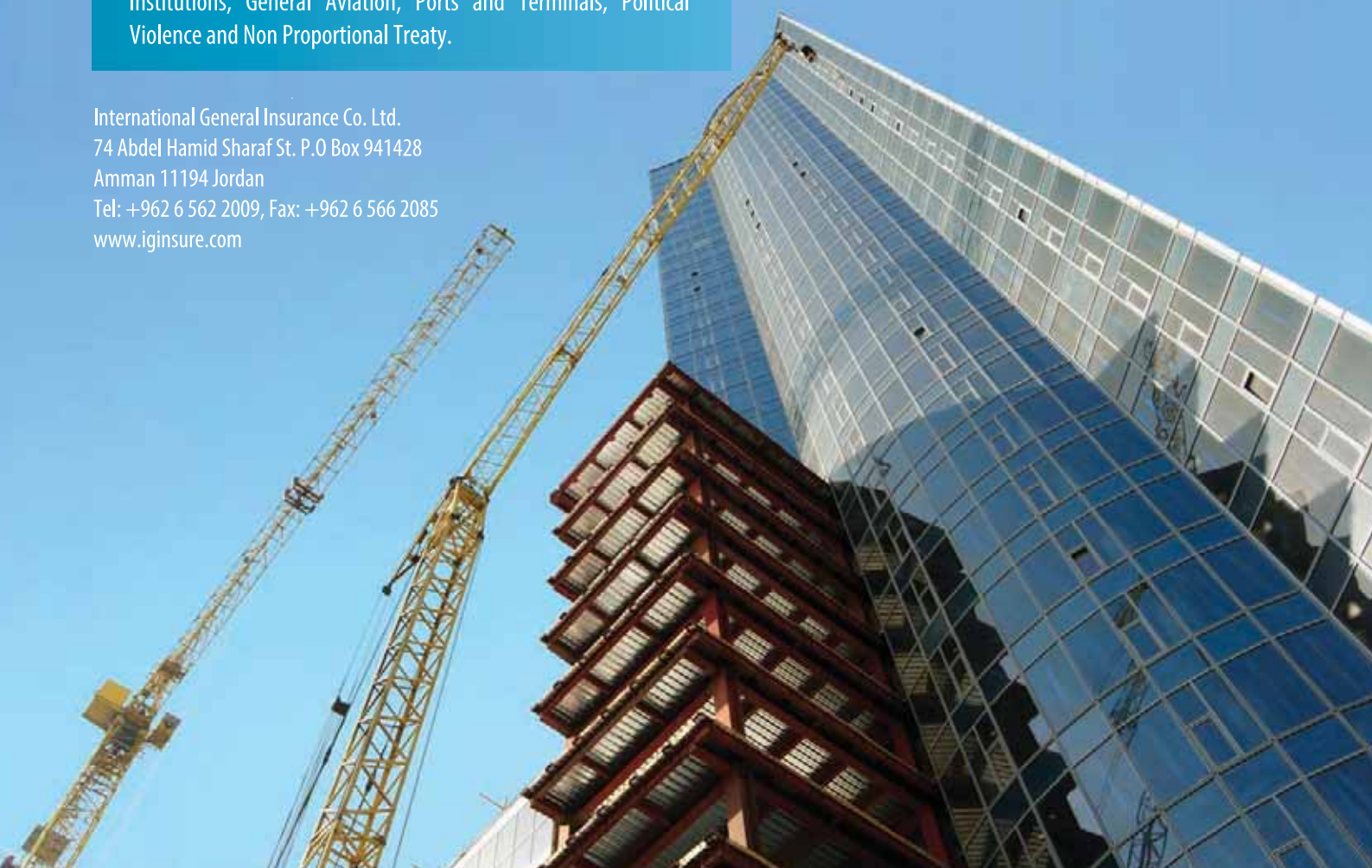
عمر جوده (AFRICA RETAKAFUL CO)
يتسلم جائزة
BEST RETAKAFUL COMPANY في افريقيا

THE SPECIALTY COMPANY IN THE MIDDLE EAST

International General Insurance Co.

International General Insurance Co. Ltd. (IGI) is an International Specialty (Re)insurer that underwrites worldwide Insurance and Reinsurance with its principal classes being Energy, Marine, Commercial/Industrial Property, Engineering, Casualty, Financial Institutions, General Aviation, Ports and Terminals, Political Violence and Non Proportional Treaty.

International General Insurance Co. Ltd.
74 Abdel Hamid Sharaf St. P.O Box 941428
Amman 11194 Jordan
Tel: +962 6 562 2009, Fax: +962 6 566 2085
www.iginsure.com



المصرية للتأمين التكافلى
(ممتلكات ومسئوليات)

عملاؤنا
شركاؤنا

نفخر بإنجازاتنا

فى خلال
سبع سنوات

أفضل شركة تكافل جديدة عالمياً 2015

الأولى بين شركات التكافل فى السوق المصرى

المركز الرابع بين شركات التأمين فى السوق المصرى

أول شركة تكافل مصرية تقوم بتوزيع فائض الأرباح على حملة الوثائق





19963
Hotline

www.egtak.com

المركز الرئيسى 56 شارع جامعة الدول العربية - المهندسين - الجيزة
تليفون 33329100 (202)+ فاكس 33329103 (202)+

Head Office 56 Gameat Al-Dwal Al-Arabia St., Mohandseen, Giza
Tel +(202) 33329100 Fax +(202) 33329103

Cameron Murray (Head of UK, Ireland, Middle East & Africa - Lloyd's):

Lloyd's is very keen to expand its operations into the Takaful and retakaful area



Cameron Murray, Head of UK, Ireland, Middle East & Africa - Lloyd's, interviewed by Al Bayan Magazine at the International Takaful Summit held in London, gives us his views on how we can improve Takaful in Europe and the Middle East. He further sheds light on the focus of his speech during the summit. Murray said that Lloyd's is establishing a reinsurance underwriting platform in Dubai. Below is the Q & A.

*** How do you evaluate the international Takaful Summit?**

- It is a fantastic conference and very timely, given London is keen to establish its credentials as a Shariah compliant financial center. Lloyd's is delighted to be participating in the summit. Takaful is an important and growing part of the insurance sector and we are very keen to explore opportunities in this area. Establishing new models of working is a theme in Lloyd's history of innovation and it will continue to be essential for communities both in our established markets and as we expand into new growth markets around the world.

*** In your opinion, how can we improve Takaful in Europe and Middle East?**

- I think more can be done to promote Takaful and Retakaful as a viable alternative to traditional insurance and reinsurance for both Muslim and non-Muslim clients. The International Takaful Summit has done a great job of raising the profile of the sector, but more can be done. Lloyd's will be working closely with our underwriters and with brokers to ensure that collectively the Lloyd's market is ready to play its part. The fact that we are about to open an office in Dubai and are also looking to expand our footprint in Africa aligns well with this objective.

I think there is also a unanimous view that the takaful market would benefit from greater consistency of regulatory frameworks. Interpretations of Shariah principles vary across markets which means operating in this space can become costly and inefficient. What Lloyd's looks for in any market is a robust regulatory framework. We welcome any moves towards greater transparency and harmonisation.

*** On what did you focus in your speech during the Summit?**

- My main message was to say firstly, that it is a good time for Lloyd's to be looking very seriously at Takaful and Retakaful because it aligns with our international growth agenda; and secondly, that Lloyd's is very well equipped to provide Shariah compliant insurance and reinsurance products because our structure means we are able to comply with the Shariah principles that are required. We are excited by Cobalt Underwriting's initiative that will be using the Lloyd's coverholder model to access Lloyd's capacity in a Shariah-compliant way, and we are hopeful that more organisations will follow their lead by developing equally innovative solutions.

*** Are you going to operate in the whole GCC market?**

- Our Dubai operation will enable us to write reinsurance from across the whole of the Middle East and North Africa region. There will be 9 Lloyd's business operating from the DIFC when we launch on 11 March writing a range of different lines of business.



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





ميزاتنا

خدماتنا تطابق معايير الشريعة الاسلامية

نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء

خدمات راقية لتسوية المطالبات

خدمة المؤسسات الاسلامية والتقليدية

مشاركة
تضامن
تعاون



التكافل العام

يشمل وثائق تأمين الحريق - وثائق تأمين المنازل
وثائق تأمين السرقة - وثائق تأمين العمال
وثائق تأمين النقد - وثائق تأمين خيانة الأمانة
وثائق تأمين المقاولون (الهندسة)
وثائق تأمين البحري (تأمين بضائع)..

تكافل السيارات

يشمل المنتجات تغطيات
الطرف الثالث(التأمين الالزامي)
وتأمين جسم المركبة (التأمين الاختياري)
وتأمين السائقين والركاب.

التكافل العائلي

كل أنواع التأمين العائلي التي تحتاجها الأسر
والأفراد للحماية





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

Mahomed Akoob (Hannover Retakaful):

We need to rethink takaful in order to further develop the takaful and retakaful market



Mahomed Akoob, CEO - Hannover Retakaful, attended the International Takaful Summit held in London along with several of his colleagues. In a Q & A we had with him, Akoob evaluated the retakaful insurance in the GCC and Mena region and commented about the main topic discussed in the summit concerning "Rethinking Takaful". He further gave us an idea about his focus speech during the summit. Akoob said that London is a platform for islamic finance to develop on a worldwide basis.

*** How do you evaluate the international Takaful Summit?**
- London is an important center not only for Islamic Finance but also for finance in general. It is a platform for islamic finance to develop on a worldwide basis. I think London does represent a large proportion of business transactions and it is important to use this platform to transcend new boundaries in islamic finance outside of the traditional markets in Mena, Indonesia and Malaysia.

*** What is your comment about the main topic discussed in the summit concerning "Rethinking Takaful"?**
- The time has come now, we are probably roughly about ten years into developing Takaful and Retakaful. It is the time to rethink and take a paradigm shift in the new thinking. We need to understand the issues that hindered the development and to take it to higher level. We need also to rethink the concepts, regulation, how to handle the qard hasan and how to further develop the takaful and retakaful market.

*** How can we develop the takaful market in order to become more stable?**
- I think the most important issue is education and involvement of policy holders. The more awareness there is the more, we can increase the penetration and get the people to understand what takaful is about, what does it represent, how is it different, etc... If we have these value propostions, then we will be able to expand the cake. Otherwise, we will be complementary to conventional insurance.

*** What did you focus on in your speech during the Summit?**
- My focus speech is "Rethinking", the time has come where we need to really develop more aggressively and explain the value proposition of takaful very strongly. This may mean that there will be some changes in the way we operate. Therefore, we need to be in a position where we can be part of the best in the industry.

*** How do you evaluate the retakaful insurance in the GCC and Mena Region?**
- It is a difficult market because of a lot of competition and extremly large losses and the lack of risk management. Thus, we need to improve our risk management, to have competition based on risk management and sound principles and to understand what is the cost price of our products.

Sohail Jaffer (FWU Global Takaful Solutions):

We need to deploy digital applications, the social media and engage with the customer



Sohail Jaffer, Deputy CEO of FWU Global Takaful Solutions, was among the prominent people who participated in the International Takaful Summit London 2015. Jaffer gave our correspondent an idea about the recent realizations of FWU, commented about the main topic discussed at the Summit which is Rethinking Takaful and explained what should be done for entrepreneurs. Below is the Q & A.

*** What is the importance of the international Takaful Summit?**
- This is the 9th year they are doing it and the location is different this year. The Summit brings all the different players and stakeholders from different parts of the world (Malaysia, Middle East, Africa, UK and Europe) and it is a very powerful thought leadership event where you actually exchange perspectives and views and learn a lot from networking with one another.

*** What is your comment about the main topic discussed at the Summit which is "Rethinking Takaful"?**
- I think Takaful stands at an interesting crossroad which is not too small to be neglected but not big enough to make an impact, so what needs to be done by the various parties is to rethink how can takaful become more relevant to a group of needs beyond the affinity group. Takaful has a good value proposition, it needs to raise the awareness among the consumers and not be narrowly defined against the affinity group but beyond that to everyone. Also, Takaful has to rethink the model which is hybrid at the moment. That means it has both shareholders and participants and is based on certain concepts of mutuality. What is important these days is to deploy digital applications, the social media and really engage with the customer.

*** What are the recent realizations of FWU?**
- We are expanding our footprint in new markets like Egypt, Algeria and Indonesia (where we have signed an agreement with a major life insurance company and we are looking for bank distribution partners). Also, we have developed a employee benefit plan for companies to offer to their employees. It is a shariah compliant defined contribution savings plan where both the employer and employee can contribute a percentage of theemployee's salary. This plan is offered to large corporate in the UAE market. In addition, FWU has done a few sukuk issues.

*** In your opinion, what should be done for Entrepreneurs?**
- Entrepreneurs have very precise needs for their own business which means non life things like buildings insurance, marine, commercial risk, engineering etc.. They also need Key Man Insurance. Moreover, the family and friends around the entrepreneur need to have protection and savings.

ماجد عقل (الشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL - قطر):

الجائزة الأخيرة التي نلناها بداية سلسلة نجاحاتنا وانجازاتنا

المدير العام للشركة العامة للتكافل GENERAL TAKAFUL ماجد عقل نوّه بفعاليات قمة التكافل الدولية التاسعة، وأبدى الحرص على المشاركة في جميع المؤتمرات الخاصة بالتكافل، مبرزاً هدف الشركة نيل الثقة والسير نحو تحقيقه في أقصر وقت ممكن. آملاً ان تكون جائزة افضل شركة تكافل في قطر التي نالتها الشركة هي البداية في سلسلة نجاحاتها وانجازاتها.



حرص على المشاركة

■ كيف تقوّمون فعاليات قمة التكافل الدولية التاسعة؟

– لا شك في أنها قمة مهمة جداً بمستوى الحضور الرفيع والمحاضرات النوعية التي ألقيت فيها لا سيّما أنها تركزت حول إعادة التفكير في إيجاد وسائل لتطوير التأمين التكافلي وابتكار منتجات جديدة خاصة به، والتعريف بماهيته من خلال وسائل التواصل الإجتماعي المختلفة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في هذه القمة؟

– كشركة نحرص على المشاركة في جميع المؤتمرات الخاصة بالتكافل، ومشاركتنا فيها تأتي بهدف التعريف بـ «العامة للتكافل» وبناء شبكة من العلاقات مع الشركات الأخرى.

نيل الثقة

■ نلتم جائزة أفضل شركة تكافل في قطر، ماذا تعني لكم هذه الجائزة؟

– تعبر الجائزة التي حصلنا عليها عن الجهود الإستثنائية والمخلصة التي تبذلها الشركة منذ تأسيسها عام ٢٠٠٨، وعدا عن كونها مبعث فخر واعتزاز لنا، فإنها تجسد تضافر جهود القائمين على الشركة وموظفيها في سبيل نموها ونجاحها. لقد وضعنا نصب أعيننا ومنذ اللحظة الأولى لتأسيس العامة للتكافل هدفاً واحداً هو نيل الثقة، وقد سرنا نحو تحقيق الهدف المنشود بثبات فتمكنّا من إرساء البنية اللازمة للعمل على أعلى المستويات وفي أقصر وقت ممكن، لنضع حصيلة خبراتنا وجهودنا بين أيدي عملائنا وفي خدمة راحتهم وأمانهم. نأمل ان تكون هذه الجائزة هي البداية في سلسلة نجاحاتنا وانجازاتنا. ■

الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب
(AWRIS)
٣٥ عاماً في خدمة شركاته الأعضاء

يقوم الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب بتوفير تسهيلات التأمين للأخطار الخاصة لاعضائه من شركات التأمين البالغ عددها ١٨٠ شركة من ١٨ دولة عربية.
التغطيات المتوفرة للأعضاء: تأمين أخطار الحرب: بضائع وأجسام سفن – النقل البري: تأمين أخطار الحرب للبضائع، والحاويات ووسائط النقل
طيران: أخطار الحرب لأجسام الطائرات – الحياة والحوادث الشخصية: أخطار الحرب، أخطار الإرهاب والتخريب وأخطار الحرب على الممتلكات الثابتة.

For about 3 decades The Arab War Risks Insurance Syndicate (**AWRIS**) has been providing
Special Risks Insurance Facilities to its 180 Member Companies, operating in 18 countries in the Arab World.
Our Special Risks Facilities Cover: Marine:Hull & Cargo War SRCC - Land Transit: Cargo Containers & Trucks
Aviation: Hull War - Life & Personal Accident: Passive War, Property: Sabotage & Terrorism, and War on Fixed Property.

الصندوق العربي لتأمين اخطار الحرب
Arab War Risks Insurance Syndicate
مسجل في دولة البحرين بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٤
Registered in the State of Bahrain by Law Decree No. 8 of 1994

الطابق الثامن، برج بلاتينيوم – ضاحية السيف – مبنى ١٩٠ , طريق ٢٨٠٣ ، ص.ب: ١٠٠٠٩، المنامة – مملكة البحرين، هاتف: ٥٣٣٤٨٨ ٩٧٣ ١٧+ ، فاكس: ٥٣٢٨٢٢ ٩٧٣ ١٧+
Platinum Tower, Floor 8, Building 190, Road 2803, Block Alseef Area, Tel: +973 17 533488, Fax: +973 17 532822, P.O. Box: 10009, Manama, Kingdom of Bahrain

Website: www.awris.com | Email: awris@awris.com

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

المصرية للتأمين التكافلي أولى بين الشركات التكافلية في السوق المصرية

حامد محمود صلاح الدين: آثار ايجابية لإنشاء شركات إعادة عربية جديدة

أحمد مرسي: حان الوقت لإعادة النظر في نموذج التكافل



من اليمين: حامد محمود واحمد مرسي

تعدّ شركة المصرية للتأمين التكافلي EGYPTIAN TAKAFUL الرقم واحد في السوق المصرية على مستوى الشركات التكافلية البالغ عددها تسعاً.
نائب العضو المنتدب في الشركة أحمد مرسي نوّه بأهمية فعاليات قمة التكافل الدولية في لندن نظراً لتطرقها الى التحديات والمشكلات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي، ملاحظاً تحقيق التأمين التكافلي وتيرة نمو أسرع من التأمين التقليدي في السوق المصرية.
من جهته مدير عام إعادة التأمين في الشركة حامد محمود صلاح الدين لاحظ زيادة في عدد شركات التأمين التكافلي غير موازية لعدد شركات الإعادة التكافلية، داعياً الى التعامل مع شركات إعادة تقليدية لإيمانه بضرورة الحفاظ على علاقات طويلة الأمد مع هذه الشركات. مبدياً دعمه لفكرة انشاء شركات إعادة عربية جديدة لما لذلك من آثار ايجابية على مستوى العالم العربي، والحفاظ على الأموال العربية داخل المنطقة.

■ **كيف تقوّمون الموضوعات التي طرحت خلال قمة التكافل الدولية في لندن؟**

– **أحمد مرسي**: يعتبر انعقاد هذه القمة فرصة مهمة للالتقاء بالشركات وبحث الموضوعات المشتركة، وتكمن أهمية هذه القمة في التطرق الى التحديات والمشكلات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي، وبالتالي ايجاد الحلول المناسبة التي تساهم في تطورها وتوسعها بشكل أكبر.

■ **يعقد الحدث هذا العام تحت عنوان «إعادة النظر في نموذج للتكافل نهج جديد لصناعة إعادة التكافل» بمَ تعلقون؟**

– **أحمد مرسي**: من المهم جداً وبعد العمل في مجال صناعة التأمين التكافلي طوال ٣٥ عاماً، حيث تبنت السودان هذا المجال منذ العام ١٩٧٩ نجد ان الوقت حان لإعادة النظر في نموذج التكافل والتطرّق للتحديات التي تعترض هذه الصناعة و تتطلب معالجة من قبل أصحاب الخبرات بهدف ايجاد الحلول المشتركة وبالطريقة التي تساعد على اتساع حصة التكافل على مستوى العالم وهذا ما عملت عليه هذه القمة.

نمو التأمين التكافلي

■ **كيف تقوّمون التأمين التكافلي في السوق المصرية، وما المطلوب للارتقاء بهذه الصناعة؟**

– **أحمد مرسي**: يحقق التأمين التكافلي في السوق المصرية وتيرة نمو أسرع من التأمين التقليدي. ومهما يكن فإن صناعة التكافل تمكنت من الوصول الى هدفها في جذب شريحة من المجتمع تعتبر بعيدة عن صناعة التأمين.

أما بالنسبة للمرحلة المقبلة فتتطلب من شركات التكافل العاملة في السوق المصرية المزيد من العمل، بحيث لا تتجاوز نسبة مساهمة نشاط التأمين في الناتج القومي المصري واحداً في المئة. في حين وضعت الحكومة هامشاً للسنوات الثلاث المقبلة للوصول الى ١,٥ في المئة، علماً ان وجود هذه الصناعة الجديدة في السوق المصرية سيساهم في زيادة نسبة حجم نشاط التأمين في الناتج القومي الإجمالي.

شروط الهيئات الرقابية

■ **كيف تقوّمون شركات إعادة التأمين التكافلي في المنطقة ؟**

– **حامد محمود صلاح الدين**: الملاحظ زيادة في عدد شركات التأمين التكافلي، لا تقابلها النسبة نفسها من شركات الإعادة التكافلية، على الرغم من وجود شركات كبرى في المنطقة. لكن تبقى المشكلة في صعوبة ايجاد شركات إعادة تكافلية تتوافق وشروط الهيئات الرقابية من حيث التصنيف الإئتماني، الملاءة المالية، القوة والسمعة. لذا توجهنا الى هيئة الرقابة الشرعية في مصر طالبين اليها السماح بالتعامل مع شركات إعادة تقليدية وتمت الموافقة من جانب الهيئة. مع الإشارة الى اننا منذ بداية عملنا تعاونا مع شركات إعادة تقليدية ولم نتخلَّ عنها لإيماننا بضرورة المحافظة على علاقاتنا الطويلة الأمد مع الشركات الأخرى. علماً ان بعض شركات الإعادة التقليدية مثل «هانوفر ري» دخلت مجال إعادة التكافل ونحن فخورون بالتعاون معها.

اضاف **حامد**: لا شك في ان قرار دمج المصرية لإعادة التأمين كان خاطئاً بالنسبة الى قطاع إعادة التأمين وجمهورية مصر العربية، وبالتالي فإن تأسيس شركة إعادة تأمين مصرية جديدة سيكون بمثابة تصحيح للخطأ، لا سيّما أننا نؤمن ان شركات الإعادة العربية تتمتع بالقدر الكافي من الخبرة والقدرة الرأسمالية التي تتمتع بها شركات إعادة التأمين العالمية، لذا نحن ندعم فكرة إنشاء شركات إعادة تأمين عربية جديدة لما لذلك من آثار إيجابية على مستوى العالم العربي، حيث يقي ذلك شركات التأمين العربية من التعرض للشروط القاسية من قبل شركات الإعادة الأجنبية، كما ان إنشاء مثل هذه الشركات يرفع من مستوى التعاون العربي ويدعم الإقتصاد ويحافظ على الأموال العربية داخل المنطقة، والتي يمكن استغلالها في الإستثمار بالمشاريع التنموية والحيوية، وكذلك يعمل على زيادة القدرة الإستيعابية للسوق والإحتفاظ بنسبة أكبر من الأخطار، وبالتالي توفير مرونة واستجابة أسرع في ما يتعلق بالمطالبات.

نيل ثقة العملاء

■ **ماذا تعني لكم جائزة «أفضل شركة تكافل جديدة» التي نلتموها؟**

– **أحمد مرسي**: الجائزة هي تتويج لمسيرة الشركة وتعبر عن الجهود الإستثنائية والمخلصة التي تبذلها سواء على مستوى مجلس إدارتها أو إدارتها التنفيذية، كما تجسد تضافر جهود العاملين فيها من أجل نموها ونجاحها. لقد وضعنا نصب أعيننا ومنذ اللحظة الأولى لتأسيس الشركة المصرية للتأمين التكافلي هدفاً واحداً هو نيل ثقة العملاء وان نكون أكبر شركة تكافل في العالم العربي. وحالياً نحن الشركة التكافلية الرقم واحد في السوق المصرية على مستوى الشركات التكافلية البالغ عددها تسعاً والشركة رقم ٤ على مستوى القطاع التأميني ككل سواء التكافلي أو التقليدي.

الجدير ذكره ان حجم أقساط الشركة خلال عام ٢٠١٤ بلغ ٣٢٠ مليون جنيه مصري، أما رأسمالها المصرّح به فبلغ ٥٠٠ مليون جنيه مصري. يبقى ان المساهمين يتشكلون من أهم وأكبر سبعة بنوك في السوق المصرية. وبالنسبة الى الأرباح خلال عام ٢٠١٤ فقد بلغت حوالى ٢٦ مليون جنيه مصري، ولا بدّ من القول أننا الشركة المصرية الأولى التي توزع الفائض من الأرباح على حملة الوثائق. ■

somewhat different

The first major reinsurance group to devote itself to Sharia compliant solutions.

Hannover ReTakaful B.S.C. (c), the Group's Sharia-compliant subsidiary, established in 2006 transacts all lines of business from its main office in Bahrain and its branch in Labuan.

Hannover ReTakaful B.S.C. (c)
Al Zamil Tower, Government Avenue
Manama, Kingdom of Bahrain
Tel. +973 17 214-766

www.hannover-re.com
Member of the Hannover Re Group

hannover re®

هشام عبد الشكّور (شركة التكافل على الحياة - مصر EGYPTIAN LIFE TAKAFUL COMPANY):

المشكلة تكمن في عدم تقديم منتجات متطورة وعدم استخدام التكنولوجيا الحديثة في تسويق التأمينات التكافلية

العضو المنتدب في شركة التكافل على الحياة EGYPTIAN LIFE TAKAFUL COMPANY هشام عبد الشكور فضل لو أقيمت قمة التكافل الدولية في بلد عربي حيث انطلق منها التأمين التكافلي، وسأل لماذا لا يلجأ طالب التأمين الى شراء منتجات تكافلية، عارضاً لرسالة الشركة في تقديمها التغطيات التأمينية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في السوق المصرية، لافتاً الى تحقيقها نتائج قياسية خلال العام ٢٠١٤، مشدداً على نيل ثقة الزبائن وحملة الأسهم.



■ كيف تقوّمون فعاليات قمة التكافل الدولية التي عقدت في لندن؟

– لا شك في أنها تجربة مميزة لكن من الأفضل لو أقيمت هذه القمة في أي من الدول العربية باعتبارها الأساس الذي انطلق منه التكافل. أما في ما خص المواضيع التي طرحت، فإن معظمها تركز حول زيادة الوعي في صناعة التأمين التكافلي، لكن في ظني ان السؤال الذي كان يجب ان يطرح هو لماذا لا يلجأ طالب التأمين الى شراء منتجات التأمين التكافلي؟ في وقت نجد ان المشكلة تكمن في عدم تقديم منتجات متطورة وعدم استخدام التكنولوجيا الحديثة في تسويق التأمينات التكافلية.

ترسيخ التأمين التكافلي

■ ما الذي يميّز شركتكم عن مثيلاتها من الشركات الأخرى؟

– أنشئت الشركة عام ٢٠٠٧ وتعتبر بمثابة خطوة نحو ترسيخ صناعة التأمين التكافلي في سوق التأمين على الحياة بمصر، والهدف منها القيام بالمعاملات التكافلية وجميع الأنشطة ذات الصلة تلبية لاحتياجات الأفراد والشركات من هذه الخدمات والمنتجات. وتسخّر الشركة جهودها كافة لتصبح الشركة المفضلة بالنسبة لمساهميها وعملائها وموظفيها في منطقة الشرق الاوسط. وتطرح أفضل المنتجات التأمينية المتوافقة مع الشريعة الأسلامية في السوق المصرية لضمان راحة بال عملائها تجاه المخاطر اليومية التي تهدّد مستقبلهم ومستقبل عائلاتهم من خلال خدمة ممتازة مطوّرة بفضل التكنولوجيا الحديثة. كما توفر الشركة لموظفيها بيئة منافسة يسودها التقدير والإحترام، ومن منطلق استراتيجيتها المتمحورة حول خدمة العملاء. كما وتحرص الشركة على توفير جميع خدماتها وإتاحتها بسهولة ويسر لعملائها كافة، وتحقيقاً لهذا الهدف أنشأت الشركة فروعاً لها في القاهرة والإسكندرية والمنصورة وأسيوط وستواصل برنامجها توسيع شبكة فروعها لتشمل مدن بور سعيد وشرم الشيخ وأسوان.

ثقة الزبائن وحملة الأسهم

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠١٤؟

– بلغ إجمالي أقساط الشركة خلال عام ٢٠١١ حوالى ١٦ مليون جنيه مصري أي ما يعادل مليوني دولار أميركي، أما في عام ٢٠١٤ فوصل إجمالي الأقساط الى ٢٣٣ مليون جنيه مصري وهذا دليل على الجهود الإستثنائية والمخلصة التي تبذلها الشركة وثقة عملائها فيها والتي تؤهلهم ليكونوا شركاء في النجاح. لقد وضعنا نصب أعيننا ومنذ اللحظة الأولى لتأسيس الشركة هدفاً واحداً هو نيل الثقة، سواء أكانت ثقة حملة الأسهم أو الزبائن، ونحن سائرون نحو تحقيق ذلك الهدف بثبات. لذا فإننا نضع عملاءنا ومساهمينا وموظفينا في صميم كل ما نقوم به. ■

عمر جوده (الشركة الافريقية لإعادة التكافل AFRICAN RETAKAFUL COMPANY):

التحدي الأساسي أمام شركات إعادة التكافل تعاون التكافلية المباشرة معها

رأى العضو المنتدب في الشركة الافريقية لإعادة التكافل AFRICAN RETAKAFUL COMPANY عمر جوده ان التحدي الأساسي الذي تواجهه شركات إعادة التأمين التكافلي يتمثل في اقتناع الشركات التكافلية المباشرة بضرورة وأهمية التعاون معها.



■ ما هي التحديات التي تواجهها شركات إعادة التأمين التكافلي؟

– في رأيي، يكمن التحدّي الأساسي في اقتناع شركات التأمين التكافلي بضرورة وأهمية التعاون مع شركات الإعادة التكافلية قبل التقليدية وسط منافسة غير عادلة بين شركات الإعادة التكافلية وتلك التقليدية التي تملك الكثير من الخبرات في مجال الإعادة، وبالتالي نحاول تقديم أفضل الخدمات الممكنة، إلا أننا نعاني غياب مساندة شركات التأمين التكافلي لإعادة التكافل الإسلامي الإقليمية.

■ كيف تنظرون الى تأسيس شركة إعادة تأمين مصرية جديدة؟

– نرحب بهذه الخطوة التي تصب في مصلحة شركات الإعادة الإقليمية وتساعدها على الاحتفاظ بحصة سوقية والتصدّي لمنافسة شركات الإعادة العالمية، ونتمنى وجود تعاون جدي وحقيقي في ما بيننا. ■



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

arig

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 - your premium is our commitment.

www.arig.net

Arab Insurance Group (B.S.C.) - a reinsurance firm regulated by the Central Bank of Bahrain

Voted 'Reinsurer of the Year 2014' by the readers of the Middle East Insurance Review



Located in DIFC Dubai, the financial hub of the Middle East, EmiratesRE is ready to meet your reinsurance needs – professionally, transparently and completely.

Emirates Retakaful Limited • Emirates Financial Towers • North Tower • 12th Floor • Office 1201, 1202 & 1203

Dubai International Financial Centre • PO Box 9329 • Dubai • UAE

T: +971 4 2702000 • F: +971 4 2702099 • www.emiratesre.ae • info@emiratesre.ae

EmiratesRE

الامارات لاعادة التأمين التكافلي

Regulated by the DFSA

BEST

Dr. Terry Masters

(Aon Benfield ReSolutions):

Takaful has become a global business



Al Bayan Magazine met the CEO of Aon Benfield ReSolutions, Dr. Terry Masters, who gave us an idea about the capabilities of his team and evaluated the International Takaful Summit. He further explained what makes Takaful interesting for Aon Benfield and shed light on his focus speech during the Summit. Below is an account of the interview.

*** Can you give us an idea about the work of ReSolutions at Aon Benfield?**

- The ReSolutions team works across all of the Aon Group companies – which comprise Aon Benfield, Aon Risk Solutions, and Aon Hewitt – to bring to clients a huge range of capabilities. Some of our core work involves identifying new opportunities for growth, optimizing structures for large capital transactions, and assisting clients to overcome challenging market conditions through strategic advice and insurance and reinsurance solutions.

*** How do you evaluate the International Takaful Summit?**

- The summit is important to the Takaful sector as it offers a forum for us to raise and address key issues to support its growth. Takaful has become a global business, and the summit allows us to get together as a group and discuss how we can best promote its growth worldwide and share our successes. For instance, ReSolutions has helped to promote the growth of Takaful in the London Market through initiatives such as the launch of the Lloyd's syndicate Cobalt, and it might be valuable for other companies operating in this field to hear about the process and strategy behind the launch.

*** What makes Takaful interesting for Aon Benfield?**

- As a form of insurance, it has a lot of similarities with mutuals, and so the insurance and reinsurance industry already has a good level of understanding on how to progress Takaful insurance into further product lines and regions. As the Shariah compliance boards push for more Shariah-compliant insurance solutions, Takaful, and the way the global insurance structures Takaful products, is becoming a more and more significant subject.

*** On what did you focus in your speech during the Summit?**

- I talked about the historic position of Takaful in London Market, outlined the reasons why past attempts to promote its growth haven't always been successful, and put forward ideas on what we can learn from previous challenges to ensure the new initiatives are successful.

Safder Jaffer (Milliman):

Regulatory environment needs more proactivity and the culture of high wakalah fee and perpetual qard should stop



Milliman's Managing Director & Consulting Actuary Safder Jaffer participated along with other colleagues at the International Takaful Summit London 2015. Our correspondent interviewed Mr. Jaffer who provided insight about Milliman's active role in the region and commented on the award that Milliman won.
Mr.Jaffer said that London is to be the hub of Islamic Financial activities as proclaimed by the UK Government.
Following is an extract from the interview.

*** How do you evaluate the international Takaful Summit?**

- I think London as announced by the government is to be the hub of islamic finance activities, so clearly this is the right venue. The advantage is that it puts together experts from the developed economies as well as practitioners from the emerging markets., so it is the right place to be in. As far as the topics are concerned, this conference has raised many important questions and challenges that the Takaful and Retakaful industry faces and there is hope that the industry will move into the next level despite these challenges.

There are some fundamental challenges the industry needs to address which have been discussed at the conference.. Shareholders cannot take dividends when the policyholder's fund is in deficit (and shareholders are pumping quard al Hassan) ;, Regulators need to crack hard on such practices including charging of high wakalah fees that leads to perpetual qard. Sound risk management combined with corporate governance are some of the key ingredients that need to be addressed by the industry.If these fundamentals are taken care of, policy holders expectations are met & consumers will regain confidence in the industry.

*** What are the recent realizations of Milliman?**

- We have a lot of clients who are both conventional, takaful & retakaful, many of them face challenges so they call us in when they need help such as to set up adequate reserves, restore their solvency standards and fix their pricing stuctures. I really want to see a day where we can add value and tell the company how to make profits rather than fix historic shortcomings. We can already see some light at the end of the tunnel for some of our clients.

*** What is your comment about the award that you have won?**

- It means a lot, two awards in one year is remarkable and this is a clear message that we have been active in this space as the leading global firm providing sound actuarial advise. On the takaful front, we havealready produced three reports - we were the first to produce the global family takaful report in 2011 and in 2013 and we have also produce the first ever pension takaful report too –therefore the the momentum is there and we will continue working and supporting our clients.



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: ٢٩٣٨٣٨ (١١-٩٦٦+) فاكس: ٢١٧٢٣٥٠ (١١-٩٦٦+)
ص.ب ٥١٨٥٥ الرياض ١١٥٥٣ 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

www.burujinsurance.com

Ted Waz (Gulf - HRA) & Warren Guillet (Da Vincian Healthcare):

We define quality, value and service through the eyes of the consumers and clients we serve

Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Ted Waz, CEO - Gulf - HRA & Warren Guillet, General Manager - Financial & Analytic Solutions - Da Vincian Healthcare. They both provided their views on the health insurance industry in the region and gave us an idea about how they help companies achieve great results. They also talked about the characteristics that make them special and unique, in the Q & A below.



Ted Waz



Warren Guillet

*** Can you give us an idea about Gulf HRA?**

- Ted: Gulf HRA is a leading GCC healthcare solutions partner based in the UAE. We help medical providers, medical insurers, third party administrators, self-pay employers and government healthcare entities in the field of health-care coding and payments. Our specific healthcare management solutions identify and reduce controllable revenue loss, while accelerating cash-flow and improving the overall operating and cost of care transparency and performance of our clients' healthcare operations. We work with doctors, insurance companies, and regulators to help them understand the revenue cycle processes better so that they can actually take better care of their patients. All of our coding staff are medical doctors, nurses or physical therapists. We are experts in understanding the clinical documentation and the revenue cycle process. Our Group headquarters are located in Abu Dhabi with branches in Dubai and Fujairah. Most of our staff is located in UAE and we staff projects domestically and globally based on client needs. Our clients and partners include Optum (Formerly Ingenix), Equinxx, SEHA, Oasis Hospital, NMC, DHA and leading industry associations HIMS, AHIMA, AAPC, AHIP and HFMA.

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

- Ted: The most competent, experienced and knowledgeable professionals in the insurance and financial industries can be found at Gulf HRA. We are unrivaled in our depth of knowledge and experience, corporate resume and performance history. Unlike our competitors, most of our employees have spent their careers working for and with the top insurance carriers, TPA's [aa2]and solution providers within the health, and reinsurance industries. As a result, we have authentic, concrete experience working for and with these industry-leaders in every management, business and administrative role. Consequently, we understand the needs and challenges of our clients. Gulf HRA empowers its staff to utilize the knowledge and experience possessed within its organization - our access to resources and information spans our corporate resume. We are known throughout the healthcare and medical insurance industry as: Trusted partners, experienced, responsive and creative SMEs[aa3], advisors, educators & strategists, managers and implementers. We have extensive experience in multiple EHR[aa4] and practice management systems, on-shore hybrid insourcing, case management & physician productivity and accelerated capability development.

*** How do you help companies achieve great results?**

- Ted: The key actually is teamwork and collaboration. We partner with the right people and use the right processes and tools. That's why we have a partnership with Da Vincian Healthcare which has phenomenal tools, great processes and people. By working together, we hope to bring incredible tools and processes to the UAE and throughout the region (Saudi Arabia, Qatar, Lebanon, etc... We have done work together in India and the Philippines and are expanding our business across Africa, Middle East and Asia.

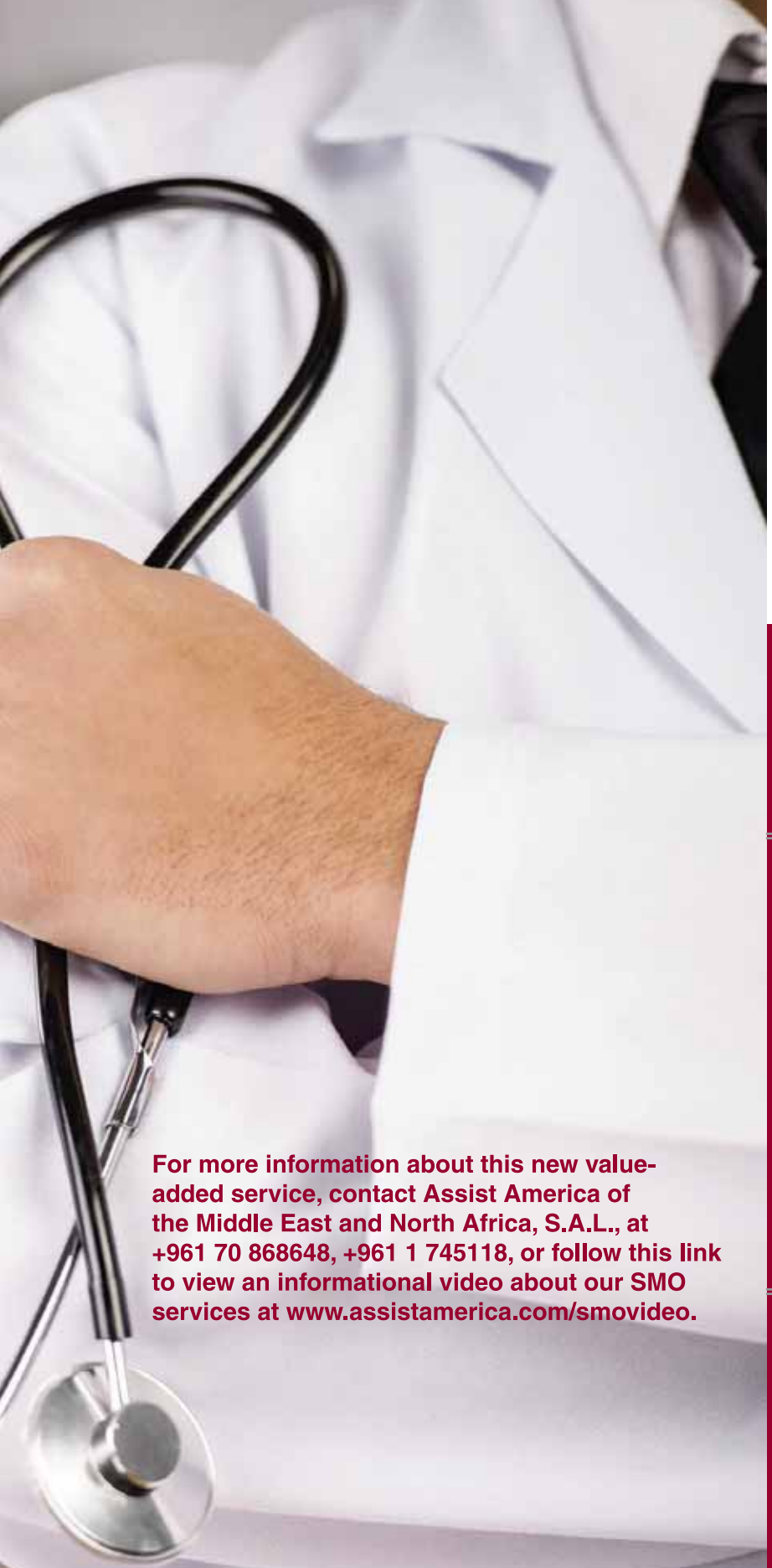
*** How do you evaluate the health insurance industry in the region?**

- Warren: The health insurance industry in the Gulf is an evolving one. In the USA, it has been mature for quite some time, whereas the Gulf is relatively a young industry. We are seeing a repeat of some of the problems and issues that we had to address twenty years ago in the USA. This puts us in a unique position to be able to help insurance organizations, providers and regulators to avoid or resolve the problems in the difficulties that we encountered. We have a very simple, straight forward and effective mechanism for taking all aspects of healthcare [aa5]and the ability to assess, diagnose and pay for the whole healthcare from a mobile perspective.

- Ted: Generally there is a lack of development in the insurance industry that is a matter of concern, there are lots of studies that show that the sector will benefit from both financial and economic development. The Middle East represents significant investment for both the countries and strategic partners to address these issues which include: wide expansion of mandatory insurance, continuing privatization for government owned insurers and employing non-capital techniques to force rationalization of the health insurance sector which has many small and inefficient players as well as taking steps to stabilize and strengthen transparent reporting of clinical informatics, data integrity, financial stability of the healthcare ecosystem and establishing regional centers of excellence of capability development.
The advantage that we have with is our strategic alliances with Da Vincian Healthcare and His Excellency Abdul Jabbar Al Sayegh, this provides us with an opportunity to provide the full spectrum of financial administration/revenue cycle management options[aa6] to include on-shore insourcing, tools to standardize and accelerate industry leading practices and validated accelerated capability development for clinical staff and medical coders and billers. We provide a portfolio of options from which local leaders and industry professional can choose to best benefit the needs of the people of the region and the healthcare ecosystem. It is by listening to the needs of our clients and working with them and our strategic alliance partners to achieve such exceptional results, that are unmatched by others in the region.

*** Is it difficult to understand the market in the region?**

- Warren: From my perspective, the market is easy to understand mechanically and structurally. All you have to do is listen and understand how things are organized. We always try to build our business by being a constructive, transformative and transparent force in the public and commercial healthcare sectors. Our business is driven by a team of talented, caring and lifelong learners who are relentless in our pursuit of excellent healthcare that enables patient safety, local and national healthcare data integrity and financial sustainability of key stakeholders across the health ecosystem. We do the right thing at all times, we are responsible for our actions and targets, and consider how our efforts affect co-workers, our workplace and our customers.
- Ted: We define quality, value and service through the eyes of the consumers and clients we serve. We treat every employee, every customer, every family member, every caregiver and every vendor with respect and we are committed to operational and business excellence in the service of consumers, customers, the community and our shareholders.



Announcing Second Medical Opinion (SMO), a new valuable enhancement to your travel assistance program.

Assist America of the Middle East and North Africa S.A.L, is once again expanding its offering by adding Second Medical Opinion (SMO) to its already robust assistance services.

What is SMO?

SMO allows a participant to receive a documented second medical opinion on a complex, grave or critical illness diagnosis, directly from a specialist working in a World Class US medical institution. This value-added service provides the participant peace of mind knowing that his/her diagnosis has been confirmed and/or that the prescribed treatment is the most appropriate option available locally and internationally. Participants have access to World-Class US medical opinions within their reach, at the moment they need it most.

SMO has no limitations on:

- The type of complex, grave or critical illness
- Pre-existing conditions; any new occurrence can be evaluated
- The number of consultations on a given case or for the same member (provided that the case merits a re-evaluation)

For more information about this new value-added service, contact Assist America of the Middle East and North Africa, S.A.L., at +961 70 868648, +961 1 745118, or follow this link to view an informational video about our SMO services at www.assistamerica.com/smovideo.

Download the Assist America Mobile App for iPhone and Android.

Download on the App Store

Get it on Google play

assist america®
Global Emergency Services

WEHBEINSURED

وهبـــه لخدمـات التـأميـن ش.ذ.م.م.

WEHBE INSURANCE SERVICES L.L.C.









Insured. Secured.

- **Corporate Lines Insurance**
- **Personal Lines and Motor Insurance**
- **Employee Benefits Insurance**
- **Financial Planning**

GBN
Member of GBN Worldwide Ltd.

As an independent insurance broker in the Middle East region, one of our main strengths is our ability to maintain solid and strategic relationships with our associate offices and business partners, which enables us to better manage and control risks locally, regionally, as well as globally.

Call us today +9714 7048 600 or learn more at wehbeinsured.com

Dubai: 5th Floor, Oud Metha Offices, Sheikh Rashid Road
Abu Dhabi: 16th Floor, 3 Sails Building, Corniche Road
Beirut: 4th Floor, Modca Bldg., Hamra Street

ألان غوانفيك يعيّن مديراً عاماً جديداً لـ «خوري هوم»:
أتطلع الى إضافة مزيج من القيادة والإلهام وبعد تقني الى خدمة العملاء



من اليمين: رومين ماثيو وألان غوانفيك

عيّن رئيس مجلس إدارة «خوري هوم» **رومين ماثيو** وأعضاء مجلس الإدارة **ألان غوانفيك** في منصب المدير العام الجديد للشركة.

وتقضي مهمة **غوانفيك** في الإرتقاء بـ«خوري هوم» الى مستوى أرفع وتحقيق نتائج وإنجازات أفضل، ارتكازاً على الأسس المتينة والنشاط والشغف التي أتت بالنتائج الإيجابية المحققة من قبل فريق الشركة بقيادة رئيسها **رومين ماتيو** ومجلس الإدارة.

وللمناسبة قال **غوانفيك** «إن الانضمام الى شركة مثل خوري هوم يبدو أشبه بالانضمام الى أسرة! مع منصبي الجديد كرئيس لهذا الفريق، أتطلع الى تحقيق مزيد من النمو والتطوّر عبر إضافة مزيج من القيادة والإلهام والخبرة وبعدٍ تقني وشغف إلى خدمة العملاء».

وكان **غوانفيك** شغل منصب المدير الإقليمي التنفيذي لمنطقة المشرق لدى مجموعة ماجد الفطيم لقطاع البيع بالتجزئة في «كارفور» بعد توليه منصب المدير الإداري لدى مجموعة «كارفور» في فرنسا واليونان وقبرص حتى العام ٢٠٠٨، لينضم بعدها الى «مجموعة ماجد الفطيم» رئيساً تنفيذياً للمملكة العربية السعودية والبحرين حتى العام ٢٠١٢.

تخرج **ألان** من كلية إدارة الأعمال (ESC) في سانت إتيان ثم تابع دراساته العليا في المالية، قبل ان يحصل على ماجستير Carrefour INSEAD في العام ٢٠٠٦. **ألان** متأهل وله ولدان.

اسكدنيا للبرمجيات عرضت لإنجازاتها وأهدافها في نادي الملك حسين
نائل صلاح: رسالتنا ان تصبح الشركة رائدة عالمياً



نائل صلاح وضحى عبد الخالق يتوسطان فريق العمل

عقدت شركة اسكدنيا للبرمجيات ESKADENIA الشركة الرائدة في الأردن لتوفير منتجات وخدمات البرمجيات ذات الطراز العالمي، اجتماعها السنوي لتحديد استراتيجيتها في نادي الملك حسين بعمان وذلك بحضور الطاقم الإداري وقسم المبيعات تحديداً للأهداف والغايات المرجو تحقيقها.

وعرض المدير التنفيذي **نائل صلاح** انجازات العام السابق والأهداف العامة لعام ٢٠١٥، مؤكداً على رسالة الشركة منذ التأسيس وهي ان تصبح شركة اسكدنيا للبرمجيات الرائدة عالمياً من حيث توفير منتجات، خدمات، وحلول من الطراز العالمي الذي يتجاوز توقعات العملاء.

وقال **صلاح** والمدير التنفيذي للشركة **ضحى عبد الخالق** «تم تخصيص يوم كامل لمناقشة الأهداف والغايات المراد تحقيقها لعام ٢٠١٥، وشملت تلك الأهداف بعض التحسينات على قسم المبيعات، روح المبادرة، رضا العملاء، والاعتراف بالعلامة التجارية. كما وانه أثناء الاجتماع، قد تم تقدير الموظفين الذين ساهموا بشكل فعال في إنجازات العام الماضي، ولا سيّما في المجال المالي، الذي عاد على الشركة بنتائج باهرة والتي سيكون لها تأثير ايجابي على المساهمين والموظفين».

متكاملة وتختصر الوقت والمسافات
«تاتش» تطلق خدمة «تاتش اكسبرس»



أطلقت «تاتش» شركة الاتصالات المتنقلة الأولى في لبنان بإدارة مجموعة زين الرائدة في خدمات الاتصالات والبيانات المتنقلة في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا خدمة «تاتش اكسبرس» TOUCH EXPRESS المتميزة والتي يحصل من خلالها مشتركو تاتش على خدمة التوصيل الى العنوان الذي يختارونه. وتشمل الخدمة: شراء خطوط تاتش بنوعيها الثابتة والمدفوعة وأجهزة البيانات بالإضافة الى استبدال الشريحة SIM.

نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في الشركة **وسيم منصور** أوضح أهمية «تاتش اكسبرس» بالنسبة للمشتركين لناحية توفير الجهد واختصار الوقت وتسهيل عملية حصولهم على خدمات تاتش المتنوعة. وقال **منصور** «ان خدمة «تاتش اكسبرس» جزء من استراتيجية الشركة وطريقة عملها التي تتمحور حول خدمة المستهلك من خلال فهمه والتعمّق في معرفة ما يحتاجه، وتوفير كل جديد ومبتكر من خلال المنتجات اوالخدمات المتعددة والسبّاقة».



Avaya Fabric Network...

```
vlan i-sid 7 700 ✓
```

Done... end-to-end!

That is why Dubai World Trade Center, organizers of Gitex, converted to Avaya Fabric Network.

· 50% less provisioning time
· 1 converged network with video surveillance
· 100X faster application delivery
· 1000s of exhibitors and millions of visitors satisfied

Welcome to the new age of networking.
Convert to Avaya FabricConnect!

AVAYA

Engage The Power of We™

«تاتش» شريك استراتيجي لمنتدى MIT في مسابقة أفضل الأعمال الناشئة في العالم العربي



وسيم منصور
TOUCH



سكوت غيغنهايمر
مجموعة زين

أعلنت «تاتش» TOUCH شركة الاتصالات المتنقلة الأولى في لبنان عن شراكتها الاستراتيجية في النسخة الثامنة من مسابقة منتدى MIT لأفضل الأعمال الناشئة في العالم العربي، بالتعاون مع الشريك المؤسس عبد اللطيف جميل للمبادرات الاجتماعية.

وذكرت الشركة في بيان صحافي ان هذه الخطوة جاءت في إطار الشراكة الاستراتيجية التي دخلت فيها المجموعة الأم «زين» مؤخرا لأعمال المنتدى، الذي سيعتمد في منافساته على الإبداع والابتكار في مجالات الأعمال الناشئة، مبينة أنه من المتوقع له أن يشهد مشاركة ٥ آلاف على مستوى الفرق والأفراد من ٢١ دولة عربية.

وأكدت «تاتش» أن فعاليات هذا المنتدى ستعطي الفرصة للمتبارين في المنافسة على ثلاث فئات مختلفة وهي: الأفكار، الأعمال الناشئة، بالإضافة إلى فئة جديدة سيتم تدشينها هذا العام، وهي فئة ريادة الأعمال الاجتماعية، وهي الفئة التي تركز على تهيئة وتشجيع فكرة الإبداع على مستوى العالم.

الجدير بالذكر أن المنتدى حدّد ١٥ شباط (فبراير) ٢٠١٥ كآخر موعد للتسجيل وتقديم الطلبات لمن يرغب في المشاركة، على أن يقام حفل الإعلان عن الفائزين في دولة الكويت في ٢٠ نيسان المقبل.

وقال الرئيس التنفيذي في مجموعة زين **سكوت غيغنهايمر** في هذه المناسبة: «المبدعون اليوم سيكونون صانعي التغيير في المستقبل، ومن هذا المنطلق نتطلع من خلال هذه الشراكة إلى بناء الوعي، وتشجيع الفرص التي تعزز طاقة الإبداع من خلال المساهمة في بناء رواد أعمالنا المستقبليين».

ومن ناحيته قال نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في شركة تاتش **وسيم منصور**: «شراكتنا مع منتدى MIT ستوفر لنا فرصة مثالية لكي نستفيد من الأفكار الإبداعية الواعدة في مجال تكنولوجيا الفضاء الرقمي على مستوى المنطقة، كما أنها ستوفر لنا فرصة الاستحواذ على حصة سوقية كبيرة مستقبلاً».

من جانبها قالت رئيس مجلس إدارة منتدى MIT للمنطقة العربية **هالة فاضل** «إن دخولنا في شراكة مع كيان اتصالات رائد على مستوى المنطقة مثل مجموعة زين، هو أمر سيسهم بشكل هائل في دعم ريادة الأعمال والتشجيع على مجالات الإبداع في شتى أرجاء المنطقة».

«دو» تفوز بجائزة «تي بريك» لأفضل قنوات التواصل

هالة بدري: نتبنى استراتيجية فريدة في مجال التواصل الإجتماعي



فازت شركة «دو» DU بجائزة أفضل مستخدم مؤسسي لقنوات التواصل الإجتماعي وذلك خلال حفل توزيع جوائز «تي بريك ٢٠١٥» الذي عقد مؤخراً في فندق ذا اتش في دبي.

وتعد هذه الجوائز الأرفع في مجال التكنولوجيا والألعاب الالكترونية على مستوى منطقة الشرق الأوسط.

وللمناسبة قالت **هالة بدري** النائب التنفيذي للرئيس للإعلام والاتصال في «دو»: «نفخر بحصولنا على جائزة تي بريك المرموقة لأفضل قنوات التواصل الاجتماعي للعام الثاني على التوالي. شهد عالمنا المعاصر تطورات دائمة وسريعة بشكل متواصل، حيث تؤدي مواقع وتطبيقات التواصل الاجتماعي دوراً محورياً في ترسيخ مكانة الهوية المؤسسية وتعزيز العلاقات مع الجمهور. وقد أدركنا في «دو» منذ مدة طويلة أهمية مواكبة الاحتياجات المتغيرة للعملاء، ومطالب حياتهم اليومية المحددة، لذا نتبنى استراتيجية فريدة في مجال التواصل الاجتماعي، تعتمد بشكل كبير على المحتوى المثير للاهتمام، وتهدف الى استقطاب انتباه العملاء وتعزيز التفاعل معهم».

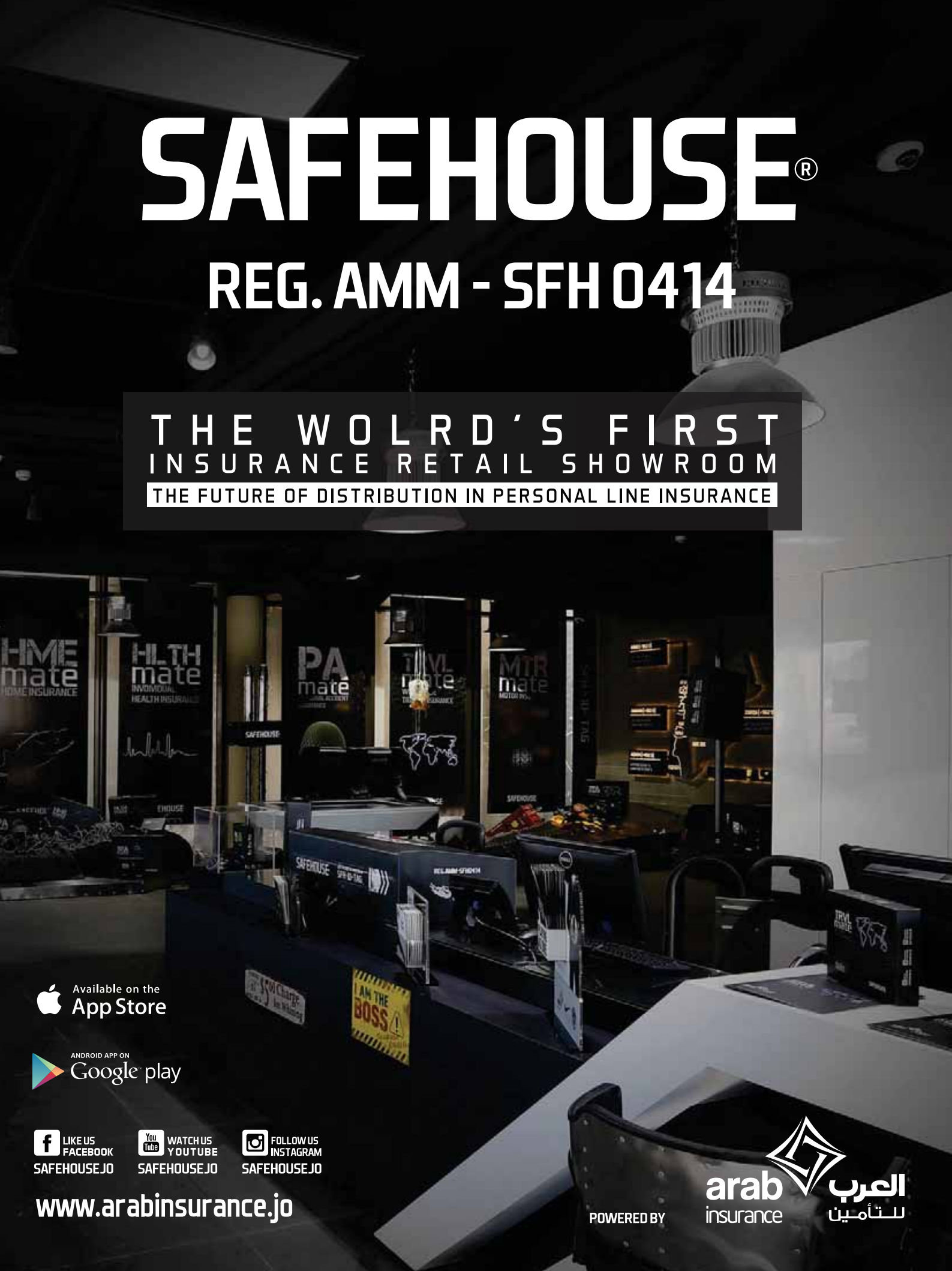
سامسونغ للإلكترونيات المحدودة عرضت مجموعة متكاملة من شاشاتها المبتكرة في منتداها بأنطاليا



عرضت شركة سامسونغ للإلكترونيات المحدودة SAMSUNG مجموعة متكاملة من الشاشات المبتكرة خلال منتدى سامسونغ الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ٢٠١٥، الذي أقيمت فعالياته في مدينة أنطاليا.

وتضمنت الحلول الاستثنائية كلاً من الشاشات المنحنية المدعمة بتقنية الوضوح الفائق UHD وعلى وجه الخصوص شاشات SE790C وSD590C وUD970 وSD850 التي تزخر بتطورات لا تضاهى في مجالي التقنية والتصميم، لتوفير تجربة مشاهدة استثنائية ومريحة وانسيابية ومتميزة.

وفي هذه المناسبة، قال رئيس سامسونغ الشرق الأوسط وشمال إفريقيا **تشونغ رو لي**: «تقوم مجموعتنا الأحدث من الحلول الرائدة على مستوى القطاع بخلق إمكانات جديدة للمستهلكين والشركات على حدٍّ سواء من خلال الابتكارات في مجال الانحناء، وجودة ودقة الصورة، والتصميم والتكامل. وإننا نتطلع قدماً نحو استعراض رؤيتنا المستقبلية خلال منتدى سامسونغ منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا واستكشاف الفرص الجديدة للارتقاء بآفاق التطور والخيال».


SAFEHOUSE®
REG. AMM - SFH 0414
THE WOLRD'S FIRST
INSURANCE RETAIL SHOWROOM
THE FUTURE OF DISTRIBUTION IN PERSONAL LINE INSURANCE
Available on the App Store
ANDROID APP ON Google play
LIKE US FACEBOOK SAFEHOUSEJO
WATCH US YOUTUBE SAFEHOUSEJO
FOLLOW US INSTAGRAM SAFEHOUSEJO
www.arabinsurance.jo
POWERED BY arab insurance العرب للتأمين

ما هي توقعات أفايا (Avaya) التقنية للعام ٢٠١٥؟



بقلم: نضال أبو لطيف
رئيس أسواق النمو العالمية في شركة «أفايا»

ثمة ثلاثة توجهات رئيسية ستطغى على مشهد التقنية في العام المقبل وهي الحلول الجوالة والحوسبة السحابية والشبكات الاجتماعية، وقد سببت هذه التوجهات ضغوطاً على الشركات لتغيير طريقة توفير خدماتها للعملاء، ونحن وفرنا البرمجيات التي تدعم هذه التوجهات بما يمكّن الشركات من الابتكار بطريقة سهلة مع الحدّ من المخاطر التي يمكن أن ترافق هذه التوجّهات، وستحدّد هذه التوجهات أسلوب استثمار المنطقة في تقنية المعلومات خلال السنوات القليلة المقبلة.

وإذا ما بدأنا الحديث عن الحوسبة السحابية فسنجد أن المنطقة لا تزال بفترة ترقّب بالرغم من إقبال بعض الشركات على هذه التقنية، وإننا نعمل على تمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من الاستفادة من تقنيات الحوسبة السحابية عبر توفير خدمات مختلفة عبر السحاب تتضمن مراكز الاتصال وقدرات التواصل بين فرق العمل ومع العملاء وتشغيل الفيديو عبر السحاب. وذلك إما عبر نموذج الاتصالات أو مزوّدي الخدمات عبر خلق جيل جديد من الشركاء التجاريين، وسيحدث ذلك ثورة في تبنّي تقنيات الاتصالات للشركات الصغيرة في المنطقة، إذ سيوفر لها البنية التحتية والبرامج والتطبيقات وقدرات التواصل مع العملاء وفرق العمل عبر نموذج خدمات مرتكزة على السحاب.

أما الشركات الكبيرة فبإمكاننا تزويدها بسحابة خاصة نديرها لهم وفقاً لنموذج OPEX الذي يقوم على مبدأ الدفع وفقا للعمليات، وقد وقّعنا صفقات مشاريع بملايين الدولارات مع شركات تجارة إلكترونية ومزوّدي اتصالات وهيئات حكومية لتزويدهم بخدمات أفايا للسحابة الخاصة التي تناسب حجم أعمالهم. وإننا نتوقع حدوث نموّ هائل في هذا المجال خلال العام ٢٠١٥ بسبب الأثر الإيجابي الهائل لهذه التقنيات على أعمال الشركات ودورها في التحكم بالاستثمارات. وتمكّننا خدمات أفايا للسحابة الخاصة من توفير كلّ ما لدينا من حلول وخدمات عبر السحاب، فضلا عن تخصيص ما نقدّمه ليناسب متطلبات الشركات من الناحية المالية والعملية ونتائج العمل لعملائنا، وإننا نرى المنطقة تسير في هذا الاتجاه بكل إمكانياتها.

كما أننا نعمل مع شركات عالمية مثل غوغل لدعم بنيتها التحتية العالمية للاتصالات الهاتفية ولإدارة مراكز عمليات مراكز الاتصال فيها، وتجعلنا هذه الشراكات واتفاقيات التعاون جاهزين للعام ٢٠١٥.

أما التقنيات الجوالة فستكون السمة التقنية الأبرز للعام ٢٠١٥، إذ يتطلّع معظم العملاء الحاليين والجدد إلى تعزيز قدراتهم الحالية للتواصل مع العملاء لتوفير الخدمات في أي مكان وزمان واعتماداً على أي جهاز، وسيشمل ذلك أيضا تمكين الموظفين من استخدام أجهزتهم الشخصية في العمل، مما يخلق تحديات أمنية ومخاوف تتعلق بالكفاءة، إذ أن الموظفين حول المنطقة يستخدمون مجموعة من التطبيقات لوظائف العمل اليومية خارج نطاق التطبيقات الخاصة بالمؤسسة. وتقوم أفايا في هذا المجال بتوفير بيئات للتواصل أثناء التجوال تدعى mobile X environments، ومن ذلك منصات التعليم الجوالة ومنصات الرعاية الصحية الجوالة ومنصات الضيافة الجوالة، فضلا عن بيئات أخرى لقطاعات الأعمال المختلفة، وهذا هو منهج «أفايا» في هندسة عالم التواصل للقرن الحادي والعشرين، وقد استمرّت الأجهزة الذكية المحمولة في تحقيق الزخم هذا العام، ابتداء من الضجة التي أحدثها إطلاق ساعة آبل الذكية ووصولا إلى الأجهزة التي يتم اختبارها في القطاع الصحي. وتوفر الأجهزة الذكية القابلة للارتداء وسائل حديثة للمستهلكين للتواصل مع الشركات التي يمكنها بدورها أن توفر مستوى جديدا كلياً من قدرات التواصل مع العملاء. وسنرى أعدادا متزايدة من المؤسسات التي تتيح لعملائها القدرة على التواصل معا عبر الأجهزة الذكية القابلة للارتداء، ومن هذه المؤسسات البنوك التي يمكن أن توفر خدمة التواصل بالفيديو عبر نظارات غوغل الذكية أو الأجهزة الأخرى القابلة للارتداء.

وبالحديث عن الشبكات الاجتماعية، فإن الجهود في مجال الشبكات الاجتماعية مع تركيز الشركات في المنطقة على أثر الشبكات الاجتماعية على المبيعات وعلى تحقيق الأهداف الكبرى للعمل، ولا يتم الاعتماد في ذلك على التحليلات فحسب، بل على منصات التواصل مع العملاء والتي تزوّد مراكز الاتصال بمعلومات من الشبكات الاجتماعية، وعمليات التواصل مع العملاء، وتوفر «أفايا» تطبيقات سحابية لإدارة التعامل مع الشبكات الاجتماعية بما يمكّن المؤسسات من الاستفادة من المحادثات الاجتماعية في عمليات مراكز الاتصال، مما يحقق تواصلا سريعاً مع العملاء واستجابة فورية لهم. ■

AL AHLIA
للتأمين التعاوني
for cooperative insurance

راحـــة بـــال



حلة جديدة المظهر ، لجوهر أصيل لم يتغير للشركة الأهلية للتأمين التعاوني ، نتطلع معه إلى مواكبة المستقبل ، بثقة راسخة ، وشراكات عالمية استراتيجية ، لنواصل دعم عملائنا وتقديم الحماية الحقيقية لهم بمعايير احترافية عالمية مع مجموعة من المنتجات التأمينية والخدمات والاستشارات المتميزة لينعموا براحة البال الحقيقية .

لمنتجات تأمينية شاملة برجاء الاتصال أو زيارة الموقع الالكتروني

www.alahlia.com.sa | 920002529

الحوسبة السحابية عنوانها الابرز في ٢٠١٥

د. بشار حوامدة (ميناآيتك MENAITECH - الأردن):
تكنولوجيا الحوسبة السحابية ستشكّل مستقبل قطاع تقنية المعلومات وصناعة البرمجيات



رأى الرئيس التنفيذي لشركة ميناآيتك MENAITECH الدكتور بشار حوامدة ان قطاع تقنية المعلومات أصبح مؤشراً رئيسياً في قياس مدى تقدم الدول، وأشار الى ان ما يميّز هذا القطاع اعتماده على الموارد البشرية والفكر والإبداع والملكية الفكرية، الى تطوره المتسارع والمنافسة الحادة عالمياً، مسلطاً الضوء على تكنولوجيا الحوسبة السحابية مستقبل قطاع تقنية المعلومات وصناعة البرمجيات خلال السنوات المقبلة، معرفاً اياها على انها مبنية على الإنترنت، معدداً مزاياها، واجداً امكانية استغلالها من قبل صنّاع البرمجيات، مقدراً إطلاق «ميناآيتك» منصتها للحوسبة السحابية المستقطبة لنحو ٢٠٠ مؤسسة تفيد من برمجياتها، متطرقاً الى ابرز منتجات هذه المنصة، داعياً الشركات الريادية الصغيرة الى ابتكار أفكار مميزة.

مؤشر تقدم الدول

■ ما اهمية قطاع تقنية المعلومات للاقتصاد؟

– لقد أصبح تقدم قطاع تقنية المعلومات مؤشرا رئيسيا في قياس مدى تقدم الدول، كما أصبح مساهما رئيسيا في النمو الاقتصادي، وخصوصا مع توفيره منتجات وبرمجيات تساعد مختلف القطاعات الاقتصادية في انجاز اعمالها بكفاءة وفاعلية وبأقل التكاليف، فضلا عن مساهمته الرئيسية في جذب الاستثمارات والتوظيف.

ولعل اهم ما يتميز به هذا القطاع هو اعتماده بشكل رئيس على الموارد البشرية والفكر والابداع والملكية الفكرية، فضلا عن توفيره ادوات ووسائل للإبداع وتحسين واقع قطاعات مثل الادارة المؤسسية، الخدمات الصحية، والتعليم الالكتروني وغيرها من القطاعات.

تكنولوجيا الحوسبة السحابية

■ ابرز ما يميز قطاع تقنية المعلومات تطوره المتسارع، كيف تواجهون هذا التحدي كشركة متخصصة في برمجيات ادارة الموارد البشرية؟

– نعم ان أبرز ما يميز القطاع تطوره المتسارع والمنافسة الشديدة عالميا في السباق لإنتاج وتطوير كل ما هو جديد، وذلك يدفعنا باستمرار للإبداع والابتكار والتطوير على ما هو موجود بشكل يلائم التطورات العالمية الحاصلة في القطاع.

ونحن في «ميناآيتك» ندعم الريادة والابتكار في قطاع تقنية المعلومات ونؤكد على الدوام على اهمية التخصص في القطاع والملكية الفكرية التي مّيزت منتجاتنا وجعلتنا خلال عشر سنوات نقتحم ١٦ سوقا في المنطقة لنخدم من خلال برمجياتنا أكثر من ألف و٢٠٠ عميل من شركات ومؤسسات تعمل في مختلف القطاعات الاقتصادية، حيث يستفيد من هذه البرمجيات أكثر من مليون موظف يعملون في هذه المؤسسات.

ولعل أبرز تطورات القطاع التي نحاول التكيف وتطوير منتجاتنا بناءً عليها هي تكنولوجيا الحوسبة السحابية التي نعتقد بأنها ستشكل مستقبل القطاع خلال السنوات المقبلة.

مزايا ورفع انتاجية

■ كيف تنظرون الى تكنولوجيا الحوسبة السحابية وما هي فوائدها؟

– عالمياً تشهد هذه التكنولوجيا نموا متزايداً، وقد بدأت كبرى الشركات العالمية العاملة في تكنولوجيا المعلومات تعتمد او تستحوذ على شركات تقدم خدمات الحوسبة السحابية، وذلك للاستفادة من هذه المنصات في تسويق خدماتها والوصول الى المستخدم النهائي.

وببساطة يمكننا تعريف الحوسبة السحابية على انها الحوسبة المبنية على الإنترنت حيث يمكن بفضلها الوصول إلى عدد كبير من الموارد الحوسبية المشتركة كالخوادم وتطبيقات البرمجيات وتطبيقات التخزين عبر أجهزة الكمبيوتر وأجهزة أخرى عبر الإنترنت.

وستقدم هذه التكنولوجيا الكثير للاقتصاد، بما توفره هذه التقنية من مزايا خفض النفقات، والوصول الى الخدمات من اي مكان، بما يلحق ذلك من سرعة الاداء وتوفير الوقت، ورفع الانتاجية، وعليه يجب ان تتجه المؤسسات من كافة القطاعات الاقتصادية لاعتماد هذه التقنية في تقديم خدمات الاتصالات، وبرمجيات الموارد البشرية والادارة المؤسسية، والتأمين، والفوترة، وخدمات الرعاية الصحية، وخدمات الصناعة والتجارة، وغيرها من القطاعات.

وبناءً على خبرتنا في قطاع البرمجيات، يمكن لصناعة البرمجيات ان تستغل مزايا «الحوسبة السحابية» بامتياز، ويمكنها تطوير منتجاتها وحلولها على هذه المنصات التي يمكن وصفها بـ «السحابة الالكترونية» التي تمنح المستخدم (فرداً أو مؤسسة) الوصول اليها اينما كان.

أسواق جديدة

■ ماذا قدمت «ميناآيتك» في هذا المجال وما هي خطتها للتطوير العام الحالي؟

– بعد نجاحنا الكبير في قطاع البرمجيات، واقتحام برمجياتنا المتخصصة في ادارة الموارد البشرية لأكثر من ١٩ سوقا في المنطقة العربية، استطاعت «ميناآيتك» الاردنية بناء وتطوير منصتها للحوسبة السحابية التي تعرض وتسوّق هذه البرمجيات حيث استطعنا بعد عام على إطلاق المنصة استقطاب نحو ٢٠٠ مؤسسة تستفيد من برمجياتها اليوم عبر هذه المنصة.

وسنعمل العام الحالي على دخول اسواق جديدة، وسنعمل على تطوير وتحديث هذه المنصة التي تحمل اسم «مينا أي بي»، ورفع عدد البرمجيات التي تعرضها عليها ويبلغ عددها اليوم خمس برمجيات او خدمات لإدارة الموارد البشرية والادارة المؤسسية.

خمسة منتجات

■ ما هي أبرز المنتجات التي تقدمونها عبر منصة الحوسبة السحابية؟

– تضم منصة MenaIP خمسة منتجات بتقنية الحوسبة السحابية وهي: (MenaLite) وهو نظام الرواتب وخدمات الموظفين الذاتية، (MenaCRM) وهو نظام إدارة علاقات العملاء واتمتة عملية المبيعات وادارة دعم العملاء الخاص بالمؤسسة، (MenaTracks) نظام الدعم الفني واستقبال ومتابعة الشكاوى، (MenaCPM) وهو نظام لإدارة وتطبيق الاستراتيجيات المؤسسية، وجديد منصة MenaIP (MenaDMS) وهو نظام لأرشفة وإدارة الوثائق المؤسسية.

■ بمَ تنصحون الشركات الناشئة في القطاع؟

– ندعو الشركات الريادية والصغيرة التي تؤسس لها اعمالا في مجال صناعة البرمجيات الى اعتماد ابتكار افكار مميزة، وتصميم الخدمات والبرمجيات لتستخدم بسهولة ويسر من جهة واطلاقها كمنتجات جديدة ضمن المنصة من جهة اخرى، مع الأخذ بالإعتبار اهمية استقرار التشريعات الحكومية لمساعدة القطاع والشركات على النمو والتطور. ■



gig | الشرق العربي للتأمين، هي إحدى شركات التأمين الرائدة في هذا المجال، والتي ارتبط اسمها بالجودة والثقة منذ تأسيسها عام ١٩٩٦ وحتى يومنا هذا.

شهدت الشركة نمواً وثباتاً خلال مسيرتها من خلال الحلول التأمينية المقدمة لعملائها الكرام، باتباع سياسات ومعايير بأعلى المقاييس العالمية، والتي جعلت الشركة جديرة بأن تكون إحدى شركات مجموعة الخليج للتأمين إلى جانب عشرة شركات تأمين في سبعة دول عربية مختلفة، والذي منح الشركة مميزات إضافية من خلال التوسع الجغرافي والدعم الإقليمي، مُعطياً بذلك قيمة إضافية لجميع عملائنا الكرام من خلال استثمار الموارد البشرية الخلاقة واعتماد أفضل المعايير، والاستخدام الأمثل للتكنولوجيا لتقديم أفضل البرامج التأمينية.

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: الصورفية • البوليفارد • تلاع العلي • ماركا • العبدلي • البيادر • إربد • العقبة

مليار دولار أرباح OOREDOO في خدمات الأعمال B2B

د. ناصر معرفية: فرص كبيرة للنمو في خدمات الأعمال الذكية



أعلنت شركة OOREDOO خلال فعاليات المؤتمر العالمي للجوال في برشلونة، اسبانيا عن تطبيق استراتيجية متطورة تبلغ قيمتها ١٠ مليارات دولار أميركي لسوق الأعمال، متطلعة في السنوات المقبلة للإفادة من مكانتها الريادية واستغلال جميع الفرص المتاحة أمامها بوجود ما يقدر بحوالى ٩ ملايين شركة في أسواقها الأساسية في الجزائر والعراق والكويت وقطر واندونيسيا وعمان وميانمار.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة OOREDOO الدكتور **ناصر معرفية** «تسعى OOREDOO لجعل ٢٠١٥ سنة «الحلول الذكية» وسنعمل بشكل خاص على تنمية قطاع الأعمال. فبعد استثماراتنا الكبيرة في أكبر وأسرع الشبكات، وإنشاء بنى تحتية أساسية مثل مراكز البيانات تعتبر OOREDOO الشريك المفضّل للأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا وجنوب شرق آسيا. ونحن نرى فرصاً كبيرة للنمو في خدمات الأعمال الذكية، كما تواصل شركاتنا العاملة استثماراتها في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لدعم تطلعاتها».

والجدير ذكره ان OOREDOO حققت أكثر من مليار دولار كإيرادات من خدمات الأعمال B 2 B.

استقطبت عدداً كبيراً من الزوار والعملاء والشركاء

اسكدنيا للبرمجيات عرضت حلولها الطبية في معرض Arab Health 2015



جناح ESKADENIA

عرضت شركة اسكدنيا للبرمجيات في المعرض الأكبر والأهم على المستوى الإقليمي والعالمي في مجال الرعاية الصحية 2015 Arab Health لزوارها أولى تقنياتها في تطوير خدمات تكنولوجيا المعلومات في الرعاية الصحية وحلول البرمجيات الطبية (ESKADENIA® CareNet) الذي يستهدف إحتياجات الرعاية الصحية الإقليمية والعالمية، مما جذب إهتمام عدد كبير من الزوار، العملاء والشركاء.

وESKADENIA® CareNet برنامج سجلات طبية إلكترونية متكامل (EMR) ونظام إدارة الممارسة الطبية موجه لتمكين مقدمي الرعاية الصحية من إدارة أعمالهم الطبية على الشبكة الإنترنتية والذي يعمل كبرنامج مزود خدمات للأطباء، العيادات، المرضى، الصيدليات، المختبرات ومراكز الأشعة.

كما قام فريق شركة اسكدنيا للبرمجيات بعرض توضيحي للنظام المبتكر، والذي يتكون من وحدات متعددة تستهدف مقدمي الخدمات الطبية والإدارية مثل: إدارة المستشفيات، بوابة الأطباء، بوابة أطباء الأسنان، بوابة المرضى، إدارة العلاج الطبيعي، إدارة الصيدلة، إدارة المختبر، إدارة الأشعة، سجلات الممرضات، إدارة الإستقبال، تطبيقات الجوال، ودعم المنتجات من خلال التكامل مع نظام المؤسسة المالية، ونظام إدارة الموارد البشرية، والجرد، بالإضافة إلى نظام اسكدنيا للتأمين الطبي.

وفي هذا الصدد أفاد مدير عام الشركة **نائل صلاح** «نحن سعداء لردود الفعل الإيجابية جداً التي تلقيناها على نظام اسكدنيا CareNet، الذي هو نتاج برنامج شامل لأتمتة عمليات الرعاية الصحية في المستشفيات، والمستوصفات، العيادات، الصيدليات والمختبرات، مراكز الأشعة والتفاعل مع مقدمي الخدمات الصحية في شركات التأمين، المنظمين، والجمهور».

«ألفا» تبادر الى تطوير الانتاج الفني لجمعية SOS في مجالي الزخرفة والتطريز



ألين كرم في الوسط خلال المؤتمر الصحفي

أطلقت شركة ألفا، بإدارة اوراسكوم للاتصالات وبرعاية وزير الإتصالات **بطرس حرب** مبادرة جديدة دعماً لجمعية قرى الأطفال SOS تتمثل بتأمين الدعم المادي والتجهيزات الضرورية لتطوير المشغل الخاص بالجمعية والذي يعنى بفن الزخرفة والتطريز.

وتعليقاً على هذه المبادرة، قالت المديرة التنفيذية للشؤون الإعلامية والعلاقات العامة في شركة ألفا **ألين كرم** «ان هذه الخطوة تأتي في سياق تعاون ألفا المستمر مع جمعية قرى الأطفال SOS منذ انطلاق برنامجنا للمسؤولية المجتمعية». ولفتت الى انه «من شأن تأمين ألفا التجهيزات الضرورية لتطوير عمل المشغل السماح للجمعية بإنتاج مجموعة متكاملة وأكثر تطوراً ودقة من المنتجات الفنية في مجال الخياطة والتطريز، تستطيع المنافسة بشكل أكبر في السوق المحلية».

وأثنت الرئيسة الوطنية لجمعية قرى الأطفال SOS **فيفيان زيدان** على التعاون بين الجمعية وشركة ألفا ضمن برنامج ألفا للمسؤولية المجتمعية الرائد في تقديم الدعم الى المجتمع المدني عموماً، مشيرة الى ان «ألفا» هي شركة رائدة في مجال المسؤولية المجتمعية وتشكل تجربتها في هذا المجال نموذجاً يحتذى به. وشكرت ألفا دعمها «الذي حوّل هذا المشروع حقيقة».

قراصنة ينجحون في السطو على ٣٠٠ مليون دولار من بنوك ومؤسسات مالية

كشفت شركة «كاسبرسكي لاب» عما وصفتها بواحدة من أكبر عمليات السطو على البنوك في التاريخ الحديث، باستخدام البرمجيات الخبيثة والتي أثرت على نحو ١٠٠ بنك ومؤسسة مالية من ٣٠ دولة.

وأكدت الشركة ان القراصنة استخدموا طرقاً ذكية لتجنب اكتشافهم، ومنها القيام بسحب الأموال بحد أقصى ١٠ ملايين دولار في كل عملية وذلك لضمان عدم إثارة شكوك البنوك أو العملاء المتضررين.

وقدرت الشركة مبدئياً حجم الأموال التي نجح القراصنة في السطو عليها بما يزيد عن ٣٠٠ مليون دولار أميركي، متوقعة ان تكشف المزيد من التحقيقات عن مبلغ أكبر، موضحة انه قد يصل الى ثلاثة أضعاف التقدير المبدئي.

وشدّدت الشركة على ان المبلغ قابل للزيادة لأنها لم تجد خلال تحقيقها أي مؤشرات تؤكد انتهاء عمليات هؤلاء القراصنة، مما يرجح ان مؤسسات بنكية ومالية ما زالت مخترقة وعرضة للسطو.

Compliance and Governance • Architecture Design & Implementation • Cloud Based Security Services • Security Operation Center •



Cyber Security Services



إنجازات
Injazat
DATA SYSTEMS

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 Service • Applications • Cyber Security



أهلا بكم في أوك

من موقعه المناسب في منطقة تيكوم، مقابل مدينة دبي للإنترنت ومدينة دبي للإعلام، يقع فندق وسويتس تايم أوك على بعد دقائق من مول الإمارات وابن بطوطة مول، وشاطئ بحر الجميرا، وملعب غولف الإمارات. كما ويقع على بعد ٢٥ دقيقة من مطار دبي الدولي، في حين تقع المنطقة الحرة في جبل علي ومطار المكتوم الدولي على بعد مسافة قصيرة تبلغ ١٥ دقيقة بالسيارة. مثالي لرجال الأعمال والعائلات على حد سواء، يمزج هذا الفندق العصري خصوصية الإقامة المنزلية مع الرفاهية والراحة المرافقة للخدمة اليقظة.

للحجز أو للمزيد من المعلومات

فندق وسويتس تايم أوك، ص ب: ٢٨٣٦٣٤، تيكوم، البرشاء، دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٧٨٨٨ ٤٣٧ ٤ ٩٧١ +

بريد إلكتروني: welcome.oak@timehotels.ae | www.timehotels.ae

تايم

أوك

فندق و سويتس

أنت حقا تهمّنا!

www.timehotels.ae

THE RITZ-CARLTON, DOHA LAUNCHES CULTURAL INDULGENCE PROJECT IN PARTNERSHIP WITH QATAR MUSEUMS



صورة تذكارية



زياد باسيلا

The Ritz-Carlton Doha has partnered with Qatar Museums to promote Qatar as a key tourist destination for visitors through a dedicated Cultural Indulgence Project. The project was launched at the Ritz-Carlton, Doha with a concierge workshop focusing on educating and training hotel concierges from across the country, empowering them to promote the cultural offerings of Qatar Museums to hotel guests.

"The Ladies and Gentlemen of The Ritz-Carlton, Doha are thrilled to partner with Qatar Museums and launch the Cultural Indulgence project. We are committed to promoting Qatar as a unique, cultural destination and are always supportive of such initiatives, which in turn will enhance our guest experience and create ever-lasting memories for our visitors," said **Zee Bassila**, Cluster Director of Sales and Marketing at The Ritz-Carlton, Doha.

Being the country's main cultural instigator, Qatar Museums is committed to developing, promoting and sustaining the cultural sector at the highest standards and the Cultural Indulgence project is focused on increasing awareness of cultural offerings in the emerging destination. Targeting hotel guests and visitors interested in discovering more about the heritage of country, the Cultural Tourism Unit has created a 'Cultural Indulgence Booklet' which includes a variety of information about Qatar, including its heritage and development.

"Qatar is a country with huge tourism potential and invests enormously in education, sports, health, arts, and more importantly its heritage and culture. We aim to spread this cultural awareness and position Qatar as a world-class cultural hub with deep cultural roots, in line with the Qatar Tourism Authority's vision," said Maja Knezevic, Head Cultural Tourism Unit at Qatar Museums.

Self-guided tours have also been created for visitors, providing suggestions how to spend two to six hours in Doha to make the most of the emerging destination. In addition to this, The Ritz-Carlton, Doha will be hosting ongoing workshops for hotel concierges to ensure they are well-informed and updated on cultural activities and offerings in the country.

The activities forming part of the Cultural Indulgence program are supported by a newly formed membership card, the Culture Pass, in which members can enjoy the benefits in the Qatar Museums' outlets and gift shops.

هيثم عمر (منتجع ريكسوس باب البحر - رأس الخيمة RIXOS - BAB AL BAHR):

ثمة توسعات للعلامة في الامارات يجري الإعداد لها

يقع منتجع ريكسوس باب البحر RIXOS - BAB AL BAHR على شواطئ جزيرة المرجان الإصطناعية في راس الخيمة ويوفر عروض طعام ومشروبات غير محدودة، إضافة الى وسائل ترفيه يومية.

مدير عام المنتجع هيثم عمر أمل بمضاعفة عدد السياح الذين يقصدونه سنوياً، ووصفه بأنه أكبر المنتجعات في الإمارات الشمالية، كاشفاً عن توسعات للعلامة ضمن دولة الإمارات يجري الإعداد لها، مثمناً دعم هيئة السياحة في رأس الخيمة لإنجاح المشاريع الفندقية فيها.



■ هل لنا بلمحة عن فندق «ريكسوس باب البحر»؟

– منتجع ريكسوس باب البحر هو الأول في الإمارات من حيث خدماته الشاملة وأسعاره. كما انه من أكبر المنتجعات في الإمارات الشمالية ويضم ٦٥٠ غرفة و١٤ مطعماً ويوفر عروضاً يومية تتميز بشموليتها.

توسع ضمن الإمارات

■ المعروف ان علامة منتجعات ريكسوس تركية، فهل تنقلون التجربة التركية الى فرعكم في الإمارات أم أنكم مستقلون في إدارتكم؟

– بالفعل، علامة ريكسوس تركية في الأصل وهي سلسلة فنادق فخمة تأسست في تركيا وتوسعت نحو دول عدة حول العالم بسبب نجاحها، ويعدّ فندق ريكسوس انطاليا من أشهر منتجعات العالم. والمعروف ان سلسلة ريكسوس انطلقت بالتوسع من شرم الشيخ نحو رأس الخيمة ودبي وثمة توسعات مستقبلية أخرى ضمن دولة الإمارات يجري الإعداد لها.

دعم من هيئة السياحة

■ الى أي مدى تتعاونون مع هيئة السياحة في رأس الخيمة لتعزيز قطاع السياحة فيها؟

– «ريكسوس» من أكبر شركات إدارة الفنادق في السوق الروسية، ومنذ افتتاحنا المنتجع ارتفعت نسبة السياح الروس في إمارة رأس الخيمة الى ٤٠ في المئة عما كانت عليه خلال السنوات الماضية، مع توافر رحلات جوية مباشرة من روسيا الى رأس الخيمة.

وطبعاً، هناك دعم من هيئة السياحة وتعاون يومي معها لإنجاح المشاريع في رأس الخيمة وثمة خطة معدّة لزيادة عدد الغرف فيها. ■

عصرية شبابية وعائلية بلمسة ايطالية
«سعد وطراد» تكشف عن الطراز الاستثنائي
فيات 500 L TREKKING



ميشال طراد
سعد وطراد

كشفت شركة سعد وطراد، الوكيل الحصري لشركة فيات في لبنان النقاب عن سيارة فيات 500 L TREKKING الطراز الاستثنائي اذ يشكل إضافة نوعية على مجموعة سيارات فيات 500.

وللوهلة الأولى تأسر فيات 500 L TREKKING قلوب كل محبّ ومتتبع للموضة والأسلوب الأنيق عبر تفاصيل الساتان، والقوالب الجانبية الصلبة، إضافة الى مصدات وأجنحة محددة بهندسة مبتكرة. أما الميزة الأكثر نوعية في هذا الطراز من مجموعة الـ 500L فتتمثل بتصميمها الخارجي. هذه السيارة المتعددة الاستخدام والرحبة، غير اعتيادية إذ تحافظ على جاذبية عالية تتسم بها سيارات CINQUECENTO من فيات.

ويتناسب التصميم الداخلي للسيارة مع هندستها الخارجية، فيقدم الصانع الإيطالي في هذا الطراز مقصورة غير تقليدية مجهزة بنظام ترفيهي متطوّر (BEATS BY DR. DRE) وميزة التحكم في الحرارة حيث يمكن الوصول الى هذين النظامين بسهولة تامة من خلال لوحة القيادة. تتوفر المقاعد والمقصورة باللون الرمادي المصنوعة بجودة عالية، مع زوائد جلدية صديقة للبيئة باللون البني أو الابيض حسب متطلبات الزبون.

تعمل السيارة بالدفع الأمامي وهي مزوّدة بمحرك سعة ١,٤ ليتر من أربع اسطوانات يولد قوة ١٦٠ حصاناً ومدعوماً بشاحن توربيني وغيرها من التكنولوجيات الميكانيكية المتقدمة. السيارة محصنة بنظام فيات MULTIAIR المبتكر، الذي يسمح بالسيطرة على تدفق الهواء الى المحرك بما يضمن أداء سريعاً وتوفيراً في استهلاك الوقود.

وللمناسبة قال **ميشال طراد** المدير العام للشركة «ان السيارة الجديدة تقدم مفهوماً جديداً كلياً بأسلوبها غير التقليدي والشبابي، إذ توفّر لمالكيها خصوصاً العائلات منهم تجربة قيادة ممتعة وعلى درجة عالية من الراحة».



نيسان الشرق الأوسط تفوز بجائزة كريستال الذهبية
سمير شرفان: دليل على الالتزام بنشر علامة نيسان في الشرق الأوسط



فريق عمل NISSAN يستلم الجائزة

فازت نيسان الشرق الأوسط NISSAN مؤخراً بجائزة كريستال الذهبية رافعة رصيدها من الجوائز التقديرية التي حصلت عليها، ويعود هذا الفوز الفخري الى نجاح حملتها التسويقية التي أقامتها في المملكة العربية السعودية تحت اسم «جددها مع نيسان».

وفي هذا السياق، قال **سمير شرفان**، المدير التنفيذي لـ«نيسان الشرق الأوسط»: «تشكل جائزة كريستال الذهبية هذه مصدر سعادة لنا ونحن نشعر بالفخر الشديد بهذا التقدير الذي كان نتيجة حملة «جددها مع نيسان» في المملكة العربية السعودية. وليست هذه الجائزة إلا دليل جديد على مدى التزام نيسان وفريق عملها في سبيل نشر علامة نيسان في منطقة الشرق الأوسط.

وتقدم جوائز كريستال التقديرية جوائزها بشكل سنوي الى أفضل الإنجازات التي تم تحقيقها في مختلف أنواع وسائل الإعلام ويتم الإختيار من خلال لجنة حكام دولية تضم الوكالات والمعلنين.

اختيار جاكوار XE أجمل سيارة لعام ٢٠١٤ ضمن المهرجان الدولي للسيارات



فريق عمل JAGUAR XE يستلم الجائزة

اختيرت سيارة جاكوار JAGUAR XE خاطفة القلوب والجوائز «أجمل سيارة لعام ٢٠١٤» ضمن فعاليات «المهرجان الدولي للسيارات» في دورته الثلاثين في باريس.

وأعلن عن النتيجة على هامش حفل كبير أقيم مؤخراً في العاصمة الفرنسية، حيث اجتمع أكثر من ٧٠٠ من كبار الشخصيات في عالم السيارات، فضلاً عن ممثلي وسائل الإعلام.

وعرض نموذج XE في قسم «السيارات النموذجية» خلال المهرجان الى جانب ١٨ سيارة نموذجية أخرى، في الفترة الممتدة من ٢٨ كانون الثاني وحتى ١ شباط ٢٠١٥.

وأشارت شركة سعد وطراد الوكيل الحصري لعلامة جاكوار في لبنان الى أنها الجائزة الفرنسية الثانية التي تحصدها سيارة جاكوار XE خلال العام ٢٠١٤ بعد حصولها على جائزة «أفضل انتاج» من قبل مجلة اوتو بلاس ومحطة الإذاعة الفرنسية RTL في معرض باريس للسيارات في تشرين الأول ٢٠١٤.



وأعرب المدير العام للشركة **ميشال طراد** عن سعادته بالفوز بالجائزة، مشدداً على انها تشكّل شهادة إضافية على التزام جاكوار تجاه تقديم تصاميم نالت أهم الجوائز والتكريمات من أهم المنصات في القطاع لزبائنها.


Some things in life are there just when you need them.
Isn't it reassuring in life, to know that things are there, ensuring your well being. Things you don't always think about but are always at hand. At Damana, we think that insurance should be there when you need it, working for you. That's why we pride ourselves on our unrivalled customer service, and that is why our clients stay with us, year after year, after year.
For more information email
info@saicoins.com
Saudi Arabian
Insurance Company B.S.C.(c)
DAMANA
MIG
Part of MIG

10th Anniversary

THE WORLD TAKAFUL CONFERENCE

مـــؤتـمـــر الـتـكـــافـل الـعـــالـمـــي

13-14 April 2015, Dusit Thani Hotel, Dubai, United Arab Emirates



REVITALIZING THE INDUSTRY: A NEW WAY FORWARD FOR TAKAFUL

Platinum Strategic Partners

سلامة SALAMA
الشركة الإسلامية العربية للتأمين
ISLAMIC ARAB INSURANCE CO.

مصرف الهلال al hilal bank

تكافل الهلال al hilal takaful

EmiratesRE
الإمارات لإعادة التأمين التكافلي

ReTakaful Partner

Takaful Re
Takaful Re Limited تكافل ري ليميتد

Ratings Partner

A.M BEST

Regulatory & Advisory Partner

BSA

Knowledge Partners

THOMSON REUTERS

Zawya | Islamic

Legal Partner

CLYDE&CO

Technology Solutions Partner

AETINS
Helping to Insure

SIlver Partner

ACR ReTakaful MEA

Consulting Partner

Milliman

Media Partner

البيان AL BAYAN

To participate in this prestigious event, please contact Yasmeen Shah: **yasmeen@megaevents.net** or call **+971 4 343 1200**

WTC is a MEGA Brand
MEGA Brands. MEGA Clients. Market Leaders.
Shaping the Future of the Global Islamic Finance Industry Since 1993
t. +971 4 343 1200 | f. +971 4 343 6003 | P. O. Box 72045, Dubai
http://worldtakaful.megaevents.net

معرض العقارات الدولي
INTERNATIONAL PROPERTY SHOW
DUBAI • 2015 • دبي

منصة فريدة لأفضل الصفقات العقارية المحلية والعالمية

منصة فريدة لأفضل الصفقات العقارية المحلية والعالمية

أفضل الصفقات العقارية المحلية الحصرية
أفضل الصفقات العقارية الساخنة في دولة الإمارات

استثمارات عقارية عالمية
استكشف وجهات الاستثمار الأكثر جاذبية في العالم

فرص التواصل
فرص التواصل مع مستثمرين من جميع أنحاء العالم

%
خصومات
خصومات خاصة على مساحات الحجز

سجل الآن مجانا !

سجل الآن وتجنب صفوف الإنتظار خلال الحدث

للتسجيل يرجى زيارة
www.internationalpropertyshow.ae

أو امسح هنا للتسجيل !

تابعنا على

معلومات الحدث

التاريخ	30 مارس - 1 أبريل 2015
التوقيت	10:00 حتي 19:00
المكان	القاعات 3 و 4 ، مركز دبي التجاري العالمي
الحضور	المستثمرون ورجال الأعمال

RICS

منتدى معرض العقارات الدولي

اطلع على أحدث الممارسات العقارية المحلية والدولية

سينعقد منتدى معرض العقارات الدولي في 31 مارس 2015، والذي سيطرح عروض تقديمية وحلقات نقاش حول المواضيع الصناعية الساخنة.

إيضا، قم بزيارة جلسات مشرتي العقارات عالميا خلال 30 مارس 2015 جد مايجب معرفته عند شراء عقار من الخارج .

Main Supporter: دائرة الأراضي والأملاك Land Department

Sponsors: Union Properties الإتحاد العقارية; واحة الزاوية WAHAT AL ZAWIYA

Official Industry Partner: AIPP

Strategic Partner: RICS

Co-located with: AIM; Dubai Government Excellence Program

Official Business Publication: gulf business

Official Online Property Portal: Bayut.com

Official Regional Broadcasting Partner: CNBC عربية

Official Italian Property Portal: gate-away.com

Official Social Media Partner: Go Emirates.ae

Organised by: strategic MARKETING • EXHIBITIONS • CONFERENCES

+971 4 39 23232
info@internationalpropertyshow.ae

STRATEGY LEADERS

#StrategyLeaders

26 – 30 April 2015
The Address Dubai Mall
Dubai | UAE

Mastering Strategy Execution for Business Growth and Organisational Agility



Presenting For the First Time

Rita McGrath

Globally Recognised Expert on Innovation and Strategic Management

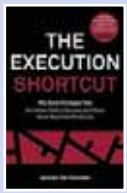




Back by Popular Demand

Jeroen De Flander

One of the World's Most Influential Thinkers on Strategy Execution



- Explore the latest regional and international thinking on strategy execution
- Build agility into your strategy and be responsive to rapidly changing market conditions
- Avoid strategy implementation failures by eliminating the common causes
- Link the impact of strategic execution to your organisation's bottom line
- Develop actionable strategies in the Middle East to drive successful business growth

International and Regional Strategy Leaders



Ayesha Al Junaidy
Director of Corporate Strategy
DP World



Ahmed Aljaberi
Strategic Planning Director
Al Ain Municipality



Yatin Pahwa
VP - Product Strategy
Deutsche Telekom



Dirk Richter
Senior Advisor - Strategy Division
Health Authority Abu Dhabi



Jérôme Droesch
CEO
AXA Insurance



Maher Abouzeid
CEO Turkey & Middle East
GE Healthcare



Khaled Al-Aboodi
CEO
ICD (KSA)



Peter Fort
CEO
RAK Freezone

Quote AZ3061AB
and receive **15% discount**
call **+ 971 4 335 2437** or email
register-mea@informa.com

TECHNOLOGY PARTNER

IYCON QPR

SOFTWARE PARTNER

CORPORATER Business in Control

ASSOCIATE SPONSORS

VANGUARDS ShiftIN BTS Catalysts for Profitability and Growth

www.strategyleadersforum.com

an **informa** event

Under the Patronage of **H.E. Boutros Harb, Minister of Post and Telecommunications, Lebanon**

CSR LEVANT 2015

SUPPORTED BY
REPUBLIC OF LEBANON
MINISTRY OF TELECOMMUNICATIONS

15 – 17 April 2015
ESA Business School | Beirut | Lebanon

A 12 YEAR LEGACY OF **SUSTAINABILITY** AND **CSR THOUGHT LEADERSHIP** COMES TO THE LEVANT

#CSRLevant

COMMUNITY DEVELOPMENT | **STRENGTHENING EDUCATION** | **SOCIAL ENTREPRENEURSHIP** | **YOUTH EMPOWERMENT** | **EMPLOYMENT GENERATION** | **SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

THE REGION'S PREMIER **CSR** AND **SUSTAINABILITY PLATFORM**

- **International and regional best practices** on developing CSR business strategies that empower the youth, enhance social entrepreneurship and develop the community
- **Align CSR to your core business operations** to ensure successful strategy implementation and have a measurable impact on the community and economy
- **Real life case studies** on increasing stakeholder engagement, embedding sustainability and successfully measuring the impact and Social ROI (SROI) of CSR
- **360° stakeholder engagement**: Gathering Corporates, Government, NGOs, Universities and SMEs across Lebanon and the Levant region to build a collaborative sustainable framework

GLOBAL AND REGIONAL EXPERT SPEAKER FACULTY



H.E. Boutros Harb
Minister
Ministry of Post and Telecommunications Lebanon

Stéphane Attali
Director General
ESA Business School

Karim Seifeddine
Public Affairs & Government Relations Head
Citi Bank

Christian H. Muhr
Vice President Of Operations Egypt & Levant
Hilton Worldwide

Nicole Eid Abuhaydar
Director
Unite Lebanon Youth Project (ULYP)

Antoine Tayyar
Public Affairs and Communications Director
Coca-Cola

Nadine Hassan
Head of Social Development and Partnerships
Mubadala

Awais Sufi
COO
International Youth Foundation

Hani Raad
General Manager
Cisco

Quote AZ3058AB and receive **15% discount**
call **+ 971 4 335 2437** or
email **register-mea@informa.com**

CSR
Elevating Social Responsibility among today's youth for a better, sustainable future

See inside for more information

CSR AWARDS LEVANT 2015
Get recognised for your CSR and sustainability activities across the region

PARTNER | OFFICIAL PR PARTNER | MEDIA PARTNERS | POWERED BY | ORGANISED BY

CSR | قسم المسؤولية الاجتماعية لمجموعة الأهلي القابضة
A Division of Al Ahli Holding Group

TRACCS

AL BAYAN | أموال | الوطن | thebusinesslyear | Cehai Digital Advertising

CSR pulse
www.csrpulse.com

informa

www.csrlevant.com

MAERSK الدانمركية تخصص ٩ مليارات دولار لبناء ٥٠ باخرة سعة ١٨ ألف حاوية نمطية جديدة



SOREN SKOU
الرئيس التنفيذي لـ MAERSK

ذكرت وكالة REUTERS ان شركة الملاحة الدانمركية MAERSK LINE تعتزم تخصيص أكثر من ٩ مليارات دولار لبناء بواخر سعة الواحدة ١٨ ألف حاوية نمطية، يفوق عددها الـ ٥٠ باخرة. وأوضحت REUTERS ان MAERSK كانت تعاقدت سابقاً على بناء ٢٠ باخرة، سعة الواحدة ١٨ ألف حاوية نمطية، وتسلمت حتى تاريخه ١٨ باخرة منها على ان تتسلم الباخرتين الباقيتين خلال هذا العام.

وأوضح SOREN SKOU الرئيس التنفيذي لـ MAERSK ان توقيع عقود بناء السفن سيتم في الربع الثاني من العام الحالي، مضيفاً ان استخدام هذه البواخر الضخمة وتراجع أسعار النفط، أديا الى انخفاض التكلفة اليومية للبواخر، وبالتالي ارتفاع أرباح الشركة الى ٢,٣ مليارى دولار بنسبة ٥٠٪ عن العام ٢٠١٣. وقد أمنت MAERSK شحن ١٨,٩ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠١٤ وبنمو نسبته ٦,٨٪.

وتحتل MAERSK LINE المرتبة الأولى في العالم بأسطول يضم ٦٠٩ بواخر تبلغ سعتها ٢,٩٨١,٨٣٠ حاوية نمطية.

مرفأ شنغهاي يتعامل مع ٣,١٦ ملايين حاوية نمطية وسنغابور مع ٢,٧٨ مليون حاوية نمطية في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥



مرفأ شنغهاي الصيني

تظهر الإحصاءات ان مرفأ SHANGHAI الصيني سيبقى متربعاً على المرتبة الأولى في العالم وذلك للعام السادس على التوالي. فقد أفادت هذه الإحصاءات ان هذا المرفأ تعامل مع ٣,١٦ ملايين حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٥ مقابل ٣ ملايين حاوية للشهر ذاته من العام ٢٠١٤ أي بارتفاع قدره ١٦٠ ألف حاوية نمطية ونسبته ٥,٣٣٪. بينما تداول مرفأ سنغابور الذي يحتل المرتبة الثانية في العالم ٢,٧٨ مليون حاوية نمطية مقابل ٢,٦٩ مليون حاوية، أي بزيادة قدرها ٩٠ ألف حاوية نمطية ونسبتها ٣,٣٥٪.

ويذكر ان مرفأ شنغهاي احتفظ بالمرتبة الأولى في العام ٢٠١٤ بتداوله ٣٥,٢٩ مليون حاوية نمطية، بينما راوح مرفأ سنغابور مكانه في المرتبة الثانية بـ ٣٣,٩ مليون حاوية نمطية.

الباخرة COCHRANE سعة ٩٢٣٤ حاوية نمطية تنضم الى أسطول HAPAG LLOYD الألمانية



ROLF HUBBEN JANSEN
HAPAG LLOYD الألمانية

أعلنت شركة الملاحة الألمانية HAPAG LLOYD انها تسلمت الباخرة COCHRANE سعة ٩٣٢٤ حاوية نمطية وهي الثالثة من سبع بواخر كانت تعاقدت على بنائها الشركة البحرية التشيلية CSAV قبل اندماجها مع شركة HAPAG LLOYD في كانون الأول (ديسمبر) من العام الماضي.

وقد انضمت الباخرة COCHRANE لتأمين النقل المنتظم بين الشرق الأقصى وأميركا الجنوبية عبر التحالف البحري الذي يتألف من CSAV/ HAPAG LLOYD وHAMBURG SUD الألمانية وCMACGM الفرنسية وCCNI التشيلية وCSCL الصينية وHANJIN الكورية الجنوبية.

١٨,٦٨ مليون حاوية نمطية حركة مرفأ BUSAN في العام ٢٠١٤



مرفأ BUSAN الكوري الجنوبي

سجل مرفأ BUSAN الكوري الجنوبي حركة حاويات جيدة في العام ٢٠١٤. فقد تعامل مع ١٨,٦٨ مليون حاوية نمطية مقابل ١٧,٦٩ مليون حاوية في العام ٢٠١٣ بارتفاع قدره ٩٩٠ ألف حاوية نمطية ونسبته ٥,٦٪.

وتوزعت هذه الحركة البالغة ١٨,٦٨ مليون حاوية نمطية على الشكل التالي: ٩,٢٥ ملايين حاوية نمطية مستوردة برسم الاستهلاك المحلي أو محملة ببضائع محلية، و٩,٤٣ ملايين حاوية نمطية برسم حركة المسافنة. وهذه هي المرة الأولى التي تتخطى فيها حركة المسافنة حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي او المشحونة ملأى ببضائع محلية.

ويتألف مرفأ BUSAN حالياً من ٢٢ رصيفاً، ومن المتوقع ان يضم ثمانية أرصفة جديدة وباحات لوجستية إضافية تفوق مساحتها ١,٩١ مليون متر مربع.

وكان المرفأ الكوري قد بدأ باستقبال الباخرتين الأكبر في العالم MAERSK MCKINNEY MOLLER وMSC OSCAR التي تفوق سعة الواحدة منهما ١٨ ألف حاوية نمطية.

وتوقعت سلطات مرفأ BUSAN ان تصل حركة الحاويات الى حوالى ٢٠ مليون حاوية نمطية في نهاية العام ٢٠١٥. والمعلوم ان مرفأ BUSAN يحتل المرتبة الخامسة في العالم.



نثق بروح التعاون

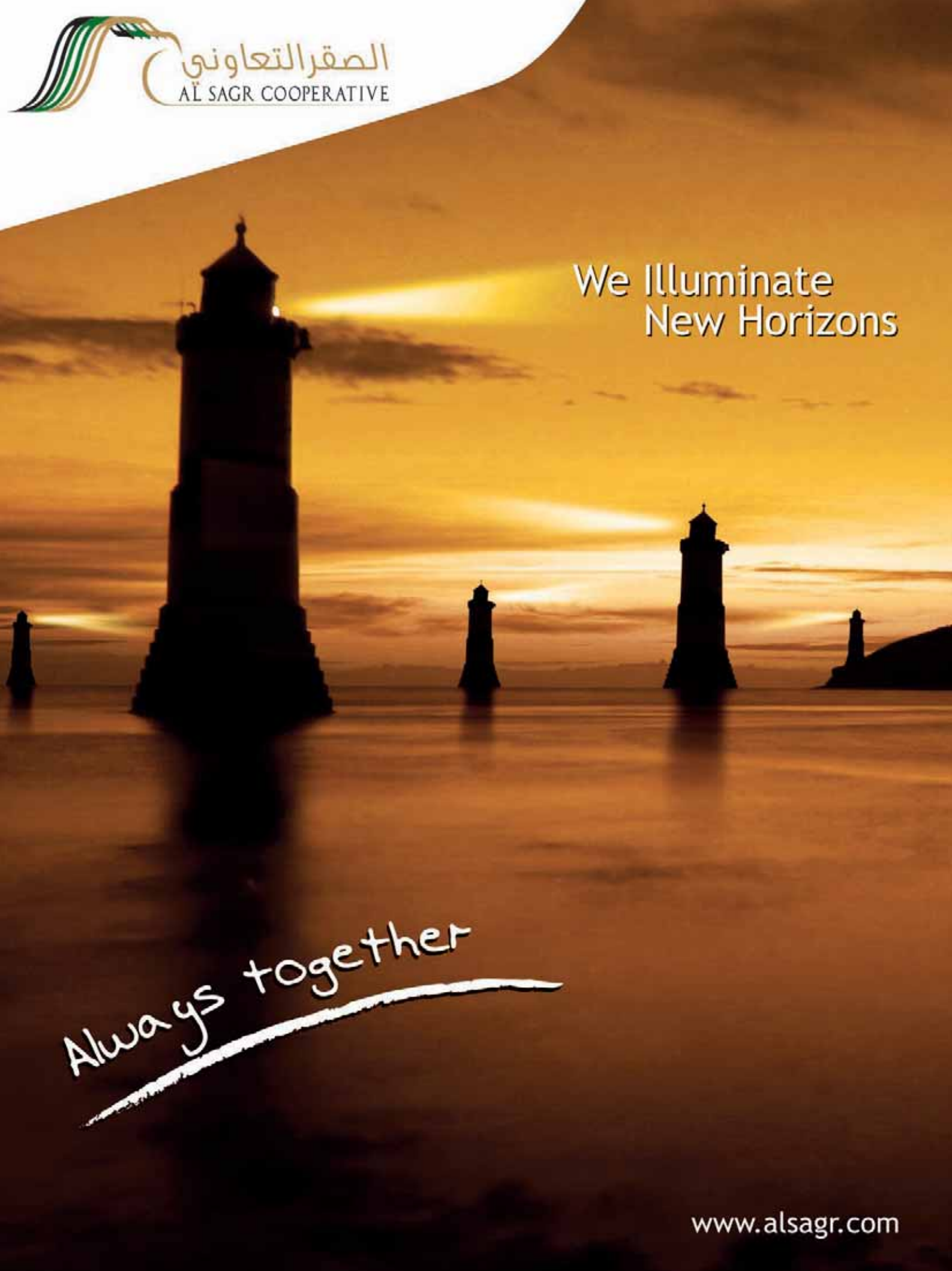
نحن، في شركة ترست، نؤمن بالاعتماد على الصدق في علاقاتنا، ولذلك يلتزم فريقنا بالعمل الجماعي المبني على الثقة لضمان تقديم أفضل الخدمات في كل الأوقات والظروف على اختلافها.

ترست
فلسطين

البيرة – شارع القدس،
ص.ب ١٨٦٠ رام الله – فلسطين

هاتف: ٠٠٩٧٠٢ ٢٩٧٨٥٥٠

عضو في مجموعة ترست


الصقر التعاوني
AL SAGR COOPERATIVE
We Illuminate
New Horizons
Always together
www.alsagr.com

اللجنة الفنية المكلفة بإعداد مشروع قانون بحري عربي استرشادي تعقد اجتماعها الثالث في بيروت



من اليمين: محمد عيتاني، ايلي زخور، المحامي جوزف رحمه / لبنان، المستشار احمد محمد عبد الحليم / مصر، المحامي يحيى زين / لبنان، المستشار عبد اللطيف نايف عبد اللطيف / العراق، والدكتور نادر محمد محمد ابراهيم / مصر

عقدت اللجنة الفنية المكلّفة من قبل مجلس وزراء العدل العربي بإعداد مشروع قانون بحري عربي استرشادي وقانون عربي استرشادي لإنشاء دوائر قضائية بحرية متخصصة، اجتماعها الثالث في مقر المركز العربي للبحوث القانونية والقضائية في بيروت خلال الفترة الواقعة ما بين ٢ و٤ آذار (مارس) الجاري. وقد شارك في الاجتماع الذي ترأسه رئيس المركز السفير **عبد الرحمن الصلح**، ممثلون للأمانة الفنية لمجلس وزراء النقل العرب من لبنان ومصر والعراق. وقد ناقشت اللجنة مواد مشروع القانون البحري العربي الاسترشادي الذي أعدته مصر كمسودة مادة مادة حيث تم انجاز وصياغة ٩٤ مادة موزعة على: عقد النقل البحري والقطر والارشاد.

وفي نهاية الاجتماع، أوصت اللجنة بتعميم ما أنجزته من مواد على الدول العربية الأعضاء لا سيّما وزراء العدل ووزراء النقل وكذلك باقي مسودة مشروع القانون البحري ومسودة النظام العربي الاسترشادي لإنشاء نظام دوائر قضائية عربية متخصصة لإبداء ما قد يكون لديهم من ملاحظات ومقترحات وموافاة المركز بها لعرضها على اللجنة في اجتماعها القادم.

كما أوصت باستكمال مناقشة باقي المواد في اجتماعها القادم.

ويذكر انه شارك أيضاً في الاجتماع كل من رئيس الغرفة الدولية للملاحة في بيروت النائب الأول لرئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية **ايلي زخور** والأمين العام للغرفة وللاتحاد العربي للناقلين البحريين **محمد عيتاني**.

باخرتا حاويات تنضمان الى أسطول CMACGM الفرنسية



جاك سعاده

مجموعة CMACGM الفرنسية

انضمت الباخرتان CMACGM LOIRE سعة ٩٤٠٠ حاوية نمطية و CMACGM URAL سعة ١٠٩٠٠ حاوية نمطية الى أسطول مجموعة CMACGM الفرنسية. وهاتان الباخرتان هما الخامسة والسادسة من سلسلة البواخر التي تعاقدت على بنائها والبالغ عددها ٢٨ باخرة والتي تفوق حمولتها الـ ١٠ آلاف حاوية نمطية. وتتميز هذه البواخر بقدرتها الاستيعابية للحاويات المبردة التي تبلغ ١٤٥٨ حاوية نمطية مبردة في كل باخرة، بالإضافة الى استهلاكها الحد الأدنى من الوقود مع تجهيزها بأحدث التقنيات البيئية التي تقلل الى حد كبير من انبعاثات الغازات السامة CO2 EMISSIONS.

وتحتل CMACGM المرتبة السادسة في العالم بأسطول يضم ٤٥٧ باخرة تبلغ سعتها الإجمالية ١,٦٨٣,٦١١ حاوية نمطية.

٦ بواخر سعة ٢٠ ألف حاوية نمطية لـ "MOL" اليابانية



KOICHI MUTO

MOL اليابانية

تعاقدت شركة الملاحة اليابانية "MOL" على بناء ٦ بواخر سعة الواحدة ٢٠ ألف حاوية نمطية مع أحواض بناء السفن في كل من كوريا الجنوبية واليابان. فقد وقعت عقداً مع "SAMSUNG" الكورية الجنوبية لبناء ٤ بواخر و"IMABARI" اليابانية لبناء باخرتين، ومن المتوقع ان تتسلم هذه البواخر في العام ٢٠١٧ لاستخدامها عبر خطوطها البحرية المنتظمة العاملة بين آسيا واوروبا. وتعتبر هذه البواخر الأكبر في العالم حتى تاريخه والمعلوم ان "MOL" هي الأولى في اليابان والتاسعة في العالم بأسطول يضم ١١١ باخرة تبلغ سعتها ٥٩٥١١٢ حاوية نمطية.

٢,٦٥ مليار دولار أرباح AIRBUS في العام ٢٠١٤



طائرة A320 AIRBUS الأكثر شعبية

أعلنت مجموعة AIRBUS الأوروبية لصناعة الطائرات ان أرباحها الإجمالية في العام ٢٠١٤ بلغت ٢,٦٥ مليار دولار مقابل ١,٦٧ مليار للعام ٢٠١٣، أي بارتفاع قدره ٩٨٠ مليون دولار ونسبته ٥٩٪، بينما ارتفعت أرباحها الصافية الى ٢,٦٢ مليار دولار مقابل ١,٤٧ مليار أي بزيادة قدرها ١,١٥ مليار دولار ونسبتها ٧٨٪.

ويأتي الطلب العالي على الطائرات التجارية الجديدة مع انتعاش حركة المسافرين جواً في السنوات الأخيرة خاصة في الأسواق الناشئة. وعليه، فإن AIRBUS تعتزم زيادة تسريع انتاج سلسلة طائراتها الأكثر شعبية "A 320" وذلك عبر انتاج ٥٠ طائرة في الشهر الواحد مع بداية العام ٢٠١٧، علماً انها تنتج منها حالياً حوالى ٤٢ طائرة شهرياً.

الكسندر نجار محاضراً بدعوة من جاك سعادة في مقر مجموعة CMACGM



حاضر الكاتب اللبناني الفرنكوفوني **الكسندر نجار**، بدعوة من رئيس مجلس إدارة مجموعة CMACGM **جاك سعادة** في قاعة الاحتفالات في مقر المجموعة تحت عنوان «لبنان اليوم: خواطر حول قاموس عاشق لبنان» مؤلفه الأخير بحضور أكثر من مئة شخص بمن فيهم **هلا كيروز** قنصل لبنان العام في مرسيليا، الى شخصيات رسمية محلية وعدد من الموظفين اللبنانيين في مجموعة CMACGM في مرسيليا.

و**نجار** محام في الأصل كتب حوالى ثلاثين رواية وقصة وسيرة ذاتية نالت شهرة عالمية.

ولا ينفك **جاك ر. سعاده** الذي يربطه تعلّق كبير بلبنان، يطوّر أنشطته البحرية انطلاقاً من بيروت. فهو يؤمن بأهمية مرفأ بيروت الذي يريد تحويله الى مركز دولي للمسافنة. ترأس غرفة التجارة الفرنسية اللبنانية من العام ١٩٨٦ الى العام ٢٠١٣. تسلّم **جاك ر. سعاده** جائزة خلال الجمعية العامة الثالثة والعشرين لجمعية غرف التجارة والصناعة للبحر الأبيض المتوسط (ASCAME) في العام ٢٠١٤ اعترافاً بجهوده في سبيل التنمية الإقتصادية وتحسين صورة حوض المتوسط.

١,١ مليار دولار أرباح شركات الطيران في منطقة الشرق الأوسط في العام ٢٠١٤



أشار MICHAEL HERRERO مدير منطقة الخليج في اتحاد النقل الجوي الدولي "IATA" ان حركة النقل الجوي في منطقة الشرق الأوسط تشهد نمواً كبيراً مما سمح لشركات الطيران في المنطقة من تحقيق أرباح فاقت ١,١ مليار دولار في العام ٢٠١٤ متوقعاً ان تصل هذه الأرباح الى ١,٦ مليار دولار في العام ٢٠١٥، أي بنمو يفوق الـ ٥٠٠ مليون دولار ونسبته ٤٥٪.

وأضاف HERRERO ان هذا التحسن في ربحية شركات الطيران جاء نتيجة تنامي عدد المسافرين والطلب المتزايد على السياحة، بالإضافة الى نمو أساطيل شركات الطيران في المنطقة. وأشار الى أن أرباح قطاع الطيران في العالم بلغت ١٨,٧ مليار دولار في العام ٢٠١٤ منها ١,١ مليار دولار لشركات الطيران في الشرق الأوسط أي ما نسبته ٥,٨٨٪.

وتوقع HERRERO أخيراً ان تتوسع القدرة الاستيعابية للمسافرين بمعدل ٥,٦ ١٪ في العام ٢٠١٥ مقارنة مع ١١,٤٪ في العام ٢٠١٤.

بينما نعيق في لبنان تنفيذ مشروع توسيع مرفأ بيروت مرفأ مالطا يزيد من حصته في حركة المسافنة في المتوسط!



في الوقت الذي يضع البعض العصي في الدواليب لمنع توسيع مرفأ بيروت وتكبير قدرته الاستيعابية ليتمكن من تعزيز دوره المحوري في المنطقة، تسارع جزيرة مالطا الصغيرة الى استقطاب المزيد من الخطوط البحرية العالمية لزيادة تعاملها مع مرفئها الذي أصبح من أهم مرافئ المسافنة في المتوسط.

فقد أعلن التحالفان البحريان الجديدان الأول (2M) الذي يضم كلاً من MAERSK الدانمركية وMSC السويسرية والثاني: (OCEAN THREE) الذي يضم CMACGM الفرنسية و(CSCL) CHINA SHIPPING CONTAINER LINES الصينية و(UASC) UNITED ARAB SHIPPING CO العربية عن زيادة رحلات بواخرهما الى مرفأ مالطا المحملة بالحاويات برسم المسافنة.

من جهتها، أوضحت سلطة مرفأ مالطا ان أكثر من ١٧ باخرة أصبحت تؤم المرفأ أسبوعياً وهي محملة بالحاويات برسم المسافنة التي يتم إعادة تحميلها على سفن بواخر التغذية FEEDER VESSELS نحو مرافئ البلدان المجاورة.

وأضافت ان قرار (2M) و (OCEAN THREE) زيادة رحلات بواخرهما الى مرفأ مالطا ادى الى ارتفاع عدد المرافئ التي تتعامل مع المرفأ ليصل الى ١٢٨ مرفأ في العالم.

وكانت الباخرة MSC CAPELLA هي الأولى من التحالف البحري (2M) التي تصل الى مرفأ مالطا، بينما كانت الباخرة CMACGM BUTTERFLY هي الأولى من التحالف OCEAN THREE التي تصل الى المرفأ.

قروض مصرفية بـ ١٤,٤ مليار دولار لمجموعة CHINA SHIPPING

وقع المصرف الصيني BANK OF CHINA اتفاق تعاون استراتيجي طويل الأمد مع مجموعة CHINA SHIPPING يقضي بمنحها قروضاً مصرفية تفوق الـ ١٤,٤ مليار دولار. وينص الاتفاق أيضاً على تعاون طويل بين الطرفين في مجالات التسهيلات الإئتمانية، وإدارة الأموال CASH MANAGEMENT أو التمويل المباشر DIRECT FINANCING أو الخدمات المصرفية والاستشارية..

ويأتي هذا الاتفاق لتعزيز قدرات مجموعة CHINA SHIPPING على صعيد النقل البحري بامتلاك السفن العملاقة لتصبح قادرة على المنافسة على المستوى العالمي.

والمعلوم ان المصرف الصيني هو سابع أكبر مصرف في العالم في مجال تمويل شركات الملاحة العالمية لبناء السفن أو شرائها.


NEXtCARE®
Your Health Managed with Care
WE ALWAYS LOOK
FORWARD TO
ENHANCE YOUR
EXPERIENCE.
www.nextcarehealth.com

الوزير غازي زعيتر: الوضع سليم في المطار على صعيدي الشحن وحركة الركاب



قال وزير الأشغال العامة والنقل **غازي زعيتر** ان الخبر الذي نشرته احدى الصحف اللبنانية حول قرار حركة الطيران البريطانية BRITISH AIRWAYS بعدم نقل الشحن من مطار رفيق الحريري الدولي اعتباراً من ٢٠١٥/٣/١، أُعطِي أكبر من حجمه «لأننا على صعيد المطار، وتوفير كل ما يحقق سلامة الطيران المدني وسلامة المطار، بدأنا بخطوات تطبيقاً لكل الاتفاقات والقرارات والقوانين الدولية المتعلقة بسلامة الطيران المدني، لذلك سوف نزود اليوم مركز الشحن في مطار رفيق الحريري الدولي بآلات لكشف المتفجرات، والآلات متوافرة في المطار وسننقلها لكي يتم وضعها في مركز الشحن..»

وأضاف «أود ان أطمئن الجميع إن كان على صعيد الاتحاد الأوروبي أو الطيران البريطاني بشكل خاص، ان كل الإجراءات المطلوبة لسلامة الطيران وسلامة الشحن وضمان ان هذا الشحن خال من أي متفجرات أو حتى أي مواد أخرى ممنوعة أو محظورة، قد اتخذت وسوف نؤمن كل المعدات المطلوبة منها ما هو موجود ومنها ما تم توفير الاعتمادات اللازمة لها ان كان من الهبة السعودية التي أعطيت للمطار وللطيران المدني أو من خلال الاعتمادات التي وفرتها الحكومة بتعليمات وتوجيهات من دولة الرئيس **تمام سلام**». وأضاف: «أؤكد اننا نعمل بالتنسيق مع الاتحاد الأوروبي لتحقيق وتأمين والالتزام بكل ما هو مطلوب. وأؤكد أيضاً ان الإجراء الذي طلبه الاتحاد الأوروبي عبر الطيران البريطاني هو إجراء إضافي، ونحن سنعمل على أساس ان يكون مطارنا ليس من مطارات العالم الثالث أو غيره، وإنما سيكون من مطارات العالم الأول من حيث السلامة ومن حيث استقبال الوافدين والمغادرين عبره».

وكان الوزير **زعيتر** قد زار المطار وعقد مؤتمراً صحفياً أكد فيه ان «لبنان تسلم رسالة من الاتحاد الأوروبي بواسطة وزارة الخارجية والمغتربين تتعلق بوجوب تطبيق إجراءات إضافية في قسم الشحن».

المهندس قريطم للمطران صياح:
توسيع مرفأ بيروت لن يلحق أي ضرر بالمتعاملين معه ولن يؤدي الى تحويل بضائع معينة الى مرافئ أخرى



المهندس حسن قريطم
الرئيس المدير العام لمرفأ بيروت



المطران بولس صياح

قال بيان صادر عن إدارة واستثمار مرفأ بيروت ان رئيس مجلس الإدارة المدير العام المهندس **حسن قريطم** التقى المطران **بولس صياح** في مركز التوثيق الماروني وان اللقاء كان مناسبة للوقوف عند رأي سيادة المطران حول مشروع استحداث محطة مرفئية جديدة في المرفأ، كما كان مناسبة ايضاً لرئيس مجلس ادارة المرفأ لتوضيح أهداف المشروع.

وأضاف البيان «وحرص **قريطم** بغية تبديد أي سوء تفاهم الى طمأنة المطران وبكركي الى ان مشروع التوسيع لن يؤدي الى إلحاق أي ضرر بالمتعاملين مع المرفأ حاليا لا سيّما أصحاب الشاحنات، ولن يؤدي الى تحويل بضائع معينة (الحديد) الى المرافئ الأخرى، لا بل على العكس تماماً ان مشروع التوسيع لن يعود سوى بالمزيد من النمو والمزيد من فرص العمل لكل الفئات العمالية والقطاعات الاقتصادية».

وتابع البيان: «وأكد رئيس مجلس ادارة المرفأ الجدوى الاقتصادية لمشروع التوسيع لجهة تعزيز فرص النمو الاقتصادي وتثبيت موقع لبنان على خارطة التجارة والشحن العالمية، وتعزيز ميزاته التفاضلية، وخصوصاً بعد نجاح المرحلة الأولى من المشروع كما تثبته الأرقام والأرباح التي تعود، في النهاية الى خزينة الدولة».

وانتهى البيان بإعلان المهندس **قريطم** انه «لمس تفهماً واستعداداً لدى المطران **صياح** للعمل على ايجاد حل لهذه المعضلة في أسرع وقت، خصوصاً ان تجميد المشروع يعود بالضرر على لبنان واللبنانيين لما يرتبه من اكلاف مالية واقتصادية».

اسرار واخبار بحرية

- تجري شركة ملاحة أوروبية مفاوضات للاستحواذ على شركة ملاحة أميركية جنوبية أصغر حجماً منها، أسوة بشركة HAPAG LLOYD الألمانية التي تمكنت من شراء شركة الملاحة CSAV التشيلية في العام الماضي.

***

- بعد ان تبين فشل كافة الإجراءات والتدابير التي اتخذت لمكافحة الغش والتهريب عبر مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري، علق العمل بالخط الأخضر وحصر خروج البضائع ودخولها عبر هذين المرفقين بالخط الأحمر.

***

- ينتظر مرفأ طرابلس قيام الشركة الفائزة بمناقصة تشغيله بتجهيز الرصيف المستحدث فيه بالرافعات والمعدات المطلوبة، لكي يتمكن من عرض خدماته على الخطوط البحرية العالمية.

- استمرار انخفاض أجور النقل البحري في العام ٢٠١٤ لم يمنع معظم الخطوط البحرية العالمية من تحقيق الأرباح، وتعود هذه النتائج الجيدة الى التراجع الكبير بأسعار الوقود التي تشكل أكثر من ٥٠٪ من التكلفة اليومية للبواخر.

***

- ما يزال المتمولون اليونانيون يتصدرون قائمة المشترين للسفن في العالم لا سيّما تلك المستعملة التي انخفضت أسعارها بصورة دراماتيكية مع استمرار تدفق السفن الجديدة الى قطاع النقل البحري.



Regular Containerized Direct Services To Beirut

- Weekly direct sailings From / To: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings From Alexandria
- Weekly direct sailings To Lattakia, Mersin, Port Said

Regular services From / To:

- Scandinavian ports - Tunis
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')

GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

ارتفاع مجموع الواردات الجمركية والـVAT في كانون الاول (ديسمبر) الماضي لم يستمر طويلاً

انخفاض الواردات الجمركية الى ١٧٥,٢ مليار ليرة والـVAT الى ١٤٧,١ ملياراً والمجموع العام الى ٣٢٢,٤ مليار ليرة

الارتفاع الذي سجله المجموع العام للواردات الجمركية والـ VAT في شهر كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤ والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات الجمركية لم يستمر طويلاً. فقد بينت الإحصاءات الصادرة عن إدارة الجمارك اللبنانية ان هذا المجموع جاء أدنى مما كان عليه في كانون الأول الماضي وفي الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤.



آلان حكيم

وزير الاقتصاد والتجاره

انخفاض المجموع العام الى ٣٢٢,٣٩٧ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٥

فقد بلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة الـ VAT والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات ٣٢٢,٣٩٧ مليار ليرة في كانون الثاني من العام الحالي، مقابل ٣٤٧,٥٨٧ مليـاراً في كانون الأول ٢٠١٤، أي بتراجع قدره ٢٥,١٩٠ مليار ليرة ونسبته ٧,٢٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٢٢,٣٩٧ مليار ليرة كالآتي:

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٧٥,٢٥٨ مليار ليرة مقابل ١٨٠,٥٦٨ ملياراً في كانون الأول ٢٠١٤، اي بانخفاض قدره ٥,٣١٠ مليارات ليرة ونسبته ٢,٩٤٪.

مجموع واردات الـ VAT: بلغ ١٤٧,١٣٩ مليار ليرة مقابل ١٦٧,٠١٩ ملياراً أي بتراجع قدره ١٩,٨٨٠ مليار ليرة ونسبته ١١,٩٠٪.

كيف توزع مجموع الواردات الجمركية في كانون الثاني ٢٠١٥؟

وتوزع مجموع الواردات الجمركية والبالغ ١٧٥,٢٥٨ مليار ليرة في كانون الثاني الماضي على الشكل التالي:

– بقي مرفأ بيروت كعادته محتلاً المرتبة الأولى بتحصيله ١٥٥,٣٥٢ مليار ليرة مقابل ١٥٥,٠٩٥ ملياراً في ك١ ٢٠١٤، أي بتحسن طفيف نسبته ٠,١٧٪.

– وظل مطار رفيق الحريري الدولي مكانه في المرتبة الثانية بـ ١٠,٢٦٦ مليارات ليرة مقابل ١٤,٤٩٥ ملياراً، أي بانخفاض نسبته ٢٩,١٨٪.

– كما احتفظ مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بـ ٥,٩٠٩ مليارات ليرة مقابل ٧,٧٨٥ مليارات، أي بتراجع قدره ١,٨٧٦ مليار ليرة ونسبته ٢٤,١٠٪.

وكيف توزع مجموع واردات الـVAT في كانون الثاني ٢٠١٥؟

وتوزع مجموع واردات الضريبة على القيمة المضافة VAT في كانون الثاني من العام الحالي والبالغ ١٤٧,١٣٩ مليار ليرة على الشكل التالي:

– حافظ مرفأ بيروت كالعادة على المرتبة الأولى بتحصيله ١٢٣,٤٧٨ مليار ليرة كواردات الـ VAT مقابل ١٣٤,٠٤٦ ملياراً لكانون الاول ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ١٠,٥٦٨ مليارات ليرة ونسبته ٧,٨٨٪.

– كما بقي مطار رفيق الحريري الدولي في المرتبة الثانية بـ ١٤,٠٥٢ مليار ليرة مقابل ١٩,٣٤٠ ملياراً، أي بتراجع قدره ٥,٢٨٨ مليارات ليرة ونسبته ٢٧,٣٤٪.

– واحتفظ مرفأ طرابلس بالمرتبة الثالثة بـ ٤,٥٨٨ مليارات ليرة مقابل ٧,٧٣٦ مليارات، أي بانخفاض قدره ٣,١٤٨ مليارات ليرة ونسبته ٤٠,٦٩٪.

مجموع الواردات في كانون الثاني ٢٠١٥ أدنى منه في كانون الثاني ٢٠١٤

من ناحية ثانية، أفادت احصاءات الجمارك اللبنانية ان المجموع العام للواردات الجمركية والـ VAT عبر كافة المرافئ والبوابات في كانون الثاني من العام الحالي والبالغ ٣٢٢,٣٩٧ مليار ليرة جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤ حيث بلغ ٣٥٣,٢٢٢ ملياراً، أي بانخفاض نسبته ٨,٧٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٢٢,٣٩٧ مليار ليرة على الشكل التالي:

مجموع الواردات الجمركية: بلـغ ١٧٥,٢٥٨ مليـار ليـرة مقـابل ١٧٩,٢٩٢ ملياراً للشهر ذاته من العام ٢٠١٤ أي بانخفاض نسبته ٢,٢٥٪.

مجموع واردات الـ VAT: بلغ ١٤٧,١٣٩ مليار ليرة مقابل ١٧٣,٩٣٠ ملياراً، أي بتراجع قدره ٢٦,٧٩١ مليار ليرة ونسبته ١٥,٤٠٪.

حصة مرفأ بيروت ٨٨,٦٤٪ من مجموع الواردات الجمركية في كانون الثاني ٢٠١٥

وتمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٥٥,٣٥٢ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٥ ما نسبته ٨٨,٦٤٪ من المجموع العام للواردات الجمركية المستوفاة عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغة ١٧٥,٢٥٨ مليار ليرة، بينما كانت حصته البالغة ١٦٠,٩٤٩ مليار ليرة في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤ تمثل ما نسبته ٨٩,٧٧٪ من المجموع العام للواردات الجمركية والبالغ ١٧٩,٢٩٢ مليار ليرة.

حصة مرفأ بيروت ٨٣,٩٢٪ من مجموع واردات الـ VAT في كانون الثاني ٢٠١٥

كما تمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ١٢٣,٤٧٨ مليار ليرة في كانون الثاني من العام ٢٠١٥ ما نسبته ٨٣,٩٢٪ من المجموع العام لواردات الضريبة على القيمة المضافة الـ VAT والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ١٤٧,١٣٩ مليار ليرة في حين كانت حصته البالغة ١٤٨,١٧٦ مليار ليرة في الشهر نفسه (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤ تمثل ما نسبته ٨٥,١٩٪ من مجموع واردات الـ VAT والبالغ ١٧٣,٩٣٠ مليار ليرة.

حصة مرفأ بيروت ٨٦,٤٩٪ من المجموع العام للواردات في كانون الثاني ٢٠١٥

وبذلك تمثل حصة مرفأ بيروت البالغة ٢٧٨,٨٣٠ مليار ليرة من الواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة VAT في كانون الثاني من العام ٢٠١٥ ما نسبته ٨٦,٤٩٪ من المجموع العام لهذه الواردات والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ٣٢٢,٣٩٧ مليار ليرة، في حين كانت حصته البالغة ٣٠٩,١٢٥ مليار ليرة من الواردات الجمركية والـ VAT في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤، تمثل ما نسبته ٨٧,٥٢٪ من المجموع العام لهذه الواردات والمحصل عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغ ٣٥٣,٢٢٢ مليار ليرة. ■

جدول مقارنة بالواردات الجمركية والـVAT خلال ك١ ٢٠١٤ وك١ ٢٠١٥

البوابات	كانون الثاني ٢٠١٥	كانون الاول ٢٠١٤	+/–
١– مرفأ بيروت	١٥٥,٣٥٢ مليار ليرة	١٥٥,٠٩٥ مليار ليرة	+٢٥٧ مليون ليرة
٢– مطار بيروت	١٠,٢٦٦ مليار ليرة	١٤,٤٩٥ مليار ليرة	–٤,٢٢٩ مليار ليرة
٣– مرفأ طرابلس	٥,٩٠٩ مليار ليرة	٧,٧٨٥ مليار ليرة	–١,٨٧٦ مليار ليرة
٤– بوابة المصنع	١,٨٧٨ مليار ليرة	٢,١٧٤ مليار ليرة	–٢٩٦ مليون ليرة
٥– مرفأ صيدا	١,٥٣٢ مليون ليرة	٤٣٨ مليون ليرة	+١,٠٩٤ مليار ليرة
٦– مرفأ صور	٢٨٣ مليون ليرة	٥٣٢ مليون ليرة	–٢٤٩ مليون ليرة
٧– بوابة العبودية	٢٧ مليون ليرة	٣٧ مليون ليرة	–١٠ مليون ليرة
٨– بوابة العريضة/القاع	١١ مليون ليرة	١٢ مليون ليرة	–١ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٧٥,٢٥٨ مليار ليرة	١٨٠,٥٦٨ مليار ليرة	–٥,٣١٠ مليار ليرة
مجموع واردات الـ VAT	١٤٧,١٣٩ مليار ليرة	١٦٧,٠١٩ مليار ليرة	–١٩,٨٨٠ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٢٢,٣٩٧ مليار ليرة	٣٤٧,٥٨٧ مليار ليرة	–٢٥,١٩٠ مليار ليرة

جدول مقارنة بالواردات الجمركية والـVAT في كانون الثاني ٢٠١٤ و٢٠١٥

البوابات	كانون الثاني ٢٠١٥	كانون الثاني ٢٠١٤	+/–
١– مرفأ بيروت	١٥٥,٣٥٢ مليار ليرة	١٦٠,٩٤٩ مليار ليرة	–٥,٥٩٧ مليار ليرة
٢– مطار بيروت	١٠,٢٦٦ مليار ليرة	١٢,٣٠٩ مليار ليرة	–٢,٠٤٣ مليار ليرة
٣– مرفأ طرابلس	٥,٩٠٩ مليار ليرة	٤,٩٨٤ مليار ليرة	+٩٢٥ مليون ليرة
٤– بوابة المصنع	١,٨٧٨ مليار ليرة	٧٤٤ مليون ليرة	+١,١٣٤ مليار ليرة
٥– مرفأ صيدا	١,٥٣٢ مليار ليرة	١٩١ مليون ليرة	+١,٣٤١ مليار ليرة
٦– مرفأ صور	٢٨٣ مليون ليرة	١٠٠ مليون ليرة	+١٨٣ مليون ليرة
٧– بوابة العبودية	٢٧ مليون ليرة	٧ مليون ليرة	+٢٠ مليون ليرة
٨– بوابة العريضة/القاع	١١ مليون ليرة	٨ مليون ليرة	+٣ مليون ليرة
مجموع الواردات الجمركية	١٧٥,٢٥٨ مليار ليرة	١٧٩,٢٩٢ مليار ليرة	–٤,٠٣٤ مليار ليرة
مجموع واردات الـ VAT	١٤٧,١٣٩ مليار ليرة	١٧٣,٩٣٠ مليار ليرة	–٢٦,٧٩١ مليار ليرة
المجموع العام للواردات	٣٢٢,٣٩٧ مليار ليرة	٣٥٣,٢٢٢ مليار ليرة	–٣٠,٨٢٥ مليار ليرة

A LEADING SHIPPING COMPANY
FROM LEBANON TO EVERY CORNER OF THE WORLD

It all started in the Mediterranean in 1978, when Jacques R. Saadé launched the first shipping line between Marseille – Alexandria – Beirut – Lattakia, giving birth to what has become the world's third largest container shipping group. 36 years later, the CMA CGM Group employs 20,000 staff members in more than 150 countries. Remaining committed and loyal to its origins, its vessels continue to link Beirut and the Mediterranean to more than 400 ports worldwide. CMA CGM continues to be an important partner, actively contributing to the growth and economic development of this region.



تراجع حركة مرفأ بيروت الاجمالية ينعكس سلباً على المجموع العام للواردات

١٣٣ باخرة، ٥٧٥ ألف طن، ٨٣٧٧٠ حاوية نمطية، ٦٥٨٣ سيارة و٢٠٢,٣ مليون دولار

أفادت الإحصاءات ان حركة مرفأ بيروت الإجمالية المسجلة في كانون الثاني (يناير) من العام الحالي جاءت أدنى مما كانت عليه في كانون الأول ٢٠١٤. وقد انسحب هذا التراجع ايضاً على المجموع العام للواردات المالية التي جاءت ادنى مما كانت عليه في كانون الاول ٢٠١٤. وأوضح مصدر مسؤول في المرفأ لـ «البيان الإقتصادية» ان سبب هذا التراجع ربما يعود الى استمرار تفاقم الأزمات الإقتصادية والأمنية والسياسية في البلاد أو للأحوال الجوية التي شهدها شهر كانون الثاني الماضي والتي أدت الى تأخر وصول البواخر الى مرفأ بيروت في المواعيد المحددة لها. فوصلت الى المرفأ خلال شهر شباط (فبراير) بدلاً من شهر كانون الثاني.



توفيق لطيف
رئيس ديوان ادارة واستثمار مرفأ بيروت

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في كانون الأول ٢٠١٤ وكانون الثاني ٢٠١٥

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهري كانون الأول ٢٠١٤ وكانون الثاني ٢٠١٥ الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٣٣ باخرة مقابل ١٥٩ باخرة في كانون الأول ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ٢٦ باخرة ونسبته ١٦,٣٥٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٥٧٥ ألف طن، مقابل ٧٥٨ ألفاً، أي بتراجع قدره ١٨٣ الف طن ونسبته ٢٤,١٤٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٥٧٥ ألف طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٥٢٠ ألف طن مقابل ٦٧٢ ألفاً، أي بانخفاض قدره ١٥٢ ألف طن ونسبته ٢٢,٦٢٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٥٥ ألف طن مقابل ٨٦ ألفاً، أي بتراجع قدره ٣١ ألف طن ونسبته ٣٦,٠٥٪.

وانخفاض مجموع الحاويات في كانون الثاني ٢٠١٥

كما تراجع المجموع العام للحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في كانون الثاني الماضي فبلغ ٨٣٧٧٠ حاوية نمطية مقابل ٩٧١٢٤ حاوية في كانون الاول ٢٠١٤، أي بتراجع قدره ١٣٣٥٤ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٧٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٣٧٧٠ حاوية نمطية في كانون الثاني كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٠٧١٥ حاوية نمطية مقابل ٤٨٤٤٣ حاوية في كانون الاول ٢٠١٤، اي بتراجع قدره ٧٧٢٨ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٩٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٤١٣٧١ حاوية نمطية مقابل ٤٦٧٥٩ حاوية، أي بانخفاض قدره ٥٣٨٨ حاوية نمطية ونسبته ١١,٥٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٦٨٤ حاوية نمطية مقابل ١٩٢٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٣٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٣٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٥؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٤٠٧١٥ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٧٨٨ حاوية نمطية مقابل ٣٢٠٢٨ حاوية في كانون الأول ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ١٦,٣٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٢٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٣ حاوية، أي بتراجع قدره ١٤٩ حاوية نمطية ونسبته ٥٤,٥٨٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٣٨٠٣ حاويات نمطية مقابل ١٦١٤٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٣٣٩ حاوية نمطية ونسبته ١٤,٤٩٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في ك٢ ٢٠١٥؟

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٤١٩٥ حاوية نمطية مقابل ٦٩٦١ حاوية في كانون الأول ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ٣٩,٧٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٢٢٥٠ حاوية مقابل ٢٢٦٧٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ١,٨٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٤٩٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٧١٢٨ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٢٠٢ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٨٦٪.

وانخفاض عدد السيارات في كانون الثاني ٢٠١٥

وانخفض عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في كانون الثاني ٢٠١٥ فبلغ ٦٥٨٣ سيارة مقابل ٩٦٣١ سيارة في ك١ ٢٠١٤، اي بتراجع نسبته ٣١,٦٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٥٨٣ سيارة في كانون الثاني ٢٠١٥ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٥٧٣٧ سيارة مقابل ٧٨٧٥ سيارة، أي بانخفاض قدره ٢١٣٨ سيارة ونسبته ٢٧,١٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٨٤٦ سيارة مقابل ١٧٥٦ سيارة، أي بتراجع قدره ٩١٠ سيارات ونسبته ٥١,٨٢٪.

انخفاض الحركة الإجمالية ينعكس سلباً على مجموع الواردات في ك٢ ٢٠١٥

من جهة أخرى، بيّنت الإحصاءات ان تراجع حركة مرفأ بيروت الإجمالية في كانون الثاني من العام الحالي انعكس سلباً على المجموع العام للواردات المالية التي بلغت بعد تحويلها الى دولار أميركي ٢٠٢,٣٠٨ مليون دولار مقابل ٢٠٧,٢٨٣ ملايين دولار في كانون الأول ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ٤,٩٧٥ ملايين دولار ونسبته ٢,٤٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠٢,٣٠٨ مليون دولار في كانون الثاني كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١٦,٠٠٧ مليون دولار مقابل ١٥,١٤٥ مليوناً في كانون الأول ٢٠١٤، أي بارتفاع قدره ٨٦٢ ألف دولار ونسبته ٥,٦٩٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ١٥٥,٣٥٢ مليار ليرة مقابل ١٥٥,٠٩٥ ملياراً اي بتحسن قدره ٢٥٧ ألف دولار ونسبته ٠,١٧٪.

واردات الـ VAT: بلغ مجموعها ١٢٣,٤٧٨ مليار ليرة مقابل ١٣٤,٠٤٦ ملياراً أي بانخفاض قدره ١٠,٥٦٨ مليارات ليرة ونسبته ٧,٨٨٪.

واردات رئاسة الميناء: بلغ مجموعها ٢,٠١٩ مليار ليرة مقابل ٥٠٧ ملايين اي بارتفاع قدره ١,٥١٢ مليار ليرة ونسبته ٢٩٨٪.■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية في ك١ ٢٠١٤ وك٢ ٢٠١٥

عدد البواخر	١٣٣ باخرة	١٥٩ باخرة	-٢٦ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع	٥٧٥ ألف طن	٧٥٨ ألف طن	-١٨٣ ألف طن
بضائع مستوردة	٥٢٠ ألف طن	٦٧٢ ألف طن	-١٥٢ ألف طن
بضائع مصدرة	٥٥ الف طن	٨٦ ألف طن	-٣١ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٨٣٧٧٠ حاوية نمطية	٩٧١٢٤ حاوية نمطية	-١٣٣٥٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة (نمطية)	٤٠٧١٥ حاوية نمطية	٤٨٤٤٣ حاوية نمطية	-٧٧٢٨ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها	٤١٣٧١ حاوية نمطية	٤٦٧٥٩ حاوية نمطية	-٥٣٨٨ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن (نمطية)	١٦٨٤ حاوية نمطية	١٩٢٢ حاوية نمطية	-٢٣٨ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٦٥٨٣ سيارة	٩٦٣١ سيارة	-٣٠٤٨ سيارة
سيارات مستوردة	٥٧٣٧ سيارة	٧٨٧٥ سيارة	-٢١٣٨ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٨٤٦ سيارة	١٧٥٦ سيارة	-٩١٠ سيارة
الواردات المرفئية (دولار)	١٦,٠٠٧ مليون دولار	١٥,١٤٥ مليون دولار	+٨٦٢ ألف دولار
الواردات الجمركية (ليرة لبنانية)	١٥٥,٣٥٢ مليار ليرة	١٥٥,٠٩٥ مليار ليرة	+٢٥٧ مليون ليرة
واردات الـ VAT (ليرة لبنانية)	١٢٣,٤٧٨ مليار ليرة	١٣٤,٠٤٦ مليار ليرة	-١٠,٥٦٨ مليار ليرة
واردات رئاسة الميناء (ليرة لبنانية)	٢,٠١٩ مليار ليرة	٥٠٧ مليون ليرة	+١,٥١٢ مليار ليرة
مجموع الواردات			
ليرات لبنانية	٢٨٠,٨٤٩ مليار ليرة	٢٨٩,٦٤٨ مليار ليرة	-٨,٧٩٩ مليار ليرة
دولار اميركي	١٦,٠٠٧ مليون دولار	١٥,١٤٥ مليون دولار	+٨٦٢ ألف دولار
المجموع العام بعد تحويله الى دولار أميركي	٢٠٢,٣٠٨ مليون دولار	٢٠٧,٢٨٣ مليون دولار	-٤,٩٧٥ مليون دولار

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 & Iskenderun
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, Burgas (Bulgaria), Constanza (Romania), & Poti (Georgia)
NORTH AFRICA	Alger (Algeria), Sousse (Tunisia) Casablanca & Tangier (Morocco) Misurata, Benghazi, Khoms & Tripoli (Lybia)
WEST AFRICA	Tincan (Nigeria), Tema (Ghana), Abidjan (Cote d'Ivoire), Dakar (Senegal), 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 مرفأ بيروت وواردات المالية في كانون الثاني ٢٠١٥ أدنى منها في كانون الثاني ٢٠١٤

سجل مرفأ بيروت في كانون الثاني من العام الحالي حركة اجمالية أدنى مما كانت عليه في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام الماضي. كما ان هذا الانخفاض انسحب أيضاً على المجموع العام للواردات المالية التي جاءت أدنى مما كانت عليه في كانون الثاني ٢٠١٤. وكان مصدر مسؤول في إدارة المرفأ قد قال لـ «البيان الإقتصادية» ان هذا التراجع ربما يعود الى استمرار تأزم الأوضاع الأمنية والاقتصادية والسياسية في البلاد ما انعكس سلباً على حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية أسوة بما تعاني منه كافة القطاعات الإقتصادية في البلاد، أو بسبب الأحوال الجوية السيئة التي خيّمت على شهر كانون الثاني الماضي ما أدى الى تأخر وصول البواخر الى مرفأ بيروت في المواعيد المحددة لها، والذي تمثل بالتراجع الكبير بعدد البواخر التي أمت مرفأ بيروت في شهر كانون الثاني ٢٠١٥.



سامي حسين

مدير الحركة في مرفأ بيروت

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في كانون الثاني ٢٠١٤ و٢٠١٥

وأظهرت المقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال شهري كانون الثاني من العامين ٢٠١٤ و٢٠١٥ الوقائع التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١٣٣ باخرة في كانون الثاني ٢٠١٥ مقابل ١٦٦ باخرة للشهر ذاته من العام ٢٠١٤، اي بتراجع قدره ٣٣ باخرة ونسبته ١٩,٨٨٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٥٧٥ ألفاًمقابل ٧٠٢ ألف طن، أي بانخفاض قدره١٢٧ ألف طن ونسبته ١٨,٠٩٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٥٧٥ ألف طن في كانون الثاني ٢٠١٥ كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٥٢٠ ألف طن مقابل ٦٣٦ ألفاً، أي بتراجع قدره ١١٦ ألف طن ونسبته ١٨,٢٤٪.

البضائع اللبنانية المصدرة: بلغ وزنها ٥٥ ألف طن مقابل ٦٦ ألفاً، أي بانخفاض قدره ١١ ألف طن ونسبته ١٦,٦٧٪.

انخفاض عدد الحاويات في كانون الثاني ٢٠١٥

كما انخفض عدد الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت في كانون الثاني ٢٠١٥ فبلغ ٨٣٧٧٠ حاوية نمطية مقابل ٩١٠١٨ حاوية في كانون الثاني ٢٠١٤، أي بتراجع قدره ٧٢٤٨ حاوية نمطية ونسبته ٧,٩٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٣٧٧٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٤٠٧١٥ حاوية نمطية مقابل ٤٦٠١٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٥٣٠٣ حاويات نمطية ونسبته ١١,٥٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٤١٣٧١ حاوية نمطية مقابل ٤٢٧٣٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ٣,١٨٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ مجموعها ١٦٨٤ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧٠ حاوية أي بانخفاض قدره ٥٨٦ حاوية نمطية ونسبته ٢٥,٨١٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٥؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٤٠٧١٥ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٧٨٨ حاوية نمطية مقابل ٢٨٧٣٩ حاوية في ك٢ ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ٦,٧٩٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٢٤ حاوية نمطية مقابل ٣٤ حاوية، أي بارتفاع قدره ٩٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٦٥٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٣٨٠٣ حاويات نمطية مقابل ١٧٢٤٥ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٤٤٢ حاوية نمطية ونسبته ١٩,٩٦٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في ك٢ ٢٠١٥؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في كانون الثاني ٢٠١٥ والبالغة ٤١٣٧١ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٤١٩٥ حاوية نمطية مقابل ٤٤٨٧ حاوية في كانون الثاني ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ٦,٥١٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٢٢٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧٨٣ حاوية، أي بتراجع قدره ٥٣٣ حاوية نمطية ونسبته ٢,٣٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٤٩٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٥٤٦٠ حاوية، أي بانخفاض قدره ٥٣٤ حاوية نمطية ونسبته ٣,٤٥٪.

وانخفاض مجموع الحاويات برسم المسافنة في كانون الثاني ٢٠١٥

وبلغ المجموع العام للحاويات برسم المسافنة ٢٨٧٢٩ حاوية نمطية في ك٢ ٢٠١٥ مقابل ٣٢٧٠٥ حاويات في ك٢ ٢٠١٤، أي بتراجع نسبته ١٢,١٦٪.

الانخفاض ينسحب أيضاً على حركة السيارات في كانون الثاني ٢٠١٥

من ناحية ثانية، بيّنت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في ك٢ ٢٠١٥ سجلت تراجعاً فبلغ مجموعها ٦٥٨٣ سيارة مقابل ٩٠٩٢ سيارة للشهر ذاته (كانون الثاني) ٢٠١٤، اي بانخفاض نسبته ٢٧,٦٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٥٨٣ سيارة في كانون الثاني ٢٠١٥ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٥٧٣٧ سيارة مقابل ٧٦٤٤ سيارة، أي بتراجع قدره ١٩٠٧ سيارات ونسبته ٢٤,٩٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٨٤٦ سيارة مقابل ١٤٤٨ سيارة، اي بانخفاض قدره ٦٠٢ سيارة ونسبته ٤١,٥٧٪.

انخفاض الحركة الإجمالية انعكس سلباً على مجموع الواردات في كانون الثاني ٢٠١٥

من جهة ثانية، أفادت الإحصاءات ان انخفاض الحركة الإجمالية في كانون الثاني انعكس سلباً على المجموع العام للواردات التي بلغت ٢٠٢,٣٠٨ مليون دولار مقابل ٢٢٤,٨١٣ مليوناً للشهر نفسه من العام الماضي، اي بتراجع نسبته ١٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠٢,٣٠٨ مليون دولار كالآتي:

مجموع الواردات المرفئية: بلغ ١٦,٠٠٧ مليون دولار مقابل ١٨,٤٩٦ مليوناً في الشهر ذاته (كانون الثاني) ٢٠١٤، اي بانخفاض نسبته ١٣,٤٦٪.

مجموع الواردات الجمركية: بلغ ١٠٣,٠٥٣ ملايين دولار مقابل ١٠٦,٧٦٥ ملايين، اي بتراجع قدره ٣,٧١٢ ملايين دولار ونسبته ٣,٤٨٪.

مجموع واردات الـ VAT: بلغ ٨١,٩٠٩ مليون دولار مقابل ٩٨,٢٩٣ مليوناً أي بانخفاض قدره ١٦,٣٨٤ مليون دولار ونسبته ١٦,٦٧٪.

مجموع واردات رئاسة الميناء: بلغ ١,٣٣٩ مليون دولار مقابل ١,٢٥٩ مليون، أي بزيادة قدرها ٨٠ ألف دولار ونسبتها ٦,٣٥٪. ■

حركة مرفأ بيروت ومجموع وارداته المالية في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٤ و٢٠١٥

الأبواب	كانون الثاني ٢٠١٥	كانون الثاني ٢٠١٤	+/-
مجموع البواخر	١٣٣ باخرة	١٦٦ باخرة	-٣٣ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٥٧٥ ألف طن	٧٠٢ ألف طن	-١٢٧ الف طن
البضائع المستوردة (طن)	٥٢٠ ألف طن	٦٣٦ ألف طن	-١١٦ ألف طن
البضائع المصدرة (طن)	٥٥ الف طن	٦٦ ألف طن	-١١ الف طن
مجموع الحاويات (نمطية)	٨٣٧٧٠ حاوية نمطية	٩١٠١٨حاوية نمطية	-٧٢٤٨ حاوية نمطية
الحاويات المستوردة (نمطية)	٤٠٧١٥ حاوية نمطية	٤٦٠١٨حاوية نمطية	-٥٣٠٣ حاوية نمطية
الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها	٤١٣٧١ حاوية نمطية	٤٢٧٣٠ حاوية نمطية	-١٣٥٩حاوية نمطية
الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن (نمطية)	١٦٨٤ حاوية نمطية	٢٢٧٠ حاوية نمطية	-٥٨٦ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٦٥٨٣ سيارة	٩٠٩٢ سيارة	-٢٥٠٩ سيارة
السيارات المستوردة	٥٧٣٧ سيارة	٧٦٤٤ سيارة	-١٩٠٧ سيارة
السيارات المعاد تصديرها بحرا	٨٤٦ سيارة	١٤٤٨ سيارة	-٦٠٢ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	١٦,٠٠٧ مليون دولار	١٨,٤٩٦ مليون دولار	-٢,٤٨٩ مليون دولار
مجموع الواردات الجمركية	١٠٣,٠٥٣ مليون دولار	١٠٦,٧٦٥ مليون دولار	-٣,٧١٢ مليون دولار
مجموع واردات الـ TVA	٨١,٩٠٩ مليون دولار	٩٨,٢٩٣ مليون دولار	-١٦,٣٨٤ مليون دولار
مجموع واردات رئاسة الميناء	١,٣٣٩ مليون دولار	١,٢٥٩ مليون دولار	+٨٠ ألف دولار
المجموع العام للواردات (دولار أميركي)	٢٠٢,٣٠٨ مليون دولار	٢٢٤,٨١٣ مليون دولار	-٢٢,٥٠٥مليون دولار

Best Assistance

YOUR HEALTH, OUR CONCERN

www.bestassistance.com www.best-assistance.net



A member of the Nasco Insurance Group

LEBANON FRANCE UAE KSA QATAR TURKEY SYRIA IRAQ TUNISIA CYPRUS UK

BEST ASSISTANCE, LEBANON Jisr El-Wati, Adlieh, Area 66, Road 99, Bldg.1, Beirut, Lebanon
T +961 1 425 426 - F +961 1 422 200 - E mail@Bestassistance.com

BEST ASSISTANCE, SYRIA Rawda, River Road, Malki Bldg, Damascus, Syria
T +963 11 95 09 - F +963 11 33 50 11 20 - E mail@best-assistance.net.sy

مرفأ طرابلس يسجل تراجعاً كبيراً بحركته الإجمالية وواردات المالية

٣٧ باخرة، ٧٩٩٠٩ اطنان ١٧١ سيارة و١١,٧ مليار ليرة المجموع العام للواردات

الزيادة الملموسة التي حققها مرفأ طرابلس بحركته الإجمالية ومجموع وارداته المالية في كانون الأول (ديسمبر) ٢٠١٤ لم تستمر طويلاً. فقد أفادت الإحصاءات ان مرفأ طرابلس سجل تراجعاً كبيرا بحركة البضائع المستوردة والمصدرة بحراً في كانون الثاني (يناير) الماضي. وقد انعكس هذا التراجع سلباً على مجموع وارداته المالية المتمثلة بالواردات المرفئية والجمركية والضريبة على القيمة المضافة الـ VAT. كما اظهرت هذه الإحصاءات ان حركة مرفأ عاصمة الشمال وواردته المالية في كانون الثاني ٢٠١٥، جاءت أدنى مما كانت عليه أيضاً في الشهر ذاته (كانون الثاني) ٢٠١٤.

ولا بد من التذكير مجدداً بأن الأوضاع الأمنية غير المستقرة في طرابلس وضواحيها من جهة والحرب المستعرة في سوريا منذ أكثر من ٤ سنوات أدت الى تدهور الحركة في مرفأ طرابلس لا سيّما تراجع حركة البضائع المستوردة برسم الترانزيت البري الى العمق العربي خصوصاً الى العراق والأردن والسعودية.



احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال كانون الأول ٢٠١٤ وكانون الثاني ٢٠١٥

من ناحية ثانية أظهرت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس خلال شهري كانون الأول ٢٠١٤ وكانون الثاني ٢٠١٥ الوقائع التالية:

عدد البواخر: سجل انخفاضاً كبيراً فبلغ ٣٧ باخرة مقابل ٦٧ باخرة في كانون الأول الماضي، أي بتراجع قدره ٣٠ باخرة ونسبته ٤٤,٧٨٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٧٩٩٠٩ اطنان مقابل ٢٦٢٤٦٧ طناً، أي بانخفاض دراماتيكي قدره ١٨٢٥٥٨ طناً ونسبته ٦٩,٥٥٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٧٩٩٠٩ اطنان في كانون الثاني ٢٠١٥ كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٧٨٤٢٩ طناً مقابل ١٩٦٣٢٣ طناً، أي بتراجع قدره ١١٧٨٩٤ طناً ونسبته ٦٠,٠٥٪.

البضائع المصدرة بحراً: بلغ وزنها ١٤٨٠ طناً مقابل ٦٦١٤٤ طناً، أي بانخفاض كبير قدره ٦٤٦٦٤ طناً ونسبته ٩٧,٧٦٪.

عدد السيارات: بلغ ١٧١ سيارة مقابل ٦٢٣ سيارة، أي بتراجع ملموس قدره ٤٥٢ سيارة ونسبته ٧٢,٥٥٪.

انخفاض حركة البضائع ينسحب على مجموع الواردات في كانون الثاني ٢٠١٥

وبيّنت الإحصاءات أيضاً ان التراجع الكبير الذي سجلته حركة البضائع الإجمالية على مرفأ طرابلس في كانون الثاني الماضي انعكس سلباً على مجموع الواردات المالية التي بلغت ١١,٧١٩ مليار ليرة مقابل ١٦,٩٣٢ ملياراً ليرة في كانون الأول ٢٠١٤، أي بتراجع قدره ٥,٢١٣ مليارات ليرة ونسبته ٣٠,٧٩٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١١,٧١٩ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٥ كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغت ١,٢٢٢ مليار ليرة مقابل ١,٤١١ مليار في كانون الاول ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ١٨٩ مليون ليرة ونسبته ١٣,٣٩٪.

الواردات الجمركية: بلغت ٥,٩٠٩ مليارات ليرة مقابل ٧,٧٨٥ مليارات، اي بتراجع قدره ١,٨٧٦ مليار ليرة ونسبته ٢٤,١٠٪.

واردات الـ VAT: بلغت ٤,٥٨٨ مليارات ليرة مقابل ٧,٧٣٦ مليارات، أي بانخفاض قدره ٣,١٤٨ مليارات ليرة ونسبته ٤٠,٦٩٪.

حركة مرفأ طرابلس في كانون الثاني ٢٠١٥ أكبر منها في كانون الثاني ٢٠١٤

من ناحية أخرى، بيّنت المقارنة ان حركة مرفأ طرابلس الإجمالية في كانون الثاني من العام الحالي جاءت أكبر بقليل مما كانت عليه في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام الماضي حيث أظهرت هذه المقارنة الأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٣٧ باخرة مقابل ٤٥ باخرة في كانون الثاني ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ٨ بواخر ونسبته ١٧,٧٨٪.

كميات البضائع: بلغ وزنها الإجمالي ٧٩٩٠٩ اطنان مقابل ٧٩٠٠٠ طن، أي بزيادة طفيفة قدرها ٩٠٩ أطنان ونسبتها ١,١٥٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع والبالغ ٧٩٩٠٩ أطنان كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٧٨٤٢٩ طناً مقابل ٦٨٥٣٤ طناً في كانون الثاني ٢٠١٤، أي بارتفاع قدره ٩٨٩٥ طناً ونسبته ١٤,٤٤٪.

البضائع المصدرة بحراً: بلغ وزنها ١٤٨٠ طناً مقابل ١٠٤٦٦ طناً، أي بتراجع قدره ٨٩٨٦ طناً ونسبته ٨٥,٨٦٪.

عدد السيارات: بلغ ١٧١ سيارة مقابل ٣٥٨ سيارة، أي بتراجع نسبته ٥٢,٢٣٪

ارتفاع الحركة لم ينسحب على مجموع الواردات في كانون الثاني ٢٠١٥

وبينت الإحصاءات ان الارتفاع الطفيف الذي سجلته حركة مرفأ طرابلس في ك٢ ٢٠١٥، لم ينسحب على المجموع العام للواردات المالية حيث بلغ هذا المجموع ١١,٧١٩ مليار ليرة مقابل ١٢,٧٣٤ ملياراً في ك٢ ٢٠١٤ أي بتراجع نسبته ٧,٩٧٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١١,٧١٩ مليار ليرة في كانون الثاني ٢٠١٥ كالآتي:

الواردات المرفئية: بلغ مجموعها ١,٢٢٢ مليار ليرة مقابل ١,٦١٨ مليار في كانون الثاني ٢٠١٤، اي بانخفاض قدره ٣٩٦ مليون ليرة ونسبته ٢٤,٤٧٪.

الواردات الجمركية: بلغ مجموعها ٥,٩٠٩ مليارات ليرة مقابل ٤,٩٨٤ مليارات، أي بارتفاع قدره ٩٢٥ مليون ليرة ونسبته ١٨,٥٦٪.

واردات الـ VAT: بلغ مجموعها ٤,٥٨٨ مليارات ليرة مقابل ٦,١٣٢ مليارات، أي بانخفاض قدره ١,٥٤٤ مليار ليرة ونسبته ٢٥,١٨٪.

عدد الشاحنات المحملة بالبضائع في ك٢ ٢٠١٥ أدنى منه في ك٢ ٢٠١٤

وبلغ عدد الشاحنات المحملة بالبضائع المفرغة من بواخر الرو/رو والمشحونة عليها ٥٢٥ شاحنة مقابل ٦٢٠ شاحنة للشهر ذاته (كانون الثاني) ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ٩٥ شاحنة ونسبته ١٥,٣٢٪.

وتوزع ٩هذا المجموع البالغ ٥٢٥ شاحنة في كانون الثاني ٢٠١٥ كالآتي:

الشاحنات المفرغة: بلغ عددها ٢٧٠ شاحنة محملة بالبضائع التركية لصالح تجار لبنانيين مقابل ٢٩٣ شاحنة للشهر ذاته من العام ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ٧,٨٥٪.

الشاحنات المشحونة: بلغ عددها ٢٥٥ شاحنة محملة بالبضائع اللبنانية لصالح تجار أتراك، مقابل ٣٢٧ شاحنة، اي بانخفاض قدره ٧٢ شاحنة ونسبته ٢٢٪. ■

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته في ك١ ٢٠١٤ وك٢ ٢٠١٥

الابواب	كانون الثاني ٢٠١٥	كانون الاول ٢٠١٤	+/-
عدد البواخر	٣٧باخرة	٦٧ باخرة	-٣٠باخرة
كميات البضائع	٧٩٩٠٩ طنا	٢٦٢٤٦٧طنا	-١٨٢٥٥٨ طنا
بضائع مستوردة	٧٨٤٢٩ طنا	١٩٦٣٢٣ طنا	-١١٧٨٩٤ طنا
بضائع مصدرة	١٤٨٠طنا	٦٦١٤٤طنا	-٦٤٦٦٤ طنا
عدد السيارات	١٧١ سيارة	٦٢٣ سيارة	-٤٥٢ سيارة
الواردات المرفئية	١,٢٢٢ مليار ليرة	١,٤١١ مليار ليرة	-١٨٩ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٩٠٩مليار ليرة	٧,٧٨٥ مليار ليرة	-١,٨٧٦ مليار ليرة
واردات الـ VAT	٤,٥٨٨ مليار ليرة	٧,٧٣٦ مليار ليرة	-٣,١٤٨ مليار ليرة
مجموع الواردات المالية	١١,٧١٩ مليار ليرة	١٦,٩٣٢ مليار ليرة	-٥,٢١٣ مليار ليرة

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع وارداته في كانون الثاني ٢٠١٤ و٢٠١٥

الابواب	كانون الاول ٢٠١٤	كانون الأول ٢٠١٣	+/-
عدد البواخر	٣٧باخرة	٤٥ باخرة	-٨ بواخر
كميات البضائع	٧٩٩٠٩ طنا	٧٩٠٠٠ طنا	+٩٠٩ طنا
بضائع مستوردة	٧٨٤٢٩ طنا	٦٨٥٣٤ طنا	+٩٨٩٥ طنا
بضائع مصدرة	١٤٨٠ طنا	١٠٤٦٦ طنا	-٨٩٨٦ طنا
عدد السيارات	١٧١ سيارة	٣٥٨ سيارة	-١٨٧ سيارة
الواردات المرفئية	١,٢٢٢ مليار ليرة	١,٦١٨ مليار ليرة	-٣٩٦ مليون ليرة
الواردات الجمركية	٥,٩٠٩مليار ليرة	٤,٩٨٤ مليار ليرة	+٩٢٥ مليون ليرة
واردات الـ VAT	٤,٥٨٨ مليار ليرة	٦,١٣٢ مليار ليرة	-١,٥٤٤ مليار ليرة
مجموع الواردات المالية	١١,٧١٩ مليار ليرة	١٢,٧٣٤ مليار ليرة	-١,٠١٥ مليار

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

تراجع كبير بحركة الحاويات ومرفأ بيروت يتعامل مع ٨٣٧٧٠ حاوية نمطية

الوكالات الفاعلة تحتفظ بالمراتب الأمامية: MSC بالأولى استيراداً وسي لاين تصديراً

سجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في كانون الثاني (يناير) من العام الحالي انخفاضاً كبيراً عمّا كانت عليه في كانون الاول (ديسمبر) من العام الماضي. كما جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر نفسه (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤.

انخفاض المجموع الى ٨٣٧٧٠ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٥

فقد بلغ مجموع الحاويات في مرفأ بيروت ٨٣٧٧٠ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٥ مقابل ٩٧١٢٤ حاوية في ك١ ٢٠١٤، اي بتراجع كبير نسبته ١٣,٧٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٨٣٧٧٠ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٥ كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٤٠٧١٥ حاوية نمطية مقابل ٤٨٤٤٣ حاوية في كانون الأول ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ٧٧٢٨ حاوية نمطية ونسبته ١٥,٩٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٤١٣٧١ حاوية نمطية مقابل ٤٦٧٥٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٥٣٨٨ حاوية نمطية ونسبته ١١,٥٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ١٦٨٤ حاوية نمطية مقابل ١٩٢٢ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٣٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٣٨٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٥؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٤٠٧١٥ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٧٨٨ حاوية نمطية مقابل ٣٢٠٢٨ حاوية في كانون الاول ٢٠١٤، اي بتراجع نسبته ١٦,٣٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٢٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٣ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٤٩ حاوية نمطية ونسبته ٥٤,٥٨٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ١٣٨٠٣ حاويات نمطية مقابل ١٦١٤٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٣٣٩ حاوية نمطية ونسبته ١٤,٤٩٪.

لا تغييرات في المراتب الامامية وMSC تحافظ على الأولى استيراداً

من جهة ثانية، بيّنت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في كانون الثاني ٢٠١٥ والبالغة ٢٦٧٨٨ حاوية نمطية ان المراتب الأولى لم يطرأ عليها تغييرات:

– فوكالة MSC (لبنان) ظلت كعادتها متربعة على المرتبة الأولى باستيرادها ٨٤٩٥ حاوية نمطية مقابل ٨٦٧٨ حاوية في ك١ ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ٢,١١٪.

– كما ظلت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية بتفريغها ٦٧٠٠ حاوية نمطية مقابل ٧٧٥٦ حاوية، اي بتراجع قدره ١٠٥٦ حاوية نمطية ونسبته ١٣,٦٢٪.

– وراوحت مجموعة سي لاين مكانها في المرتبة الثالثة بتنزيلها ٤٦٧٠ حاوية نمطية مقابل ٧٦١٢ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٩٤٢ حاوية نمطية ونسبته ٣٨,٦٥٪.

– واحتفظت مجموعة ميتز بالمرتبة الرابعة بـ ٣٦٧٠ حاوية نمطية مقابل ٣٨٤١ حاوية، اي بانخفاض قدره ١٧١ حاوية نمطية ونسبته ٤,٤٥٪.

– كما حافظت نقليات الجزائري على المرتبة الخامسة بـ ١٨٩٧ حاوية نمطية مقابل ٣١١٧ حاوية، أي بتراجع قدره ١٢٢ حاوية نمطية ونسبته ٣٩,١٤٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في كانون الثاني ٢٠١٥؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها في كانون الثاني ٢٠١٥ والبالغة ٤١٣٧١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٤١٩٥ حاوية نمطية مقابل ٦٩٦١ حاوية في كانون الأول ٢٠١٤، أي بانخفاض نسبته ٣٩,٧٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٢٢٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٢٦٧٠ حاوية، أي بتراجع قدره ٤٢٠ حاوية نمطية ونسبته ١,٨٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ١٤٩٢٦ حاوية نمطية مقابل ١٧١٢٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٢٠٢ حاوية نمطية ونسبته ١٢,٨٦٪.

الوكالات الفاعلة تحتفظ بالمراتب الأمامية وSEA LINE بالأولى تصديراً

وبيّنت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في كانون الثاني من العام ٢٠١٥ والبالغة ٤١٩٥ حاوية نمطية ان الوكالات الفاعلة احتفظت بالمراتب ذاتها التي كانت تحتلها في كانون الأول ٢٠١٤.

– فمجموعة سي لاين ظلت متربعة على المرتبة الأولى للشهر الثاني على التوالي بشحنها ١٤١٨ حاوية نمطية مقابل ٢٥٤٤ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٤٤,٢٦٪.

– كما ظلت وكالة MERIT SHIPPING في المرتبة الثانية بتحميلها ١٠٢٢ حاوية نمطية مقابل ٢١٠٨ حاويات، أي بتراجع قدره ١٠٨٦ حاوية نمطية ونسبته ٥١,٥٢٪.

– وحافظت مجموعة METZ على المرتبة الثالثة بتصديرها ١٠٥٨ حاوية نمطية مقابل ١٠٦٨ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٠ حاويات نمطية ونسبته ٠,٩٤٪.

– بينما تقدمت وكالة MSC (لبنان) من المرتبة الخامسة الى الرابعة بـ ٣٩٠ حاوية نمطية مقابل ٥٣١ حاوية، أي بتراجع قدره ١٤١ حاوية نمطية ونسبته ٢٦,٥٥٪.

– وجاءت المرتبة الخامسة لصالح نقليات الجزائري بـ ٢٧٣ حاوية نمطية مقابل ٥٧٣ حاوية، أي بانخفاض قدره ٣٠٠ حاوية نمطية ونسبته ٥٢,٣٦٪.

انخفاض حركة المسافنة في كانون الثاني ٢٠١٥

من ناحية أخرى أظهرت الإحصاءات ان مجموع الحاويات برسم المسافنة التي تداولها مرفأ بيروت تراجعت الى ٢٨٧٢٩ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٥ مقابل ٣٣٢٧٠ حاوية لشهر كانون الأول ٢٠١٤، أي بانخفاض كبير ونسبته ١٣,٦٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٨٧٢٩ حاوية نمطية برسم المسافنة كالآتي:

– ظلت وكالة MSC (لبنان) محتفظة بالمرتبة الأولى بـ ١٥٥٣٩ حاوية نمطية في كانون الثاني ٢٠١٥ مقابل ٢٠٥٢٣ حاوية لـك١ ٢٠١٤، أي بتراجع نسبته ٢٤,٢٨٪.

– وحافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الثانية بـ ١٢٦٣١ حاوية نمطية مقابل ١٢٦٤٣ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٢ حاوية نمطية ونسبته ٠,٠٩٪.

– وبلغت حصة الوكالات الباقية ٥٥٩ حاوية نمطية مقابل ١٠٤ حاويات، اي بارتفاع قدره ٤٥٥ حاوية نمطية ونسبته ٤٣٨٪.■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	JAN 15	DEC 14	+/-
1- MSC (LEBANON)	8495	8678	-183
2- MERIT SHIPPING AGENCY	6700	7756	-1056
3- SEALINE GROUP	4670	7612	-2942
4- METZ GROUP	3670	3841	-171
5- GEZAIRY TRANSPORT	1897	3117	-1220
6- EDOUARD CORDAHI	710	365	+345
7- EL FIL SHIPPING	640	653	-13
8- WILHELMSEN AGENCIES	6	-	+6
9- HENRY HEALD & CO	-	3	-3
9-MAERSK (LEBANON)	-	2	-2
9 AL BADR SHIPPING	-	1	-1
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKET (TEU)	26788	32028	-5240
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	124	273	-149
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIP (TEU)	1338215622	-2240	
TOTAL IMPORT EMPTY FOR TRANSHIP (TEU)	421	520	-99
TOTAL GENERAL (TEU)	40715	48443	-7728

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCY	JAN 15	DEC 14	+/-
1- SEALINE GROUP	1418	2544	-1126
2- MERIT SHIPPING AGENCY	1022	2108	-1086
3- METZ GROUP	1058	1068	-10
4- MSC (LEBANON)	390	531	-141
5- GEZAIRY TRANSPORT	273	573	-300
6- EL FIL SHIPPING AGENCY	16	15	+1
7- EDOUARD CORDAHI	12	74	-62
8- NATIONAL TRADING	6	-	+6
9- GULF AGENCY	-	26	-26
9- NATIONAL TRADING	-	20	-20
9-HENRY HEALD & CO	-	2	-2
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGO (TEU)	4195	6961	-2766
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	22250	22670	-420
TOTAL REEXPORT TRANSHIP (FULL) (TEU)	14335	16259	-1924
TOTAL REEXPORT TRANSHIP EMPTY (TEU)	591	869	-278
TOTAL GENERAL (TEU)	41371	46759	-5388

EVERGREEN LINE
www.evergreen-line.com

Far East weekly service to Beirut:

Offering weekly service from
JAPAN - CHINA - SOUTH EAST ASIA - AUSTRALIA - INDIAN sub continent to LEBANON via ALEXANDRIA

DIRECT SERVICE from THE ADRIATIC AREA:
TRIESTE-RAVENNA-ANCONA-PIRAEUS-ALEXANDRIA-BEIRUT-PIRAEUS



Accepting cargo from /to
Czech Republic-Slovenia-Croatia-Bosnia-Herzegovina-Austria-Poland-Turkey-Greece-Spain

General Agent in Lebanon:
Phoenician Maritime Agency(PMA)sal
Charles Helou Avenue, Medawar - Sehnaoui Bldg, 5th floor
Tel:+961 1 572233 Fax:+961 1 572277
E-mail: business@pma.com.lb - pmasal@pma.com.lb

مرفأ بيروت يسجل تراجعاً كبيراً بحركة السيارات ويتعامل مع ٦٥٨٣ سيارة

التغييرات متواصلة في المراتب الأمامية: هيلد تتقدم الى الأولى وWILHELMSEN تحتفظ بالثانية

أظهرت الإحصاءات ان حركة السيارات في مرفأ بيروت سجلت تراجعاً كبيراً في شهر كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ مقارنة مع تلك المحققة في شهر كانون الاول (ديسمبر) والشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤.
كما بينت الإحصاءات ان السيارات الجديدة المستوردة من الشرق الأقصى ما تزال تتصدر لائحة السيارات المستوردة الى لبنان.

انخفاض عدد السيارات في كانون الثاني ٢٠١٥

فقد بلغ عدد السيارات التي تعامل معها مرفأ بيروت في كانون الثاني الماضي ٦٥٨٣ سيارة مقابل ٩٦٣١ سيارة لكانون الأول ٢٠١٤، أي بتراجع ملموس قدره ٣٠٤٨ سيارة ونسبته ٣١,٦٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٥٨٣ سيارة في كانون الثاني ٢٠١٥ كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغ عددها ٥٧٣٧ سيارة مقابل ٧٨٧٥ سيارة في كانون الأول ٢٠١٤، أي بانخفاض قدره ٢١٣٨ سيارة ونسبته ٢٧,١٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٨٤٦ سيارة مقابل ١٧٥٦ سيارة، أي بتراجع قدره ٩١٠ سيارات ونسبته ٥١,٨٢٪.

التغييرات متواصلة في المراتب الأمامية في كانون الثاني ٢٠١٥

من ناحية ثانية، بيّنت حركة السيارات المستوردة في ك٢ ٢٠١٥ والبالغة ٥٧٣٧ سيارة ان التغييرات متواصلة بأسماء الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الأمامية:

– فوكالة هنري هيلد وشركاه تمكنت من التقدم من المرتبة الثالثة الى الأولى بتفريغها ١٤٨٨ سيارة مستوردة من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى مقابل ١٢٠٢ سيارة في كانون الأول ٢٠١٤، أي بارتفاع نسبته ٢٣,٧٩٪.

– في حين احتفظت WILHELMSEN بالمرتبة الثانية باستيرادها ١٤٣٧ سيارة من مرافئ بلدان الشرق الأقصى مقابل ١٣٢٣ سيارة، اي بزيادة نسبتها ٨,٦٢٪.

– بينما تراجعت وكالة LEVANT SHIPPING من المرتبة الأولى الى الثالثة بتنزيلها ٨٦٥ سيارة مشحونة من مرافئ الولايات المتحدة الأميركية والشرق الأقصى مقابل ١٤٢٣ سيارة أي بانخفاض قدره ٥٥٨ سيارة ونسبته ٣٩,٢١٪.

– وحافظت وكالة البدر شيبنغ على المرتبة الرابعة بـ ٤٧٨ سيارة مستوردة من المرافئ الأوروبية مقابل ١١٤٢ سيارة أي بتراجع نسبته ٥٨,١٤٪.

– وتقدمت MEDCONRO من المرتبة السادسة الى الخامسة بـ ٣٦٨ سيارة مشحونة من المرافئ الأوروبية مقابل ٤٧٣ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٢٢,٢٠٪.

انخفاض حصة الوكالات الست الأولى في كانون الثاني ٢٠١٥

وأفادت حركة السيارات المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٥ ان حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست الأولى بلغت ٤٩٧٠ سيارة، اي ما نسبته ٨٦,٦٣٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغة ٥٧٣٧ سيارة، في حين كانت حصة الوكالات البحرية التي احتلت المراتب الست ذاتها في كانون الأول الماضي ٦٤٣٠ سيارة أي ما نسبته ٨١,٦٥٪ من مجموع السيارات المستوردة والبالغ ٧٨٧٥ سيارة، اي بانخفاض قدره ١٤٦٠ سيارة ونسبته ٢٢,٧١٪.

وتراجع عدد السيارات الجديدة المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٥

كما انخفض عدد السيارات الجديدة المستوردة في كانون الثاني ٢٠١٥ فبلغ ٣٥٣٧ سيارة، أي ما نسبته ٦١,٦٥٪ من مجموع السيارات المستوردة مقابل ٤٢٠٥ سيارات جديدة مستوردة في كانون الأول الماضي، أي ما نسبته ٥٣,٤٠٪ من مجموع السيارات المستوردة، أي بتراجع قدره ٦٦٨ سيارة ونسبته ١٥,٨٩٪.

حركة السيارات في كانون الثاني ٢٠١٥ أدنى منها في كانون الثاني ٢٠١٤

كما أفادت الإحصاءات ان حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت في ك٢ ٢٠١٥ والبالغة ٦٥٨٣ سيارة جاءت أدنى مما كانت عليه في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤ حيث بلغ ٩٠٩٢ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٢٧,٦٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٥٨٣ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٥٧٣٧ سيارة مقابل ٧٦٤٤ سيارة في كانون الثاني ٢٠١٤، أي بتراجع قدره ١٩٠٧ سيارات ونسبته ٢٤,٩٥٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٨٤٦ سيارة مقابل ١٤٤٨ سيارة، أي بانخفاض قدره ٦٠٢ سيارة ونسبته ٤١,٥٧٪.

ارتفاع عدد السيارات الجديدة المباعة في كانون الثاني ٢٠١٥

من ناحية أخرى، أفاد البيان الصادر عن جمعية مستوردي السيارات الجديدة في لبنان ان عدد السيارات الجديدة المباعة في كانون الثاني من العام الحالي بلغت ٢٥٦١ سيارة سياحية وتجارية مقابل ٢٥٥١ سيارة للشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤، أي بارتفاع طفيف ونسبته ٠,٣٩٪.

وتوزع مجموع السيارات الجديدة المباعة في كانون الثاني ٢٠١٥ والبالغة ٢٥٦١ سيارة على الشكل التالي:

سيارات سياحية: ٢٤٣٦ مقابل ٢٣٦٨ سيارة، أي بزيادة نسبتها ٢,٨٧٪.

سيارات تجارية: ١٢٥ مقابل ١٨٣ سيارة، أي بانخفاض نسبته ٣١,٦٩٪.

السيارات اليابانية تتصدر لائحة السيارات السياحية الجديدة المباعة

كما أظهر البيان ان السيارات السياحية اليابانية الصنع تمكنت من التقدم لاحتلال المرتبة الأولى على صعيد السيارات الجديدة المباعة حيث بلغت حصتها ٩٧٠ سيارة سياحية في كانون الثاني ٢٠١٥، أي ما نسبته ٣٩,٨٢٪ من مجموع السيارات السياحية الجديدة المباعة والبالغة ٢٤٣٦ سيارة. بينما تراجعت السيارات الكورية الجنوبية الصنع الى المرتبة الثانية بحصة بلغت ٦٧٩ سيارة، أي ما نسبته ٢٧,٨٨٪، وحافظت السيارات الأوروبية الصنع على المرتبة الثالثة بـ ٦٣٠ سيارة، أي ما نسبته ٢٥,٨٦٪، وراوحت السيارات الأميركية الصنع مكانها في المرتبة الرابعة بـ ١٤٧ سيارة، أي ما نسبته ٦,٠٣٪. وجاءت السيارات الصينية الصنع في المرتبة الخامسة بـ ١٠ سيارات أي ما نسبته ٠,٤١٪.

وKIA ما تزال الأكثر مبيعاً في كانون الثاني ٢٠١٥

وعلى الرغم من تصدر السيارات السياحية اليابانية الصنع قائمة السيارات الجديدة المباعة فإن سيارة KIA الكورية الجنوبية ما تزال الأكثر مبيعاً في كانون الثاني ٢٠١٥ فقد بلغ عددها ٤٠٥ سيارات أي ما نسبته ١٦,٦٣٪ من السيارات السياحية الجديدة المباعة، تبعتها في المرتبة الثانية سيارة TOYOTA اليابانية بـ ٣٧٨ سيارة، أي ما نسبته ١٥,٥٢٪. وحلت سيارة NISSAN اليابانية في المرتبة الثالثة بـ ٣٠٥ سيارات، أي ما نسبته ١٢,٥٢٪. بينما تراجعت سيارة HYUNDAI من المرتبة الثانية الى الرابعة بـ ٢٧٤ سيارة، أي ما نسبته ١١,٢٥٪.

وتجدر الإشارة أخيراً الى ان أكثر من ٩٠٪ من السيارات الجديدة المباعة في لبنان هي من فئة السيارات الصغيرة التي لا يتجاوز ثمنها الـ ١٢ ألف دولار أميركي وتستهلك الحد الأدنى من الوقود.■

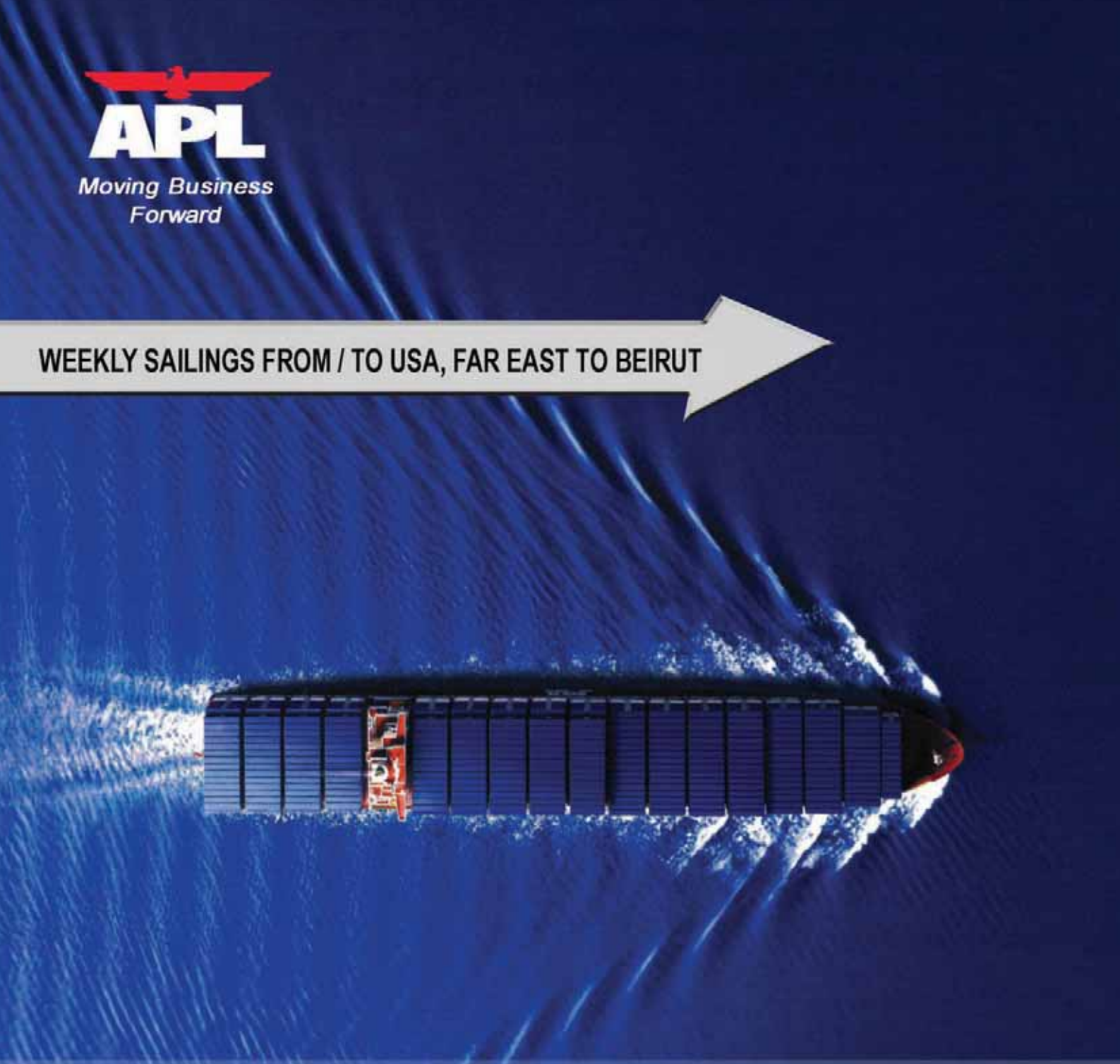
وننشر في ما يلي جدول مقارنة بالمراتب وحركة السيارات خلال شهري كانون الأول ٢٠١٤ وكانون الثاني ٢٠١٥:

NAME OF SHIPPING AGENCY	JAN 15	DEC 14	+/-
1-HENRY HEALD & CO	1488	1202	+286
2- WILHELMSEN AGENCIES	1437	1323	+114
3- LEVANT SHIPPING AGENCY	865	1423	-558
4- AL BADR SHIPPING	478	1142	-664
5- MEDCONRO GROUP	368	473	-105
6- MSC (LEBANON)	334	357	-23
7- NICOLAS ABOURJEILY	241	867	-626
8- MERIT SHIPPING AGENCY	187	246	-59
9- NAVITRADE SHIPPING	114	431	-317
10-GEZAIRY TRANSPORT	85	33	+52
11- SEALINE GROUP	81	367	-286
12- EL FIL SHIPPING	29	-	+29
13-EDOUARD CORDAHI	25	9	+16
14-METZ GROUP	4	2	+2
15- CONTINENTAL SHIPPING	1	-	+1
TOTAL IMPORT (CARS)	**5737**	**7875**	**-2138**
TOTAL REEXPORT BY SEA (CARS)	**864**	**1756**	**-910**
TOTAL GENERAL (CARS)	**6583**	**9631**	**-3048**

APL

Moving Business Forward

WEEKLY SAILINGS FROM / TO USA, FAR EAST TO BEIRUT



WE ACCEPT EXPORT TO ARAB COUNTRIES:

Jebel Ali, Ajman, Abu Dhabi, Sharjah (UAE), Muscat, Kuwait, Hodeidah, Aden, Bahrain ...

Sea Cargo Agency S.A.L.

Charles Helou Avenue
Sehnaoui Building, 3rd Floor
PO BOX 17-5024
Beirut, Lebanon

Tel: 961-1-577570/1/2
Fax: 961-1-442858
Email: seacargo@idm.net.lb

الانخفاض الكبير بفاتورة الاستيراد في كانون الثاني (يناير) ٢٠١٥ ينسحب أيضاً على عجز الميزان التجاري

الصين الشريكة الاولى بالتصدير الى لبنان والإمارات العربية المتحدة بالاستيراد من لبنان

أظهرت الإحصاءات الصادرة عن المديرية العامة للجمارك اللبنانية ان قيمة فاتورة الاستيراد في كانون الثاني (يناير) من العام الحالي جاءت أدنى بكثير مما كانت عليه في الشهر ذاته كانون الثاني ٢٠١٤، في حين سجلت قيمة فاتورة التصدير ارتفاعاً صغيراً. كما بينت ان الانخفاض الكبير بفاتورة الاستيراد انعكس أيضاً على عجز الميزان التجاري الذي جاء أدنى مما كان عليه في الشهر ذاته من العام ٢٠١٤.

انخفاض فاتورة الاستيراد الى ١٣٤١ مليون دولار في كانون الثاني ٢٠١٥

فقد بلغت قيمة فاتورة الاستيراد في كانون الثاني من العام الحالي ١٣٤١ مليون دولار مقابل ١٨٧٣ مليوناً في الشهر ذاته من العام ٢٠١٤، أي بتراجع ملموس قدره ٥٣٢ مليون دولار ونسبته ٢٨,٤٠٪.

ارتفاع فاتورة التصدير الى ٢٥٠ مليون دولار في كانون الثاني ٢٠١٥

بينما ارتفعت قيمة فاتورة التصدير في كانون الثاني ٢٠١٥ الى ٢٥٠ مليون دولار مقابل ٢٤٤ مليوناً للشهر نفسه من العام ٢٠١٤، أي بزيادة صغيرة قدرها ٦ ملايين دولار ونسبتها ٢,٤٦٪.

وانخفاض عجز الميزان التجاري الى ١٠٩١ مليون دولار في كانون الثاني ٢٠١٥

وانعكس التراجع الملموس بقيمة فاتورة الاستيراد في كانون الثاني من العام ٢٠١٥ على عجز الميزان التجاري الذي انخفض الى ١٠٩١ مليون دولار مقابل ١٦٢٩ مليوناً للشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤، أي بتراجع كبير قدره ٥٣٨ مليون دولار ونسبته ٣٣,٠٣٪.

حصة مرفأ بيروت ٧٤,٥٧٪ من فاتورة الاستيراد الى لبنان في كانون الثاني ٢٠١٥

من جهة أخرى، أفادت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت من فاتورة الاستيراد الى لبنان في كانون الثاني من العام الحالي بلغت ١٠٠٠ مليون دولار أي ما نسبته ٧٤,٥٧٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغة ١٣٤١ مليون دولار بينما كانت حصته في الشهر ذاته من العام الماضي تبلغ ١٣٩٣ مليون دولار أي ما نسبته ٧٤,٣٧٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة المرافئ والبوابات والبالغة ١٨٧٣ مليون دولار أي بانخفاض نسبته ٢٨,٢١٪.

– واحتل مطار رفيق الحريري الدولي كعادته المرتبة الثانية بحصة بلغت ٢٢٨ مليون دولار أي ما نسبته ١٧٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد، مقابل ٢٩٦ مليون دولار لكانون الثاني ٢٠١٤، أي ما نسبته ١٥,٨٠٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد، أي بتراجع نسبته ٢٢,٩٧٪.

– وحافظ مرفأ طرابلس على المرتبة الثالثة بحصة بلغت ٥٦ مليون دولار أي ما نسبته ٤,١٨٪ مقابل ١٠٦ ملايين دولار أي ما نسبته ٥,٦٦٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد أي بانخفاض نسبته ٤٧,١٧٪.

حصة مرفأ بيروت ٣٩,٢٪ من فاتورة التصدير من لبنان خلال كانون الثاني ٢٠١٥

كما بينت الإحصاءات ان حصة مرفأ بيروت من فاتورة التصدير من لبنان في كانون الثاني ٢٠١٥ بلغت ٩٨ مليون دولار أي ما نسبته ٣٩,٢٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٢٥٠ مليون دولار، في حين كانت حصته تبلغ في الشهر ذاته (كانون الثاني) من العام ٢٠١٤ ما قيمته ١٠٩ ملايين دولار أي ما نسبته ٤٤,٦٧٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٢٤٤ مليون دولار، أي بتراجع نسبته ١٠,٠٩٪.

– وظل مطار رفيق الحريري في المرتبة الثانية بحصة بلغت ٧٨ مليون دولار أي ما نسبته ٣١,٢٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير، مقابل ٧٣ مليون دولار للشهر ذاته من العام ٢٠١٤ أي ما نسبته ٢٩,٩٢٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير أي بتحسن نسبته ٦,٨٥٪.

– واحتلت بوابة المصنع المرتبة الثالثة بـ ٣٤ مليون دولار، أي ما نسبته ١٣,٦٪ مقابل ٣٢ مليوناً أي ما نسبته ١٣,١٠٪ أي بارتفاع نسبته ٦,٢٥٪.

الصين الأولى بالتصدير الى لبنان في كانون الثاني ٢٠١٥

وبينت احصاءات الجمارك اللبنانية ان الصين أصبحت الشريكة الأولى بالتصدير الى لبنان في ك٢ من العام الحالي حيث بلغت قيمة صادراتها ١٧٣ مليون دولار أي ما نسبته ١٢,٩٠٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير الى لبنان في حين كانت تحتل المرتبة الثانية في ك٢ من العام ٢٠١٤ بحصة بلغت ٢٠٩ ملايين دولار أي ما نسبته ١١,١٦٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير الى لبنان، أي بانخفاض نسبته ١٧,٢٢٪.

– كما تقدمت ايطاليا من المرتبة الثالثة الى الثانية بتصديرها بـ ٨٠ مليون دولار أي ما نسبته ٥,٩٧٪ من القيمة الإجمالية مقابل ١٤١ مليون دولار، أي ما نسبته ٧,٥٣٪ من القيمة الإجمالية، أي بانخفاض نسبته ٤٣,٢٦٪.

– وانتقلت فرنسا أيضاً من المرتبة الخامسة الى الثالثةبتصديرها بـ ٧٩ مليون دولار أي ما نسبته ٥,٨٩٪ من القيمة الإجمالية، مقابل ٩٠ مليون دولار أي ما نسبته ٤,٨٠٪ من القيمة الإجمالية، أي بتراجع نسبته ١٢,٢٢٪.

– وتقاسمت المانيا المرتبة الثالثة مع فرنسا بتقدمها من المرتبة الرابعة بتصديرها بـ ٧٩ مليون دولار أيضاً أي ما نسبته ٥,٨٩٪ من القيمة الإجمالية، مقابل ٩٢ مليون دولار أي ما نسبته ٤,٩١٪ من القيمة الإجمالية، أي بانخفاض قدره ١٣ مليون دولار ونسبته ١٤,١٣٪.

الإمارات العربية المتحدة ما تزال الشريكة الأولى بالاستيراد من لبنان في ك٢

وتمكنت دولة الإمارات العربية المتحدة من الاحتفاظ بالمرتبة الأولى على صعيد الاستيراد من لبنان في كانون الثاني من العام الحالي. فقد استوردت بضائع من لبنان بـ ٣٣ مليون دولار أي ما نسبته ١٣,٢٪ من القيمة الإجمالية مقابل ٢٨ مليون دولار للشهر ذاته من العام ٢٠١٤، أي ما نسبته ١١,٤٨٪ من القيمة الإجمالية أي بزيادة قدرها ٥ ملايين دولار ونسبتها ١٧,٨٦٪.

– وتقدمت السعودية من المرتبة الثالثة الى الثانية باستيرادها بـ ٢٧ مليون دولار أي ما نسبته ١٠,٨٪ من القيمة الإجمالية مقابل ١٩ مليون دولار للشهر ذاته من العام الماضي أي ما نسبته ٧,٧٩٪ من القيمة الإجمالية أي بارتفاع قدره ٨ ملايين دولار ونسبته ٤٢,١٠٪.

– بينما تراجعت سوريا من المربتة الثانية الى الثالثة باستيرادها بـ ٢٠ مليون دولار أي ما نسبته ٨٪ من القيمة الإجمالية، مقابل ٢٠ مليون دولار أيضاً أي ما نسبته ٨,٢٠٪ من القيمة الإجمالية.

– وراوح العراق مكانه في المرتبة الرابعة باستيراده بـ ١٩ مليون دولار.

تراجع فاتورة بضائع الترانزيت في كانون الثاني ٢٠١٥

من ناحية أخرى بلغت القيمة الإجمالية لبضائع الترانزيت ٢٩ مليون دولار في كانون الثاني من العام الحالي مقابل ٤١ مليون دولار للشهر ذاته من العام الماضي، أي بتراجع قدره ١٢ مليون دولار ونسبته ٢٩,٢٧٪.

وفاتورة إعادة تصدير البضائع تراوح مكانها في كانون الثاني ٢٠١٥

بينما راوحت قيمة فاتورة إعادة تصدير البضائع مكانها في كانون الثاني ٢٠١٥ فبلغت ٣٢ مليون دولار وهذه القيمة هي ذاتها لفاتورة إعادة تصدير البضائع في الشهر نفسه من العام ٢٠١٤.

انخفاض مجموع الواردات والـ VAT في كانون الثاني ٢٠١٥

وبلغ المجموع العام للواردات الجمركية والضريبة على القيمة المضافة الـ VAT والمستوفى عبر كافة المرافئ والبوابات ٢١٣,٨٦٢ مليون دولار في كانون الثاني ٢٠١٥ مقابل ٢٣٤,٣١٠ مليون دولار للشهر ذاته من العام ٢٠١٤، أي بتراجع قدره ٢٠,٤٤٨ مليون دولار ونسبته ٨,٧٣٪. ■



TRUST COMPASS INSURANCE CO.

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

Yvoire Center 8th floor Commodore str. Hamra
Tel: +961 1 346345 Fax: +961 1 754949

Sar Center 8th floor Mkales Round about Sin El Fil
Tel: +961 1 510103/4 Fax: +961 1 490303

www.trustlebanon.com

فادي الجميل خلال تكريم الإعلاميين الاقتصاديين: مسؤوليتكم دقيقة في إظهار الحقائق وتبيانها للرأي العام



من اليمين: العميد المتقاعد وسيم سمعان، د. فادي الجميل، سعد الدين العويني، شوقي دكاش ومازن سنو



من اليمين: جورج نصراوي، د. فادي الجميل، زياد بكداش ومازن سنو



من اليمين: جان ميشال مخباط، نقولا ابي نصر وجويس جمال



من اليمين: ابراهيم الملاح والزميل سيمون شحادة

أقامت جمعية الصناعيين اللبنانيين برئاسة الدكتور **فادي الجميل** حفل غداء في مطعم LE PHENICIEN حرش تابت تكريماً للإعلاميين الاقتصاديين.

خلال الحفل ألقى **الجميل** كلمة ترحيبية لفت فيها الى ان الصادرات الصناعية تضاعفت منذ العام ٢٠٠٥ لتصل الى ١,٦٧٧ مليار دولار أميركي عام ٢٠١٣، وزادت هذه الصادرات الى الدول الاكثر تطلباً في أوروبا وأميركا الشمالية.

وقال: «لقد أضحى تأثير الإعلام واضحاً وجلياً في مختلف الميادين وتعاظم دوره في تحقيق التفاعل السياسي والاقتصادي والاجتماعي. لقد أصبح بحق السلطة الرابعة. من هنا نرى مسؤوليتكم الدقيقة في إظهار الحقائق وتبيانها للرأي العام، وإذ نقدّر دوركم الموضوعي في مقاربة مختلف الملفات، نتمنى اعطاء حيّز أكبر للمواضيع الاقتصادية، لا سيّما دور الصناعة اللبنانية في التنمية المستدامة، وتأمين فرص عمل للشباب بالإضافة الى إبراز ثبات القطاع الصناعي، الذي هو الأقل تعرضاً للتقلبات والهزّات».

«ابسوس» و«نيلسن» تطلقان نتائج نسبة مشاهدي التلفزيون في لبنان لعام ٢٠١٤



من اليسار: ادوار مونان، DIDIER TRUCHOT، NICK PAPAGNEGORIOU، ايلي عون و DEVID CHRESTANI

أطلقت أبسوس IPSOS، الشركة الأولى للأبحاث في الشرق الأوسط وشمال افريقيا، بالاشتراك مع شركة نيلسن المزودة الرائدة عالمياً للمعلومات والأفكار في ما يشاهد ويشتري المستهلكون، نتائجها الرسمية لقياس نسبة مشاهدي التلفزيون لعام ٢٠١٤ في لبنان، وذلك خلال لقاء في فندق فينيسيا في بيروت.

وألقى مؤسس مجموعة أبسوس ورئيسها **ديدييه تروشو** كلمة موجزة ثم قدم مدير عام شركة نيلسن في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا **نيك باباغريغوريو**، مهندس المنتجات والانظمة المسؤول لدي نيلسن، أحدث تكنولوجيات قياس نسبة المشاهدين ودقتها.

ثم قام مسؤولون لدى الشركتين بإعلان أرقام حول الاستهلاك الإعلامي في لبنان، وقد أشاروا بوضوح الى ان التلفزيون يبقى وسيلة الإعلام الأكثر استخداماً حتى في العصر الرقمي.



مشهد عام

ندوة حول كتاب «قانون الإقتصاد الدولي في زمن العولمة»



من اليمين: د.انطوان سعد د. رياض طبارة د. دميانوس قطار ومارون البستاني

أقيمت ندوة حول صدور كتاب «قانون الإقتصاد الدولي في زمن العولمة» (بالفرنسية) للمحامي الدكتور **انطوان سعد**، أمين عام جامعة الحكمة، شارك فيها وزير المال السابق الدكتور **دميانوس قطار** والدكتور **رياض طبارة** سفير لبنان في واشنطن سابقاً، وقدّم لها وأدارها **مارون البستاني**، عميد كلية الحقوق في جامعة الحكمة، في قاعة احتفالات جامعة الحكمة في فرن الشباك.

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

حملة توعية يطلقها صندوق BRAVE HEART حول مرض القلب الخلقي



من اليمين: فادي بيطار، محمد علي بيهم، جومانا عطالله وميشال خوري



من اليسار: زينة زامل، ريا قمبرجي، سناء عكاوي ووليد قاطرجي

أطلق صندوق BRAVE HEART حملته السنوية للتوعية حول مرض القلب الخلقي في مؤتمر صحافي عقد في فندق فينيسيا، وذلك لتسليط الضوء على الآثار المدمرة لعيوب القلب الخلقية التي تصيب الرضع والأطفال كما تطاول عائلاتهم.

وفي هذا الإطار، قال أحد مؤسسي صندوق BRAVE HEART مدير مركز قلب الأطفال في AUBMC الدكتور **فادي بيطار** الذي يرأس طاقماً متعدد التخصصات من أهم أطباء أمراض قلب الأطفال، وجراحي الأطفال، وأطباء العناية المركزة والتخدير في مركز قلب الأطفال (CHC): «قلة من الناس يدركون ان عدد الأطفال الذين يموتون بسبب أمراض القلب الخلقية يبلغ ضعفي عدد الأطفال الذين يموتون بسبب الإصابة بأمراض سرطان الأطفال بكل أشكالها».

وأضاف: «في لبنان وحده يتم تشخيص ٧٠٠ حالة سنوياً لأطفال مصابين بعيوب في القلب. طوال السنوات الأحدى عشرة الفائتة شهدنا تطوراً ملحوظاً لمركز قلب الأطفال الذي يحقق نتائج جراحية تتحلى بأفضل المعايير العالمية، وبنسبة نجاح تبلغ نحو ٩٧ في المئة. أما اليوم فأصبح بمقدورنا إجراء جراحة واحدة كل يوم، ويعود الفضل في ذلك الى كرم المتبرعين ورعاة الشركات ودعم المجتمع الأهلي لقضيتنا».

فرنسَبنك يطلق الدورة ١١ لمعرض «جبل ٢٠١٥» بموضوع «حيث تتوحد الاساطير والاحلام حول لبنان»



من اليسار: لور دوتفيل، دانيا القصار وباسكال أوديل

أطلق فرنسَبنك خلال مؤتمر صحافي عقد في باب إدريس – وسط بيروت، الدورة الحادية عشرة من معرض الفنانين الشباب للفنون الجميلة في لبنان «جبل» (JABAL)، برعاية **لمى تمام سلام**. وذلك من ١٤ الى ١٦ شباط الماضي وللمرة الاولى في فندق سان جورج. وكانت مداخلات في المؤتمر لكل من مديرة الإعلام والإعلان والتسويق في فرنسَبنك **دانيا قصار**، والمديرين الفنّيين للمعرض **لور دوتفيل** و**باسكال أوديل**.

وطُلب من الفنانين تقديم أعمالهم حول موضوع: «الفنانون الرؤيويون، حيث تتوحّد الأساطير والأحلام في لبنان».

وللمناسبة قالت **القصّار** «لطالما آمن معالي الاستاذ **عدنان القصّار**، رئيس مجموعة فرنسَبنك، بإمكانيات شبابنا وطاقاتهم، وضرورة الحفاظ عليهم في أرضهم وبلادهم ليستمدوا منها قوتهم ويبثوا فيها الديناميكية والإصرار على الحياة. ولقد كنّا على حق، وإن في إطلاق مبادرتنا الرائدة في العام ١٩٩٨ مساهمة في استعادة لبنان دوره الرائد في المنطقة ومكانته المتميزة في صنع الحضارة والفنون. فإذا بصالات عرض ومعارض ومتاحف تبصر النور وتزدهر»، وأضافت «أردنا من خلال تنظيم «جبل» ٢٠١٥ في فندق سان جورج، أن يسترجع الفنانون جماليات هذا المكان، وأن يأخذونا للغوص في عالم رؤاهم حيث تتحد الأساطير والأحلام حول عاصمتنا بيروت وبلدنا لبنان».

سوسيته جنرال يرعى شهر الفرنكوفونية للسنة الخامسة

نهى أبو سعد: فعالياتنا تشهد على التزامنا تعزيز الثقافة الفرنسية



رعى بنك سوسيته جنرال – لبنان للسنة الخامسة على التوالي شهر الفرنكوفونية تحت عنوان LA GRANDE KERMESSE بالشراكة مع سفارة فرنسا والمعهد الفرنسي في لبنان.

أنطلق شهر الفرنكوفونية هذا العام يوم الجمعة ٢٧ شباط الماضي، في المعهد الفرنسي في بيروت بحضور وزير الثقافة الأستاذ **روني عريجي**، سفير فرنسا في لبنان السيد **باتريس باولي**، سفراء العديد من البلدان الفرنكوفونية وأصدقاء الفرنكوفونية. وإذ **بغييوم باييار** GUILLAUME BAILLIARD يقدّم على خشبة المسرح "TARTUFFE" **لموليير** مفتتحاً بذلك الاحتفالات في مسرح MONTAIGNE.

خلال حفل الإفتتاح أعلنت **نهى أبو سعد** مديرة رئيسية لقسم الاستراتيجية المالية والأمانة العامة في بنك سوسيته جنرال في لبنان كشريك تاريخي لسفارة فرنسا والمؤسسات الفرنسية في لبنان، «تشهد فعالياتنا اليومية المختلفة على هذا الإلتزام المستمر لتعزيز الثقافة الفرنسية الاستثنائية وحيوية اللغة الفرنسية في لبنان». وأخيراً، أشارت الآنسة **أبو سعد** الى ان SGBL قد خصّ الطلاب الجامعيين الفائزين في ورش العمل المسرحي الارتجالي بالعديد من المكافآت.

ويواصل SGBL كمرجع في نشر الثقافة تشجيع المبادرات الفنية والفرنسية الراقية، مؤكداً التزام المجموعة بصورة أساسية في تعزيز الحوار بين الثقافات.

Organized by

THE SMART BANKING EVENT

Conference & Exhibition

26 - 27 May 2015 Habtoor Hilton Hotel Beirut Lebanon

The future of Smart Secured Banking Mobile Payments, Mobile Banking, High tech financial services, Banking technologies & Innovation Strategies

Moving Beyond Branch Banking to Smart Banking



Exhibition

International Exhibitors and high-quality IT vendors will showcase the latest in the following fields: Retail Banking Solutions, Banking Hardware, Financial Software, Enterprise Application Software, Banking IT Infrastructure, IT Services, SEO & Digital marketing and more.



Business on Site

We believe in Business Networking! No better way to do business and generate new opportunities than face to face. The event will offer exhibitors, sponsors and delegates the opportunity to build contacts including C-level executives and professionals in the finance and banking industries, meet potential clients and increase brand awareness.



Conference

Experts, specialists and analysts from the Middle East and the globe will share their knowledge and skills in the innovative technology industry, through informative and instructive presentations and case studies aiming at educating the audience about smart banking trends and advanced technologies.



Award Ceremony

An Award Ceremony and Gala Dinner will follow the exhibition and conference and will put you on the top of the IT and financial industries. Our award is recognized worldwide and will enhance your brand equity, as well as mark your achievements.

REASONS TO ATTEND

- GAIN exclusive insights into existing challenges & new opportunities shaping the banking technology industry
- NETWORK with leading experts and specialists in the Banking & IT sectors who will share their expertise
- GET INTRODUCED to advanced banking systems that empower your digital operations & activities
- EXPLORE emerging technology in retail banking to offer customers more options & preferences
- OPTIMIZE customers experience & fulfill their demands through an omni-channel approach
- DISCOVER modern conversion of mobile-centric applications & social networks
- LEARN how to develop advanced cyber security strategies while maintaining customers' privacy
- CLOSED - DOOR event, with attendance restricted to banking and technology practitioners

LEBANON OFFICE
P O box: 11-5605 Byblos Bank FEC
Tel: +961 5 450212
Mobile: +961 3 214215

DUBAI REGIONAL OFFICE
P O box: 502040 Dubai - UAE
Tel: + 971 4 3903511
Mobile: +971 50 5386940

www.smartbankingevent.com
e-mail: vp@arabcomgroup.com

معتصم محمصاني اطلع على أحدث خدمات مجمع تأهيل المعوّقين



التقت رئيسة الجمعية اللبنانية لرعاية المعوّقين السيدة **رندى عاصي بري** مدير عام بنك البركة الإسلامي **معتصم محمصاني** يرافقه مدير العلاقات العامة والإعلام **بسام أبو مغلي** في حضور الإعلامية **غادة بلوط زيتون** ضمن زيارة خاصة الى مجمع نبيه بري لتأهيل المعوّقين.

وتحدثت **بري** عن دور المؤسسات في بناء الإنسان في هذا الوطن، مؤكدة «أهمية التعاون والتنسيق بين المؤسسات الأهلية والاقتصادية والإعلامية بغية الوصول الى تقديم خدمات صحية وتأهيلية عالية الجودة وبالتالي لتحقيق التنمية المجتمعية».

ثم جال الزائرون على أقسام المجمع برفقة مديرة المجمع الدكتورة **مهى شومان جباعي** حيث اطلعوا على أحدث الخدمات العلاجية والتأهيلية.

وفي ختام الجولة، أشاد **محمصاني** بالجهود المبذولة وبدور الجمعية لما تقدمه من «خدمات شاملة ومتكاملة».

سوسيته جنرال يساهم بـ٥ ملايين دولار لتمويل صندوق بيريتيك الثاني لتمويل مشاريع الشركات الصغيرة والمتوسطة



من اليمين: جورج صغبيني ومارون شماس

أعلن بنك سوسيته جنرال SGBL عن مساهمته بخمسة ملايين دولار أميركي في تمويل صندوق بيريتيك الثاني الذي أطلق يوم ٢٥ شباط الماضي في فندق فورسيزنز.

ويهدف صندوق الاستثمار هذا وبعدما تخطى المبلغ الإجمالي للالتزامات ٥٠ مليون دولار الى تمويل مشاريع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم اللبنانية غير المدرجة في البورصة وذات امكانات نمو عالية، والناشطة في مجال الصناعات الابداعية وتتسم بقيمة انسانية مضافة.

للمناسبة، أعلن المدير العام المساعد في البنك **جورج صغبيني** «لأننا على ثقة في مستقبل البلاد، نعمل باستمرار على مرافقة الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتمويل الاقتصاد الوطني. تؤكد مشاركتنا في صندوق بيريتيك الثاني دعمنا «لاقتصاد المعرفة»، قطاع يعد بالكثير ويؤمّن العديد من فرص العمل. وفي هذا الإطار نحيّي جميع المبادرات والخطوات التي يطلقها مصرف لبنان لتشجيع النمو الاقتصادي منها التعميم الوسيط ٣٣١ الذي يدعم تطوير القطاع الرقمي في البلاد ويراهن على رأس المال البشري اللبناني».

بنك بيبلوس يدعم ثلاث جمعيات أهلية تعاوناً مع موردين له

فادي نصار: نرمي الى التخفيف من وطأة الفقر والألم في وطننا



صورة تذكارية

قدم بنك بيبلوس من ضمن مساهماته الاجتماعية، وفي احتفال أقيم في مركزه الرئيسي في الأشرفية ثلاثة شيكات كل واحد بقيمة ١٠ آلاف دولار أميركي الى كل من «مركز سرطان الأطفال في لبنان»، جمعية «أنت أخي» و«كاريتاس لبنان» – اقليم الأشرفية.

وتشكل هذه التبرعات حصيلة مبادرة يقوم بها المصرف للسنة الثالثة على التوالي، تتمثل في إشراكه الموردين من زبائنه في عملية تقديم هدايا نهاية السنة الى مدراء المؤسسات والشركات الكبرى التي يتعامل معها، بحيث يقوم هؤلاء الموردون بحسم نسبة من أرباحهم على هذه الهدايا يضيف اليها بنك بيبلوس مبلغاً مساوياً ويتم توزيع المجموع على ثلاث جمعيات أهلية.

وللمناسبة قال نائب المدير العام ومدير الإدارة التجارية في بنك بيبلوس **فادي نصار**: «أردنا تحويل تقليد سنوي نقوم به الى مناسبة لمساعدة جمعيات أهلية في تحقيق رسالتها الإنسانية السامية التي ترمي الى التخفيف من وطأة الفقر والألم في وطننا، وذلك من خلال العلاقات الإستراتيجية التي نملكها مع الموردين من زبائننا. وإن هذه الشراكة الثلاثية الأطراف تشكل نموذجاً نودّ لو يتعمّم في لبنان».

وقد شارك في مبادرة بنك بيبلوس لهذا العام الموردون: VINTAGE WINE CELLAR، LES CAVES DE TAILLEVENT وPATCHI.

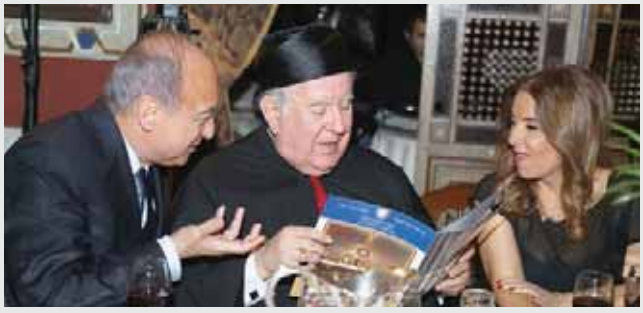


ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

عشاء مميز للجمعية الخيرية المارونية - رعية مار مارون بيروت



ميشال نصر، رولان غسطين، الوزير ميشال فرعون، المونسنيور بولس مطر، رئيس المجلس العام الماروني وديع الخازن وجميل عازار



رئيس جمعية مار مارون رولان غسطين وعقيلته ميرنا يحوطان المطران بولس مطر

برعاية رئيس أساقفة بيروت المطران بولس مطر، أقامت الجمعية الخيرية المارونية لرعية مار مارون عشاءها الخيري السنوي في فيلا ليندا سرسق (فندق البريستول) ببيروت.

سادت المحبة والاناقة أجواء السهرة الناجحة التي تخللتها كلمات لرئيس الجمعية المهندس رولان غسطين ورئيس المجلس العام الماروني الشيخ وديع الخازن والمطران بولس مطر الذي بارك الطعام ونبيذ كساره المقدّم للمناسبة.

مبروك لروزي وأدمون جمال



دشّن أدمون وروزي جمال دارتهما الجديدة والأنيقة في سن الفيل بعشاء ساحر ساده الفرح والذوق الرفيع ليل السبت ٢٨ شباط المنصرم.

أحاط صاحبا البيت مدعويهما السبعين بكل اهتماماتهما وكان بينهم سفيرا الأوروغواي والجمهورية التشيكية والوزير السابق فادي عبود ورجل الأعمال ريمون وهدى سركيس والمحامي كميل وريجينا فنيانوس والمهندس غسان ومادلين شكور والجوهرجي انطوان ودوللي حكيم وبيار وبولا كترا وحليم وغلاديس بيطار وروبير ومي جحشان وغيرهم من الوجوه الاجتماعية.

كارلوس غصن يشارك بهجة العيد في سهرة عرفان وغريتا ملص



عرفان وغريتا ملص

حجز عرفان وغريتا ملص المطعم الفخم «بالتوس» BALTHUS بيروت ليل السبت ٧ شباط الماضي لدعوة الأصدقاء والمقربين الى تناول العشاء برفقتهما المحببة.

حضر ٦٥ شخصاً وفي مقدمهم الشهير كارلوس غصن الآتي الى لبنان برفقة الحلوة كارول نحاس ابنة صاحبة الدعوة غريتا.

أجواء موسيقية جميلة وحرارة الاستقبال ميزتا السهرة التي تخللتها كلمات عذبة توجت بأنغام الـ «هابي بورثدي» حول قالب حلوى كبير قطعته غريتا ملص لمناسبة عيد ميلادها.

كان هناك النائب د. رياض رحال وعقيلته د. سيلينا، المحامي كارلوس أبو جوده وزوجته ندى، المحاميان زغلول وصونيا عطيه، القاضي لبيب وكلود زوين، ميريام ايلي سكاف، فادي وآن خياط، حبيب ونعمت سلامة، فادي وكريستيان جبران، ميشال ونايله بركات، تريز ايكو، ماري بستاني...



كارلوس غصن وكارول نحاس



فايز رسامني، ناديا زنتوت، آلان نحاس، آن خياط، منى رسامني، بول عوده وعقيلته



ميريام سكاف والمحامي كارلوس أبو جوده

«أدير للتأمين» ADIR تكرّم موظفيها في الغداء السنوي

جمعت شركة أدير للتأمين موظفيها الى مأدبة غداء أقامتها في مطعم IXIR – بسبينا.

تضمنت المأدبة جولة للتعرّف على طريقة صنع النبيذ وتخميره، تقديم عدد من الجوائز للموظفين والتقاط بعض الصور التذكارية.

وللمناسبة تحدث رئيس مجلس الإدارة **رنيه خلاط** فنوّه بإنجازات الشركة ومشاريعها المستقبلية، شاكراً الموظفين على عطاءاتهم وأدائهم المتميز.



من اليمين: جان حليس، رنيه خلاط وكارلا عبدو



من اليسار: جان سعد، جان حليس، رنيه خلاط، كارلا عبدو، مارلين أبي انطون وبرنار صفير أثناء قطع قالب الحلوى



من اليسار: سيلفر ابي أنطون، دوللي سعد، ريتا أبي عقل، جان سعد، غريتا شلهوب، كارلا عبدو وكارول نجم



من اليسار: سدريك موسى، كارول بو ديب، كارلا فهد، كمال بيضون، كميل غاريوس، رجا معوض، انطوان نعمان، ايلي نعمان، ريتا فهد وروني فهد



من اليسار: جان دارك سعاده، كارلا عبدو، نايله عبدو، سامنتا حنين، ميراي منصور، رولا شليطا، ستيفاني يزبك، ربيكا ضو، جولي أبي كرم وريتا عبود



صورة جامعة



مجموعة من فريق عمل ADIR



Be direct.

Talk to a decision making underwriter.

Why risk being misunderstood? As a direct reinsurer, we underwrite and evaluate each risk alongside our clients. This regular exchange of expertise and technical knowledge leads to better underwriting decisions for both of us – with no room for misunderstanding.

Simplify your reinsurance. Talk to a Gen Re underwriter today.

Gen Re – Your success is our business®

Gen Re®

A Berkshire Hathaway Company

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

Moody's: Aa1 | Fitch: AA+

© Gen Re Beirut s.a.l. offshore 2014

الحفل السنوي لمجموعة الاعتماد اللبناني

د. جوزف طربيه: مسيرته المميزة دفعته الى فئة مصارف الصدارة



د. جوزف طربيه يلقي كلمة



مشهد عام

أقامت مجموعة بنك الاعتماد اللبناني على عادتها السنوية مع اطلالة كل عام جديد، حفلها السنوي الذي ضم الموظفين والمديرين الوافدين من كل المناطق اللبنانية والبالغ عددهم ١٢٠٠ شخص، وذلك بحضور أعضاء مجلس الإدارة.

وللمناسبة عرض فيلم وثائقي تناول انجازات السنة ٢٠١٤، إضافة الى تكريم الفائزين في مسابقة التصوير الفوتوغرافي للاعتماد اللبناني.

وألقى رئيس مجلس الإدارة المدير العام في مجموعة الإعتماد اللبناني د. **جوزف طربيه** كلمة جاء فيها «ان المصرف مستمر في التطور والتقدم رغم الظروف الداخلية والإقليمية الصعبة». وذكر د. **طربيه** «ان سنة ٢٠١٤ هي سنة الإنجازات الرئيسية للإعتماد اللبناني حيث شمخ المصرف بمقره الرئيسي الجديد الذي يحاكي الحداثة والتطور، ويشكّل أحدث مقرّ مصرفي في العالم العربي، بهدف تعزيز روح العمل والفريق الواحد وتوفير أفضل خدمة للعملاء».

وأشار د. **طربيه** الى «ان المصرف اجتاز في ربع القرن الماضي مسيرة مميزة دفعته الى فئة مصارف الصدارة في لبنان بفضل حسن الإدارة وبُعد الرؤيا التي يتمتع بها القيّمون عليه وبدعم من فريق عمل كفوء وموظفين غيورين على مصلحة المؤسسة ومساهمين مميّزين، حيث تطوّرت المجموعة وامتدّت جذورها الى الخارج نحو قبرص والبحرين والعراق والسنيغال وكندا، ليصبح عدد الفروع ٧٥ فرعاً».

منى الهراوي ضيفة ومتحدثة في عشاء نادي روتاري بيروت

استضاف نادي روتاري بيروت السيدة الأولى السابقة منى الهراوي خلال حفل عشاء حاضرت فيه عن تجربتها في الخدمة الاجتماعية والانسانية بكونها رئيسة الـ CHRONIC CARE CENTER (مركز الرعاية الدائمة) والمؤسسة الوطنية للتراث، تمّ الحدث في مطعم «لومايون» LE MAILLON الأشرفية بحضور جمع غفير من الأصدقاء ومن الروتاريين وفي طليعتهم انطوان حافظ رئيس روتاري بيروت الذي ألقى كلمة قيّمة للمناسبة.



من اليمين: لارا حافظ، روزي بولس، منى الهراوي، انطوان حافظ وايفون عبد الباقي

الحركة التطوعية اللبنانية تحتفل بميلادها الثلاثين



حول قالب الحلوى



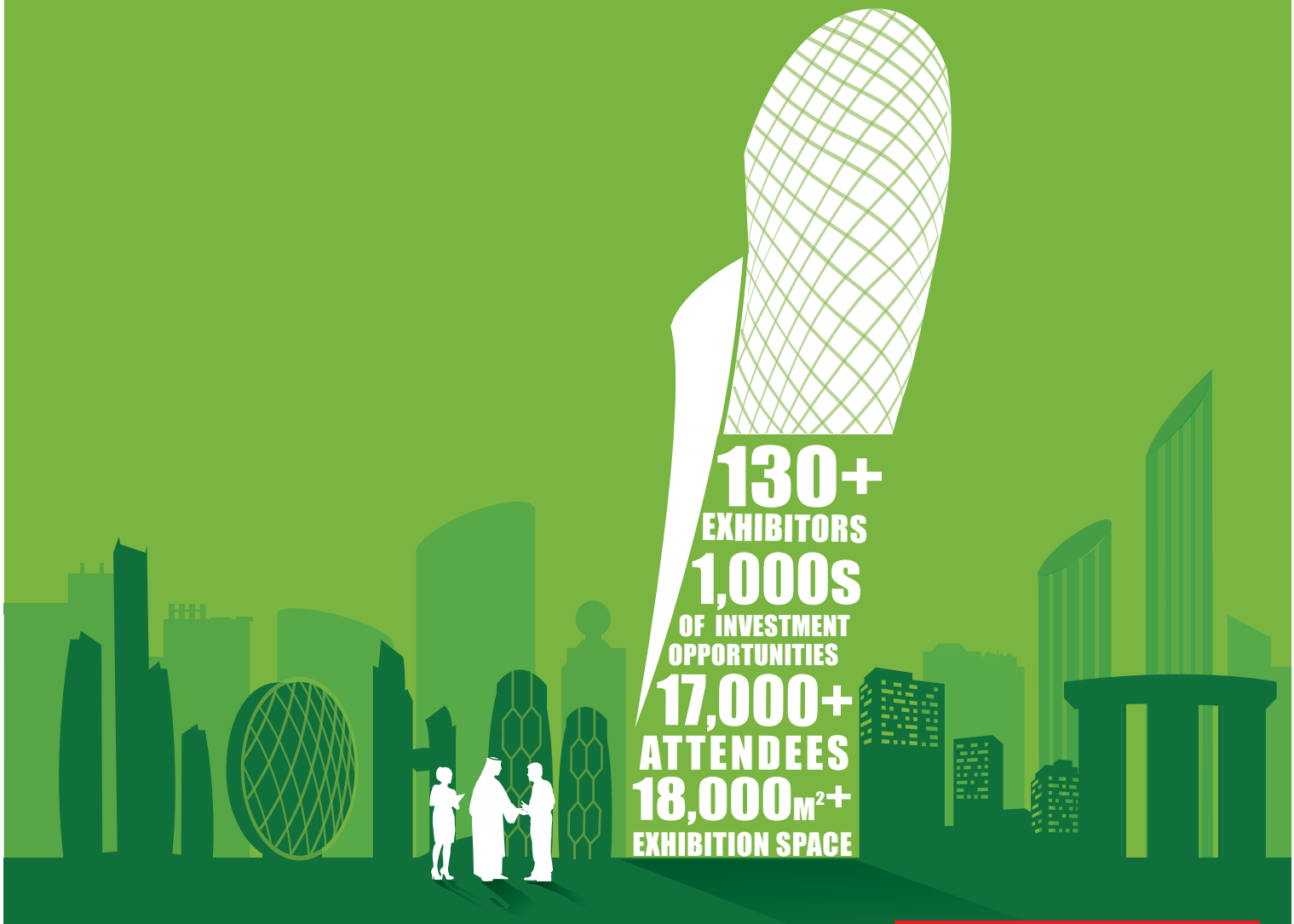
من اليمين: نادرة نجم، سيلفي يواكيم، أمال رنو وريما صفير

لمناسبة عيدها الثلاثين، دعت الحركة التطوعية اللبنانية الى حفل غداء حضرته مئتان وخمسون سيدة في نادي لا مارينا ضبيه.

تخلل اللقاء الممتع لعب ورق وسحب تومبولا وتوزيع دروع الى عشرة أعضاء من قبل نادرة نجم وحنان صادق الأقدم في الحركة التطوعية.

وألقت نائبة الرئيسة للحركة التطوعية اللبنانية أمال رنو (بغياب منى أسمر الرئيسة) كلمة ترحيب من القلب قبل قطع قالب حلوى مكلل بالشموع «هابي بورثدي» لجميعهن!.

THE PRIME LOCATION FOR
REAL ESTATE INVESTMENT



The largest and most influential property investment exhibition in Abu Dhabi is back! With hundreds of developments from the UAE and overseas being showcased, Cityscape Abu Dhabi is your prime location for real estate investment.

Follow us on:

Register now for FREE entry!

www.cityscape**abudhabi**.com
cityscape**abudhabi**@informa.com
+971 4 336 5161

CITYSCAPE ABU DHABI

21 – 23 April 2015

Abu Dhabi National Exhibition Centre, UAE

Platinum Sponsor	Official VIP Sponsor	Regional Broadcasting Partner	Official Business Publication	Official Online Partner	Official Architecture Magazine	Organised By
واحة الزاوية WAHAT AL ZAWEYA	EJADAH ASSET MANAGEMENT GROUP	CNBC عربية	Forbes Middle East	dubizzle	ARCHITECT	informa exhibitions

عضو مجلس إدارة مجموعة اليانز العالمية التقى مسؤولي شركة أليانز سنا في الحازمية



من اليمين: ريشار عطية، MANUEL BAUER، طارق بزي، انطوان عيسى، انطوان واكيم، السفير CHRISTIAN CLAGES، الشيخ غسان عساف وباسم عاصي

أقامت شركة أليانز سنا للتأمين ALLIANZ SNA لمناسبة زيارة عضو مجلس إدارة مجموعة أليانز العالمية **مانويل باور** MANUEL BAUER حفل غداء بحضور سفير المانيا في لبنان **كريستيان كلاجس** CHRISTIAN CLAGES.

وزار **باور** مقر الشركة الرئيسي في الحازمية واجتمع مع رئيس مجلس إدارتها والمدير التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا **انطوان عيسى** وأعضاء مجلس الإدارة ومديري الشركة.

وأكد **باور** خلال زيارته التزام المجموعة دعم نشاطات مجموعة أليانز في لبنان والشرق الأوسط.

بثينه حركه تكرّم رنده بري بحضور «سيدات الدولة»



من اليمين: الوزيرة ليلى الصلح حماده، صاحبة الدعوة بثينه حركه، رنده برّي، لما سلام ومنى صفدي



يقطعن قالب الحلوى

بلطافتها الفريدة وبطلّتها وبسمتها المشرقتين، رحبت بثينه حركه بمدعواتها المئة والعشرين خلال حفل غداء أقامته في المطعم البيروتي «ام شريف» على شرف عقيلة رئيس المجلس النيابي رنده بري. كان حفلاً مميزاً، ملوكياً، جمع ظهر الثلاثاء ٢٤ شباط «سيدات الدولة» وفي مقدمهن قرينة رئيس الحكومة لما تمام سلام، الوزيرة ليلى الصلح حماده، عقيلات الوزراء سليمى أشرف ريفي، وورولا غازي زعيتر ومنى محمد صفدي وجويس سمير مقبل وزينه طلال ارسلان وغيرهن من الوجوه المعروفة.

وكان في الاستقبال المحامي فراس حركه الى جانب زوجته الفاضلة بثينه التي أشرفت بإتقان ومحبة فائقة على حسن سير الحفلة التي استهلت بالنشيد الوطني وعطرتها أزهار من البورسلين وزعت كهدايا تذكارية لهذه المناسبة الحلوة.

وألقت بثينه كلمة قيمة تطرقت فيها الى الوحدة الوطنية والعيش المشترك وتوجت بالتصفيق الحار بينما كانت ترفرف أعلام لبنان الحبيب.

الغداء السنوي لنقابة اصحاب الصناعات الغذائية



من اليسار: فادي جميّل، الوزير حسين الحاج حسن، وليد عيتاني، فادي عبود ومنير بساط



من اليمين: احمد حطيط، نبيل فهد وعمر حلاب



من اليمين: عمر دندشلي، سمير القطب، اندره باشا وشوقي دكاش



من اليمين: بشار بوبس، سيمون بطرس، سعيد حماده ومريم عيد

أقامت نقابة أصحاب الصناعات الغذائية غداءها السنوي الشهر الماضي في مطعم LE MAILLON برعاية وزير الصناعة **حسين الحاج حسن**. وحضر وزراء سابقون ومديرون عامون في وزارات وإدارات عامة ورؤساء هيئات اقتصادية ونقابات قطاعية وتجمعات صناعية مناطقية، ورئيس وأعضاء النقابة.

وفي كلمته تناول رئيس النقابة **منير البساط** «المعاناة التي مرّ بها أصحاب القطاع بسبب حملة سلامة الغذاء».

من جهته لفت وزير الصناعة **حسين الحاج حسن** «الى ان الصناعات الغذائية مميزة في لبنان، وهي جيدة جداً وبمواصفات عالية ولا أحد يقدر اثبات العكس».

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







السلام روتانا الخرطوم

ترف يخطف الأنفاس

ادخل الى عالم جديد من الترف العصري والفخامة المتطورة من خلال السلام روتانا، أحدث فنادق روتانا ذات الخمسة نجوم في السودان. يتميز بموقعه الإستثنائي على طريق أفريقيا على بعد ٣ كيلومترات فقط من المطار الدولي. وفي فندق السلام روتانا صورة لتناغم فريد من نوعه بين تقاليد الضيافة العربية والترف الراقي والمدهش. يتألف الفندق من ٢٣٦ غرفة وجناحاً جمعت ما بين التصميم الرائع والراحة المطلقة. كما تم تزويد كل منها بأحدث الأجهزة التقنية المدعّمة بسلسلة من الخدمات المتميزة والتسهيلات والمرافق العصرية، التي تجعل منه مكانا مثاليا سواء كان لإدارة وتنظيم الأعمال أو للإستجمام والترفيه.

ص.ب ١٢٢٩٠، الخرطوم، السودان،
هاتف: ٠٠٧٧٧ ١٨٧ ٢٤٩+ ، فاكس: ٠٠٧٧٨٨ ١٨٧ ٢٤٩+، alsalam.hotel@rotana.com

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

WE HAVE THE **LARGEST**

NUMBER OF BRANCHES

IN THE SULTANATE OF OMAN



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

ناسكو NASCO تولم لرؤساء ومديري شركات التأمين اللبنانية



من اليسار: ميراي شاغوري، غابي بجاني، ايلي نسناس، سلام حنا، زينب فواز وزاريه بصمجيان ويظهر وقوفاً شكري ابو جوده



من اليسار: ريمون شام، جان حليس، جو عازار، عمر بيلاني، منير المعشر ويحيى حلواني



من اليسار: اوجين اميل نادر، طعمه الأشقر، جورج سالم، رجا سالم، حليم بو حرب وجودت أبي أسعد



من اليمين: ايلي طربيه، بيار تلحمي، جورج خوري، سهى بساط، أسعد ميرزا وجورج ماتوسيان

أقامت شركة ناسكو NASCO الشهر الماضي عشاء في مطعم «مندلون سورمير» في البيال – بيروت دعت اليه رؤساء ومديري شركات التأمين اللبنانية.

وكان في استقبال المدعوين رئيس الشركة **غابي بجاني** ومديرها العام **جو عازار**، حيث أشرفا على راحتهم وتبادلا أطراف الحديث حول شؤون وشجون قطاع التأمين ومستقبله.



من اليسار: جف خوام ومن اليمين انطوني خوام



من اليمين: فادي شرقاوي وسامي خوري



حسن حمدان وفاديا ليون



من اليمين: جاد أسود، شانتال سعادة وطوني معلوف

ناسكو NASCO تولم لرؤساء ومديري شركات التأمين اللبنانية



من اليسار: اندريه عنحوري، ناجي سلطانم، كريم نصرالله ، ادوار طرابلسي وماكس زكار



من اليسار: مروان سالم، روجيه زكار، تينا الحتوني، كريستيان رومية وميشال أبو جمرة



من اليسار: شربل بو فرح، ستيفاني طنوس، كورين عزيز، فادي فيصل، هايغ كافلاكيان وسعيد عيد



من اليمين: رين شربل، فرنسين مدور، جوان تابت، كرستين حاصباني وسامي خوري



من اليمين: نادر شاهين، ماري ضو، فاتن دوغلاس، سهيلا بيروتي، هشام براج وأمين دريان



من اليمين: نقولا طبراوي، شربل كرم، ايلي بستاني، صالح سرور، سيلفيا صايغ ونضال جرجس



من اليسار: جورج فرح، جورج سعادة، كارول فغالي، جورج سركيس والقنصل شادي عيسى



من اليمين: نضال جرجس، مروان برجاوي، كارلا مصلح، بتسي سعد، نقولا ديامندس واليان جرجس



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

بمشاركة ٤٨٠٠ شركة أغذية عالمية من ١٢٠ بلداً
الشيخ محمد بن راشد افتتح معرض «غلف فود ٢٠١٥»



جناح كريكيتا وكوكرز COOKERS & KRIKITA


زياد جبارة
قصر الحلو حلاّب


ربى بو شلهوب
TANMIA


حسن زيعور
MATADOR


عصام الكسيح
مجموعة مصانع الكسيح


ابراهيم محمد الجناحي
JAFZA


حسين شرف الدين ولارا العسكري
WHOLESOME

تغطية: جيسيكا سماره



من اليمين: ايلي فغالي ومعوض مدلج (جناح EMF)

وصف صاحب السمو الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي معرض «غلف فود ٢٠١٥» بأحد أهم الفعاليات والمعارض العالمية، كونه يختص بصحة الإنسان ونظامه الغذائي والبحث عن مصادر وأساليب حديثة لإنتاج الغذاء وتوفير أحد أهم عناصر مقومات الحياة للإنسان الذي يعاني في كثير من مناطق العالم الجوع والفقر.

كلام **محمد آل مكتوم** جاء خلال افتتاحه المعرض في مركز دبي التجاري العالمي بين ٨ و١٢ شباط (فبراير) الماضي.

وقد تفقد سموه خلال الجولة الميدانية التي رافقه فيها سمو الشيخ **حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي، والشيخ **سعيد بن مكتوم بن جمعة آل مكتوم** و**خليفة سعيد سليمان** مدير عام دائرة التشريعات والضيافة في دبي، قاعات وردهات المعرض الذي يغطي قرابة ١٣٠ ألف متر مربع من مساحة مركز دبي التجاري العالمي، وتشارك فيه نحو ٤٨٠٠ شركة وجهة من دولة الإمارات ومن دول العالم المتخصصة في إنتاج وتصنيع وتصدير المواد الغذائية والمشروبات.

واستمع **محمد آل مكتوم** من **هلال سعيد المري** الرئيس التنفيذي لمركز دبي التجاري العالمي، الى شرح تضمن التعريف بتطور المعرض منذ انطلاقه قبل عشرين عاماً والدول والجهات التي تشارك فيه باعتباره منصة عالمية للتبادل التجاري وتبادل الخبرة والمعرفة في قطاع الأغذية والمشروبات الغذائية، وعرض كل ما هو جديد في عالم أجهزة ومعدات الطبخ والتعليب والتخزين والتبريد.

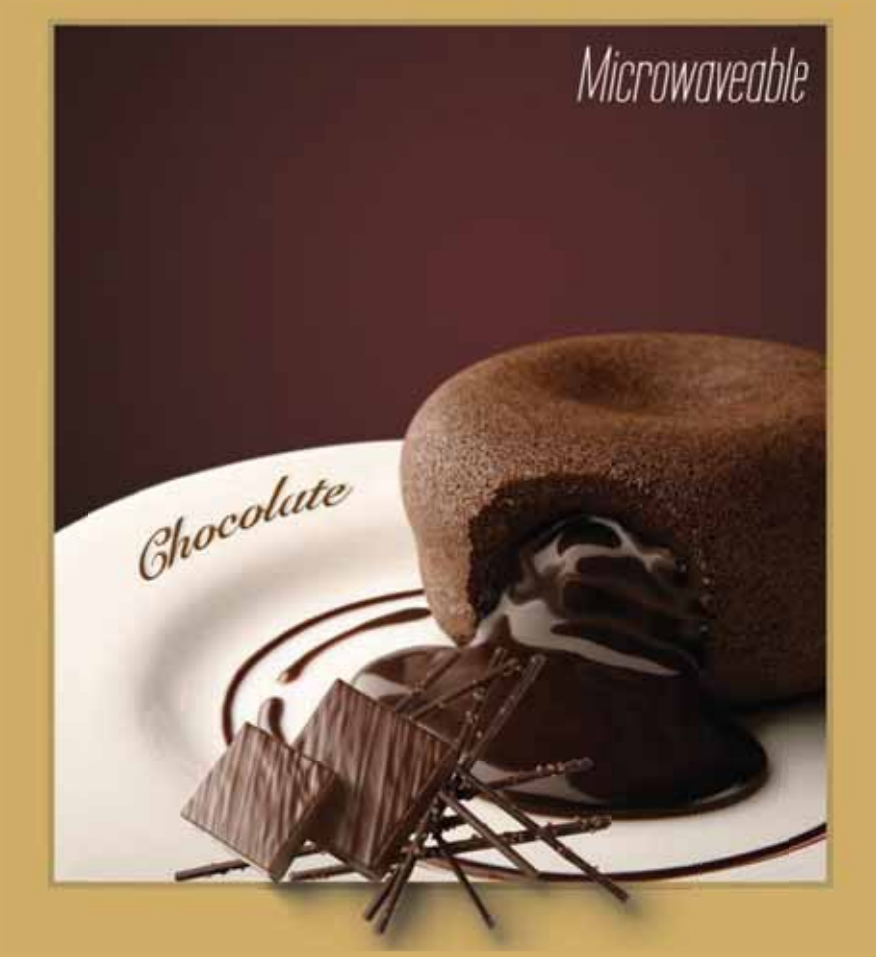
وشارك في «غلف فود» نحو ٤٨٠٠ من شركات الأغذية العالمية من ١٢٠ بلداً وقدر عدد زائريه بـ ٨٥ ألف شخص.


Chirag Oberoi
Kitco


Mujeeb Rashid
Wafrah for Industry & Development


خالد ارشيد
استرا الغذاء المحدودة

Byte®
ready to eat



We can make your heart melt in 30 SECONDS

Fondant au chocolat

Available in all supermarkets

T. 961 1 264 400/248 595 • F. 961 1 248 593 • www.cookerslb.com

By cookers sweet creations

تحتضن ٤٦٦ شركة تعمل في قطاع المشروبات والأغذية

ابـراهيـم محمـد الجنـاحـي (المنطقة الحرة لجبل علي - JAFZA):

جديدنا منطقتان لمنتجات الحلال ومركز إقليمي لتوزيعها



شهدت المنطقة الحرة لجبل علي «جافزا»، الشركة الرائدة في المناطق الإقتصادية العالمية مضاعفة عدد شركات قطاع السلع الاستهلاكية والأغذية والرعاية الصحية ثلاث مرات خلال السنوات العشر الماضية، وقدر حجم التجارة لهذا القطاع بأكثر من ٣٠ مليار درهم في ٢٠١٤.

نائب الرئيس التنفيذي في جافزا والمدير التنفيذي للشؤون التجارية في المناطق الإقتصادية العالمية ابراهيم محمد الجناحي شدد على الدور المحوري الذي تلعبه جافزا في جذب الاستثمارات الأجنبية في قطاع الأغذية والمشروبات، مشيراً إلى المميزات والحوافز التي تقدمها للشركات العاملة تحت مظلتها أبرزها سهولة الربط والوصول إلى أسواق الشرق الأوسط وإفريقيا وآسيا ودول الكومنولث المستقلة. وأكد الجناحي على الشراكة الاستراتيجية مع مركز دبي لتطوير الاقتصاد الإسلامي والذي تتمحور مهمته الأساسية في وضع دبي على خارطة العالم كعاصمة للاقتصاد الإسلامي، ليأتي دور جافزا في إنشاء منطقتين مخصصتين للصناعات الحلال بهدف تشجيع الشركات على العمل في المنتجات الحلال وتصدير ها إلى منطقة الشرق الأوسط والعالم وتأسيس مركز إقليمي لتوزيع هذه المنتجات انطلاقاً من جافزا.

بيئة عمل مثالية للشركات

■ ما الذي تقوم به المنطقة الحرة لجبل علي «جافزا» وتقدمه في قطاع المشروبات والأغذية، وما الهدف من مشاركتها في معرض «غلفود» لعام ٢٠١٥؟

– تعد جافزا منصة مثالية تتيح للشركات خدمة الأسواق بسهولة وسرعة وكفاءة، مما يعزّز مكانتها كوجهة استثمارية مفضلة.

ومنذ بداياتها جذبت «جافزا» الاستثمارات الأجنبية المباشرة في قطاع الأغذية والمشروبات نظراً لموقعها الاستراتيجي بين ميناء جبل علي ومطار آل مكتوم الدولي فضلاً عن فرص الأعمال النامية في منطقة الشرق الأوسط، إذ يواصل الطلب على الغذاء ارتفاعه المطرد نظراً لتزايد عدد السكان وارتفاع دخل الفرد. وتحتضن جافزا اليوم ٤٦٦ شركة تعمل في قطاع المشروبات والأغذية من بينها عدد كبير من الشركات العالمية مثل «كرافت»، «هاينز»، «يونيليفر»، «بي اند جي» وغيرها. تخدم هذه الشركات منطقة تضم أكثر من ملياري نسمة يتوزعون على بلدان الشرق الأوسط، إفريقيا وجنوب وغرب آسيا. كما تحرص «جافزا» من خلال مشاركتها السنوية في معرض «غلفود» على تسليط الضوء على هذا القطاع الحيوي وإبراز عروضها وخدماتها المقدمة للعملاء، بما فيها مبادرة انشاء منطقتي الحلال لاستقطاب الشركات العالمية وإطلاق عملياتها من جافزا.

لقد أعلنا العام الماضي عن مبادرة انشاء منطقتي الحلال في «جافزا» ومجمع التقنية «تكنوبارك» لخدمة الأسواق العالمية والمحلية والإقليمية. نحرص بشكل سنوي على المشاركة في كافة المعارض العالمية المتعلقة بالأغذية لاسيما معرض سيال باريس، وميهاز في العاصمة الماليزية كوالالمبور. لاشك أن معرض غلفود أصبح الأبرز على الساحة العالمية ويحظى باهتمام دولي منقطع النظير لذلك رأينا هذا العام توسعة كبيرة في المعرض وانضمام العديد من الدول والأجنحة الجديدة لتسويق منتجاتها والبحث عن أسواق جديدة.

مركز إقليمي لتوزيع منتجات الحلال

■ ماذا عن الغذاء الحلال الذي توليه «جافزا» اهتمامها حالياً؟

– قطاع الغذاء الحلال حيوي وتوليه الإمارات عناية خاصة، وفي هذا الإطار أسست حكومة دبي مركز دبي لتطوير الاقتصاد الإسلامي الذي تتمحور أهم أهدافه على قطاع الغذاء الحلال، وهو قطاع مهم وضخم، إذ تعمل جافزا بشكل وثيق مع المركز لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية العاملة في هذا القطاع. ولا تغفل الدولة ضرورة وضع مواصفات محددة يلتزم بها الجميع، حيث وضعت هيئة الإمارات للمواصفات والمقاييس ضوابط معينة للحصول على العلامة الوطنية للحلال، كما أقامت الهيئة موخراً ورشة عمل لعملاء جافزا حول أهمية ومتطلبات وخطوات تطبيق النظام الإماراتي للرقابة على المنتجات الحلال ومتطلبات الحصول على العلامة الوطنية للحلال للمصانع الوطنية وشارك فيها عدد كبير من العاملين والمختصين بقطاع المنتجات الحلال بالدولة من مصنعي وتجار وموردي المنتجات الغذائية من الشركات العاملة في المنطقة الحرة لجبل علي.

وثمة عدد كبير من الدول التي تعتمد المنتج الحلال، حيث كانت اندونيسيا وماليزيا السباقتين إلى ذلك. ولا ننسى أن «جافزا» شاركت العام الماضي في أكبر وأهم معرض للمنتجات الحلال في ماليزيا، حيث عرفت بمنتجاتها ونظمت ندوات أعمال استقطبت عدداً كبيراً من المهتمين في هذا المجال. كما قام عدد من كبار المسؤولين الحكوميين في دبي بزيارة عدد من المؤسسات العالمية المهتمة بهذا القطاع وكان لي شرف القيام مؤخراً بمهمة خارج البلاد ضمن وفد من دبي، حيث زرنا أندونيسيا وتايلند وضم الوفد مسؤولين عن مؤسسة دبي للصادرات ومركز الإقتصاد الإسلامي وبنك نور وبعض الشركات الخاصة.

وقمنا خلال جولاتنا على المؤسسات الحكومية المهتمة بالقطاع الحلال هناك بالإطلاع على خبراتها في هذا المجال والإستفادة منها، ونعمل حالياً على تشجيع المنتجات الحلال المتوافرة وتصديرها إلى المنطقة العربية وتأسيس مركز إقليمي لتوزيعها في «جافزا» من خلال منطقتي الحلال اللتين أعلن عنهما بالتعاون مع مركز دبي لتطوير الاقتصاد الإسلامي ومؤسسة دبي للصادرات ومؤسسات أخرى عاملة في هذا المجال.

أتمنى ان ينمو هذا القطاع ويتوسع أكثر بعد إصدار الهيئة للمواصفات والشروط المتبعة وقيام منطقتي الحلال، مع العلم ان هذه المنتجات مطلوبة في جميع دول العالم وليس في دول العالم الاسلامي فقط. وأود الإشارة هنا الى أن من بين كل أربعة أشخاص في العالم يستهلك شخص واحد المنتجات الحلال. ■

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

زياد جبارة (قصر الحلو حلاّب - لبنان):

خطط للتوسع في المناطق اللبنانية وفي الخارج



مدير قسم التسويق والإعلان في قصر الحلو حلاّب زياد جبارة وصف القصر بالعلامة الفارقة في مجال صناعة الحلويات الشرقية، وقدّر ابتكار الأجيال المتعاقبة من عائلة الحلاّب للوصفات والخلطات الغنية في عالم الحلويات، كاشفاً أهداف المشاركة الأولى بمعرض «غلف فود ٢٠١٥» والمتمثلة بجذب المستثمرين المهتمين بمنتجات ناجحة، مفصحاً عن خطط للتوسع أكثر في المناطق اللبنانية عبر الفروع وخارج لبنان من خلال توزيع منتجات ذات صلاحية طويلة على السوبر ماركت في دول أوروبا والولايات المتحدة الأميركية.

علامة فارقة في صناعة الحلويات الشرقية

■ ما الذي يميّز قصر الحلو حلاّب عن سائر الشركات المتخصصة في مجال صناعة الحلويات؟

– واكب قصر الحلو حلاّب الأجيال وبنى سمعة طيبة منذ انطلاقته عام ١٨٨١ لا تزال تميّزه عن الآخرين حتى اليوم. وقصر الحلو عريق وخبرته طويلة في مجاله، إذ أصبح علامة فارقة في مجال صناعة الحلويات الشرقية.



فريق عمل قصر الحلو حلاّب

كما انه بحكم موقعه في مدينة طرابلس يعد أول من ابتكر وصفات القشطة في الحلويات الشرقية التي لم تكن معروفة سابقاً. وبحكم وجود فائض انتاج للحليب في طرابلس قديماً ابتكرت عائلة الحلاّب وصفات القشطة التي أدخلتها الى صناعة الحلويات. وقد قام الحلاّب بتطوير الخلطات بحيث ان الطعم الموجود في حلوياته لا يجاريه فيه أحد. لقد طوّر أنواع الحلويات وأغناها بإضافة أنواع منها التي يبقى مذاقها المعبر الوحيد عنها. وبفضل هذا النجاح استطاع التوسع والإنتشار محلياً وخارجياً. وهو يتمتع حالياً بسوق واسعة في لبنان، إذ لديه ٩ فروع موزعة على المناطق ولديه في الخارج العديد من الفروع منها اثنان في الكويت، وأربعة في المملكة العربية السعودية. ولديه حضوره المهم في مختلف معارض الأسواق في العالم، وثمة مطاعم تروج لحلوياتنا وتبيعها. الى ذلك فإن مركزنا الرئيسي في طرابلس اعتبر من أهم المحطات السياحية لزوار المدينة ويعد معلماً أثرياً يعود تاريخه الى العام ١٨٨١. ومنذ ذلك التاريخ وعائلة الحلاّب تحافظ على صنعتها ،فليس مصادفة ان تنتقل العائلة الى العالمية بل يعود السبب في ذلك الى الطموح المستمر لثلاثة أجيال متعاقبة حاول كل منها ان يضيف الى المهنة لمساته وروح عصره على طريقته. وشركة الحلاّب هي اليوم احدى أكبر وأهم الشركات العائلية العاملة في مجال الحلويات.

مشاركة أولى

■ كيف تقوّمون فعاليات معرض «غلف فود» للعام ٢٠١٥، وما الهدف من مشاركتكم فيه؟

– المعرض مهم جداً وله مكانته وموقعه الكبيران عالمياً، كنا نزوره كل سنة الى ان قررنا هذا العام المشاركة فيه، بعدما لمسنا ضعف مشاركة الحلويات الشرقية فيه، ما شكّل لنا فرصة كبيرة لعرض ما نتميز به وجذب المستثمرين الكبار الذين يهتمون بمنتج ناجح ويريدون التعاون معنا. ولقد حققنا بالحقيقة مرادنا هذا حتى بأكثر مما توقعنا.

منتجات توزع خارج لبنان

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نخطط للتوسع أكثر في لبنان وفي الخارج، نحن على وشك افتتاح فرع جديد في شتورا ولدينا خطة توسعية مدروسة لعام ٢٠١٥. ونطمح لطرح منتجات توزع على السوبر ماركت خارج لبنان في دول أوروبا والولايات المتحدة، وقد بدأنا ذلك بكيس صغير يضم ٦ حبات من الحلويات الشرقية، ثم توسعنا الى الكيلو و٢ كيلو. وتدوم صلاحية هذه الحلويات لستة أشهر ونتبع في تصنيعها المعايير العالمية من دون ادخال مواد حافظة عليها. ■

قصر الحلو
Hallab 1881



Lebanon: Main Branch: Tripoli: 06 444445, Tel: 1881 | Rafic Hariri International Airport: 03 292928
Akkar, El Abde: 06 471212 | Kousba, Main Road: 06 511881 | Sin El Fil Highway: 01 501881
Gallery Semaan: 01 271881| Jounieh: 09 911881 |Jbeil, Jbeil Roundabout: 09 541881
Chtoura, Fattouh Building: 08 188128 | **KSA** | **Kuwait**

Customer service: +9613001881

arhallab1881

www.hallab.com.lb

محمد دندن

(شركة سوشيه – SOUCHET – لبنان):

نسعى دائماً لتقديم أفضل المنتجات للزبائن



مدير عام شركة سوشيه SOUCHET للشوكولا محمد دندن أبدى فخره بأنها الشركة الأولى في لبنان المستوردة لحبوب الكاكاو، مشدداً على نوعية منتجات الشركة وجودتها والسعي الدائم الى تقديم الأفضل للزبائن.

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– تأسست الشركة عام ١٩٧٩ وتعتبر الأولى في لبنان المستوردة لحبوب الكاكاو في الشرق الأوسط من غانا وإكوادور، ما يميّزنا عن غيرنا من المصانع المنتجة للشوكولا. هذا وتوزع منتجاتنا في الأسواق اللبنانية والعربية، ولدينا حضور في الولايات المتحدة وكندا والمغرب وليبيا.

■ ما الذي يميّز منتجاتكم عن تلك المصنعة أو المسوّقة من قبل الشركات الأخرى؟

– تتميّز منتجاتنا بالنوعية والجودة ونركّز على تقديم أفضلها، والتي تلاقي إقبالاً واسعاً من قبل المستهلكين. ■

توفيق عمار

(LYCHEE - POGATI CHOCOLATE & CONFECTIONERY):

هدفنا التعريف بالشركة على نطاق واسع ودخول أسواق جديدة



مساعد المدير العام في شركة LYCHEE - POGATI CHOCOLATE & CONFECTIONERY اللبنانية توفيق عمار عرف بها وباختصاصها، كاشفاً عن افتتاح قريب لصالة عرض جديدة في منطقة سبلين، معلناً عن دخول أسواق جديدة.

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– تأسست الشركة عام ١٩٩٥ وهي متخصصة بصناعة الشوكولا. يقع مصنع الشركة في منطقة عرمون وصالة العرض في منطقة الحمرا، وسنفتتح قريباً صالة عرض أخرى في منطقة سبلين.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض «غلف فود»؟

– الهدف هو التعريف بالشركة على نطاق أوسع ودخول أسواق جديدة، فضلاً عن عرض منتجاتنا والتعرّف الى زبائن جدد. ■

أنطوان قدّوم (شركة قدّوم – لبنان):

المنافسة ظاهرة صحية لاقتناعنا التام بجودة منتجاتنا



انطوان قدّوم مؤسس ورئيس شركة قدّوم عرّف بشركته وما توفره من أصناف العسل الصافي الطبيعي، ورأى ان معرض «غلف فود» يوفر فرصاً للتعرف الى عملاء جدد وأسواق جديدة.

■ ما الذي يميّز شركة قدّوم عن مثيلاتها من الشركات الأخرى؟

–شركة قدّوم متخصصة في إنتاج العسل الصافي وتوزّع إنتاجها في جميع المناطق اللبنانية. وتقدم الشركة أصنافاً متعددة من العسل حيث تجري عملية التعبئة أتوماتيكياً بواسطة آلات متخصصة.

■ ما الهدف من مشاركتكم في معرض «غلف فود»؟

– الهدف من مشاركتنا بناء شبكة من العلاقات تنشد التوسع في العديد من الدول، فضلاً عن التسويق لمنتجاتنا المتنوعة. ولا شك في ان معرض «غلف فود» يوفّر فرصاً للتعرف الى عملاء جدد وأسواق جديدة، خصوصاً انه يستقطب عدداً كبيراً من الشركات والعارضين والزوار، ما يلبّي طموحنا الى التوسّع أكثر فأكثر. ■

عوض صالح الخراز (شركة العسل البري – السعودية):

نعمل على تحقيق أهدافنا التوسعية عبر فتح قنوات تسويقية



المدير التنفيذي لشركة العسل البري عوض صالح الخراز شدّد على تحقيق الأهداف التوسعية عبر فتح قنوات تسويقية دولية، وعرض منتجات الشركة المستخرجة من النحل الصافي، منوهاً بأهمية معرض «غلف فود».

■ ما هو الهدف من مشاركتكم في معرض «غلف فود»؟

– تأتي مشاركتنا في معرض «غلف فود» لتحقيق أهدافنا التوسعية عبر فتح قنوات تسويقية دولية ولعرض منتجاتنا المستخرجة من النحل، ومعجون أسنان مانوكا ومنتجنا الجديد آيس كريم بالعسل الطبيعي، إضافة الى إطلاع المهتمين على مستوى العالم على ما وصلت اليه الشركات السعودية في هذا المجال. فمعرض «غلف فود» يعتبر أكبر معرض تجاري سنوي في قطاع الأغذية والمشروبات والضيافة في العالم، حيث شاركت فيه خلال العام الماضي ٤٢٠٠ شركة عارضة من ١٢٠ دولة حول العالم وبلغ عدد زواره نحو ٨١ ألف زائر. ■

المهندس نضال السماعين (جمعية صناعة عمان – الأردن):

نهدف الى بناء علاقات وطيدة بين القطاعين العام والخاص



رئيس جمعية صناعة عمان **المهندس نضال السماعين** تحدث الى «البيان الإقتصادية» عن جمعية الشركات الصناعية الصغيرة والمتوسطة ونشاطاتها وأهدافها، واشار الى ان الجمعية تأسست عام ٢٠٠٨ وأدت دوراً كبيراً في تسويق الصناعة الأردنية محلياً، حيث بدأنا بإقامة نشاطات وتنظيم معارض للمرة الأولى في الأردن بهدف بناء علاقات وطيدة بين القطاعين العام والخاص. ونتيجة للنشاطات والعلاقات التي أرسيناها طوال هذه الفترة تطورت الجمعية وأضحى دورها أكثر فاعلية محلياً، وأضحت تمثل الصناعيين أمام الدوائر الحكومية، وصاحبة صلاحيات عدة، منها وضع التشريعات وتعديل بعض المواد بما يتناسب ومصلحة الصناعيين. وتشدّد الجمعية بكافة نشاطاتها على تحسين ودعم المشاريع المتوسطة والصغيرة الحجم، وانطلاقاً من هذا المبدأ، تقوم الجمعية بمساعدة كافة أعضاء مجلس إدارتها بتخصيص مساعدات مالية ومادية للمشاريع المتوسطة والصغيرة إيماناً منها بأن هذه المشاريع تلعب دوراً بارزاً في تحريك عجلة الإقتصاد الأردني. يضاف الى ذلك أن الجمعية تهدف الى تطوير علاقاتها مع العالم الخارجي. ■



THINK ABOUT YOUR WEEKEND IN DUBAI!

Make room for a relaxing weekend. With 165 spacious guest rooms, located on a serene lake our hotel offers the perfect getaway. Set in the beautiful surroundings of the green open spaces, guests will be able to enjoy pedestrian walkways, bicycle and jogging paths.

Sounds like the ideal weekend-escape.

Need something else?
Contact 00.971.4.885.2222 or visit
www.marriottdiningatcy.ae

Courtyard by Marriott Dubai, Green Community

ربى بو شلهوب (شركة تنمية TANMIA):

نسعى الى التوسع نحو دول افريقيا والعراق والأردن ودبي



مديرة قسم تميّز الأعمال BUSINESS EXCELLENCE MANAGER في شركة تنمية TANMIA ربى بو شلهوب شرحت كيفية تغذية الدواجن لدى الشركة ورعايتها الى ان تصبح منتجاً معروضاً على المستهلك، واعتبرت أسعارها معتدلة قياساً لنوعية المنتج وجودته، كاشفة عن سعي لدخول أسواق جديدة مثل دول افريقيا والعراق والأردن ودبي وغيرها، منوهة بتميّز شركة التنمية بكونها الشركة السبّاقة في تقديم منتجات جديدة، خلاّقة، صحية وأكيد لذيذة. واصفة حصتها من السوق المحلية بالكبيرة.

أسعار معتدلة

■ ما الذي يميّز منتجات «تنمية» عن مثيلاتها من منتجات الشركات الأخرى؟

– تعتبر منتجات «تنمية» ألذ مذاقاً وأكثر ليونة وصحية، حيث تحظى الدواجن برعاية فائقة ووفق شروط صحية ممتازة ونظافة تامة، إذ انها تتغذى بالذرة والصويا، إضافة الى بعض الفيتامينات.

تمتلك شركة التنمية مزارع الإمايات، المفقس، معمل العلف، مزارع التربية، المسلخ ومعمل إنتاج المنتجات المصنعة مما يسهّل على الشركة عملية المراقبة على كل عملية التربية والتصنيع والحد من المخاطر الممكنة وحتى تخفيفها.

للشركة عدة مزارع متموضعة في سهل البقاع حيث تبعد كل واحدة عن الأخرى مسافة لا تقل عن الكيلومتر الواحد للحؤول دون انتشار الأمراض وهي مجهزة بأحدث التكنولوجيات الموفرة للرعاية والغذاء والمياه والتدفئة المناسبة لنمو الدجاج في بيئة صحية مثالية ومساحة كافية لتنقله بحرية وارتياح، أضف الى ذلك أن أسعار منتجاتنا معتدلة وليست أغلى من أنواع أخرى، حيث السعر المقدم قياساً الى النوعية الجيدة الموفرة للمستهلك، يعتبر زهيداً، كما ان شركتنا هي أول شركة غذائية تحصل على شهادة HACCP في سنة ٢٠٠٤ لضمان سلامة الغذاء ومن ثم حصلنا على شهادة الـ ISO 22000 في الـ ٢٠١١ ويتم التدقيق ومراقبة طريقة الإنتاج وسبل التصنيع والنظافة السليمة بشكل دوري من قبل الشركة المانحة للشهادة..

فروج طازج

■ كم فروج تنمية يذبح سنوياً وما الوسيلة المتبعة لحفظها بعد الذبح؟

– يذبح حوالى ستة إلى سبعة ملايين فروج توضب في البرادات على حرارة صفر ومن ثم تطرح في الأسواق طازجة، لأن اللبناني يفضل استهلاك الدجاج الطازج. وثمة زبائن يطلبونه مثلجاً، فنقوم بتثليجه نزولاً عند رغبتهم. ويحفظ الدجاج كاملاً أو مقطعاً.

■ ما هي الأسواق التي تتواجدون فيها؟

– نحن متواجدون في السوق اللبنانية، ونسعى لدخول أسواق جديدة مثل افريقيا، العراق، الأردن، دبي إلخ..

حصة سوقية كبيرة

■ كيف تقوّمون المنافسة في نطاق عملكم؟

– تستوعب السوق اللبنانية العديد من الشركات الكبرى المتخصصة في صناعة المواد الغذائية، وتمكنا من الحصول على حصة سوقية كبيرة على المستوى المحلي. ونعدّ في المرتبة الأولى بالنسبة الى الدجاج الموضّب والسباقين دوماً بإضافة منتجات جديدة ومميزة، إذ ان تنوع منتجات تنمية تميزها عن كل الشركات الأخرى، فنحن نصنع ونبيع أكثر من ١٢٩ منتج SKU في لبنان ملبّين متطلبات السوق وجميع فئات المجتمع. ■

tanmia

طازة من مزارعنا



tanmia.atyab
tanmia.com

خدمة الزبائن: ٩٦١ ٥ ٩٥٨٥٩٥ +

حسن زيعور (شوكولا ماتادور MATADOR):

التقنية المتبعة هي الفارق في تمييز نوع من الشوكولا عن آخر



مدير عام مصانع شوكولا ماتادور حسن زيعور شدّد على ضرورة توافر التقنية باعتبارها الفارق في صناعة الشوكولا والذي يميّز نوعاً عن آخر، وأوضح هدف المشاركة في معرض «غلف فود» والمتمثل في إقامة علاقات مثمرة مع الزبائن وليس البحث عن أسواق جديدة، مشيراً الى ان انتاج المصنع يقدر بخمسة أطنان يومياً، مذكراً بالحرفية والمهنية اللتين تتمتع بهما في حشو قطع الشوكولا.

عراقة واختصاص

■ **ما الذي يميّز شوكولا «ماتادور» عن غيرها في السوق؟**

– تأسس مصنعنا عام ١٩٤٧ وهو عريق وله أسواقه. وبما ان الشوكولا أضحت رائجة هذه الأيام والجميع يقوم بصناعتها فقد افتقدت صاحب الحرفة والإختصاصي الذي يجيد صنعها. كما ان وتيرة المنافسة تصاعدت واتخذت صفة الحدة. لكن يبقى الفارق في صناعة الشوكولا الذي يميّز نوعاً عن آخر وهو التقنية المتبعة التي لا يجيد فهمها أي مستهلك خصوصاً إذا كان همه الأوحد السعر فقط.

■ **ما هي المشاريع التي تعدها ماتادور؟**

– لدينا الكثير من المشاريع الموضوعة ضمن روزنامتنا، فقد تهيأنا خلال العام ٢٠١٤ لمستقبل واعد فيه الكثير من النشاطات المثمرة. لكن ذلك العام كان قاسياً وواجهنا بعض الخسائر نتيجة الظروف القاسية التي نعيشها في لبنان.

خمسة أطنان يومياً

■ **ما الهدف من مشاركتكم في المعارض؟**

– هدفنا إقامة علاقات مثمرة وليس البحث عن أسواق جديدة.

■ **ما تقويمكم لسوق الإمارات؟**

– دخلنا سوق السعودية قبل الإمارات بأربع أو خمس سنوات وهي سوق ضخمة وناشطة. أما سوق الإمارات فنعتبرها سوق واعدة، وانطلاقاً من هذا المبدأ أسسنا شركة فيها خصوصاً وان هذا البلد يتميّز بانفتاحه على كل بلدان العالم وكذلك فنحن اليوم نركز على انتشارنا أكثر فأكثر في كل الأسواق العربية.

■ **كم تبلغ كمية انتاجكم؟**

– يقدرانتاجنا بخمسة أطنان يومياً، لقد بذلنا جهداً كبيراً لنصل الى ما نحن عليه، وحالياً نقوم بحذر شديد بالدخول في بعض الدول نظراً لوضعها غيرالمستقر.

■ **بعض المستثمرين يقصدون حالياً شمال افريقيا، فما رأيكم؟**

– لدينا تواجد في السودان وتونس.

■ **بمَ تتميزون حالياً؟**

– لم يعد هناك تميزاً ملحوظاً في أسواق الشوكولا الخام، إنما هنالك تميّز واختلاف في حشوات الشوكولا وطريقة التغليف، لذلك توسعنا في طريقة حشو الشوكولا، التي تحتاج الى حرفية وتميّز. كذلك توسعنا في تغليف حبات الشوكولا وتزيينها لتقديمها بطريقة مميّزة للمستهلك في المناسبات والأعراس. ■





Factory Lebanon
Matador Road - Ankoun - Saida
Tel: +961 7 20 50 54
Fax: +961 7 20 55 79
E-mail: info@matador-chocolate.com
www.matador-chocolate.com

Dubai Office:
Jebel Ali Free Zone
Cell: +971 50 6964407

Saudi Arabia Office:
Cell: +966 55 9334312

منير البساط (نقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية):

مستمرون في التعاون مع وزارة الصحة وصولاً للارتقاء بصناعاتنا



كشف رئيس نقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية منير البساط عن تقديمه كل الدعم لحملة وزارة الصحة العامة في مكافحة الفساد الغذائي، كونها ساهمت في تحسين السوق وخروج العديد من الشركات والمصانع غير المرخص لها وعدم مطابقتها لشروط السلامة العامة. وأكد استمراره في التعاون معها وصولاً الى الارتقاء بالصناعات الغذائية وتحسين نوعيتها وجودتها، مبدياً ملاحظة حول طريقة تعاطي الإعلام وبعض وسائله غير المسؤولة، حيث يجب التفريق بين المخالفة المتعمدة وتلك الناتجة عن نقص في الإمكانات أو الإهمال في بعض الأحيان، ومنذ إنطلاق الحملة أبدينا كنقابة أصحاب الصناعات الغذائية اللبنانية اهتماماً بتطبيق هذه الخطة والوصول بها الى خواتيمها، مقدمين الدعم الكامل لها.

هيكل العتل (مصنع شوكولا ETHEL – لبنان):

توجهنا الحالي في لبنان ينحصر فقط بمنتجات العلامات الخاصة



مدير عام مصنع شوكولا «العتل» ETHEL **هيكل العتل** أكد مواكبة تطور تصنيع الشوكولا في المحافل الأوروبية من خلال نشاطات التدريس والتدريب، وشدّد على النفحة الشخصية التي يتميّزبها «العتل» بمواجهة المنافسة، مبيناً خططاً لإثبات الوجود بكل فعالية وجدارة.

وإذ رأى ان وجود «العتل» في معرض «غلف فود» أضحى تقليداً سنوياً، كشف عن توجهه فقط نحو منتجات العلامات الخاصة، مركزاً حالياً على افتتاح محال جديدة تابعة وايصال منتجات «العتل» للزبائن بطريقة مرضية ومقنعة.

حسين شرف الدين (شركة هول سوم فودز – الإمارات):

متمايزون بتقديمنا مواد غذائية ذات جودة عالية



المدير الشريك في شركة هول سوم فودز WHOLESOME FOODS حسين شرف الدين عرّف باختصاصها وتمايزها بتقديم مواد غذائية ذات جودة عالية، كاشفاً عن نية توسعها خارج دولة الإمارات.

توزيع المواد الغذائية

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

– تأسست شركة «هول سوم فودز» حديثاً في السوق الإماراتية وهي متخصصة في مجال توزيع المواد الغذائية من لحوم وأسماك مجلدة وفواكه وبن وحلويات وغيرها لقطاع التجزئة كالمطاعم والفنادق. وتتميز الشركة بتقديمها مواد غذائية متنوعة ومختلفة ذات جودة عالية.

توسع خارجي

■ ما هي استراتيجيتكم المستقبلية؟

– لدينا النيّة للتوسع خارج السوق الإماراتية لكن تنفيذ هذا المشروع سيكون وفق خطة مدروسة وفي الوقت المناسب. ■

عبد الحميد الصفدي (شركة قودي GOODY – السعودية):

قنوات التوزيع لدينا تضمن التواجد بالطريقة الأفضل ومنافسة شركات القطاع



مدير المبيعات في شركة قودي GOODY عبد الحميد الصفدي عدد بعض منتجاتها المصنعة من أفضل المواد الأولية، ووصفها بالمنتجات العالية الجودة والمتماشية مع مختلف الأذواق، كاشفاً عن تحقيق نتائج مرضية، واعداً باطلاق منتجات جديدة فريدة من نوعها، لافتاً الى ان قنوات التوزيع تضمن التواجد بالطريقة الأفضل ومنافسة شركات القطاع.

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– تعتبر علامة «قودي» التجارية واحدة من شركات الأغذية الرائدة في السعودية والمؤسسة منذ ٤٥ عاماً. وتنتج الشركة أصنافاً متنوعة، منها المعكرونة، المايونيز، التونة، زبدة الفول السوداني، الخردل وغيرها من الأصناف. وتحرص الشركة على جودة منتجاتها لذا تصنّع جميع الأصناف من أفضل المواد الأولية الخاضعة للمراقبة في جميع مراحل الإنتاج الخاصة بكل منتج وبدقة تامة.

■ في ظل المنافسة الحادة التي تشهدها السوق ما الذي يميّز منتجاتكم عن مثيلاتها؟

– نقدّم للمستهلك منتجات عالية الجودة تتماشى ومختلف الأذواق، كما نجري دراسات للبقاء على اطلاع على احتياجات ومتطلبات المستهلك السعودي. يضاف الى ذلك ان لدى الشركة أكاديميين لتعليم فنون الطهو في الرياض وجدة، الى جانب موقع الكتروني لتعليم الطهو وتقديم وصفات لأطباق متنوعة.

■ كيف تقوّمون نتائجكم للعام ٢٠١٤؟

– حققنا نتائج مرضية تتوافق وعناوين استراتيجيتنا الموضوعة برغم المنافسة الحادة الموجودة في السوق السعودية، كوننا نسعى دائماً للأفضل والبقاء الى جانب عملائنا لتأمين حاجاتهم ومتطلباتهم. ■



عصام الكسيح (مجموعة مصانع الكسيح - الأردن):

مستمرون في تطوير صناعتنا من جيل الى جيل

المدير العام لمجموعة مصانع الكسيح للمواد الغذائية الشركة المتميزة في صناعة الطحينة والحلاوة عصام الكسيح أكد الاستمرار في تطوير هذه الصناعة من جيل الى جيل، وأشار الى اعتمادها مفهوم الجودة العالمية في عملية التصنيع، كاشفاً عن التحضير لتصنيع أصناف جديدة من بينها الأعشاب الصحية.

مفهوم الجودة العالمية

■ **هل لنا بلمحة عن الشركة؟**

– أسس جدي شركة الكسيح عام ١٩٢٦ وتعتبر من أهم المصانع المتخصصة في صناعة الطحينة والحلاوة، ونحن مستمرون في تطوير هذه الصناعة حيث تصدر منتجاتنا حالياً الى أكثر من ٣٢ دولة حول العالم.

■ **ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟**

– اعتمدت المجموعة منذ تأسيسها مفهوماً فلسفياً واضحاً يرتكز على الجودة العالية في التصنيع من خلال اختيار أفضل المواد الأولية، وهذه الاستراتيجية ساهمت الى حد كبير في استمرار عملنا طوال هذه الفترة. وقد كانت مجموعة مصانع الكسيح الشركة الأولى المتخصصة في صناعة الحلاوة والطحينة التي حصلت على شهادات الجودة من «آيزو» و«هاسب».

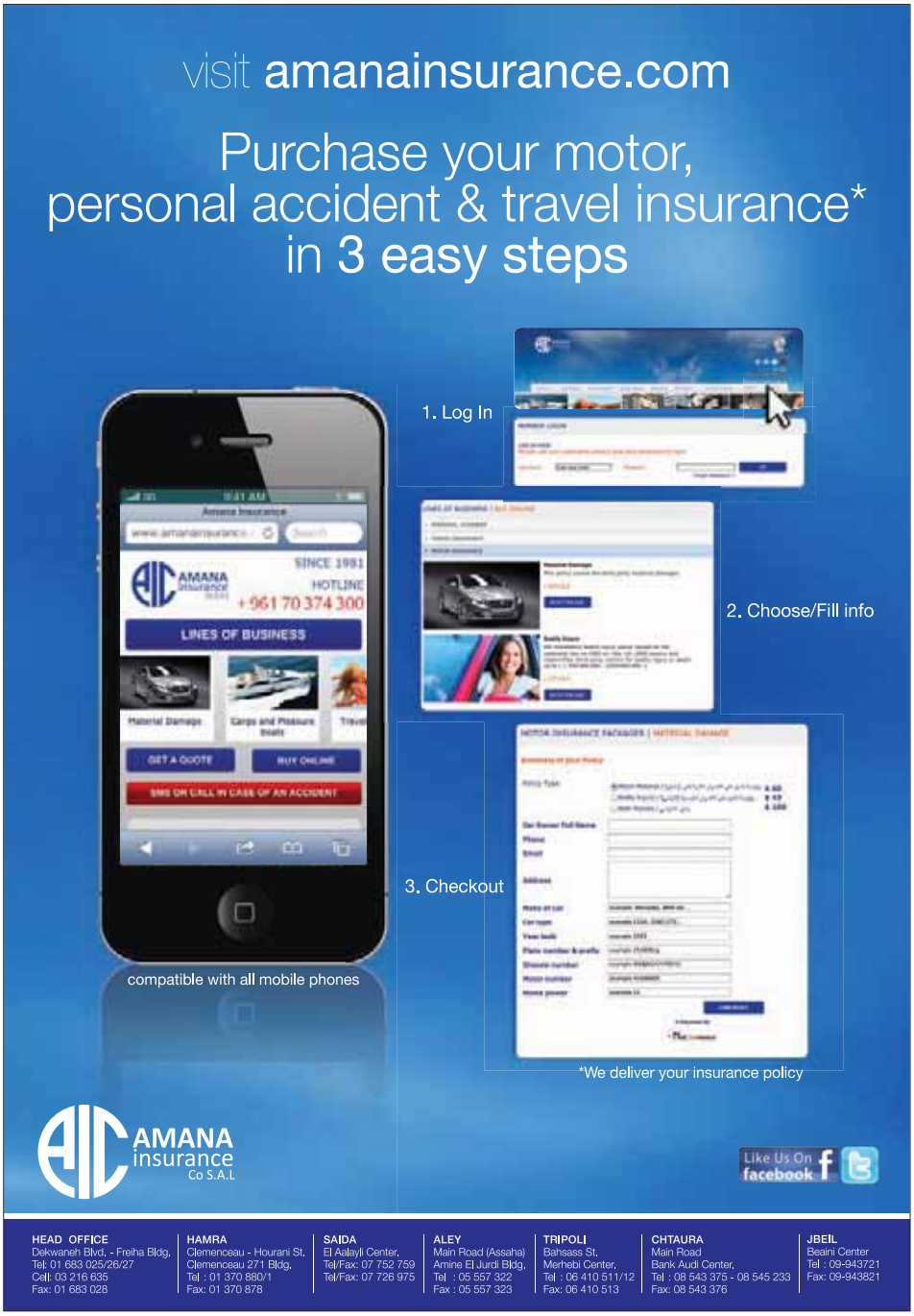
أهم المعارض الإقليمية والعالمية

■ **كيف تقوّمون فعاليات معرض «غلف فود» لهذا العام، وما الهدف من مشاركتكم فيه؟**

– المعرض المذكور من أهم المعارض الإقليمية والعالمية وبمثابة نقطة الالتقاء بوكلائنا وعملائنا.

■ **ما هي مشاريعكم المستقبلية؟**

– نحن بصدد اطلاق أصناف جديدة تضاف الى منتجاتنا ومنها الأعشاب الطبيعية الصحية مثل الشاي الأخضر والبابونج واليانسون وغيرها، كذلك الخل وخل التفاح وماء الورد وماء الزهر وغيرها الكثير من المنتجات المميزة. ■



جاد وكيله (شركة العقبة للزيوت النباتية - الأردن):

استراتيجيتنا المستقبلية تقضي بتطوير صناعة الزيوت النباتية والسمن النباتي



مدير تطوير الأعمال في شركة العقبة للزيوت النباتية جاد وكيله عرف بها وبمنتجاتها من الزيوت الطبيعية المتميزة بالجودة العالية.

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– تأسست شركة العقبة للزيوت النباتية عام ١٩٩٢ مقرها المدينة الصناعية في الأردن، وتزوّد السوق الأردنية بأنواع متعددة من الزيوت النباتية منها زيت الصويا، الذرة، دوار الشمس، بالإضافة الى السمنة النباتية. كما وتتعامل مع العديد من الأفران والمحال التجارية.

■ ما الذي يميّز منتجاتكم عن مثيلاتها في السوق الأردنية؟

– تتميّز منتجاتنا بالجودة العالية وهي زيوت طبيعية لا تحتوي مواد مصنعة. ونحن نرتقي دائماً لتحقيق التميّز في رضا العملاء والاتساق في الجودة.

تطوير صناعة الزيوت النباتية

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– تتركز استراتيجيتنا المستقبلية على تطوير صناعة الزيوت النباتية (زيت الصويا، زيت الذرة، زيت دوار الشمس، زيت الكانولا) والسمن النباتي وزيادة نسبة مبيعاته على المستويين المحلي والعالم العربي، نظراً لفوائده المتعددة على الصحة ولعدم احتوائه دهوناً مشبعة. ■

أحمد محمد الزين (شركة صناعات الأغذية والعجائن الفاخرة - السنبلة):

نحرص على توفير أعلى مستوى من الجودة ومراقبة عمليات التصنيع



تأسست مجموعة السنبلة عام ١٩٨٠ ومنذ ذلك الحين وضعت رؤيتها المعتمدة على تلبية احتياجات المستهلكين وحددت أهدافها حتى أضحت واحدة من أكبر شركات تصنيع المواد الغذائية في السعودية والشرق الأوسط. مدير التسويق في الشركة احمد محمد الزين عدّد مميزات العلامة التجارية «السنبلة»، مبدياً الحرص على توفير أعلى مستوى من الجودة من خلال مراقبة عمليات التصنيع والجودة داخل الشركة.

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– تتميز العلامة التجارية «السنبلة» بسمعتها في السوق واكتسابها ثقة المستهلك بفضل توفير أعلى مستوى من الجودة بمنتجاتها الفريدة من نوعها وهي مختارة من أجود المصادر الطبيعية والمنتشرة في أنحاء العالم الى جانب تواصلها مع الزبائن واعتماد رؤية عمل واضحة مرتكزة على قواعد ثابتة.

■ الى أي مدى تولون أهمية في مراعاة معايير الجودة؟

– نحرص على توفير أعلى مستوى من الجودة ومراقبة عملية التصنيع من خلال قسم مراقبة الجودة داخل الشركة عبر استخدام أحدث الأساليب والتقنيات، مع الإشارة الى تطبيق قواعد الجودة والنظافة ومعايير هيئة المقاييس لدول مجلس التعاون الخليجي، فضلاً عن حصولنا على شهادة «الايزو» للجودة. ■

دانيال دانيال (شركة مبتيكو - لبنان):

ريادة بفضل ادخالنا منتجات جديدة وأفكار مبتكرة الى السوق



رئيس قسم المبيعات لمنطقة الخليج في شركة مبتيكو MEPTICO دانيال دانيال فسّر أسباب ريادتها، وأشار الى سعيها للتوسع خارج لبنان نحو ٤٥ بلداً، كاشفاً عن حيازتها شهادة جودة من سويسرا وشهادة تقدير من وزارة الزراعة اللبنانية.

■ ما الذي يميّز «مبتيكو» عن مثيلاتها من الشركات؟

– انطلقت «مبتيكو» في السوق اللبنانية عام ١٩٦٨، واستطاعت على مر السنين وبفضل القائمين عليها زيادة خطوطها الإنتاجية وإدخال منتجات جديدة وأفكار مبتكرة الى السوق المحلية، مما جعلها رائدة في مجالها.

ومن أجل ضمان استمراريتها وزيادة عدد زبائنها، سعت «مبتيكو» للتوسع في الخارج، فبدأت بتصدير منتجاتها الى أكثر من ٤٥ بلداً في قارتي أوروبا وافريقيا ودول مجلس التعاون الخليجي. كما ان الشركة حاصلة على شهادة الجودة "ISO" من سويسرا وعلى شهادة تقدير من وزارة الزراعة اللبنانية. ■

ناديا حرب (ZEIN J. HARB & PARTNERS):

ارتفاع حجم صادراتنا وازدياد مبيعاتنا وراء نتائجنا الجيدة



منسقة الإستيراد في شركة ZEIN J. HARB & PARTNERS لصناعة المعلبات ناديا حرب عرّفت بها على انها الوحيدة في لبنان المتخصصة في مجالها، لافتة الى تحقيق حجم صادرات جيد وازدياد المبيعات.

■ هل لنا بلمحة عن شركتكم؟

– شركتنا متخصصة في صناعة المعلبات الخاصة بالمواد الغذائية المنتجة في منطقة البقاع اللبناني والتي نصدّرها الى جميع دول العالم. كما لدينا شركة خاصة تعنى بتكرير السكر في منطقة شكّا، ونعتبر الشركة الوحيدة في لبنان المتخصصة في مجالها.

■ كيف تقوّمون نتائجكم خلال عام ٢٠١٤؟

– كانت جيدة جداً نظراً لارتفاع حجم صادراتنا، كما ازدادت مبيعاتنا المحلية. ولا أخفي أننا ننظر الى إنجازاتنا من خلال أهمية حضورنا في مختلف الأسواق والسمعة الطيبة التي نتمتع بها. ■

علي العلي (شركة الوديان الوطنية للمنتجات الغذائية المحدودة - السعودية):

نعمل على إنشاء مصنع جديد بقدرة انتاجية مضاعفة في جيزان



مدير التحكم التجاري والمالي في شركة الوديان الوطنية للمنتجات الغذائية المحدودة علي العلي سمّى أهم منتجاتها، كاشفاً عن إنشاء مصنع جديد بقدرة انتاجية كبيرة في منطقة جيزان، إضافة الى مصنع خاص بالعصائر في المنطقة نفسها.

■ هل لنا بلمحة عن شركة الوديان؟

– «الوديان الوطنية للمنتجات الغذائية المحدودة» شركة تابعة لمجموعة فال القابضة، أنشئت عام ١٩٩٥في المملكة العربية السعودية. وتنتج أنواعاً مختلفة من الفاصوليا والبازلاء المعلبة بواسطة مصنعها المجهز بأحدث التقنيات المطابقة للمعايير العالمية، وتعمل بطاقة سنوية قدرها ٧ ملايين صندوق. الجدير ذكره ان الشركة حاصلة على شهادتي آيزو وهاسب لنوعية منتجاتها وجودتها.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نعمل على إنشاء مصنع جديد في منطقة جيزان بالسعودية يتمتع بالقدرة على توليد طاقة إنتاج ثلاثة أضعاف مصنعنا الحالي ستبلغ مساحته حوالى ١٦ ألف متر مربع وسيدار من قبل سبعة مهندسين، بالإضافة الى ذلك، سينطلق مصنعنا الخاص بإنتاج العصائر بعد ثلاثة أشهر في منطقة جيزان أيضاً.■

جوني توما (شركة الري للصناعات الغذائية - السعودية):

شركتنا أحد أهم المصانع السعودية المنتجة للمثلجات



مدير التسويق في شركة الري للصناعات الغذائية جوني توما قدّم لمحة عن الشركة ومنتجاتها باعتبارها أحد أهم المصانع السعودية المنتجة للمثلجات.

■ هل لنا بلمحة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– تأسست شركة الري للصناعات الغذائية عام ١٩٦٨ في منطقة الإحساء شرق السعودية، وسرعان ما تطورت مع السنين من مصنع صغير لإنتاج الألبان لتصبح أحد أهم المصانع السعودية المنتجة لتشكيلة متنوعة من منتجات الحليب والعصائر بجودة ومواصفات عالمية (ISO9001 & 22000) ولديها راهناً عشرة خطوط إنتاج كما وتضم المنشأة مصنعاً حديثاً ومتطوراً لانتاج المثلجات بالإضافة الى مصنع تعبئة مياه الشرب ذي مواصفات عالمية.

■ في ظل المنافسة الحادة ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من الشركات؟

– تتميز الشركة بتصنيع أنواع متعددة من المنتجات اهمها مزيج "ICE CREAM" الري الذي يعتبر منتجاً أساسياً بالنسبة الينا في سوق السعودية ودول الخليج حيث يشكل مزيج آيس كريم الري ٧٠ في المئة من مجمل إنتاجنا. مع الإشارة الى أننا نعمل باستمرار على تطوير منتجات جديدة.■

أشرف حماد (شركة تروفينا فود - الإمارات):

نسعى لعقد شراكات لافتتاح مصانع جديدة



المدير العام لشركة TROFINA FOOD أشرف حماد كشف عن هدف توسيع قاعدة العملاء، وأشار الى مزاياها وتمتع منتجاتها بمعايير الغذاء الدولية، لافتاً الى سعي لدخول الأسواق الأوروبية وعقد شراكات لافتتاح مصانع جديدة.

توسيع قاعدة العملاء

■ ما الهدف من مشاركتكم بفعاليات معرض «غلف فود»؟

– تهدف مشاركتنا في المعرض الى توسيع قاعدة عملائنا والتعريف بمنتجاتنا وتسويقها، الى جانب الاطلاع على توجه السوق والزبائن بغية تطوير منتجاتنا.

■ هل تتأثرون بالمنافسة الحادة الموجودة في السوق؟

– تنحصر المنافسة في منتجات معينة بحسب الطلب عليها، إنما تتميّز شركة «تروفينا للأغذية» عن مثيلاتها من الشركات بطرح منتجات متنوعة وذات جودة عالية تتمتع بمعايير الغذاء الدولية. يبقى التركيز الأكبر على أدائنا في المستقبل وتطوير قسم مراقبة الجودة داخل الشركة.

شراكات جديدة

■ ما هي الأسواق التي تتواجدون فيها حالياً؟

– الشركة موجودة في أسواق متعددة منها افريقيا، السعودية، الأردن ودول مجلس التعاون الخليجي، مع الإشارة الى أننا نسعى لدخول الأسواق الأوروبية وعقد شراكات جديدة تثمر افتتاح مصانع جديدة.■

فادي رياشي (شركة الرياشي للتجارة - لبنان):

صراعنا الدائم مع التطور حافز لاستمرارنا وتقدمنا



المدير الشريك في شركة الرياشي للتجارة **فادي رياشي** قدم لمحة عنها وعن مستودعاتها الواقعة في الخنشارة – منطقة المتن.

وقال تأسست شركة الرياشي للتجارة عام ١٩٥٢ تحت الاسم التجاري "MILLS OF DIB RIACHI & SONS" في الخنشارة، وتنشط في استيراد الحبوب على أنواعها، بالإضافة الى السكر والأرز حيث تخزّن هذه المنتجات في المستودعات الواقعة في الخنشارة وفقاً للشروط والمعايير الصحية العالمية، مع حرصنا على جودة هذه المنتجات التي نزوّد بها المستهلكين مرتكزين على توفير نوعية غذاء جيدة تحفظ سلامتهم العامة.

أضاف: هناك دائماً منتجات جديدة، بحيث أننا في صراع دائم مع التطوّر، ولطالما شكّلت لنا هذه الطريقة حافزاً للإستمرار والتقدّم.

أحمدعدنان الخضري (شركة عدنان الخضري وأولاده التجارية - الأردن):

دعم وتشجيع من وزارة الصناعة والتجارة وهيئة تشجيع الاستثمار للصناعيين الأردنيين



مدير عام شركة عدنان الخضري وأولاده التجارية ADNAN KHODARI AND SONS TRADING COMPANY احمد عدنان الخضري لفت الى ان السوق الأميركية هي الأهم، واعتبر مشاركتها بفعاليات معرض «غلف فود» للتواصل مع العملاء الحاليين، متطرقاً الى أنواع المنتجات التي توفرها للأسواق، منوهاً بدعم وزارة الصناعة والتجارة الأردنية وهيئة تشجيع الاستثمار للصناعيين الأردنيين.

أسواق أكثر استقراراً

■ هل لنا بلمحة عامة عن شركتكم وطبيعة عملها؟

– تأسست الشركة عام ١٩٧٧ في خضم الحرب الأهلية اللبنانية، وبسبب استمرار الحرب لسنوات عدة انتقلنا الى العاصمة الأردنية عمان، حيث أعدنا تأسيسها هناك، غير ان صعوبات جمة واجهتنا خصوصاً لدى انطلاقتنا وبعدها أثناء حرب الخليج عام ١٩٩٠ بسبب الحظر على المنتجات الأردنية، فما كان منا إلا التوسّع نحو أسواق أكثر استقراراً مثل دول أوروبا، والولايات المتحدة وكندا.

وحالياً باتت السوق الأميركية من أهم الأسواق بالنسبة الينا، إذ بات لدينا ١٢ موزعاً فيها، كما أضحت صادراتنا اليها تشكل ٧٥ في المئة من إجمالي انتاجنا. بالإضافة الى تعاوننا مع موزعين في دول عدة من بينها كندا، استراليا ودول الخليج.

توابل وأعشاب

■ كيف تقوّمون حضوركم في أسواق الخليج؟

– بالنسبة الى دول الخليج فهي بمثابة الأسواق التقليدية. ومشاركتنا في معرض «غلف فود» ليست للبحث عن عملاء جدد إنما للتواصل مع عملائنا الحاليين، مع الإشارة الى اننا نشارك في هذا المعرض بشكل مستمر منذ ١٨ عاماً.

■ ما هي أنواع المنتجات والأصناف التي تقدمونها؟

– في ما يتعلق بالتوابل والبهارات نقدم ٦٠ صنفاً من الخلطات المتنوعة المستخدمة في تحضير الأطباق والمأكولات، بالإضافة الى ١٥ نوعاً من الأعشاب الطبيعية. كما نقدم في مجال المشروبات أيضاً أصنافاً متعددة منها ماء الورد، ماء الزهر وغيرها. فضلاً عن مجموعة متنوعة من الحلويات.

دعم الصناعيين

■ ما الذي يميّز شركة عدنان الخضري عن مثيلاتها من الشركات؟

– نقدم ما يسمى PRIVATE LABEL وهذه ميزة خاصة بالشركة، مرتبطة باستخدامنا داخل مصانعنا آلات طباعة تنفذ أي شعار أو إسم منتج في مختلف المجالات، ومؤخراً وقعنا اتفاقية مع طيران الإتحاد نسلم بموجبها ٥٠ مليون عبوة معقم لليدين تحمل شعار الشركة، وحالياً ثمة مفاوضات لعقد اتفاقية مع الخطوط الرومانية واليمنية.

■ هل يلقى قطاع الصناعة في الأردن الدعم الكامل من الجهات المعنية؟

– تقدم وزارة الصناعة والتجارة الدعم الكامل للصناعيين وتشجع عمليات تصديرهم، كما وتدفع هيئة تشجيع الاستثمار ٥٠ في المئة من كلفة إيجار أي جناح داخل المعارض. ■

د. احمد التيجاني عبد الرحيم المنصوري (شركة الروابي للالبان - الإمارات):

منتجاتنا طبيعية صرف ومفيدة لصحة مستهلكيها

تقوم شركة الروابي للألبان وعلى نطاق واسع بأبحاث حول تطوير منتجات للمساعدة في علاج بعض الأمراض الرئيسية المنتشرة في دولة الإمارات وتحديداً نقص الفيتامين «د» وارتفاع ضغط الدم، ومرض السكري والسمنة.

مدير عام الشركة الدكتور احمد التيجاني عبد الرحيم المنصوري تناول منتجاتها الثوروية المفيدة للصحة والمميزة بأنها طبيعية صرف، وكشف عن تعاون مع أحد مراكز الأبحاث في كاليفورنيا – الولايات المتحدة بهدف إطلاق منتجات تطيل عمر البشر، متوقعاً نتائج جيدة بنهاية ٢٠١٥.



■ أنتم في سوق تتميز بمنافسة شديدة فما الذي يميّز «الروابي» عن غيرها؟

– تلتزم الشركة معايير الجودة والإبتكار واستخدام أفضل المكونات الطازجة. وقد حققت نمواكبيراً لتصبح واحدة من كبرى الشركات المنتجة لمشتقات الألبان والعصائر في المنطقة. اننا أول شركة ألبان دخلت في خط انتاج منتجات وظيفية، فأول منتج قدمناه بهذا الخصوص هو VITAMIN E MILK بدافع معاناة ٨٠ في المئة من سكان الإمارات من نقص فيتامين E المؤثر سلباً على الإنتاج القومي العام.

كما اننا أول شركة تنتج «نيوتري بوست» بعد مجهود مكثف قمنا به بالتعاون مع فريق بحث فنلندي وفريق ياباني وهو يوفر مختلف المعادن التي يحتاجها الجسم بالإضافة الى معزز للطاقة.

أما المنتج الثالث والمهم لدينا فهو منتج الحليب المدعم بالـ OMEGA 3، حيث يلجأ كثيرون لتناول كبسولات اوميغا ٣ لما يشكل من أهمية على صحة الدماغ وتقوية الذاكرة. وهو ممتاز لصحة القلب وتعزيز المناعة. كما انه يكافح الموت المفاجئ وله تأثير فعال على النظر.

كما نتعاون مع وزارة الصحة لمكافحة مشكلات صحية قومية من ضمنها السمنة والسكري وغيرهما، بحيث ان أبحاثنا تتناول هذه الأمراض، وصولاً الى انتاج ألبان بمكونات علاجية لهذين الداءين.

يبقى اننا الشركة الأولى في دبي التي تتميّز منتجاتها بأنها طبيعية صرف، ونتعامل مع شركات عالمية معروفة. وقد زرت منذ مدة «سنترجنيك» في كاليفورنيا وهو مركز أبحاث يهدف لإطالة عمر البشر، بحيث يمكن ان يبلغ متوسط العمر ١٥٠ سنة، مع المحافظة على مستوى مرتفع من الطاقة والصحة.

ونسعى حالياً للتعاون مع هذا المركز لتطوير منتجاتنا والإستعانة بالخلطات التي يقدمها لزبائنه للمحافظة على الصحة وتعويض المواد التي يفقدها الإنسان مع تقدمه في العمر. ■

أبرز فعاليات المملكة العربية السعودية
في مجال الاستثمار والتطوير العقاري



أكثر من 100 موفد

أكثر من 10,000 زائر

الآلاف من فرص الاستثمار

في ظل استعراض أكثر من 70 عارضًا محليًا وإقليميًا لمشروعاتهم وخدماتهم أمام نحو 10 آلاف زائر بحسب التوقعات، يقام سيتي سكيب جدة في توقيت مهم تحاول فيه جميع الأطراف الفاعلة في السوق من المطورين العقاريين إلى شركات التمويل العقاري تعديل إستراتيجياتها للاستفادة من الازدهار الهائل في السوق العقاري بالمملكة.

تابعنا على:

بادر بالتسجيل الآن للدخول مجانًا!

www.cityscape**jeddah**.com

info@cityscape**jeddah**.com

+966 12 668 5656

+971 4 336 5161

سيتي سكيب
جدة
معرض جدة لتطوير المدن والاستثمار العقاري

5 – 7 إبريل 2015

مركز جدة للمنتديات والفعاليات، المملكة العربية السعودية

التابع للغرفة التجارية الصناعية بجدة

الراعي الرئيسي	الراعي المؤسس	الراعي الذهبي	الراعي الفضي	مكان انعقاد الفعاليات	المنظم
سمو SUMOU	ewaan	شوبا هارتلاند	IQI	JCFE مركز جدة للمنتديات والمعارض التابع للغرفة التجارية الصناعية بجدة	National

Mujeeb Rashid (Wafrah for Industry & Development):

Wafrah provides healthy food products of high quality

Wafrah's Export Supervisor Mujeeb Rashid participated along with other colleagues at Gulf Food Dubai 2015. Our correspondent interviewed Mr. Rashid who gave us an idea about their company, as well as the purpose behind their participation in Gulf Food.



*** Can you give us an idea about Wafrah?**

-Food Products Co. was established as Saudi joint stock co. in 1989 with fully paid capital of 200 Million. FPC uses technically advanced production lines. Our 4 factories are modern and developed and produce food products which meet needs of our wholesale and retail markets and export for neighbouring countries. Quality Control is the main concern of our company. We are certified for safe quality food [SQF] ISO 9001 and Food Safety management ISO 22000.

We are active in the Saudi market and globally exporting our products. We are always ready and adopt any change in the market in no time and provide customised products in order to meet their demands.

-Our product-range is:

Product range in Pasta – Caprini / Wafra / Saudi Garden / Nemah

Product range in French Fries – Wafra / Maculate / Nemah

Product range in Meat / Chicken – Burgers / Franks / Mortadella / Smoked Items / Pepperoni

Product range in Cornflakes – Bran / Choco Crispies / Rice Crispies / Frosted Flakes

Product range in Peanut – Salted Peanut and Smooth Peanut butter

*** What is the purpose behind your participation in Gulf Food?**

- Besides marketing our company, we are looking for an exclusive distributor who can handle our business in entire UAE market.

Mohamad Kaswani (Amana Foods):

We hire the most experienced talent in business & utilize the latest technologies available

Mohamad Kaswani, Director International Sales - Amana Foods, participated along with other colleagues at Gulf Food Dubai 2015.
Our correspondent met Mr. Kaswani and conducted this interview with him.



*** Can you give us an idea about Amana Foods?**

- Amana Foods is a major name in meat and food processing in the Near East region since 1986. As a group, we have 4 plants in 3 countries and more than 1000 staff. We offer an impressive, wide range of canned and smoked - and - refrigerated meat products made from the finest Halal-slaughtered meat, and a broad range of processed and canned fruits and vegetables. We hire the most educated and experienced talent in the business, and we utilize the latest technologies available. Our commitment to quality made obtaining and adhering to the most stringent of the most coveted international standards and certifications a natural conclusion.

Our organization operates under the following standards: ISO 22000:2005 for food safety, ISO 9001:2008 for quality management, ISO 14001:2007 for environmental protection, and OHSAS:2007 for occupational health and safety. The main brands of meat products that we offer are Hana, Bavaria, Laziza and Almara'i. We have presence in about 22 different markets: Levant, GCC, North Africa, Egypt, West Africa & East Africa.

Chirag Oberoi (General Manager - Kitco):

We are brand builders and not just simple traders

Chirag Oberoi, Kitco's General Manager, was among the prominent people who participated in Gulf Food 2015. Oberoi gave our correspondent an idea about their company and talked about the purpose behind their participation in Gulf Food. Below is the Q & A.

***Can you give us an idea about KITCO?**

Kuwait Indo Trading Co., popularly known as KITCO, was established fifty years ago, in 1962. Growing with the modern nation and evolving with its culture over the past half century, the name KITCO became a household name and a synonym for snacks among the families in Kuwait. The KITCO 'Bunny' became a member of the community representing taste and fun, and is well renowned in the Kuwait and Middle East markets today. This recognition of the brand is a result of over fifty years of passion and dedication the KITCO family invested in providing the utmost quality snacks to the families of the region. KITCO started its half century journey with foodstuff wholesale and trading business, and eventually ventured into mastering the "Art of Snacks" in 1976. Success and brilliance became the companions of the brand throughout the journey as consistency and enhancement of quality stayed as the prime vision. As the products became part of everyday life in the country, new product ranges were introduced to the market with innovative ideas and delicious flavors. The brand's dream of adorning the life of people with taste and fun was always pursued and realized with greatest passion.

***What differentiate you from other companies?**

Pursuing and achieving excellence has been the core legendary vision of the KITCO family throughout its heritage. The desire to attain and maintain unparalleled standards of quality across all range of products was not just a core value, but a strategic priority for the team.

We believe that uncompromised purity and natural nutritious values are vital factors of food produces for humankind across the globe. We hold ourselves extremely responsible in delivering this vital need to the families of this region, with an unblemished vision of healthy nourishment. This high level of ethical accountability drove us to the affirmation that none of KITCO products shall contain any artificial ingredients, be it colors, flavors or preservatives. Our passion for the accomplishment of superiority drove us to extreme quality control measures like all potatoes being hand inspected on arrival ensuring that only the finest of the produced become part



of KITCO products, and thereby reach our consumers.

*** What is the purpose behind your participation in Gulf Food?**

- We always try to build the brand, we are brand builders and not just simple traders. We aren't looking for volume business, we are looking for building a brand that makes sense.

شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951

اطلق سيارة احلامك
مع تأمين السيارات الشامل



www.jicjo.com

MENAIR INSURANCE AWARDS 2014 Jordan insurer of the year WINNER

EUROMONEY Insurance survey 2010

Financial Strength A.M BEST B++ Good

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**

1-MINUTE

ATM *cheque deposits*

24/7



خدمات الصراف الآلي الذكية

Azka Banking من بنك بيبلوس يقدم لك خدمات مصرفية ذكية توفر لك الوقت لما هو أهم. إستخدم أحد أجهزة الصراف الآلي الذكية الخاصة ببنك بيبلوس والمنتشرة على كافة الأراضي اللبنانية، وقم بإيداع الشيكات في أي من حساباتك بدقيقة واحدة فقط.

بنك بيبلوس

لبنان . بلجيكا . فرنسا . المملكة المتحدة . قبرص . سورية . السودان . الإمارات العربية المتحدة . العراق . أرمينيا . نيجيريا . الكونغو الديمقراطية

(01) 20 50 50 . byblosbank.com